

रिच डैड
पुअर डैड
के बेस्टसेलिंग
लेखक

रिच डैड से
गाइड टु

इन्वेस्टिंग

अमीर लोग कहाँ निवेश करते हैं,
जहाँ गरीब और मध्यम वर्गीय नहीं करते!



रॉबर्ट टी. कियोसाकी

Hindi translation of *Rich Dad's Guide to Investing*

रिच डैड्स

गाइड टु
इन्वेस्टिंग

रिच डैड्स

गाइड टु इन्डेस्ट्रिंग

अमीर लोग कहाँ निवेश करते हैं,
जहाँ गरीब और मध्यम वर्गीय नहीं करते!

रॉबर्ट टी. कियोसाकी

अनुवाद : डॉ. सुधीर दीक्षित



मंजुल पब्लिशिंग हाउस

धन का 90/10 का नियम

हममें से अधिकतर लोगों ने 80/20 के नियम के बारे में सुन रखा है। दूसरे शब्दों में कहें, तो हम जानते हैं कि हमारे 20 प्रतिशत प्रयास हमें 80 प्रतिशत सफलता दिलाते हैं। इस सिद्धांत को इतालवी अर्थशास्त्री विल्फ्रेदो परेतो ने 1897 में खोजा था और इसे “न्यूनतम प्रयास का सिद्धांत” भी कहा जाता है।

जहाँ तक सफलता के 80/20 के नियम का सवाल था, अमीर डैड बाकी सभी क्षेत्रों में तो इससे पूरी तरह सहमत थे, लेकिन पैसे के मामले में नहीं। पैसे के मामले में वे 90/10 के नियम पर यकीन करते थे।

अमीर डैड ने इस बात पर गौर किया था कि संसार में 10 प्रतिशत लोगों के पास 90 प्रतिशत पैसा होता है। उन्होंने फ़िल्म जगत में देखा कि वहाँ 10 प्रतिशत अभिनेता 90 प्रतिशत पैसा कमाते थे। उन्होंने यह भी देखा कि 10 प्रतिशत खिलाड़ी 90 प्रतिशत पैसा कमाते थे और 10 प्रतिशत संगीतकार भी ऐसा ही करते थे।

यही 90/10 का नियम निवेश जगत में भी लागू होता है, इसीलिए उन्होंने निवेशकों को यह सलाह दी थी, ''औसत मत बने रहो।''

द वॉल स्ट्रीट जर्नल में कुछ समय पहले छपा एक लेख उनकी राय की पुष्टि करता है। इसमें बताया गया है कि अमेरिकी कंपनियों के लगभग 90 प्रतिशत शेयर केवल 10 प्रतिशत लोगों के पास हैं।

यह पुस्तक स्पष्ट करती है कि 10 प्रतिशत में आने वाले कुछ निवेशकों ने 90 प्रतिशत दौलत कैसे हासिल की और आप भी ऐसा ही कैसे कर सकते हैं।

आभार

8 अप्रैल, 1997 को रिच डैड पुअर डैड प्रकाशित हुई थी। शुरुआत में हमने इसकी 1,000 प्रतियाँ छापी थीं और हमें लग रहा था कि इतनी प्रतियाँ कम से कम एक साल तक चल जाएँगी।

हालाँकि हमने पारंपरिक विज्ञापनों पर बहुत कम खर्च किया, लेकिन इसकी करोड़ों प्रतियाँ बिक गईं। रिच डैड पुअर डैड और रिच डैड्स कैशफ्लो क्याड्रेंट की सफलता हमें आज भी चकित कर रही है। बिक्री मूलतः मौखिक प्रचार के माध्यम से बढ़ी, जो विज्ञापन का सर्वश्रेष्ठ रूप है।

रिच डैड्स गाइड टु इन्वेस्टिंग आपको धन्यवाद देने के लिए लिखी गई है, क्योंकि आपने रिच डैड पुअर डैड और रिच डैड्स कैशफ्लो क्याड्रेंट को इतना सफल बनाया।

इस सफलता के ज़रिये हमने कई नए मित्र बनाए हैं और उनमें से कुछ ने इस पुस्तक को तैयार करने में योगदान दिया है। हम आपके योगदान के लिए आपको व्यक्तिगत रूप से धन्यवाद देना चाहते हैं।

हम द रिच डैड कंपनी के अविश्वसनीय टीम सदस्यों को खास तौर पर धन्यवाद देना चाहते हैं।

- रॉबर्ट और किम कियोसाकी

विषय-वस्तु

प्रस्तावना

इस पुस्तक को पढ़कर आप क्या सीखेंगे

पहला चरण

क्या आप निवेशक बनने के लिए मानसिक रूप से तैयार हैं?

अध्याय 1

निवेशक का सबक # 1

मुझे किसमें निवेश करना चाहिए?

अध्याय 2

निवेशक का सबक # 2

दौलत की नींव रखना

अध्याय 3

निवेशक का सबक # 3

चयन

अध्याय 4

निवेशक का सबक # 4

आप किस प्रकार का संसार देखते हैं?

अध्याय 5

निवेशक का सबक # 5 निवेश पेचीदा क्यों है

अध्याय 6

निवेश का सबक # 6

निवेश कोई उत्पाद या पद्धति नहीं, बल्कि योजना है

अध्याय 7

निवेशक का सबक # 7

आप अमीर बनने की योजना बना रहे हैं या ग़रीब बनने की योजना बना रहे हैं?

अध्याय 8

निवेशक का सबक # 8

अगर आपके पास अच्छी योजना है और आप उस पर अमल करते हैं, तो आप अपने आप अमीर बनते हैं

अध्याय 9

निवेशक का सबक # 9

आप अपने लिए सही योजना कैसे खोज सकते हैं

अध्याय 10

निवेशक का सबक # 10

इसी वक्त निर्णय लें कि आप बड़े होकर क्या बनना चाहते हैं

अध्याय 11

निवेशक का सबक # 11

हर योजना की एक कीमत होती है

अध्याय 12

निवेशक का सबक # 12

निवेश करना ख़तरनाक क्यों नहीं है

अध्याय 13

निवेशक का सबक # 13

आप टेबल के किस तरफ बैठना चाहते हैं?

अध्याय 14

निवेशक का सबक # 14

निवेश के बुनियादी नियम

अध्याय 15

निवेशक का सबक # 15

वित्तीय साक्षरता से जोखिम कम करें

अध्याय 16

निवेशक का सबक # 16

वित्तीय साक्षरता, सरल रूप में

अध्याय 17

निवेशक का सबक # 17

ग़लतियों का जादू

अध्याय 18

निवेशक का सबक # 18

अमीर बनने की कीमत क्या है?

अध्याय 19

90/10 की पहेली

दूसरा चरण

आप किस प्रकार के निवेशक बनना चाहते हैं?

अध्याय 20

90/10 की पहेली को सुलझाना

अध्याय 21

निवेशकों की श्रेणियाँ

अध्याय 22

मान्यता-प्राप्त निवेशक

अध्याय 23

योग्यता-प्राप्त निवेशक

अध्याय 24

परिष्कृत निवेशक

अध्याय 25

अंदरुनी निवेशक

अध्याय 26

सर्वश्रेष्ठ निवेशक

अध्याय 27

धीरे-धीरे अमीर कैसे बनें

अध्याय 28

नौकरी करते रहें और इसके बावजूद अमीर बनें

अध्याय 29

उद्यमी ज़ज्बा

तीसरा चरण

आप शक्तिशाली व्यवसाय कैसे बनाते हैं?

अध्याय 30

व्यवसाय क्यों बनाएँ

अध्याय 31

बी-आई त्रिकोण

अध्याय 32

कैशफ्लो का प्रबंधन

अध्याय 33

संचार प्रबंधन

अध्याय 34

तंत्र प्रबंधन

अध्याय 35

कानूनी प्रबंधन

अध्याय 36

उत्पाद प्रबंधन

चौथा चरण

परिष्कृत निवेशक कौन है

अध्याय 37

परिष्कृत निवेशक कैसे सोचता है

अध्याय 38

निवेशों का विश्लेषण करना

अध्याय 39

सर्वश्रेष्ठ निवेशक

अध्याय 40

क्या आप अगले अरबपति हैं?

अध्याय 41

अमीर लोग दिवालिया क्यों हो जाते हैं?

पाँचवा चरण

वापस लौटाना

अध्याय 42

क्या आप इसे वापस लौटाने के लिए तैयार हैं?

निष्कर्ष

अब पैसा बनाने के लिए पैसे की जरूरत क्यों नहीं

इस पुस्तक को पढ़कर आप क्या सीखेंगे

अ

मेरिका का द सिक्यूरिटीज एण्ड एक्सचेंज कमीशन (एसईसी) किसी व्यक्ति को मान्यता-प्राप्त निवेशक तब मानता है, जब उसके पास:

- 2 लाख डॉलर या उससे अधिक की वार्षिक आय हो, या
- दंपति के रूप में 3 लाख डॉलर या उससे अधिक की आय हो, या
- 10 लाख डॉलर या इससे अधिक नेट वर्थ या शुद्ध संपत्ति हो।

एसईसी ने ये शर्तें इसलिए रखी है, ताकि संसार के कुछ सबसे बुरे और सबसे खतरनाक निवेशों से औसत निवेशक की रक्षा हो सके। समस्या यह है कि इन्हीं शर्तों की वजह से औसत निवेशक संसार के कुछ सबसे अच्छे निवेशों से भी वंचित रह जाता है। यह भी एक कारण था, जिसकी वजह से अमीर डैड औसत निवेशक को सलाह देते हैं, "औसत मत बने रहो।

शून्य से शुरुआत करना

यह पुस्तक 1973 में मेरे वियतनाम से लौटने से शुरू होती है। मरीन कॉर्प से मेरी वापसी में एक साल से भी कम बचा था। इसका मतलब था कि एक साल से भी कम समय में मेरे पास न तो कोई नौकरी होगी, न ही पैसा, न ही संपत्ति। तो यह पुस्तक एक ऐसे बिंदु से शुरू होती है, जो आपमें से कई के लिए परिचित होगा और यह शून्य से शुरुआत का बिंदु है।

1973 में मेरे पास तो बस यह सपना था कि मैं किसी दिन बहुत अमीर बनूँगा और ऐसा निवेशक बनूँगा, जो अमीरों के निवेशों में निवेश कर सके। इन निवेशों के बारे में बहुत कम लोगों को पता चलता है, क्योंकि इनके बारे में वित्तीय अखबारों में कुछ नहीं छपता और निवेश दलाल इन्हें सार्वजनिक तौर पर बेचते भी नहीं हैं। यह पुस्तक तब शुरू होती है, जब मेरे पास निवेशक बनने के एक सपने के सिवाय कुछ नहीं था और बस मेरे अमीर डैडी का मार्गदर्शन था।

चाहे आपके पास निवेश करने के लिए बहुत कम पैसा हो या द्वेर सारा हो, चाहे आप निवेश के बारे में बहुत कम जानते हों या बहुत ज्यादा, यह पुस्तक आपकी दिलचस्पी के लिए है। निवेश बड़ा ही जटिल विषय है, परंतु इसे यथासंभव सरल बनाने की कोशिश की गई है। यह पुस्तक हर उस व्यक्ति के लिए लिखी गई है, जो बेहतर जानकार निवेशक बनने में रुचि रखता है, चाहे उसके पास कितना भी पैसा हो।

आगर आप पहली बार निवेश पर कोई पुस्तक पढ़ रहे हैं और इस बारे में चिंतित हैं कि कहीं यह ज्यादा जटिल न हो, तो चिंता छोड़ दें। आपमें तो बस सीखने की इच्छा होनी चाहिए। मैं तो बस इतना चाहता हूँ कि आप खुले दिमाग से इसे शुरू से अंत तक पढ़ जाएँ। अगर पुस्तक के कुछ हिस्से आपको समझ न आएँ, तो बस शब्द ही पढ़ लें और अंत तक पढ़ते रहें। हो सकता है कि आप हर चीज न समझ पाएँ, लेकिन इसके बावजूद पूरी पुस्तक पढ़ने भर आप निवेश के बारे में उन लोगों से ज्यादा जान जाएँगे जो वर्तमान में शेयर बाजार में निवेश कर रहे हैं। दरअसल पूरी पुस्तक पढ़कर आप निवेश के बारे में इतना अधिक जान जाएँगे, जितना वे लोग भी नहीं जानते, जिन्हें निवेश संबंधी सलाह देने के लिए तन्त्रज्ञाह मिलती है। यह पुस्तक सरल निवेशों से शुरू होकर परिष्कृत निवेशों तक आगे जाती है। इसमें आपको विस्तृत विवरण और जटिलता के दलदल में फँसाने की कोई कोशिश नहीं की गई है। कई मायनों में यह पुस्तक सरलता से शुरू होती है और सरल ही बनी रहती है, हालाँकि इसमें कुछ बेहद परिष्कृत निवेश रणनीतियों का उल्लेख किया गया है। यह एक अमीर व्यक्ति की कहानी है, जो एक युवक का मार्गदर्शन करता है। निवेश के अक्सर ग़लत समझे जाने वाले विषय को स्पष्ट करने के लिए समय-समय पर तस्वीरों और रेखाचित्रों का इस्तेमाल भी किया गया है।

धन का 90/10का नियम

मेरे अमीर डैडी इतालवी अर्थशास्त्री विल्फ्रदो पैरेतो द्वारा खोजे गए 80/20 के नियम की क़द्र करते थे, जिसे न्यूनतम प्रयास का सिद्धांत के रूप में भी जाना जाता था। लेकिन पैसे के क्षेत्र में अमीर डैडी 90/10 के नियम की ज्यादा करते थे, जिसका क़द्र मत है कि 10 प्रतिशत लोग 90 प्रतिशत पैसा बनाते हैं।

मैं इस बारे में व्यक्तिगत तौर पर चिंतित इसलिए हूँ, क्योंकि अधिकाधिक परिवार अपने भविष्य के संबल के लिए अपने निवेशों पर निर्भर हैं। समस्या यह है कि हालाँकि आज बहुत से लोग निवेश कर रहे हैं, लेकिन उनमें से बहुत कम सुशिक्षित या प्रशिक्षित निवेशक हैं। शेयर बाजार के लुढ़कने या ढहने पर सारे नए निवेशकों का क्या होगा? अमेरिका की संघीय सरकार विनाशकारी क्षति से हमारी बचत का बीमा करती है, लेकिन यह हमारे निवेशों का बीमा नहीं करती है। इसीलिए जब मैंने अपने अमीर डैडी से पूछा था, ''आप औसत निवेशक को क्या सलाह देना चाहेंगे ?'' तो उनका जवाब था, ''औसत मत बने रहो।''

औसत कैसे न रहा जाए

निवेश के विषय के बारे में मैं बहुत जागरूक तभी बन गया था, जब मेरी उप्रबस 12 साल थी। तब तक निवेश की अवधारणा दरअसल मेरे दिमाग में थी ही नहीं। मेरे दिमाग में तो निवेश के नहीं, बेसबॉल और फुटबॉल के ही विचार रहते थे। मैंने वह शब्द सुना तो था, लेकिन उस पर ज्यादा ध्यान नहीं दिया था, जब तक कि मैंने खुद अपनी आँखों से यह नहीं देख लिया कि निवेश की शक्ति क्या कर सकती है। मुझे याद है, मैं उस आदमी के साथ समुद्र तट पर टहल रहा था, जिसे मैं अपना अमीर डैडी कहता हूँ। हमारे साथ उनका बेटा माइक भी था, जो मेरा सबसे अच्छा मित्र था। अमीर डैडी ने उसी समय एक जायदाद ख़रीदी थी और वे मुझे तथा अपने बेटे को वहीं दिखाने लाए थे। हालाँकि तब मेरी उस सिर्फ 12 साल थी, लेकिन फिर भी मुझे एहसास था कि मेरे अमीर डैडी ने उस वक्त हमारे करने की सबसे मूल्यवान जायदादों में से एक ख़रीदी ली थी। उस कच्ची उस में भी मैं जानता था कि बालुई समुद्र तट की जायदाद सामान्य जायदाद से कहीं अधिक मूल्यवान होती है। मेरा पहला विचार था, ''माइक के डैडी इतनी महँगी जायदाद कैसे खरीद सकते हैं?'' मैं वहाँ पर खड़ा रहा और लहरें मेरे नंगे पैरों से टकराती रही। मैं उस आदमी को देख रहा था, जिसकी उप्रमेरे असल डैडी जितनी ही थी और जो अपने जीवन का एक बहुत बड़ा आर्थिक निवेश कर रहे थे। मुझे इस बात की हैरानी थी कि उनके पास इतनी महँगी जायदाद को ख़रीदने के पैसे कहाँ से आए। मुझे मालूम था कि मेरे असल डैडी की उनसे कहीं ज़्यादा कमाई करते थे, क्योंकि वे ऊंची

तनख्याह पाने वाले सरकारी अधिकारी थे और उन्हें गाड़ी तनख्याह मिलती थी। लेकिन मैं यह भी जानता था कि मेरे असल डैडी कभी भी समुद्र तट के सामने वाली ज़मीन खरीदने का खर्च नहीं उठा सकते थे। तो फिर माइक के डैडी इस ज़मीन को कैसे खरीद सकते थे, जबकि मेरे असल डैडी नहीं खरीद सकते थे? उस वक्त मैं यह बात नहीं जानता था कि पेशेवर निवेशक के रूप में मेरा करियर उसी पल शुरू हो गया था, जब मुझे "निवेश" शब्द की शक्ति का एहसास हुआ।

अपने अमीर डैडी और उनके बेटे माइक के साथ समुद्र तट पर टहलने की उस घटना को अब लगभग 40 साल हो चुके हैं, लेकिन आज भी लोग मुझसे उनमें से कई सवाल पूछते हैं, जो मैंने उस दिन पूछने शुरू किए थे।

मेरी निवेश कक्षाओं में लोग मुझसे कमोबेश वैसे ही सवाल पूछते हैं, जो मैंने अपने अमीर डैडी से पूछे थे, मसलन:

- "आगर मेरे पास पैसा नहीं है तो मैं निवेश कैसे कर सकता हूँ?"
- "मेरे पास निवेश करने के लिए 10 डॉलर हैं। आपके हिसाब से मुझे कहीं निवेश करना चाहिए?"
- "आप किसमें निवेश करने की सलाह देते हैं: अचल संपत्ति में, म्यूचुअल फंड में या फिर शेयरों में?"
- "क्या मैं बिना पैसों के अचल संपत्ति या शेयर खरीद सकता हूँ?"
- "क्या पैसे बनाने के लिए पैसों की जरूरत नहीं होती?"
- "क्या निवेश जोखिमभरा नहीं है?"
- "कम जोखिम में आपको इतना ज्यादा फायदा कैसे हो जाता है?"
- "क्या मैं आपके साथ निवेश कर सकता हूँ?"

लोग निवेश शब्द के भीतर छिपी शक्ति को समझ रहे हैं। कई लोग तो यह जानना चाहते हैं कि इस शक्ति को वे कैसे हासिल करें। जब आप यह पुस्तक पूरी पढ़ लेंगे, तो आपको इनमें से कई सवालों के जवाब मिल जाएँगे। अगर कुछ सवालों के जवाब यहाँ न भी मिलें, तो मुझे उम्मीद है कि यहाँ आपको इतनी प्रेरणा मिल जाएगी कि अपने लिए कारगर जवाब खुद खोजने के लिए आगे मेहनत करें। 40 साल से भी अधिक समय पहले मेरे अमीर डैडी ने मेरे लिए जो सबसे महत्वपूर्ण चीज की, वह यह थी कि उन्होंने मेरे भीतर निवेश के बारे में उत्सुकता की चिंगारी भर दी। मेरी

उत्सुकता तब जागी, जब मुझे इस बात का एहसास हुआ कि मेरे सबसे अच्छे मित्र के डैडी, जो तनख्याह संबंधी तुलना करने पर मेरे असल डैडी से कम पैसा बनाते थे, ऐसे निवेश कैसे खरीद सकते थे, जिन्हें खरीदना सिर्फ अमीर लोगों के ही बूते की बात थी। मुझे एहसास हुआ कि मेरे अमीर डैडी में एक ऐसी शक्ति थी, जो मेरे असल डैडी के पास नहीं थी और मैं भी वैसी ही शक्ति हासिल करना चाहता था।

कई लोग इस शक्ति से घबराते हैं, और इससे दूर ही रहते हैं, जबकि कुछ इसके शिकार बन जाते हैं। मैं इस शक्ति से दूर नहीं भागा। मैंने इसकी निंदा करते हुए ऐसी बातें नहीं कहीं, कि "अमीर लोग रारीबों का शोषण करते हैं," या "निवेश खतरनाक है" या "अमीर बनने में मेरी कोई रुचि नहीं है।" इसके बजाय मैं जिज्ञासु बन गया। इस शक्ति को समझने की मेरी जिज्ञासा और इसे हासिल करने की मेरी इच्छा ही थीं, जिन्हें ज्ञान और योग्यताएँ भी कहा जाता है, जिन्होंने मुझे खोजने और सीखने के आजीवन मार्ग पर अप्रसर किया।

अमीर आदमी की तरह निवेश करना

हो सकता है कि यह पुस्तक आपके चाहे गए सारे तकनीकी जवाब न दे पाए, लेकिन इसका इरादा आपको यह बताना है कि कुछ सबसे अमीर स्व-निर्मित व्यक्तियों ने अपना पैसा कैसे बनाया और भारी दौलत कैसे हासिल की। 12 साल की उस में समुद्र तट पर खड़ा-खड़ा जब मैं अपने अमीर डैडी की खरीदी जायदाद देख रहा था, तो मेरा दिमारा संभावनाओं के एक ऐसे संसार के प्रति खुला, जो मेरे घर में मौजूद नहीं था। मुझे एहसास हुआ कि यह पैसा नहीं था, जिसने मेरे अमीर डैडी को अमीर निवेशक बनाया था। मुझे एहसास हुआ कि मेरे अमीर डैडी के सोचने का तरीका मेरे असल डैडी की सोच के ठीक विपरीत था और अक्सर इसके विरोध में जाता था। मुझे एहसास हुआ कि अगर मैं अपने अमीर डैडी जैसी आर्थिक शक्ति पाना चाहता हूँ, तो मुझे उनके सोचने की आदत को समझने और अपनाने की जरूरत है। मैं जानता था कि अगर मैं उनकी तरह सोचने लगूँ, तो हमेशा के लिए अमीर बन जाऊँगा। मैं यह भी जानता था कि अगर मैंने उनकी तरह सोचने की आदत नहीं ढाली, तो मैं कभी सचमुच अमीर नहीं बन पाऊँगा, भले ही मेरे पास कितना भी पैसा क्यों न

हो। अमीर डैडी के पास उस वक्त पैसा नहीं था, लेकिन इसके बावजूद उन्होंने हमारे शहर की एक बहुत महँगी जायदाद में निवेश कर दिया था। मुझे मान हुआ कि दौलत का तल्लुक बैंक में जमा पैसों से नहीं, बल्कि सोचने के तरीके से होता है। अमीर निवेशकों की यही सोचने की आदत है, जिसके बारे में मैं आपको इस पुस्तक में बताना चाहता हूँ।

अमीर डैडी का जवाब

40 साल पहले समुद्र तट पर खड़े-खड़े मैंने आखिरकार अपने अमीर डैडी से यह पूछने का साहस जुटा लिया, "आप समुद्र तट वाली इस बहुत महँगी 10 एकड़ जमीन को खरीदने का खर्च कैसे उठा सकते हैं, जबकि मेरे डैडी नहीं उठा सकते?" अमीर डैडी ने तब मुझे जो जवाब दिया, उसे मैं कभी नहीं भूला। उन्होंने मेरे कंधे पर हाथ रखा और हम मुड़कर समुद्र तट पर पानी के पास टहलने लगे। अमीर डैडी तब मुझे जोश के साथ समझाने लगे कि धन और निवेश के बारे में वे क्या सोचते थे और उनके नजरिये की बुनियादी बातें क्या थीं। उनका जवाब इस बात से शुरू हुआ, "मैं भी इस जमीन को खरीदने का खर्च नहीं उठा सकता। लेकिन मेरा व्यवसाय उठा सकता है।" हम उस दिन एक घंटे तक तट पर टहलते रहे; अमीर डैडी के एक तरफ उनका बेटा था और दूसरी तरफ मैं था। मेरे निवेश के सबक शुरू हो गए थे।

कुछ समय पहले मैं सिडनी, ऑस्ट्रेलिया में तीन दिन का निवेश पाठ्यक्रम पढ़ा रहा था। डेढ़ दिन तक मैंने व्यवसाय बनाने के गुर और सबक सिखाए। आखिरकार, एक कुंठित प्रतिभागी ने हाथ उठाकर कहा, "मैं निवेश के बारे में सीखने आया हूँ। आप व्यवसाय पर इतना ज्यादा समय क्यों लगा रहे हैं?"

मेरा जवाब था, "इसके दो कारण हैं। पहला कारण यह है कि हम अंततः किसी व्यवसाय में ही निवेश करते हैं। अगर आप शेयरों में निवेश करते हैं, तो आप एक व्यवसाय में निवेश कर रहे हैं। अगर आप अपार्टमेंट बिल्डिंग जैसी किसी जायदाद को खरीदते हैं तो वह इमारत भी एक व्यवसाय है। अगर आप कोई बॉण्ड खरीदते हैं, तब भी आप किसी व्यवसाय में निवेश कर रहे हैं। एक अच्छा निवेशक बनने के लिए आपको पहले व्यवसाय का अच्छा ज्ञान हासिल करना होता है। दूसरा कारण,

निवेश करने का सबसे अच्छा तरीका यह है कि आपका व्यवसाय आपकी खातिर निवेश खरीदे। निवेश करने का सबसे बुरा तरीका अकेले व्यक्ति के रूप में निवेश करना है। औसत निवेशक व्यवसाय के बारे में बहुत कम जानता है और अक्सर अकेले व्यक्ति के रूप में निवेश करता है। इसीलिए मैं निवेश पाठ्यक्रम में व्यवसाय पर इतना ज्यादा समय लगा रहा हूँ।"

और इसीलिए यह पुस्तक यह बताने में कुछ समय लगाएगी कि व्यवसाय कैसे बनाया जाए और किसी व्यवसाय का विश्लेषण कैसे किया जाए। व्यवसाय के जरिये निवेश करने पर भी मैं कुछ समय लगाऊँगा, क्योंकि अमीर डैडी ने मुझे इसी तरह निवेश करना सिखाया था। जैसा उन्होंने मुझसे 40 साल पहले कहा था, "मैं भी इस जमीन को खरीदने का खर्च नहीं उठा सकता। लेकिन मेरा व्यवसाय उठा सकता है।" दूसरे शब्दों में, मेरे अमीर डैडी का नियम था, "मेरा व्यवसाय मेरे निवेश खरीदता है। अधिकतर लोग अमीर इसलिए नहीं हैं, क्योंकि वे व्यवसाय मालिक नहीं बल्कि अकेले व्यक्तियों के रूप में निवेश करते हैं।" इस पुस्तक में आप देखेंगे कि 90 प्रतिशत शेरयरों के स्वामी 10 प्रतिशत लोग क्यों हैं, जिनमें से अधिकतर व्यवसाय मालिक हैं और वे अपने व्यवसाय के माध्यम से निवेश क्यों करते हैं और आप भी ऐसा ही कैसे कर सकते हैं। इन लोगों को मैं इस पुस्तक में "90/10 निवेशक" कहता हूँ।

जब कोर्स खत्म हुआ, तो जिस व्यक्ति ने मुझसे वह सवाल पूछा था, वह समझ गया कि मैंने व्यवसाय संबंधी बातचीत में इतना ज्यादा समय क्यों लगाया था। जैसे-जैसे कोर्स आगे बढ़ा, उस व्यक्ति और पूरी कक्षा को एहसास होने लगा कि संसार के सबसे अमीर निवेशक निवेश नहीं खरीदते हैं। 90/10 की श्रेणी के अधिकतर निवेशक अपने निवेश खुद बनाते हैं। अमेरिका के कई अरबपतियों की उम्र तीस साल से कम है इसका कारण यह नहीं है कि उन्होंने निवेश खरीदे थे। उन्होंने तो व्यवसाय नामक निवेश बनाए थे, जिन्हें लाखों-करोड़ों लोग खरीदना चाहते हैं।

लगभग हर दिन मैं लोगों को यह कहते सुनता हूँ, "मेरे पास एक नए उत्पाद का विचार है, जो करोड़ों कमा सकता है।" दुर्भाग्य से, इन रचनात्मक विचारों में से अधिकतर दौलत में नहीं बदल पाते हैं। इस पुस्तक का दूसरा हिस्सा इस बात पर ध्यान केंद्रित करेगा कि 10 प्रतिशत

लोग अपने विचारों को करोड़ों, यहाँ तक कि अरबों, डॉलर के व्यवसायों में कैसे बदल लेते हैं, जिनमें दूसरे निवेशक निवेश करना चाहते हैं। इसीलिए अमीर डैडी ने मुझे यह सिखाने में इतना ज्यादा समय लगाया कि व्यवसाय कैसे बनाए जाएँ। साथ ही, उन्होंने यह सिखाने में भी समय लगाया कि निवेश करने के लिए व्यवसायों का विश्लेषण कैसे किया जाए। तो आगर आपके पास कोई विचार हो, जो आपके ख्याल से आपको अमीर बना सकता है, या आपको शायद 90/10 के निवेशक कलब में भी पहुँचा सकता है, तो इस पुस्तक का दूसरा हिस्सा आप ही के लिए है।

खरीदो, रोककर रखो और प्रार्थना करो

बरसों तक अमीर डैडी ने मुझे बताया कि भिन्न-भिन्न लोगों के लिए निवेश का अलग-अलग अर्थ होता है। आज मैं अक्सर लोगों को ऐसी बातें कहते सुनता हूँ :

- "मैंने कुछ समय पहले फलों कंपनी के 500 शेयर 5 डॉलर के भाव पर खरीदे थे। इसका भाव बढ़कर 15 डॉलर पहुँच गया और मैंने सारे शेयर बेच दिए। मुझे एक सप्ताह से भी कम समय में 5,000 डॉलर का फायदा हो गया।"
- "'मेरे पति और मैं पुराने मकान खरीदते हैं, उनकी मरम्मत करते हैं और उन्हें मुनाफे पर बेच देते हैं।'
- "'मैं कमॉडिटी फ्यूचर्स में सौदे करता हूँ।'
- "'मेरे सेवानिवृत्ति खाते में दस लाख डॉलर से अधिक हैं।'
- "'बैंक में पैसा रखने से अधिक सुरक्षित कुछ नहीं है।'
- "'मेरे पास विविधतापूर्ण पोर्टफोलियो है।'
- "'मैं लंबे समय के लिए निवेश कर रहा हूँ।'

जैसा अमीर डैडी ने कहा था, "'भिन्न-भिन्न लोगों के लिए निवेश का मतलब अलग-अलग होता है।'" ऊपर बताए गए कथनों से पता चलता है कि निवेश उत्पाद और विधियाँ कई प्रकार की होती हैं। परंतु ध्यान रहे, अमीर डैडी ने इनमें से किसी भी तरीके से निवेश नहीं किया था। उनका कहना था, "'अधिकतर लोग निवेशक नहीं हैं। अधिकतर लोग तो सटोरिये या जुआरी हैं। इन लोगों में 'खरीदो, रोककर रखो और प्रार्थना करो' की मानसिकता होती है। वे इस आशा में जीते हैं कि बाजार हमेशा

ऊपर चढ़ता रहेगा। वे बाजार लुट्कने से डरते रहते हैं। सच्चा निवेशक पैसे बनाता है, चाहे बाजार ऊपर चढ़े या नीचे गिरे। वे पैसे बनाते हैं, चाहे वे जीत रहे हों या हार रहे हों। औसत निवेशक ऐसा करने का तरीका नहीं जानता, इसीलिए अधिकतर निवेशक औसत निवेशक होते हैं और 90 प्रतिशत वाले समूह में रहते हैं, जो केवल 10 प्रतिशत धन कमाता है।"

खरीदने, रोककर रखने और प्रार्थना करने से अधिक

अमीर डैडी का मानना था कि निवेश का मतलब खरीदने, रोककर रखने और प्रार्थना करने से अधिक होता है। यह पुस्तक इन विषयों पर प्रकाश डालेगी :

1. 10 निवेशक नियंत्रण, जो जोखिम कम कर सकते हैं और मुनाफे को बढ़ा सकते हैं। अमीर डैडी ने कहा था, "निवेश जोखिमभरा नहीं है। नियंत्रण न रहना जोखिमभरा है।"
2. अमीर डैडी की योजना के पाँच चरण, जो मुझे शून्य धन से बहुत सारे पैसों के निवेश तक ले गए। अमीर डैडी की योजना का पहला चरण यह था कि वे मेरे दिमाग को अमीर निवेशक बनने के लिए तैयार कर दें। जो भी आत्मविश्वास के साथ निवेश करना चाहता है, उसके लिए यह एक आसान, लेकिन बहुत महत्वपूर्ण चरण है।
3. भिन्न-भिन्न निवेशकों के लिए भिन्न-भिन्न टैक्स कानून।

रिच डैड्स कैशफ्लॉ क्वाड्रेट पुस्तक में मैंने व्यवसाय जगत में पाए जाने वाले चार लोगों के बारे में बताया है, जो इस प्रकार हैं :

'ई' का मतलब है एम्प्लॉइ, यानि कि कर्मचारी। 'एस' का मतलब है सेल्फ- एम्प्लॉयड, यानि कि स्व-रोजगार या छोटा कारोबार करने वाला। 'बी' का मतलब है बिजेस ओनर, यानि कि व्यवसाय का मालिक। 'आई' का अर्थ है इन्वेस्टर या निवेशक। अमीर डैडी ने मुझे बी क्वाड्रेट से निवेश करने के लिए प्रोत्साहित किया, क्योंकि यहाँ से निवेश करने के लिए कर कानून बेहतर हैं। अमीर डैडी हमेशा कहते थे "कर कानून निष्पक्ष नहीं हैं। वे अमीरों द्वारा अमीरों के लिए बनाए गए हैं। अगर आप अमीर बनना चाहते हैं, तो आपको उन्हीं कर कानूनों का लाभ लेने की जरूरत है, जिनका लाभ अमीर लेते हैं।"



10 प्रतिशत लोग ही अधिकतर दौलत को नियंत्रित करते हैं इसका एक कारण यह है कि केवल 10 प्रतिशत ही जानते हैं कि किन कर कानूनों का इस्तेमाल किया जाए। 1943 में संघीय सरकार ने कर में कमी के सभी जरिये सभी कर्मचारियों के लिए बंद कर दिए। 1986 में संघीय सरकार ने एस क्वाड्रेट के लोगों के कर में कमी के सभी जरिये भी बंद कर दिए जिनमें डॉक्टर, वकील, अकाउंटेंट इंजीनियर, आर्किटेक्ट जैसे लोग शामिल हैं। दूसरे शब्दों में, केवल 10 प्रतिशत निवेशकों के 90 प्रतिशत धन बनाने का एक कारण यह भी है कि केवल 10 प्रतिशत निवेशक ही जानते हैं कि भिन्न-भिन्न कर लाभों को हासिल करने के लिए अलग-अलग क्वाड्रेट से निवेश कैसे करना है। औसत निवेशक सिर्फ एक ही क्वाड्रेट से निवेश करता है।

4. चाहे बाजर ऊपर जाए या नीचे, सच्चा निवेशक पैसा क्यों और कैसे बनाएगा।
5. आधारभूत निवेश और तकनीकी निवेश में फ़र्क
6. शीर्ष स्तर के निवेशकों के पाँच प्रकार।

रिच डैड्स कैशफ्लो क्वाड्रेट में मैंने निवेशकों के पाँच स्तर बताए हैं। यह पुस्तक निवेशकों के दो शीर्षस्थ स्तरों (पेशेवर और पूँजीपति) को निवेशकों के निम्न पाँच प्रकारों में श्रेणीबद्ध करती है:

- मान्यता-प्राप्त निवेशक
- योग्यता-प्राप्त निवेशक
- परिष्कृत निवेशक
- अंदरुनी निवेशक
- सर्वश्रेष्ठ निवेशक

इस पुस्तक के खत्म होने तक आपको पता चल जाएगा कि इनमें से प्रत्येक निवेशक के लिए कितनी योग्यता व शिक्षा की जरूरत होती है।

7. पर्याप्त पैसे न होने और बहुत ज्यादा पैसे होने के बीच का फ़र्क। कई लोग कहते हैं, ''जब मैं बहुत सारा पैसा कमा लूँगा, तो मेरी पैसे संबंधी समस्याएँ खत्म हो जाएँगी।'' उन्हें यह पता ही नहीं होता कि बहुत ज्यादा पैसे होना भी उतनी ही बड़ी समस्या है, जितनी कि पर्याप्त पैसे न होना। इस पुस्तक में आप दो तरह की धन संबंधी समस्याओं के बीच का फ़र्क सीखेंगे। एक समस्या है पर्याप्त धन न होने की समस्या। दूसरी समस्या है बहुत ज्यादा धन होने की समस्या। बहुत कम लोगों को एहसास होता है कि बहुत ज्यादा पैसे होना कितनी बड़ी समस्या की बात हो सकती है। बहुत सारा पैसा बनाने के बाद इतने सारे लोग कड़के हो जाते हैं, इसका एक कारण यह है कि वे यह जानते ही नहीं हैं कि बहुत ज्यादा पैसों की समस्या से कैसे निबटा जाए।

इस पुस्तक में आप सीखेंगे कि पर्याप्त पैसे न होने की समस्या के साथ कैसे शुरू किया जाए, बहुत सारा पैसा कैसे बनाया जाए और फिर बहुत ज्यादा पैसे होने की समस्या से कैसे निबटा जाए। दूसरे शब्दों में, यह पुस्तक आपको सिर्फ़ यही नहीं सिखाएगी कि बहुत सारा पैसा कैसे बनाना है, लेकिन इससे भी अधिक महत्वपूर्ण, यह आपको यह भी सिखाएगी कि इसे अपने आप कैसे बनाए रखना है। जैसा अमीर डैडी कहते थे, ''अगर आप बाद में सब कुछ गँवा दें, तो फिर बहुत सारे पैसे बनाने का क्या फ़ायदा?''

एक शेयर-दलाल मेरा मित्र है। उसने एक बार मुझसे कहा था, ''औसत निवेशक बाजार में पैसे नहीं बनाता है। मैंने बहुत सारे निवेशकों को एक साल पैसे बनाते और अगले साल उस सारे पैसे को ढुबाते देखा है।''

8. 2 लाख डॉलर से अधिक कैसे बनाया जाए, जो अमीरों के निवेश में निवेश करने का न्यूनतम आमदनी स्तर है।

अमीर डैडी ने मुझसे कहा था ''पैसा सिर्फ़ एक दृष्टिकोण है। अगर आप सोचते हैं कि 2 लाख डॉलर बड़ी भारी रकम है, तो आप अमीर कैसे बन सकते हैं? अगर आप अमीर निवेशक बनना चाहते

हैं तो आपको यह देखने की जरूरत है कि 2 लाख डॉलर, जो मान्यता-प्राप्त निवेशक बनने की आवश्यक शर्त है, बाल्टी में पानी की एक बूँद से ज्यादा नहीं है।'' और इसीलिए इस पुस्तक का पहला चरण इतना महत्वपूर्ण है।

इस पुस्तक का पहला चरण अमीर निवेशक के रूप में आपको मानसिक तौर पर तैयार करता है। इसके हर अध्याय के अंत में आपके लिए एक छोटी मानसिक प्रश्नावली भी दी गई है। हालाँकि प्रश्नावली के प्रश्न सरल हैं, लेकिन उन्हें इस तरह तैयार किया गया है, ताकि आप सोच-विचार करें और संभवतः अपने जवाब अपने प्रियजनों को बताएँ। यही वे आत्मा को टटोलने वाले सवाल थे जो मेरे अमीर डैडी ने मुझसे पूछे थे। इन्होंने ही वे जवाब खोजने में मेरी मदद की, जिनकी मुझे तलाश थी। दूसरे शब्दों में, निवेश के विषय पर मैं जिन जवाबों की तलाश कर रहा था, उनमें से कई तो दरअसल मेरे भीतर पहले से ही मौजूद थे।

कौन-सी चीज़ 90/10 निवेशक को भिन्न बनाती है?

औसत निवेशक और 90/10 निवेशक के बीच के मानसिक अंतर इस पुस्तक के सबसे महत्वपूर्ण पहलुओं में से एक है। अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "अगर आप अमीर बनना चाहते हैं, तो बस यह पता लगा लें कि हर कोई क्या कर रहा है और फिर उसका ठीक उल्टा कर दें।" यह पुस्तक पढ़ने पर आप पाएँगे कि 90 प्रतिशत पैसा बनाने वाले 10 प्रतिशत निवेशक और 10 प्रतिशत पैसा बनाने वाले 90 प्रतिशत निवेशकों के बीच फर्क इस बात का नहीं होता कि वे किस चीज में निवेश करते हैं। फर्क तो यह होता है कि वे कितने अलग तरीके से सोचते हैं। मिसाल के तौर पर :

- अधिकतर निवेशक कहते हैं, "जोखिम मत लो।" अमीर निवेशक जोखिम लेता है।
- अधिकतर निवेशक कहते हैं "डाइवर्सिफाई या विकेंट्रीकरण करो।" अमीर निवेशक अपने निवेशों को केंद्रित करता है।
- औसत निवेशक कर्ज को न्यूनतम करने की कोशिश करता है। अमीर निवेशक लाभकारी कर्ज को बढ़ाता है।

- औसत निवेशक खर्च कम करने की कोशिश करता है। अमीर निवेशक जानता है कि खुद को अमीर बनाने के लिए खर्च कैसे बढ़ाए जाएँ।
- औसत निवेशक के पास एक नौकरी होती है। अमीर निवेशक नौकरियों का सृजन करता है।
- औसत निवेशक कड़ी मेहनत करता है। अमीर निवेशक अधिकाधिक पैसे बनाने के लिए कम से कम काम करता है।

सिक्के का दूसरा पहलू

तो इस पुस्तक को पढ़ने का एक अहम पहलू इस बात पर गौर करना है कि कब आपके विचार मेरे अमीर डैडी के मार्गदर्शक विचारों के लागभाग विपरीत हैं। अमीर डैडी कहते थे, “इतने कम लोग अमीर बनते हैं, इसका एक कारण यह है कि वे सोचने के एक ही तरीके पर अटक जाते हैं। उन्हें लगता है कि किसी चीज़ को करने या सोचने का बस एक ही तरीका होता है। जब औसत निवेशक सोचता है, 'सुरक्षित तरीके से निवेश करो और जोखिम मत लो, तब अमीर निवेशक को यह भी सोचना होता है कि अपनी योग्यताओं को बेहतर कैसे बनाए ताकि वह अधिक जोखिम ले सके।'” इस तरह की सोच को अमीर डैडी “सिक्के के दोनों पहलुओं पर सोचना” कहते थे। इसके बाद वे कहते थे, “अमीर निवेशक की सोच औसत निवेशक से अधिक लचीली होनी चाहिए। मिसाल के तौर पर, हालाँकि औसत और अमीर दोनों ही निवेशकों को सुरक्षा के बारे में सोचना होता है, लेकिन अमीर निवेशक को यह भी सोचना पड़ता है कि अधिक जोखिम कैसे लिए जाएँ। जब औसत निवेशक कर्ज कम करने के बारे में सोचता है, तब अमीर निवेशक इस बारे में सोचता है कि कर्ज को कैसे बढ़ाया जाए। जब औसत निवेशक बाजार लुढ़कने के डर में जीता है, तब अमीर निवेशक बाजार लुढ़कने की राह देखता है। हालाँकि यह औसत निवेशक को विरोधाभासी लग सकता है, लेकिन यही विरोधाभास तो है जो अमीर निवेशक को अमीर बनाता है।

इस पुस्तक को पढ़ते समय औसत निवेशकों और अमीर निवेशकों के बीच के विरोधाभासों के बारे में जागरूक बनें। जैसा अमीर डैडी कहते थे, “अमीर निवेशक इस बारे में बहुत जागरूक होता है कि हर सिक्के

के दो पहलू होते हैं। औसत निवेशक सिर्फ एक ही पहलू को देखता है। और औसत निवेशक जिस पहलू को नहीं देख पाता है, वही पहलू औसत निवेशक को औसत तथा अमीर निवेशक को अमीर बनाता है। इस पुस्तक का दूसरा हिस्सा सिक्के के दूसरे पहलू के बारे में है।

क्या आप औसत निवेशक से अधिक बनना चाहते हैं?

यह पुस्तक निवेश, शेयर खरीदने की जोखदार टिप्प और जादुई फॉर्मूलों वाली पुस्तक से कहीं अधिक है। इसे लिखने का एक उद्देश्य आपको निवेश के विषय पर एक भिन्न दृष्टिकोण हासिल करने का अवसर देना है। पुस्तक वियतनाम से 1973 में मेरी वापसी से शुरू होती है, जब मैंने अमीर निवेशक के रूप में निवेश करने के लिए खुद को तैयार करना शुरू किया। 1973 में अमीर डैडी ने मुझे सिखाना शुरू किया कि उनके जैसी आर्थिक शक्ति हासिल कैसे की जाए, वह शक्ति जिसके बारे में मैं 12 वर्ष की उम्र में पहली बार जागरूक हुआ था। 40 साल पहले अपने अमीर डैडी के नवीनतम निवेश के सामने समुद्र तट पर खड़े होने पर मुझे एहसास हुआ था कि निवेश के मामले में मेरे अमीर डैडी और मेरे गरीब डैडी के बीच का फँकँ बहुत गहरा था। उनमें सिर्फ इतना ही फँकँ नहीं था कि उनके पास निवेश करने के लिए कितना पैसा था। फँकँ तो औसत निवेशक से कहीं अधिक बनने की गहरी इच्छा का था। अगर आपमें यह इच्छा है, तो आगे पढ़ते रहें।

पहला चरण
क्या आप
निवेशक बनने के लिए
मानसिक रूप से तैयार हैं?

निवेशक का सबक # १

मुझे किसमें निवेश करना चाहिए?

19

73 में मैं वियतनाम से घर लौटा। मैं खुद को खुशक्रिस्त मान रहा था, जो मुझे ईस्ट कोस्ट वाले बेस के बजाय घर के पास हवाई की छावनी में तैनात किया गया था। मरीन कॉर्प एयर स्टेशन में आरामदेह होने के बाद मैंने अपने मित्र माइक को फोन लगाया और हमने उसके डैडी के साथ लंच लेने का समय तय कर लिया, जिन्हें मैं अपना अमीर डैडी कहता हूँ। माइक भी बेताब था कि वह मुझे अपने नवजात शिशु और अपने नए घर को दिखाए। तय हुआ कि हम अगले शनिवार को उसके घर पर लंच लेंगे। जब माइक की लिमोजीन मटमैले स्लेटी छावनी बीओक्यू (अविवाहित फौजी अफसरों के निवास) में मुझे लेने आई, तो मुझे यह एहसास होने लगा कि 1965 में हाई स्कूल से निकलने के बाद कितना कुछ बदल गया था।

"वापसी पर स्वागत है," माइक ने कहा, जब मैं संगमरमर के फर्श वाले उसके सुंदर घर के प्रवेश द्वार से अंदर पहुँचा। माइक इस कान से उस कान तक मुस्कुरा रहा था और अपने सात महीने के बेटे को गोद में लिए था। "मुझे खुशी है कि तुम सही-सलामत लौट आए।"

"मुझे भी," मैंने जवाब दिया, जब मैंने माइक के पार चमकते नीले प्रशांत महासागर को देखा, जो उसके घर के सामने सफेद बालू को छू रहा था। घर भव्य था। यह उष्णदेशीय एकमंजिला महल था, जिसमें हवाई की पुरानी और नई जीवनशैली की शालीनता तथा आकर्षण था। सुंदर ईरानी गलीचे थे गमलों में ऊँचे होरे पौधे लगे थे और एक बड़ा स्विमिंग पूल था, जिसके तीन तरफ उसका घर था और चौथी तरफ महासागर था। यह बहुत ही खुला और हवादार था। सब कुछ इतना सुंदर था कि यह टापू के शानदार जीवन की मिसाल लग रहा था। यह घर हवाई में आलीशन जीवन जीने के मेरे सपनों के अनुरूप था।

“मेरे बेटे जेस से मिलो,” माइक ने कहा।

“ओह” मैंने चकित स्वर में कहा। मैं घर की कमाल की सुंदरता से ठगा रह गया था और तंद्रा में चला गया था। मेरा मुँह खुला रह गया होगा। मैंने कहा, “कितना प्यारा बच्चा है,” जैसा किसी नए बच्चे को देखने पर कहना चाहिए। लेकिन जब मैं बच्चे को देखकर तरह-तरह के मुँह बना रहा था और बच्चा मुझे सूनेपन से निहार रहा था, तब भी मेरा दिमाग इस बात पर सदमे में था कि इन आठ सालों में कितना कुछ बदल गया था। मैं एक फौजी छावनी में पुराने बैरक में रह रहा था और मेरे घर में बियर पीने वाले तीन और गंदे युवा पायलट रहते थे जबकि माइक अपनी सुंदर पत्नी तथा बेटे के साथ करोड़ डॉलर के महल में रह रहा था।

“अंदर चलो,” माइक ने कहा। “डैडी और कॉनी लॉन में हमारी राह देख रहे हैं।”

लंच लाजवाब था और उनकी पूर्णकालिक नौकरानी ने परोसा था। वहाँ भोजन, नजारे और सोहबत का आनंद लेते हुए बैठे-बैठे मैंने अपने मकान में रहने वाले तीन साथियों के बारे में सोचा, जो शायद उस वक्त ऑफिसर्स मेस हॉल में भोजन कर रहे होंगे। चूँकि आज शनिवार था, इसलिए छावनी के लंच में शायद सब-सैंडविच और एक प्याला सूप मिला होगा।

आवभगत और पुरानी यादें ताज़ा करने के बाद अमीर डैडी ने कहा “जैसा तुम देख सकते हो, माइक ने व्यवसाय से होने वाले मुनाफे के निवेश का बेहतरीन काम किया है। पिछले दो सालों में हमने इतने ज्यादा पैसे कमाए हैं, जितने कि मैंने पहले 20 सालों में भी नहीं कमाए थे। इस कहावत में काफी सच्चाई है कि पहला मिलियन कमाना सबसे मुश्किल होता है।

“तो कारोबार अच्छा चल रहा है?” मैंने पूछा और मैं आगे जानना चाहता था कि उनकी दौलत ने इतनी कमाल की छलांग कैसे लगाई।

“कारोबार बेहतरीन चल रहा है,” अमीर डैडी ने कहा। “नए 747 विमान पूरे संसार से इतने सारे पर्यटकों को हवाई लाते हैं कि कारोबार का फलना-फूलना तय है। लेकिन हमारी सफलता का संबंध कारोबार से कम, निवेशों से ज्यादा है। और माइक निवेशों का प्रभारी है।”

“बधाई,” मैंने माइक से कहा। “बहुत अच्छे!”

“धन्यवाद” माइक ने कहा। “लेकिन सारा श्रेय मैं नहीं ले सकता। दरअसल यह सब तो डैडी के निवेश फ़ॉर्मूले का कमाल है। उन्होंने इतने सालों से व्यवसाय और निवेश के बारे में हमें जो सिखाया है, मैं बस वही कर रहा हूँ।”

“निश्चित रूप से यह कामयाब हो रहा है,” मैंने कहा। “मुझे इस बात पर यकीन नहीं हो रहा है कि तुम शहर के सबसे अमीर इलाके में रह रहे हो। क्या तुम्हें याद है जब हम गारीब बच्चे थे, तो अपने सर्फबोर्ड के साथ समुद्र तट पर जाने के लिए अमीरों के घरों के बीच से दौड़ते थे?”

माइक हँस दिया। “हाँ, मुझे याद है। और मुझे याद है कि वे कमबख्त अमीर लोग हमारे पीछे दौड़ने लगते थे। अब मैं वह कमबख्त अमीर बन गया हूँ, जो उन बच्चों के पीछे दौड़ता हूँ। तब कौन सोच सकता था कि तुम और मैं इस तरह रह रहे होंगे...?” माइक अचानक रुक गया जब उसे एहसास हुआ कि उसके मुँह से क्या निकल गया था... कि जब वह इतने आलीशान बँगले में रह रहा था, तब मैं टापू के दूसरे सिरे पर भद्रदी फ़ौजी छावनी में रह रहा था।

“मुझे अफसोस है, “माइक ने कहा। “मैं... मेरा यह मतलब नहीं था...”

“माफी की कोई ज़रूरत नहीं है, ” मैंने मुस्कुराकर कहा। “मैं तुम्हारी तरकी पर खुश हूँ। तुम इतने अमीर और सफल हो गए हो, इस बात की मुझे खुशी है। तुम इसके हकदार हो क्योंकि तुमने यह सीखने में समय लगाया कि व्यवसाय कैसे चलाया जाता है। जैसे ही मरीन कॉर्प के साथ मेरा अनुबंध पूरा हो जाता है, मैं छावनी से निकल आऊँगा।”

अमीर डैडी को माइक और मेरे बीच के तनाव का आभास हो गया। उन्होंने बीच में कहा, “और माइक ने मुझसे ज्यादा अच्छा काम किया है। मुझे उस पर गर्व है। मुझे अपने बेटे और उसकी पत्नी दोनों पर गर्व है। उनकी टीम बेहतरीन है और उन्होंने अपने पास की हर चीज कमाई है। रॉबर्ट, अब जब तुम युद्ध से लौट आए हो, तो अब तुम्हारी बारी है।”

क्या मैं आपके साथ निवेश कर सकता हूँ?

"मैं आपके साथ निवेश करना चाहता हूँ," मैंने उत्सुकता से जवाब दिया। "वियतनाम में रहते समय मैंने तकरीबन 3,000 डॉलर बचा लिए हैं और इसे खर्च करने से पहले मैं इसका निवेश करना चाहूँगा। क्या मैं आपके साथ मिलकर निवेश कर सकता हूँ?

"देखो मैं तुम्हें एक अच्छे शेयर दलाल का नाम बता दूँगा," अमीर डैडी ने कहा। "मुझे यक़ीन है कि वह तुम्हें अच्छी सलाह देगा और शायद कोई जोरदार टिप भी दे दे।"

"नहीं, नहीं, नहीं," मैंने कहा। "मैं तो उसमें निवेश करना चाहता हूँ, जिसमें आप निवेश कर रहे हैं। देखिए, आप जानते हैं कि मैं कितने लंबे समय से आप दोनों को जानता हूँ। मैं जानता हूँ कि आपके पास हमेशा कुछ न कुछ रहता है, जिस पर आप काम कर रहे हों या निवेश कर रहे हों। मैं किसी शेयर दलाल के पास नहीं जाना चाहता। मैं तो आप लोगों के साथ समझौता करना चाहता हूँ।"

कमरे में खामोशी छा गई, जब मैंने अमीर डैडी या माइक की प्रतिक्रिया का इंतज़ार किया। खामोशी तनाव में बदल गई।

"क्या मैंने कुछ गलत कह दिया?" मैंने आखिरकार पूछा।

"नहीं," माइक बोला। "'डैडी और मैं कुछ नए प्रोजेक्टों में निवेश कर रहे हैं, जो रोमांचक हैं, लेकिन मैं सोचता हूँ कि यह सबसे अच्छा रहेगा, अगर तुम पहले हमारे किसी शेयर दलाल से मिलकर उसके साथ निवेश शुरू करो।"

एक बार फिर खामोशी छा गई, जो नौकरानी के टेबल साफ़ करते समय बर्तनों और गिलासों के टकराने से टूट रही थी। माइक की पत्नी कानी अपने बच्चे को लेकर दूसरे कमरे में चली गई।

"मैं समझ नहीं पाया," मैंने कहा। इस बार मैं माइक के बजाय अमीर डैडी से मुख्यातिब था, "इतने बरसों में जब आप दोनों अपना व्यवसाय बना रहे थे, तब मैं भी तो काम कर रहा था। लेकिन क्या हुआ? मेरी जीतोड़ मेहनत के बावजूद मेरे पास कुछ नहीं है। जैसी आपने सलाह दी थी, मैं कॉलेज गया। जैसा आपने कहा था कि हर युवक को अपने देश की खातिर लड़ना चाहिए, मैं लड़ने चला गया। अब मेरी उप्र बढ़ चुकी है और मेरे पास आखिरकार निवेश करने के लिए कुछ डॉलर आ गए हैं, तो फिर क्या दिक्कत है? जब मैं कहता हूँ कि मैं भी उसमें निवेश करना चाहता हूँ,

जिसमें आप निवेश करते हैं तो फिर आप द्विजक क्यों रहे हैं? मैं समझ नहीं पा रहा हूँ। यह बेरुखी क्यों? क्या आप मुझे नीचा दिखाने या दूर भगाने की कोशिश कर रहे हैं? क्या आप नहीं चाहते कि मैं भी आप जैसा अमीर बनूँ?"

"बेरुखी जैसी कोई बात नहीं है," माइक ने जवाब दिया। "और हम कभी तुम्हें दूर नहीं भगाना चाहते या तुम्हें भारी दौलत से दूर नहीं रखना चाहते। बात बस यह है कि अब परिस्थितियाँ अलग हैं।"

अमीर डैडी ने अपना सिर धीमी और खामोश सहमति में हिलाया।

अमीर डैडी आखिरकार बोले, "हमें बहुत अच्छा लगेगा, अगर तुम भी उसमें निवेश करो, जिसमें हम निवेश करते हैं। लेकिन यह क्रानून के खिलाफ होगा।"

"क्रानून के खिलाफ? मैंने तेज अविश्वास में कहा। 'क्या आप दोनों कोई गैर-कानूनी काम कर रहे हैं?'"

"नहीं, नहीं," अमीर डैडी ने हँसते हुए कहा। "हम कभी कोई गैर-कानूनी काम नहीं करेंगे। क्रानून अमीर बनना ही इतना आसान है कि गैर-कानूनी काम करके जेल जाने का जोखिम क्यों लेना?"

"और चूंकि हम हमेशा क्रानून के हिसाब से चलना चाहते हैं, इसलिए हम कहते हैं कि अगर तुम हमारे साथ निवेश करते हो, तो यह तुम्हारे लिए गैर-कानूनी होगा," माइक ने कहा।

"जिसमें हम निवेश करते हैं, उसमें निवेश करना माइक और मेरे लिए गैर-कानूनी नहीं है। लेकिन तुम्हारे लिए गैर-कानूनी होगा," अमीर डैडी ने सारांश में बात समेटने की कोशिश की।

"क्यों?" मैंने पूछा।

"क्योंकि तुम अमीर नहीं हो," माइक ने धीरे से और नर्मी से कहा। 'हम जिसमें निवेश करते हैं, वह सिर्फ अमीर लोगों के लिए ही है।'

माइक के शब्द मेरे दिल के पार चले गए। वह मेरा सबसे अच्छा मित्र था, इसलिए मैं जानता था कि मुझसे ये शब्द कहना उसके लिए कितना मुश्किल रहा होगा। और हालाँकि उसने ये शब्द बहुत नर्मी से कहे थे, लेकिन फिर भी वे मेरे दिल में चाकू की तरह चुम गए। मुझे अब यह एहसास और भी ज्यादा होने लगा था कि हम दोनों के बीच की आर्थिक

खाई कितनी चौड़ी थी। उसके और मेरे डैडी दोनों ने ही शून्य से शुरुआत की थी, लेकिन उसने और उसके डैडी ने भारी दौलत कमा ली थी। दूसरी ओर, मेरे डैडी और मैं अब भी ''पटरी के दूसरे पार'' थे। मुझे लगा कि यह बड़ा आलीशान महल और प्यारा सफेद, रेतीला समुद्र तट मेरे लिए बहुत दूर था और यह दूरी मीलों से ज्यादा बड़ी चीज में नापी जाती थी। जीवन के बारे में विचार करते हुए मैं कुर्सी पर टिक गया और मैंने अपनी बाँहें आत्म-अवलोकन की विचारशील मुद्रा में बाँध लीं। हम दोनों ही 25 साल के थे, लेकिन माइक मुझसे आर्थिक दृष्टि से कई मायनों में 25 साल आगे था। मेरे असल डैडी को कमोबेश उनकी सरकारी नौकरी से निकाल दिया गया था और 52 साल की उम्र में वे शून्य से दोबारा शुरुआत कर रहे थे। और मैंने तो अभी शुरुआत भी नहीं की थी।

''तुम ठीक तो हो?'' अमीर डैडी ने धीरे से पूछा।

''हाँ, मैं ठीक हूँ'' मैंने जवाब दिया। मैंने पूरी कोशिश की कि मैं उस छोट को छुपा लूँ, जो खुद की और अपने परिवार की दुर्दशा पर अफसोस करने से उत्पन्न हुई थी। मैं बहादुरी से मुस्कुराया और बोला, ''मैं तो बस कुछ गहरा चिंतन कर रहा हूँ और आत्मा को टटोल रहा हूँ।''

कमरे में खामोशी छा गई, जब हमने लहरों की आवाज़ सुनी और हल्की-हल्की ठंडी हवा सुंदर घर में बहती रही। माइक, अमीर डैडी और मैं वहाँ बैठे रहे, जबकि मैं उस संदेश और उसकी हक्कीकत को जज्ब करने की कोशिश कर रहा था।

''तो मैं आपके साथ निवेश इसलिए नहीं कर सकता, क्योंकि मैं अमीर नहीं हूँ,'' मैंने आखिरकार कहा, जब मैं अपनी बेहोशी की अवस्था से दोबारा चेतन हुआ। ''और आप जिसमें निवेश करते हैं, अगर मैंने उसमें निवेश किया, तो यह क्रानून के खिलाफ होगा?''

अमीर डैडी और माइक ने सिर हिलाया। माइक बोला, ''कुछ प्रकरणों में।''

मैंने पूछा, ''और यह क्रानून किसने बनाया?''

''अमेरिका की संघीय सरकार ने,'' माइक ने जवाब दिया।

अमीर डैडी ने जोड़ा, ''एसईसी ने।''

''एसईसी?'' मैंने पूछा। ''यह एसईसी क्या है?''

“द सिक्यूरिटीज एंड एक्सचेंज कमीशन,” अमीर डैडी ने प्रतिक्रिया की। “इसे जोसफ़ कैनेडी के मार्गदर्शन में 1930 के दशक में स्थापित किया गया था, जो राष्ट्रपति जॉन कैनेडी के पिता थे।”

“इसे क्यों स्थापित किया गया था

अमीर डैडी हँसे। “इसे जनता को बेईमान सौदेबाजों, व्यापारियों, दलालों और निवेशकों से सुरक्षित रखने के लिए बनाया गया था।”

“आप हँस क्यों रहे हैं?” मैंने पूछा। “यह तो अच्छी चीज़ लगती है।”

“हाँ, यह बहुत अच्छी चीज़ थी,” अमीर डैडी ने जवाब दिया और वे अब भी मंद-मंद हँस रहे थे। “1929 के शेयर बाज़ार की भारी गिरावट से पहले कई झाँसे भरे, छलपूर्ण और घटिया निवेश जनता को बेचे जा रहे थे। बहुत सारे झूठ बोले जा रहे थे और गलत जानकार दी जा रही थी। इसीलिए एसईसी को प्रहरी बनाया गया। यह संस्था इस क्षेत्र में नियम बनाती है और उनका पालन करती है। यह बड़ी महत्वपूर्ण भूमिका निभाती है। एसईसी के बिना अव्यवस्था फैल जाएगी।”

“तो फिर आप हँस क्यों रहे हैं?” मैंने पूछा।

“क्योंकि हालाँकि इसकी वजह से जनता बुरे निवेशों से तो सुरक्षित रहती है, लेकिन इसी की वजह से जनता सर्वश्रेष्ठ निवेशों से भी दूर रहती है, “अमीर डैडी ने थोड़े गंभीर लहजे में जवाब दिया।

“तो अगर एसईसी जनता को सबसे बुरे और सबसे अच्छे निवेशों से दूर रखता है, तो जनता फिर कहाँ निवेश करती है?” मैंने पूछा।

“साफ़-सुधरे निवेशों में, “अमीर डैडी ने जवाब दिया। ‘वे निवेश, जो एसईसी की नीतियों पर चलते हैं।’”

“इसमें क्या गलत है?” मैंने पूछा।

“कुछ भी नहीं,” अमीर डैडी ने कहा। “मैं सोचता हूँ कि यह एक अच्छा विचार है। हमारे पास नियम होने चाहिए और उनका पालन भी होना चाहिए। एसईसी यह काम करती है।”

“फिर आप हँसे क्यों?” मैंने पूछा। “मैं आपको बहुत सालों से जानता हूँ और मैं जानता हूँ कि आप कोई चीज़ छुपा रहे हैं, जिसकी वजह से आपको हँसी आ रही है।”

“मैंने तुम्हें पहले ही बता दिया है,” अमीर डैडी ने कहा। “‘मैं इसलिए हँस रहा हूँ, क्योंकि बुरे निवेशों से जनता की रक्षा करने के चक्कर में एसईसी जनता को सबसे अच्छे निवेशों से भी महरूम रखती है।”

“जो अमीरों के और अमीर बनने का एक कारण है?” मैंने कमज़ोर अंदाज़ में पूछा।

“तुम समझ गए,” अमीर डैडी ने कहा। “मैं इसलिए हँस रहा हूँ, क्योंकि इस पूरी परिस्थिति में मुझे विडंबना नज़र आ रही है। लोग इसलिए निवेश करते हैं, क्योंकि वे अमीर बनना चाहते हैं। लेकिन चूँकि वे अमीर नहीं हैं, इसलिए उन्हें ऐसे निवेशों में निवेश करने की छूट नहीं है, जो उन्हें अमीर बना सकते हैं। अगर आप अमीर हैं, तभी आप अमीरों के निवेशों में निवेश कर सकते हैं। और इस तरह अमीर ज्यादा अमीर बनते चले जाते हैं। मैं इसे विडंबना कहता हूँ।”

“लेकिन ऐसा क्यों किया जाता है?” मैंने पूछा। “क्या यह अमीर लोगों से गरीब और मध्य वर्ग की रक्षा करने के लिए किया जाता है?”

“नहीं ऐसा ज़रूरी नहीं है,” माइक ने प्रतिक्रिया की। “मैं सोचता हूँ कि दरअसल यह गरीब और मध्य वर्ग की खुद से रक्षा करने के लिए किया जाता है।”

मैंने पूछा, “तुम ऐसा क्यों कहते हो?”

“क्योंकि निवेश की दुनिया में जितने अच्छे सौदे होते हैं, उससे कहीं ज्यादा बुरे सौदे होते हैं। अगर कोई इंसान जानकार नहीं है, तो सारे सौदे, चाहे वे अच्छे हों या बुरे, एक-से ही नज़र आते हैं। परिष्कृत निवेशों को समझने के लिए अधिक जानकारी की ज़रूरत होती है। ऐसी स्थिति में अच्छे और बुरे निवेशों में भेद करने के लिए बहुत सारी शिक्षा तथा अनुभव की ज़रूरत होती है। परिष्कृत होने का मतलब है आपमें यह जानने की योग्यता है कि किस वजह से कोई निवेश अच्छा है और कोई निवेश खतरनाक। और अधिकतर लोगों के पास वह शिक्षा तथा अनुभव नहीं होता है,” अमीर डैडी ने कहा। ‘माइक तुम जरा वह नवीनतम सौदा तो निकाल लाओ जिस पर हम विचार कर रहे हैं?’”

माइक टेबल से उठकर अपने ऑफिस की ओर चल दिया। अंदर से वह दो इंच मोटा बाइंडर लेकर लौटा। उसमें कागज तस्वीर आँकड़े और नक्शे भरे हुए थे।

“यह उस चीज का उदाहरण है, जिसमें निवेश करने पर हम विचार कर रहे हैं,” माइक ने बैठते हुए कहा। “इसे नॉन-रजिस्टर्ड सिक्यूरिटी या गैर-पंजीकृत प्रतिभूति कहा जाता है। इस खास निवेश को कई बार 'प्राइवेट प्लेसमेंट मेमोरैंडम' भी कहते हैं।”

जब माइक ने पने पलटकर मुझे ग्राफ चार्ट नक्शे और लिखी इबारत के पने दिखाए जिनमें निवेश के जोखिमों और लाभों का वर्णन था, तो मेरा दिमाग़ सुन हो गया। जब माइक ने समझाया कि वह क्या देख रहा था और उसके हिसाब से यह एक बहुत बड़ा निवेश अवसर क्यों था तो मुझे कुछ पल्ले नहीं पड़ा और मैं उनींदा महसूस करने लगा।

अमीर डैडी समझ गए कि अपरिचित जानकारी के अति दबाव के कारण मैं परेशान हो गया हूँ। इसलिए उन्होंने माइक को रोकते हुए कहा, “मैं रॉबर्ट को यह दिखाना चाहता था।”

फिर अमीर डैडी ने बाइंडर के सामने एक छोटे पैर की ओर संकेत किया जिस पर लिखा था: “1933 के सिक्यूरिटीज ऐक्ट की छूटे।”

उन्होंने कहा “मैं चाहता था कि तुम इसे समझ लो।”

मैं उस महीन इबारत को पढ़ने के लिए आगे झुका, जिधर वे अँगुली से इशारा कर रहे थे। महीन इबारत में लिखा था:

यह निवेश केवल मान्यता-प्राप्त निवेशकों के लिए है। मान्यता-प्राप्त निवेशक आम तौर पर उसे माना जाता है जिसके पास:

- 1 मिलियन डॉलर या उससे अधिक की नेट वर्थ या शुद्ध संपत्ति हो, या
- हाल के वर्षों में 2 लाख डॉलर या उससे अधिक की सालाना आमदनी हो (या जीवनसाथी के साथ मिलाकर 3 लाख डॉलर) और जो वर्तमान वर्ष में भी आमदनी के उसी स्तर तक पहुंचने की तार्किक आशा करता हो।

कुर्सी से टिकते हुए मैंने कहा “इसीलिए आप कहते हैं कि मैं उसमें निवेश नहीं कर सकता जिसमें आप करते हैं। यह निवेश सिर्फ अमीर लोगों के लिए है।”

“या ऊँची आमदनी वाले लोगों के लिए, ”माइक ने कहा।

"न सिर्फ मार्गदर्शक सिद्धांत कठोर हैं बल्कि इस निवेश की न्यूनतम राशि है 35,000 डॉलर। हर निवेश 'इकाई' की इतनी लागत है।"

"35,000 डॉलर!" मैंने आह भरते हुए कहा। "यह तो बहुत ज्यादा है और इसमें बहुत जोखिम भी है। आपका मतलब है कि इससे कम राशि में कोई इस सौदे में निवेश नहीं कर सकता?"

अमीर डैडी ने सिर हिलाया। "मरीन कॉर्प के पायलट के रूप में तुम्हें कितनी तनख्याह मिलती है?"

"वियतनाम में उड़ान भत्ते और युद्ध भत्ते के साथ मैं हर साल 12,000 डॉलर कमा रहा था। मुझे ठीक-ठीक नहीं पता कि हवाई में मेरी तनख्याह कितनी होगी। मुझे जीवन भत्ता मिल सकता है, लेकिन यह निश्चित रूप से ज्यादा नहीं होगा और निश्चित रूप से उस भत्ते में हवाई में रहने का खर्च नहीं निकल पाएगा।"

"तब तो यह काफ़ी बड़ी उपलब्धि है कि तुमने अब तक 3,000 डॉलर बचा लिए हैं," अमीर डैडी ने मेरा उत्साह बढ़ाने की कोशिश करते हुए कहा। "तुमने अपनी आमदनी का लगभग 25 प्रतिशत बचा लिया है।"

मैंने सिर हिलाया, लेकिन मन ही मन मुझे लग रहा था कि मैं तथाकथित मान्यता-प्राप्त निवेशक बनने से कितनी पीछे हूँ। मुझे एहसास था कि मैं भले ही मरीन कॉर्प में जनरल का ओहदा भी हासिल कर लूँ तब भी शायद इतने पैसे नहीं कमा पाऊँगा कि मान्यता-प्राप्त निवेशक की श्रेणी में आ जाऊँ।"

"तो मुझे क्या करना चाहिए?" मैंने आखिरकार पूछा। "यह क्यों न करें कि मैं आपको अपने 3,000 डॉलर दे देता हूँ। आप इसे अपने पैसे में मिला लें और जब सौदे में मुनाफ़ा हो तो हम मुनाफ़ा बाँट लें।"

"हम ऐसा कर सकते हैं," अमीर डैडी ने कहा। "लेकिन मैं इसकी सलाह नहीं दूँगा। कम से कम तुम्हारे लिए तो नहीं।"

"क्यों?" मैंने पूछा। "मेरे लिए क्यों नहीं?"

"तुम्हारे पास पहले से ही आर्थिक शिक्षा की काफ़ी अच्छी नींव है। इसलिए तुम मान्यता-प्राप्त निवेशक बनने से आगे तक जा सकते हो। अगर तुम चाहो, तो परिष्कृत निवेशक भी बन सकते हो। तब तुम्हें इतनी दौलत मिलेगी, जितनी तुम सपने में भी नहीं सोच सकते।"

"मान्यता-प्राप्त निवेशक? परिष्कृत निवेशक? इनमें क्या अंतर होता है?" मैंने पूछा और मेरे दिल में नई आशा की चिंगारी सुलग गई।

"अच्छा सवाल," माइक ने मुस्कुराते हुए कहा। वह समझ गया था कि उसका मित्र अब बुरी मानसिकता से बाहर निकल रहा है।

"परिभाषा के अनुसार मान्यता-प्राप्त निवेशक सिर्फ़ इसलिए योग्य होता है, क्योंकि उसके पास पैसा है। इसी वजह से मान्यता-प्राप्त निवेशक को अक्सर योग्यता-प्राप्त निवेशक भी कहा जाता है" अमीर डैडी ने स्पष्ट किया। "लेकिन सिर्फ़ पैसा ही आपको परिष्कृत निवेशक नहीं बना सकता।"

"अंतर क्या है?" मैंने पूछा।

"देखो क्या तुमने कल का अखबार पढ़ा था, जिसमें निवेश घोटाले में हॉलीबुड के एक मशहूर फ़िल्म स्टार के लाखों डॉलर ढूब गए थे?" अमीर डैडी ने पूछा।

मैंने अपना सिर हिलाया। हाँ मैंने पढ़ा था। न सिर्फ़ उसने करोड़ों गँवा दिए, बल्कि उसे उस सौदे में लगाए उन पैसों के लिए आयकर विभाग को जुर्माना भी देना पड़ा, जिसे उसने आयकर से छुपाया था।"

"तो यह मान्यता-प्राप्त निवेशक का एक उदाहरण है," अमीर डैडी ने कहा। 'चूँकि आपके पास पैसा है, इसका मतलब यह नहीं है कि आप परिष्कृत निवेशक बन जाते हैं। इसीलिए हम अक्सर सुनते रहते हैं कि डॉक्टर, वकील, फ़िल्म स्टार और पेशेवर खिलाड़ी बुरे निवेशों में पैसे गँवा देते हैं। उनके पास पैसा तो होता है, मगर विशेषज्ञता नहीं होती। उनके पास पैसा तो होता है, लेकिन वे यह नहीं जानते हैं कि ऊँचे लाभ के लिए इसका सुरक्षित निवेश कैसे किया जाए। उन्हें सभी सौदे एक से लगते हैं। उनमें अच्छे और बुरे निवेश में फ़र्क़ करने की समझ नहीं होती। ऐसे लोगों को साफ़-सुथरे निवेशों तक ही सीमित रहना चाहिए या फ़िर अपनी तरफ़ से निवेश करने के लिए किसी विश्वसनीय पेशेवर मनी मैनेजर को रख लेना चाहिए।"

"तो परिष्कृत निवेशक की आपकी परिभाषा क्या है? मैंने पूछा।

"परिष्कृत निवेशक तीन ईं के बारे में जानता है" अमीर डैडी ने कहा।

"तीन ईं," मैंने दोहराया। "ये क्या होते हैं?"

हम जिस प्राइवेट प्लेसमेंट मेमोरैंडम को देख रहे थे, उसे अमीर डैडी ने पलटा और एक पने के पीछे लिख दिया।

- शिक्षा
- अनुभव
- अतिरिक्त धनराशि

"ये तीन ई हैं," उन्होंने पने से नज़र उठाते हुए कहा। "इन तीनों को हासिल कर लोगे तो तुम परिष्कृत निवेशक बन जाओगे।"

उन तीनों को देखते हुए मैंने कहा, "यानि फ़िल्म स्टार के पास अत्यधिक पैसा तो था लेकिन पहले दो बिंदुओं की कमी थी।"

अमीर डैडी ने सिर हिलाया। "और अच्छी शिक्षा वाले कई लोग भी होते हैं लेकिन उनके पास अनुभव नहीं होता। और चूँकि उनके पास असली ज़िंदगी के अनुभव नहीं होते, इसलिए प्रायः उनके पास अत्यधिक पैसा भी नहीं होता।"

माइक ने कहा "जब आप ऐसे लोगों को कुछ समझाते हैं तो वे अक्सर कहते हैं, 'मैं जानता हूँ।' मगर वे जो जानते हैं, उसके हिसाब से कभी काम नहीं करते हैं। डैडी और मैं जो करते हैं, उसके बारे में हमारा बैंकर हमेशा कहता है, 'मैं जानता हूँ,' लेकिन किसी कारण वह उस काम को नहीं करता है, जिसके बारे में उसका दावा है कि वह उसे जानता है।"

"और इसीलिए आपके बैंकर के पास अतिरिक्त धनराशि नहीं है," मैंने कहा।

अमीर डैडी और माइक ने सिर हिला दिया।

एक बार फिर बातचीत खत्म होने पर कमरे में खामोशी छा गई। हम तीनों ही अपने-अपने गोपनीय विचारों में गहराई तक डूबे थे। अमीर डैडी ने नौकरानी को और कॉफी लाने का संकेत किया। माइक ने बाइंडर को बंद कर दिया। मैं बाँहें बाँधकर बैठा रहा और माइक के सुंदर घर से गहरे, नीले प्रशांत महासागर को निहारते हुए सोचता रहा कि आगे मेरे जीवन की दिशा क्या होगी। मैंने कॉलेज की पढ़ाई पूरी कर ली थी, जैसी कि मेरे माता-पिता की इच्छा थी। मेरे सैन्य दायित्व भी जल्द ही पूरे हो जाएँगे। अब मैं वह राह चुनने के लिए स्वतंत्र था, जो मेरे लिए सबसे अच्छी हो।

"तुम क्या सोच रहे हो?" अमीर डैडी ने कहा और अपनी कॉफी की चुस्की ली। "मैं यह सोच रहा हूँ कि बड़े होने के बाद अब मैं क्या बनना चाहता हूँ।

"तुम क्या बनना चाहते हो?" माइक ने पूछा।

"मैं सोच रहा हूँ कि शायद मुझे परिष्कृत निवेशक बनना चाहिए," मैंने धीरे से जवाब दिया, "'चाहे यह जो भी होता हो।'

"यह समझदारी भरा विकल्प है," अमीर डैडी ने कहा। "तुम्हारे पास काफी अच्छी शुरुआत है, तुम्हारे पास ठोस आर्थिक शिक्षा की नींव है। अब थोड़ा अनुभव हासिल करने का समय है।"

मैंने पूछा ''लेकिन मुझे यह कैसे पता चलेगा कि मेरे पास अनुभव और शिक्षा दोनों ही कब पर्याप्त हो गए हैं?''

"जब तुम्हारे पास अत्यधिक पैसा आ जाए," अमीर डैडी ने मुस्कुराते हुए कहा।

इस पर हम तीनों ही हँस दिए और हमने अपने पानी के गिलास शुभकामना के रूप में उठा लिए। ''अत्यधिक पैसे के नाम।''

अमीर डैडी ने दोबारा गिलास उठाया। ''और परिष्कृत निवेशक बनने के नाम।''

मैंने मन ही मन दोहराया ''परिष्कृत निवेशक बनने और अत्यधिक पैसे के नाम।'' मुझे इन शब्दों की मानसिक गूँज पसंद आई थी।

माइक ने अपने लिमोजीन ड्राइवर को बुलाया और मैं अपनी गंदी कॉलोनी में वापस पहुँच गया। वहाँ मैं यह सोच-विचार करने वाला था कि आगे के जीवन में क्या करूँ। मैं एक वयस्क था और मैंने अपने माता-पिता के कई अरमान पूरे कर दिए थे जैसे कॉलेज की शिक्षा हासिल करना और युद्धकाल में अपने देश की सेवा करना। अब यह फैसला करने का समय आ गया था कि मैं खुद के लिए क्या करना चाहता हूँ। परिष्कृत निवेशक बनने के लिए अध्ययन करने का विचार मुझे रास आ रहा था। आवश्यक अनुभव हासिल करने के साथ-साथ मैं अमीर डैडी से आगे की शिक्षा ले सकता था। फर्क यह था कि इस बार अमीर डैडी वयस्क के रूप में मुझे मार्गदर्शन देंगे।

बीस साल बाद

1993 तक अमीर डैडी की दौलत उनके बच्चों, नाती-पोतों और उनकी भावी संतानों में बाँटी गई। अगले सौ साल तक उनके वारिसों को पैसे की फिक्र नहीं करनी पड़ेगी। माइक ने व्यवसाय की शुरुआती संपत्तियों का निवेश करके अमीर डैडी के वित्तीय साम्राज्य को बढ़ाने का अद्भुत काम किया था - वह वित्तीय साम्राज्य, जिसे अमीर डैडी ने शून्य से शुरू किया था। मैंने इसे अपने जीवनकाल में शुरू होते और फैलते देखा

मुझे जिस लक्ष्य को 10 साल में हासिल करने की उम्मीद थी उसे हासिल करने में मुझे 20 साल लग गए। इस कहावत में थोड़ी सच्चाई है, “शुरुआती दस लाख डॉलर कमाना सबसे मुश्किल होता है।”

पीछे पलटकर देखने पर मैं पाता हूँ कि एक मिलियन डॉलर बनाना इतना मुश्किल नहीं था। मुश्किल तो यह था कि उस एक मिलियन डॉलर को सुरक्षित रखा जाए और उससे अपने लिए कड़ी मेहनत कराई जाए। बहरहाल, 47 साल की उम्र में 1994 में मैं रिटायर हो गया। अब मैं आर्थिक रूप से स्वतंत्र था और जीवन का आनंद लेने के लिए मेरे पास पर्याप्त पैसे थे।

लेकिन यह रिटायरमेंट नहीं था जो मुझे रोमांचक लगा। रोमांचक तो यह था कि मैं आखिरकार परिष्कृत निवेशक के रूप में निवेश कर सकता था। माइक और अमीर डैडी के साथ-साथ निवेश करना एक ऐसा लक्ष्य था, जो हासिल करने लायक था। 1973 में जिस दिन माइक और अमीर डैडी ने कहा था कि मैं उनके साथ निवेश करने लायक अमीर नहीं हूँ, वह दिन मेरे जीवन का निर्णायक बिंदु साबित हुआ। उसी दिन मैंने परिष्कृत निवेशक बनने का लक्ष्य तय कर लिया था।

आगे उन कुछ निवेशों की सूची बताई गई है जिनमें तथाकथित मान्यता-प्राप्त निवेशक और परिष्कृत निवेशक निवेश करते हैं:

- निजी प्लेसमेंट या चुनिंदा निवेशकों को कंपनी के शेयर आवंटित करना
- रियल एस्टेट सिंडिकेशन और सीमित साझेदारियाँ
- आईपीओ से पहले चुनिंदा निवेशकों को शेयर आवंटित करना

- आईपीओ (हालाँकि सभी निवेशक इसके लिए आवेदन कर सकते हैं, लेकिन आम तौर पर आपको शेयर आसानी से आवंटित नहीं होते हैं)
- सब-प्राइम फ़ाइनैसिंग
- विलय और अधिग्रहण
- नई शुरआती कंपनियों के लिए कर्ज
- सुरक्षात्मक फ़ंड

औसत निवेशक के लिहाज़ से ये निवेश बहुत खतरनाक होते हैं। इसलिए नहीं, क्योंकि निवेश अपने आप में खतरनाक होते हैं। बल्कि इसलिए, क्योंकि अक्सर औसत निवेशक में पर्याप्त शिक्षा, अनुभव और अत्यधिक पैसों का अभाव होता है जिससे वह निवेश की अनिवार्य बातों को नहीं संभाल पाता। मैं अब एसईसी का समर्थन करता हूँ और मानता हूँ कि योग्यता-रहित निवेशकों की रक्षा की जाए तथा इस प्रकार के निवेशों को उनसे दूर रखा जाए। ऐसा इसलिए है, क्योंकि इस रास्ते में मैंने कुछ गलतियाँ की थीं और गलत कदम उठाए थे, तथा मैं जानता हूँ कि दूसरे भी ऐसा ही कर सकते हैं।

आज परिष्कृत निवेशक के रूप में मैं ऐसे ज़ोखिम भरे उपक्रमों में निवेश करता हूँ। अगर आप जानते हैं कि आप क्या कर रहे हैं, तो ज़ोखिम बहुत कम है, जबकि संभावित पुरस्कार बहुत बड़े होते हैं। ऐसे निवेशों में ही अमीर लोग सामान्यतः अपने पैसों का निवेश करते हैं।

हालाँकि मुझे कुछ नुकसान भी हुए, लेकिन अच्छे निवेशों से कमाल के लाभ भी हुए, जिन्होंने उन नुकसानों की आसानी से भरपाई कर दी। ऐसे निवेशों में 35 प्रतिशत लाभ आम बात है। कभी-कभार तो 1,000 प्रतिशत से ज्यादा लाभ भी हो जाता है। मैं बाक़ी निवेशों के बजाय इन निवेशों में पैसे लगाना अधिक पसंद करता हूँ, क्योंकि वे मुझे ज्यादा रोमांचक और चुनौतीपूर्ण लगते हैं। इन निवेशों में स्थिति यह नहीं होती, “इसके 100 शेयर खरीद लो या उसके 100 शेयर बेच दो।” न ही यह होती है “पी/ई अनुपात (शेयर के भाव/ प्रति शेयर आय) ज्यादा है या पीई अनुपात कम है।” परिष्कृत निवेशक बनने का यह मतलब नहीं होता।

इन निवेशों में निवेश करना एक तरह से पूँजीवाद के इंजन के बहुत क्रीब पहुँचना है। वास्तव में यहाँ जिन निवेशों की सूची दी गई है, वे वेंचर

कैपिटल निवेश हैं, जो औसत निवेशक के लिहाज से बहुत खतरनाक हैं। वास्तव में निवेश खतरनाक नहीं हैं। यह तो शिक्षा अनुभव और अत्यधिक पैसे का अभाव है, जो उन्हें औसत निवेशक के लिए खतरनाक बनाता है।

मार्ग

यह पुस्तक आवश्यक रूप से निवेश के बारे में ही नहीं है। खास तौर पर यह निवेशक और परिष्कृत निवेशक बनने के मार्ग के बारे में है। शिक्षा, अनुभव और अत्यधिक पैसा - ये तीनों ई हासिल करने के लिए आपके लिए कौन-सा मार्ग सही रहेगा, यह पुस्तक उस मार्ग को खोजने के बारे में है।

रिच डैड पुअर डैड बचपन में मेरे शैक्षणिक मार्ग के बारे में है। कैशफ्लो क्याड्रेट 1973 और 1994 के बीच युवा वयस्क के रूप में मेरे शैक्षणिक मार्ग के बारे में है। रिच डैडस गाइड टु इन्वेस्टिंग पुराने वर्षों के सबको को आगे बढ़ाती है और इन्हें तीन 'ई' में बदल देती है, ताकि आप परिष्कृत निवेशक बन सकें।

1973 में मेरे पास निवेश करने के लिए बमुश्किल 3,000 डॉलर थे। तब मेरे पास ज्यादा शिक्षा और असली ज़िन्दगी का अनुभव नहीं था। 1994 तक मैं परिष्कृत निवेशक बन चुका था।

कई साल पहले अमीर डैडी ने कहा था ''जिस तरह अमीरों, रारीबों और मध्य वर्गीय लोगों के लिए अलग-अलग मकान होते हैं, उसी तरह उनमें से प्रत्येक के लिए अलग-अलग निवेश भी होते हैं। अगर तुम उन निवेशों में निवेश करना चाहते हो, जिनमें अमीर लोग निवेश करते हैं, तो तुम्हें अमीर बनने से अधिक बनना होगा। तुम्हें निवेश करने वाला अमीर आदमी नहीं बल्कि एक परिष्कृत निवेशक बनना होगा।''

परिष्कृत निवेशक बनने के पाँच चरण

रिच डैड ने मेरे विकास कार्यक्रम को पाँच पृथक चरणों में विभाजित किया, जिसे मैंने चरणों पाठों और अध्यायों में विभाजित किया है। यह चरण इस प्रकार से हैं:

1. क्या आप निवेशक बनने के लिए मानसिक रूप से तैयार हैं?
2. आप किस प्रकार के निवेशक बनना चाहते हैं?

3. आप कैसे एक शक्तिशाली व्यवसाय बनाना चाहते हैं?

4. परिष्कृत निवेशक कौन होता है?

5. वापस लौटाना

यह पुस्तक एक पथप्रदर्शक या मार्गदर्शिका के रूप में लिखी गई है।

यह आपको विशिष्ट जवाब नहीं देगी। इस पुस्तक का उद्देश्य यह समझने में आपकी मदद करना है कि कौन-से सवाल पूछने हैं। और यह पुस्तक अगर सिर्फ़ यही करती है तो मानकर चलें कि इसने अपना काम कर दिया है। अमीर डैडी ने कहा था, ''आप किसी को परिष्कृत निवेशक बनना नहीं सिखा सकते। लेकिन कोई भी परिष्कृत निवेशक बनना सीख सकता है। यह काफ़ी हृद तक साइकिल चलाना सीखने जैसा है। मैं आपको यह नहीं सिखा सकता कि साइकिल कैसे चलाना है, लेकिन आप साइकिल चलाना सीख सकते हैं। साइकिल चलाना सीखने में ज़ोखिम प्रयत्न-त्रुटि विधि और उचित मार्गदर्शन की जरूरत होती है। यही निवेश के बारे में भी सही है। यदि आप ज़ोखिम नहीं लेना चाहते, तो आप कह रहे हैं कि आप सीखना नहीं चाहते। और अगर आप सीखना ही नहीं चाहते, तो मैं आपको सिखा नहीं सकता।''

अगर आप किसी ऐसी पुस्तक की तलाश में हों, जो आपको निवेश की ज़ोरदार टिप्स बता दे या जो आपको फ़टाफ़ट अमीर बनने का तरीका बता दे या जो आपको अमीरों का कोई गोपनीय निवेश फॉर्मूला बता दे तो यह पुस्तक आपके लिए नहीं है। यह पुस्तक निवेश के बजाय सीखने के बारे में है। यह उन लोगों के लिए है, जो निवेश के विद्यार्थी हैं और जो दौलत के आसान मार्ग की तलाश करने के बजाय अपना खुद का मार्ग खोजना चाहते हैं।

यह पुस्तक अमीर डैडी के बताए विकास के पाँच चरणों के बारे में है - वे पाँच चरण जिनसे वे गुज़रे थे और जिनसे मैं वर्तमान में गुज़र रहा हूँ। अगर आप भारी दौलत के विद्यार्थी हैं, तो यह पुस्तक पढ़ते समय आप देख सकते हैं कि अमीर डैडी के पाँच चरण वही हैं, जिनसे गुज़रकर ही संसार के सबसे अमीर व्यवसायी और निवेशक बहुत, बहुत अमीर बने थे। माइक्रोसॉफ्ट के संस्थापक बिल गेट्स, अमेरिका के सबसे अमीर निवेशक वॉरेन बफ़े, और जनरल इलेक्ट्रिक के संस्थापक थॉमस एडिसन इन्हीं पाँच चरणों से गुज़रे थे। ये वही पाँच चरण हैं, जिनसे इंटरनेट के युवा नए

3. आप कैसे एक शक्तिशाली व्यवसाय बनाना चाहते हैं?

4. परिष्कृत निवेशक कौन होता है?

5. वापस लौटाना

यह पुस्तक एक पथप्रदर्शक या मार्गदर्शिका के रूप में लिखी गई है।

यह आपको विशिष्ट जवाब नहीं देगी। इस पुस्तक का उद्देश्य यह समझने में आपकी मदद करना है कि कौन-से सवाल पूछने हैं। और यह पुस्तक अगर सिर्फ़ यही करती है तो मानकर चलें कि इसने अपना काम कर दिया है। अमीर डैडी ने कहा था, ''आप किसी को परिष्कृत निवेशक बनना नहीं सिखा सकते। लेकिन कोई भी परिष्कृत निवेशक बनना सीख सकता है। यह काफ़ी हृद तक साइकिल चलाना सीखने जैसा है। मैं आपको यह नहीं सिखा सकता कि साइकिल कैसे चलाना है, लेकिन आप साइकिल चलाना सीख सकते हैं। साइकिल चलाना सीखने में ज़ोखिम प्रयत्न-त्रुटि विधि और उचित मार्गदर्शन की जरूरत होती है। यही निवेश के बारे में भी सही है। यदि आप ज़ोखिम नहीं लेना चाहते, तो आप कह रहे हैं कि आप सीखना नहीं चाहते। और अगर आप सीखना ही नहीं चाहते, तो मैं आपको सिखा नहीं सकता।''

अगर आप किसी ऐसी पुस्तक की तलाश में हों, जो आपको निवेश की ज़ोरदार टिप्स बता दे या जो आपको फ़टाफ़ट अमीर बनने का तरीका बता दे या जो आपको अमीरों का कोई गोपनीय निवेश फॉर्मूला बता दे तो यह पुस्तक आपके लिए नहीं है। यह पुस्तक निवेश के बजाय सीखने के बारे में है। यह उन लोगों के लिए है, जो निवेश के विद्यार्थी हैं और जो दौलत के आसान मार्ग की तलाश करने के बजाय अपना खुद का मार्ग खोजना चाहते हैं।

यह पुस्तक अमीर डैडी के बताए विकास के पाँच चरणों के बारे में है - वे पाँच चरण जिनसे वे गुज़रे थे और जिनसे मैं वर्तमान में गुज़र रहा हूँ। अगर आप भारी दौलत के विद्यार्थी हैं, तो यह पुस्तक पढ़ते समय आप देख सकते हैं कि अमीर डैडी के पाँच चरण वही हैं, जिनसे गुज़रकर ही संसार के सबसे अमीर व्यवसायी और निवेशक बहुत, बहुत अमीर बने थे। माइक्रोसॉफ्ट के संस्थापक बिल गेट्स, अमेरिका के सबसे अमीर निवेशक वॉरेन बफ़े, और जनरल इलेक्ट्रिक के संस्थापक थॉमस एडिसन इन्हीं पाँच चरणों से गुज़रे थे। ये वही पाँच चरण हैं, जिनसे इंटरनेट के युवा नए

लखपति और अरबपति गुज़र रहे हैं, जबकि उनकी उम्र सिर्फ बीस-तीस साल है। एकमात्र फ़र्क यह है कि सूचना युग की वजह से आजकल के युवा इन चरणों से ज़्यादा जल्दी गुज़र जाते हैं - और शायद आप भी ऐसा ही कर सकते हैं।

क्या आप क्रांति का हिस्सा हैं?

औद्योगिक क्रांति में भारी दौलत, अथाह संपत्ति और बेहद अमीर परिवार उत्पन्न हुए। यही सूचना क्रांति के दौरान आज हो रहा है।

मुझे यह बात दिलचस्प लगती है कि आज एक तरफ तो हमारे यहीं 20, 30 और 40 साल की उम्र के स्व-निर्मित करोड़पति और अरबपति हैं, लेकिन दूसरी तरफ 40 साल से अधिक उम्र के ऐसे लोग भी हैं जिन्हें 50,000 डॉलर से अधिक सालाना आमदनी वाली नौकरी बनाए रखने में भी मुश्किल आ रही है। इस भारी असमानता का एक कारण यह है कि हम औद्योगिक युग से सूचना युग में पहुंच चुके हैं। जब हमने औद्योगिक युग में क़दम रखा, तो हेनरी फ़ोर्ड और थॉमस एडिसन जैसे लोग अरबपति बन गए। आज सूचना युग में हमारे पास बिल गेट्स, स्टीव जॉब्स मार्क जुकरबर्ग के साथ-साथ इंटरनेट कंपनियों के संस्थापक हैं जो युवा लखपति और करोड़पति बन रहे हैं। आज जिन लोगों की उम्र 20 के आस-पास है वे जल्द ही दौलत में बिल गेट्स के पार निकल जाएँगे। युगों के परिवर्तन में भारी शक्ति होती है: औद्योगिक युग से सूचना युग में परिवर्तन। कहा जाता है कि उस विचार से अधिक शक्तिशाली कुछ नहीं होता, जिसका समय आ चुका हो। और उस व्यक्ति से ज़्यादा हानिकारक कोई नहीं होता, जो अब भी पुराने विचार सोच रहा हो।

आपके लिए इस पुस्तक का यह मतलब हो सकता है कि आप दौलत के बारे में पुराने विचारों पर सोचें और संभवतः दौलत के नए विचार खोज लें। यह आपके जीवन में प्रतिमाहन के परिवर्तन के बारे में भी हो सकती है। यह औद्योगिक युग से सूचना युग तक के परिवर्तन जितना क्रांतिकारी रूपांतरण भी हो सकती है। यह आपके जीवन के लिए एक नए वित्तीय मार्ग चुनने के बारे में भी हो सकती है। यह एक कर्मचारी या स्व-रोजगार कर रहे व्यक्ति के बजाय एक व्यवसायी और निवेशक बनने की प्रेरणा भी दे सकती है।

इन चरणों से गुज़रने में मुझे बरसों लग गए और दरअसल मैं अब भी उनसे गुज़र रहा हूँ। इस पुस्तक को पढ़ने के बाद आप भी इन्हीं पाँच चरणों से गुजरने पर विचार कर सकते हैं या आप यह निर्णय ले सकते हैं कि विकास का यह मार्ग आपके लिए नहीं है। अगर आप इसी मार्ग पर चलने का निर्णय लेते हैं, तो यह चुनाव आपके हाथों में है कि इन पाँच चरणों से कितनी तेजी से गुजरना है। याद रखें यह पुस्तक फटाफट अमीर बनने के बारे में नहीं है। व्यक्तिगत विकास और शिक्षा योजना से गुजरने का चुनाव पहले चरण में शुरू होता है: मानसिक तैयारी का चरण।

क्या आप निवेशक बनने के लिए मानसिक रूप से तैयार हैं?

अमीर डैडी अक्सर कहते थे, “पैसा कोई भी चीज बन जाएगा, जो आप इसे बनाना चाहेंगे।” उनके कहने का मतलब यह था कि पैसा हमारे दिमाग, हमारे विचारों से आता है। अगर कोई व्यक्ति कहता है, “पैसा मिलना मुश्किल है,” तो शायद पैसे का मिलना मुश्किल हो जाएगा। अगर कोई व्यक्ति कहता है, “ओह, मैं कभी अमीर नहीं बन पाऊँगा,” या “अमीर बनना वाकई मुश्किल है,” तो शायद यह उस व्यक्ति के लिए सच साबित होगा। अगर कोई व्यक्ति कहता है, कड़ी मेहनत करना ही अमीर बनने का इकलौता तरीका है,” तो शायद वह व्यक्ति कड़ी मेहनत करेगा। अगर कोई व्यक्ति कहता है, “अगर मेरे पास बहुत सारा पैसा आ जाए, तो मैं उसे बैंक में रखूँगा क्योंकि मैं नहीं जानता कि उसके साथ क्या करूँ तो शायद ऐसा ही होगा। आप यह जानकर हैरान होंगे कि कितने सारे लोग ऐसा ही सोचते और करते हैं। और अगर कोई व्यक्ति कहता है, “निवेश ख़तरनाक है,” तो यह ऐसा ही साबित होगा। जैसा अमीर डैडी कहते थे, “पैसा कोई भी चीज बन जाएगा जो आप इसे बनाना चाहेंगे।”

अमीर डैडी ने मुझे चेतावनी दी थी कि परिष्कृत निवेशक बनने के लिए जिस मानसिक तैयारी की जरूरत होती है, वह माउंट एवरेस्ट पर चढ़ने या पादरी बनने की मानसिक तैयारी से मिलती-जुलती है। वे मजाक कर रहे थे, लेकिन उन्होंने इस ओर मेरा ध्यान खींचा कि इस काम को हल्के में नहीं लेना चाहिए। उन्होंने मुझसे कहा था, “तुम उसी तरह शुरू कर रहे हो जिस तरह मैंने किया था। तुम बिना पैसों के शुरूआत करते हो। तुम्हारे पास बस भारी दौलत हासिल करने की आशा और सपना होता

है। हालाँकि कई लोग इसके सपने देखते हैं, लेकिन सिर्फ कुछ ही इसे हासिल कर पाते हैं। जमकर सोचो और मानसिक तैयारी करो, क्योंकि तुम उस तरह के निवेश करने के बारे में सीखने वाले हो, जिस तरह बहुत कम लोगों को निवेश करने की अनुमति होती है। तुम बाहर के बजाय अंदर से निवेश जगत को देखने जा रहे हो। जीवन में इससे कहीं अधिक आसान मार्ग होते हैं और निवेश करने के कहीं अधिक आसान तरीके होते हैं। इसके बावजूद अगर तुम यह निर्णय लेते हो कि तुम अपने जीवन के लिए यही मार्ग चुनना चाहते हो, तो इस पर सोच-विचार करो और इसके लिए तैयार हो जाओ।“

निवेशक का सबक़ 2#

दौलत की नींव रखना

उ

स रात छावनी के गंदे स्लेटी घर में लौटना बहुत मुश्किल था। यह तब अच्छा दिख रहा था जब मैं उस दोपहर वहाँ से निकला था लेकिन माइक के नए घर में शाम गुज़ारने के बाद छावनी के घर घटिया, पुराने और गंदे दिख रहे थे।

जैसी उम्मीद थी मेरे साथ रहने वाले तीन साथी बियर पी रहे थे और टेलीविज़न पर बेसबॉल मैच देख रहे थे। हर तरफ पिज्जा बॉक्स और बियर कैन बिखरे थे। जब मैं साझे लिविंग एरिया से गुज़रा तो वे ज्यादा कुछ नहीं बोले। उनकी नज़रें तो टीवी सेट पर जमी हुई थीं। जब मैंने अपने कमरे में पहुँचकर अपना दरवाजा बंद किया, तो मैं इस बात पर कृतज्ञ था कि हम सबके कमरे अलग-अलग थे। मुझे बहुत सोच-विचार करना था।

25 साल की उम्र में मुझे आखिरकार कुछ बातें समझ में आईं जो मुझे नौ साल की उम्र में समझ नहीं आई थीं वह उम्र जब मैंने पहली बार अमीर डैडी के साथ काम करना शुरू किया। मुझे एहसास हुआ कि मेरे अमीर डैडी ने दौलत की ठोस नींव डालने में बरसों तक कड़ी मेहनत की थी। उन्होंने शहर के रारीब इलाके से शुराआत की थी, वे मितव्ययिता से जिए थे कारोबार खड़े किए थे जायदाद खरीदी थी और अपनी योजना पर मेहनत की थी। अब मैं समझ गया था कि अमीर डैडी की योजना बहुत दौलतमंद बनने की थी। जब माइक और मैं हाई स्कूल में थे, तो अमीर डैडी ने अपना दाँव चला और हवाई इलाके के कई टापुओं में विस्तार किया, कारोबार खरीदे तथा अचल संपत्ति खरीदी। जब माइक और मैं कॉलेज में थे तो उन्होंने बड़ा दाँव चला और होनोलुलू तथा वाइकिंग्स की कंपनियों में प्रमुख निजी निवेशकों में से एक बन गए। जब मैं वियतनाम में मरीन कॉर्प के लिए उड़ानें भर रहा था, तब उनकी दौलत की नींव बन रही थी। यह एक मजबूत और दृढ़ नींव थी।

अब वे और उनका परिवार उनकी मेहनत के फलों का आनंद ले रहे थे। एक बाहरी टापू के रारीब इलाकों में रहने के बजाय वे होनोलुलू के सबसे समृद्ध इलाकों में रह रहे थे। वे सिर्फ़ ऊपर से ही अमीर नहीं दिखते थे, जैसे कि उस इलाके में रहने वाले कई लोग दिखते थे। मैं जानता था कि माइक और उसके डैडी अमीर थे, क्योंकि उन्होंने मुझे अपने ऑडिट किए हुए वित्तीय विवरण दिखाए थे। यह अवसर बहुत कम लोगों को मिलता था।

दूसरी ओर, मेरे असल डैडी की नौकरी उसी वक्त छूटी थी। वे राज्य सरकार की सीढ़ी पर चढ़ रहे थे, लेकिन फिर वे हवाई राज्य को चलाने वाले राजनीतिक आकाओं की नज़रों से गिर गए। मेरे डैडी ने हर वह चीज़ खो दी, जिसे हासिल करने के लिए वे काम कर रहे थे, जब वे गवर्नर पद के लिए अपने बॉस के खिलाफ़ चुनाव लड़े और हार गए। राज्य सरकार ने उनका नाम काली सूची में लिख दिया और अब वे दोबारा शुरुआत करने के लिए मजबूर थे। उनके पास दौलत की कोई नींव नहीं थी। हालाँकि उनकी उम्र 52 साल थी और मेरी 25, लेकिन हमारी आर्थिक स्थिति बिलकुल समान थी। हम दोनों ही के पास पैसे नहीं थे। हम दोनों ही के पास कॉलेज की शिक्षा थी और हमें नौकरी मिल सकती थी, लेकिन असली संपत्तियों के नाम पर हमारे पास कुछ नहीं था। उस रात अपने बिस्तर पर लेटे-लेटे मैंने सोचा कि मेरे पास अपने जीवन की दिशा चुनने का एक दुर्लभ अवसर था। दुर्लभ इसलिए, क्योंकि बहुत कम लोगों को दो पिताओं के जीवन मार्ग की तुलना करने का अवसर मिलता है, जिसमें से वे अपने लिए सही मार्ग चुन सकें। यह एक ऐसा चुनाव था, जिसे मैंने हल्के में नहीं लिया।

अमीरों के निवेश

हालाँकि उस रात मेरे दिमाग में कई चीजें दौड़ रही, थीं लेकिन यह विचार मुझे सबसे ज्यादा चकरा रहा था कि कुछ निवेश सिर्फ़ अमीरों के लिए थे और बाकी निवेश बाकी सबके लिए। मुझे याद आया कि बचपन में जब मैं अमीर डैडी के लिए काम कर रहा था, तो वे बस अपने कारोबार खड़े करने के बारे में ही बोलते रहते थे। लेकिन अब जब वे अमीर बन गए थे तो वे बस अपने निवेश के बारे में ही बातें करते रहते थे - अमीरों के निवेश।

उस दिन लंच पर उन्होंने स्पष्ट किया था, ''मैंने कारोबार इसलिए खड़े किए, ताकि मैं अमीरों के निवेशों में निवेश कर सकूँ। मेरे व्यवसाय बनाने का एकमात्र कारण यह है कि आपके व्यवसाय आपके लिए संपत्तियाँ खरीद सकते हैं। अगर मेरे कारोबार नहीं होते, तो मेरे पास अमीरों के निवेशों में निवेश करने लायक पैसे नहीं होते।''

निवेश खरीदने वाले कर्मचारी और निवेश खरीदने वाले व्यवसाय के फ़र्क पर अमीर डैडी बहुत जोर देते थे। उनका कहना था, ''जब आप कर्मचारी की हैसियत से खरीदते हैं तो अधिकतर निवेश बहुत महँगे पड़ते हैं। लेकिन अगर मेरा व्यवसाय मेरे लिए निवेश खरीदता है, तो वे ज्यादा सस्ते साबित होते हैं।'' मैं उनकी बात का मतलब नहीं जानता था, लेकिन इतना ज़रूर जानता था कि यह फ़र्क महत्वपूर्ण है। मैं अब यह पता लगाने के लिए उत्सुक और व्यग्र था कि वह फ़र्क क्या था। अमीर डैडी ने कॉफीट लॉ और कर कानून का अध्ययन किया था तथा उन कानूनों का लाभ उठाते हुए बहुत-सा पैसा बनाने के तरीके खोजे थे। जब मैं उस रात सोने गया, तो इस बात को लेकर बहुत रोमांचित था कि मैं अगले दिन सुबह अमीर डैडी को फ़ोन करूँगा।

अलग-अलग क्वार्ड्रेंट, अलग-अलग मार्ग

बचपन में मुझे समझ नहीं आता था कि पैसे के बारे में किस डैडी की बात माँूँ!। दोनों ही अच्छे इंसान थे। दोनों ही मेहनती थे। दोनों ही शक्तिशाली और करिश्माई व्यक्तित्व के धनी थे। दोनों ने ही कहा कि मुझे कॉलेज जाना चाहिए और सेना में भर्ती होकर अपने देश की सेवा करनी चाहिए। लेकिन उन्होंने पैसे के बारे में एक जैसी बातें नहीं कहीं या इस बारे में एक-सी सलाह नहीं दी कि बड़े होने पर मुझे क्या बनना चाहिए। अब मैं अपने अमीर डैडी और अपने ग़ारीब डैडी के चुने हुए करियर मार्गों के परिणामों की तुलना कर सकता था।

मेरे ग़ारीब डैडी ने मुझे सलाह दी थी ''स्कूल जाओ, अच्छे ग्रेड लाओ और फिर अच्छे लाभों वाली कोई सुरक्षित नौकरी खोजो।'' वे इस करियर मार्ग की अनुशंसा कर रहे थे:



दूसरी ओर, मेरे अमीर डैडी ने कहा था, ''व्यवसाय बनाना सीखो और अपने व्यवसाय के माध्यम से निवेश करो।'' वे उस करियर मार्ग की अनुशंसा कर रहे थे, जो इस तरह दिखता था:



कैशफ्लॉ क्वार्ड्रेट के हर क्वार्ड्रेट में पाए जाने वाले लोगों के बीच बुनियादी भावनात्मक और तकनीकी अंतर होते हैं। ये भावनात्मक और तकनीकी अंतर महत्वपूर्ण हैं, क्योंकि अंततः इन्हीं से तय होता है कि कोई इंसान किस क्वार्ड्रेट को पसंद करता है और उससे संचालित होता है। मिसाल के तौर पर जिस व्यक्ति को नौकरी की सुरक्षा की ज़रूरत होती है, उसके 'ई' क्वार्ड्रेट चुनने की सर्वाधिक संभावना होती है। 'ई' क्वार्ड्रेट में जीवन के सभी क्षेत्रों के लोग शामिल होते हैं - कंपनियों के दरबान से लेकर प्रेसिडेंट तक। जिस व्यक्ति को अपने दम पर चीजें करने की ज़रूरत महसूस होती है, वह अक्सर 'एस' क्वार्ड्रेट में पाया जाता है, स्वरोजगार या छोटे व्यवसाय का क्वार्ड्रेट। मैं यह भी कहता हूँ कि ''एस'' का मतलब ''विशेषज्ञ'', ''अकेला'', और ''स्मार्ट'' भी होता है, क्योंकि डॉक्टर, वकील अकाउंटेंट और अन्य तकनीकी परामर्शदाता जैसे पेशेवर लोग इसी क्वार्ड्रेट में पाए जाते हैं।

कैशफलो क्यारेंट पुस्तक बताती है कि 'एस' क्यारेंट (जहाँ अधिकतर छोटे व्यवसाय मालिक काम करते हैं) और 'बी' क्यारेंट (जहाँ बड़ी कंपनियाँ पाई जाती हैं) में क्या फ़र्क होता है।

इस पुस्तक में हम तकनीकी अंतरों के बारे में अधिक विस्तार से बात करेंगे, क्योंकि अमीर लोगों और बाकी हर व्यक्ति के बीच यही फ़र्क होता है।

सबकों की दोबारा शुरुआत

जब अमीर डैडी अपने कारोबार संबंधी मसलों पर चर्चा करते थे, तब मैं उनके रेस्तराँ की टेबल पर कई घंटे बैठा रहता था। वहाँ होने वाली चर्चाओं में मैं चुपचाप बैठा-बैठा सोडे की चुस्कियाँ लेता रहता था, जबकि अमीर डैडी अपने बैंकरों, अकाउंटेंट्स, वकीलों शेयर दलालों, अचल संपत्ति के दलालों, वित्तीय नियोजकों और बीमा एजेंटों से बातचीत करते थे। यह मेरी व्यावसायिक शिक्षा की शुरुआत थी। नौ से अठारह साल की उम्र के बीच मैंने घंटों तक इन लोगों को जटिल कारोबारी समस्याएँ सुलझाते सुना था। लेकिन टेबल पर मिलने वाले वे सबक तब खत्म हो गए, जब मैं न्यू यॉर्क में कॉलेज की पढ़ाई करने चार साल के लिए चला गया, जिसके बाद मरीन कॉर्प में पाँच साल की सेवा आ गई। अब मेरे कॉलेज की शिक्षा पूरी हो गई थी और मेरे सैन्य कर्तव्य लगभग समाप्त हो गए थे, इसलिए मैं अमीर डैडी से दोबारा सबक सीखने के लिए तैयार था।

मैंने अमीर डैडी को फ़ोन किया और कहा कि मैं अपने सबक दोबारा शुरू करने के लिए तैयार हूँ। अमीर डैडी ने कारोबार माइक के सुपुर्द कर दिए थे और आधे रिटायर हो चुके थे। वे दिन भर गोल्फ़ खेलने के बजाय कुछ और करने की तलाश में थे।

जब माइक उनके साम्राज्य को चलाने में व्यस्त था, तो अमीर डैडी और मैंने वाइकिंगी तट पर एक होटल में लंच किया। धूप सुहानी थी, समुद्र सुंदर था हवा मंथर गति से चल रही थी और पूरा दृश्य स्वर्ग के उतने क्रीब था, जितना कि हो सकता था। अमीर डैडी मुझे यूनिफॉर्म में देखकर चौंक गए। पहले कभी उन्होंने मुझे यूनिफॉर्म में नहीं देखा था। उन्होंने तो मुझे बच्चों जैसी अनौपचारिक पोशाक में ही देखा था, जैसे शॉर्ट्स, जीन्स और टी-शर्ट। मेरा अंदाज़ा है कि उन्हें आखिरकार एहसास हो गया कि

हाई स्कूल छोड़ने के बाद मैं बड़ा हो गया था और मैंने बहुत सारा संसार देख लिया था तथा युद्ध में लड़ा भी था। मैं मीटिंग में यूनिफॉर्म पहनकर इसलिए गया था, क्योंकि मैं उड़ानों के बीच था और मुझे उस शाम उड़ान भरने के लिए छावनी लौटना था।

"तो हाई स्कूल छोड़ने के बाद से तुम यह कर रहे हो," अमीर डैडी ने कहा।

मैंने अपना सिर हिलाया और कहा, "न्यू यॉर्क में सैन्य अकादमी में चार साल और मरीन कॉर्प में चार साल। बस एक और साल बचा है।"

"मुझे तुम पर बहुत गर्व है," अमीर डैडी ने कहा।

"धन्यवाद," मैंने जवाब दिया। "लेकिन सेना की यूनिफॉर्म से बाहर निकलना अच्छा रहेगा। यह सचमुच मुश्किल होता है, जब युद्ध की खिलाफ़त करने वाले सारे हिप्पी और बाकी लोग आपकी ओर देखकर थूकते हैं या आपको घूरते हैं या 'बच्चों का क्रातिल' कहते हैं। मैं बस यह उम्मीद कर रहा हूँ कि हम सभी के लिए अच्छा रहेगा, अगर यह जल्दी से खत्म हो जाए।"

"मुझे खुशी है कि माइक को नहीं जाना पड़ा," अमीर डैडी ने कहा। वह तो सेना में नाम लिखाना चाहता था, लेकिन खराब सेहत के कारण उसे बाहर रहना पड़ा।"

"वह खुशक्रिस्त था," मैंने जवाब दिया। "उस युद्ध में मैंने कई दोस्त खो दिए। माइक को भी खोना बहुत बुरा लगता।"

अमीर डैडी ने अपना सिर हिलाया और पूछा, "तो अब तुम्हारा सैन्य अनुबंध अगले साल पूरा होने वाला है। इसके बाद तुम्हारी क्या योजनाएँ हैं?"

"देखिए, एक एयरलाइन मेरे तीन मित्रों को पायलट की नौकरी दे रही है। वैसे इस वक्त कहीं भी नौकरी मिलना मुश्किल है, लेकिन उनका कहना है कि वे अपने संपर्क सूत्रों के माध्यम से मुझे भी नौकरी दिला सकते हैं।"

"तो तुम एयरलाइन की नौकरी करके विमान उड़ाने के बारे में सोच रहे हो?" अमीर डैडी ने पूछा।

मैंने धीरे से सिर हिलाया। "देखिए, मैं इस वक्त भी यहीं तो कर रहा हूँ - इसी के बारे में तो सोच रहा हूँ। उस नौकरी में तनख्याह अच्छी है, लाभ अच्छे हैं। और इसके अलावा, मेरा उड़ान का अनुभव काफी गहन रहा है," मैंने कहा। "युद्ध में विमान उड़ाने से मैं काफी अच्छा पायलट बन गया हूँ। अगर मैं किसी छोटी एयरलाइन के साथ एक साल उड़ाने और थोड़ा मल्टी-एंजिन अनुभव हासिल कर लूँ तो मैं किसी बड़ी एयरलाइन में नौकरी करने के लिए तैयार हो जाऊँगा।"

"तो तुम्हारे ख्याल से तुम यहीं करने जा रहे हो?" अमीर डैडी ने पूछा।

"नहीं," मैंने जवाब दिया। "मेरे डैडी के साथ जो हुआ और माइक के घर पर आप दोनों से कल लंच पर जो बातचीत हुई, उसके बाद तो नहीं। मैं कल रात घंटों तक जागता रहा और निवेश के बारे में आपकी कही बातों के बारे में सोचता रहा। मुझे एहसास हुआ कि अगर मैंने एयरलाइन्स वाली नौकरी कर ली, तो मैं किसी दिन मान्यता-प्राप्त निवेशक तो बन सकता हूँ, लेकिन उस स्तर के आगे कभी नहीं जा सकता।"

अमीर डैडी खामोशी में बैठे रहे और उन्होंने हल्के से सिर हिलाया। फिर वे धीरी आवाज में बोले, "तो मैंने जो कहा था, वह तुम्हारे अंदर उतर गया।"

"बहुत ज्यादा मैंने जवाब दिया। "आपने बचपन में मुझे जो सबक्र दिए थे, उन पर मैंने विचार किया। अब मैं वयस्क हो गया हूँ और उन सबकों में मुझे नया अर्थ नज़र आने लगा है।"

"और तुम्हें कौन-सा सबक याद आया?" अमीर डैडी ने पूछा।

"मुझे याद है कि आपने हर घंटे 10 सेंट की नौकरी वापस ले ली थी और मुझसे मुफ़्त में काम कराया था," मैंने जवाब दिया। "तनख्याह का आदी न होने का यह सबक मुझे अब भी याद है।"

अमीर डैडी हँसे और बोले, 'काफी मुश्किल सबक्र था।'

हाँ, वह बात तो है।" मैंने जवाब दिया, "लेकिन यह बेहतरीन सबक्र है। मेरे डैडी तब आप पर बहुत नाराज़ हुए थे। लेकिन अब वे 52 साल की उम्र में तनख्याह के बिना जीने की कोशिश कर रहे हैं। वह सबक्र सीखते समय मेरी उम्र सिर्फ़ नौ साल थी। कल माइक के घर लंच करने के बाद

मैंने संकल्प लिया कि मैं नौकरी की सुरक्षा से चिपककर अपनी जिंदगी नहीं गुजारना चाहता, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि मुझे तनख्वाह की ज़रूरत है। इन सब बातों की वजह से मुझे नहीं लगता कि मैं एयरलाइन्स वाली नौकरी करना चाहता हूँ। इसीलिए मैं यहाँ आज आपके साथ लंच कर रहा हूँ। मैं आपके सबक्रों की समीक्षा करना चाहता हूँ कि पैसे से अपने लिए कैसे काम कराया जाए, ताकि मुझे पैसों के लिए काम करने में जिंदगी न बितानी पड़े। लेकिन इस बार मैं वयस्क के रूप में आपके सबक चाहता हूँ। सबक्रों को ज्यादा मुश्किल बनाएँ और मुझे अधिक विस्तार से बताएँ।"

"और मेरा पहला सबक क्या था?" अमीर डैडी ने पूछा।

"अमीर लोग पैसे के लिए काम नहीं करते," मैंने तुरंत जवाब दिया। "वे जानते हैं कि पैसे से अपने लिए काम कैसे कराया जाए।"

अमीर डैडी के चेहरे पर एक मुस्कान खिल गई। वे जानते थे कि मैंने बचपन के वर्षों में उनकी बात गौर से सुनी थी। "बहुत बढ़िया," उन्होंने कहा। "और यही निवेशक बनने का आधार है। सारे निवेशक सीखते हैं कि पैसे से अपने लिए कड़ी मेहनत कैसे कराई जाए।"

"और यही मैं सीखना चाहता हूँ," मैंने धीरे से कहा। "मैं सीखना चाहता हूँ और आपका दिया ज्ञान अपने डैडी को भी सिखाना चाहता हूँ। वे इस वक़्त बहुत बुरे हाल में हैं और 52 साल की उम्र में दोबारा शुरू करने की कोशिश कर रहे हैं।"

"मैं जानता हूँ," अमीर डैडी ने कहा। "मैं जानता हूँ।"

इस तरह एक धूप भरे दिन, जब सर्फिंग करने वाले गहरे नीले समुद्र की सुंदर लहरों पर सवारी कर रहे थे, निवेश पर मेरे सबक शुरू हो गए। सबक पाँच चरणों में थे। हर चरण मुझे अमीर डैडी की विचार प्रक्रिया और उनकी निवेश योजना की समझ के अधिक ऊँचे स्तर पर ले गया। सबक मानसिक तैयारी और अपना नियंत्रण सँभालने से शुरू हुए - क्योंकि यही वह एकमात्र जगह है, जहाँ निवेश सचमुच शुरू होता है। अंतिम निष्कर्ष में, यह अपना नियंत्रण खुद लेने से शुरू और खत्म होता है।

अमीर डैडी की निवेश योजना के पहले चरण में मानसिक तैयारी के सबक हैं, क्योंकि निवेश सचमुच शुरू करने से पहले इसकी बहुत ज़रूरत होती है। जब मैं 1973 में मरीन कॉर्प की छावनी में एक गंदे कमरे में उस

रात अपने छोटे से पलंग पर लेटा हुआ था, तब मेरी मानसिक तैयारी शुरू हो गई थी।

माइक्रो खुशकिस्मत था कि उसके पास एक ऐसे पिता थे, जिन्होंने भारी दौलत हासिल की थी। मैं उतना खुशकिस्मत नहीं था। कई मायनों में वह मुझसे 50 साल आगे था। मैंने तो अब तक शुराआत भी नहीं की थी। उस रात मेरे पास दो विकल्प थे। नौकरी की सुरक्षा खोजँ, जिस मार्ग को मेरे गरीब डैडी ने चुना था। या फिर असल दौलत की नींव डालँ, जिस मार्ग को मेरे अमीर डैडी ने चुना था। उस रात मैंने इन दोनों विकल्पों के बीच चुनाव करने की मानसिक तैयारी शुरू की। निवेश की प्रक्रिया दरअसल यहीं से शुरू होती है और यहीं पर निवेश पर अमीर डैडी के सबक़ भी शुरू होते हैं। यह एक बहुत व्यक्तिगत निर्णय से शुरू होती है – अमीर, गरीब या मध्य वर्गीय बनने की मानसिक चुनौती। यह एक महत्वपूर्ण निर्णय है, क्योंकि जीवन में आप जो भी आर्थिक स्थिति - चाहे यह अमीर हो या गरीब या मध्य वर्गीय - चुनते हैं, उसके बाद आपके जीवन में हर चीज बदल जाती है।

निवेशक का सबक # 3

चयन

नि

विकल्प होते हैं:

1. सुरक्षित
2. आरामदेह, या
3. अमीर।

वेश पर अमीर डैडी के सबक शुरू हो गए। जब पैसों और निवेश की बात आती है, तो लोगों के पास निवेश करने के तीन बुनियादी कारण या

अमीर डैडी ने आगे कहा, "तीनों ही चयन महत्वपूर्ण है। इंसान के जीवन में फ़र्क़ तब आता है, जब इन विकल्पों को प्राथमिकता के आधार पर जमाया जाता है।" उन्होंने आगे कहा कि अधिकतर लोग अपने पैसे और निवेश चयन ठीक इसी क्रम में जमाते हैं। यानि धन संबंधी निर्णय लेने समय उनका पहला विकल्प सुरक्षा होता है, दूसरा होता है आरामदेह होना और तीसरा है अमीर बनना। इसीलिए अधिकतर लोग नौकरी की सुरक्षा को अपनी सर्वोच्च प्राथमिकता बना लेते हैं। जब उनके पास कोई सुरक्षित नौकरी या पेशा आ जाता है, तो इसके बाद वे आरामदेह होने पर ध्यान केंद्रित करते हैं। अमीर बनना अधिकतर लोगों के लिए आखिरी विकल्प होता है।

1973 में उस दिन अमीर डैडी ने कहा था, "अधिकतर लोग अमीर बनने के सपने देखते हैं, लेकिन यह उनका पहला चयन नहीं होता है। चयनों की इस प्राथमिकता की वजह से ही अमेरिका के सौ में से सिर्फ़ तीन लोग अमीर हैं। अधिकांश लोगों की स्थिति यह होती है कि अगर अमीर बनने से उनके आराम में खलल पड़ता है या इससे उन्हें असुरक्षा का एहसास होता है, तो वे अमीर बनने की कोशिश छोड़ देंगे। इसीलिए इतने सारे लोग निवेश की ज़ोरदार टिप चाहते हैं। जो लोग सुरक्षा और आराम को

अपना पहला और दूसरा विकल्प चुनते हैं, वे फटाफट अमीर बनने के लिए ऐसे तरीकों की तलाश करते हैं, जो आसान, जोखिमरहित और आरामदेह हों। कुछ लोग किसी खुशकिस्मत निवेश में अमीर बन भी जाते हैं, लेकिन अक्सर वे बाद में उसे गँवा भी देते हैं।"

अमीर या खुश

मैं अक्सर लोगों को कहते सुनता हूँ, "मैं तो अमीर बनने के बजाय खुश रहना चाहूँगा।" यह बात मुझे हमेशा बड़ी अजीब लगी है। मैं अमीर भी रहा हूँ और गरीब भी। दोनों ही आर्थिक स्थितियों में मैं खुश भी रहा हूँ और दुखी भी। मुझे समझ नहीं आता कि लोग यह क्यों सोचते हैं कि उन्हें खुशी और अमीरी में से किसी एक को चुनना होगा।

जब मैं इस सबक पर विचार करता हूँ, तो मेरे ख्याल से लोग दरअसल यह कह रहे हैं कि "मैं अमीर बनने के बजाय सुरक्षित व आरामदेह महसूस करना चाहूँगा।" ऐसा इसलिए, क्योंकि असुरक्षित या असहज होने पर वे खुश नहीं होते। जहाँ तक मेरा मामला है, मैं अमीर बनने की खातिर असुरक्षित और असहज महसूस करने के लिए तैयार था। मैं अमीर भी रहा हूँ और गरीब भी। मैं खुश भी रहा हूँ और दुखी भी। लेकिन मैं आपको आश्वस्त करता हूँ कि जब मैं गरीब और दुखी था, तो मैं उससे ज्यादा दुखी था, जब मैं अमीर और दुखी था।

मैं इस कथन को भी कभी नहीं समझ पाया, पैसा आपको सुखी नहीं बनाता है।" हालाँकि इस बात में थोड़ी सच्चाई है, लेकिन मैंने हमेशा पाया है कि जब मेरे पास पैसा होता है, तो मैं काफी अच्छा महसूस करता हूँ। अभी कुछ समय पहले मुझे अपने जीन्स की जेब में 10 डॉलर का नोट मिला। हालाँकि नोट सिर्फ 10 डॉलर का था, लेकिन इसका मिलना बड़ा अच्छा लगा। नोट मिलना चुकाने वाले बिल के मिलने से हमेशा बेहतर महसूस होता है। पैसे के मामले में कम से कम मेरा तो यही अनुभव है। जब पैसा मेरे पास आता है, तो मुझे खुशी महसूस होती है और जब यह मेरे पास से जाता है, तो दुख महसूस होता है।

1973 में मैंने अपनी प्राथमिकताएँ इस क्रम में जमा लीं:

1. अमीर
2. आरामदेह

3. सुरक्षित

जैसा मैंने पहले बताया था, पैसे और निवेश के संबंध में तीनों ही प्राथमिकताएँ महत्वपूर्ण हैं। आप उन्हें किस क्रम में रखें, यह एक बहुत व्यक्तिगत निर्णय है, जो निवेश की शुराआत से पहले ही लिया जाना चाहिए। मेरे गरीब डैडी ने “सुरक्षित रहने” को पहली प्राथमिकता बनाया था और अमीर डैडी ने “अमीर बनने” को पहली प्राथमिकता के रूप में चुना था। निवेश की शुरुआत से पहले यह निर्णय लेना महत्वपूर्ण है कि आपकी प्राथमिकताएँ क्या हैं।

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

अमीर, आरामदेह और सुरक्षित व्यक्तिगत बुनियादी मूल्य हैं। इनमें से कोई भी किसी से बेहतर नहीं है। बहरहाल, आपके लिए कौन से बुनियादी मूल्य सबसे महत्वपूर्ण हैं, यह चुनने से आपके चुने हुए जीवन पर अक्सर महत्वपूर्ण दीर्घकालीन असर होता है। इसीलिए यह जानना महत्वपूर्ण है कि कौन से जीवन मूल्य आपके लिए सर्वाधिक महत्वपूर्ण हैं, खास तौर पर पैसों और वित्तीय नियोजन के संदर्भ में।

तो मानसिक-दृष्टिकोण प्रश्न यह है:

आपके बुनियादी जीवन मूल्य क्या हैं?

महत्व के क्रम में लिखें कि कौन से बुनियादी जीवन मूल्य आपके लिए सबसे महत्वपूर्ण हैं :

1.

2.

3.

आपमें से कुछ को अपनी सच्ची भावनाओं तक पहुँचने के लिए मेहनत करनी पड़ सकती है। अपने जीवनसाथी या मार्गदर्शक से गंभीरता से बातचीत करें। “लाभ” और “हानि” की सूचियाँ बनाएँ। आपकी निजी

प्राथमिकताएँ क्या हैं, यह जानने के बाद आप आगे चलकर कई दुखद निर्णयों और बेचैन रातों से भी बच जाएंगे।

पैसे का 90/10 का नियम कारगर होता है, इसका एक कारण शायद यह भी है कि 90 प्रतिशत लोग अमीर बनने से ज्यादा आरामदेह होने और सुरक्षित रहने का विकल्प चुनते हैं।

निवेशक का सबक # 4

आप किस प्रकार का संसार देखते हैं?

अ

मीर डैडी और गरीब डैडी में कई अंतर थे, लेकिन सबसे आश्चर्यजनक अंतर संसार को देखने के उनके दृष्टिकोण में था। मेरे गरीब डैडी हमेशा आर्थिक अभाव वाला संसार देखते थे। उनका यह दृष्टिकोण तब नज़र आता था, जब वे कहते थे, "क्या तुम सोचते हो कि हमारे यहाँ पैसे का पेड़ लगा है?" या "तुम्हें क्या लगता है, मैं पैसों का बना हुआ हूँ?" या "मैं इसका खर्च नहीं उठा सकता।"

अपने अमीर डैडी के साथ रहते समय मुझे एहसास होता था कि उन्हें एक बिलकुल ही अलग संसार दिखता था। वे बहुत ज्यादा पैसे वाले संसार को देखते थे। उनका यह दृष्टिकोण तब नज़र आता था, जब वे कहते थे, "पैसों की चिंता मत करो। अगर हम सही काम करते हैं, तो हमारे पास बहुत सारा पैसा होगा। तुम जिस भी चीज़ को चाहते हो, उसे पाने के लिए कभी भी पैसे की कमी का बहाना मत बनाओ।"

1973 में अमीर डैडी ने एक सबक के दौरान कहा था, "पैसों की सिर्फ़ दो तरह की समस्याएँ होती हैं। एक समस्या है जरूरत से कम पैसे होना। दूसरी समस्या है बहुत ज्यादा पैसे होना। तुम इनमें से किस तरह की समस्या चाहते हो?"

निवेश की कक्षाओं में मैं इस विषय पर बहुत समय देता हूँ। अधिकतर लोग ऐसे परिवारों से आते हैं, जहाँ जरूरत से कम पैसों की समस्या रहती थी। चूँकि धन सिर्फ़ एक विचार है, इसलिए अगर आपका विचार यह है कि संसार में पर्याप्त पैसा नहीं है, तो यही आपकी हक्कीकत बन जाएगा। मेरे दो डैडी होने का एक लाभ यह था कि मैं दोनों तरह की समस्याओं को देख सकता था - और मेरा विश्वास करें, दोनों ही अपने आप में समस्याएँ हैं। मेरे गरीब डैडी के पास हमेशा जरूरत से कम पैसे होने की समस्याएँ

रहती थीं, जबकि अमीर डैडी के पास बहुत ज्यादा पैसे होने की समस्याएँ रहती थीं।

इस अजीब स्थिति पर अमीर डैडी ने एक टिप्पणी की थी। उन्होंने कहा था, "जो लोग अचानक अमीर बन जाते हैं - जैसे विरासत से, लास वेगास में जुए में बड़ा जैकपॉट लग जाने पर या लॉटरी जीतने पर - वे जल्द ही दोबारा गरीब बन जाते हैं, क्योंकि मनोवैज्ञानिक रूप से वे बस उसी संसार को जानते हैं, जिसमें पर्याप्त पैसा नहीं है। इसलिए वे अचानक मिली सारी दौलत गँवा देते हैं और लौटकर पैसों के उस इकलौते संसार में चले जाते हैं, जिसे वे जानते हैं - जरूरत से कम पैसे होने का संसार।"

मुझे खुद इस विचार को झटका देने के लिए काफ़ी संघर्ष करना पड़ा कि यह संसार एक ऐसा संसार है जिसमें पर्याप्त पैसे नहीं हैं। 1973 के बाद अमीर डैडी ने मुझे पैसे, काम करने और अमीर बनने संबंधी अपने विचारों के बारे में बहुत जागरूक बनाया। अमीर डैडी सचमुच मानते थे कि गरीब लोग सिर्फ़ इसलिए गरीब रहते हैं, क्योंकि यही वह इकलौता संसार है जिसे वे जानते हैं। अमीर डैडी कहते हैं, "धन के बारे में आपके भीतर जो भी सच्चाई होगी, वही बाहरी जीवन में भी धन की सच्चाई होगी। आप बाहर की सच्चाई को तब तक नहीं बदल सकते, जब तक कि आप पहले धन संबंधी अपनी अंदरूनी सच्चाई को न बदल लें।"

अमीर डैडी ने अभाव के कुछ कारण लिए और उन्हें लोगों के नज़रियों पर पढ़ने वाले असर से जोड़ दिया:

- आपको जितनी अधिक सुरक्षा की जरूरत होती है, आपके जीवन में उतना ही ज्यादा अभाव होता है।
- आप जितने अधिक प्रतिस्पर्धी होते हैं, आपके जीवन में उतना ही अधिक अभाव होता है। इसीलिए लोग ऑफिस में नौकरियों व पदोन्नतियों के लिए प्रतिस्पर्धा करते हैं और स्कूल में ग्रेड के लिए प्रतिस्पर्धा करते हैं।
- जो लोग सृजनात्मक, सहयोगी होते हैं और जिनके पास अच्छी वित्तीय तथा व्यावसायिक योग्यताएँ होती हैं; अक्सर उनके जीवन में वित्तीय समृद्धि बढ़ती जाती है।

मैं अपने दोनों डैड के नज़रियों के फ़र्क को देख सकता था। मेरे असल डैडी ने मुझे हमेशा सुरक्षित तरीके से खेलने और सुरक्षा चाहने के लिए

प्रोत्साहित किया था। मेरे अमीर डैडी ने मुझे हमेशा योग्यताएँ विकसित करने और सृजनात्मक बनने के लिए प्रोत्साहित किया था। इस पुस्तक का दूसरा हिस्सा इस बारे में है कि आप अपने सृजनात्मक विचारों को कैसे लें और उनसे अभाव के बजाय समृद्धि का संसार बनाएँ।

अभाव के बारे में हमारी चर्चा के दौरान अमीर डैडी अपनी जेब से एक सिक्का निकालते थे और कहते थे, ''जब कोई व्यक्ति कहता है, 'मैं इसका खर्च नहीं उठा सकता, 'तो वह सिक्के का सिर्फ एक ही पहलू देखता है। जिस पल आप पूछते हैं 'मैं इसका खर्च कैसे उठा सकता हूँ?' उस पल आप दूसरे पहलू को देखना शुरू करते हैं। समस्या यह है कि आगर लोग दूसरे पहलू को देख भी लेते हैं, तब भी वे इसे सिर्फ अपनी आँखों से ही देखते हैं। इसीलिए गरीब लोग अमीरों के बाहरी या ऊपरी काम तो देख लेते हैं, लेकिन यह नहीं देख पाते कि अमीर लोग अपने दिमाग के भीतर क्या कर रहे हैं। आगर आप सिक्के के दूसरे पहलू को देखना चाहते हैं, तो उसके लिए यह देखना जरूरी है कि किसी बहुत अमीर आदमी के दिमाग के भीतर क्या चल रहा है।'' इस पुस्तक का बाद वाला हिस्सा इस बारे में है कि किसी अमीर आदमी के दिमाग के भीतर क्या चलता है।

मैंने अमीर डैडी से पूछा कि लॉटरी जीतने वाले आम तौर पर दोबारा सङ्क पर क्यों आ जाते हैं। उनका जवाब था, “देखो, अचानक बहुत सारा पैसा मिलने के बाद भी आगर कोई दोबारा कड़का हो जाता हे, तो उसका कारण यह है कि वह सिक्के का केवल एक ही पहलू देखता है। दूसरे शब्दों में, वह पैसे को उसी तरह सँभालता है, जिस तरह हमेशा से सँभालता था और जिस वजह से वह शुरुआत में नारीब रहा था या संघर्ष कर रहा था। उसे सिर्फ वही संसार दिखता है, जिसमें पर्याप्त पैसा नहीं है। ऐसा व्यक्ति जो सबसे सुरक्षित काम कर सकता है, वह यह है कि अपने पैसे को बैंक में रख दे और उसके ब्याज पर जिंदा रहे। जो लोग सिक्के का दूसरा पहलू देख सकते हैं वे उस पैसे को तीव्र व सुरक्षित तरीके से कई गुना कर लेंगे। वे ऐसा इसलिए कर सकते हैं, क्योंकि उन्हें सिक्के का दूसरा पहलू भी दिखता है, जहाँ बहुत ज्यादा पैसे का संसार है। वे ज्यादा तेज गति से दूसरी तरफ पहुँचने के लिए अपने पैसे का इस्तेमाल करते हैं, जबकि बाकी हर कोई ज्यादा तेजी से ज्यादा गरीब बनने के लिए पैसे का इस्तेमाल करता है।“

1980 के दशक के अंत में जब अमीर डैडी पूरी तरह रिटायर हो गए और उन्होंने अपना साप्राज्य माइक को सौंप दिया, तो उन्होंने मुझे एक संक्षिप्त मुलाकात के लिए बुलाया। मुलाकात से पहले उन्होंने मुझे 39 मिलियन डॉलर नकदी वाला एक बैंक स्टेटमेंट दिखाया और कहा, "और यह सिर्फ एक बैंक में है। अब मैं रिटायर हो चुका हूँ, क्योंकि इस नकदी को बैंकों से बाहर निकालना और अधिक उत्पादक निवेशों में लगाना पूर्णकालिक काम है। मैं दोहराना चाहूँगा, यह एक पूर्णकालिक काम है, क्योंकि हर साल यह अधिक चुनौतीपूर्ण होता जाता है।"

मुलाकात के अंत में अमीर डैडी ने कहा, "मैंने इतने वर्षों तक माइक को वह इंजन बनाने का प्रशिक्षण दिया था, जो इतना पैसा उत्पन्न करे। अब जब मैं रिटायर हो गया हूँ, तो वह मेरे बनाए इंजन को चला रहा है। मैं अब पूरे विश्वास से रिटायर हो सकता हूँ, इसका कारण यह है कि माइक न सिर्फ यह जानता है कि इंजन को कैसे चलाना है, बल्कि यह भी जानता है कि अगर यह खराब हो जाए, तो इसे कैसे ठीक करना है। अधिकतर अमीर बच्चे अपने माता-पिता का पैसा गँवा देते हैं, क्योंकि हालाँकि वे भारी दौलत में पले-बढ़े हैं, लेकिन वे कभी सचमुच नहीं सीख पाते हैं कि इंजन कैसे बनाना है या उसके खराब होने पर उसे कैसे ठीक करना है। वास्तव में बहुत से अमीर बच्चे तो खुद ही इंजन को खराब कर देते हैं। वे सिक्के के अमीर पहलू में बड़े होते हैं, लेकिन वे कभी नहीं सीख पाते कि उस पहलू तक पहुँचने के लिए किस चीज की जरूरत होती है। मेरे मार्गदर्शन से तुम्हारे पास यह रूपांतरण करने और दूसरी तरफ पहुँचने का अवसर है।"

अपना नियंत्रण सँभालने का एक बड़ा हिस्सा पैसे के बारे में अपनी आंतरिक सच्चाई का नियंत्रण थामना था। मुझे खुद को लगातार याद दिलाना पड़ा कि बहुत ज्यादा पैसे का एक संसार है, क्योंकि अपने दिलोदिमागा में मैं अक्सर खुद को ग़रीब इंसान मानता था।

जब भी मुझे पैसों की कमी के कारण अपने दिल और पेट में दहशत का ज्वार महसूस होता था, तो अमीर डैडी मुझसे एक अभ्यास करने को कहते थे। वे मुझसे बस यह कहलाते थे, "पैसों की दो तरह की समस्याएँ होती हैं। एक समस्या है पर्याप्त पैसा न होना और दूसरी समस्या है बहुत ज्यादा पैसा होना। मैं कौन सी समस्या चाहता हूँ?" हालाँकि मेरा मन

वित्तीय दहशत की अवस्था में हिचकोले खा रहा होता था, लेकिन फिर भी मैं मन ही मन यह सवाल पूछता था।

मैं हसरत करने वाले लोगों में से नहीं हूँ यानी मैं कोरे सकारात्मक कथन की शक्ति में विश्वास नहीं करता हूँ। मैंने खुद से यह सवाल इसलिए पूछा, ताकि धन संबंधी अपने पुश्टैनी दृष्टिकोण से लड़ सकूँ। दहशत शांत होने के बाद मैं अपने दिमाग़ से अपनी वित्तीय समस्याओं के समाधान खोजने को कहता था। समाधान किसी भी प्रकार के हो सकते थे : नए जवाब खोजना, नए सलाहकार खोजना या अपनी कमज़ोरी के विषय पर किसी पाठ्यक्रम में शिरकत करना। अपनी बुनियादी दहशत से जूझने का मुख्य उद्देश्य यह था कि मैं इतना शांत हो जाऊँ कि दोबारा आगे बढ़ सकूँ।

मैंने गौर किया है कि अधिकतर लोग धन संबंधी अपनी दहशत को यह अनुमति दे देते हैं कि वह उन्हें हरा दे और उनके जीवन की शर्तों को तय करे। इसलिए वे जोखिम और पैसे को लेकर दहशत में बने रहते हैं। जैसा मैंने कैशफ्लो क्वाड्रेट में लिखा था, लोगों की भावनाएँ ही प्रायः उनका जीवन चलाती हैं। डर और शंका जैसी भावनाएँ कम आत्मसम्मान तथा आत्मविश्वास के अभाव की ओर ले जाती हैं।

1990 के दशक की शुरआत में डैनल्ड ट्रम्प पर 1 अरब डॉलर के क्रीब व्यक्तिगत कर्ज था और उनकी कंपनी पर 9 अरब डॉलर कर्ज था। एक साक्षात्कार लेने वाले ने उनसे पूछा कि क्या वे चिंतित हैं। उन्होंने जवाब दिया, “चिंता करना समय की बर्बादी है। चिंता करने से इन समस्याओं को सुलझाने की दिशा में काम करने की राह में बाधा आती है।” मैंने गौर किया है कि लोगों के अमीर न होने का एक प्रमुख कारण यह है कि वे उन चीजों के बारे में बहुत ज्यादा चिंता करते हैं। जो शायद कभी होंगी ही नहीं।

अमीर डैडी का निवेशक सबक्र नं. 2 मानसिक रूप से दोनों संसारों को देखने का चुनाव करना था - पैसों की कमी वाला संसार और बहुत ज्यादा पैसों वाला संसार। बाद में, अमीर डैडी ने वित्तीय योजना का महत्व बताया। अमीर डैडी का दृढ़ विश्वास था कि अगर आपके पास पर्याप्त पैसा नहीं है, तब भी आपके पास एक वित्तीय योजना होनी चाहिए। आपके पास तब के लिए भी वित्तीय योजना होनी चाहिए जब आपके पास बहुत

ज्यादा पैसा आएगा। उन्होंने कहा था, "अगर तुम्हारे पास बहुत ज्यादा पैसे के लिए योजना नहीं है तो तुम अपना सारा पैसा गँवा दोगे और उस एकमात्र योजना पर लौट जाओगे, जिसे तुम जानते हो, जिसे 90 प्रतिशत जनसंख्या जानती है - पैसों की कमी का संसार।"

सुरक्षा और अभाव

अमीर डैडी ने कहा था, "कोई व्यक्ति जितनी ज्यादा सुरक्षा चाहता है, उसे अपने जीवन में उतना ही ज्यादा अभाव मिलेगा। सुरक्षा और अभाव साथ-साथ चलते हैं। इसीलिए जो लोग नौकरी की सुरक्षा या गारंटी चाहते हैं, वे अक्सर ऐसे लोग होते हैं, जिनके जीवन में समृद्धि कम ही होती है। 90/10 का नियम सही साबित होता है, इसका एक कारण यह है कि अधिकतर लोग अपना जीवन वित्तीय योग्यताओं को बढ़ाने के बजाय अधिक सुरक्षा की खोज में बिता देते हैं। आपकी वित्तीय योग्यताएँ जितनी ज्यादा होती हैं, आपको जीवन में उतनी ही ज्यादा समृद्धि मिलेगी।

वित्तीय योग्यताओं ने ही अमीर डैडी को यह शक्ति दी थी कि वे हवाई में सबसे मूल्यवान जायदाद खरीदना शुरू करें, हालाँकि उनके पास बहुत कम पैसे थे। यही वित्तीय योग्यताएँ लोगों को किसी अवसर का लाभ उठाकर उससे लाखों-करोड़ों डॉलर कमाने की शक्ति प्रदान करती हैं। अवसर अधिकतर लोगों को दिखाई देते हैं। वे तो बस उन्हें पैसों में नहीं बदल पाते। इसीलिए वे अक्सर और अधिक सुरक्षा चाहते हैं। अमीर डैडी ने यह भी कहा था, "कोई इंसान जितनी ज्यादा सुरक्षा खोजता है, उतना ही कम वह उन अवसरों को देख पाता है, जो भरे पड़े हैं। वह सिर्फ़ सिक्के का एक ही पहलू देखता है और कभी भी दूसरे पहलू को नहीं देखता है।"

इसीलिए लोग सुरक्षा को जितना अधिक खोजते हैं, वे सिक्के के दूसरे पहलू पर उतने ही कम अवसर देख पाते हैं। जैसा महान बेसबॉल खिलाड़ी योगी बेरा ने एक बार कहा था, "10 में से 7 बार प्रहार कर दो, तो आप हॉल ऑफ फेम में पहुँच जाते हैं।" दूसरे शब्दों में, अगर वे अपने बेसबॉल करियर में 1,000 बार बल्लेबाजी करने आएँ और सिर्फ़ 700 बार प्रहार कर दें, तो वे हॉल ऑफ फेम में पहुँच जाएँगे। योगी बेरा का कथन पढ़ने के बाद अमीर डैडी ने कहा था, "अधिकतर लोग सुरक्षा को लेकर

इतने चिंतित रहते हैं कि वे जीवन में एक बार भी प्रहार करने से कतराते हैं।"

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

मैं एक ऐसे परिवार से आया था, जो संसार को कम पैसों वाले संसार के रूप में देखता था। मेरी व्यक्तिगत चुनौती खुद को बार-बार यह याद दिलाना था कि दूसरी तरह का संसार भी मौजूद था - बहुत ज्यादा पैसों वाला संसार - और मुझे अपने लिए दोनों संभावनाओं के संसार को देखने के लिए दिमाग खुला रखने की जरूरत थी।

तो मानसिक दृष्टिकोण प्रश्न ये हैं:

1. क्या आप देख सकते हैं कि धन के दो अलग-अलग संसारों का अस्तित्व हो सकता है - एक संसार जिसमें कम पैसा हो और दूसरा संसार, जिसमें बहुत ज्यादा पैसा हो?

हाँ _____ नहीं _____

2. अगर आप इस वक्त कम पैसों वाले संसार में जी रहे हैं, तो क्या आप बहुत ज्यादा पैसों वाले संसार में अपने जीने की संभावना देखना चाहते हैं?

हाँ _____ नहीं _____

निवेशक का सबक # 5

निवेश पेचीदा क्यों है

ए क दिन मैं अमीर डैडी के ऑफिस में इंतजार कर रहा था और वे फोन पर बात कर रहे थे। वे इस तरह की बातें कह रहे थे, “तो आप आज लॉन्ग हैं? अगर प्राइम गिर जाता है, तो इससे स्ट्रेड में क्या होगा? ठीक है, ठीक है, अब मैं समझ गया कि आप उस निवेश को सुरक्षित रखने के लिए ऑप्शन स्ट्रैडल क्यों खरीद रहे हैं। आप उस शेयर को शॉर्ट करने वाले हैं? शॉर्ट करने के बजाय आप पुट ऑप्शन का इस्तेमाल क्यों नहीं करते? ”

जब अमीर डैडी ने अपना फोन नीचे रखा, तो मैंने कहा, “मुझे कुछ भी समझ नहीं आया कि आप किस बारे में बात कर रहे थे। निवेश बहुत पेचीदा नजर आता है। ”

अमीर डैडी मुस्कुराए और बोले, “मैं जिस बारे में बात कर रहा था, वह दरअसल निवेश नहीं था। ”

“यह निवेश नहीं है? तो फिर निवेश क्या है? आपकी बातें तो वैसी ही लग रही थीं, जैसी कि टीवी और फ़िल्मों में निवेशक करते हैं। ”

अमीर डैडी मुस्कुराकर बोले, “सबसे पहले तो यह जान लो कि निवेश का अलग-अलग लोगों के लिए अलग-अलग मतलब होता है। इसीलिए यह इतना पेचीदा नजर आता है। अधिकतर लोग जिसे निवेश कहते हैं, वह दरअसल निवेश नहीं होता। लोग अलग-अलग चीजों के बारे में बात करते हैं, लेकिन अक्सर वे सोचते हैं कि वे एक ही चीज के बारे में बात कर रहे हैं। ”

“क्या? ” मेरा चेहरा सिकुड़ गया था। “लोग अलग-अलग चीजों के बारे में बात करते हैं, लेकिन सोचते हैं कि वे एक ही चीज के बारे में बात कर रहे हैं? ”

एक बार फिर अमीर डैडी हँस दिए। सबक शुरू हो गया था।

निवेश का अलग-अलग लोगों के लिए अलग-अलग मतलब होता है

उस दिन जब अमीर डैडी ने सबक शुरू किया तो, उन्होंने इस मुख्य बिंदु पर बार-बार जोर दिया: निवेश का मतलब अलग-अलग लोगों के लिए अलग-अलग होता है। नीचे इस महत्वपूर्ण सबक के कुछ उदाहरण दिए हैं।

अलग-अलग लोग अलग-अलग चीजों में निवेश करते हैं

अमीर डैडी ने मूल्यों के अंतर को स्पष्ट किया।

- कुछ लोग बड़े परिवारों में निवेश करते हैं। बड़ा विस्तृत परिवार बुढ़ापे में माता-पिता की देखरेख सुनिश्चित करने का तरीका है।
- लोग अच्छी शिक्षा, नौकरी की सुरक्षा और लाभों में निवेश करते हैं। व्यक्ति और उसकी बाजार में बिक सकने वाली योग्यताएँ संपत्ति बन जाती हैं।
- कछ लोग बाहरी संपत्तियों में निवेश करते हैं। अमेरिका के लगभग 45 प्रतिशत लोग कंपनियों के शेयर खरीदते हैं। यह संख्या बढ़ती जा रही है, क्योंकि लोग समझने लगे हैं कि नौकरी की सुरक्षा और आजीवन रोजगार की अब कोई गारंटी नहीं रह गई है।

कई अलग-अलग निवेश उत्पाद हैं

यहाँ पर निवेशों के अलग-अलग प्रकारों का नमूना पेश किया जा रहा है: स्टॉक, बॉण्ड, म्यूचुअल फ़ंड, अचल संपत्ति, बीमा, कमांडिटीज, बचत, संग्रहणीय वस्तुएँ, कीमती धातुएँ हेज फ़ंड आदि।

इन समूहों में से प्रत्येक को कई उपसमूहों में बाँटा जा सकता है। मिसाल के तौर पर, शेयरों को देखें।

शेयरों को निम्न में उप-विभाजित किया जा सकता है:

- कॉमन स्टॉक
- प्रिफ़र्ड स्टॉक
- वॉरंट वाले स्टॉक
- स्मॉल कैप स्टॉक

- स्मॉल कैप स्टॉक
- ब्लू चिप स्टॉक
- कनवर्टिबल स्टॉक
- तकनीकी स्टॉक
- औद्योगिक स्टॉक
- आदि-इत्यादि
- अचल संपत्ति को निम्न में उप-विभाजित किया जा सकता है:
- एकल परिवार
- व्यावसायिक कार्यालयीन
- व्यावसायिक रीटेल
- बहु-परिवार
- वेयरहाउस
- औद्योगिक
- अविकसित ज़मीन
- विकसित ज़मीन
- आदि-इत्यादि

बीमे को निम्न में उप-विभाजित किया जा सकता है :

- संपूर्ण, मियादी, परिवर्तनशील जीवन बीमा
- सकल, परिवर्तनशील सकल
- मिश्रित (एक ही पॉलिसी में संपूर्ण और मियादी)
- प्रथम, द्वितीय या अंतिम मृतक
- खरीदी-बिक्री अनुबंध की धन-पूर्ति के लिए
- एजीक्यूटिव बोनस और स्थगित मुआवजे के लिए
- संपदा कर की धन-पूर्ति के लिए
- योग्यता-रहित सेवानिवृत्ति लाभों के लिए
- आदि-इत्यादि

बहुत सारे अलग-अलग निवेश उत्पाद हैं, जिनमें से प्रत्येक का उद्देश्य भिन्न होता है। यह भी एक कारण है कि निवेश इतना पेचीदा विषय है।

निवेश की अलग-अलग पद्धतियाँ हैं

इन निवेश उत्पादों को खरीदने बेचने, इनका व्यापार करने और इनके अधिग्रहण की तकनीक, विधि या फॉर्मूला को समझाने के लिए रिच डैड ने प्रक्रिया शब्द का प्रयोग किया। विभिन्न प्रकार के कुछ निवेश उत्पाद निम्न हैं :

- खरीदो, रखो और प्रार्थना करो (लॉन्ग)
- खरीदो और बेचो (ट्रेड)
- बेचो, फिर खरीदो (शॉर्ट)
- ऑप्शन खरीदना और बेचना (ट्रेड) ?
- डॉलर कॉस्ट एवरेजिंग (लॉन्ग)
- ब्रोकरिंग (कोई पोज़ीशन ट्रेड न करना)
- बचत (इकट्ठा करना)

कई निवेशकों को उनकी निवेश पद्धतियों और उत्पादों के आधार पर श्रेणीबद्ध किया जाता है। मिसाल के तौर पर :

- मैं शेयर खरीदता-बेचता हूँ।
- मैं अचल संपत्ति में दाँव लगाता हूँ।
- मैं दुर्लभ सिक्के इकट्ठे करता हूँ।
- मैं कमांडिटी फ्यूचर ऑप्शन्स में कारोबार करता हूँ।
- मैं डेट्रेडर हूँ।
- मैं बैंक में पैसे रखने में यकीन करता हूँ।
- इस सबसे निवेश का विषय और अधिक पेचीदा बन जाता है, क्योंकि निवेश के झांडे तले ऐसे लोग हैं, जो दरअसल हैं :

- जुआरी
- दाँव लगाने वाले
- व्यापारी
- बचत करने वाले
- स्वप्नदर्शी
- पराजित

इनमें से कई लोग खुद को निवेशक कहते हैं और तकनीकी दृष्टि से वे हैं भी, इसलिए निवेश का विषय और अधिक पेचीदा हो जाता है।

कोई भी हर चीज़ का विशेषज्ञ नहीं होता

अमीर डैडी ने कहा था, "निवेश का अलग-अलग लोगों के लिए अलग-अलग मतलब होता है।" अमीर डैडी ने यह भी कहा था, "कोई भी ऐसा अकेला इंसान नहीं है, जो संभवतः पूरे विषय का विशेषज्ञ बन सकता हो।

हर एक का खास रुझान होता है

जो व्यक्ति शेयरों की खरीद-फरोख्त में अच्छा है, वह कहेगा, "शेयर आपके सर्वश्रेष्ठ निवेश हैं।" जो अचल संपत्ति से प्रेम करता है, वह कहेगा, "अचल संपत्ति समूची दौलत का आधार है।" जो व्यक्ति सोने से नफरत करता है, वह कहेगा, "सोना एक दक्षियानूसी कमांडिटी है।"

पद्धति के रुझान को जोड़ लें, तो आप सचमुच दुविधा में पड़ सकते हैं। कुछ लोग कहते हैं, "विकेंद्रीकरण करो। अपने सारे अंडे एक ही डलिया में मत रखो।" दूसरी ओर, अमेरिका के सबसे महान निवेशक वॉरेन बफे जैसे लोग हैं, जिन्होंने कहा है, "'विकेंद्रीकरण मत करो। अपने सारे अंडे एक ही डलिया में रखो और फिर उस डलिया को गौर से देखते रही।'

तथाकथित विशेषज्ञों का व्यक्तिगत पूर्वाग्रह निवेश के विषय पर छाई दुविधा को बढ़ा देता है।

बाजार वही, दिशाएँ अलग

दुविधा बढ़ाने वाली बात यह भी है कि बाजार की दिशा और संसार के भविष्य के बारे में हर व्यक्ति की राय भिन्न होती है। अगर आप वित्तीय समाचार सुनें, तो एक तथाकथित विशेषज्ञ आकर कहेगा, "बाजार बहुत चढ़ चुका है। यह अगले छह सप्ताह में लुढ़क जाएगा।" दस मिनट बाद एक और विशेषज्ञ आकर कहेगा, "बाजार और ऊपर चढ़ने वाला है। लुढ़कने का कोई सवाल ही नहीं है।"

पार्टी में देर से आना

मेरे एक मित्र ने हाल ही में कहा था, "जब मैं किसी जोरदार स्टॉक के बारे में सुनता हूँ और उसे खरीदता हूँ, तो उसके बाद वह हमेशा नीचे गिरने लगता है। मैं शिखर पर खरीदता हूँ, क्योंकि यह बहुत जोरदार, लोकप्रिय

शेयर है, लेकिन एक दिन बाद ही यह नीचे की ओर आने लगता है। मैं हमेशा पार्टी में देर से क्यों पहुँचता हूँ?"

एक और शिकायत मैं अक्सर सुनता रहता हूँ : "शेयर का भाव गिर जाता है, इसलिए मैं उसे बेच देता हूँ, लेकिन अगले दिन यह दोबारा बढ़ जाता है। ऐसा क्यों होता है?"

मैं इसे "पार्टी में देर से आने" या "आपने इसे बहुत जल्दी बेच दिया" की घटना कहता हूँ। कोई चीज लोकप्रिय है या पिछले दो सालों से नंबर वन फ़ंड के रूप में मान्य है, उसमें समस्या यह है कि असल निवेशक पहले ही उस निवेश में अपने पैसे बना चुक हैं। उन्होंने इसमें जल्दी प्रवेश किया था और शिखर पर बाहर निकल गए। मेरे लिए, इस तरह की बात सुनने से अधिक कुठाजनक कुछ नहीं है, "मैंने यह शेयर 2 डॉलर के भाव पर खरीदा था और अब इसका भाव 35 डॉलर हो चुका है।" ऐसी कहानियों या ज़ोरदार टिप्प से मेरा कोई भला नहीं होता; सिर्फ़ कुठा ही होती है। इसीलिए आज जब मैं बाजार में तुरंत दौलत और तेज़ पैसे की ऐसी कहानियाँ सुनता हूँ, तो मैं बस वहाँ से दूर चल देता हूँ और न सुनने का विकल्प चुनता हूँ - क्योंकि ऐसी कहानियाँ दरअसल निवेश के बारे में नहीं हैं।

निवेश पेचीदा इसलिए है

अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "निवेश पेचीदा है, क्योंकि यह बहुत बड़ा विषय है। आस-पास देखने पर तुम्हें दिख जाएगा कि लोगों ने कई अलग-अलग चीजों में निवेश किया है। अपने उपकरणों को देखो। वे सभी उन कंपनियों के उत्पाद हैं, जिनमें लोगों ने निवेश किया था। तुम्हें बिजली एक युटिलिटी कंपनी से मिलती है, जिसमें लोग निवेश करते हैं। एक बार जब तुम यह समझ लेते हो तो, अपनी कार, गैस, टायर, सीट बेल्ट, विंडशील्ड वाइपर, स्पार्क प्लग, सड़क, सड़क की धारियों, अपने सॉफ्ट ड्रिंक, अपने मकान के फर्नीचर, अपने प्रिय स्टोर वाले शॉपिंग सेंटर, ऑफिस की इमारतों, बैंक, होटल, हवाई जहाज, हवाई अडडे के गलीचे आदि को देखो। ये सारी चीजें वहाँ इसलिए हैं, क्योंकि किसी ने उस व्यवसाय में निवेश किया था, जो तुम्हें जीवन को आधुनिक व सभ्य बनाने वाली चीजें प्रदान करता है। निवेश दरअसल इसी का नाम है।"

अमीर डैडी अक्सर निवेश के सबक का अंत इस कथन से करते थे: ''निवेश अधिकतर लोगों के लिए इतना पेचीदा विषय इसलिए है, क्योंकि अधिकतर लोग जिसे निवेश कहते हैं, वह दरअसल निवेश नहीं होता।''

अगले अध्याय में, अमीर डैडी मेरा मार्गदर्शन करके दुविधा को कम करते हैं और इस समझ की ओर ले जाते हैं कि निवेश सचमुच क्या है।

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

निवेश एक वृहद विषय है, जिसके बारे में अलग-अलग लोगों की अलग-अलग राय होती है।

तो मानसिक दृष्टिकोण प्रश्न है:

1. क्या आपको एहसास है कि निवेश का मतलब अलग-अलग लोगों के लिए अलग-अलग होता है?

हाँ _ नहीं _

2. क्या आपको एहसास है कि निवेश के विषय पर जितना ज्ञान उपलब्ध है, उसे कोई भी एक अकेला इंसान नहीं जान सकता?

हाँ _ नहीं _

3. क्या आपको एहसास है कि एक व्यक्ति कह सकता है कि कोई निवेश अच्छा है और दूसरा व्यक्ति कह सकता है कि वही निवेश बुरा है और दोनों के ही तर्क सही हो सकते हैं?

हाँ _ नहीं _

4. क्या आप निवेश के विषय पर दिमाग को खुला रखने के इच्छुक हैं? क्या आप इस विषय पर भिन्न दृष्टिकोणों को सुनने के इच्छुक हैं?

हाँ _ नहीं _

5. क्या अब आप जागरूक हैं कि विशिष्ट उत्पादों और पद्धतियों पर केंद्रित होने का हमेशा यह मतलब नहीं होता कि वे निवेश हैं?

हाँ _ नहीं _

6. क्या आपको एहसास है कि किसी दूसरे व्यक्ति के लिए जो निवेश अच्छा है, हो सकता है कि वह आपके लिए अच्छा न हो?

हाँ _ नहीं _

निवेशक का सबक # 6

निवेश कोई उत्पाद या पद्धति नहीं, बल्कि योजना है

मुँ

इसे अक्सर इस तरह के सवाल पूछे जाते हैं, 'मेरे पास निवेश करने के लिए 10,000 डॉलर हैं। आपके हिसाब से मुझे कहाँ निवेश करना चाहिए?"

इस पर मेरा सामान्य जवाब होता है "क्या आपके पास कोई योजना है?"

कुछ महीनों पहले मैं सैन फ्रांसिस्को के एक रेडियो स्टेशन पर कार्यक्रम दे रहा था। कार्यक्रम निवेश पर था और एक बहुत लोकप्रिय स्थानीय शेयर दलाल इसकी मेजबानी कर रहा था। एक श्रोता का फोन आया, जो निवेश संबंधी सलाह चाहता था, "मेरी उम्र 42 साल है। मेरे पास अच्छी नौकरी है, लेकिन पैसा नहीं है। मेरी माँ का एक मकान है, जिस पर काफी कर्ज मिल सकता है। मकान की क्रीमत लगभग 8 लाख डॉलर है और उस पर सिर्फ 1 लाख डॉलर का कर्ज बचा है। उनका कहना है कि मेरे निवेश की खातिर वे मकान पर कुछ और कर्ज ले लेंगी। आपके हिसाब से मुझे किसमें निवेश करना चाहिए? शेयरों में या जमीन-जायदाद में?"

एक बार फिर मेरा जवाब था, "क्या आपके पास कोई योजना है?"

"मुझे योजना की ज़रूरत नहीं है," जवाब आया। "मैं तो बस आपसे यह जानना चाहता हूँ कि किसमें निवेश करूँ। मैं जानता चाहता हूँ कि आपके हिसाब से अचल संपत्ति का बाजार बेहतर है या शेयर बाजार।"

"मैं जानता हूँ कि आप क्या जानना चाहते हैं - लेकिन क्या आपके पास कोई योजना है?" मैंने एक बार फिर पूरी विनम्रता से पूछा।

'मैंने आपको बताया ना कि मुझे किसी योजना की ज़रूरत नहीं है,' फोन करने वाले ने कहा। 'मैंने बता तो दिया कि पैसे मेरी माँ देंगी।'

इसलिए मेरे पास पैसा है। इसीलिए मुझे किसी योजना की ज़रूरत नहीं है। मैं निवेश करने के लिए तैयार हूँ। मैं बस यह जानना चाहता हूँ कि आपके हिसाब से कौन सा बाजार बेहतर है : शेयर बाजार या अचल संपत्ति बाजार। मैं यह भी जानना चाहता हूँ कि मुझे अपनी माँ का कितना पैसा अपने खुद के मकान पर खर्च करना चाहिए। यहाँ बे एरिया में कीमतें इतनी तेजी से ऊपर जा रही हैं कि मैं अब और इंतज़ार नहीं करना चाहता।“

एक अन्य नीति का उपयोग करने का निर्णय लेते हुए मैंने पूछा, “अगर आप 42 साल के हैं और आपके पास अच्छी नौकरी है, तो फिर ऐसा क्यों है कि आपके पास कोई पैसा नहीं है? अगर आप अपनी माँ के मकान पर कर्ज़ लेते हैं और आपका निवेश डूब जाता है, तो क्या वे अतिरिक्त कर्ज़ के साथ घर की किस्त चुका सकती हैं? और अगर आपकी नौकरी छूट जाती है या बाजार लुढ़क जाता है, तो क्या आप नए मकान का खर्च उठा सकते हैं, अगर आप इसे उतने में न बेच पाएँ, जितने में आपने इसे खरीदा था?”

लगभग 4 लाख श्रोताओं ने उसका जवाब सुना। “इस सबसे आपको कोई मतलब नहीं होना चाहिए। मैंने तो सोचा था कि आप एक निवेशक हैं। मुझे निवेश संबंधी सलाह देने के लिए आपको मेरे निजी जीवन की चीर-फाड़ करने की ज़रूरत नहीं है। और मेरी माँ को बीच में न लाएं। मैं व्यक्तिगत सलाह नहीं चाहता, बस निवेश सलाह चाहता हूँ।”

निवेश सलाह व्यक्तिगत सलाह है

मैंने अपने अमीर डैडी से जो सबसे महत्वपूर्ण सबक सीखे, उनमें से एक यह था: “निवेश कोई उत्पाद या पद्धति नहीं, बल्कि एक योजना है।” उन्होंने आगे कहा था, “निवेश एक निहायत व्यक्तिगत योजना है।”

निवेश पर एक सबक के दौरान उन्होंने पूछा था. “क्या तुम जानते हो कि इतने अलग-अलग किस्म के कार और ट्रक क्यों बनते हैं?”

मैंने कुछ समय तक इस बारे में सोचा और आखिरकार जवाब दिया, “मुझे लगता है कि इतने अलग-अलग प्रकार के लोग हैं और लोगों की अलग-अलग आवश्यकताएँ हैं। एक अकेले आदमी को नौ यात्रियों वाली बड़ी स्टेशन वैगन की ज़रूरत शायद न हो, लेकिन पाँच बच्चों वाले परिवार

को इसकी ज़रूरत होगी। और कोई किसान दो सीट वाली स्पोर्ट्स कार के बजाय पिकअप ट्रक को ज्यादा पसंद करेगा।”

“सही कहा,” अमीर डैडी ने कहा। “इसीलिए अक्सर निवेश उत्पादों को ‘निवेश वाहन’ भी कहा जाता है।”

“उन्हें ‘वाहन’ कहा जाता है? मैंने दोहराया। “निवेश वाहन क्यों?”

“क्योंकि वे वाहन ही तो होते हैं,” अमीर डैडी बोले। “इतने सारे अलग-अलग निवेश उत्पाद या वाहन इसलिए हैं, क्योंकि लोगों की ज़रूरतें अलग-अलग हैं। जैसे, पाँच बच्चों वाले परिवार की आवश्यकताएँ एक अकेले आदमी या किसान की आवश्यकताओं से भिन्न हैं।”

“लेकिन ‘वाहन’ शब्द क्यों?” मैंने एक बार फिर पूछा।

“क्योंकि वाहन आपको बिंदु अ से बिंदु ब तक पहुँचाता है,” अमीर डैडी ने कहा। “आप आर्थिक रूप से जहाँ हैं, वहाँ से निवेश उत्पाद या वाहन आपको वहाँ तक पहुँचाता है, जहाँ आप आर्थिक दृष्टि से भविष्य में किसी समय पहुँचना चाहते हैं।”

“इसीलिए निवेश एक योजना है,” मैंने कहा और अपना सिर धीरे-धीरे हिलाया। मुझे समझ में आने लगा था।

“मान लेते हैं कि निवेश हवाई से न्यू यॉर्क तक की यात्रा की योजना बनाने जैसा है। ज़ाहिर है, आप जानते हैं कि यात्रा के पहले चरण में साइकिल या कार से काम नहीं चलेगा। इसका मतलब है कि समुद्र पार करने के लिए आपको किसी नाव, पानी के जहाज या हवाई जहाज की ज़रूरत होगी।”

“और एक बार जब मैं ज़मीन पर पहुँच जाता हूँ, तो न्यू यॉर्क तक पहुँचने के लिए मैं पैदल चल सकता हूँ, साइकिल की सवारी कर सकता हूँ, कार से यात्रा कर सकता हूँ, ट्रेन या बस से जा सकता हूँ।” मैंने जोड़ा।

“ये सभी अलग-अलग वाहन हैं।” अमीर डैडी ने अपना सिर हिलाया। “और यह ज़रूरी नहीं है कि उनमें से कोई भी दूसरे से बेहतर हो। देखो, अगर तुम्हारे पास बहुत सारा समय है और तुम वाक्रई देहात या जंगल देखना चाहते हो, तो पैदल चलना या साइकिल से यात्रा करना सबसे अच्छा रहेगा। सिर्फ़ यही नहीं, यात्रा की समाप्ति पर तुम अधिक स्वस्थ भी हो जाओगे। लेकिन अगर तुम्हें कल ही न्यू यॉर्क पहुँचना है, तो स्पष्ट रूप

से हवाई से न्यू यॉर्क तक हवाई उड़ान भरना ही सबसे अच्छा और एकमात्र विकल्प होगा, अगर तुम समय पर पहुँचना चाहते हो।"

"कई लोग शेयर जैसे उत्पाद और फिर ट्रेडिंग जैसी पद्धति पर ध्यान केंद्रित करते हैं, लेकिन उनके पास दरअसल कोई योजना नहीं होती। क्या आप यही कह रहे हैं?"

अमीर डैडी ने सिर हिलाया। "अधिकतर लोग उस चीज़ से पैसा बनाने की कोशिश कर रहे हैं, जिसे वे निवेश मानते हैं। लेकिन ट्रेडिंग या व्यापार निवेश नहीं है।"

"अगर यह निवेश नहीं है, तो फिर यह क्या है?" मैंने पूछा।

"यह ट्रेडिंग या व्यापार है," अमीर डैडी ने कहा। "और व्यापार एक पद्धति या तकनीक है। शेयरों का व्यापार करने वाला व्यक्ति उस व्यक्ति से ज्यादा अलग नहीं होता, जो किसी मकान को खरीदता है, उसका हुलिया ठीक करता है और ज्यादा लाभ में उसे बेच देता है। एक शेयरों का व्यापार करता है। दूसरा अचल संपत्ति का व्यापार करता है। वास्तव में, ट्रेडिंग या व्यापार सदियों पुरानी तकनीक है। ऊँट शानदार सामान लेकर रेगिस्तान पार करते थे और उन्हें यूरोप के उपभोक्ताओं तक पहुँचाते थे। तो रीटेलर भी एक मायने में व्यापारी है। और व्यापार एक पेशा है। लेकिन यह वह नहीं है, जिसे मैं निवेश कहता हूँ।"

"आपके लिए निवेश एक योजना है, एक ऐसी योजना जो आपको आपकी वर्तमान स्थिति से वहाँ तक पहुँचाती है जहाँ आप पहुँचना चाहते हैं," मैंने कहा और अमीर डैडी के अंतरों को समझने की पूरी कोशिश की।

अमीर डैडी ने सिर हिलाते हुए कहा। "मैं जानता हूँ कि यह मीन मेख निकालने वाली बात है और बहुत छोटा विवरण नज़र आता है। लेकिन मैं निवेश के विषय के चारों ओर फैली इस दुविधा को कम करने की पूरी कोशिश करना चाहता हूँ। हर दिन मैं ऐसे लोगों से मिलता हूँ, जो सोचते हैं कि वे निवेश कर रहे हैं, लेकिन आर्थिक दृष्टि से वे कहीं नहीं जा रहे हैं। उन्हें देखकर तो ऐसा लगता है, जैसे वे किसी ठेलागाड़ी को गोल-गोल घुमा रहे हों।"

इसमें एक से अधिक वाहन की ज़रूरत होती है

पिछले अध्याय में मैंने उपलब्ध अलग-अलग प्रकार के कुछ निवेश उत्पादों और पद्धतियों की सूची बताई थी। हर दिन नए उत्पाद बन रहे हैं, क्योंकि लोगों की आवश्यकता अलग-अलग होती है। जब लोग अपनी व्यक्तिगत वित्तीय योजना के बारे में स्पष्ट नहीं होते हैं, तो ये सारे अलग-अलग उत्पाद और पद्धतियाँ तनावपूर्ण व दुविधापूर्ण बन जाते हैं।

अमीर डैडी ने कई निवेशकों का वर्णन करते समय कहा कि वे ठेलागाड़ी को अपना वाहन बनाते हैं। "बहुत सारे तथाकथित निवेशक किसी एक निवेश उत्पाद और एक निवेश पद्धति पर आसक्त हो जाते हैं। मिसाल के तौर पर, कोई सिर्फ शेयरों में निवेश करता है या कोई दूसरा सिर्फ अचल संपत्ति में ही निवेश करता है। व्यक्ति वाहन के प्रति आसक्त हो जाता है और बाकी सभी निवेश वाहनों तथा उपलब्ध पद्धतियों को देखने में असफल रहता है। वह आदमी उस एक ठेलागाड़ी का विशेषज्ञ बन जाता है और हमेशा उसे एक गोल दायरे में धकाता रहता है।"

एक दिन जब वे निवेशकों और उनकी ठेलागाड़ियों के बारे में हँस रहे थे, तो मुझे अधिक स्पष्ट करने का आग्रह करना पड़ा। उनकी प्रतिक्रिया थी, "कुछ लोग एक ही प्रकार के उत्पाद और एक ही पद्धति के विशेषज्ञ बन जाते हैं। ठेलागाड़ी पर आसक्त होने से मेरा यही मतलब है। ठेलागाड़ी काम करती है। यह बहुत सारी नकदी को इधर से उधर पहुंचाती है, लेकिन यह फिर भी ठेलागाड़ी ही रहती है। एक सच्चा निवेशक वाहनों या पद्धतियों के प्रति आसक्त नहीं होता है। सच्चे निवेशक के पास एक योजना होती है। उसके पास अलग-अलग निवेश वाहनों और पद्धतियों के लिए कई विकल्प होते हैं। सच्चा निवेशक तो बस इतना चाहता है कि वह बिंदु अ से बिंदु ब तक सुरक्षित रूप से और इच्छित समयसीमा में पहुँच जाए। वह व्यक्ति ठेलागाड़ी का मालिक नहीं बनना चाहता या उसे धकाना नहीं चाहता।"

मेरी दुविधा अब भी दूर नहीं हुई थी, इसलिए मैंने उनसे अधिक स्पष्ट करने को कहा। "देखो," उन्होंने कहा और अब वे थोड़े कुंठित हो रहे थे, "अगर मैं हवाई से न्यू यॉर्क जाना चाहता हूँ, तो मेरे पास कई वाहनों का विकल्प रहता है। लेकिन मैं उनका मालिक नहीं बनना चाहता। मैं तो बस उनका उपयोग करना चाहता हूँ। जब मैं किसी हवाई जहाज़ में बैठता हूँ, तो मैं उसे उड़ाना नहीं चाहता। मैं उसके प्रेम में नहीं पड़ना चाहता। मैं तो

बस जहाँ हूँ, वहाँ से उस जगह तक पहुँचना चाहता हूँ, जहाँ मुझे जाना है। जब मैं हवाई अड्डे पर उतरता हूँ, तो मैं हवाई अड्डे से होटल तक पहुँचने के लिए टैक्सी का इस्तेमाल करना चाहता हूँ। होटल पहुँचने पर दरबान मेरे सामान को कमरे तक पहुँचाने के लिए हाथगाड़ी का इस्तेमाल करता है। मैं उस हाथगाड़ी का मालिक नहीं बनना चाहता या उसे धकाना नहीं चाहता।"

"तो फर्क क्या है? मैंने पूछा।

"जो लोग खुद को निवेशक मानते हैं, उनमें से कई तो निवेश वाहन पर आसक्त हो जाते हैं। वे सोचते हैं कि उन्हें शेयरों या अचल संपत्ति को पसंद करना होगा, ताकि वे उनका इस्तेमाल निवेश वाहन के रूप में कर सकें। इसलिए वे अपनी पसंद के निवेशों की तलाश करते हैं, लेकिन योजना नहीं बनाते हैं। ऐसे निवेशक दायरों में यात्रा करते रहते हैं और आर्थिक बिंदु अ से आर्थिक बिंदु ब तक कभी नहीं पहुँच पाते।"

"तो यह जरूरी नहीं है कि आप जिस विमान में यात्रा करते हैं, उसके प्रेम में पड़ें। इसी तरह आपको अपने शेयरों, बॉण्ड या ऑफिस की इमारतों के प्रेम में पड़ने की भी जरूरत नहीं है। वे तो बस वाहन हैं," मैंने कहा, "वाहन, जो आपको वहाँ पहुँचाते हैं जहाँ आप पहुँचना चाहते हैं।"

अमीर डैडी ने सिर हिलाया 'मैं इन वाहनों की क़द्र करता हूँ। मेरा विश्वास है कि लोग इन वाहनों की परवाह करें, मैं तो बस इन वाहनों के प्रति आसक्त नहीं होता - न ही मैं आवश्यक रूप से इनका मालिक बनना चाहता हूँ या उन्हें चलाने में समय लगाना चाहता हूँ।'

मैंने पूछा, "जब लोग अपने निवेश वाहनों के प्रति आसक्त हो जाते हैं, तो क्या होता है?"

"वे सोचने लगते हैं कि उनका निवेश वाहन ही एकमात्र वाहन है या वही सर्वश्रेष्ठ वाहन है। मैं उन लोगों को जानता हूँ जो सिर्फ शेयरों में निवेश करते हैं और उन लोगों को भी, जो सिर्फ अचल संपत्ति में निवेश करते हैं। ठेलागाड़ी पर आसक्त होने से मेरा यही मतलब है। ज़रूरी नहीं है कि सोच गलत हो। बात बस यह है कि वे अक्सर अपनी योजना के बजाय अपने वाहन पर ध्यान केंद्रित कर बैठते हैं। हालाँकि वे निवेश उत्पादों को खरीदकर रोककर और बेचकर बहुत सा पैसा तो बना सकते हैं लेकिन हो

सकता है कि पैसा उन्हें वहाँ तक न ले जा पाए, जहाँ वे पहुँचना चाहते हैं।"

"तो आपको एक योजना की जरूरत है, "मैंने कहा, "और मेरी योजना ही यह तय करेगी कि मुझे किन अलग-अलग प्रकारों के निवेश वाहनों की जरूरत होगी।"

अमीर डैडी ने सिर हिलाते हुए कहा, "दरअसल, तब तक निवेश मत करो जब तक कि तुम्हारे पास कोई योजना न हो। हमेशा याद रखो कि निवेश कोई उत्पाद या पद्धति नहीं, बल्कि एक योजना है। यह एक बहुत महत्वपूर्ण सबक है।"

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

जब कोई व्यक्ति मकान बनाता है, तो वह आम तौर पर योजना या नक्शा बनाने के लिए एक आर्किटेक्ट को बुलाता है। क्या आप कल्पना कर सकते हैं कि अगर कोई बस कुछ लोगों को बुलाए और बिना किसी योजना के मकान बनाना शुरू कर दे, तो क्या होगा? कई लोग अपने वित्तीय मकान इसी तरह बनाते हैं।

अमीर डैडी ने मुझे वित्तीय योजनाएँ लिखने का मार्गदर्शन दिया। यह आसान प्रक्रिया नहीं थी, न ही इसमें पहलेपहल समझदारी नजर आई। लेकिन कुछ समय बाद यह मेरे सामने बहुत स्पष्ट हो गया कि मैं आर्थिक दृष्टि से कहाँ पर था और कहीं पहुँचना चाहता था। एक बार जब मुझे यह पता चल गया, तो नियोजन की प्रक्रिया आसान हो गई। दूसरे शब्दों में, मेरे लिए सबसे मुश्किल हिस्सा यह पता लगाना था कि मैं क्या चाहता था।

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्न ये हैं:

1. क्या आप यह पता लगाने में समय निवेश करना चाहते हैं कि आप आज आर्थिक दृष्टि से कहाँ पर हैं और आप आर्थिक दृष्टि से कहाँ पर पहुँचना चाहते हैं?

इसके बाद क्या आप यह लिखने के इच्छुक हैं कि आप वहाँ तक पहुँचने की योजना कैसे बनाएँ? इसके अलावा, हमेशा याद रखें कि किसी भी योजना को दरअसल तब तक योजना नहीं कहा जा

सकता, जब तक कि आप इसे लिख न लें और किसी दूसरे को दिखा न लें।

हाँ _____ नहीं _____

2. क्या आप कम से कम एक वित्तीय पेशेवर से मिलने और यह पता लगाने के इच्छुक हैं कि उसकी सेवाएँ आपकी दीर्घकालीन निवेश योजनाओं में कैसे मदद कर सकती हैं?

हाँ _____ नहीं _____

नीति की भिन्नता का पता लगाने के लिए आप दो-तीन पेशेवर व्यक्तियों से भी मिल सकते हैं।

निवेशक का सबक #7

आप अमीर बनने की योजना बना रहे हैं या
रारीब बनने की योजना बना रहे हैं?

"अ"

धिकतर लोग रारीब बनने की योजना बना रहे हैं,"
अमीर डैडी ने कहा।

'क्या?' मैंने हैरत में जवाब दिया। "आप ऐसा
क्यों कहते हैं? आप ऐसा कैसे कह सकते हैं

"मैं तो बस लोगों की कही बातें सुनता हूँ और लोग यही कहते हैं,
" अमीर डैडी ने कहा। "अगर तुम किसी व्यक्ति के अतीत, वर्तमान और
भविष्य को देखना चाहते हो, तो बस उसके शब्दों पर गौर करो।"

शब्दों की शक्ति

शब्दों की शक्ति पर अमीर डैडी का सबक बहुत शक्तिशाली था। उन्होंने
पूछा था, "'क्या तुमने किसी को यह कहते सुना है, 'पैसा बनाने के लिए
पैसे की ज़रूरत होती' है'?"

मैं फ्रिज से दो सॉफ्ट ड्रिंक निकालने के लिए खड़ा हुआ और बोला,
'हाँ। मैं इसे हर समय सुनता हूँ। आप यह क्यों पूछ रहे हैं?"

"देखो, पैसा बनाने के लिए पैसे की ज़रूरत होती है, यह विचार बहुत
बुरा होता है, खास तौर पर तब जब कोई व्यक्ति अधिक पैसे चाहता हो,
" अमीर डैडी ने कहा।

अमीर डैडी को उनका सॉफ्ट ड्रिंक थमाते हुए मैं बोला, "मैं समझ
नहीं पाया। आपका मतलब है, पैसे बनाने के लिए पैसे की ज़रूरत नहीं
होती?"

"नहीं, " अमीर डैडी ने अपना सिर हिलाते हुए कहा। "पैसे बनाने
में पैसे की ज़रूरत नहीं होती। इसके लिए उस चीज़ की ज़रूरत होती है,

जो हम सभी के पास पहले से ही मौजूद है और जिसे हासिल करना पैसे से काफी कम महँगा होता है। वास्तव में, कई मायनों में इसके लिए जिस चीज़ की जरूरत होती है, वह मुक्त मिलती है।"

इस कथन से मेरी जिज्ञासा जाग गई, लेकिन वे मुझे यह बताने को तैयार नहीं थे कि यह क्या था। इसके बजाय निवेश पर सबक खत्म होने के बाद उन्होंने मुझे एक काम सौंप दिया। 'मैं चाहता हूँ कि हमारे दोबारा मिलने से पहले तुम एक दिन अपने डैडी को डिनर पर आमंत्रित करो - लंबे धीमे चलने वाले डिनर पर। मैं चाहता हूँ कि पूरे समय तुम उनके शब्दों पर ध्यास ध्यान दो। उनके शब्द सुनने के बाद उस संदेश पर ध्यान देना, जो उनके शब्द भेज रहे हैं।

इस समय तक मुझे आदत पड़ चुकी थी कि मैं अमीर डैडी के सांपे अजीबोगरीब काम चुपचाप कर दूँ भले ही वे उस विषय से असंबद्ध दिखते हों, जिस पर हम चर्चा या अध्ययन कर रहे थे। बहरहाल वे, पहले अनुभव और बाद में सबक की अवधारणा में दृढ़ विश्वास रखते थे। इसलिए मैंने अपने डैडी को फोन करके उनके प्रिय रेस्तराँ में डिनर की तारीख तय कर ली।

लगभग एक सप्ताह बाद अमीर डैडी और मैं दोबारा मिले। उन्होंने पूछा, "'डिनर कैसा रहा?'"

"दिलचस्प," मैंने जवाब दिया। "'मैंने बहुत सावधानी से उनके शब्दों के चयन, शब्दों के अर्थ और शब्दों के पीछे के विचार सुने।'"

"और तुमने क्या सुना?"

"मैंने सुना, 'मैं कभी अमीर नहीं बन पाऊँगा,' "मैंने कहा। 'लेकिन मैंने यह बात तो जिंदगी में अधिकतर समय सुनी है। वास्तव में, वे परिवार वालों से अक्सर कहते रहते थे, 'जिस पल मैंने स्कूल टीचर बनने का निर्णय लिया, मैं जानता था कि मैं कभी अमीर नहीं बन पाऊँगा।'"

"तो तुमने कुछ बातें पहले भी सुनी थीं?"

"कई बार। बार-बार।" मैंने सिर हिलाते हुए कहा।

"तुमने और क्या बार-बार सुना है?" अमीर डैडी ने पूछा।

मैंने जवाब दिया, "'क्या तुम सोचते हो कि हमारे यहाँ पैसे के पेड़ लगे हैं?' 'क्या तुम सोचते हो कि मैं पैसों का बना हूँ?' 'अमीर लोग

दूसरों की उस तरह परवाह नहीं करते हैं जिस तरह मैं करता हूँ।''' पैसे कमाना मुश्किल होता है। 'और' मैं अमीर के बजाय सुखी बनना ज्यादा पसंद करूँगा।''

अमीर डैडी ने पूछा, "अब तुम्हें समझ आया, मेरा क्या मतलब था कि तुम लोगों के शब्द सुनकर उनके अतीत, वर्तमान और भविष्य को देख सकते हो?"

सिर हिलाते हुए मैंने कहा, "और मैंने एक और बात पर भी गौर किया है।

"वह क्या?" अमीर डैडी ने पूछा।

"आपकी शब्दावली व्यवसायी और निवेशक की है। मेरे डैडी की शब्दावली स्कूल टीचर की है। आप 'पूँजीकरण दरों,' 'वित्तीय लीवरेज,' 'ईबीआईटी,' 'प्रोइयूसर प्राइस इंडेक्स,' 'मुनाफे,' और 'कैशल्लो' जैसे शब्दों का इस्तेमाल करते हैं। वे 'टेस्ट स्कोर,' 'अनुदान,' 'व्याकरण,' 'साहित्य,' 'सरकारी विनियोजन,' और 'कार्यकाल' जैसे शब्दों का इस्तेमाल करते हैं।"

अमीर डैडी ने मुस्कुराते हुए कहा, "पैसा बनाने में पैसे की जरूरत नहीं होती। इसमें शब्दों की जरूरत होती है। अमीर आदमी और गरीब आदमी के बीच का फर्क किसी व्यक्ति की शब्दावली में होता है। इंसान को ज्यादा अमीर बनने के लिए बस अपनी वित्तीय शब्दावली को बढ़ाना होता है। और सबसे अच्छी खबर यह है कि अधिकतर शब्द मुफ्त हैं।"

1980 के दशक में मैंने अपना ज्यादातर समय उद्यमिता और निवेश पढ़ाने में लगाया। इस दौरान मैं लोगों की शब्दावली के बारे में बहुत जागरूक हो गया और इस बारे में भी कि उनके शब्दों का उनकी आर्थिक स्थिति से क्या संबंध था। मैंने थोड़ा शोध किया और पाया कि अंग्रेजी भाषा में लगभग 10 लाख शब्द हैं। आम आदमी सिर्फ कुछ हजार शब्दों में ही माहिर होता है। अगर लोग अपनी वित्तीय सफलता को बढ़ाना चाहते हैं, तो यह किसी खास विषय में शब्दावली को बढ़ाने से शुरू होता है। मिसाल के तौर पर, जब मैं अचल संपत्ति के छोटे सौदों में निवेश कर रहा था, जैसे अकेले परिवार के किराए की जायदादों में, तो मेरी उस विषय संबंधी शब्दावली बढ़ गई। जब मैंने निजी कंपनियों में निवेश शुरू किया,

तो उस विषय में मेरी शब्दावली का बढ़ना लाजिमी था, ताकि मैं ऐसी कंपनियों में निवेश करते समय आरामदेह महसूस कर सकूँ।

स्कूल-कॉलेज में वकील क्रानून की शब्दावली सीखते हैं, डॉक्टर चिकित्सा की शब्दावली सीखते हैं और शिक्षक शिक्षकों की शब्दावली सीखते हैं। अगर कोई व्यक्ति निवेश, वित्त, धन, अकाउंटिंग, कॉर्पोरेट ली और टैक्सेशन की शब्दावली सीखे बिना स्कूल-कॉलेज से निकलता है, तो निवेशक के रूप में आरामदेह महसूस करना मुश्किल होता है।

मेरे कैशफ्लो बोर्ड गेम बनाने का एक कारण यह भी था कि गैर-निवेशकों का परिचय निवेश की शब्दावली से करा दूँ। हमारे सारे खेलों में खिलाड़ी अकाउंटिंग, कारोबार और निवेश के शब्दों के पीछे के संबंध को जल्दी ही सीख लेते हैं। बार-बार खेलने से खिलाड़ी संपत्ति (ऐसेट) और दायित्व (लाएविलिटी) जैसे शब्दों की सच्ची परिभाषा सीख लेते हैं, जिनका आम तौर पर बहुत ग़लत इस्तेमाल होता है।

अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "शब्दों की परिभाषा न जानने से भी ज्यादा दीर्घकालीन वित्तीय समस्याएं तब उत्पन्न होती हैं, जब आप किसी शब्द की ग़लत परिभाषा जानकर उसका उपयोग करने लगते हैं। किसी व्यक्ति के आर्थिक स्थायित्व के लिए इससे विनाशकारी कुछ नहीं है कि वह किसी दायित्व को संपत्ति कहने लगे।" इसीलिए वे वित्तीय शब्दों की परिभाषा के बारे में बहुत आग्रही थे। उन्होंने मुझे सिखाया कि मॉर्टगेज शब्द मॉर्टिंग शब्द से आया है, जिसका मतलब फ्रांसीसी भाषा में मृत्यु होता है। इस तरह मॉर्टगेज का शाब्दिक अर्थ है, "मृत्यु तक का वादा।"

और इसीलिए अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "पैसे बनाने में पैसे की जरूरत नहीं होती। पैसे बनाने और इससे भी महत्वपूर्ण बात, पैसे को क्रायम रखने के लिए बस अमीर आदमी की शब्दावली की जरूरत होती है।"

यह पुस्तक पढ़ते समय उन अलग-अलग शब्दों के बारे में जागरूक बनें, जिनका इस्तेमाल किया जा सकता है। और हमेशा याद रखें कि अमीर आदमी और ग़रीब आदमी के बीच का बुनियादी अंतर उसके शब्द हैं - और शब्द मुफ्त हैं।

ग़रीब बनने की योजना बनाना

अमीर डैडी के इस सबक के बाद मैं दूसरों के शब्द और से सुनने लगा। अंततः मैं इस नतीजे पर पहुँचा कि न जाने क्यों अधिकतर लोग अचेतन रूप से रारीब बनने की योजना बनाने में जुटे रहते हैं। आज मैं अक्सर लोगों के मुँह से सुनता हूँ, "जब मैं रिटायर हो जाऊँगा, तो मेरी आमदनी कम हो जाएगी।" और यह कम हो जाती है।

वे अक्सर यह भी कहते हैं, "जब मैं रिटायर हो जाऊँगा, तो मेरी आवश्यकताएँ कम हो जाएँगी, इसलिए मुझे कम आमदनी की जरूरत होगी।" उन्हें यह एहसास ही नहीं होता कि हालाँकि कुछ खर्च कम हो जाते हैं, लेकिन दूसरे खर्च बढ़ जाते हैं। और अक्सर ये खर्च बहुत ज्यादा होते हैं - जैसे बहुत बूढ़े होने पर पूर्णकालिक नर्सिंग-होम सेवा के खर्च, अगर वे बहुत बूढ़े होने लायक खुशक्रिस्त हों। बुजुर्गों के लिए औसत नर्सिंग होम की लागत आज कई लोगों की मासिक आमदनी से भी ज्यादा हो सकती है।

दूसरे लोग कहते हैं, "मुझे योजना बनाने की जरूरत ही नहीं है। मेरे पास ऑफिस का रिटायरमेंट और मेडिकल प्लान है।" ऐसी सोच के साथ समस्या यह है कि निवेश योजना में सिर्फ निवेश और धन ही शामिल नहीं होता, इसमें इससे अधिक शामिल होता है। निवेश करना शुरू करने से पहले वित्तीय योजना बनाना महत्वपूर्ण है, क्योंकि इसमें कई अलग-अलग वित्तीय आवश्यकताओं पर ध्यान देने की जरूरत होती है। इन आवश्यकताओं में कॉलेज की शिक्षा, रिटायरमेंट, चिकित्सा की लागत और दीर्घकालीन स्वास्थ्य सेवा शामिल हैं। इनमें से कई अक्सर बड़ी और महत्वपूर्ण आवश्यकताओं की व्यवस्था शेयरों और बॉण्ड या अचल संपत्ति के अतिरिक्त अन्य उत्पादों में निवेश करके की जा सकती है - जैसे बीमा उत्पाद और दूसरे निवेश वाहन।

भविष्य

मैं पैसे के बारे में इसलिए लिखता हूँ, क्योंकि मैं लोगों के दीर्घकालीन आर्थिक कल्याण की खातिर उन्हें शिक्षित करना चाहता हूँ। आज सूचना युग की सेवानिवृत्ति योजनाएँ आ चुकी हैं, जैसे अमेरिका में 401 (के), ऑस्ट्रेलिया में सुपरएन्युएशन प्लान और कैनेडा में रजिस्टर्ड रिटायरमेंट सेविंग्स प्लान (आरआरएसपी)। अब मुझे उन लोगों की ज्यादा चिंता

होने लगी है, जो सूचना युग के लिहाज से तैयार नहीं हैं। कर्मचारी के कामकाजी दिन खत्म होने के बाद औद्योगिक युग में कम से कम कंपनी और सरकार उसकी थोड़ी आर्थिक मदद करती थीं। आज जब किसी व्यक्ति का 401 (के) या ''कैश बैलेंस रिटायरमेंट प्लान'' (जो पारंपरिक पेंशन नहीं है) सुख जाता है, तो यह कंपनी की नहीं, व्यक्ति की स्वयं की समस्या होती है।

यह अनिवार्य है कि हमारे स्कूलों में बच्चों के दीर्घकालीन स्वास्थ्य और आर्थिक कल्याण की खातिर उन्हें निवेश करना सिखाया जाए। अगर हमने ऐसा नहीं किया, तो हमारे हाथों में एक बड़ा सामाजिक-आर्थिक टाइम-बम आ जाएगा।

मैं अक्सर अपनी क्लासों से कहता हूँ, ''यह सुनिश्चित करो कि तुम्हारे पास एक योजना हो। सबसे पहले, खुद से पूछो कि तुम अमीर बनने की योजना बना रहे हो या गरीब बनने की। अगर तुम गरीब बनने की योजना बना रहे हो, तो उप्रबढ़ने के साथ-साथ तुम्हें वित्तीय जगत ज्यादा मुश्किल लगेगा।'' अमीर डैडी ने कई साल पहले मुझसे कहा था, ''युवा होने में समस्या यह है कि तुम्हें यह पता नहीं होता कि बुढ़ापे में कैसा महसूस होता है। अगर तुम्हें यह बात पता होती कि बुढ़ापा कैसा होता है, तो तुम अपने वित्तीय जीवन की योजना अलग तरीके से बनाते।''

बुढ़ापे के लिए योजना बनाना

जीवन में जल्दी से जल्दी योजना बनाना महत्त्वपूर्ण है। जब मैं अपनी कक्षाओं के सामने यह बात कहता हूँ, तो अधिकतर विद्यार्थी सहमति में सिर हिलाते हैं। कोई भी योजना बनाने के महत्त्व से असहमत नहीं होता। समस्या यह है कि बहुत कम लोग दरअसल इसे करते हैं।

मैं जानता हूँ कि अधिकतर लोग इस बात से सहमत हो जाते हैं कि उन्हें एक वित्तीय योजना लिखने की जरूरत है, लेकिन बहुत कम लोग सचमुच इसे करने का समय निकालते हैं। इसलिए मैंने इस बारे में कुछ करने का निर्णय लिया। लंच के एक घंटे पहले एक क्लास में मैंने एक सूती कपड़े को अलग-अलग लंबाई में काटा। फिर मैंने विद्यार्थियों से कहा कि वे एक टुकड़ा लेकर उसके दोनों सिरे अपने टखनों पर बाँध लें, काफी कुछ वैसा ही जैसे इंसान धोड़े पर सवारी करते समय करता है। जब

उनके टखने एक फुट की दूरी पर बँध गए, तो मैंने उन्हें एक और कपड़ा देकर कहा कि वे इसके बीच से अपनी गर्दन निकालें और इसे अपने टखनों तक नीचे बाँध लें। कुल परिणाम यह था कि वे टखनों पर लड़खड़ा रहे थे और तनकर खड़े रहने के बजाय लगभग 45 डिग्री के कोण पर झुके हुए थे।

एक विद्यार्थी ने पूछा कि क्या यह यातना का नया रूप है। मैंने जवाब दिया ''नहीं। मैं तो आपमें से प्रत्येक को भविष्य में ले जा रहा हूँ, अगर आप इतना लंबा जीने लायक खुशक्रिस्मत हों। रस्सियाँ बताती हैं कि बुढ़ापा कैसा महसूस हो सकता है।''

कक्षा से एक धीमी आह निकली। कुछ तस्वीर ले रहे थे। तभी होटल स्टाफ ने लंबी टेबलों पर लंच रख दिया। लंच में सैंडविच, सलाद और पेय पदार्थ थे। समस्या यह थी कि भुने मांस का बस ढेर लगा था, जिसके टुकड़े नहीं किए गए थे, ब्रेड को काटा नहीं गया था सलाद भी नहीं काटा गया था और पेय पदार्थ सूखे पाउडर जैसे थे, जिनमें पानी मिलाना था। अब कमर झुके और बुढ़ापे का स्वाद चखने वाले विद्यार्थियों को अपना खुद का लंच तैयार करना पड़ा। अगले दो घंटे तक वे अपनी ब्रेड के टुकड़े करने, सैंडविच बनाने, सलाद बनाने, पेय बनाने, बैठने, खाने और सफ़ाई करने की मशक्कत में लगे रहे। जाहिर है, उन दो घंटों में कई को टॉयलेट जाने की जरूरत भी पड़ी।

जब दो घंटे खत्म हो गए, तो मैंने उनसे पूछा कि क्या वे अपने जीवन की वित्तीय योजना लिखने में कुछ मिनट लगाना चाहते हैं। जवाब उत्साहपूर्ण "हाँ" था। एक बार जब रस्सियाँ खुल गईं, तो योजना बनाने में उनकी सक्रिय रुचि देखना रोचक था। जब जीवन के बारे में उनका दृष्टिकोण बदल गया, तो नियोजन में उनकी रुचि भी नाटकीय रूप से बढ़ गई।

जैसा अमीर डैडी ने कहा था "युवा होने में समस्या यह है कि आप यह नहीं जानते कि बूढ़े होने पर कैसा महसूस होता है। अगर आपको पता होता कि बूढ़े होने पर कैसा महसूस होता है, तो आप अपने वित्तीय जीवन की योजना अलग तरीके से बनाते।" उन्होंने यह भी कहा था, "कई लोगों के साथ समस्या यह है कि वे सिर्फ रिटायरमेंट तक की ही योजना बनाते हैं। रिटायरमेंट तक की योजना बनाना ही काफ़ी नहीं है। आपको तो रिटायरमेंट से काफ़ी आगे तक की योजना बनाने की जरूरत है। वास्तव में,

आगर आप अमीर हैं, तो आपको अपने बाद कम से कम तीन पीढ़ियों तक के लिए योजना बनानी चाहिए। अगर आप ऐसा नहीं करते हैं, तो आपके जाने के बाद आपका पैसा भी जा सकता है। इसके अलावा, अगर इस धरती से आपके जाने के बाद आपके पैसे के लिए आपकी कोई योजना नहीं है, तो सरकार के पास है।"

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

हम अपने मौन और महत्वहीन लगाने वाले विचारों पर क़रीब से ग़ौर नहीं करते हैं। अमीर डैडी ने कहा था, "हम ज़ोर से जो कहते हैं, वह हमारे जीवन को तय नहीं करता है। सबसे अधिक शक्ति तो उन शब्दों में होती है, जो हम खुद से फुसफुसाकर कहते हैं।"

तो मानसिक दृष्टिकोण प्रश्न हैं:

1. आप अमीर बनने की योजना बना रहे हैं, या आप ग़रीब बनने की योजना बना रहे हैं?

अमीर _____ ग़रीब _____

2. क्या आप अपने गहरे, अक्सर मौन, विचारों पर ज्यादा ध्यान देने के इच्छुक हैं?

हाँ _____ नहीं _____

3. क्या आप अपनी वित्तीय शब्दावली बढ़ाने में समय देने के इच्छुक हैं? हाँ नहीं

हाँ _____ नहीं _____

आपका पहला लक्ष्य यह हो सकता है कि आप एक सप्ताह में एक नया वित्तीय शब्द सीखेंगे। बस कोई वित्तीय शब्द खोजें, शब्दकोश में इसका मतलब खोजें, शब्द की परिभाषा से अधिक आगे तक जाकर विस्तृत विवरण खोजें और उस सप्ताह किसी वाक्य में उस शब्द का इस्तेमाल भी करें।

अमीर डैडी शब्दों के मामले में बहुत सावधानी बरतने पर ज़ोर देते थे। वे अक्सर कहते थे, "शब्द विचार बनाते हैं, विचार वास्तविकता बनाते हैं और वास्तविकता जीवन बन जाती है। अमीर व्यक्ति और ग़रीब व्यक्ति के बीच बुनियादी फ़र्क उन शब्दों का होता है, जिनका वह इस्तेमाल करता है। अगर आप किसी व्यक्ति की बाहरी हकीकत को बदलना चाहते हैं, तो

पहले आपको उस व्यक्ति की अंदरूनी हक्कीकत को बदलने की ज़रूरत है। यह उसके द्वारा प्रयुक्त शब्दों को बदलकर, बेहतर करके या सुधार करके किया जाता है। अगर आप लोगों का जीवन बदलना चाहते हैं, तो पहले उनके शब्द बदलें। अच्छी खबर यह है कि शब्द मुफ्त हैं।''

निवेशक का सबक # ८

अगर आपके पास अच्छी योजना है और आप उस पर अमल करते हैं, तो आप अपने आप अमीर बनते हैं

मे

रे मित्र टॉम एक उत्कृष्ट शेयर दलाल हैं। वे अक्सर कहते हैं, ''दुखद बात यह है कि दस में से नौ निवेशक पैसे नहीं कमाते हैं।'' टॉम स्पष्ट करते हैं कि हालाँकि हो सकता है कि दस में से नौ निवेशक पैसे न गँवाएँ, लेकिन फिर भी वे पैसे कमाने में असफल रहते हैं।

अमीर डैडी ने भी मुझसे ऐसी ही बात कही थी, ''जो लोग खुद को निवेशक मानते हैं, उनमें से अधिकतर एक दिन पैसे बनाते हैं और फिर एक सप्ताह बाद उसे गँवा देते हैं। हालाँकि हो सकता है कि कुल मिलाकर वे पैसे न गँवाएँ, लेकिन वे पैसे कमा नहीं पाते हैं। इसके बावजूद वे खुद को निवेशक मानते हैं।''

बरसों पहले अमीर डैडी ने मुझे बताया था कि ज्यादातर लोग जिसे निवेश मानते हैं, वह दरअसल निवेश का हॉलीबुड संस्करण है। आम आदमी के दिमाग में ऐसी तस्वीरें रहती हैं कि फ्लोर ट्रेडर दिन के कारोबार के शुरू में खरीदी-बिक्री के ऑर्डर चिल्ला-चिल्लाकर बोल रहे हैं। या फिर उन शक्तिशाली उद्योगपतियों की तस्वीरें रहती हैं, जो एक ही सौदे में लाखों डॉलर बना लेते हैं। या फिर स्टॉक के भाव रसातल में जाने की तस्वीरें और निवेशकों के ऊँची ऑफिस की इमारतों से बाहर निकलने की तस्वीरें। अमीर डैडी के हिसाब से यह निवेश नहीं था।

मुझे एक कार्यक्रम याद है, जिसमें वॉरेन बफ़े का इंटरव्यू लिया जा रहा था। इंटरव्यू के दौरान मैंने उन्हें कहते सुना था, ''मैं बाज़ार सिफ़ एक कारण से जाता हूँ। मैं यह देखने जाता हूँ कि क्या कोई व्यक्ति कोई मूर्खतापूर्ण काम कर रहा है।'' बफ़े ने आगे स्पष्ट किया कि वे टीवी पर

आने वाले ज्ञानियों को नहीं देखते हैं। अपनी निवेश रणनीति बनाने के लिए वे शेयर के भाव के उतार-चढ़ाव को भी नहीं देखते हैं। दरअसल वे अपना निवेश शेयर के प्रचारकों और तथाकथित निवेश खबरों से पैसे बनाने वाले लोगों के प्रचार-प्रसार तथा शोर-शराबे से दूर करते हैं।

निवेश वह नहीं है, जो अधिकतर लोग इसे मानते हैं

बरसों पहले अमीर डैडी ने मुझे समझाया था कि निवेश वह नहीं है जो अधिकतर लोग इसे मानते हैं। उन्होंने कहा था, 'कई लोग सोचते हैं कि निवेश एक रोमांचक प्रक्रिया है, जहाँ बहुत सा नाटक होता है। कई लोग सोचते हैं कि निवेश का मतलब है बहुत सारा जोखिम क्रिस्मत, सही समय और ज़ोरदार टिप्स। कुछ को लगता है कि वे निवेश के रहस्यमय विषय के बारे में बहुत कम जानते हैं, इसलिए वे अपना विश्वास और पैसा किसी ऐसे व्यक्ति के सुपुर्द कर देते हैं जो उनके हिसाब से उनसे ज्यादा ज्ञानी है। कई अन्य तथाकथित निवेशक यह साबित करना चाहते हैं कि वे दूसरे लोगों से अधिक जानते हैं - इसलिए वे खुद निवेश करते हैं और यह साबित करने की फिराक में रहते हैं कि वे बाज़ार से बेहतर प्रदर्शन करके उसे हरा सकते हैं। हालाँकि कई लोगों को यह निवेश लगता है, लेकिन मेरे लिए यह निवेश करना नहीं है। मेरे लिए तो निवेश एक योजना है - अक्सर अमीर बनने की एक बोझिल, नीरस और लगभग मशीनी प्रक्रिया।'

जब मैंने अमीर डैडी की यह बात सुनी, तो मैंने इसे उनके सामने कई बार दोहराया। "निवेश एक योजना है - अक्सर अमीर बनने की एक बोझिल नीरस और लगभग मशीनी प्रक्रिया?" मैंने पूछा। "अमीर बनने की बोझिल नीरस और लगभग मशीनी प्रक्रिया से आपका क्या मतलब है?"

"इसका मतलब वही है जो मैंने कहा है," अमीर डैडी ने जवाब दिया। "निवेश बस एक योजना है, जिसमें अमीर बनने के फ़ार्मूले और रणनीतियाँ हैं एक तंत्र है - लगभग गारंटीशुदा।"

"एक ऐसी योजना जो गारंटी देती है कि आप अमीर बन जाते हैं?" मैंने पूछा।

'मैंने कहा, लगभग गारंटी,' अमीर डैडी ने दोहराया। 'थोड़ा-बहुत जोखिम तो हमेशा रहता है।'

"आपका मतलब है कि निवेश का जोखिम भरा, खतरनाक और रोमांचक होना जरुरी नहीं है?" मैंने झिझकते हुए पूछा।

"सही कहा अमीर डैडी ने जवाब दिया। "जाहिर है, जब तक कि तुम इसे ऐसा न चाहते हो या यह नहीं सोचते हो कि निवेश को ऐसा ही होना चाहिए। लेकिन मेरे लिए तो निवेश उतना ही सरल और नीरस काम है, जितना कि ब्रेड की बेकिंग की विधि पर अमल करना। व्यक्तिगत रूप से मैं जोखिम से नफरत करता हूँ। मैं तो बस अमीर बनना चाहता हूँ। इसलिए मैं बस योजना विधि या फॉर्मूले का अनुसरण करना चाहता हूँ। मेरे लिए निवेश का यही मतलब है।"

"अगर निवेश किसी विधि का पालन करने जितना सरल मामला है, तो फिर इस फॉर्मूले पर ज्यादा लोग क्यों नहीं चलते हैं?" मैंने पूछा।

"मुझे नहीं पता," अमीर डैडी ने कहा। "मैंने अक्सर खुद से यह सवाल पूछा है। मैं भी हैरान हुआ हूँ कि सौ अमरीकियों में से सिर्फ तीन ही अमीर क्यों हैं। इतने कम लोग एक ऐसे देश में अमीर कैसे बन सकते हैं, जो इस विचार पर आधारित था कि हममें से प्रत्येक को अमीर बनने का अवसर मिले? मैं अमीर बनना चाहता था। मेरे पास पैसे नहीं थे। इसलिए मेरे लिए यह सामान्य बुद्धि की बात थी कि अमीर बनने की योजना या विधि खोजूँ और फिर उसका अनुसरण करूँ। अपनी खुद की योजना क्यों बनाना, जब कोई दूसरा पहले ही आपको रास्ता दिखा चुका है?"

मैंने कहा, 'मुझे तो मालूम ही नहीं था कि ऐसी कोई विधि भी है।'

अमीर डैडी ने आगे कहा। "अब मुझे एहसास हो चुका है कि ज्यादातर लोगों को आसान योजना पर अमल करना इतना मुश्किल क्यों लगता है।"

"क्यों?" मैंने पूछा।

"क्योंकि अमीर बनने की आसान योजना पर अमल करना उबाऊ काम होता है," अमीर डैडी ने कहा। "इंसान बहुत जल्दी ऊब जाते हैं और कोई अधिक रोमांचक तथा मजेदार काम खोजना चाहते हैं। इसीलिए सौ में से सिर्फ तीन लोग ही अमीर बन पाते हैं। वे एक योजना पर अमल शुरू करते हैं, लेकिन जल्दी ही ऊब जाते हैं। इसलिए वे योजना पर अमल करना छोड़ देते हैं और फिर फटाफट अमीर बनने के किसी जादुई तरीके की तलाश करते हैं। वे बोरियत, मज़े और फिर बोरियत की प्रक्रिया

जिंदगी भर दोहराते रहते हैं। इसीलिए वे अमीर नहीं बन पाते। वे अमीर बनने की एक आसान सरल योजना पर चलने की बोरियत बर्दाश्त नहीं कर पाते। अधिकतर लोग सोचते हैं कि निवेश के जरिये अमीर बनने के लिए थोड़े जादू की ज़रूरत होती है। या वे सोचते हैं कि जो योजना जटिल नहीं है वह अच्छी नहीं हो सकती। मेरा भरोसा करो। निवेश के मामले में सरल जटिल से बेहतर होता है।"

"आपको अपना फ़ॉर्मूले कहीं से मिला?" मैंने पूछा।

"मोनोपॉली खेलकर," अमीर डैडी ने कहा। "हममें से अधिकतर ने बचपन में मोनोपॉली खेला है। फर्क यह है कि मैंने बड़े होने के बाद भी यह खेल खेलना नहीं छोड़ा। क्या तुम्हें याद है, बरसों पहले मैं तुम्हारे और माइक के साथ घंटों तक मोनोपॉली खेलता था?"

मैंने सिर हिलाया।

"और यह आसान खेल जबर्दस्त दौलत का जो फ़ॉर्मूले बताता है, क्या वह तुम्हें याद है?"

एक बार फिर मैंने सिर हिलाया।

अमीर डैडी ने पूछा "और यह सरल फ़ॉर्मूले या रणनीति क्या है?"

"चार हरे मकान खरीदो। फिर उन चार हरे मकानों के बदले में एक लाल होटल ले लो," मैंने धीरे से कहा जब बचपन की यादें मेरे दिमारा में तेजी से दौड़ी। "जब आप ग़रीब थे और असली जिंदगी में मोनोपॉली खेलना शुरू कर रहे थे, तब आपने हमें बार-बार बताया था कि आप यही कर रहे थे।"

"और मैंने यही किया," अमीर डैडी ने कहा। "क्या तुम्हें याद है, जब मैं तुम्हें अपने अपनी असल जिंदगी के हरे मकान और लाल होटल दिखाने ले गया था?"

"मुझे याद है," मैंने जवाब दिया। "मुझे याद है कि मैं इस बात से कितना प्रभावित था कि आपने असल जिंदगी में उस खेल को वाकई खेला था। उस वक्त मेरी उम्र सिर्फ़ 12 साल थी, लेकिन फिर भी मैं यह बात जानता था कि आपके लिए मोनोपॉली एक खेल से ज्यादा महत्वपूर्ण था। मुझे बस इस बात का एहसास नहीं हुआ कि यह सरल

खेल आपको अमीर बनने की एक रणनीति, विधि या फॉर्मूले सिखा रहा था। मैं इसे उस तरह नहीं देख पाया।"

फिर अमीर डैडी ने कहा, "एक बार जब मैंने फॉर्मूले सीख लिया, तो चार हरे मकान खरीदने और उन्हें एक लाल होटल में बदलने की प्रक्रिया या फॉर्मूले स्वचलित बन गया। मैं इसे अपनी नींद में भी कर सकता था और कई बार तो ऐसा लगता था, जैसे मैंने यही किया था। मैं इसे बिना ज्यादा सोचे स्वचलित रूप से करने लगा। मैंने सिर्फ दस साल तक इस योजना पर अमल किया और एक दिन जब मैं जागा, तो मुझे एहसास हुआ कि मैं अमीर बन गया था।"

"क्या यह आपकी योजना का एकमात्र हिस्सा था?" मैंने पूछा।

"नहीं, यह नहीं था। लेकिन यह रणनीति कई सरल फॉर्मूले में से एक थी, जिन पर मैं चला था। मेरा मानना है कि अगर फॉर्मूले जटिल है, तो वह अनुसरण करने लायक नहीं है। अगर उसे सीखने के बाद आप उसे स्वचलित अंदाज में नहीं कर सकते, तो आपको उसका अनुसरण नहीं करना चाहिए। इसीलिए अगर आपके पास एक सरण रणनीति है और आप इस पर चलते हैं, तो निवेश करना और अमीर बनना स्वचलित होता है।"

जो लोग सोचते हैं कि निवेश करना मुश्किल है, उनके लिए एक बेहतरीन पुस्तक

मेरी निवेश कक्षाओं में हमेशा कोई न कोई आलोचक या शंका करने वाला रहता है, जो मेरी इस बात पर आपत्ति उठाता है कि निवेश एक योजना पर चलने की सरल और उबाऊ प्रक्रिया है। इस प्रकार का व्यक्ति हमेशा अधिक तथ्य, अधिक आँकड़े और बुद्धिमान लोगों के अधिक प्रमाण चाहता है। चूँकि मैं तकनीकी विशेषज्ञ नहीं हूँ, इसलिए मेरे पास ऐसे लोगों द्वारा माँगे गए बौद्धिक प्रमाण नहीं थे - जब तक कि' मैंने निवेश पर एक बेहतरीन पुस्तक नहीं पढ़ी।

जेम्स पी. ओ 'शॉनसी ने उन लोगों के लिए एक आदर्श पुस्तक लिखी है, जो सोचते हैं कि निवेश जोखिम भरा, जटिल और खतरनाक होना चाहिए। यह उन लोगों के लिए भी आदर्श पुस्तक है, जो सोचते हैं कि वे बाज़ार से ज्यादा चतुर बनकर उसे हरा सकते हैं। इस पुस्तक में

यह सैद्धांतिक और संख्यात्मक सबूत है कि निवेश की निष्क्रिय या मशीनी प्रणाली अधिकतर मामलों में निवेश की इंसानी प्रणाली को हरा देगी - भले ही उस प्रणाली में पेशेवर निवेशक निवेश कर रहे हों, जैसे कि फँड मैनेजर। यह पुस्तक यह भी स्पष्ट करती है कि दस में से नौ निवेशक पैसे क्यों नहीं बना पाते हैं।

ओ 'शॉनसी की बेस्टसेलिंग पुस्तक का शीर्षक है

वॉट वर्क्स ऑन वॉल स्ट्रीट : द क्लासिक गाइड टु द बेस्ट-परफॉर्मिंग इनवेस्टमेंट स्ट्रैटिजीज ऑफ ऑल टाइम।

ओ 'शॉनसी निर्णय लेने के दो बुनियादी तरीकों में फँक्क बताते हैं :

1. तर्क और सहज ज्ञान पर आधारित

यह तरीका ज्ञान, अनुभव और सहज बोध पर आधारित है।

2. संख्यात्मक या आकड़ों पर आधारित

यह तरीका आकड़ों के बड़े नमूनों पर आधारित आजमाए हुए संबंधों पर पूरी तरह निर्भर होता है।

ओ 'शॉनसी ने पाया कि अधिकतर निवेशक निर्णय लेते वक्त सहज ज्ञान के तरीके को पसंद करते हैं। जो निवेशक सहज ज्ञान के तरीके को पसंद करते थे, अधिकतर प्रकरणों में वे ग़ालत निकले या उन्हें लगभग मशीनी तरीके ने हरा दिया। वे लिखते हैं, ''हम जिसे कारगर मानते हैं और जो सचमुच कारगर होता है, उसके बीच भारी अंतर होता है।'' वे द लिमिट्स ऑफ साइंटिफिक रीजनिंग के लेखक डेविड फॉस्ट का कथन बताते हैं, ''जितना हम मानते हैं, मानव विवेक उससे कहाँ अधिक सीमित है।''

ओ 'शॉनसी यह भी लिखते हैं, ''वे सभी (मनी मैनेजर) सोचते हैं कि उनके पास विजेता शेयर चुनने की बेहतर जानकारी, बुद्धि और योग्यता है, फिर भी 80 प्रतिशत समय एसएंडपी 500 इंडेक्स उन्हें हरा देती है।'' दूसरे शब्दों में शेयर चुनने का विशुद्ध मशीनी तरीके 80 प्रतिशत पेशेवर शेयर चुनने वालों को हरा देता है। इसका मतलब है कि भले ही आप शेयर चुनने के बारे में कुछ न जानते हों, लेकिन इसके बावजूद आप अधिकतर तथाकथित प्रशिक्षित और उच्च-शिक्षित पेशेवरों को हरा सकते हैं, बशर्ते आप निवेश की एक विशुद्ध मशीनी, गैर-सहजज्ञान की प्रणाली पर अमल करें। यह वैसा ही है, जैसा अमीर डैडी ने कहा था, ''यह स्वचलित है।''

इसे दूसरे तरीके से कहें, तो आप जितना कम सोचते हैं, आप कम जोखिम और कम चिंता के साथ उतना ही अधिक पैसा बनाते हैं।

ओ 'शॉनसी की पुस्तक में कुछ अन्य रोचक विचार भी हैं :

1. अधिकतर निवेशक सरल बुनियादी तथ्यों या आधार दरों के बजाय व्यक्तिगत अनुभव को ज्यादा पसंद करते हैं। एक बार फिर, वे वास्तविकता के बजाय सहज बोध पर भरोसा करते हैं।
2. अधिकतर निवेशक सरल के बजाय जटिल फँर्मूलों को पसंद करते हैं। यह विचार लोकप्रिय लगता है कि अगर फँर्मूला जटिल और मुश्किल नहीं है, तो यह अच्छा फँर्मूला नहीं हो सकता।
3. निवेश का सर्वश्रेष्ठ नियम है, इसे सरल रखो। वे कहते हैं कि चीज़ों को सरल रखने के बजाय, "हम चीज़ों को जटिल बनाते हैं, भीड़ का अनुसरण करते हैं, किसी शेयर की कहानी से प्रेम करने लगते हैं, अपने ज़बातों के आधार पर निर्णय लेते हैं, सलाहों और आभासों के हिसाब से ख़रीदते-बेचते हैं और हर निवेश को प्रकरण-दर-प्रकरण के आधार पर लेते हैं, जिसमें कोई निहित तालमेल या रणनीति नहीं होती ।"
4. आम निवेशक जो ग़लतियाँ करते हैं, पेशेवर संस्थागत निवेशकों में भी वही ग़लतियाँ करने की प्रवृत्ति होती है। ओ 'शॉनसी लिखते हैं, "'संस्थागत निवेशक कहते हैं कि वे निष्पक्षता से, भावरहित निर्णय लेते हैं, लेकिन वे ऐसा नहीं करते हैं। विलियम एम. ओ 'बार और जॉन एम. कॉनले की पुस्तक फँच्युन एंड फँली का एक कथन देखें : 'हालाँकि संस्थागत निवेशकों की डेस्क पर गहरी विश्लेषणात्मक रिपोर्टें भरी रहती है, लेकिन अधिकतर पेंशन अधिकारी अंदरूनी भावनाओं के आधार पर बाहरी मैनेजर चुनते हैं और लगातार खराब प्रदर्शन करने वाले मैनेजरों को सिर्फ़ इसलिए बनाए रखते हैं, क्योंकि उनके साथ उनके अच्छे व्यक्तिगत संबंध हैं।'
5. "निवेश सफलता हासिल करने की राह है दीर्घकालीन परिणामों का अध्ययन करना और एक या कई रणनीतियाँ खोजना, जिनमें समझदारी नज़र आती हो। फिर उस राह पर बने रहना।" वे यह भी कहते हैं, "'हमें यह देखना चाहिए कि शेयर नहीं, बल्कि रणनीतियाँ कितना अच्छा प्रदर्शन करती हैं।'"

6. इतिहास खुद को दोहराता है। बहरहाल, लोग इस बात पर यकीन करना चाहते हैं कि इस बार परिस्थितियाँ भिन्न होंगी। वे लिखते हैं, "लोग यह यकीन करना चाहते हैं कि वर्तमान अतीत से अलग होता है। बाज़ार अब कंप्यूटराइज़ड हो चुके हैं, थोक शेयर व्यापारियों का वर्चस्व हो गया है, छोटे निवेशक बाहर हो चुके हैं और उनकी जगह पर विशाल म्यूचुअल फंडों को नियंत्रित करने वाले मनी मैनेजर्स बैठे हैं, जिन्हें छोटे निवेशकों ने अपना पैसा दिया है। कुछ लोग सोचते हैं कि ये मनी मैनेजर्स अलग तरीके से निर्णय लेते हैं। वे यकीन करते हैं कि अतीत में आदर्श रणनीति यह नहीं बता सकती कि यह भविष्य में कैसा प्रदर्शन करेगी।"

लेकिन तब से ज्यादा कुछ नहीं बदला है, जब अद्भुत प्रतिभा के धनी सर आइज़ैक न्यूटन ने 1720 के साउथ सी ट्रेडिंग कंपनी बबल में अपनी दौलत गँवाई थी। न्यूटन ने अफ्रिका के साथ कहा था कि वे "आकाशीय पिंडों की गतियों की गणना तो कर सकते थे, लेकिन इंसान के पागलपन की नहीं।"

7. आपके पास जितने अधिक समय के आँकड़े होते हैं, आपका निर्णय उतना ही बेहतर होता है। ओ 'शॉनसी' ने उस फॉर्मूले की तलाश की, जिसने सबसे लंबे समय में सबसे अच्छा प्रदर्शन किया हो।

ज़रूरी नहीं है कि ओ 'शॉनसी' एसएंडपी 500 में निवेश करने को कह रहे हों, हालाँकि उन्होंने सहज ज्ञान वाले मानव निवेशकों और मशीनी फॉर्मूले के बीच तुलना के रूप में इस उदाहरण का इस्तेमाल किया था। उन्होंने आगे कहा है कि एसएंडपी 500 में निवेश करना सर्वश्रेष्ठ प्रदर्शन करने वाला फॉर्मूला भले ही न हो, लेकिन यह अच्छा फॉर्मूला था। उन्होंने स्पष्ट किया कि हालाँकि एक खास सेक्टर जैसे बड़ी कंपनियों के शेयरों ने पिछले पाँच से दस सालों के बीच में सबसे अच्छा प्रदर्शन किया हो, लेकिन पिछले 50 साल के आकड़ों को देखने पर दरअसल शेयरों का दूसरा सेक्टर, जैसे छोटी कंपनियों के शेयर, निवेशकों को सबसे ज्यादा आर्थिक लाभ पहुँचा सकता है।

अमीर डैडी का दृष्टिकोण भी ऐसा ही था। इसीलिए उनका फॉर्मूला था कि व्यवसाय बनाओ और फिर अपने व्यवसाय के

माध्यम से अपनी अचल संपत्ति तथा कागज़ी संपत्तियाँ खरीदो। यह फ़ॉर्मूला कम से कम 200 सालों से दौलत का विजेता फ़ॉर्मूला रहा है। अमीर डैडी ने कहा था ''जिस फ़ॉर्मूले का मैं इस्तेमाल करता हूँ और जो फ़ॉर्मूला मैं तुम्हें सिखा रहा हूँ, यह वही फ़ॉर्मूला है, जिसने लंबे समय से सबसे अमीर लोगों को बनाया है।''

कई लोग सोचते हैं कि जिन रेड इंडियन ने डच वेस्ट इंडिया के पीटर मिन्यूइट को मैनहैटन आईलैंड बनाम न्यू यॉर्क सिटी 24 डॉलर की मालाओं और सस्ते आभूषणों के बदले में बेची थी, उन्होंने घाटे का सौदा किया था। लेकिन अगर उन रेड इंडियन ने उस पैसे का निवेश 8 प्रतिशत सालाना ब्याज पर किया होता, तो वे 24 डॉलर आज 27 ट्रिलियन डॉलर से अधिक होते। वे मैनहैटन को दोबारा खरीद सकते थे और इसके बाद भी उनके पास पैसा बचा रहता। समस्या यह नहीं थी कि उन्हें कितना पैसा दिया गया था; समस्या तो उनके पैसों के लिए योजना का अभाव था।

एक कारगर फ़ॉर्मूला खोजें और उसका अनुसरण करें

बरसों पहले अमीर डैडी का मेरे नाम यह सरल संदेश था: ''एक फ़ॉर्मूला खोजो, जो तुम्हें अमीर बना दे और फिर उसका अनुसरण करो।'' मैं अक्सर विचलित हो जाता हूँ, जब लोग मेरे पास आकर मुझे उस शेयर के बारे में बताने लगते हैं, जिसे उन्होंने 5 डॉलर में खरीदा था और जो 30 डॉलर तक पहुँच गया तथा उन्होंने उसे बेच दिया। मैं खुद को विचलित इसलिए पाता हूँ क्योंकि इस तरह की कहानियाँ उन्हें उनकी योजना, उनकी सफलता से दूर भटका देती हैं।

ज़ोरदार सलाह और फटाफट नक़दी की ऐसी कहानियाँ अक्सर मुझे एक कहानी की याद दिलाती हैं, जो अमीर डैडी ने मुझे बताई थी। उन्होंने कहा था, ''कई निवेशक उस परिवार की तरह होते हैं, जो देहात में घूमने जाता है। अचानक सामने सड़क पर कई बड़े हिरण आ जाते हैं, जिनके बड़े सींग होते हैं। ड्राइवर, जो आम तौर पर परिवार का पुरुष होता है, चिल्लाता है, 'इन बड़े हिरणों को देखो।' सहज बुद्धि से हिरण सड़क से दूर भागते हैं और सड़क किनारे के खेतों में चले जाते हैं। ड्राइवर कार को सड़क से दूर ले जाता है और खेत में तथा पेड़ों के बीच उन बड़े हिरणों का पीछा

करने लगता है। यात्रा कठिन और दचकों वाली होती है। परिवार चिल्लाने लगता है कि ड्राइवर गाड़ी रोक दे। अचानक कार एक नदी के तटबंध को लाँघ जाती है और नीचे पानी में गिर जाती है। इस कहानी का सबक़ यह है कि जब आप अपनी सरल योजना का अनुसरण करना छोड़ देते हैं और हिरणों / भारी दौलत का पीछा करना शुरू करते हैं, तो आपका भी यही हश्च होता है।"

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

जब भी मैं किसी के मुँह से सुनता हूँ, "पैसे बनाने में पैसे की ज़रूरत होती है," तो मैं सिहर जाता हूँ। मैं इसलिए सिहर जाता हूँ, क्योंकि अमीर डैडी ने कहा था, "आपको अमीर बनने के लिए रॉकेट साइंटिस्ट होने की ज़रूरत नहीं है। आपको शुराआत करने के लिए कॉलेज की शिक्षा, ऊँची तनख्याह वाली नौकरी या पैसे की ज़रूरत भी नहीं है। आपको तो बस यह जानने की ज़रूरत है कि आप क्या चाहते हैं, आपके पास एक योजना होनी चाहिए और आपको उसी से चिपके रहना चाहिए।" दूसरे शब्दों में, इसमें बस थोड़े से अनुशासन की ज़रूरत होती है। समस्या यह है कि पैसे के मामले में यही थोड़ा सा अनुशासन प्रायः दुर्लभ होता है।

ओ 'शॉनसी मेरे एक प्रिय कथन को रेखांकित करते हैं। यह मशहूर कॉमिक स्ट्रिप पात्र पोगो का है, जिसे वॉल्ट केली ने बनाया था। पोगो ने कहा था, "हमें शत्रु मिल गया है और वह हम खुद हैं।" यह कथन मेरे मामले में बहुत सच है। अगर मैंने अपने अमीर डैडी की बात सुनी होती और बस अपने फ़ॉर्मूले का अनुसरण किया होता, तो मैं आर्थिक दृष्टि से बहुत ज्यादा अच्छी हालत में होता।

तो मानसिक दृष्टिकोण प्रश्न यह है :

क्या आप अपनी योजना के हिस्से के रूप में एक सरल फ़ॉर्मूला खोजने और उस पर अमल करने को तैयार हैं, जब तक कि आप अपने वित्तीय लक्ष्य तक न पहुँच जाएँ?

हाँ _____ नहीं _____

निवेशक का सबक # 9

आप अपने लिए सही योजना
कैसे खोज सकते हैं

“मैं” वह योजना कैसे खोजूँ, जो मेरे लिए सही हो?” यह एक ऐसा सवाल है, जो मुझसे बार-बार पूछा जाता है। मेरा सामान्य जवाब यह होता है कि यह चरणों में होता है:

1. अपना समय लें। अब तक के जीवन के बारे में शांति से सोचें। शांति से सोचने में कई दिनों का समय लें। अगर ज़रूरत हो, तो कई सप्ताह भी लगाएं।
2. शांति के इन पलों में खुद से पूछें, “मैं जीवन नामक इस उपहार से क्या चाहता हूँ?”
3. कुछ समय तक किसी दूसरे से इस बारे में बात न करें, कम से कम जब तक आपको पक्का न हो जाए कि आप वह जान गए हैं, जो आप चाहते हैं। अक्सर, लोग या तो अनजाने में या जान-बूझकर दूसरों की इच्छाओं का सम्मान नहीं करते हैं। वे तो उन पर वे इच्छाएँ थोपना चाहते हैं, जो वे उनके लिए खुद चाहते हैं। गहरे अंदरूनी सपनों के सबसे बड़े हत्यारे आपके मित्र और परिवार के सदस्य हैं, जो कहते हैं, “ओह, बेवकूफी मत करो,” या “तुम यह नहीं कर सकते।”
4. याद रखें कि बिल गेट्स की उम्र बीस से कुछ अधिक थी, जब उन्होंने 50,000 डॉलर से शुरूआत की थी। आज वे संसार के सबसे अमीर आदमी हैं, जिसके पास 90 अरब डॉलर हैं। यह बड़ा अच्छा रहा कि उन्होंने बहुत सारे लोगों के विचार नहीं पूछे कि उनके हिसाब से उनके जीवन के लिए क्या संभव था।

5. पेशेवर निवेशकों से मिलें। सारी निवेश योजनाएँ वित्तीय योजना से शुरू होती हैं। पेशेवर व्यक्ति जो कहता है, अगर वह आपको पसंद नहीं आता, तो किसी दूसरे को खोजें। आप किसी बीमारी के लिए दूसरे डॉक्टर की राय लेते हैं, तो फिर अपनी आर्थिक चुनौतियों के लिए कई लोगों की राय क्यों न लें? वित्तीय सलाहकार कई प्रकार के होते हैं। सलाहकार कोई कोच या मार्गदर्शक भी हो सकता है, जिसने वह काम किया हो, जिसे आप करना चाहते हैं। ऐसा सलाहकार खोजें, जो लिखित वित्तीय योजना तैयार करने में आपकी मदद करने हेतु योग्य हो। कई वित्तीय सलाहकार विभिन्न प्रकार के उत्पाद बेचते हैं। बीमा एक ऐसा ही उत्पाद है। बीमा एक बहुत अहम उत्पाद है और आपको इसे अपनी वित्तीय योजना का हिस्सा बनाने पर विचार करना चाहिए, खास तौर पर तब जब आप पहलेपहल शुरू कर रहे हों। मिसाल के तौर पर, अगर आपके पास कोई पैसा नहीं है, लेकिन तीन बच्चे हैं, तो बीमा महत्वपूर्ण है, ताकि अगर आप मर जाएँ, आपको चोट लग जाए या किसी भी कारण से आप अपनी निवेश योजना को पूरा करने में असमर्थ रहें, तो परिवार सुरक्षित रहे। बीमा सुरक्षा का जाल है। यह आर्थिक दायित्वों और कमज़ोर जगहों से रक्षा का कवच है। इसके अलावा, जब आप अमीर बनते हैं, तो आपकी आर्थिक स्थिति और आर्थिक आवश्यकताएँ बदलने पर बीमे की भूमिका और वित्तीय योजना में बीमे का प्रकार बदल सकता है। इसलिए अपनी योजना के इस हिस्से को अद्यतन रखें। दो साल पहले मेरी एक अपार्टमेंट बिल्डिंग का एक किराएदार अपने क्रिसमस ट्री की बत्तियाँ दिन भर जलती छोड़ गया। आग लग गई। तुरंत फ़ायर ब्रिगेड के दस्ते आग बुझाने वहाँ पहुँच गए। मैं कभी लोगों के किसी समूह के प्रति इतना कृतज्ञ नहीं हुआ। घटनास्थल पर आने वाले अगले लोग मेरा बीमा एजेंट और उसका सहयोगी था। उस दिन जिन लोगों को देखकर मैं कृतज्ञ हुआ, उनमें वे दूसरे सबसे महत्वपूर्ण समूह थे।

अमीर डैडी हमेशा कहते थे, "बीमा किसी के जीवन की योजना में एक बहुत महत्वपूर्ण उत्पाद है। बीमे के साथ समस्या यह है कि जब आपको इसकी ज़रूरत होती है, तब आप इसे कभी नहीं खरीद

सकते। तो आपको यह अनुमान लगाना होता है कि आपकी क्या ज़रूरत है और फिर आप इसे इस उम्मीद में ख़रीदते हैं कि आपको इसकी ज़रूरत कभी नहीं पड़ेगी। बीमा बस मन की शांति है।”

महत्वपूर्ण टिप : कुछ वित्तीय सलाहकार विशेष आर्थिक स्तरों के लोगों की मदद करने के विशेषज्ञ होते हैं। दूसरे शब्दों में, कुछ सलाहकार सिर्फ़ अमीरों के साथ ही काम करते हैं। चाहे आपके पास पैसा हो या न हो, ऐसा सलाहकार खोजें, जिसे आप पसंद करते हों और जो आपके साथ काम करने का इच्छुक हो। अगर आपका सलाहकार अच्छा काम करता है, तो आप यह पा सकते हैं कि अब आपको उससे आगे के स्तर के सलाहकारों की ज़रूरत है। मेरी पत्नी किम और मैंने अपने पेशेवर सलाहकार कई बार बदले हैं, जिनमें डॉक्टर, वकील और अकाउंटेंट शामिल हैं। अगर वह व्यक्ति पेशेवर है, तो वह समझ जाएगा। लेकिन भले ही आप सलाहकार बदलें, लेकिन सुनिश्चित करें कि आप अपनी योजना पर डटे रहें।

तो आप अपनी योजना कैसे खोजते हैं?

मेरा लक्ष्य यह था कि मैं 30 साल की उम्र से पहले मल्टीमिलियनेअर बन जाऊँ। यह मेरी योजना का अंतिम परिणाम था। हालाँकि मैंने 30 साल की उस तक अपना लक्ष्य हासिल कर लिया, लेकिन समस्या यह थी कि मैंने तुरंत ही सारा पैसा गँवा भी दिया। उस अनुभव के बाद मैंने अपनी योजना में खामियाँ खोजीं, जिन्हें सुधारने की ज़रूरत थी, लेकिन मैंने अपनी सकल रणनीति बरकरार रखी। जब मैंने अपना पैसा गँवा दिया तो मुझे तो बस अनुभव से मिली सीख के अनुसार अपनी योजना सुधारने की ज़रूरत थी। फिर मैंने अपना लक्ष्य दोबारा तय किया : आर्थिक स्वतंत्रता प्राप्त करना और 45 साल की उम्र तक मिलियनेअर बनना। मैंने 47 साल की उस में अपना लक्ष्य हासिल कर लिया।

मुद्दे की बात यह है कि मेरी योजना वही रही। मैं तो बस अधिक सीखता गया और उसके हिसाब से अपनी योजना को बेहतर बनाता गया।

तो आप अपनी खुद की योजना कैसे खोजें? जवाब है, किसी आर्थिक कोच या मार्गदर्शक से मदद लें, जो पहले ही वह कर चुका हो, जो आप

करना चाहते हैं। उनसे उनकी योग्यताएँ बताने को कहें और कई लोगों से मिलें। इस बात की संभावना है कि इससे आपकी आँखें खुल जाएँगी।

यथार्थवादी लक्ष्य तय करें। मैंने पाँच वर्ष में मल्टी-मिलियने अर बनने का लक्ष्य तय किया था, क्योंकि यह मेरे लिए यथार्थवादी था। यह यथार्थवादी इसलिए था, क्योंकि अमीर डैडी मेरा मार्गदर्शन कर रहे थे। हालाँकि वे मेरा मार्गदर्शन कर रहे थे, लेकिन इसका यह मतलब नहीं था कि मुझसे गलतियाँ नहीं हुईं। मैंने बहुत सी गलतियाँ कीं, जिस वजह से मैंने बहुत जल्दी सारा पैसा गँवा दिया। जैसा मैंने कहा था, अगर मैं बस अपने अमीर डैडी की योजना पर चला होता, तो जीवन बहुत अधिक आसान होता। बहरहाल, युवा होने के कारण मुझे चीजों को अपने तरीके से करना था।

इसलिए यथार्थवादी लक्ष्यों से शुरआत करें। फिर शिक्षा और अनुभव बढ़ने पर लक्ष्यों को बेहतर बनाएँ या उन्हें आगे बढ़ाएं। हमेशा याद रखें कि मैराथन में दौड़ने से पहले चलकर शुरुआत करना सबसे अच्छा होता है।

आप पहले कदम उठाकर अपनी खुद की योजना खोज सकते हैं। किसी पेशेवर व्यक्ति से मिलकर शुरुआत करें और यथार्थवादी लक्ष्य तय कर लें, यह जानते हुए कि आपके बदलने पर लक्ष्य भी बदलेंगे - लेकिन योजना पर डटे रहें। अधिकतर लोगों के लिए अंतिम योजना होती है आर्थिक स्वतंत्रता का एहसास पाना, पैसे के लिए काम करने की दैनिक दासता से मुक्त होना।

एहसास यह करें कि निवेश एक टीम खेल है। इस पुस्तक में मैं आपको अपनी आर्थिक टीम का महत्व बताऊँगा। मैंने देखा है, बहुत सारे लोग यह सोचते हैं कि उन्हें चीजें खुद के दम पर करने की ज़रूरत है। देखिए, कुछ चीजें बेशक आपको अपने दम पर करने की ज़रूरत होती है, लेकिन कई बार आपको एक टीम की ज़रूरत होती है। वित्तीय बुद्धि यह जानने में आपकी मदद करती है कि कब चीजें अपनी दम पर करें और कब मदद माँगें।

पैसों के मामले में कई लोग अक्सर अकेले ही और खामोशी में कष्ट उठाते हैं। संभवतः उनके माता-पिता ने भी यही किया था। जब आपकी योजना विकसित होती है, तो आप अपनी टीम के नए सदस्यों से मिलना

शुरू करेंगे, जो आपके वित्तीय स्वप्नों को साकार करने में आपकी सहायता करेंगे। आपकी वित्तीय टीम के सदस्यों में ये शामिल हो सकते हैं:

- बैंकर
- अकाउंटेंट
- वकील
- दलाल
- बुककीपर
- बीमा एजेंट
- सफल मार्गदर्शक

आप नियमित रूप से इन लोगों के साथ लंच मीटिंग्स तय कर सकते हैं। अमीर डैडी ने यही किया था और इन मीटिंग्स में ही मैंने व्यवसाय, निवेश तथा बहुत अमीर बनने की प्रक्रिया के बारे में सबसे ज्यादा सीखा था।

याद रखें, टीम के सदस्य को खोजना काफ़ी हद तक व्यावसायिक साझेदार खोजने जैसा है, क्योंकि टीम के सदस्य कई मायनों में यही होते हैं। वे साझेदार हैं, वे सबसे महत्वपूर्ण व्यवसाय में मदद कर रहे हैं- आपके जीवन का व्यवसाय। हमेशा अमीर डैडी की कही बात याद रखें, “चाहे आप किसी दूसरे के लिए काम करते हों या खुद के लिए अगर, आप अमीर बनना चाहते हैं, तो आपको अपने व्यवसाय का ध्यान खुद रखना होगा।” और अगर आप अपने व्यवसाय का ध्यान खुद रखते हैं, तो आपके लिए सबसे अच्छी तरह काम करने वाली योजना धीरे-धीरे प्रकट हो जाएगी। तो अपना समय लें, एक दिन में एक क्रदम उठाएँ और आपके पास अच्छे अवसर हैं कि आप जीवन में जो चाहते हैं, वह हर चीज आपको मिल जाएगी।

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

मेरी योजना दरअसल नहीं बदली है, बहरहाल कई मायनों में यह नाटकीय रूप से बदल गई है। मेरी योजना के बारे में यह नहीं बदला है कि मैंने

कहीं शुरू किया था और अंततः मैं अपने जीवन से क्या चाहता हूँ। कई गलतियों, सीखने के अनुभवों, जीतने, हारने, उतार-चढ़ावों के माध्यम से मैं बड़ा हुआ हूँ और मैंने रास्ते भर ज्ञान व बुद्धिमानी हासिल की है। मेरी योजना लगातार संशोधन की अवस्था में रहती है, क्योंकि मैं लगातार संशोधन की अवस्था में रहता हूँ।

जैसा किसी ने एक बार कहा था, “जिंदगी एक निर्मम शिक्षिका है। यह पहले आपको सजा देती है और फिर सबक सिखाती है।” इसे पसंद करें या न करें, यही सीखने की सच्ची प्रक्रिया है। हममें से अधिकतर ने कहा है, “अगर मैं तब वह जानता, जो अब जानता हूँ, तो जीवन अलग होता।” तो मेरे लिए, अपनी योजना का अनुसरण करने पर ठीक यही हुआ। मेरी योजना बुनियादी तौर पर वही है, मगर यह बहुत अलग है, क्योंकि मैं अलग हो गया हूँ। मैं आज वह नहीं करूँगा, जो मैंने 20 साल पहले किया था। मगर यह बात भी है कि मैंने 20 साल पहले जो किया था, अगर मैंने वह नहीं किया होता, तो मैं वहाँ नहीं होता जहाँ मैं आज हूँ और वह नहीं जानता होता, जो मैं आज जानता हूँ।

मिसाल के तौर पर, मैं अपना कारोबार 20 साल पहले जिस तरह चलाता था, आज नहीं चलाता हूँ। मगर मेरे पहले बड़े कारोबार के ढूबने और खुद को उस मलबे से बाहर निकालने के फलस्वरूप ही मैं बेहतर व्यवसायी बन पाया। तो हालाँकि 30 साल की उस तक मैं मिलियनेअर बनने के अपने लक्ष्य तक पहुँच गया था, लेकिन पैसा ढूबने की वजह से ही मैं आज मिलियनेअर हूँ - सब योजना के अनुसार। बस मेरी उम्मीद से थोड़ा ज्यादा समय लगा।

और जब बात निवेश की आती है, तो मैंने अपने अच्छे निवेशों से जितना सीखा, उससे ज्यादा मैंने अपने बुरे निवेशों से सीखा, उन निवेशों से जहाँ मैंने अपना पैसा गँवा दिया था। मेरे अमीर डैडी ने कहा था कि अगर मैं दस निवेश करता हूँ, तो तीन अच्छी तरह चलेंगे और आर्थिक छक्के साबित होंगे। पाँच शायद फुस्सी बम निकलेंगे और कुछ नहीं करेंगे। और दस में से दो होंगे, जो तबाही मचा देंगे। मगर मैं उन दो वित्तीय तबाहियों से जितना सीखूँगा, उतना अपने तीन छक्कों से नहीं सीख पाऊँगा। वास्तव में, उन दो तबाहियों की बदौलत ही मैं अगली बार आसानी से छक्का मार पाया, जब मैं बैटिंग करने उतरा। और यह सब योजना का हिस्सा है।

तो मानसिक दृष्टिकोण प्रश्न यह है:

क्या आप एक सरल योजना से शुरू करने, उस योजना को सरल बनाए रखने, लेकिन सीखने और सुधार करने के इच्छुक हैं, जब योजना आपको बताती है कि आपको रास्ते में क्या सीखने की ज़रूरत है?

दूसरे शब्दों में योजना दरअसल नहीं बदलती है लेकिन क्या आप उस योजना को यह अनुमति देना चाहते हैं कि यह आपको बदल दे?

हाँ _____ नहीं _____

निवेशक का सबक # 10

इसी वक्त निर्णय लें कि आप बड़े होकर
क्या बनना चाहते हैं

नि

वे थे -

वेशक सबक # 3 चयन के महत्व पर था। उसमें बताया गया था कि वित्तीय क्षेत्र में तीन बुनियादी मूल्य होते हैं, जिनमें से हमें चुनाव करना होता है।

1. सुरक्षित बनना,
2. आरामदेह बनना या
3. अमीर बनना

ये व्यक्तिगत चयन बहुत महत्वपूर्ण हैं और इन्हें हल्के में नहीं लिया जाना चाहिए।

1973 में जब मैं वियतनाम युद्ध से लौटा, तो मेरे सामने ये विकल्प मौजूद थे। अमीर डैडी ने एयरलाइनों में पायलट की नौकरी के मेरे विकल्प पर बातचीत करते हुए कहा था “देखो, शायद एयरलाइनों की नौकरी आगे चलकर उतनी सुरक्षित न हो। मुझे लगता है कि अगले कुछ सालों में एयरलाइनों को मुश्किल समय से गुज़रना पड़ेगा। अगर तुम्हारा रिकॉर्ड साफ़-सुथरा रहा, तो तुम्हें उस पेशे में नौकरी की सुरक्षा मिल सकती है - बशर्ते तुम वाक़ई यही चाहते हो।”

फिर उन्होंने मुझसे पूछा कि क्या मैं स्टैंडर्ड ऑफ़ कैलिफोर्निया वाली अपनी पुरानी नौकरी पाना चाहता था जो मैंने सिर्फ़ पाँच महीने तक की थी - जिसके बाद मैं मरीन कॉर्प में भर्ती होने के लिए फ्लाइट स्कूल चला गया था। “क्या तुम्हें उनका पत्र नहीं मिला था कि जब सेना में

तुम्हारा काम पूरा हो जाएगा, तो स्टैंडर्ड ऑइल तुम्हें दोबारा कर्मचारी के रूप में रख लेगा?”

“उन्होंने कहा था कि उन्हें खुशी होगी, अगर मैं दोबारा आवेदन करूँ “मैंने जवाब दिया, “लेकिन उन्होंने कोई गारंटी नहीं दी थी।”

“लेकिन क्या यह काम करने के लिए अच्छी कंपनी नहीं रहेगी? क्या तनख्याह बहुत अच्छी नहीं थी ?”

“बहुत अच्छी थी, “मैंने कहा। “स्टैंडर्ड ऑइल बेहतरीन कंपनी है, लेकिन मैं वहाँ नहीं लौटना चाहता। मैं आगे बढ़ना चाहता हूँ।”

“और तुम सबसे ज्यादा क्या चाहते हो?” अमीर डैडी ने तीन विकल्पों की ओर संकेत करते हुए पूछा। “तुम सबसे ज्यादा क्या चाहते हो, सुरक्षित रहना, आरामदेह होना या अमीर बनना ?”

मेरे दिल की गहराई से ज़ोर का जवाब आया, “अमीर बनना।” यह बरसों में नहीं बदला था, हालाँकि इस इच्छा और बुनियादी मूल्य को मेरे परिवार में काफ़ी हद तक नीचे दबा दिया गया था, जहाँ नौकरी और आर्थिक सुरक्षा ही सर्वोच्च प्राथमिकता थीं, जहाँ अमीरों को बुरा, अशिक्षित व लोभी समझा जाता था। मैं एक ऐसे परिवार में बड़ा हुआ था, जहाँ डिनर टेबल पर पैसे संबंधी बातचीत नहीं होती थी, क्योंकि यह गंदा विषय था और बौद्धिक बातचीत करने लायक नहीं था। लेकिन अब जब मैं 25 साल का हो गया था, तो मैं अपनी व्यक्तिगत सच्चाई को सामने आने की अनुमति दे सकता था। मैं जानता था कि सुरक्षित रहने और आरामदेह होने के बुनियादी मूल्य मेरी सूची में सबसे ऊपर नहीं थे। मेरे लिए तो अमीर बनना ही सर्वोच्च बुनियादी मूल्य था।

तब अमीर डैडी ने मुझसे बुनियादी वित्तीय प्राथमिकताओं की सूची बनवाई। मेरी सूची इस क्रम में थी:

1. अमीर
2. असिमदेह
3. सुरक्षित

अमीर डैडी ने मेरी सूची को देखकर कहा, “ठीक है। अब पहला क्रम है आर्थिक दृष्टि से सुरक्षित बनने की वित्तीय योजना लिखना।”

“क्या?” मैंने पूछा। “मैंने आपको बताया ना कि मैं अमीर बनना चाहता हूँ। सुरक्षित बनने की योजना लिखने की क्या जरूरत है?”

अमीर डैडी हँस दिए। “जैसा मैंने सोचा था, “उन्होंने कहा। “संसार तुम जैसे लोगों से भरा पड़ा है, जो बस अमीर बनना चाहते हैं। समस्या यह है कि तुम जैसे अधिकतर लोग इसमें कामयाब नहीं होते हो, क्योंकि तुम यह नहीं समझ पाते हो कि आर्थिक दृष्टि से सुरक्षित होने या आर्थिक दृष्टि से आरामदेह होने का दरअसल क्या मतलब होता है। हालांकि तुम जैसे कुछ लोग यह करने में कामयाब हो सकते हो, लेकिन सच्चाई यह है कि दौलत की राह लापरवाह लोगों की - तुम जैसे लोगों की - बर्बाद जिंदगी से भरी पड़ी है।”

मेरा मन चीखने-चिल्लाने को हो रहा था। जिंदगी भर मैं अपने गरीब डैडी के साथ रहा था, जो सुरक्षा को सबसे ज्यादा महत्व देते थे। अब जब मैं आखिरकार इतना बड़ा हो गया था कि अपने गरीब डैडी के मूल्यों के बाहर निकल सकूँ, तो मेरे अमीर डैडी मुझसे वही चीज़ करने को कह रहे थे। मैं चीखने-चिल्लाने के लिए तैयार था। मैं सुरक्षित नहीं अमीर बनने के लिए तैयार था।

तीन सप्ताह बाद जाकर मैं अमीर डैडी से दोबारा बातचीत कर पाया। मैं बहुत विचलित था। उन्होंने वह हर चीज मेरी तरफ उछाल दी थी, जिससे दूर जाने की मैंने सर्वश्रेष्ठ कोशिश की थी। मैं आखिरकार शांत हो गया और मैंने अगले सबक्र के लिए उन्हें फ़ोन किया।

दोबारा मुलाक़ात होने पर अमीर डैडी ने पूछा, “क्या तुम सुनने को तैयार हो?”

मैंने सिर हिलाते हुए कहा, “मैं तैयार तो हूँ, लेकिन सचमुच इच्छुक नहीं हूँ।”

“पहला कदम,” अमीर डैडी ने शुरू करते हुए कहा। “मेरे वित्तीय सलाहकार को फ़ोन करो। उनसे कहना, “मैं आजीवन वित्तीय सुरक्षा के लिए एक लिखित वित्तीय योजना चाहता हूँ।”

“ठीक है “मैंने कहा।

“दूसरा कदम,” अमीर डैडी ने कहा। “बुनियादी आर्थिक सुरक्षा की लिखित योजना बन जाने के बाद मुझे फोन करना। फिर हम उस पर चर्चा करेंगे। सबक खत्म हुआ। अलविदा।”

एक महीने बाद मैंने उन्हें दोबारा फ़ोन किया। मेरे पास योजना थी और मैंने उन्हें यह दिखा दी। “अच्छी बात है, ”उन्होंने कहा। “क्या तुम इस पर चलने को तैयार हो?”

“मुझे ऐसा नहीं लगता, ”मैंने कहा। “यह बहुत बोरिंग और स्वचलित है।”

“इसे ऐसा ही होना चाहिए, ”अमीर डैडी ने कहा। “इसे मशीनी, स्वचलित और बोरिंग होना ही चाहिए। लेकिन मैं तुमसे इसका अनुसरण नहीं करा सकता, हालाँकि मैं ऐसा करने की सलाह जरुर देता हूँ।”

मैं अब शांत हो रहा था। मैंने पूछा “अब क्या?”

“अब अपना सलाहकार खुद खोजो और एक योजना बनाओ कि आर्थिक दृष्टि से आरामदेह कैसे बनना है “अमीर डैडी ने कहा।

“आपका मतलब है एक दीर्घकालीन वित्तीय योजना, जो थोड़ी अधिक आक्रामक हो?” मैंने पूछा।

“सही समझो, ”अमीर डैडी ने कहा।

“यह अधिक रोमांचक है, ”मैंने कहा। “मैं यह खुशी-खुशी कर सकता हूँ”

“अच्छी बात है, ”अमीर डैडी ने कहा। “योजना तैयार होने पर मुझे बताना।”

चार महीने बाद जाकर मैं अमीर डैडी से दोबारा मिल पाया। यह योजना बनाना आसान नहीं था - कम से कम उतना आसान नहीं था, जितना मैंने सोचा था। मैं समय-समय पर फ़ोन के जरिये अमीर डैडी के संपर्क में रहा, लेकिन योजना लिखने में मेरी उम्मीद से ज्यादा समय लग रहा था। बहरहाल, यह प्रक्रिया बहुत मूल्यवान थी क्योंकि मैंने कई वित्तीय सलाहकारों से बात करके बहुत कुछ सीखा। मैं उन अवधारणाओं को ज्यादा अच्छी तरह समझने लगा, जो अमीर डैडी मुझे सिखाने की कोशिश कर रहे थे। मैंने जो सबक़ सीखा, वह यह था कि जब तक मैं यह

स्पष्ट नहीं कर लेता कि मैं क्या चाहता हूँ, तब तक सलाहकार इस मामले में मेरी कोई मदद नहीं कर सकता कि मैं अपने लक्ष्य कैसे हासिल करूँ।

आखिरकार, मैं अमीर डैडी से मिलने और उन्हें अपनी योजना बताने में कामयाब हुआ। “अच्छा,” कुछ देर तक उन्होंने बस इतना ही कहा। वे बैठकर योजना को देखते रहे और फिर उन्होंने पूछा, “तो तुमने अपने बारे में क्या सीखा?”

“मैंने सीखा कि दरअसल यह स्पष्ट करना आसान नहीं है कि मैं अपने जीवन से क्या चाहता हूँ, क्योंकि आजकल हमारे पास बहुत सारे विकल्प हैं - और उनमें से कई विकल्प रोमांचक दिखते हैं।”

“बहुत अच्छे” वे बोले। “इसीलिए तो आजकल बहुत सारे लोग इस नौकरी से उस नौकरी या इस व्यवसाय से उस व्यवसाय में कूदते रहते हैं - और वहाँ कभी नहीं पहुँच पाते, जहाँ वे आर्थिक दृष्टि से पहुँचना चाहते हैं। इसलिए वे अक्सर अपनी सबसे क्रीमती संपत्ति यानी अपने समय को गँवा देते हैं और कमोबेश बिना किसी योजना के जीवन भर भटकते रहते हैं। वे जो कर रहे हैं, उसमें वे खुश तो हो सकते हैं, लेकिन वे दरअसल यह नहीं जानते कि वे किन चीज़ों से वंचित रह रहे हैं।”

“बिलकुल ठीक,” मैंने सहमत होते हुए कहा। “इस बार, सिर्फ़ सुरक्षित रहने के बजाय मुझे सचमुच सोचना पड़ा कि मैं अपने जीवन में क्या चाहता था - और हैरानी की बात यह थी कि मुझे उन विचारों को टटोलना पड़ा, जो पहले कभी मेरे दिमाग़ में आए ही नहीं थे।”

“मसलन?” अमीर डैडी ने पूछा।

“देखिए, अगर मैं अपने जीवन में सचमुच आरामदेह होना चाहता हूँ, तो मुझे यह सोचना है कि मैं जीवन में क्या पाना चाहता हूँ - जैसे दूर-दराज के इलाक़ों की यात्रा करना, महँगी कारें, महँगी छुट्टियाँ/सैर-सपाटा, अच्छे कपड़े, बड़े मकान आदि। मुझे अपने विचारों का विस्तार करके सचमुच भविष्य तक ले जाना पड़ा और यह पता लगाना पड़ा कि मैं अपने जीवन में क्या चाहता हूँ?”

“और तुम्हें क्या पता लगा?” अमीर डैडी ने पूछा।

“मुझे पता लगा कि सुरक्षा बहुत आसान थी, क्योंकि मैं केवल सुरक्षित बनने की योजना बना रहा था। मैं यह नहीं जानता था कि सचमुच

आरामदेह होने का क्या मतलब है। सुरक्षित को स्पष्ट करना आसान था, लेकिन आरामदेह को परिभाषित करना मुश्किल था। अब मैं यह जानने के लिए बेताब हो रहा हूँ कि अमीर बनने का क्या मतलब है और मैं भारी दौलत हासिल करने की योजना कैसे बनाऊँ।”

“अच्छी बात है, “अमीर डैडी ने कहा। “बहुत अच्छी बात है।” उन्होंने आगे कहा, “इतने सारे लोगों को ‘अपने साधनों से कम जीने’ या ‘मुश्किल दिनों के लिए बचत करने’ का आदी बनाया गया है कि वे कभी जान ही नहीं पाते कि उनके जीवन में क्या संभव हो सकता है। नतीजा यह होता है कि लोग सालाना छुट्टियों में सैर-सपाटा करके या अच्छी कार खरीदकर कर्ज में चले जाते हैं या पैसे उड़ा देते हैं और इसके बाद अपराधबोध महसूस करते हैं। वे यह पता लगाने का समय कभी नहीं निकालते कि आर्थिक दृष्टि से क्या संभव हो सकता था, बशर्ते उनके पास बस एक अच्छी वित्तीय योजना होती - और यह भयंकर बर्बादी है।”

“आपने बिलकुल सच कहा, “मैंने कहा। “सलाहकारों से मिलने और संभावनाओं पर बातचीत करके मैंने बहुत कुछ सीखा। मैंने सीखा कि मैं खुद को सस्ते में बेच रहा था। वास्तव में, मुझे ऐसा महसूस हुआ जैसे मैं बरसों से किसी नीची छत वाले मकान में चल रहा था, बचत करने, सुरक्षित रहने और अपने साधनों से कम में जीने की कोशिश कर रहा था। अब जब मेरे पास एक योजना है कि आरामदेह बनने के संदर्भ में क्या संभव है, तो मैं ‘अमीर बनने’ के अर्थ को स्पष्ट करने के बारे में रोमांचित हूँ।”

“अच्छी बात है,” अमीर डैडी ने मुस्कुराकर कहा। “युवा बने रहने की कुंजी यह निर्णय लेना है कि बड़े होकर तुम क्या बनना चाहते हो और फिर विकास करते रहना है। उन लोगों को देखने से ज्यादा दुखद कुछ नहीं है, जिन्होंने अपने जीवन की संभावनाओं को अनदेखा करते हुए खुद को सस्ते में बेच दिया। वे कंजूसी से, बचत करके, पाई-पाई जोड़कर जीने की कोशिश करते हैं और इसे आर्थिक चतुराई मानते हैं। वास्तव में, यह आर्थिक दृष्टि से खुद को सीमित करना है - और जब उनकी उम्र बढ़ती है, तो यह उनके चेहरे पर नजर आता है और जीवन संबंधी उनके दृष्टिकोण में भी। आर्थिक अज्ञान की वजह से अधिकतर लोग अपना जीवन मानसिक पिंजरे में बंद रहकर ही गुजार देते हैं। वे जंगली शेरों जैसे दिखने लगते हैं, जो चिड़ियाघर के छोटे पिंजरों में फँसे रहते हैं। वे बस आगे-पीछे कदम

रखते हैं और सोचते हैं कि उस जीवन का क्या हुआ, जिसे वे कभी जानते थे। योजना कैसे बनाई जाए, यह सीखने का समय निकालकर लोग एक बहुत ही महत्वपूर्ण खोज कर सकते हैं और यह पता लगा सकते हैं कि उनके जीवन में आर्थिक दृष्टि से क्या संभव है। और यह अनमोल है।

“सतत नियोजन प्रक्रिया मुझे युवा भी रखती है। मुझसे अक्सर पूछा जाता है कि मैं अधिक व्यवसाय बनाने, निवेश करने और अधिक पैसे बनाने में अपना समय क्यों लगाता हूँ। कारण यह है कि मुझे ऐसा करना अच्छा लगता है। हालाँकि मैं जो करता हूँ, उसे करने में मुझे बहुत से पैसे भी मिलते हैं, लेकिन इसे करने का मूल कारण यह है कि पैसा बनाने से मैं युवा और जीवंत बना रहता हूँ। आप किसी महान चित्रकार से यह नहीं कहते कि एक बार सफल होने के बाद वह पेंटिंग करना छोड़ दे, तो फिर मैं क्यों व्यवसाय बनाना, निवेश करना और अधिक पैसे बनाना छोड़ दूँ। जिस तरह चित्र बनाने से चित्रकारों के दिल युवा और जीवंत बने रहते हैं, भले ही उनके शरीर की उस हो जाती है, उसी तरह मेरा भी हाल है।”

मैंने पूछा, “तो आपने मुझसे अलग-अलग स्तरों पर योजना बनवाई, उसका कारण क्या मुझे एहसास कराना था कि मेरे जीवन में आर्थिक दृष्टि से क्या संभव है?” “यही बात है,” अमीर डैडी ने कहा। “इसीलिए योजना बनानी चाहिए। जीवन नामक इस जबर्दस्त उपहार में क्या संभव हो सकता है, यह जितना ज्यादा पता रहेगा, आप दिल से उतने ही ज्यादा युवा बने रहेंगे। जो लोग सिर्फ सुरक्षा की खातिर योजना बनाते हैं या जो कहते हैं, ‘रिटायर होने के बाद मेरी आमदनी कम हो जाएगी, ‘वे समृद्धि के नहीं, अभाव के जीवन की योजना बना रहे हैं। अगर हमारे ईश्वर ने असीमित समृद्धि का संसार बनाया है, तो आप खुद को कम तक सीमित रखने की योजना क्यों बनाएँ?’”

“शायद इसलिए, क्योंकि लोगों को यही सोचना सिखाया गया है, मैंने कहा।

“और यह दुखद है, “अमीर डैडी ने जवाब दिया। “बहुत ही दुखद।”

जब अमीर डैडी और मैं वहाँ बैठे थे तो मेरे दिलोदिमाग में मेरे गरीब डैडी की तस्वीर उभर आई। मैं जानता था कि वे मुश्किल में थे और अपना जीवन दोबारा शुरू करने के लिए संघर्ष कर रहे थे। कई बार मैं उनके साथ बैठा था और उन्हें पैसे के बारे में कुछ चीजें समझाने की कोशिश की थी।

बहरहाल, आम तौर पर हममें बहस छिड़ जाती थी। मैं सोचता हूँ कि जब दो लोग अलग- अलग बुनियादी मूल्यों से संवाद करते हैं एक सुरक्षा के मूल्य से और दूसरा अमीर बनने के मूल्य से तो अक्सर बातचीत में इस तरह का विकार आ ही जाता है। हालाँकि मैं अपने डैडी से प्रेम करता था, लेकिन हममें धन, दौलत और समृद्धि के विषय पर संवाद नहीं हो सकता था। आखिरकार, मैंने फैसला किया कि उन्हें अपना जीवन जीने दूँ और मैं अपना जीवन जीने पर ध्यान केंद्रित करूँ। अगर उन्हें पैसे के बारे में कभी कछ जानना होगा, तो बेहतर यही रहेगा कि वे खुद पूछें; बिना पूछे मदद करने की कोशिश में कोई तुक नज़र नहीं आ रही थी। उन्होंने कभी नहीं पूछा। आर्थिक क्षेत्र में मदद की कोशिश करने के बजाय मैंने निर्णय लिया कि मैं उनकी कमजोरियों को नज़रअंदाज़ करूँ और उनकी शक्तियों की खातिर उन्हें प्रेम करूँ। आखिर प्रेम और सम्मान धन से कहीं अधिक महत्वपूर्ण हैं।

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

पुनरावलोकन में, मेरे असल डैडी के पास केवल एक ही योजना थी: नौकरी की सुरक्षा के ज़रिये वित्तीय सुरक्षा। समस्या यह थी कि जब उन्होंने अपने बीस के खिलाफ चुनाव लड़ा, तो उनकी योजना ढेर हो गई। वे समय के हिसाब से योजना में संशोधन नहीं कर पाए और सिर्फ़ सुरक्षा की खातिर योजना बनाते रहे। उनकी किस्मत अच्छी रही कि उनकी आर्थिक ज़रूरतें पेंशन, सामाजिक सुरक्षा और मेडिकेयर से पूरी हो रही थीं। अगर ये सुरक्षा जाल न होते, तो वे बहुत बुरी आर्थिक स्थिति में होते। वास्तविकता यह थी कि उन्होंने अभाव, न्यूनतम जीवन स्तर के संसार की योजना बनाई थी और उन्हें यही मिला। दूसरी तरफ़, मेरे अमीर डैडी ने आर्थिक समृद्धि के संसार की योजना बनाई थी और इसे उन्होंने हासिल भी किया था।

दोनों ही जीवनशैलियों में योजना की आवश्यकता थी। दुखद बात यह है कि अधिकतर लोग अभाव के संसार की योजना बनाते हैं, हालाँकि आर्थिक समृद्धि का एक समानांतर संसार भी संभव है। बस इसमें एक योजना की जरूरत होती है।

तो मानसिक दृष्टिकोण का प्रश्न है:

क्या आपके पास ये बनने की लिखित वित्तीय योजना है:

1. सुरक्षित? हाँ _____ नहीं _____

2. आरामदेह? हाँ _____ नहीं _____

3. अमीर? हाँ _____ नहीं _____

कृपया अमीर डैडी के सबक्र को याद रखें कि तीनों ही योजनाएँ महत्वपूर्ण हैं। भले ही अमीर बनना आपका पहला विकल्प हो, लेकिन सुरक्षा और आरामदेह स्तरों की योजनाएँ आपको फिर भी अमीर बनने की योजना से पहले बनानी होंगी। मुद्रे की बात यह है कि आगर आप अमीर बनना चाहते हैं, तो आपको तीनों योजनाओं को लिखने की ज़रूरत होगी - एक योजना सुरक्षित रहने की, एक योजना आरामदेह होने की और एक योजना अमीर बनने की। आरामदेह होने के लिए आपको सिर्फ दो योजनाओं की ज़रूरत होती है। और सुरक्षित रहने के लिए आपको सिर्फ एक योजना की ज़रूरत होती है। याद रखें, 100 में से सिर्फ तीन अमेरिकी ही अमीर हैं। उनमें से अधिकतर एक से अधिक योजना नहीं बनाते हैं। बहुतों के पास तो किसी तरह की कोई लिखित वित्तीय योजना होती ही नहीं है।

निवेशक का सबक #11

हर योजना की एक कीमत होती है

“अ”

मीर बनने की योजना और आरामदेह या सुरक्षित होने की योजना के बीच क्या फ़र्क होता है?" मैंने पूछा।

अमीर डैडी अपने पीले पैड की ओर मुड़े और उस पर ये शब्द लिख दिए,

1. सुरक्षित,
2. आरामदेह
3. अमीर

फिर उन्होंने पूछा, "तुम्हारा मतलब है, अमीर सुरक्षित और आरामदेह होने के बीच में ?"

"यही मैं पूछना चाहता हूँ" मैंने प्रतिक्रिया की।

"फ़र्क कीमत का है," अमीर डैडी ने कहा। "अमीर बनने और बाकी दोनों स्तरों की वित्तीय योजनाओं में कीमत का जबर्दस्त अंतर होता है।

मैंने पूछा, "आपका मतलब है अमीर बनने की वित्तीय योजना में पैसे के अलावा भी कीमत चुकानी पड़ती है ?"

"देखो, अधिकतर लोगों को ऐसा लगता है कि कीमत पैसों के संदर्भ में नापी जाती है। लेकिन ज्यादा गौर से देखने पर तुम पाओगे कि कीमत पैसे में नहीं नापी जाती है। यह तो दरअसल समय में नापी जाती है। समय और आर्थिक संपत्तियों की तुलना की जाए, तो समय दरअसल अधिक कीमती होता है।"

मैंने मुँह बनाते हुए वह समझने की कोशिश की, जो अमीर डैडी मुझे बता रहे थे, "आपका क्या मतलब है, 'कीमत समय' के संदर्भ में नापी जाती है? 'इसका कोई उदाहरण दें।"

"निश्चित रूप से, " अमीर डैडी ने कहा। "अगर मैं लॉस एंजिल्स से न्यू यॉर्क जाना चाहता हूँ, तो बस से कितना किराया लगेगा?"

"मुझे नहीं पता। शायद 100 डॉलर से कम, " मैंने जवाब दिया। "मैंने कभी लॉस एंजेलिस से न्यू यॉर्क तक का बस टिकट नहीं खरीदा।"

"मैंने भी नहीं खरीदा, " अमीर डैडी ने कहा। "अब मुझे बताओ कि लॉस एंजेलिस से न्यू यॉर्क तक के विमान के टिकट की लागत कितनी होगी।"

"एक बार फिर, मुझे सचमुच नहीं मालूम। लेकिन मुझे लगता है कि यह 500 डॉलर के करीब आता होगा, " मैंने जवाब दिया।

"काफी करीब है, " अमीर डैडी ने कहा। "अब मैं तुमसे एक सवाल पूछता हूँ। कीमत में अंतर क्यों है? तुम दोनों ही मामलों में लॉस एंजेलिस से न्यू यॉर्क तक की यात्रा कर रहे हो। विमान के टिकट के लिए तुम्हें ज्यादा पैसे क्यों चुकाने होंगे?"

"ओह मैं समझ गया, "मैंने कहा और उस बात को समझने लगा, जो अमीर डैडी कहने की कोशिश कर रहे थे। "मैं विमान के टिकिट के लिए ज्यादा पैसे इसलिए देता हूँ, क्योंकि मैं समय बचा रहा हूँ।"

"इसे समय बचाने के बजाय समय खरीदना मानो। जिस पल तुम समय को कीमती मानने लगते हो और यह सोचने लगते हो कि इसकी एक कीमत होती है, उसी पल तुम ज्यादा अमीर बनने लगोगे।"

मैं बैठकर सोचता रहा। अमीर डैडी जो कह रहे थे, उसे मैं दरअसल पूरी तरह नहीं समझ पा रहा था - लेकिन मैं जानता था कि यह उनके लिए महत्वपूर्ण था। मैं कुछ कहना तो चाहता था, लेकिन यह नहीं जानता था कि क्या कहूँ। समय मूल्यवान है मैं इस विचार को समझता तो था लेकिन मैंने इसके बारे में दरअसल कभी सोचा ही नहीं था कि इसकी एक कीमत होती है। समय बचाने के बजाय समय खरीदने का विचार अमीर डैडी के लिए महत्वपूर्ण था लेकिन यह उस समय तक मेरे लिए महत्वपूर्ण नहीं था।

आखिरकार, मेरे मानसिक द्वंद्व को भाँपते हुए अमीर डैडी ने खामोशी तोड़ते हुए कहा, "मैं शर्त लगाता हूँ कि तुम्हारा परिवार 'बचाओ' और 'बचत' जैसे शब्दों का बहुत इस्तेमाल करता होगा। मैं शर्त लगाता हूँ कि तुम्हारी माँ अक्सर कहती होंगी कि वे शॉपिंग करते समय पैसे बचाने की कोशिश करती हैं। और तुम्हारे डैडी सोचते होंगे कि उनके पास बचत में जो पैसा है, वह महत्वपूर्ण है।"

"हाँ, ऐसा करते हैं, " मैंने जवाब दिया "तो इसका आप क्या मतलब निकालते हैं?"

"देखो, वे बचत की कोशिश में कड़ी मेहनत करते हैं। लेकिन वे बहुत सा समय भी बर्बाद करते हैं। मैंने देखा है कि किराने की दुकानों में खुरीदार कुछ डॉलर बचाने की खातिर घंटों समय बर्बाद कर देते हैं अमीर डैडी ने कहा। "हो सकता है कि वे पैसे की बचत कर लें, लेकिन वे बहुत सा समय बर्बाद कर देते हैं।"

"लेकिन क्या बचत महत्वपूर्ण नहीं है?" मैंने पूछा। "क्या आप बचत करके अमीर नहीं बन सकते?"

"मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि बचत महत्वपूर्ण नहीं है, " अमीर डैडी ने आगे कहा। "और हाँ यह बात भी है कि तुम बचत करके अमीर भी बन सकते हो। मैं तो बस यह कह रहा हूँ कि कीमत दरअसल समय में नापी जाती है।"

एक बार फिर मैंने अपना मुँह सिकोड़ा और उनकी कही बातों से जूझने लगा।

"देखो," अमीर डैडी ने कहा। "तुम बचत करके अमीर बन सकते हो और तुम सस्ते बनकर भी अमीर बन सकते हो, लेकिन इसमें बहुत लंबा समय लगता है जैसे कि थोड़े पैसे बचाने के लिए बस यात्रा में लॉस एंजेलिस से न्यू यॉर्क जाने में लगता है। बहरहाल, असली कीमत समय में नापी जाती है। दूसरे शब्दों में, 500 डॉलर में विमान से जाने में पाँच घंटे लगते हैं और 100 डॉलर में बस से जाने में पाँच दिन का समय लग सकता है। ग़ारीब लोग पैसे में नापते हैं। अमीर लोग समय में नापते हैं। शायद इसीलिए बसों में सफर करने वाले ज्यादातर लोग ग़ारीब रहते हैं।

"क्योंकि उनके पास पैसे कम, समय अधिक रहता है?" मैंने पूछा। "क्या इसीलिए वे बस से सफर करते हैं?"

"यह उसका हिस्सा है," अमीर डैडी ने सिर हिलाते हुए कहा। इस तरह उन्होंने बताया कि वे हमारी बातचीत के रुख से खुश नहीं थे।

"क्योंकि वे पैसे को समय से ज्यादा मूल्यवान मानते हैं?" मैंने अँधेरे में तीर चलाते हुए कहा।

"काफ़ी गरीब है," अमीर डैडी ने कहा। "मैंने गौर किया है कि किसी व्यक्ति के पास जितना कम पैसा होता है, वह उसे उतनी ही कसकर चिपकाए रहता है। मैं बहुत से गरीब लोगों से मिला हूँ, जिनके पास बहुत सा पैसा होता है।"

मैंने आश्वर्य में पूछा, "गरीब लोग, जिनके पास बहुत सा पैसा होता है?"

"ही," अमीर डैडी ने कहा। "उनके पास बहुत सा पैसा होता है, क्योंकि वे पैसे को इस तरह जकड़े रहते हैं, मानो उसमें कोई जादुई मूल्य हो। इसलिए उनके पास बहुत सा पैसा होता है, लेकिन वे उतनी ही गरीब में रहते हैं, मानो वे कंगाल हों।"

"तो अक्सर अमीरों के बजाय गरीब लोग पैसे को ज्यादा जकड़े रहते हैं?" मैंने पूछा।

"मैं पैसे को सिर्फ़ लेन-देन का माध्यम मानता हूँ। वास्तविकता में, पैसे का अपने आप में बहुत कम मूल्य होता है। तो जैसे ही मेरे पास पैसा आता है, मैं इसके बदले किसी सच्चे मूल्य की चीज़ को खरीद लेता हूँ। विडंबना यह है कि जो लोग पैसे को बुरी तरह जकड़ते हैं, उनमें से कई उस पैसे को लगभग मूल्यहीन चीजों पर उड़ा देते हैं - और इसीलिए वे गरीब होते हैं। वे ऐसी बातें कहते हैं, 'बैंक में रखे पैसे जितना सुरक्षित।' और जब वे अपनी कड़ी मेहनत से कमाए पैसे को खर्च करते हैं तो वे अपनी नकदी को कचरे में बदल लेते हैं।"

मैंने कहा, "तो आपकी तुलना में वे पैसे को अधिक मूल्यवान समझते हैं?"

"हाँ" अमीर डैडी ने कहा। "कई मामलों में, गरीब और मध्य वर्गीय लोग इसीलिए संघर्ष करते हैं, क्योंकि वे पैसे को बहुत ज्यादा महत्व देते हैं। वे इसे अपने सीने से चिपकाए रखते हैं, इसके लिए जी तोड़ मेहनत करते हैं, कंजूसी से जीकर पाई-पाई बचाते हैं, सेल में खरीदारी करते हैं

और ज्यादा से ज्यादा बचाने की पूरी कोशिश करते हैं। इनमें से कई लोग सस्ते या घटिया बनकर अमीर बनने की कोशिश करते हैं। हो सकता है कि खेल खत्म होने पर आपके पास बहुत सारा पैसा हो, लेकिन आप फिर भी सस्ते या घटिया ही रहते हैं।"

"मैं नहीं समझ पाया, "मैंने जवाब दिया। "आप उन मूल्यों की बात कर रहे हैं जो मेरे मम्मी-डैडी ने मुझमें भरने की कोशिश की थी। आप उस तरीके के बारे में बात कर रहे हैं, जिस तरीके से मैं इस वक्त सोचता हूँ। मैं मरीन कॉर्प में हूँ और मुझे ज्यादा पैसे नहीं मिलते हैं, इसलिए मैं स्वाभाविक तौर पर इसी तरह सोचता हूँ।"

"मैं समझता हूँ," अमीर डैडी ने जवाब दिया। "किफायत और बचत की अपनी जगह है। लेकिन आज हम अमीर बनने की योजना और बाकी दोनों योजनाओं के फ़र्क पर बात कर रहे हैं।"

"और फ़र्क कीमत का है," मैंने कहा।

"हाँ" अमीर डैडी ने कहा। "और अधिकतर लोग सोचते हैं कि कीमत पैसे में नापी जाती है।

"और आप यह कह रहे हैं कि कीमत समय में नापी जाती है," मैंने कहा और वह समझने लगा, जो अमीर डैडी कहने की कोशिश कर रहे थे, 'क्योंकि समय पैसे से ज्यादा महत्वपूर्ण होता है।'

सिर हिलाते हुए अमीर डैडी बोले 'कई लोग अमीर बनना चाहते हैं या अमीरों के निवेशों में निवेश करना चाहते हैं, लेकिन अधिकतर लोग समय का निवेश नहीं करना चाहते। इसीलिए 100 में से सिर्फ तीन अमेरिकी ही अमीर हैं - और उन तीन में से एक को यह पैसा विरासत में मिला है।"

अमीर डैडी ने एक बार फिर अपने पीले पैड पर उन तीन बुनियादी मूल्यों को लिख लिया, जिन पर हम बातचीत कर रहे थे :

1. सुरक्षित

2. आरामदेह

3. अमीर

“तुम स्वचलित प्रणाली या योजना बनाकर सुरक्षित और आरामदेह बनने के लिए निवेश कर सकते हो। वास्तव में, अधिकतर लोगों को मैं इसी की सलाह देता हूँ। बस काम करो, अपना पैसा किसी पेशेवर मैनेजर या संस्था के हवाले कर दो और लंबे समय के लिए निवेश करो। जो लोग इस तरह से निवेश करते हैं, उनकी स्थिति संभवतः उस इंसान से तो बेहतर ही होगी, जो खुद को शेयर बाज़ार का टार्ज़न मानता है। योजना बनाकर पैसे को लगातार अलग रखना अधिकतर लोगों के लिए निवेश करने का सबसे अच्छा तरीका है।”

“लेकिन अगर मैं अमीर बनना चाहता हूँ, तो मुझे पैसे से अधिक मूल्यवान किसी चीज़ में निवेश करना होगा, और यह समय है। क्या आप इस सबक में यही बताने की कोशिश कर रहे हैं?”

“मैं यह सुनिश्चित करना चाहता था कि तुम सबक समझ गए हो,” अमीर डैडी ने कहा। “देखो, अधिकतर लोग अमीर तो बनना चाहते हैं, लेकिन वे पहले समय का निवेश नहीं करना चाहते। वे तो जोरदार टिप्स या अजीबोरारीब फटाफट- अमीर-बनो योजनाओं के चक्कर में उलझ जाते हैं। या वे कोई कारोबार शुरू करना चाहते हैं और तेजी से उसमें कूद पड़ते हैं। वे बुनियादी योग्यताएँ सीखे बिना ही कारोबार शुरू कर देते हैं। और फिर हम इस बात पर हैरान होते हैं कि 95 प्रतिशत छोटे व्यवसाय शुरआती पाँच से दस सालों में ढूब क्यों जाते हैं।”

“वे पैसे कमाने के लिए इतने उतावले रहते हैं कि वे अंततः समय और पैसा दोनों ही गँवा देते हैं,” मैंने कहा। “वे थोड़े अध्ययन में निवेश करने के बजाय अपने दम पर चीजें करना चाहते हैं।”

“या किसी सरल दीर्घकालीन योजना पर अमल करने के,” अमीर डैडी ने दोहराया। “देखो, पाश्चात्य जगत में लगभग हर व्यक्ति आसानी से मिलियनेअर बन सकता है, बशर्ते वह दीर्घकालीन योजना पर चले। लेकिन एक बार फिर, अधिकतर लोग समय का निवेश नहीं करना चाहते। वे तो इसी वक्त अमीर बनना चाहते हैं।”

“समय का निवेश करने के बजाय वे ऐसी बातें कहते हैं, ‘निवेश करना खतरनाक है।’ ‘पैसे बनाने में पैसे लगते हैं,’ या ‘मेरे पास निवेश करना सीखने का समय नहीं है। मैं काम करने में बहुत व्यस्त हूँ और मुझे ढेर सारे बिल चुकाने हैं।’” मैंने कहा जब मैं अमीर डैडी के बिंदु को समझ गया।

अमीर डैडी ने सिर हिलाया। "और ये बहुत आम विचार या बहाने ही हैं जिनकी वजह से इतने कम लोग उस संसार में भारी दौलत हासिल करते हैं, जो पैसे से भरा हुआ है। इन विचारों या शब्दों के कारण ही 90 प्रतिशत जनसंख्या के पास बहुत ज्यादा पैसे होने की समस्या के बजाय कम पैसों की समस्या होती है। पैसे और निवेश संबंधी उनके विचार ही उनके सामने पैसे की समस्याएँ खड़ी कर देते हैं। उन्हें तो बस कुछ शब्द, कुछ विचार बदलने हैं और उनका आर्थिक संसार जादुई ढंग से बदल जाएगा। लेकिन अधिकतर लोग काम करने में बहुत ज्यादा मसरूफ रहते हैं और उनके पास समय नहीं होता। कई अक्सर कहते हैं, 'निवेश करना सीखने में मेरी कोई दिलचस्पी नहीं है। इस विषय में मेरी रुचि ही नहीं है।' मगर वे यह देखने में असफल रहते हैं कि यह शब्द कहकर वे पैसे के गुलाम बन जाते हैं - वे पैसे के लिए काम करते हैं पैसे को अपने जीवन की आर्थिक सीमाएँ तय करने देते हैं किफायत से अपने संसाधनों के भीतर गुज़ारा करते हैं - निवेश करने योजना पर चलने और पैसे से अपने लिए काम करवाने के बजाय वे यह सब चुनते हैं।"

"तो समय धन से ज्यादा महत्वपूर्ण है" मैंने कहा।

"यह मेरे लिए सच है," अमीर डैडी ने कहा। "अगर तुम निवेश के अमीर स्तर पर पहुँचना चाहते हो, तो तुम्हें बाकी दो स्तरों से कहीं अधिक समय का निवेश करना होगा। अधिकतर लोग सुरक्षित और आरामदेह होने से आगे तक नहीं जाते हैं, क्योंकि वे समय का निवेश नहीं करना चाहते। यह एक व्यक्तिगत निर्णय है, जो हम सभी को लेना होता है। कम से कम व्यक्ति के पास सुरक्षित या आरामदेह बनने की वित्तीय योजना तो होनी ही चाहिए। उस व्यक्ति से अधिक ज्यादा जोखिम में कोई नहीं है, जिसके पास ये दोनों बुनियादी योजनाएँ नहीं हैं, और वह सिर्फ अमीर बनना चाहता हो। हालाँकि कुछ लोग इसमें कामयाब हो जाते हैं, लेकिन अधिकतर लोग नहीं हो पाते। आप उन्हें जीवन के बाद के वर्षों में देखते हैं : कड़के, हताश और उस सौदे के बारे में बात करते हुए, जिसमें वे पैसा बनाते-बनाते रह गए या उस पैसे के बारे में, जो कभी उनके पास था। जीवन के अंत में, उनके पास न तो समय रहता है न ही पैसा।"

"तो मैं सोचता हूँ कि यही समय है कि मैं अधिक समय का निवेश शुरू करूँ खास तौर पर तब, जब मैं अमीर स्तर पर निवेश करना चाहता

हूँ।'' मैंने कहा। मैं उस कड़के तथा टूटे बूढ़े आदमी बनने के विचार से काँप उठा, जो अपनी बियर पीते-पीते उन सौदों के बारे में बात करे, जो होते-होते रह गए। मैं पहले ही ऐसे निवेशकों को देख चुका था और उनसे मिल चुका था। ऐसे इंसान को देखना सुखद नहीं होता जिसके पास समय और धन दोनों ही न हों।

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

जहाँ तक संभव हो, सुरक्षित और आरामदेह स्तरों पर निवेश करना मशीनी प्रणाली या फॉर्मूले के आधार पर होना चाहिए। उसमें ''किसी तरह के दिमाग़'' का इस्तेमाल नहीं होना चाहिए। अपना होमवर्क करें और पेशेवर, प्रतिष्ठित मैनेजर्स के साथ काम करें, ताकि वे आपकी योजना का अनुसरण करें। अगर आप जल्दी शुरू कर देते हैं और अगर क्रिस्मत आपका साथ देती है, तो अंत में आपके पास सोने का एक हंडा होगा। इन दो बुनियादी स्तरों पर निवेश इतना ही सरल होता है और इतना ही होना चाहिए।

बहरहाल, चेतावनी का एक शब्द। जीवन में जोखिमरहित जैसी कोई चीज़ नहीं होती, हालाँकि कम जोखिम वाली चीजें होती हैं और यह निवेश में भी सच है। तो अगर आप वित्तीय संसार के भाग्य के बारे में अनिश्चित महसूस करते हैं और लोगों या उद्योग- धंधों पर विश्वास नहीं करते हैं तो आपको तथ्यों को सीखने और सच्चाई का पता लगाने के लिए कहीं अधिक शोध करने की जरूरत होती है।

अपनी भावनाओं और सहज बोध के प्रति सच्चे रहना महत्वपूर्ण है, लेकिन उन्हें अपनी जिंदगी चलाने की अनुमति न दें। अगर किसी कारण आप इस घबराहट को नहीं हटा पाते. तो अधिक सावधानी से निवेश करें। लेकिन हमेशा कीमत याद रखें : कोई निवेश जितना ज्यादा सुरक्षित होता है, उसे पैसे बनाने में उतना ही ज्यादा समय लगता है, अगर यह पैसे बनाता है तो। हमेशा एक अदला-बदली होती है। जैसी कहावत है ''मुफ्त लंच जैसी कोई चीज़ नहीं होती।'' हर चीज की एक कीमत होती है और निवेश जगत में कीमत समय तथा धन दोनों ही पैमानों पर नापी जाती है।

जब आर्थिक दृष्टि से सुरक्षित या आरामदेह बनने की आपकी निवेश योजनाएँ बन जाएँ और पटरी पर चलने लगें, तो आप उस ज़ोरदार शेयर की टिप पर दाँव लगा सकते हैं, जो आपके किसी दोस्त ने दी है। वित्तीय

उत्पादों के संसार में अनुमान लगाकर निवेश करना मजेदार है, लेकिन इसे जिम्मेदारी से करना चाहिए। बाजार में कई तथाकथित निवेशक होते हैं, जिन्हें जुए की लत जैसी समस्या होती है।

जब लोग मुझसे ऐसे सवाल पूछते हैं, "आप किन शेयरों में निवेश कर रहे हैं?" तो मुझे कहना पड़ता है, "मैं शेयर नहीं चुनता हूँ। पेशेवर मनी मैनेजर मेरे लिए यह काम करते हैं।"

इस पर वे अक्सर कहते हैं, "मैं तो सोचता था कि आप पेशेवर निवेशक हैं।"

और मैं जवाब देता हूँ, "मैं हूँ, लेकिन मैं उस तरीके से निवेश नहीं करता हूँ, जिस तरीके से अधिकतर लोग करते हैं। मैं तो उस तरीके से निवेश करता हूँ, जिस तरीके से मेरे अमीर डैडी ने मुझे निवेश करना सिखाया था।"

मैं व्यक्तिगत रूप से और सक्रियता से निवेश के अमीर स्तर में निवेश करता हूँ। बहुत कम लोग इस स्तर पर निवेश करते हैं या निवेश का यह खेल खेलते हैं। इस पुस्तक का बचा हुआ हिस्सा निवेश के इसी स्तर के प्रति समर्पित है, जो मेरे अमीर डैडी ने मुझे सिखाया था। यह तरीका हर एक के लिए नहीं है, खास तौर पर अगर आपके पास पहले से ही सुरक्षित और आरामदेह स्तर न हों।

तो मानसिक दृष्टिकोण प्रश्न है :

1. क्या आप सुरक्षित या आरामदेह बनने के लिए अपनी आर्थिक ज़रूरतें पूरी करने की निवेश योजना बनाने के इच्छुक हैं?

हाँ _____ नहीं _____

2. क्या आप अमीर स्तर पर, मेरे अमीर डैडी के स्तर पर, निवेश करना सीखने के लिए समय का निवेश करने के इच्छुक हैं?

हाँ _____ नहीं _____

यदि आपको जवाबों के बारे में पक्का पता न हो और आप यह पता लगाना चाहते हों कि अमीर डैडी का निवेश किस स्तर के अध्ययन समर्पण की माँग करता है, तो बच्ची हुई पुस्तक आपको जानकारी दे देगी कि अमीर स्तर पर निवेश करने के लिए किन चीजों की ज़रूरत होती है।

निवेशक का सबक # 12

निवेश करना खतरनाक क्यों नहीं है

ती

न कारणों से लोग कहते हैं कि निवेश करना खतरनाक है :

- पहला कारण, उन्हें निवेशक बनने का प्रशिक्षण नहीं मिला है।

अगर आपने कैशफ्लो क्वाड्रेंट पढ़ी हो, जो रिच डैड पुअर डैड का अगला भाग है तो आपको याद होगा कि अधिकतर लोग कैशल्लो ज्याइंट के दाएँ हिस्से के बजाय बाएँ हिस्से का प्रशिक्षण लेने के लिए स्कूल जाते हैं।



- दूसरा कारण, ज्यादातर निवेशकों में नियंत्रण की कमी होती है या नियंत्रण होता ही नहीं है।

उदाहरण के लिए, अमीर डैडी कहते थे, "कार चलाने में थोड़ा जोखिम रहता है, लेकिन स्टियरिंग व्हील से हाथ हटाकर कार चलाना सचमुच खतरनाक होता है।" फिर उन्होंने कहा, "जब निवेश की बात आती है, तो अधिकतर लोग अपने हाथ स्टियरिंग व्हील से हटाकर कार चला रहे हैं।"

इस पुस्तक का पहला चरण निवेश करने से पहले खुद पर नियंत्रण करने के बारे में है। अगर आपके पास कोई योजना नहीं है, थोड़ा सा अनुशासन नहीं है और थोड़ा संकल्प नहीं है, तो अन्य निवेशक

नियंत्रणों से ज्यादा फायदा नहीं होगा। बाकी की पुस्तक अमीर डैडी के दस निवेशक नियंत्रणों के बारे में बताएगी।

3. तीसरा कारण, लोग निवेश को खतरनाक इसलिए कहते हैं, क्योंकि अधिकतर लोग अंदर से नहीं, बाहर से निवेश करते हैं। हममें से अधिकतर लोग सहज बोध से जानते हैं कि अगर आपको कोई वास्तविक सौदा चाहिए, तो यह आपको अंदर रहने से ही मिलता है। आपने अक्सर किसी को कहते सुना होगा, “उस कारोबार में मेरा एक मित्र है।” इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि कारोबार क्या है। यह कार खरीदना, नाटक के टिकट लेना या नई ड्रेस खरीदना हो सकता है। हम सभी जानते हैं कि “अंदर रहना” ही वह जगह है, जहाँ पर सौदे किए जाते हैं। निवेश जगत भी इससे भिन्न नहीं है। जैसा वॉल स्ट्रीट फ़िल्म में माइकल डगलस द्वारा अभिनीत खलनायक पात्र गॉर्डन गेक्को ने कहा था, “अगर आप अंदर की तरफ नहीं हैं, तो आप बाहर ही रह जाते हैं। हम अंदर और बाहर रहने के आपसी संबंध की समीक्षा बाद में करेंगे। इस समय यह देखना दिलचस्प है कि कैशफ़्लो क्वाड्रेंट के बाएं हिस्से के लोग अमूमन बाहर से निवेश करते हैं। इसके विपरीत बी और आई वाले लोग अंदर तथा बाहर दोनों तरफ से निवेश करने में समर्थ होते हैं।

महत्वपूर्ण टिप

जब यह पुस्तक आगे बढ़ती है, तो पैसे संबंधी कई पवित्र सिद्धांतों की चमड़ी उधड़ सकती है। इनसाइड इन्वेस्टिंग या अंदरूनी निवेश उनमें से एक है। असल संसार में कानूनी अंदरूनी निवेश भी होता है और गैर-कानूनी अंदरूनी निवेश भी होता है। यह एक महत्वपूर्ण फर्क है। अखबारों में जिसके बारे में छपता है वह गैर-कानूनी अंदरूनी निवेश है। बहरहाल, असल संसार में अंदरूनी निवेश कानूनी अधिक होते हैं, जिनके बारे में अखबारों में नहीं छपता है। मैं इसी प्रकार के अंदरूनी निवेश के बारे में मैं बात कर रहा हूँ।

किसी टैक्सी ड्राइवर की ज़ोरदार टिप भी कई मायनों में एक अंदरुनी टिप है। अंदरुनी निवेश में असल सवाल दरअसल यह है : "आप अंदर के कितने करीब हैं?"

अमीर डैडी की योजना

जब अमीर डैडी ने तीन बुनियादी वित्तीय मूल्यों की सूची बनाई - सुरक्षित आरामदेह और अमीर बनना - तो उन्होंने कहा, "जब तुम निवेश के सुरक्षित और आरामदेह स्तर पर निवेश करते हो, तो बाहर से निवेश करने में पूरी समझदारी नज़र आती है। इसलिए तुम अपना पैसा किसी पेशेवर मनी मैनेजर के हवाले कर देते हो, जिसके बारे में तुम्हें उम्मीद होती है कि वह तुम्हारे मुकाबले अंदर के ज्यादा करीब होगा। लेकिन अगर तुम अमीर बनना चाहते हो, तो तुम्हें उस पेशेवर के मुकाबले अंदर के ज्यादा करीब रहना होता है, जिसे अधिकतर लोग पैसा सौंपते हैं।"

यह अमीर बनने की अमीर डैडी की योजना का केंद्र था। उन्होंने यही किया था, और इसीलिए वे इतने अमीर बने थे। उनकी योजना पर अमल करने के लिए मुझे कैशफ्लॉ क्वार्ड्रेंट के बाएँ नहीं, दाएँ हिस्से में पाई जाने वाली शिक्षा और अनुभवों की जरूरत थी। ऐसा करने के लिए मुझे औसत निवेशक से बहुत ज्यादा समय निवेश करने की जरूरत थी - और इस पुस्तक का बाकी हिस्सा दरअसल इसी बारे में है। यह पुस्तक इस बारे में है कि बाहर से अंदर तक पहुँचने में किन चीज़ों की जरूरत होती है।

निर्णय लेने से पहले

मुझे एहसास है कि कई लोग सिर्फ अंदर जाने के लिए निवेश पर उतना ज्यादा समय नहीं लगाना चाहते। लेकिन आपके निर्णय लेने से पहले और अमीर डैडी की योजना के बारे में अधिक विस्तार से जाने से पहले मैंने सोचा कि मैं आपको निवेश के विषय का एक बहुत सरलीकृत संक्षिप्त विवरण दे दूँ। मुझे आशा है कि अगले कुछ अध्याय पढ़ने के बाद आप निवेश के ज़ोखिम कम करने के कुछ नए तरीके सीखेंगे, ताकि आप निवेशक के रूप में अधिक सफल बन सकें, भले ही आप अंदरुनी निवेशक न बनना चाहें। जैसा मैंने पहले बताया था, निवेश निहायत ही व्यक्तिगत विषय है और मैं इस सच्चाई का पूरा-पूरा सम्मान करता हूँ। मैं जानता हूँ

कि कई लोग निवेश के विषय पर उतना समय नहीं लगाना चाहते, जितना अमीर डैडी और मैंने लगाया है।

अमीरों के स्तर पर निवेशक बनने के लिए मुझे सिखाने की अमीर डैडी की शिक्षा योजना में जाने से पहले अगले कुछ अध्यायों में मैं अमीर डैडी की निवेश योजना का एक सरल विवरण पेश करता हूँ।

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

निवेश व्यवसाय और पेशेवर खेलों के व्यवसाय के बीच कई समानताएँ हैं। मिसाल के तौर पर, हम पेशेवर फुटबॉल के खेल को देखते हैं। सुपर बॉल के दौरान लाखों-करोड़ों फुटबॉल प्रेमी खेल देखते हैं। मैदान में खिलाड़ी, प्रशंसक, दर्शक, बेचने वाले, कॉमैटेटर होते हैं और टीवी पर मैच देखने वाले प्रशंसक घर पर बैठकर देखते हैं।

आज कई निवेशकों को निवेश का संसार पेशेवर फुटबॉल मैच जैसा दिखता है। आपके पास वही पात्र होते हैं। आपके पास टीवी कॉमैटेटर होते हैं, जो मैदान में क्यू-चिप दिग्गजों के पल-पल के युद्ध का वर्णन करते हैं। प्रेम करने वाले प्रशंसक होते हैं, जो टिकट के बजाय शेयर खरीदते हैं और अपनी प्रिय टीम का उत्साह बढ़ाते हैं। आपके पास उत्साह बढ़ाने वाले चियरलीडर्स भी होते हैं जो आपको बताते हैं कि शेयर का भाव ऊपर क्यों जा रहा है। या अगर बाजार नीचे जाता है, तो वे आपको इस नई उम्मीद से खुश रखना चाहते हैं कि भाव जल्दी ही बढ़ जाएगा। बुकमेकर्स भी होते हैं जिन्हें शेयर दलाल कहा जाता है, जो आपको फोन पर भाव बताते हैं और आपके दाँव का रिकॉर्ड रखते हैं। खेलों वाला पन्ना पढ़ने के बजाय आप वित्तीय पन्ने पढ़ते हैं। वित्तीय "टिकट बेचने वाले" देर से आने वालों को ज्यादा भाव में टिकट नहीं बेचते हैं। वे ज्यादा भाव वाले वित्तीय शेयरों की टिप्स उन लोगों को बेचते हैं, जो अंदरुनी खेल के ज्यादा करीब पहुँचना चाहते हैं। फिर हॉट डॉग बेचने वाले भी होते हैं, जो एंटेसिड की गोलियाँ भी देते हैं। साथ ही वे लोग भी होते हैं, जो कारोबारी दिन खत्म होने पर कचरा साफ़ करते हैं। और ज़ाहिर है, घर पर दर्शक भी रहते हैं।

अधिकतर लोग खेल जगत और निवेश जगत दोनों ही मैदानों में वह नहीं देख पाते हैं, जो पर्दे के पीछे चल रहा है। और दोनों खेलों के पीछे का

कि कई लोग निवेश के विषय पर उतना समय नहीं लगाना चाहते, जितना अमीर डैडी और मैने लगाया है।

अमीरों के स्तर पर निवेशक बनने के लिए मुझे सिखाने की अमीर डैडी की शिक्षा योजना में जाने से पहले अगले कुछ अध्यायों में मैं अमीर डैडी की निवेश योजना का एक सरल विवरण पेश करता हूँ।

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

निवेश व्यवसाय और पेशेवर खेलों के व्यवसाय के बीच कई समानताएँ हैं। मिसाल के तौर पर, हम पेशेवर फुटबॉल के खेल को देखते हैं। सुपर बॉल के दौरान लाखों-करोड़ों फुटबॉल प्रेमी खेल देखते हैं। मैदान में खिलाड़ी, प्रशंसक, दर्शक, बेचने वाले, कॉमेटर होते हैं और टीवी पर मैच देखने वाले प्रशंसक घर पर बैठकर देखते हैं।

आज कई निवेशकों को निवेश का संसार पेशेवर फुटबॉल मैच जैसा दिखता है। आपके पास वही पात्र होते हैं। आपके पास टीवी कॉमेटर होते हैं, जो मैदान में क्यू-चिप दिग्गजों के पल-पल के युद्ध का वर्णन करते हैं। प्रेम करने वाले प्रशंसक होते हैं, जो टिकट के बजाय शेयर खरीदते हैं और अपनी प्रिय टीम का उत्साह बढ़ाते हैं। आपके पास उत्साह बढ़ाने वाले चियरलीडर्स भी होते हैं जो आपको बताते हैं कि शेयर का भाव ऊपर क्यों जा रहा है। या अगर बाज़ार नीचे जाता है, तो वे आपको इस नई उम्मीद से खुश रखना चाहते हैं कि भाव जल्दी ही बढ़ जाएगा। बुकमेकर्स भी होते हैं जिन्हें शेयर दलाल कहा जाता है, जो आपको फोन पर भाव बताते हैं और आपके दाँव का रिकॉर्ड रखते हैं। खेलों वाला पन्ना पढ़ने के बजाय आप वित्तीय पन्ने पढ़ते हैं। वित्तीय "टिकट बेचने वाले" देर से आने वालों को ज्यादा भाव में टिकट नहीं बेचते हैं। वे ज्यादा भाव वाले वित्तीय शेयरों की टिप्स उन लोगों को बेचते हैं, जो अंदरुनी खेल के ज्यादा करीब पहुँचना चाहते हैं। फिर हॉट डॉग बेचने वाले भी होते हैं, जो एंटेसिड की गोलियाँ भी देते हैं। साथ ही वे लोग भी होते हैं, जो कारोबारी दिन ख़त्म होने पर कचरा साफ़ करते हैं। और ज़ाहिर है, घर पर दर्शक भी रहते हैं।

अधिकतर लोग खेल जगत और निवेश जगत दोनों ही मैदानों में वह नहीं देख पाते हैं, जो पर्दे के पीछे चल रहा है। और दोनों खेलों के पीछे का

कारोबार यही है। ओह, आप टीम के मालिक को कभी-कभार देख सकते हैं, जिस तरह कि आप किसी कंपनी के सीईओ या प्रेज़ीडेंट को देख सकते हैं, लेकिन किसी पद पर बैठा अधिकारी दरअसल व्यवसाय नहीं होता। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, ''व्यवसाय के पीछे का व्यवसाय ही असल खेल है। व्यवसाय के पीछे का व्यवसाय ही पैसे बनाता है, चाहे मैच कोई भी जीते या चाहे बाजार किसी भी तरफ जा रहा हो - ऊपर या नीचे। असल व्यवसाय वह है, जो मैच के टिकट बेचता है। वह नहीं जो टिकट खरीदता है।'' अमीर डैडी ने मुझे यही निवेश खेल सिखाया था, जिसने संसार के सबसे अमीर लोगों को अमीर बनाया है।

तो मानसिक दृष्टिकोण प्रश्न ये हैं :

1. क्या आप खुद पर नियंत्रण लेने की तैयारी करना चाहते हैं?

हाँ _____ नहीं _____

2. आप अब तक जो जानते हैं, उसके आधार पर क्या आप सफल अंदरुनी निवेशक बनने के लिए शिक्षा और अनुभव हासिल करने का समय लगाना चाहते हैं?

हाँ _____ नहीं _____

निवेशक का सबक # 13

आप टेबल के किस तरफ
बैठना चाहते हैं?

मे

रे ग़रीब डैडी हमेशा कहते थे, “कड़ी मेहनत करो और पैसे बचाओ।”

मेरे अमीर डैडी कहते थे, “अगर तुम सुरक्षित और आरामदेह बनना चाहते हो, तो कड़ी मेहनत करना और पैसे बचाना महत्वपूर्ण है। लेकिन अगर तुम अमीर बनना चाहते हो, तो शायद कड़ी मेहनत करने और पैसे बचाने से तुम वहाँ नहीं पहुँच पाओगे। इसके अलावा जो लोग कड़ी मेहनत करते हैं और पैसे बचाते हैं, अक्सर वही लोग कहते हैं, ‘निवेश ख़तरनाक है।’”

कई कारणों से अमीर डैडी ने माइक और मुझे बार-बार बताया था कि कड़ी मेहनत करना और पैसे बचाना वह तरीका नहीं था, जिससे वे अमीर बने। वे जानते थे कि कड़ी मेहनत करना और पैसे बचाना आम लोगों के लिए तो अच्छा था, लेकिन उस व्यक्ति के लिए नहीं, जो अमीर बनना चाहता था।

तीन कारणों की वजह से वे अमीर बनने के लिए एक अलग योजना बनाने की सलाह देते थे।

1. पहला कारण, वे कहते थे, “जो लोग कड़ी मेहनत करते हैं और पैसे बचाते हैं, उन्हें अमीर बनने में मुश्किल इसलिए आती है, क्योंकि वे कर का ज्यादा हिस्सा चुकाते हैं। सरकार उन लोगों पर तब कर लगाती है, जब वे कमाते हैं, जब वे बचाते हैं, जब वे खर्च करते हैं और जब वे मरते हैं। अगर आप अमीर बनना चाहते हैं, तो आपको सिर्फ़ कड़ी मेहनत करने और पैसे बचाने से अधिक वित्तीय विशेषज्ञता की जरूरत होगी।”

अमीर डैडी ने इसे आगे स्पष्ट करते हुए कहा था, "अगर आप बचत में 1,000 डॉलर चाहते हैं, तो अपनी योजना में यह भी शामिल कर लें कि सरकार कर में अपना हिस्सा वसूल कर लेगी। तो हो सकता है कि 1,000 डॉलर बचाने के लिए आपको 1300 डॉलर या इससे अधिक की आमदनी करनी पड़े। फिर वह 1000 डॉलर तुरंत मुद्रास्फीति की चपेट में आ जाता है। जिससे हर साल 1 .000 डॉलर का मूल्य घटता जाता है। आपको जो छुटपुट ब्याज मिलता है, वह भी कर और मुद्रास्फीति कुतर लेती हैं। आइए मान लेते हैं कि बैंक आपको 5 प्रतिशत ब्याज देता है, महँगाई की दर 4 प्रतिशत है और कर में ब्याज का 30 प्रतिशत हिस्सा चला जाता है। कुल परिणाम यह होता है कि इसमें आपके पैसे कम होते जाते हैं। इसीलिए अमीर डैडी सोचते थे कि कड़ी मेहनत करना और पैसे बचाना अमीर बनने का मुश्किल तरीका है।

2. अमीर बनने के लिए अमीर डैडी एक अलग योजना की सलाह देते थे, इसका दूसरा कारण यह है कि जो लोग कड़ी मेहनत करते हैं और पैसे बचाते हैं, वे अक्सर निवेश को खतरनाक मानते हैं। जो लोग सोचते हैं कि चीजें खतरनाक हैं, वे अक्सर कोई नई चीज़ सीखने के अवसर को भी गँवा देते हैं।
3. तीसरा कारण यह था कि जो लोग कड़ी मेहनत और बचत में विश्वास करते हैं तथा निवेश को खतरनाक मानते हैं, वे शायद ही कभी सिक्के के दूसरे पहलू को देख पाते हैं। यह अध्याय कुछ कारण बताएगा कि निवेश का खतरनाक होना जरूरी क्यों नहीं है।

निवेश खतरनाक क्यों नहीं है

अमीर डैडी की खासियत थी कि वे बहुत जटिल विषयों को इतना सरल बना देते थे कि हर व्यक्ति कम से कम बुनियादी बात समझ जाए। रिच डैड पुअर डैड में मैंने इन्क्रम स्टेटमेंट और बैलेंस शीट के रेखाचित्र बताए थे, जिनका इस्तेमाल उन्होंने मुझे अकाउंटिंग और वित्तीय साक्षरता की बुनियादी बातें सिखाने के लिए किया था। कैशफ्लो क्वार्ड्रेट में मैंने अमीर डैडी का रेखाचित्र बताया था, जिसने चारों ज्वाइंटों में पाए जाने वाले लोगों के बीच के बुनियादी भावनात्मक और शैक्षणिक अंतरों को स्पष्ट

किया था। निवेश को समझने से पहले मुझे उन दो पुस्तकों में सिखाए सबक पूरी तरह समझने की जरूरत थी।

जब मेरी उम्र 12 से 15 साल के बीच थी, तो अमीर डैडी मुझे कभी-कभार अपने पास बैठा लेते थे, जब वे नौकरी माँगने वाले लोगों का साक्षात्कार लेते थे। शाम 4.30 पर जिस समय वे साक्षात्कार लेते थे, मैं अमीर डैडी के बराल में एक कुर्सी पर लकड़ी की एक बड़ी टेबल के पीछे बैठ जाता था। जिसका इंटरव्यू लेना होता था, उसके लिए टेबल के पार एक अकेली कुर्सी रखी रहती थी। एक-एक करके उनकी सेक्रेटरी संभावित कर्मचारियों को बड़े कमरे में भेजती थी और हर व्यक्ति को उस अकेली खुली कुर्सी पर बैठने का निर्देश देती थी।

मैंने वहाँ बैठकर वयस्कों को ऐसी नौकरियाँ माँगते देखा, जिनमें प्रति घंटे 1 डॉलर का भुगतान मिलता था और बाकी लाभ न्यूनतम थे। हालाँकि मैं किशोर था, लेकिन फिर भी मैं जानता था कि अमीर बनने की बात तो रहने ही दें, एक दिन में 8 डॉलर पर परिवार पालना ही मुश्किल था। मैंने कॉलेज की डिग्री वाले लोगों को भी देखा, जिनमें से कई तो पीएच. डी. भी थे जो अमीर डैडी से मैनेजर या तकनीकी योग्यता वाली ऐसी नौकरियाँ माँग रहे थे, जिनकी तनख्याह प्रति माह 500 डॉलर से भी कम थी।

कुछ समय बाद अमीर डैडी की तरफ वाली टेबल पर बैठने का नयापन खत्म हो गया। अमीर डैडी ने साक्षात्कार के पहले, दौरान या बाद में मुझसे कुछ नहीं कहा। आखिर, जब मैं 15 साल का हो गया और टेबल के पीछे बैठे-बैठे उकता गया, तो मैंने उनसे पूछा, "आप मुझे यहाँ बैठाकर इन लोगों को नौकरी माँगते क्यों दिखाना चाहते हैं? मैं कुछ नहीं सीख रहा हूँ और अब मैं इससे ऊबने लगा हूँ। इसके अलावा इतने बड़े लोगों को नौकरी और पैसे के लिए इतना जरूरतमंद देखना दुखद है। इनमें से कुछ तो सचमुच हताश हैं। वे अपनी वर्तमान नौकरी तब तक नहीं छोड़ सकते जब तक कि आप उन्हें दूसरी नौकरी न दे दें। उन्हें हो क्या गया है? आप मुझे यह सब क्यों दिखाना चाहते हैं? हर बार जब मैं आपके साथ बैठता हूँ तो मुझे चोट पहुँचती है। उनके नौकरी माँगने में मुझे कोई समस्या नहीं है लेकिन उनकी आँखों में पैसे के लिए जो छटपटाहट दिखती है उससे मुझे दिक्कत होती है।"

अमीर डैडी एक पल के लिए टेबल पर स्थिर बैठे रहे और उन्होंने अपने विचार बटोरे। फिर वे बोले, "मैं तुम्हारे इसी सवाल का इंतजार कर रहा था। इससे मुझे भी कष्ट होता है और इसलिए मैं चाहता था कि तुम ज्यादा बड़े होने से पहले यह देख लो।" अमीर डैडी ने अपना पीला पैड निकाला और उस पर कैशफ्लो क्वार्ड्रेंट खींच दिया।

"तुम अभी हाई स्कूल शुरू कर रहे हो। जल्द ही तुम्हें इस बारे में कुछ बहुत महत्वपूर्ण निर्णय लेने होंगे कि बड़े होने पर तुम क्या बनोगे, बशर्ते तुमने वे पहले ही न ले लिए हों। मैं जानता हूँ कि तुम्हारे डैडी तुम्हें कॉलेज जाने और अच्छी तनख्याह वाली नौकरी खोजने के लिए प्रोत्साहित कर रहे हैं। अगर तुम उनकी सलाह मानते हो, तो तुम इस दिशा में जाओगे।"

रिच डैड ने फिर एक लकीर ई और एस की ओर खींच दी।



"अगर तुम मेरी बात मानते हो, तो तुम कैशफ्लो क्वार्ड्रेंट के दाँए हिस्से वाला व्यक्ति बनने के लिए अध्ययन कर रहे होगे।" फिर उन्होंने बी और आई वाले हिस्से तक एक तीर खींच दिया।



"आपने मुझे यह कई बार दिखाया है," मैंने धीरे से जवाब दिया।
"आप इसे बार-बार क्यों बता रहे हैं?"

क्योंकि अगर तुम अपने डैडी की बात मानते हो, तो तुम खुद को जल्द ही टेबल के दूसरे सिरे पर उस अकेली कुर्सी पर बैठा पाओगे। अगर तुम मेरी बात मानते हो, तो तुम टेबल के मेरे तरफ वाले सिरे की कुर्सी में बैठोगे। हाई स्कूल में दाखिल होते वक्त तुम्हें चेतन या अचेतन रूप से यही निर्णय लेना है। मैंने तुम्हें टेबल के अपनी तरफ वाले सिरे पर इसलिए बैठाया, ताकि तुम दृष्टिकोणों के फर्क को जान जाओ। मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि टेबल का एक हिस्सा दूसरे हिस्से से बेहतर होता है। हर हिस्से के अपने नफे-नुकसान होते हैं। मैं तो बस इतना चाहता हूँ कि तुम अब यह चुन लो कि तुम किस हिस्से में बैठना चाहते हो, क्योंकि इस दिन के बाद तुम क्या पढ़ते हो, उसी से यह तय होगा कि तुम अंत में टेबल के किस हिस्से पर पहुँचोगे। क्या तुम ई और एस वाले हिस्से में पहुँचोगे? या फिर टेबल के बी और आई वाले हिस्से में?”

दस साल बाद एक हल्की चेतावनी

1973 में अमीर डैडी ने मुझे उस चर्चा की याद दिलाई, जो उन्होंने मेरे साथ 15 साल उम्र में की थी। उन्होंने पूछा “क्या तुम्हें याद है, मैंने पूछा था कि तुम टेबल के किस सिरे पर बैठना चाहते हो?”

मैंने सिर हिलाया और कहा, “तब कौन यह भविष्यवाणी कर सकता था कि मेरे डैडी, जो नौकरी की सुरक्षा और आजीवन रोजगार के हिमायती थे, 52 साल की उम्र में एक बार फिर टेबल के दूसरे सिरे पर बैठे होंगे? 40 साल की उम्र में उनके साथ सब कुछ सही हो रहा था लेकिन सिर्फ 10 साल बाद ही यह सब खत्म हो गया।”

अमीर डैडी ने कहा, “देखो तुम्हारे डैडी बहुत साहसी हैं। दुर्भाग्य से, उन्होंने अपने साथ ऐसी किसी चीज के होने की योजना नहीं बनाई थी और अब वे पेशेवर तथा वित्तीय मुश्किल में हैं। अगर वे कुछ तीव्र परिवर्तन नहीं करते हैं तो स्थिति बदतर हो सकती है। अगर वे नौकरियों और नौकरी की सुरक्षा के बारे में अपनी पुरानी मान्यताओं पर यकीन करते रहे तो मुझे लगता है कि वे अपनी जिंदगी के आखिरी साल बर्बाद कर लेंगे। मैं हाल-फिलहाल उनकी मदद नहीं कर सकता, लेकिन तुम्हारा मार्गदर्शन ज़रूर कर सकता हूँ।”

मैंने पूछा, "तो आप यह कह रहे हैं, "यह चुन लो कि टेबल के किस सिरे पर बैठना है?" आपका मतलब है कि मुझे या तो एयरलाइनों में पायलट की नौकरी चुन लेनी चाहिए या अपना खुद का मार्ग बनाना चाहिए?"

"जरुरी नहीं है," अमीर डैडी ने कहा। "मैं तो इस सबक में बस तुम्हें कुछ बताना चाहता हूँ।"

"वह क्या?" मैंने पूछा।

अमीर डैडी ने एक बार फिर कैशफ्लो क्वार्ड्रेंट बनाया:



फिर उन्होंने कहा, "बहुत सारे युवा लोग कैशफ्लो क्वार्ड्रेंट के सिर्फ एक ही हिस्से पर ध्यान केंद्रित करते हैं। अधिकतर बच्चों से पूछा जाता है, 'तुम बड़े होकर क्या बनना चाहते हो?' और करना अधिकतर बच्चे जवाब में कहते हैं, इंजीनियर, डांसर, डॉक्टर या शिक्षक।'"

"यानी अधिकतर बच्चे ई और एस हिस्से का चुनाव करते हैं," मैंने कहा।

"हाँ," अमीर डैडी ने कहा। "और आई क्वार्ड्रेंट, निवेशक क्वार्ड्रेंट, बाद में आने वाला विचार होता है, बशर्ते इस पर कभी विचार किया जाए। कई परिवारों में आई क्वार्ड्रेंट के बारे में तभी बात होती है, जब माता-पिता कहते हैं, 'यह सुनिश्चित करो कि तुम अच्छे लाभों और जबर्दस्त रिटायरमेंट योजना वाली कोई नौकरी हासिल करो।' दूसरे शब्दों में, विचार यह है कि अपनी दीर्घकालीन निवेश आवश्यकताओं के लिए कंपनी को जिम्मेदार मानें। यह स्थिति तेजी से बदल रही है।"

"आप ऐसा क्यों कहते हैं?" मैंने पूछा। "आप यह क्यों कहते हैं कि स्थिति बदल रही है?"

"हम वैश्विक अर्थव्यवस्था के दौर में दाखिल हो रहे हैं," अमीर डैडी ने कहा। "कंपनियाँ संसार में प्रतिस्पर्धा कर पाएँ, इसके लिए उन्हें अपनी

लागत कम करने की ज़रूरत है। और कर्मचारी भुगतान और कर्मचारी रिटायरमेंट योजना भुगतान की लागत काफ़ी आती है। मेरे शब्द याद रखना, अगले कुछ सालों में कंपनियाँ रिटायरमेंट के लिए निवेश की जिम्मेदारी कर्मचारी पर ही डालने लगेंगी।"

"आपका मतलब है, लोग अपनी पेंशन के लिए अपने नियोक्ता या सरकार पर निर्भर रहने के बजाय खुद पर निर्भर रहेंगे?" मैंने पूछा।

"हाँ। समस्या यह है कि यह रारीब लोगों के लिए सबसे बुरा रहेगा। मुझे उन्हीं लोगों की चिंता है," अमीर डैडी ने कहा। "इसीलिए मैंने तुम्हें उन लोगों के बारे में याद दिलाया, जो टेबल पर तुम्हारे सामने बैठे थे, जिनका एकमात्र आर्थिक सहारा नौकरी थी। जब तक तुम मेरी उम्र में आओगे तो जिन लोगों के पास कोई आर्थिक और चिकित्सकीय सहारा नहीं है, उनके बूढ़े होने पर उनके साथ क्या किया जाए, यह अनुमान लगाना एक वृहद् समस्या होगी। और संभवतः तुम्हारी पीढ़ी, बेबी-बूमर पीढ़ी, को वह समस्या सुलझाने की जिम्मेदारी उठानी होगी। इस समस्या की गंभीरता सन् 2010 के आस-पास बहुत प्रबल होने लगेगी।"

"तो मुझे क्या करना चाहिए?" मैंने पूछा।

अमीर डैडी ने कहा, "आई क्वार्ड्रेंट को सबसे महत्वपूर्ण ज्याइंट बनाओ। बड़े होने पर निवेशक बनने का विकल्प चुनो। तुम यह चाहोगे कि तुम्हारा पैसा तुम्हारी खातिर काम करे ताकि तुम्हें काम न करना पड़े अगर तुम काम न करना चाहो या यदि तुम काम न कर सको। तुम 52 साल की उम्र में अपने डैडी जैसे नहीं दिखना चाहते-जो दोबारा शुरू करने को मजबूर हैं, यह पता लगाने की कोशिश कर रहे हैं कि किस क्वार्ड्रेंट से वे सबसे ज्यादा पैसे कमा सकते हैं और उन्हें यह एहसास हो रहा है कि वे इंस क्वार्ड्रेंट में फँस चुके हैं।"

"तुम सीखना चाहते हो कि सारे क्वार्ड्रेंटों से काम कैसे किया जाए। टेबल के दोनों सिरों पर बैठने से तुम सिक्के के दोनों पहलू देख सकते हो," अमीर डैडी ने सारांश बताते हुए मैं और सिक्के के दो पहलू वाली कहानी का जिक्र किया।

सबसे महत्वपूर्ण क्वार्ड्रेंट

अमीर डैडी ने मुझे बताया कि अमीर लोगों और गरीब लोगों में एक फर्क यह होता है कि उनके माता-पिता घर पर अपने बच्चों को क्या सिखाते हैं। उन्होंने कहा, "माइक जब तक 15 साल का हुआ उसके पास 2 लाख डॉलर से अधिक का व्यक्तिगत निवेश पोर्टफोलियो था। तुम्हारे पास कुछ नहीं था। तुम्हारे पास तो बस स्कूल-कॉलेज जाने का विचार ही था, ताकि तुम अतिरिक्त लाभों वाली कोई नौकरी खोज सको। तुम्हारे डैडी के विचार से यही महत्वपूर्ण था।"

अमीर डैडी ने मुझे याद दिलाया कि उनका बेटा माइक हाई स्कूल छोड़ने से पहले ही जानता था कि निवेशक कैसे बनना है। अमीर डैडी ने कहा, "मैंने कभी उसके करियर के चुनाव में उसे प्रभावित करने की कोशिश नहीं की। मैं चाहता था कि वह अपनी रुचि का काम करे, फिर भले ही इसका मतलब यह होता कि वह मेरे कारोबार को न साँभाले। वह चाहता तो पुलिस वाला, राजनेता या कवि बनने का विकल्प चुन सकता था। मैं तो बस इतना चाहता था कि वह भले ही कुछ भी बने, लेकिन सबसे पहले एक निवेशक बने। आगर तुम निवेशक बनना सीख लेते हो, तो तुम कहीं अधिक अमीर बन जाओगे, चाहे फिर तुम पैसे कमाने के लिए कुछ भी करो।"

बरसों बाद जब मैं संपन्न परिवारों से आने वाले लोगों से ज्यादा मिला तो उनमें से कई ने यही बात बताई। मेरे कई अमीर मित्रों ने कहा कि जब वे बहुत छोटे थे, तो उनके परिवार ने उनके लिए एक निवेश पोर्टफोलियो शुरू कर दिया था और फिर निवेशक बनना सीखने में उनका मार्गदर्शन किया था- यह निर्णय लेने से पहले कि वे किस पेशे में जाना चाहते थे।

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

औद्योगिक युग में रोजगार के नियम यह थे कि कंपनी आपको जीवन भर के लिए रोजगार देती थी और जब आपके काम के दिन खत्म हो जाते थे, तो आपकी निवेश आवश्यकताओं की देखभाल करती थी। 1960 में मृत्यु से पहले रिटायरमेंट की औसत लंबाई पुरुषों के लिए केवल एक वर्ष और महिलाओं के लिए आठ वर्ष थी। दूसरे शब्दों में आपको तो बस ई क्वार्ड्रेंट पर ध्यान केंद्रित करना था और आपका नियोक्ता आई क्वार्ड्रेंट की परवाह कर लेता था। संदेश बहुत आरामदेह था, खास तौर पर मेरे माता-पिता की

पीढ़ी के लिए क्योंकि वे एक भयानक विश्व युद्ध और महामंदी से गुजरे थे। इन घटनाओं का उनके मानसिक नजरिये और वित्तीय प्राथमिकताओं पर भारी असर हुआ था। कई इसी वित्तीय नजरिये के साथ जिए और उन्होंने अक्सर अपने बच्चों को भी यही नजरिया सिखा दिया। कई लोग अब भी यही यकीन करते हैं कि उनका मकान एक संपत्ति और उनका सबसे महत्वपूर्ण निवेश है। यह विचार औद्योगिक युग के सोचने का तरीका है। औद्योगिक युग में किसी व्यक्ति को पैसों के प्रबंधन के बारे में बस इतना ही जानने की जरूरत थी, क्योंकि बाकी चीजें कंपनी या लेबर यूनियन और सरकार सँभाल लेती थीं।

नियम बदल गए हैं। आज के सूचना युग में हममें से अधिकतर को अधिक वित्तीय विशेषज्ञता की जरूरत है। हमें संपत्ति और दायित्व में फर्क जानने की जरूरत है। हम ज्यादा लंबा जीवन जी रहे हैं, इसलिए हमें अपने रिटायरमेंट के वर्षों के लिए अधिक वित्तीय स्थायित्व की जरूरत है। अगर आपका मकान आपका सबसे बड़ा निवेश है तो आप शायद आर्थिक परेशानी में हैं। आपके वित्तीय पोर्टफोलियो को आपके मकान से ज्यादा बड़ा निवेश होना चाहिए।

अच्छी खबर यह है कि आई क्वाड्रेंट एक बेहतरीन क्वाड्रेंट है, जिसे आप शीर्ष प्राथमिकता दे सकते हैं- और जिसके लिए आप जिम्मेदार होना सीख सकते हैं- क्योंकि स्वतंत्रता इसी क्वाड्रेंट से मिलती है।

तो मानसिक दृष्टिकोण प्रश्न ये हैं:

1. आप किस क्वाड्रेंट को पहले स्थान पर रखेंगे?

कौन सा क्वाड्रेंट आपके लिए सबसे महत्वपूर्ण है?

ई _____ एस _____ बी _____ आई _____

2. आप अंततः टेबल के किस सिरे पर बैठने की योजना बना रहे हैं?

मैंने दूसरे प्रश्न को पूछने के बाद इस वजह से इसे बिना किसी जवाब के छोड़ दिया: आपने गौर किया होगा कि जब कोई बड़ी कंपनी हजारों कर्मचारियों की छँटनी करती है तो कंपनी के शेयर का भाव अक्सर ऊपर

उछल जाता है। यह टेबल के दो सिरों का एक उदाहरण है। जब कोई व्यक्ति टेबल के दूसरे सिरे पर पहुँच जाता है, तो संसार को देखने का उसका दृष्टिकोण भी बदल जाता है। और जब व्यक्ति क्वार्ड्रेंट बदलता है, भले ही सिर्फ मानसिक और भावनात्मक रूप से तो अक्सर वफादारियाँ भी बदल जाती हैं। मेरा मानना है कि यह परिवर्तन युगों के परिवर्तन-औद्योगिक युग की सोच से सूचना युग की सोच तक- के कारण हुआ है। यह परिवर्तन भविष्य में व्यवसायों और व्यवसायियों के लिए कुछ सबसे बड़ी चुनौतियाँ उत्पन्न करने वाला है। नियम बदलना अभी शुरू ही हुए हैं।

निवेशक का सबक # 14

निवेश के बुनियादी नियम

ए क दिन मैं जीवन में अपनी आर्थिक प्रगति के बारे में कुंठित महसूस कर रहा था। सेना छोड़कर असैनिक संसार में आने में लगभग चार महीने बचे थे। मैंने एयरलाइन्स में नौकरी खोजने की सारी कोशिशें छोड़ दी थीं। अब मैंने यह निर्णय लिया था कि मैं जून 1974 में कारोबारी जगत में कदम रखूँगा और देखूँगा कि क्या मैं बी क्वार्ड्रेट में कामयाब हो सकता हूँ। यह निर्णय लेना मुश्किल नहीं था, क्योंकि अमीर डैडी मेरा मार्गदर्शन करने के लिए तैयार थे, लेकिन आर्थिक दृष्टि से सफल बनने का दबाव हावी हो रहा था। मुझे महसूस हुआ कि मैं आर्थिक दृष्टि से बहुत पीछे था, खास तौर पर माइक की तुलना में।

हमारी एक मुलाकात में मैंने अमीर डैडी को अपने विचार और कुंठाएँ बता दीं। "मेरे पास दो योजनाएँ हैं। एक योजना यह सुनिश्चित करना है कि मेरे पास बुनियादी आर्थिक सुरक्षा रहे और दूसरी ज्यादा आक्रामक निवेश योजना है, ताकि मैं आर्थिक दृष्टि से आरामदेह रह सकूँ। लेकिन अगर वे सफल हो भी जाएँ, तब भी मैं कभी आप और माइक जितना अमीर नहीं बन पाऊँगा।" मैंने कहा।

यह सुनकर अमीर डैडी मुस्कुराए। धीरे से हँसकर वे बोले "निवेश कोई दौड़ नहीं है। तुम किसी दूसरे के साथ प्रतिस्पर्धा नहीं कर रहे हो। जो लोग प्रतिस्पर्धा करते हैं आम तौर पर उनकी आर्थिक जिंदगी में बहुत भारी उतार-चढ़ाव आते हैं। तुम्हें पहले नंबर पर आने की कोई जरूरत ही नहीं है। ज्यादा पैसे बनाने के लिए तुम्हें बस इतना करना है कि बेहतर निवेशक बनने पर ध्यान केंद्रित करो। अगर तुम निवेशक के रूप में अपने अनुभव और शिक्षा को बेहतर बनाने पर ध्यान केंद्रित करते हो, तो तुम्हें भारी दौलत मिलेगी। दूसरी ओर, अगर तुम फटाफट अमीर बनना चाहते हो या माइक से ज्यादा पैसे कमाना चाहते हो तो संभवतः तुम बुरी

तरह पराजित हो जाओगे। थोड़ी बहुत तुलना और प्रतिस्पर्धा तो ठीक है लेकिन इस प्रक्रिया का असल उद्देश्य यह है कि तुम बेहतर और अधिक शिक्षित निवेशक बन जाओ। इसके अलावा कुछ भी करना मूर्खतापूर्ण और खतरनाक है।''

मैं सिर हिलाते हुए वहाँ बैठा रहा और थोड़ा बेहतर महसूस करने लगा। तब मैं जान गया कि ज्यादा पैसे बनाने और ज्यादा बड़ा जोखिम लेने के बजाय मैं ज्यादा मेहनत से अध्ययन करने पर ध्यान केंद्रित करूँगा। इसमें समझदारी अधिक थी, खतरा कम था और इसमें निश्चित रूप से कम पैसों की जरूरत थी- और तब मेरे पास ज्यादा पैसे नहीं थे।

फिर अमीर डैडी ने मुझे समझाया कि बी या ई क्वार्ट्रेट के बजाय उन्होंने माइक की शुरआत आई क्वार्ट्रेट से क्यों कराई। चूंकि अमीरों का उद्देश्य यह है कि अपने पैसे से अपनी खातिर काम कराया जाए, ताकि तुम्हें काम न करना पड़े इसलिए क्यों न वहीं से शुरू किया जाए, जहाँ तुम अंततः पहुँचना चाहते हो?" उन्होंने आगे बताया कि जब हम 10 साल के थे, तब उन्होंने माइक और मुझे गोल्फ खेलने के लिए क्यों प्रोत्साहित किया था। उन्होंने कहा, "गोल्फ एक ऐसा खेल है जिसे तुम जिंदगी भर खेल सकते हो। फुटबॉल तुम सिर्फ कुछ साल ही खेल सकते हो। तो क्यों न उसी खेल से शुरू किया जाए जो तुम्हें अंत में खेलना है?"

जाहिर है मैंने उनकी बात नहीं सुनी थी। माइक गोल्फ खेलता रहा। मैं बेसबॉल, फुटबॉल और रग्बी खेलने लगा। मैं उनमें से किसी में भी बहुत अच्छा नहीं था, लेकिन मैं उन खेलों से प्रेम करता था और मुझे खुशी है कि मैंने उन्हें खेला।

गोल्फ खेलना और निवेश करना शुरू करने के पंद्रह साल बाद माइक अब एक बेहतरीन गोल्फ खिलाड़ी बन गया है, उसका निवेश पोर्टफोलियो भारी-भरकम है और मेरी तुलना में उसके पास कई बरसों का अधिक निवेश अनुभव है। दूसरी ओर, 25 वर्ष की उम्र में मैं गोल्फ और निवेश के खेलों की बुनियादी बातें सीख रहा था।

मैं यह बात इसलिए कहता हूँ, क्योंकि आप चाहे कितने ही युवा या उम्र वाले हों किसी भी चीज खास तौर पर खेल की बुनियादी बातें सीखना महत्वपूर्ण है। अधिकतर लोग गोल्फ खेलने से पहले बुनियादी बातें सीखने के लिए प्रशिक्षण लेते हैं, लेकिन दुर्भाग्य से, अपने कड़ी मेहनत

से कमाए पैसों का निवेश करने से पहले अधिकतर लोग निवेश की सरल बुनियादी बातें कभी नहीं सीखते हैं।

निवेश की बुनियादी बातें

"अब जब तुम्हारी दो योजनाएँ बन चुकी हैं - सुरक्षित रहने की योजना और आरामदेह होने की योजना- तो मैं तुम्हें निवेश की बुनियादी बातें समझाऊंगा," अमीर डैडी ने कहा। उन्होंने आगे स्पष्ट किया कि बहुत सारे लोग पहली दो योजनाएँ बनाए बिना ही निवेश शुरू कर देते हैं और उनके हिसाब से यह खतरनाक था। उन्होंने कहा, "'जब ये दो योजनाएँ पूरी तरह बन जाती हैं, तभी तुम दूसरे प्रयोग कर सकते हो और विभिन्न निवेश वाहनों का इस्तेमाल करके ज्यादा आकर्षक तकनीकें सीख सकते हो। इसलिए मैं इंतजार कर रहा था कि तुम समय लगाकर ये दो स्वचलित या मशीनी निवेश योजनाएँ बना लो और उसके बाद ही मैं तुम्हें सबक दूँ।'

पहला बुनियादी नियम

"निवेशक का पहला बुनियादी नियम," अमीर डैडी ने कहा, "'हमेशा यह जानना है कि आप किस तरह की आमदनी के लिए काम कर रहे हैं।'" बरसों तक, अमीर डैडी ने माइक और मुझे हमेशा बताया था कि आमदनी तीन तरह की होती हैं:

1. सामान्य आमदनी आम तौर पर किसी नौकरी या श्रम के किसी रूप से प्राप्त की जाती है। सबसे आम रूप में, यह तनख्याह से होने वाली आमदनी है। इस आमदनी पर सबसे ज्यादा कर लगता है, इसलिए दौलत बनाने के लिहाज से यह सबसे मुश्किल आमदनी है। जब आप किसी बच्चे से कहते हैं, "कोई अच्छी नौकरी खोजो," तो आप बच्चे को सलाह दे रहे हैं कि वह सामान्य आमदनी की खातिर काम करे।
2. पोर्टफोलियो आमदनी आम तौर पर शेयर बॉण्ड और म्यूचुअल फंड जैसी कागजी संपत्तियों से प्राप्त की जाती है। पोर्टफोलियो आमदनी निवेश आमदनी का सबसे लोकप्रिय रूप है, सिर्फ इसलिए क्योंकि कागजी संपत्तियों को साँभालना ज्यादा आसान होता है। ?

3. निष्क्रिय आमदनी आम तौर पर अचल संपत्ति से प्राप्त होती है।

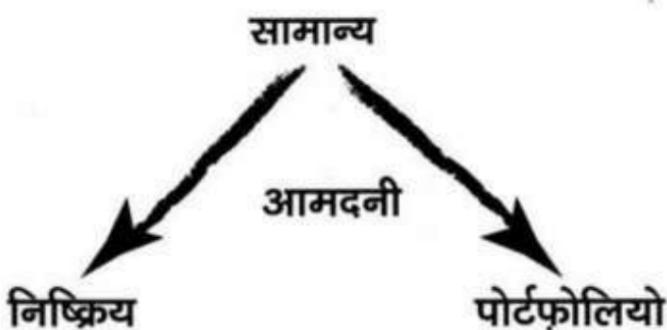
यह पेटेंटों या लाइसेंस अग्रीमेंटों की रॉयल्टी से भी पाई जा सकती है। लेकिन लगभग 80 प्रतिशत मामलों में निष्क्रिय आमदनी अचल संपत्ति से मिलती है। अचल संपत्ति के क्षेत्र में कई कर लाभ मौजूद हैं।

अभिभावक को अपने बच्चे से क्या कहना चाहिए, इस बाबत मेरे दोनों डैडियों के भिन्न-भिन्न दृष्टिकोण थे। मेरे अमीर डैडी मुझसे हमेशा कहते थे, “स्तूल में कड़ी मेहनत करो, ताकि तुम्हें अच्छे ग्रेड मिल सकें। आगर तुम्हें अच्छे ग्रेड मिलते हैं, तो तुम्हें अच्छी नौकरी मिल जाएगी। तब तुम एक अच्छे मेहनती इंसान बन जाओगे।” जब माइक और मैं हाई स्कूल में थे, तो अमीर डैडी इस विचार पर हँसते थे। वे कहा करते थे “तुम्हारे डैडी अच्छे मेहनती इंसान हैं, लेकिन आगर उन्होंने अपनी सोच नहीं बदली तो वे कभी अमीर नहीं बन पाएँगे। आगर तुम मेरी बात मानकर अमीर बनना चाहते हो, तो तुम पोर्टफोलियो आमदनी और निष्क्रिय आमदनी के लिए कड़ी मेहनत करोगे।”

तब मैं पूरी तरह नहीं समझ पाया था कि वे दोनों क्या कह रहे थे या उनके दर्शनों में क्या फर्क था। 25 साल की उस में मेरी समझ बढ़ गई थी। मेरे असल डैडी 52 साल के थे और दोबारा शुरुआत कर रहे थे। उन्होंने सिर्फ सामान्य आमदनी पर ध्यान केंद्रित किया था, एक ऐसी चीज जिसके बारे में उन्होंने सोचा था कि इसे जिंदगी भर करना सही था। मेरे अमीर डैडी दौलतमंद थे और जीवन का आनंद ले रहे थे, क्योंकि उन्होंने निष्क्रिय तथा पोर्टफोलियो आमदनी के लिए कड़ी मेहनत की थी। अब मैं जान गया था कि मैं किस प्रकार की आमदनी के लिए कड़ी मेहनत करने वाला था। और यह सामान्य आमदनी नहीं थी।

दूसरा बुनियादी नियम

“निवेशक का दूसरा बुनियादी नियम,” अमीर डैडी ने कहा था, “सामान्य ढंग से कमाई गई आमदनी को यथासंभव कार्यकुशलता से पोर्टफोलियो आमदनी या निष्क्रिय आमदनी में बदलना है।” अमीर डैडी ने फिर अपने पीले पैड पर यह रेखाचित्र खींच दिया:



"और संक्षेप में, किसी निवेशक को यही करना चाहिए," अमीर डैडी ने मुस्कान के साथ सारांश बताते हुए कहा। "यह उतना ही बुनियादी है जितना कि हो सकता है।"

"लेकिन मैं यह कैसे करूँ?" मैंने पूछा। "यदि मेरे पास पहले से ही पैसा नहीं है, तो मुझे पैसा कहाँ से मिलेगा? अगर मेरे पैसे ढूब गए, तो क्या होगा?"

"कैसे, कैसे, कैसे?" अमीर डैडी ने कहा। "तुम तो पुरानी फिल्म के रेड इंडियन मुखिया की तरह बोल रहे हो।"

लेकिन यह असल सवाल हैं," निष्क्रिय मैंने कराहते हुए कहा।

"मैं जानता हूँ कि ये असल सवाल हैं। लेकिन हाल-फिलहाल मैं बस इतना चाहता हूँ कि तुम बुनियादी बातें समझ लो। बाद में मैं कैसे पर आऊँगा। ठीक है? और नकारात्मक विचारों पर निगाह रखो। देखो, जोखिम हमेशा निवेश का यहीं तक कि जीवन का भी हिस्सा रहा है। जो लोग बहुत नकारात्मक होते हैं और जोखिम से बचते हैं, वे अपनी नकारात्मकता और जोखिम के डर की वजह से अधिकतर अवसरों से पीछे हट जाते हैं। समझ गए?"

मैंने सिर हिलाया। "मैं इसे समझ गया। अगला बुनियादी नियम बताएँ।

तीसरा बुनियादी नियम

"निवेशक का तीसरा बुनियादी नियम," अमीर डैडी ने मेरे आखिरी कथन पर सिर हिलाते हुए कहा, "अपनी सामान्य अर्जित आमदनी को सुरक्षित रखना है। इसके लिए आप ऐसी सिक्युरिटी या प्रतिभूति खरीदते हैं,

जिसके बारे में आपको उम्मीद होती है कि यह आपकी सामान्य आमदनी को निष्क्रिय आमदनी या पोर्टफोलियो आमदनी में बदल देगी।''

“सिक्युरिटी खरीदते हैं?'' मैंने पूछा। ''मैं दुविधा में हूँ। संपत्तियों और दायित्वों का क्या हुआ?''

''अच्छा सवाल है," अमीर डैडी ने कहा। ''अब मैं तुम्हारी शब्दावली को बढ़ा रहा हूँ। अब समय आ गया है कि तुम संपत्तियों और दायित्वों की सरल समझ से परे पहुँचो - मैं कहना चाहूँगा कि अधिकतर लोग इस समझ को कभी हासिल नहीं कर पाते। लेकिन यहाँ मैं जो बात कह रहा हूँ, वह यह है कि जरूरी नहीं है कि सारी सिक्युरिटीज़ या शेयर संपत्ति हों, जैसा कि लोग उन्हें मानते हैं।''

''आपका मतलब है कि कोई शेयर या जायदाद सिक्युरिटी या प्रतिभूति तो है, लेकिन हो सकता है कि यह संपत्ति न हो?'' मैंने पूछा।

''सही कहा। बहरहाल, कई औसत निवेशक सिक्युरिटी और संपत्ति के बीच का फर्क नहीं समझ पाते। कई लोग, जिनमें कई पेशेवर भी शामिल हैं, इस फर्क को नहीं जानते हैं। कई लोग किसी भी प्रकार की सिक्युरिटी को संपत्ति कहने लगते हैं।''

“तो फर्क क्या है?'' मैंने पूछा।

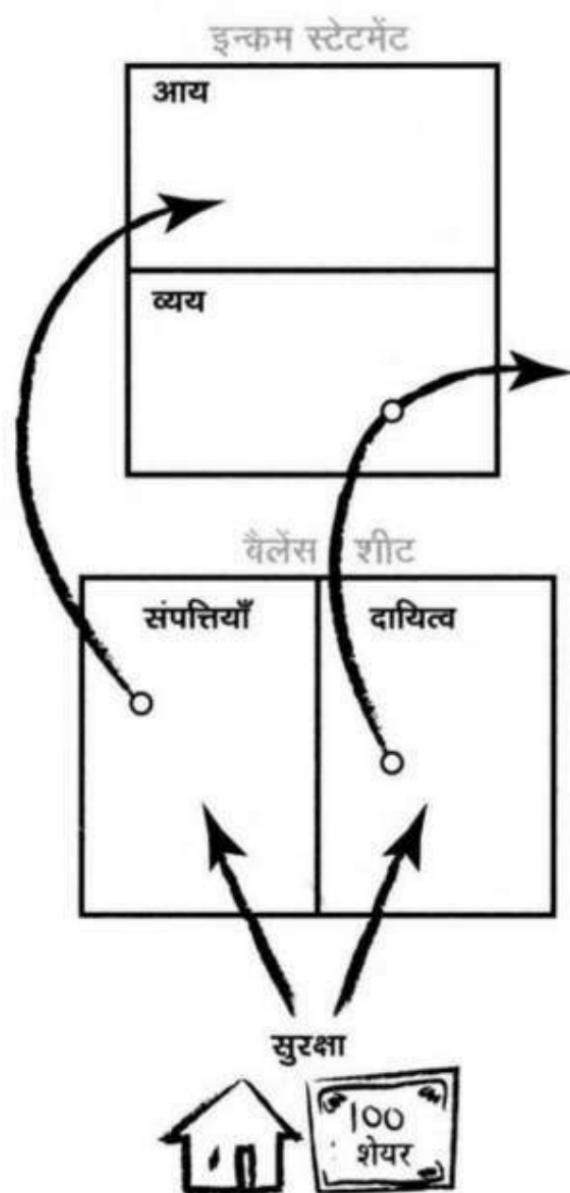
''सिक्युरिटी वह चीज है जिसके बारे में आपको उम्मीद होती है कि यह आपके पैसे को सुरक्षित रखेगी। आम तौर पर सिक्युरिटीज़ या शेयर सरकारी नियमों के कठोर नियंत्रण में रहते हैं। इसीलिए अमेरिकी सरकार का जो संगठन अमेरिका के अधिकतर निवेश संसार पर नजर रखता है, उसे सिक्युरिटीज़ एंड एक्सचेंज कमीशन (एसईसी) कहा जाता है। गौर करो कि इसका नाम असेट्स एंड एक्सचेंज कमीशन नहीं है।''

''तो सरकार जानती है कि सिक्युरिटीज़ या शेयर हमेशा संपत्तियाँ नहीं होते हैं '' मैंने कहा।

अमीर डैडी ने सिर हिलाया और कहा, ''न ही इसे सिक्यूरिटीज़ एंड गारंटीज़ कमीशन कहा जाता है। सरकार जानती है कि यह बस कठोर नियम बना सकती है और इन नियमों का पालन कराकर व्यवस्था क्रायम रखने का सर्वश्रेष्ठ प्रयास कर सकती है। यह इस बात की गारंटी नहीं देती कि जो भी व्यक्ति शेयर खरीदता है, वह पैसे बनाएगा। इसीलिए

सिक्युरिटीज या शेयरों को संपत्ति नहीं कहा जाता। अगर तुम्हें बुनियादी परिभाषा याद हो, तो संपत्ति आपकी जेब या आमदनी के कॉलम में पैसे रखती है। दायित्व आपकी जेब से पैसे निकालता है और यह आपके व्यय वाले कॉलम में नजर आता है। यह तो बस बुनियादी वित्तीय साक्षरता का मसला है।"

मैंने सिर हिलाया। तो यह जानना निवेशक पर है कि कौन सी सिक्युरिटीज संपत्तियाँ हैं और कौन सी सिक्युरिटीज दायित्व हैं, " मैंने कहा और समझने लगा कि अमीर डैडी बात को कहीं ले जा रहे थे। " 'सही कहा,' अमीर डैडी बोले और एक बार फिर अपने लीगल पैड की ओर मुड़ गए। उन्होंने इस पर यह रेखाचित्र खींचा :



"अधिकतर लोगों की दुविधा तब शुरू होती है, जब कोई उन्हें बताता है कि सिक्युरिटीज़ या शेयर संपत्तियाँ होते हैं। आम निवेशक निवेश को लेकर घबराता है क्योंकि वह जानता है कि शेयर खरीदने का यह मतलब नहीं है कि वह पैसे भी बना लेगा। शेयर खरीदने के साथ समस्या यह है कि निवेशक पैसे गँवा भी सकता है," अमीर डैडी ने कहा।

वे आगे बोले, "तो अगर शेयर पैसे बनाता है जैसा रेखाचित्र में दिखाया गया है, तो यह फाइनैशियल स्टेटमेंट के आमदनी वाली कॉलम में पैसे डालता है और यह एक संपत्ति है। लेकिन अगर यह पैसे गँवाता है और यह घटना फाइनैशियल स्टेटमेंट के व्यय वाले कॉलम में दर्ज होती है तो वह शेयर एक दायित्व है। वास्तव में, वही शेयर संपत्ति से दायित्व में बदल सकता है। मिसाल के तौर, पर मैंने दिसंबर में 20 डॉलर के भाव पर एबीसी कंपनी के सौ शेयर खरीदे। जनवरी में मैंने दस शेयर में 30 डॉलर के भाव पर बेच दिए। वे दस शेयर संपत्ति थे क्योंकि उन्होंने मेरे लिए आमदनी उत्पन्न की। लेकिन मार्च में मैंने सिर्फ 10 डॉलर के भाव पर 10 और शेयर बेच दिए, तो वही शेयर एक दायित्व बन गया, क्योंकि इसने मेरा नुकसान कराया और व्यय साबित हुआ।"

आगे बोलने से पहले अमीर डैडी ने अपना गला साफ़ किया, "तो मैं इसकी ओर इस तरह देखता हूँ कि मैं सिक्युरिटीज़ नामक साधन में निवेश करता हूँ। यह तय करने की जिम्मेदारी बतौर निवेशक मुझ पर है कि हर सिक्युरिटी संपत्ति है या दायित्व।"

"और यहीं पर जोखिम की बात आती है," मैंने कहा। "जो निवेशक संपत्ति और दायित्व के फ़र्क को नहीं जानता है, वही निवेश को खतरनाक बना देता है।

चौथा बुनियादी नियम

"निवेशक का चौथा बुनियादी नियम यह है कि दरअसल निवेशक ही संपत्ति या दायित्व होता है," अमीर डैडी ने कहा।

"क्या?" मैंने पूछा। "निवेश या सिक्युरिटी नहीं, बल्कि निवेशक संपत्ति या दायित्व होता है?"

अमीर डैडी ने सिर हिलाया, “तुमने अक्सर लोगों को कहते सुना होगा, ‘निवेश खतरनाक है।’ लेकिन दरअसल निवेश नहीं, निवेशक खतरनाक होता है। अंततः निवेशक ही संपत्ति या दायित्व होता है। जब हर कोई पैसे बनाता है, तब भी कई तथाकथित निवेशक पैसे गँवाते हैं। मैंने कई तथाकथित व्यवसायियों को कारोबार बेचे हैं और उन कारोबारों को जल्द ही दिवालिया होते देखा है। मैंने देखा है कि लोग काफ़ी पैसे बना रही किसी अच्छी जायदाद को खरीदते हैं और कुछ सालों में वही जायदाद घटे में चली जाती है और बर्बाद हो जाती है। और फिर मैं लोगों को कहते सुनता हूँ कि निवेश खतरनाक है। निवेश नहीं, दरअसल निवेशक खतरनाक है। वास्तव में, एक अच्छा निवेशक एक खतरनाक निवेशक के पीछे चलना पसंद करता है, क्योंकि वहाँ पर असल निवेश के सौदे पाए जाते हैं।”

“इसीलए आपको उन निवेशकों की बातें सुनना पसंद हैं, जो अपने नुकसान का रोना रोते रहते हैं,” मैंने कहा। “आप यह पता लगाना चाहते हैं कि उन्होंने क्या ग़लत किया और यह देखना चाहते हैं कि क्या आपको कोई सौदा मिल सकता है।”

“तुम समझ गए,” अमीर डैडी ने कहा। “मैं हमेशा टाइटैनिक के कप्तान की तलाश करता हूँ।”

“इसीलए आपको उन लोगों के बारे में कहानियाँ सुनना पसंद नहीं है, जो शेयर बाज़ार या अचल संपत्ति बाज़ार में ढेर सारा पैसा कमा रहे हैं। आप इससे नफरत करते हैं, जब कोई आपको बताता है कि उसने 5 डॉलर के भाव पर कोई शेयर खरीदा और वह 25 डॉलर तक चला गया।”

“तुमने अच्छी तरह मेरा विश्लेषण किया है,” अमीर डैडी ने कहा। “फटाफट पैसे और तुरंत दौलत कमाने की कहानियाँ मूर्खों का खेल हैं। ऐसी कहानियाँ सिर्फ़ पराजितों को ही आकर्षित करती हैं। अगर शेयर इतना लोकप्रिय है या ढेर सारे पैसे बना चुका है, तो पार्टी अक्सर खत्म हो चुकी होती है या जल्द ही खत्म हो जाएगी। मैं तो दुख और विलाप की कहानियाँ सुनना ज्यादा पसंद करता हूँ, क्योंकि असल सौदे वहाँ पर होते हैं। बी और आई हिस्से से संचालित होने वाले व्यक्ति के रूप में मैं ऐसी सिक्युरिटी खोजना चाहता हूँ, जो दायित्व हों और फिर उन्हें संपत्तियों

में बदल दूँ या उन्हें संपत्तियों में बदलने के लिए किसी दूसरे का इंतजार करूँ।”

“तो इससे आप भीड़-के-विपरीत निवेशक बन जाते हैं, “मैंने कहा, “भीड़-के-विपरीत, जो बाजार के लोकप्रिय बहाव के खिलाफ जाता है।”

“भीड़-के-विपरीत निवेशक के बारे में यह सामान्य व्यक्ति का विचार है। अधिकतर लोग बस यह मान लेते हैं कि कंट्रैरियन निवेशक असामाजिक होता है और वह भीड़ के साथ चलना पसंद नहीं करता। मैं तो खुद को मरम्मत करने वाला कहता हूँ। मैं किसी मलबे की ओर देखता हूँ और देखता हूँ कि क्या इसे ठीक किया जा सकता है। अगर इसे ठीक किया जा सकता है, तो यह तभी एक अच्छा निवेश होगा, अगर अन्य निवेशक भी इसे ठीक हालत में देखना चाहते हों। अगर इसे ठीक नहीं किया जा सकता या अगर कोई इसे ठीक होने के बाद भी नहीं चाहेगा, तो मैं भी इसे नहीं चाहता। तो एक सच्चा निवेशक को वह पसंद आना चाहिए, जो भीड़ पसंद करती है, इसीलिए मैं यह नहीं कहूँगा कि मैं एक शुद्ध कंट्रैरियन या विपरीत-निवेशक हूँ। मैं कोई चीज़ सिफ़्र इसलिए नहीं खरीदूँगा, क्योंकि कोई भी इसे नहीं चाहता है।”

“क्या निवेश का पाँचवाँ बुनियादी नियम भी है?” मैंने पूछा।

पाँचवाँ बुनियादी नियम

“हाँ है,” अमीर डैडी ने कहा। “निवेशक का पाँचवाँ बुनियादी नियम यह है कि सच्चा निवेशक हर संभव स्थिति के लिए तैयार रहता है। जो निवेशक नहीं है, वह यह भविष्यवाणी करने की कोशिश करता है कि क्या होगा और कब होगा।”

“इसका क्या मतलब है?” मैंने पूछा।

“क्या तुमने कभी किसी को कहते सुना है, “20 साल पहले मैं उस जमीन को 500 डॉलर प्रति एकड़ के भाव पर खरीद सकता था। और अब इसकी ओर देखो। किसी ने इसके ठीक पास एक शॉपिंग सेंटर बना दिया है और अब यही जमीन 5 लाख डॉलर प्रति एकड़ की हो गई है?”

“हाँ, मैंने ऐसी कहानियाँ बहुत बार सुनी हैं।”

“हम सभी ने सुनी हैं,” अमीर डैडी ने कहा। “देखो, यह उस व्यक्ति का उदाहरण है, जो तैयार नहीं था। जो निवेश आपको अमीर बनाते हैं, उनमें से अधिकतर बहुत कम समय के लिए ही उपलब्ध होते हैं - शेयर बाज़ार के संसार में अवसर की यह सँकरी खिड़की कुछ पलों के लिए खुली रहती है और अचल संपत्ति के संदर्भ में यह कई बार बरसों तक खुली रहती है। लेकिन अवसर की खिड़की चाहे जितनी देर तक खुली रहे, आगर आप शिक्षा और अनुभव या अत्यधिक पैसे के साथ तैयार नहीं हैं, तो एक अच्छा अवसर गुज़र जाएगा।”

“इसके लिए तैयार कैसे रहें?”

“आपको ध्यान केंद्रित करने और यह याद रखने की जरूरत है कि दूसरे पहले से ही किस चीज की तलाश में हैं। अगर आप कोई शेयर खरीदना चाहते हैं, तो प्रशिक्षण कक्षाओं या सेमिनारों में जाकर सीखें कि आप शेयरों में सौदे कैसे भाँप सकते हैं। अचल संपत्ति के संदर्भ में भी यही करें। सब कुछ अपने मस्तिष्क को प्रशिक्षित करने से शुरू होता है, ताकि उसे समझ में आ जाए कि किस चीज की तलाश करनी है। फिर आपको उस पल के लिए तैयार रहना है, जब निवेश आपके सामने पेश किया जाए। यह काफी हद तक फुटबॉल के मैच की तरह होता है। आप खेलते हैं और खेलते रहते हैं, तभी अचानक गोल में गेंद डालकर जीतने का मौका प्रकट हो जाता है। उस वक्त या तो आप तैयार होते हैं या नहीं होते। आप या तो पोर्जीशन में होते हैं या नहीं होते। लेकिन अगर आप फुटबॉल या निवेश में प्रहार चूक भी जाएँ, तब भी दूसरा प्रहार करने या जीवन-में-एक-बार-मिलने वाला अवसर आस-पास ही होता है। अच्छी खबर यह है कि हर दिन अधिकाधिक अवसर आते जा रहे हैं, लेकिन उनका लाभ उठाने से पहले आपको अपना खेल चुनने और उसे खेलना सीखने की जरूरत होती है।”

“इसीलिए जब कोई अच्छा सौदा चूकने पर अफसोस करता है या आपको बताता है कि आपको यह या वह सौदा कर लेना चाहिए, तो आप हँस देते हैं?”

“बिलकुल। बहुत से लोग इस मानसिकता के होते हैं कि यह समृद्धि नहीं, बल्कि अभाव का संसार है। वे अक्सर कोई सौदा चूकने के बारे में बरसों अफसोस करते रहते हैं और किसी सौदे से बहुत लंबे समय तक

चिपके रहते हैं। इसके पीछे उनकी यह सोच होती है कि यही इकलौता सौदा है। या फिर वे किसी चीज को यह सोचकर खरीद लेते हैं कि जो सामने दिख रहा है, वही इकलौता सौदा है। अगर तुम कैशफ्लो क्वार्ड्रेट के बी और आई वाले हिस्सों में अच्छे हो, तो तुम्हारे पास देखने के लिए अधिक समय और सौदे रहते हैं तथा तुम्हारा आत्मविश्वास ऊँचा रहता है, क्योंकि तुम जानते हो कि अधिकतर लोग जिसे नकार देंगे, तुम उस बुरे सौदे को भी अच्छे सौदे में बदल सकते हो। तैयार होने के लिए समय का निवेश करने से मेरा यही मतलब है। अगर तुम तैयार हो, तो जीवन में एक बार मिलने वाला सौदा तुम्हारे सामने हर दिन पेश होता है।"

"इसी तरह आपने जमीन का वह बड़ा प्लॉट खोजा था - बस सड़क पर चलते-चलते," मैंने टिप्पणी की और याद किया कि अमीर डैडी ने अचल संपत्ति का एक बहुत अच्छा प्लॉट कैसे हासिल किया था। "आपने देखा था कि 'बिकाऊ है' वाला साइनबोर्ड नीचे गिर गया था और कुचल दिया गया था, इसलिए कोई भी नहीं जानता था कि वह जमीन बिकाऊ है। आप मालिक से मिले और उसके सामने कम लेकिन अपने हिसाब से उचित कीमत का प्रस्ताव रखा और उसने उसे स्वीकार कर लिया। उसने आपका प्रस्ताव इसलिए स्वीकार किया, क्योंकि दो साल से ज्यादा समय से किसी ने भी उसके सामने कोई प्रस्ताव नहीं रखा था। आपका यही मतलब है, है ना?"

"हाँ, मेरा यही मतलब है और वह प्लॉट अधिकतर सौदों से अच्छा सौदा था। तैयार होने से मेरा यही मतलब है। मैं जानता था कि जमीन कितनी मूल्यवान थी और मैं यह भी जानता था कि कुछ महीनों में उस इलाके में क्या होने वाला था, इसलिए बहुत कम कीमत के साथ ही जोखिम भी बहुत कम था। मुझे अच्छा लगेगा, अगर आज उसी इलाके में वैसे ही दस प्लॉट मिल जाएँ।"

"और 'भविष्यवाणी मत करो,' से आपका क्या मतलब है?" मैंने पूछा।

"देखो, क्या तुमने कभी किसी को यह कहते सुना है, 'अगर बाजार गिर गया, तो क्या होगा? तब मेरे निवेश का क्या होगा? इसलिए मैं कुछ नहीं खरीद रहा हूँ। पहले इंतजार करके देखता हूँ कि क्या होता है'।"

"कई बार," मैंने कहा।

अमीर डैडी ने कहा, "कई लोगों के सामने निवेश का जब कोई अच्छा अवसर पेश किया जाता है, तो वे उससे पीछे इसलिए हट जाते हैं, क्योंकि उनके बुनियादी डर भविष्यवाणी करने लगते हैं कि कौन सी तबाहियाँ होने वाली हैं। वे अपने नकारात्मक कंपन बाहर भेजते हैं और कभी निवेश नहीं करते। या फिर अपनी आशावादी या निराशावादी भावनात्मक भविष्यवाणियों के आधार पर वे तब बेच देते हैं, जब उन्हें नहीं बेचना चाहिए और कोई ऐसी चीज खरीद लेते हैं, जो उन्हें नहीं खरीदनी चाहिए।"

मैंने कहा, "आगर वे थोड़े शिक्षित होते, उनके पास थोड़ा अनुभव होता और वे तैयार होते, तो वे निवेश के उस अवसर को ज्यादा समझदारी से सम्बाल सकते थे।"

"बिलकुल," अमीर डैडी ने कहा। "इसके अलावा, अच्छा निवेशक बनने की एक बुनियादी बात मुनाफे के लिए तैयार रहना है, चाहे बाजार ऊपर जाए या नीचे। वास्तव में, सबसे अच्छे निवेशक गिरते बाजार में ज्यादा पैसा कमाते हैं, क्योंकि बाजार जितनी तेजी से उठता है, उससे ज्यादा तेजी से गिरता है। जैसी कि कहावत है : 'बैल (चढ़ता बाजार) सीढ़ियों से ऊपर जाता है और भालू (गिरता बाजार) खिड़की से छलाँग लगाता है।' अगर तुम दोनों ही दिशाओं के लिए तैयार नहीं हो, तो निवेश नहीं, बल्कि निवेशक के रूप में तुम बहुत खतरनाक हो।

"इसका मतलब है कई लोग भविष्यवाणी करके अमीर निवेशकों की जमात से खुद को हटा लेते हैं।"

अमीर डैडी ने सिर हिलाया। "मैंने बहुत से लोगों के मुँह से सुना है, 'मैं अचल संपत्ति इसलिए नहीं खरीदता, क्योंकि मैं आधी रात को टॉयलेट ठीक करने के फोन नहीं सुनना चाहता।' देखिए, मैं भी इस तरह के फोन नहीं सुनना चाहता, इसीलिए तो मैंने जायदाद के मैनेजर रखे हुए हैं। लेकिन मुझे अचल संपत्ति के कैशफ्लो पर मिलने वाले कर लाभ पसंद हैं, जो शेरों में नहीं मिलते।"

"तो लोग अक्सर तैयार रहने के बजाय भविष्यवाणी करते हैं और अवसरों से दूर हट जाते हैं," मैंने कहा और यह समझने लगा कि तैयार होना इतना महत्वपूर्ण क्यों था। "मैं तैयार होना कैसे सीख सकता हूँ?"

“मैं तुम्हें शेयर कारोबार की कुछ बुनियादी तकनीकें सिखा दूँगा, जिनका ज्ञान सभी पेशेवर निवेशकों को होना चाहिए - जैसे शॉर्ट, कॉल ऑप्शन, पुट ऑप्शन, स्ट्रैडल आदि। लेकिन वह सब बाद में। हाल-फिलहाल, तो भविष्यवाणी के बजाय तैयारी के लाभों पर बहुत बातचीत हो गई है।”

“लेकिन मैं तैयारी के बारे में एक और सवाल पूछना चाहता हूँ,” मैंने विरोध किया।

“कौन-सा?” अमीर डैडी ने कहा।

मैंने पूछा, “मान लें, मुझे कोई बेहतरीन सौदा मिल जाता है, लेकिन अगर मेरे पास पर्याप्त पैसे न हों, तो क्या होगा?”

छठा बुनियादी नियम

“यह निवेश का छठा बुनियादी नियम है,” अमीर डैडी ने कहा। “अगर तुम तैयार हो, यानी अगर तुम्हारे पास शिक्षा तथा अनुभव है और तुम्हें कोई अच्छा सौदा मिल जाता है, तो पैसा तुम्हें खोज लेगा या तुम पैसे को खोज लोगे। अच्छे सौदे देखकर लोगों के मन में लालच आ जाता है। इसलिए जब कोई इंसान अच्छे सौदे को खोज लेता है, तो वह सौदा- क्योंकि उसमें भारी पुरस्कार का वादा छुपा हुआ है- पैसे को आकर्षित कर लेता है। अगर सौदा बुरा है और भारी पुरस्कार का वादा नहीं करता है, तो पैसे जुटाना वाकई मुश्किल होता है।”

मैंने पूछा, “क्या आपने कभी कोई अच्छा सौदा देखा है, जिसने पैसे को आकर्षित नहीं किया?”

“कई बार, ”अमीर डैडी ने कहा, “लेकिन उन मामलों में समस्या सौदे में नहीं थी। समस्या तो सौदे को नियंत्रित करने वाले व्यक्ति में थी, जिसने पैसे को आकर्षित नहीं किया। दूसरे शब्दों में, अगर प्रभारी व्यक्ति अलग हट जाता, तो वह सौदा अच्छा होता। यह तो वैसा ही है, जैसे कोई कार तो विश्व-स्तरीय हो, लेकिन उसका चालक औसत हो। चाहे कार कितनी भी अच्छी हो, उसे चलाने वाले औसत ड्राइवर पर कोई दाँव नहीं लगाएगा। अचल संपत्ति में लोग अक्सर कहते हैं कि सफलता की कुंजी है जगह, जगह, जगह। मेरा दृष्टिकोण अलग है। वास्तव में निवेश के संसार में-

चाहे यह अचल संपत्ति हो, व्यवसाय हो या कागजी संपत्तियाँ हों- कुंजी हमेशा है इंसान, इंसान, इंसान। मैंने सर्वश्रेष्ठ जगह वाली सबसे अच्छी अचल संपत्ति को भी पैसे गँवाते देखा है, क्योंकि ग़लत लोग उसके प्रभारी थे।”

मैंने कहा, “यानी अगर मैं तैयार हूँ, अगर मैंने अपना होमवर्क कर लिया है, अगर मेरे पास कुछ अनुभव तथा ट्रैक रिकॉर्ड है और मैं किसी अच्छे निवेश को खोज लेता हूँ, तो पैसे मिलना ज्यादा मुश्किल नहीं होगा।”

“मेरा अनुभव तो यही है,” अमीर डैडी ने कहा। “दुर्भाग्य से, जिन सौदों में मेरे जैसे निवेशक निवेश नहीं करना चाहते, वे बहुत बुरे सौदे गैर-विशेषज्ञ निवेशकों के सामने परोस दिए जाते हैं और उनके लालच में आकर गैर-विशेषज्ञ निवेशक प्रायः अपना पैसा गँवा बैठते हैं।”

“इसीलिए सिक्युरिटीज एंड एक्सचेंज कमीशन को बनाया गया है,” मैंने कहा। “इसका काम इन बुरे सौदों से औसत निवेशक की रक्षा करना है।”

“सही कहा,” अमीर डैडी ने कहा। “निवेशकों का पहला काम यह सुनिश्चित करना है कि उनका पैसा सुरक्षित रहे। अगला क्रदम उस पैसे को कैशफ्लो या कैपिटल गेन्स (पूँजी लाभ) में बदलने का सर्वश्रेष्ठ प्रयास करना है। तब आपको पता लगता है कि आ या वह व्यक्ति जिसे आपने अपना पैसा सौंपा है, उस सिक्युरिटी को संपत्ति में बदल सकता है या फिर यह दायित्व बन जाएगी। एक बार फिर, यह जरूरी नहीं है कि निवेश सुरक्षित या खतरनाक हो। मूल बात तो यह है कि निवेशक कैसा है।”

मैंने पूछा, “तो क्या यह निवेशक का आखिरी बुनियादी नियम है?”

“नहीं। बिलकुल नहीं,” अमीर डैडी ने कहा। “निवेश तो एक ऐसा विषय है, जिसकी बुनियादी बातें तुम जिंदगी भर सीख सकते हो। अच्छी खबर यह है कि इन बुनियादी बातों में तुम जितने बेहतर बनते जाते हो, तुम उतना ही अधिक पैसा बनाते हो और तुम्हारे सामने उतना ही कम जोखिम रहता है। लेकिन मैं तुम्हें निवेशक का एक और बुनियादी नियम बताना चाहता हूँ। और यह है निवेशक का सातवाँ बुनियादी नियम।”

सातवाँ बुनियादी नियम

“और सातवाँ बुनियादी नियम क्या है?”

“यह जोखिम और पुरस्कार का आकलन करने की क्राबिलियत है,” अमीर डैडी ने कहा।

“कोई उदाहरण दें,” मैंने आग्रह किया।

“मान लेते हैं कि तुम्हारी दोनों बुनियादी निवेश योजनाएँ सही चल रही हैं। तुम्हारे पास भविष्य के लिए जो सुरक्षित धन है, उसका प्रदर्शन अच्छा है। मान लेते हैं कि तुम्हारे पास 25,000 डॉलर अतिरिक्त आ जाते हैं, जिसका इस्तेमाल तुम थोड़े अधिक खतरनाक निवेश में कर सकते हो”।

“काश मेरे पास ग्रो 25,000 डॉलर इसी वक्त होते,” मैंने शुष्कता से टिप्पणी की। “लेकिन मुझे जोखिम और पुरस्कार के आकलन के बारे में आगे बताएँ।”

“तो तुम्हारे पास 25,000 डॉलर हैं, जिन्हें तुम कमोबेश गँवाना झेल सकते हो- इसका मतलब है कि अगर यह पूरी राशि भी ढूब जाती है, तो तुम थोड़े बहुत दुखी तो होओगे, लेकिन फिर भी खाने के लाले नहीं पड़ेंगे, कार गैराज में खड़ी नहीं रहेगी और तुम देर-सबेर 25,000 डॉलर दोबारा बचा लोगे। अब तुम अधिक खतरनाक निवेशों के जोखिम और पुरस्कारों का आकलन शुरू करते हो।”

“और मैं ऐसा कैसे करता हूँ?”

“आओ मान लेते हैं कि तुम्हारा कोई भतीजा है, जो एक हैमबार्गर स्टैंड शुरू करना चाहता है। उस भतीजे को कारोबार शुरू करने के लिए 25,000 डॉलर की ज़रूरत है। क्या यह अच्छा निवेश रहेगा?!”

“भावनात्मक रूप से तो अच्छा है, लेकिन आर्थिक दृष्टि से नहीं होगा,” मैंने जवाब दिया।

“क्यों नहीं?” अमीर डैडी ने पूछा।

“जोखिम बहुत ज्यादा है और पुरस्कार पर्याप्त नहीं है,” मैंने जवाब दिया। “इसके अलावा, आपको आपका पैसा वापस कैसे मिलेगा? यहाँ महत्वपूर्ण चीज़ निवेश पर लाभ नहीं है। यहाँ सबसे महत्वपूर्ण चीज़ तो निवेश की वापसी है। जैसा आपने कहा था, पूँजी की सुरक्षा बहुत महत्वपूर्ण है।”

“बहुत बढ़िया,” अमीर डैडी ने कहा। लेकिन क्या हो, अगर मैं तुम्हें बताऊँ कि यह भतीजा पिछले 15 साल से एक बड़ी बार्गर चेन में काम कर रहा है, कारोबार के हर महत्वपूर्ण पहलू का वाइस-प्रेज़िडेंट रह चुका है और अपने दम पर बाहर निकलने तथा एक विश्वव्यापी बार्गर चेन शुरू करने के लिए तैयार है? और क्या हो, अगर सिर्फ़ 25,000 डॉलर में तुम पूरी कंपनी की 5 प्रतिशत हिस्सेदारी खरीद सकते हो? क्या इसमें तुम्हारी रुचि होगी?”

“हाँ” मैंने कहा। “निश्चित रूप से, क्योंकि जोखिम वही है, लेकिन पुरस्कार ज्यादा हैं। बहरहाल, सौदे में जोखिम अब भी काफ़ी है।”

“सही कहा,” अमीर डैडी ने कहा। “और यह निवेशक के बुनियादी नियम का एक उदाहरण है: जोखिम और पुरस्कार का आकलन करना।”

“तो कोई ऐसे खतरनाक निवेशों का आकलन कैसे करता है?” मैंने पूछा।

“अच्छा सवाल,” अमीर डैडी ने कहा। “यह निवेश का अमीर स्तर है, निवेश का वह स्तर जो सुरक्षित और आरामदेह निवेश योजनाओं के बाद आता है। अब तुम अमीरों के निवेशों में निवेश करने की योग्यताएँ हासिल करने की बात कर रहे हो।”

“तो एक बार फिर,” मैंने सारांश में कहा, “यह निवेश नहीं है, जो खतरनाक है। यह तो निवेशक है, जिसके पास पर्याप्त योग्यताएँ नहीं हैं, जिनकी वजह से वह निवेश ज्यादा खतरनाक बन जाता है।”

तीन ‘ई’

“सही कहा,” अमीर डैडी ने कहा। “जिस स्तर पर अमीर निवेश करते हैं, उस स्तर पर निवेशक के पास तीन ई होने चाहिए। और वे तीन ई हैं :

1. Education शिक्षा
2. Experience अनुभव
3. Excess Cash अत्यधिक पैसा

“अत्यधिक पैसा?” मैंने पूछा। “सिर्फ़ अतिरिक्त पैसा नहीं?”

“नहीं, मैं ‘अत्यधिक पैसा’ शब्दों का इस्तेमाल एक कारण से कर रहा हूँ। अमीरों के निवेशों में निवेश करने के लिए बहुत पैसे की ज़रूरत होती

है, जिसका मतलब है कि तुम सचमुच नुकसान झेल सको और नुकसान से भी मुनाफ़ा कमा सको।”

“नुकसान से भी मुनाफ़ा?” मैंने पूछा। “इसका क्या मतलब है?”

“हम इस बारे में बात करेंगे,” अमीर डैडी ने कहा। “निवेश के अमीरों वाले स्तर पर तुम पाओगे कि चीज़ें अलग होती हैं। अमीरों के स्तर पर तुम पाओगे कि कुछ अच्छे नुकसान होते हैं, कुछ बुरे नुकसान होते हैं। अच्छा कर्ज़ और बुरा कर्ज़। अच्छे खर्च और बुरे खर्च। अमीरों के स्तर पर तुम्हारी शैक्षणिक आवश्यकताएँ और अनुभव बहुत ऊँचे होने चाहिए। अगर ऐसा नहीं हुआ, तो तुम वहाँ ज्यादा समय तक नहीं टिक पाओगे। समझ गए?”

“मैं समझ रहा हूँ,” मैंने जवाब दिया।

अमीर डैडी ने आगे समझाया कि अगर चीज़ें “सरलता” के फॉर्मूले के अनुसार नहीं होती हैं, तो जोखिम शायद ज्यादा है। उन्होंने कहा, “अगर कोई दो मिनट से कम समय में किसी निवेश को तुम्हें अच्छी तरह नहीं समझा पाता, तो या तो तुम इसे नहीं समझते हो, या वह इसे नहीं समझता है या फिर तुम दोनों ही इसे नहीं समझते हो। चाहे जो मामला हो, सबसे अच्छा यही रहता है कि तुम उस निवेश को छोड़ दो।”

उन्होंने यह भी कहा, “अक्सर लोग निवेश को जटिल बनाने की कोशिश करते हैं, इसलिए वे भारी-भरकम शब्दावली का इस्तेमाल करते हैं। जब कोई ऐसा करे, तो उससे सरल भाषा में बोलने को कहें। अगर वह उस निवेश को इस तरह नहीं समझा पाता कि कोई 10 साल का बच्चा भी कम से कम मोटी-मोटी बातें समझ सके, तो आसार यही है कि वह भी इसे नहीं समझता है। पीई सिर्फ यह बताता है कि कोई शेयर कितना महँगा है। और कैप रेट, जिसका इस्तेमाल अचल संपत्ति में होता है, बस यह नापती है कि जायदाद आपकी जेब में कितना पैसा पहुँचाती है या नहीं पहुँचाती है।”

“तो अगर निवेश सरल नहीं है, तो उसे मत करो?” मैंने पूछा।

“नहीं, मैं यह भी नहीं कह रहा हूँ,” अमीर डैडी ने कहा। “अक्सर, जिन लोगों की निवेश में रुचि नहीं होती या जिनमें पराजित व्यक्ति का नजरिया होता है, वही कहेंगे, ‘अरे, अगर यह आसान नहीं है, तो मैं इसे नहीं करूँगा।’ इस तरह के आदमी से मैं अक्सर कहता हूँ, ‘जब आप पैदा हुए थे, तो आपके माता-पिता ने आपको पॉटी-ट्रेनिंग देने में बहुत मेहनत की

थी। इसका मतलब है कि एक वक्त ऐसा था, जब आपके लिए टॉयलेट जाना भी मुश्किल था। आज आपके पास पॉटी-ट्रेनिंग है और वहं जाना आपके लिए बस बुनियादी बातों का हिस्सा है।”

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

मैंने पाया है कि बहुत सारे लोग अपने नीचे दृढ़ वित्तीय बुनियाद रखे बिना अमीरों के निवेशों में निवेश करना चाहते हैं। अक्सर, लोग अमीर व्यक्ति के स्तर पर इसलिए निवेश करना चाहते हैं, क्योंकि उनकी आर्थिक स्थिति खराब है और वे बुरी तरह पैसा चाहते हैं। जाहिर है, अगर आप पहले से ही अमीर नहीं हैं, तो मैं आपको अमीर व्यक्ति के स्तर पर निवेश की सलाह नहीं दूँगा। न ही मेरे अमीर डैडी यह सलाह देते।

सौभाग्य से, आरामदेह बनने की वित्तीय योजना कुछ लोगों पर्याप्त पैसे दे देती है, जिसकी वजह से वे खुद को अमीर मानने लगते हैं। लेकिन जब तक वे अमीरों की तरह सोचना नहीं सीखते हैं, तब तक वे गरीब ही रहेंगे। फ़र्क बस इतना है कि वे पैसों वाले गरीब रहेंगे।

तो मानसिक दृष्टिकोण प्रश्न यह है:

जहाँ अमीर लोग निवेश करते हैं, अगर वहाँ आप निवेश करने जा रहे हैं या ऐसा इरादा रखते हैं, तो क्या आप वह हासिल करने के इच्छुक हैं, जिन्हें अमीर डैडी तीन ‘ई’ कहते थे:

- शिक्षा
- अनुभव
- अत्यधिक पैसा

हाँ _____ नहीं _____

अगर जवाब नहीं है, तो बाकी की पुस्तक शायद आपके लिए ज्यादा मूल्यवान नहीं होगी, न ही मैं आपको अंतरात्मा से अमीरों के किसी निवेश में निवेश करने की सलाह दूँगा, जिनके बारे में मैं लिखूँगा।

अगर आप इस बारे में जिज्ञासु हैं या ज्यादा मालूम करना चाहते हैं कि शिक्षा तथा अनुभव में और कौन सी चीजें शामिल हैं जो अत्यधिक पैसा

हासिल करने की ओर ले जाती हैं, तो पढ़ते रहें। इस पुस्तक के अंत में आप फैसला कर सकते हैं कि आप तीन इं हासिल करना चाहते हैं या नहीं।

रास्ते में आपको पता चल सकता है कि आर्थिक दृष्टि से पहले सुरक्षित और फिर आरामदेह बनने की योजनाओं से आप “छड़ ऊपर उठा” सकते हैं। जिस तरह एक स्तर पर सफल होने के बाद हाई-जम्प या पोल-वॉल्ट करने वाला खिलाड़ी छड़ को थोड़ा ऊपर उठा देता है, उसी तरह आप भी सुरक्षित और आरामदेह स्तरों पर आर्थिक दृष्टि से सफल होने के बाद अपनी छड़ तथा लक्ष्यों को ऊपर उठा सकते हैं और अमीर बनने पर ज्यादा समय दे सकते हैं।

जैसा अमीर डैडी ने कहा था, “निवेश एक ऐसा विषय है, जिसके बुनियादी सिद्धांत आप जीवन भर सीख सकते हैं।” उनका मतलब यह था कि शुरुआत में यह जटिल नज़र आता है, लेकिन बाद में सरल हो जाता है। आप इस विषय को जितना ज्यादा सरल बना लेते हैं और जितनी ज्यादा बुनियादी बातें सीख लेते हैं, आप उतने ही ज्यादा अमीर बन सकते हैं, वह भी जोखिम कम करके। अधिकतर लोगों के लिए सबसे बड़ी चुनौती होती है समय का निवेश करना।

निवेशक का सबक # 15

वित्तीय साक्षरता से जोखिम कम करें

19

74 का वसंत शुरू ही हुआ था। मेरे सैन्य अनुबंध के खत्म होने में अब भी दो महीने बचे थे। मैं अब तक यह नहीं जानता था कि जब मैं आखिरी बार छावनी से बाहर निकलूंगा, तो मैं क्या करने वाला हूँ। राष्ट्रपति निक्सन वॉटरगेट करण की वजह से मुश्किल में थे और उनका मुकदमा शुरू होने वाला था इसलिए मुझे एहसास हुआ कि उनकी चिंताएँ उस पल मुझसे ज्यादा थीं। हम सभी जानते थे कि वियतनाम का युद्ध खत्म हो गया था और हम हार गए थे। मेरे बाल अब भी सेना-छाप यानी बहुत छोटे थे और जब भी मैं असैनिक संसार में जाता था, तो हर बार सबसे अलग दिखता था, क्योंकि उस वक्त लंबे हिप्पी बाल फ़ैशन में थे। मैं सोचने लगा कि मैं कंधों जितने लंबे बालों में जाने कैसा दिखूँगा। 1965 से ही मेरे बाल सेना-छाप थे, जब मैं कॉलेज के लिए मिलिट्री अकैडमी में दाखिल हुआ था। यह छोटे बाल रखने के लिए गलत समय था।

पिछले चार दिनों से शेयर बाज़ार लुढ़क रहा था और लोगों में घबराहट फैली हुई थी। यहाँ तक कि छावनी के पायलट रेस्ट रूम में भी घबराहट थी। जो पायलट बाज़ार में दाँव लगाते थे, वे परेशान और तनावप्रस्त थे। एक ने तो अपने सारे शेयर बेच दिए थे और पैसा निकालकर दूर खड़ा हो गया था। उस वक्त मैं शेयर बाज़ार में निवेश नहीं करता था, इसलिए मैं बाहर किसी पूर्वाग्रह के देख सकता था कि शेयर बाज़ार के उतार-चढ़ाव का लोगों पर क्या असर होता है।

अमीर डैडी और मैं लंच पर उनके प्रिय होटल में मिले, जो समुद्र तट पर था। वे पहले जितने ही खुश थे। बाज़ार गिर रहा था, लेकिन वे पहले से भी ज्यादा पैसे बना रहे थे। मुझे यह अजीब लगा कि वे शांत और खुश थे, जबकि हर कोई, यहाँ तक कि रेडियो कमेटेटर भी, घबराया हुआ था।

“ऐसा क्यों है कि आप खुश हैं, जबकि मैं शेयर बाज़ार से जुड़ा हर व्यक्ति घबराया हुआ दिख रहा है?”

“देखो, हम इस बारे में पहले ही बात कर चुके हैं,” अमीर डैडी ने कहा। “हमने यह तय किया था कि निवेशक बनने की एक बुनियादी बात यह है कि किसी एक संभावित स्थिति की भविष्यवाणी करने के बजाय हर संभावित स्थिति के लिए तैयार रहो। मुझे नहीं लगता कि कोई भी बाज़ार की सटीक भविष्यवाणी कर सकता है, हालाँकि कई लोग इसका दावा करते हैं। एक व्यक्ति किसी चीज़ के होने की एक बार, शायद दो बार भविष्यवाणी कर सकता है। लेकिन मुझे आज तक कोई नहीं मिला, जो लगातार तीन बार बाज़ार के बारे में सटीक भविष्यवाणी कर सके। अगर ऐसा कोई व्यक्ति है, तो उसके पास निश्चित रूप से कोई जादुई दर्पण होगा।”

मैं जानता था कि हम इस बारे में बातें कर चुके हैं, लेकिन फिर भी मुझे अमीर डैडी से एक सवाल पूछने की ज़रूरत महसूस हो रही थी। मैंने पूछा, “लेकिन क्या निवेश ख़तरनाक नहीं है? क्या यह न जानना ख़तरनाक नहीं है कि क्या होगा?”

“नहीं,” अमीर डैडी ने कहा।”

“मैं जिन अधिकतर लोगों से बात करता हूँ, वे निवेश को ख़तरनाक मानते हैं, इसलिए वे अपना पैसा बैंक, मनी-मार्केट फ़ंड या एफ़डी में रखते हैं।”

“और यही उन्हें करना भी चाहिए,” अमीर डैडी ने कहा और एक पल के लिए ठहरकर आगे बोले। “अधिकतर लोगों के लिए निवेश ख़तरनाक होता है, लेकिन हमेशा याद रखना कि ज़रूरी नहीं है कि निवेश ख़तरनाक हो। यह तो निवेशक है जो ख़तरनाक है। जो लोग खुद को निवेशक मानते हैं, उनमें से कई दरअसल निवेशक नहीं हैं। वास्तव में, वे अटकलबाज़, व्यापारी या-इससे भी बुरा-जुआरी हैं। इन सबके और सच्चे निवेशक के बीच कई सूक्ष्म अंतर होते हैं। मेरी बात का ग़लत मतलब मत निकालना। ऐसे अटकलबाज़, व्यापारी और जुआरी हैं, जो आर्थिक दृष्टि से बहुत अच्छा प्रदर्शन करते हैं, लेकिन मैं उन्हें निवेशकों की श्रेणी में नहीं रखता हूँ।”

“तो निवेशक कम ख़तरनाक कैसे बनता है?” मैंने पूछा।

“अच्छा सवाल,” अमीर डैडी ने कहा। “या शायद इससे बेहतर सवाल यह हो सकता है। मैं ऐसा निवेशक कैसे बनूँ जो बहुत कम जोखिम के साथ बहुत सारा पैसा कमाए-और फिर अपने कमाए पैसे को अपने पास कैसे बनाए रखूँ?”

“हाँ। निश्चित रूप से यह ज्यादा सटीक सवाल है,” मैंने जवाब दिया।

“मेरा जवाब वही है। बस चीजों को सरल रखो और बुनियादी बातों को समझो। सुरक्षा और आरामदेह होने की निवेश योजनाएँ बनाकर शुरू करो। इन योजनाओं को अक्सर कोई दूसरा संभालता है, जिसे तुम योग्य समझते हो। ये स्वचलित, बिना दिमाग के फ़ॉर्मूले पर चलती हैं। फिर तुम्हें वह निवेशक बनने की क्रीमत चुकानी होगी, जो कम जोखिम लेकर ज्यादा पैसे बनाना चाहता है।”

“और वह क्रीमत क्या है?” मैंने पूछा।

“समय,” अमीर डैडी ने कहा। “समय तुम्हारी सबसे महत्वपूर्ण संपत्ति है। अगर तुम अपने समय का निवेश नहीं करना चाहते, तो अपनी निवेश पूँजी उन लोगों के हवाले कर दो, जो तुम्हारी चुनी हुई निवेश योजना पर चल रहे हैं। अमीर बनने के सप्तने तो बहुत से लोग देखते हैं, लेकिन अधिकतर अपने समय का निवेश करने की क्रीमत नहीं चुकाना चाहते।”

मैं देख सकता था कि अमीर डैडी अब भी हमारे सबकों की मानसिक तैयारी वाली अवस्था में थे, लेकिन अब मैं आगे बढ़ने को तैयार था। मैं उनके निवेश फ़ॉर्मूले पर चलकर निवेश करना सचमुच सीखना चाहता था। बहरहाल, वे अब भी इस बात का इन्तहान ले रहे थे कि क्या मैं अपने समय का निवेश करूँगा और मुझे जो सीखने की ज़रूरत है, क्या मैं उसे सीखने के लिए संकल्पवान हूँ। मैंने अपनी आवाज़ ऊँची कर ली, ताकि आस-पास की टेबल पर बैठे लोग मेरी बात सुन सकें। मैं बोला, “मैं सीखना चाहता हूँ। मैं अपने समय का निवेश करना चाहता हूँ। मैं अध्ययन करूँगा। मैं आपको निराश नहीं करूँगा। आप मुझे सिखाकर अपना समय बर्बाद नहीं कर रहे हैं। बस मुझे इतना बता दें कि बहुत कम जोखिम के साथ सफल निवेशक बनने की बुनियादी बातें क्या हैं।”

“अच्छी बात है,” अमीर डैडी ने कहा। “मैं थोड़ी आग देखने का ही इंतज़ार कर रहा था। आज सुबह जब तुम बाज़ार गिरने को लेकर चिंतित दिखे थे, तो मुझे उलझन होने लगी थी। अगर तुम शेयर बाज़ार के उतार-

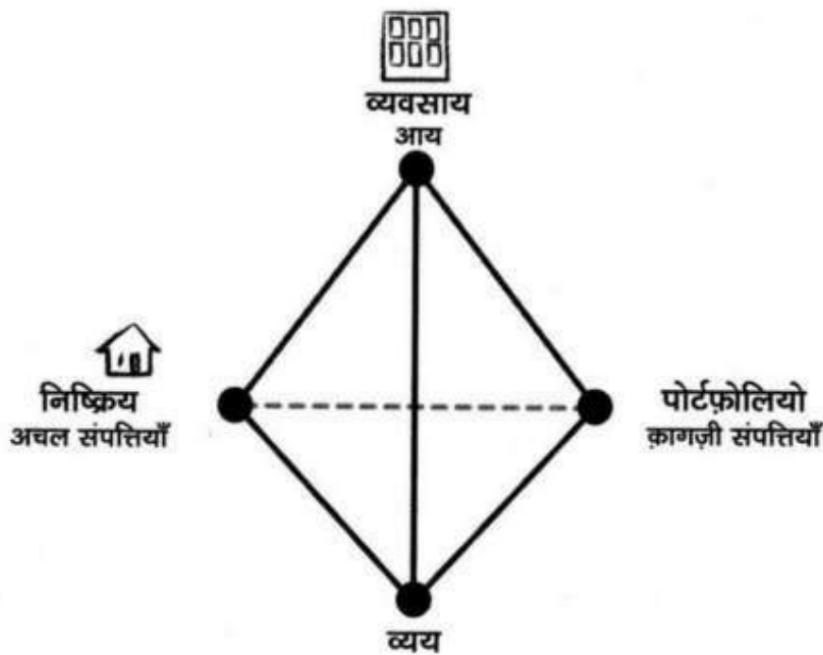
चढ़ाव को अपनी जिंदगी की बागड़ोर थमा दोगे, तो तुम्हें निवेशक नहीं बनना चाहिए। निवेशक के रूप में तुम्हाने पास जो सर्वोच्च नियंत्रण है, वह है स्वयं पर नियंत्रण। अगर तुम खुद को नियंत्रित नहीं कर सकते, तो बाज़ार के उतार-चढ़ाव तुम्हें नियंत्रित कर लेंगे और किसी भी उतार-चढ़ाव में तुम हार जाओगे। लोग अच्छे निवेशक नहीं होते हैं, इसका सबसे बड़ा कारण यही है कि उनका खुद पर और अपनी भावनाओं पर नियंत्रण नहीं होता। सुरक्षा और आरामदेह जीवन की उनकी इच्छा उनके दिल, उनकी आत्मा, उनके दिमाग़, संसार के प्रति उनके दृष्टिकोण और उनके कार्यों को नियंत्रित करने लगती है। जैसा मैंने कहा था, सच्चे निवेशक को इस बात की परवाह नहीं होती कि बाज़ार किस दिशा में जाता है। सच्चा निवेशक किसी भी दिशा में पैसे बना लेगा। इसलिए खुद पर नियंत्रण सबसे पहला और सबसे महत्वपूर्ण नियंत्रण है। समझ गए?”

“मैं समझ गया,” मैंने कहा, जब मैं अपनी कुर्सी पर थोड़ा खिसका। मैं थोड़ा सहमा हुआ और चिंतित आया था। मगर मैं अमीर डैडी के साथ बरसों से अध्ययन कर रहा था और उनकी गहनता मुझे बता रही थी कि निवेश पर सबक़ अब शुरू होने वाले हैं।

अमीर डैडी ने पूरी तेज़ी से आगे कहा। “तो अगर तुम बहुत कम जोखिम में और भारी लाभ के लिए निवेश करना चाहते हो, तो तुम्हें बस क्रीमत चुकानी होगी। और इस क्रीमत में अध्ययन शामिल है, बहुत सारा अध्ययन। तुम्हें कारोबार की बुनियादी बातों के अध्ययन की जरूरत है। इसलिए अमीर निवेशक बनने के लिए तुम्हें या तो एक अच्छा कंपनी-स्वामी बनना होता है या फिर वह जानना होता है, जो किसी कंपनी का स्वामी जानता है। शेयर बाज़ार में निवेशक सफल बी में निवेश करना चाहते हैं। अगर तुममें किसी बी की योग्यताएँ हैं, तो तुम बी के रूप में अपना खुद का व्यवसाय बना सकते हो या फिर आई के रूप में संभावित निवेशों के लिए दूसरी बी कंपनियों का विश्लेषण कर सकते हो। समस्या यह है कि अधिकतर लोगों को स्कूल में ई या एस बनने का प्रशिक्षण मिलता है। उनमें वे योग्यताएँ नहीं होतीं, जो बी बनने के लिए आवश्यक होती हैं। इसीलिए बहुत कम लोग बहुत अमीर निवेशक बन पाते हैं।”

“और इसीलिए इतने सारे लोग यह कहते या सोचते हैं कि निवेश खतरनाक है,” मैंने कहा।

“बिलकुल,” अमीर डैडी ने कहा, जब उन्होंने अपने पीले पैड की ओर हाथ बढ़ाया। “आधारभूत निवेश यह होता है। यह उस बुनियादी फ़ॉर्मूले का सरल रेखाचित्र है, जिस पर मैं चलता हूँ और कई अत्यधिक-अमीर निवेशक भी चलते हैं।”



“निवेश के संसार में संपत्ति की तीन बुनियादी श्रेणियाँ होती हैं, जिनमें तुम निवेश कर सकते हो। हम पहले ही सामान्य आमदनी, निष्क्रिय आमदनी और पोर्टफोलियो आमदनी पर बात कर चुके हैं। सचमुच अमीर और औसत अमीर के बीच बड़ा फ़र्क उस चतुष्कलक का है, जो मैंने यहाँ पर खींचा है।”

“आपका मतलब है, कंपनी बनाना एक निवेश है?”

“अगर तुम अमीर निवेशक बनना चाहते हो, तो यह संभवतः सबसे अच्छा निवेश है। अमूमन 80 प्रतिशत बहुत अमीर लोग व्यवसाय खड़ा करके ही अमीर बने हैं। अधिकतर लोग उन लोगों के लिए काम करते हैं, जो व्यवसाय खड़ा करते हैं या कंपनी में निवेश करते हैं। फिर वे इस बात पर हैरान होते हैं कि जिस व्यक्ति ने व्यवसाय खड़े किए, वह इतना अमीर क्यों है। कारण यह है कि व्यवसाय खड़ा करने वाला व्यक्ति हमेशा पैसे देकर संपत्ति खरीदता है।”

मैंने पूछा “आपका मतलब है कि व्यवसाय खड़ा करने वाला व्यक्ति या व्यवसाय का मालिक संपत्ति को पैसे से ज्यादा मूल्यवान मानता है?”

“यह तस्वीर का हिस्सा है, क्योंकि निवेशक दरअसल उस सिक्युरिटी या प्रतिभूति के लिए समय, विशेषज्ञता या धन का लेन-देन करता है, जिसके बारे में उसे संपत्ति बनने की उम्मीद होती है या इरादा होता है। तो जिस तरह तुम किराए के मकान जैसी अचल संपत्ति या शेयर खरीदने के लिए पैसे देते हो, उसी तरह व्यवसाय का मालिक व्यवसाय की संपत्ति बनाने के लिए लोगों को पैसे देगा। गरीब और मध्य वर्गीय लोगों के संघर्ष करने का मुख्य कारण यह है कि वे पैसे को सच्ची संपत्तियों से ज्यादा मूल्यवान मानते हैं।”

“तो गरीब और मध्य वर्गीय लोग पैसे को मूल्यवान मानते हैं, जबकि अमीर लोग इसे सचमुच मूलयवान नहीं मानते हैं। क्या आप यही कह रहे हैं?”

“आंशिक रूप से,” अमीर डैडी ने कहा। “हमेशा ग्रेशम का नियम याद रखी।” “ग्रेशम का नियम?” मैंने जवाब दिया। “मैंने कभी ग्रेशम के नियम के बारे में नहीं सुना। यह क्या है?”

“ग्रेशम का नियम एक आर्थिक नियम है, जो कहता है कि बुरा पैसा हमेशा अच्छे पैसे को चलन से बाहर कर देता है।”

“अच्छा पैसा? बुरा पैसा?” मैंने अपना सिर हिलाते हुए पूछा।

“मैं समझाता हूँ,” अमीर डैडी ने कहा। “ग्रेशम का नियम तब से अमल में चला आ रहा है, जब से इंसानों ने धन का महत्व देना शुरू किया। प्राचीन रोम में लोग चाँदी और सोने के सिक्कों को कतर लेते थे। सिक्के कतरने का मतलब था कि लोग किसी दूसरे को सिक्का देने से पहले उसके थोड़े हिस्से की कतरन काट लेते थे। इसलिए सिक्के का मूल्य कम होने लगा। रोम के लोग मूर्ख नहीं थे और जल्दी ही उन्होंने इस बात पर गौर किया कि सिक्के हल्के होने लगे हैं। एक बार जब रोम के लोगों को पता चल गया कि क्या हो रहा था, तो इसके बाद उन्होंने चाँदी और सोने के ऊँचे अंश वाले सिक्कों का संचय कर लिया और सिर्फ हल्के सिक्के ही खर्च करने लगे। यह इस बात का उदाहरण है कि बुरा धन किस तरह अच्छे धन को चलन से बाहर कर देता है।

“सिक्कों की कतरन-प्रथा से मुकाबला करने के लिए सरकार तीरनुमा या कटे हुए किनारों वाले सिक्के बाँटने लगी। इसीलिए मूल्यवान सिक्कों के किनारे पर छोटी नालियाँ होती हैं। अगर किसी सिक्के की नालियाँ

कतर ली जाएँ, तो लोगों को पता चल जाता है कि सिक्के के छेड़छाड़ की गई है। विडंबना यह है कि यह सरकार ही है, जो हमारे पैसे के मूल्य की सबसे ज्यादा कतरन करती है।”

“लेकिन यह तो प्राचीन रोम की बात थी, अतीत की बात थी। वह नियम आज कैसे लागू होता है?” मैंने पूछा।

“1965 में यानी आज से अमूमन दस साल पहले ग्रेशम का नियम अमेरिका में भी काम करने लगा, जब सरकार ने चाँदी के सिक्के बनाने बंद कर दिए। दूसरे शब्दों में, सरकार बुरे सिक्के बनाने लगी, जिनका कोई सच्चा मूल्य नहीं था। लोगों ने तुरंत असली चाँदी के सिक्कों का संचय शुरू कर दिया और खोटे या नकली सिक्के खर्च करने लगे।”

“दूसरे शब्दों में, लोग सहज बोध से जानते हैं कि सरकारी पैसा ज्यादा मूल्यवान नहीं है,” मैंने कहा।

“ऐसा ही लगता है,” अमीर डैडी ने कहा, “मेरे हिसाब से शायद इसीलिए लोग बचत कम और खर्च ज्यादा करते हैं। दुर्भाग्य से, गरीब और मध्य वर्गीय लोग ऐसी चीज़ें खरीदते हैं, जिनका मूल्य उनके पैसे से भी कम होता है। वे नकदी को कचरे में बदल लेते हैं। इस दौरान, अमीर लोग अपने पैसों से व्यवसाय, शेयर और अचल संपत्ति खरीदते हैं। वे ऐसे समय में सुरक्षित सिक्युरिटीज या प्रतिभूतियों की तलाश कर रहे हैं, जब पैसे का असल मूल्य दिनोदिन कम होता जा रहा है। इसीलिए मैंने तुमसे और माइक से लगातार कहा है, ‘अमीर लोग पैसे के लिए काम नहीं करते हैं।’ अगर तुम अमीर बनना चाहते हो, तो तुम्हें अच्छे पैसे और बुरे पैसे, संपत्तियों और दायित्वों के बीच फ़र्क पता होना चाहिए।”

“अच्छी सिक्युरिटीज और बुरी सिक्युरिटीज,” मैंने जोड़ा।

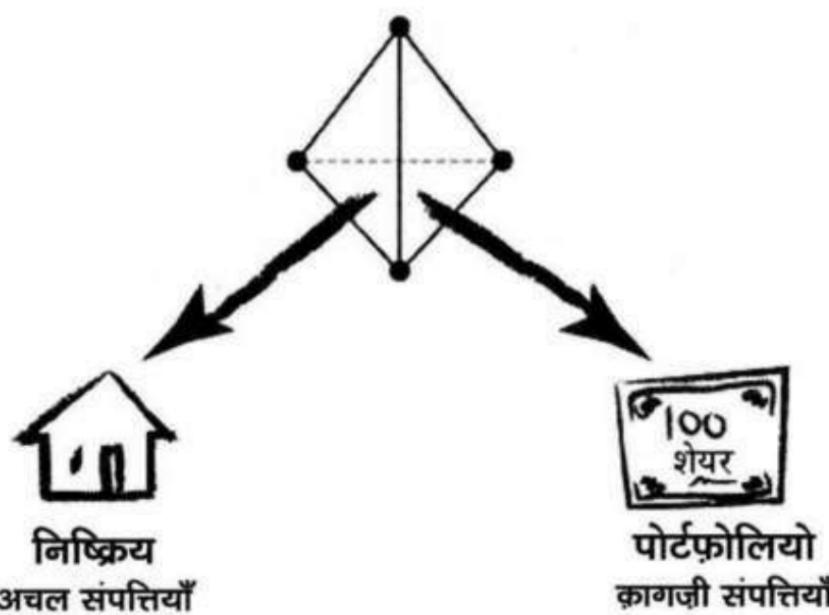
अमीर डैडी ने सिर हिलाया। “अमीर लोग पैसे के लिए काम नहीं करते, मैं ऐसा इसलिए कहता हूँ, क्योंकि अमीर इतने चतुर होते हैं कि यह बात जानते हैं कि पैसे का मूल्य दिनोदिन कम होता जा रहा है। अगर तुम बुरे पैसे के लिए कड़ी मेहनत करते हो, लेकिन संपत्तियों और दायित्वों, अच्छी सिक्युरिटीज और बुरी सिक्युरिटीज के बीच के फ़र्क को नहीं जानते हो, तो तुम ज़िंदगी भर आर्थिक क्षेत्र में संघर्ष करते रहोगे। यह सचमुच शर्मनाक बात है कि जो लोग सबसे कड़ी मेहनत करते हैं और जिन्हें सबसे कम भुगतान मिलता है, वही धन के मूल्य के इस सतत क्षय से सबसे

ज्यादा कष्ट उठाते हैं। ग्रेशम के नियम के प्रभावों के कारण जो लोग सबसे कड़ी मेहनत करते हैं, उन्हें आगे निकलने में सबसे अधिक कठिनाई होती है। चूँकि पैसे का मूल्य लगातार कम हो रहा है, इसलिए वित्तीय दृष्टि से समझदार व्यक्ति को लगातार ऐसी चीजों की तलाश करनी चाहिए, जिनका सच्चा मूल्य है और जो अधिकाधिक खोटे पैसे को उत्पन्न कर सकती हैं। अगर आप ऐसा नहीं करते हैं, तो समय के साथ आप आगे निकलने के बजाय वित्तीय दृष्टि से पीछे रह जाते हैं।”

फिर अमीर डैडी ने अपने पीले पैड के स्केच की ओर संकेत किया

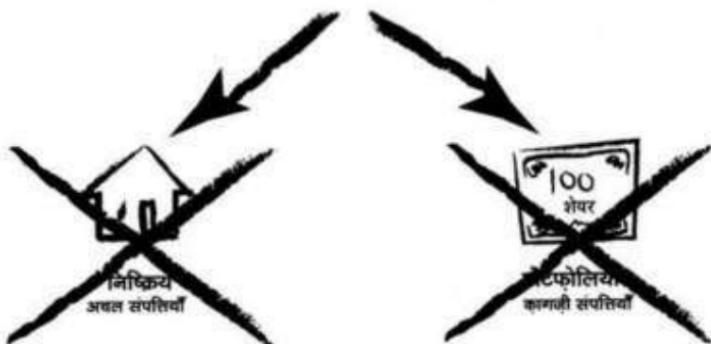
मैं

व्यवसाय

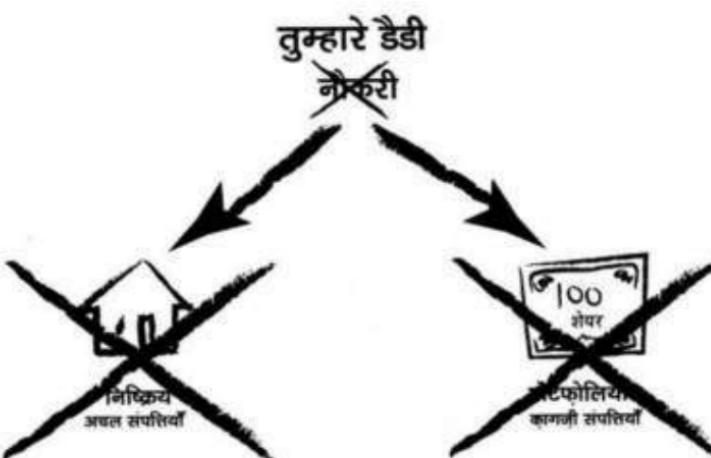


“मैं आज तुम्हारे डैडी से अधिक सुरक्षित हूँ, क्योंकि मैंने इन तीनों बुनियादी संपत्तियों या सिक्युरिटीज़ को हासिल करने के लिए कड़ी मेहनत की थी। तुम्हारे डैडी ने नौकरी की सुरक्षा की खातिर कड़ी मेहनत करने का चुनाव किया था। “तो जिस चीज़ के लिए उन्होंने कड़ी मेहनत की, वह इस तरह दिखता है :

तुम्हारे डैडी नौकरी



फिर अमीर डैडी ने नौकरी की सुरक्षा को भी काट दिया :



“तो नौकरी छूटने के बाद उन्हें पता चला कि उन्होंने तो शून्य की खातिर कड़ी मेहनत की थी। और सबसे बुरी बात, वे सफल हो गए थे। उन्होंने मेहनत करके खुद को राज्य शिक्षा तंत्र के शिखर तक पहुँचाया था, लेकिन फिर उन्होंने तंत्र का विरोध कर दिया। उनकी सरकारी नौकरी की सुरक्षा एक झटके में चली गई। मुझे तुम्हारे डैडी के लिए लगभग उतना ही अफसोस है जितना कि तुम्हें है। लेकिन आप किसी ऐसे व्यक्ति को नहीं समझा सकते, जिसके बुनियादी मूल्य बहुत कठोर हों और जो बदलना ही न चाहता हो। वे दूसरी नौकरी की तलाश कर रहे हैं, लेकिन खुद से यह नहीं पूछ रहे हैं कि जो वे सचमुच चाहते हैं, क्या कोई नौकरी उन्हें वह प्रदान करेगी।”

मैंने कहा, “वे नौकरी की सुरक्षा और झूठी संपत्तियों से चिपके रहे। बहरहाल, वे अपनी सामान्य आमदनी को असल संपत्तियों में नहीं बदल पाए, ताकि उन्हें अमीर व्यक्ति की आमदनी - निष्क्रिय आमदनी या पोर्टफोलियो आमदनी - हो सके। उन्हें पहले अपनी तनख्वाह को असल

सिक्युरिटीज या प्रतिभूतियों में बदलना चाहिए था, इसके बाद ही तंत्र से मुकाबला करना चाहिए था। ”

“तुम्हारे डैडी बहुत साहसी हैं और बहुत शिक्षित भी हैं लेकिन वे आर्थिक दृष्टि से सुशिक्षित नहीं हैं। और यही उनके पतन का कारण था। अगर वे अमीर होते, तो चुनाव प्रचार के चंदों द्वारा तंत्र को प्रभावित कर सकते थे। लेकिन चूँकि उनके पास पैसा नहीं था इसलिए वे बस विरोध ही कर सकते थे और सरकार को चुनौती दे सकते थे। विरोध प्रभावी तो हो सकता है लेकिन सरकार में कोई परिवर्तन करने के लिए बहुत सारे लोगों के भारी विरोध की जरूरत होती है। वियतनाम के इस युद्ध को रोकने की कोशिश में विरोध प्रदर्शन करने वाले लोगों की संख्या को ही देख लो। ”

“विडंबना यह है कि वे इस बात का विरोध कर रहे थे कि अमीर लोग चुनावी चंदे द्वारा सरकार को प्रभावित करने की कितनी शक्ति रखते हैं, “मैंने कहा। ”उन्होंने देखा था कि अमीर लोगों की नेताओं पर कितनी शक्ति थी और अमीर लोगों को कौन से अनुप्रग्रह मिलते थे या अमीरों के पक्ष में कितने कानून पारित होते थे। मेरे डैडी ने राजनीति में आने वाले पैसे को देखा और इसलिए इस वित्तीय दुरुपयोग को रोकने की खातिर लेफ्टिनेंट गवर्नर पद के लिए खड़े हुए। अब इसकी वजह से उनकी सरकारी नौकरी छूट गई है। वे जानते हैं कि कानून अमीरों के पक्ष में बनाए गए हैं। ”

“देखो, यह पैसे पर एक और विषय है। लेकिन आज हमारा विषय नहीं है अमीर डैडी ने कहा।

निवेश खतरनाक क्यों नहीं है

“मैं अपना मन बना चुका हूँ” मैंने कहा। “मैंने पायलट की नौकरी की कोशिश छोड़ दी है। मैं तो जल्द ही किसी ऐसी कंपनी में नौकरी खोजूँगा, जो सेल्स ट्रेनिंग देती हो, ताकि मैं अस्वीकृति के डर से उबर सकूँ और बेचना सीख सकूँ या संवाद करना सीख सकूँ, जैसी आप सलाह देते हैं। ”

“अच्छी बात है “अमीर डैडी ने कहा। ”आईबीएम और जिरॉक्स दोनों की ही उत्कृष्ट सेल्स-ट्रेनिंग योजनाएं हैं। अगर तुम बी क्वाड्रेट में जा रहे हो तो तुम्हें यह पता होना चाहिए कि बेचना कैसे है और मार्केटिंग कैसे करनी है। तुम्हें बहुत मोटी चमड़ी की भी जरूरत है; अगर लोग तुम्हारे

प्रस्ताव पर नहीं कह देते हैं तो तुम्हें उसकी परवाह नहीं करनी चाहिए । लेकिन जब उचित हो तो तुम्हें उनका मन बदलने में सक्षम भी होना चाहिए । बेचना उस व्यक्ति के लिए एक बहुत आवश्यक योग्यता है जो अमीर बनना चाहता है, खास तौर पर बी क्वार्ड्रेट में और अक्सर आई क्वार्ड्रेट में भी । ”

मैंने कहा “लेकिन मेरे मन में एक सवाल उबल रहा है । ”

“पूछो । ” अमीर डैडी ने कहा ।

“आप कैसे कह सकते हैं कि निवेश खतरनाक नहीं है जबकि अधिकतर लोग निवेश को खतरनाक कहते हैं? ”

“इसका जवाब आसान है ” अमीर डैडी ने कहा । “ मैं फाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ सकता हूँ, लेकिन अधिकतर लोग नहीं पढ़ सकते । क्या तुम्हें याद है बरसों पहले मैंने तुमसे कहा था कि तुम्हारे डैडी शब्द-साक्षर तो हैं, लेकिन वित्तीय दृष्टि से साक्षर नहीं हैं? ”

मैंने सिर हिलाते हुए कहा, “मुझे याद है आप अक्सर यह बात कहते थे । ”

“वित्तीय साक्षरता निवेशक के लिए एक बहुत महत्वपूर्ण बुनियादी बात है, खास तौर पर अगर तुम एक सुरक्षित निवेशक, एक अंदरूनी निवेशक और एक अमीर निवेशक बनना चाहते हो । जो भी वित्तीय दृष्टि से साक्षर नहीं है वह किसी निवेश के अंदर नहीं देख सकता । जिस तरह कोई डॉक्टर इंसान के शरीर के अंदर देखने के लिए एक्स-रे का इस्तेमाल करता है उसी तरह एक फाइनैशियल स्टेटमेंट आपको किसी निवेश के भीतर जाकर सच्चाई, तथ्य, कल्पना, अवसर और जोखिम देखने की अनुमति देता है । किसी व्यवसाय या व्यक्ति का फाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ना उसकी जीवनी या आत्मकथा पढ़ने जैसा होता है । ”

मैंने हैरानी में पूछा, “तो कई लोगों के निवेश को खतरनाक कहने का एक कारण यह है कि उन्हें कभी फाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ना नहीं सिखाया गया? और इसीलिए आपने माइक और मुझे फाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ना तब सिखाया था, जब हम सिर्फ नौ साल के थे? ”

“देखो, अगर तुम्हें याद हो तो तुमने बस नौ बरस की उम्र में मुझे बताया था कि तुम अमीर बनना चाहते हो। तुम्हारी यह इच्छा सुनने बाद शुरुआत तुम्हें बुनियादी बातें बताई थीं :

- कभी पैसों के लिए काम मत करो
- नौकरी नहीं - अवसर खोजना सीखो
- फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ने सीखो

अधिकतर लोग अवसर की नहीं बल्कि नौकरी की तलाश में स्कूल-कॉलेज से निकलते हैं। उन्हें निश्चिय या पोर्टफोलियो आमदनी के बजाय सामान्य आमदनी के लिए कड़ी मेहनत करना सिखाया गया है और अधिकतर को तो यह भी नहीं सिखाया गया कि चेकबुक कैसे मिलाई जाती है फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ने और लिखने की बात तो रहने ही दें। कोई हैरानी नहीं कि वे निवेश को खतरनाक कहते हैं।”

अमीर डैडी ने एक बार फिर पीला पैड निकाला और उस पर नीचे दिया रेखाचित्र बनाया :

आप



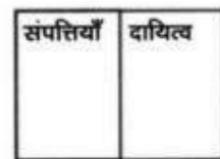
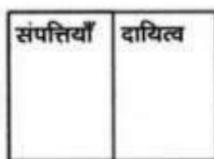
अचल संपत्ति



व्यवसाय



क्रांतजी संपत्तियाँ



“हर व्यवसाय का एक फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट होता है हर शेयर किसी फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट का प्रतिबिंब होता है अचल संपत्ति की हर जायदाद का एक फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट होता है और हर व्यक्ति का एक फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट होता है,” अमीर डैडी ने कहा।

“हर सिक्यूरिटी और हर व्यक्ति का ?” मैंने पूछा। मेरे डैडी का भी? मेरी मम्मी का भी ?”

“बिलकुल ,” अमीर डैडी ने कहा। “हर चीज - चाहे यह व्यवसाय हो, शेयर हो, अचल संपत्ति हो या इंसान हो - जो पैसों का लेन-देन करती है उसका एक इन्कम स्टेटमेंट और बैलेंस शीट होती है चाहे उसे यह बात मालूम हो या न हो। जो लोग फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट की शक्ति के बारे में जागरूक नहीं होते हैं उनके पास अक्सर सबसे कम पैसा होता है और सबसे ज्यादा वित्तीय समस्याएँ होती हैं।”

“आपका मतलब है कि जैसी मेरे डैडी को इस समय हो रही हैं,” मैंने कहा।

“दुर्भाग्य से, यह सच है,” अमीर डैडी ने कहा। “संपत्तियों और दायित्वों, सामान्य आमदनी और निफ्रिय तथा पोर्टफोलियो आमदनी के बीच का सरल फ़र्क न जानने के कारण और यह न जानने के कारण कि वे कहाँ प्रकट होती हैं और फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट में कैसे प्रवाहित होती हैं - यह तुम्हारे डैडी की एक महँगी भूल थी।”

“तो जब आप किसी व्यवसाय को देखते हैं तो आप उस दिन इसके शेयर का भाव नहीं देखते बल्कि फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट देखते हैं ?” मैंने पूछा और बातचीत के मुद्दे को अपने डैडी से दूर ले जाने की पूरी कोशिश की।

“सही है,” अमीर डैडी ने कहा। “इसे आधारभूत निवेश कहा जाता है। वित्तीय साक्षरता आधारभूत निवेश के लिए अत्यावश्यक है। जब मैं किसी व्यवसाय के वित्तीय विवरण देखता हूँ तो मैं उस व्यवसाय के अंदर के शरीर को देखता हूँ। वित्तीय विवरण को देखकर मैं बता सकता हूँ कि व्यवसाय बुनियादी तौर पर शक्तिशाली है या कमजोर बढ़ रहा है या घट रहा है। मैं बता सकता हूँ कि प्रबंधन अच्छा काम कर रहा है या बहुत से निवेशकों के पैसे को बर्बाद कर रहा है। यही किसी अपार्टमेंट बिल्डिंग या ऑफिस बिल्डिंग के बारे में भी सच है।”

मैंने कहा “यानी वित्तीय विवरण पढ़कर आप समझ सकते हैं कि निवेश खतरनाक है या सुरक्षित ?”

“ही ,” अमीर डैडी ने कहा । “किसी व्यक्ति व्यवसाय या अचल संपत्ति की जायदाद के वित्तीय विवरण मुझे उससे ज्यादा बताते हैं । लेकिन किसी फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट पर सरसरी निगाह डालने से तीन और महत्वपूर्ण चीजें होती हैं ।”

“वे क्या हैं?”

“पहली बात, वित्तीय साक्षरता मुझे एक जाँच सूची प्रदान करती है कि क्या महत्वपूर्ण है । मैं हर बिंदु को देखकर तय कर सकता हूँ कि क्या सही नहीं किया जा रहा है या मैं कारोबार को सुधारने और चीज़ों को दुरुस्त करने के लिए क्या कर सकता हूँ । अधिकतर निवेशक भाव देखते हैं और फिर शेयर का पीई अनुपात देखते हैं । किसी शेयर का पीई बाहरी व्यक्ति का कारोबारी सूचक होता है । अंदरूनी व्यक्ति को अन्य सूचकों की भी जरूरत होती है और यही मैं तुम्हें सिखाऊँगा । ये सूचक सुरक्षा जाँच सूची का हिस्सा हैं, ताकि यह सुनिश्चित हो जाए कि व्यवसाय के सभी हिस्से अच्छी तरह काम कर रहे हैं । यदि तुम वित्तीय दृष्टि से साक्षर नहीं हो तो तुम फ़र्क़ नहीं समझ सकते । जाहिर है तब निवेश उस व्यक्ति के लिए खतरनाक बन जाता है ।”

मैंने पूछा, “और दूसरी चीज ?”

“दूसरी चीज यह है कि जब मैं किसी निवेश को देखता हूँ तो मैं इसे अपने व्यक्तिगत फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट के ऊपर रखकर देखता हूँ कि यह उसके तालमेल में है या नहीं । जैसा मैंने कहा था, निवेश एक योजना है । मैं देखना चाहता हूँ कि उस व्यवसाय, शेयर, बॉण्ड या अचल संपत्ति का फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट किस तरह मेरे व्यक्तिगत फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट को प्रभावित करेगा । मैं जानना चाहता हूँ कि क्या यह निवेश मुझे वहाँ तक ले जाएगा जहाँ मैं जाना चाहता हूँ । मैं यह विश्लेषण भी करता हूँ कि क्या मैं उस निवेश का खर्च उठा सकता हूँ । अपनी संख्याएँ पता होने के कारण मैं जानता हूँ कि क्या होगा अगर मैं किसी निवेश को खुरीदने के लिए कर्ज़ लूँ । मैं यह भी जानता हूँ कि नए कर्ज की किस्त से आय-व्यय के संतुलन पर क्या दीर्घकालीन असर होगा ।”

“और तीसरी चीज ?”

"मैं जानना चाहता हूँ कि यह निवेश सुरक्षित है और मेरे लिए पैसे बनाएगा। मैं बता सकता हूँ कि क्या यह मेरे लिए बहुत कम समय में पैसे बनाएगा या पैसे डुबाएगा। अगर यह मेरे लिए पैसे नहीं बनाएगा या मैं इसके पैसे न बना पाने के कारण को दुरुस्त नहीं कर सकता, तो मैं इसे क्यों खरीदूँ? यह खतरनाक होगा।"

मैंने पूछा, "यानी अगर आप पैसे नहीं बना पाते हैं तो आप निवेश नहीं करते हैं?" "अधिकतर प्रकरणों में," अमीर डैडी ने कहा। "हालाँकि यह बहुत सरल लगता है, लेकिन मुझे हमेशा हैरानी होती है जब मैं ऐसे लोगों से मिलता हूँ जो पैसे गँवा रहे हैं या पैसे नहीं बना पा रहे हैं फिर भी वे खुद को निवेश मानते हैं। अचल संपत्ति में निवेश करने वाले कई लोग हर महीने पैसे गँवाते हैं और फिर कहते हैं, 'लेकिन सरकार मेरे नुकसान के बदले मुझे कर में छूट देती है।' यह तो इस तरह कहना है, अगर आप एक डॉलर गँवाते हैं तो सरकार आपको 30 सेंट लौटा देगी।' कुछ बहुत परिष्कृत व्यवसायी और निवेशक जानते हैं कि सरकारी नीति से लाभ कैसे उठाएँ लेकिन बहुत कम लोग दरअसल ऐसा कर पाते हैं। क्यों न एक डॉलर कमाएँ और फिर सरकार से 30 सेंट का अतिरिक्त बोनस पाएँ? असल निवेशक यही करता है।"

"लोग सचमुच ऐसा करते हैं? वे पैसे गँवाते हैं और इसे निवेश मानते हैं?"

"यही नहीं, वे तो यह भी सोचते हैं कि कर लाभ के लिए पैसे गँवाना एक अच्छा विचार है। क्या तुम जानते हो कि ऐसा निवेश खोजना कितना आसान है जिसमें तुम्हें पैसे का नुकसान हो जाए?" अमीर डैडी ने कहा।

"मेरे हिसाब से यह बहुत आसान होगा," मैंने कहा। संसार ऐसे शेयरों, म्यूचुअल फँडों, अचल संपत्ति और कारोबारों से भरा पड़ा है जो पैसे नहीं बनाते हैं।"

"तो सच्चा निवेशक सबसे पहले तो पैसे बनाना चाहता है और फिर पैसे बनाने के बाद वह सरकार से अतिरिक्त बोनस भी चाहता है। इसलिए सच्चा निवेशक एक डॉलर बनाएगा और साथ ही सरकार से 30 सेंट का बोनस भी हासिल करेगा। गैर-विशेषज्ञ निवेशक एक डॉलर गँवा देगा और फिर कर छूट के रूप में सरकार से 30 सेंट लेकर रोमांचित होगा।"

“सिर्फ इसलिए, क्योंकि वह व्यक्ति फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट नहीं पढ़ सकता ?” मैंने पूछा ।

“यह तो एक बुनियादी बात है । वित्तीय साक्षरता निश्चित रूप से अमीरों के निवेश स्तर पर बहुत ही महत्वपूर्ण और बुनियादी बात है । दूसरी बुनियादी बात यह है कि निवेश पैसा बनाए । कभी भी पैसे गँवाने या कर में छूट लेने के इरादे से निवेश न करें । आप सिर्फ़ एक ही कारण से निवेश करते हैं - पैसे बनाने के लिए । निवेश में वैसे ही क्या कम जोखिम है, जो पैसे गँवाने के लिए निवेश किया जाए ।”

आपका रिपोर्ट कार्ड

जब हमने उस दिन का सबक्र खत्म किया, तो अमीर डैडी ने कहा, “क्या अब तुम्हें एहसास है कि मैंने तुमसे इतनी बार तुम्हारे खुद के फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट क्यों बनवाए ?” मैंने सिर हिलाते हुए कहा, “साथ ही कंपनियों और अचल संपत्ति निवेशों के फ़ाइनैशियल स्टेटमेंटों का विश्लेषण भी कराया । आपने कहा था, आप यह चाहते हैं कि मैं फ़ाइनैशियल स्टेटमेंटों के संदर्भ में सोचूँ । अब मैं इसका कारण समझ गया हूँ ।” “जब तुम स्कूल में थे तो तुम्हें हर तिमाही एक रिपोर्ट कार्ड मिलता था । फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट स्कूल से निकलने के बाद आपका रिपोर्ट कार्ड है । समस्या यह है कि चूँकि अधिकतर लोगों को फ़ाइनैशियल स्टेटमेंटों पढ़ने का प्रशिक्षण नहीं मिला है या उन्हें व्यक्तिगत फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट बनाने का प्रशिक्षण नहीं दिया गया है इसलिए उन्हें पता ही नहीं चल पाता है कि स्कूल छोड़ने के बाद उनकी स्थिति कैसी है । कई लोगों के व्यक्तिगत फ़ाइनैशियल स्टेटमेंटों को फेल होने वाले अंक मिलेंगे, लेकिन वे सोचते हैं कि वे अच्छा प्रदर्शन कर रहे हैं, क्योंकि उनके पास अच्छी तनख्वाह वाली नौकरी और एक अच्छा मकान है । दुर्भाग्य से अगर मुझे ग्रेड देने होते, तो 45 साल की उस तक वित्तीय दृष्टि से स्वतंत्र न होने वाले हर व्यक्ति को मैं फेल का ग्रेड देता । मैं निर्ममता नहीं बरत रहा हूँ । मैं तो बस यह चाहता हूँ कि लोग जाग जाएँ और कुछ चीजें अलग तरीके से करें, इससे पहले कि उनकी सबसे महत्वपूर्ण संपत्ति ख़त्म हो जाए - समय ।”

"तो वित्तीय विवरण पढ़ने की सामर्थ्य से आप जोखिम कम कर लेते हैं," मैंने जवाब दिया। "निवेश करने से पहले इंसान को अपने व्यक्तिगत फाइनैशियल स्टेटमेंट पर काबू करने की जरूरत होती है।"

"निश्चित रूप से," अमीर डैडी ने कहा। "मैं जिस पूरी प्रक्रिया के बारे में बात कर रहा हूँ यह अपना नियंत्रण सम्भालने की प्रक्रिया है, जिसमें तुम्हारा फाइनैशियल स्टेटमेंट भी शामिल है। बहुत सारे लोग इसलिए निवेश करना चाहते हैं क्योंकि वे गहरे कर्ज में हैं। आप अपने बिल चुका सकें या ज्यादा बड़ा मकान या नई कार खरीद सकें, इसके लिए अधिक पैसे कमाने की उम्मीद में निवेश करना मूर्खों की निवेश योजना है। आपको सिर्फ़ एक ही कारण से निवेश करना चाहिए : एक ऐसी संपत्ति हासिल करने के लिए, जो सामान्य आमदनी को निक्रिय आमदनी या पोर्टफोलियो आमदनी में बदलती हो। एक प्रकार की आमदनी को दूसरे प्रकार की आमदनी में बदलना ही सच्चे निवेशक का मूलभूत उद्देश्य होता है। ऐसा करने के लिए चेकबुक के मिलान से ज्यादा ऊँची श्रेणी की वित्तीय साक्षरता जरूरी होती है।"

"तो आप शेयर या अचल संपत्ति की जायदाद के भाव की उतनी चिंता नहीं करते हैं, जितनी कि कार्यकारी बुनियादी बातों की, जो आपको फाइनैशियल स्टेटमेंट में दिखती हैं?!"

"सही है," अमीर डैडी ने कहा। "इसीलिए जब तुम शेयर बाजार के भाव लुढ़कने को लेकर चिंतित थे, तो मैं विचलित हो गया था। हालाँकि भाव महत्त्वपूर्ण है, लेकिन यह आधारभूत निवेश में सबसे महत्त्वपूर्ण चीज से बहुत दूर है। भाव तकनीकी निवेश में ज्यादा प्रासंगिक है, लेकिन तकनीकी निवेश अलग विषय है। अब तुम यह समझ गए हो कि मैंने तुमसे इतने सारे व्यक्तिगत फाइनैशियल स्टेटमेंट क्यों बनवाए, कंपनियों तथा अचल संपत्ति जायदादों का विश्लेषण क्यों कराया?"

मैंने सिर हिलाया। "उस वक्त मुझे बहुत चिढ़ हुई थी, लेकिन अब मुझे खुशी है कि आपने मुझसे यह सब कराया। मुझे एहसास होता है कि अब मैं अपने फाइनैशियल स्टेटमेंट की मानसिक तस्वीरों का इस्तेमाल करके चीजों का कितना विश्लेषण कर लेता हूँ। मैं यह तस्वीर देख सकता हूँ कि अपने पैसे के साथ मैं जो करता हूँ, वह मेरे फाइनैशियल स्टेटमेंट पर

कैसा असर डाल रही है। मुझे यह एहसास नहीं था कि अधिकतर लोग चित्र के संदर्भ बिंदुओं के साथ नहीं सोचते हैं।''

जादुई गलीचा

''तुम अब खेल में काफि आगे हो," अमीर डैडी ने कहा, ''अमीर बनने के खेल में। इन्कम स्टेमेंट और बैलेंस शीट - फाइनैशियल स्टेमेंटों को बनाने वाली दो आधारभूत रिपोर्टें - के बारे में मैं एक शब्दावली का इस्तेमाल करता हूँ - जादुई गलीचा।''

''आप उन्हें जादुई गलीचा क्यों कहते हैं?'' मैंने पूछा।

''क्योंकि वे आपको जादुई तरीके से किसी व्यवसाय, किसी अचल संपत्ति की जायदाद और संसार के किसी भी देश के मामले में पर्दे के पीछे ले जाते हैं। यह एक तरह से गोताखोरी का नकाब लगाकर अचानक पानी की सतह के नीचे देखने जैसा है। यहाँ नकाब फाइनैशियल स्टेमेंट का प्रतीक है। यह आपको स्पष्टता से दिखा देता है कि सतह के नीचे क्या चल रहा है। विकल्प के तौर पर, फाइनैशियल स्टेमेंट सुपरमैन की एक्स-रेट्रैटिंग जैसा होता है। ऊँची इमारत पर कूदने की कोशिश करने के बजाय वित्तीय रूप से साक्षर व्यक्ति इमारत की कॉन्क्रीट की दीवारों के पार देख सकता है। उन्हें जादुई गलीचा कहने का एक और कारण यह है कि वे आपको अपनी डेस्क पर बैठे-बैठे संसार के इतने सारे हिस्सों में इतनी सारी चीजें देखने और करने के लिए स्वतंत्र कर देती हैं। आप अधिक ज्ञान और अंतर्दृष्टि के साथ संसार के कई स्थानों में या अपने आस-पास ही निवेश कर सकते हैं। मेरी वित्तीय साक्षरता बेहतर होने से मेरा जोखिम अंततः कम होता है और मेरे निवेश का मुनाफा बढ़ जाता है। फाइनैशियल स्टेमेंट मुझे वह दिखा देता है, जो औसत निवेशक नहीं देख सकता। यह मुझे अपनी व्यक्तिगत संपत्तियों पर नियंत्रण देता है और मुझे जीवन में वहाँ पहुँचने की अनुमति देता है, जहाँ मैं पहुँचना चाहता हूँ। फाइनैशियल स्टेमेंटों पर नियंत्रण हासिल करने से मुझे शारीरिक रूप से कारोबार में रहे बिना कई व्यवसाय चलाने की छूट मिलती है। फाइनैशियल स्टेमेंटों को सचमुच समझना एक ऐसी कुंजी है, जिसके बिना एस क्वार्ड्रेट में रहने वाला व्यक्ति बी क्वार्ड्रेट में नहीं पहुँच सकता। इसीलिए मैं इन्कम स्टेमेंट और बैलेंस शीट को जादुई गलीचा कहता हूँ।''

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

अगर आप कोई सेकेंड हैंड कार खरीदने वाले हैं, तो शायद आप इसे किसी मैकैनिक को दिखाएंगे और इलेक्ट्रॉनिक एनेलाइजर से इसकी जाँच कराएंगे, इसके बाद ही यह निर्णय लेंगे कि क्या यह माँगी गई रकम के लायक है। अगर आप किसी मकान को देखते हैं, तो आप मकान खरीदने से पहले किसी होम इंस्पेक्टर से जाँच सूची के हिसाब से नींव, नल की पाइपलाइन, बिजली, छत आदि की स्थिति की जाँच कराएंगे।

अगर आप किसी से शादी करने वाले हैं, तो आप उस सुंदर चेहरे के साथ जीवन भर बिताने का निर्णय लेने से पहले शायद यह जानना चाहेंगे कि उस सुंदर चेहरे के पीछे दरअसल क्या चल रहा है।

मगर जब निवेश की बात आती है, तो अधिकतर निवेशक जिस कंपनी में निवेश करते हैं, उसके फाइनैशियल स्टेटमेंटों को कभी पढ़ते ही नहीं हैं। अधिकतर निवेशक या तो जोरदार टिप के आधार पर निवेश करना पसंद करते हैं या कम भाव या ज्यादा भाव पर, जो बाजार की दिशा पर निर्भर करता है। अधिकतर लोग अपनी कार ठीक-ठाक कराते हैं, सालाना जाँच कराते हैं और सालाना हेल्थ चेक-अप कराते हैं। लेकिन अधिकतर लोग अपने फाइनैशियल स्टेटमेंटों के दोषों या संभावित समस्याओं का विश्लेषण कभी नहीं कराते हैं। इसका कारण यह है कि स्कूल-कॉलेज से निकलने वाले अधिकतर लोग फाइनैशियल स्टेटमेंट के महत्व से अनजान होते हैं, उसे नियंत्रित करने की बात तो रहने ही दें। कोई हैरानी नहीं कि इतने सारे लोग कहते हैं कि निवेश खतरनाक है। निवेश खतरनाक नहीं है; वित्तीय दृष्टि से निरक्षर रहना खतरनाक है।

निवेश अवसर कैसे देखें

यदि आप निवेशक बनकर अमीर बनना चाहते हैं, तो मैं कहूँगा कि फाइनैशियल स्टेटमेंट का अच्छा कार्यकारी ज्ञान न्यूनतम आवश्यकता है। यह न सिर्फ आपके सुरक्षा घटक को बेहतर बनाएगा, बल्कि यह कम समय में ज्यादा पैसे बनाने की भी अनुमति देगा। फाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ने से आपको वे निवेश अवसर दिख जाएंगे, जिन्हें औसत निवेशक चूक जाता है। औसत निवेशक खरीदने-बेचने के अवसर के रूप में सिर्फ़

भाव देखता है। परिष्कृत निवेशक अपने दिमाग़ को भाव के अलावा अन्य अवसर देखने के लिए प्रशिक्षित करता है। अधिकतर परिष्कृत निवेशक सर्वश्रेष्ठ निवेश अवसरों को भाँप लेते हैं, जो अप्रशिक्षित आँखों को नजर ही नहीं आते।

अमीर डैडी ने मुझे सिखाया कि निवेशक के रूप में आप सबसे ज्यादा पैसे बना सकते हैं, बशर्ते आप वित्तीय दृष्टि से साक्षर बन जाएँ और निवेश की आंतरिक शक्तियों व कमजोरियों को जान लें। उन्होंने कहा था, "आपको सर्वश्रेष्ठ निवेश अवसर यहाँ मिलते हैं : अकाउंटिंग, टैक्स कोड, बिज़नेस लॉ और कॉफरिट ली की समझ। इन्हीं अदृश्य क्षेत्रों में असल निवेशक सबसे बड़े निवेश सौदे खरीदते हैं। इसीलिए मैं इन्कम स्टेटमेंट और बैलेंस शीट को जादुई गलीचा कहता हूँ।"

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्न यह है:

यदि आप निवेशक के रूप में दौलतमंद बनना चाहते हैं और अमीरों के निवेशों में निवेश करना चाहते हैं, तो क्या आप व्यक्तिगत फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट को अपडेट रखने के इच्छुक हैं और नियमित रूप से अन्य फ़ाइनैशियल स्टेटमेंटों पढ़ने का अभ्यास करने के लिए तैयार हैं?

हाँ _____ नहीं _____

निवेशक का सबक़ # 16

वित्तीय साक्षरता, सरल रूप में

“तु म्हारे डैडी आर्थिक मुश्किल में इसलिए हैं, क्योंकि वे शब्द-साक्षर तो हैं, लेकिन वित्तीय दृष्टि से साक्षर नहीं हैं,” अमीर डैडी अक्सर मुझसे कहते थे। “अगर वे बस समय निकालकर आँकड़ों और पैसे की शब्दावली को पढ़ने का तरीका सीख लें, तो उनका जीवन नाटकीय रूप से बदल जाएगा।”

वित्तीय साक्षरता रिच डैड पुअर डैड में अमीर डैडी के छह सबक़ों में से एक थी। अमीर डैडी के हिसाब से वित्तीय साक्षरता हर उस व्यक्ति के लिए अनिवार्य थी, जो किसी कारोबार का मालिक या पेशेवर निवेशक बनने के बारे में गंभीर था। मैं सरल और आसानी से समझ में आने वाले तरीके से वित्तीय साक्षरता की त्वरित समीक्षा करूँगा, जिस तरह अमीर डैडी ने मुझे समझाया था।

बुनियादी बातें

परिष्कृत निवेशक में कई अलग-अलग वित्तीय दस्तावेजों को पढ़ने की काबिलियत होनी चाहिए। इन्कम स्टेटमेंट और बैलेंस शीट सभी दस्तावेजों के केंद्र में हैं।

मैं अकाउंटेंट नहीं हूँ, लेकिन मैं अकाउंटिंग की कई कक्षाओं में गया हूँ। अधिकतर कक्षाओं में मुझे यह बात अजीब लगी कि प्रशिक्षक इन दोनों दस्तावेजों, इन्कम स्टेटमेंट और बैलेंस शीट, में से किसी एक पर ही ध्यान केंद्रित करते थे और उनके आपसी संबंध पर कोई ध्यान नहीं देते थे। दूसरे शब्दों में, प्रशिक्षकों ने कभी यह स्पष्ट नहीं किया कि एक दस्तावेज़ दूसरे के लिए क्यों महत्वपूर्ण था या उनमें से एक दूसरे को कैसे प्रभावित करता था।

अमीर डैडी का मानना था कि इन्कम स्टेटमेंट और बैलेंस शीट के बीच का संबंध ही सब कुछ है। वे कहते थे, “एक के बिना तुम दूसरे को कैसे समझ सकते हो? आय कॉलम या व्यय कॉलम के बिना तुम कैसे बता सकते हो कि कौन-सी चीज़ सचमुच संपत्ति या दायित्व है?”

उन्होंने आगे कहा था, “कोई चीज़ संपत्ति वाले कॉलम में लिखी गई है, सिर्फ़ इसी वजह से वह संपत्ति नहीं बन जाती है।” मैं इसे उनका सबसे महत्वपूर्ण कथन मानता हूँ। उन्होंने कहा था, “अधिकतर लोग आर्थिक कष्ट झेलते हैं, उसका कारण यह है कि वे दायित्व ख़रीदते हैं और उन्हें संपत्ति वाले कॉलम में लिख लेते हैं। इसीलिए इतने

इन्कम स्टेटमेंट

आय

व्यय

बैलेंस शीट

संपत्तियाँ

दायित्व

सारे लोग अपने मकान को एक संपत्ति कहते हैं, जबकि यह दरअसल एक दायित्व है।” अगर आप ग्रेशम के नियम को समझते हैं, तो आप

देख सकते हैं कि इतनी छोटी दिखने वाली भूल भी वित्तीय स्वतंत्रता के बजाय जीवन भर का वित्तीय संघर्ष उत्पन्न कर सकती है। वे यह भी कहते थे, "अगर तुम पीढ़ियों तक अमीर बनना चाहते हो, तो तुम और तुम्हारे परिजनों को संपत्ति व दायित्व का फ़र्क मालूम होना चाहिए। तुम्हें किसी मूल्यवान और किसी मूल्यहीन चीज़/// के बीच के फर्क को जानना चाहिए।"

रिच डैड पुअर डैड के प्रकाशित होने के बाद कई लोगों ने पूछा, "क्या वे यह कह रहे हैं कि किसी व्यक्ति को मकान नहीं खरीदना चाहिए? इस सवाल का जवाब है, "नहीं, वे मकान खरीदने को मना नहीं कर रहे हैं।" अमीर डैडी तो वित्तीय दृष्टि से साक्षर बनने के महत्व पर जोर दे रहे थे। वे कह रहे थे, "किसी दायित्व को संपत्ति मत कहो, भले ही यह आपका मकान हो।" अगला सबसे ज्यादा पूछे जाने वाला सवाल यह था, "अगर मैं अपने मकान का सारा कर्ज उतार देता हूँ, तो क्या यह संपत्ति बन जाएगा?" अधिकतर प्रकरणों में जवाब है, "नहीं, आपके मकान पर कोई कर्ज नहीं है, सिर्फ इसलिए यह संपत्ति नहीं बन जाता।" इस जवाब का कारण एक बार फिर कैशफ्लो शब्दावली में पाया जाता है। अधिकतर व्यक्तिगत मकानों के मामले में, भले ही उन पर कोई कर्ज न हो, लेकिन फिर भी खर्च और प्रॉपर्टी टैक्स तो रहते ही हैं। वास्तव में, आप दरअसल कभी भी अचल संपत्ति के मालिक नहीं होते हैं। अचल संपत्ति की स्वामी हमेशा सरकार होती है। "रियल एस्टेट" (अचल संपत्ति) में "रियल" नामक स्पेनिश शब्द का अर्थ है "शाही।" "रियल" का अर्थ यहाँ "भौतिक या मूर्त" नहीं है। ऐसा इसलिए, क्योंकि जमीन हमेशा राजाओं की संपत्ति रही है। आज यह सरकार की है। अगर आपको इस बारे में कोई शक हो तो अपने प्रॉपर्टी टैक्स चुकाना बंद कर दें और आपको पता चल जाएगा कि आपके मकान का असली मालिक कौन है, चाहे उस पर हाउस लोन हो या न हो। प्रॉपर्टी टैक्स न चुकाने की वजह से टैक्स-लाइन सर्टिफ़िकेट आते हैं। रिच डैड पुअर डैड में मैंने निवेशकों को टैक्स लाइन से मिलने वाले ऊँचे ब्याज के बारे में लिखा था। टैक्स लाइन सरकार का यह कहने का तरीका है, "आप अपनी अचल संपत्ति को नियंत्रित तो कर सकते हैं लेकिन इसकी स्वामी हमेशा सरकार ही रहेगी।"

अमीर डैडी घर के मालिक बनने के पक्ष में थे। वे सोचते थे कि घर पैसा लगाने की सुरक्षित जगह थी हालाँकि ज़रूरी नहीं कि यह संपत्ति हो।

दरअसल पर्याप्त असली संपत्तियाँ हासिल करने के बाद वे एक बड़े, सुंदर घर में रहने लगे। उन असली संपत्तियों ने जो कैशफ्लो उत्पन्न किया, उसने उन्हें एक बड़ा, सुंदर घर खरीदने की अनुमति दी। वह जो बात कह रहे थे वह यह थी कि लोगों को किसी दायित्व को संपत्ति नहीं कहना चाहिए या दायित्वों को संपत्ति मानकर नहीं खरीदना चाहिए। वे सोचते थे कि यह एक बहुत बड़ी गलती है, जो इंसान कर सकता था। वे कहते थे “अगर कोई चीज दायित्व है, तो बेहतर है कि आप इसे दायित्व कहें और इसे गौर से देखें।”

जादुई शब्द है कैशफ्लो

अमीर डैडी के लिए व्यवसाय और निवेश के संसार में सबसे जादुई शब्द था कैशफ्लो। वे कहते थे, “जिस तरह मछुआरे को ज्वार-भाटे पर नजर रखनी चाहिए उसी तरह निवेशक और व्यवसायी को कैशफ्लो के सूक्ष्म उतार-चढ़ाव पर पैनी नजर रखनी चाहिए। व्यक्ति और व्यवसाय इसीलिए आर्थिक दृष्टि से संघर्ष करते हैं, क्योंकि उनके पास कैशल्लो का ख़राब नियंत्रण होता है।

बच्चे के लिए वित्तीय साक्षरता

अमीर डैडी के पास औपचारिक शिक्षा ज्यादा नहीं थी, लेकिन उनमें जटिल विषयों को इतना सरल बनाने की कला थी कि नौ साल का बच्चा भी उन्हें समझ जाए। मैं यह बात दावे से इसलिए कह सकता हूँ क्योंकि जब उन्होंने मुझे ये बातें समझानी शुरू की थीं, तब मेरी उम्र नौ साल ही थी। मुझे स्वीकार करना होगा कि अमीर डैडी ने मेरे लिए जो सरल लकीरें खींची थीं, मैं उन सरल लाइन रेखाचित्रों से ज्यादा आगे प्रगति नहीं कर पाया हूँ। मैं अब भी चीजों को सरल रखना पसंद करता हूँ। अमीर डैडी के सरल स्पष्टीकरणों ने मुझे पैसे की बेहतर समझ प्रदान की, इसके प्रवाह को समझने में मदद की और वित्तीय दृष्टि से सुरक्षित जीवन की ओर मेरा मार्गदर्शन किया।

आज मेरे अकाउंटेंट मुश्किल काम करते हैं और मैं अमीर डैडी के सरल रेखाचित्रों का इस्तेमाल अपने मार्गदर्शक के रूप में करता रहता हूँ। अगर आप नीचे दिए रेखाचित्र समझ सकें तो आपके पास भारी दौलत

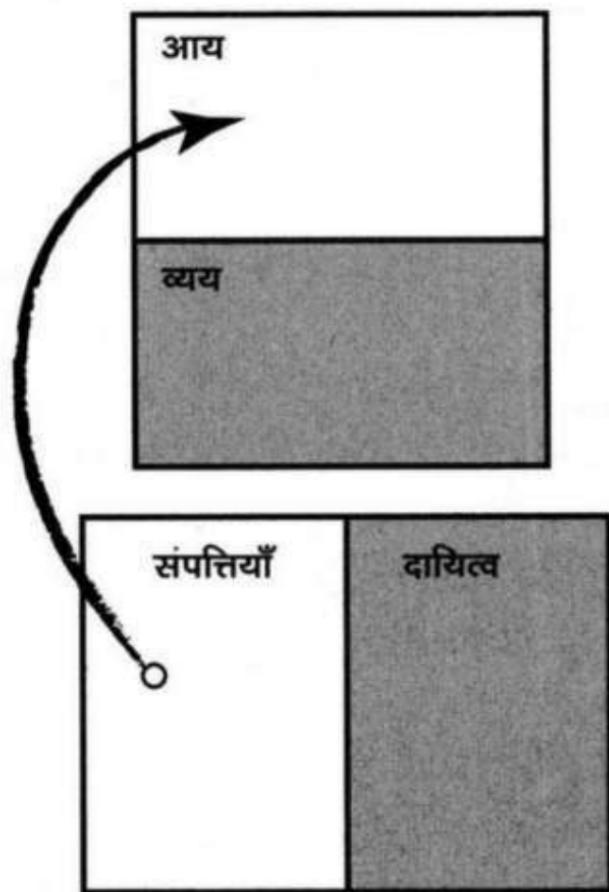
हासिल करने का ज्यादा अच्छा अवसर है। तकनीकी अकाउंटिंग का काम अकाउंटेंटों के सुपुर्द कर दें जिन्हें इस महत्वपूर्ण काम को करने का प्रशिक्षण मिला है। आपका काम अपनी वित्तीय संख्याओं को नियंत्रित करना है, अपनी दौलत बढ़ाने के लिए उन्हें मार्गदर्शन देना है।

अमीर डैडी के वित्तीय साक्षरता के बुनियादी सिद्धांत

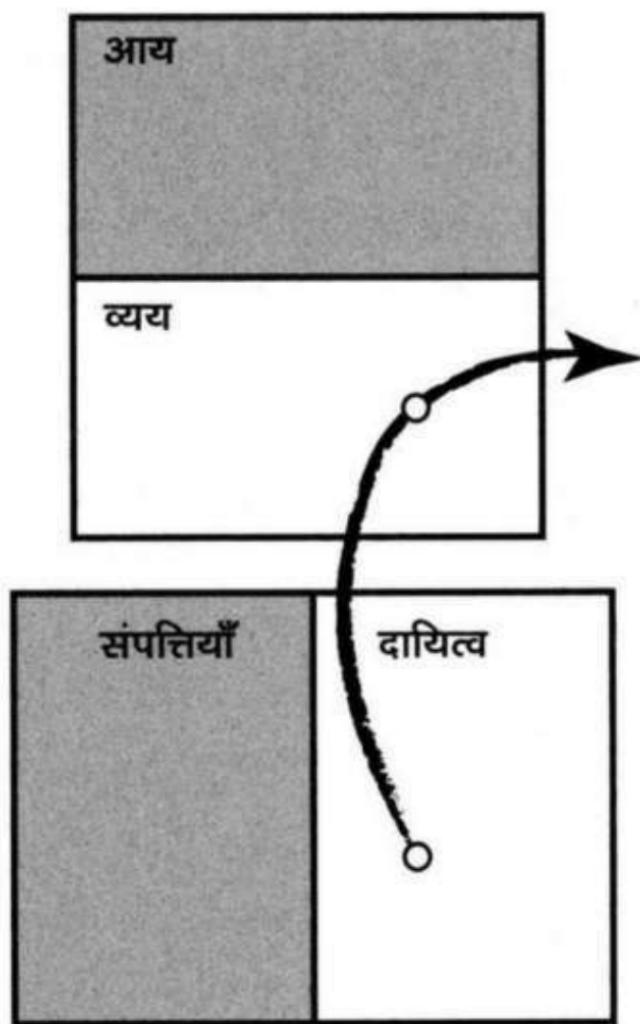
साक्षरता सबक # 1 : कैशफ्लो की दिशा ही यह तय करती है कि कोई चीज उस पल संपत्ति है या दायित्व।

दूसरे शब्दों में, अगर आपका अचल संपत्ति का दलाल आपके मकान को एक संपत्ति कहता है, तो इसका यह मतलब नहीं है कि यह एक संपत्ति है। अमीर डैडी की संपत्ति की परिभाषा है : "संपत्ति वह होती है जो आपकी जेब में पैसा डालती हो।"

किसी संपत्ति का कैशफ्लो पैटर्न ऐसा होता है :



दायित्व की अमीर डैडी की परिभाषा है : "दायित्व वह होता है जो आपकी जेब से पैसा निकालता हो ।" दायित्व का कैशफ्लो पैटर्न ऐसा होता है :



दुविधा का बिंदु

अमीर डैडी ने मुझे समझाया था "दुविधा इसलिए होती है, क्योंकि अकाउंटिंग का स्वीकृत तरीका संपत्तियों और दायित्वों दोनों को ही संपत्ति वाले कॉलम में रखने की छूट देता है ।"

फिर उन्होंने अपनी बात समझाने के लिए एक रेखाचित्र खींचा और कहा, "इसीलिए यह दुविधापूर्ण है । इस रेखाचित्र में हमारे पास एक लाख डॉलर का मकान है जिसमें किसी ने 20,000 डॉलर नकद भुगतान किया और 80,000 डॉलर कर्ज लिया । आपको कैसे पता चले कि यह मकान संपत्ति है या दायित्व? क्या यह मकान सिर्फ़ इसलिए संपत्ति है, क्योंकि यह संपत्ति वाले कॉलम में लिखा है?"

संपत्तियाँ	दायित्व
 \$100,000 मकान	\$80,000 हाउस लोन

जाहिर है, जवाब है नहीं। असल जवाब यह है कि यह संपत्ति है या दायित्व, यह पता लगाने के लिए आपको इन्क्रम स्टेटमेंट को देखने की जरूरत है।

फिर अमीर डैडी नीचे वाला रेखाचित्र खींचकर कहते थे, “यह एक ऐसा मकान है जो एक दायित्व है। आप जानते हैं कि यह दायित्व है, क्योंकि इसके सभी बिंदु व्यय वाले कॉलम में हैं। आय वाले कॉलम में कुछ भी नहीं है।”

आय
व्यय हाउस लोन की किस्त अचल संपत्ति कर बीमा मूलभूत सुविधाएँ रखरखाव

बैलेंस शीट

संपत्तियाँ	दायित्व
 \$100,000 मकान	\$80,000 हाउस लोन

दायित्व को संपत्ति में बदलना

फिर अमीर डैडी रेखाचित्र में एक पंक्ति जोड़ते थे, जो “किराए से प्राप्त आमदनी” और “किराए से प्राप्त शुद्ध आमदनी” की थी, मुख्य शब्द “शुद्ध” था। फ़इनैशियल स्टेटमेंट में इस लाइन के डलते ही यह मकान दायित्व से संपत्ति में बदल गया।

आय
किराए से प्राप्त आमदनी
व्यय
हाउस लोन की किस्त अचल संपत्ति कर बीमा मूलभूत सुविधाएँ रखरखाव

किराए से प्राप्त आमदनी - व्यय = किराए से प्राप्त शुद्ध आमदनी

संपत्तियाँ	दायित्व
↑ \$100,000 मकान	\$80,000 हाउस लोन

जब मैं इस अवधारणा को समझ लेता था, तो अमीर डैडी उसमें संख्याएँ भी जोड़ देते थे, ताकि मैं उसे और अच्छी तरह समझ जाऊँ। “आओ मान लेते हैं कि उस मकान पर होने वाले सभी खर्च कुल मिलाकर 1,000 डॉलर होते हैं। इसमें हाउस लोन की किस्त, अचल संपत्ति कर, बीमा, पानी-बिजली के बिल और रखरखाव शामिल हैं। और अब तुम्हारे पास एक किराएदार है, जो तुम्हें 1,200 डॉलर प्रति माह किराया दे रहा है। तो अब तुम्हें हर महीने 200 डॉलर की किराए से प्राप्त शुद्ध आमदनी हो रही है। इस वजह से यह मकान संपत्ति बन जाता है, क्योंकि यह अब

तुम्हारी जेब में पैसे डाल रहा है, जिसकी पुष्टि 200 डॉलर की मासिक आमदनी से होती है।

यदि तुम्हरे खर्च वही रहें, लेकिन तुम्हें किराए में हर महीने सिर्फ़ 800 डॉलर ही मिलें, तो तुम्हें हर महीने 200 डॉलर का नुकसान हो रहा होगा। हालाँकि तुम्हें हर महीने किराए से 800 डॉलर की आमदनी हो रही है, लेकिन फिर भी वह मकान दायित्व कहलाएगा। यानी किराए की आमदनी के बाद भी मकान संपत्ति के बजाय दायित्व हो सकता है।

मैं लोगों को यह कहते सुनता हूँ “लेकिन मैंने इसके लिए जितना भुगतान किया था, अगर मैं इसे उससे ज्यादा में बेच सकूँ, तो यह एक संपत्ति बन जाता है।” हाँ, यह अंततः सच हो सकता है, लेकिन सिर्फ़ तभी जब वह घटना भविष्य में हो। लोकप्रिय मान्यता के विपरीत, अचल संपत्ति की कीमत कई बार नीचे भी गिरती है। इसलिए ‘मुर्गे निकलने से पहले ही उन्हें मत गिनो’ कहावत में वित्तीय समझदारी भरी हुई है।”

सरकार ने नियम बदल दिए

1986 टैक्स रिफॉर्म एक्ट के बाद अचल संपत्ति के बाजार में अरबों डॉलर का नुकसान हुआ। बहुत सारे अटकलबाज़ों का पैसा ढूब गया, क्योंकि वे महँगी अचल संपत्ति खरीदने और पैसा गँवाने के इच्छुक थे। वे इस मान्यता पर चलते थे कि ज़मीन की कीमतें हमेशा ऊपर जाती हैं और सरकार अचल संपत्ति के निष्क्रिय नुकसान के बदले हमेशा कर में छूट देगी। दूसरे शब्दों में, सरकार किराए की आमदनी और ज्यादा खर्च के अंतर का अनुदान देगी। जैसी कि कहावत है, “'किसी ने नियम बदल दिए।'” कर क्रानून बदलने के बाद शेयर बाज़ार लुढ़क गया, बचत-और-कर्ज संस्थाएँ दिवालिया हो गई और 1987 से 1995 के बीच दौलत का भारी हस्तांतरण हुआ। निवेश संपदा मूलतः एस क्वार्ड्रेट - ऊँची आमदनी वाले पेशेवर व्यक्ति जैसे डॉक्टर, वकील, अकाउंटेंट, इंजीनियर और आर्किटेक्ट - से आई क्वार्ड्रेट के निवेशकों तक प्रवाहित हुई। कर क्रानून के इस अकेले परिवर्तन ने लाखों लोगों को अचल संपत्ति निवेश छोड़ने और शेयर बाज़ार नामक क्रागजी संपत्तियों के बाजार में जाने के लिए विवश कर दिया।

क्या हम क्वार्ड्रेट के एक सिरे से दूसरे सिरे तक दौलत का एक और हस्तांतरण देख सकते हैं? इस बार, क्या यह अचल संपत्ति के बजाय

कागजी संपत्तियाँ हो सकती हैं? सिर्फ़ समय ही बताएगा। यह न भूलें कि इतिहास में खुद को दोहराने की प्रवृत्ति होती है। जब यह खुद को दोहराता है तो कुछ लोग हारेंगे, लेकिन कई अन्य जीतेंगे।

आज कुछ दूसरे देशों में सरकार के अब भी ऐसे नियम हैं, जो निवेशकों को उनके निवेश की अचल संपत्ति को “'नकारात्मक गियर” में रखने की अनुमति देते हैं। दूसरे शब्दों में, आपको किराए की अचल संपत्ति पर पैसा गँवाने के लिए प्रोत्साहित किया जाता है; विचार यह है कि सरकार से कर में छूट मिल सके। 1986 तक अमेरिका में भी यही कर संबंधी नियम थे। जब मैं निवेश के बारे में उन देशों में बोलते समय चेतावनी देता हूँ कि सरकार नियमों को उसी तरह बदल सकती है, जिस तरह उसने अमेरिका में बदले थे, तो मुझे अक्सर विरोध की चिल्लाहटें सुनने को मिलती हैं। मैं इस तरह की बातें सुनता हूँ “सरकार नियम नहीं बदलेगी।” मैं बस अपना सिर हिला देता हूँ। उन्हें यह एहसास ही नहीं है कि नियम बदलना अमेरिका के लाखों निवेशकों के लिए कितना दुखद था। मेरे कई मित्रों को खुद को दिवालिया घोषित करना पड़ा था और उन्होंने हर वह चीज़ गँवा दी थी, जिसे हासिल करने के लिए उन्होंने बरसों या दशकों तक मेहनत की थी।

मैं जो मुद्दे की बात कहना चाहता हूँ, वह यह है: खुद को जोखिम की स्थिति में क्यों रखो? क्यों न ऐसी कोई जायदाद खोजो, जो पैसे बनाती हो? पैसा गँवाने वाली जायदाद या निवेश तो कोई भी व्यक्ति खोज सकता है। पैसे गँवाने वाले निवेश को खोजने के लिए आपको ज्यादा दूर तक नहीं देखना है। पैसे गँवाने वाले निवेश को खोजने के लिए आपको समझदार या वित्तीय दृष्टि से साक्षर बनने की जरूरत नहीं है। “'कर छूट के कारण पैसे का नुकसान एक अच्छा विचार है,” इस विचार के साथ मुझे और अमीर डैडी दोनों को यह समस्या रही है कि ऐसे विचार अक्सर लोगों को आलसी बना देते हैं। मैं अक्सर लोगों के मुँह से सुनता हूँ, “'मैं पैसे गँवा रहा हूँ, यह अच्छी बात है। सरकार पैसे गँवाने के लिए मुझे कर में छूट देती है।” आपके गँवाए गए हर डॉलर के बदले सरकार आपको लगभग 30 सेंट लौटाती है (जो आपकी आयकर श्रेणी पर निर्भर करता है।) मेरे लिए, इस तर्क में किसी चीज़ की कमी नज़र आती है। क्यों न ऐसा निवेश करें, जिसमें आपको सब कुछ मिल जाए – सुरक्षा, आमदनी, मूल्यवृद्धि और कर में छूट भी?

निवेश का बुनियादी विचार पैसे गँवाना नहीं, बल्कि पैसे कमाना है। यदि आप परिष्कृत निवेशक हैं, तो आपको कर में छूटे भी मिल सकती हैं और आप पैसे भी बना सकते हैं। सिडनी, ऑस्ट्रेलिया के अचल संपत्ति के एक दलाल ने मुझे बताया था, “लोग हर दिन हमारे ऑफिस में आकर कहते हैं, ‘मेरे अकाउंटेंट ने मुझे यहाँ आकर कोई ऐसी जायदाद खोजने को कहा है, जिसमें मैं पैसे गँवा सकूँ।’ यह सुनकर दलाल जवाब देता है, “पैसे गँवाने वाली जायदाद खोजने के लिए आपको मेरी मदद की जरूरत नहीं है। आपके आस-पास ऐसी हजारों जायदाद भरी पड़ी होंगी। मैं तो आपकी मदद ऐसी जायदाद खोजने में कर सकता हूँ जो आपके लिए पैसे बनाए और इसके बावजूद आपको कर में छूट मिले।” जवाब अक्सर यह होता है, “नहीं, धन्यवाद। मैं तो पैसे गँवाने वाली जायदाद खोजना चाहता हूँ।” 1986 से पहले अमेरिका में भी यही सब हो रहा था।

इस उदाहरण के कई महत्वपूर्ण सबक्र हैं:

1. कर छूटों के कारण पैसे गँवाना सही है, यह विचार अक्सर लोगों को निवेश चुनने में आलसी बना देता है।
2. ये लोग असल निवेशों के लिए कड़ी तलाश नहीं करते हैं। वे किसी निवेश का विश्लेषण करते समय वित्तीय विवरणों को गौर से नहीं देखते हैं।
3. पैसे गँवाने से आपकी वित्तीय स्थिति अस्थिर हो जाती है। निवेश में पहले ही पर्याप्त जोखिम होता है। इसे ज्यादा जोखिम भरा क्यों बनाएँ? अतिरिक्त समय निकालकर ठोस निवेशों की तलाश करें। अगर आप संख्याओं को पढ़ सकते हैं, तो आप उन्हें खोज भी सकते हैं।
4. सरकार नियम बदलती रहती है।
5. आज जो संपत्ति है, हो सकता है वह कल दायित्व बन जाए।
6. हालाँकि 1986 में लाखों निवेशकों ने पैसा गँवाया, लेकिन कई निवेशक ऐसे भी थे, जो इस परिवर्तन के लिए तैयार थे। जहाँ बिना तैयारी वाले निवेशकों ने पैसे गँवाएँ, वहाँ तैयार निवेशकों ने करोड़ों बनाए।

सबसे बड़ा जोखिम

अमीर डैडी ने कहा था, “‘सबसे खतरनाक निवेशक वह इसान होता है, जिसका अपने व्यक्तिगत फ़ाईनैशियल स्टेटमेंट पर कोई नियंत्रण नहीं होता। सबसे खतरनाक निवेशक वे होते हैं, जिनके पास ऐसे दायित्वों के अलावा कुछ नहीं होता, जिसे वे संपत्तियाँ मानते हैं, जिनके पास व्यय भी उतना ही होता है, जितनी कि आय और जिनकी आमदनी का इकलौता जरिया उनका श्रम होता है। वे खतरनाक इसलिए हैं, क्योंकि वे अक्सर अति साहसिक निवेशक होते हैं।”

मेरी निवेश कक्षाओं में अब भी लोग यह तर्क करते हैं कि उनका मकान एक संपत्ति है। हाल ही में एक आदमी ने कहा, “मैंने 5 लाख डॉलर में अपना मकान खरीदा था और आज यह 75 लाख डॉलर का हो चुका है।”

मैंने उससे पूछा, “आपको कैसे पता?”

उसका जवाब था, “क्योंकि अचल संपत्ति के दलाल ने मुझे इसका यही मूल्य बताया था।”

इस पर मैंने पूछा, “क्या आपका दलाल गारंटी देगा कि यह भाव 20 साल बाद भी रहेगा?”

“अरे नहीं, “उसने कहा। “उसने तो बस यह कहा था कि आज उस इलाके में जो मकान बिक रहे हैं, उनकी औसत कीमत इतनी ही है।”

मेरे अमीर डैडी के अनुसार, औसत निवेशक सिर्फ़ इसी कारण बाज़ार में ज्यादा पैसे नहीं बनाता है। अमीर डैडी ने कहा था, “औसत निवेशक में मुर्गे निकलने से पहले ही उन्हें गिनने की मानसिकता होती है। वे ऐसे सामान खरीदते हैं, जिनमें उन्हें हर महीने पैसे खर्च करने पड़ते हैं, लेकिन फिर भी राय के आधार पर वे उन्हें संपत्ति कहते हैं। वे इस बात पर भरोसा करते हैं कि उनके मकान की कीमत भविष्य में बढ़ती रहेगी या वे इस तरह काम करते हैं, मानो उनका मकान उस कीमत पर तुरंत बेचा जा सकता हो, जो अचल संपत्ति के दलाल ने उन्हें बताई थी। आपके दलाल या बैंकर ने आपके मकान का जो मूल्य बताया था, क्या आपको कभी उससे कम में अपना मकान बेचना पड़ा है? मुझे कई बार बेचना पड़ा है। चूँकि लोग अपने वित्तीय निर्णय दूसरे लोगों की रायों और अपेक्षाओं के आधार पर लेते हैं, इसलिए वे व्यक्तिगत वित्तीय स्थिति पर नियंत्रण गँवा देते हैं। मेरे लिए यह बहुत खतरनाक है। अगर आप अमीर बनना चाहते हैं, तो आपको अपनी शिक्षा और अपने कैशफ़लों पर नियंत्रण करना चाहिए।

यह उम्मीद रखने में कुछ ग़लत नहीं है कि किसी चीज़ की क़ीमत भविष्य में ऊपर जाएगी, बशर्ते आप आज अपनी वित्तीय स्थिति पर नियंत्रण न ग़ँवाएँ।” वे यह भी कहते थे, “अगर आपको इतना ही पक्का यक़ीन है कि भाव ऊपर जा रहे हैं, तो आप ऐसे 10 मकान क्यों नहीं खरीद लेते?”

यह मानसिकता उन लोगों की भी होती है, जो कहते हैं, “मेरा रिटायरमेंट अकाउंट आज 10 लाख डॉलर का है। मेरे रिटायर होने तक इसका मूल्य 30 लाख डॉलर हो जाएगा।” एक बार फिर मैं पूछता हूँ, “आपको यह कैसे पता? मैंने अपने अमीर डैडी से यह सीखा था कि औसत निवेशक अक्सर “मुर्गे निकलने से पहले ही उन्हें गिनने लगता है।” या वे एक ही घटना पर हर चीज़ दाँव पर लगा देते हैं, जिसका मतलब है कि वे भविष्य में किसी समय “अपने जहाज़ के आने का सचमुच इंतज़ार करते हैं।” यह सच है कि कई अंडों से मुर्गे निकलते हैं और अधिकतर जहाज़ अंततः लौटकर आते हैं, लेकिन पेशेवर निवेशक यह ज़ोखिम नहीं लेता है। परिष्कृत निवेशक जानता है कि वित्तीय रूप से शिक्षित बनने से आपको आज अधिक नियंत्रण मिलता है और अगर आप अध्ययन करते रहते हैं, तो कल भी अधिक वित्तीय नियंत्रण मिलता है। परिष्कृत निवेशक जानता है कि कई बार अंडे फूट जाते हैं या पैरों तले कुचल जाते हैं और लोग जिस जहाज़ का इंतज़ार कर रहे होते हैं, कई बार वह टाइटैनिक होता है।

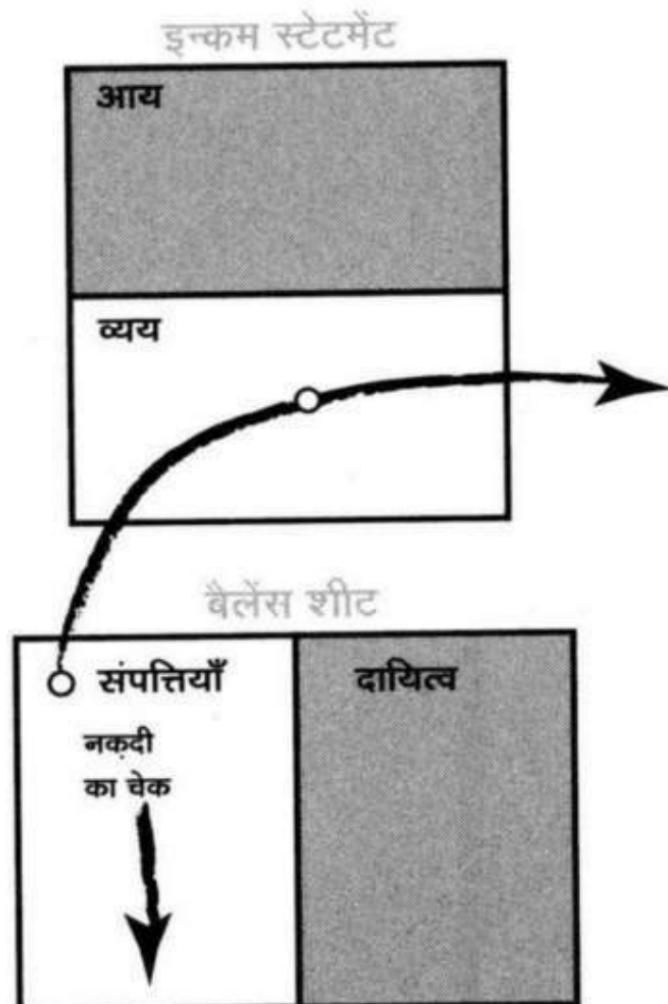
मैं कई निवेशकों से मिलता हूँ, जो निवेश के संसार में नए होते हैं। वे 20 से कम वर्षों से निवेश कर रहे हैं। अधिकतर को बाजार लुढ़कने का कोई अनुभव नहीं है या उनके पास जो अचल संपत्ति है, उसका मूल्य उनके द्वारा चुकाए मूल्य से कम है। ये नए निवेशक मेरे पास आते हैं और औद्योगिक औसत बताते हैं, जैसे, “शेयर बाज़ार 1974 से औसतन 8 प्रतिशत वार्षिक दर से बढ़ रहा है,” या “अचल संपत्ति पिछले 20 साल से हर साल औसतन 4 प्रतिशत बढ़ती है।”

जब अमीर डैडी ने कहा, “औसत हमेशा औसत निवेशकों के लिए होते हैं। पेशेवर निवेशक नियंत्रण चाहता है। और वह नियंत्रण आपके, आपकी वित्तीय शिक्षा, आपकी जानकारी के स्रोतों और आपके खुद के कैशफ्लो से शुरू होता है।” इसीलिए अमीर डैडी औसत निवेशक को यह सलाह देते हैं, “औसत मत बने रहो।” उनके हिसाब से औसत निवेशक होना ही खतरनाक निवेशक बनना है।

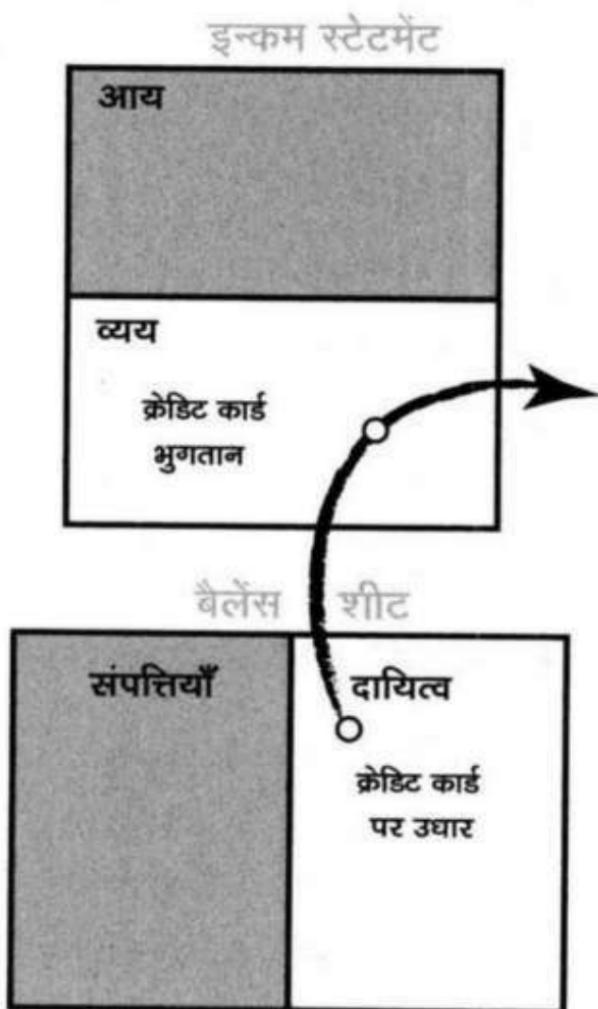
लोगों का अपनी वित्तीय स्थिति पर नियंत्रण क्यों नहीं होता

लोग स्कूल से निकलते हैं, लेकिन तब तक वे चेकबुक का मिलान करना तक नहीं जानते हैं, फाईनैशियल स्टेटमेंट तैयार करने की बात तो छोड़ ही दें। वे कभी नहीं सीख पाते हैं कि अपनी आर्थिक स्थिति को नियंत्रित कैसे करें। आप लोगों के फाईनैशियल स्टेटमेंट देखकर बता सकते हैं कि लोगों का खुद पर नियंत्रण है या नहीं। लोगों के पास ऊँची तनाखाह वाली नौकरियाँ, बड़े मकान और अच्छी कारें हैं, इसका यह मतलब नहीं है कि वे आर्थिक दृष्टि से नियंत्रण में हैं। अगर लोग जानते कि फाईनैशियल स्टेटमेंट कैसे काम करता है, तो वे वित्तीय दृष्टि से अधिक साक्षर होते और अपने पैसे के अधिक नियंत्रण में होते। फाईनैशियल स्टेटमेंटों को समझकर लोग बेहतर तरीके से देख सकते थे कि उनकी नक़दी कैसे प्रवाहित हो रही है।

मिसाल के तौर पर, यह चेक लिखने का कैशफ्लो पैटर्न है। जब लोग चेक काटते हैं, तो वे संपत्ति को खाली कर रहे हैं।



और यह क्रेडिट कार्ड के इस्तेमाल का कैशफ्लो पैटर्न है:



जब लोग अपने क्रेडिट कार्ड का इस्तेमाल करते हैं, तो वे अपने दायित्वों को बढ़ा रहे हैं। दूसरे शब्दों में, क्रेडिट कार्ड कर्ज में गहरे और अधिक गहरे जाने को बहुत ज्यादा आसान बना देता है। अधिकतर लोग इसे अपने साथ होते नहीं देख पाते, क्योंकि उन्हें व्यक्तिगत फाईनैशियल स्टेटमेंट भरने और उसका विश्लेषण करने का प्रशिक्षण नहीं दिया गया है।

आज कई लोगों के फाईनैशियल स्टेटमेंट ऐसे दिखते हैं:

इन्कम स्टेटमेंट

आय

तनख्याह

व्यय

टैक्स

हाउस लोन की किस्त

अचल संपत्ति कर

कार की किस्त

स्कूल लोन का भुगतान

क्रेडिट कार्ड भुगतान

आदद्य

कपड़ा

अन्य व्यय

बैलेंस शीट

संपत्तियाँ

दायित्व

हाउस लोन

स्कूल लोन भुगतान

कार लोन भुगतान

क्रेडिट कार्ड का कर्ज

जब तक इस आदमी के भीतर कोई चीज नहीं बदलती है, तब तक इस बात की संभावना है कि वह जिंदगी भर वित्तीय गुलामी में रहेगा। मैं “वित्तीय गुलामी” क्यों कहता हूँ? क्योंकि यह व्यक्ति जो भी भुगतान करता है, वह किसी अमीर व्यक्ति के संपत्ति वाले कॉलम में जाता है और उसे अमीर बनाता है।

कई लोग मुझसे पूछते हैं, “वित्तीय स्वतंत्रता का मेरा पहला कदम क्या है?” मैं जवाब देता हूँ, “अपने पैसे और फाईनैशियल स्टेटमेंट का नियंत्रण संभालो।”

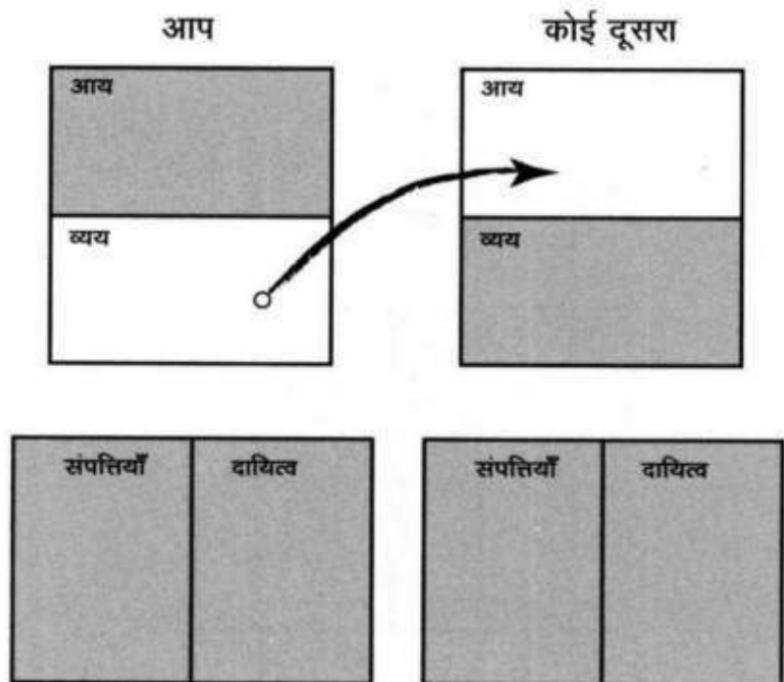
मेरी पत्नी किम और मैंने हाउ वी गॉट आउट ऑफ बैड डेट प्रोग्राम बनाया था, जहाँ हम प्रक्रिया बताते हैं कि हम बुरे कर्ज से कैसे बाहर

निकले और आप भी ऐसा ही कैसे कर सकते हैं। बहरहाल, इससे भी महत्वपूर्ण बात, आप यह सीखेंगे कि आप अपने पैसे का प्रबंधन उसी तरह कैसे करें, जिस तरह कि अमीर लोग करते हैं। यह महत्वपूर्ण है, क्योंकि अधिकतर लोग सोचते हैं कि ज्याद पैसे आने से उनकी पैसे संबंधी समस्याएँ खत्म हो जाएँगी। अधिकतर मामलों में ऐसा नहीं होता है। आपके पास जो भी पैसा है, उसका अमीर व्यक्ति जैसा प्रबंधन करने से ही आप धन संबंधी अल्पकालीन समस्याएँ सुलझा सकते हैं। ऐसा करने से आपको वित्तीय स्वतंत्रता प्राप्त करने का अवसर भी मिल जाता है।

आप किसे अमीर बना रहे हैं?

साक्षरता सबक # 2 : पूरी तस्वीर देखने के लिए कम से कम दो फ़ाईनैशियल स्टेटमेंटो को देखने की जरूरत होती है।

अमीर डैडी ने कहा था, “परिष्कृत निवेशक यदि पूरी तस्वीर देखना चाहते हैं, तो उन्हें कम से कम दो फ़ाईनैशियल स्टेटमेंटो एक साथ देखना चाहिए।” एक सबक के दौरान अमीर डैडी ने यह रेखाचित्र खींचा:



“हमेशा याद रखो कि तुम्हारा व्यय किसी दूसरे की आय है। जो लोग अपने कैशफ्लो के नियंत्रण में नहीं होते, वे उन लोगों को अमीर बनाते हैं, जो अपने कैशफ्लो के नियंत्रण में होते हैं।”

निवेशक क्या करता है

फिर उन्होंने यह रेखाचित्र खींचते हुए कहा, “मैं तुम्हें मकान मालिक और बैंक के उदाहरण से दिखाता हूँ कि एक निवेशक क्या देखता है।”

मैं वहीं बैठकर पल भर तक रेखाचित्र की ओर देखता रहा और फिर बोला, “हाउस लोन दो फ़ाईनैशियल स्टेटमेंटो में नज़र आता है। अंतर यह है कि वही हाउस लोन दो अलग-अलग कॉलम में दिखता है:

आप	बैंक
आय	आय
व्यय	व्यय
संपत्तियाँ	दायित्व
आपका हाउस लोन।	आपका हाउस लोन।

संपत्ति वाले कॉलम में और दायित्व वाले कॉलम में।”

अमीर डैडी ने सिर हिलाया। “अब तुम एक सच्चा फ़ाईनैशियल स्टेटमेंट देख रहे हो।”

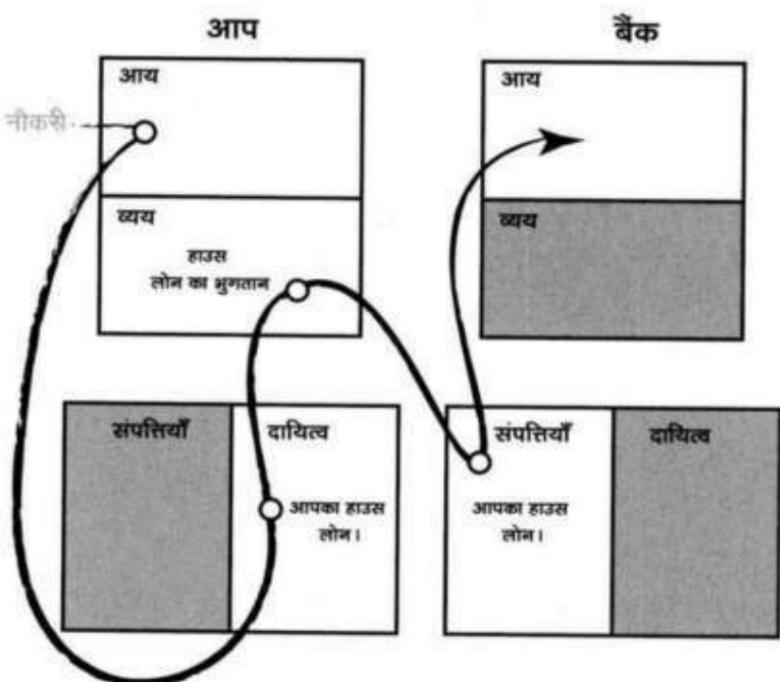
“इसीलिए आप कहते हैं कि पूरी तस्वीर देखने के लिए कम से कम दो अलग-अलग फ़ाईनैशियल स्टेटमेंट को देखने की ज़रूरत होती है,” मैंने कहा। “आपका हर व्यय किसी दूसरे की आय है और आपका हर दायित्व किसी दूसरे की संपत्ति है।”

अमीर डैडी ने सिर हिलाकर कहा, “इसीलिए स्कूल-कॉलेज छोड़ने वाले जिन लोगों के पास फ़ाईनैशियल स्टेटमेंटो के संदर्भ में सोचने का प्रशिक्षण नहीं है, वे अक्सर उन लोगों के शिकार हो जाते हैं जिनके पास यह प्रशिक्षण है। इसीलिए हर बार जब लोग अपने क्रेडिट कार्ड का

उपयोग करते हैं, तो वे दरअसल अपने ही दायित्व वाले कॉलम में वृद्धि करते हैं और साथज ही बैंक के संपत्ति वाले कॉलम को बढ़ाते हैं।"

मैं अब फाईनैशियल स्टेटमेंटो के महत्व को ज्यादा अच्छी तरह समझने लगा था और यह भी कि अधिक सटीक तस्वीर देखने के लिए कम से कम दो स्टेटमेंटो की ज़रूरत क्यों होती है। मैंने कहा, "और जब बैंकर आपसे कहता है, 'आपका मकान एक संपत्ति है, 'तो वह आपसे झूठ नहीं बोल रहा है। वह तो बस यह नहीं बता रहा है कि यह किसकी संपत्ति है। आपका हाउस लोन बैंक की संपत्ति है, लेकिन यह आपका दायित्व है।"

अमीर डैडी ने सिर हिलाया और कहा, "अब इस तस्वीर में कैशफ्लो को भी शामिल कर लो। अब हमें यह दिखने लगता है कि कोई संपत्ति दरअसल कैसे काम करती है। इस उदाहरण में, हाउस लोन आपकी जेब से पैसा बाहर निकालता है और इसे बैंक की जेब में डाल देता है। इसीलिए हाउस लोन आपके लिए दायित्व है और बैंक के लिए संपत्ति। मैं बस इतना कहना चाहता हूँ कि यह वही कानूनी दस्तावेज है।"



"तो बैंक ने एक संपत्ति बना ली है, जो आपके लिए एक दायित्व है, " मैंने कहा। "निवेशक यही करता है। वह एक संपत्ति हासिल करता है जिसके लिए कोई दूसरा भुगतान करता है। इसीलिए निवेशक अपार्टमेंट हाउसेस के मालिक होते हैं। हर महीने निवेशकों के इन्क्रम स्टेटमेंटो में

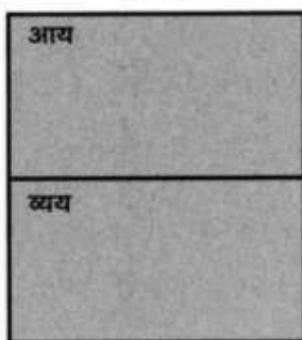
किराए से कैशल्लो आता है, जिस तरह हाउस लोन की किस्त से आमदनी बैंक के इन्कम स्टेटमेंट में प्रवाहित होती है।"

अमीर डैडी ने सिर हिलाया और मुस्कुराए। "तुम इसे समझने लगे हो। तुम निश्चित रूप से समीकरण के एक सिरे के बजाय दूसरे सिरे पर रहना चाहते हो। लेकिन यह दोतरफा मार्ग है, " उन्होंने नीचे वाला रेखाचित्र बनाते हुए कहा।

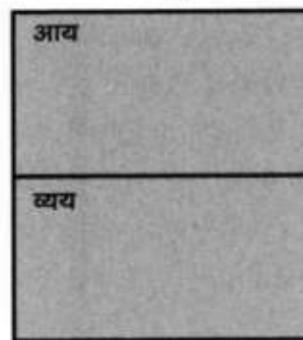
"ओह," मैंने कहा। "इस बार मेरी बचत मेरी संपत्ति है और बैंक का दायित्व है। एक बार फिर, पूरी तस्वीर देखने के लिए कम से कम दो फाइनैशियल स्टेटमेंटों की जरूरत पड़ती है।

"हाँ" अमीर डैडी ने कहा। "और इन रेखाचित्रों को देखते समय क्या तुम्हारा ध्यान किसी और चीज की तरफ जाता है?

आप



बैंक



संपत्तियाँ

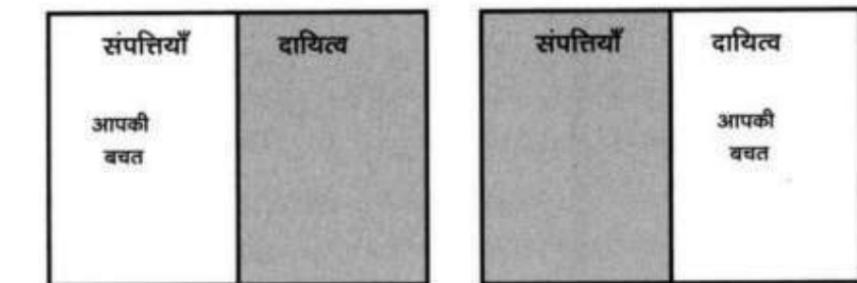
आपकी
बचत

दायित्व

संपत्तियाँ

दायित्व

आपकी
बचत



मैंने कुछ समय तक रेखाचित्रों को पूरा और हाउस लोन तथा बचत के उदाहरण देखे। "मुझे नहीं मालूम, " मैंने धीरे से कहा। "मैं तो बस वही देख रहा हूँ, जो आपने यहाँ पर खींचा है।"

अमीर डैडी मुस्कुराकर बोले "इसीलिए तुम्हें फाइनैशियल स्टेटमेंटों पढ़ने का अभ्यास करने की जरूरत है। जिस तरह तुम कोई चीज पढ़ते समय या किसी को सुनते समय दूसरी-तीसरी बार में ज्यादा सीखते हो, उसी तरह तुम अभ्यास से वित्तीय दृष्टि से ज्यादा साक्षर बनना सीखते हो।

तुम्हारी आँखें अक्सर जिन चीजों को चूक जाती हैं, ऐसी अधिक चीजें तुम्हारे दिमारा में आने लगती हैं।"

"मैं कौन-सी चीज चूक गया? मैं क्या नहीं देख पाया?" मैंने पूछा।

"मेरे रेखाचित्रों में यह दिखाई नहीं देता है कि सरकार तुम्हें दायित्व हासिल करने के लिए कर में प्रोत्साहन देती है। इसीलिए यह मकान खरीदने के लिए कर में छूट देती है।" "इस तरफ तो मेरा ध्यान ही नहीं गया," मैंने कहा।

"और यह तुम्हारी बचत पर कर लगाती है, "अमीर डैडी ने कहा।

मैंने पूछा, "सरकार मुझे दायित्व हासिल करने पर कर में छूट देती है और संपत्ति हासिल करने के लिए कर वसूल करती है?"

अमीर डैडी ने सिर हिलाकर कहा, "अब इस बारे में सोचो कि इसका किसी इंसान की सोच और आर्थिक भविष्य पर क्या असर होता है। औसत आदमी कर्ज में रहने के बारे में रोमांचित हो जाता है, लेकिन संपत्तियाँ हासिल करने के बारे में रोमांचित नहीं होता।"

"लोगों को पैसे गँवाने के लिए कर में छूट मिलती है?" मैंने हैरानी में पूछा। "वे ऐसा क्यों करते हैं?"

अमीर डैडी हँसे, "जैसा मैंने कहा था पेशेवर निवेशक को इससे आगे सोचना चाहिए कि किसी निवेश का भाव ऊपर जा रहा है या नीचे। परिष्कृत निवेशक सच्ची कहानी का पता लगाने के लिए संख्याओं को पढ़ता है और उन चीजों को देखने लगता है, जिन्हें आम निवेशक नहीं देख पाता। परिष्कृत निवेशक को सरकारी नियमों, टैक्स संहिताओं, कॉर्पोरेट लॉ, बिजनेस लॉ और अकाउंटिंग लॉ का प्रभाव भी देखना चाहिए। सटीक निवेश जानकारी मिलना मुश्किल है, इसका एक कारण यह है कि पूरी तस्वीर हासिल करने के लिए वित्तीय साक्षरता के अलावा एक अकाउंटेंट और एक वकील की भी जरूरत होती है। दूसरे शब्दों में, सच्ची तस्वीर हासिल करने के लिए आपको दो अलग-अलग पेशेवर लोगों की जरूरत होती है। अच्छी खबर यह है कि अगर तुम समय लगाते हो और पर्दे के पीछे होने वाली घटनाओं की बारीकियाँ सीखने के लिए समय का निवेश करते हो, तो तुम्हें निवेश अवसर और भारी दौलत मिल जाएगी - ऐसी दौलत जो बहुत कम लोगों को मिल पाती है। तुम्हें इस सच्चाई का पता लग जाएगा कि अमीर लोग ज्यादा अमीर क्यों बनते जाते हैं और रारीब

तथा मध्य वर्गीय लोग ज्यादा कड़ी मेहनत क्यों करते हैं, ज्यादा कर क्यों चुकाते हैं और कर्ज में ज्यादा गहरे क्यों डूबते हैं। एक बार जब तुम्हें सच्चाई का पता चल जाता है, तो फिर तुम यह निर्णय ले सकते हो कि तुम कैशल्लो क्वाड्रेट के किस सिरे से काम करना चाहते हो। यह मुश्किल नहीं है। बस इसमें समय लगता है - ऐसे समय का निवेश वे लोग नहीं करना चाहते, जो बस निवेश की जोरदार टिप चाहते हैं।

मुझे यह सोचने की जरूरत नहीं पड़ी कि मैं क्वाड्रेट के किस सिरे से काम करना चाहता हूँ। मैं जानता था कि मैं कानून की सीमाओं में रहते हुए अंदर से निवेश करना चाहता हूँ, बाहर से नहीं। मैं जानना चाहता था कि सच्चाई क्या है, चाहे मैं अमीर बन पाऊँ या नहीं। मैं बस यह जानना चाहता था कि अमीर कैसे और क्यों ज्यादा अमीर बनते हैं।

वित्तीय शिक्षा की आवश्यकता

1980 के दशक की शुरुआत में मैं शौकिया तौर पर वयस्कों को उद्यमिता और निवेश के सबक सिखाने लगा। तुरंत ही मेरे सामने एक समस्या यह खड़ी हो गई कि जो लोग ज्यादा विश्वास से कारोबार शुरू करना चाहते थे या निवेश करना चाहते थे, उनमें से अधिकतर के पास वित्तीय साक्षरता की बुनियादी बातों का अभाव था। मेरा यकीन है कि वित्तीय शिक्षा की इसी कमी की वजह से दस में से नौ नए कारोबार शुरूआती पाँच सालों में ढूब जाते हैं और इसीलिए अधिकतर निवेशक सोचते हैं कि निवेश खतरनाक है और वे ज्यादा पैसा या तो बना नहीं पाते या बनाने के बाद सुरक्षित नहीं रख पाते।

जब मैंने सलाह दी कि लोग कारोबार या निवेश शुरू करने से पहले अकाउंटिंग फाइनैंस और निवेश की कक्षाओं में जाएँ, तो उनमें से अधिकतर ने आह भरकर कहा कि वे स्कूल नहीं जाना चाहत। तब मैंने एक ऐसे तरीके की खोज शुरू की, जिससे लोगों को आसान और रोचक तरीके से बुनियादी ज्ञान हासिल हो जाए। 1996 में मैंने कैशपलो गेस बनाए, जो वित्तीय साक्षरता, अकाउंटिंग और निवेश के बुनियादी बातें सिखाते हैं।

सिखाना बनाम सीखना

मैंने कैशल्लो को खेल के रूप में इसलिए बनाया, क्योंकि निवेश और वित्तीय विश्लेषण ऐसे विषय हैं, जिन्हें आप पढ़कर नहीं सीख सकते। मेरे रारीब डैडी, जो स्कूल टीचर थे, अक्सर कहते थे, ''शिक्षक को इसका फर्क मालूम होना चाहिए कि क्या सिखाया जा सकता है और क्या सीखा जाना चाहिए।'' वे आगे कहते थे, ''आप किसी बच्चे को 'साइकिल' शब्द याद करना तो सिखा सकते हैं, लेकिन आप किसी बच्चे को साइकिल चलाना नहीं सिखा सकते। बच्चे को तो करके यह सीखना होता है कि साइकिल कैसे चलाई जाती है।''

मैंने हजारों लोगों को देखा है, जो कैशफ्लो गेम खेलकर निवेशक बनना सीख रहे हैं। वे उन चीजों को करके बुनियादी बातें सीखते हैं, जिन्हें मैं कभी लेखन या भाषण द्वारा नहीं सिखा सकता था। खेल कुछ ही घंटों में वे बातें सिखा सकते हैं, जिन्हें सिखाने में मेरे अमीर डैडी को 30 साल का समय लग गया। इसीलिए इस पुस्तक का शीर्षक है रिच डैड्स गाइड टु इन्वेल्टिंग। उन्होंने यही किया था। उन्होंने मुझे मार्गदर्शन दिया, क्योंकि यही सबसे अच्छा तरीका था जिससे मैं सामग्री को सीख सकता था। निवेश और अकाउंटिंग ऐसे विषय थे, जो वे मुझे सिखा नहीं सकते थे। मुझमें तो सीखने की इच्छा होनी चाहिए थी। यही आपके बारे में भी सच है।

अपने परिणामों को बेहतर बनाना

आप जितने ज्यादा फाइनैशियल स्टेटमेंट, एनुअल रिपोर्ट और प्रॉस्पेक्ट्स पढ़ते हैं, आपकी वित्तीय बुद्धि या वित्तीय दृष्टि उतनी ही ज्यादा बढ़ती है। समय के साथ आप ऐसी चीजें देखने लगेंगे, जो औसत निवेशक कभी नहीं देख पाता है।

हम सभी जानते हैं कि दोहराव से ही हम सीखते हैं और सीखी हुई बातों को याद रखते हैं। बरसों तक अमीर डैडी ने मुझसे फाइनैशियल स्टेटमेंटों की समीक्षा कराई। आज मैं अपने आप फाइनैशियल स्टेटमेंटों के संदर्भ में सोचता हूँ।

जब हम साइकिल चलाना सीखते हैं, तो हम साइकिल चलाने के लिए अपने अवचेतन मन को प्रशिक्षित कर देते हैं। एक बार जब यह हो जाता है, तो हमें यह सोचना या याद नहीं रखना होता कि साइकिल

कैसे चलानी है। जब हम कार चलाना सीख जाते हैं, तब भी हम अपने अवचेतन मन को प्रशिक्षित कर लेते हैं। इसीलिए जब हम अपने अवचेतन मन को कार चलाने के लिए प्रशिक्षित कर लेते हैं, तो हम कार चलाते समय किसी दूसरे से बात कर सकते हैं, हैमबर्गर खा सकते हैं, ऑफिस की समस्याओं के बारे में सोच सकते हैं या रेडियो सुन सकते हैं और साथ ही गा भी सकते हैं। कार चलाने का काम स्वचलित होता है। फाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ने के मामले में भी ऐसा ही हो सकता है।

अच्छा निवेश खोजने में जो सबसे लंबा समय लगता है, वह है संख्याओं का विश्लेषण। फाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ना सीखना एक उबाऊ प्रक्रिया है, खास तौर पर जब आप इसे सीखना शुरू करते हैं। अच्छी खबर यह है कि जब आप अभ्यास करते हैं, तो यह ज्यादा आसान और तीव्र हो जाती है। न सिर्फ यह ज्यादा आसान हो जाती है, बल्कि आप बिना सोचे लगभग अपने आप कई अधिक निवेश अवसरों की समीक्षा कर सकते हैं - साइकिल या कार चलाने की तरह।

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

इंसान कई चीज़े करना अवचेतन तरीके से सीखता है। अगर आप अधिक सफल निवेशक बनने के बारे में गंभीर हैं, एक ऐसा निवेशक जो कम से कम जोखिम में ज्यादा पैसे बनाता है, तो मेरी सलाह है कि आप अपने मस्तिष्क को फाइनैशियल स्टेटमेंटों का विश्लेषण करने का प्रशिक्षण दें। फाइनैशियल स्टेटमेंटों का विश्लेषण वॉरेन बफे जैसे संसार के सबसे अच्छे आधारभूत निवेशकों के लिए सबसे बुनियादी बात है।

जिस तरह यह किया जाता है, उसे सौदा प्रवाह कहा जाता है। हर पेशेवर निवेशक के पास संभावित व्यवसायों या अचल संपत्ति निवेशों की सतत संख्या होती है, जिन्हें निवेश पूँजी की जरूरत होती है। अमीर डैडी ने माइक और मुझसे इन निवेशों को पढ़ावाया, अध्ययन कराया और विश्लेषण कराया, भले ही हमारी उनमें रुचि हो या न हो। हालाँकि शुरुआत में यह धीमा और दर्द भरा था, लेकिन बरसों बाद यह प्रक्रिया अधिक तेज, अधिक आसान अधिक मजेदार और अधिक रोमांचक हो गई। इस तरह हमने दोहराव से सीखा और उस दोहराव की वजह से

मुनाफ़ा हुआ, क्योंकि मैं जल्दी रिटायर हो गया, आर्थिक दृष्टि से अधिक सुरक्षित हो गया और ज्यादा पैसे बनाने लगा।

तो मानसिक दृष्टिकोण प्रश्न यह है :

क्या आप अपने खुद के फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट को भरने का अभ्यास करने, इसे अपडेट करने तथा दूसरे व्यवसायों के स्टेटमेंट पढ़ने का अभ्यास करना चाहते हैं?

हाँ _____ नहीं _____

आप गौर करेंगे कि यह सवाल पिछले अध्याय के अंत में दिए सवाल से काफ़ि मिलता-जुलता है। इसे इसलिए दोहराया गया है, ताकि वित्तीय साक्षरता के महत्व पर जोर दिया जा सके। यह सवाल बहुत महत्वपूर्ण है, क्योंकि अमीर निवेशक बनने और अमीरों के निवेशों में निवेश करने की एक लागत अपनी वित्तीय साक्षरता को निरंतर सुधारने में समय के निवेश की कीमत है। अगर इस सवाल का आपका जवाब नहीं है तो अमीर लोग जिन निवेशों में निवेश करते हैं, उनमें से अधिकतर आपके लिए बहुत खतरनाक हैं। अगर आप वित्तीय दृष्टि से साक्षर हैं, तो आप संसार के सर्वश्रेष्ठ निवेश पाने के लिए बेहतर तैयार होंगे।

निवेशक का सबक # 17

गलतियों का जादू

मेरे असल डैडी शिक्षा जगत में थे। यह एक ऐसा संसार था, जहाँ गलतियों को बुरा माना जाता है और उनसे बचा जाता है। शिक्षा के संसार में जो व्यक्ति ज्यादा गलतियाँ करता है, उसे उतना ही कम समझदार माना जाता है।

मेरे अमीर डैडी सड़कों से आए थे। गलतियों के संदर्भ में उनका दृष्टिकोण अलग था। उनके लिए, गलतियाँ कुछ नया सीखने का अवसर थीं; कुछ ऐसा, जो वे पहले नहीं जानते थे। उनका मानना था कि कोई इंसान जितनी ज्यादा गलतियाँ करता है, वह उतना ही ज्यादा सीखता है। वे अक्सर कहते थे, "हर गलती में जादू छुपा होता है। मैं जितनी ज्यादा गलतियाँ करता हूँ और सीखने के लिए समय निकालता हूँ मेरे जीवन में उतना ही ज्यादा जादू होता है।"

अमीर डैडी लगातार साइकिल चलाना सीखने के उदाहरण का इस्तेमाल करते थे, ताकि गलतियों के भीतर छिपे जादू के विचार को पुष्ट किया जा सके। वे कहते थे, "बस इतना याद रखो कि साइकिल चलाना सीखने में तुमने कितना संघर्ष किया था और तुम कितने कुंठित हुए थे। तुम्हारे सभी दोस्त साइकिल चला रहे थे, लेकिन तुम जैसे ही साइकिल पर चढ़ते थे, तुरंत ही गिर जाते थे। तुम एक के बाद दूसरी गलती करते थे। फिर अचानक, गिरना बंद हो गया, तुम पैडल मारने लगे, साइकिल लुढ़कने लगी और जादू की तरह एक बिलकुल नया संसार तुम्हारी आँखों के सामने खुल गया। गलतियों में छिपा जादू यही होता है।"

वरिन बूफे की गलती

अमेरिका के सबसे अमीर निवेशक वॉरेन बफे अपनी कंपनी बर्कशयर हैथअवे के लिए जाने जाते हैं। आज बर्कशयर हैथअवे के शेयर संसार के सबसे महंगे शेयरों में शुमार हैं। हालाँकि बहुत से निवेशक बर्कशयर हैथअवे के शेयर को मूल्यवान मानते हैं, लेकिन बहुत कम लोगों को एहसास है कि बर्कशयर हैथअवे वॉरेन बफे की सबसे बड़ी निवेश गलतियों में से एक थी।

जब उन्होंने बर्कशयर हैथअवे का अधिग्रहण किया, तब यह शर्ट बनाने वाली कंपनी थी, जो धीरे-धीरे कारोबार से बाहर जा रही थी। वॉरेन बफे ने सोचा कि उनकी टीम कंपनी का कायाकल्प कर देगी। देखिए, जैसा हममें से अधिकतर लोग जानते हैं, टेक्सटाइल उत्पादन अमेरिका में धीरे-धीरे खत्म हो रहा था और दूसरे देशों की ओर जा रहा था। इस प्रवृत्ति को वॉरेन बफे भी नहीं रोक सकते थे। कंपनी अंततः उत्पादन कंपनी के रूप में असफल हो गई, हालाँकि इसके पीछे वॉरेन बफे थे। बहरहाल, कंपनी की इस असफलता में वॉरेन बफे को ऐसे मोती मिल गए, जिन्होंने उन्हें अंततः काफी अमीर बना दिया।

दूसरी गलतियाँ

एक और कंपनी डायमंड फोल्ड्स को हीरों की खोज के लिए बनाया गया था, लेकिन कंपनी के प्रमुख भूवैज्ञानिक से एक गलती हो गई। हीरों के बजाय वहाँ संसार के सबसे बड़े निकल या गिलट भंडारों में से एक निकला। इसके मिलते ही शेयर का भाव उछल गया।

लीवाइ स्ट्रॉस सोना निकालकर अमीर बनने के इरादे से कैलिफोर्निया की सोने की खदानों की ओर गए थे। बहरहाल, लीवाइ अच्छे खनिक नहीं थे, इसलिए वे सफल खनिकों के लिए कैनवस पैंट सिलने लगे। आज मैं सोचता हूँ कि संसार के अधिकतर लोगों ने लीवाइस जीन्स का नाम सुना है।

कहा जाता है कि टॉमस एडिसन ने कभी बिजली के बल्व का आविष्कार नहीं किया होता, अगर वे उस कंपनी के कर्मचारी होते, जिसे उन्होंने अंततः स्थापित किया - जनरल इलैक्ट्रिक। एडिसन बिजली के बल्व का आविष्कार करने से पहले 10,000 से अधिक बार नाकाम रहे थे।

अगर वे किसी बड़े कॉर्पोरेशन के कर्मचारी होते, तो इतनी सारी ग़लतियाँ करने के लिए शायद उन्हें नौकरी से निकाल दिया जाता।

क्रिस्टोफर कोलंबस की बड़ी ग़लती यह थी कि वे चीन तक पहुँचने के व्यापारिक मार्ग की तलाश कर रहे थे और संयोग से अमेरिका पहुँच गए!

सड़क की समझदारी बनाम स्कूल की समझदारी

अमीर डैडी कई कारणों से आर्थिक दृष्टि से बहुत सफल थे। सूची में सबसे ऊपर था ग़लतियाँ करने के प्रति उनका दृष्टिकोण। हममें से अधिकतर लोगों की तरह वे भी ग़लतियाँ करने से चिढ़ते थे, लेकिन वे उन्हें करने से कभी डरते नहीं थे। वे ग़लती करने के लिए जोखिम ले लेते थे। वे कहते थे, "आप जितना जानते हैं, जब आप उसकी सरहदों पर पहुँच जाते हैं तो यह कुछ ग़लतियाँ करने का समय है।"

कई बार ऐसा हुआ कि उनका कोई व्यवसाय ज़मीन से नहीं उठ पाया और उनका पैसा ढूब गया। मैंने उन्हें नया उत्पाद उतारते देखा, लेकिन बाज़ार ने उसे नकार दिया। लेकिन हर बार जब भी वे कोई ग़लती करते थे, तो निराश होने के बजाय वे अक्सर ज्यादा खुश ज्यादा समझदार, ज्यादा संकल्पवान और अनुभव से ज्यादा अमीर भी दिखते थे। वे अपने बेटे और मुझसे कहते थे, "हम ग़लतियाँ करके ही सीखते हैं। हर बार जब मैं कोई ग़लती करता हूँ, तो मैं अपने बारे में कुछ सीखता हूँ मैं कोई नई चीज सीखता हूँ, और मैं अक्सर नए लोगों से मिलता हूँ, जिनसे मैं इसके बिना कभी नहीं मिल पाता।"

प्लंबिंग यानी नल संबंधी डिस्ट्रिब्यूशन कंपनी के एक असफल अभियान में वे अपने भावी कारोबारी साझेदार से मिले। उस असफल प्लंबिंग कारोबार से उनकी मित्रता और साझेदारी विकसित हुई, जो करोड़ों डॉलर की ओर ले गई। उन्होंने कहा था, "अगर मैं उस कारोबार को बनाने का जोखिम नहीं लेता, तो मैं कभी जेरी से नहीं मिल पाता। और जेरी से मिलना मेरे जीवन की सबसे अहम घटनाओं में से एक थी।"

मेरे ग़रीब डैडी स्कूल में उत्कृष्ट विद्यार्थी थे। वे शायद ही कभी ग़लतियाँ करते थे, इसीलिए उन्हें बहुत ऊँचे ग्रेड मिलते थे। समस्या यह थी कि 52 साल की उम्र में उन्होंने अपने जीवन की एक बहुत बड़ी ग़लती कर दी और वे इससे कभी नहीं उबर पाए।

जब मेरे असल डैडी वित्तीय और पेशेवर क्षेत्रों में जूँझ रहे थे, तो अमीर डैडी ने कहा, “व्यवसाय के असल संसार में सफल होने के लिए आपको स्कूल की समझदारी और सड़क की समझदारी दोनों की जरूरत होती है। तुम्हारे डैडी पाँच साल की उम्र में स्कूल में दाखिल हुए थे। चूँकि उनके ग्रेड अच्छे थे, इसलिए वे स्कूल में ही बने रहे और अंततः शिक्षण तंत्र के शिखर पर पहुँच गए। अब 52 साल की उम्र में वे सड़क पर आ गए हैं और सड़क बहुत कठोर शिक्षिका होती है। स्कूल में आपको पहले सबक सिखाया जाता है। सड़क पर आपको पहले ग़लती दी जाती है और सबक खोजना आप पर निर्भर करता है, बशर्ते आप उसे कभी खोज पाएँ। चूँकि अधिकतर लोगों को कभी नहीं सिखाया गया है कि ग़लतियाँ कैसे करनी हैं और उनसे कैसे सीखना है इसलिए वे या तो ग़लतियों से पूरी तरह बचते हैं, जो एक ज्यादा बड़ी ग़लती है, या फिर वे ग़लती तो करते हैं, लेकिन उस ग़लती में छिपे सबक को नहीं खोज पाते हैं। इसीलिए बहुत सारे लोग वही ग़लती बार-बार करते रहते हैं। उन्हें यह कभी सिखाया ही नहीं गया कि ग़लतियों से कैसे सीखा जाए। स्कूल में अगर आप ग़लती नहीं करते हैं, तो आपको समझदार समझा जाता है। सड़क पर आप तभी समझदार होते हैं, जब आप ग़लतियाँ करते हैं और उनसे सीखते हैं।”

सबसे ज्यादा असफल व्यक्ति

अमीर डैडी ने माइक और मुझे बताया था, “मैं इतना अमीर इसलिए हूँ, क्योंकि मैंने अधिकतर लोगों से ज्यादा वित्तीय ग़लतियाँ की हैं। हर बार जब मैं कोई ग़लती करता हूँ, तो मैं कुछ न कुछ सीखता हूँ। कारोबार जगत में कुछ नए को अक्सर 'अनुभव' कहा जाता है। लेकिन अनुभव ही काफी नहीं होता। कई लोग कहते हैं कि उन्हें बहुत अनुभव है, क्योंकि वे वही ग़लती बार-बार करते रहते हैं। यदि कोई व्यक्ति किसी ग़लती से सचमुच सीख जाता है, तो उसका जीवन हमेशा के लिए बदल जाता है और वह समझदारी हासिल कर लेता है।” उन्होंने आगे कहा था “लोग अक्सर वित्तीय ग़लतियाँ करने से करताते हैं और यह अपने आप में एक ग़लती है। वे खुद से कहते रहते हैं, 'इसे सुरक्षित तरीके से खेलो। जोखिम मत लो।' लोग आर्थिक दृष्टि से संघर्ष इसलिए करते रहते हैं, क्योंकि उन्होंने ग़लतियाँ तो कर दीं, लेकिन उनसे कोई सीख नहीं ली। वे इस नीति पर

चलते हैं : हर दिन उठो, काम पर जाओ, पुरानी ग़ालती को दोहराओ और नई ग़ालतियों से बचो। लेकिन वे कभी सबक़ नहीं खोजते हैं। ये लोग अक्सर खुद से कहते हैं, 'मैं हर चीज सही कर रहा हूँ, लेकिन किसी कारण मैं वित्तीय दृष्टि से आगे नहीं निकल पा रहा हूँ'।"

इस कथन पर अमीर डैडी की टिप्पणी यह थी, "हो सकता है कि वे सभी सही चीजें कर रहे हों, लेकिन समस्या यह है कि वे ग़ालत चीज़ों से बच रहे हैं - ग़ालत चीजें जैसे ज्यादा जोखिम लेना। वे अपनी कमज़ोरियों का सामना करने के बजाय उनसे कतरा रहे हैं। वे उस चीज़ को नहीं कर रहे हैं, जिसे करने में उन्हें डर लगता है और वे चेतन रूप से जोखिम से बचने का चुनाव कर रहे हैं, क्योंकि उन्हें ग़ालती करने का डर है।" उन्होंने यह भी कहा था, "मैं जिन लोगों को जानता हूँ, उनमें सबसे ज्यादा असफल व्यक्ति वही हैं, जो कभी असफल नहीं हुए।"

ग़ालती करने की कला

अपने बेटे और मुझे ग़ालतियों से बचने का निर्देश देने के बजाय अमीर डैडी ने हमें ग़ालती करने की कला सिखाई और इससे समझदारी हासिल करना सिखाया।

ऐसे ही एक सबक़ के दौरान अमीर डैडी ने कहा था, "जब आप ग़ालती करते हैं, तो उसके बाद जो पहली चीज़ होती है, वह यह है कि आप गुस्सा हो जाते हैं। मैं जिस भी व्यक्ति को जानता हूँ वह हर व्यक्ति गुस्सा होता है। यह ग़ालती की पहली निशानी है, अमीर डैडी ने कहा। "गुस्सा होने वाले बिंदु पर आपको पता चलता है कि आप दरअसल कौन हैं।"

माइक ने पूछा, "‘आप दरअसल कौन हैं’ यानी?"

"देखो, गुस्से के पल में आप इन पात्रों में से एक बन जाते हैं," अमीर डैडी ने कहा और उन पात्रों का वर्णन किया, जो ग़ालतीयों की वजह से गुस्सा आने पर केंद्र में आते हैं :

- झूठ बोलने वाला ऐसी बातें कहेगा : "मैंने यह नहीं किया," या "'नहीं, नहीं, नहीं। यह मैं नहीं था," या "मैं नहीं जानता कि यह कैसे हुआ," या "'इसे साबित करो।'"
- दोष देने वाला ऐसी बातें कहेगा : "यह मेरी नहीं, आपकी ग़ालती है," या "अगर मेरी पत्नी इतने ज्यादा पैसे खर्च नहीं करती, तो मेरी

चलते हैं : हर दिन उठो, काम पर जाओ, पुरानी ग़ालती को दोहराओ और नई ग़ालतियों से बचो। लेकिन वे कभी सबक़ नहीं खोजते हैं। ये लोग अक्सर खुद से कहते हैं, 'मैं हर चीज सही कर रहा हूँ, लेकिन किसी कारण मैं वित्तीय दृष्टि से आगे नहीं निकल पा रहा हूँ'।"

इस कथन पर अमीर डैडी की टिप्पणी यह थी, "हो सकता है कि वे सभी सही चीज़ें कर रहे हों, लेकिन समस्या यह है कि वे ग़ालत चीज़ों से बच रहे हैं - ग़ालत चीज़ें जैसे ज्यादा जोखिम लेना। वे अपनी कमज़ोरियों का सामना करने के बजाय उनसे कतरा रहे हैं। वे उस चीज़ को नहीं कर रहे हैं, जिसे करने में उन्हें डर लगता है और वे चेतन रूप से जोखिम से बचने का चुनाव कर रहे हैं, क्योंकि उन्हें ग़ालती करने का डर है।" उन्होंने यह भी कहा था, "मैं जिन लोगों को जानता हूँ, उनमें सबसे ज्यादा असफल व्यक्ति वही हैं, जो कभी असफल नहीं हुए।"

ग़ालती करने की कला

अपने बेटे और मुझे ग़ालतियों से बचने का निर्देश देने के बजाय अमीर डैडी ने हमें ग़ालती करने की कला सिखाई और इससे समझदारी हासिल करना सिखाया।

ऐसे ही एक सबक़ के दौरान अमीर डैडी ने कहा था, "जब आप ग़ालती करते हैं, तो उसके बाद जो पहली चीज़ होती है, वह यह है कि आप गुस्सा हो जाते हैं। मैं जिस भी व्यक्ति को जानता हूँ वह हर व्यक्ति गुस्सा होता है। यह ग़ालती की पहली निशानी है, अमीर डैडी ने कहा। "गुस्सा होने वाले बिंदु पर आपको पता चलता है कि आप दरअसल कौन हैं।"

माइक ने पूछा, "‘आप दरअसल कौन हैं’ यानी?"

"देखो, गुस्से के पल में आप इन पात्रों में से एक बन जाते हैं," अमीर डैडी ने कहा और उन पात्रों का वर्णन किया, जो ग़ालतीयों की वजह से गुस्सा आने पर केंद्र में आते हैं :

- झूठ बोलने वाला ऐसी बातें कहेगा : "मैंने यह नहीं किया," या "'नहीं, नहीं, नहीं। यह मैं नहीं था," या "मैं नहीं जानता कि यह कैसे हुआ," या "'इसे साबित करो।'"
- दोष देने वाला ऐसी बातें कहेगा : "यह मेरी नहीं, आपकी ग़ालती है," या "अगर मेरी पत्नी इतने ज्यादा पैसे खर्च नहीं करती, तो मेरी

आर्थिक स्थिति बेहतर होती," या "अगर मेरे तुम जैसे बच्चे नहीं होते, तो मैं अमीर होता," या "'प्राहक मेरे उत्पाद की परवाह ही नहीं करते हैं," या "'कर्मचारी अब वफादार नहीं रह गए हैं," या "आपने स्पष्ट निर्देश नहीं दिए थे," या "यह मेरे बॉस की ग़लती है।"

- औचित्य सिद्ध करने वाला इस तरह की बातें कहेगा : "देखिए, मुझे अच्छी शिक्षा नहीं मिली, इसलिए मैं आगे नहीं बढ़ पा रहा हूँ," या "अगर मेरे पास अधिक समय होता, तो मैं सफल हो जाता," या "मैं सचमुच अमीर नहीं बनना चाहता था," या "हर कोई यह कर रहा है।"
- हार मानने वाला ऐसी बातें कहता है : "मैंने आपसे कहा था ना कि यह कारगर नहीं होगा," या "'यह बहुत मुश्किल है और इस लायक नहीं है। मैं कोई ज्यादा आसान काम करने जा रहा हूँ,'" या "'मैं यह क्यों कर रहा हूँ? मुझे इस झामेले में पड़ने की जरूरत नहीं है।'"
- इंकार करने वाला वह है, जिसे अमीर डैडी अक्सर "कूड़ेदान में बिल्ली" कहते थे, जिसका मतलब है कि इस व्यक्ति में अपनी ग़लतीयों को दफन करने की प्रवृत्ति होती है। जो व्यक्ति इंकार करता है कि उसने कोई ग़लती की है, वह अक्सर इस तरह की बातें कहता है : "'नहीं, कुछ ग़लत नहीं है। चीज़ें ठीक हैं," या "'ग़लती? कौन सी ग़लती?' या "'चिंता न करें। सब ठीक हो जाएगा।'"

अमीर डैडी ने कहा था, "'जब लोग किसी ग़लती या दुर्घटना के कारण गुस्सा होते हैं, तो इनमें से एक या अधिक पात्र उनके दिलोदिमाग़ को अपनी गिरफ्त में ले लेते हैं। अगर तुम इस अनमोल ग़लती से सीखना और समझदारी हासिल करना चाहते हो, तो तुम्हें 'जिम्मेदार स्वयं हूँ' की सोच को प्रमुख स्थान देना होगा।' जिम्मेदार स्वयं हूँ, 'यह बोलने वाला अक्सर अंततः कहेगा, 'मैं इस ग़लती से कौन सा अनमोल सबक़ सीख सकता हूँ'?"'

अमीर डैडी ने आगे कहा था, "'अगर कोई व्यक्ति कहता है, 'मैंने तो यह सीखा कि मैं यह दोबारा नहीं करूँगा, 'तो शायद उसने ज्यादा नहीं सीखा है। बहुत सारे लोग घटते संसार में जीते हैं, क्योंकि वे कहते रहते हैं,

'मैं यह कभी नहीं करूँगा,' जबकि इसके बजाय उन्हें यह कहना चाहिए, 'मुझे खुशी है कि यह हुआ, क्योंकि मैंने इस अनुभव से यह या वह सीखा। 'जो लोग ग़लतीयों से बचते हैं या ग़लतीयों को जाया करते हैं, वे कभी सिक्के के दूसरे पहलू को नहीं देख पाते हैं।'

मिसाल के तौर पर, अपना नायलॉन-एंड-वेल्क्रो वॉलेट कारोबार खोने के बाद मैं एक साल तक गुस्सा रहा। उस वर्ष मैं किसी शिशु की तरह सोया, यानी मैं हर दो घंटे बाद रोते हुए जागा। मैं अपने दिमाग की आवाज सुन सकता था, ''मुझे यह कारोबार कभी शुरू ही नहीं करना चाहिए था। मैं जानता था कि यह डूब जाएगा। मैं फिर कभी कोई कारोबार शुरू नहीं करूँगा।'' मैंने बहुत से लोगों को दोष दिया, अपने कार्यों को औचित्यपूर्ण साबित करने की बहुत कोशिश की और इस तरह की बातें कहीं, ''यह डैन का दोष था,'' और ''मैं दरअसल उत्पाद से प्यार नहीं करता था।''

अपनी ग़लती से बचने और नौकरी खोजने के बजाय अमीर डैडी ने मुझे उस कचरे का सामना करना सिखाया, जो मैंने फैलाया था। मैं उस मलबे के ढेर के नीचे से ऊपर की तरफ आने लगा, जो कभी मेरा कारोबार था। आज मैं लोगों से कहता हूँ, ''मैंने असफल होकर कारोबार के बारे में जितना सीखा, उतना कभी सफल बनने से नहीं सीखा। मलबे से बाहर निकलने के लिए काम करने और कंपनी को दोबारा बनाने ने मुझे काफी बेहतर व्यवसायी बना दिया।'' ''मैं इसे दोबारा कभी नहीं करूँगा,'' यह कहने के बजाय आज मैं कहता हूँ, ''मुझे खुशी है कि मैं असफल हो गया और मैंने सीखा, क्योंकि मैं उससे मिली समझदारी के लिए कृतज्ञ हूँ।'' और फिर मैं कहता हूँ ''चलो, एक और कारोबार शुरू करते हैं।'' डर और द्वेष के बजाय रोमांच व आनंद की भावना रहती है। असफल होने से डरने के बजाय अब मैं जान गया हूँ कि ग़लतीयाँ करना ही वह तरीका है, जिससे सीखने के लिए हमें बनाया गया है। अगर हम ग़लतीयाँ करने में नाकाम रहते हैं या उन्हें करते तो हैं, लेकिन उनसे कुछ सीखते नहीं हैं, तो जीवन से जादू चला जाता है। जीवन पीछे की ओर चला जाता है और छोटा हो जाता है, बजाय इसके कि इसका विस्तार हो और यह जादू से भर जाए।

मैं हाई स्कूल में दो बार इसलिए फेल हुआ, क्योंकि मैं लिख नहीं पाता था। आज मेरी पुस्तकों को द न्यू यॉर्क टाइम्स, द सिडनी मॉर्निंग हैरल्ड और द वॉल स्ट्रीट जर्नल की बेस्टसेलिंग सूचियों में देखना जादू की

तरह है। विडंबना यह है कि मैं उन विषयों के लिए जाना जाता हूँ, जिनमें मैं शुरुआत में असफल हुआ था: लिखना, कारोबार, बेचना, बोलना, अकाउंटिंग और निवेश। मैं उन विषयों के लिए नहीं जाना जाता, जो मेरे लिए आसान और आनंददायक थे: सर्फिंग, अर्थशास्त्र, राबी और पेंटिंग।

सबक क्या है?

जब भी मैं लोगों को यह कहते सुनता हूँ, ''निवेश बहुत खतरनाक है,''' या ''मैं अपने पैसों का जोखिम लेना पसंद नहीं करता,''' या ''अगर मैं असफल हो गया, तो क्या होगा?'' या ''अगर मैं अपना पैसा गँवा दूँ तो क्या होगा?'' मुझे अक्सर मेरे ग़ारीब डैडी की याद आती है, क्योंकि वे दरअसल यह कह रहे थे, ''मैं कोई ग़लती नहीं करना चाहता।'' उनके संसार में यानी शिक्षा जगत में ग़लतियाँ करने वाले लोगों को मूर्ख माना जाता है।

अमीर डैडी के संसार में जोखिम, ग़लतियाँ और असफलता मानव विकास के अभिन्न अंग हैं। इसलिए जोखिम और ग़लतीयों से बचने के बजाय उन्होंने उनका प्रबंधन करना सीखा। वे ग़लती को एक सबक मानते थे, जिसके साथ भावनाएँ जुड़ी होती हैं। उन्होंने कहा था, ''जब भी हम कोई ग़लती करते हैं, तो हम गुस्सा हो जाते हैं। गुस्से के जरिये हमारा रचयिता हमें यह बताता है कि हमें कुछ सीखने की जरूरत है। यह हमारे कंधे पर एक थपकी है, जो कह रही है, 'ध्यान दो। तुम्हें कुछ महत्वपूर्ण सीखना है। अगर तुम झूठ बोलते हो, दोष देते हो, औचित्यपूर्ण साबित करते हो या कहते हो कि तुम गुस्सा ही नहीं हो, तो तुमने गुस्से को जाया कर दिया और तुम समझदारी के मूल्यवान मोती को भी बर्बाद कर दोगे।''

जब मैं नाराज होता था, तो अमीर डैडी ने मुझे 10 तक गिनना सिखाया; बहुत नाराज होने पर 100 तक। गुस्सा ठंडा होने के बाद मैं बस यही कहता था, ''मैं माफी माँगता हूँ।'' मैं कभी सामने वाले को दोष नहीं देता था, चाहे मैं कितना भी गुस्सा क्यों न हुआ हूँ। देखिए, अगर मैं दोष देता हूँ, तो मैं शक्ति सामने वाले को दे देता हूँ। जो हुआ है, अगर मैं उसकी जिम्मेदारी लेता हूँ, तो मैं एक मूल्यवान सबक सीखूँगा, जो मुझे सीखने की

स्पष्ट जरूरत है। अगर मैं झूठ बोलता हूँ, दोष देता हूँ, तर्कसंगत साबित करता हूँ, या गुस्सा होने से ही इंकार करता हूँ, तो मैं कुछ नहीं सीखता हूँ।

अमीर डैडी ने यह भी कहा था, "असफल लोग किसी दूसरे व्यक्ति को दोष देते हैं। वे अक्सर चाहते हैं कि दूसरा व्यक्ति बदले। इसीलिए वे बहुत लंबे समय तक गुस्सा बने रहते हैं। वे गुस्सा इसलिए रहते हैं, क्योंकि उन्होंने अपना व्यक्तिगत सबक नहीं सीखा। गुस्सा होने के बजाय इन लोगों को तो सामने वाले का अहसान मानना चाहिए, कि वह उन्हें कुछ सिखा रहा था, जो उन्हें सीखने की ज़रूरत है।"

अमीर डैडी कहते थे, "लोग एक दूसरे को सबक सिखाने के लिए होते हैं। समस्या यह है कि हम अक्सर यह बात नहीं जानते हैं कि हम कौन-सा सबक सिखा रहे हैं। किसी दूसरे व्यक्ति पर गुस्सा होना या उसके प्रति द्वेष रखना तो अपनी साइकिल पर गुस्सा होने जैसा है क्योंकि तुम कुछ नया सीखने की कोशिश में एक-दो बार गिर गए थे।"

गलतियों से सीखना

जब बाज़ार ऊपर चढ़ता है, तो जिन लोगों ने कभी निवेश नहीं किया, वे बाज़ार में जाते हैं और निवेश करने लगते हैं। आप उनके मुँह से इस तरह की बातें सुनेंगे, "मैंने बाज़ार में इतना सारा पैसा बना लिया है," या "मैं शुरुआत में अंदर आ गया और भाव 20 प्रतिशत बढ़ गया।" ये अक्सर नए निवेशकों के उत्साही शब्द होते हैं, ऐसे निवेशक जिन्होंने नीचे जाते बाज़ार में कभी पैसे नहीं गँवाए।

जब बाज़ार नीचे जाता है, तो यही नए निवेशक पाएँगे कि बाज़ार में ग़लती करने पर कैसा महसूस होता है। तभी आपको नजर आएगा कि असल निवेशक कौन हैं। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, "आपका निवेश कितना ऊपर जाता है, यह महत्वपूर्ण नहीं है। सबसे ज्यादा महत्वपूर्ण तो यह है कि यह कितना नीचे गिर सकता है। असल निवेशक को मुनाफा लेने के लिए तो तैयार रहना ही चाहिए, लेकिन अगर शेयर बाज़ार में मनचाहे परिणाम नहीं मिलते, तो सबक सीखने के लिए भी तैयार रहना चाहिए। बाज़ार आपको जो सबसे अच्छी चीज सिखा सकता है, वह यह है कि आप अपनी ग़लतियों से कैसे सीखें।"

मेरे लिए, अपने गुस्से को नियंत्रित करना सीखना एक आजीवन प्रक्रिया रही है। जोखिम लेने, गलतियाँ करने और सामने वाले के लिए कृतज्ञ महसूस करने की प्रक्रिया भी ऐसी ही रही है - भले ही मैं आगे उस व्यक्ति से बात न करूँ या उसके साथ कारोबार न करूँ। जब मैं अपने जीवन पर पलटकर सोचता हूँ, तो मैं कहूँगा कि मेरा यही मानसिक नजरिया है, जिसने मेरे लिए सबसे ज्यादा पैसा कमाया, सबसे ज्यादा सफलता दिलाई और अंततः मेरे जीवन में सबसे ज्यादा जादू भरा।

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

मैंने दोनों डैडियों से सीखा कि स्कूल की समझदारी और सड़क की समझदारी महत्वपूर्ण होती हैं। समझदार बनना इन दोनों के फ़र्क को पहचानना है। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, "स्कूल की समझदारी महत्वपूर्ण है, लेकिन सड़क की समझदारी आपको अमीर बनाती है।"

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्न ये हैं :

1. जोखिम, गलतियाँ करने और सीखने के प्रति आपके क्या नजरिये हैं?
2. जोखिम, गलतियाँ करने और सीखने के प्रति आपके आस-पास के लोगों के क्या नजरिये हैं?
3. क्या कुछ वित्तीय, पेशेवर या कारोबारी गुस्से हैं, जो आपके भीतर अब भी अनसुलझे हैं?
4. क्या आप पैसे के संदर्भ में अब भी किसी से नाराज़ हैं?
5. अगर आप किसी दूसरे या खुद से नाराज़ हैं, तो आप कौन सा सबक सीख सकते हैं और इस बात के लिए कृतज्ञ हो सकते हैं कि आपमें इतनी हिम्मत थी, जो आपने जोखिम लिया और इतनी समझदारी थी कि आपने सबक सीखा?

मुझे अपने अमीर डैडी के ये शब्द याद हैं, "मेरे पास इतना ज्यादा पैसा इसलिए है, क्योंकि मैं अधिकतर लोगों से ज्यादा गलतियाँ करने और उनसे सीखने का इच्छुक था। अधिकतर लोगों ने कभी पर्याप्त गलतियाँ नहीं की हैं या वे वही गलतीयाँ बार-बार दोहराते रहते हैं। गलतियाँ करने और सीखने के बिना जीवन में कोई जादू नहीं है।"

गलतीयों के जादू का यह विषय अमीर डैडी का एक बहुत महत्वपूर्ण सबक़ था, खास तौर पर इस साहसी नए संसार में जिसमें हम दाखिल हो चुके हैं। जब सूचना युग का विस्तार होगा, तो गलतीयों से डरने वाले लोग वित्तीय और पेशेवर दृष्टि से पीछे छूट जाएँगे।

जैसा विन्स्टन चर्चिल ने कहा था, “सफलता उत्साह गँवाए बिना एक असफलता से दूसरी असफलता तक जाने का नाम है।”

निवेशक का सबक # 18

अमीर बनने की कीमत क्या है?

अ

मीर डैडी ने मुझे बताया था कि इंसान कई तरीकों से अमीर बन सकता है और हर तरीके की एक कीमत होती है।

1. आप पैसे की खातिर किसी से शादी करके अमीर बन सकते हो।

अमीर डैडी मुँह बनाकर कहते थे, "कई पुरुष और महिलाएँ दोनों ही पैसे की खातिर शादी करते हैं, लेकिन क्या तुम किसी ऐसे जीवनसाथी के साथ जीवन गुजारने की कल्पना कर सकते हो, जिससे तुम प्रेम नहीं करते हो? यह बहुत ऊँची कीमत है।"

2. आप धोखेबाज़ धूर्त या अपराधी बनकर अमीर बन सकते हो।

वे कहते थे, "कानून अमीर बनना बहुत आसान है। फिर लोग कानून तोड़कर जेल जाने का जोखिम क्यों लेना चाहते हैं, जब तक कि उन्हें इस रोमांच में सचमुच आनंद न आता हो? जेल जाने का जोखिम लेना मेरे हिसाब से बहुत ऊँची कीमत रही है। मैं अपनी स्वतंत्रता की खातिर अमीर बनना चाहता हूँ, इसलिए जेल जाने का जोखिम क्यों लेना? मैं अपना आत्मसम्मान गँवा दूँगा। आगर मैं कोई गैर-कानूनी काम करूँ, तो मैं अपने परिवार और मित्रों से आँख नहीं मिला सकता। इसके अलावा, मैं झूठ बोलने में कच्चा हूँ, मेरी याददाश्त कमज़ोर है और मैं अपने बोले झूठ याद नहीं रख सकता, इसलिए सच बताना ही सबसे अच्छा है। मेरी राय में, ईमानदारी ही सर्वश्रेष्ठ नीति है।"

3. आप विरासत से अमीर बन सकते हो।

अमीर डैडी कहते थे, "माइक को अक्सर ऐसा महसूस होता है, जैसे उसने यह आमदनी नहीं कमाई है। वह सोचता है कि क्या

वह अपने दम पर अमीर बन सकता था। इसलिए मैंने उसे बहुत कम दिया है। मैंने उसका भी मार्गदर्शन किया है, जिस तरह मैं तुम्हें मार्गदर्शन देता हूँ, लेकिन अपनी खुद की दौलत बनाना उस पर है। उसके लिए यह महसूस करना महत्वपूर्ण है कि उसने खुद इसे कमाया है। जिन सौभाग्यशाली व्यक्तियों को विरासत में पैसा मिलता है, उनमें से ज्यादातर ऐसा महसूस नहीं करते।"

जब माइक और मैं एक साथ बड़े हो रहे थे, तो हम दोनों के ही परिवार तुलनात्मक रूप से गरीब थे। जब तक हम वयस्क हुए, माइक के डैडी बहुत अमीर बन गए थे, जबकि मेरे असल डैडी अब भी गरीब ही थे। माइक को उसके डैडी से विरासत में साम्राज्य मिलने वाला था, जिन्हें मैं अपना अमीर डैडी कहता था। मैं शून्य से शुरू कर रहा था।

4. आप लॉटरी जीतकर अमीर बन सकते हैं

अमीर डैडी इस बारे में बस यही कहते थे, "'कभी-कभार लॉटरी का टिकट खरीदना चलता है, लेकिन लॉटरी जीतने पर अपनी आर्थिक जिंदगी का दाँव लगाना अमीर बनने की मूर्खतापूर्ण योजना है।'" दुर्भाग्य से, बहुत सारे अमेरिकी लॉटरी जीतकर ही अमीर बनने की योजना बना रहे हैं। करोड़ों में से एक की संभावना के हिसाब से अपना जीवन जीना बहुत भारी कीमत है, जो वे चुका रहे हैं। और अगर आप जीत भी गए, तब भी क्या होगा? अगर आपके पास इस बात की योजना नहीं है कि बहुत ज्यादा पैसों की समस्या को कैसे संभाला जाए, तो आप दोबारा गरीब में पहुँच जाएंगे। अखबार में एक आदमी की कहानी थी, जिसने लॉटरी जीती। उसका समय बेहतरीन गुजरा, लेकिन जल्द ही वह कर्ज़ में इतना गहरा चला गया कि वह खुद को दिवालिया घोषित करने के बारे में सोचने लगा। जब तक उसकी लॉटरी नहीं लगी थी, उसकी आर्थिक दृष्टि ठीक थी। इसलिए अपनी समस्या सुलझाने के लिए उसने दोबारा लॉटरी खेली - और जीत गया। दूसरी बार उसने कोच और मार्गदर्शकों को रखा, ताकि वे उसे सलाह दे सकें कि उसे अपने पैसे का क्या करना है। कहानी का सबक यह है : अगर आप

एक बार लॉटरी जीत जाएँ, तो उस पैसे के लिए योजना तैयार रखो। बहुत कम लोग दो बार लॉटरी जीतते हैं।

5. आप फ़िल्म स्टार, रॉक स्टार, स्पोर्ट्स स्टार या किसी क्षेत्र में असाधारण बनकर अमीर बन सकते हैं।

अमीर डैडी कहते थे, "मैं प्रतिभाशाली, गुणी, आकर्षक या मनोरंजक नहीं हूँ। इसलिए असाधारण बनकर अमीर बनना मेरे लिए यथार्थवादी नहीं है।"

हॉलीबुड कड़के अभिनेताओं से भरा हुआ है। क्लब उन रॉक बैंडों से भरे हुए हैं, जो गोल्ड रिकॉर्ड निकालने के सपने देख रहे हैं। गोल्फ़ कोर्स उन गोल्फ़ खिलाड़ियों से भरे हैं, जो टाइगर वुड्स जैसे पेशेवर खिलाड़ी बनने के ख्वाब

देख रहे हैं। बहरहाल, अगर आप टाइगर वुड्स की ओर देखें, तो आप पाएँगे कि यहाँ तक पहुँचने के लिए उसने भारी कीमत अदा की है। टाइगर ने तीन साल की उम्र से ही गोल्फ़ खेलना शुरू कर दिया था और वह 20 साल की उम्र तक पेशेवर खिलाड़ी नहीं बना था। उसने जो कीमत चुकाई थी, वह थी 17 साल का अभ्यास।

6. आप लालची बनकर अमीर बन सकते हैं।

संसार इस तरह के लोगों से भरा पड़ा है। उनकी प्रिय कहावत है : "मुझे मेरा पैसा मिल गया और मैं इसे रखने जा रहा हूँ।" अपने पैसे और संपत्तियों के मामले में लोभी होने का आम तौर पर यह मतलब होता है कि दूसरी चीजों के मामले में भी उनका हाथ तंग रहता है। जब उनसे दूसरे लोगों की मदद करने या दूसरे लोगों को सिखाने को कहा जाता है तो अक्सर उनके पास समय नहीं होता है।

लोभी बनने की कीमत यह है कि आप जो चाहते हैं, उसे बनाए रखने के लिए आपको और भी ज्यादा कड़ी मेहनत करनी होती है। न्यूटन का तीसरा नियम कहता है, "हर क्रिया की समान और विपरीत प्रतिक्रिया होती है।" अगर आप लोभी हैं, तो लोग भी बदले में आप पर वैसी ही प्रतिक्रिया करेंगे।

जब मैं उन लोगों से मिलता हूँ, जिन्हें पैसे के साथ मुश्किलें आ रही हैं, तो मैं उनसे कहता हूँ कि वे अपना पैसा नियमित रूप से दान करें - अपने चर्च या प्रिय परोपकारी संस्था को।

अर्थशास्त्र और भौतिकी के नियमों का अनुसरण करते हुए वह दें, जिसे आप चाहते हैं। अगर आप मुस्कान चाहते हैं, तो पहले मुस्कान दें। अगर आप मुक्का चाहते हैं, तो पहले मुक्का मारें। अगर आप पैसे चाहते हैं, तो पहले पैसे दें। लोभी लोगों के लिए मुट्ठी या बटुआ खोलना बहुत मुश्किल हो सकता है।

7. आप सस्ते बनकर अमीर बन सकते हैं।

इससे अमीर डैडी का खून उबलने लगता था। वे कहते थे, "सस्ते बनकर अमीर बनने के साथ समस्या यह होती है कि आप इसके बावजूद सस्ते रहते हैं। संसार ऐसे अमीर लोगों से नफरत करता है जो सस्ते हों। इसीलिए लोग चाल्स डिकेंस की मशहूर कहानी अ क्रिसमस केरॉल में स्कूज़ नामक पात्र से नफरत करते थे।" अमीर डैडी कहते थे, "जो लोग स्कूज़ की तरह अमीर बनते हैं, वही अमीरों को बदनाम करते हैं। गरीबी में जीना और गरीबी में मरना दुखद है। लेकिन गरीबी में जीना और अमीर मरना तो पागलपन है।"

शांत होने के बाद उन्होंने कहा था, "मैं सोचता हूँ कि पैसे का उद्देश्य उसका आनंद लेना है, इसलिए मैं कड़ी मेहनत करता हूँ, मेरा पैसा कड़ी मेहनत करता है और मैं हम दोनों के श्रम के फलों का आनंद लेता हूँ।"

अमीर डैडी कहते थे, "अमीर बनने के दो तरीके हैं। एक तरीका है ज्यादा कमाना। दूसरा तरीका है कम की इच्छा करना। समस्या यह है कि अधिकतर लोग दोनों ही तरीकों में अच्छे नहीं होते हैं।"

एक लेख था, "परिवर्तन के युग में अच्छे जीवन का खर्च उठाना।" यह मेरे अमीर डैडी के दृष्टिकोण की पुष्टि करता है और समझाता है कि आप कैसे अधिक कमा सकते हैं, ताकि आप अधिक की इच्छा कर सकें। यह लेख स्ट्रैटीजिक इनवेस्टमेंट न्यूजलेटर में छपा था, जिसे जेस्स डेल डेविडसन और लॉर्ड विलियम रीस-माँग ने प्रकाशित किया। ये दोनों ही कई

बेस्टसेलिंग पुस्तकों के सह-लेखक रह चुके हैं : ब्लड इन द स्ट्रीट्स, द ग्रेट रैकनिंग और द सॉवरेन इंडिविज्युअल। इन पुस्तकों ने मेरे निवेश करने के तरीके और भविष्य को देखने के मेरे नजरिये को बहुत प्रभावित किया है। डेविड्सन राष्ट्रीय करदाता संघ के संस्थापक हैं। रीस-माँग द टाइम्स ऑफ लंडन के पूर्व संपादक और द ब्रिटिश ब्रॉडकास्टिंग कॉर्पोरेशन के पूर्व वाइस-चेयरमैन हैं।

“परिवर्तन के युग में अच्छे जीवन का खर्च उठाना” कहता है कि सस्ता होना दौलतमंद बनने का सच्चा तरीका क्यों नहीं है। डेविड्सन का तर्क यह है कि हालाँकि सस्ते बनकर अमीर बनना संभव है, लेकिन चुकाने के लिए यह बहुत भारी क्रीमत है। वास्तव में, कई कीमतें चुकानी होती हैं। सस्ते बनने का आवश्यक रूप से यह मतलब नहीं है कि आपके पास अधिक अमीर बनने की सामर्थ्य है। आप तो बस सस्ते बनने का तरीका जानते हैं और यह बहुत महँगा सौदा है।

डेविड्सन और मैं दोनों ही ऐसे विचारों की लोकप्रियता से असहमत हैं, “अपने कार्ड कार्ड फाड़ दो” और “अपने संसाधनों से कम में जियो।” यह कुछ लोगों के लिए अच्छा विचार हो सकता है, लेकिन यह अमीर बनने और अच्छे जीवन के आनंद लेने का मेरा विचार नहीं है।

डेविड्सन ने यह भी कहा था कि वित्तीय योग्यता से दौलत हासिल करना सबसे अच्छा रहता है। आज मिलियनेअर बनने का उतना महत्व नहीं रहा। आज 1 मिलियन डॉलर तो अमीरों की तरह निवेश शुरू करने का शुराआती बिंदु भर है। इसलिए डेविड्सन अमीर बनने के लिए दरअसल चयन रु 8 की सलाह दे रहे हैं। वित्तीय रूप से समझदार बनने में यह जानना भी शामिल है कि कब किफायती बनें और कब न बनें।

8. आप वित्तीय रूप से समझदार बनकर अमीर बन सकते हैं।

जब मैंने वित्तीय रूप से समझदार बनना सीखा, तो मैं निवेश की उसी शक्ति का दोहन करने लगा, जिसे मैंने 12 साल की उम्र में समुद्र तट पर खड़े होकर अपने अमीर डैडी की नई जायदाद को देखते समय महसूस किया था। कई लोग बी और आई क्वार्ट्रे

में बहुत जानी तथा निपुण होकर अमीर बनते हैं। इनमें से कई लोग पर्दे के पीछे रहकर काम करते हैं और संसार के व्यावसायिक व वित्तीय तंत्रों का प्रबंधन करते हैं, नियंत्रण करते हैं और कुशलतापूर्वक इस्तेमाल करते हैं।

करोड़ों लोग पूरी निष्ठा से अपने रिटायरमेंट की बचत और बाकी पैसे बाजार में लगाते हैं। बहरहाल व्यक्तिगत निवेशक या रिटायर होने वाला नहीं, बल्कि निहित निवेशों के निर्णयकर्ता ढेर सारा पैसा बनाते हैं। जैसा अमीर डैडी ने मुझे बरसों पहले सिखाया था, ''बहुत से लोग मैच के टिकट खरीदते हैं और कुछ लोग मैच के टिकट बेचते हैं। आपको हमेशा उस सिरे पर रहना चाहिए, जो टिकट बेच रहा हो।''

टॉमस ए.फ. स्टैनले और विलियम डेल्को की पुस्तक द मिलियनेअर नैक्स्ट डोर किफायत के बारे में कई बुनियादी बातें बताती है, जैसे : ''किफायती होना ही दौलत बनाने की आधारशिला है।'' सस्ते बनने और किफायती होने में फ़र्क है। अमीर डैडी सस्ते बनने के बजाय किफायती होने के बारे में अधिक चिंतित थे। उन्होंने कहा था, ''अगर आप वाकई अमीर बनना चाहते हैं, तो आपको यह जानना चाहिए कि कब किफायती हुआ जाए और कब फिजूलखर्च हुआ जाए। समस्या यह है कि बहुत सारे लोग सिर्फ़ यही जानते हैं कि सस्ता कैसे बना जाता है। यह तो वैसा ही है, जैसे चलने के लिए सिर्फ़ एक ही पैर हो।''

द मिलियनेअर नैक्स्ट डोर और मेरे मित्र इवाइट ली द्वारा लिखित गेटिंग रिच इन अमेरिका : 8 सिम्प्ल रूल्स फ़ॉर बिल्डिंग अ फ़ॉर्च्यून एंड अ सैटिस्फाइंग लाइफ जैसी पुस्तकें सफलता को नीचे परिभाषित करते हुए सुझाव देती हैं कि जो भी इंसान किफायती जीवनशैली जीता है और पाई-पाई बचाता है, वह अमीर बन सकता है।

हाँ, गरीबों जैसा जीवन जीकर आप जितनी दौलत हासिल कर सकते हैं, लेकिन उसकी एक सीमा होती है। हर भोजन में डिब्बाबंद मांस या स्पैटी खाने से भी आप इतने पैसे नहीं बचा सकते कि मल्टीमिलियनेअर बन जाएँ। इससे यह बात स्पष्ट हो जाती है कि दस में से सिर्फ़ एक

मिलियनेअर ही 5 मिलियन डॉलर की नेट वर्थ तक पहुँच पाता है। "पाई-पाई बचाना" एक शुरुआती क्रदम है, जो किसी व्यक्ति को विरासत की पूँजी के बिना महत्वपूर्ण कैशफ्लो प्रदन कर देगी, ताकि वह अमीरी की ओर ले जाने वाले निवेश कर सके। अमेरिकियों के लिए मिलियनेअर बनना एक आवश्यक कदम है, क्योंकि इसी से आपको मान्यता-प्राप्त निवेशक के रूप में निजी, उच्च-विकास करने वाली कंपनियों के प्राइवेट प्लेसमेंट में शामिल होने की अनुमति मिलती है। यह अमीरी का मुख्य मार्ग है। मैं पच्चीस के आस-पास की उम्र में मिलियनेअर बन गया था। लेकिन मुझे जल्दी ही समझ आ गया कि कुछ मिलियन डॉलर ज्यादा मायने नहीं रखते। इतनी कम दौलत में मैं अपनी पसंदीदा जीवनशैली नहीं जी सकता था।

मेरा निष्कर्ष यह है कि असल पैसा बनाने का सबसे अच्छा तरीका यह है कि निजी कंपनियों में निजी अवस्था के निवेश किए जाएँ।

अमीर लोग ज्यादा अमीर क्यों बनते हैं

जब मैं छोटा था, तो अमीर डैडी ने मुझसे कहा था, "अमीर लोग ज्यादा अमीर बनते हैं, इसका आंशिक कारण यह है कि वे दूसरों से अलग तरीके से निवेश करते हैं। वे उन निवेशों में निवेश करते हैं, जिनमें निवेश के अवसर ग्राहीयों और मध्य वर्गीय लोगों को नहीं दिए जाते। इससे अधिक महत्वपूर्ण बात यह है कि उनकी शैक्षणिक पृष्ठभूमि अलग होती है। अगर तुम्हारे पास शिक्षा है, तो तुम्हारे पास हमेशा पर्याप्त पैसा रहेगा।"

डेविडसन बताते हैं कि डॉलर ने पिछली सदी में अपना 90 प्रतिशत मूल्य खो दिया है। इसलिए एक सस्ता मिलियनेअर बनना पर्याप्त नहीं है। अमीरों के निवेशों में निवेश करने योग्य बनने की कीमत कम से कम 1 मिलियन डॉलर की नेट वर्थ है। इसके बाद भी हो सकता है कि आप इतने योग्य न हों कि सुरक्षित तौर पर उसमें निवेश कर पाएँ, जिसमें अमीर लोग निवेश करते हैं।

अमीर डैडी ने कहा था, अगर तुम उन्हीं निवेशों में निवेश करना चाहते हो, जिनमें अमीर लोग निवेश करते हैं, तो तुम्हें इन चीजों की ज़रूरत है:

- शिक्षा,

मिलियनेअर ही 5 मिलियन डॉलर की नेट वर्थ तक पहुँच पाता है। "पाई-पाई बचाना" एक शुरुआती क्रदम है, जो किसी व्यक्ति को विरासत की पूँजी के बिना महत्वपूर्ण कैशफ्लो प्रदन कर देगी, ताकि वह अमीरी की ओर ले जाने वाले निवेश कर सके। अमेरिकियों के लिए मिलियनेअर बनना एक आवश्यक कदम है, क्योंकि इसी से आपको मान्यता-प्राप्त निवेशक के रूप में निजी, उच्च-विकास करने वाली कंपनियों के प्राइवेट प्लेसमेंट में शामिल होने की अनुमति मिलती है। यह अमीरी का मुख्य मार्ग है। मैं पच्चीस के आस-पास की उम्र में मिलियनेअर बन गया था। लेकिन मुझे जल्दी ही समझ आ गया कि कुछ मिलियन डॉलर ज्यादा मायने नहीं रखते। इतनी कम दौलत में मैं अपनी पसंदीदा जीवनशैली नहीं जी सकता था।

मेरा निष्कर्ष यह है कि असल पैसा बनाने का सबसे अच्छा तरीका यह है कि निजी कंपनियों में निजी अवस्था के निवेश किए जाएँ।

अमीर लोग ज्यादा अमीर क्यों बनते हैं

जब मैं छोटा था, तो अमीर डैडी ने मुझसे कहा था, "अमीर लोग ज्यादा अमीर बनते हैं, इसका आंशिक कारण यह है कि वे दूसरों से अलग तरीके से निवेश करते हैं। वे उन निवेशों में निवेश करते हैं, जिनमें निवेश के अवसर ग्राहीयों और मध्य वर्गीय लोगों को नहीं दिए जाते। इससे अधिक महत्वपूर्ण बात यह है कि उनकी शैक्षणिक पृष्ठभूमि अलग होती है। अगर तुम्हारे पास शिक्षा है, तो तुम्हारे पास हमेशा पर्याप्त पैसा रहेगा।"

डेविडसन बताते हैं कि डॉलर ने पिछली सदी में अपना 90 प्रतिशत मूल्य खो दिया है। इसलिए एक सस्ता मिलियनेअर बनना पर्याप्त नहीं है। अमीरों के निवेशों में निवेश करने योग्य बनने की कीमत कम से कम 1 मिलियन डॉलर की नेट वर्थ है। इसके बाद भी हो सकता है कि आप इतने योग्य न हों कि सुरक्षित तौर पर उसमें निवेश कर पाएँ, जिसमें अमीर लोग निवेश करते हैं।

अमीर डैडी ने कहा था, अगर तुम उन्हीं निवेशों में निवेश करना चाहते हो, जिनमें अमीर लोग निवेश करते हैं, तो तुम्हें इन चीजों की ज़रूरत है:

- शिक्षा,

- अनुभव, और
- अत्यधिक पैसा।

अमीर डैडी जिसे तीन ई कहते थे, उसके हर स्तर पर आप एक अलग प्रकार के निवेशक को पाते हैं, जिसके पास शिक्षा, अनुभव और अत्यधिक पैसे का एक अलग स्तर होता है।

वित्तीय दृष्टि से स्वतंत्र बनने की कीमत चुकानी होती है। इन स्तरों पर निवेश करने के लिए शिक्षा, अनुभव और अत्यधिक धन हासिल करने के समय और समर्पण की ज़रूरत होती है। आप जानते हैं कि आप वित्तीय दृष्टि से ज्यादा चतुर बन रहे हैं या आपकी विशेषज्ञता बढ़ रही है, जब आप निम्न में फ़र्क़ कर सकते हों:

- अच्छा कर्ज़ और बुरा कर्ज़
- अच्छे नुकसान और बुरे नुकसान
- अच्छे खर्च और बुरे खर्च
- कर भुगतान बनाम कर प्रोत्साहन
- आप जिन कॉर्पोरेशनों के कर्मचारी हैं बनाम आप जिन कॉर्पोरेशनों के मालिक हैं
- कारोबार कैसे बनाया जाए, कारोबार को कैसे दुरुस्त किया जाए और कारोबार को कैसे सार्वजनिक किया जाए
- शेयरों, बॉण्ड, म्यूचुअल फ़ंड, व्यवसाय, अचल संपत्ति और बीमा उत्पादों के लाभ-हानि के साथ-साथ यह जानना कि किस क्रान्ती तंत्र और उत्पाद का इस्तेमाल कब करना है।

अधिकतर औसत निवेशक सिर्फ़ यही जानते हैं:

- बुरा कर्ज़ - इसीलिए वे इसे चुकाने की कोशिश करते हैं
- बुरे नुकसान - इसीलिए वे सोचते हैं कि पैसे गँवाना बुरा होता है
- बुरे खर्च - इसीलिए वे बिल चुकाने से नफ़रत करते हैं
- कर जो वे चुकाते हैं - इसीलिए वे कहते हैं कि कर अन्यायपूर्ण हैं
- नौकरी की सुरक्षा और कंपनी की सीढ़ी चढ़ना - बजाय सीढ़ी का मालिक बनने के

- बाहर से निवेश करना और किसी कंपनी के शेयर खरीदना - बजाय अपनी खुद की कंपनी के शेयर बेचने के
- सिर्फ म्यूचुअल फँडों में निवेश करके या सिर्फ ब्लू-चिप स्टॉक चुनकर आप उदार बनकर अमीर बन सकते हैं। अमीर डैडी इसी तरह अमीर बने थे। वे अक्सर कहते थे, “मैं जितने अधिक लोगों की सेवा करता हूँ, उतना ही अधिक अमीर बनता हूँ।” वे यह भी कहते थे, “ई और एस क्वार्ड्रेंट में रहने के साथ समस्या यह है कि आप सिर्फ मुट्ठी भर लोगों की ही सेवा कर सकते हैं। अगर आप बी और आई क्वार्ड्रेंट में बड़े संचालन तंत्र बना लेते हैं, तो आप जितने चाहे उतने लोगों की सेवा कर सकते हैं। और अगर आप ऐसा कर लेते हैं, तो आप इतने अमीर बन जाएंगे जितना कि आपने सपने में भी नहीं सोचा होगा।”

अधिक से अधिक लोगों की सेवा करना

अधिक से अधिक लोगों की सेवा करके अमीर कैसे बनें, इस बारे में अमीर डैडी ने यह उदाहरण बताया। “अगर मैं डॉक्टर हूँ और यह जानता हूँ कि एक समय में केवल एक मरीज़ के साथ कैसे काम किया जाए, तो दो ही तरीके हैं, जिनसे मैं ज्यादा पैसे कमा सकता हूँ। एक है ज्यादा समय तक काम करना। दूसरा है अपनी फ़िस बढ़ाना। लेकिन अगर मैं अपनी नौकरी करता हूँ और खाली समय में ऐसी दवा की खोज में जुटा रहता हूँ, जो कैंसर का इलाज कर दे, तो मैं अधिक लोगों की सेवा करके अमीर बन जाऊँगा।”

अमीर की परिभाषा

फर्ब्स मैग्जीन के अनुसार अमीर का मतलब होता है 1 मिलियन डॉलर की आमदनी और 10 मिलियन डॉलर की नेट वर्थ। अमीर डैडी की परिभाषा इससे ज्यादा कठोर थी: लगातार 1 मिलियन डॉलर की निष्क्रिय आमदनी, यानी ऐसी आमदनी जो होती रहती है, चाहे आप काम करें या न करें, और 5 मिलियन डॉलर की संपत्ति (नेट वर्थ नहीं, क्योंकि नेट वर्थ भ्रामक हो सकती है और इसे बहुत तोड़ा-मरोड़ा जाता है)। अमीर डैडी को यह भी

लगता था कि आप निवेशित पूँजी पर 20 प्रतिशत मुनाफ़ा नहीं कमा सकते, तो आप दरअसल निवेशक नहीं हैं।

शून्य से शुरू करके अमीर डैडी के लक्ष्य तक पहुँचने की क्रीमत दरअसल अमीर डैडी के तीन ई में नापी जाती है: शिक्षा, अनुभव और अत्यधिक पैसा।

जब मैं 1973 में वियतनाम से लौटा, तो मेरे पास इन तीनों ही चीज़ों की भारी कमी थी। मुझे एक विकल्प चुनना था: क्या मैं अपने समय का निवेश इन तीनों ई को हासिल करने में करने के लिए तैयार था? यह अमीर डैडी ने किया था, उनके बेटे माइक ने किया था और मेरे कई मित्र अब भी अपने समय का निवेश तीनों ई हासिल करने में कर रहे हैं। इसीलिए वे अधिक और अधिक अमीर बनते गए।

यह एक योजना से शुरू होता है

अमीर निवेशक बनने के लिए आपके पास एक योजना होनी चाहिए, आपको एकाग्रचित्त होना चाहिए और आपको जीतने के लिए खेलना चाहिए। औसत निवेशक के पास कोई योजना नहीं होती, वह ज़ोरदार टिप्स में निवेश करता है और वह उस समय के गर्मागर्म निवेश उत्पादों के पीछे भागता है, टेक्नोलॉजी शैयरों से कमांडिटीज़ से अचल संपत्ति तक और फिर अपना खुद का व्यवसाय शुरू करने तक कूदता-फाँदता रहता है। कभी-कभार किसी ज़ोरदार टिप के हिसाब से निवेश करना ठीक है, लेकिन कृपया खुद को इस मुगालते में न रखें कि एक ज़ोरदार टिप आपको हमेशा के लिए अमीर बना देगी।

तीन ई के अलावा अमीर डैडी के पास पाँच ढी की एक सूची थी, जो बहुत अमीर बनने के लिए आवश्यक थी, खास तौर पर जब आप शून्य से शुरू कर रहे हों। वे हैं:

1. Dream (सपना)
2. Dedication (समर्पण)
3. Drive (प्रबल प्रेरणा)
4. Data (तथ्य-संग्रह)

5. Dollars (डॉलर)

अधिकतर लोग आखिरी दो, तथ्य-संग्रह और डॉलर, पर ध्यान केंद्रित करते हैं। कई लोग स्कूल जाते हैं और सोचते हैं कि वहाँ वे जो शिक्षा या तथ्य-संग्रह हासिल करते हैं, उससे उन्हें डॉलर मिलेंगे। अगर उनके पास औपचारिक शिक्षा नहीं है, तो वे कहते हैं, “मैं अमीर इसलिए नहीं बन सकता, क्योंकि मेरे पास कॉलेज की शिक्षा नहीं है,” या “पैसे बनाने के लिए पैसे की ज़रूरत होती है,” या “अगर मैं ज्यादा कड़ी मेहनत करता हूँ और ज्यादा पैसे कमा लेता हूँ, तो मैं अमीर बन जाऊँगा।” दूसरे शब्दों में, कई लोग शिक्षा के अभाव या धन के अभाव को निवेशक के रूप में अमीर न बनने के बहाने के रूप में इस्तेमाल करते हैं।

अमीर डैडी ने पाँच डी पर अपनी चर्चा यह कहकर समाप्त की, “वास्तव में, यह पहले तीन डी पर एकाग्रता है, जो अंततः तुम्हें वह तथ्य-संग्रह और डॉलर देता है, जिसकी ज़रूरत तुम्हें बहुत, बहुत अमीर बनने के लिए है।” दूसरे शब्दों में, तथ्य-संग्रह और डॉलर तब उत्पन्न होते हैं, जब आपके पास एक सपना होता है, जब आप समर्पित होते हैं और जब आपमें जीतने की प्रबल प्रेरणा होती है। मेरी कक्षाओं में मुझे अक्सर ऐसे लोग मिलते हैं, जो कोई भी चीज़ शुरू करने से पहले अधिक तथ्य-संग्रह चाहते हैं या वे सोचते हैं कि ज्यादा पैसे कमाने से वे अमीर बन जाएँगे। अधिकतर मामलों में, अधिक तथ्य-संग्रह हासिल करने या अधिक डॉलर कमाने की पूरी कोशिश करने से ही कोई व्यक्ति अमीर नहीं बनता। हालाँकि तथ्य-संग्रह और डॉलर महत्वपूर्ण हैं, लेकिन वहाँ तक पहुँचने और उसे करने के लिए और चीज़ों की भी ज़रूरत होती है, खास तौर पर तब जब आप शून्य से शुरू कर रहे हों।

पहले चरण का अंत

यहाँ पहला चरण पूरा होता है, जो मेरी राय में सबसे महत्वपूर्ण चरण है। धन सिफ़र एक विचार है। अगर आप सोचते हैं कि पैसे बनाना मुश्किल है और आप कभी अमीर नहीं बन पाएँगे, तो यह आपके लिए सच हो जाएगा। अगर आप सोचते हैं कि धन बहुत सारा है, तो यह भी सच हो सकता है।

बाकी के चार चरण अमीर डैडी की योजना के विशिष्ट विवरण बताएँगे और यह भी कि वे संसार के कुछ सबसे अमीर लोगों की योजनाओं से मिलते-जुलते क्यों हैं। पढ़ते समय यह विचार करें कि अमीर डैडी की योजना किस तरह आपकी व्यक्तिगत वित्तीय योजना के विरोध में है कम है, ज्यादा है या समान है।

मैं आपको चेतावनी देता हूँ कि यहाँ दी गई जानकारी का इस्तेमाल कठोर आकड़ों के रूप में नहीं, बल्कि मार्गदर्शक के रूप में करें। इसमें से ज्यादातर क्रानूनी व्याख्या के अधीन है और आपकी व्यक्तिगत परिस्थितियों के आधार पर ही उसका मूल्यांकन किया जाना चाहिए। इसका इस्तेमाल हमेशा श्वेत-श्याम नहीं होता है और इसकी सावधानीपूर्वक समीक्षा की जानी चाहिए। हम आपको सलाह देते हैं कि आप अपने क्रानूनी और वित्तीय सलाहकारों से परामर्श लेकर यह सुनिश्चित कर लें कि आप अपनी आवश्यकताओं और लक्ष्यों के लिहाज से सर्वश्रेष्ठ उचित योजना बनाएँ।

90/10 की पहेली

मैं

थंडरबर्ड स्कूल ऑफ ग्लोबल मैनेजमेंट के बहुत प्रतिभाशाली स्नातक विद्यार्थियों के समूह के साथ काम कर रहा था। तीन घंटों के सत्र के दौरान मैंने एक युवा विद्यार्थी से पूछा, “तुम्हारी निवेश योजना क्या है?”

बिना झिझके उसने जवाब दिया, “पढ़ाई पूरी करने के बाद मैं कोई ऐसी नौकरी खोजूँगा, जिसमें मुझे हर साल कम से कम 1,50,000 डॉलर मिलें और मैं हर साल 20,000 डॉलर निवेश करने के लिए अलग रखूँगा।”

मैंने उसे योजना बताने के लिए धन्यवाद दिया। फिर मैंने कहा, “क्या तुम्हें अमीर डैडी के पैसे के 90/10 के सिद्धांत पर मेरी चर्चा याद है?”

“हाँ,” युवक ने मुस्कुराते हुए कहा और वह जानता था कि मैं उसके सोचने के तरीके को चुनौती देने वाला हूँ। वह इस बहुत प्रतिष्ठित स्कूल के उद्यमी कार्यक्रम में शामिल हुआ था, जहाँ मैं अतिथि प्रशिक्षक था। अब तक वह जान गया था कि सिखाने की मेरी शैली विद्यार्थियों को जवाब देना नहीं है। मेरी शैली तो बुनियादी विश्वासों को चुनौती देने की है और मैं विद्यार्थियों से उनकी पुरानी विचार आदतों का आकलन करने को कहता था। उसने सावधानी से पूछा, “मेरी निवेश योजना का पैसे के 90/10 के सिद्धांत से क्या संबंध है?”

“सब कुछ,” मैंने जवाब दिया। “क्या तुम सोचते हो कि नौकरी खोजने और हर साल कम से कम 20,000 डॉलर का निवेश करने से तुम निवेशकों के 10 प्रतिशत वाले समूह में पहुँच जाओगे, जो 90 प्रतिशत पैसा बनाते हैं?”

“मुझे नहीं पता, “उसने जवाब दिया। “मैंने उस पैमाने के हिसाब से अपनी योजना के बारे में दरअसल कभी सोचा ही नहीं है।”

“अधिकतर लोग नहीं सोचते हैं,” मैंने जवाब दिया। “अधिकतर लोग कोई निवेश योजना खोज लेते हैं और सोचते हैं कि यही इकलौती निवेश

योजना है या यही सर्वश्रेष्ठ निवेश योजना है, लेकिन बहुत कम लोग अपनी योजनाओं की तुलना दूसरी योजनाओं से करते हैं। और समस्या यह है कि अधिकतर लोगों को यह पता नहीं चलेगा कि उनकी योजना सही है या नहीं, जब तक कि बहुत देर नहीं हो जाएगी।”

“आपका मतलब है कि औसत निवेशक रिटायरमेंट के लिए निवेश कर रहा है और जब तक वह रिटायर नहीं होता, तब तक उसे पता नहीं चलेगा कि उसकी योजना कारगर है या नहीं?” कक्षा में एक और विद्यार्थी ने पूछा। “उन्हें जब यह बात पता चलेगी, तब तक बहुत देर हो जाएगी?”

“मेरी उम्र के कई लोगों के लिए यह सच होगा,” मैंने जवाब दिया। “दुखद, किंतु सत्य।”

“लेकिन क्या ऊँची तनख्वाह वाली नौकरी खोजना और हर साल 20,000 डॉलर अलग रखना एक अच्छी योजना नहीं है?” विद्यार्थी ने कहा। “देखिए, अभी मेरी उम्र सिर्फ 26 साल है।”

“बहुत अच्छी योजना है,” मैंने जवाब दिया। “निश्चित रूप से औसत आदमी से ज्यादा पैसे बचाने और युवावस्था में ही उसका निवेश शुरू करने से शायद तुम अमीर बन जाओगे। लेकिन मेरा सवाल यह है: क्या तुम्हारी योजना तुम्हें 90/10 की श्रेणी के निवेशकों में पहुँचाएगी?”

“मैं नहीं जानता,” युवक ने कहा। “आप क्या सलाह देते हैं?”

“क्या तुम्हें याद है, मैंने तुम्हें 12 साल की उम्र में अमीर डैडी के साथ समुद्र तट पर धूमने वाली कहानी बताई थी?” मैंने पूछा।

“आपका मतलब है वह कहानी, जब आप हैरान हो रहे थे कि वे इतनी महँगी जायदाद का खर्च कैसे उठा सकते थे,” एक और विद्यार्थी ने जवाब दिया। “अमीर डैडी का पहला बड़ा निवेश और ज्यादा बड़े निवेशों के संसार में उनका पहला क्रदम?”

मैंने अपना सिर हिलाकर कहा, “वही कहानी।”

विद्यार्थी ने पूछा, “क्या उस कहानी का 90/10 के पैसे के नियम से संबंध है?”

“हाँ, है। इसका संबंध इसलिए है, क्योंकि मैं हमेशा सोचता था कि मेरे अमीर डैडी इतनी बड़ी संपत्ति कैसे हासिल कर सकते थे, जब उनके

पास इतना कम पैसा था। जब मैंने उनसे पूछा कि उन्होंने यह कैसे किया, तो उन्होंने मुझे वह दिया, जिसे वे ‘90/10 की पहेली’ कहते थे।”

“90 /10 की पहेली?” विद्यार्थी ने पूछा। “यह 90/10 की पहेली क्या है और इसका मेरी निवेश योजना से क्या संबंध है?”

उस सवाल को सुनकर मैं ब्लैकबोर्ड की ओर बढ़ा और मैंने नीचे वाला रेखाचित्र खींच दिया। मैंने कहा “90/10 की पहेली यह है।”

“यह 90 /10 की पहेली है?” विद्यार्थी ने पूछा। “यह तो किसी फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट की तरह दिख रहा है, जिसमें कोई संपत्ति नहीं है।”

“वही तो! अब पहेली को पूरा करने वाला सवाल सुनें,” मैंने मुखुराकर कहा और विद्यार्थियों के चेहरे को देखकर जानने की कोशिश की कि क्या वे आगे की बातें जानने के लिए उत्सुक हैं।

मेरे काफ़ी देर चुप रहने पर एक विद्यार्थी ने आखिरकार पूछा, “हमें सवाल बताएँ।”

“सवाल यह है,” मैंने धीरे से कहा, “कि आप बिना संपत्ति खरीदे अपने संपत्ति वाले कॉलम को कैसे भरें?”

“बिना संपत्ति खरीदे?” विद्यार्थी ने पूछा। “आपका मतलब है बिना पैसों के?”

इन्कम रेटमेंट

आय

व्यय

बैलेंस शीट

संपत्तियाँ

दायित्व

“कमोबेश,” मैंने जवाब दिया। “निवेश के लिए हर साल 20,000 डॉलर अलग रखने की आपकी निवेश योजना एक अच्छा विचार है। लेकिन आपको मेरी चुनौती यह है: क्या पैसे से संपत्तियाँ खरीदने का यह विचार 90/10 का विचार है या फिर यह औसत निवेशक का विचार है?”

“तो आप पैसों से संपत्तियाँ खरीदने के बजाय, जैसा अधिकतर लोग करते हैं, संपत्ति वाले कॉलम में संपत्तियाँ बनाने को कह रहे हैं?”

मैंने अपना सिर हिलाया। “देखो, यह रेखाचित्र, जिसे मैं 90/10 की पहली कहता हूँ, वही पहली है, जिसकी चुनौती मेरे अमीर डैडी ने मुझे

नियमित रूप से दी थी। वे मुझसे विचार पूछते थे कि पैसों से खरीदे बिना मैं संपत्ति वाले कॉलम में संपत्तियाँ कैसे बना सकता हूँ।”

विद्यार्थी खामोश थे और ब्लैकबोर्ड पर बनी पहली को देख रहे थे। आखिरकार एक विद्यार्थी ने मुड़कर कहा, “क्या इसीलिए आप अक्सर कहते हैं, ‘पैसे बनाने के लिए पैसे की ज़रूरत नहीं होती’?”

मैंने अपना सिर हिलाया और कहा, “तुम सही समझ रहे हो। 90 प्रतिशत में रहने वाले अधिकतर लोग, जो 10 प्रतिशत पैसों के स्वामी होते हैं, अक्सर कहते हैं, ‘पैसे बनाने के लिए पैसे की ज़रूरत होती है।’ पैसा न होने के कारण ही वे प्रायः कई निवेश छोड़ देते हैं।”

“तो आपके अमीर डैडी की 90/10 की पहली यह थी कि वे आपको एक खाली संपत्ति वाला कॉलम दे देते थे और पूछते थे कि संपत्तियों को खरीदे बिना आप इसे संपत्तियों से कैसे भर सकते हैं।”

“लगातार। जब मैं वियतनाम से लौटा, तो वे आम तौर पर मेरे साथ लंच या डिनर करते थे और मुझसे पूछते थे कि क्या इस बारे में मेरे दिमाग में कोई नए विचार आए कि संपत्तियाँ खरीदने के बजाय संपत्तियाँ बनाकर संपत्ति वाले कॉलम को कैसे भरा जाए। वे जानते थे कि बेहद अमीर लोग कैसे अमीर बने थे। बिल गेट्स, माइकल डेल और रिचर्ड ब्रान्सन सभी इसी तरह अरबपति बने थे। वे नौकरी की तलाश करके और कुछ डॉलर अलग रखकर अरबपति नहीं बने थे।”

“तो आप उद्यमी बनकर अमीर बनने के बारे में कह रहे हैं?”

“नहीं, मैं यह नहीं कह रहा हूँ। मैं तो इन उदाहरणों का इस्तेमाल इसलिए करता हूँ, क्योंकि तुम सभी थंडरबर्ड में उद्यमी योजना में पढ़ रहे हो। बीटल्स अलग तरह की संपत्ति बनाकर बेहद अमीर बन गए, लेकिन उन्होंने ऐसी संपत्तियाँ बनाईं, जो आज पैसे उत्पन्न करती हैं। मैं तो बस यह कह रहा हूँ कि अमीर डैडी मेरे सामने नियमित रूप से संपत्ति के खाली कॉलम वाला यह फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट रख देते थे और मुझसे पूछते थे कि संपत्तियों को हासिल करने के लिए पैसे खर्च करने के बजाय मैं संपत्ति वाले कॉलम के भीतर संपत्तियाँ कैसे बनाऊँ। जब मैंने उनसे पूछा कि उन्हें इतनी शक्ति कहाँ से मिली कि उन्होंने बिना पैसों के समुद्र तट की सबसे महँगी जायदाद हासिल कर ली, तब उन्होंने मुझे यह 90/10 की पहली दी।”

“तो उन्होंने बताया था कि उनके व्यवसाय ने ज़मीन ख़रीदी थी,” एक और विद्यार्थी ने कहा।

“जैसा मैंने कहा था, यह एक तरीका है, लेकिन कई तरीके हैं, जिनसे आप संपत्तियों को ख़रीदे बिना ही किसी संपत्ति वाले कॉलम में संपत्तियों को बना सकते हैं। आविष्कारक किसी बहुत मूल्यवान चीज़ का आविष्कार करके ऐसा करते हैं। चित्रकार ऐसे चित्र बनाते हैं, जो अनमोल होते हैं। लेखक ऐसी पुस्तकें लिखते हैं, जो बरसों तक उन्हें रॉयलटी देती रहती हैं। कारोबार खड़ा करना वह तरीका है, जिससे उद्यमी यह काम करता है। लेकिन आपको संपत्ति वाले कॉलम में संपत्ति बनाने के लिए उद्यमी बनने की ज़रूरत नहीं है। मैंने बिना पैसों के इस्तेमाल के अचल संपत्ति में यह काम किया है। आपको तो बस सृजनात्मक बनना है। फिर आप जीवन भर के लिए अमीर हो सकते हैं।”

“आपका मतलब है, मैं नई टैक्नोलॉजी के साथ किसी चीज़ का आविष्कार कर सकता हूँ और अमीर बन सकता हूँ?” एक विद्यार्थी ने पूछा।

“हाँ, तुम ऐसा कर सकते हो, लेकिन यह ज़रूरी नहीं है कि यह आविष्कार या नई टैक्नोलॉजी ही हो,” मैं कुछ समय तक ठहरकर बोला। “दरअसल संपत्ति सोचने के तरीके से बनती है। एक बार जब आपके पास सोचने का यह तरीका आ जाता है, तो आप इतने ज्यादा अमीर बन जाएँगे, जितना कि आपको सपने में भी संभव नहीं लगा होगा।”

“आपका क्या मतलब है, इसका नया आविष्कार या टैक्नोलॉजी होना ज़रूरी नहीं है? यह और क्या हो सकता है?”

अपनी बात कहने की सबसे अच्छी कोशिश करते हुए मैंने पूछा, “क्या आपको मेरी पुस्तक रिच डैड पुअर डैड में कॉमिक बुक्स वाली कहानी याद है?!”

“हाँ,” एक विद्यार्थी ने कहा। “वह कहानी, जिसमें आपने अमीर डैडी से तनख्याह बढ़ाने को कहा था और उस समय आपके अमीर डैडी ने आपसे 10 सेंट प्रति घंटे की नौकरी ले ली थी और आपसे मुफ्त में काम करने को कहा था? उन्होंने 10 सेंट इसलिए वापस ले लिए, क्योंकि वे नहीं चाहते थे कि आप अपना जीवन पैसे की ख़ातिर काम करने में लगाएँ।”

“हाँ, वही कहानी,” मैंने जवाब दिया। “यह संपत्ति को खरीदे बिना संपत्ति वाले कॉलम में संपत्ति बनाने की कहानी है।”

विद्यार्थी शांति से कुछ समय तक मेरी बातों पर सोच-विचार करते रहे। आखिरकार एक ने कहा, “तो आपने पुरानी कॉमिक बुक्स लेकर उन्हें संपत्तियों में बदल दिया।”

मैंने अपना सिर हिलाया। मैंने पूछा, “लेकिन क्या कॉमिक बुक्स संपत्तियाँ थीं?”

“तब तक नहीं, जब तक कि आपने उन्हें संपत्ति में नहीं बदला, “एक और विद्यार्थी ने कहा। “आपने ऐसी चीज़ ली, जिसे कचरे में फेंका जा रहा था और उसे एक संपत्ति में बदल दिया।”

“हाँ, लेकिन क्या कॉमिक बुक्स संपत्ति थीं या वे कॉमिक बुक्स उस संपत्ति का हिस्सा थीं, जिसे आप देख सकते थे?”

“ओह,” एक और विद्यार्थी बोल पड़ा। “यह अदृश्य विचार प्रक्रिया थी, जिसने कॉमिक बुक को लेकर संपत्ति में बदल दिया। विचार प्रक्रिया ही असल संपत्ति थी।”

मेरे अमीर डैडी ने इसे इसी तरह देखा था। उन्होंने मुझे बताया कि उनकी शक्ति उनके सोचने की प्रक्रिया में थी। यह विचार प्रक्रिया वह थी, जिसे वे अक्सर मज़ाक में इस तरह स्पष्ट करते थे, “कचरे को पैसे में बदलो।” उन्होंने यह भी कहा था, “अधिकतर लोग इसका ठीक विपरीत करते हैं और पैसे को कचरे में बदल देते हैं।” इसीलिए 90/10 का नियम सही साबित होता है।”

“वे पुराने जमाने के कीमियागरों जैसे थे,” एक विद्यार्थी ने कहा, “वे कीमियागर, जो सीसे को सोने में बदलने के फ़ॉर्मूले की तलाश करते थे।”

“बिलकुल सही,” मैंने कहा। “जो लोग पैसे के 90/10 वाले समूह में रहते हैं, वे आधुनिक युग के कीमियागर हैं। इकलौता फ़र्क़ यह है कि वे शून्य को संपत्तियों में बदलने में सक्षम होते हैं। उनकी शक्ति उनकी यह योग्यता है कि वे विचार लेकर उन्हें संपत्तियों में बदल देते हैं।”

एक विद्यार्थी ने कहा, “लेकिन जैसा आप कहते हैं, बेहतरीन विचार बहुत से लोगों के पास होते हैं। वे तो बस उन्हें संपत्तियों में बदल नहीं पाते हैं।”

मैंने अपना सिर हिलाया। “और यह मेरे अमीर डैडी की जादुई शक्ति थी, जो मैंने उस दिन समुद्र तट पर देखी थी। यह वह मानसिक शक्ति या वित्तीय बुद्धि थी, जिसकी बदौलत उन्होंने इतनी महँगी जायदाद खरीदी, जबकि औसत निवेशक यह कहकर इससे दूर चला जाता, ‘मैं इसका खर्च नहीं उठा सकता, या ‘पैसे बनाने के लिए पैसे की जरूरत होती है’।”

एक विद्यार्थी ने पूछा “उन्होंने आपको 90/10 की पहली कितनी बार दी थी?!”

“बहुत बार,” मैंने जवाब दिया। “यह मेरे दिमाग की कसरत कराने का उनका तरीका था। अमीर डैडी अक्सर कहते थे कि हमारा दिमाग हमारी सबसे शक्तिशाली संपत्ति है और अगर इसका अनुचित इस्तेमाल किया जाए तो यह हमारा सबसे शक्तिशाली दायित्व बन सकता है।”

विद्यार्थी मौन थे। मेरा मानना है कि वे अपने विचारों पर मनन कर रहे थे और उन पर सवाल कर रहे थे। आखिरकार जिस मूल विद्यार्थी ने हर साल 20,000 डॉलर अलग रखने की योजना बनाई थी वह बोला, “तो इसीलिए आपकी पुस्तक रिच डैड पुअर डैड में अमीर डैडी का एक सबक यह था कि अमीर लोग अपने पैसे का आविष्कार खुद करते हैं।”

मैंने अपना सिर हिलाया और बोला, “और छह सबकों में से पहला सबक था ‘अमीर लोग पैसों के लिए काम नहीं करते हैं।’”

एक बार फिर युवा विद्यार्थियों में खामोशी छा गई। कुछ समय बाद एक विद्यार्थी बोला, “यानी हम नौकरी पाने और संपत्तियाँ खरीदने के लिए पैसे बचाने की योजना बना रहे हैं, जबकि आपको सिखाया गया था कि आपका काम संपत्तियों को बनाना है।

“बहुत अच्छे तरीके से कहा,” मैंने जवाब दिया। “देखो, ‘नौकरी’ औद्योगिक युग में शुरु हुई थी और 1989 से हम लोग सूचना युग में रह रहे हैं।”

“आपका क्या मतलब है नौकरी का विचार औद्योगिक युग का विचार है?” एक विद्यार्थी ने चौंककर पूछा। “इंसानों के पास नौकरियाँ हमेशा रही हैं, है ना?”

“नहीं, कम से कम उस मायने में तो नहीं जिसे हम आज नौकरी के रूप में जानते हैं। देखो मानवता के शिकारी-एकत्रीकरण युग में इंसान कबीलों

में रहते थे और हर व्यक्ति का काम कबीले के बचाव में योगदान देना था। दूसरे शब्दों में सभी एक के लिए थे और एक सबके लिए था। फिर कृषि युग आया जिसमें राजा-रानियाँ थे। उस दौर में किसी व्यक्ति का काम दास या किसान बनना था जो राजा की भूमि पर काम करने के बदले में उसे पैसे देता था। फिर औद्योगिक युग आया और दासता या गुलामी समाप्त हो गई और इंसान खुले बाजार में अपना श्रम बेचने लगे। अधिकतर लोग कर्मचारी या स्व-रोजगार वाले बन गए और सबसे ज्यादा बोली लगाने वाले को अपना श्रम बेचने का सर्वश्रेष्ठ प्रयास करने लगे। यह 'नौकरी' शब्द की आधुनिक अवधारणा है।"

"तो जब मैंने कहा कि मैं नौकरी खोजने जा रहा हूँ और हर साल 20,000 डॉलर अलग रखने जा रहा हूँ तो आपको ऐसा लगा कि यह औद्योगिक युग की सोच है।"

मैंने अपना सिर हामी में हिलाया। "आज भी कृषि युग के लोग हैं, जो किसान और पशुपालक के रूप में जाने जाते हैं। आज भी शिकारी-एकत्रीकरण करने वाले लोग हैं, जैसे वाणिज्यिक मछुआरे। अधिकतर लोग औद्योगिक युग के विचारों के अनुरूप काम कर रहे हैं, इसीलिए इतने सारे लोगों के पास नौकरियाँ हैं।"

एक विद्यार्थी ने पूछा, "तो काम के बारे में सूचना युग का विचार क्या होगा?"

"ऐसे लोग जो इसलिए काम नहीं करते हैं क्योंकि उनके विचार काम कर रहे हैं। आज ऐसे विद्यार्थी हैं जो बहुत हद तक मेरे अमीर डैडी की तरह हैं जो स्कूल छोड़कर बिना नौकरी के अमीर बनने जा रहे हैं। कई इंटरनेट अरबपतियों को देखो। उनमें से कई तो औपचारिक नौकरी किए बिना ही कॉलेज छोड़कर चले गए, ताकि वे अरबपति बन सकें।"

"दूसरे शब्दों में, उन्होंने खाली संपत्ति वाले कॉलम से शुरू किया और इसे एक बहुत बड़ी संपत्ति सूचना युग की संपत्ति से भर लिया," एक विद्यार्थी ने कहा।

"कई ने अरबों डॉलर की संपत्तियाँ बना लीं," मैंने कहा। "वे विद्यार्थी से सीधे अरबपति बन गए। जल्द ही हाई स्कूल के विद्यार्थी सीधे अरबपति बनेंगे और इस बीच में नौकरी के लिए कभी आवेदन नहीं करेंगे। मैं पहले ही एक व्यक्ति को जानता हूँ, जो नौकरी किए बिना

ही मिलियनेअर बन चुका है। मेरी पुस्तक पढ़ने और मेरे गेम खेलने के बाद उसने अचल संपत्ति का एक बड़ा प्लॉट खरीदा खाली जमीन का एक हिस्सा बेच दिया अपार्टमेंट हाउस रख लिया और अपना कर्ज जमीन बेचकर मिले पैसों से पटा दिया। अब उसके पास एक अपार्टमेंट हाउस है जो एक मिलियन डॉलर से अधिक का है। यही नहीं उसके पास बिना काम किए 4,000 डॉलर की मासिक आमदानी का कैशफ्लो है। वह एक साल में हाई स्कूल की पढ़ाई पूरी करने वाला है।

विद्यार्थी खामोश खड़े रहे। वे अभी-अभी कही मेरी बातों पर सोच रहे थे। कुछ को हाई स्कूल के विद्यार्थी की कहानी पर यक्किन करने में मुश्किल आ रही थी मगर वे जानते थे कि कॉलेज छोड़कर अरबपति बनने वालों की कहानी सही थी। आखिरकार एक ने कहा, “तो सूचना युग में लोग जानकारी से अमीर बन रहे हैं।”

“सिफ़्र सूचना युग में ही नहीं,” मैंने जवाब दिया। “सदियों से यही होता आया है। जिन लोगों के पास संपत्ति नहीं होती है, वे उन लोगों के लिए काम करते हैं या उनसे नियंत्रित होते हैं, जो संपत्तियों को बनाते हैं, हासिल करते हैं या नियंत्रित करते हैं।”

पहले विद्यार्थी ने कहा, “तो आप यह कह रहे हैं कि हाई स्कूल का बच्चा मुझे वित्तीय दृष्टि से हरा सकता है, भले ही उसके पास किसी प्रतिष्ठित स्कूल की बेहतरीन शिक्षा या ऊँची तनख्याह की नौकरी न हो?”

“मैं बिलकुल यही कह रहा हूँ। आपकी शिक्षा उतनी महत्वपूर्ण नहीं है। महत्वपूर्ण तो आपके सोचने का तरीका है। बेस्टसेलिंग लेखक टॉमस स्टैनले अपनी पुस्तक द मिलियनेअर माइंड में कहते हैं कि उनके शोध में ऊँचे एसएटी स्कोर, अच्छे ग्रेड और पैसे के बीच कोई संबंध नहीं पाया गया।”

20,000 डॉलर प्रति वर्ष की निवेश योजना वाला विद्यार्थी बोला, “तो अगर मैं 90/10 के क्लब में शामिल होना चाहता हूँ, तो बेहतर यही रहेगा कि मैं संपत्तियाँ खरीदने के बजाय संपत्ति बनाने का अभ्यास करूँ। हर व्यक्ति जो करता है वह करके संपत्ति हासिल करने के बजाय मुझे सृजनात्मक बनकर संपत्तियाँ हासिल करना चाहिए।”

मैंने जवाब दिया, “अरबपति हेनरी फोर्ड ने इसीलिए कहा था, ‘सोचना संसार का सबसे मुश्किल काम है, इसीलिए बहुत कम लोग इसे

करते हैं।' इससे यह भी स्पष्ट होता है कि अगर आप वही करते हैं, जो 90 प्रतिशत निवेशक करते हैं, तो आप उनके साथ मिलकर केवल 10 प्रतिशत दौलत में हिस्सेदारी कर पाएँगे।"

"या जैसा आइंस्टाइन ने कहा था, 'कल्पना ज्ञान से अधिक महत्वपूर्ण होती है', "एक और विद्यार्थी ने कहा।

"जब मैं एक अकाउंटेंट रख रहा था, तब मेरे अमीर डैडी ने मुझे एक सलाह दी थी। उन्होंने कहा था कि जब मैं अकाउंटेंट का इंटरव्यू लूँ, तो उससे पूछूँ, '1 धन 1 कितने होते हैं?' अगर अकाउंटेंट जवाब दे '3' तो उसे नौकरी पर मत रखो। वह चतुर नहीं है। अगर वह जवाब दे, '2' तो उसे भी मत रखो, क्योंकि वह पर्याप्त चतुर नहीं है। लेकिन अगर अकाउंटेंट जवाब देता है, 'आप 1 धन 1 कितना कराना चाहते हैं?' तो उसे तुरंत नौकरी पर रख लो।"

विद्यार्थी हँसने लगे और हम अपनी सामग्री समेटने लगे। एक विद्यार्थी ने पूछा, "तो आप संपत्तियाँ बनाते हैं, जो बाकी संपत्तियाँ और दायित्व खरीदती हैं। क्या यह सही है?"

मैंने हाथी में सिर हिलाया।

उसी विद्यार्थी ने पूछा, "क्या आप दूसरी संपत्तियाँ खरीदने के लिए कभी पैसे का इस्तेमाल करते हैं?"

"हाँ, लेकिन मैं दूसरी संपत्ति खरीदने के लिए अपनी बनाई संपत्ति से मिले पैसों का उपयोग करना पसंद करता हूँ," मैंने जवाब दिया और अपना ब्रीफकेस उठा लिया। "याद रखो, मैं पैसे के लिए काम करना पसंद नहीं करता। मैं तो ऐसी संपत्तियाँ बनाना चाहता हूँ, जो दूसरी संपत्तियाँ और दायित्व खरीदें।"

चीन के एक युवा विद्यार्थी ने बैग उठाने में मेरी मदद की और बोला, "इसीलिए आप नेटवर्क मार्केटिंग की इतनी ज्यादा सलाह देते हैं? बहुत कम पैसों और कम जोखिम में इंसान अपने खाली समय में संपत्ति बना सकता है।"

मैंने अपना सिर हिलाया, "एक ऐसी संपत्ति, जिसे वे अपने बच्चों को हस्तांतरित कर सकते हैं, बशर्ते बच्चे ऐसा चाहें। मेरे ख्याल से ऐसी ज्यादा कंपनियाँ नहीं हैं, जो आपको अपनी नौकरी बच्चों को हस्तांतरित करने का

अवसर देती हों। यह संपत्ति की कसौटी है: क्या आप इसे अपने प्रियजनों को हस्तांतरित कर सकते हैं? मेरे डैडी ने, जिन्हें मैं अपना गरीब डैडी कहता हूँ, सरकारी सीढ़ी पर चढ़ने के लिए कड़ी मेहनत की थी। अगर उन्हें नौकरी से नहीं निकाला जाता, तब भी वे अपनी बरसों की कड़ी मेहनत वाली नौकरी अपने बच्चों को हस्तांतरित नहीं कर सकते थे। वैसे यह बात नहीं थी कि हम लोग उनकी नौकरी चाहते थे या उस नौकरी के योग्य थे।”

विद्यार्थियों ने मेरी कार तक मुझे छोड़ा। “तो कड़ी मेहनत करने और संपत्तियाँ खरीदने के बजाय संपत्तियाँ बनाने के बारे में सोचो,” 20,000 डॉलर वाले विद्यार्थी ने कहा।

“बशर्ते आप 90/10 क्लब में शामिल होना चाहते हों,” मैंने जवाब दिया। “इसीलिए अमीर डैडी लगातार मेरी सृजनात्मकता को चुनौती देते थे कि मैं संपत्तियाँ खरीदे बिना संपत्ति वाले कॉलम में अलग-अलग प्रकार की संपत्तियाँ कैसे बनाऊँ। उन्होंने कहा था कि किसी संपत्ति को बनाने में कई वर्ष लगाना बेहतर है, बजाय इसके कि किसी दूसरे की संपत्ति बनाने के लिए पैसे की ख़ातिर कड़ी मेहनत करने में ज़िंदगी गुज़ार दी जाए।”

जब मैं कार में चढ़ा, तो 20,000 डॉलर वाला विद्यार्थी फिर बोला, “तो मुझे बस एक विचार लेना है एक संपत्ति बनाना है एक बड़ी संपत्ति, जो मुझे अमीर बना दे। अगर मैं ऐसा कर लेता हूँ, तो मैं 90/10 की पहली को सुलझा दूँगा और उन 10 प्रतिशत निवेशकों में शामिल हो जाऊँगा, जो 90 प्रतिशत दौलत को नियंत्रित करते हैं।”

हँसते हुए मैंने दरवाजा बंद किया और उसकी आखिरी टिप्पणी का जवाब दिया, “अगर तुम असल ज़िंदगी में 90/10 की पहली सुलझा लेते हो, तो तुम्हारे पास उन 10 प्रतिशत लोगों के समूह में शामिल होने का अच्छा अवसर है जो 90 प्रतिशत पैसे को नियंत्रित करते हैं। अगर तुम असल ज़िंदगी में 90/10 की पहली को नहीं सुलझा पाते हो तो तुम शायद उन 90 प्रतिशत लोगों के समूह में शामिल हो जाओगे जो सिर्फ़ 10 प्रतिशत धन को नियंत्रित करते हैं।” मैंने विद्यार्थियों को धन्यवाद दिया और कार बढ़ा दी।

मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली

जैसा हेनरी फोर्ड ने कहा था, “सोचना संसार का सबसे मुश्किल काम है, इसीलिए बहुत कम लोग इसे करते हैं।” या जैसा अमीर डैडी ने कहा था, “आपका मस्तिष्क आपकी सबसे शक्तिशाली संपत्ति साबित हो सकता है। लेकिन अगर उचित इस्तेमाल न किया जाए तो यह आपका सबसे शक्तिशाली दायित्व भी बन सकता है।”

मेरे अमीर डैडी ने मुझसे बार-बार खाली संपत्ति वाले कॉलम में नई संपत्तियाँ बनाने को कहा। वे अपने बेटे तथा मेरे साथ बैठ जाते थे और हमसे कहते थे कि हम कैसे एक नई संपत्ति बना सकते हैं। उन्हें दरअसल इस बात की परवाह नहीं थी कि विचार कितना मूर्खतापूर्ण लगता हो। वे तो हमसे बस इतना चाहते थे कि हम इस बात को सही साबित करें कि हमारा विचार किस प्रकार संपत्ति में बदल सकता है। वे हमसे कहते थे कि हम अपने विचारों की रक्षा करें और उनकी चुनौतियों को चुनौती दें। लंबे समय में यह काफी बेहतर था बजाय इसके कि वे हमसे कड़ी मेहनत करने, पैसे बचाने और अपने संसाधनों से कम में जीने को कहते- जैसी मेरे गरीब डैडी की सलाह थी।

तो मानसिक दृष्टिकोण प्रश्नावली का प्रश्न यह है:

क्या आप संपत्तियाँ खरीदने के बजाय खुद की संपत्तियाँ बनाने के इच्छुक हैं?

हाँ _____ नहीं _____

संपत्तियाँ समझदारी से कैसे खरीदी जाएँ, इस बारे में कई पुस्तकें और शैक्षणिक कार्यक्रम हैं। अधिकतर लोगों के लिए संपत्तियाँ खरीदना सबसे अच्छी योजना होती है। मैं यह सलाह भी दूँगा कि आप अपनी निवेश योजना के सुरक्षित और आरामदेह स्तरों के लिए संपत्तियाँ खरीदें। सुरक्षित और आरामदेह स्तर के लिए ब्लू चिप शेयरों जैसी संपत्तियों में निवेश करें। लेकिन अगर आप बहुत अमीर निवेशक बनने के सपने देखते हैं, तो सवाल यह है “क्या आप किसी दूसरे की संपत्तियाँ खरीदने के बजाय अपनी खुद की संपत्तियाँ बनाने के इच्छुक हैं?” अगर नहीं हैं तो जैसा मैंने कहा है इस बारे में कई पुस्तकें और शैक्षणिक कार्यक्रम हैं जो बताते हैं कि संपत्तियों को कैसे खरीदा जाए।

यदि आप इस बात पर विचार करना चाहते हैं कि संपत्तियाँ कैसे बनाई जाएँ, तो इस पुस्तक का बाकी का हिस्सा मूल्यवान होगा शायद अनमोल भी। यह इस बारे में है कि एक विचार को लेकर ऐसी संपत्ति में कैसे बदला जाए जो अन्य संपत्तियाँ हासिल करे। यह सिर्फ इस बारे में ही नहीं है कि संपत्ति वाले कॉलम में बहुत सा पैसा कैसे कमाया जाए। यह तो इस बारे में भी है कि संपत्ति से बनाए पैसे को कैसे क्रायम रखा जाए और उससे अधिक संपत्तियाँ तथा जीवन की विलासिताएं हासिल की जाएँ। इससे यह उजागर होता है कि 10 प्रतिशत लोग 90 प्रतिशत धन कैसे हासिल करते हैं। इसलिए अगर इसमें आपकी रुचि है तो कृपया पढ़ते रहें।

एक बार फिर, 90/10 की पहली यह है:

इन्कम स्टेटमेंट

आय
व्यय

बैलेंस शीट

संपत्तियाँ	दायित्व

पहली यह है, “आप पैसे खर्च किए बिना संपत्ति वाले कॉलम में कोई संपत्ति कैसे बना सकते हैं?”

अपने पैसे को कायम रखने का बुद्धिमत्तापूर्ण तरीक़ा

मैंने 1977 में नायलॉन-एंड-वेलक्रो सर्फर वॉलेट का अपना पहला व्यवसाय बनाया। यह संपत्ति वाले कॉलम में एक बहुत बड़ी संपत्ति के रूप में बनाया गया था। समस्या यह थी कि जो संपत्ति बनी थी उसका आकार तो बड़ा था, लेकिन मेरी कारोबारी योग्यताएँ छोटी थीं। इसलिए हालाँकि मैं तकनीकी दृष्टि से बीस से तीस साल के बीच में मिलियनेअर बन गया था लेकिन मैंने बीस से तीस के बीच में ही यह सब खो भी दिया। मैंने यही प्रक्रिया तीन साल बाद रॉक एंड रोल कारोबार में दोहराई। जब एमटीवी शुरू हुआ तो हमारी छोटी सी कंपनी दीवानगी का लाभ उठाने के लिए आदर्श स्थिति में थी। एक बार फिर जिस संपत्ति को बनाया गया, वह इसे बनाने वालों से ज्यादा बड़ी थी। हम किसी रॉकेट की तरह ऊपर गए और बिना ईंधन वाले रॉकेट की तरह ही नीचे आए। इसलिए बाकी की पुस्तक बड़ी संपत्तियाँ बनाने के प्रति समर्पित हैं जिसमें पेशेवर योग्यता का आकार संपत्ति के आकार से मेल खाता हो। इसमें बताया गया है कि आप जो पैसा बनाते हैं उसे दूसरी, अक्सर अधिक सुरक्षित संपत्तियों में निवेशित करके अपने पास कैसे रखा जाए। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, “अगर आप अपने बनाए पैसों को सुरक्षित नहीं रख पाते हैं, तो फिर बहुत सा पैसा बनाने का क्या फायदा?” निवेश ही वह तरीका है जिससे समझदार लोग अपने पैसे को अपने पास रखते हैं।

दूसरा चरण

आप किस प्रकार के निवेशक
बनना चाहते हैं?

90/10 की पहेली को सुलझाना

मेरे अमीर डैडी ने कहा था, “कुछ निवेशक ऐसे होते हैं, जो संपत्तियाँ खरीदते हैं और कुछ निवेशक ऐसे होते हैं, जो संपत्तियाँ बनाते हैं। आगर तुम 90/10 की पहेली सुलझाना चाहते हो तो तुम्हें दोनों प्रकार का निवेशक बनने की जरूरत है।”

प्रस्तावना में मैंने बताया था कि अमीर डैडी माइक और मेरे साथ समुद्र तट पर टहलते-टहलते समुद्र तट के सामने की जायदाद का वह बहुत महँगा प्लॉट देख रहे थे, जिसे उन्होंने उसी समय खरीदा था। आपको याद होगा मैंने अमीर डैडी से पूछा था कि वे जायदाद के इतने महँगे प्लॉट का खर्च कैसे उठा सकते थे, जबकि मेरे गरीब डैडी ऐसा नहीं कर सकते थे। अमीर डैडी का जवाब था, “मैं भी इस ज़मीन को खरीदने का खर्च नहीं उठा सकता, लेकिन मेरा व्यवसाय कर सकता है।” प्लॉट क्या, मुझे तो बस ज़मीन का एक टुकड़ा दिख रहा था, जिसमें पुरानी लावारिस कारें थीं, एक जर्जर इमारत थी, बहुत सारी झाड़ियाँ थीं, मलबा-कचरा था और प्लॉट के बीचोबीच “बिकाऊ है” का एक बड़ा साइन बोर्ड लगा था। 12 साल की उम्र में मुझे नहीं दिख रहा था कि इस ज़मीन पर कोई किसी तरह का कोई व्यवसाय खड़ा हो सकता है, लेकिन मेरे अमीर डैडी को दिख रहा था। व्यवसाय उनके दिमाग़ में खड़ा हो रहा था। अपने दिमाग़ में व्यवसाय बनाने की योग्यता ही वह कारण थी, जिसकी बदौलत वे आगे चलकर हवाई के सबसे अमीर लोगों में से एक बन गए। दूसरे शब्दों में अमीर डैडी ने 90/10 की पहेली ऐसी संपत्तियाँ बनाकर सुलझाई, जिन्होंने आगे चलकर दूसरी संपत्तियाँ खरीदी। यह सिर्फ़ अमीर डैडी की ही निवेश योजना नहीं थी। यह तो उन 10 प्रतिशत लोगों में से अधिकतर की निवेश योजना है जो 90 प्रतिशत पैसा बनाते हैं-अतीत में वर्तमान में, और भविष्य में।

जिन लोगों ने रिच डैड पुअर डैड पढ़ी है, उन्हें रे क्रॉक की कहानी याद होगी। उन्होंने मेरे मित्र की एमबीए क्लास में कहा था कि उन्होंने मैकडॉनल्ड्स नामक जो कंपनी स्थापित की थी, वह हैमबर्गर के कारोबार में नहीं है। उनका असल कारोबार तो अचल संपत्ति का कारोबार है। एक बार फिर, फॉर्मूला यह है कि एक ऐसी संपत्ति बनाओ, जो आगे चलकर दूसरी संपत्तियाँ खरीदे। इसी फॉर्मूला पर चलने की वजह से आज मैकडॉनल्ड्स संसार में सबसे महँगी अचल संपत्ति की मालिक है। यह सब योजना का हिस्सा है। इसीलिए अमीर डैडी ने मुझसे बार-बार कहा था, जब वे जान गए कि मैं अमीर बनने के बारे में गंभीर हूँ, “आगर तुम 90/10 की पहली सुलझाना चाहते हो, तो तुम्हें दोनों प्रकार का निवेशक बनने की ज़रूरत है। तुम्हें यह जानना होगा कि संपत्तियाँ कैसे बनाई जाती हैं, साथ ही यह भी जानना होगा कि संपत्तियों को कैसे खरीदा जाता है। औसत निवेशक आम तौर पर इन दोनों प्रक्रियाओं के फ़र्क के बारे में जागरूक नहीं होता है और वह निवेश की दोनों में से किसी भी प्रक्रिया में अच्छा नहीं होता है। औसत निवेशक के पास आम तौर पर कोई लिखित योजना भी नहीं होती है।”

आपके विचारों से लाखों (शायद करोड़ों) बनाना

इस पुस्तक के दूसरे भाग का ज्यादातर हिस्सा इस बारे में है कि लोग संपत्तियाँ कैसे बनाते हैं। अमीर डैडी ने मुझे यह प्रक्रिया सिखाने में घंटों लगाए थे कि कोई व्यक्ति कैसे विचार को व्यवसाय में बदल देता है, जो संपत्तियाँ उत्पन्न करता है, जो दूसरी संपत्तियों को खरीदती हैं। ऐसे ही एक सबक के दौरान अमीर डैडी ने कहा था, “कई लोगों के पास ऐसे विचार होते हैं जो उन्हें इतना अमीर बना सकते हैं जितना कि उन्होंने सपने में भी नहीं सोचा होगा। समस्या यह है कि अधिकतर लोगों को यह कभी नहीं सिखाया गया कि उनके विचारों के इर्द-गिर्द व्यावसायिक तंत्र कैसे बनाया जाए। इसी वजह से उनके कई विचार कभी साकार नहीं हो पाते या अपने दम पर खड़े नहीं हो पाते। अगर तुम उन 10 प्रतिशत में शामिल होना चाहते हो, जो 90 प्रतिशत पैसा कमाते हैं तो तुम्हें यह जानने की ज़रूरत होगी कि अपने सृजनात्मक विचारों के इर्द-गिर्द एक व्यावसायिक तंत्र कैसे बनाया जाए।” इस पुस्तक के दूसरे भाग का अधिकतर हिस्सा उस

बारे में है जिसे अमीर डैडी बी-आई त्रिकोण कहते थे। यही वह मानसिक तंत्र है जो आपके वित्तीय विचारों को जीवन दे सकता है। यह बी-आई त्रिकोण की शक्ति ही है जो विचार को लेकर संपत्ति में बदल देती है।

अमीर डैडी अक्सर कहते थे, “सबसे अमीर निवेशक सिफ़ यही नहीं जानते कि ऐसी संपत्तियाँ कैसे बनाई जाएँ, जो आगे चलकर दूसरी संपत्तियाँ ख़रीदें। उनके बहुत अमीर बनने का एक मुख्य कारण यह होता है कि वे अपने विचारों को करोड़ों और शायद अरबों डॉलर में भी बदलने का तरीका जानते हैं। हो सकता है कि औसत निवेशक के पास उत्कृष्ट विचार हों, लेकिन उनके पास अक्सर अपने विचारों को उन संपत्तियों में बदलने की योग्यताएँ नहीं होतीं, जो दूसरी संपत्तियाँ ख़रीदें।” इस पुस्तक का बाकी हिस्सा यही बताने के प्रति समर्पित है कि सामान्य लोग अपने विचारों को उन संपत्तियों में कैसे बदल सकते हैं, जो दूसरी संपत्तियाँ ख़रीदें।

“आप ऐसा नहीं कर सकते”

मैं अपने विचारों को संपत्तियों में कैसे बदलूँ, मुझे यह सिखाते समय अमीर डैडी अक्सर कहा करते थे, “जब तुम पहली बार अपने विचारों को व्यक्तिगत दौलत में बदलने जाओगे तो कई लोग कहेंगे, ‘आप ऐसा नहीं कर सकते।’ हमेशा याद रखना, तुम्हारे बड़े विचारों को कोई चीज उतना नहीं मारती है, जितना कि छोटे विचारों और सीमित कल्पनाओं वाले लोग।

अमीर डैडी ने मुझे दो कारण दिए थे, जिस वजह से लोगों में यह कहने की प्रवृत्ति होती है, “आप ऐसा नहीं कर सकते।”

1. “आप ऐसा नहीं कर सकते” (भले ही आप वह कर रहे हों, जो वे कहते हैं कि आप नहीं कर सकते), ऐसा वे इसलिए नहीं कहते, क्योंकि आप उस काम को नहीं कर सकते, बल्कि इसलिए कहते हैं, क्योंकि वे उसे नहीं कर सकते।
2. वे “आप ऐसा नहीं कर सकते” इसलिए कहते हैं, क्योंकि आप जो कर रहे हैं, वे उसे समझ नहीं पाते।

अमीर डैडी ने स्पष्ट किया था कि बहुत सा पैसा बनाने की प्रक्रिया शारीरिक कम, मानसिक ज्यादा है।

आइंस्टाइन का एक कथन अमीर डैडी को बड़ा पसंद था, “महान आत्माओं ने हमेशा औसत दिमागों के जबर्दस्त विरोध का सामना किया है।” आइंस्टाइन के कथन पर टिप्पणी करते हुए अमीर डैडी ने कहा था, “हम सभी के पास एक महान आत्मा भी है और एक औसत दिमाग भी है। अपने विचारों को मिलियन या बिलियन डॉलर की संपत्ति में बदलने में एक बड़ी चुनौती अक्सर यही होती है कि हमारी खुद की महान आत्मा और हमारे खुद के अक्सर-औसत दिमाग के बीच में युद्ध होने लगता है।”

जब मैं बी-आई ट्रिकोण को समझाता हूँ, जो कारोबारी विचारों को जीवन देने वाला व्यावसायिक तंत्र है और जिसे पुस्तक के इस खंड में स्पष्ट किया गया है, तो कुछ लोग इस बात पर बौखला जाते हैं कि बी-आई ट्रिकोण के कारण होने के लिए कितने सारे ज्ञान की जरूरत होती है। ऐसा होने पर मैं उन्हें अक्सर उनकी महान आत्मा और औसत दिमाग के बीच के संघर्ष की याद दिलाता हूँ। जब भी किसी व्यक्ति का औसत दिमाग उसकी महान आत्मा का विरोध करने लगता है, तो मैं उसे हमेशा वह बात याद दिलाता हूँ, जो मेरे अमीर डैडी ने मुझसे कही थी। उन्होंने कहा था, “महान विचारों वाले लोग बहुत से होते हैं, लेकिन ढेर सारे पैसे वाले लोग बहुत कम होते हैं। 90/10 के नियम के सही साबित होने का एक कारण यह है कि अमीर बनने के लिए किसी महान विचार की जरूरत नहीं होती; अमीर बनने के लिए तो विचार के पीछे एक महान इंसान की जरूरत होती है। यदि आप अपने विचारों को दौलत में बदलना चाहते हैं तो आपमें प्रबल जीवट और प्रबल विश्वास होना चाहिए। भले ही आप उस प्रक्रिया को समझते हों, जिससे आपके विचार करोड़ों यहाँ तक कि अरबों डॉलर में बदल सकते हैं, लेकिन हमेशा याद रखें कि महान विचार सिर्फ तभी महान दौलत में बदल सकते हैं, यदि विचार के पीछे वाला व्यक्ति भी महान बनने का इच्छुक हो। प्रगति करना प्रायः मुश्किल होता है, जब आपके आस-पास का हर व्यक्ति कह रहा हो, “आप यह नहीं कर सकते।” अपने आस-पास के लोगों की शंका से मुकाबला करने के लिए आपका जीवट बहुत प्रबल होना चाहिए। लेकिन आपके जीवट को और भी शक्तिशाली तब होना चाहिए, जब आप ही वह व्यक्ति हों, जो खुद से कह रहे हों, “आप यह नहीं कर सकते।” इसका यह मतलब नहीं है कि

आपको अंधेरों की तरह नाक की सीध में चलते रहना चाहिए और अपने मित्रों या खुद की अच्छी-बुरी राय नहीं सुननी चाहिए। उनके विचारों और राय सुनें उनका इस्तेमाल भी करें, लेकिन तभी जब उनके विचार आपके विचारों से बेहतर हों। लेकिन इस पल, मैं आपसे सिर्फ़ विचारों या सलाह के बारे में ही बात नहीं कर रहा हूँ।

मैं आपसे जिस बारे में बात कर रहा हूँ, वह सिर्फ़ विचारों से अधिक है। मैं आपसे आपके जीवट और आगे बढ़ने की इच्छा के बारे में बात कर रहा हूँ, भले ही आप शंका से भरे हों और भले ही आप अच्छे विचारों से दूर हों। कोई भी आपको यह नहीं बता सकता कि आप अपने जीवन में क्या कर सकते हैं या क्या नहीं कर सकते। यह सिर्फ़ आप ही तय कर सकते हैं। आपकी महानता अक्सर राह के अंत में पाई जाती है। और जब बात विचारों को पैसे में बदलने की आती है तो कई मौकों पर आप राह के अंत में पहुँच जाते हैं। राह का अंत वह जगह है, जब आपके विचार ख़त्म हो जाते हैं, पैसा ख़त्म हो जाता है और आपका मन शंका से भर जाता है। अगर आप अपने भीतर आगे चलने का जीवट जगा सकते हैं तो आपको यह पता चल जाएगा कि अपने विचारों को महान संपत्तियों में बदलने के लिए दरअसल किस चीज़ की ज़रूरत होती है। किसी विचार को भारी दौलत में बदलना मानव मस्तिष्क का कम, मानव जीवट का मामला अधिक है। हर राह के अंत में उद्यमी को उसका ज़ज्बा ही बचाता है। अपने उद्यमी ज़ज्बे को खोजना और उसे शक्तिशाली बनाना उस विचार या व्यवसाय से अधिक महत्वपूर्ण है। जिसे आप विकसित कर रहे हैं। एक बार जब आप अपने उद्यमी ज़ज्बे को शक्तिशाली बना लेते हैं, तो आप हमेशा बहुत सामान्य विचारों को असाधारण दौलत में बदलने में समर्थ होंगे। हमेशा याद रखें संसार महान विचारों वाले लोगों से भरा हुआ है, लेकिन इसमें महान दौलत वाले बहुत कम लोग हैं।

इस पुस्तक का बचा हुआ हिस्सा आपके उद्यमी ज़ज्बे को खोजने के प्रति समर्पित है। यह साधारण विचारों को असाधारण दौलत में बदलने की आपकी योग्यता विकसित करने के प्रति भी समर्पित है। दूसरा चरण आपको अमीर डैडी के विभिन्न प्रकार के निवेशकों की जानकारी देता है और आपको वह मार्ग चुनने अनुमति देता है, जो आपके लिए सर्वश्रेष्ठ हो। तीसरा चरण अमीर डैडी के बी-आई ट्रिकोण का विश्लेषण करता है और

बताता है कि यह आपको एक ऐसा तंत्र कैसे प्रदान कर सकता है, जो आपके विचार को संपत्ति में बदल दे।

चौथा चरण परिष्कृत निवेशकों के दिमाग के भीतर पहुँचता है और यह जानकारी देता है कि वे निवेशों का विश्लेषण कैसे करते हैं। यह सर्वश्रेष्ठ निवेशकों के मार्ग का अवलोकन भी करता है, जो अपने विचार और बी-आई ट्रिकोण को दौलत में बदल देते हैं। अंतिम यानी पाँचवें चरण में समाज को लौटाने का महत्व बताया गया है।

निवेशकों की श्रेणियाँ

यह पुस्तक एक शैक्षणिक कहानी है, जिसमें अमीर डैडी तब मेरा मार्गदर्शन कर रहे थे, जब मेरे पास कोई पैसा नहीं था, मरीन कॉर्प से निकलने के बाद कोई नौकरी नहीं थी और मैं सर्वश्रेष्ठ निवेशक बनने के मार्ग पर चल पड़ा था- एक ऐसा व्यक्ति जो ख़रीदने वाला शेयरधारक बनने के बजाय बेचने वाला शेयरधारक बनता है, एक ऐसा व्यक्ति जो निवेश के बाहर रहने के बजाय निवेश के अंदर रहता है। जिन अन्य निवेश वाहनों में अमीर लोग निवेश करते हैं और गरीब तथा मध्य वर्गीय लोग निवेश नहीं करते, उनमें शेयर के आईपीओ, प्राइवेट प्लेसमेंट और कंपनियों की अन्य सिक्योरिटी शामिल हैं। चाहे आप किसी निवेश के भीतर हों या बाहर, शेयरों के नियमन की बुनियादी बातों को समझना महत्वपूर्ण है।

रिच डैड पुअर डैड पढ़कर आप वित्तीय साक्षरता के बारे में सीख चुके हैं, जो हर सफल निवेशक के लिए अनिवार्य है। कैशफ्लो क्वाड्रेट पढ़कर आप चार अलग-अलग क्वाड्रेटों के बारे में जान चुके हैं और उन तरीकों के बारे में भी, जिनसे लोग पैसे बनाते हैं, साथ ही यह भी कि अलग-अलग कर कानून किस तरह अलग-अलग क्वाड्रेटों पर असर डालते हैं। पहली दो पुस्तकें पढ़कर और संभवतः हमारे कैशफ्लो गेम को खेलकर आप पहले ही निवेश की इतनी बुनियादी बातें जानते हैं, जितने कि सक्रियता से निवेश करने वाले कई लोग भी नहीं जानते हैं।

एक बार जब आप निवेश की बुनियादी बातों को समझ लेते हैं, तो आप अमीर डैडी की निवेशकों की श्रेणियों को ज्यादा अच्छी तरह समझ सकते हैं। आप उन दस निवेशक नियंत्रणों को भी ज्यादा अच्छी तरह समझ सकते हैं जो उनके हिसाब से सभी निवेशकों के लिए महत्वपूर्ण थे।

निवेशक के दस नियंत्रण

निवेशक के दस नियंत्रण इन चीज़ों पर होते हैं:

1. स्वयं पर नियंत्रण
2. आय/व्यय अनुपात और संपत्ति/दायित्व अनुपात पर नियंत्रण
3. निवेश के प्रबंधन पर नियंत्रण
4. करों पर नियंत्रण
5. कब खरीदते हैं और कब बेचते हैं, उस पर नियंत्रण
6. दलाली के सौदों पर नियंत्रण
7. ई-टी-सी (संस्थागत तंत्र, समय, चरित्र) पर नियंत्रण
8. अनुबंध की नियमों एवं शर्तों पर नियंत्रण
9. जानकारी तक पहुँच पर नियंत्रण
10. इसे वापस लौटाने, परोपकार और दौलत के पुनर्वितरण पर नियंत्रण।

अमीर डैडी अक्सर कहते थे “निवेश करना खतरनाक नहीं है। नियंत्रण में न रहना खतरनाक है।” कई लोग निवेश को खतरनाक इसलिए मानते हैं, क्योंकि उनका इन दस निवेशक नियंत्रणों में से किसी एक या इससे अधिक पर नियंत्रण नहीं होता है। यह पुस्तक इन सभी नियंत्रणों के बारे में विस्तार से नहीं बताएगी। बहरहाल, इसे पढ़ते समय आपको कुछ ज्ञान मिल सकता है कि आप निवेशक के रूप में अधिक नियंत्रण कैसे हासिल कर सकते हैं, खास तौर पर नंबर 7 पर - संस्थागत तत्व, समय और विशेषताओं पर नियंत्रण। यहाँ पर कई निवेशकों में नियंत्रण का अभाव होता है, उन्हें अधिक नियंत्रण की ज़रूरत होती है या उनमें निवेश की कोई बुनियादी समझ ही नहीं होती है।

इस पुस्तक का पहला चरण सबसे महत्वपूर्ण निवेशक नियंत्रण को समर्पित है: स्वयं पर नियंत्रण। यदि आप मानसिक रूप से सफल निवेशक बनने के लिए तैयार और समर्पित नहीं हैं तो बेहतर यही रहेगा कि आप अपना पैसा किसी पेशेवर निवेशक के हवाले कर दें, जिसे निवेश चुनने में आपकी मदद करने का प्रशिक्षण दिया गया है।

मैं पूरी तरह तैयार था

मेरी वित्तीय शिक्षा के इस बिंदु पर अमीर डैडी जानते थे कि मैंने यह विकल्प चुन लिया था:

मैं निवेशक बनने के लिए मानसिक रूप से तैयार था।

मैं बहुत सफल निवेशक बनना चाहता था।

मैं जानता था कि मैं मानसिक रूप से तैयार था और अमीर बनना चाहता था। बहरहाल अमीर डैडी ने अब मुझसे पूछा, "तुम किस प्रकार के निवेशक बनना चाहते हो?"

मेरा जवाब था, "अमीर निवेशक।" इस पर अमीर डैडी ने एक बार फिर अपना पीला पैड निकाला और उस पर निवेशकों की निम्न श्रेणियाँ लिख दीं:

1. मान्यता-प्राप्त निवेशक (The accredited investor)

2. योग्यता-प्राप्त निवेशक (The qualified investor)

3. परिष्कृत निवेशक (The sophisticated investor)

4. अंदरुनी निवेशक (The inside investor)

5. सर्वश्रेष्ठ निवेशक (The ultimate investor)

मैंने पूछा "इनमें फ़र्क क्या है?"

अमीर डैडी ने हर प्रकार के निवेशक के सामने वर्णन भी लिख दिया:

1. मान्यता-प्राप्त निवेशक बहुत सारा पैसा कमाता है और/या उसकी नेटवर्थ काफ़ी होती है।

2. योग्यता-प्राप्त निवेशक आधारभूत और तकनीकी निवेश का जानकार होता है।

3. परिष्कृत निवेशक निवेशक और कानून का ज्ञाता होता है।

4. अंदरुनी निवेशक निवेश उत्पन्न करता है।

5. सर्वश्रेष्ठ निवेशक बेचने वाला शेयरधारक बन जाता है।

जब मैंने मान्यता-प्राप्त निवेशक की परिभाषा पढ़ी, तो मैं बुरी तरह असहाय महसूस करने लगा। मेरे पास न तो पैसा था, न ही नौकरी।

अमीर डैडी ने मेरी प्रतिक्रिया देखकर पीला पैड फिर से उठाया और “अंदरुनी निवेशक” पर गोला लगा दिया।

अंदरुनी निवेशक के रूप में शुरुआत करो

“तुम यहाँ से शुरू करोगे, रॉबर्ट,” अमीर डैडी ने “अंदरुनी निवेशक” की ओर संकेत करते हुए कहा।

“भले ही तुम्हारे पास बहुत कम पैसा और बहुत कम अनुभव हो, लेकिन निवेश के अंदरुनी स्तर से शुरू करना संभव है,” अमीर डैडी ने आगे कहा। “तुम्हें छोटी शुरुआत करने और सीखते रहने की ज़रूरत है। पैसे बनाने के लिए पैसे की ज़रूरत नहीं होती।”

इस बिंदु पर उन्होंने पीले पैड पर अपने तीन ई लिख दिए:

1. शिक्षा (education)

2. अनुभव (experience)

3. अत्यधिक पैसा (excess cash)

“एक बार जब तुम्हारे पास तीनों ई आ जाते हैं, तो तुम सफल निवेशक बन जाओगे,” अमीर डैडी ने कहा। “तुमने अपनी वित्तीय शिक्षा के साथ अच्छा काम किया है लेकिन अब तुम्हें अनुभव की ज़रूरत है। जब तुम्हारे पास सही अनुभव और अच्छी वित्तीय साक्षरता का तालमेल आ जाएगा, तो अत्यधिक पैसा अपने आप आएगा।”

“लेकिन आपने अंदरुनी निवेशक को चौथे स्थान पर रखा है। मैं अंदरुनी निवेशक के रूप में शुरुआत कैसे कर सकता हूँ?” मैंने कहा और मैं बुरी तरह चकराया हुआ था।

अमीर डैडी अंदरुनी निवेशक के रूप में मेरी शुरुआत इसलिए कराना चाहते थे, क्योंकि वे चाहते थे मैं ऐसी संपत्तियाँ बनाऊँ, जो अंततः दूसरी संपत्तियों को खरीदें।

व्यवसाय बनाकर शुरुआत करो

“मैं तुम्हें सफल व्यवसाय बनाने की बुनियादी बातें सिखाने जा रहा हूँ।” अमीर डैडी ने आगे कहा। “अगर तुम एक सफल बी-क्वार्ड्रेंट कारोबार खड़ा करना सीख लेते हो, तो तुम्हारा व्यवसाय काफ़ी पैसा उत्पन्न करेगा। फिर तुमने सफल बी बनने के लिए जो योग्यताएँ सीखी हैं, उनका इस्तेमाल तुम आई के रूप में कर सकते हो और निवेशों का अच्छी तरह विश्लेषण कर सकते हो।”

“यह एक तरह से पिछले दरवाजे से अंदर आने जैसा है है ना?” मैंने पूछा।

“देखो मैं तो यह कहूँगा कि यह जीवन में कभी-कभार मिलने वाला अवसर है।” अमीर डैडी ने जवाब दिया। “एक बार जब तुम अपना पहला मिलियन बनाना सीख लेते हो, तो अगले दस मिलियन आसान हो जाते हैं।”

“ठीक है, तो मैं शुरू कैसे करूँ?” मैंने अधीरता से पूछा।

अमीर डैडी ने जवाब दिया, “सबसे पहले तो मुझे तुम्हें निवेशकों की अलग-अलग श्रेणियों के बारे में बताना होगा, ताकि तुम यह समझ सकीं कि मैं कह क्या रहा हूँ।”

संक्षिप्त विवरण - आपको बुनाव करना होता है

रिच डैडीस गाइड टु इन्वेस्टिंग के इस चरण में मैं निवेशकों की हर श्रेणी का वर्णन करता हूँ। आगे के छोटे-छोटे अध्याय हर श्रेणी के फ़र्क (लाभ और हानि) की व्याख्या करते हैं, क्योंकि हो सकता है कि मेरा चुना गया मार्ग आपके लिए सही न हो।

मान्यता-प्राप्त निवेशक

मान्यता-प्राप्त निवेशक वह होता है, जिसकी ऊँची आमदानी या ऊँची नेट वर्थ होती है। मैं यह बात अच्छी तरह जानता था कि मैं मान्यता-प्राप्त निवेशक बनने लायक अमीर नहीं था।

जो दीर्घकालीन निवेशक सुरक्षित और आरामदेह बनने के लिए निवेश का चुनाव करता है वह मान्यता-प्राप्त निवेशक के रूप में बहुत अच्छी तरह पात्र हो सकता है। ई और एस क्वाड्रेंट के कई लोग अपनी वित्तीय स्थिति से बहुत संतुष्ट होते हैं। उन्होंने आई क्वाड्रेंट के माध्यम से अपने वित्तीय भविष्य की व्यवस्था की जरूरत को जल्द ही पहचान लिया था। इसीलिए उन्होंने ई या एस के रूप में कमाई आमदनी से निवेश करने की एक योजना बनाई थी। उनकी वित्तीय योजनाएँ, चाहे वे सुरक्षित बनने की हों या आरामदेह बनने की, पूरी हो चुकी हैं।

कैशफ्लॉ क्वाड्रेंट में हमने वित्तीय सुरक्षा बनाने की इस "दो पैरों वाली" नीति पर बातचीत की थी। मैं इन लोगों की प्रशंसा करता हूँ, जो उनमें एक वित्तीय योजना बनाने और अपने वित्तीय भविष्य का ध्यान रखने की दूरदर्शिता और अनुशासन था। जो मार्ग मैंने चुना था, वह उन्हें या तो एक असंभव लक्ष्य लगेगा या बहुत मेहनत भरा नजर आएगा।

कई बहुत ऊँची तनख्वाह वाले ई और एस हैं, जो अपनी आमदनी के आधार पर ही मान्यता-प्राप्त निवेशक बनने के लिए पात्र होते हैं।

अगर आप मान्यता-प्राप्त निवेशक के रूप में पात्र बनते हैं, तो आपको ऐसे निवेश करने का अवसर मिलेगा, जो अधिकतर लोगों को नहीं मिलता है। बहरहाल, सफल निवेश चुनने के लिए आपको फिर भी वित्तीय शिक्षा की जरूरत होगी। अगर आप अपनी वित्तीय शिक्षा में समय का निवेश न करने का विकल्प चुनते हैं, तो आपको अपना पैसा योग्य वित्तीय सलाहकारों के हवाले कर देना चाहिए, जो आपके निवेश निर्णयों में आपकी मदद करें।

आँकड़े बताते हैं कि अमेरिका में 3 प्रतिशत से भी कम लोग मान्यता-प्राप्त निवेशक की पात्रताओं को पूरा कर पाते हैं। यदि यह आँकड़ा सही है, तो इससे भी बहुत कम लोग हैं, जो निवेशकों के आगे आने वाले स्तरों की शर्तें पूरी करते हैं। इसका मतलब है कि कई अपात्र निवेशक ऊँचे जोखिम और अटकलबाजी के निवेशों में निवेश कर रहे हैं जिनमें उन्हें निवेश नहीं करना चाहिए।

एक बार फिर बता दूँ मान्यता-प्राप्त निवेशक की एसईसी की परिभाषा यह है:

1. किसी व्यक्ति की 2 लाख डॉलर या इससे अधिक की वार्षिक आय
2. दंपति के लिए 3 लाख डॉलर या इससे अधिक की वार्षिक आय,
- या
3. 1 मिलियन डॉलर की नेट वर्थ।

बहुत कम लोग मान्यता-प्राप्त निवेशक बनने के पात्र हैं, यह जानने के बाद मुझे एहसास हुआ कि पैसे के लिए कड़ी मेहनत करना अमीरों के निवेशों में निवेश करने लायक बनने का बहुत मुश्किल तरीका है। जब मैं 2 लाख डॉलर की न्यूनतम आमदनी के बारे में सोचता हूँ तो मुझे एहसास होता है कि मेरे डैडी जिन्हें मैं अपना रारीब डैडी कहता हूँ, कभी पात्र होने के करीब भी नहीं आ पाते, चाहे वे कितनी ही कड़ी मेहनत कर लेते और चाहे उनकी सरकारी नौकरी में उन्हें कितनी ही वेतन वृद्धियाँ मिल जातीं।

अगर आपने कैशल्लो 101 गेम खेला है तो आपने गौर किया होगा कि उस खेल में तीव्र मार्ग है जहाँ मान्यता-प्राप्त निवेशक न्यूनतम शर्तों को पूरा करते हैं। तकनीकी दृष्टि से कहा जाए तो अमेरिका के 3 प्रतिशत से भी कम लोग उस खेल के तीव्र मार्ग के निवेशों में निवेश करने की शर्तें पूरी करते हैं। इसका अर्थ है कि 97 प्रतिशत से अधिक जनसंख्या भेड़-चाल वाले मार्ग में निवेश करती है।

योग्यता-प्राप्त निवेशक

योग्यता-प्राप्त निवेशक समझता है कि सार्वजनिक रूप से खरीदने-बिकने वाले शेयरों का विश्लेषण कैसे किया जाए। इस निवेशक को “अंदरुनी निवेशक” के विपरीत “बाहरी निवेशक” माना जाएगा। आम तौर पर योग्यता-प्राप्त निवेशकों में स्टॉक ट्रेडर और विश्लेषक शामिल होते हैं।

परिष्कृत निवेशक

परिष्कृत निवेशक के पास आम तौर पर अमीर डैडी के तीनों ई होते हैं। इसके अलावा, परिष्कृत निवेशक निवेश के संसार को समझता भी है। वह आमदनी को अधिकतम करने और निहित पूँजी की रक्षा करने के लिए टैक्स, कॉपोरेट और सिक्यूरिटीज क्रानूनों का उपयोग करता है।

अगर आप सफल निवेशक बनना चाहते हैं, लेकिन इसके लिए अपना खुद का व्यवसाय नहीं बनाना चाहते, तो आपका लक्ष्य यही होना चाहिए कि आप परिष्कृत निवेशक बन जाएँ।

परिष्कृत निवेशक से बाद वाले निवेशक जानते हैं कि सिक्के के दो पहलू होते हैं। वे जानते हैं कि सिक्के के एक हिस्से में संसार श्रेत-श्याम होता है। वे यह भी जानते हैं कि सिक्के का दूसरा हिस्सा भी है, जहाँ संसार भूरे रंग के भिन्न-भिन्न सूक्ष्म अंतरों से भरा है। यह एक ऐसा संसार है, जहाँ आप निश्चित रूप से चीज़े अपने दम पर नहीं करना चाहते। सिक्के के श्रेत-श्याम हिस्से में कुछ निवेशक अपने दम पर निवेश कर सकते हैं। सिक्के के भूरे हिस्से में निवेशक को अपनी टीम के साथ दाखिल होना पड़ता है।

अंदरूनी निवेशक

सफल व्यवसाय बनाना अंदरूनी निवेशक का लक्ष्य होता है। यह व्यवसाय किराए की अचल संपत्ति का प्लॉट, या मल्टीमिलियन डॉलर का रीटेल व्यवसाय कुछ भी हो सकता है।

सफल बी जानता है कि संपत्तियाँ कैसे बनाई और उत्पन्न की जाती हैं। अमीर डैडी ने यह भी कहा था, “अमीर लोग पैसे का आविष्कार करते हैं। जब आप अपना पहला मिलियन बनाना सीख लेते हैं, तो अगले दस मिलियन आसान हो जाएँगे।”

सफल बी बाहर से निवेश करने के लिए कंपनियों का विश्लेषण करने की आवश्यक योग्यताएँ भी सीखेगा। इसलिए सफल अंदरूनी निवेशक सफल परिष्कृत निवेशक बनना सीख सकता है।

सर्वश्रेष्ठ निवेशक

बेचने वाला शेयरधारक बनना ही सर्वश्रेष्ठ निवेशक का लक्ष्य होता है। सर्वश्रेष्ठ निवेशक एक सफल व्यवसाय का स्वामी होता है, जिसमें वह जनता को स्वामित्व बेचता है। इसलिए उसे बेचने वाला शेयरधारक कहा गया है।

आप किस तरह के निवेशक हैं।

अगले कुछ अध्याय हर प्रकार के निवेशक के बारे में थोड़े ज्यादा विस्तार से बताएँगे। जब आप हर प्रकार के निवेशक का वर्णन पढ़ लेंगे, तो आप निवेश के अपने खुद के लक्ष्य चुनने के लिए बेहतर तैयार होंगे।

मान्यता-प्राप्त निवेशक

मान्यता-प्राप्त निवेशक कौन होता है?

अधिकतर विकसित देशों में बुरे और खतरनाक निवेशों से आम आदमी की रक्षा के लिए कानून बने हुए हैं। समस्या यह है कि यही कानून आम आदमी को कुछ बहुत अच्छे निवेशों से भी दूर रख सकते हैं।

अमेरिका में 1933 का सिक्यूरिटीज ऐक्ट है 1934 का सिक्यूरिटीज ऐक्ट है, इन कानूनों के तहत एसईसी के नियम हैं और द सिक्यूरिटीज एंड एक्सचेंज कमीशन (एसईसी) है। ये कानून और नियम इसलिए बनाए गए थे, ताकि शेयरों की खरीद-फरोख्त में रालतबयानी, छल-कपट और अन्य धोखों से जनता की रक्षा की जा सके। ये कुछ निवेशों को मान्यता-प्राप्त और परिष्कृत निवेशकों तक ही सीमित रखते हैं। यही नहीं, ऐसे निवेशों के विस्तृत खुलासे या विवरण भी अपेक्षित होते हैं। इन नियमों के पालन हेतु एसईसी को प्रहरी बनाया गया है।

सिक्यूरिटी संबंधी सौदों पर प्रहरी की भूमिका निभाते हुए एसईसी ने मान्यता-प्राप्त निवेशक उस व्यक्ति को माना है, जिसने विगत दो वर्षों में से प्रत्येक में कम से कम 2 लाख डॉलर व्यक्तिगत रूप से कमाए हों (दंपति के लिए 3 लाख डॉलर) और जो वर्तमान वर्ष में भी इतनी ही राशि कमाने की उम्मीद करता है। इसके अलावा, यदि व्यक्ति या दंपति के पास कम से कम 1 मिलियन डॉलर की नेट वर्थ है तब भी वे मान्यता-प्राप्त निवेशक कहे जा सकते हैं।

अमीर डैडी ने कहा था "मान्यता-प्राप्त निवेशक सिर्फ वह व्यक्ति होता है जो औसत व्यक्ति से काफी अधिक पैसे कमाता है। इसका आवश्यक रूप से यह मतलब नहीं है कि वह व्यक्ति अमीर है या निवेश के बारे में कुछ जानता है।"

इस नियम के साथ समस्या यह है कि 3 प्रतिशत से भी कम अमेरिकी मान्यता-प्राप्त निवेशक बनने की पात्रता रखते हैं और एसईसी द्वारा विनियमित निजी शेयर-आवंटन में निवेश कर सकते हैं। बाकी के 97 प्रतिशत लोगों को इन निवेशों में निवेश करने की अनुमति इसलिए नहीं होती, क्योंकि वे मान्यता-प्राप्त निवेशक नहीं होते।

मुझे याद है, टेक्सस इंस्ट्रमेंट्स के सार्वजनिक होने से पहले अमीर डैडी को उसमें निवेश करने का अवसर दिया गया था। कंपनी का अध्ययन करने और विश्लेषण करने का समय न होने के कारण अमीर डैडी ने उस अवसर को ठुकरा दिया था। यह एक ऐसा निर्णय था, जिस पर उन्हें बरसों तक अफसोस रहा। लेकिन उन्होंने आईपीओ आने से पहले दूसरी कंपनियों में निवेश करने के अवसर नहीं ठुकराए। इन निवेशों से वे और भी दौलतमंद बने, ऐसे निवेश जो आम जनता के लिए उपलब्ध नहीं थे। अमीर डैडी मान्यता-प्राप्त निवेशक के रूप में पात्र थे।

आईपीओ से पूर्व प्राइवेट प्लेसमेंट में जब मैंने उनके साथ निवेश करने के बारे में पूछा था, तो अमीर डैडी ने कहा था कि मैं इतना अमीर या बुद्धिमान नहीं हूँ कि उनके साथ निवेश कर सकूँ। मुझे अब भी याद है, उन्होंने कहा था, “तब तक इंतजार करो, जब तक कि तुम अमीर न बन जाओ। फिर सबसे अच्छे निवेश सबसे पहले तुम्हारे पास आएँगे। अमीर हमेशा सबसे अच्छे निवेशों में सबसे पहले छाँटते हैं। इसके अलावा, अमीर लोग बहुत कम भाव पर और बहुत बड़ी तादाद में शेयर खरीद सकते हैं। यह भी एक कारण है कि अमीर लोग क्यों ज्यादा अमीर बनते हैं।

मेरे अमीर डैडी एसईसी को सही मानते थे। वे सोचते थे कि इस प्रकार के निवेशों के जोखिम से आम निवेशकों की रक्षा करना एक समझदारी भरा विचार था हालाँकि वे खुद मान्यता-प्राप्त के रूप में निवेश करके बहुत-सा पैसा कमाते थे।

बहरहाल, अमीर डैडी ने मुझे चेतावनी दी थी “भले ही तुम मान्यता-प्राप्त निवेशक हो, लेकिन फिर भी हो सकता है कि तुम्हें सबसे अच्छे निवेशों में निवेश करने का अवसर न मिले। ऐसा करने के लिए एक बिलकुल ही अलग प्रकार के निवेशक की जरूरत होती है, जिसके पास सही ज्ञान हो और नए निवेश अवसरों की जानकारी तक पहुँच हो।”

मान्यता-प्राप्त निवेशक के निवेशक नियंत्रण

कोई नहीं

अमीर डैडी का मानना था कि यदि वित्तीय शिक्षा नहीं है तो मान्यता-प्राप्त निवेशक के पास दस निवेशक नियंत्रणों में से एक भी नहीं होता। हो सकता है कि मान्यता-प्राप्त निवेशक के पास बहुत सा पैसा हो, लेकिन आम तौर पर वह यह नहीं जानता है कि उसका क्या किया जाए।

मान्यता-प्राप्त निवेशक के पास मौजूद तीन ई

अत्यधिक पैसा (शायद)

अमीर डैडी ने समझाया कि हालाँकि आप पैसे की बदौलत मान्यता-प्राप्त निवेशक के रूप में पात्र हो सकते हैं, लेकिन योग्यता-प्राप्त, परिष्कृत अंदरुनी या सर्वश्रेष्ठ निवेशक के स्तर पर ऊपर पहुँचने के लिए आपको शिक्षा और अनुभव की जरूरत होती है। वास्तव में, उनकी जान-पहचान के कई मान्यता-प्राप्त निवेशकों के पास दरअसल अत्यधिक पैसा नहीं था। वे आमदनी की शर्तों को तो पूरा करते थे, लेकिन यह नहीं जानते थे कि अपने पैसे का ज्यादा अच्छी तरह प्रबंधन कैसे किया जाए।

मान्यता-प्राप्त निवेशक पर अधिक विचार

लागभग हर व्यक्ति “सार्वजनिक कंपनियों” (जो शेयर बाजार में सूचीबद्ध होती हैं) के शेयर खरीदने-बेचने के लिए ब्रोकरेज अकाउंट खोल सकता है। किसी सार्वजनिक कंपनी का शेयर आम तौर पर किसी एक्सचेंज के माध्यम से जनता द्वारा स्वतंत्रता से खरीदा-बेचा जाता है। शेयर बाजार सचमुच स्वतंत्र बाजार होता है। शासन या बाहरी हस्तक्षेप के बिना लोग खुद यह निर्णय ले सकते हैं कि किसी शेयर का कौन-सा भाव सही या ग़लत है। वे इसे खरीदने का निर्णय ले सकते हैं और इस तरह कंपनी में स्वामित्व का हिस्सा खरीद सकते हैं।

शेयरों से सच्ची दौलत कमाने का एक तरीका है किसी कंपनी द्वारा जारी शेयर के आईपीओ में हिस्सेदारी खरीदना। आम तौर पर कंपनी के संस्थापक और शुराआती निवेशकों के पास पहले से ही बहुत सारे शेयर रहते हैं। अतिरिक्त पूँजी को आकर्षित करने के लिए कंपनी आईपीओ

जारी कर सकती है। तब सिक्यूरिटीज एंड एक्सचेंज कमीशन (एसईसी) का प्रवेश होता है और यह ग़लतबयानी से निवेशक की रक्षा करने और धोखाधड़ी रोकने के लिए विस्तृत सार्वजनिकीकरण तथा खुलासे की शर्तों को पूरा करने को कहती है। बहरहाल, इसका यह मतलब नहीं है कि एसईसी खराब आईपीओ को जारी नहीं होने देगी। आईपीओ पूरी तरह कानूनी हो सकता है, लेकिन इसके बावजूद यह खराब निवेश या पूरी तरह दायित्व (जिसका मतलब है कि इसका मूल्य कम हो जाएगा) हो सकता है।

1933 का द सिक्यूरिटीज ऐक्ट और 1934 का द सिक्यूरिटीज एक्सचेंज ऐक्ट इस प्रकार के निवेश के नियमन के लिए अपनाए गए। इनका उद्देश्य यह था कि धोखे वाले या ज्यादा जोखिम वाले निवेशकों तथा दलाल के कुप्रबंधन से निवेशक की रक्षा की जाए। एसईसी को इसलिए बनाया गया, ताकि यह शेयरों के जारी होने की प्रक्रिया तथा पूरे शेयर उद्योग पर पूरी निगाह रखे।

शेयर जारी करने के नियम सार्वजनिक आवंटन तथा शेयर के कुछ निजी आवंटनों पर लागू होते हैं। इन नियमों से कुछ चीजें मुक्त भी हैं, जिन पर हमने बात नहीं की है। हाल-फ़िलहाल तो मान्यता-प्राप्त निवेशक की परिभाषा समझना महत्वपूर्ण है। मान्यता-प्राप्त निवेशक कुछ प्रकार के ऐसे शेयरों में निवेश कर सकता है, जिनमें गैर-मान्यता-प्राप्त, सामान्य निवेशक निवेश नहीं कर सकता, क्योंकि यह माना जाता है कि मान्यता-प्राप्त निवेशक सामान्य निवेशक की तुलना में अधिक आर्थिक जोखिम झेल सकता है।

मान्यता-प्राप्त निवेशक होने के लिए आमदनी या नेट वर्थ संबंधी व्यक्ति या दंपति की शर्तों पर हम पहले ही बात कर चुके हैं। शेयर जारी करने वाली कंपनी का संचालक, एजिक्यूटिव या जनरल पार्टनर भी मान्यता-प्राप्त निवेशक माना जाएगा, भले ही वह आमदनी या नेट वर्थ की शर्तों को पूरा न करता हो। जब हम अंदरुनी निवेशक के बारे में बात करेंगे तो यह एक बहुत महत्वपूर्ण फ़र्क बन जाएगा। वास्तव में, यही वह मार्ग है, जिसे अंदरुनी और सर्वश्रेष्ठ निवेशक प्रायः चुनते हैं।

योग्यता-प्राप्त निवेशक

अ

मीर डैडी ने योग्यता-प्राप्त निवेशक की परिभाषा देते हुए कहा था कि इस निवेशक के पास पैसा और निवेश संबंधी ज्ञान होता है। योग्यता-प्राप्त निवेशक आम तौर पर वह मान्यता-प्राप्त निवेशक होता है, जिसने वित्तीय शिक्षा में भी निवेश किया है। मिसाल के तौर पर, जब शेयर बाजार की बात आती है, तो योग्यता-प्राप्त निवेशकों में अधिकतर पेशेवर स्टॉक ट्रेडर शामिल होंगे। उनकी शिक्षा के माध्यम से उन्होंने आधारभूत निवेश और तकनीकी निवेश के बीच के फ़र्क को जान और समझ लिया है।

1. आधारभूत निवेश

अमीर डैडी ने कहा था, "आधारभूत निवेशक जोखिम को कम कर लेता है, क्योंकि वह किसी कंपनी के वित्तीय विवरण देखकर मूल्य और प्रगति की खोज करता है।" निवेश के लिए अच्छा शेयर चुनने का सबसे महत्वपूर्ण पैमाना कंपनी की भावी आमदानी की क्षमता है। आधारभूत निवेशक किसी कंपनी में निवेश करने से पहले सावधानी से उसके फाइनैशियल स्टेटमेंट की समीक्षा करता है। आधारभूत निवेशक अर्थव्यवस्था के दृष्टिकोण और उस विशेष उद्योग के दृष्टिकोण पर भी विचार करता है, जिसमें कंपनी काम कर रही है। ब्याज दर की दिशा भी आधारभूत विश्लेषण में एक बहुत महत्वपूर्ण घटक होती है।

2. तकनीकी निवेश

अमीर डैडी ने कहा था, "एक अच्छी तरह प्रशिक्षित तकनीकी निवेशक बाजार की भावनाओं के हिसाब से निवेश करता है और भारी नुकसान से बचते हुए निवेश करता है। निवेश के लिए अच्छा शेयर चुनने का सबसे महत्वपूर्ण पैमाना कंपनी के शेयर की माँग और आपूर्ति है। तकनीकी निवेशक किसी कंपनी के शेयर के बिक्री भाव के चार्ट का अध्ययन करता है। क्या उन शेयरों की अपेक्षित माँग के आधार पर बिक्री के लिए आने वाले शेयरों की आपूर्ति पर्याप्त होगी?

तकनीकी निवेशक में शेयर के भाव और बाज़ार के मनोभाव के अनुरूप खरीदने की प्रवृत्ति होती है - जिस तरह कोई खरीदार सेल और डिस्काउंट में मिलने वाले सामान खरीदता है। वास्तव में, कई तकनीकी निवेशक मेरी डोरिस आंटी की तरह होते हैं। डोरिस आंटी अपनी सहेलियों के साथ सेल में खरीदारी करने जाती हैं और सामान इसलिए खरीद लेती हैं, क्योंकि वे सस्ते हैं, उनकी क्रीमत कम है या उनकी सहेलियाँ उन्हें खरीद रही हैं। फिर वे घर लौटकर हैरान होती हैं कि उन्होंने आखिर वह सामान क्यों खरीदा, वे उसे पहनकर देखती हैं और फिर सामान वापस करके रिफ़ंड लेने जाती हैं, ताकि उनके पास दोबारा खरीदारी करने के पैसे आ सकें।

तकनीकी निवेशक किसी शेयर के ऐतिहासिक चार्ट का अध्ययन करता है। सच्चे तकनीकी निवेशक को कंपनी के आंतरिक संचालन से कोई सरोकार नहीं होता, जैसा आधारभूत निवेशक को होता है। तकनीकी निवेशक को तो सिर्फ़ बाज़ार के मनोभाव और शेयर के भाव की ही परवाह होती है।

बहुत सारे लोग निवेश के विषय को खतरनाक मानते हैं, इसका एक कारण यह है कि अधिकतर लोग तकनीकी निवेशक के रूप में काम कर रहे हैं, लेकिन वे तकनीकी निवेशक और आधारभूत निवेशक के बीच के फ़र्क को नहीं समझते हैं। निवेश तकनीकी पहलू से खतरनाक दिखता है, क्योंकि शेयरों के भाव बाजार की भावनाओं के साथ घटते-बढ़ते रहते हैं। यहाँ कुछ चीज़ों के उदाहरण हैं, जो शेयर के भावों में उतार-चढ़ाव ला सकती हैं :

- एक दिन एक शेयर लोकप्रिय और खबरों में होता है। अगले दिन यह नहीं होता।
- कंपनी आपूर्ति और माँग को घटाती-बढ़ाती रहती है :
 - शेयर को विभाजित करके
 - अतिरिक्त शेयर आवंटन द्वारा अतिरिक्त शेयरों का सृजन करके या बायबैक करके शेयरों की संख्या घटाकर, या
 - संस्थागत खरीदार (जैसे म्यूचुअल फ़ंड या पेंशन फ़ंड) किसी कंपनी के शेयर इतनी भारी तादाद में खरीदता-बेचता है कि उसका बाज़ार पर असर पड़ता है।

औसत निवेशक को निवेश जोखिम भरा इसलिए लगाता है, क्योंकि उसमें आधारभूत निवेशक बनने की बुनियादी वित्तीय शिक्षा योग्यताओं का अभाव होता है और उसके पास पर्याप्त तकनीकी निवेशक योग्यताएँ भी नहीं होतीं। अगर लोग शेयरों की आपूर्ति वाले पहलू को बदलने के लिए कंपनी के संचालक मंडल में नहीं हैं, तो खुले बाज़ार में शेयर के भाव की माँग और आपूर्ति के उतार-चढ़ाव पर उनका कोई प्रबंधात्मक नियंत्रण नहीं होता। वे बाज़ार की भावनाओं की उथल-पुथल पर आश्रित रहते हैं।

कई बार आधारभूत निवेशक बेहतरीन मुनाफे वाली कोई उत्कृष्ट कंपनी खोज लेगा, लेकिन कंपनी के शेयर के भाव नहीं बढ़ेंगे, भले ही यह एक लाभदायक, अच्छे प्रबंधन वाली कंपनी हो। इसका कारण यह है कि उसमें तकनीकी निवेशकों ने किसी वजह से रुचि नहीं ली। डॉट-कॉम उछाल के दौरान बहुत से लोगों ने ऐसी इंटरनेट कंपनियों के आईपीओ में निवेश किया, जिनकी कोई बिक्री या मुनाफा नहीं था। यह तकनीकी निवेशकों द्वारा कंपनी के शेयर का मूल्य तय करने का उदाहरण है।

जो लोग पूरी तरह आधारभूत निवेशकों के रूप में काम करते हैं, वे चढ़ते शेयर बाज़ार में तकनीकी निवेशकों जितना अच्छा प्रदर्शन नहीं कर पाते हैं। चढ़ते बाज़ार में जो लोग सबसे ज्यादा जोखिम लेते हैं, वही जीतते हैं। अधिक सावधान और मूल्यकेंद्रित दृष्टिकोण वाले लोग उतना नहीं जीत पाते। वास्तव में, कई जोखिम लेने वाले निवेशक तो किसी मूल्यहीन शेयर के भाव को इतने ऊपर उठा देते हैं कि कई तकनीकी निवेशक भी घबरा उठते हैं।

लेकिन जब बाज़ार लुढ़कता है, तो प्रबल आधारभूत निवेशों और तकनीकी खरीद-फरोख़ा की योग्यताओं वाले निवेशक अच्छा प्रदर्शन करते हैं। गिरावट के दौर में बाज़ार में कूदने वाले शौकिया अटकलबाजों को नुकसान होता है। वहीं नए आईपीओ जारी करने वाली मूल्यहीन कंपनियाँ भी लुढ़क जाती हैं। अमीर डैडी ने कहा था, "पैराशूट के बिना जल्दी अमीर बनने के साथ मुश्किल यह है कि आप ज्यादा दूर तक और ज्यादा तेजी से गिरते हैं। बहुत ज्यादा आसान पैसा आने पर लोग खुद को वित्तीय जादूगर मानने लगते हैं, जबकि रहते वे वित्तीय मूर्ख हैं।" अमीर डैडी का मानना था कि निवेश के संसार के उतार-चढ़ावों में बचे रहने के लिए तकनीकी और आधारभूत दोनों ही योग्यताएँ महत्वपूर्ण होती हैं।

मशहूर डाऊ-जोस के चाल्स डाऊ तकनीकी निवेशक थे। इसीलिए उनके द्वारा स्थापित वॉल स्ट्रीट जर्नल बुनियादी तौर पर तकनीकी निवेशकों के लिए होता है। यह मूल रूप से आधारभूत निवेशकों के लिए नहीं है।

दोनों निवेश शैलियों के बीच भारी फ़र्क होता है। आधारभूत निवेशक कंपनी की शक्ति और भावी सफलता की संभावना का आकलन करने के लिए उसके फाइनैशियल स्टेटमेंटों का विश्लेषण करता है। इसके अलावा, आधारभूत निवेशक अर्थव्यवस्था और संबंधित उद्योग का भी विश्लेषण करता है। वॉरेन बफ़े को सर्वश्रेष्ठ आधारभूत निवेशकों में गिना जाता है।

तकनीकी निवेशक चार्ट के आधार पर निवेश करता है। चार्ट किसी कंपनी के शेयर के भाव और संख्या की प्रवृत्तियाँ बताते हैं। यह भी हो सकता है कि तकनीकी निवेशक किसी शेयर के पुट/कॉल अनुपात और शॉट पोज़ीशनों की समीक्षा भी करे। जॉर्ज सोरोस को सर्वश्रेष्ठ तकनीकी निवेशकों में गिना जाता है।

हालाँकि दोनों प्रकार के निवेशक तथ्यों के आधार पर निवेश करते हैं, लेकिन वे अपने तथ्य आँकड़ों के भिन्न-भिन्न स्रोतों में खोजते हैं। इसके अलावा, दोनों ही प्रकार के निवेशकों को भिन्न-भिन्न योग्यताओं तथा अलग-अलग शब्दावली की जरूरत होती है। डरावनी बात यह है कि आज के अधिकतर निवेशक तकनीकी और आधारभूत दोनों ही प्रकार की योग्यताओं के बिना निवेश कर रहे हैं।

वास्तव में, मैं शर्त लगाने को तैयार हूँ कि आज के अधिकतर नए निवेशक तो आधारभूत और तकनीकी निवेशक के बीच के फ़र्क को भी नहीं जानते होंगे।

अमीर डैडी कहा करते थे, "योग्यता-प्राप्त निवेशकों को आधारभूत विश्लेषण और तकनीकी विश्लेषण दोनों में ही माहिर होने की जरूरत होती है।" फिर वे मेरे लिए नीचे दिए रेखाचित्र खींचते थे। इन्हीं रेखाचित्रों के कारण किम और मैं और द रिच डैड कंपनी अपने उत्पादों को सरल रखती हैं। हम चाहते हैं कि लोग वित्तीय दृष्टि से साक्षर होना सीख सकें और अपने बच्चों को छोटी उम्र में ही वित्तीय दृष्टि से साक्षर होना सिखा सकें, जैसा अमीर डैडी ने मुझे सिखाया था।

एबीसी कॉर्पोरेशन

एबीसी कॉर्पोरेशन

बुनियादी निवेश

फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट

आय

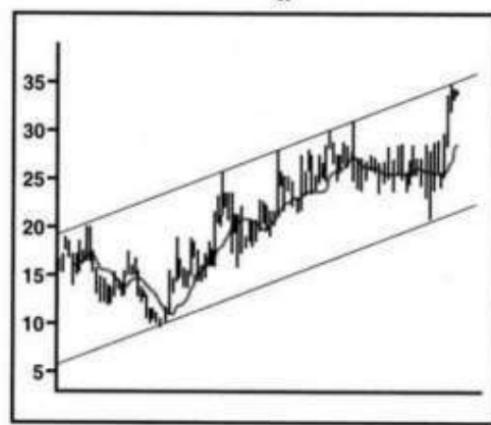
व्यय

संपत्तियाँ

दायित्व

तकनीकी निवेश

स्टॉक मूल्य



महत्वपूर्ण योग्यताएँ

- वित्तीय सामरता
- वित्तीय विवरण की बुनियादी जाते
- अतिरिक्त पूर्णागत

महत्वपूर्ण योग्यताएँ

- रोपणों के भाव और विचार का इतिहास
- पुष्ट/कठिन अधिकान तकनीकें
- रोपण सेलिंग

सेवानिक औजार

कैरेसलो 101 नेम

कैरेसलो कॉर्प किंस नेम

सेवानिक औजार

कैरेसलो 202, नेम

मुझसे अक्सर पूछा जाता है, “योग्यता-प्राप्त निवेशक को आधारभूत निवेश और तकनीकी निवेश दोनों को समझाने की जरूरत क्यों होती है?'' मैं एक शब्द में जवाब देता हूँ - विश्वास। औसत निवेशक निवेश को इसलिए खतरनाक मानते हैं, क्योंकि :

- वे बाहर से कंपनी या जायदाद के अंदर देखने की कोशिश कर रहे हैं, जिसमें वे निवेश कर रहे हैं। अगर वे फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ने का तरीक़ा नहीं जानते हैं, तो वे पूरी तरह दूसरों की राय पर निर्भर होते हैं। भले ही यह अचेतन स्तर पर हो, लेकिन लोग जानते हैं कि अंदरूनी लोगों के पास बेहतर जानकारी होती है, इसलिए उनका जोखिम कम होता है।
- अगर लोग फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट नहीं पढ़ सकते, तो प्रायः उनके व्यक्तिगत फ़ाइनैशियल स्टेटमेंटों का हाल बुरा रहता है। और जैसा अमीर डैडी ने कहा था, ''अगर किसी व्यक्ति की

वित्तीय बुनियाद कमज़ोर है, तो उसका आत्मविश्वास भी कमज़ोर होता है। " मेरे एक मित्र ने कहा था, ''लोग अपने व्यक्तिगत फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट नहीं देखना चाहते, उसका एक मुख्य कारण यह है कि उन्हें पता चल सकता है कि उन्हें वित्तीय कैंसर है। ''

अच्छी खबर यह है कि एक बार जब वे इस वित्तीय रोग का उपचार कर लेते हैं, तो उनका बाक़ी का जीवन भी बेहतर हो जाता है - और कई बार तो उनकी शारीरिक सेहत भी।

- अधिकतर लोग सिर्फ़ यही जानते हैं कि चढ़ते बाजार में पैसे कैसे बनाए जाते हैं और वे बाजार लुढ़कने की दहशत में जीते हैं। यदि कोई व्यक्ति तकनीकी निवेश को समझता है, तो उसके पास पैसे बनाने की योग्यताएँ होती हैं, चाहे बाजार नीचे जा रहा हो या ऊपर जा रहा हो। तकनीकी योग्यताओं के बिना औसत निवेशक सिर्फ़ चढ़ते बाजार में ही पैसे बनाता है और गिरते बाजार में अक्सर उसका सारा मुनाफ़ा ढूब जाता है। अमीर डैडी ने कहा था, ''तकनीकी निवेशक बड़े नुकसान से खुद को बचाते हुए निवेश करता है। औसत निवेशक उस इंसान की तरह है, जो बिना पैराशूट के हवाई जहाज उड़ा रहा हो। ''

अमीर डैडी अक्सर तकनीकी निवेशकों के बारे में कहा करते थे, ''बैल (चढ़ता बाजार) सीढ़ियाँ चढ़कर आता है, लेकिन भालू (गिरता बाजार) खिड़की से बाहर कूदता है।'' चढ़ता बाजार धीमे-धीमे ऊपर चढ़ेगा, लेकिन लुढ़कता बाजार भालू की तरह खिड़की से नीचे छलाँग लगा देता है। तकनीकी निवेशक बाजार लुढ़कने को लेकर रोमांचित होते हैं, क्योंकि वे खुद को जल्दी से पैसे कमाने की स्थिति में ले आते हैं, जबकि औसत निवेशक अपना पैसा गँवा रहे हैं - वह पैसा, जो अक्सर बहुत धीमे- धीमे बढ़ा है।

तो विभिन्न निवेशकों और उनके लाभ का चार्ट प्राय : कुछ इस तरह दिखता है :

		बाजार
पैसे गँवाने वाला निवेशक	ऊपर	नीचे
औसत निवेशक	हारता है	हारता है
योग्यता प्राप्त निवेशक	जीतता है	जीतता है

कई निवेशक अक्सर इसलिए हारते हैं, क्योंकि वे बाजार में कटदम रखने से पहले जरूरत से ज्यादा इंतज़ार करते हैं। वे हारने से इतना डरते हैं

कि बाज़ार के ऊपर जाने के सबूत के लिए बहुत लंबा इंतज़ार करते हैं। और नतीजा क्या होता है? जैसे ही वे दाखिल होते हैं, बाज़ार शिखर को छूकर लुढ़क जाता है और वे निवेशक अंततः हारने लगते हैं।

योग्यता-प्राप्त निवेशक इस बारेमें कम चिंतित रहते हैं कि बाज़ार ऊपर जा रहा है या नीचे। वे ऊपर चढ़ते बाज़ार में एक कारोबारी तंत्र के साथ विश्वासपूर्वक दाखिल होते हैं। जब बाज़ार पलटी खाता है, तो वे अक्सर अपने कारोबारी तंत्र को बदल लेंगे, अपने पुराने सौदों से बाहर निकल आएँगे और बाज़ार के नीचे गिरते वक्त शॉर्ट सेलिंग करने लगेंगे तथा पुट विकल्पों का इस्तेमाल करके मुनाफ़ा कमा लेंगे। कई कारोबारी तंत्र और रणनीतियाँ होने से उनमें निवेशक के रूप में अधिक आत्मविश्वास होता है।

आप एक योग्यता-प्राप्त निवेशक बनने की इच्छा क्यों रख सकते हैं

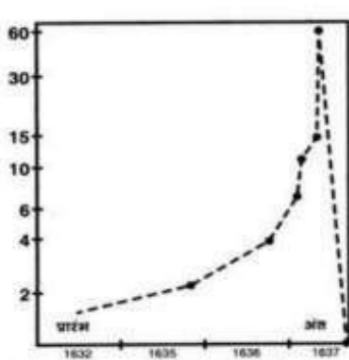
औसत निवेशक इस डर में जीता है कि बाज़ार लुढ़क जाएगा या भाव नीचे गिर जाएँगे। आप अक्सर उनके मुँह से इस तरह की बातें सुन सकते हैं, "अगर मैं कोई शेयर खरीदूँ और भाव नीचे गिर जाए, तो क्या होगा?" इसलिए कई औसत निवेशक ऊपर चढ़ते बाज़ार और नीचे गिरते बाज़ार में मुनाफ़े के अवसरों का लाभ नहीं उठा पाते। योग्यता-प्राप्त निवेशक बाज़ार के उतार-बढ़ाव की राह देखता है। जब भाव ऊपर जाते हैं तो वे ऐसी योग्यताओं का इस्तेमाल करते हैं, जो उन्होंने जोखिम को न्यूनतम करने और मुनाफ़ा कमाने के लिए सीखी हैं, चाहे भाव ऊपर जा रहे हों या नीचे आ रहे हों। योग्यता-प्राप्त निवेशक अक्सर अपने सौदों की रक्षा करने के लिए "हेजिंग" भी करते हैं, जिसका मतलब है कि अगर भाव अचानक नीचे गिर जाएँ या अचानक चढ़ जाएँ, तब भी वे सुरक्षित रहेंगे। दूसरे शब्दों में, उनके पास हर दिशा में पैसे बनाने का अच्छा अवसर रहता है, जबकि वे नुकसान से अपनी रक्षा करते हैं।

नए निवेशकों के साथ समस्या

मैं अक्सर नए निवेशकों को कहते सुनता हूँ, "मुझे बाज़ार लुढ़कने के बारे में चिंता नहीं है, क्योंकि इस बार परिस्थितियाँ अलग हैं।" अनुभवी

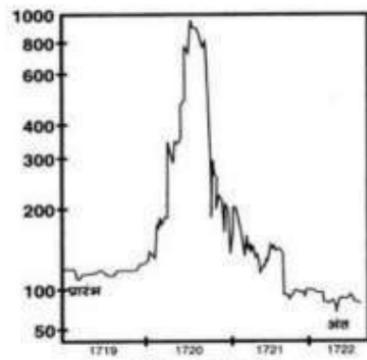
निवेशक जानते हैं कि सभी बाज़ार ऊपर जाते हैं और सभी बाज़ार नीचे आते हैं। वे जानते हैं कि जब चढ़ता बाज़ार काफ़ि गर्म हो जाता है, तो इस बात के बहुत आसार रहते हैं कि यह किसी भी समय लुढ़कने लगेगा। और बाज़ार जितना ज्यादा ऊपर उठा है, यह उतनी ही तेज़ी से और उतनी ही कसकर लुढ़कता है। जब लोग बिना मुनाफ़े वाली कंपनियों में बढ़-चढ़कर निवेश करने लगें, तो समझ लें कि पागलपन का दौर शुरू हो गया है।

नीचे दिए रेखाचित्र पिछले बुलबुलों, जुनूनों, शिखर और धाटियों के रेखाचित्र हैं, जिनसे संसार गुज़रा है।

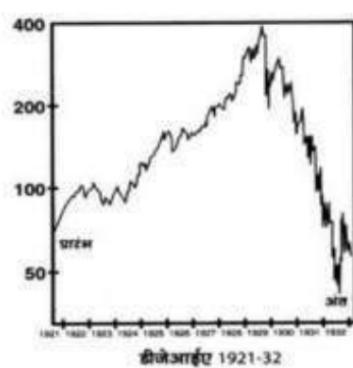


मुख्य दृश्यलिप बबल जैनिया 1634-1637

*ऐतिहासिक आकाशमन पर आधारित



सातवाहनी बबल 1719-22



दीजेआईए 1921-32

सर आइज़ैक न्यूटन की अधिकतर दौलत सातवाहनी बबल में डूब गई थी। उन्होंने कहा था, 'मैं आकाशीय पिंडों की गतियों की गणना तो कर सकता हूँ, लेकिन लोगों के पागलपन का नहीं कर सकता।' जब पागलपन का दौर चल रहा होता है और हर कोई बाज़ार में फटाफट अमीर बनने के बारे में सोच रहा होता है, तो आम तौर पर यह कुछ समय की बात ही रहती है कि कई लोगों का सब कुछ डूब जाएगा, क्योंकि उन्होंने पहले अपनी शिक्षा और अनुभव में निवेश करने के बजाय उधार के पैसे लेकर सीधे शेयर बाज़ार में निवेश कर दिया। बाज़ार गिरने पर बहुत से

लोग दहशत में बेच देते हैं। तब योग्यता-प्राप्त निवेशक वाक़ई दौलतमंद बन जाता है।

वित्तीय ढलान के दौर में बाज़ार का लुढ़कना उतना बुरा नहीं होता, जितना कि भावनात्मक दहशत भरा माहौल होता है। अधिकतर नए निवेशकों के साथ समस्या यह है कि उन्हें अब तक किसी सच्चे बियर मार्केट का अनुभव नहीं है, इसलिए उन्हें कैसे पता चलेगा कि बाज़ार लुढ़कना और बियर मार्केट कैसा महसूस होता है, खासकर तब जब यह कई वर्षों तक चले?

अमीर डैडी ने बस इतना कहा था, "बाज़ार की भविष्यवाणी करना संभव नहीं है, लेकिन यह महत्वपूर्ण है कि हम उस दिशा के लिए तैयार रहें, जिधर भी यह जाने का निर्णय ले।" उन्होंने यह भी कहा था, "जब बाज़ार चढ़ता है, तो लोगों को लगता है कि बुल मार्केट हमेशा चलेंगे, जिसकी वजह से लोग लापरवाह, मूर्ख और घमंडी हो जाते हैं। बियर मार्केट भी हमेशा के लिए चलते नजर आते हैं, जिससे लोग भूल जाते हैं कि गिरता बाज़ार अक्सर बहुत, बहुत अमीर बनने का सर्वश्रेष्ठ समय होता है। इसीलिए तुम्हें योग्यता-प्राप्त निवेशक बनना चाहिए।"

बाज़ार सूचना युग में ज्यादा तेज़ी से क्यों लुढ़केंगे

जो भी वैश्विक कारोबार के इस युग को समझना चाहता है, उसे मैं (द लेक्सस एंड द ओलिव ट्री) पुस्तक पढ़ने की सलाह देता हूँ। इस पुस्तक में थॅमस एल. फ्रीडमैन ने बार-बार "इलेक्ट्रॉनिक हर्ड" यानी इलेक्ट्रॉनिक झुंड का जिक्र किया है। इलेक्ट्रॉनिक झुंड और कुछ नहीं, कई हज़ार युवाओं का समूह है, जो डिजिटल धन की बड़ी राशियों को नियंत्रित करता है। ये लोग बड़े बैंकों, म्यूचुअल, फंडों, हेज, फंडों, बीमा कंपनियों आदि के लिए काम करते हैं। उनमें इतनी शक्ति होती है कि वे अपने माउस के एक क्लिक से एक सेकेंड से भी कम समय में ट्रिलियन डॉलरों की राशि एक देश से दूसरे देश में पहुंचा सकते हैं। इस शक्ति की बदौलत इलेक्ट्रॉनिक झुंड राजनेताओं से ज्यादा शक्तिशाली होता है।

1997 में मैं दक्षिण-पूर्व एशिया में था, जब इलेक्ट्रॉनिक झुंड ने अपना पैसा थाइलैंड, इंडोनेशिया, मलेशिया और कोरिया जैसे देशों से बाहर निकालकर उन देशों की अर्थव्यवस्थाओं को रातोरात लगभग डुबा दिया।

यह देखना अच्छा नहीं था, न ही उस वक्त उन देशों में रहने के लिए अच्छा समय था।

आपमें से जो लोग वैश्विक स्तर पर निवेश करते हों, उन्हें याद होगा कि संसार के अधिकतर लोग, यहाँ तक कि वॉल स्ट्रीट के लोग भी नई एशियाई अर्थव्यवस्थाओं के गुण गा रहे थे। हर कोई उन देशों में निवेश करना चाहता था। जब इलेक्ट्रॉनिक झुंड को उन देशों में होने वाली घटनाएँ पसंद नहीं आईं और इसने अपना पैसा कुछ सेकेंडों में बाहर निकाल लिया, तो इसके बाद अचानक, लगभग रातोरात, उन देशों का हुलिया ही बदल गया। हर तरफ हत्याएँ, आत्महत्याएँ, दंगे, लूटपाट और वित्तीय बीमारी की आम भावना दिख रही थी।

टॉमस फ्रीडमैन ने अपनी पुस्तक में लिखा है :

"इलेक्ट्रॉनिक झुंड को वाइल्डबीस्ट जैसे जंगली जानवरों का झुंड मानें, जो अफ्रीका के एक विशाल क्षेत्र में चर रहा है। जब झुंड के कोने का वाइल्डबीस्ट चरते समय पास की लंबी, मोटी झाड़ी में कोई चीज़ हिलते देखता है, तो वह अपने पास वाले वाइल्डबीस्ट से यह नहीं कहता, 'ओह मुझे लगता है कि शायद वहाँ झाड़ी में कोई शेर छुपा है।' क्रतई नहीं। वह वाइल्डबीस्ट तो बस एक भगदड़ शुरू कर देता है। और ये वाइल्डबीस्ट सिर्फ़ सौ गज तक भगदड़ नहीं मचाते हैं।"

"वे तो अगले देश तक भगदड़ मचाते हैं और अपने रास्ते में आने वाली हर चीज़ को कचल डालते हैं।"

1997 में कुछ एशियाई अर्थव्यवस्थाओं के साथ यही हुआ था। जब इलेक्ट्रॉनिक झुंड को वहाँ की घटनाएँ पसंद नहीं आईं, तो वे वाकई रातोरात बाहर निकल गए। कुछ ही दिनों में उच्च आशावाद दंगों और हत्याओं के माहौल में बदल गया।

मेरी भविष्यवाणी है कि सूचना युग में बाज़ार ज्यादा तेज़ी और ज्यादा दूर तक गिरेंगे।

बाज़ार लुढ़कने पर अपनी रक्षा कैसे करें?

कुछ देश इलेक्ट्रॉनिक झुंड की शक्ति से अपनी रक्षा करने के लिए सफाई कर रहे हैं और अपने राष्ट्रीय फाइनैशियल स्टेटमेंटों में कसावट ला रहे हैं तथा अपनी वित्तीय शर्तों और मानदंडों को बढ़ा रहे हैं। टॉमस फ्रीडमैन अपनी पुस्तक में लिखते हैं कि उप वित्त सचिव लैरी समर्स ने एक बार कहा था, "अगर आप अमेरिकी पूँजी बाजारों का इतिहास लिख रहे हों, तो मैं सुझाव दूँगा कि पूँजी बाजार को आकार देने वाला सबसे महत्वपूर्ण अकेला नवाचार सामान्यतः स्वीकृत अकाउंटिंग सिद्धांतों का विचार था। हमें अंतरराष्ट्रीय स्तर पर इसकी जरूरत है। यह आईएमएफ की एक गौण, लेकिन महत्वपूर्ण विजय है कि कोरिया में अकाउंटिंग की नाइट स्कूल क्लास चलाने वाले ने मुझे बताया था कि सामान्यतः जाड़े के सत्र में उसके यहाँ 22 विद्यार्थी पढ़ते थे, लेकिन अब 385 विद्यार्थी आते हैं। हमें कोरिया में कंपनियों के स्तर पर इसकी जरूरत है। हमें राष्ट्रीय स्तर पर इसकी जरूरत है।"

अमीर डैडी ने ऐसी ही बात बरसों पहले कही थी, लेकिन लैरी समर्स की तरह वे किसी देश के संदर्भ में नहीं बोल रहे थे। अमीर डैडी तो हर उस व्यक्ति के संदर्भ में बोल रहे थे, जो वित्तीय दृष्टि से अच्छा प्रदर्शन करना चाहता था। अमीर डैडी ने कहा था, "अमीर आदमी और रारीब आदमी के बीच सिर्फ़ इतना ही फ़र्क़ नहीं होता कि वे कितना पैसा कमाते हैं। फ़र्क़ होता है उनकी वित्तीय साक्षरता में और इसमें कि वे उस साक्षरता को कितना महत्व देते हैं। सरल भाषा में कहा जाए, तो ग़रीब लोगों के वित्तीय साक्षरता के पैमाने बहुत नीचे होते हैं, चाहे वे कितने ही पैसे बना लें।" उन्होंने यह भी कहा था, "वित्तीय साक्षरता के कम मानदंड वाले लोग अक्सर अपने विचारों से संपत्तियाँ बनाने में असमर्थ रहते हैं। संपत्तियाँ बनाने के बजाय कई लोग अपने विचारों से दायित्व बना लेते हैं, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वित्तीय साक्षरता के उनके मानदंड नीचे होते हैं।"

बाहर निकलना अंदर जाने से ज्यादा महत्वपूर्ण है

अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "अधिकतर औसत निवेशक इसलिए पैसे ग़ँवाते हैं, क्योंकि किसी संपत्ति में निवेश करना प्रायः सरल होता है, लेकिन बाहर निकलना प्रायः मुश्किल होता है। अगर आप जानकार निवेशक बनना चाहते हैं, तो आपको यह जानने की जरूरत तो है ही

कुछ देश इलेक्ट्रॉनिक झुंड की शक्ति से अपनी रक्षा करने के लिए सफाई कर रहे हैं और अपने राष्ट्रीय फाइनैशियल स्टेटमेंटों में कसावट ला रहे हैं तथा अपनी वित्तीय शर्तों और मानदंडों को बढ़ा रहे हैं। टॉमस फ्रीडमैन अपनी पुस्तक में लिखते हैं कि उप वित्त सचिव लैरी समर्स ने एक बार कहा था, "अगर आप अमेरिकी पूँजी बाजारों का इतिहास लिख रहे हों, तो मैं सुझाव दूँगा कि पूँजी बाजार को आकार देने वाला सबसे महत्वपूर्ण अकेला नवाचार सामान्यतः स्वीकृत अकाउंटिंग सिद्धांतों का विचार था। हमें अंतरराष्ट्रीय स्तर पर इसकी जरूरत है। यह आईएमएफ की एक गौण, लेकिन महत्वपूर्ण विजय है कि कोरिया में अकाउंटिंग की नाइट स्कूल क्लास चलाने वाले ने मुझे बताया था कि सामान्यतः जाड़े के सत्र में उसके यहाँ 22 विद्यार्थी पढ़ते थे, लेकिन अब 385 विद्यार्थी आते हैं। हमें कोरिया में कंपनियों के स्तर पर इसकी जरूरत है। हमें राष्ट्रीय स्तर पर इसकी जरूरत है।"

अमीर डैडी ने ऐसी ही बात बरसों पहले कही थी, लेकिन लैरी समर्स की तरह वे किसी देश के संदर्भ में नहीं बोल रहे थे। अमीर डैडी तो हर उस व्यक्ति के संदर्भ में बोल रहे थे, जो वित्तीय दृष्टि से अच्छा प्रदर्शन करना चाहता था। अमीर डैडी ने कहा था, "अमीर आदमी और रारीब आदमी के बीच सिर्फ़ इतना ही फ़र्क़ नहीं होता कि वे कितना पैसा कमाते हैं। फ़र्क़ होता है उनकी वित्तीय साक्षरता में और इसमें कि वे उस साक्षरता को कितना महत्व देते हैं। सरल भाषा में कहा जाए, तो ग़रीब लोगों के वित्तीय साक्षरता के पैमाने बहुत नीचे होते हैं, चाहे वे कितने ही पैसे बना लें।" उन्होंने यह भी कहा था, "वित्तीय साक्षरता के कम मानदंड वाले लोग अक्सर अपने विचारों से संपत्तियाँ बनाने में असमर्थ रहते हैं। संपत्तियाँ बनाने के बजाय कई लोग अपने विचारों से दायित्व बना लेते हैं, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वित्तीय साक्षरता के उनके मानदंड नीचे होते हैं।"

बाहर निकलना अंदर जाने से ज्यादा महत्वपूर्ण है

अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "अधिकतर औसत निवेशक इसलिए पैसे ग़ँवाते हैं, क्योंकि किसी संपत्ति में निवेश करना प्रायः सरल होता है, लेकिन बाहर निकलना प्रायः मुश्किल होता है। अगर आप जानकार निवेशक बनना चाहते हैं, तो आपको यह जानने की जरूरत तो है ही

कुछ देश इलेक्ट्रॉनिक झुंड की शक्ति से अपनी रक्षा करने के लिए सफाई कर रहे हैं और अपने राष्ट्रीय फाइनैशियल स्टेटमेंटों में कसावट ला रहे हैं तथा अपनी वित्तीय शर्तों और मानदंडों को बढ़ा रहे हैं। टॉमस फ्रीडमैन अपनी पुस्तक में लिखते हैं कि उप वित्त सचिव लैरी समर्स ने एक बार कहा था, "अगर आप अमेरिकी पूँजी बाजारों का इतिहास लिख रहे हों, तो मैं सुझाव दूँगा कि पूँजी बाजार को आकार देने वाला सबसे महत्वपूर्ण अकेला नवाचार सामान्यतः स्वीकृत अकाउंटिंग सिद्धांतों का विचार था। हमें अंतरराष्ट्रीय स्तर पर इसकी जरूरत है। यह आईएमएफ की एक गौण, लेकिन महत्वपूर्ण विजय है कि कोरिया में अकाउंटिंग की नाइट स्कूल क्लास चलाने वाले ने मुझे बताया था कि सामान्यतः जाड़े के सत्र में उसके यहाँ 22 विद्यार्थी पढ़ते थे, लेकिन अब 385 विद्यार्थी आते हैं। हमें कोरिया में कंपनियों के स्तर पर इसकी जरूरत है। हमें राष्ट्रीय स्तर पर इसकी जरूरत है।"

अमीर डैडी ने ऐसी ही बात बरसों पहले कही थी, लेकिन लैरी समर्स की तरह वे किसी देश के संदर्भ में नहीं बोल रहे थे। अमीर डैडी तो हर उस व्यक्ति के संदर्भ में बोल रहे थे, जो वित्तीय दृष्टि से अच्छा प्रदर्शन करना चाहता था। अमीर डैडी ने कहा था, "अमीर आदमी और रारीब आदमी के बीच सिर्फ़ इतना ही फ़र्क़ नहीं होता कि वे कितना पैसा कमाते हैं। फ़र्क़ होता है उनकी वित्तीय साक्षरता में और इसमें कि वे उस साक्षरता को कितना महत्व देते हैं। सरल भाषा में कहा जाए, तो ग़रीब लोगों के वित्तीय साक्षरता के पैमाने बहुत नीचे होते हैं, चाहे वे कितने ही पैसे बना लें।" उन्होंने यह भी कहा था, "वित्तीय साक्षरता के कम मानदंड वाले लोग अक्सर अपने विचारों से संपत्तियाँ बनाने में असमर्थ रहते हैं। संपत्तियाँ बनाने के बजाय कई लोग अपने विचारों से दायित्व बना लेते हैं, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वित्तीय साक्षरता के उनके मानदंड नीचे होते हैं।"

बाहर निकलना अंदर जाने से ज्यादा महत्वपूर्ण है

अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "अधिकतर औसत निवेशक इसलिए पैसे ग़ँवाते हैं, क्योंकि किसी संपत्ति में निवेश करना प्रायः सरल होता है, लेकिन बाहर निकलना प्रायः मुश्किल होता है। अगर आप जानकार निवेशक बनना चाहते हैं, तो आपको यह जानने की जरूरत तो है ही

कि किसी निवेश के अंदर कैसे जाएँ, लेकिन साथ ही आपको यह जानने की जरूरत भी है कि उस निवेश से बाहर कैसे निकलें।" आज निवेश करते समय मैं एक बहुत महत्वपूर्ण रणनीति पर विचार करता हूँ, जो मेरी "निर्गम रणनीति" होती है। अमीर डैडी ने इस शब्दावली में मुझे निर्गम रणनीति का महत्व बताया था। उन्होंने कहा था, "निवेश खरीदना अक्सर शादी करने जैसा होता है। शुरआत में चीज़ें रोमांचक और आनंदायक होती हैं। लेकिन अगर चीज़ें सही न हों तो तलाक उस शुरआती रोमांच और आनंद से कहीं अधिक दर्दनाक हो सकता है। इसीलिए तुम्हें निवेश को लगभग विवाह जैसा ही मानना चाहिए। अंदर जाना अक्सर बाहर निकलने से ज्यादा आसान होता है।"

मेरे दोनों डैडियों का विवाह बहुत सुखद था। इसलिए जब अमीर डैडी तलाक के बारे में बात करते थे, तो वे लोगों को तलाक लेने के लिए प्रोत्साहित नहीं कर रहे थे। वे तो मुझे बस लंबी दूरी तक सोचने की सलाह दे रहे थे। उन्होंने कहा था, "आकड़ों के अनुसार संभावना इस बात की है कि 50 प्रतिशत विवाहों का अंत तलाक में होगा और वास्तविकता में लगभग 100 प्रतिशत विवाह करने वाले सोचते हैं कि वे इस संभावना को हरा देंगे। इसीलिए इतने सारे नए निवेशक आईपीओ खरीद रहे हैं या अधिक अनुभवी निवेशकों से शेयर खरीद रहे हैं। अमीर डैडी ने इस विषय पर बहुत अच्छी तरह कहा था, "हमेशा याद रखें कि जब आप रोमांचित होकर कोई संपत्ति खरीद रहे हो, तो अक्सर उस संपत्ति के बारे में ज्यादा जानने वाला व्यक्ति होता है, जो रोमांचित होकर उसे आपको बेच रहा है!"

जब लोग कैशफ्लॉ गेम खेलकर निवेश करना सीखते हैं, तो वे यह तकनीकी योग्यता भी सीखते हैं कि कब खरीदा जाए और कब बेचा जाए। अमीर डैडी ने कहा था, "जब आप कोई निवेश खरीदते हैं, तो आपके पास यह विचार भी होना चाहिए कि आप इसे कब बेचेंगे, खास तौर पर उन निवेशों को जो मान्यता-प्राप्त (और उससे उच्च श्रेणी के) निवेशकों के सामने पेश किए जाते हैं। निवेशों के अधिक परिष्कृत प्रकारों में आपकी निर्गम रणनीति अक्सर प्रवेश रणनीति से अधिक महत्वपूर्ण होती है। जब आप ऐसे निवेशों में जाते हैं, तो आपको पता होना चाहिए कि निवेश के अच्छे या बुरे साबित होने पर क्या करना है।"

योग्यता-प्राप्त निवेशक की वित्तीय योग्यताएँ

जो लोग बुनियादी वित्तीय योग्यताएँ सीखना चाहते हैं, उनके लिए हमने कैशफ्लो गेम तैयार किए हैं। हम सलाह देते हैं कि इसे कम से कम छह से बारह बार खेलें। कैशफ्लो 101 बार-बार खेलकर आप आधारभूत निवेश विश्लेषण की बुनियादी बातें समझने लगते हैं। कैशफ्लो 101 खेलने और इसके द्वारा सिखाई जाने वाली वित्तीय योग्यताएँ सीखने के बाद आप कैशफ्लो 202 खेलने की ओर जा सकते हैं, जहाँ आप शेयरों की तकनीकी ख़रीद-फरोख़ की जटिल योग्यताओं व शब्दावली सीखना शुरू करते हैं। आप शॉर्ट सेलिंग जैसी तकनीकों का इस्तेमाल करना सीखते हैं यानी आप वे शेयर बेच देते हैं, जो आपके पास नहीं हैं, क्योंकि आपको उनके भाव गिरने की उम्मीद है। यहाँ आप कॉल ऑप्शनों, पुट ऑप्शनों और स्ट्रैडलों का इस्तेमाल करना भी सीखते हैं। ये सभी ट्रेडिंग की बहुत परिष्कृत तकनीकें हैं, जिनका ज्ञान सभी योग्यता-प्राप्त निवेशकों को होना चाहिए। इन खेलों के बारे में सबसे अच्छी बात यह है कि आप खेलकर और नकली पैसों का इस्तेमाल करके असली योग्यताएँ सीखते हैं। असल संसार में यह शिक्षा बहुत महँगी पड़ सकती है।

खेल बेहतर शिक्षक क्यों होते हैं

1950 में एक नन कोलकाता में इतिहास और भूगोल की शिक्षक थीं। उन्हें ग़रीबों की मदद करने और उनके बीच रहने को कहा गया। ग़रीबों की परवाह के बारे में बात करने के बजाय उन्होंने बहुत कम बोलने का निर्णय लिया और शब्दों से नहीं, बल्कि अपने कामों से ग़रीबों की मदद की। उनके कामों का ही नतीजा था कि जब वे बोलती थीं, तो लोग सुनते थे। शब्दों और कामों के बीच के फर्क के बारे में उन्होंने कहा था, “बातचीत कम होनी चाहिए। भाषण देने का बिंदु मिलन बिंदु नहीं है। आपकी तरफ से कार्य ज्यादा होना चाहिए।”

मेरे अमीर डैडी ने मुझे जो निवेश योग्यताएँ सिखाई थीं, उन्हें सिखाने के लिए मैंने खेलों का जरिया चुना, क्योंकि खेलों में भाषण के बजाय अधिक कार्य की आवश्यकता होती है। जैसा मदर टेरेसा ने कहा था, “भाषण देने का बिंदु मिलन बिंदु नहीं है।” हमारे खेल मिलन बिंदु हैं। खेल खुद सीखने और किसी दूसरे की सीखने में मदद करने के लिए

एक सामाजिक मंच प्रदान करते हैं। जब निवेश की बात आती है, तो बहुत सारे लोग बोलकर निवेश सिखाने की कोशिश कर रहे हैं। हम सभी जानते हैं कि कुछ चीजें होती हैं, तो सिर्फ पढ़कर और सुनकर ही अच्छी तरह नहीं सीखी जाती हैं। कुछ चीजों को सीखने के लिए कार्य करने की आवश्यकता होती है और खेल सीखने के इस शुरुआती कार्य का अवसर प्रदान करते हैं।

एक पुरानी कहावत है: "मैं सुनता हूँ और भूल जाता हूँ। मैं देखता हूँ और मुझे याद रहता है। मैं करता हूँ और मैं समझ जाता हूँ।"

मेरा उद्देश्य अधिक समझ उत्पन्न करना है, इसीलिए मैं पैसे और निवेश के बारे में सिर्फ पुस्तकें लिखने से आगे तक गया। इसीलिए मैंने सीखने के जरिये के रूप में खेल बनाए। लोगों में जितनी ज्यादा समझ होती है, वे सिक्के के दूसरे पहलू को उतना ही ज्यादा देख सकते हैं। डर और शंका के बजाय खिलाड़ी अवसर देखने लगते हैं, जो उन्होंने पहले कभी नहीं देखे थे, क्योंकि खेल खेलने पर हर बार उनकी समझ बढ़ जाती है।

कई लोगों ने हमें बताया है कि हमारे खेल खेलने के बाद उनका जीवन अचानक बदल गया। उन्हें धन और निवेश के बारे में एक नई समझ मिली। उस नई समझ ने कुछ पुराने विचारों को बाहर धकेल दिया और उन्हें जीवन में नई संभावनाएँ प्रदान कीं।

अमीर डैडी ने मुझे मोनोपॉली खेल खेलकर व्यवसाय का मालिक और निवेशक बनना सिखाया। खेल खत्म होने के बाद वे अपने बेटे और मुझे ज्यादा सिखा सकते थे, जब हम उनके व्यवसायों और अचल संपत्ति देखते थे। मैं मोनोपॉली से भी आगे जाकर ऐसे शैक्षणिक खेल बनाना चाहता था, जो वही अधारभूत और तकनीकी निवेश योग्यताएँ सिखाएँ, जो अमीर डैडी ने मुझे सिखाई थी। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, "कैशफ्लो का प्रबंधन करने और फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ने की योग्यता कैशफ्लो क्वार्ट्रेंट के बी तथा आई हिस्से में सफलता पाने के लिए बुनियादी है।"

योग्यता-प्राप्त निवेशक के पास मौजूद निवेशक नियंत्रण

योग्यता-प्राप्त निवेशक का इन चीजों पर नियंत्रण होता है:

1. स्वयं पर नियंत्रण
2. आय/व्यय अनुपात और संपत्ति/दायित्व अनुपात पर नियंत्रण
3. कब खरीदते हैं और कब बेचते हैं, उस पर नियंत्रण

योग्यता-प्राप्त निवेशक का ई स्वामित्व

1. शिक्षा
2. अनुभव - कुछ नहीं
3. अत्यधिक पैसा - शायद

योग्यता-प्राप्त निवेशक कंपनी के अधारभूत और तकनीकी दोनों ही विश्लेषण बाहर से कर रहे हैं। वे यह निर्णय ले रहे हैं कि खरीदने वाले शेयरधारक बनें या नहीं। कई बहुत सफल निवेशक योग्यता-प्राप्त निवेशक के रूप में काम करके ही खुश हैं। उचित शिक्षा और वित्तीय सलाह से कई योग्यता-प्राप्त निवेशक मिलियनेअर बन सकते हैं। वे उन कारोबारों में निवेश कर रहे हैं, जिन्हें दूसरों ने बनाया था और जिन्हें अरे चला रहे हैं। चूँकि उन्होंने अध्ययन किया है और वित्तीय शिक्षा हासिल की है, इसलिए वे कंपनी के फाइनैशियल स्टेटमेंट से इसका विश्लेषण करने में समर्थ होते हैं।

पी/ई का क्या मतलब है?

योग्यता-प्राप्त निवेशक किसी शेयर के पी/ई अनुपात को समझता है। पी/ई अनुपात का आंकलन किसी शेयर के वर्तमान भाव में पुराने वर्ष की प्रति शेयर आमदनी से भाग देकर किया जाता है। आम तौर पर, कम पी/ई का मतलब यह होता है कि आमदनी की तुलना में शेयर तुलनात्मक रूप से कम भाव पर बिक रहा है। ज्यादा पी/ई का मतलब है कि शेयर का भाव ज्यादा है और यह खास अच्छा सौदा नहीं होगा।

पी/ई अनुपात =

$$\frac{\text{बाजार भाव (प्रति शेयर)}}{\text{शुद्ध आमदनी (प्रति शेयर)}}$$

अलग-अलग उद्योगों में काम करने वाली कंपनियों का पी/ई अनुपात अलग-अलग होता है। इस बजह से एक सफल कंपनी का पी/ई अनुपात दूसरी सफल कंपनी से बहुत अलग हो सकता है। मिसाल के तौर पर,

हाई-टेक कंपनियों की वृद्धि तीव्र और आमदनी ऊँची होती है, इसलिए उनका पी/ई ज्यादा रहता है। दूसरी ओर, पारंपरिक या परिपक्व कंपनियों का पी/ई कम रहता है, क्योंकि वहाँ वृद्धि स्थिर हो गई है। यह भी हो सकता है कि कंपनी की आमदनी शून्य हो, लेकिन उसके शेयर बहुत ऊँचे भाव पर बिकें। ऊँचे भाव बाजार की इस अपेक्षा को दर्शाते हैं कि भविष्य में ऊँची आमदनी होगी।

भविष्य का पी/ई ही सफलता की कुंजी है

योग्यता-प्राप्त निवेशक यह बात समझता है कि वर्तमान पी/ई उतना महत्वपूर्ण नहीं है, जितना कि भावी पी/ई। निवेशक उस कंपनी में निवेश करना चाहता है, जिसका प्रबल वित्तीय भविष्य हो। निवेशक को पी/ई अनुपात तभी मदद कर पाएगा, जब उसके पास कंपनी के बारे में अधिक जानकारी हो। आम तौर पर निवेशक वर्तमान वर्ष के कंपनी के पी/ई की तुलना पिछले वर्षों से करके कंपनी की वृद्धि या विकास को नाप सकता है। निवेशक कंपनी के पी/ई अनुपात की तुलना उसी उद्योग की दूसरी कंपनियों के पी/ई अनुपात से भी कर सकता है।

सभी डे ट्रेडर योग्यता-प्राप्त निवेशक नहीं होते

कई लोग डे ट्रेडिंग करते हैं। ऑनलाइन ट्रेडिंग की आसानी और उपलब्धता के कारण यह लोकप्रिय हो गई है। डे ट्रेडर शेयर खरीदकर-बेचकर एक ही दिन में मुनाफा कमाने की उम्मीद करता है। डे ट्रेडर पी/ई अनुपात से अच्छी तरह वाक्रिफ होता है। सफल डे ट्रेडर और असफल डे ट्रेडर के बीच फर्क यह होता है कि क्या उसमें पी/ई अनुपात के पीछे देख पाने की योग्यता है। अधिकतर मामलों में सफल डे ट्रेडरों ने तकनीकी या आधारभूत ट्रेडिंग की बुनियादी बातें सीखने में समय लगाया है। बिना उचित वित्तीय शिक्षा और वित्तीय विश्लेषण योग्यताओं के डे ट्रेडर निवेशकों की नहीं, जुआरियों की तरह काम करते हैं। सिर्फ सबसे शिक्षित और सफल डे ट्रेडर ही योग्यता-प्राप्त निवेशक समझे जाएँगे।

वास्तव में, यह कहा गया है कि नए डे ट्रेडर में से अधिकतर की सारी या काफी पूँजी ढूब जाती है और वे दो साल के भीतर ट्रेडिंग छोड़ देते हैं। डे ट्रेडिंग एक बहुत प्रतिस्पर्धी एस-क्वार्ड्रेट गतिविधि है, जिसमें सबसे ज्ञानी

और सबसे अच्छी तरह तैयार लोग बाकी हर व्यक्ति के पैसे का इस्तेमाल करते हैं।

दिमाग को ठंडा कैसे रखें और अचानक गिरावट के दौरान समझदारी से निवेश कैसे करें, यह सीखना योग्यता-प्राप्त निवेशक के लिए एक बहुत महत्वपूर्ण योग्यता है। इसके अलावा, अचानक गिरावट के दौरान कई लोग बहुत अमीर बन जाते हैं।

परिष्कृत निवेशक

प्र बुद्ध निवेशक में योग्यता-प्राप्त निवेशक जितना ज्ञान तो होता ही है, साथ ही वह कानूनी तंत्र के माध्यम से उपलब्ध लाभों का अध्ययन भी कर चुका होता है। अमीर डैडी ने परिष्कृत निवेशक को एक ऐसा निवेशक कहा था, जिसके पास योग्यता-प्राप्त निवेशक का ज्ञान तो होता ही है, साथ ही वह कानून की निम्न विशेषताओं से भी परिचित होता है :

1. टैक्स लॉ
2. कॉर्पोरेट लॉ
3. सिक्युरिटीज लॉ

हालाँकि परिष्कृत निवेशक वकील नहीं होते, लेकिन फिर भी उनकी निवेश रणनीति कानून पर उतनी ही आधारित हो सकती है, जितनी कि निवेश उत्पाद और संभावित मुनाफे पर। परिष्कृत निवेशक कानून के विभिन्न पहलुओं का इस्तेमाल करके बहुत कम जोखिम में ज्यादा लाभ प्राप्त करता है।

ई-टी-सी को जानना

कानून की बुनियादी बातें जानकर परिष्कृत निवेशक ई-टी-सी के लाभों का उपयोग करने में समर्थ होता है, जिसका मतलब है :

- संस्थागत तंत्र Entity
- सही समय Timing
- चरित्र Character

अमीर डैडी ई-टी-सी का वर्णन इस तरह करते हैं : " ई का अर्थ है संस्थागत तंत्र पर नियंत्रण, जिसका मतलब है कारोबारी तंत्र का चयन। " यदि आप कर्मचारी हैं, तो यह आम तौर पर आपके नियंत्रण में नहीं होता है। एस क्वारेंट का व्यक्ति आम तौर पर निम्न संस्थागत तंत्रों में से किसी का चुनाव कर सकता है : एकल प्रभुत्व, साझेदारी (जो सबसे बुरा तंत्र है, क्योंकि आपको आमदनी का अपना हिस्सा ही मिलता है, लेकिन

आप सारे जोखिम के लिए जिम्मेदार होते हैं), एस कॉर्पोरेशन, एलएलसी (सीमित दायित्वकंपनी), एलएलपी (सीमित दायित्व साझेदारी) या सी कॉर्परेशन।

आज अगर आप अमेरिका में वकील, डॉक्टर, आर्किटेक्ट, डेंटिस्ट आदि हैं और सी कॉर्परेशन को अपने संस्थागत तंत्र के रूप में चुनते हैं, तो आपकी न्यूनतम कर दर 35 प्रतिशत रहती है, जबकि मुझ जैसे व्यक्ति की कर दर 15 प्रतिशत होती है, क्योंकि मेरा कारोबार गैर-लाइसेंसधारी पेशेवर सेवा व्यवसाय है।

20 प्रतिशत कर का यह अतिरिक्त अंतर जुड़कर बहुत सा पैसा हो जाता है, खास तौर पर अगर इसे बरसों तक जोड़ा जाए। इसका मतलब है, गैर-पेशेवर व्यक्ति हर वर्ष के प्रारंभ में सी कॉर्परेशन के भीतर काम करने वाले पेशेवर व्यक्ति से वित्तीय दृष्टि से 20 प्रतिशत आगे रहेगा।

अमीर डैडी मुझसे कहते थे, ''लेकिन ई क्वार्ड्रेंट के लोगों के बारे में तो सोचो, जो अपने संस्थागत तंत्र का चुनाव ही नहीं कर सकते। चाहे वे कितनी ही कड़ी मेहनत करें और चाहे वे कितना भी पैसा कमाएं, उनका आयकर तो सरकार पहले ही टीडीएस में काट लेती है। और आप ज्यादा पैसा बनाने के लिए जितनी कड़ी मेहनत करते हैं, सरकार उतना ही ज्यादा पैसे वसूल करती है। इसीलिए ई क्वार्ड्रेंट के लोगों का संस्थागत तंत्र, खर्च और करों पर लगभग कोई नियंत्रण नहीं होता। एक बार फिर, ई क्वार्ड्रेंट के लोग 1943 के करंट टैक्स पेमेंट एक्ट के कारण खुद को पहले भुगतान नहीं दे सकते, जिसने कर्मचारियों को वेतन देने से पहले ही कर वसूलना शुरू किया। इस अधिनियम के बाद सरकार को हमेशा पहले भुगतान मिलने लगा।''

अमेरिका में साझेदारियों, एस कॉर्पोरेशनों और एलएलसी को अक्सर ''गुजरने वाली'' संस्थाएँ कहा जाता है, क्योंकि आमदानी संस्थाओं के लाभों से होकर गुजरती है और अंततः मालिक के आयकर रिटर्न में नजर आती है। किसी कर सलाहकार से परामर्श लें कि आपकी स्थिति के लिए कौन-सा संस्थागत तंत्र सबसे उचित रहेगा।

सी कॉर्पोरेशन

"'और आप हमेशा सी कंपनी के संस्थागत तंत्र के जरिये काम करने की कोशिश करते हैं, है ना?'" मैंने अमीर डैडी से पूछा।

"अधिकतर मामलों में," उन्होंने जवाब दिया। "याद रखो, योजना हमेशा उत्पाद, या इस मामले में कंपनी के संस्थागत तंत्र, से पहले आती है। सबक यह है कि जो लोग बी क्वाड्रेट से काम करते हैं, उनके पास आम तौर पर अधिक विकल्प होते हैं और इसलिए अपनी योजना को कारगर बनाने के लिए सर्वश्रेष्ठ संस्थागत तंत्र पर उनका अधिक नियंत्रण होता है। एक बार फिर, इन सूक्ष्म बिंदुओं के संदर्भ में आपको अपने आयकर वकील और टैक्स अकाउंटेंट दोनों से बातचीत कर लेनी चाहिए।"

लेकिन सी कॉर्पोरेशन क्यों?" मैंने पूछा। "आखिर वह कौन-सा अंतर है, जिसकी वजह से यह आपके लिए इतना महत्वपूर्ण है?"

"एक बड़ा अंतर है," उन्होंने कहा और उनके लहजे से लग रहा था कि इसे समझाने के लिए वे बहुत समय से इंतजार कर रहे थे। "एकल प्रभुत्व, साझेदारी और एस कॉर्पोरेशन सब तुम्हारे ही हिस्से हैं। सरल भाषा में कहें, तो वे तुम्हारा विस्तार हैं।"

"और सी कॉर्पोरेशन क्या है?" मैंने पूछा।

'सी कॉर्पोरेशन तुम्हारा एक अलग स्वरूप है। यह सिर्फ तुम्हारा विस्तार नहीं है। सी कॉर्पोरेशन में तुम्हारा प्रतिरूप बनने की क्षमता है। यदि तुम कारोबार करने के बारे में गंभीर हो तो तुम्हें निजी नागरिक के रूप में कारोबार नहीं करना चाहिए। यह बहुत जोखिम भरा है, खास तौर पर कानूनी मुकदमों के इस युग में। जब तुम कारोबार करते हो, तो तुम सचमुच कारोबार करने वाले स्वयं का प्रतिरूप चाहते हो। तुम निजी नागरिक के रूप में कारोबार नहीं करना चाहते या किसी चीज के स्वामी नहीं बनना चाहते,' अमीर डैडी ने मेरा मार्गदर्शन किया। उन्होंने आगे यह भी कहा, "'अगर तुम एक अमीर निजी नागरिक बनना चाहते हो, तो तुम्हें कागज पर ज्यादा से ज्यादा गरीब और कंगाल दिखना चाहिए। दूसरी ओर, गरीब और मध्य वर्गीय लोग हर चीज अपने खुद के नाम चाहते हैं। वे इसे 'स्वामित्व का गर्व' कहते हैं। मैं तो तुम्हारे नाम की किसी भी चीज को 'शिकारियों और वकीलों के लिए एक निशाना' कहता हूँ।'

अमीर डैडी मुद्रे की जो बात कहने की कोशिश कर रहे थे, वह यह थी, "'अमीर लोग किसी चीज के स्वामी नहीं बनना चाहते, लेकिन

हर चीज को नियंत्रित करना चाहते हैं। और वे कॉर्पोरेशनों और सीमित साझेदारियों के माध्यम से इसे नियंत्रित करते हैं।" इसीलिए ई-टी-सी में ई यानी संस्थागत तंत्र का नियंत्रण अमीरों के लिए इतना महत्वपूर्ण होता है।

मैंने इस बात का एक विनाशकारी उदाहरण देखा कि किस प्रकार संस्थागत तंत्र का सही चयन किसी परिवार के वित्तीय विनाश को रोकने में मदद कर सकता है।

एक बहुत सफल स्थानीय हार्डवेयर स्टोर एक पारिवारिक साझेदारी के रूप में था। परिवार वाले हमेशा से उस कस्बे में रहते आए थे। वे वहाँ के हर बाशिंदे को जानते थे। वे दौलतमंद थे और सामुदायिक व परोपकारी संगठनों में बहुत सक्रिय थे। वे बहुत भले, समाजसेवी और दानी दंपति थे। एक रात को उनकी किशोर पुत्री शराब पीकर गाड़ी चला रही थी, उससे एक दुर्घटना हो गई और उसने दूसरी कार के एक यात्री को मार डाला। परिवार का जीवन नाटकीय रूप से बदल गया। 17 वर्षीय बेटी को सात साल के लिए वयस्क जेल में भेज दिया गया और परिवार ने अपने पास की हर चीज गँवा दी, जिसमें उनका कारोबार भी शामिल था। इस उदाहरण को बताते समय मैं नैतिक या परवरिश संबंधी बयान नहीं दे रहा हूँ। मैं तो सिर्फ यह इशारा कर रहा हूँ कि परिवार और कारोबार दोनों के लिए उचित वित्तीय नियोजन - बीमे, ट्रस्ट, सीमित साझेदारियों या कॉर्पोरेशन्स के इस्तेमाल के जरिये - इस परिवार को अपनी आजीविका गँवाने से रोक सकता था।

दोहरे करों का क्या होगा?

मुझसे अक्सर पूछा जाता है, "आप एस कॉर्पोरेशनों या सीमित दायित्व कंपनी के बजाय सी कॉर्पोरेशनों की सलाह क्यों देते हैं? आप डबल टैक्सेशन या दोहरे करारोपण के झमेले में क्यों पड़ना चाहते हैं?"

दोहरा करारोपण इसलिए होता है, क्योंकि कॉर्पोरेशन की आमदनी पर कर लगता है और फिर जब यह अपने शेयरधारकों को डिविडेंड देता है, तब डिविडेंड पर भी कर लगता है। जब किसी कॉर्पोरेशन की अनुचित तंत्र के माध्यम से बिक्री होती है और चल निधि डिविडेंड घोषित किया जाता है, तब भी यही चीज हो सकती है। डिविडेंड कॉर्पोरेशन के लिए नहीं,

शेयरधारक के लिए करमुक्त होता है। इसलिए उस आमदनी पर कंपनी तथा व्यक्तिगत दोनों स्तरों पर कर लगता है।

व्यवसाय के मालिक अपनी कंपनी के मुनाफे को घटाने या मिटाने के लिए प्रायः अपनी तनख्याह बढ़ा लेते हैं और इस तरह दोहरे करारोपण से अपने मुनाफे के खत्म होने की संभावना मिटा देते हैं। इसके अतिरिक्त, जब कॉर्पोरेशन फैलता है तो रोके हुए मुनाफे का इस्तेमाल कारोबार को फैलाने और बढ़ाने के लिए किया जाता है। (अमेरिका में, सी कॉर्पोरेशन को आमदनी के इस संचय को तर्कसंगत साबित करना पड़ता है, वरना इसे संचित आय कर चुकाना पड़ता है।) दोहरा कर तब तक नहीं लगता, जब तक कि डिविडेंड घोषित न किए जाएँ।

मुझे व्यक्तिगत रूप से सी कॉर्पोरेशन पसंद हैं, क्योंकि मुझे यकीन है कि वे अधिकतम लचीलापन प्रदान करते हैं। मैं हमेशा बड़ी तस्वीर को देखता हूँ। जब मैं कोई व्यवसाय शुरू करता हूँ, तो मैं उम्मीद करता हूँ कि यह एक बड़ा व्यवसाय बनेगा। आज अधिकतर बड़े व्यवसाय सी कॉर्पोरेशन (या अन्य देशों में इसके समतुल्य) हैं। मैं कारोबारों को इसलिए फैलाता हूँ, क्योंकि मैं उन्हें बेचना या सार्वजनिक करना चाहता हूँ, डिविडेंड नहीं पाना चाहता।

कई बार मैं किसी कारोबार के लिए इससे अलग संस्थागत तंत्र चुनता हूँ। मिसाल के तौर पर, कोई इमारत खरीदने के लिए मैंने साझेदारों के साथ सीमित दायित्व साझेदारियाँ की हैं।

आपको अपने वित्तीय और कर सलाहकारों से परामर्श लेना चाहिए, ताकि आप अपनी स्थिति के हिसाब से सही तंत्र चुन सकें।

सही समय

अमीर डैडी टाइमिंग या समय को 'टी' कहते थे। "कर चुकाने का समय चुनना महत्वपूर्ण है, क्योंकि अंततः : हम सभी को कर चुकाना होता है। कर चुकाना सभ्य समाज में रहने का एक आवश्यक खर्च है। अमीर लोग इस बात को नियंत्रित करना चाहते हैं कि वे कितना कर दें और कब दें।"

कानून को समझने से कर के भुगतान के समय को नियंत्रित किया जा सकता है। मिसाल के तौर पर, यू.एस.टैक्स कोड का सेक्शन 1031

आपको निवेश अचल संपत्ति में हुए मुनाफे पर लगने वाले कर को "स्थगित" करने की अनुमति देता है, बशर्ते आप ज्यादा कीमत वाली कोई दूसरी जायदाद खरीदे। इससे आपको तब तक कर देने से छूट मिल जाती है, जब तक कि आप दूसरी जायदाद न बेच दें (या आप इसे लगातार स्थगित करने का विकल्प चुन सकते हैं - शायद हमेशा के लिए !)।

समय संबंधी एक और महत्वपूर्ण लाभ सी-कॉर्पोरेशन दर्जे से मिलता है। सी कॉर्पोरेशन टैक्स और अकाउंटिंग के लिए 31 दिसंबर से भिन्न वर्षात चुन सकते हैं (जैसे जून 30)। अधिकतर व्यक्तियों, साझेदारियों, एस कॉर्पोरेशनों और एलएलसी के लिए 31 दिसंबर अनिवार्य होती है। वर्षात की भिन्न तिथि से कुछ रणनीतिक कर नियोजन का अवसर मिलता है, साथ ही कॉर्पोरेशनों और और व्यक्तियों के बीच वितरण का अलग समय भी हासिल होता है।

यह समझना महत्वपूर्ण है कि संस्थागत तंत्र के चुनाव तथा कर देने के समय आदि सभी निर्णयों के वैध कारोबारी उद्देश्य होने चाहिए। इनके संबंध में आपको अपने कानूनी तथा कर सलाहकारों से पूरी बातचीत कर लेनी चाहिए। हालाँकि मैं इन कर-नियोजन अवसरों का स्वयं इस्तेमाल करता हूँ, लेकिन मैं यह काम कानूनी तथा कर सलाहकारों के सावधान मार्गदर्शन और नियोजन में ही करता हूँ।

आगे दिया चार्ट व्यावसायिक संस्थागत तंत्रों तथा संबद्ध मुद्रों के विभिन्न रूपों का वर्णन करता है, जिन पर आपको तब विचार करने की जरूरत होती है, जब आप अपनी व्यक्तिगत आवश्यकताओं के लिए सही संस्थागत तंत्र का चयन करते हैं। यह अनिवार्य है कि आप अपने कारोबार के लिए सही संस्थागत तंत्र का चयन करने से पहले अपनी आर्थिक और कर स्थिति की समीक्षा अपने कानूनी और कर सलाहकारों के साथ बैठकर करें।

कारोबार के लिए कानूनी दुकान्यां

आमदनी का चरित्र

जहाँ तक ई-टी-सी के तीसरे घटक का सवाल है, अमीर डैडी ने कहा था, "निवेशक नियंत्रण करते हैं। बाकी हर कोई जुआ खेलता है। अमीर इसलिए अमीर होते हैं, क्योंकि गरीब और मध्य वर्गीय लोगों की तुलना में उनका अपने धन पर अधिक नियंत्रण होता है। जिस पल तुम यह बात समझ लेते हो कि पैसे का खेल दरअसल नियंत्रण का खेल है, उसी पल तुम अपना ध्यान वित्तीय जीवन की सबसे महत्वपूर्ण बात पर केंद्रित कर सकते हो। देखो सबसे महत्वपूर्ण ज्यादा पैसे बनाना नहीं, बल्कि ज्यादा वित्तीय नियंत्रण हासिल करना है।"

अपने पीले पैड की ओर हाथ बढ़ाते हुए अमीर डैडी ने लिखा :

1. सामान्य ढंग से अर्जित आमदनी
 2. निष्क्रिय आमदनी
 3. पोर्टफोलियो आमदनी

"आमदनी तीन प्रकार की होती है।" अमीर डैडी ने इस बात पर जोर दिया कि मुझे आमदनी के इन तीन प्रकारों का फर्क मालूम होना चाहिए। ई-टी-सी में सी आमदनी के चरित्र का प्रतिनिधित्व करता है।

"क्या बहुत फर्क होता है?" मैंने पूछा।

"बहुत ज्यादा," उन्होंने जवाब दिया। "खास तौर पर जब ई-टी-सी के ई (संस्थागत तंत्र) और टी (समय) के साथ जोड़ा जाता है। अपनी आमदनी के चरित्र को नियंत्रित करना सबसे महत्वपूर्ण वित्तीय नियंत्रण है। लेकिन इससे पहले तुम ई और टी को नियंत्रित करना भी चाह सकते हो।"

पूरी तरह से समझने में मुझे कुछ समय लगा कि आमदनी के इन तीन भिन्न प्रकारों के चरित्र को नियंत्रित करना इतना महत्वपूर्ण क्या है।

'यह महत्वपूर्ण इसलिए है. क्योंकि आमदनी का चरित्र ही अमीरों को मध्य वर्ग से अलग करता हैं,' अमीर डैडी ने कहा था। "गरीब और मध्य वर्गीय लोग सामान्य ढंग से कमाई आमदनी पर ध्यान केंद्रित करते हैं, जिसे तनख्वाह भी कहा जाता है। अमीर लोग निष्क्रिय आमदनी और पोर्टफोलियो आमदनी पर ध्यान केंद्रित करते हैं। यह अमीरों और मध्य वर्गीय लोगों के बीच का बुनियादी फर्क है, जो स्पष्ट करता है कि सी (चरित्र) एक बुनियादी नियंत्रण क्यों है खास, तौर पर तब जब आप अमीर बनने की योजना रखते हैं।

"अमेरिका और अन्य उन्नत देशों में अर्जित आमदनी के पहले डॉलर पर भी निष्क्रिय और पोर्टफोलियो आमदनी से ज्यादा ऊँची दर पर कर लगता है। ज्यादा ऊँची दर 'सामाजिक बीमे' के विभिन्न रूपों को मुहैया कराने के लिए जरूरी है, "अमीर डैडी ने स्पष्ट किया। "सामाजिक बीमे" का मतलब वे सारे भुगतान हैं, जो सरकार विभिन्न लोगों की मदद के लिए करती है। (अमेरिका में इसमें सामाजिक सुरक्षा, मेडिकेयर और बेरोज़गारी बीमा आदि शामिल हैं।) आयकर की गणना सामाजिक-बीमा करों के ऊपर की जाती है। दूसरी ओर, निष्क्रिय और पोर्टफोलियो आमदनी पर सामाजिक-बीमा कर नहीं लगता।

"इसलिए हर दिन जब मैं उठता हूँ और पैसा कमाने के लिए कड़ी मेहनत करने पर ध्यान केंद्रित करता हूँ, तो मैं सामान्य ढंग से कमाई आमदनी पर ध्यान केंद्रित कर रहा हूँ, जिसका मतलब है कि मैं कर में

ज्यादा चुकाता हूँ,” मैंने कहा। “इसीलिए आप मुझे प्रोत्साहित कर रहे हैं कि मुझे एक अलग तरह की आमदनी पर अपना ध्यान केंद्रित करना चाहिए?”

मुझे एहसास हुआ कि अमीर डैडी दोबारा रिच डैड पुअर डैड के सबक #1 पर पहुँच गए थे। “अमीर लोग पैसे के लिए कड़ी मेहनत नहीं करते। वे पैसे से अपने लिए कड़ी मेहनत कराते हैं।” इसमें अचानक बहुत समझदारी नज़र आने लगी। मुझे यह सीखने की ज़रूरत थी कि अपनी सामान्य ढंग से कमाई आमदनी को निष्क्रिय और पोर्टफोलियो आमदनी में कैसे बदलूँ, ताकि मेरा पैसा मेरे लिए मेहनत कर सके।

परिष्कृत निवेशक के निवेशक नियंत्रण

1. स्वयं पर नियंत्रण
2. आय/व्यय अनुपात और संपत्ति/दायित्व अनुपात पर नियंत्रण
3. कर पर नियंत्रण
4. कब खरीदते हैं और कब बेचते हैं, उस पर नियंत्रण
5. दलाली के सौदों पर नियंत्रण
6. ई-टी-सी (संस्थागत तंत्र, समय, चरित्र) पर नियंत्रण

परिष्कृत निवेशक के पास मौजूद तीन ई

1. शिक्षा
2. अनुभव
3. अत्यधिक पैसा

एसईसी की परिष्कृत निवेशक की परिभाषा वह गैर-मान्यता प्राप्त निवेशक है, जिसे स्वयं या उसके प्रतिनिधि को वित्तीय व कारोबारी मामलों में इतना ज्ञान और अनुभव हो कि वह संभावित निवेश की खूबियों और खतरों का आकलन कर सके। एसईसी का मानना है कि मान्यता-प्राप्त निवेशक (जैसा पहले ही बताया जा चुका है कि वे अच्छी आर्थिक स्थिति वाले लोग होते हैं, जो सलाहकारों का खर्च उठा सकते हैं) अपने हितों की रक्षा खुद करने में सक्षम हैं।

इसके विपरीत, हम यह मानते हैं कि कई मान्यता-प्राप्त और योग्यता-प्राप्त निवेशक परिष्कृत नहीं होते। कई दौलतमंद लोगों ने निवेश और क्रानून की बुनियादी बातें सीखी ही नहीं हैं। उनमें से कई लोग निवेश के लिए सलाहकारों पर निर्भर होते हैं, जिन्हें वे परिष्कृत निवेशक समझते हैं और जिनसे वे अपनी खतिर निवेश कराते हैं।

परिष्कृत निवेशक क्रानून के प्रभाव और लाभों को समझते हैं और उन्होंने अपने निवेश पोर्टफोलियो को इस तरह बनाया है, ताकि संस्थागत तंत्र चयन, समय और आमदनी के चरित्र का अधिकतम लाभ लें। ऐसा करने के लिए परिष्कृत निवेशकों ने अपने क्रानूनी और कर सलाहकारों की सलाह ली है।

कई परिष्कृत निवेशक अक्सर बाहरी निवेशकों के रूप में दूसरी कंपनियों में निवेश करने से अक्सर संतुष्ट रहते हैं। शायद उनके पास अपने निवेशों के प्रबंधन पर नियंत्रण न हो, जो उन्हें अंदरुनी निवेशक से पृथक करता है। वे कंपनी में नियंत्रणकारी हिस्सेदारी हासिल किए बिना ही प्रबंधन टीमों में निवेश कर सकते हैं। वैकल्पिक रूप से वे किसी अचल संपत्ति समूह में साझेदार या बड़े कॉर्पोरेशनों में शेयरधारकों के रूप में निवेश कर सकते हैं। वे अध्ययन करते हैं और समझदारी से निवेश करते हैं, लेकिन निहित संपत्ति के प्रबंधन पर उनका नियंत्रण नहीं होता। इस वजह से उनकी पहुँच कंपनी की गतिविधियों की सार्वजनिक जानकारी तक ही सीमित होती है। प्रबंधन के नियंत्रण का यह अभाव परिष्कृत निवेशक और अंदरुनी निवेशक के बीच का महत्वपूर्ण अंतर है।

बहरहाल, परिष्कृत निवेशक फिर भी अपने खुद के पोर्टफोलियो के ई-टी-सी विश्लेषण द्वारा प्रदत्त लाभों का इस्तेमाल करते हैं। चौथे चरण में हम इस बारे में बात करेंगे कि परिष्कृत निवेशक कैसे क्रानून द्वारा प्रदत्त अधिकतम लाभ हासिल करने के लिए इन सिद्धांतों का इस्तेमाल करते हैं।

अच्छा बनाम बुरा

आमदनी की तीन विशेषताओं के अतिरिक्त, तीन अन्य सामान्य सिद्धांत परिष्कृत निवेशक को औसत निवेशक से अलग करते हैं। परिष्कृत निवेशक इनके बीच का फ़र्क जानता है:

- अच्छा कर्ज़ और बुरा कर्ज़
- अच्छे खर्च और बुरे खर्च
- अच्छे नुकसान और बुरे नुकसान

सामान्य नियम यह है कि अच्छा कर्ज़, अच्छे खर्च और अच्छे नुकसान आपको अतिरिक्त कैशफ्लो देते हैं। मिसाल के तौर पर, किराए की जायदाद हासिल करने के लिए लिया गया कर्ज़, जिसका हर महीने सकारात्मक कैशफ्लो होता है, अच्छा कर्ज़ होगा। इसी तरह, क्रानूनी और कर सलाह के लिए भुगतान करना अच्छे खर्च है, क्योंकि कर नियोजन से हजारों डॉलर का कर बच जाता है। अच्छे नुकसान का एक उदाहरण अचल संपत्ति के डेप्रीसिएशन से उत्पन्न नुकसान है। यह अच्छा नुकसान एक “छद्म नुकसान” भी कहा जाता है, क्योंकि यह क्रागज पर होने वाला नुकसान है और इसमें अतिरिक्त नकद देने की आवश्यकता नहीं होती। अंतिम परिणाम यह होता है कि आमदनी पर लगने वाले कर की मात्रा नुकसान से पूरी हो जाती है।

अच्छे कर्ज़ और बुरे कर्ज़, अच्छे खर्च और बुरे खर्च तथा अच्छे नुकसान और बुरे नुकसान के बीच के फ़र्क का ज्ञान ही परिष्कृत को औसत निवेशक से अलग करता है। औसत निवेशक “कर्ज़, खर्च और नुकसान” जैसे शब्द सुनकर अमूमन नकारात्मक प्रतिक्रिया करते हैं। आम तौर पर, कर्ज़, खर्च और नुकसान के उनके अनुभव यह होते हैं कि अतिरिक्त पैसा उनकी जेब में आने के बजाय उससे बाहर निकल जाता है।

परिष्कृत निवेशक अकाउंटेंटों, कर नियोजकों और वित्तीय सलाहकारों की सलाह लेकर अपने निवेशों के लिए सबसे लाभकारी वित्तीय संगठनों का तंत्र तैयार करते हैं। वे उन सौदों की तलाश करते हैं और निवेश करते हैं, जिनमें ई-टी-सी विशेषताएँ शामिल हों, जो उनकी व्यक्तिगत वित्तीय योजना का समर्थन करते हों - वह नवशा जिसका अनुसरण वे अमीर बनने के लिए कर रहे हैं।

आप किसी परिष्कृत निवेशक को कैसे पहचान सकते हैं?

मैंने एक कहानी सुनी थी, जो मेरे अमीर डैडी ने एक बार मुझे जोखिम के बारे में सुनाई थी। हालाँकि इसका कुछ हिस्सा पुस्तक में दूसरी जगहों पर है, लेकिन यह यहाँ दोहराने लायक है। औसत निवेशक जोखिम को

परिष्कृत निवेशक से बिलकुल ही अलग दृष्टिकोण से देखता है। और यह जोखिम को देखने का दृष्टिकोण है, जो परिष्कृत निवेशक को सचमुच पृथक करता है।

एक दिन मैं अपने अमीर डैडी के पास गया और बोला, “मेरे डैडी सोचते हैं कि आप जो करते हैं, वह बहुत ज्यादा खतरनाक है। वे सोचते हैं कि एक फाइनैशियल स्टेटमेंट सुरक्षित है, लेकिन आप सोचते हैं कि सिर्फ़ एक फारफैनैशियल स्टेटमेंट को नियंत्रित करना खतरनाक है। ऐसा लगता है कि दृष्टिकोणों में भारी विरोध है।”

अमीर डैडी बस हँस दिए। “यह है,” अमीर डैडी ने आगे भी हँसते हुए कहा। “लगभग पूरी तरह विपरीत और विरोधी।” अमीर डैडी एक पल के लिए अपने विचारों को समेटने के लिए ठहरे। फिर उन्होंने कहा, “अगर तुम सचमुच अमीर बनना चाहते हो, तो तुम्हें एक चीज़ बदलनी होगी। तुम्हें अपना दृष्टिकोण बदलना होगा कि तुम किसे खतरनाक और किसे सुरक्षित मानते हो। गरीब और मध्य वर्गीय लोग जिसे सुरक्षित मानते हैं, मैं उसे खतरनाक मानता हूँ।”

मैंने उस कथन पर पल भर के लिए सोचा और इस विचार को अपने अंदर समाने दिया कि मेरे असल डैडी जिसे सुरक्षित मानते थे, उसे मेरे अमीर डैडी खतरनाक मानते थे। “मैं पूरी तरह नहीं समझ पाया,” मैंने आखिरकार जवाब दिया। “क्या आप मुझे कोई उदाहरण दे सकते हैं?”

“निश्चित रूप से,” अमीर डैडी ने कहा। “बस हमारे शब्दों को सुनो। तुम्हारे डैडी हमेशा कहते हैं, ‘एक सुरक्षित नौकरी खोजो।’ क्या यह सही है?”

मैंने अपना सिर हिलाया। “हाँ, वे सोचते हैं कि यह जीवन जीने का सुरक्षित तरीक़ा है।”

“लेकिन क्या यह सचमुच सुरक्षित है?” अमीर डैडी ने पूछा।

“मुझे लगता है कि उनके हिसाब से यह है।” मैंने जवाब दिया। “लेकिन आप इसे अलग तरह से देखते हैं?”

अमीर डैडी ने अपना सिर हिलाया और फिर पूछा, “जब कोई कंपनी कर्मचारियों की बड़ी छँटनी की घोषणा करती है, तो अक्सर क्या होता है?”

“मुझे नहीं पता।” मैंने जवाब दिया। “आपका मतलब है तब क्या होता है, जब कोई कंपनी बहुत सारे कर्मचारियों को नौकरी से निकाल देती है?”

“हाँ,” अमीर डैडी ने कहा। “उसके शेयर के भाव को अक्सर क्या होता है?”

“मैं नहीं जानता,” मैंने जवाब दिया। “क्या शेयर का भाव नीचे गिर जाता है?”

अमीर डैडी ने अपना सिर हिलाया। वे धीरे से बोले, “नहीं। दुर्भाग्य से, जब शेयर बाज़ार में सूचीबद्ध कोई कंपनी कर्मचारियों की बड़ी छँटनी की घोषणा करती है, तो उस कंपनी के शेयर का भाव अक्सर ऊपर चढ़ जाता है।”

मैंने इस कथन पर पल भर सोचा और फिर बोला, “इसीलिए आपने अक्सर कहा है कि कैशफ्लो क्वार्ड्रेंट के बाएँ सिरे के लोगों और दाएँ सिरे के लोगों के बीच एक बड़ा फँक्र होता है।”

अमीर डैडी ने अपना सिर हिलाया। “बहुत बड़ा फँक्र। एक सिरे के लिए जो सुरक्षित होता है, वह दूसरे के लिए खतरनाक होता है।”

मैंने पूछा, “इसीलिए इतने कम लोग सचमुच अमीर बन पाते हैं?”

एक बार फिर अमीर डैडी ने अपना सिर हिलाया और दोहराया, “जो एक सिरे को सुरक्षित लगता है, वह दूसरे सिरे वालों को खतरनाक लगता है। अगर तुम अमीर बनना चाहते हो और पीढ़ियों तक अपनी दौलत को क्रायम रखना चाहते हो, तो तुम्हें जोखिम और सुरक्षा के दोनों सिरों को देखने में समर्थ होना चाहिए। औसत निवेशक सिर्फ़ एक ही सिरे को देखता है।”

जो सुरक्षित दिखता है, वह दरअसल खतरनाक है

वयस्क के रूप में अब मैं वह देख सकता हूँ, जो मेरे अमीर डैडी उस वक्त देख रहे थे। आज मैं जिसे सुरक्षित मानता हूँ, अधिकतर लोग सोचते हैं कि वह खतरनाक है। कुछ अंतर आगे दिए जा रहे हैं।

औसत निवेशक	परिष्कृत निवेशक
सिर्फ एक फाइनैशियल स्टेटमेंट।	कई फाइनैशियल स्टेटमेंट।
हर थीज अपने नाम में चाहता है।	अपने नाम में कोई थीज नहीं चाहता। कंपनी के तंत्रों का इस्तेमाल करता है। अक्सर व्यक्तिगत निवास और बाहन भी उसके नाम पर नहीं होता।
बीमे को निवेश के रूप में नहीं देखता है। “विकेंटीकरण” जैसे शब्दों का इस्तेमाल करता है।	जोखिम के खिलाफ रक्षा करने के लिए बीमे का इस्तेमाल निवेश उत्पाद के रूप में करता है। “कवर्ड,” “एक्सपोजर,” और “हेजिंग” जैसे शब्दों का इस्तेमाल करता है।
केवल कागजी संपत्तियाँ ही रखता है, जिसमें नकदी और बचत शामिल हैं।	कागजी संपत्तियाँ और कटोर संपत्तियाँ, जैसे अचल संपत्ति और कीमती धातुरें दोनों ही रखता है। कीमती धातुरें धन आपूर्ति के शासकीय कुप्रबंधन के खिलाफ रक्षा प्रदान करती हैं।
नीकरी की सुरक्षा पर ध्यान केंद्रित करता है।	वित्तीय स्वतंत्रता पर ध्यान केंद्रित करता है।
पेशेवर शिक्षा पर ध्यान केंद्रित करता है। गलतियाँ करने से बचता है।	वित्तीय शिक्षा पर ध्यान केंद्रित करता है। समझता है कि गलतियाँ सीखने का हिस्सा हैं।
वित्तीय जानकारी नहीं खोजता है या अगर चाहता है, तो मुफ्त में चाहता है।	वित्तीय जानकारी के लिए भुगतान करने का इच्छुक रहता है।
अच्छे या बुरे, काले या सफेद, सही या गलत के सदर्भ में सोचता है।	वित्तीय भूरे के मिन्न सूक्ष्म अंतरों के सदर्भ में सोचता है।
पी/ई और कैपिटलाइजेशन रेट आदि अतीत के सूचकों को देखता है।	भविष्य के सूचकों को देखता है – जैसे प्रवृत्तियाँ, अनुमानित वित्तीय परिणाम और प्रबंधन व उत्पादों में परिवर्तन।
दलाल को पहले फोन करता है और निवेश सलाह माँगता है। या किर अकेला निवेश करता है, किसी की सलाह नहीं माँगता।	दलाल को सबसे अंत में फोन करता है, जब वह वित्तीय और कानूनी सलाहकारों की टीम के साथ योजना पर विचार-विमर्श कर चुका होता है। (दलाल अक्सर टीम का हिस्सा होते हैं।)
बाहर से, जैसे नीकरी, कंपनी, सरकार से सुरक्षा चाहता	व्यक्तिगत आत्मविश्वास और स्वतंत्रता को है। मूल्यवान मानता है।

निष्कर्ष में, कुछ निवेशकों को जो सुरक्षित दिखता है, वह दूसरों को खतरनाक दिखता है।

अंदरुनी निवेशक

अं

दरुनी निवेशक वह होता है, जो किसी निवेश के अंदर होता है और उसके पास कछ हद तक प्रबंधन पर नियंत्रण होता है।

हालाँकि अंदरुनी निवेशक का एक महत्वपूर्ण अंतर प्रबंधन पर नियंत्रण का पहलू है, लेकिन अमीर डैडी ने संकेत किया था कि सबसे महत्वपूर्ण अंतर यह था कि अंदरुनी निवेशक बनने के लिए आपको बहुत-सी आमदनी या नेट वर्थ की ज़रूरत नहीं होती। किसी कंपनी का कोई अफसर, संचालक या 10 प्रतिशत शेयरों से अधिक का मालिक अंदरुनी निवेशक होता है।

निवेश पर जितनी भी पुस्तकें लिखी गई हैं, उनमें से अधिकतर उन लोगों के लिए लिखी गई हैं, जो निवेश के संसार के बाहर हैं। यह पुस्तक उन लोगों के लिए लिखी गई है, जो अंदर से निवेश करना चाहते हैं।

अमीर डैडी हमेशा चाहते थे कि उनका बेटा और मैं बाहर के बजाय अंदर से निवेश करें यानी अंदरुनी निवेशक बनें। यह जोखिम कम करने और लाभ बढ़ाने का एक बहुत अहम तरीका है।

जिस भी व्यक्ति के पास वित्तीय शिक्षा है, लेकिन मान्यता-प्राप्त निवेशक जितनी आर्थिक हैसियत नहीं है, वह अंदरुनी निवेशक बन सकता है। आज कई लोग यहाँ पर निवेश के संसार में दाखिल होते हैं। अपनी खुद की कंपनियाँ बनाकर अंदरुनी निवेशक ऐसी संपत्तियाँ बना रहे हैं, जिन्हें वे चला सकते हैं, बेच सकते हैं या सार्वजनिक कर सकते हैं।

अपनी पुस्तक व्हॉट वर्क्स ऑन वॉल स्ट्रीट में जेम्स पी. ओ 'शॉनसी विभिन्न प्रकार के निवेशों के मार्केट कैपिटलाइज़ेशन (बाज़ार पूँजीकरण) के आधार पर लाभों का विश्लेषण करते हैं। वे इस बात को साबित करते हैं कि छोटे शेयर अक्सर बड़े शेयरों या अन्य प्रकार के शेयरों की तुलना में बेहतर प्रदर्शन करते हैं। इस पुस्तक का एक चार्ट आपके संदर्भ के लिए इस अध्याय में बाद में शामिल किया गया है।

लगभग सभी भारी मुनाफे छोटे माइक्रो-कैप शेयरों में पाए जाते हैं, जिनका मार्केट कैपिटलाइज़ेशन 25 मिलियन डॉलर से कम होता है। नकारात्मक पहलू यह है कि इन शेयरों को खोज पाना औसत निवेशक के लिए बड़ा मुश्किल होता है। जैसा ओ ‘शॉनसी कहते हैं, वे “लगभग हर व्यक्ति की पहुंच के बाहर रहते हैं।” इन शेयरों में इतना कम कारोबार होता है कि बेचने वाले के भाव और खरीदने वाले के भाव आम तौर पर बहुत दूर होते हैं। यह इस बात का उदाहरण है कि 10 प्रतिशत निवेशक 90 प्रतिशत शेयरों का नियंत्रण कैसे हासिल करते हैं।

यदि आप इन शेयरों में निवेश नहीं कर सकते, तो अगली सबसे अच्छी चीज़ पर विचार करें। अपनी खुद की स्मॉल-कैप या माइक्रो-कैप स्टॉक कंपनी बनाएँ और अंदरूनी निवेशक के रूप में अधिक लाभों का आनंद लें।

मैंने यह कैसे किया

मैंने अंदरूनी निवेशक के रूप में अपनी वित्तीय स्वतंत्रता हासिल की है। याद रहे, मैंने छोटी शुरआत की थी और परिष्कृत निवेशक के रूप में अचल संपत्ति खरीदी थी। मैंने यह सीखा कि कर बचत और संपत्ति सुरक्षा को अधिकतम करने के लिए सीमित साझेदारियों और कॉर्पोरेशनों का इस्तेमाल कैसे किया जाए। फिर मैंने अतिरिक्त अनुभव हासिल करने के लिए कई कंपनियाँ शुरू कीं। मैंने अपने अमीर डैडी से जो वित्तीय शिक्षा हासिल की थी, उसकी मदद से मैंने अंदरूनी निवेशक के रूप में व्यवसाय बनाए। मैं मान्यता-प्राप्त निवेशक तब तक नहीं बना, जब तक कि मुझे परिष्कृत निवेशक के रूप में सफलता नहीं मिल गई। और ही मैंने खुद को योग्यता-प्राप्त निवेशक तो कभी माना ही नहीं। मैं नहीं जानता कि शेयर कैसे चुने जाते हैं। वैसे भी मैं बाहरी व्यक्ति के रूप में शेयर खरीदने का विकल्प पसंद नहीं करता। (मैं ऐसा करूँ भी क्यों? अंदरूनी निवेशक के रूप में जोखिम काफी कम होता है और मुनाफा काफी ज्यादा रहता है।)

अगर मैं कंपनी बनाने के ज़रिये अंदरूनी निवेशक बनना सीख सकता हूँ, तो आप भी ऐसा ही कर सकते हैं। याद रखें, अपने निवेश पर आपके पास जितने अधिक नियंत्रण होते हैं, यह उतना ही कम जोखिम भरा होता है।

अंदरूनी निवेशक के पास मौजूद निवेशक नियंत्रण

1. स्वयं पर नियंत्रण
2. आय/व्यय अनुपात और संपत्ति/दायित्व अनुपात पर नियंत्रण
3. निवेश के प्रबंधन पर नियंत्रण
4. कर पर नियंत्रण
5. कब खरीदते हैं और कब बेचते हैं, उस पर नियंत्रण
6. दलाली के सौदों पर नियंत्रण।
7. ई-टी-सी (संस्थागत तंत्र, समय, चरित्र) पर नियंत्रण
8. अनुबंध की शर्तों पर नियंत्रण
9. जानकारी तक पहुँच पर नियंत्रण

31 दिसंबर, 1951 को निवेशित 10,000 डॉलर का 31 दिसंबर, 1996 को मूल्य और मार्केट कैपिटलाइज़ेशन (मिलियन डॉलर में) द्वारा वार्षिक पुनर्संतुलन



अंदरूनी निवेशक के पास मौजूद तीन ई

1. शिक्षा
2. अनुभव
3. अत्यधिक पैसा

एसईसी के अनुसार, “अंदरूनी निवेशक” वह व्यक्ति है, जिसके पास किसी कंपनी के बारे में कोई ऐसी जानकारी है, जिसे अब तक सार्वजनिक रूप से उपलब्ध नहीं कराया गया है। जिस भी व्यक्ति के पास किसी कंपनी के बारे में गैर-सार्वजनिक जानकारी है, सिक्युरिटी एक्सचेंज एक्ट,

1934 ने ऐसे हर व्यक्ति के लिए उस जानकारी से लाभ उठाना गैर-क्रानूनी घोषित कर दिया है। इसमें वह अंदरुनी व्यक्ति तो शामिल है ही, साथ ही हर वह व्यक्ति भी शामिल है, जिसे वह टिप देता है और जो बाद में उस जानकारी से लाभ उठाता है।

मैं “अंदरुनी” शब्द का इस्तेमाल उन निवेशकों के लिए करता हूँ जिनके पास व्यवसाय के संचालन पर प्रबंधकीय नियंत्रण होता है। अंदरुनी निवेशक कंपनी की दिशा पर नियंत्रण करने में सक्षम होता है। यह नियंत्रण बाहरी निवेशक के पास नहीं होता। मैं गैर-क्रानूनी “इनसाइड ट्रेडिंग” का प्रबलता से विरोध करता हूँ। कानूनी रूप से पैसे कमाना कहीं अधिक आसान है।

नियंत्रण उत्पन्न करना

किसी निजी व्यवसाय के मालिक के रूप में आप जो पैसा निवेश करते हैं और जो जोखिम लेते हैं, वह आपका खुद का होता है। अगर आपके व्यवसाय में बाहरी निवेशकों ने निवेश किया है, तो उनके निवेश का अच्छी तरह प्रबंधन करना आपकी नैतिक व क्रानूनी ज़िम्मेदारी है, लेकिन आप निवेश के प्रबंधन को नियंत्रित करने में सक्षम होते हैं और अंदरुनी जानकारी तक आपकी पहुँच भी होती है।

नियंत्रण खरीदना

अपने दम पर व्यवसाय बनाने के अतिरिक्त आप विद्यमान कंपनी में नियंत्रणकारी हिस्सेदारी खरीदकर अंदरुनी निवेशक बन सकते हैं। किसी कंपनी के बहुसंख्यक शेयर खरीदकर आप नियंत्रणकारी हिस्सेदारी हासिल कर लेते हैं। यह याद रखें कि जब आप अपने पास मौजूद निवेशक नियंत्रणों की संख्या बढ़ा लेते हैं, तो निवेश में आपका जोखिम को कम करते जाते हैं कम होता जाता है - बशर्ते आपमें निवेश का उचित प्रबंधन करने की योग्यता हो।

यदि आपके पास पहले से ही कोई व्यवसाय है और आप इसे फैलाना चाहते हैं, तो आप अधिग्रहण या विलय द्वारा किसी दूसरे व्यवसाय को खरीद सकते हैं। अधिग्रहण और विलय में इतने सारे महत्वपूर्ण मुद्दे होते

हैं कि यहाँ नहीं बताए जा सकते। बहरहाल, किसी भी तरह की खरीदारी, अधिग्रहण या विलय करने से पहले सुयोग्य क़ानूनी, कर और अकाउंटिंग सलाह लेना बहुत महत्वपूर्ण होता है, ताकि यह सुनिश्चित हो जाए कि सारे सौदे सही तरीके से हों।

अंदरूनी निवेशक से सर्वश्रेष्ठ निवेशक तक पहुँचने के लिए आप अपने व्यवसाय का एक हिस्सा या पूरा व्यवसाय ही बेचने का निर्णय ले सकते हैं। नीचे दिए गए सवाल निर्णय लेने में आपकी मदद कर सकते हैं:

1. क्या आप व्यवसाय को लेकर अब भी रोमांचित हैं?
2. क्या आप कोई दूसरा व्यवसाय शुरू करना चाहते हैं?
3. क्या आप रिटायर होना चाहते हैं?
4. क्या व्यवसाय लाभकारी है?
5. क्या व्यवसाय इतनी तेज़ी से फैल रहा है कि आप उसे नहीं सँभाल सकते?
6. क्या आपकी कंपनी की पूँजी आवश्यकताएँ इतनी भारी हैं कि हिस्सेदारी बेचकर या दूसरी कंपनी को इसे बेचकर ही उन्हें सबसे अच्छी तरह पूरा किया जा सकता है?
7. क्या आपकी कंपनी के पास आईपीओ जारी करने के लिए पैसा और समय है?
8. क्या आप कंपनी के दैनिक संचालन के साथ-साथ बिक्री की सौदेबाजी या आईपीओ की कार्यवाही पर ध्यान दे सकते हैं और इससे कंपनी के संचालन में कोई व्यवधान नहीं पड़ेगा?
9. आपका व्यवसाय जिस उद्योग में है, क्या वह फैल रहा है या सिकुड़ रहा है?
10. बिक्री या आईपीओ पर आपके प्रतिस्पर्धियों का क्या प्रभाव होगा?
11. अगर आपका व्यवसाय शक्तिशाली है, तो क्या आप इसे अपने बच्चों या परिवार के अन्य सदस्यों को सौंप सकते हैं?
12. क्या इसे सौंपने के लिए अच्छी तरह प्रशिक्षित और प्रबंधकीय दृष्टि से शक्तिशाली पारिवारिक सदस्य (बच्चे) हैं?
13. क्या व्यवसाय को ऐसी प्रबंधकीय योग्यताओं की आवश्यकता है, जिनका आपमें अभाव है?

कई अंदरूनी निवेशक अपने व्यवसाय और निवेश पोर्टफोलियो को चलाने में ही बहुत खुश रहते हैं। उनके मन में सार्वजनिक या निजी आवंटन के माध्यम से अपने व्यवसाय का हिस्सा बेचने की कोई इच्छा नहीं होती, न ही वे पूरे व्यवसाय को बेचना चाहते हैं। मेरा सबसे अच्छा मित्र माइक ऐसा ही निवेशक बन गया है। वह उस वित्तीय साम्राज्य को चलाकर ही बहुत संतुष्ट है, जिसे उसने और उसके पिता ने बनाया था।

सर्वश्रेष्ठ निवेशक

सर्वश्रेष्ठ निवेशक बिल गेट्स या वॉरेन बफ़े जैसा व्यक्ति होता है। इन निवेशकों ने बड़ी कंपनियाँ बनाईं, जिनमें दूसरे लोग निवेश करना चाहते हैं। सर्वश्रेष्ठ निवेशक वह व्यक्ति है, जो इतनी मूल्यवान संपत्ति बनाता है कि वह करोड़ों लोगों के लिए सचमुच अरबों डॉलर मूल्य की हो जाती है।

गेट्स और बफ़े दोनों ही उनकी ऊँची तनख्याह या बेहतरीन उत्पादों के कारण अमीर नहीं बने। वे तो इसलिए अमीर बने, क्योंकि उन्होंने बेहतरीन कंपनियाँ बनाईं और उन कंपनियों को सार्वजनिक किया।

हालाँकि यह संभव नहीं लगता कि हममें से ज्यादा लोग कभी माइक्रोसॉफ्ट या बर्कशायर हैथअवे जैसी कंपनियाँ बना पाएँगे, लेकिन कोई छोटा व्यवसाय खड़ा करने और इसे निजी तौर पर या सार्वजनिक रूप से बेचकर दौलतमंद बनने की संभावना तो हम सभी के पास है।

अमीर डैडी कहा करते थे, ''छोटे लोग बेचने के लिए मकान बनाते हैं। बाकी कार बनाते हैं। लेकिन सर्वश्रेष्ठ निर्माण एक ऐसा व्यवसाय बनाना है, जिसके हिस्से के स्वामी करोड़ों लोग बनना चाहें।''

सर्वश्रेष्ठ निवेशक के पास मौजूद निवेशक नियंत्रण

1. स्वयं पर नियंत्रण
2. आय/ व्यय अनुपात और संपत्ति/दायित्व अनुपात पर नियंत्रण
3. निवेश के प्रबंधन पर नियंत्रण
4. कर पर नियंत्रण
5. कब खरीदते हैं और कब बेचते हैं उस पर नियंत्रण
6. दलाली के सौदों पर नियंत्रण
7. ई-टी-सी (संस्थागत तंत्र, समय, चरित्र) पर नियंत्रण
8. अनुबंध की शर्तों पर नियंत्रण
9. जानकारी तक पहुँच पर नियंत्रण

10. इसे वापस लौटाने, परोपकार और दौलत के पुनर्वितरण पर नियंत्रण।

सर्वश्रेष्ठ निवेशक के पास मौजूद तीन इं

1. शिक्षा
2. अनुभव
3. अत्यधिक पैसा

आईपीओ के लाभ और हानियाँ

किसी व्यवसाय को ''सार्वजनिक करने'' के लाभ और हानियाँ होते हैं, जिन पर हम ज्यादा विस्तार से बाद में बात करेंगे। बहरहाल, आईपीओ के कुछ लाभ-हानि ये हैं।

लाभ

1. व्यवसाय मालिक को अपनी कुछ हिस्सेदारी को नकद में बदलने की अनुमति मिलती है। मिसाल के तौर पर, गेट्स के मूल पार्टनर पॉल एलन ने केबल टीवी कंपनियाँ खरीदने के लिए माइक्रोसॉफ्ट के अपने कुछ शेयर बेच दिए।
2. विस्तार के लिए पूँजी एकत्रित करने हेतु।
3. कंपनी का कर्ज़ चुकाने के लिए।
4. कंपनी की नेट वर्थ बढ़ाने के लिए।
5. कंपनी के कर्मचारियों को स्टॉक ऑप्शन जैसे लाभ प्रदान करने के लिए।

हानियाँ

1. आपके संचालन संबंधी सारे कार्य सार्वजनिक हो जाते हैं। आप जनता को वह जानकारी देने के लिए विवश हो जाते हैं, जो पहले गोपनीय थी।
2. आईपीओ जारी करना बहुत महँगा होता है।

3. आपका ध्यान व्यवसाय के संचालन से भटककर सार्वजनिक कंपनी होने की आवश्यकताएँ पूरी करने पर चला जाता है।
4. आईपीओ और तिमाही व वार्षिक रिपोर्टिंग आवश्यकताओं पर अमल करना बहुत विस्तृत होता है।
5. आप अपनी कंपनी का नियंत्रण गंवाने का जोखिम लेते हैं।
6. यदि आपकी कंपनी का शेयर सार्वजनिक बाजार में अच्छा प्रदर्शन नहीं करता है, तो यह जोखिम भी रहता है कि आपके शेयरधारक आप पर दावा ठोंक सकते हैं।

कई निवेशकों को अपनी कंपनी सार्वजनिक करने के संभावित वित्तीय पुरस्कार ज्यादा नज़र आते हैं कि वे आईपीओ की संभावित हानियों से बहुत भारी पड़ते हैं।

अपने मार्ग पर शुरू होना

बाकी की पुस्तक इस बारे में है कि अमीर डैडी ने अंदरूनी निवेशक और परिष्कृत निवेशक के रूप में मेरा मार्गदर्शन कैसे किया, ताकि मैं सर्वश्रेष्ठ निवेशक बनने के अपने मार्ग पर चल सकूँ। उन्हें अपने बेटे माइक को यह मार्गदर्शन देने की जरूरत नहीं थी। वह तो अंदरूनी निवेशक बनकर ही संतुष्ट था। आप इस बारे में कुछ जानकारियाँ हासिल करेंगे कि अमीर डैडी के हिसाब से क्या महत्वपूर्ण था, मुझे क्या सीखने की जरूरत थी और इस राह में मैंने कौन-कौन-सी ग़लतियाँ कीं। मुझे उम्मीद है कि सर्वश्रेष्ठ निवेशक बनने के आपके खुद के मार्ग पर चलते समय आप मेरी सफलताओं तथा मेरी ग़लतियों से सीख सकते हैं।

धीरे-धीरे अमीर कैसे बनें

अ

मीर डैडी मेरे साथ निवेशकों के विभिन्न स्तरों की नियमित समीक्षा करते थे। वे चाहते थे कि मैं यह बात समझ लूँ कि निवेशक किन तरीकों से अपनी दौलत बनाते हैं। अमीर डैडी अंदरूनी निवेशक के रूप में निवेश करके पहले अमीर बने थे। उन्होंने छोटी शुरआत की और अपने लिए उपलब्ध कर लामों की जानकारी हासिल की। जल्दी ही उनका आत्मविश्वास बढ़ गया और वे कम उप्र में ही सचमुच परिष्कृत निवेशक बन गए। उन्होंने एक अविश्वसनीय वित्तीय साप्राज्य खड़ा कर लिया। दूसरी ओर, मेरे असल डैडी ने जिंदगी भर सरकारी कर्मचारी के रूप में कड़ी मेहनत की थी और उनके पास बहुत कम संपत्ति थी।

जब मैं ज्यादा बड़ा हुआ, तो मैं देख सकता था कि मेरे अमीर डैडी और मेरे गारीब डैडी के बीच की खाई बढ़ती जा रही है। आखिरकार मैंने अपने अमीर डैडी से पूछा कि वे क्यों ज्यादा दौलतमंद हो रहे हैं, जबकि मेरे असल डैडी उनसे कहीं ज्यादा कड़ी मेहनत कर रहे थे।

इस पुस्तक की प्रस्तावना में मैंने अमीर डैडी के साथ समुद्र तट पर टहलने की कहानी बताई थी, जब मैंने समुद्र तट की वह बड़ी जायदाद देखी जो उन्होंने उसी वक्त ख़रीदी थी। उस समय समुद्र तट पर टहलने के दौरान मुझे एहसास हुआ कि मेरे अमीर डैडी ने उस समय एक ऐसा निवेश ख़रीदा था, जिसे केवल रईस लोग ही ख़रीद सकते थे। समस्या यह थी कि मेरे अमीर डैडी तब तक सचमुच अमीर आदमी नहीं बने थे। इसलिए मैंने उनसे पूछा कि वे इतने महँगे निवेश का ख़र्च कैसे उठा सकते थे, जबकि मैं जानता था कि मेरे असल डैडी जो मेरे अमीर डैडी से कहीं ज्यादा पैसे बनाते थे ऐसा नहीं कर सकते थे।

समुद्र तट पर टहलते समय मेरे अमीर डैडी ने मुझे अपनी निवेश योजना का आधार बताया था। उन्होंने कहा था “मैं भी इस ज़मीन को ख़रीदने का ख़र्च नहीं उठा सकता, लेकिन मेरा व्यवसाय ऐसा कर सकता है।” जैसा मैंने प्रस्तावना में बताया था, यह सुनकर ही मैं निवेश की शक्ति

के बारे में जिज्ञासु हो गया और इस पेशे का विद्यार्थी बन गया। 12 साल की उम्र में समुद्र तट पर टहलते समय मैं यह रहस्य सीखना शुरू कर रहा था कि संसार के कई बहुत अमीर लोग किस तरह निवेश करते हैं और 10 प्रतिशत लोग 90 प्रतिशत पैसे पर क्यों नियंत्रण करते हैं।

एक बार फिर, मैं मैकडॉनल्ड्स के संस्थापक रे क्रॉक का ज़िक्र करता हूँ, जिन्होंने लगभग यही बात मेरे मित्र की एमबीए क्लास में कही थी। रे क्रॉक ने क्लास से कहा था “मेरा व्यवसाय हैमबारी नहीं है। मेरा व्यवसाय तो अचल संपत्ति है।” इसीलिए मैकडॉनल्ड्स कंपनी संसार में सबसे मूल्यवान अचल संपत्ति की स्वामी है। रे क्रॉक और अमीर डैडी समझते थे कि किसी व्यवसाय का असल उद्देश्य संपत्तियाँ खरीदना है।

अमीर डैडी की निवेश योजना

जब मैं छोटा था और प्राइमरी स्कूल में पड़ता था तभी अमीर डैडी मेरे दिमाग़ में अमीर, गरीब और मध्य वर्गीय के बीच के अंतर भरने लगे थे। हमारे शनिवार के एक सबक में उन्होंने कहा था, “अगर तुम नौकरी की सुरक्षा चाहते हो तो अपने डैडी की सलाह पर चलो। अगर तुम अमीर बनना चाहते हो तो तुम्हें मेरी सलाह पर चलना चाहिए। इस बात की समावना बहुत कम है कि तुम्हारे डैडी नौकरी की सुरक्षा भी पालें और साथ ही अमीर भी बन जाएँ। क्रानून उनके पक्ष में नहीं बने हैं।”

अमीर डैडी ने रिच डैड पुअर डैड में जो छह सबक सिखाए थे उनमें से एक सबक कॉर्पोरेशन की शक्ति के बारे में था। कैशफ्लो क्वार्ड्रेंट में मैंने लिखा था कि अलग-अलग क्वार्ड्रेंट के लिए कर क्रानून कैसे अलग-अलग होते हैं। अमीर डैडी ने इन सबकों का इस्तेमाल करते हुए मुझे अपनी निवेश योजना और मेरे असल डैडी की निवेश योजना का फ़र्क दिखाया। जब मेरी औपचारिक शिक्षा पूरी हो गई और मेरे सैन्य कर्तव्य खत्म हो गए, तो दोनों की योजनाओं के इसी फ़र्क ने मेरे जीवन के मार्ग को काफ़ी प्रभावित किया।

“मेरा व्यवसाय कर-पूर्व आमदनी से संपत्तियाँ खरीदता है,” अमीर डैडी ने नीचे वाला रेखाचित्र बनाते हुए कहा।

मैं

आय

व्यय

1. संपत्तियाँ खरीदो
2. कर चुकाओ

“तुम्हारे डैडी कर चुकाने के बाद बचे पैसों से संपत्तियाँ खरीदने की कोशिश करते हैं। उनका फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट इस तरह दिखता है,” अमीर डैडी ने कहा।

तुम्हारे डैडी

आय

व्यय

1. कर चुकाओ
2. संपत्तियाँ खरीदो

छोटी उम्र में मुझे दरअसल पूरी तरह समझ नहीं आया कि अमीर डैडी मुझे क्या सिखाने की कोशिश कर रहे थे, लेकिन मैंने फ़र्क़ को पहचान लिया। चूँकि मैं दुष्प्रियता का विद्युत था, इसलिए मैंने इसका मतलब समझने के लिए मैं उनसे बार-बार सवाल पूछता रहा। मुझे अच्छी तरह समझाने के लिए उन्होंने नीचे दिया रेखाचित्र बनाया :

आय

व्यय

तुम्हारे डैडी

मैं

कर चुकाओ

संपत्तियाँ खरीदो

कर चुकाओ

“ऐसा क्यों है?” मैंने अमीर डैडी से पूछा। “आप अपने कर सबसे अंत में क्यों चुकाते हैं और मेरे डैडी अपने कर सबसे पहले क्यों चुकाते हैं?”

“क्योंकि तुम्हारे डैडी एक कर्मचारी हैं और मैं एक व्यवसाय का मालिक हूँ” अमीर डैडी ने कहा। “हमेशा याद रखना कि हम एक स्वतंत्र देश में रहते ज़रूर हैं, लेकिन क्रानून हर व्यक्ति के लिए समान नहीं होते। अगर तुम अमीर बनना चाहते हो, तो सबसे अच्छा यही रहेगा कि तुम उन्हीं क्रानूनों पर चलो, जिनका इस्तेमाल अमीर लोग करते हैं।”

“मेरे डैडी कर मैं कितना भुगतान करते हैं?” मैंने पूछा।

अमीर डैडी ने कहा, “देखो तुम्हारे डैडी ऊँची तनख्याह वाले सरकारी कर्मचारी हैं, इसलिए मेरा अनुमान है कि वे अपनी कुल आमदनी का 50 से 60 प्रतिशत हिस्सा एक या दूसरे कर में चुकाते होंगे।”

“और आप कितना कर चुकाते हैं?” मैंने पूछा।

“देखो यह दरअसल सही सवाल नहीं है,” “अमीर डैडी ने कहा। “असल सवाल तो यह है : मेरी कर-योग्य आमदनी कितनी है?”

मैं दुविधा में पड़ गया और मैंने पूछा, “अंतर क्या है?”

“देखो,” अमीर डैडी ने कहा। “मैं शुद्ध आय पर कर चुकाता हूँ और तुम्हारे डैडी का कर उनकी सकल आय से ही काट लिया जाता है। यह तुम्हारे डैडी और मेरे बीच का एक बहुत बड़ा अंतर है। मैं ज्यादा तेजी से इसलिए आगे बढ़ता हूँ, क्योंकि मैं अपनी सकल आय से अपनी संपत्तियाँ खरीद लेता हूँ और शुद्ध आय पर कर देता हूँ। तुम्हारे डैडी सकल आय पर कर देते हैं और फिर अपनी शुद्ध आय से संपत्तियाँ खरीदने की कोशिश करते हैं। इसीलिए किसी तरह की दौलत हासिल करना उनके लिए बहुत,

बहुत मुश्किल है। वे अपना बहुत सारा पैसा सरकार को पहले ही दे देते हैं, जिसका इस्तेमाल वे संपत्तियाँ खरीदने के लिए कर सकते थे। मैं अपने कर शुद्ध आय यानी बची हुई आय पर देता हूँ, जब मैं अपनी संपत्तियाँ खरीद चुका होता हूँ। मैं संपत्तियाँ सबसे पहले खरीदता हूँ और कर सबसे अंत में देता हूँ। तुम्हारे डैडी कर सबसे पहले देते हैं और फिर उनके पास इतना कम पैसा बचता है कि वे उससे संपत्तियाँ नहीं खरीद सकते।

10-11 साल की उम्र में मैं दरअसल अमीर डैडी की कही बात को सटीकता से नहीं समझ पाया। मैं तो बस इतना जानता था कि यह न्यायपूर्ण नहीं था और मैंने ऐसा कह भी दिया। मैंने प्रतिरोध करते हुए कहा, “यह न्यायपूर्ण नहीं है।”

“मैं सहमत हूँ;” अमीर डैडी ने सिर हिलाते हुए कहा। “यह न्यायपूर्ण नहीं है, लेकिन यही कानून है।”

कानून एक जैसे हैं

जब मैं अपने सेमिनारों में इस मुद्दे पर बातचीत करता हूँ, तो मुझे अक्सर सुनने को मिलता है “अमेरिका में कानून ऐसे हो सकते हैं, लेकिन मेरे देश में नहीं हैं।”

चूँकि मैं कई अँग्रेजी-भाषी देशों में सिखाता हूँ, इसलिए मैं अक्सर जवाब देता हूँ, “आपको कैसे मालूम? आप ऐसा क्यों सोचते हैं कि कानून भिन्न हैं?” सच तो यह है कि अधिकतर लोग यह जानते ही नहीं हैं कि कौन से कानून समान हैं और कौन से कानून भिन्न हैं, इसलिए मैं आर्थिक इतिहास और कानूनों पर एक संक्षिप्त सबक्र बताना चाहता हूँ।

मैं अपनी कक्षाओं को बताता हूँ कि अधिकतर अँग्रेजी-भाषी देशों के कानून अँग्रेजों के सामान्य कानून पर आधारित हैं, जो ब्रिटिश ईस्ट इंडिया कंपनी के ज़रिये पूरे संसार में फैला। मैं उन्हें यह भी बताता हूँ कि अमीरों ने किस दिन से नियम बनाने शुरू किए। “1215 में ब्रिटिश संवैधानिक इतिहास के सबसे मशहूर दस्तावेज़ मैना कार्टा पर हस्ताक्षर हुए थे। मैना कार्टा पर हस्ताक्षर करके किंग जॉन ने अपनी कुछ शक्तियाँ इंग्लैंड के अमीर सामंतों के सुपुर्द कर दीं। आम तौर पर माना जाता है कि मैना कार्टा ने शाही शक्ति के अत्यधिक प्रयोग के प्रति विरोध की व्यावहारिकता को दर्शाया था।

फिर मैं मैग्ना कार्टा के महत्व को समझाता हूँ, जिस तरह मेरे अमीर डैडी ने मुझे समझाया था। “जब से मैग्ना कार्टा पर हस्ताक्षर हुए हैं, तभी से अमीर लोग नियम बनाते आ रहे हैं। आध्यात्मिक स्वर्णिम नियम यह है : 'दूसरों के साथ वैसा ही करो, जैसा तुम उनसे अपने लिए चाहते हो।' वित्तीय स्वर्णिम नियम यह है : 'जिसके पास स्वर्ण होता है, वही नियम बनाता है।' 'बहरहाल, मैं सोचता हूँ असल वित्तीय स्वर्णिम नियम यह है : ' 'जो नियम बनाता है, वही स्वर्ण को रखता है।

आपका व्यवसाय आपकी संपत्तियों को खरीदता है

जब मैं 25 साल का था और मरीन कॉर्प से बाहर निकलने ही वाला था, तो अमीर डैडी ने मुझे दो जीवन मार्गों के अंतर की याद दिलाई।

उन्होंने कहा “इस तरह तुम्हारे डैडी निवेश करने और संपत्तियाँ हासिल करने की कोशिश करते हैं।



उन्होंने आगे कहा, “मैं इस तरह निवेश करता हूँ।”



उन्होंने कहा, “हमेशा याद रखो कि अलग-अलग क्वाड्रेंटों के लिए अलग- अलग नियम होते हैं। इसलिए अपना करियर संबंधी अगला निर्णय सावधानी से लेना। हालाँकि एयरलाइन्स की नौकरी अल्पकाल में

अच्छी लग सकती है, लेकिन दीर्घकाल में शायद यह तुम्हें उतना अमीर न बना पाए, जितना कि तुम चाहते हो।”

कर क्रानून किस प्रकार बदले

हालांकि अमीर डैडी ने स्कूल की पढ़ाई पूरी नहीं की थी, लेकिन वे अर्थशास्त्र, विश्व इतिहास और क्रानून के जिज्ञासु विद्यार्थी थे। जब मैं किंस पॉइंट, न्यू यॉर्क में यू. एस. मर्चेन्ट मरीन अकैडमी में था और विश्व व्यापार का अध्ययन कर रहा था, तो अमीर डैडी बहुत रोमांचित थे कि मेरे विषयों में नौसेना क्रानून, बिज़नेस लॉ, अर्थशास्त्र और कॉर्परेट लॉ शामिल थे। चूँकि मैंने इन विषयों का अध्ययन किया था, इसलिए एयरलाइन पायलट की नौकरी न करने का निर्णय लेना मेरे लिए ज्यादा आसान था।

कारण इतिहास में पाया जाता है

अमेरिका और अँग्रेजों द्वारा उपनिवेश बनाए गए बाकी संसार में एक फ़र्क यह है कि अमेरिका में उपनिवेशियों ने बोस्टन टी पार्टी आयोजित करके अत्यधिक करों का विरोध किया था। अमेरिका उनीसवाँ सदी की शुरुआत से उनीसवाँ सदी के अंत तक तेजी से विकास इसलिए कर पाया, क्योंकि हमारे देश में कर बहुत कम थे। कम कर का बंदरगाह होने के कारण अमेरिका ने पूरे संसार के उन उद्यमियों को आकर्षित किया, जो तेज़ी से अमीर बनना चाहते थे। बहरहाल, 1913 में हमने अमेरिकी संविधान का 16 वाँ संशोधन पारित कर दिया, जिसने अमीरों पर कराधान को संभव बनाया और यह कम कर के दौर का अंत था। हालांकि अमीरों ने जाल से बाहर निकलने का कोई न कोई तरीका हमेशा खोज लिया है, इसीलिए क्रानून अलग-अलग क्वाड्रेंट के लिए अलग-अलग हैं। क्रानून खास तौर पर बी क्वाड्रेंट के पक्ष में हैं, जो अमेरिका के बेहद-अमीरों का क्वाड्रेट है।

1913 के कर कानून में भी अमीरों ने धीरे-धीरे बदलाव कराए और दबाव को दूसरे क्वाड्रेटों की ओर धकेल दिया।

तो करारोपण का धीरे-धीरे सरकना इस तरह दिखता है :



1943 में 'द करंट टैक्स पेमेंट एक्ट' पारित हुआ। अब, सिफ़ अमीरों पर कर लगाने के बजाय संघीय सरकार को ई क्वार्ड्रेंट के हर व्यक्ति पर कर लगाने की अनुमति मिल गई। अगर आप ई क्वार्ड्रेंट में मौजूद कर्मचारी थे, तो आप पूरी तनख्याह अपने हाथ में नहीं ले सकते थे, क्योंकि सरकार को सबसे पहले कर का भुगतान मिलता था। लोग हमेशा यह देखकर सदमे में आ जाते हैं कि कितना सारा पैसा प्रत्यक्ष कर और छिपे हुए कर के रूप में उनकी तनख्याह में से काट लिया जाता है।

1986 में टैक्स रिफॉर्म एक्ट पारित हुआ। क्रानून के इस परिवर्तन ने हर पेशेवर व्यक्ति - डॉक्टर, वकील, अकाउंटेंट, आर्किटेक्ट, इंजीनियर आदि- पर बहुत असर डाला। इस क्रानून परिवर्तन ने एस क्वार्ड्रेंट के व्यक्तियों को बी क्वार्ड्रेंट द्वारा प्रयुक्त कर क्रानूनों का इस्तेमाल करने से रोक दिया। मिसाल के तौर पर, अगर एस क्वार्ड्रेंट में किसी की आमदनी बी क्वार्ड्रेंट वाले व्यक्ति जितनी ही है, तो एस क्वार्ड्रेंट के कर्मचारी को 35 प्रतिशत की शुरुआती दर से कर का भुगतान करना होगा (अगर आप सामाजिक बीमा कर को शामिल कर लेते हैं तो 50 प्रतिशत)। दूसरी ओर, बी क्वार्ड्रेंट वाला व्यक्ति उसी आमदनी पर शून्य प्रतिशत कर चुका सकता है।

दूसरे शब्दों में स्वर्णिम नियम - "जो नियम बनाता है, वही स्वर्ण को रखता है" - एक बार फिर सच हुआ। नियम बी क्वार्ड्रेंट के लिए बनाए गए हैं और 1215 से ही बनाए गए हैं, जब सामंतों ने सप्राट को मैना कार्ट पर हस्ताक्षर करने के लिए मजबूर कर दिया था।

इन नियमों और परिवर्तनों में से कुछ रिच डैड पुअर डैड और कैशफ्लो क्वार्ड्रेंट में थोड़े विस्तार से स्पष्ट किए गए हैं।

निर्णय ले लिया गया है

जब मैंने अपने ग्राहीब डैडी के बजाय अमीर डैडी की निवेश योजना का अनुसरण करने का निर्णय ले लिया, तो उसके बाद अमीर डैडी ने जीवन में सफलता के मेरे अवसरों के बारे में एक सरल विश्लेषण बताया, जिसने मेरे निर्णय को पुष्ट किया। कैशफ्लो क्वाड्रेंट खींचते हुए उन्होंने कहा था “तुम्हारा पहला निर्णय यह पता लगाना है कि किस क्वाड्रेंट में तुम्हारे लिए दीर्घकालीन वित्तीय सफलता हासिल करने के सबसे अधिक अवसर हैं।”

ई क्वाड्रेंट की ओर इशारा करते हुए उन्होंने कहा था, “तुम्हारे पास वह विशेषज्ञता नहीं है, जिसके लिए नियोक्ता तुम्हें ऊँची तनख्याह दें, इसलिए तुम कर्मचारी के रूप में शायद कभी इतने पैसे नहीं बना पाओगे कि उससे निवेश कर सकी। इसके अलावा, तुम आलसी हो, तुम जल्दी ऊब जाते हो, तुम ज्यादा समय तक किसी काम पर ध्यान केंद्रित नहीं कर सकते, तुममें बहस करने की आदत है और तुम निर्देशों का अच्छी तरह पालन नहीं करते हो। इसलिए ई क्वाड्रेंट में वित्तीय सफलता के तुम्हारे अवसर बहुत अच्छे नहीं दिखते हैं।”

एस क्वाड्रेंट की ओर इशारा करते हुए उन्होंने कहा था, “एस का मतलब होता है स्मार्ट। यही वजह है कि इतने सारे डॉक्टर, वकील, अकाउंटेंट और इंजीनियर एस क्वाड्रेंट में हैं। तुम गुणी तो हो, लेकिन उतने चतुर नहीं हो। तुम कभी ज्यादा तेज़ विद्यार्थी नहीं रहे। एस का मतलब स्टार भी होता है। तुम शायद कभी रॉक स्टार, मूवी स्टार या स्पोर्ट्स स्टार नहीं बन पाओगे, इसलिए एस क्वाड्रेंट में भारी पैसे कमाने के तुम्हारे अवसर कमज़ोर हैं।”

“अब बचता है बी क्वाड्रेंट” अमीर डैडी ने आगे कहा था। “यह क्वाड्रेंट तुम्हारे लिए आदर्श है। चूँकि तुममें कोई खास गुण या विशेषज्ञता नहीं है, इसलिए भारी दौलत हासिल करने की तुम्हारी संभावनाएँ इसी क्वाड्रेंट में हैं।”



और इस टिप्पणी के साथ मुझे विश्वास हो गया। मैंने निर्णय लिया कि भारी दौलत और वित्तीय सफलता की मेरी सर्वश्रेष्ठ संभावना व्यवसाय बनाना है। कर कानून मेरे पक्ष में थे और अन्य क्वाड्रेंटों में निपुण न होने की वजह से मेरा निर्णय अधिक आसान हो गया।

पुनरावलोकन के सबक़

मैं वैसी ही बुद्धिमानी प्रदान करने की कोशिश करता हूँ, जो मैंने अपने अमीर डैडी से सीखी थी। जब मुझसे पूछा जाता है कि मैं कैसे निवेश करता हूँ, तो मैं आप तौर पर लोगों को व्यवसाय के ज़रिये निवेश करने की बात बताता हूँ, या जैसा अमीर डैडी कहते थे, “मेरा व्यवसाय मेरी संपत्तियों को ख़रीदता है।”

हमेशा लोग अपना हाथ उठाकर ऐसी बातें कहते हैं:

- “लेकिन मैं कर्मचारी हूँ और मैं अपने खुद के व्यवसाय का मालिक नहीं हूँ।”
- “हर व्यक्ति किसी व्यवसाय का मालिक नहीं बन सकता।”
- “व्यवसाय शुरू करना खतरनाक होता है।”
- “मेरे पास निवेश करने के लिए बिलकुल भी पैसे नहीं हैं।”

अमीर डैडी की निवेश योजना पर ऐसी प्रतिक्रियाएँ सुनकर मैं यह कहता हूँ।

"हर व्यक्ति किसी व्यवसाय का मालिक नहीं बन सकता," इस कथन पर मैं लोगों को याद दिलाता हूँ कि 100 से भी कम साल पहले अधिकतर लोग अपने खुद के व्यवसाय के मालिक हुआ करते थे। यही कोई 100 बरस पहले, लगभग 85 प्रतिशत अमेरिकी या तो स्वतंत्र किसान थे या फिर छोटे दुकानदार। मैं जानता हूँ कि मेरे दादा और नाना दोनों ही छोटे व्यवसायी थे।

कर्मचारी तो जनसंख्या में अल्पमत में हुआ करते थे। मैं फिर कहता हूँ "ऐसा लगता है कि औद्योगिक युग-ऊँची तनख्वाह वाली नौकरियों, जीवन भर की नौकरी की सुरक्षा और पेंशन लाभों के बाद - ने हमारी वह स्वतंत्रता हमसे छीन ली है।" मैं यह भी कहता हूँ कि हमारा शिक्षा तंत्र इस तरह बनाया गया है, ताकि यह उद्यमी नहीं, बल्कि कर्मचारी और पेशेवर लोग तैयार करे, इसलिए लोग स्वाभाविक रूप से महसूस करते हैं कि व्यवसाय शुरू करना खतरनाक है।

मैं निम्न बिंदु सामने रखता हूँ:

1. आप सभी में महान व्यवसाय मालिक बनने की संभावना है, बशर्ते आपमें अपनी योग्यताओं का विकास करने की इच्छा हो। हमारे पुरुषों ने उनकी उद्यमी योग्यताओं को विकसित किया था और उनसे लाभ उठाया था। अगर आज आपके पास कोई व्यवसाय नहीं है, तो सवाल यह है: क्या आप यह सीखने की प्रक्रिया से गुजरना चाहते हैं कि व्यवसाय कैसे बनाया जाए? केवल आप ही हैं, जो इस सवाल का जवाब दे सकते हैं।
2. जब लोग कहते हैं "मेरे पास निवेश करने के लिए बिलकुल भी पैसा नहीं है," या "मुझे अचल संपत्ति का एक ऐसा सौदा चाहिए, जिसे मैं नकद दिए बिना खरीद सकूँ," तो मैं जवाब देता हूँ, "शायद आपको क्याड्रेंट बदल लेना चाहिए और उस क्याड्रेंट से निवेश करना चाहिए, जो आपको कर-पूर्व आय से निवेश करने की अनुमति दे। फिर आपके पास निवेश करने के लिए अत्यधिक पैसा हो सकता है।"

आपकी निवेश योजना में एक शुरुआती विचार यह निर्णय लेना है कि आपके लिए तेजी से सबसे ज्यादा पैसे कमाने का सर्वश्रेष्ठ अवसर किस क्याड्रेंट में है। इस तरह, आप सबसे कम जोखिम और सबसे ज्यादा

लाभ वाला निवेश शुरू कर सकते हैं और आपके पास बहुत, बहुत अमीर बनने की सर्वश्रेष्ठ संभावना रहेगी।

नौकरी करते रहें और इसके बावजूद अमीर बनें

एक बार जब मैंने व्यवसाय खड़ा करने का निर्णय ले लिया, तो उसके बाद मेरे सामने यह समस्या आई कि मेरे पास कोई पैसा नहीं था। सबसे पहली बात, मैं यह नहीं जानता था कि व्यवसाय कैसे बनाऊँ। दूसरी बात, मेरे पास व्यवसाय बनाने के लिए पैसे नहीं थे और तीसरी बात, मेरे पास जीवन-यापन करने के लिए भी पैसे नहीं थे। अंदर से कमज़ोर और आत्मविश्वास की कमी महसूस करते हुए मैंने अमीर डैडी से पूछा कि मुझे क्या करना चाहिए।

उन्होंने तुरंत कहा, “जाओ, जाकर कोई नौकरी कर लो।”

उनका जवाब सुनकर मैं सकते में आ गया। “मैं तो सोचता था कि आप मुझे अपना खुद का व्यवसाय शुरू करने को कह रहे थे।”

वे बोले, “हां, मैंने यही कहा था। लेकिन इसके बावजूद तुम्हें दो बार भोजन करना है और किसी छत के नीचे सोना है।”

उसके बाद उन्होंने जो कहा था, वह मैंने अनगिनत लोगों को बताया है। “उद्यमी बनने का पहला नियम यह है कि कभी पैसे की खातिर कोई नौकरी मत करो। नौकरी सिफ्ऱ उन दीर्घकालीन योग्यताओं की खातिर करो, जिन्हें आप सीख सकते हैं।”

मरीन कॉर्प से निकलने के बाद मैंने जो पहली और एकमात्र नौकरी की थी, वह ज़िरॉक्स कॉर्पोरेशन में की थी। मैंने इसे इसलिए चुना, क्योंकि इसका सेल्स-प्रशिक्षण कार्यक्रम सबसे अच्छा था। अमीर डैडी जानते थे कि मैं बहुत संकोची था और अस्वीकृति से दहशत खाता था। उन्होंने सलाह दी कि मुझे बेचना सीखना चाहिए- पैसे के लिए नहीं, बल्कि अपने व्यक्तिगत डरों से उबरना सीखने के लिए। हर दिन मुझे एक ज़िरॉक्स मशीन बेचने के लिए इस ऑफिस से उस ऑफिस की इमारत तक जाकर दरवाजे खटखटाने होते थे। यह सीखने की बहुत दर्द भरी प्रक्रिया थी, लेकिन इस प्रक्रिया ने इतने बर्बाद में मुझे करोड़ों डॉलर कमाकर दिए हैं। अमीर डैडी कहते थे, “अगर आप बेच नहीं सकते, तो आप उद्यमी नहीं

बन सकते।” दो साल तक मैं होनोलुलू शाखा का सबसे बुरा सेल्सपर्सन था। मैं बिक्री संबंधी अतिरिक्त कक्षाओं में गया और टेप ख़रीदकर सुने। आखिरकार, कई बार नौकरी से निकाले जाने की कगार पर पहुँचने के बाद मैं बिक्री करने लगा। हालाँकि मैं इसके बाद भी बुरी तरह संकोची था, लेकिन सेल्स प्रशिक्षण ने उन योग्यताओं को विकसित कर दिया, जिनकी ज़रूरत मुझे दौलत हासिल करने के लिए थी।

समस्या यह थी कि मैं चाहे कितनी भी कड़ी मेहनत कर लूँ, मैं चाहे कितनी ही मशीनें बेच लूँ, मेरे पास हमेशा पैसों की तंगी रहती थी। मेरे पास निवेश करने या कोई व्यवसाय शुरू करने के लिए पैसा ही नहीं बचता था। एक दिन मैंने अमीर डैडी को बताया कि मैं अपनी आमदनी बढ़ाने के लिए पार्ट-टाइम नौकरी करने की योजना बना रहा हूँ, ताकि मैं उससे निवेश कर सकूँ। यही वह पल था, जिसका वे इंतज़ार कर रहे थे।

अमीर डैडी ने कहा, “लोग सबसे बड़ी ग़लती यही करते हैं कि वे अपने पैसे की ख़ातिर बहुत कड़ी मेहनत करते हैं। इसके बाद उन्होंने कहा था, ‘‘अधिकतर लोग आर्थिक दृष्टि से इसलिए आगे नहीं निकल पाते हैं, क्योंकि जब उन्हें ज़्यादा पैसे की ज़रूरत होती है, तो वे कोई पार्ट-टाइम नौकरी कर लेते हैं। अगर वे सचमुच आगे बढ़ना चाहते हैं, तो उन्हें अपने दिन की नौकरी के साथ कोई पार्ट-टाइम व्यवसाय शुरू करना चाहिए।’’

अमीर डैडी ने मेरे लिए यह रेखाचित्र खींचा, जब वे जान गए कि मैं मूल्यवान योग्यताएँ सीख रहा था और व्यवसाय का मालिक तथा निवेशक बनने के बारे में गंभीर था।



“यही समय है कि तुम अपना व्यवसाय शुरू कर दो-पार्ट-टाइम,” उन्होंने कहा। “पार्ट-टाइम नौकरी करके अपना समय बर्बाद मत करो।

पार्ट-टाइम नौकरी तुम्हें ई क्याड्रेट में ही बनाए रखेगी, जबकि पार्ट-टाइम व्यवसाय तुम्हें बी क्याड्रेट की ओर आगे बढ़ाएगा। अधिकतर बड़ी कंपनियाँ पार्ट-टाइम ही शुरू हुई हैं।"

1977 में मैंने अपना नाइलॉन-एंड-वेल्क्रो वॉलेट बिज़नेस पार्ट-टाइम शुरू किया। आपमें से कई आज उस उत्पाद लाइन से परिचित हैं। 1977 से 1978 तक मैंने ज़िरॉक्स में बहुत कड़ी मेहनत की और अंततः शाखा के शीर्षस्थ सेल्स रिप्रजेन्टेटिव्ज में से एक बन गया। अपने खाली समय में मैं एक कारोबार भी खड़ा कर रहा था, जो जल्द ही विश्वव्यापी, मल्टीमिलियन डॉलर व्यवसाय बनने वाला था।

जब लोग मुझसे पूछते हैं कि क्या मैं अपनी उत्पाद लाइन से प्रेम करता था- जिसमें रंगीन नायलॉन वॉलेट, नायलॉन वॉच बैंड और नायलॉन शू पॉकेट थे, जो दौड़ने वाले जूतों के लेस में जुड़ जाते थे और उनमें चाबी, पैसे और आईडी कार्ड रखे जा सकते थे- तो मैं जवाब देता हूँ, "नहीं। मैं उत्पाद लाइन से प्रेम नहीं करता था। लेकिन मैंने कारोबार खड़ा करने की चुनौती का आनंद लिया।

मैं यह बात खास तौर पर इसलिए कह रहा हूँ, क्योंकि बहुत सारे लोग मुझसे ये बातें कहते हैं:

- "'मेरे पास एक नए उत्पाद का बेहतरीन विचार है।'
- "'आपको अपने उत्पाद के बारे में जोशीला महसूस करना होता है।'
- "'मैं अपना व्यवसाय शुरू करने से पहले सही उत्पाद की तलाश कर रहा हूँ।'

इन लोगों से मैं आम तौर पर कहता हूँ, "कसार नए उत्पादों के बेहतरीन विचारों से भरा पड़ा है। संसार बेहतरीन उत्पादों से भी भरा हुआ है। लेकिन इस संसार में महान व्यवसायी कम हैं। पार्ट-टाइम व्यवसाय शुरू करने का बुनियादी कारण कोई बेहतरीन उत्पाद बनाना नहीं है। पार्ट-टाइम व्यवसाय शुरू करने का असल कारण तो खुद को एक महान व्यवसायी बनाना है। बेहतरीन उत्पाद एक डॉलर में दर्जन मिलते हैं। लेकिन महान व्यवसायी दुर्लभ और अमीर होते हैं।'

यदि आप माइक्रोसॉफ्ट के संस्थापक बिल गेट्स को देखें, तो उन्होंने तो अपना सॉफ्टवेअर उत्पाद भी खुद ईजाद नहीं किया था। उन्होंने तो

इसे कैशूटर प्रोग्रामरों के एक समूह से खरीदा था और आगे चलकर इसी के दम पर उन्होंने विश्व इतिहास की सबसे शक्तिशाली और प्रभावशाली कंपनियों में से एक बना डाली। गेट्स ने कोई बेहतरीन उत्पाद नहीं बनाया। उन्होंने तो एक बेहतरीन व्यवसाय बनाया, जिसने संसार का सबसे अमीर आदमी बनने में उनकी मदद की। बेहतरीन उत्पाद बनाने की कोशिश करने के झामेले में न पड़े। एक ऐसा व्यवसाय शुरू करने पर ज्यादा ध्यान केंद्रित करें, ताकि आप बेहतरीन व्यवसाय मालिक बनना सीख सकें।

डेल कंशूर्ट्स के माइकल डेल ने टैक्सस युनिवर्सिटी के हॉस्टल से अपना पार्ट-टाइम व्यवसाय शुरू किया था। उन्हें कॉलेज छोड़ना पड़ा क्योंकि उनका पार्ट-टाइम व्यवसाय उन्हें उस नौकरी से ज्यादा पैसे दे रहा था, जिसके लिए वे पढ़ाई कर रहे थे।

जेफ बेज़स ने एमेज़ॉन डॉट कॉम एक गैराज में पार्ट-टाइम शुरू की थी। आज वे अरबपति हैं।

पुनरावलोकन के सबक

कई लोग अपना खुद का व्यवसाय शुरू करने के सपने तो देखते हैं, लेकिन कभी शुरू इसलिए नहीं कर पाते, क्योंकि वे असफल होने से घबराते हैं। कई अन्य लोग अमीर बनने के सपने तो देखते हैं, लेकिन कभी बन नहीं पाते, क्योंकि उनमें योग्यताओं और अनुभव का अभाव होता है। दरअसल पैसा व्यावसायिक योग्यता और अनुभव से ही आता है।

अमीर डैडी ने मुझसे कहा था, “स्कूल में तुम्हें जो शिक्षा मिलती है वह महत्वपूर्ण है, लेकिन जो शिक्षा तुम्हें सड़क पर मिलती है वह ज्यादा महत्वपूर्ण होती है।”

घर से पार्ट-टाइम व्यवसाय शुरू करने से आपको इस तरह की बेशकीमती व्यावसायिक योग्यताओं और विषयों को सीखने का मौका मिलता है:

1. संवाद योग्यताएँ
2. नेतृत्व योग्यताएँ
3. टीम-निर्माण योग्यताएँ
4. कर कानून

इसे कैशूटर प्रोग्रामरों के एक समूह से खरीदा था और आगे चलकर इसी के दम पर उन्होंने विश्व इतिहास की सबसे शक्तिशाली और प्रभावशाली कंपनियों में से एक बना डाली। गेट्स ने कोई बेहतरीन उत्पाद नहीं बनाया। उन्होंने तो एक बेहतरीन व्यवसाय बनाया, जिसने संसार का सबसे अमीर आदमी बनने में उनकी मदद की। बेहतरीन उत्पाद बनाने की कोशिश करने के झामेले में न पड़े। एक ऐसा व्यवसाय शुरू करने पर ज्यादा ध्यान केंद्रित करें, ताकि आप बेहतरीन व्यवसाय मालिक बनना सीख सकें।

डेल कंशूर्ट्स के माइकल डेल ने टैक्सस युनिवर्सिटी के हॉस्टल से अपना पार्ट-टाइम व्यवसाय शुरू किया था। उन्हें कॉलेज छोड़ना पड़ा क्योंकि उनका पार्ट-टाइम व्यवसाय उन्हें उस नौकरी से ज्यादा पैसे दे रहा था, जिसके लिए वे पढ़ाई कर रहे थे।

जेफ बेज़स ने एमेज़ॉन डॉट कॉम एक गैराज में पार्ट-टाइम शुरू की थी। आज वे अरबपति हैं।

पुनरावलोकन के सबक

कई लोग अपना खुद का व्यवसाय शुरू करने के सपने तो देखते हैं, लेकिन कभी शुरू इसलिए नहीं कर पाते, क्योंकि वे असफल होने से घबराते हैं। कई अन्य लोग अमीर बनने के सपने तो देखते हैं, लेकिन कभी बन नहीं पाते, क्योंकि उनमें योग्यताओं और अनुभव का अभाव होता है। दरअसल पैसा व्यावसायिक योग्यता और अनुभव से ही आता है।

अमीर डैडी ने मुझसे कहा था, “स्कूल में तुम्हें जो शिक्षा मिलती है वह महत्वपूर्ण है, लेकिन जो शिक्षा तुम्हें सड़क पर मिलती है वह ज्यादा महत्वपूर्ण होती है।”

घर से पार्ट-टाइम व्यवसाय शुरू करने से आपको इस तरह की बेशकीमती व्यावसायिक योग्यताओं और विषयों को सीखने का मौका मिलता है:

1. संवाद योग्यताएँ
2. नेतृत्व योग्यताएँ
3. टीम-निर्माण योग्यताएँ
4. कर कानून

5. कॉर्पोरेट क्रान्ति

6. सिक्युरिटीज़ लॉ

ये योग्यताएँ और विषय किसी वीकेंड कोर्स या किसी एक पुस्तक से नहीं सीखे जा सकते। मैं आज भी उनका अध्ययन करता हूँ। मैं उनका जितना ज्यादा अध्ययन करता हूँ, मेरे कारोबार उतने ही बेहतर बनते हैं।

लोग कोई पार्ट-टाइम व्यवसाय शुरू करके इतना कुछ सीखते हैं, उसका एक कारण यह है कि अपने खुद के कारोबार में वे अंदरुनी निवेशक के रूप में शुराआत करते हैं। अगर कोई व्यवसाय बनाना सीख ले, तो उसके सामने एक बिलकुल नया संसार खुल जाता है, जिसमें लागभग असीमित वित्तीय अवसर भरे पड़े हैं। ई क्वार्ड्रेट या एस क्वार्ड्रेट में रहने के साथ एक समस्या यह है कि अवसर अक्सर इस बात से सीमित होते हैं कि कोई इंसान कितनी कड़ी मेहनत कर सकता है और एक दिन में सिर्फ़ 24 घंटे ही होते हैं।

उद्यमी ज़ज्बा

लो

ग दो बुनियादी कारणों से निवेश करते हैं :

1. रिटायरमेंट की खातिर बचत करने के लिए

2. बहुत से पैसे बनाने के लिए

हालाँकि हममें से अधिकतर लोग दोनों ही कारणों से निवेश करते हैं और दोनों ही महत्वपूर्ण हैं, लेकिन ऐसा लगता है कि अधिकतर लोगों का रुझान पहले कारण की ओर ज्यादा रहता है। वे बचत करके पैसे अलग रखते जाते हैं और उम्मीद करते हैं कि समय के साथ उनका मूल्य बढ़ जाएगा। वे निवेश करते हैं, मगर वास्तव में वे जीत के बजाय हार के बारे में ज्यादा चिंतित होते हैं। मैं कई लोगों से मिला हूँ, जिनका हारने का डर उन्हें क़दम उठाने से रोकता है। निवेश करते समय लोगों को अपनी भावनात्मक इंद्रियों के प्रति सच्चा होने की ज़रूरत है। अगर नुकसान का डर और दर्द बहुत ज्यादा है तो सबसे अच्छा यही रहेगा कि वह निवेशक बहुत पारंपरिक ढंग से निवेश करे।

लेकिन अगर आप इस संसार की भारी दौलत को देखें, तो यह भारी दौलत सावधान निवेशकों ने नहीं कमाई है। इस संसार में महान परिवर्तन उन निवेशकों की बदौलत हुए हैं, जिन्होंने उसका समर्थन किया, जिसे मेरे अमीर डैडी “उद्यमी ज़ज्बा” कहते थे।

क्रिस्टोफर कोलंबस की कहानी मुझे प्रिय है। वह एक बहादुर इतालवी खोजी था, जिसे इस बात पर यक़ीन था कि संसार गोल है। उसके पास एशिया की दौलत का ज्यादा तीव्र मार्ग खोजने की एक साहसिक योजना थी। बहरहाल, उसके युग में पृथ्वी को चौकोर या चपटा माना जाता था। हर कोई सोचता था कि अगर कोलंबस अपनी योजना पर चला, तो वह पृथ्वी के कोने से नीचे गिर जाएगा। संसार गोल है, अपनी इस अवधारणा की जाँच के लिए कोलंबस को स्पेन के राजा के पास जाना पड़ा और उन्हें विश्वास दिलाना पड़ा कि वे उसके कारोबारी अभियान

में निवेश कर दें। राजा फर्डिनन्ड और रानी इज़ाबेला ने “शुरुआती पैसा” देकर उसके कारोबारी अभियान में निवेश कर दिया।

स्कूल में मेरी इतिहास शिक्षिका ने मुझे बताने की कोशिश की कि यह पैसा खोज के माध्यम से ज्ञान बढ़ाने के लिए दिया गया था। दूसरी ओर, मेरे अमीर डैडी ने मुझे बताया कि यह तो एक विशुद्ध कारोबारी अभियान था, जिसे पूँजी की ज़रूरत थी। राजा और रानी जानते थे कि अगर कोलंबस नामक यह उद्यमी पश्चिम की ओर जाकर पूर्व दिशा में पहुँचने में सफल हो गया, तो उन्हें अपने निवेश पर भारी मुनाफा होगा। कोलंबस और उसका समर्थन करने वाले राजा-रानी में उद्यमी का सच्चा जड़ा था। राजा और रानी ने पैसे गँवाने के लिए निवेश नहीं किया था। उन्होंने तो इसलिए निवेश किया था, क्योंकि वे अधिक पैसे कमाना चाहते थे। यह अभियान या जोखिम का जड़ा था, जिसमें बड़े पुरस्कार की संभावना छिपी हुई थी। उन्होंने उसी जज्जे में निवेश किया था।

व्यवसाय क्यों शुरू करें

जब मैं अपना पार्ट-टाइम व्यवसाय शुरू करने की योजनाएँ बनाने लगा, तो अमीर डैडी ने दृढ़ता से हिदायत दी कि मुझे एक जज्जे के साथ यह अभियान शुरू करना चाहिए- एक विश्वव्यापी कारोबार खड़ा करने का रोमांच। उन्होंने कहा था, तुम कोई व्यवसाय चुनौती के कारण बनाते हो। तुम कोई व्यवसाय इसलिए बनाते हो, क्योंकि यह रोमांचक है, क्योंकि यह चुनौतीपूर्ण है। सफल होने के लिए तुम्हें इसमें अपने पास की हर चीज झाँकनी होगी। ”

अमीर डैडी चाहते थे कि मैं अपने उद्यमी जज्जे को खोजने के लिए व्यवसाय शुरू करूँ। वे अक्सर कहते थे, तंसार बेहतरीन विचारों वाले लोगों से भरा पड़ा है, लेकिन बहुत कम लोग हैं, जिन्होंने अपने विचारों से भारी दौलत कमाई है। ” इसलिए उन्होंने मुझे कोई व्यवसाय, कोई भी व्यवसाय शुरू करने के लिए प्रोत्साहित किया। उन्हें इस बात की परवाह नहीं थी कि उत्पाद क्या था या मैं उत्पाद को कितना ज्यादा पसंद करता था। उन्हें मेरे असफल होने की चिंता भी नहीं थी। वे तो बस इतना चाहते थे कि मैं शुरू कर दूँ। आज मैं बेहतरीन विचार वाले बहुत सारे लोगों को देखता हूँ, जो शुरू करने से घबराते हैं या फिर शुरू तो कर देते हैं, लेकिन

एक बार असफल होने के बाद यह काम छोड़ देते हैं। इसीलिए अमीर डैडी अक्सर आइंस्टीन की कही बात दोहराते थे: "महान आत्माओं को हमेशा औसत दिमाघों के भारी विरोध का सामना करना पड़ा है।" वे चाहते थे कि मैं कोई भी व्यवसाय शुरू कर दूँ ताकि मैं अपने खुद के औसत दिमारा को चुनौती दे सकूँ और इस प्रक्रिया में अपने उद्यमी जक्शे को विकसित कर सकूँ। अमीर डैडी यह भी कहते थे, "इतने सारे लोग संपत्तियाँ बनाने के बजाय संपत्तियाँ खरीदते हैं, इसका मुख्य कारण यह है कि उन्होंने अपने विचारों को भारी दौलत में बदलने के लिए अपने उद्यमी जज्जे का अद्वान नहीं किया है।"

इसे सिर्फ 2 लाख डॉलर के लिए मत करो

मान्यता-प्राप्त निवेशक की परिभाषा की ओर लौटते हुए अमीर डैडी ने कहा था, "मान्यता-प्राप्त निवेशक बनने के लिए किसी व्यक्ति को बस 2 लाख डॉलर सालाना तनख्वाह की जरूरत होती है। यह कुछ लोगों के लिए बहुत सारा पैसा होता है, लेकिन कोई व्यवसाय खड़ा करने के लिए यह पर्याप्त बड़ा कारण नहीं है। अगर आप सिर्फ 2 लाख डॉलर तनख्वाह के सपने देखते हैं, तो फिर बेहतर यही रहेगा कि ई या एस क्वार्ड्रेट में ही बने रहें। इतनी छोटी राशि की खातिर बी और आई क्वार्ड्रेटों में बहुत ज्यादा बड़े जोखिम हैं। अगर तुम व्यवसाय खड़ा करने का निर्णय लेते हो, तो सिर्फ 2 लाख डॉलर के लिए यह काम मत करो। इतने कम लाभ के लिहाज़ से जोखिम बहुत ज्यादा है। इसे ज्यादा बड़ी राशि के लिए करो। इसे मिलियाँ, शायद अरबों, डॉलर के लिए करो, वरना बिलकुल भी मत करो। अगर तुम कोई व्यवसाय खड़ा करने का निर्णय लेते हो, तो तुम्हें अपने उद्यमी जज्जे का आहवान करना होगा।"

अमीर डैडी ने यह भी कहा था, "सफल गरीब उद्यमी या व्यवसाय-मालिक जैसी कोई चीज़ नहीं होती। आप सफल और गरीब डॉक्टर हो सकते हैं। आप सफल और गरीब अकाउंटेंट हो सकते हैं। लेकिन आप सफल और गरीब व्यवसाय-मालिक नहीं हो सकते। सफल व्यवसाय-मालिक एक ही तरह का होता है और वह है अमीर।"

पुनरावलोकन के सबक़

मुझसे अक्सर पूछा जाता है, “ज़रूरत से ज्यादा यानी कितना?” या “कितना पैसा पर्याप्त होता है?” जो व्यक्ति यह सवाल पूछता है, अक्सर उसने कभी कोई सफल या दौलतमंद कारोबार नहीं बनाया होता है। मैंने इस बात पर भी गौर किया है कि यह सवाल पूछने वाले कई लोग इं और एस क्वाड्रेट के होते हैं।

क्वाड्रेट के बाएँ सिरे और क्वाड्रेट के दाएँ सिरे वाले लोगों के बीच एक बड़ा फ़र्क यह होता है कि बाएँ सिरे वाले लोगों का आम तौर पर केवल एक ही फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट होता है, क्योंकि उनके पास आमदनी का केवल एक ही जरिया होता है। क्वाड्रेट के दाईं तरफ़ वाले लोगों के कई फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट होते हैं, क्योंकि उनकी आमदनी के कई ज़रिये होते हैं।



मेरी पत्नी और मैं कई कॉर्पोरेशन के कर्मचारी हैं, जिनमें हमारी स्वामित्व वाली हिस्सेदारी भी है। इसलिए हमारे फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट व्यक्ति के रूप में भी होते हैं और हमारे कारोबारों के फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट भी होते हैं। जब हमारे व्यवसाय सफल होते हैं और हमारे लिए कैशफ़लों उत्पन्न कर देते हैं, तो हम कर्मचारियों के रूप में कम तनाख्वाह लेते हैं। बाएँ सिरे वाले कई लोग यह नहीं जानते हैं कि कम से कम मेहनत करके ज्यादा से ज्यादा पैसा पाने में कैसा महसूस होता है।

हालाँकि पैसा महत्वपूर्ण है, लेकिन यह किसी व्यवसाय को शुरू करने का मूल प्रेरक घटक नहीं है। मैं सोचता हूँ कि इस सवाल का सबसे अच्छा जवाब इसे दूसरे तरीके से पूछना है। यह सवाल वैसा ही है, जैसे किसी गोल खिलाड़ी से यह पूछना, “आप अब भी गोल्फ़ क्यों खेलते रहते हैं?” जवाब खेल के ज़ज्बे में पाया जाता है।

हालाँकि मुझे कई कष्टकारी सालों से गुजरना पड़ा, लेकिन चुनौती और उद्यमी जज्बा ही मेरे लिए किसी व्यवसाय को बनाने के प्रेरक घटक रहे। आज मेरे ऐसे कई मित्र हैं जिन्होंने मिलियनों डॉलर में अपने व्यवसाय बेच दिए। उनमें से कई कुछ महीनों की छुट्टी लेते हैं और दोबारा मैदान में लौट आते हैं। यह तो रोमांच है, चुनौती है, जज्बा है और अंततः बड़ी दौलत मिलने की संभावना है, जो उद्यमी में चाबी भरती है। मेरे नायलॉन-एंड-वेस्क्रो कारोबार बनाने से पहले मेरे अमीर डैडी यह चाहते थे कि मैं इसे सच्चे जज्बे से शुरू करूँ।

उद्यमी जज्बा सफल बी कारोबार बनाने में एक मूल्यवान संपत्ति है। कई वर्तमान सफल पूँजीपति आज भी दिल से उद्यमी हैं।

तीसरा चरण

आप शक्तिशाली व्यवसाय
कैसे बनाते हैं?

व्यवसाय क्यों बनाएँ?

अ

मीर डैडी ने कहा था, “संपत्ति बनाने के अलावा व्यवसाय बनाने के तीन कारण होते हैं।”

1. अतिरिक्त कैशफ्लो प्रदान करना

अपनी पुस्तक हाउट टु बी रिच में पॉल गेटी बताते हैं, उनका पहला नियम यह है कि आपको व्यवसाय में खुद के लिए होना चाहिए। उनके कहने का मतलब यह है कि आप किसी दूसरे के लिए काम करके कभी अमीर नहीं बन पाएँगे।

अमीर डैडी ने बहुत से व्यवसाय शुरू किए थे। इसका एक बुनियादी कारण यह था कि उनके पास दूसरे व्यवसायों से अतिरिक्त कैशफ्लो आ रहा था। उनके पास समय भी था, क्योंकि उनके व्यवसायों में उन्हें बहुत कम मेहनत करनी पड़ती थी। इससे उन्हें अधिक से अधिक संपत्तियों में करमुक्त निवेश करने के लिए खाली समय और अतिरिक्त धन मिल जाता था। इसीलिए वे इतनी जल्दी अमीर बन गए और इसीलिए वे कहते थे, “अपने खुद के व्यवसाय का ध्यान रखो।”

2. इसे बेचना

नौकरी होने के साथ समस्या यह है कि आप नौकरी को बेच नहीं सकते, चाहे आप कितनी ही कड़ी मेहनत क्यों न कर लें। एस क्वार्ट्रेंट के व्यवसाय में समस्या यह है कि आम तौर पर इसके खरीदारों का एक सीमित बाज़ार होता है। मिसाल के तौर पर, अगर कोई डेंटिस्ट अच्छा इलाज करके नाम कमा लेता है, तो आम तौर पर उसका क्लीनिक कोई डेंटिस्ट ही खरीदना चाह सकता है। अमीर डैडी के मान से यह बहुत सँकरा बाज़ार है। उन्होंने कहा था, “कोई चीज़ मूल्यवान तभी होती है, जब उसे आपके अलावा बहुत से दूसरे लोग चाहते हों। एस क्वार्ट्रेंट व्यवसाय के साथ समस्या

यह है कि आप ही अक्सर इसे चाहने वाले इकलौते इंसान होते हैं।”

अमीर डैडी ने कहा था, “संपत्ति एक ऐसी चीज़ है जो आपकी जेब में पैसा रखती है या आपने इसमें जितना पैसा लगाया है या निवेश किया है, उससे अधिक में किसी को बेची जा सकती है। अगर आप कोई सफल व्यवसाय बना लेते हैं, तो आपके पास हमेशा बहुत सा पैसा रहेगा। अगर आप कोई सफल व्यवसाय बनाना सीख लेते हैं तो आप इसे पेशा बना सकते हैं जो बहुत कम लोग कर सकते हैं।”

1975 में जब मैं ज़िरॉक्स मशीनें बेच रहा था तो मैं एक युवक से मिला, जो होनोलुलू में चार फ़ोटोकॉपी दुकानों का मालिक था। फ़ोटोकॉपी करने के कारोबार में आने के पीछे बड़ा ही दिलचस्प कारण था। स्कूल में उसने युनिवर्सिटी की फ़ोटोकॉपी दुकान चलाई थी और इसका कारोबारी पहलू सीखा था। जब वह कॉलेज से निकला, तो नौकरियों का बाज़ार ठंडा था, इसलिए उसने होनोलुलू के अच्छे इलाक़े में एक फ़ोटोकॉपी दुकान खोल ली और उस काम को करने लगा, जिसके बारे में उसे सबसे अच्छी जानकारी थी। जल्द ही अच्छे इलाकों में चार बड़ी ऑफिस इमारतों में उसने चार फ़ोटोकॉपी सेंटर खोल लिए और ये सभी दीर्घकालीन पट्टे पर थे। जब एक बड़ी फ़ोटोकॉपी शॉप चेन शहर में आई, तो इसने उस युवक के सामने एक ऐसा प्रस्ताव रखा, जिसे वह ठुकरा नहीं पाया। उसने 7,50,000 डॉलर में अपनी दुकानें बेच दीं, जो उन दिनों बहुत बड़ी रकम होती थी। कुछ पैसों से उसने एक नाव खरीदी, 5,00,000 डॉलर एक पेशेवर मनी मैनेजर को दिए और जलमार्ग से संसार की यात्रा करने चला गया। जब वह डेढ़ साल बाद लौटा, तब तक उसके मैनेजर ने उसके निवेश को लगभग 9 लाख डॉलर में बदल दिया था, इसलिए वह युवक एक बार फिर जलमार्ग से यात्रा करने चला गया-इस बार दक्षिणी प्रशांत महासागर के टापुओं की ओर।

उसे वे फ़ोटोकॉपी मशीनें मैंने ही बेची थीं। इसके बदले मुझे बस थोड़ा सा कमीशन मिला था। दूसरी ओर, उसने व्यवसाय बनाया और उसे बेचकर संसार की यात्रा करने चला गया। मैंने 1978 के

बाद उसे कभी नहीं देखा, लेकिन मैंने सुना है कि वह कभी-कभार शहर में आता है, अपने पोर्टफोलियो पर नज़र डालता है और एक बार फिर समुद्री यात्रा पर निकल जाता है।

मेरे अमीर डैडी ने कहा था, “व्यवसाय-मालिक के रूप में आपको 51 प्रतिशत बार सही होने की ज़रूरत नहीं होती। आपको तो बस एक बार सही होने की ज़रूरत होती है।” उन्होंने यह भी कहा था, “कोई व्यवसाय बनाना अधिकतर लोगों के लिए सबसे जोखिम भरी राह होती है। लेकिन अगर आप बचे रह पाएँ और अपनी योग्यताओं को बेहतर बनाते जाएँ, तो दौलत की असीमित संभावना होती है। अगर आप जोखिम से बचते रहते हैं और इस तथा एस वाले सिरे पर सुरक्षित खेलते रहते हैं, तो आप ज्यादा सुरक्षित तो हो सकते हैं, लेकिन आप अपनी दौलत की संभावना को भी सीमित कर लेते हैं।”

3. व्यवसाय बनाना और उसे सार्वजनिक करना

यह अमीर डैडी का ‘सर्वश्रेष्ठ निवेशक’ बनने का विचार था। एक व्यवसाय बनाने और उसे सार्वजनिक करने की बदौलत ही बिल गेट्स, हेनरी फ्रीर्ड, वॉरेन बफ़े, टेड टर्नर और अनीता रॉडिक जैसे लोग बहुत, बहुत दौलतमंद बने थे। वे बेचने वाले शेयरधारक थे, जबकि हम सभी ख़रीदने वाले शेयरधारक थे। वे अंदरुनी थे, जबकि हम बाहरी थे और अंदर झाँकने की कोशिश कर रहे थे।

आप कभी बहुत बूढ़े नहीं होते और आप कभी छोटे नहीं होते

अगर कोई आपसे कहता है कि आप ऐसा व्यवसाय नहीं बना सकते, जिसे दूसरे ख़रीदना चाहें, तो उस छोटे दिमाग़ के विचार का इस्तेमाल खुद को प्रेरित करने के लिए करें। यह सच है कि माइक्रोसॉफ्ट शुरू करते वक्त गेट्स बहुत युवा थे, लेकिन कर्नेल सैन्डर्स ने केन्टूकी फ्राईड चिकन तब शुरू किया था, जब उनकी उम्र 66 साल थी!

अगले कुछ अध्यायों में मैं उसका वर्णन करूँगा, जिसे अमीर डैडी ने “बी-आई त्रिकोण” कहा था। मैं इस त्रिकोण का इस्तेमाल व्यवसाय बनाने के मार्गदर्शक के रूप में करता हूँ। यह त्रिकोण ज़रूरी बुनियादी तकनीकी योग्यताओं को रेखांकित करता है।

अमीर डैडी यह भी महसूस करते थे कि सफल उद्यमी बनने के लिए कुछ व्यक्तिगत गुण भी आवश्यक होते हैं:

- **भविष्यदृष्टि:** वह देखने की योग्यता, जिसे दूसरे नहीं देख सकते।
- **साहसः:** भारी शंका के बावजूद काम करने की योग्यता।
- **सृजनात्मकता:** सबसे अलग सोचने की योग्यता।
- **आलोचना झेलने की क्षमिता:** ऐसा एक भी सफल व्यक्ति नहीं है, जिसकी आलोचना न हुई हो।
- **संतुष्टि में विलंब करने की योग्यता:** किसी बड़े दीर्घकालीन पुरस्कार की खातिर अल्पकालीन, तात्कालिक आत्म-संतुष्टि से इंकार करना सीखना बहुत मुश्किल हो सकता है।



बी-आई त्रिकोण

भारी दौलत की कुंजी

अ

मीर डैडी ने नीचे दिए रेखाचित्र यानी बी-आई त्रिकोण को भारी दौलत की कुंजी कहा था।

बी-आई त्रिकोण अमीर डैडी के लिए बहुत महत्वपूर्ण था, क्योंकि यह उनके विचारों को तंत्र प्रदान करता था। जैसा वे अक्सर कहते थे, “बेहतरीन विचारों वाले लोग बहुत से होते हैं, लेकिन बेहतरीन दौलत वाले लोग बहुत कम होते हैं। बी-आई त्रिकोण में साधारण विचारों को भारी दौलत में बदलने की शक्ति होती है। बी-आई त्रिकोण किसी विचार से संपत्ति बनाने का मार्गदर्शक है।” यह बताता है कि कैशफ्लो क्याड्रेंट के बी और आई सिरे पर सफल होने के लिए किस ज्ञान की ज़रूरत होती है। इतने बरसों में मैंने इसे थोड़ा बदल दिया है।

जब मैंने पहली बार यह रेखाचित्र देखा था, तब मेरी उम्र 16 साल थी। अमीर डैडी ने इसे मेरे लिए तब खींचा था, जब मैं उनसे नीचे दिए सवाल पूछने लगा था:

1. “ऐसा कैसे है कि आपके पास इतने सारे व्यवसाय हैं, जबकि बाकीं लोग एक ही व्यवसाय को मुश्किल से सँभाल पा रहे हैं?”
2. “आपके व्यवसाय क्यों फैलते हैं, जबकि दूसरे लोगों के व्यवसाय छोटे ही क्यों बने रहते हैं?”
3. “आपके पास खाली समय कैसे रहता है, जबकि दूसरे व्यवसाय-मालिक लगातार काम करते रहते हैं?”
4. “इतने सारे व्यवसाय शुरू होने के बाद जल्द ही क्यों ढूब जाते हैं?”

मैंने ये सवाल उनसे एक साथ नहीं पूछे थे, लेकिन उनके कारोबारों को देखने पर मेरे दिमाग़ में यही सवाल आए थे। अमीर डैडी लगभग 40 साल के थे और मैं इस बात पर हैरान था कि वे कई अलग-अलग कंपनियाँ चला सकते थे, और वह भी अलग-अलग उद्योगों में। मिसाल के तौर पर, उनके पास एक रेस्टरां व्यवसाय था, एक फास्ट-फूड कारोबार था, एक

जनरल-स्टोर चेन थी, एक परिवहन कंपनी थी, एक अचल संपत्ति निर्माण व्यवसाय था और एक प्रॉपर्टी-मैनेजमेंट व्यवसाय था। मैं जानता था कि वे अपनी इस योजना पर चल रहे थे कि उनके व्यवसाय उनके लिए सच्चे निवेश यानी अचल संपत्ति खरीदे लेकिन मुझे आश्वर्य इस बात पर होता था कि वे एक साथ कितने सारे व्यवसाय चला सकते थे। जब मैंने उनसे पूछा कि वे इतने सारे कारोबार कैसे शुरू कर पाए, उनके मालिक बन पाए और उनका प्रबंधन कर पाते हैं, तो उन्होंने जवाब में बी-आई त्रिकोण खींच दिया।

आज पूरी तरह अलग कारोबारों में कार्यरत कई अलग-अलग कंपनियों में मेरी हिस्सेदारी है। इसलिए क्योंकि मैं मार्गदर्शक के रूप में बी-आई त्रिकोण का इस्तेमाल करता हूँ। मैं उतनी कंपनियों का स्वामी नहीं हूँ, जितने के मेरे अमीर डैडी थे, लेकिन आगर मैं चाहूँ, तो बी-आई त्रिकोण में बताए गए फॉर्मूले पर अमल करते हुए अधिक कंपनियों का स्वामी बन सकता हूँ।

बी-आई त्रिकोण को समझाना

बी-आई त्रिकोण के संबंध में जितनी सामग्री लिखी जा सकती है या लिखी जानी चाहिए, उसके लिए यह पुस्तक कम पड़ जाएगी। इसलिए यहाँ हम बुनियादी बातों की ही समीक्षा करेंगे।

लक्ष्य

अमीर डैडी ने कहा था, “किसी व्यवसाय को सफल होने के लिए एक मानसिक और एक व्यावसायिक मिशन की ज़रूरत होती है खास तौर पर शुराआत में।” जब वे अपने बेटे और मुझे यह रेखाचित्र समझाते थे, तो हमेशा मिशन से शुरू करते थे, क्योंकि उनके विचार से यह त्रिकोण का सबसे महत्वपूर्ण पहलू था, इसीलिए यह नींव में था। “अगर मिशन स्पष्ट और शक्तिशाली है, तो कारोबार उन मुश्किलों से जूझ लेगा, जो पहले दस साल में हर व्यवसाय के सामने आती है। जब कोई व्यवसाय फैल जाता है और अपने मिशन को भूल जाता है या जिस मिशन के लिए इसे बनाया गया था, अब उसकी ज़रूरत नहीं रह जाती है, तो व्यवसाय मरने लगता है।”

अमीर डैडी ने “मानसिक” और “व्यावसायिक” शब्दों का चुनाव किया था। उन्होंने कहा था, “कई लोग सिर्फ़ पैसे बनाने के लिए कोई व्यवसाय शुरू करते हैं। सिर्फ़ पैसे बनाना पर्याप्त शक्तिशाली मिशन नहीं है। पैसा अकेला पर्याप्त जोश, प्रबल प्रेरणा या उत्कट इच्छा प्रदान नहीं करता है। किसी व्यवसाय का मिशन ग्राहकों की किसी आवश्यकता को पूरी करना होना चाहिए। और अगर यह उस आवश्यकता को पूरा करता है और अच्छी तरह करता है, तो व्यवसाय पैसा कमाने लगेगा।”

जब बात मिशन के मानसिक घटक की बात आई, तो अमीर डैडी ने कहा था, “हेनरी फोर्ड एक ऐसे इंसान थे, जो पहले मानसिक लक्ष्य से संचालित थे और उनका व्यावसायिक लक्ष्य दूसरे स्थान पर आता था। वे कार को सिर्फ़ अमीरों नहीं, बल्कि आम जनता तक पहुँचाना चाहते थे। इसीलिए उनका मिशन स्टेटमेंट था, “कार का प्रजातांत्रीकरण कर दो।” जब मानसिक और व्यावसायिक दोनों ही मिशन शक्तिशाली और क्रतारबद्ध होते हैं, तो उनकी संयुक्त शक्ति विशाल व्यवसाय बना देती है।”



अमीर डैडी के मानसिक और व्यावसायिक दोनों ही मिशन एक सीध में थे। उनका मानसिक मिशन कई गरीब लोगों को नौकरियाँ और अवसर प्रदान करना था, जिन्हें वे अपने रेस्तरांओं में भोजन परोसते थे। अमीर डैडी सोचते थे कि किसी व्यवसाय का मिशन बहुत महत्वपूर्ण होता है, हालाँकि इसे देखना या मापना बहुत मुश्किल होता है। वे कहते थे, “शक्तिशाली मिशन के बिना किसी व्यवसाय के शुरुआती पाँच से दस साल तक बचने की संभावना नहीं होती।” वे यह भी कहते थे, “किसी व्यवसाय की शुराआत में, मिशन और उद्यमी का जज्बा ही व्यवसाय के जीवित रहने के लिए अनिवार्य होते हैं। जब उद्यमी चला जाता है, तब

भी ज़ज्बे और मिशन को लंबे समय तक सुरक्षित रहना चाहिए, वरना व्यवसाय मर जाएगा। किसी व्यवसाय का मिशन उद्यमी के ज़ज्बे का प्रतिबिंब है। जनरल इलेक्ट्रिक एक कंपनी थी, जिसकी स्थापना टॉमस एडिसन की प्रतिभा से हुई थी। इस कंपनी ने नए और नवाचारी उत्पादों का आविष्कार जारी रखकर महान आविष्कारक के ज़ज्बे को सुरक्षित रखकर विकास किया है।” फोर्ड मोटर कंपनी हेनरी फोर्ड की परंपरा को जारी रखकर क्रायम है।”

आज मैं मानता हूँ कि बिल गेट्स का ज़ज्बा माइक्रोसॉफ्ट को सॉफ्टवेयर जगत में वर्चस्व के लिए प्रेरित करता है। इसके विपरीत, जब स्टीव जॉब्स को एप्पल से बाहर निकाल दिया गया और पारंपरिक कारोबार जगत की एक प्रबंधन टीम ने उनकी जगह ले ली, तो कंपनी तेज़ी से ढलान पर लुढ़कने लगी। जैसे ही जॉब्स दोबारा एप्पल में आए, कंपनी का ज़ज्बा बढ़ने लगा, नए उत्पाद आने लगे, मुनाफ़ा बढ़ गया और शेयर का भाव ऊपर चढ़ गया।

हालाँकि किसी व्यवसाय के मिशन को नापना मुश्किल होता है, उसे देखना असंभव होता है और हर दृष्टि से यह अमूर्त होता है, लेकिन हममें से अधिकतर इसे महसूस कर सकते हैं। हम उस व्यक्ति के मिशन या उद्देश्य को पहचान सकते हैं, जो सिर्फ़ कमीशन की खातिर हमें कोई चीज़ बेचने की कोशिश कर रहा है। इतनी ही आसानी से हम यह समझ सकते हैं कि कब कोई हमारी ज़रूरतों को पूरा करने की कोशिश कर रहा है। जब संसार में ढेर सारे उत्पादों की भीड़ लगी है, तो सुरक्षित बचने और अच्छा आर्थिक प्रदर्शन करने वाले व्यवसाय वही होंगे, जो कंपनी के मानसिक मिशन-उनके ग्राहकों की आवश्यकताओं-को पूरा करने और सेवा करने पर ध्यान केंद्रित करते हैं, बजाय इसके कि कंपनी की आमदनी बढ़ाने के बारे में ही सोचती रहे।

जिस द रिच डैड कंपनी को किम और मैने बनाया था, उसका मिशन है: “मानव जाति के वित्तीय कल्याण को ऊपर उठाना।” इस कंपनी के स्पष्ट मानसिक और व्यावसायिक मिशन के प्रति सच्चे रहने से हमने भारी सफलता का आनंद लिया है। हमारे मिशन की स्पष्टता की बदौलत हम इसी मिशन वाले लोगों और दूसरे समूहों को आकर्षित करते हैं। कुछ लोग इसे क्रिस्मस कहते हैं। मैं इसे अपने मिशन के प्रति सच्चा रहना कहता हूँ।

इतने बरसों में मुझे इस बात पर यक्कीन हो चुका है कि अमीर डैडी ने सही कहा था: मानसिक मिशन और व्यावसायिक मिशन दोनों ही का प्रबल और तालमेल में होना महत्वपूर्ण है। वास्तव में, यह एक दोतरफा मिशन होता है।

पूरी सच्चाई से कहूँ, तो मेरे सभी कारोबारों के उतने शक्तिशाली दोहरे मिशन नहीं हैं, जितने कि द रिच डैड कंपनी के हैं। जिन दूसरे व्यवसायों में मैं हिस्सेदार हूँ, उनके व्यावसायिक मिशन मानसिक मिशन से ज्यादा शक्तिशाली हैं।

मुझे अब एहसास होता है कि मेरे नायलॉन-एंड-वेल्क्रो वॉलेट व्यवसाय का मिशन उससे बहुत अलग था, जो मैंने सोचा था। उस व्यवसाय को बनाने का मिशन यह था कि यह मुझे एक विश्वव्यापी व्यवसाय बनाने के बारे में तीव्र शिक्षा प्रदान करे। इस व्यवसाय ने उस मिशन को थोड़े दुखद ढंग से पूरा किया। दूसरे शब्दों में, मैं जो चाहता था वह मुझे मिल गया। व्यवसाय बहुत तेजी से विकसित हुआ, सफलता तेजी से मिली और बिखराव भी तेजी से ही हुआ। हालाँकि यह अनुभव दर्द भरा था, लेकिन मुझे एहसास था कि मैंने अपना मिशन हासिल कर लिया है। जब मैंने अपने आपको मलबे से बाहर निकाला और दोबारा व्यवसाय बनाया, तो मैंने वह सीख लिया, जो मैं सीखने निकला था। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, “कई उद्यमी दरअसल तब तक व्यवसायी नहीं बनते हैं, जब तक कि वे अपना पहला व्यवसाय न गँवा दें।” दूसरे शब्दों में, मैंने सफल होकर जितना सीखा, उससे कहीं अधिक मैंने व्यवसाय खोकर और उसे दोबारा बनाकर सीखा। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, “स्कूल महत्वपूर्ण है, लेकिन सड़क ज़्यदा अच्छी शिक्षिका है।” मरीन कॉर्प छोड़ने के बाद मेरा पहला बड़ा व्यवसाय अभियान महँगा और दुखद था, लेकिन इससे मैंने जो सबक सीखे वे अनमोल थे। व्यवसाय ने अपना मिशन पूरा कर दिया था।

उद्यमी का ज़ज्बा

किसी कंपनी का मिशन इसके ध्यान को केंद्रित रखता है। विकास की शुराआती अवस्थाओं में कई बातों से ध्यान भटक सकता है। दोबारा पटरी पर लौटने का सबसे अच्छा तरीका अपने मिशन को दोबारा देखना है।

क्या भटकाव आपके मिशन के हासिल होने पर असर डालता है? अगर ऐसा है, तो आपको तुरंत भटकाव से निबटना होगा, ताकि आप अपने प्रयासों को दोबारा मिशन पर केंद्रित कर सकें।

आज मैं देखता हूँ कि कई लोग आईपीओ के ज़रिये कंपनी को सार्वजनिक करके फटाफट मिलियनेअर, यहाँ तक कि अखबपति भी बन रहे हैं। यह देखकर मैं अक्सर सोचता हूँ कि क्या कंपनी का मिशन बस मालिकों या निवेशकों के लिए पैसे बनाना है या कंपनी सचमुच किसी मिशन को पूरा करने या किसी तरह की सेवा प्रदान करने के लिए बनाई गई है। मुझे डर है कि इनमें से कई आईपीओ अंततः असफल हो जाएँगे, क्योंकि उनका एकमात्र मिशन फटाफट पैसे बनाना है। इसके अलावा, कंपनी के मिशन में ही उद्यमी का ज़ज्बा पाया जाता है।

टीम

अमीर डैडी हमेशा कहते थे, “व्यवसाय एक टीम खेल है।” वे आगे कहते थे, “निवेश एक टीम खेल है।” वे यह भी कहते थे, “ई और एस क्वार्ड्रेंट में रहने के साथ समस्या यह है कि आप एक अकेले व्यक्ति के रूप में एक टीम के खिलाफ खेलते हैं।”



अमीर डैडी अपनी बात को स्पष्ट करने के लिए कैशफ्लॉ क्वार्ड्रेंट खींचते थे:



शिक्षा तंत्र की अमीर डैडी की एक प्रबल आलोचना यह थी: “स्कूल में विद्यार्थियों को अपने दम पर परीक्षा देने के लिए प्रशिक्षित किया जाता है। अगर कोई विद्यार्थी टेस्ट के समय सहयोग करने की कोशिश करता है, तो इसे ‘चीटिंग’ या नकल कहा जाता है। असल कारोबारी संसार में व्यवसाय-मालिक परीक्षा के समय सहयोग करते हैं और कारोबार की दुनिया में हर दिन परीक्षा होती है।”

एक बहुत महत्वपूर्ण सबक़

जो लोग एक शक्तिशाली और सफल व्यवसाय बनाने के बारे में सोच रहे हैं मेरे हिसाब से उनके लिए टीमवर्क का यह सबक़ सीखना अनिवार्य है। यह मेरी वित्तीय सफलता की बुनियादी कुंजी रही है। व्यवसाय और निवेश टीम खेल हैं और याद रखें, व्यवसाय में हर दिन परीक्षा होती है। स्कूल में सफल होने के लिए आपको अकेले परीक्षा देनी होती है। व्यवसाय में व्यक्ति के नहीं, टीम के रूप में परीक्षा देने से सफलता मिलती है।

ई और एस क्वार्ड्रेट के लोग अक्सर जितना पैसा बना सकते हैं या बनाना चाहते हैं उसके मुक़ाबले वे कम पैसा इसलिए बनाते हैं, क्योंकि वे चीज़ों को अपने दम पर करने की कोशिश करते हैं। अगर वे समूह के रूप में काम करते भी हैं, खास तौर पर ई क्वार्ड्रेट के लोग, तो वे टीम के बजाय एक यूनियन बना लेते हैं।

कई निवेशक आज व्यक्तियों के रूप में निवेश करने की कोशिश कर रहे हैं। मैं हजारों लोगों को देखता हूँ और उनके बारे में पड़ता रहता हूँ, र जो ऑनलाइन डे ट्रेइंग कर रहे हैं। यह उस व्यक्ति का आदर्श उदाहरण है, जो अच्छी तरह संगठित टीमों के खिलाफ़ दाँव लगाने की कोशिश कर

रहा है। इसीलिए उनमें से बहुत कम सफल हो पाते हैं और इसीलिए कई अपना पैसा गँवा देते हैं। मुझे सिखाया गया था कि पैसे के मामलों में आपको टीम के सदस्य के रूप में निवेश करना चाहिए। अमीर डैडी कहते थे, “अगर लोग परिष्कृत निवेशक और इससे आगे के स्तर के निवेशक बनना चाहते हैं, तो उन्हें टीम के रूप में निवेश करना चाहिए।” अमीर डैडी की टीम में उनके अकाउंटेंट, उनके वकील, उनके दलाल, उनके वित्तीय सलाहकार, उनके बीमा एजेंट और उनके बैंकर शामिल थे। मैं यहाँ पर बहुवचन का इस्तेमाल इसलिए कर रहा हूँ, क्योंकि उनके पास हमेशा एक से अधिक सलाहकार रहते थे। जब भी वे कोई निर्णय लेते थे, तो यह उनकी टीम की राय जानने के बाद लिया जाता था। आज, मैं भी यही करता हूँ।

बड़ी नाव से पहले बड़ी टीम

आज टेलीविज़न पर मैं विज्ञापन देखता हूँ कि एक अमीर दंपति अपनी याट में किसी गर्म उष्णादेशीय टापू की ओर जा रहा है। यह विज्ञापन उन सभी लोगों को आकर्षित करता है, जो अपने दम पर अमीर बनने की कोशिश कर रहे हैं। जब भी मैं यह विज्ञापन देखता हूँ, तो अक्सर अमीर डैडी के बारे में सोचने लगता हूँ, जिन्होंने मुझसे कहा था, “अधिकतर छोटे एस व्यवसाय के लोग इस बात के सपने देखते हैं कि किसी दिन वे किसी नाव या हवाई जहाज़ के मालिक बनेंगे। इसीलिए वे कभी उस नाव या हवाई जहाज़ के मालिक नहीं बन पाते। जब मैं शुराआत कर रहा था, तो मैंने नाव के नहीं, बल्कि अकाउंटेंटों और वकीलों की अपनी खुद की टीम रखने के सपने देखे थे।”

अमीर डैडी चाहते थे कि मेरा लक्ष्य अकाउंटेंट्स और वकीलों की ऐसी टीम बनाना था, जो सिफ़र मेरे ही व्यवसाय पर काम करे-इससे पहले कि मैं किसी नाव के सपने देखूँ। अपने सबक्र को मेरे दिमाग़ में घुसाने के लिए उन्होंने मुझे अपने कम अंकों वाले छोटे टैक्स रिट्ट के साथ शहर के एक अकाउंटेंट के पास भेजा। जब मैं सीपीए रॉन के सामने बैठा, तो मेरा ध्यान सबसे पहले तो इस बात पर गया कि उसकी डेस्क पर बहुत से फोल्डरों का ढेर रखा था। तुरंत ही मुझे अमीर डैडी का सबक मिल गया

यह सीपीए उसी दिन लगभग 30 दूसरे व्यवसायों पर ध्यान दे रहा था। वह मेरे व्यवसाय पर पूरा ध्यान कैसे केंद्रित कर सकता है?

उस दोपहर अमीर डैडी के ऑफिस लौटते समय मैंने एक ऐसी चीज देखी जिस पर मैंने पहले कभी गौर नहीं किया था। जब मैं रिसेप्शन एरिया में बैठकर अमीर डैडी की पर्सनल सेक्रेटरी के बुलावे का इंतजार कर रहा था तो मुझे लोगों की एक टीम दिखी जो सिर्फ़ अमीर डैडी के व्यवसाय पर काम कर रही थी। उनके ऑफिस के कामकाजी इलाके में बुककीपर्स की एक कंतार थी, जहाँ लगभग चौदह बुककीपर्स थे। वहीं पाँच पूर्णकालिक अकाउंटेंट और एक चीफ़ फ़ाइनैशियल ऑफिसर भी थे। उनके मुख्य ऑफिस में दो वकील भी पूर्णकालिक काम कर रहे थे। जब मैं अमीर डैडी के सामने बैठा, तो मैंने बस इतना ही कहा, “वे सब किसी दूसरे के व्यवसाय का नहीं आपके व्यवसाय का ध्यान रख रहे हैं।”

अमीर डैडी ने सिर हिलाया। “जैसा मैंने कहा था, अधिकतर लोग कड़ी मेहनत करते हैं और अपनी खुद की नाव पर सैर-सपाटे के सपने देखते हैं। मैंने पहले पूर्णकालिक अकाउंटेंटों और वकीलों की टीम रखने के सपने देखे। इसीलिए मैं अब एक बड़ी नाव और खाली समय का आनंद ले सकता हूँ। यह प्राथमिकताओं का मामला है।”

आप टीम का खर्च उठाते हैं?

मुझसे अक्सर पूछा जाता है, “आप इस टीम के भुगतान का खर्च कैसे उठा सकते हैं? ” यह सवाल आम तौर पर ई या एस क्वार्ड्रेंट का पूछता है। एक बार फिर, फर्क अलग-अलग क्वार्ड्रेंटों के लिए अलग-अलग नियम-कानूनों का होता है।

मिसाल के तौर पर, जब ई क्वार्ड्रेंट का कोई व्यक्ति पेशेवर सेवाओं के लिए भुगतान देता है, तो सौदा इस तरह दिखता है:

कर्मचारी

आय

व्यय

1. कर
2. पेशेवर सेवाएँ

व्यवसाय मालिक अपने व्यवसाय संबंधी खर्च पहले करते हैं, कर बाद में चुकाते हैं। इसका मतलब है कि उनके पास अपनी टीम को भुगतान करने के लिए कर देने से पहले ज्यादा पैसा रहता है और सरकार को कर में देने के लिए कम शुद्ध आमदनी होती है। सौदा इस तरह दिखता है:

व्यवसाय मालिक

आय

व्यय

1. पेशेवर सेवाएँ
2. कर

बी क्वार्ड्रेंट व्यवसाय के मालिक और एस क्वार्ड्रेंट व्यवसाय के मालिक के बीच भी एक फर्क होता है। बी क्वार्ड्रेंट व्यवसाय का मालिक इन सेवाओं के लिए भुगतान करने में नहीं झिझकता है, क्योंकि व्यावसायिक तंत्र यानी पूरा बी-आई त्रिकोण सेवाओं के लिए भुगतान कर रहा है। एस क्वार्ड्रेंट व्यवसाय के मालिक अक्सर सेवाओं के लिए अपने खून-पसीने की कमाई से भुगतान करते हैं, इसीलिए उनमें से अधिकतर पूर्णकालिक स्टाफ का खर्च नहीं उठा सकते, क्योंकि उनकी कमाई प्रायः

इतनी ज्यादा नहीं होती है कि उनकी खुद की आर्थिक जरूरतें भी पूरी हो पाएँ।

सर्वश्रेष्ठ शिक्षा

मेरा जवाब वही रहता है, जब मुझसे इस तरह के सवाल पूछे जाते हैं:

- “आपने निवेश और व्यवसाय के बारे में इतना कुछ कैसे सीखा ? ”
- “आप इतने कम जोखिम में इतना ज्यादा लाभ कैसे कमा लेते हैं?”
- “आपको उन निवेशों में निवेश करने का आत्मविश्वास कहीं से मिलता है, जिन्हें दूसरे खतरनाक मानते हैं? ”
- “आप सबसे अच्छे सौदे कैसे खोज लेते हैं ? ”

मेरा जवाब होता है, “मेरी टीम।” मेरी टीम में मेरे अकाउंटेंट, वकील, बैंकर, दलाल आदि शामिल हैं।

जब लोग कहते हैं, “व्यवसाय बनाना खतरनाक है, ” तो वे अक्सर इसे अकेले करने के दृष्टिकोण से देखते हैं एक ऐसी आदत जो उन्होंने स्कूल से सीखी है। मेरी राय में, व्यवसाय बनाना खतरनाक नहीं है। व्यवसाय न बनाकर आप असल संसार के बेशकीमती अनुभव को हासिल करने में नाकाम हो रहे हैं और आप संसार की सर्वश्रेष्ठ शिक्षा हासिल करने से वंचित हो रहे हैं; वह शिक्षा जो आपके सलाहकारों की टीम से मिलती है। जैसा अमीर डैडी कहते थे, “जो लोग खेल को सुरक्षित तरीके से खेलते हैं, वे संसार की सर्वश्रेष्ठ शिक्षा को गँवा देते हैं और वे अपना बहुत सारा क्रीमती समय भी बर्बाद करते हैं। समय हमारी सबसे मूल्यवान संपत्ति है खास तौर पर जब आपकी उम्र बढ़ती है।”

जैसा किसी ने एक बार अफसोस किया था, “हमारे साथ जो सबसे अप्रत्याशित चीज होती है, वह है बुढ़ापा।”

चतुष्कलक और टीमें

मुझसे अक्सर पूछा जाता है, “बी क्वार्ड्रेंट व्यवसाय और एस क्वार्ड्रेंट व्यवसाय के बीच क्या फर्क है? ” मेरा जवाब होता है, “टीम”।

अधिकतर एस क्वार्ड्रेंट व्यवसायों का तंत्र या तो एकल स्वामित्व का होता है या फिर साझेदारियों का। यह तंत्र टीम का भी हो सकता है लेकिन

उस तरह की टीम नहीं, जिसके बारे में मैं बात कर रहा हूँ। जिस तरह ई क्वार्ड्रेट के लोग अक्सर यूनियन के रूप में एक साथ बँधे होते हैं, उसी तरह एस क्वार्ड्रेट के लोग अक्सर साझेदारी के रूप में संगठित हो जाते हैं। जब मैं टीम के बारे में सोचता हूँ तो मेरा मतलब है कि अलग-अलग योग्यताओं वाले अलग-अलग प्रकार के लोग इकट्ठे काम करने के लिए एक साथ आ जाएँ। किसी यूनियन या साझेदारी में, जैसे शिक्षक यूनियन या लॉ पार्टनरशिप में, उसी तरह के और उसी पेशे के लोग एक साथ आते हैं।

डॉ. आर. बकमिन्स्टर फुलर मेरे सबसे बड़े शिक्षकों में से एक थे। बरसों पहले डॉ. फुलर उन चीजों को खोजने निकले, जिन्हें वे “सृष्टि की ईंटें” कहते थे। अपनी खोज में उन्होंने पाया कि वर्ग और घन प्रकृति में मौजूद नहीं होते हैं। उन्होंने कहा था, “चतुष्कलक ही प्रकृति की बुनियादी ईंटें हैं।”

जब मैं मिस्र के महान पिरामिडों को देखता हूँ, तो मैं थोड़ा ज्यादा समझ जाता हूँ कि डॉ. फुलर किस बारे में बोल रहे थे। हालाँकि ऊँची गगनचुंबी अट्टालिकाएँ आती-जाती रहती हैं, लेकिन ये पिरामिड कई सदियों से समय के इन्तहान में खरे उतरे हैं।

डॉ. फुलर सृष्टि में एक टिकाऊ तंत्र की तलाश कर रहे थे और उन्हें यह चतुष्कलक (Tetrahedron) में मिल गया।

अलग-अलग मॉडल

नीचे भिन्न व्यावसायिक तंत्रों की चित्रात्मक अभिव्यक्तियाँ हैं।

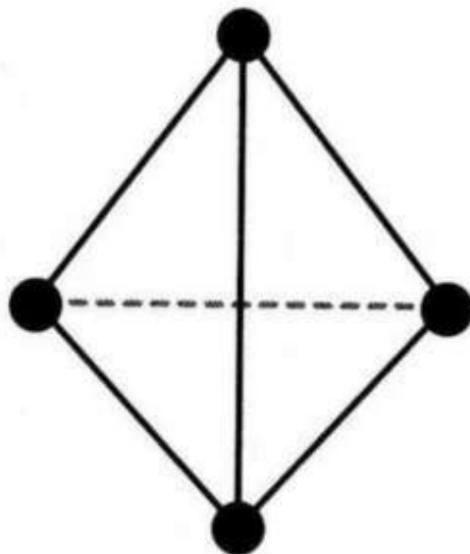
1. यह एकल स्वामित्व है, जिसमें एक ही व्यक्ति है:



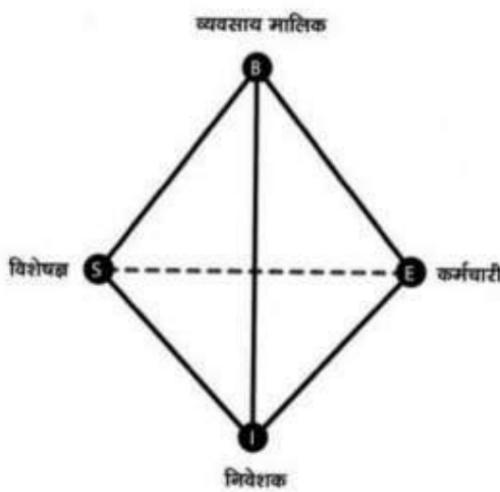
2. यह दो लोगों की साझेदारी है:



3. यह एक टीम के साथ बी क्वार्ड्रेट व्यवसाय है:



“चतुष” का अर्थ है चार। दूसरे शब्दों में, इसके चार बिंदु होते हैं। डॉ. फुलर के साथ अध्ययन करने के बाद मैं चार के तंत्र के महत्व को देखने लगा। यह कोई संयोग नहीं है कि कैशफ्लो क्वार्ड्रेट के चार हिस्से हैं। इसलिए, एक टिकाऊ व्यवसाय तंत्र नीचे दिए रेखाचित्र जैसा दिखेगा:



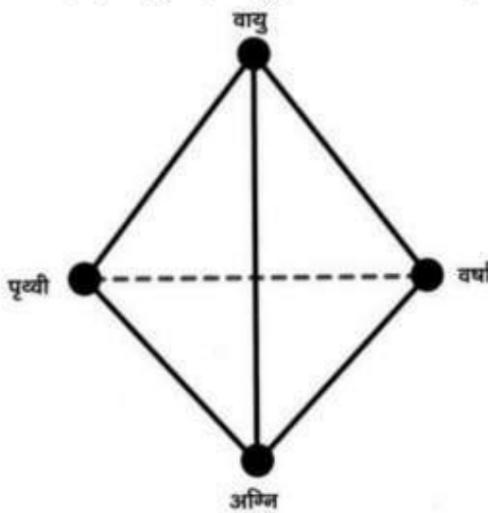
जिस व्यवसाय का प्रबंधन अच्छा होता है, उसके कर्मचारी उत्कृष्ट होंगे। इस उदाहरण में, ई ''उत्कृष्ट'' और ''अनिवार्य'' का भी प्रतिनिधित्व करता है, क्योंकि कर्मचारी व्यवसाय की दैनिक गतिविधियों के लिए जिम्मेदार होते हैं। ई का अर्थ ''विस्तार'' भी है, क्योंकि कर्मचारी व्यवसाय-मालिक का विस्तार हैं और ग्राहक के सामने व्यवसाय का प्रतिनिधित्व करते हैं।

विशेषज्ञ आम तौर पर एस क्वार्ड्रेट में रहते हैं। एस का अर्थ है ''विशेषज्ञ'' क्योंकि हर विशेषज्ञ अपनी विशेषज्ञता के क्षेत्र के आधार

पर आपका मार्गदर्शन करेगा। हालाँकि हो सकता है कि विशेषज्ञ हर दिन आपको समय न दे पाएँ, लेकिन आपके व्यवसाय को सही दिशा में ले जाने के लिए उनका मार्गदर्शन अमूल्य होता है।

अगर चारों बिंदु तालमेल में काम करें, तो तंत्र के टिकाऊ और स्थायी होने का बेहतर अवसर होता है। जब निवेशक पूँजी प्रदान कर दें, तो व्यवसाय-मालिकों को विशेषज्ञों और कर्मचारियों के साथ इस तरह काम करना चाहिए, ताकि कारोबार बढ़े और फैले, जिससे निवेशकों को उनके मूल निवेश पर मुनाफ़ा हो।

मैंने एक और रोचक चतुष्संबंध पाया है। जिस संसार में हम रहते हैं, वह प्राचीन लोगों के अनुसार चार बुनियादी तत्वों से बना है: पृथ्वी, वायु, अग्नि, और जल। एकल स्वामित्व और साझेदारी में सफल होने के लिए लोगों को इन चारों की ज़रूरत होती है—निवेशक, व्यवसाय, मालिक, कर्मचारी और विशेषज्ञ (या पृथ्वी, वायु, अग्नि और जल)—जो मुश्किल है।



हालाँकि हममें से अधिकतर लोगों के भीतर चारों तत्व होते हैं, लेकिन हममें किसी एक तत्व के प्रति मुख्य रुद्धान होता है। मिसाल के तौर पर, मैं अग्नि प्रवृत्ति का हूँ और मेष राशि में पैदा हुआ हूँ, जिसका अधिपति मंगल ग्रह है। इसका मतलब है कि मैं चीज़ों को पूरा करने में नहीं, शुरू करने में अच्छा हूँ। चतुष्कोण याद रखने की वजह से मैं सफल होने में बेहतर समर्थ हुआ हूँ, जितना कि अकेले में नहीं होता। दूसरी ओर, मेरी पत्नी किम में पृथ्वी तत्व प्रधान है। हमारा वैवाहिक जीवन अच्छा इसलिए है, क्योंकि वह मुझे और मेरे द्वारा विचलित किए जाने वाले आस-पास के लोगों को सही धरातल पर रखती है। वह अक्सर कहती है, “आपसे बात करना तो किसी मशाल से बात करने जैसा है। “वह न होती, तो कंपनी में नाराज़

और विचलित लोगों के सिवा मेरे पास कुछ भी न होता। जब कंपनी फैली, तो लोग आए और गए, जब तक कि चतुष्कोणीय टीम आखिरकार पूरी तरह सही नहीं बन गई। एक बार जब यह आकार स्थिर हो गया, तो कंपनी तेज़ी से और टिकाऊपन के साथ विकास करने लगी।

मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि किसी सफल व्यवसाय के लिए यह बिलकुल ही अनिवार्य नियम है। बहरहाल, हमें तो बस मिस्त्र के पिरामिड देखने की जरूरत है और हमारे दिमाग में शक्ति, स्थायित्व और दीर्घ जीवन का एहसास आ जाता है।

सिर्फ दो तत्व

मैं अक्सर मज़ाक में कहता हूँ कि आप केवल दो तत्वों को एक साथ रखते हैं, जैसा कि साझेदारी में होता है, तो आपको विचित्र परिणाम मिल सकते हैं। मिसाल के तौर पर

- वायु और जल = बौछार
- वायु और पृथ्वी = धूल
- जल और पृथ्वी = कीचड़
- पृथ्वी और अग्नि = लावा या राख
- अग्नि और जल = धुँआ
- अग्नि और वायु = लपट

टीम अलग-अलग स्तरों की बनती है

निवेशक के रूप में मैं जो पहली चीज़ें देखता हूँ, उनमें से एक है व्यवसाय के पीछे की टीम। यदि टीम कमज़ोर है या उसके पास अनुभव तथा आज़मायी हुई पिछली उपलब्धियाँ नहीं हैं, तो मैं शायद ही कभी निवेश करता हूँ। मैं कई ऐसे लोगों से मिलता हूँ, जो अपने नए उत्पाद या व्यवसाय के लिए पैसे जुटाने की कोशिश में इधर-उधर दौड़ते रहते हैं। उनमें से अधिकतर के साथ सबसे बड़ी समस्याएँ ये हैं कि उनमें व्यक्तिगत रूप से अनुभव नहीं है और उनके पीछे विश्वास जगाने वाली कोई टीम नहीं है।

कई लोग चाहते हैं कि मैं उनकी व्यवसाय योजना में निवेश करूँ। उनमें से अधिकतर एक ही बात कहते हैं, "एक बार जब कंपनी विकास करने लगेगी, तो हम इसे सार्वजनिक करने जा रहे हैं।" "यह कथन सुनकर मुझे हमेशा हैरानी होती है, इसलिए मैं पूछता हूँ : 'आपकी टीम में किसके पास कंपनी को सार्वजनिक करने का अनुभव है और वह व्यक्ति कितनी कंपनियों को सार्वजनिक कर चुका है?' अगर इस सवाल का जवाब कमज़ोर होता है, तो मैं जान जाता हूँ कि मैं व्यावसायिक योजना के बजाय बिक्री की लफकाज़ी सुन रहा हूँ।

किसी व्यावसायिक योजना की संख्याओं में एक और पंक्ति पर निगाह डालता हूँ। यह है "वेतन" वाली पंक्ति। अगर वेतन ज्यादा है, तो मैं जान जाता हूँ कि ये लोग खुद को मोटी तनख्याह देने के लिए पैसे इकट्ठे कर रहे हैं। मैं उनसे पूछता हूँ कि क्या वे मुफ्त में या आधी तनख्याह में काम करने के इच्छुक हैं। अगर जवाब कमज़ोर होता है या स्पष्ट नहीं होता है, तो मैं उनके व्यवसाय के सच्चे मिशन या उद्देश्य को जान जाता हूँ। व्यवसाय का मिशन शायद उन्हें अच्छी तनख्याह वाली नौकरी प्रदान करना है।

निवेशक प्रबंधन में निवेश करते हैं। वे प्रस्तावित व्यवसाय के भीतर की टीम को देखते हैं और अनुभव, जोश तथा समर्पण देखना चाहते हैं। मेरे लिए यह यकीन करना मुश्किल है कि जो लोग अपनी खुद की तनख्याह लेने के लिए पैसे इकट्ठे कर रहे हैं, उनमें समर्पण का स्तर ऊँचा होगा।

खेलों पर एक शब्द

खेल महत्वपूर्ण हैं, क्योंकि वे सहयोग सीखने को बढ़ावा देते हैं। असल संसार में, यथासंभव अधिकतम लोगों के साथ सहयोग करने का सामर्थ्य और बिना अपाहिज बनाए लोगों की मदद करना बहुत महत्वपूर्ण मानव योग्यताएँ हैं।

खेल लोगों को प्रोत्साहित करते हैं कि वे आपसी सहयोग से सीखें और एक दूसरे को सिखाएँ, क्योंकि हम जितना अधिक सिखाते हैं, उतना ही अधिक सीखते हैं। हमारे बच्चों का बहुत ज्यादा जीवन एकांत में पहले ही बीत चुका है। वे घंटों कंप्यूटर के सामने अकेले बैठ चुके हैं, अकेले टीवी देख चुके हैं और अकेले ही परीक्षा दे चुके हैं। फिर हम इस बात

पर हैरान होते हैं कि इतने सारे बच्चे असामाजिक क्यों हैं। सफल होने के लिए हम सभी को अलग-अलग प्रकार के लोगों के साथ मिल-जुलकर काम करना सीखने की ज़रूरत होती है। इस कारण कैशफ्लो जैसे खेल महत्वपूर्ण हैं, क्योंकि उनमें आपको दूसरे इंसानों के साथ खेलने की ज़रूरत होती है। हमें व्यक्तियों के रूप में और टीम के सदस्यों के रूप में दोनों तरह से काम करना सीखने की ज़रूरत है- और हम हमेशा इन योग्यताओं को बेहतर बना सकते हैं।

पैसा प्रबंधन के पीछे आता है

मैं अक्सर कहता हूँ कि व्यावसायिक पूँजी के संसार में “पैसा प्रबंधन के पीछे आता है।” सफल होने के लिए किसी व्यवसाय की प्रमुख क्षेत्रों में विशेषज्ञता होनी चाहिए।

यदि आपके पास अपनी ज़रूरत के योग्य लोगों को रखने के लिए पैसा न हो, तो उन्हें आकर्षित करने के लिए उन्हें सलाहकार मंडल का सदस्य बनाने पर विचार करें। यह स्पष्ट कर लें कि एक बार जब पर्याप्त पूँजी इकट्ठी हो जाएगी, तो आपकी टीम संचालक मंडल में आ जाएगी। अगर आपकी प्रबंधन टीम के पास आपके प्रस्तावित व्यवसाय या उद्योग में सफलता का इतिहास हो, तो आपकी सफलता की संभावना काफी प्रबल हो जाती है।

आपकी टीम में बाहरी सलाहकार भी शामिल होते हैं। आपके अकाउंटेंटों, कर सलाहकारों, वित्तीय सलाहकारों और क्रानूनी सलाहकारों का उचित मार्गदर्शन शक्तिशाली सफल व्यवसाय बनाने के लिए अनिवार्य है। अगर आपका व्यवसाय अचल संपत्ति है, तो अचल संपत्ति के दलाल आपकी टीम का महत्वपूर्ण हिस्सा बन जाते हैं। हालाँकि ये सलाहकार महँगे हो सकते हैं, लेकिन उनकी सलाह से आपको अपने निवेश पर अविश्वसनीय लाभ मिल सकता है, क्योंकि इसकी मदद से आप एक शक्तिशाली व्यवसाय तंत्र खड़ा कर सकते हैं और राह में आने वाले खतरनाक गड्ढों में गिरने से बच सकते हैं।

नेतृत्व

अब हम बी- आई ट्रिकोण के अगले हिस्से - नेतृत्व - पर पहुँचते हैं, क्योंकि हर टीम को एक लीडर की ज़रूरत होती है।



मैंने सामान्य युनिवर्सिटी के बजाय संघीय सैन्य अकैडमी में पढ़ाई इसलिए की, क्योंकि अमीर डैडी जानते थे कि उद्यमी बनने के लिए मुझे नेतृत्व योग्यताएँ विकसित करने की ज़रूरत थी। पढ़ाई पूरी करने के बाद मैं यू.एस. मरीन कॉर्प में गया और असल संसार में अपनी योग्यताओं का इम्तहान देने के लिए पायलट बनकर वियतनाम चला गया।

मुझे अब भी याद है कि मेरी टुकड़ी के प्रधान अधिकारी ने कहा था, "सज्जनों, आपका सबसे महत्वपूर्ण काम अपने दल के सैनिकों से यह कहना है कि वे आपकी खातिर, टीम की खातिर और देश की खातिर अपनी जान जोखिम में डालें।" उन्होंने आगे कहा, "अगर आप उन्हें ऐसा करने के लिए प्रेरित नहीं कर पाते हैं, तो वे शायद आपकी पीठ पर गोली चला देंगे। सैनिक ऐसे लीडर का अनुसरण नहीं करते, जो नेतृत्व न कर पाता हो।" यही आज और हर दिन कारोबार की दुनिया में होता है। अधिकतर व्यवसाय बाहर के बजाय अंदर से नाकाम होते हैं।

वियतनाम में मैंने सीखा कि विश्वास किसी लीडर का बहुत ही महत्वपूर्ण गुण है। चार लोगों के समूह के साथ हेलिकॉप्टर पायलट के नाते मुझे अपनी जान की सलामती के लिए अपनी टीम पर विश्वास करना था और उन्हें अपनी जान की सलामती के लिए मुझ पर विश्वास करना था। मैं जानता था कि वह विश्वास टूटने पर हम शायद जिंदा नहीं लौट पाएँगे। अमीर डैडी कहते थे, "किसी लीडर का काम टीम का सबसे अच्छा व्यक्ति बनना नहीं है। उसका काम तो लोगों के सर्वश्रेष्ठ आंतरिक स्वरूप को बाहर निकालना है। यदि आप अपनी व्यावसायिक टीम के सबसे प्रतिभाशाली व्यक्ति हैं, तो आपका व्यवसाय मुश्किल में है।"

जब लोग पूछते हैं कि वे कैसे नेतृत्व योग्यताएँ हासिल कर सकते हैं, तो मैं हमेशा एक ही बात कहता हूँ: 'ज्यादा स्वयंसेवा करें।' अधिकतर संगठनों में ऐसे लोग मिलना मुश्किल होता है, जो सचमुच नेतृत्व करना चाहें। अधिकतर लोग बस कोने में छिप जाते हैं और उम्मीद करते हैं कि कोई उन्हें इस काम के लिए नहीं पुकारेगा। मैं उनसे कहता हूँ, "अपने चर्च में परियोजनाओं की पेशकश करो। ऑफिस में परियोजनाओं का नेतृत्व करने के लिए स्वेच्छा से अपना नाम दें।" देखिए, सिर्फ स्वयंसेवा ही आपको महान लीडर नहीं बना देगी, लेकिन अगर आप फ़ीडबैक को स्वीकार करते हैं और खुद को अच्छी तरह सुधारते हैं, तो आप एक महान लीडर के रूप में विकसित हो सकते हैं।

स्वयंसेवा के जरिये आपको अपनी असल ज़िंदगी की नेतृत्व योग्यताओं पर फ़ीडबैक मिल सकता है। अगर आप नेतृत्व करने की पेशकश करते हैं और कोई आपका अनुसरण नहीं करता है, तो आपको सच्चे जीवन की सीख मिलती है और कुछ सुधार भी करने को मिलते हैं। अगर आप नेतृत्व के लिए पहल करें और कोई अनुसरण न करे, तो फ़ीडबैक और सुधारात्मक सहयोग माँगे। ऐसा करना किसी लीडर के सबसे महान गुणों में से एक है। मैं बहुत-सी कंपनियों को देखता हूँ, जो सिर्फ इसलिए संघर्ष करती हैं या असफल होती हैं, क्योंकि लीडर कंपनी में समकक्षों या कर्मचारियों से फ़ीडबैक स्वीकार करने को तैयार ही नहीं होता है। मरीन कॉर्प में मेरी टुकड़ी के प्रधान अधिकारी अक्सर कहते थे, "सच्चे लीडर पैदाइशी लीडर नहीं होते हैं। सच्चे लीडर तो लीडर बनना चाहते हैं। वे लीडर बनने का प्रशिक्षण लेना चाहते हैं और प्रशिक्षण का मतलब इतने बड़े बनना है कि सुधारात्मक फ़ीडबैक लें।"

सच्चा लीडर यह भी जानता है कि दूसरों की बात कब सुननी है। मैं पहले भी बता चुका हूँ कि मैं अच्छा व्यवसायी या निवेशक नहीं हूँ। मैं औसत हूँ। मैं अपने सलाहकारों और टीम के सदस्यों की सलाह पर विश्वास देता हूँ कि वे बेहतर लीडर बनने में मेरी मदद करेंगे।

भविष्यदृष्टा, प्रोत्साहन देने वाला और निगरानी करने वाला

लीडर की भूमिकाएँ भविष्यदृष्टा, प्रोत्साहन देने वाले और निगरानी करने वाले का तालमेल हैं।

भविष्यदृष्टा के रूप में लीडर को अपना ध्यान कंपनी के मिशन पर केंद्रित रखना होगा। चियरलीडर या प्रोत्साहन देने वाले के रूप में उसे अपनी टीम को प्रेरित करना चाहिए, जब यह मिलकर उस मिशन की ओर काम करती हो और साथ ही रास्ते में मिलने वाली सफलताओं की भी धोषणा करती हो। निगरानी करने वाले के रूप में उसे उन मुद्दों पर मुश्किल निर्णय लेने में योग्य होना चाहिए, जो टीम को मिशन हासिल करने से भटकाते हों। अंतिम मिशन पर ध्यान केंद्रित रखते समय निर्णायिक कार्य करने की अनूठी योग्यता ही किसी सच्चे लीडर की पहचान होती है।

सही मिशन, टीम और लीडर के साथ आप एक शक्तिशाली बी व्यवसाय बनाने की राह पर होते हैं। जैसा मैंने पहले कहा था, पैसा प्रबंधन के पीछे आता है। इस बिंदु पर आप बाहरी निवेशकों से पैसे को आकर्षित करना शुरू कर सकते हैं। शक्तिशाली व्यवसाय विकसित करने के लिए पाँच ईंटें अनिवार्य हैं: कैशफ्लो, संवाद, तंत्र, क्रानूनी और उत्पाद। इनमें से प्रत्येक पर आगे आने वाले अध्यायों में अलग-अलग विचार किया जाएगा।



कैशफ्लो का प्रबंधन



अमीर डैडी कहते थे, "यदि कोई व्यक्ति बी और आई क्वार्ड्रेंटों में वाक़ई सफल होना चाहता है, तो कैशफ्लो का प्रबंधन एक बुनियादी और अनिवार्य योग्यता है।"

इसीलिए उन्होंने इस बात पर ज़ोर दिया था कि माइक और मैं दूसरी कंपनियों के फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ूँ। दरअसल, उन्होंने अपना अधिकतर समय वित्तीय साक्षरता सिखाने में लगाया था। वे कहते थे, "वित्तीय साक्षरता आपको संख्याएँ पढ़ने में सक्षम बनाती है और संख्याएँ आपको तथ्यों के आधार पर व्यवसाय की कहानी बताती हैं।"

यदि आप अधिकतर बैंकरों, अकाउंटेंटों या लोन ऑफिसरों से पूछें, तो वे आपको बताएँगे कि कई लोग आर्थिक दृष्टि से इसलिए कमज़ोर होते हैं, क्योंकि वे वित्तीय दृष्टि से साक्षर नहीं होते हैं। मेरा एक मित्र ऑस्ट्रेलिया में सम्मानित अकाउंटेंट है। उसने एक बार मुझे कहा था, "मालिक वित्तीय दृष्टि से साक्षर नहीं होता, इस वजह से किसी अच्छे व्यवसाय को बर्बाद होते देखने से सदमा लगता है। कई छोटे व्यवसाय-मालिक इसलिए असफल हो जाते हैं, क्योंकि वे मुनाफ़े और कैशफ्लो के बीच के अंतर को नहीं जानते हैं। परिणाम यह होता है कि कई बहुत लाभकारी व्यवसाय भी दिवालिया हो जाते हैं। उन्हें यह समझ ही नहीं आता है कि मुनाफ़ा और कैशफ्लो एक ही बात नहीं हैं।"

अमीर डैडी ने मेरे दिमाग़ में कैशफ्लो के प्रबंधन का महत्व अच्छी तरह घुसा दिया। "यदि व्यवसाय के मालिक सफल होना चाहते हैं, तो उन्हें दो

प्रकार का कैशफ्लो देखना चाहिए। एक तो वास्तविक कैशफ्लो है और दूसरा है छद्म कैशफ्लो। इन दोनों कैशफ्लोज़ की जागरूकता ही तुम्हें अमीर या ग़रीब बनाती है।"

कैशफ्लो गेम्स एक योग्यता यह सिखाते हैं कि इन दो प्रकार के कैशफ्लो के बीच के अंतरों को कैसे पहचाना जाए। बार-बार खेलने पर लोगों को अंतर समझ में आने लगता है। इसीलिए इस गेम का प्रचार-वाक्य है: "आप इस खेल को जितना ज्यादा खेलते हैं, आप उतने ही ज्यादा अमीर बनते हैं।" आप ज्यादा अमीर इसलिए बनते हैं, क्योंकि आपके दिमाग को अदृश्य छद्म कैशफ्लो समझ आने लगता है।

अमीर डैडी ने यह भी कहा था, "फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट से किसी कंपनी को चलाने की योग्यता छोटे व्यवसाय मालिक और बड़े व्यवसाय मालिक का बुनियादी अंतर है।"

कैशफ्लो संबंधी सलाह

कैशफ्लो का व्यवसाय के लिए वही महत्व है, जो मानव शरीर में रक्त का होता है। कोई भी चीज़ किसी व्यवसाय पर उतना नाटकीय असर नहीं डाल सकती, जितना कि किसी शुक्रवार को कर्मचारियों की तनख्वाह न चुका पाने की सामर्थ्य। सही कैशफ्लो प्रबंधन उसी दिन शुरू हो जाता है, जिस दिन आप अपना व्यवसाय शुरू करते हैं। जब किम और मैने दरिच डैड कंपनी शुरू की, तो हम इस बात पर सहमत हुए थे कि कोई भी खरीदारी तब तक नहीं की जाएगी, जब तक कि बिक्री में वृद्धि द्वारा यह तर्कसंगत साबित न हो। दरअसल हम अक्सर 1998 की शुरआत में पुस्तक की बिक्री बढ़ाने की हमारी रणनीति पर हँसते हैं, ताकि हम 300 डॉलर की फोटोकॉपी मशीन खरीद सकें। हमारी रणनीति कारगर रही और दिसंबर 1998 तक हम अपनी 300 डॉलर की घिस चुकी मशीन की जगह पर एक नई 3,000 डॉलर की मशीन ले आए। व्यवसाय की शुरूआती अवस्था में विवरणों पर इस तरह का ध्यान देना आपकी सफलता की भविष्यवाणी कर देगा।

अच्छे कैशफ्लो प्रबंधक अपने नक्कद पैसों की दैनिक समीक्षा करते हैं और अगले सप्ताह, महीने, तिमाही की आवश्यकताओं व नकदी के स्रोतों पर नज़र डालते हैं। इससे वे नकदी का संकट आने से पहले ही किसी बड़ी

नकद आवश्यकता की योजना बना लेते हैं। इस तरह की समीक्षा उस कंपनी के लिए अनिवार्य है, जो तेज़ी से फैल रही हो।

मैंने कैशफ्लो संबंधी कुछ सलाहों की सूची बनाई है, जिससे आपको अपने व्यवसाय का तंत्र बनाने में मदद मिल सके। हर क़दम आपके व्यवसाय पर लागू होता है, चाहे यह कोई अंतरराष्ट्रीय व्यवसाय हो, एक अकेला रेंटल यूनिट हो या एक हॉट डॉग स्टैंड हो।

कंपनी का शुरुआती दौर

- तनख्याह तब तक न लें, जब तक कि आपका व्यवसाय बिक्री के माध्यम से कैशफ्लो उत्पन्न न करने लगे। कई मामलों में, विकास में लंबा समय लगने के कारण यह संभव नहीं हो पाता। बहरहाल, अगर आपके निवेशक यह देखते हैं कि आप "अपने समय का निवेश करके" विकास प्रक्रिया में सहयोग दे रहे हैं, तो वे आपको ज्यादा सहयोग देंगे।
- मेरी सलाह है कि आप अपनी फुल-टाइम नौकरी करते रहें और अपने व्यवसाय को पार्ट-टाइम शुरू करें। तनख्याह लेने में विलंब करके आप अपनी बिक्री का निवेश अपने व्यवसाय को फैलाने के लिए कर सकते हैं।

बिक्री और लेनदारी

- वस्तुएँ भेजने या सेवाएँ प्रदान करने के बाद जल्द ही अपने ग्राहकों के पास इनवॉइस भेज दें।
- जब तक कि उधार की साख न बने, तुरंत पैसे माँगें। साफ़ बता दें कि उधार देने से पहले उधार संबंधी आवेदनों को पूरा किया जाना चाहिए। हमेशा संदर्भों की जाँच करें। सामान्य उधार संबंधी आवेदन ऑफिस-सप्लाय स्टोर में आसानी से मिल जाते हैं।
- उधार देने से पहले ऑर्डरों की न्यूनतम राशि तय कर लें।
- अपनी शर्तों में लिख दें कि विलंब से भुगतान करने पर जुर्माना लगेगा- और फिर सचमुच ऐसा ही करें।
- जब आपका व्यवसाय फैलता है, तो पैसों की वसूली की गति बढ़ाने के लिए आप यह चाह सकते हैं कि आपके ग्राहक उनके बिलों का ऑनलाइन भुगतान करके सीधे आपके बैंक में पैसे जमा कर दें।

व्यय और देनदारी

- कई व्यवसाय यह बात मूल जाते हैं कि उनके खुद के बिलों के भुगतान का प्रबंधन कैशफ्लो का एक अहम हिस्सा है। अपने बिलों का तुरंत भुगतान सुनिश्चित करें। यदि भुगतान की तारीख बढ़ाना हो, तो पहले ही शर्तें पूछ लें। जब आप दो-तीन महीने तक समय पर भुगतान कर चुकें, तो अपनी भुगतान शर्तों पर अतिरिक्त समयावधि माँग लें। सप्लायर आम तौर पर अच्छे ग्राहकों को 30 से 90 दिन तक उधार दे देंगे।
- ओवरहेड या निश्चित खर्च को न्यूनतम रखें। कोई नई चीज़ खरीदने से पहले व्यय को तर्कसंगत बनाने के लिए बिक्री बढ़ाने का लक्ष्य तय करें। जहाँ तक संभव हो, अपने निवेशकों के पैसों को व्यवसाय संचालन से सीधे जुड़ी लागतों के लिए रखें, निश्चित खर्च के लिए नहीं। जब आपकी बिक्री बढ़ती है, तो आप कैशफ्लो से निश्चित खर्चों वाले सामान खरीद सकते हैं- लेकिन तभी जब आप नए ज्यादा ऊँचे बिक्री लक्ष्य तय और हासिल कर लें।

सामान्य नकदी प्रबंधन

- नकदी से अधिक लाभ कमाने के लिए हाथ की नकदी के लिए निवेश योजना बना लें।
- ज़रूरत पड़ने से पहले ही अपने बैंक के साथ साख तय कर लें।
- ज़रूरत होने पर आप तुरंत उधार ले सकें, यह सुनिश्चित करने के लिए अपनी वर्तमान संपत्ति/दायित्व अनुपात पर निगाह रखें (कम से कम 2:1 अच्छा होता है)। क्विक अनुपात (तरल संपत्तियाँ / वर्तमान दायित्व) 1:1 से ऊपर होना चाहिए।
- नकदी को सँभालने के लिए अच्छे आंतरिक नियंत्रण स्थापित करें।
 - जो लोग बैंक डिपॉज़िटों की नकद रसीदों का लेखा-जोखा रखते हैं, उन्हें उन लोगों से अलग होना चाहिए, जो लेनदारी के खातों और जनरल लेज़र में इसकी प्रविष्टि करते हैं।
 - चेक के पीछे तुरंत “केवल जमा करने के लिए” लिख देना चाहिए।
 - जो लोग चेक साइन करने के लिए अधिकृत हैं, उन्हें वाउचर तैयार नहीं करना चाहिए या भुगतान का लेखा-जोखा नहीं रखना चाहिए और देनदारी के खातों और जनरल लेज़र में इसकी प्रविष्टि नहीं करना चाहिए।

— जो व्यक्ति बैंक स्टेटमेंट का मिलान करता है, उसके पास नकद प्राप्ति या नकद भुगतान संबंधी कोई नियमित काम नहीं होने चाहिए। (हमारा बाहरी अकाउंटेंट यह करता है।)

हालाँकि यह बहुत जटिल लग सकता है, लेकिन नकदी के प्रबंधन का हर कदम महत्वपूर्ण होता है। अपने अकाउंटेंट, बैंकर और व्यक्तिगत वित्तीय सलाहकार से बात करके अपना नकदी प्रबंधन तंत्र तैयार करें। एक बार जब आप तंत्र स्थापित कर लें कि अपनी नकदी का प्रबंधन कैसे करना है, तब भी लगातार निगरानी अनिवार्य है। अपनी नकदी की स्थिति और धनराशि की आवश्यकताओं की दैनिक समीक्षा करें। अपने फैलते हुए व्यवसाय के लिए आवश्यक अतिरिक्त पैसों की व्यवस्था जल्दी ही कर लें। व्यवसाय सफल होने के बाद कई लोग नकदी के प्रबंधन पर से निगाह हटा लेते हैं। यह कारोबारी असफलताओं का एक प्रमुख कारण है। उचित नकदी प्रबंधन (और इस तरह व्यय प्रबंधन) किसी भी कारोबार की निरंतर सफलता के लिए बहुत महत्वपूर्ण होता है।

आपमें से जो लोग कोई फ्रैंचाइज़ी खरीदने या किसी नेटवर्क मार्केटिंग संगठन में शामिल होने के बारे में सोच रहे हैं, वे पाएँगे कि नकदी प्रबंधन तंत्र का अधिकतर हिस्सा आपको बना-बनाया मिल जाएगा। इसके बाद भी फ्रैंचाइज़ी यानी आपको उस तंत्र पर अमल करने और उसकी निगरानी करने की ज़रूरत होगी। नेटवर्क मार्केटिंग संगठन अक्सर आपकी तरफ से नकदी के प्रबंधन का काम संभालते हैं। इन मामलों में कंपनी का मुख्यालय आपके संगठन के लिए अकाउंटिंग कार्य करता है और आपको समय-समय पर भुगतान के साथ-साथ आपकी आमदनी की रिपोर्ट भी भेजता है। दोनों में से जो भी प्रकरण हो, यह अब भी महत्वपूर्ण है कि आपके पास आपके खुद के सलाहकार हों, जो आपके व्यक्तिगत नकदी प्रबंधन का तंत्र बनाने में आपकी मदद करें।

संचार प्रबंधन



अमीर डैडी ने कहा था, “आप संवाद में जितने बेहतर होते हैं और जितने अधिक लोगों से संवाद करते हैं, आपका कैशफ्लो उतना ही बेहतर होगा।” इसीलिए संवाद प्रबंधन बी-आई ट्रिकोण का अगला स्तर है।

वे यह भी कहते थे, “संवाद में निपुण होने के लिए आपको पहले तो मानव मनोविज्ञान में निपुण होने की ज़रूरत होती है। आपको कभी पता नहीं होता कि लोगों को कौन-सी चीज़ प्रेरित करती है। कोई चीज़ आपको रोमांचित कर देती है, इसका यह मतलब नहीं है कि यह दूसरों को भी रोमांचित करती हो। संवाद में निपुण होने के लिए आपको यह जानने की ज़रूरत है कि कौन से बटन दबाए जाएँ। अलग-अलग लोगों के अलग-अलग बटन होते हैं।” उन्होंने यह भी कहा था, “बातचीत बहुत से लोग करते हैं, लेकिन सुनते बहुत कम लोग हैं। संसार ज़बर्दस्त उत्पादों से भरा पड़ा है, लेकिन पैसा सर्वश्रेष्ठ संवाद करने वालों के पास जाता है।”

मैं इस बात पर हमेशा हैरान होता हूँ कि व्यवसाय करने वाले लोग अपनी समूची संवाद योग्यताओं को बेहतर बनाने में कितना कम समय लगाते हैं। जब मैंने 1974 में इस दरवाजे से उस दरवाजे तक जाकर ज़िरॉक्स मशीनें बेचना सीखने के विचार से जी चुराया, तो अमीर डैडी ने बस इतना ही कहा था, “गरीब लोग खराब संवाद करने वाले होते हैं।” मैं यह नकारात्मक कथन दोहराता हूँ, ताकि आपको इस वृहद विषय पर अधिक अध्ययन और अभ्यास की प्रेरणा मिल सके।

अमीर डैडी ने यह भी कहा था, "आपके व्यवसाय में नकदी का प्रवाह उसी अनुपात में होता है, जिस अनुपात में संवाद बाहर प्रवाहित होता है।" जब भी मुझे कोई व्यवसाय संकट में होता है, तो यह अक्सर खराब संवाद या कम संवाद के बाहर जाने या दोनों ही का परिणाम होता है। आम तौर पर, मैं संवाद और कैशफ्लो के बीच छह सप्ताह का एक चक्र पाता हूँ। आज संवाद करना छोड़ दें और छह सप्ताह में आपको अपने कैशफ्लो पर असर दिख जाएगा।

बहरहाल, बाहरी संवाद ही संवाद का इकलौता रूप नहीं है। आंतरिक संवाद भी अत्यावश्यक होते हैं। किसी कंपनी के फ़ाइनैशियल स्टेटमेंटों पर निगाह डालकर आप आसानी से देख सकते हैं कि व्यवसाय के कौन-से क्षेत्र संवाद कर रहे हैं और कौन-से नहीं कर रहे हैं।

सार्वजनिक कंपनी में संवाद की ज्यादा समस्याएँ होती हैं। ऐसा लगता है, जैसे एक ही कंपनी में दो कंपनियाँ हों: एक जनता के लिए और दूसरी शेयरधारकों के लिए। दोनों ही समूहों के साथ संवाद बेहद महत्वपूर्ण है। जब भी मैं लोगों को यह कहते सुनता हूँ, "काश मैंने अपनी कंपनी को सार्वजनिक न किया होता, "तो आम तौर पर इसका यह मतलब होता है कि उन्हें शेयरधारकों के साथ संवाद समस्याएँ आ रही हैं।

अमीर डैडी की आम नीति यह थी कि वे साल में एक संवाद सेमिनार में ज़रूर जाते थे। मैं भी इसी परंपरा पर चलता हूँ। मैंने हमेशा गौर किया है कि मेरे सेमिनार में जाने के बाद जल्द ही मेरी आमदनी बढ़ जाती है।

इतने वर्षों में मैं निम्न विषयों पर कोर्स कर चुका हूँ:

1. बिक्री
2. मार्केटिंग सिस्टम्स
3. विज्ञापन, हेडलाइनें और कॉपी राइटिंग
4. सौदेबाज़ी
5. लोक संभाषण
6. डायरेक्ट-मेल विज्ञापन
7. सेमिनार करना
8. पूँजी एकत्रित करना

इन सभी विषयों में नंबर 8-पूँजी एकत्रित करना-में उदीयमान उद्यमियों की सर्वाधिक रुचि होती है। जब लोग मुझसे पूछते हैं कि वे पूँजी

एकत्रित करना कैसे सीखें, तो मैं उन्हें ऊपर बताए गए नंबर 1 से नंबर 7 तक के बिंदुओं की ओर भेज देता हूँ और स्पष्ट करता हूँ कि पूँजी एकत्रित करने के लिए इनमें से प्रत्येक किसी न किसी तरह से आवश्यक है। अधिकतर कारोबार ज़मीन से इसलिए नहीं उठ पाते हैं, क्योंकि उद्यमी यह जानता ही नहीं है कि पूँजी कैसे जुटाई जाए। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, ''पूँजी जुटाना उद्यमी का सबसे महत्वपूर्ण काम है।'' उनका यह मतलब नहीं था कि उद्यमी लगातार निवेशकों से पैसा माँगता रहे। उनका मतलब तो यह था कि उद्यमी हमेशा यह सुनिश्चित करता रहता था कि पूँजी अंदर प्रवाहित होती रहे, चाहे यह बिक्री से, डायरेक्ट मार्केटिंग से, निजी बिक्री से, संस्थागत सेल्स से, निवेशकों से, किसी भी तरह हो। अमीर डैडी कहते थे, ''जब तक कि व्यवसाय तंत्र नहीं बन जाता, उद्यमी ही वह तंत्र है, जो पैसे को अंदर प्रवाहित करता है। किसी भी व्यवसाय की शुरआत में नकदी को अंदर प्रवाहित करते रखना ही उद्यमी का सबसे महत्वपूर्ण काम है।''

कुछ समय पहले एक युवक मेरे पास आकर बोला, ''मैं अपना खुद का व्यवसाय शुरू करना चाहता हूँ। शुरू करने से पहले आप मुझे क्या करने की सलाह देते हैं?'' मैंने उसे अपना सामान्य जवाब दिया, ''उस कंपनी में नौकरी करो, जो तुम्हें बिक्री का प्रशिक्षण दे।'' उसने जवाब दिया, ''मुझे बेचने से नफरत है। मुझे बेचना पसंद नहीं है और मुझे सेल्सपीपुल भी पसंद नहीं हैं। मैं तो बस प्रेसिडेंट बनना चाहता हूँ और सेल्सपर्सन्स को मैं नौकरी पर रख लूँगा।'' यह सुनकर मैंने बस अपना सिर हिलाया और उसे शुभकामनाएं दीं। अमीर डैडी ने मुझे एक बेशकीमती सबक़ यह सिखाया था, ''कभी भी उन लोगों से बहस मत करो, जो सलाह तो माँगते हैं, लेकिन आपकी दी हुई सलाह नहीं चाहते हैं। चर्चा को तुरंत खत्म कर दो और अपने खुद के व्यवसाय पर ध्यान केंद्रित करो।''

यथासंभव अधिकतम लोगों के साथ प्रभावी ढंग से संवाद करने की योग्यता एक बहुत महत्वपूर्ण जीवन योग्यता है। यह एक ऐसी योग्यता है, जिसे हर साल तराशने की ज़रूरत होती है और मैं सेमिनारों में जाकर ऐसा करता हूँ। जैसा अमीर डैडी ने मुझसे कहा था ''अगर तुम बी क्वार्ड्रेट के इंसान बनना चाहते हो, तो तुम्हारी पहली योग्यता यह होनी चाहिए कि तुम बाक़ी तीन क्वार्ड्रेटों की भाषा बोलने और उनसे संवाद करने में समर्थ बनो। सिर्फ अपने ही क्वार्ड्रेटों की भाषा में बातचीत करने से बाक़ी तीन क्वार्ड्रेटों के लोगों का काम चल सकता है, लेकिन बी क्वार्ड्रेट वाले व्यक्ति

का नहीं चल सकता। सरल भाषा में कहा जाए, तो बी क्वार्ड्रेट के लोगों का मूलभूत और शायद इकलौता काम दूसरे क्वार्ड्रेट के लोगों के साथ संवाद करना है।"

मैंने सलाह दी है कि बिक्री का अनुभव लेने के लिए लोग किसी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी से जुड़ जाएं। कुछ नेटवर्क मार्केटिंग संगठनों के संवाद और सेल्स प्रशिक्षण कार्यक्रम उत्कृष्ट होते हैं। मैंने संकोची, अंतर्मुखी लोगों को शक्तिशाली और प्रभावी संप्रेषक बनते देखा है। अब उन्हें अस्वीकृति या उपहास का डर नहीं लगता है। मोटी चमड़ी की यह मानसिकता बी क्वार्ड्रेट के हर व्यक्ति के लिए अनिवार्य है, खास तौर पर जब आपकी व्यक्तिगत संवाद योग्यताएँ अब तक न तराशी गई हों।

मेरी पहली बिक्री कॉल

मुझे अब भी वाइकिकी बीच के पास वाली सड़क पर अपनी पहली सेल्स कॉल याद है। लगभग एक घंटे तक दरवाजे पर दस्तक देने की हिम्मत जुटाने के बाद मैं आखिरकार एक छोटी पर्यटक उपहार दुकान के मालिक से मिलने गया। वे थोड़े उम्रदराज व्यक्ति थे, जो मुझ जैसे नए सेल्सपर्सन बरसों से देखते आ रहे थे। ज़िरॉक्स कॉपियर के फ़ायदों पर अपने रेटे-रटाए बिक्री प्रस्ताव के दौरान मैं अटक रहा था, हकला रहा था और पसीने-पसीने हो रहा था। इस दौरान वे बस हँस रहे थे। जब उनकी हँसी रुकी, तो उन्होंने कहा, "देखो बेटा, मैंने जितने भी देखे हैं, उनमें तुम सबसे बुरे हो। लेकिन लगे रहो, क्योंकि अगर तुम अपने डरों से उबर जाओगे, तो तुम्हारा संसार बहुत उज्जल होगा। अगर तुम छोड़ देते हो, तो तुम भी मेरी तरह इस काउंटर के पीछे बैठने जैसा काम करोगे, दिन में 14 घंटे, सप्ताह में 7 दिन, साल में 365 दिन, और यात्रियों के आने का इंतज़ार करोगे। मैं यहीं इंतज़ार इसलिए करता हूँ, क्योंकि मैं बाहर निकलने और वह करने से डरता हूँ, जो तुम कर रहे हो। अपने डरों को पार कर लोगे, तो तुम्हारा संसार फैल जाएगा। अपने डरों से हार मान लोगे, तो तुम्हारा संसार हर साल ज्यादा सिमटता जाएगा।" आज तक मैं उस समझदार बूढ़े आदमी को धन्यवाद देता हूँ।

जब मैं बेचने के अपने डर से उबरने लगा, तो अमीर डैडी ने मुझे टोस्टमास्टर्स संगठन का सदस्य बनवाया, ताकि मैं बड़े समूहों के सामने

बोलने के डर से उबर सकूँ। जब मैंने अमीर डैडी से शिकायत की, तो उनका जवाब था, "सभी महान लीडरों बेहतरीन सार्वजनिक वक्ता होते हैं। बड़े व्यवसाय के लीडरों को बेहतरीन संप्रेषक होने की ज़रूरत है। अगर तुम लीडर बनना चाहते हो, तो तुम्हें वक्ता बनना ही होगा।" आज मैं सम्मेलनों में लाखों लोगों के सामने आराम से भाषण दे सकता हूँ, क्योंकि मेरे पास बिक्री का प्रशिक्षण और शुरुआती टोस्टमास्टर्स संगठन का प्रशिक्षण है।

यदि आप अपना बी क्वार्ड्रेट व्यवसाय शुरू करने के बारे में सोच रहे हैं, तो मैं इन्हीं दो योग्यताओं की सलाह देता हूँ। सबसे पहले, अपने डरों से उबरने, अस्वीकृति से उबरने की योग्यता सीखें और अपने उत्पाद या सेवा के मूल्य को बताना सीखें। दूसरे, लोगों के बड़े समूहों के सामने बोलने की क्राबिलियत को तराशो, ताकि आपकी कही जाने वाली बातों में उनकी रुचि बनी रहे। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, "कई वक्ता ऐसे होते हैं जिनकी बात कोई नहीं सुनता, कई सेल्सपर्सन ऐसे होते हैं जो बेच नहीं सकते, कई विज्ञापनकर्ता ऐसे होते हैं जिनके विज्ञापन कोई देखता ही नहीं है कई उद्यमी ऐसे होते हैं जो पूँजी जुटा ही नहीं सकते और कई व्यवसायी ऐसे होते हैं जिनका कोई अनुसरण नहीं करता। अगर तुम बी क्वार्ड्रेट में सफल होना चाहते हो, तो तुम्हें इनमें से कोई भी नहीं बनना है।"

मेरी पहली पुस्तक रिच डैड पुअर डैड संसार भर की बेस्टसेलर सूचियों में काफी समय तक रही है - जिनमें द न्यू यॉर्क टाइम्स, वॉल स्ट्रीट जर्नल, यूएसए टुडे, स्ट्रेट्स टाइम्स, सिडनी मॉर्निंग हेराल्ड और दर्जनों अन्य सूचियाँ शामिल हैं। जब दूसरे लेखक मुझसे पूछते हैं कि इन सूचियाँ में पहुँचने का मेरा रहस्य क्या है, तो मैं बस रिच डैड पुअर डैड के एक वाक्य को दोहरा देता हूँ : "मैं कोई 'बेस्ट-राइटिंग' लेखक नहीं हूँ। मैं तो एक 'बेस्ट-सेलिंग' लेखक हूँ। मैं यह भी बता देता हूँ कि मैं दो बार हाई स्कूल में फेल इसलिए हुआ था, क्योंकि मैं लिख नहीं सकता था और मैंने हाई स्कूल में किसी लड़की को चूमा तक नहीं, क्योंकि मैं बहुत शर्मिला था। मैं अंत में वही बात कहता हूँ, जो मेरे अमीर डैडी मुझसे कहते थे, "असफल लोग अपनी शक्तियों खोजते हैं और अपना जीवन उन शक्तियों को अधिक शक्तिशाली बनाने में बिता देते हैं। वे अक्सर अपनी कमज़ोरियों को नज़रअंदाज़ कर देते हैं, जब तक कि वह दिन नहीं आ जाता, जब उनकी कमज़ोरियों को नज़रअंदाज़ नहीं किया जा सकता। सफल लोग अपनी कमज़ोरियों को शक्तियों में बदल लेते हैं।"

किसी व्यक्ति का शारीरिक हुलिया अक्सर उसके शब्दों से कहीं अधिक बयान करता है। अक्सर, जो लोग मेरे पास कोई व्यवसाय प्लान लेकर आते हैं या पैसे उगाहने आते हैं, वे उस चूहे जैसे दिखते हैं, जिसे किसी बिल्ली ने चबा लिया हो। चाहे उनकी योजना कितनी ही अच्छी हो, उनका शारीरिक हुलिया बाधक होता है। कहा जाता है कि सार्वजनिक संभाषण में बॉडी लैंगेज लगभग 55 प्रतिशत, लहज़ा 35 प्रतिशत और शब्द 10 प्रतिशत भूमिका निभाते हैं। यदि आपको राष्ट्रपति जे.एफ.के कैनेडी याद हों, तो उनके ये सभी हिस्से बेहतरीन थे, 100 प्रतिशत थे, जिससे वे बहुत शक्तिशाली संप्रेषक बन गए। हालाँकि शारीरिक दृष्टि से हम सभी उनके जितने आकर्षक नहीं हो सकते, लेकिन हम अपनी विशेषताओं को उभारने के लिए उचित वस्त्र पहनने का सर्वश्रेष्ठ प्रयास तो कर ही सकते हैं।

एक खोजी टीवी कार्यक्रम ने हाल ही में उन्हीं नौकरियों के इंटरव्यू के लिए समान योग्यताओं वाले बेहद आकर्षक उम्मीदवारों और अनाकर्षक आवेदकों को भेजा। यह देखना रोचक था कि अनाकर्षक उम्मीदवारों की तुलना में आकर्षक उम्मीदवारों को नौकरी के ज्यादा प्रस्ताव मिले।

मेरा एक मित्र एक बैंक के संचालक मंडल में है। उसने मुझसे बताया कि जिस प्रेज़िडेंट को उन्होंने उसी समय नियुक्त किया था, उसे संचालक मंडल में उसके हुलिये के कारण लिया गया था। वह प्रेसिडेंट जैसा दिखता है। जब मैंने उसकी योग्यताओं के बारे में पूछा, तो उसने बस इतना ही कहा, ''उसका हुलिया ही उसकी योग्यता है। वह वैसा ही दिखता है जैसा बैंक प्रेज़िडेंट को दिखना चाहिए और उसी अंदाज़ में बोलता है जिस अंदाज़ में बैंक प्रेज़िडेंट को बोलना चाहिए। कारोबार तो संचालक मंडल खुद चला लेगा। हम तो बस यह चाहते हैं कि वह नए ग्राहकों को आकर्षित करे।'' मैं इस उदाहरण का इस्तेमाल हर उस व्यक्ति के सामने करता हूँ, जो कहता है, ''ओह, मेरा हुलिया महत्वपूर्ण नहीं है।'' व्यवसाय के संसार में हुलिया एक शक्तिशाली संप्रेषक है। एक पुरानी कहावत भी है, ''आपको पहली छाप छोड़ने का बस एक ही मौक़ा मिलता है।''

बिक्री और मार्केटिंग के बीच अंतर

संवाद के विषय पर ही अमीर डैडी ने ज़ोर दिया था कि माइक और मैं बिक्री तथा मार्केटिंग के बीच का फ़र्क जान लें। वे कहते थे, "कई व्यवसाय मालिक कम बिक्री या स्टाफ़ व निवेशकों के साथ कमज़ोर संवाद से कष्ट उठाते हैं। अगर व्यवसाय की मार्केटिंग शक्तिशाली और विश्वसनीय है, तो बिक्री आसानी से होगी। अगर व्यवसाय की मार्केटिंग कमज़ोर है, तो कंपनी को बिक्री करने के लिए बहुत सा समय और धन खर्च करना होगा तथा बहुत कड़ी मेहनत करनी होगी।" वे माइक और मुझसे यह भी कहते थे, "एक बार जब तुम बेचना सीख लेते हो, तो तुम्हें यह सीखने की ज़रूरत है कि मार्केटिंग कैसे की जाती है। एस क्वार्ड्रेट व्यवसाय का मालिक अक्सर बेचने में अच्छा होता है, लेकिन सफल बी क्वार्ड्रेट व्यवसाय का मालिक बनने के लिए आपको बिक्री के साथ-साथ मार्केटिंग में भी अच्छा होना चाहिए।"

फिर उन्होंने नीचे दिया रेखाचित्र खींचा :



उन्होंने कहा था, "बिक्री वह है, जो आप आमने-सामने करते हैं। मार्केटिंग वह बिक्री है, जो तंत्र के ज़रिये की जाती है।" एस क्वार्ड्रेट के अधिकतर व्यवसायी आमने-सामने की बिक्री में बहुत अच्छे होते हैं। अगर वे बी क्वार्ड्रेट में पहुँचना चाहते हैं, तो उन्हें यह सीखने की ज़रूरत है कि उस तंत्र के ज़रिये कैसे बेचा जाता है, जिसे मार्केटिंग कहते हैं।

निष्कर्ष में, संवाद आजीवन अध्ययन करने लायक विषय है, क्योंकि संवाद में सिर्फ़ बोलना, लिखना, हुलिया या प्रदर्शन करना ही नहीं आता है। जैसा अमीर डैडी ने मुझसे कहा था, "तुम बोल रहे हो, इसका यह मतलब नहीं है कि कोई सुन रहा है।" जब लोग पूछते हैं कि प्रबल संवाद की नींव बनाना कहाँ से शुरू करें, तो मैं उन्हें आमने-सामने बेचने और किसी

समूह के सामने सार्वजनिक भाषण देने की दो बुनियादी योग्यताओं से शुरू करने के लिए प्रोत्साहित करता हूँ। मैं उन्हें यह सलाह भी देता हूँ कि वे अपने परिणामों पर सावधानी से नज़र रखें और फ़ीडबैक सुनें। जब आप इन दो योग्यताओं की मदद से ख़राब संप्रेषक से उत्कृष्ट संप्रेषक में बदलने की प्रक्रिया से गुज़रते हैं, तो आप पाएँगे कि आपकी आधारभूत रोज़मर्रा की संवाद योग्यताएँ भी बेहतर बन जाएँगी। जब ये तीनों योग्यताएँ बेहतर हो जाती हैं, तो आप फलस्वरूप अपने कैशफ्लो को भी बढ़ा देखेंगे।

मार्केटिंग और बिक्री

अच्छी पहली छाप बहुत महत्वपूर्ण होती है। आपके मार्केटिंग और बिक्री प्रयास अक्सर वह पहली छाप होंगे, जो आपका व्यवसाय आपके सम्बावित ग्राहक पर छोड़ता है। जब भी आप बोल रहे हों, तो अपने व्यवसाय के प्रति आपके जोश और आपके हुलिये का आपके श्रोताओं पर स्थायी असर होगा। आप जो प्रकाशित या छपी सामग्री उत्पन्न या वितरित करते हैं, वह भी महत्वपूर्ण है। यह आपके व्यवसाय की स्थायी प्रतिनिधि है।

मार्केटिंग तंत्र के ज़रिये बेचना है। हमेशा यह सुनिश्चित करें कि आप अपने सम्बावित ग्राहकों को जानते हों और आपका मार्केटिंग साधन उसी समूह के लिए तैयार किया गया हो। हर मार्केटिंग या बिक्री प्रयास में इन तीन प्रमुख तत्वों को शामिल करें:

- किसी ज़रूरत को पहचानें
- कोई समाधान उपलब्ध कराएँ, और
- किसी खास प्रस्ताव के साथ अपने ग्राहकों के सवाल का जवाब दें, "इसमें मेरे लिए क्या है?" ग्राहक से प्रतिक्रिया कराने के लिए अत्यावश्यकता का एहसास संप्रेषित करें।

बाहरी और आंतरिक संचार

अधिकतर संवाद बाहरी संवाद की ओर निर्देशित होता है, लेकिन व्यवसाय में आतंरिक संवाद भी बेहद महत्वपूर्ण होता है। इनमें से प्रत्येक के उदाहरण हैं:

बाहरी संचार

- बिक्री
- मार्केटिंग
- प्राहक सेवा
- निवेशक संबंध
- सार्वजनिक संबंध

आंतरिक संचार

- विजयों और सफलताओं को अपनी पूरी टीम के साथ बाँटना
- कर्मचारियों के साथ नियमित बैठकें
- सलाहकारों के साथ नियमित संवाद
- मानव संसाधन नीतियाँ

संवाद का एक बेहद शक्तिशाली रूप व्यवसाय को प्रभावित करता है, लेकिन उस पर आपका बहुत कम नियंत्रण होता है: आपके वर्तमान ग्राहकों का आपके संभावित ग्राहकों के साथ होने वाला संवाद। हम दर्चिं डैड कंपनी की सफलता का काफी श्रेय इस बात को देते हैं कि हमारे ग्राहकों ने दूसरे लोगों को हमारे बारे में बताया। मौखिक प्रचार की शक्ति का जवाब नहीं है। इस तरह का विज्ञापन बहुत जल्दी ही किसी कंपनी को सफल या असफल बना सकता है। इसी कारण ग्राहक सेवा किसी भी कंपनी के लिए एक महत्वपूर्ण संवाद कार्य है।

जब आप कोई फ्रैंचाइजी खरीदते हैं या किसी नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी में शामिल होते हैं तो आपको अक्सर संवाद तंत्र बने-बनाए मिलते हैं। इसके अलावा, उनकी संवाद सामग्री सफल है, यह पहले ही दूसरे फ्रैंचाइजी या आपके संगठन के सदस्य आजमा चुके हैं। इसलिए शुरुआत में ही आप उन लोगों से बहुत आगे पहुँच जाते हैं, जो अपनी खुद की सामग्री तैयार करने की कोशिश कर रहे हैं। उनकी सामग्री सफल है या नहीं इस बात का पता उन्हें तब तक नहीं चलेगा, जब तक कि वे उसका इस्तेमा न करें और परिणाम न नाप लें।

बोलने की योग्यता सफल व्यवसाय बनाने के लिए अत्यावश्यक है। चुनिंदा फ्रैंचाइजी और नेटवर्क मार्केटिंग संगठनों के व्यक्तिगत विकास तथा मार्गदर्शन कार्यक्रमव्यक्तिगत विकास के अद्भुत अवसर प्रदान करते हैं।

तंत्र प्रबंधन



मा नव शरीर तंत्रों का तंत्र है। व्यवसाय भी ऐसा ही है। मानव शरीर संचार तंत्र, श्वास तंत्र, पाचक तंत्र आदि से बना है। अगर इनमें से एक भी तंत्र रुक जाए, तो आसार इसी बात के हैं कि शरीर या तो अपाहिज हो जाएगा या मर जाएगा। यही व्यवसाय के बारे में भी सच है।

व्यवसाय मिलकर काम करने वाले तंत्रों का जटिल तंत्र होता है। वास्तव में, बी-आई ट्रिकोण के अंदरूनी ट्रिकोण के भीतर सूचीबद्ध हर बिंदु एक अलग तंत्र है, जो दूसरे तंत्रों और ट्रिकोण के प्रतिनिधित्व वाले सकल व्यवसाय से जुड़ा है। यह कहनाभी मुश्किल है कि कौन सा तंत्र बाकी से अधिक महत्वपूर्ण है।

किसी भी व्यवसाय को फैलाने के लिए निश्चित लोगों को हर तंत्र के प्रति जवाबदेह होना चाहिए और एक आम सकल संचालक को प्रभारी होना चाहिए, ताकि यह सुनिश्चित किया जा सके कि सभी तंत्र अपनी सर्वोच्च क्षमता के अनुरूप काम करें।

फाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ते समय मैं विमान के कॉकपिट में बैठे पायलट जैसा होता हूँ, जो सभी ऑपरेटिंग सिस्टमों के मीटर को पढ़ रहा है। अगर एक भी तंत्र गड़बड़करने लगे तो आपातकालीन नीति का इस्तेमाल करना चाहिए। कई छोटे शुराआतीव्यवसाय या एस क्वाड्रेट वाले व्यवसाय इसलिए असफल हो जाते हैं क्योंकि तंत्र के संचालक के

पास निगरानी और देखभाल करने के लिए बहुत सारे तंत्र होते हैं। जब एक तंत्र गड़बड़ करता है, जैसे जब कैशफ्लो सूख जाता है, तो बाकी सभी तंत्र लगभग तुरंत ही गड़बड़ाने लगते हैं। यह तो वैसा ही है, जैसे अगर किसी को सर्दी हो जाए और वह इसकी परवाह ठीक से न कर पाए। उसे जल्द ही निमोनिया हो जाता है और अगर इसका उपचार नहीं किया जाए तो उस व्यक्ति का प्रतिरक्षक तंत्र टूटने लगता है।

मुझे यकीन है कि शुरू करने के लिए अचल संपत्ति बेहतरीन निवेश है क्योंकि इसमें औसत निवेशक को सभी तंत्रों में अनुभव हासिल करने का अवसर मिलता है। जमीन के प्लॉट पर बनी इमारत व्यवसाय है, वह तंत्र जिसके लिए किराएदार आपको किराया देता है। अचल संपत्ति काफ़ी टिकाऊ और निष्क्रिय है। इसलिए अगर कोई चीज़ गड़बड़ होने लगती है तो नए व्यवसायी को चीजें सही करने के लिए अधिक समय मिल जाता है। एक-दो साल तक जायदाद का प्रबंधन करना सीखने से आप व्यवसाय के प्रबंधन की उत्कृष्ट योग्यताएँ सीख जाते हैं। जब लोग मुझसे पूछते हैं कि सर्वश्रेष्ठ अचल संपत्ति निवेश कहाँ खोजे जाएँ, तो मैं कहता हूँ "बस किसी खराब व्यवसाय प्रबंधक को खोज लें और आपको एक अचल संपत्ति का सस्ता सौदा मिल जाएगा।" लेकिन कभी भी किसी जायदाद को इसलिए मत ख़रीदो, क्योंकि यह एक सस्ता सौदा है। कुछ सस्ते सौदे चतुराई से छिपाए गए दुःखज होते हैं।

बैंक अचल संपत्ति पर कर्ज देना पसंद करते हैं क्योंकि यह आम तौर पर एक टिकाऊ तंत्र होता है और इसका मूल्य क़ायम रहता है। दूसरे व्यवसायों के लिए पूँजी खोजना अक्सर मुश्किल होता है, क्योंकि हो सकता है कि उन्हें टिकाऊ तंत्र न माना जाए। मैंने अक्सर यह बात सुनी है : "बैंक आपको पैसे तभी देता है, जब आपको उसकी जरूरत न हो।" मैं इसे अलग तरीके से देखता हूँ। मैंने हमेशा पाया है कि बैंक आपको पैसे उधार देगा, जब आपके पास एक टिकाऊ तंत्र हो, जिसका मूल्य हो और जब आप यह प्रदर्शित कर सकें कि पैसा वापस लौटा दिया जाएगा।

अच्छा व्यवसायी तंत्र का हिस्सा बने बिना ही प्रभावी ढंग से कई तंत्रों का प्रबंधन कर सकता है। सच्चा व्यावसायिक तंत्र काफ़ी कुछ कार जैसा होता है। कार खुद को चलाने के लिए किसी एक व्यक्ति पर निर्भर नहीं होती। जो भी इसे चलाना जानता है वह ऐसा कर सकता है। यही बी

क्वाड्रेट के व्यवसाय के बारे में सच है लेकिन ऐसे क्वाड्रेट व्यवसाय के बारे में प्रायः नहीं। अधिकतर मामलों में, ऐसे क्वाड्रेट में व्यक्ति ही तंत्र होता है।

एक दिन मैं सिक्कों की एक छोटी दुकान शुरू करने पर सोच रहा था, जो दुर्लभ संग्रहणीय सिक्कों की विशेषज्ञ हो। तब अमीर डैडी ने मुझसे कहा था, "हमेशा याद रखो कि बी क्वाड्रेट निवेशकों से ज्यादा पैसे इसलिए हासिल करता है, क्योंकि निवेशक अच्छे तंत्र बनाने वाले लोगों और अच्छे तंत्रों में निवेश करते हैं। निवेशक उन व्यवसायों में निवेश करना पसंद नहीं करते, जहाँ तंत्र रात को घर चला जाए।"

चाहे छोटा हो या बड़ा, हर व्यवसाय को स्थापित तंत्रों की ज़रूरत होती है, जो इसकी दैनिक गतिविधियों को चला सकें। अपना व्यवसाय करने के लिए एकल स्वामी को भी कई अलग-अलग भूमिकाएं निभानी पड़ती हैं। सारांश में, एकल स्वामी ही सर्वेसर्वा तंत्र होता है।

तंत्र जितना बेहतर होता है, आप दूसरों पर उतने ही कम निर्भर होते हैं। मैक्डॉनल्ड्स के तंत्रों को देखें : "यह संसार में हर जगह समान है और यह किशोरों द्वारा चलाया जा रहा है।" यह इसलिए संभव है क्योंकि उत्कृष्ट तंत्र स्थापित हैं। मैक्डॉनल्ड्स लोगों पर नहीं तंत्रों पर निर्भर करता है।

सीईओ की भूमिका

सीईओ का काम है सारे तंत्रों की निगरानी करना और कमजोरियों को पहचानना, इससे पहले कि कमजोरियों तंत्र को असफल कर दें। यह कई तरीकों से हो सकता है, लेकिन जब आपकी कंपनी तेजी से बढ़ रही हो तो इससे बहुत परेशानी होती है। आपकी बिक्री बढ़ रही है, आपके उत्पाद या सेवा पर मीडिया ध्यान दे रहा है और अचानक आप सामान या सेवा नहीं पहुँचा पाते। क्यों? आम तौर पर ऐसा इसलिए होता है, क्योंकि आपके तंत्र बड़ी हुई माँग के कारण ध्वस्त हो गए। आपके पास माँग पूरी करने के लिए पर्याप्त उत्पादन क्षमता या सप्ताह में पर्याप्त धंटे नहीं थे या आपके पास उत्पाद बनाने या अतिरिक्त सहायक नियुक्त करने के लिए पैसा नहीं था। चाहे कारण जो भी हो, आपके एक तंत्र के असफल होने की वजह से आप अपने व्यवसाय को सफलता के अगले स्तर पर ले जाने का अवसर चूक गए।

विकास के हर नए स्तर पर सीईओ को विकास के अगले स्तर में मदद के लिए आवश्यक तंत्रों की योजना शुरू कर देनी चाहिए - उत्पादन से लेकर उत्पादन आवश्यकताओं के लिए उधार या साख तक। कैशफ्लो प्रबंधन और संवाद दोनों को ही तंत्र से संचालित होना चाहिए। जब आपके तंत्र बेहतर होते हैं तो आपको या आपके कर्मचारियों को कम प्रयास करने होंगे। अच्छी तरह तैयार और सफल संचालक तंत्रों के बिना आपका व्यवसाय श्रमसाध्य होगा। एक बार जब आपके पास अच्छी तरह तैयार और सफल संचालक तंत्र आ जाते हैं, तो आपके पास एक बिक्री योग्य व्यवसाय संपत्ति आ जाएगी।

पारंपरिक तंत्र

अगले खंड में उन सामान्य तंत्रों की सूची है जो सफल व्यवसायों के पास होने चाहिए। कुछ उदाहरणों में आवश्यक तंत्र को सूची में बताए तरीके से अलग ढाला जा सकता है, लेकिन फिर भी यह व्यवसाय के संचालन के लिए आवश्यक है। (मिसाल के तौर पर उत्पादन में प्रयुक्त "उत्पाद विकास तंत्र" की जगह पर सेवा संगठन में "सेवा प्रदान करने के तरीके" किया जा सकता है। हालाँकि विवरण भिन्न हो सकते हैं, लेकिन बुनियादी तत्व समान रहते हैं। इन दोनों ही के लिए यह आवश्यक होता है कि व्यवसाय अपने ग्राहकों को देने के लिए उत्पाद या सेवा विकसित करे।)

इनमें से कई तंत्र फ्रैंचाइजी और नेटवर्क मार्केटिंग संगठनों में स्वतः उपलब्ध हो जाते हैं। फ्रैंचाइजी की लागत या नेटवर्क मार्केटिंग संगठन के सदस्यता शुल्क के बदले में आपको एक संचालन पुस्तिका प्रदान की जाएगी, जिसमें आपके व्यवसाय के लिए आवश्यक तंत्रों का वर्णन किया जाता है। यही वजह है कि ये "बना-बनाया" व्यवसाय कई लोगों को इतने आकर्षक लगते हैं।

अगर आप अपना खुद का व्यवसाय बनाना चाहते हैं, तो तंत्रों की सूची की समीक्षा करें। हालाँकि हो सकता है कि आप इनमें से कई काम पहले से कर रहे हों, लेकिन आपने उन्हें अलग-अलग तंत्रों के रूप में परिभाषित न किया हो। आप अपने संचालन को तंत्रों पर जितना अधिक आधारित करेंगे, आपका व्यवसाय उतना ही अधिक कार्यकुशल बनेगा।

अधिकतम कार्यकुशलता के लिए व्यवसायों के लिए आवश्यक तंत्र

कार्यालयीन दैनिक संचालन तंत्र

- टेलीफोन और 800 लाइन सिस्टम का जवाब देना
- डाक प्राप्त करना और खोलना
- ऑफिस की आपूर्ति और उपकरण खरीदना तथा उन्हें सही हालत में रखना
- फैक्स और ईमेल करना
- आने वाली जाने वाली वितरण आवश्यकताओं से निबटना
- डेटा का बैक अप लेना और पुराने अभिलेख सुरक्षित रखना
- उत्पाद विकास तंत्र.

उत्पाद को विकसित करना और इसे कानूनी रूप से सुरक्षित करना

- पैकेजिंग और संबंधित सामग्री (जैसे कैटेलॉग) तैयार करना
- निर्माण विधि और प्रक्रिया विकसित करना
- निर्माण लागत निधारण और आदेश प्रक्रिया विकसित करना

निर्माण और स्टॉक तंत्र

- विक्रेता या वितरक चुनना
- उत्पाद या सेवा की दी जाने वाली वॉरंटी तय करना
- उत्पाद या सेवा की कीमत तय करना (रीटेल और थोक)
- इन्वेंट्री उत्पादन के लिए पुनर्आदेश प्रक्रिया स्थापित करना
- उत्पाद को इन्वेंट्री के रूप में प्राप्त करना और संग्रहीत करना
- भौतिक उत्पाद-सूची का अकाउंटिंग रिकॉर्ड्स से मिलान करना

ऑर्डर संबंधी तंत्र

- ऑर्डर लेना और दर्ज करना - मेल, फैक्स, फोन, द्वारा या ऑनलाइन
- ऑर्डर पूरे करना और पैक करना
- ऑर्डर भेजना

बिलिंग और लेनदारी तंत्र

- ऑर्डर के लिए ग्राहकों को बिल भेजना

- ऑर्डर्स के लिए भुगतान प्राप्त करना और भुगतान के लिए ग्राहकों को पावती भेजना (चाहे नकद हो, चेक से हो या क्रेडिट कार्ड से हो)
- विलंबित लेनदारी के लिए वसूली प्रक्रिया शुरू करना

ग्राहक सेवा तंत्र

- स्टॉक में सामान प्राप्त करना और ग्राहक को पैसे लौटाने की वापसी नीति
- ग्राहक की शिकायतों पर प्रतिक्रिया करना
- दोषपूर्ण उत्पाद को बदलना या अन्य वॉरंटी सेवा प्रदान करना

देनदारी तंत्र

- खरीदारी संबंधी नीतियाँ और आवश्यक अनुमतियाँ
- आपूर्ति और इन्वेंट्री के लिए भुगतान प्रक्रिया
- पर्याप्त नकदी रखना

मार्केटिंग तंत्र

- समूची मार्केटिंग योजना तैयार करना
- प्रचार सामग्री तैयार करना और बनाना
- सामान्य संदर्भ-सूची और संभावित ग्राहक तैयार करना
- विज्ञापन योजना बनाना
- जनसंपर्क योजना बनाना
- डायरेक्ट मेल योजना बनाना
- डेटाबेस तैयार करना और उसका रखरखाव करना
- वेबसाइट बनाना और उसका रखरखाव करना
- बिक्री के आँकड़ों का विश्लेषण करना और निगरानी करना

मानव संसाधन तंत्र

- नियुक्ति नीतियाँ और कर्मचारी अनुबंध
- कर्मचारियों को प्रशिक्षित करना
- वेतन प्रक्रिया और लाभ योजनाएँ

सामान्य अकाउंटिंग तंत्र

- दैनिक, साप्ताहिक, मासिक, त्रैमासिक और वार्षिक रिपोर्टों से अकाउंटिंग प्रक्रिया का प्रबंधन करना
- भावी कर्ज आवश्यकताओं की पूर्ति करने के साथ नकदी का प्रबंधन करना
- बजटिंग और पूर्वानुमान

- वेतन से होने वाली कर कटौती की जानकारी देना और भुगतान काटना

सामान्य कॉर्पोरेट तंत्र

- अनुबंधों पर सौदेबाजी, मसौदा तैयार करना और अमल करना
- बौद्धिक संपदा विकसित करना और उसे सुरक्षित कराना
- बीमा आवश्यकताओं का प्रबंधन करना
- संघ या राज्य के या अन्य स्थानीय करों का भुगतान करना और जानकारी देना
- संघ या राज्य के या अन्य स्थानीय करों की योजना बनाना
- अभिलेखों का प्रबंधन करना और संग्रह करना
- निवेशका/शेयरधारक संबंधों को कायम रखना
- कानूनी सुरक्षा सुनिश्चित करना
- प्रगति का नियोजन और प्रबंधन

भौतिक स्थान प्रबंधन तंत्र

- टेलीफोन व विद्युत तंत्रों को तैयार करना और रखरखाव करना
- परमिट और फीस की योजना बनाना
- लाइसेंसिंग
- शारीरिक सुरक्षा सुनिश्चित करना

आप अपने संचालन तंत्र को एक नीतियों-और-नियमों की पुस्तिका में लिखकर सहेज सकते हैं। यह नियम-पुस्तिका आपके स्टाफ के लिए अमूल्य संदर्भ बन सकती है। नियम-पुस्तिका तैयार करते समय आप अपने संचालन को सुधार बनाने और मुनाफ़े को बेहतर बनाने के तरीके खोज लेंगे। आप बी क्वाड्रेट व्यवसाय का मालिक बनने के एक क़दम अधिक क़रीब पहुंच जाएँगे।

कानूनी प्रबंधन



घी

आई त्रिकोण का कानूनी प्रबंधन का स्तर बहुत दर्द भरा सबक़ था, जो मैंने सीखा था। मेरे अमीर डैडी ने मेरे व्यवसाय में एक गंभीर दोष को पहचाना। मैंने नायलॉन-और-वेल्को उत्पादों का उत्पादन करने से पहले उनके कानूनी अधिकार सुरक्षित नहीं कराए थे, जिन्हें मैंने ईजाद किया था। अधिक स्पष्टता से कहूँ, तो मैंने अपने कुछ उत्पाद पेटेंट नहीं कराए थे (मैंने इसलिए नहीं कराए थे, क्योंकि मुझे लग रहा था कि पेटेंट अटॉर्नी की 10,000 डॉलर की फ़ीस बहुत ज्यादा महँगी है और यह काम इतना महत्वपूर्ण नहीं है कि इस पर इतना ज्यादा पैसा खर्च किया जाए)। जल्दी ही एक और कंपनी खुल गई, जिसने मेरे विचार की नक़ल कर ली और मैं इस बारे में कुछ नहीं कर सकता था।

आज मैं विपरीत विचारधारा का प्रचारक हूँ। खास तौर पर सूचना युग में आपका बौद्धिक संपदा वकील और आपका अनुबंध वकील आपके कुछ सबसे महत्वपूर्ण सलाहकार हैं, क्योंकि ये आपकी सबसे महत्वपूर्ण संपत्तियों को बनाने में मदद करते हैं। अगर ये वकील अच्छे हैं, तो ये आपके विचारों और आपके अनुबंधों की रक्षा बौद्धिक चोरों से करेंगे, जो आपके विचार और इस तरह आपका मुनाफ़ा चुरा लेते हैं।

कारोबार की दुनिया बेहतरीन विचारों वाले समझदार उद्यमियों की कहानियों से भरी है जो अपने उत्पादों या विचारों की रक्षा करने से पहले

ही उन्हें बेचने लगते हैं। बोद्धिक संपदा के संसार में एक बार जब आपका विचार सबके सामने आ जाता है, तो उसके बाद उसकी रक्षा करना लागभग असंभव हो जाता है। कुछ साल पहले एक कंपनी ने छोटे व्यवसायों के लिए एक स्प्रेडशीट प्रोग्राम निकाला था। मैंने अपनी कंपनी के लिए यह जबर्दस्त उत्पाद खरीद लिया। कुछ साल बाद ही वह कंपनी व्यवसाय से बाहर हो गई। क्यों? क्योंकि इसने अपने विचार को पेटेंट नहीं कराया था और एक दूसरी कंपनी, जिसका मैं नाम नहीं लूँगा, ने पहली कंपनी के विचार की नकल करके उसे व्यवसाय से बाहर कर दिया। जिस कंपनी ने वह विचार लिया था, आज वह सॉफ्टवेअर व्यवसाय में शिखर पर है।

कहा जाता है कि बिल गेट्स सिर्फ़ एक विचार के दम पर संसार के सबसे अमीर आदमी बने थे। दूसरे शब्दों में वे अचल संपत्ति या फैक्ट्रियों में निवेश करके अमीर नहीं बने थे। उन्होंने तो बस जानकारी ली उस जानकारी को कानूनी रूप से सुरक्षित कराया और तीस साल से अधिक की उम्र में ही संसार के सबसे अमीर आदमी बन गए। इसमें बेहद चौंकाने वाली बात यह थी कि उन्होंने तो माइक्रोसॉफ्ट का ऑपरेटिंग सिस्टम भी ईजाद नहीं किया था। उन्होंने इसे दूसरे प्रोग्रामरों से खुरीदकर आईबीएम को बेच दिया और बाकी इतिहास है।

एरिस्टोटल ओनासिस सिर्फ़ एक कानूनी दस्तावेज़ से शिपिंग के दिग्गज बन गए। यह एक बड़ी निर्माता कंपनी का अनुबंध था, जिसमें उन्हें इसका सामान पूरे संसार में भेजने के सारे अधिकार दिए गए थे। उनके पास बस यही दस्तावेज़ था। उनके पास एक भी जहाज़ नहीं था। लेकिन इस कानूनी दस्तावेज की मदद से उन्होंने बैंकों को यकीन दिला दिया कि वे उन्हें जहाज़ खरीदने के लिए पैसे उधार दे दें। उन्हें जहाज़ मिले कहीं? उन्हें जहाज द्वितीय विश्व युद्ध के बाद अमेरिकी सरकार से मिले। अमेरिकी सरकार के पास लिबर्टी और विक्ट्री क्लास जहाज़ों की अधिकता थी, जिनका इस्तेमाल युद्ध सामग्री को अमेरिका से यूरोप पहुँचाने के लिए किया गया था। बस एक अड़चन थी। जहाज खरीदने वाले व्यक्ति का अमेरिकी नागरिक होना ज़रूरी था और ओनासिस यूनानी नागरिक थे। क्या इससे वे रुक गए? ज़ाहिर है, नहीं। बी ज्वाइंट के कानूनों को समझने की वजह से ओनासिस ने अपने नियंत्रण के अमेरिकी कॉर्पोरेशन का इस्तेमाल करके जहाज खरीद लिए। यह एक और उदाहरण है कि अलग-अलग ज्वाइंटों के लिए कानून अलग-अलग होते हैं।

अपने विचारों की रक्षा करें

मेरे बौद्धिक संपदा वकील द रिच डैड कंपनी के ट्रेडमार्क और विश्वव्यापी पेटेंट हासिल करने के लिए जिम्मेदार हैं। हालाँकि हम हर साल उन्हें और उनकी फर्म को काफ़ी पैसे देते हैं, लेकिन उनकी बदौलत हमने पैसे बनाए हैं और उन्होंने हमारे अधिकारों को सुरक्षित रखा है, जिस वजह से हम काम करके पैसे बनाते हैं और उन्होंने कुछ नाजुक बातचीतों के जरिये हमारा मार्गदर्शन किया है।

संक्षेप में

कई कारोबार सिर्फ एक कागज के दम पर शुरू हुए और क्रायम रहे हैं। एक कानूनी दस्तावेज एक विश्वव्यापी व्यवसाय का बीज हो सकता है।

कानूनी समस्याओं से बचना

कुछ सबसे मूल्यवान संपत्तियाँ हैं, जिनके आप मालिक हो सकते हैं। वे हैं अमूर्त संपत्तियाँ जैसे पेटेंट, ट्रेडमार्क और कॉपीराइट। ये कानूनी दस्तावेज आपको विशिष्ट सुरक्षा प्रदान करते हैं और आपको अपनी बौद्धिक संपदा का स्वामित्व देते हैं। इस तरह की सुरक्षा के बिना आपके सब कुछ गँवाने का जोखिम रहता है। एक बार जब आप अपने अधिकारों को सुरक्षित कर लेते हैं, तो आप न सिर्फ दूसरों को अपनी संपदा का इस्तेमाल करने से रोक सकते हैं बल्कि आप उन अधिकारों को बेच सकते हैं या लाइसेंस पर दे सकते हैं और ऐसा करते समय रॉयल्टी की आमदनी प्राप्त कर सकते हैं। किसी तीसरी पार्टी को अपनी संपदा का लाइसेंस देना इस बात का आदर्श उदाहरण है कि आपकी संपत्तियाँ आपकी खातिर काम कर रही हैं।

बहरहाल, कानूनी मुद्दे किसी व्यवसाय के लगभग हर पहलू में उठ सकते हैं। उचित कानूनी सलाह हासिल करना बहुत महत्वपूर्ण है। यह सिर्फ तभी जरूरी नहीं होता, जब आप अपना व्यवसाय खड़ा कर रहे हो। यह तो अपनी सलाहकारी टीम की गतिविधियों के निरंतर हिस्से के रूप में ज़रूरी है। कानूनी फ़ीस पहले तो महँगी लग सकती है। बहरहाल, जब आप उनकी तुलना हारी हुई संपदा या बाद के मुक़दमों की कानूनी फ़ीस की लागत से करते हैं तो कम महँगा यही लगता है कि आप शुरू में ही सही

अनुबंध कर लें। आर्थिक खर्च के अलावा आपको खोए समय की लागत भी जोड़नी होगी। अपने व्यवसाय पर ध्यान केंद्रित करने के बजाय आप कानूनी मसलों पर ध्यान केंद्रित करने के लिए विवश हो सकते हैं।

यह एक और क्षेत्र है, जहाँ फ्रैचाइजिंग और नेटवर्क मार्केटिंग आपको अपने व्यवसाय में तेज़ शुरूआत दे सकते हैं। आम तौर पर, जब आप कोई फ्रैचाइजी खरीदते हैं या किसी नेटवर्क मार्केटिंग संगठन में शामिल होते हैं, तो आपके व्यवसाय को शुरू करने और बढ़ाने के लिए जितने कानूनी दस्तावेजों की आपको ज़रूरत होगी, वे आपको स्वतः उपलब्ध करा दिए जाएँगे। इससे न सिर्फ़ आपका बहुत-सा पैसा बचता है, बल्कि बहुत सारा समय भी बचता है। इसके अलावा, इससे आपको अपने प्रयास व्यवसाय फैलाने पर केंद्रित करने में मदद मिलती है। उचित यही रहता है कि आपकी तरफ से दस्तावेजों की समीक्षा करने के लिए आपका खुद का वकील रहना चाहिए।

कुछ खास क्षेत्र जहाँ उचित कानूनी सलाह आपको किसी व्यवसाय के कानूनी पहलुओं में संभावित समस्याओं से बचने में मदद कर सकती है :

सामान्य कॉर्पोरेट

- व्यवसाय के संस्थागत तंत्र का चयन
- खरीदना-बेचना अनुबंध
- व्यवसाय लाइसेंस
- नियमों का पालन
- ऑफिस लीज़ या खरीदारी अनुबंध

उत्पाद प्रबंधन



कंपनी के जिस उत्पाद को ग्राहक अंततः व्यवसाय से खरीदता है, वह बी-आई त्रिकोण का आखिरी महत्वपूर्ण पहलू होता है। यह हैमबर्गर जैसी भौतिक चीज़ हो सकती है या फिर परामर्श सेवा देने जैसी अमूर्त चीज़। यह और करना दिलचस्प है कि जब किसी व्यवसाय का मूल्यांकन किया जाता है, तो कई औसत निवेशक बाक़ी के व्यवसाय पर नहीं सिर्फ़ उत्पाद पर ध्यान केंद्रित करते हैं। अमीर डैडी का सोचना था कि जब आप किसी व्यवसाय का आकलन करते हैं, तो उत्पाद वह आखिरी महत्वपूर्ण चीज़ है, जिसकी जाँच करनी चाहिए।

कई लोग मेरे पास नए नवाचारी उत्पादों के विचार लेकर आते हैं। मेरी प्रतिक्रिया यह होती है कि संसार बेहतरीन उत्पादों से भरा हुआ है। लोग मुझसे यह भी कहते हैं कि उनका नया विचार या उत्पाद मौजूदा उत्पाद से बेहतर है। बेहतर उत्पाद या बेहतर सेवा सबसे महत्वपूर्ण है, यह सोच आम तौर पर ई और एस क्वाड्रेट की है जहाँ सबसे अच्छी या सबसे ऊँची गुणवत्ता सफलता के लिए महत्वपूर्ण होती है। बहरहाल, बी और आई क्वाड्रेटों में किसी नए व्यवसाय का सबसे महत्वपूर्ण हिस्सा उस उत्पाद या विचार के पीछे का तंत्र या बाक़ी का बी-आई त्रिकोण है। फिर मैं इस ओर संकेत करता हूँ कि हममें से अधिकतर लोग मैकडॉनल्ड्स से ज्यादा

अच्छा हैमबार्गर बना सकते हैं, लेकिन हममें से बहुत कम मैकडॉनल्ड्स से बेहतर व्यावसायिक तंत्र बना सकते हैं।

अमीर डैडी का मार्गदर्शन

1974 में मैंने निर्णय लिया कि मैं बी-आई ट्रिकोण के मॉडल पर चलकर व्यवसाय बनाना सीखूँगा। अमीर डैडी ने मुझे चेतावनी दी, "इस मॉडल के अनुसार व्यवसाय बनाना सीखने में बहुत ज़ोखिम होता है। इसकी कोशिश तो बहुत से लोग करते हैं, लेकिन बहुत कम सफल हो पाते हैं। वैसे हालाँकि शुरूआत में ज़ोखिम ऊँचा है, लेकिन अगर आप यह सीख लेते हैं कि व्यवसाय कैसे बनाना है, तो आपकी आमदनी की संभावना असीमित हो जाती है। जो लोग ज़ोखिम नहीं लेना चाहते और सीखने की इतनी मुश्किल चढ़ाई नहीं चढ़ना चाहते, वे अपना ज़ोखिम तो कम कर सकते हैं, लेकिन उनका आजीवन मुनाफा भी कम ही रहेगा।"

मुझे अब भी ठोस व्यवसाय बनाना सीखते समय के अनुभव याद हैं। मुझे वे शिखर और घाटियाँ अब तक याद हैं। मुझे याद है, मैंने कुछ ऐसे विज्ञापन तैयार किए थे, जिनसे एक भी चीज़ नहीं बिकी। मुझे याद है, मैंने कुछ ऐसे ब्रोशर ऐसे लिखे थे, जिन्हें पढ़कर कोई नहीं समझ पाया कि मैं क्या कहने की कोशिश कर रहा था। और मुझे याद है कि पूँजी जुटाना सीखने और एक शक्तिशाली व्यवसाय बनाने की उम्मीद में निवेशकों का पैसा समझदारी से खर्च करना सीखने में मुझे कितना संघर्ष करना पड़ा था। मुझे अब भी याद है कि मैं अपने निवेशकों के पास लौटकर गया था और उन्हें बता दिया था कि मैंने उनका दिया पैसा गँवा दिया है। मैं हमेशा उन निवेशकों के प्रति कृतज्ञ हूँ, जिन्होंने बात को समझा और कहा कि अगर मैं कोई नया काम शुरू करूँ, तो मैं निवेश का प्रस्ताव लेकर उनके पास दोबारा आऊँ। बहरहाल, इस सबके बीच हर ग़लती सीखने का एक अमूल्य अनुभव थी और चरित्र बनाने वाला अनुभव भी थी। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, शुरूआत में ज़ोखिम बहुत ज्यादा था। बहरहाल, जब मैं इसमें जुटा रहा और लगातार सीखता रहा, तो पुरस्कार असीमित थे।

1974 में मैं बी-आई ट्रिकोण के हर स्तर पर बहुत कमज़ोर था। मैं सोचता हूँ कि मैं कैशपलो प्रबंधन और संवाद प्रबंधन में सबसे कमज़ोर था। हालाँकि मैं अब भी ट्रिकोण के किसी एक हिस्से में बेहतरीन नहीं

हूँ लेकिन आज मैं यह कह सकता हूँ कि मैं कैशकलो प्रबंधन और संवाद प्रबंधन में सबसे शक्तिशाली हूँ। चूँकि मैं सभी स्तरों के बीच सिनर्जी उत्पन्न कर सकता हूँ इसलिए मेरी कंपनियाँ सफल हैं। मैं यहाँ जो मुद्रे की बात कहना चाहता हूँ, वह यह है कि हालाँकि मैं शुरुआत में शक्तिशाली नहीं था, लेकिन मैंने सीखने की प्रक्रिया जारी रखी। जो भी व्यक्ति इस तरह भारी दौलत हासिल करना चाहता है, उसे मैं प्रोत्साहित करता हूँ कि वह शुरू करे, अभ्यास करे, गलतियाँ करे, सुधारे, सीखे और बेहतर बने।

जब मैं 10 प्रतिशत अमेरिकियों को देखता हूँ, जो अमेरिका के 90 प्रतिशत शेयरों और 73 प्रतिशत दौलत को नियंत्रण करते हैं, तो मैं अच्छी तरह समझ जाता हूँ कि उन्होंने अपनी दौलत कहाँ बनाई थी। कई ने वह दौलत उसी तरह हासिल की, जिस तरह हेनरी फोर्ड और टॉमस एडिसन ने की थी (जो अपने जमाने में उससे कहीं अधिक दौलतमंद थे, जितना कि बिल गेट्स उतनी उस में थे)। इस सूची में बिल गेट्स, माइकल, डेल, वॉरेन बफे रूपर्ट मरडाँक, अनीटा रॉडिक, रिचर्ड ब्रान्सन और अन्य शामिल हैं, जिन्होंने अपनी दौलत उसी तरह हासिल की। उन्होंने अपना जज्बा और अपना मिशन पाया, एक व्यवसाय बनाया और दूसरों को अपने सपनों, जोखिमों तथा पुरस्कारों में हिस्सेदार बनाया। आप भी ऐसा ही कर सकते हैं, बशर्ते आप चाहें। बस उसी रेखाचित्र का अनुसरण करें, जिससे अमीर डैडी ने मुझे मार्गदर्शन दिया था - बी- आई ट्रिकोण।

हेलेन केलर ने कहा था, “सच्ची खुशी आत्म-संतुष्टि में नहीं बल्कि किसी सार्थक उद्देश्य के प्रति निष्ठा से मिलती है।”

मिशन की अभिव्यक्ति

उत्पाद बी- आई ट्रिकोण के शीर्ष पर है, क्योंकि यह व्यवसाय के मिशन या उद्देश्य की अभिव्यक्ति है। यह वह है, जो आप अपने ग्राहक के सामने पेश कर रहे हैं बाकी का बी- आई ट्रिकोण आपके व्यवसाय की दीर्घकालीन सफलता की नींव डालता है। अगर बाजार के प्रति आपका संवाद शक्तिशाली है और आपके उत्पादन, ऑर्डर लेने और सामान भेजने के तंत्र अच्छी तरह स्थापित हैं, तो सफलता और मुनाफे की आपकी संभावनाएँ बढ़ जाती हैं। अगर आप नकदी का सही प्रबंधन करते हैं,

तो आप अपने उत्पाद को सफलतापूर्वक बेचने में समर्थ होंगे और अपने व्यवसाय को विकास के ग्राफ़ पर ऊपर ले जाएँगे।

बी-आई त्रिकोण और आपके विचार

अमीर डैडी ने कहा था, “यह बी-आई त्रिकोण ही है, जो आपके विचारों को आकार देता है। यह बी-आई त्रिकोण का ज्ञान है, जो किसी व्यक्ति को ऐसी संपत्ति बनाने की अनुमति देता है, जो दूसरी संपत्तियाँ खरीदे।” अमीर डैडी ने मेरा मार्गदर्शन यह सीखने में किया कि कैसे कई बी-आई त्रिकोण बनाए जाएँ। मेरे कई व्यवसाय इसलिए ढूब गए, क्योंकि मैं सभी टुकड़ों को सामंजस्य में नहीं जमा पाया था। जब लोग मुझसे पूछते हैं कि मेरे कुछ व्यवसाय क्यों ढूब गए, तो यह अक्सर बी-आई त्रिकोण के एक या अधिक तत्वों की असफलता की वजह से हुआ था।

स्थायी रूप से हताश होने के बजाय, जैसे कई असफल होने वाले हो जाते हैं, अमीर डैडी ने मुझे प्रोत्साहित किया था कि मैं इन त्रिकोणों को बनाने के अभ्यास में लगा रहूँ। जब मेरा पहला बड़ा अभियान असफल हुआ, तो मुझे असफल कहने के बजाय अमीर डैडी ने प्रोत्साहित किया कि मैं जुटा रहूँ और सीखूँ कि नए त्रिकोण कैसे बनाए जाएँ। उन्होंने कहा था, “तुम इन बी-आई त्रिकोणों को बनाने का जितना अधिक अभ्यास करते हो, तुम्हारे लिए ऐसी संपत्तियाँ बनाना उतना ही ज्यादा आसान हो जाएगा, जो दूसरी संपत्तियाँ खरीदें। अगर तुम मेहनत से अभ्यास करते हो, तो तुम्हारे लिए अधिक पैसे बनाना आसान होता जाएगा। एक बार जब तुम विचार लेकर उसके इर्ट-गिर्ट बी-आई त्रिकोण बनाने में माहिर हो जाते हो, तो लोग तुम्हारे पाए आएँगे और तुम्हें अपना पैसा निवेश करेंगे। फिर तुम्हारे लिए यह सच हो जाएगा कि पैसे को बनाने के लिए पैसे की जरूरत नहीं होती। लोग तुम्हें उनका पैसा देंगे, ताकि तुम अपने लिए और उनके लिए अधिक पैसा बनाओ। अपना जीवन पैसे की खातिर लगाने के बजाय तुम संपत्तियाँ बनाने में बेहतर होते जाओगे, जो अधिकाधिक पैसा कमाती हों।”

बी-आई त्रिकोण और 90/10 का नियम साथ-साथ चलते हैं

एक दिन जब अमीर डैडी मुझे बी-आई त्रिकोण के बारे में सिखा रहे थे, तो उन्होंने एक टिप्पणी की, जो मुझे रोचक लगी। उन्होंने कहा था, “हम सभी के भीतर एक बी-आई त्रिकोण होता है।” मैं उनकी बात नहीं समझ पाया, इसलिए मैंने इसका मतलब पूछा। हालाँकि उन्होंने अच्छी तरह स्पष्ट किया, लेकिन यह एहसास होने में मुझे थोड़ा समय लगा कि उनका कथन कितना सही था। आज जब भी मैं किसी व्यक्ति, परिवार, व्यवसाय, शहर या देश को वित्तीय मुश्किलों में पाता हूँ, तो मेरे लिए इसका मतलब यह होता है कि बी-आई त्रिकोण के एक या अधिक हिस्से या तो ग्रायब हैं या फिर दूसरे हिस्सों के सामंजस्य में नहीं हैं। जब बी-आई त्रिकोण के एक या अधिक हिस्से काम न कर रहे हों तो इस बात की काफी संभावना है कि वह व्यक्ति, परिवार या देश उन 90 प्रतिशत में होगा, जो उपलब्ध धन के 10 प्रतिशत में गुज़ारा कर रहे होंगे। अगर आप, आपका परिवार या आपका व्यवसाय आज संघर्ष कर रहा है, तो बी-आई त्रिकोण के मॉडल को देखें और इस बात का विश्लेषण करें कि किस चीज़ को बदला या बेहतर किया जा सकता है।

बी-आई त्रिकोण की पहली को सुलझाना

अमीर डैडी ने मुझे बी-आई त्रिकोण में महारत हासिल करने का एक और कारण दिया, जो मुझे अनूठा लगा। उन्होंने कहा था, “तुम्हारे डैडी मानते हैं कि कड़ी मेहनत ही पैसे बनाने का ज़रिया है। एक बार जब तुम बी-आई त्रिकोण बनाने की कला में माहिर हो जाते हो, तो तुम पाओगे कि तुम जितना कम काम करते हो, उतना ही ज्यादा कमाओगे और तुम जो बना रहे हो, वह उतना ही ज्यादा मूल्यवान हो जाएगा।” पहले तो मुझे समझ नहीं आया कि अमीर डैडी क्या कह रहे थे, लेकिन बरसों के अभ्यास के बाद मैं ज्यादा अच्छी तरह समझ गया हूँ। आज मैं उन लोगों से मिलता हूँ, जो करियर बनाने के लिए कड़ी मेहनत कर रहे हैं, कंपनी की सीढ़ी पर मेहनत से चढ़ रहे हैं या अपनी प्रतिष्ठा के आधार पर पेशा चलाने की जी-तोड़ कोशिश कर रहे हैं ये लोग आम तौर पर ई और एस क्याड्रेंट्स में रहते हैं। मेरे अमीर बनने के लिए मुझे ज़रूरत थी कि मैं ऐसे तंत्र बनाना और एकत्रित करना उसे जो मेरे लिए काम कर सकें। जब मेरा पहला बी-आई त्रिकोण बना और मैंने उसे बेच दिया, तब मुझे एहसास हुआ कि

अमीर डैडी की इस बात का क्या मतलब था कि मैं जितना कम काम करूँगा, उतने ही ज्यादा पैसे कमाऊँगा। वे इस तरह की सोच को “बी-आई ट्रिकोण की पहेली को सुलझाना” कहते थे।

अगर आप ऐसे व्यक्ति हैं, जो कड़ी मेहनत के लती हैं या जिसे अमीर डैडी ने कहा था “अपनी व्यस्तता में व्यस्त रहते हैं और कुछ नहीं बनाते हैं,” तो मैं सुझाव दूँगा कि आप दूसरे लोगों के साथ बैठें, जो व्यस्त होने में व्यस्त हैं और उनके साथ बातचीत करें कि किस तरह काम करके आप अधिक धन कमा सकते हैं। मैंने पाया है कि ई और एस क्वार्ड्रेंटों के लोगों तथा बी और आई क्यारेंटेस के लोगों के बीच फर्क यह है कि ई व एस लोग अक्सर ज्यादा मेहनती होते हैं। अमीर डैडी कहा करते थे, “आलस सफलता की कुंजी है। आप जितनी ज्यादा मेहनत करते हैं, उतने ही कम पैसे बनाते हैं।” इतने सारे लोग 90/10 के क्लब में शामिल नहीं हो पाते हैं, इसका एक कारण यह है कि वे बहुत ज्यादा मेहनती होते हैं, जबकि उन्हें कम मेहनत से अधिक काम करने के नए तरीके खोजने चाहिए। अगर आप वैसे व्यक्ति बनने जा रहे हैं, जो दूसरी संपत्तियों खरीदने वाली संपत्तियाँ बनाएँ, आपको कम से कम करने के तरीके खोजने होंगे, ताकि आप अधिक से अधिक बना सकें। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, “आलस ही सफलता की कुंजी है।” इसीलिए वे इतनी सारी संपत्तियाँ बना पाए, जिन्होंने अन्य संपत्तियाँ खरीदीं। वे यह नहीं कर सकते थे, अगर वे मेरे असल डैडी की तरह होते, जो बहुत मेहनती थे।

बी-आई ट्रिकोण का सार

बी-आई ट्रिकोण कुल मिलाकर तंत्रों के एक शक्तिशाली तंत्र का प्रतिनिधित्व करता है, जिसमें एक टीम और लीडर का समर्थन होता है, जो सभी एक साझे मिशन की दिशा में काम करते हैं। यदि टीम का एक सदस्य भी कमज़ोर है या लड़खड़ा जाता है, तो पूरे व्यवसाय की सफलता खतरे में पड़ सकती है। मैं बी-आई ट्रिकोण के संक्षेप में तीन महत्वपूर्ण बिंदुओं को रेखांकित करना चाहूँगा:

1. धन हमेशा प्रबंधन के पीछे आता है।

अगर बी-आई ट्रिकोण के पाँच आन्तरिक स्तरों के प्रबंधन कार्यों में से एक भी कमज़ोर है, तो कंपनी कमज़ोर होगी। यदि आप

व्यक्तिगत रूप से वित्तीय मुश्किल में हैं या आपके पास वह अत्यधिक पैसा नहीं है जो आप चाहते हैं, तो आप प्रायः हर स्तर का विश्लेषण करके कमज़ोर जगह का पता लगा सकते हैं। एक बार जब आप अपनी कमज़ोरी को पहचान लें, तो फिर आप उसे अपनी शक्ति में बदलने पर विचार कर सकते हैं या फिर उस शक्ति वाले किसी दूसरे व्यक्ति की सेवाएँ ले सकते हैं।

2. कुछ सबसे अच्छे निवेश और व्यवसाय वे हैं, जिन्हें आप छोड़ देते हैं।

अगर पाँच स्तरों में से कोई कमज़ोर है और प्रबंधन उन्हें सशक्त करने के लिए तैयार नहीं है, तो निवेश को छोड़कर चल देना ही सबसे अच्छा होता है। बहुत बार जब मैं किसी कंपनी में निवेश पर विचार करता हूँ, तो मैंने प्रबंधन टीम के साथ बी-आई ट्रिकोण के पाँच स्तरों पर बातचीत की है। अक्सर मुझे बातचीत के बजाय बहस सुनने को मिलती है। जब व्यवसाय मालिक या व्यावसायिक टीमें पाँच में से किसी भी स्तर पर कमज़ोर होती हैं तो वे प्रश्नों पर ग्रहणशील होने के बजाय रक्षात्मक हो जाएँगे। अगर वे कमज़ोरी को पहचानने और सुधारने के बारे में रोमांचित होने के बजाय रक्षात्मक हो जाते हैं, तो मैं आम तौर पर निवेश को छोड़कर चल देता हूँ। मेरे मकान की एक दीवार पर एक सुअर का फोटो है, जो मैंने फिज़ी में लिया था। इसके नीचे यह लिखा है: “सुअरों को गाना मत सिखाओ। इससे आपका समय बर्बाद होता है और सुअर भी चिढ़ जाते हैं।” बहुत सारे उत्कृष्ट निवेश हैं और सुअरों को गाना सिखाने की कोशिश में अपना समय बर्बाद करने की कोई ज़रूरत नहीं है।

3. कंप्यूटर और इंटरनेट बी-आई ट्रिकोण को हर एक के लिए अधिक उपलब्ध, रास्ता और प्रबंधन-योग्य बना देते हैं।

महान दौलत हासिल करना कभी इतना आसान नहीं रहा, जितना कि आज है। औद्योगिक युग में आपको एक कार फ़ैक्ट्री डालने के लिए मिलियनों डॉलर की ज़रूरत होती थी। आज, एक पुराने कम्प्यूटर थोड़ी दिमागी शक्ति, फोन और बी-आई ट्रिकोण के पाँच पहलुओं में से प्रत्येक में थोड़ी शिक्षा से संसार आपके क़दमों में आ सकता है।

अगर आप अब भी अपने दम पर व्यवसाय बनाना चाहते हैं, तो सफलता के लिए इससे ज्यादा बड़ा अवसर कभी नहीं रहा। मैं हाल ही में एक युवक से मिला, जिसने अपनी छोटी इंटरनेट कंपनी एक बड़ी कम्प्यूटर सॉफ्टवेअर कंपनी को 28 मिलियन डॉलर में दी थी। उसने मुझसे बस इतना ही कहा था, “मैंने 28 साल की उम्र में 28 मिलियन डॉलर बना लिए। जब मैं 48 का हो जाऊँगा, तो मैं कितना बनाऊँगा?”

आप आप उद्यमी बनना चाहते हैं, जो सफल व्यवसाय बनाता है या व्यवसायों में निवेश करता है, तो पूरा बी-आई त्रिकोण शक्तिशाली और परस्पर-निर्मर होना चाहिए। अगर ऐसा है, तो व्यवसाय फैलेगा और फैलेगा-फूलेगा। अच्छी खबर यह है कि अगर आप टीम खिलाड़ी हैं, तो आपको बी-आई त्रिकोण के हर स्तर पर विशेषज्ञ होने की जरूरत नहीं है। बस एक स्पष्ट भविष्यदृष्टि, एक शक्तिशाली मिशन और एक फॉलादी कलेजे वाली टीम का हिस्सा बन जाएँ।

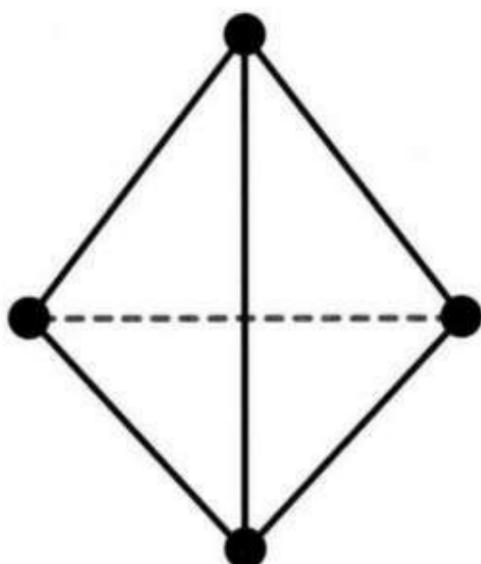
बी-आई त्रिकोण से व्यावसायिक चतुष्कलक तक



एक निश्चित मिशन, एक संकल्पवान लीडर और योग्य तथा एकजुट टीम के साथ व्यवसाय आकार लेने लगता है, जब बी-आई त्रिकोण के हिस्से एकत्रित होने लगते हैं। तब बी-आई त्रिकोण त्रिआयामी बनता है और एक चतुष्कलक में बदल जाता है।

पूर्णता का बिंदु अखंडता का सम्मिश्रण है। अखंडता की परिभाषा है पूर्णता, साथ ही आदर्श स्थिति और दृढ़ता। अखंडता की सबसे आम परिभाषा है ईमानदारी। हालाँकि ये परिभाषाएँ अलग-अलग लग सकती हैं, लेकिन हैं एक ही।

जो व्यवसाय ईमानदारी के साथ चलाया जाता है और जो बी-आई त्रिकोण के सिद्धांतों पर बनाया जाता है, वह पूर्ण, अखंड और दृढ़ बनेगा।



चौथा चरण
परिष्कृत निवेशक
कौन है?

परिष्कृत निवेशक कैसे सोचता है

अ

मीर डैडी ने मुझसे पूछा, “अब जब तुम बी-आई ट्रिकोण को समझ गए हो, तो क्या तुम व्यवसाय बनाने के लिए तैयार हो?”

‘हाँ पूरी तरह, हालाँकि यह थोड़ा भयावह लगता है,’ मैंने जवाब दिया। “याद रखने को कितना कुछ है!”

“यही तो बात है, रॉबर्ट। एक बार जब तुम एक सफल व्यवसाय बना लेते हो, तो तुममें वे योग्यताएँ आ जाएँगी कि इसके बाद तुम जितने चाहो उतने व्यवसाय बना सकते हो। तुममें निवेश करने से पहले बाहर से दूसरे निवेशों का विश्लेषण करने की योग्यताएँ भी आ जाएँगी।”

“यह एक असंभव सा लक्ष्य लगता है,” मैंने जवाब दिया।

“शायद ऐसा इसलिए है, क्योंकि तुम बहुत बड़े व्यवसाय बनाने के बारे में सोच रहे हो,” अमीर डैडी ने कहा।

“जाहिर है। मैं अमीर बनना चाहता हूँ,” मैंने पुरज़ोर अंदाज में कहा।

“बी-आई ट्रिकोण की ज़रूरी योग्यताएँ सीखने के लिए तुम्हें छोटे पैमाने पर शुरुआत करनी चाहिए। यहाँ तक कि हॉट डॉग के ठेले या किराए के छोटे मकान को भी अपने बी-आई ट्रिकोण की ज़रूरत है। बी-आई ट्रिकोण का हर घटक छोटे से छोटे व्यवसाय पर भी लागू होता है। यह ध्यान रखना कि तुमसे ग़ालतियाँ होंगी। अगर तुम उन ग़ालतियों से सीख लेते हो, तो तुम ज्यादा बड़े व्यवसाय बना सकते हो। इस प्रक्रिया में तुम परिष्कृत निवेशक बन जाओगे।”

“तो व्यवसाय बनाना सीखने से मैं एक परिष्कृत निवेशक बन जाऊँगा?” मैंने पूछा। “क्या बस इतने की ही ज़रूरत होती है?”

“अगर तुम रास्ते में मिलने वाले सबक़ सीख सकी और एक सफल व्यवसाय बना सकी तो तुम परिष्कृत निवेशक बन सकते हो,” अमीर डैडी ने आगे कहा, जब उन्होंने अपना पीला पैड बाहर निकाला, “यह तो पहले मिलियन डॉलर होते हैं, जिन्हें कमाना सबसे ज्यादा मुश्किल होता है।

पहला मिलियन बनाने के बाद अगले दस मिलियन तुम्हारे लिए आसान होते हैं। आओ इस बारे में बात करते हैं कि कौन-सी चीज़े किसी सफल व्यवसायी और निवेशक को परिष्कृत निवेशक बनाती हैं”।

परिष्कृत निवेशक कौन होता है?

“परिष्कृत निवेशक वह निवेशक होता है, जो दस निवेशक नियंत्रणों में से प्रत्येक को समझता है। परिष्कृत निवेशक कैशफ्लो क्वाड्रेट के दाएँ हिस्से के लाभों को समझता है और उनसे फ़ायदा उठाता है। आओ हर निवेशक नियंत्रण से गुज़रते हैं, ताकि तुम ज्यादा अच्छी तरह समझ सको कि एक परिष्कृत निवेशक कैसे सोचता है,” अमीर डैडी ने स्पष्ट किया।

दस निवेशक नियंत्रण

दस निवेशक नियंत्रण इन चीजों पर नियंत्रण होते हैं:

1. स्वयं पर नियंत्रण
2. आय/ब्यय अनुपात और संपत्ति/दायित्व अनुपात पर नियंत्रण
3. निवेश के प्रबंधन पर नियंत्रण
4. कर पर नियंत्रण
5. कब ख़रीदते हैं और कब बेचते हैं, उस पर नियंत्रण
6. दलाली के सौदों पर नियंत्रण
7. ई-टी-सी (संस्थागत तंत्र, समय, चरित्र) पर नियंत्रण
8. अनुबंध की शर्तों पर नियंत्रण
9. जानकारी तक पहुँच पर नियंत्रण
10. इसे वापस लौटाने, परोपकार और दौलत के पुनर्वितरण पर नियंत्रण।

निवेशक नियंत्रण #1

स्वयं पर नियंत्रण

“निवेशक के रूप में आपके पास जो सबसे महत्वपूर्ण नियंत्रण होता है, वह है स्वयं पर नियंत्रण।” यह निवेशक के रूप में आपकी सफलता को तय कर सकता है और इसीलिए इस पुस्तक का पूरा पहला चरण स्वयं पर

नियंत्रण हासिल करने पर है। अमीर डैडी अक्सर कहते थे, “यह निवेश नहीं है, जो खतरनाक है। खतरनाक तो निवेशक है!”

हममें से अधिकतर को स्कूल-कॉलेजों में कर्मचारी बनना सिखाया गया था। केवल एक ही सही जवाब होता था और ग़लतियाँ करना बहुत बुरी बात समझी जाती थी। हमें स्कूल में वित्तीय साक्षरता नहीं सिखाई गई थी। अपनी सोच को बदलने और वित्तीय रूप से साक्षर बनने के लिए बहुत सी मेहनत और समय की ज़रूरत होती है।

परिष्कृत निवेशक जानता है कि सही जवाब बहुत से होते हैं, कि ग़लतियाँ करके ही सबसे अच्छी तरह सीखा जाता है और वित्तीय साक्षरता सफल होने के लिए अनिवार्य है। वे अपने खुद के फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट को जानते हैं और वे समझते हैं कि उनका हर वित्तीय निर्णय लेते अंततः उनके फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट को प्रभावित करेगा। वे हमेशा सोचते रहते हैं। और अमीर बनने के लिए आपको अमीर व्यक्ति की तरह सोचना सीखना होता है।

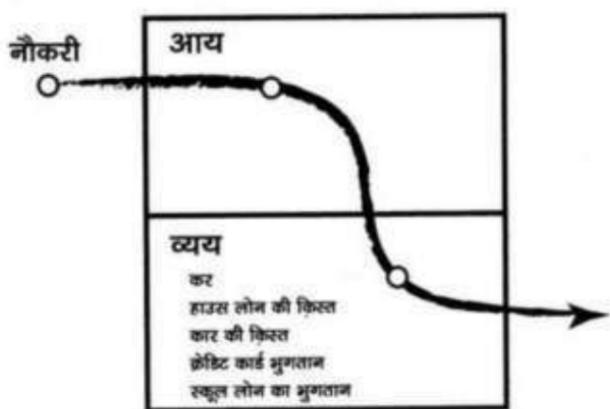
निवेशक नियंत्रण #2

आय/व्यय अनुपात और संपत्ति/दायित्व अनुपात पर नियंत्रण

यह नियंत्रण वित्तीय साक्षरता द्वारा विकसित किया जाता है। मेरे अमीर डैडी ने मुझे गरीब, मध्य वर्गीय और अमीर व्यक्तियों के तीन कैशफ्लो पैटर्न सिखाए थे।

गरीब लोग अपनी कमाई की एक-एक पाई खर्च कर देते हैं। उनके पास कोई संपत्तियाँ नहीं होतीं।

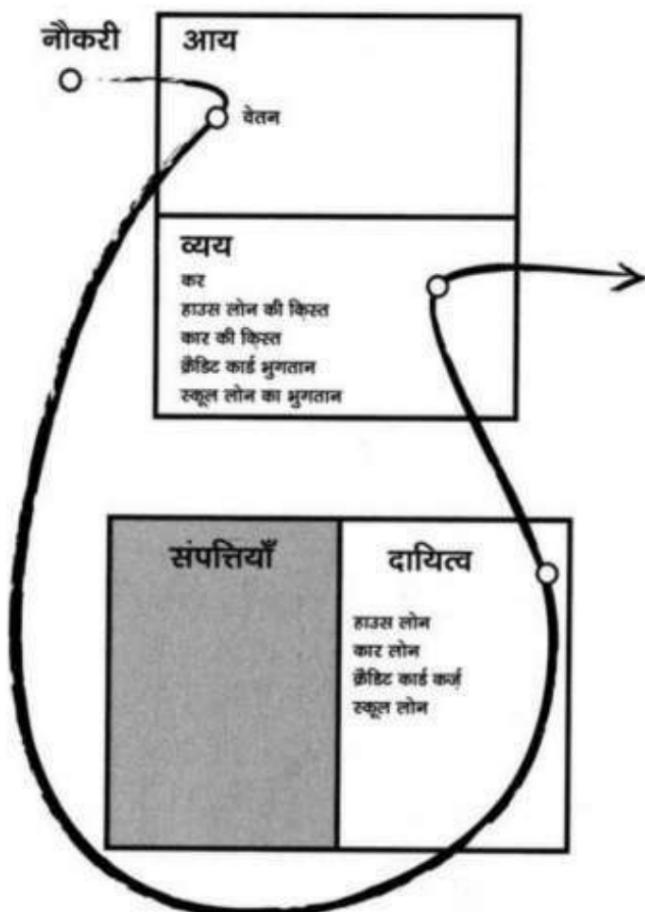
गरीब व्यक्ति का कैशफलो पैटर्न



संपत्तियाँ

दायित्व

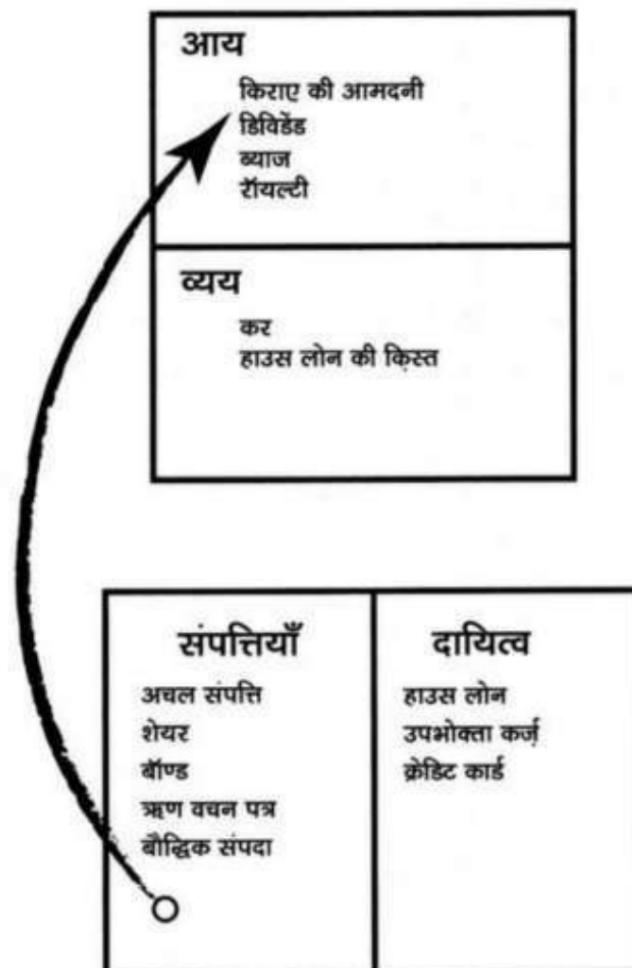
मध्य वर्गीय व्यक्ति का कैशफलो पैटर्न



मध्य वर्ग के लोग जब ज्यादा सफल होते हैं, तो वे ज्यादा कर्ज इकट्ठा कर लेते हैं। तनख्वाह बढ़ने पर वे बैंक से अधिक उधार लेने के लिए पात्र हो जाते हैं, इसलिए वे बड़ी कार, वैकेशन होम, नाव और मोटर होम जैसे व्यक्तिगत सामान खरीद सकते हैं। उनकी नौकरी से होने वाली आमदनी आती है और वर्तमान खर्चों के बाद इस व्यक्तिगत कर्ज को उतारने में चली जाती है।

जैसे-जैसे उनकी आमदनी बढ़ती है, उनका व्यक्तिगत कर्ज भी बढ़ता जाता है। इसीलिए हम इसे भेड़-चाल कहते हैं।

अमीरों का कैशफ्लो



अमीरों की संपत्तियाँ उनके लिए काम करती हैं। उन्होंने अपने खर्च पर नियंत्रण हासिल कर लिया है और वे संपत्तियाँ बनाने या हासिल करने पर ध्यान केंद्रित करते हैं। उनके व्यवसाय उनके अधिकतर खर्च को चुकाते हैं और उनके पास अगर होते हैं, तो बहुत कम व्यक्तिगत दायित्व होते हैं। मैंने कम उप्र में ही फैसला कर लिया था कि मैं एक अमीर व्यक्ति का कैशफ्लो पैटर्न पाना चाहता हूँ।

आपका कैशफ्लो पैटर्न ऐसा हो सकता है, जो इन तीनों का मिला-जुला कोई रूप हो? आपका फ्राइनैशियल स्टेटमेंट आपको क्या कहानी बताता है? क्या आप अपने खर्च के नियंत्रण में हैं?

दायित्व नहीं, संपत्तियाँ खरीदें

परिष्कृत निवेशक संपत्तियाँ खरीदते हैं, जो उनकी जेब में पैसे डालें। यह इतनी ही सरल बात है।

व्यक्तिगत खर्च को कारोबारी खर्च में बदलें

परिष्कृत निवेशक समझते हैं कि जब कर की बात आती है, तो कंपनियों को व्यवसाय की खातिर किए गए सभी सामान्य और आवश्यक खर्च घटाने की अनुमति मिलती है। वे अपने खर्च का विश्लेषण करते हैं और जब भी संभव होता है, व्यक्तिगत खर्च को (जिस पर कर गणना में कटौती की छूट नहीं मिलती) कारोबारी खर्च में बदल देते हैं, (जिस पर कर गणना में कटौती की छूट मिलती है। हर खर्च कर की दृष्टि से कटौती योग्य नहीं होता।

अपने वित्तीय और कर सलाहकारों के साथ मिलकर अपने व्यावसायिक और व्यक्तिगत खर्च की समीक्षा करें, ताकि आप अपने व्यवसाय के ज़रिये कर गणना में होने वाली कटौतियों को अधिकतम कर सकें।

जो व्यक्तिगत खर्च वैध कारोबारी खर्च में बदले जा सकते हैं, उनके कुछ उदाहरण देखें:

व्यक्तिगत खर्च	कारोबारी खर्च	तर्क
कंपनी रब्ब	कारोबारी उपकरण	कारोबारी उपयोग
फोन	कारोबारी उपकरण	अपने फोन का उपयोग छहकों को फोन करने में करें
बाहर भीजन करना	कारोबारी भीजन	कारोबारी उद्देश्य दर्ज करें और यह भी कि किसके साथ किया
चिकित्सा लाभ	चिकित्सा व्यय की पूर्ति	चिकित्सा व्यय की पूर्ति योजना अपनाएं
शिक्षण शुल्क	शिक्षा	व्यवसाय के लिए उस शिक्षा की उपयोगिता को प्रमाणित करें और दर्ज करें
घर की लागत	होम अफिस	दिशानिर्देशों पर अमल करें, घर के सभी लंबाएं पर ध्वनि दें और वर्ग पूट के आधार पर कटौती ले

ये कारोबारी खर्च के कुछ उदाहरण मात्र हैं, जो व्यवसाय मालिकों के लिए कटौती योग्य खर्च हो सकते हैं। यही खर्च कर्मचारियों के लिए आम तौर पर कटौती योग्य नहीं होते। बहरहाल, आपके खर्च सही तरीके से दर्ज होने चाहिए और उनका वैध कारोबारी उद्देश्य होना चाहिए। क्या आप उन खर्चों के बारे में सोच सकते हैं, जिन्हें आप आज व्यक्तिगत रूप से चुका रहे, हैं लेकिन अगर आप किसी व्यवसाय के मालिक होते, तो आप उन्हें कटौती योग्य व्यवसाय खर्च बना सकते थे?

निवेश के प्रबंधन पर नियंत्रण

निवेश में जिस अंदरूनी निवेशक की इतनी हिस्सेदारी हो कि वह प्रबंधन के निर्णयों को नियंत्रित कर पाए, उसके पास इस प्रकार का निवेशक नियंत्रण होता है। यह अकेले मालिक के रूप में हो सकता है या फिर भारी संख्या में शेयरों का मालिक होने पर हो सकता है, ताकि वह निर्णय लेने की प्रक्रिया में शामिल हो जाए।

बी-आई ट्रिकोण का इस्तेमाल करके सफल व्यवसाय बनाने के लिए सीखी गई योग्यताएँ इस निवेशक के लिए अनिवार्य हैं।

एक बार जब निवेशक में ये योग्यताएँ आ जाती हैं, तो वह दूसरे सम्भावित निवेशों के प्रबंधन की स्थिति का विश्लेषण करने में बेहतर समर्थ होता है। अगर प्रबंधन सक्षम और सफल दिखता है, तो निवेशक धनराशि का निवेश करने में अधिक आरामदेह होता है।

निवेशक नियंत्रण #4

कर पर नियंत्रण

परिष्कृत निवेशक कर कानूनों के बारे में सीख चुका है, या तो औपचारिक अध्ययन करके या फिर अच्छे सलाहकारों से सवाल पूछकर और उनके जवाब सुनकर। कैशल्लो ज्याइंट का दायाँ हिस्सा कुछ कर लाभ प्रदान करता है, जिनका इस्तेमाल परिष्कृत निवेशक यथासंभव कम कर चुकाने या कर को टालने के लिए विचारपूर्वक कर सकता है।



अमेरिका में जो लोग बी और आई ज्याइंटों में हैं, वे कई कर लाभों का आनंद लेते हैं, जो ई और एस क्वाड्रेट के लोगों के लिए उपलब्ध नहीं हैं। तीन स्पष्ट लाभ ये हैं:

1. सामाजिक बीमा कर (जैसे सामाजिक सुरक्षा, मैडिकेयर टैक्स, बेरोजगारी कर और विकलांगता आमदनी) निश्चिय और पोर्टफोलियो आमदनी कैशपलो क्वाड्रेट के दाएँ हिस्से) में से नहीं काटे जाते हैं, लेकिन सामान्य ढंग से कमाई आमदनी कैशल्लो क्वाड्रेट के बाएँ हिस्से) से काटे जाते हैं।
2. अचल संपत्ति और कंपनी के स्वामित्व संबंधी कानूनों का उपयोग करते हुए आपके लिए अपने कर भुगतान को टालना संभव हो सकता है, शायद अनंत काल के लिए (इसका एक उदाहरण आपके व्यावसायिक कॉर्पोरेशन द्वारा प्रायोजित मुनाफा-हिस्सेदारी योजना है)।
3. सी कॉर्पोरेशन कई प्रकार के खर्च का भुगतान कर-पूर्व डॉलरों से कर सकते हैं, जो ई-क्वाड्रेट से आमदनी पाने वालों को कर चुकाने के बाद के डॉलरों से चुकानी होती है। कुछ उदाहरण निवेशक नियंत्रण नं 2 में शामिल किए गए हैं

परिष्कृत निवेशक यह बात जानते हैं कि हर देश, राज्य और प्रांत के अलग-अलग कर नियम होते हैं और वे अपने व्यवसाय को उस जगह पर ले जाने को तैयार रहते हैं, जो उनके लिहाज से सर्वश्रेष्ठ रूप से उपयुक्त हो।

ई और एस क्वाड्रेट में कर आपका सबसे बड़ा खर्च है। यह जानते हुए परिष्कृत निवेशक कम आयकर चुकाने के लिए अपनी आमदनी कर सकते हैं और निवेश की धनराशि बढ़ा सकते हैं। निवेशक नियंत्रण नं 7 के नीचे का उदाहरण देखें।

निवेशक नियंत्रण #5

कब खरीदते हैं और कब बेचते हैं, उस पर नियंत्रण

परिष्कृत निवेशक जानता है कि चढ़ते बाजार और गिरते बाजार दोनों में पैसा कैसे बनाया जाता है।

किसी व्यवसाय को बनाते समय परिष्कृत निवेशक के पास बहुत धैर्य होता है। मैं कई बार इस धैर्य को "विलंबित संतुष्टि" भी कहता हूँ। परिष्कृत निवेशक समझता है कि सच्चा पुरस्कार तब मिलता है, जब

निवेश या व्यवसाय लाभकारी हो जाता है और उसे बेचा जा सकता है या सार्वजनिक किया जा सकता है।

निवेशक नियंत्रण #6

दलाली के सौदों पर नियंत्रण

परिष्कृत निवेशक अंदरुनी निवेशक के रूप में काम करके दिशा दे सकते हैं कि निवेश कैसे बेचा जाए या उसका विस्तार कैसे किया जाए।

जब परिष्कृत निवेशक दूसरी कंपनियों में बाहरी निवेशक होते हैं, तो वे सावधानी से अपने निवेशों के प्रदर्शन पर निगाह रखते हैं और अपने दलाल को खरीदने या बेचने संबंधी निर्देश देते हैं।

आज कई निवेशक अपने शेयर दलालों से पूछते हैं कि कब खरीदा जाए और कब बेचा जाए। ये निवेशक परिष्कृत नहीं होते।

निवेशक नियंत्रण #7

ई-टी-सी (संस्थागत तंत्र, समय, चरित्र) पर नियंत्रण

"स्वयं पर नियंत्रण के बाद ई-टी-सी पर नियंत्रण सबसे महत्वपूर्ण नियंत्रण है, "अमीर डैडी अक्सर दोहराते थे। संस्थागत तंत्र, समय और अपनी आमदनी के चरित्र पर नियंत्रण रखने के लिए आपको कॉर्पोरेट, सिक्युरिटी और टैक्स ली को समझने की ज़रूरत होती है।

अमीर डैडी सचमुच समझते थे कि सही वर्षांत के साथ सही संस्थागत तंत्र चुनना कितना लाभकारी होता है। वे जानते थे कि सामान्य ढंग से कमाई आमदनी को यथासंभव अधिकतम निफ्रिय व पोर्टफोलियो आमदनी में बदलना कितने लाभ का सौदा है! इसके साथ ही, फाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ने और फाइनैशियल स्टेटमेंटों की शब्दावली में सोचने की योग्यता ने भी अमीर डैडी को तीव्र गति से वित्तीय साम्राज्य बनाने में मदद की।

सही ई-टी-सी नियोजन क्या कर सकता है, इसके उदाहरण के लिए आइए हम जेम्स और कैथी की निम्न केस स्टडी देखते हैं।

केस #1 : एकल स्वामित्व

जेम्स और कैथी एक रेस्टराँ के मालिक हैं। रेस्टराँ एकल स्वामित्व यानी सोल प्रोपराइटरशिप के रूप में चलता है। रेस्टराँ से उनकी शुद्ध आमदनी डॉलर है। जेम्स और कैथी का एक फाइनैशियल स्टेटमेंट है।

जेम्स और कैथी का फाइनैशियल स्टेटमेंट एकल स्वामित्व

आय	
व्यावसायिक शुद्ध आमदनी (12,000 डॉलर रेस्टराँ मॉर्टगेज पेमेंट और हेप्रिसिएशन के बाद)	\$60,000
व्यय	
सामाजिक बीमा कर	\$9,200
आयकर	\$5,000
कुल कर	\$14,200
होम मॉर्टगेज	\$10,200
विजली-पानी	\$3,000
कार	\$3,000
भोजन	\$12,000
स्वास्थ्य बीमा	\$8,000
कानूनी और अकाउंटिंग रार्च	\$2,000
सिला	\$1,000
दान	\$1,000
कुल जीवन-यापन व्यय	\$40,200
शुद्ध कैशफ्लो	\$5,600
संपत्तियाँ	
रेस्टराँ की इमारत रेस्टराँ का फर्नीचर और सामान	
दायित्व	
होम मॉर्टगेज रेस्टराँ मॉर्टगेज	

केस #2 व्यक्तिगत + दो कॉर्पोरेशन

जेम्स और कैथी अपने वित्तीय व कर सलाहकारों से मिले ताकि अपने व्यवसाय का तंत्र इस तरह बनाएँ, जिससे उनका कैशल्लो अधिकतम और कर का भुगतान न्यूनतम हो जाए।

अब जेम्स और कैथी दो कॉर्पोरेशनों के मालिक हैं। एक कॉर्पोरेशन रेस्तराँ का स्वामी है और दूसरा कॉर्पोरेशन उस इमारत का स्वामी है, जहाँ रेस्तराँ स्थित है। जेम्स दोनों ही कॉर्पोरेशनों का जनरल मैनेजर है।

अब जेम्स और कैथी के तीन फाइनैशियल स्टेटमेंट हैं, जो उनकी वित्तीय स्थिति को प्रभावित करते हैं : एक व्यक्तिगत वित्तीय स्टेटमेंट, दूसरा स्टेटमेंट रेस्तराँ व्यवसाय का और तीसरा स्टेटमेंट रेस्तराँ इमारत का (अचल संपत्ति)।

दो-कॉर्पोरेशन के इस तंत्र से जेम्स और कैथी को कैसे लाभ हुआ?

1. जेम्स और कैथी कई व्यक्तिगत खर्चों को वैध व्यावसायिक खर्च में बदल सकते हैं (स्वास्थ्य बीमा, कानूनी और अकाउंटिंग खर्च, शिक्षा व्यय और होम ऑफिस तथा कार कटौती)।
2. वे कर में कुल चुकाई गई राशि को कम करके 7,885 तक लाने में सफल रहे।
3. वे एक रिटायरमेंट फंड में 1200 डॉलर डाल पाए।
4. हालाँकि उन्होंने अपनी व्यक्तिगत आमदनी शून्य कर ली, लेकिन फिर भी ऊपर बताए गए बिंदु 2 और 3 संभव थे।
5. उन्होंने अपने व्यवसाय के संचालन को दो कॉर्पोरेशन में रखकर अपनी व्यक्तिगत संपत्तियों की रक्षा की। अचल संपत्ति की कंपनी के लिए जो कॉर्पोरेशन है, उसका जेम्स 100 प्रतिशत मालिक है। रेस्तराँ कंपनी के लिए जो कॉर्पोरेशन है, उसकी कैथी 100 प्रतिशत मालिक है।

व्यक्तिगत फाइनैशियल स्टेटमेंट

आय	
जनरल मैनेजर वेतन:	
रेस्टर्ट व्यवसाय	\$20,000
अचल संपत्ति व्यवसाय	\$10,000
ऑफिस व्यवसाय की पूर्ति	\$1,000
वात्रा व्यवसाय की पूर्ति	\$1,000
कुल आय	\$32,000
 व्यय	
सामाजिक श्रीमा कर	\$2,300
आयकर	\$1,500
कुल कर	\$3,800 *
 होम ऑर्टिनेशन	
विजली-यापनी	\$10,200
कार	\$3,000
भोजन	\$3,000
कुल जीवन-यापन व्यय	\$12,000
कुल जीवन-यापन व्यय	\$28,200

शुद्ध कैशफलो \$ 0

संपत्तियाँ	दायित्व
रेलटरी कंपनी अचल संपत्ति कंपनी	होम मॉटोर्स एवं इन्डियन एयरलाइंस

**रेस्टर्ट का फाइनैशियल
स्टेटमेंट**

आय	सोनम सेला	\$180,000
बचत		
सामग्रिक बीमा कर	\$1,500	
अन्य कर	\$225	
कुल कर	\$1,725*	
जरवरी सेवाएँ और उपकरण	\$20,000	
वित्तना	\$155,000	
वाहन की पूरी	\$1,000	
कानूनी और अन्यायीक कर्तव्य	\$1,000	
कुल आवासायिक खाय	\$177,000	
शुद्ध कैमरालो	\$1,275	

**अचल संपत्ति कंपनी का फाइनैशियल
स्टेटमेंट**

आय	फिराए हे आए	\$155,000
बचत		
सामग्रिक बीमा कर	\$750	
अन्य कर	\$40	
कुल कर	\$790*	
जरवरी सेवाएँ और उपकरण	\$10,000	
सामग्रिक और डिस्ट्रिब्युशन	\$120,000	
प्रतिरक्षा	\$1,000	
कानूनी और अन्यायीक	\$1,000	
सेवाग्राही सेवाएँ	\$12,000	
स्वास्थ्य बीमा	\$8,000	
वित्तना	\$1,000	
दान	\$1,000	
कुल आवासायिक खाय	\$154,000	
शुद्ध कैमरालो	\$210	

शुद्ध कैमरालो \$1,275

शुद्ध कैमरालो \$210

संपत्तियाँ

दायित्व

संपत्तियाँ

दायित्व

रेस्टर्ट की इमारत
रेस्टर्ट का घरीवा और उपकरण

रेस्टर्ट की इमारत

*तीसी स्टेटमेंट का कुल कर = \$6,315

आइए देखते हैं कि वे यह सब करने में कैसे सफल हुए। इसके लिए जेम्स और कैथी के तीन फाइनैशियल स्टेटमेंटों पर नजर डालें।

अब केस रु 1 यानी एकल स्वामित्व की तुलना केस नं 2 यानी दो कॉर्पोरेशन से करते हैं। केस #1 केस #2 अंतर कर भुगतान ढ 14200 ढ 6 315 ढ 7 885 आय :

**रेस्टर्ट का फाइनैशियल
स्टेटमेंट**

आय	सोनम सेला	\$180,000
बचत		
सामग्रिक बीमा कर	\$1,500	
अन्य कर	\$225	
कुल कर	\$1,725*	
जरवरी सेवाएँ और उपकरण	\$20,000	
वित्तना	\$155,000	
वाहन की पूरी	\$1,000	
कानूनी और अन्यायीक कर्तव्य	\$1,000	
कुल आवासायिक खाय	\$177,000	
शुद्ध कैमरालो	\$1,275	

**अचल संपत्ति कंपनी का फाइनैशियल
स्टेटमेंट**

आय	फिराए हे आए	\$155,000
बचत		
सामग्रिक बीमा कर	\$750	
अन्य कर	\$40	
कुल कर	\$790*	
जरवरी सेवाएँ और उपकरण	\$10,000	
सामग्रिक और डिस्ट्रिब्युशन	\$120,000	
प्रतिरक्षा	\$1,000	
कानूनी और अन्यायीक	\$1,000	
सेवाग्राही सेवाएँ	\$12,000	
स्वास्थ्य बीमा	\$8,000	
वित्तना	\$1,000	
दान	\$1,000	
कुल आवासायिक खाय	\$154,000	
शुद्ध कैमरालो	\$210	

संपत्तियाँ

दायित्व

संपत्तियाँ

दायित्व

रेस्टर्ट की इमारत
रेस्टर्ट का घरीवा और उपकरण

रेस्टर्ट की इमारत

*तीसी स्टेटमेंट का कुल कर = \$6,315

जेम्स और कैथी की इस वित्तीय योजना का अंतिम परिणाम यह हुआ कि उन्होंने कर में 7,885 डॉलर बचाकर अपनी व्यक्तिगत दौलत में 7,885 डॉलर जोड़ लिए हैं। बहरहाल, इससे भी अधिक महत्वपूर्ण यह रहा है कि उन्होंने अपने व्यवसाय को कॉर्पोरेशनों में लाकर अपनी व्यक्तिगत संपत्तियों की रक्षा भी की है। वैध रूप से स्थापित कॉर्पोरेशनों के रूप में उनकी व्यक्तिगत संपत्तियाँ सुरक्षित रहेंगी, भले ही किसी भी एक कॉर्पोरेशन के खिलाफ अदालती निर्णय हो। मिसाल के तौर पर, अगर कोई ग्राहक रेस्टराँ में बीमार हो जाता है तो वह उस कॉर्पोरेशन पर दावा ठोंक सकता है, जो रेस्टराँ का मालिक है। यदि फैसला कॉर्पोरेशन के खिलाफ होता है, तो उसका भुगतान उस कॉर्पोरेशन की संपत्तियों में से किया जाएगा। इमारत के स्वामी कॉर्पोरेशन और जेम्स व कैथी की व्यक्तिगत संपत्तियाँ सुरक्षित रहेंगी।

जेम्स और कैथी का उदाहरण बहुत सतही है और सिर्फ समझाने के लिए दिया गया है। यह बहुत महत्वपूर्ण है कि आप अपनी खुद की वित्तीय योजना बनाने से पहले पेशेवर कानूनी और कर सलाह लें। आपको कई जटिल मुद्दों पर विचार कर लेना चाहिए, ताकि आप यह सुनिश्चित कर लें कि आप सभी कानूनों का पालन करते हों। ये सारी संख्याएँ मुझे बहुत जटिल लगती हैं, इसलिए मैंने नीचे वह सरल रेखाचित्र दिया है, जो अमीर डैडी ने अपने रेस्टराँ और अचल संपत्ति कॉर्पोरेशनों का वर्णन करते हुए मेरे सामने खींचा था। मैं संख्याओं के बजाय तस्वीरों से बेहतर सीखता हूँ इसलिए शायद इससे आपको भी मदद मिले।

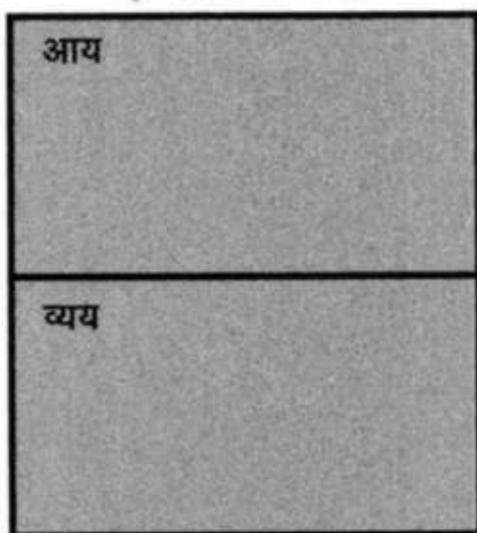
कम नहीं, अधिक नियंत्रण

अमीर डैडी कहते थे, "एक बार जब आप स्वतः ही फाइनैशियल स्टेटमेंटों में सोच सकते हैं, तो फिर आप कई व्यवसाय चला सकते हैं और दूसरे निवेशों का आकलन फुर्ती से कर सकते हैं। बहरहाल, सबसे महत्वपूर्ण बात यह है कि एक बार जब आप फाइनैशियल स्टेटमेंटों में सोच सकते हैं, तो आपको अपने वित्तीय जीवन पर अधिक नियंत्रण हासिल होगा और आप कहीं अधिक पैसा कमाएँगे - ऐसा पैसा, जिसके बारे में औसत व्यक्ति को एहसास भी नहीं है कि उसे बनाया जा सकता है।"

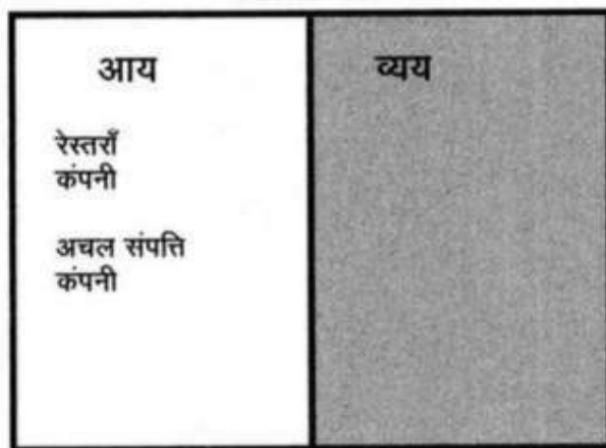
फिर उन्होंने नीचे बताए रेखाचित्र खींचे थे:

मेरा व्यक्तिगत

हन्कम स्टेटमेंट



बैलेंस शीट



रेस्टराँ
कंपनी

आय

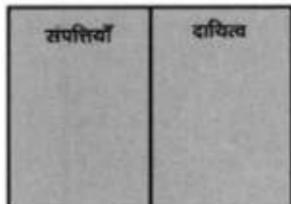
व्यय

फिराए का भ्राय

अचल संपत्ति
कंपनी

आय

व्यय



अमीर डैडी ने सिर हिलाकर कहा, "और तकनीकी दृष्टि से मैं क्या कर रहा हूँ?"

"आप अपने रेस्तराँ व्यवसाय से कमाई हुई आमदनी ले रहे हैं और उसे अपनी अचल संपत्ति कंपनी के लिए निफ्रिय आमदनी में बदल रहे हैं। दूसरे शब्दों में, आप खुद को भुगतान कर रहे हैं।"

"और यह तो सिर्फ शुरुआत है," अमीर डैडी ने कहा। "लेकिन मैं तुम्हें चेतावनी देना चाहता हूँ कि यहाँ के बाद से तुम्हें सर्वश्रेष्ठ संभव अकाउंटिंग और कानूनी सलाह की जरूरत होगी। यहाँ पर अ-परिष्कृत निवेशक मुश्किल में पड़ना शुरू करते हैं। वे मुश्किल में इसलिए पड़ते हैं, क्योंकि जो रेखाचित्र मैंने तुम्हें दिखाया है, उसे कानूनी रूप से भी किया जा सकता है और रौर-कानूनी रूप से भी किया जा सकता है।"

निवेशक नियंत्रण #8

अनुबंध की शर्तों पर नियंत्रण

परिष्कृत निवेशक निवेश के अंदरूनी हिस्से में रहकर अनुबंधों की शर्तों पर नियंत्रण रखता है। मिसाल के तौर पर, जब मैंने अपने कई छोटे मकान बेचकर एक छोटी अपार्टमेंट बिल्डिंग खरीदी तो मैंने सेक्शन 1031 एक्सचेंज (अमेरिकी कानून) का इस्तेमाल किया, जिससे मुझे अपने मुनाफे को आगे बढ़ाने की अनुमति मिल गई। उस बिक्री पर मुझे कोई कर नहीं चुकाना पड़ा, क्योंकि मैं अनुबंधों की शर्तों को नियंत्रित करता था।

निवेशक नियंत्रण #9

जानकारी तक पहुँच पर नियंत्रण

अंदरूनी निवेशक के रूप में परिष्कृत निवेशक के पास एक बार फिर जानकारी तक पहुँच पर नियंत्रण होता है। यहाँ पर निवेशक को अमेरिका में एसईसी द्वारा लागू "इनसाइडर" की कानूनी आवश्यकताओं को समझने की जरूरत होती है (दूसरे देशों में भी निगरानी करने वाले ऐसे ही संगठन होते हैं)।

निवेशक नियंत्रण 10#

इसे वापस लौटाने, परोपकार और दौलत के पुनर्वितरण पर नियंत्रण

परिष्कृत निवेशक दौलत के साथ मिली सामाजिक जिम्मेदारी को पहचानता है और वह अपनी दौलत समाज को लौटाता है। यह परोपकार और दान के जरिये हो सकता है। इसमें से कुछ पूँजीवाद के जरिये होगा, क्योंकि आप नौकरियाँ उत्पन्न करेंगे और अर्थव्यवस्था का विस्तार करेंगे।

निवेशों का विश्लेषण करना

सं

स्थाएँ एक कहानी बताती हैं," अमीर डैडी कहा करते थे।

"अगर तुम फाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़ना सीख लो, तो तुम देख सकते हो कि किसी कंपनी या निवेश के भीतर क्या हो रहा है।" अमीर डैडी ने मुझे सिखाया कि वे अपने व्यवसायों का प्रबंधन करने के लिए वित्तीय अनुपातों का इस्तेमाल कैसे करते थे।

चाहे यह किसी कंपनी के शेयर में निवेश हो या अचल संपत्ति खरीदने में मैं हमेशा फाइनैशियल स्टेटमेंटों का विश्लेषण करता हूँ। मैं सिर्फ फाइनैशियल स्टेटमेंट पढ़कर और वित्तीय अनुपातों की गणना करके ही बता सकता हूँ कि कोई व्यवसाय कितना लाभदायक है या उस पर कर्ज का बोझ कितना ज्यादा है।

अचल संपत्ति निवेश के लिए मैं हिसाब लगाता हूँ कि नकदी-पर-नकदी मुनाफा कितना होगा। यह हिसाब मैं उस नकद धनराशि पर लगाता हूँ, जो मैं डाउन पेमेंट के रूप में दूँगा।

अंतिम निष्कर्ष हमेशा लौटकर वित्तीय साक्षरता पर आता है। यह अध्याय कुछ महत्वपूर्ण अवधारणाओं और विचार प्रक्रियाओं के बारे में बताएगा, जिनके जरिये हर परिष्कृत निवेशक अपनी वित्तीय योजना के लिए निवेश चुनता है:

- किसी कंपनी के वित्तीय अनुपात
- अचल संपत्ति में निवेश करने के लिए वित्तीय अनुपात
- प्राकृतिक संसाधन
- अच्छा कर्ज या बुरा कर्ज
- निवेश और बचत

किसी कंपनी के वित्तीय अनुपात

कुल मार्जिन प्रतिशत का अर्थ है "कुल मार्जिन/बिक्री"। इससे आपको पता चलता है कि सामान बेचने की लागत घटाने के बाद बिक्री का

कितना प्रतिशत बचता है। कुल मार्जिन बिक्री में से लागत घटाने पर शेष रहता है यानी ''कुल बिक्री-बिके सामान की लागत''। अमीर डैडी कहते थे, ''अगर कुल (कुल आमदनी) नहीं है, तो कोई नेट (शुद्ध आमदनी) भी नहीं होगा।''

कुल मार्जिन प्रतिशत कितना ज्यादा होना चाहिए, यह इस बात पर निर्भर करता है कि कोई व्यवसाय किस प्रकार संगठित है और इसे किन दूसरी लागतों को समर्थन देना है। कुल मार्जिन प्रतिशत की गणना करने के बाद अमीर डैडी के जनरल स्टोर्स को इसके बाद भी इमारत का किराया चुकाना था, क्लर्कों को वेतन देना था, बिजली-पानी का खर्च निकालना था, कर और सरकारी परमिट फी देनी थी, बर्बाद या टूटे-फूटे सामान का भुगतान करना था, और बाकी खर्चों की भी एक लंबी सूची रहती थी। इसके बाद भी इतना बचना चाहिए था कि अमीर डैडी को उनके मूल निवेश पर अच्छा मुनाफा हो।

इंटरनेट की वर्तमान ई-कॉमर्स साइटों के लिए ये अतिरिक्त लागतें आम तौर पर काफी कम होती हैं, इसलिए ये व्यवसाय कम कुल मार्जिन प्रतिशत पर भी सामान बेचकर मुनाफा कमा सकते हैं।

कुल मार्जिन जितना ज्यादा हो उतना ही बेहतर होता है।

कुल मार्जिन प्रतिशत =

$$\frac{\text{कुल मार्जिन (बिक्री - बिके सामान की लागत)}}{\text{बिक्री}}$$

नेट ऑपरेटिंग मार्जिन प्रतिशत आपको व्यवसाय के संचालन का नेट मुनाफा बताता है, कर और ब्याज चुकाने से पहले। ईबीआईटी का अर्थ है ब्याज और कर चुकाने के पहले आमदनी, या बिक्री-उस व्यवसाय की सारी लागतें, जिसमें पूँजी की लागतें (ब्याज कर डिविडेंड) शामिल नहीं हैं।

ईबीआईटी का बिक्री से अनुपात नेट ऑपरेटिंग मार्जिन प्रतिशत कहा जाता है। ऊँचे नेट ऑपरेटिंग मार्जिन प्रतिशत वाले व्यवसाय कम प्रतिशत वाले व्यवसायों से आम तौर पर अधिक शक्तिशाली होते हैं।

नेट ऑपरेटिंग मार्जिन जितना ज्यादा हो उतना बेहतर होता है।

कुल ऑपरेटिंग मार्जिन प्रतिशत =

$$\frac{\text{ईबीआईटी}}{\text{बिक्री}}$$

ऑपरेटिंग लीवरेज कंपनी के लागत तंत्र में निश्चित लागतों का प्रतिशत होता है। इसे योगदान को निश्चित लागतों से विभाजित करके निकाला जा सकता है। योगदान का अर्थ है कुल मार्जिन (बिक्री-बिके सामान की लागत)-अनिश्चित लागतें (वे सारी लागतें जो निश्चित नहीं होतीं बल्कि बिक्री के साथ घटती-बढ़ती रहती हैं)। निश्चित लागतों में बिक्री सामान्य और प्रशासकीय लागतें शामिल होती हैं, जो निश्चित होती हैं, और बिक्री के हिसाब से घटती-बढ़ती नहीं हैं। मिसाल के तौर पर पूर्णकालिक कर्मचारियों से संबंधित श्रम लागतें और पौक्टी संबंधी अधिकतर लागतें आम तौर पर निश्चित लागतें मानी जाती हैं। कुछ लोग इसे ओवरहेड भी कहते हैं।

जिस व्यवसाय का ऑपरेटिंग लीवरेज 1 होता है, वह बस इतनी आमदनी उत्पन्न कर रहा है कि इसकी निश्चित लागतों का भुगतान हो जाए। इसका मतलब है कि मालिकों को कोई मुनाफा नहीं होता है।

ऑपरेटिंग लीवरेज जितना ज्यादा हो, उतना ही बेहतर होता है।

ऑपरेटिंग लीवरेज =

योगदान

निश्चित लागतें

फाइनैशियल लीवरेज का अर्थ यह है कि कोई निवेशक या व्यवसाय किस सीमा तक उधार के पैसे का इस्तेमाल करता है। टोटल कैपिटल इफ्लॉइड सारे ब्याज वाले कर्ज की बुक या अकाउंटिंग वैज्ञू है (दोबारा बेची जाने वाली वस्तुओं के भुगतान और तनख्याह, खर्च, और न चुकाए गए कर दायित्वों को रहने दें), लेकिन कुल ओनर्स इक्विटी को जोड़ लें। यानी अगर आपके पास 50,000 डॉलर का कर्ज है और 50,000 डॉलर की शेयरहोल्डर्स इक्विटी है, तो आपका फाइनैशियल लीवरेज 2 होगा (यानी 1,00,000 डॉलर को 50,000 से विभाजित कर दें)।

फाइनैशियल लीवरेज =

कुल प्रयुक्त पूँजी (कर्ज + इक्विटी)

शेयरहोल्डर्स इक्विटी

टोटल लीवरेज वह कुल जोखिम है, जो कंपनी को अपने वर्तमान व्यवसाय में है। टोटल लीवरेज आपको बता देता है कि व्यवसाय में किसी परिवर्तन का इक्विटी मालिकों (सामान्य शेयरधारकों या सामान्य साझेदार) पर कुल प्रभाव कैसा पड़ना चाहिए। टोटल लीवरेज की गणना ऑपरेटिंग लीवरेज की फाइनैशियल लीवरेज से गुना करके की जाती है।

अगर आप व्यवसाय मालिक होने की वजह से अंदर की तरफ हैं, तो कंपनी का टोटल लीवरेज कम से कम आशिक रूप से आपके नियंत्रण में होता है।

अगर आप शेयर बाजार को देख रहे हैं, तो टोटल लीवरेज यह निर्णय लेने में आपकी मदद करेगा कि आपको निवेश करना चाहिए या नहीं। अच्छी तरह चलने वाली, पारंपरिक प्रबंधन वाली (सार्वजनिक रूप से सूचीबद्ध) अमेरिकी कंपनियाँ आम तौर पर टोटल लीवरेज के कड़े को 5 से नीचे रखती हैं।

टोटल लीवरेज = ऑपरेटिंग लीवरेज × फाइनेशियल लीवरेज

डेट-टु-इक्विटी अनुपात बाहरी लोगों की उद्यम में लगी पूँजी (कुल दायित्व और अंदरुनी निवेशक द्वारा आशिक रूप से लगाई पूँजी (कुल इक्विटी) अनुपात बताता है। अधिकतर व्यवसाय एक-पर-एक या इससे नीचे के अनुपात पर रहने की कोशिश करते हैं। आम तौर पर, डेट-टु-इक्विटी अनुपात जितना कम होता है, कंपनी का वित्तीय तंत्र उतना ही अधिक रुद्धिवादी होता है।

डेट-टु-इक्विटी अनुपात = $\frac{\text{कुल दायित्व}}{\text{कुल इक्विटी}}$

क्विक और करंट रेशियो आपको बताते हैं कि आने वाले साल के लिए कंपनी के पास अपने दायित्वों का भुगतान करने के लिए पर्याप्त लिक्विड असेट हैं या नहीं। अगर किसी कंपनी के पास अपने वर्तमान दायित्व चुकाने के लिए पर्याप्त करंट असेट नहीं होते हैं, तो आम तौर पर यह आने वाली मुश्किल का एक संकेत होता है। दूसरी ओर 2 से 1 का करंट अनुपात और किक अनुपात बेहतरीन होता है।

क्विक रेशो = $\frac{\text{लिक्विड असेट}}{\text{करंट लाएविलिटीज}}$

करंट रेशो = $\frac{\text{करंट असेट}}{\text{करंट लाएविलिटीज}}$

रिटर्न ऑन इक्विटी को अक्सर सबसे महत्वपूर्ण अनुपातों में से एक माना जाता है। यह आपको इस बात की तुलना करने की अनुमति देती है कि यह कंपनी अपने शेयरधारकों के निवेशों पर जितना मुनाफा कमा रही है, वह वैकल्पिक निवेशों की तुलना में कितना लाभदायक है।

ये अनुपात मुझे क्या बताते हैं?

मेरे अमीर डैडी ने मुझे सिखाया था कि कम से कम तीन वर्षों तक के आकड़ों पर गौर करूँ। मार्जिन पर्सेटेज, लीवरेज और रिटर्न ऑन इकिटी की दिशा तथा रुद्धान मुझे किसी कंपनी व इसके प्रबंधन, और इसके प्रतिस्पर्धियों के बारे में भी, काफी कुछ बता देते हैं।

कंपनी की कई प्रकाशित रिपोर्टों में ये अनुपात और सूचक नहीं दिए रहते। यदि अनुपात उपलब्ध नहीं हैं, तो परिष्कृत निवेशक उन्हें निकालना सीख लेता है (या किसी ऐसे व्यक्ति की सहायता लेता है, जिसमें ऐसा करने का ज्ञान हो)।

परिष्कृत निवेशक इन अनुपातों की शब्दावली को समझता है और अनुपातों का इस्तेमाल करके निवेश का आकलन करता है। बहरहाल, इन अनुपातों का इस्तेमाल निर्वात में नहीं किया जा सकता। वे किसी कंपनी के प्रदर्शन के सूचक हैं। पूरे व्यवसाय और उद्योग के विश्लेषण के साथ उन पर विचार किया जाना चाहिए। यदि आप कम से कम तीन साल तक के अनुपातों की तुलना उसी उद्योग की दूसरी कंपनियों से करते हैं, तो आपको कंपनी की तुलनात्मक शक्ति का तुरंत पता चल सकता है।

मिसाल के तौर पर हो सकता है कि पिछले तीन सालों से किसी कंपनी के अनुपात उत्कृष्ट हों और लाभ भी जबर्दस्त हो। हो सकता है कि इस आधार पर यह दमदार निवेश नजर आती हो। बहरहाल, उद्योग की समीक्षा करने पर आपको पता चल सकता है कि कंपनी का मुख्य उत्पाद उसके मुख्य प्रतिस्पर्धी के किसी नए उत्पाद के कारण अभी-अभी चलन से बाहर हुआ है। इस प्रकरण में, भविष्य में तगड़े ऐतिहासिक प्रदर्शन वाली कंपनी का मार्केट शेयर कम हो सकता है, इसलिए इसमें निवेश करना समझदारी नहीं होगी।

शुरुआत में ये अनुपात जटिल नजर आ सकते हैं, लेकिन आप इस बात पर हैरान होंगे कि आप कितनी जल्दी किसी कंपनी का विश्लेषण करना सीख सकते हैं। याद रखें, ये अनुपात परिष्कृत निवेशक की

शब्दावली का हिस्सा हैं। खुद को शिक्षित करके और वित्तीय दृष्टि से साक्षर बनकर आप भी "अनुपातों में बात करना सीख सकते हैं।

अचल संपत्ति में निवेश करने के लिए वित्तीय अनुपात

जब अचल संपत्ति की बात आती थी, तो अमीर डैडी के दो सवाल होते थे।

1. क्या जायदाद सकारात्मक कैशपलो उत्पन्न करती है?
2. अगर ही तो क्या आपने सावधानीपूर्वक मेहनत से विश्लेषण किया है?

अमीर डैडी के लिए किसी अचल संपत्ति के टुकड़े का सबसे महत्वपूर्ण वित्तीय अनुपात उनका नकदी-पर-नकदी रिटर्न या लाभ था।

नकदी-पर-नकदी लाभ =

सकारात्मक नेट कैशफ्लो

नकद भुगतान

मान लेते हैं कि आप 5,00,000, डॉलर में एक अपार्टमेंट बिल्डिंग खरीदते हैं। आपने 1,00,000 का डाउन पेमेंट या नकद भुगतान किया और बचे हुए 4,00,000 डॉलर का लोन लिया। आपके पास सारे खर्च और लोन की किस्त चुकाने के बाद 2,000 डॉलर का मासिक कैशल्लो बचता है। आपका नकदी-पर-नकदी लाभ 24 प्रतिशत या 24,000 डॉलर (2,000 डॉलर ग 12 महीने) 1,00,000 डॉलर द्वारा होगा।

अपार्टमेंट बिल्डिंग खरीदने से पहले आपको यह निर्णय लेना होगा कि आप इसे कैसे खरीदेंगे। आप इसे सी कॉर्पोरेशन के जरिये खरीदेंगे या एलएलसी या लिमिटेड पार्टनरशिप के जरिये? अपने कानूनी और कर सलाहकारों से मशवरा लेकर वही संस्थागत तंत्र चुनें। जिसमें आपको सबसे ज्यादा कानूनी सुरक्षा और कर लाभ मिलते हों।

उचित जाँच-पड़ताल

मेरी राय में "इयू डिलिजेंस" या उचित जाँच-पड़ताल वित्तीय साक्षरता के संसार में सबसे महत्वपूर्ण शब्दों में से हैं। इयू डिलिजेंस की प्रक्रिया (सभी महत्वपूर्ण तथ्यों की पुष्टि के लिए किसी संभावित निवेश का सावधानीपूर्वक मूल्यांकन) के जरिये ही परिष्कृत निवेशक सिक्के के दूसरे पहलू को देखता है। जब लोग मुझसे पूछते हैं कि मैं अच्छे निवेश कैसे खोजता हूँ, तो मैं बस जवाब देता हूँ, "मैं उन्हें इयू डिलिजेंस की प्रक्रिया

के जरिये खोजता हूँ।'' अमीर डैडी ने कहा था, ''चाहे यह कोई व्यवसाय हो अचल संपत्ति हो, शेयर हो या बॉण्ड हो आप किसी निवेश पर जितनी तेजी से इयू डिलिजेंस कर सकते हैं, आप सबसे सुरक्षित निवेश खोजने में उतने ही बेहतर समर्थ होंगे और कैशल्लो या कैपिटल गेन्स की सबसे ज्यादा संभावना रहेगी।''

एक बार जब आप तय कर लें कि अचल संपत्ति का कोई प्लॉट सकारात्मक कैशफ्लो उत्पन्न करेगा, तो इसके बाद भी आपको उस जायदाद पर इयू डिलिजेंस करने की जरूरत होती है।

अमीर डैडी के पास एक जाँच-सूची थी, जिसका वे हमेशा इस्तेमाल करते थे। मैं भी इयू डिलिजेंस चेक लिस्ट का इस्तेमाल करता हूँ। यह बहुत व्यापक है और इसमें ऐसे बिंदु शामिल हैं, जो बरसों पहले नहीं थे (जैसे ''प्रथम चरण पर्यावरण परीक्षण'')।

अगर मेरे मन में जायदाद को लेकर कोई शंका या सवाल होता है, तो मैं अक्सर विशेषज्ञों को बुलाता हूँ और अपने वकीलों और अकाउंटेंटों से सौदे की समीक्षा कराता हूँ।

उचित जाँच-पड़ताल सूची

1. वर्तमान किराया सूची जिसमें भुगतान की तिथियाँ हों
2. सुरक्षा जमानत राशि की सूची
3. हाउस लोन किस्त जानकारी
4. व्यक्तिगत जायदाद सूची
5. मंजिल के नक्शे
6. बीमा पॉलिसी, एजेंट
7. रखरखाव, सेवा अनुबंध
8. किराएदार की जानकारी: लीस या पट्टा, लेजर कार्ड, आवेदन, स्मोक डिटे, कटर फॉर्म
9. सेवादाताओं और युटिलिटी कंपनियों की सूची, जिनमें अकाउंट नंबर शामिल हैं
10. भवन या परिसर के तंत्र में किए बदलावों का व्योरा
11. सर्वे और इंजीनियरिंग आदि दस्तावेज
12. कमीशन अनुबंध

13. रेटल या लिस्टिंग अनुबंध
14. ईजमेंट या मार्ग अनुबंध
15. विकास योजनाएं, जिनमें योजनाएं और विशिष्ट विवरण शामिल हों, जैसे स्थापत्य तंत्रात्मक, यांत्रिकी, विद्युतीय और सिविल ड्रॉइंग
16. जायदाद के विकास को प्रभावित करने वाले सरकारी परमिट या सीमांकन संबंधी क्षेत्रीय प्रतिबंध
17. प्रबंधन अनुबंध
18. टैक्स बिल और प्रॉपर्टी टैक्स स्टेटमेंट
19. युटिलिटी बिल
20. जायदाद संबंधी नकद प्राप्तियाँ और भुगतान जर्नल
21. पिछले पाँच सालों में जायदाद संबंधी पूँजी व्यय भुगतान दस्तावेज
22. प्रस्तुति की तिथि से दो वर्ष पूर्व के जायदाद के आय-व्यय स्टेटमेंट
23. जायदाद के राज्य और संघीय टैक्स रिटन तथा फाइनैशियल स्टेटमेंट
24. दीमक की जाँच दस्तावेज और वास्तविकता में, ग्राहक के लिए तार्किक रूप से संतोषजनक
25. बेचने वाले के पास मौजूद या बेचने वाले के नियंत्रण में सभी अन्य दस्तावेज और रिकॉर्ड जो जायदाद के स्वामित्व, संचालन या रखरखाव के लिएआवश्यक या सहायक हों।
26. इलाके का मार्केट सर्वे या अध्ययन
27. निर्माण बजट या वास्तविक कड़े
28. किराएदार संबंधी विवरण या सर्वेक्षण
29. कार्य- आदेश फाइलें
30. दो साल के बैंक स्टेटमेंट, जिनमें जायदाद हेतु संचालित अकाउंट दिखता हो 31. रहवासी कब्जे के प्रमाणपत्र
32. टाइटल एब्सट्रैक्ट यानी जायदाद संबंधी गतिविधियों के सभी कानूनी दस्तावेज 33. सभी बची हुई गारंटीयों और वॉरंटियों की प्रतियाँ
34. प्रथम चरण पर्यावरण परीक्षण (यदि मौजूद हो)

प्राकृतिक संसाधन

कई परिष्कृत निवेशक पृथ्वी के प्राकृतिक संसाधनों में निवेश करके उन्हें भी अपने पोर्टफोलियो में शामिल करते हैं। वे ऑइल, गैस, कोयले, कीमती धातुओं आदि में निवेश करते हैं।

मेरे अमीर डैडी को सोने की शक्ति पर बहुत विश्वास था। प्राकृतिक संसाधन के रूप में सोने की आपूर्ति सीमित है। जैसा अमीर डैडी ने मुझसे कहा था, लोग सदियों से सोने को मूल्यवान मानते आए हैं। अमीर डैडी का यह भी मानना था कि सोने का मालिक बनने से दूसरी दौलतें आपकी ओर आकर्षित हो जाती थीं।

अच्छा कर्ज या बुरा कर्ज

परिष्कृत निवेशक अच्छे कर्ज, अच्छे खर्च और अच्छे दायित्वों को पहचानता है। मुझे याद है, अमीर डैडी ने मुझसे पूछा था, "अगर तुम हर महीने 100 डॉलर का नुकसान हो रहा हो, तो तुम किराए के कितने मकानों के मालिक बनने का खर्च उठा सकते हो ?"

ज़ाहिर है, मैंने जवाब दिया था, "ज्यादा नहीं।"

फिर उन्होंने मुझसे पूछा था, "अगर तुम हर महीने 100 डॉलर कमा रहे हो, तो तुम किराए के कितने मकानों के मालिक बनने का खर्च उठा सकते हो?"

इस सवाल का जवाब है, "जितने मुझे मिल सकें।"

अपने खर्च, दायित्वों और कर्ज में से प्रत्येक का विश्लेषण करें। क्या हर खर्च, दायित्व या कर्ज का किसी आमदनी या संपत्ति से संबंध है? अगर ऐसा है, तो क्या उस आमदनी या संपत्ति से आने वाला कैशफ्लो खर्च/दायित्व/ कर्ज के लिए बाहर जाने वाले कैशफ्लो से ज्यादा है?

मिसाल के तौर पर, मेरे एक मित्र जिम ने एक अपार्टमेंट बिल्डिंग खरीदने के लिए 6,00,000 डॉलर का लोन लिया। वह हर महीने लोन की किस्त में 5,500 डॉलर चुकाता है। उसे हर महीने अपने किराएदारों से 8,000 डॉलर की मिलते हैं। सारे अन्य खर्च निकालने के बाद उसे उस अपार्टमेंट बिल्डिंग से हर महीने 1,500 डॉलर का सकारात्मक कैशफ्लो होता है। मैं जिम के हाउस लोन को एक अच्छा कर्ज मानूँगा।

प्राकृतिक संसाधन

कई परिष्कृत निवेशक पृथ्वी के प्राकृतिक संसाधनों में निवेश करके उन्हें भी अपने पोर्टफोलियो में शामिल करते हैं। वे ऑइल, गैस, कोयले, कीमती धातुओं आदि में निवेश करते हैं।

मेरे अमीर डैडी को सोने की शक्ति पर बहुत विश्वास था। प्राकृतिक संसाधन के रूप में सोने की आपूर्ति सीमित है। जैसा अमीर डैडी ने मुझसे कहा था, लोग सदियों से सोने को मूल्यवान मानते आए हैं। अमीर डैडी का यह भी मानना था कि सोने का मालिक बनने से दूसरी दौलतें आपकी ओर आकर्षित हो जाती थीं।

अच्छा कर्ज या बुरा कर्ज

परिष्कृत निवेशक अच्छे कर्ज, अच्छे खर्च और अच्छे दायित्वों को पहचानता है। मुझे याद है, अमीर डैडी ने मुझसे पूछा था, "अगर तुम हर महीने 100 डॉलर का नुकसान हो रहा हो, तो तुम किराए के कितने मकानों के मालिक बनने का खर्च उठा सकते हो ?"

ज़ाहिर है, मैंने जवाब दिया था, "ज्यादा नहीं।"

फिर उन्होंने मुझसे पूछा था, "अगर तुम हर महीने 100 डॉलर कमा रहे हो, तो तुम किराए के कितने मकानों के मालिक बनने का खर्च उठा सकते हो?"

इस सवाल का जवाब है, "जितने मुझे मिल सकें।"

अपने खर्च, दायित्वों और कर्ज में से प्रत्येक का विश्लेषण करें। क्या हर खर्च, दायित्व या कर्ज का किसी आमदनी या संपत्ति से संबंध है? अगर ऐसा है, तो क्या उस आमदनी या संपत्ति से आने वाला कैशफ्लो खर्च/दायित्व/ कर्ज के लिए बाहर जाने वाले कैशफ्लो से ज्यादा है?

मिसाल के तौर पर, मेरे एक मित्र जिम ने एक अपार्टमेंट बिल्डिंग खरीदने के लिए 6,00,000 डॉलर का लोन लिया। वह हर महीने लोन की किस्त में 5,500 डॉलर चुकाता है। उसे हर महीने अपने किराएदारों से 8,000 डॉलर की मिलते हैं। सारे अन्य खर्च निकालने के बाद उसे उस अपार्टमेंट बिल्डिंग से हर महीने 1,500 डॉलर का सकारात्मक कैशफ्लो होता है। मैं जिम के हाउस लोन को एक अच्छा कर्ज मानूँगा।

निवेश और बचत

परिष्कृत निवेशक बचत और निवेश के बीच के फ़र्क को समझता है। आइए दो मित्रों जॉन और टेरी के प्रकरण को देखते हैं, जो दोनों ही खुद को परिष्कृत निवेशक मानते हैं।

जॉन एक ऊँची कमाई वाला पेशेवर है और अपने ऑफिस की 401 (के) रिटायरमेंट योजना में अधिकतम निवेश करता है। जॉन की उम्र 42 साल है और उसके पास पहले से ही उसके 401 (के) पेंशन प्लान में 2,50,000 डॉलर हैं, क्योंकि वह 11 साल से इसमें पैसे डाल रहा है। इससे उसे कोई मुनाफा या कैशफ्लो तब तक नहीं मिलेगा, जब तक कि वह रिटायर नहीं हो जाता। फिर इस पर उसकी सामान्य ढंग से कमाई आमदनी की दरों पर ही पूरा कर लगेगा।

नीचे जॉन के विवरण हैं, जिनमें कर की 35 प्रतिशत की औसत दर मानी गई है और वार्षिक रूप से निवेश पर 8 प्रतिशत का लाभ माना गया है (हालाँकि लाभ दरअसल इससे काफ़ि कम हो सकता है)।

आमदनी	1,00,000 डॉलर तनख्वाह
कर	35 प्रतिशत
निवेश: 401 (के) रिटायरमेंट योजना	
• अधिकातम 15 प्रतिशत योगदान	15,000 डॉलर
• सेवानिपुणि योजना पर लाभ 8 प्रतिशत	8 प्रतिशत
• निवेश से कैशप्रूति	कुछ नहीं

टेरी की उस भी जॉन जितनी ही है और उसकी तनख्वाह भी उतनी ही है। उसने पिछले 11 सालों से अचल संपत्ति के कई सौदों में निवेश किया है और अभी-अभी 10,00,000 डॉलर की जायदाद के लिए 2,50,000 डॉलर का नक्द भुगतान किया है। टेरी दिए पैसों पर 10 प्रतिशत नक्दी-पर-नक्दी लाभ कमा रही है और उसे अपनी जायदाद के भाव हर साल 4 प्रतिशत बढ़ने की तार्किक उम्मीद है। टेरी आशा करती है कि सेवानिवृत्ति के समय वह बड़े हुए भाव और कैशफ्लो का लाभ लेने के लिए एक और जायदाद में 1031 एक्सचेंज कर लेगी। टेरी ने 401 (के) योजना में कभी निवेश नहीं किया। टेरी के विवरण ये हैं:

आमदनी	1,00,000 डॉलर तनखावाह
कर	35 प्रतिशत
निवेश: अचल संपत्ति	10,00,000 डॉलर की जायदाद
• डाउन पेमेंट	25 प्रतिशत या 2,50,000 डॉलर
• अचल संपत्ति पर लाभ	10 प्रतिशत नकदी पर-नकदी प्रति वर्ष
• मूल्य में वार्षिक वृद्धि	4 प्रतिशत
• निवेश से कैशल्टी	25,000 डॉलर प्रति वर्ष

नीचे दिया चार्ट जॉन और टेरी दोनों ही के संपत्ति संग्रह खर्च के लिए उपलब्ध वार्षिक कर-पश्चात कैशफ्लो और वार्षिक रिटायरमेंट कैशफ्लो (यह भी आयकर के बाद) बताता है।

शुरूआत	1-19 साल	20 साल में	सेवानिवृत्ति के समय वार्षिक
संपत्तियाँ कैशफ्लो	निवेश। कैशफ्लो	संपत्तियाँ कैशफ्लो	शुरू कैशफ्लो
जॉन 2,50,000-63,750 डॉलर	15,000-63,750 डॉलर	19,68,000-63,750 डॉलर	1, 1,18,000 डॉलर
टेरी 2,50,000/73,560 डॉलर	0/73,560 डॉलर	22,23,000/ 73,560 डॉलर	3,42,700 डॉलर

जैसा आप देख सकते हैं टेरी का परिवार जॉन के परिवार की तुलना में शुरूआती 20 सालों में हर साल लगभग 10,000 डॉलर अधिक खर्च कर सकता है। वे दोनों ही 31 साल तक काम करने के बाद 62 वर्ष की उम्र में रिटायर हो सकते हैं।

सेवानिवृत्ति पर जॉन अपनी संचित 401 (के) योजना में से 8 प्रतिशत निकालने लगता है और हर साल कर देने के बाद उसे 1,18,00 डॉलर मिलते हैं (कर के पहले 1,57,400 डॉलर)। उसकी योजना है कि वह मूल धन को नहीं निकालेगा। 31 साल तक हर साल अपनी योजना में निवेश करने के बाद वह अपनी काम की आमदनी से 50 प्रतिशत अधिक कमाने में सफल रहा।

हालाँकि टेरी ने अपनी जायदाद में सिर्फ 2,50,000 डॉलर का नकद भुगतान किया था लेकिन उसे वह जायदाद के 10,00,000 डॉलर के मूल्य में 4 प्रतिशत वृद्धि का लाभ मिला। 20 वर्षों के दौरान जायदाद से मिली किराए की आमदनी ने 7,50,000 डॉलर के हाउस लोन को चुका दिया, इसलिए जब टेरी रिटायर होती है, तो वह 10,00,000 डॉलर की पूरी संपत्ति को ज्यादा बड़ी जायदाद में बदल सकती है (जो इन गणनाओं के अनुसार 88,92,000 डॉलर मूल्य की होगी)। यह नई जायदाद टेरी को हर साल 3,42,700 डॉलर का कैशफ्लो देगी।

हालाँकि जॉन की सेवानिवृत्ति आरामदेह रहेगी, लेकिन टेरी की सेवानिवृत्ति कहीं अधिक अमीर होगी।

अगर किसी कारण से जॉन को सेवानिवृत्ति के बाद ज्यादा आमदनी की जरूरत पड़े, तो उसे अपनी सेवानिवृत्ति योजना से मूल धन निकालना पड़ेगा। टेरी को तो बस दूसरी इमारतों में एक और कर-मुक्त अदला-बदली करनी है, ताकि हाउस लोन की किस्त उसके किराएंदार चुकाएँ और उसकी बदौलत वह ज्यादा आमदनी कमाए।

जॉन के उदाहरण से उसके बच्चों ने स्कूल जाना, अच्छे ग्रेड लाना, अच्छी नौकरी पाना, कड़ी मेहनत करना और अपनी सेवानिवृत्ति योजना में नियमित रूप से ''निवेश करना'' सिखाया होगा ताकि वे सेवानिवृत्ति के बाद आरामदेह रह सकें।

टेरी के उदाहरण ने उसके बच्चों को सिखाया होगा कि अगर वे छोटी शुरआत करके निवेश करना सीख लें, अगर वे अपने खुद के काम पर ध्यान दें और अपने पैसे से अपने लिए कड़ी मेहनत कराएँ, तो वे अमीर बन जाएँगे।

यह देखना आसान है कि एक इमारत में निवेश करने से टेरी को उससे ज्यादा कैशफ्लो और आमदनी मिली, जितनी जॉन को 401 (के) में बचत करने से नहीं मिली। मैं टेरी को निवेशक और जॉन को बचत करने वाले की श्रेणी में रखूँगा।

परिष्कृत निवेशक निवेश और बचत में फ़र्क़ समझते हैं और आम तौर पर ये दोनों ही उनकी वित्तीय योजना में शामिल होते हैं।

सर्वश्रेष्ठ निवेशक

तो

अब सवाल यह है, बिल गेट्स जैसा व्यक्ति तीस साल से अधिक की उम्र में ही संसार का सबसे अमीर व्यवसायी कैसे बन जाता है? या वॉरेन बफ़े अमेरिका के सबसे अमीर निवेशकों में से एक कैसे बन जाते हैं? दोनों ही मध्य वर्गीय परिवारों से आए थे, इसलिए उन्हें पारिवारिक तिजोरी की चाबियाँ नहीं थमाई गई थीं। मगर भारी पारिवारिक दौलत न होने के बावजूद वे कुछ ही सालों में रॉकेट की तरह दौलत के शिखर पर पहुँच गए। कैसे?

उन्होंने यह उसी तरह किया, जिस तरह बेहद अमीरों ने अतीत में किया था और भविष्य में भी करेंगे। वे अरबों डॉलर मूल्य की संपत्ति बनाकर सर्वश्रेष्ठ निवेशक बन गए।

फॉर्च्यून मैजीन ने एक कवर स्टोरी छापी थी, जिसका शीर्षक था “युवा और अमीर, 40 के नीचे के 40 सबसे दौलतमंद अमेरिकी।” इन युवा अरबपतियों में से कुछ निम्न थे:

	नाम	उम्र	दौलत	व्यवसाय
#1	माटुकल डेल	34	21.5 अरब डॉलर	डेल कंप्यूटर
#2	जेफ़ बेज़ोस	35	5.7 अरब डॉलर	एमेझॉन डॉट कॉम
#3	टेड़ वेट	36	5.4 अरब डॉलर	गेट्स
#4	पिएर ओमिडायर	32	3.7 अरब डॉलर	इंवे
#5	डेविड फिल्म	33	3.1 अरब डॉलर	याहू।
#6	जेरी धारा	30	3 अरब डॉलर	याहू।
#7	हेनरी निकोलस	39	2.4 अरब डॉलर	डॉउकोम
#8	राव गतेश्वर	37	2.3 अरब डॉलर	रिप्पत नेटवर्क्स
#9	स्कॉट ब्लूम	35	1.7 अरब डॉलर	वाय डॉट कॉम
#10	जेफ़ स्कॉल	33	3.7 अरब डॉलर	इंवे

आप गौर कर सकते हैं कि शीर्ष 40 युवा अमीरों में से शीर्षस्थ 10 कंप्यूटर या इंटरनेट कंपनियों के ज़रिये अमीर बने हैं। बहरहाल, अन्य प्रकार के व्यवसाय भी सूचीबद्ध थे:

#26	जॉन स्कैटनर	37	403 मिलियन डॉलर	पापा जॉन्स फिल्म्स
#28	जॉन स्कैटनर	29	361 मिलियन डॉलर	रिकार्डिंग स्टार
#29	जॉन स्कैटनर	36	357 मिलियन डॉलर	स्पोर्ट्स स्टार

मुझे यह बात रोचक लगती है कि गैर-इंटरनेट वाले अमीर लोग पिज़्ज़ा कंपनी, संगीत व्यवसाय और खेल जगत जैसे कारोबारों से आए थे। बाकी सभी कंप्यूटर या इंटरनेट उद्योग से जुड़े थे।

बिल गेट्स और वॉरेन बफ़े का नाम इस सूची में नहीं था, क्योंकि उनकी उम्र 40 से ऊपर थी। सन् 2000 में बिल गेट्स 44 साल के थे और उनके पास 85 अरब डॉलर की संपत्ति थी। वॉरेन बफ़े 70 वर्ष के थे और फोर्ब्स के अनुसार उनकी संपत्ति 31 अरब डॉलर थी।

उन्होंने यह पुराने तरीके से किया था

तो इन लोगों में से अधिकतर जीवन में इतनी जल्दी बेहद अमीर की श्रेणी में शामिल कैसे हो गए? उन्होंने यह पुराने तरीके से किया - उसी तरीके से जिससे रॉकेफेलर, कारनेगी और फोर्ड कल के बेहद-अमीर बने थे और जिससे आने वाले कल के बेहद अमीर यह काम करेंगे। उन्होंने कंपनियाँ बनाई और उनकी कंपनी के शेयर जनता को बेचे। उन्होंने खरीदने वाले शेयरधारक बनने के बजाय बेचने वाले शेयरधारक बनने के लिए कड़ी मेहनत की थी। दूसरे शब्दों में यह कहा जा सकता है कि बेचने वाले शेयरधारक बनकर उन्होंने “अपना खुद का पैसा छापा” - क्रानूनी तरीके से। उन्होंने एक मूल्यवान व्यवसाय बनाया और फिर उस व्यवसाय की हिस्सेदारी दूसरों को बेची।

रिच डैड पुअर डैड में मैंने लिखा था कि कैसे नौ साल की उम्र में मैं सीसे के टूथपेस्ट ट्यूबों को पिघलाकर प्लास्टर-ऑफ़-पेरिस के साँचों में ढालकर सिक्के बनाने लगा था। मेरे गरीब डैडी ने उस दिन मुझे बताया था कि “जालसाज़ी” शब्द का क्या मतलब था। मेरा पहला व्यवसाय उसी दिन शुरू हुआ और उसी दिन बंद हो गया।

दूसरी ओर, मेरे अमीर डैडी ने मुझे बताया था कि मैं दौलत के सर्वश्रेष्ठ फॉर्मूले के बहुत क़रीब था: अपने खुद के पैसे छापना या पैसे का आविष्कार करना - क्रानूनी रूप से। और सर्वश्रेष्ठ निवेशक यही करता है। दूसरे शब्दों में, जब आप अपने खुद के पैसे छाप सकते हों, तो फिर पैसों के लिए कड़ी मेहनत क्यों करना? रिच डैड पुअर डैड में अमीर डैडी का सबक़ नं. 5 यह था: “अमीर लोग पैसे का आविष्कार करते हैं।” अमीर डैडी ने मुझे अचल संपत्ति या छोटी कंपनियों के ज़रिये अपने खुद के पैसे

का आविष्कार करना सिखाया था। वह तकनीकी योग्यता अंदरूनी और सर्वश्रेष्ठ निवेशकों की विशेषज्ञता का क्षेत्र है।

किस तरह 10 प्रतिशत लोग 90 प्रतिशत शेयरों के स्वामी बनते हैं

जैसा वॉल स्ट्रीट जर्नल में बताया गया है, 10 प्रतिशत सबसे अमीर लोग 90 प्रतिशत शेयरों के स्वामी हैं। ऐसा इसलिए है कि 10 प्रतिशत सबसे दौलतमंद लोगों में सर्वश्रेष्ठ निवेशक शामिल हैं, जिन्होंने वे शेयर खुद बनाए थे।

एक और कारण यह है कि केवल ये 10 प्रतिशत लोग ही शुरूआती दौर में किसी कंपनी में निवेश करने के लिए पात्र होते हैं (एसईसी के नियमों के अनुसार), इससे पहले कि यह आईपीओ के ज़रिये सार्वजनिक रूप से उपलब्ध हो। इस अभिजात्य समूह में कंपनियों के संस्थापक (यानी संस्थापक शेयरधारक), संस्थापकों के मित्र या चुनिंदा निवेशक होते हैं। ये वे लोग हैं, जो ज्यादा अमीर बनते जाते हैं, जबकि बाकी के लोग अक्सर खर्च चलाने के लिए ही जूझते रहते हैं और इसके बाद उनके पास जो चंद डॉलर बचते हैं (बशर्ते वे बचें), उनका निवेश वे खरीदने वाले शेयरधारक के रूप में करते हैं।

बेचने और खरीदने के बीच का फ़र्क

सर्वश्रेष्ठ निवेशक वह होता है, जो एक कंपनी बनाकर उसके शेयर बेचता है। जब आप कोई आईपीओ प्रॉस्पेक्टस पढ़ते हैं, तो सर्वश्रेष्ठ निवेशक ही बेचने वाले शेयरधारक के रूप में सूचीबद्ध होते हैं; वे खरीदने वाले शेयरधारक नहीं हैं। और जैसा आप इन लोगों की नेट वर्थ देखकर समझ सकते हैं, शेयर बेचने वालों और शेयर खरीदने वालों की दौलत में ज़बर्दस्त अंतर होता है।

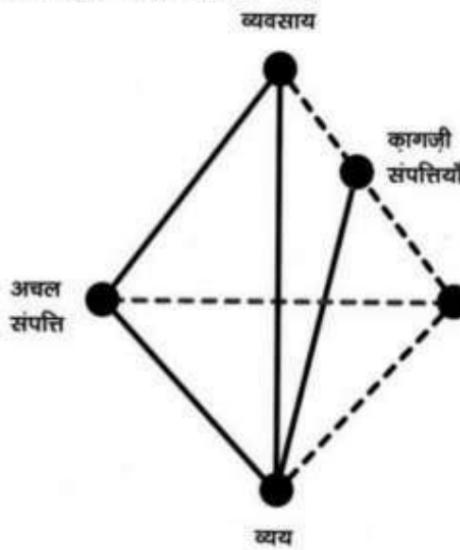
आखिरी पाया

1994 तक मुझे महसूस हुआ कि मैंने उस ज्यादातर योजना को सफलतापूर्वक पूरा कर लिया था, जो अमीर डैडी और मैंने 1974 में बनाई थी। मैं बी-आई ट्रिकोण के अधिकतर घटकों का प्रबंधन करने

की योग्यता के बारे में तुलनात्मक रूप से आरामदेह महसूस करने लगा। मैं कॉर्परेट लॉ इतना समझ गया कि किसी वकील या अकाउंटेंट से बात कर सकूँ। मैं संस्थागत तंत्र के प्रकारों (एस कॉर्परेशन, एलएलसी, एलएलपी, सी कॉर्परेशन और सीमित साझेदारी) के फ़र्क को जानने लगा और यह भी कि कब किस तंत्र का इस्तेमाल करना है। मैं अचल संपत्ति सफलतापूर्वक खरीदने और उसके प्रबंधन की योग्यता को लेकर काफी आरामदेह महसूस करने लगा। 1994 तक हमारे खर्च नियंत्रण में थे और हमने कर-पूर्व के खर्च यथासंभव व्यावसायिक खर्च में बदल लिए थे। हम बहुत कम आयकर चुकाते थे, क्योंकि हमारे पास कोई नौकरी या तनख्याह नहीं थी। हमारी अधिकतर आमदनी निष्क्रिय आमदनी के रूप में थी, वैसे कुछ पोर्टफोलियो आमदनी भी थी। हमारे पास दूसरे लोगों के व्यवसायों में निवेश करने से भी कुछ आमदनी आती थी।

एक दिन जब मैं अपने चतुष्कलक का आकलन कर रहा था, तो यह बुरी तरह स्पष्ट हो गया कि मेरे चतुष्कलक का एक पैर सचमुच कमोजर था - क्रागजी संपत्तियों वाला पैर।

मेरा चतुष्कलक इस तरह दिखता था:



1994 तक मैं अपनी सफलता को लेकर अच्छा महसूस करने लगा। किम और मैं वित्तीय दृष्टि से स्वतंत्र थे और हम अगर चाहते, तो हमें बाकी जिंदगी काम करने की ज़रूरत नहीं थी। बहरहाल, यह स्पष्ट था कि मेरे चतुष्कलक का एक पाया अधिक कमज़ोर है। मेरा वित्तीय साम्राज्य संतुलन से बाहर दिख रहा था।

मैंने 1994 से 1995 के बीच का एक साल पहाड़ों में गुज़ारा। उस दौरान मैंने उस आखिरी पाये, क़ागजी संपत्तियों को मजबूत बनाने के विचार पर काफ़ी मनन किया। मुझे यह निर्णय लेना था कि क्या मैं सचमुच इसे मजबूत करने के लिए आवश्यक सारी मेहनत करना चाहता था। मेरी आर्थिक स्थिति अच्छी थी और मेरे ख्याल से वित्तीय सुरक्षा की खातिर मुझे ज्यादा क़ागजी संपत्तियों की सचमुच ज़रूरत नहीं थी। मैं जैसा था, ठीक था और मैं क़ागजी संपत्तियों के बिना ही ज्यादा अमीर बन सकता था।

काफ़ी मानसिक ऊहापोह और असमंजस के बाद मैंने निर्णय लिया कि मेरे पोर्टफोलियो के क़ागजी संपत्ति वाले पाये को मजबूत करने की ज़रूरत है। अगर मैंने ऐसा नहीं किया, तो मैं खुद से पत्तायन कर रहा होऊँगा। यह विचलित करने वाला विचार था।

मुझे यह निर्णय भी लेना था कि क्या मैं बाहर से निवेश करना चाहता हूँ, जैसा अधिकतर लोग करते थे, जब वे कंपनियों में शेयर खरीदते हैं। दूसरे शब्दों में, मुझे यहो निर्णय लेना था कि क्या मैं खरीदने वाला शेयरधारक बनकर बाहर से निवेश करना चाहता हूँ या फिर अंदर से निवेश करना सीखना चाहता हूँ। दोनों ही सीखने के अनुभव होंगे, लगभग दोबारा शुरू करने की तरह।

किसी अचल संपत्ति सौदे या किसी छोटे व्यवसाय के अधिग्रहण के भीतर पहुँचना तुलनात्मक रूप से आसान होता है। इसीलिए जो लोग दस निवेशक नियंत्रणों में अनुभव हासिल करने के बारे में गंभीर हैं, उन्हें मैं सुझाव देता हूँ कि वे इस तरह के निवेशों में छोटे सौदों से शुरू करें। बहरहाल, सार्वजनिक होने से पहले प्रि-आईपीओ के ज़रिये किसी कंपनी के भीतर पहुँचना एक अलग कहानी थी। आम तौर पर किसी कंपनी के सार्वजनिक होने से पहले निवेश करने का आमंत्रण सिर्फ़ कुछ बहुत कुलीन लोगों के समूह के लिए ही सुरक्षित था और मैं उस कुलीन समूह में नहीं आता था। मैं पर्याप्त अमीर नहीं था और मेरा पैसा मेरे लिए इतना नया था कि मैं उस कुलीन समूह में नहीं था। इसके अलावा, मैं सही परिवार या युनिवर्सिटी से नहीं आया था। मेरे खून का रंग नीला नहीं, लाल था। मेरी चमड़ी सफेद नहीं है और हावर्ड जैसे प्रतिष्ठित संस्थान में मेरे आवेदन का कोई रिकॉर्ड नहीं है। मुझे यह सीखना था कि कैसे उस

कुलीन समूह का हिस्सा बना जाए, जिसे सार्वजनिक होने से पहले सर्वश्रेष्ठ कंपनियों में निवेश करने के लिए आमंत्रित किया जाता है।

मैं कुछ पलों के लिए अपनी हालत पर अफसोस करने लगा। मैंने आत्म-शंका, आत्म-विश्वास के अभाव और आत्म-करुणा की तगड़ी खुराक का कुछ पल तक आनंद लिया। तब तक अमीर डैडी गुजर चुके थे और मेरे पास कोई नहीं था, जिससे मैं इस बारे में सलाह ले सकूँ। जब दुख के पल गुजर गए, तो मुझे एहसास हुआ कि यह एक स्वतंत्र देश है। आगर बिल गेट्स कॉलेज की पढ़ाई छोड़कर कंपनी बना सकते हैं और उसे सार्वजनिक कर सकते हैं, तो मैं क्यों नहीं कर सकता? क्या इसीलिए हम स्वतंत्र देश में नहीं रहना चाहते हैं? क्या हम उतने अमीर या ग़रीब नहीं बन सकते, जितना हम चाहते हैं? क्या इसीलिए 1215 में सामंतों ने किंग जॉन को मैग्ना कार्टॉ पर हस्ताक्षर करने के लिए विवश नहीं किया था? 1994 के उत्तराधि में मैंने निर्णय लिया कि चूँकि कोई मुझसे अंदरूनी क्लब में शामिल होने का आमंत्रण नहीं दे रहा है, इसलिए हो सकता है कि मुझे ही किसी क्लब को खोजना पड़े और आग्रह करना पड़े कि वे मुझे शामिल कर लें - या अपना खुद का क्लब बनाना होगा। समस्या यह थी कि मैं यह नहीं जानता था कि कहीं शुरू करूँ - खास तौर पर फ़िनिक्स, एरिज़ोना में, जो वॉल स्ट्रीट से दो हज़ार मील दूर था।

1995 में नववर्ष के दिन मेरा सबसे अच्छा मित्र लैरी और मैं हमारे घर के पास एक पर्वत शिखर पर सैर करने गए। हम नववर्ष के दिन की सालाना परंपरा निभा रहे थे, यानी गुज़रे हुए साल पर बातचीत कर रहे थे, आगले साल की योजना बना रहे थे और आने वाले साल के लिए लक्ष्य लिख रहे थे। हमने उस चट्टानी शिखर पर अपने जीवन, पिछले वर्ष, भविष्य के लिए अपनी आशाओं, सपनों और लक्ष्यों पर तक़रीबन तीन घंटे तक बातचीत की। लैरी और मैं कई सालों से सबसे अच्छे मित्र रहे हैं (हमने 1974 में होनोलुलू में ज़िरॉक्स में एक साथ शुरूआत की थी)। वह मेरा नया सबसे अच्छा मित्र बन गया, क्योंकि मेरे जीवन के उस दौर में माइक और मेरे बीच ज्यादा समानताएँ नहीं रह गई थीं। माइक बहुत, बहुत अमीर था, जबकि लैरी और मैं लगभग शून्य से शुरू कर रहे थे तथा हमारे मन में बहुत, बहुत अमीर बनने की प्रबल इच्छा थी।

लैरी और मैंने साझेदारों के रूप में कई वर्ष एक साथ गुज़ारे और कई व्यवसाय शुरू किए। उनमें से कई व्यवसाय तो योजना शुरू होने से पहले ही ढूब गए। जब वह और मैं उनमें से कुछ व्यवसायों पर विचार करते हैं, तो हम हँसते हैं कि तब हम कितने नादान थे। बहरहाल, उनमें से कुछ व्यवसाय बहुत अच्छी तरह चले। 1977 में नायलॉन-एंड-वेल्क्रो वॉलेट व्यवसाय शुरू करते समय हम साझेदार थे और हमने इसे विश्वव्यापी व्यवसाय में बदल लिया। हम एक साथ व्यवसाय शुरू करने के ज़रिये सबसे अच्छे मित्र बन गए और तभी से सबसे अच्छे मित्र बने हुए हैं।

जब 1979 में नायलॉन-एंड-वेल्क्रो वॉलेट व्यवसाय असफल होने लगा, तो लैरी दोबारा एरिजोना लौट गया और अचल संपत्ति के डेवलपर के रूप में शोहरत व दौलत बनाने लगा। 1995 में इंक. मैग्जीन ने उसे अमेरिका का सबसे तेज़ी से विकास करने वाला होमबिल्डर घोषित किया और वह तेज़ी से प्रगति कर रहे उद्यमियों की प्रतिष्ठित सूची में शामिल हो गया। 1991 में किम और मैं मौसम तथा गोल्फ की खातिर, लेकिन ज्यादा महत्वपूर्ण बात यह थी कि अचल संपत्ति के करोड़ों डॉलर की खातिर, फ़ीनिक्स आकर रहने लगे, क्योंकि संघीय सरकार वहाँ अचल संपत्ति कौड़ियों के मोल दे रही थी।

1995 में नववर्ष के उस सुहाने दिन मैंने लैरी को अपने चतुष्पलक का रेखाचित्र दिखाया और अपनी क्रागज़ी संपत्तियों के पाये को मज़बूत करने की आवश्यकता बताई। मैंने बताया कि मेरी इच्छा किसी कंपनी के सार्वजनिक होने से पहले उसमें निवेश करने की है, या शायद मैं कोई कंपनी बनाकर उसे सार्वजनिक करना चाहता हूँ। मेरी बात के अंत में लैरी ने बस इतना ही कहा, “शुभकामना।” हमने उस दिन का अंत 3 x 5 के कार्ड्स पर अपने लक्ष्य लिखकर और हाथ मिलाकर खत्म किया। हमने अपने लक्ष्य इसलिए लिखे, क्योंकि अमीर डैडी हमेशा कहते थे, “लक्ष्य स्पष्ट, सरल और लिखे हुए होना चाहिए। अगर वे लिखे हुए नहीं हैं और उनकी दैनिक समीक्षा नहीं की जाती है, तो वे दरअसल लक्ष्य नहीं हैं। वे तो इच्छाएँ मात्र हैं।” इसके बाद उस ठंडे पर्वत शिखर पर खड़े होकर हमने लैरी के व्यवसाय बेचने और रिटायर होने के लक्ष्य पर बात की। उसकी बात खत्म होने पर मैंने हाथ मिलाया और कहा, “शुभकामना।” फिर हम पहाड़ के नीचे उतरने लगे।

समय-समय पर मैं उस लक्ष्य की समीक्षा करता था, जो मैंने उस 3×5 के कार्ड पर लिखा था। मेरा लक्ष्य सरल था। यह था, “किसी कंपनी के सार्वजनिक होने से पहले उसमें निवेश करना और एक डॉलर प्रति शेयर से कम के भाव पर 1,00,000 या उससे अधिक शेयर खरीदना।” 1995 के अंत तक कुछ नहीं हुआ। मैं अपना लक्ष्य हासिल नहीं कर पाया।

1996 में नववर्ष के दिन लैरी और मैं उसी पर्वत शिखर पर दोबारा बैठे थे तथा उस साल के हमारे परिणामों पर बातचीत कर रहे थे। लैरी की कंपनी बिकने की कगार पर थी, हालाँकि अब तक बिक नहीं पाई थी, इसलिए हममें से कोई भी 1995 के हमारे लक्ष्य हासिल नहीं कर पाया था। लैरी अपना लक्ष्य हासिल करने के करीब था, लेकिन मैं अपने लक्ष्य से काफी दूर दिख रहा था। लैरी ने पूछा कि क्या मैं अपने लक्ष्य को छोड़ना चाहता हूँ या कोई नई चीज़ चुनना चाहता हूँ। जब हमने लक्ष्य पर बातचीत की, तो मुझे एहसास होने लगा कि हालाँकि मैंने लक्ष्य लिख लिया था, लेकिन मुझे यक़ीन नहीं था कि यह मेरे लिए संभव था। अपने दिल में मुझे यह सच्चा यक़ीन नहीं था कि मैं इतना समझदार या योग्य हूँ कि उस अभिजात्य समूह का सदस्य बनूँ। इसके अलावा, दूसरा कोई मुझे सदस्य बनाना भी नहीं चाहता था। मेरे लक्ष्य पर हमने जितनी बातचीत की, मैं स्वयं पर उतना ही ज्यादा नाराज़ हुआ कि आत्म-शंका के चलते मैंने खुद को इतना पीछे रखा। लैरी ने कहा, “देखो, तुम्हारी तैयारी पूरी है। तुम जानते हो कि एक लाभकारी निजी कंपनी कैसे बनाना और चलाना है। तुम किसी कंपनी को सार्वजनिक करने वाली टीम के लिए मूल्यवान संपत्ति क्यों नहीं रहोगे?” अपने लक्ष्य दोबारा लिखने और हाथ मिलाने के बाद मैं उस पहाड़ से बहुत सारी घबराहट और आत्म-शंका के साथ उतरा, क्योंकि मैं अब अपने लक्ष्य को पहले से भी ज्यादा प्रबलता से चाहता था। अब मुझमें अपने लक्ष्य को साकार करने का ज्यादा संकल्प था।

लगभग छह महीनों तक कुछ भी नहीं हुआ। मैं सुबह अपना लक्ष्य पढ़ता था और फिर अपनी दैनिक गतिविधियों में जुट जाता था, जो उस वक्त मेरा कैशफ्लो बोर्ड गेम बनाने के बारे में थीं। एक दिन मेरी पड़ोसन मेरी दरवाज़ा खटखटाकर बोली, “मेरा एक मित्र है और मेरे ख्याल से आपको उससे मिलना चाहिए।” मैंने उससे कारण पूछा। उसने बस इतना ही कहा, “मैं नहीं जानती। मैं बस सोचती हूँ कि आप दोनों की अच्छी

जमेगी। वह भी आपकी तरह एक निवेशक है।” मुझे मैरी पर भरोसा था, इसलिए मैं लंच पर उसके मित्र से मिलने को तैयार हो गया।

एक-दो सप्ताह बाद मैं उसके मित्र फ्रेंक से स्कॉट्सडेल, एरिज़ोना के एक गोल्फ़ क्लब में लंच पर मिला। फ्रेंक एक लंबे और विलक्षण इंसान हैं। वे मधुरभाषी हैं और उनकी उम्र उतनी ही थी जितनी कि मेरे डैडी की होती, अगर वे जीवित होते। जब लंच आगे बढ़ा, तो मैंने पाया कि फ्रेंक ने अपना अधिकतर वयस्क जीवन वॉल स्ट्रीट पर गुजारा था और वे एक ब्रोकरेज फर्म के मालिक थे। कभी-कभार उन्होंने कंपनियाँ बनाकर उन्हें सार्वजनिक भी किया था। उन्होंने अपनी खुद की कई कंपनियों को अमरीकी एक्सचेंज, कनाडाई एक्सचेंजों, नैज़्डैक में सूचीबद्ध कराया था, यहीं तक कि न्यू यॉर्क स्टॉक एक्सचेंज के बड़े बोर्ड पर भी। न सिर्फ़ वे ऐसे इंसान थे, जिन्होंने संपत्तियाँ बनाई थीं, बल्कि उन्होंने सार्वजनिक शेयर बाजार के सिक्के के दूसरे पहलू से निवेश भी किया था। मैं जानता था कि वे मेरा मार्गदर्शन एक ऐसे संसार में कर सकते हैं, जहाँ बहुत कम निवेशक प्रवेश कर पाते हैं। वे दर्पण के पार जाने में मेरा मार्गदर्शन कर सकते थे, मुझे पर्दे के पीछे पहुँचा सकते थे और संसार के सबसे बड़े पूँजी बाजारों की मेरी समझ को बढ़ा सकते थे।

रिटायर होने से पहले वे अपनी पत्नी के साथ एरिज़ोना आकर रहने लगे थे। वे स्कॉट्सडेल के विकास करते शहर के शोर-गुल से दूर अपनी रेगिस्तानी जागीर पर तुलनात्मक एकांत में रहते थे। जब फ्रेंक ने मुझे बताया कि उन्होंने अपने करियर के दौरान लगभग 100 कंपनियों को सार्वजनिक करने में योगदान दिया है, तो मैं जान गया कि मैं उनके साथ लंच क्यों कर रहा हूँ।

मैं बहुत रोमांचित या अति आक्रामक नहीं दिखना चाहता था, इसलिए मैंने खुद को नियंत्रित करने की सबसे अच्छी कोशिश की। फ्रेंक बहुत निजी व्यक्ति हैं और बहुत कम लोगों को समय देते हैं। लंच सुखद रूप से समाप्त हो गया, हालाँकि इस दौरान मैंने उस मुद्दे पर बातचीत नहीं की, जिस पर मैं करना चाहता था। जैसा मैंने कहा, मैं बहुत उत्सुक और नादान नज़र नहीं आना चाहता था।

अगले दो महीनों तक मैं फोन करता था और अगली मुलाकात का आग्रह करता था। शिष्ट पुरुष होने के नाते फ्रेंक विनप्रता से इंकार कर

देते थे या मिलने का समय तय करने से कतराते थे। आखिरकार एक बार उन्होंने हाँ कह दिया और मुझे बता दिया कि उनके रेगिस्तान स्थित घर तक कैसे पहुँचना है। हमने एक तारीख तय कर ली और मैं उस बात की रिहर्सल करने लगा, जो मैं कहना चाहता था।

एक सप्ताह तक इंतज़ार करने के बाद मैंने खुद को उनके घर के सामने पाया। जिस पहली चीज़ ने मेरा स्वागत किया, वह था “कुत्ते से सावधान” का बोर्ड। जब मैं कार से उनके लंबे ड्राइव-वे की दूरी तय करने लगा, तो मुझे सड़क के बीच में एक बड़ा काला ढेर सा लेटा दिखा। मेरा दिल सरपट भागने लगा। यही वह क्ता था, जिससे मुझे सावधान रहना था और वह बहुत बड़ा कुत्ता था। मैंने अपनी कार उस कुत्ते के ठीक सामने खड़ी कर दी, क्योंकि कुत्ता रास्ते से हटने को तैयार नहीं था। मेरी गाड़ी और मकान के दरवाजे के बीच लगभग 20 फुट का फासला था और यह बड़ा कुत्ता बीच में था। मैंने अपने ट्रक का दरवाजा धीरे से खोला। मुझे लग रहा था कि कुत्ता गहरी नींद में सो रहा है। मैं धीरे से ट्रक से उतरा, लेकिन जैसे ही मेरे पैर बजरी से टकराए, कुत्ता अचानक सक्रिय हो गया। वह बड़ा काला कुत्ता अपनी पूरी ऊँचाई तक तनकर खड़ा हो गया। उसने मेरी ओर देखा और मैंने उसकी ओर देखा। मेरा दिल सरपट भागने लगा और मैं वापस ट्रक के अंदर जाने के लिए तैयारी करने लगा। अचानक कुत्ता अपनी छोटी पूँछ और पीछे का शरीर हिलाने लगा। वह मेरा अभिवादन करने के लिए आगे आ गया। मैंने इस बड़े काले कुत्ते पर हाथ फेरने और उससे अपने शरीर को चटवाने में पाँच मिनट लगाए।

कारोबार के मामले में मेरी पत्नी किम और मेरा एक व्यक्तित्व संबंधी नियम है: “कभी भी उन पालतू पशु वालों के साथ व्यवसाय मत करो, जिन पर आप भरोसा न करते हो।” इतने बरसों में हमने पाया है कि लोगों और उनके पालतू पशुओं में बहुत समानताएँ होती हैं। एक बार हमने एक पति-पत्नी के साथ अचल संपत्ति का एक सौदा किया था, जिन्होंने कई पशु-पक्षी पाल रखे थे। पति छोटे कुत्तों से प्यार करता था, जिन्हें पग कहा जाता है और पत्नी रंग-बिरंगे असाधारण पक्षियों से प्यार करती थी। जब किम और मैं उनके घर गए, तो उनके छोटे प्यारे कुत्ते और पक्षी दोस्ताना नज़र आए, लेकिन जब आप उनके ज्यादा क़रीब जाते थे, तो वे दुष्टता दिखाने लगते थे। जब हम उनके पास पहुँचते थे, तो वे हम पर मुँह मारते थे और भौंकने लगते थे या जोर-जोर से तथा आक्रामक अंदाज़ में आवाज़ें

निकालने लगते थे। सौदा पूरा होने के एक सप्ताह बाद ही किम और मुझे पता चल गया कि मालिक भी उनके पालतू पशुओं जैसे ही थे - बाहर से तो प्यारे, लेकिन अंदर से दुष्ट। अनुबंध की सूक्ष्म इबारत में हमें बुरी तरह काटा गया था। यहाँ तक कि उस वक्त के हमारे वकील की नज़रों से भी यह सूक्ष्म इबारत छूट गई थी। निवेश तो अंत में ठीक रहा, लेकिन तब से किम और मैंने यह नई नीति अपनाई है: अगर हमें उन लोगों के बारे में कोई शंका है, जिनके साथ हम व्यवसाय कर रहे हैं और अगर उनके पालतू पशु हैं, तो उनके पालतू पशुओं की जाँच करने का कोई तरीका खोजें। इंसान सुखद अभिनय करने में सक्षम होते हैं और वे मुस्कुराकर झूठी बातें बोल सकते हैं, लेकिन उनके पालतू पशु झूठ नहीं बोलते हैं। इतने बरसों में हमने इस सरल दिशानिर्देश को काफ़ी सटीक पाया है। हमने पाया है कि किसी व्यक्ति का अंदरुनी व्यक्तित्व उसके पशु के बाहरी व्यक्तित्व में झालकता है। इसलिए फ्रेंक के साथ मेरी मुलाकात की शुरुआत अच्छी लग रही थी।

फ्रेंक के साथ मुलाकात पहले तो इतनी अच्छी नहीं चली। मैंने फ्रेंक से पूछा कि क्या मैं उनका अप्रेंटिस बन सकता हूँ और उनके साथ अंदरुनी निवेशक बन सकता हूँ। मैंने उन्हें बताया कि मैं मुफ्त में काम करूँगा, बशर्ते वे मुझे किसी कंपनी को सार्वजनिक करने की प्रक्रिया का ज्ञान दें। मैंने उन्हें बताया कि मैं आर्थिक दृष्टि से स्वतंत्र हूँ और मुझे उनके साथ काम करने के बदले में पैसे की ज़रूरत नहीं है। फ्रेंक लगभग एक घंटे तक असमंजस में रहे। वे और मैं बार-बार उनके समय के मूल्य और मेरी जल्दी सीखने की योग्यता तथा इस प्रक्रिया में जुटे रहने की इच्छुकता पर बातचीत करते रहे। उन्हें डर था कि एक बार जब मुझे पता चलेगा कि यह काम कितना मुश्किल है, तो मैं इसे छोड़ दूंगा, क्योंकि वॉल स्ट्रीट जैसे पूँजी बाज़ारों के मामले में मेरी पृष्ठभूमि कमज़ोर थी। उन्होंने यह भी कहा, “कभी किसी ने मुझसे सीखने के लिए मुफ्त में काम करने का प्रस्ताव नहीं रखा। लोगों ने मुझे केवल तभी पूछा है, जब वे पैसे उधार लेना चाहते थे या कोई नौकरी चाहते थे।” मैंने उन्हें आश्वस्त किया कि मैं तो बस उनके साथ काम करने और सीखने का अवसर भर चाहता था। मैंने उन्हें बताया कि मेरे अमीर डैडी ने बरसों तक मेरा मार्गदर्शन किया था और मैंने ज्यादातर समय मुफ्त में ही काम किया था। आखिरकार उन्होंने पूछा “तुम इस व्यवसाय को कितनी बुरी तरह सीखना चाहते हो?”

मैंने उनकी आँखों में झाँककर जवाब दिया, “मैं इसे बहुत बुरी तरह सीखना चाहता हूँ।”

“ठीक है,” वे बोले। “मैं इस वक्त पेरु के एंडीज़ पर्वतों में सोने की एक दिवालिया खान को देख रहा हूँ। अगर तुम मुझसे सचमुच सीखना चाहते हो, तो इस गुरुवार को लीमा तक हवाई जहाज़ से जाओ, मेरी टीम के साथ इस खदान का मुआयना करो, बैंक वालों से मिलो, पता लगाओ कि वे इसके बदले में क्या चाहते हैं और लौटकर अपने निष्कर्षों पर मुझे रिपोर्ट दो। और हाँ, एक बात और, यह पूरी यात्रा तुम्हारे खुद के खर्च पर होगी।”

मैं चेहरे पर स्तब्ध भाव लिए बैठा रहा। मैंने कहा, “इस गुरुवार पेरु जाना होगा?”

फ्रैंक मुस्कुराए, “अब भी मेरी टीम में शामिल होना चाहते हो और किसी कंपनी को सार्वजनिक करने का कारोबार सीखना चाहते हो?” मेरे पेट में ऐंठन होने लगी और चेहरे पर हल्का-हल्का ठंडा पसीना आने लगा। मैं जानता था कि वे मेरी गंभीरता का इन्तिहान ले रहे थे। आज मंगलवार था और गुरुवार के अपॉइंटमेंट पहले से तय थे। जब मैंने अपने विकल्पों पर विचार किया, तो फ्रैंक धैर्य से बैठे रहे। आखिरकार, उन्होंने बहुत सुखद अंदाज़ और मुस्कान के साथ धीरे से पूछा, “तो, अब भी मेरा व्यवसाय सीखना चाहते हो?”

मैं जानता था कि यह एक निर्णायक पल था। मैं जानता था कि यह आगे बढ़ने या हमेशा के लिए हटने का वक्त था। अब मैं अपनी जाँच कर रहा था। मेरे चुनाव का फ्रैंक से कोई लेना-देना नहीं था। इसका लेना-देना तो मेरे व्यक्तिगत विकास के अगले चरण से था। ऐसे मौकों पर मुझे योहान वोल्फगना वॉन गूथ की सीख याद आती है:

जब तक कोई समर्पित नहीं होता, हिचक रहती है,
पीछे हटने का अवसर होता है, हमेशा प्रभावहीनता रहती है।
पहल और सृजन के सभी कामों के संबंध मे,,
एक बुनियादी सच्चाई है,,
जिसका अज्ञान असंख्य सपनों और शानदार
योजनाओं का गला दबा देता है,,
कि जिस पल इंसान निश्चित रूप से समर्पित हो जाता है,,

किस्मत भी अपना रुख पलट देती है...,
आप जो भी कर सकते हैं या जिसे करने का सपना देख सकते हैं,,
उसे शुरू कर दें।,
साहस में प्रतिभा, शक्ति और जादू होता है। इसे अभी शुरू कर दें।,

“किस्मत भी अपना रुख पलट देती है” यह वाक्य मुझे एक कदम आगे ले जाता है, जबकि बाक़ी का मेरा हिस्सा पीछे हटना चाहता है। वेबस्टर ने “प्रॉविडेंस” की परिभाषा दी है, “दैवी मार्गदर्शन या देखभाल। ईश्वर, जिसे मानव भाग्य को शक्ति देने और मार्गदर्शन देने की शक्ति के रूप में माना गया है।” जब भी मैं अपने संसार के कोने पर पहुँचता हूँ या जब मैं अनजान इलाक़े में कदम रखने को होता हूँ, तो उस पल मुझे बस एक ज्यादा बड़ी शक्ति में विश्वास होता है। ऐसे ही पलों पर, जब मैं जानता हूँ कि मुझे सरहद के पार कदम रखना होगा, तो मैं एक गहरी साँस लेता हूँ और कदम उठा लेता हूँ। इसे आस्था की छलाँग कहा जा सकता है। मैं इसे खुद से बड़ी शक्ति में अपने विश्वास का इन्तिहान कहता हूँ। मेरी राय में, इन्हीं पहले कदमों ने ही मेरे जीवन में सारा फ़र्क डाला है। शुराआती परिणाम हमेशा वैसे नहीं रहे हैं, जैसे मैं उन्हें पसंद करता, लेकिन आगे चलकर मेरा जीवन हमेशा बेहतर हुआ है।

मेरे मन में गूथ की इन पंक्तियों के लिए गहरा सम्मान है:
आप जो भी कर सकते हैं या जिसे करने का सपना देख सकते हैं,,
उसे शुरू कर दें।,

साहस में प्रतिभा, शक्ति और जादू होता है। इसे अभी शुरू कर दें।,

जब गूथ के शब्द ओझाल हुए, तो मैंने ऊपर देखकर कहा, ' हाँ, मैं इस गुरुवार पेरु पहुँच जाऊँगा । '

फ़ैंक के चेहरे पर चौड़ी मुस्कान खिली थी । "यह रही उन लोगों के नाम और पता-ठिकाने की सूची, जिनसे तुम्हें मिलना है । लौटकर मुझे फ़ोन करना । "

यह अनुशंसा नहीं है

निश्चित रूप से मैं इस मार्ग की सलाह किसी दूसरे को नहीं दूँगा, जो किसी कंपनी को सार्वजनिक करना सीखना चाहता हो । इससे ज्यादा समझदारी भरे और ज्यादा आसान तरीके हैं । लेकिन यही वह मार्ग था, जो मेरे लिए

तय किया गया था। इसलिए मैं ईमानदारी से आपके सामने उस प्रक्रिया का वर्णन करूँगा, जिससे मैंने अपना लक्ष्य हासिल किया। मेरी राय में, हर व्यक्ति को अपनी मानसिक तथा भावनात्मक शक्तियों व कमज़ोरियों के प्रति ईमानदार रहना चाहिए। मैं तो सिर्फ उस प्रक्रिया का वर्णन कर रहा हूँ, जिससे मैं तब गुजरा, जब मैं अपने जीवन में अगली दिशा को जान गया। यह मानसिक रूप से मुश्किल नहीं था, लेकिन भावनात्मक रूप से चुनौतीपूर्ण था, जैसा कि जीवन के अधिकतर महत्वपूर्ण परिवर्तन होते हैं।

अमीर डैडी अक्सर कहते थे, "किसी व्यक्ति की वास्तविकता आत्म-विश्वास और आस्था के बीच की सीमा होती है।" वे एक रेखाचित्र खींचते थे, जो इस तरह दिखता था :

वा
स्त
वि
क
ता
आस्था
आत्मविश्वास

फिर वे कहते थे ''किसी व्यक्ति की वास्तविकता की सरहदें अक्सर तब तक नहीं बदलती हैं जब तक कि वह व्यक्ति जिसके बारे में आत्मविश्वासी महसूस करता हो उसे छोड़ नहीं देता और आस्था के साथ अँधेरे में आगे नहीं बढ़ जाता । इतने सारे लोग अमीर इसीलिए नहीं बन पाते, क्योंकि वे आस्था से असीम होने के बजाय अपने आत्मविश्वास द्वारा सीमित हो जाते हैं ।''

1996 की गर्मी में उस गुरुवार को मैं एंडीज पर्वतों की राह पर था। मैं उस सोने की खान का मुआयना करने जा रहा था जहाँ कभी इंकाज़ ओर फिर स्पेन के लोगों ने खनन किया था। मैं जिस संसार के बारे में कुछ नहीं जानता था, उसमें मैं आस्था का एक साहसिक कदम उठा रहा था। लेकिन उस कदम की वजह से निवेश का एक बिलकल नया संसार मेरे सामने खुल गया। जब मैंने वह कदम उठाने का निर्णय लिया, तो उसके बाद मेरा जीवन पहले जैसा नहीं रहा। वित्तीय दृष्टि से क्या संभव है, इस बारे में मेरी वास्तविकता पहले जैसी नहीं रही। कोई व्यक्ति कितना अमीर

बन सकता है इस बारे में मेरी वास्तविकता का विस्तार हुआ है। मैं फ्रैंक और उनकी टीम के साथ जितना ज्यादा काम करता हूँ, दौलत की सीमाएँ उतनी दूर तक फैलती जाती हैं।

आज जब मैं अपनी सीमाओं को फैलाना जारी रखता हूँ, तो मैं अपने अमीर डैडी को यह कहते सुन सकता हूँ "कोई व्यक्ति उतना ही सीमित है, जितनी कि उसकी यह वास्तविकता कि वित्तीय दृष्टि से क्या संभव है। कोई भी चीज तब तक नहीं बदलती है, जब तक कि किसी व्यक्ति की वास्तविकता नहीं बदल जाती। और किसी व्यक्ति की वित्तीय वास्तविकता तब तक नहीं बदलेगी, जब तक कि वह अपनी खुद की लादी हुई सीमाओं के डरों और शंकाओं के पार जाने का इच्छुक न हो।"

फ्रैंक ने अपना वादा निभाया

यात्रा से लौटकर मैंने फ्रैंक को रिपोर्ट दे दी। वह एक बेहतरीन खदान थी, जिसमें सोने के काफ़ि और आज़माए हुए भंडार थे लेकिन उसमें वित्तीय समस्याएँ थीं और कई संचालन संबंधी चुनौतियाँ भी थीं। मैंने उसे खरीदने के विरोध में अनुशंसा दी थी, क्योंकि खदान के साथ गंभीर सामाजिक और पर्यावरण-संबंधी समस्याएँ भी जुड़ी थीं, जिन्हें सही करने में मिलियनों डॉलर का खर्च आता। खदान को कार्यकुशलता से चलाने के लिए किसी भी नए मालिक को कम से कम 40 प्रतिशत मजदूरों की छँटनी करनी पड़ेगी, जिससे शहर की अर्थव्यवस्था तबाह हो जाएगी। मैंने फ्रैंक से कहा, "सदियों से ये लोग समुद्र तट से 16 फुट ऊपर वहाँ रह रहे हैं। उनके परिवारों की कई पुश्तें वहाँ दफन हैं। मैं इसे समझदारी भरा नहीं मानता कि हम लोग उन्हें उनके पुरखों का घर छोड़ने और शहरों में काम खोजने के लिए विवश करें। मैं सोचता हूँ कि हम जितनी समस्याओं से निवटना चाहते हैं हमारे सामने उससे ज्यादा समस्याएँ आएँगी।"

फ्रैंक मेरे निष्कर्षों से सहमत थे और इससे भी अहम बात, वे मुझे सिखाने के लिए भी तैयार थे। जल्द ही हम संसार के दूसरे हिस्सों में खदानों और तेल- क्षेत्रों को देख रहे थे। मेरी शैक्षणिक प्रक्रिया में एक नया अध्याय शुरू हो गया।

1996 की गर्मी से लेकर 1997 के पतझड़ तक मैंने फ्रैंक के अप्रेंटिस के रूप में काम किया। जब मैं उनसे जुड़ा था, तब वे अपनी कंपनी ईंजेड

एनर्जी कॉर्पोरेशन (वास्तविक नाम नहीं) को विकसित करने में व्यस्त थे, जो कनाडा के अल्बर्टा स्टॉक एक्सचेंज पर सार्व जनिक होने ही वाली थी। चूँकि मैं उनकी टीम में देर से शामिल हुआ था, इसलिए मैं अंदरूनी लोगों के भाव पर आईपीओ के पूर्व आवंटित शेयर हासिल नहीं कर पाया। वैसे भी मैं नया और अनुभवहीन था, इसलिए संस्थापकों के साथ मेरा निवेश करना उचित नहीं होता। फिर भी मैं 50 सेंट (कनाडाई) प्रति शेयर के आईपीओ भाव पर ढेर सारे शेयर हासिल करने में कामयाब हो गया।

जब कोलंबिया में तेल मिलने की खबर आई और यह पता चला कि पुर्टगाल में तेल और गैस का एक बड़ा क्षेत्र मिल सकता है, तो ईंजेड एनर्जी का शेयर 2 से 2.35 डॉलर (कनाडाई) के भाव पर चल रहा था। अगर, और यह एक योग्यता-प्राप्त अगर है, पुर्टगाल का क्षेत्र उतना बड़ा साबित होता है, जितनी कि हमें उम्मीद है, तो ईंजेड एनर्जी का भाव 25 डॉलर प्रति शेयर तक चढ़ सकता है। यह अच्छा पहलू है।

इन माइक्रो-कैप शेयरों का एक बुरा पहलू भी होता है। शेयर का भाव नीचे जाकर शून्य भी हो सकता है और यह रद्दी जितना मूल्यहीन हो सकता है। जब कंपनियाँ विकास की इस अवस्था में होती हैं, तो कुछ भी हो सकता है।

हालाँकि ईंजेड एनर्जी बहुत छोटी कंपनी है, लेकिन इसके मूल्य में वृद्धि से उन लोगों को महत्वपूर्ण लाभ हो सकता है, जिन्हें फ्रैंक "अग्रिम धन निवेशक" कहते हैं। ये निवेशक काफ़ी पैसा बना सकते हैं। इन अग्रिम धन निवेशकों (आईपीओ-पूर्व के मान्यता-प्राप्त निवेशकों) ने फ्रैंक की प्रतिष्ठा, संचालक मंडल की शक्ति और तेल अन्वेषण टीम की कारोबारी विशेषज्ञता पर विश्वास करके हज़ारों डॉलर का निवेश किया था। लेकिन कोई गारंटी नहीं थी। दूसरे शब्दों में यह निवेश पूरी तरह से "पी" (भाव) था, जबकि "ई" (आमदनी) नदारद था। शुराआत में इसे केवल फ्रैंक के दोस्तों और उनके निवेशकों के आतंरिक समूह के सामने ही पेश किया गया था।

निवेश चक्र की इस अवस्था में निवेशक टीम के लोगों में निवेश करते हैं। ये लोग - उत्पाद से कहीं ज्यादा, चाहे यह तेल हो, सोना, हो इंटरनेट उत्पाद हो या मशीनें हों - समीकरण के किसी भी दूसरे हिस्से से कहीं अधिक महत्वपूर्ण होते हैं। "पैसा प्रबंधन का अनुसरण करता है,"

यह स्वर्णिम नियम कंपनी के विकास की इस अवस्था पर बेहद महत्वपूर्ण होता है।

इस कंपनी के प्रचार, आशाओं और सपनों में जाने के बजाय मैं सबसे अच्छा यह मानता हूँ कि मैं इस सार्वजनिक रूप से सूचीबद्ध कंपनी के तथ्य बता दूँ।

इस कंपनी के संस्थापकों ने कंपनी के शेयरों के बदले में अपने समय और विशेषज्ञता का योगदान दिया। दूसरे शब्दों में, अधिकतर संस्थापक शेयरों के बड़े भंडार के बदले में अपने समय और विशेषज्ञता का निवेश करते हैं तथा मुफ्त में काम करते हैं। जब उनकी कंपनी का शेयर जारी होता है, तो उसका भाव बहुत कम होता है, इसलिए उनके पास बहुत कम या नगण्य आमदनी होती है। वे बिना तनख्याह के काम करते हैं अपने शेयर के भाव को बढ़ाने का इरादा रखते हैं जो सामान्य आमदनी के बजाय पोर्टफोलियो आमदनी उत्पन्न करेगा। कछ संस्थापकों को उनकी सेवाओं के बदले में थोड़ी तनख्याह भी दी जाती है। वे ज्यादा बड़े लाभ के लिए काम करते हैं, जो तब मिलता है, जब वे उस कंपनी को फैलाने और उसे अधिक मूल्यवान बनाने का अच्छा काम करते हैं।

चूँकि अधिकतर संचालक तनख्याह नहीं ले रहे हैं, इसलिए यह उनके सर्वश्रेष्ठ हित में होता है कि कंपनी का मूल्य बड़े और बढ़ता रहे। उनका व्यक्तिगत हित शेयरधारकों के हित से मेल खाता है, जो शेयर के भाव में लगातार वृद्धि है। यही कंपनी के कई अफसरों के हित में भी होता है। हो सकता है कि वे थोड़ी-बहुत तनख्याह ले रहे हों, लेकिन उनकी ज्यादा दिलचस्पी दरअसल शेयर के भाव बढ़ने में होती है।

संस्थापक किसी शुरुआती कंपनी की सफलता के लिए बहुत, बहुत, महत्वपूर्ण होते हैं, क्योंकि उनकी प्रतिष्ठा और विशेषज्ञता ही किसी प्रोजेक्ट (जो प्रायः सिर्फ़ कागज पर ही मौजूद रहता है) को विश्वसनीयता, आत्मविश्वास, गति और वैधता प्रदान करती है। एक बार जब कंपनी सार्वजनिक और सफल हो जाती है, तो कुछ संस्थापक इस्तीफा दे सकते हैं और अपने स्टॉक को अपने साथ ले जा सकते हैं। उनकी जगह एक नई प्रबंधन टीम आ जाती है और संस्थापक एक नई शुरुआती कंपनी खड़ी करने लगते हैं तथा प्रक्रिया को दोहराते हैं।

ईंजेड एनर्जी का इतिहास

नीचे घटनाओं की शृँखला दी गई है, जो कंपनी की स्थापना के बाद हुई :

1. अग्रिम धन निवेशकों ने एक लाख शेयरों के बदले में 25,000 डॉलर (अमेरिकी) दिए यानी 25 सेंट प्रति शेयर। इस अवस्था में कंपनी केवल एक प्रयोगात्मक योजना भर थी, लेकिन इसके पास अन्वेषण के लिए कोई पट्टा नहीं था। कोई संपत्तियाँ नहीं थीं। अग्रिम धन निवेशकों ने तो सिर्फ प्रबंधन में निवेश किया था।
2. शेयर वर्तमान में 2 से 2.35 डॉलर (कनाडाई) प्रति शेयर के बीच चल रहे हैं।
3. इसलिए अग्रिम धन निवेशकों के एक लाख शेयरों का मूल्य बढ़कर 2,00,000 से 2,35,000 डॉलर (कनाडाई) हो गया है – 1,60,000 से 1,70,000 डॉलर (अमेरिकी)। अब संचालक मंडल का काम है कंपनी द्वारा खोजे गए तेल को बेचना अधिक कुएँ खोदना और अधिक तेल भंडार खोजना ताकि कंपनी का मूल्य लगातार बढ़ सके और इसके शेयर का भाव भी बढ़ता रहे। कागज पर अग्रिम धन निवेशकों ने अपने 25,000 डॉलर के निवेश पर 1,40,000 डॉलर बना लिए हैं। वे पाँच साल से इस सौदे में लगे हुए हैं इसलिए आगर वे अपने शेयर बेच सकें तो उनका वार्षिक मुनाफा 45 प्रतिशत होगा।
4. निवेशकों के लिए समस्या यह है कि कंपनी छोटी है और इसके शेयरों की खरीद-फरोख्ज ज्यादा नहीं होती है। 1,00,000 शेयरों वाला कोई निवेशक अगर एक साथ पूरे शेयर बेचना चाहे, तो वह शेयर के भाव को बहुत ज्यादा गिराए बिना ऐसा नहीं कर सकता। इसलिए उनके एक लाख शेयरों का मूल्य, कई मायनों में, इस वक्त सिर्फ़ कागज पर ही है।

अगर सब कुछ योजना के हिसाब से होता है, तो कंपनी विकास करेगी और अधिक लोग कंपनी व शेयर की ओर आकर्षित होंगे। तब इन शेयरों की ज्यादा बड़ी तादाद खरीदना-बेचना ज्यादा आसान हो जाएगा। खोजों की अच्छी खबर के कारण अधिकतर बड़े निवेशक अपने शेयरों को बेचने के बजाय रोककर रखे हुए हैं।

कनाडाई एकत्ताचेंज क्यों?

जब मैंने पहलेपहल फ्रैंक के साथ काम शुरू किया, तो मैंने उनसे पूछा कि उन्होंने अधिक विख्यात न या वॉल स्ट्रीट के बजाय कनाडा के एक्सचेंज का इस्तेमाल क्यों किया। अमेरिका में, कनाडा के एक्सचेंजों को वैसा ही माना जाता है, जैसा अमेरिकी सिक्युरिटीज उद्योग में रॉडनी डैंजरफील्ड्स को, जिनका तकियाकलाम था, 'मुझे कोई सम्मान नहीं मिलता'। लेकिन फ्रैंक कनाडा के स्टॉक एक्सचेंज का इस्तेमाल इसलिए करते हैं, क्योंकि :

1. कनाडा के एक्सचेंज प्राकृतिक-संसाधन वाली छोटी कंपनियों में पूँजी लगाने में पूरे संसार में अग्रणी हैं। फ्रैंक अपने शेयर वहाँ इसलिए सूचीबद्ध करते हैं, क्योंकि वे मूलतः इसी तरह की कंपनियाँ खड़ी करते हैं। वॉरेन बफ़े की तरह ही फ्रैंक में भी उन्हीं व्यवसायों में रुके रहने की प्रवृत्ति है जिन्हें वे समझते हैं। फ्रैंक कहते हैं, ''मैं ऑइल एंड गैस, चाँदी और सोने को समझता हूँ। मैं प्राकृतिक संसाधनों और कीमती धातुओं को समझता हूँ। अगर फ्रैंक कोई टेस्नोलॉजी कंपनी खड़ी करें, तो वे शायद इसे किसी अमेरिकी एक्सचेंज पर सूचीबद्ध कराएँगे।
2. नैज़्डैक और वॉल स्ट्रीट इतने बड़े हो चुके हैं कि वहाँ किसी छोटी कंपनी पर कोई ध्यान नहीं देगा। फ्रैंक ने कहा था ''जब मैंने 1950 के दशक में यह व्यवसाय शुरू किया था, तब बड़े एक्सचेंजों के ब्रोकर किसी छोटी कंपनी पर ध्यान दे सकते थे। आज इंटरनेट कंपनियाँ, जिनमें से कई के पास तो आमदनी ही नहीं है, कई ज्यादा बड़ी और मशहूर औद्योगिक युग की कंपनियों से ज़्यादा मूल्यवान बन गई हैं। इसलिए अधिकतर बड़े ब्रोकरेज हाउस छोटी कंपनियों में ज्यादा रुचि नहीं लेते हैं, जिन्हें केवल कुछ मिलियन डॉलर जुटाने की जरूरत है। अमेरिका के ब्रोकरेज हाउस आम तौर पर 100 मिलियन डॉलर या उससे बड़े आईपीओ में ही रुचि लेते हैं।''
3. कनाडा के एक्सचेंज छोटे उद्यमियों को व्यवसाय में बने रहने देते हैं। मैं सोचता हूँ कि फ्रैंक कनाडा के एक्सचेंजों का इस्तेमाल मुख्यतः इसलिए करते हैं, क्योंकि वे रिटायर हो चुके हैं। वे

अक्सर कहते हैं ''मुझे पैसे की ज़रूरत नहीं है, इसलिए मुझे बड़ा स्कोर बनाने के लिए कोई बड़ी कंपनी बनाने की ज़रूरत नहीं है। मुझे तो बस खेल में मज़ा आता है और इससे मैं सक्रिय बना रहता हूँ। मेरे मित्र किसी दूसरी कंपनी के 1,00,000 शेयर सिर्फ 25,000 डॉलरों में और कहाँ पा सकते हैं? मैं ऐसा इसलिए करता हूँ, क्योंकि इसमें मुझे अब भी आनंद मिलता है। मैं चुनौतियों से प्रेम करता हूँ और पैसा मिलना अच्छा लगता है। मुझे कंपनियाँ शुरू करने, उन्हें सार्वजनिक करने और उन्हें विकास करते देखने से प्रेम है। मुझे अपने मित्रों और उनके परिवार को अमीर बनाने से भी प्रेम है।'' फ्रैंक एक चेतावनी देते हैं। ''कनाडा के एक्सचेंज छोटे हैं, इसका यह मतलब नहीं है कि कोई भी उनके खेल को खेल सकता है। अतीत के सौदों के कारण कनाडा के कुछ एक्सचेंजों की प्रतिष्ठा डागमगाई है। इन एक्सचेंजों में काम करते समय किसी व्यक्ति को कंपनी सार्वजनिक करने की बारी कियों की बहुत जानकारी होनी चाहिए।''

4. अच्छी खबर यह है कि कनाडाई स्टॉक एक्सचेंज नियमों को सख्त कर रहा है, जिनका अधिक कड़ाई से पालन किया जाएगा। मैं सोचता हूँ कि कुछ सालों में कनाडा के एक्सचेंज विकास करेंगे, जब पूरे संसार की ज्यादा से ज्यादा छोटी कंपनियाँ आवश्यक पूँजी जुटाने के लिए ज्यादा छोटे एक्सचेंजों का रुख करेगी।

शेयर के प्रचारक या मालिक से सावधान रहें। कुछ वर्षों से मैं इस व्यवसाय में सक्रियता से शामिल रहा हूँ। इस दौरान मैं तीन ऐसे लोगों से मिला, जिनके पास सही योग्यता थी, उनके नाम के आगे सही अक्षर भी लगे थे, उन्होंने एक बेहतरीन कहानी भी बताई, करोड़ों डॉलर जुटाए, लेकिन दरअसल उन्हें ज़रा भी अंदाजा नहीं था कि कोई व्यवसाय कैसे शुरू किया जाए या शून्य से व्यवसाय कैसे शुरू किया जाए। कई सालों से ऐसे लोग फ़र्स्ट क्लास या प्राइवेट जेट में हवाई उड़ान भरते हैं, सबसे अच्छे होटलों में ठहरते हैं आलीशान डिनर पार्टीयाँ देते हैं, सबसे अच्छी शराब पीते हैं और उनके निवेशकों के पैसों पर जमकर मौज करते हैं। कंपनी जल्दी ही दम तोड़ देती है, क्योंकि कोई वास्तविक विकास होता ही नहीं है। कैशफ्लॉ का सारा प्रवाह बाहर की तरफ ही होता है। इसके बाद

ये लोग एक और कंपनी शुरू करने जाते हैं और दोबारा वही सब करते हैं। आप खर्चीले स्वपदर्शी और सच्चे उद्यमी के बीच फर्क कैसे पहचान सकते हैं? यह मैं नहीं जानता। कुछ लोगों ने निश्चित रूप से मुझे मूर्ख बनाया था, जब तक कि उनकी कंपनियों में ताले नहीं लग गए। मैं सबसे अच्छी सलाह यही दे सकता हूँ कि उनके अतीत की उपलब्धियों को गौर से देखें, संदर्भों की जाँच करें और अपनी छठी इंद्रिय या सहज बोध से मार्गदर्शन लें।

5. अगर कोई छोटी कंपनी फलती-फूलती और समृद्ध होती है तो यह बाद में किसी छोटे एक्सचेंज से नैज़डैक या न्यू यॉर्क स्टॉक एक्सचेंज जैसे बड़े एक्सचेंज में सूचीबद्ध हो सकती है। जो कंपनियाँ कनाडा के एक्सचेंज से अमेरिकी एक्सचेंज में पहुँचती हैं, आम तौर पर उसके मूल्य में काफी वृद्धि होती है (कई बार 200 प्रतिशत से अधिक)।

आज की कई बड़े नाम वाली अधिकतर कंपनियाँ छोटी, अनजान कंपनियों के रूप में शुरू हुई थीं। 1989 में माइक्रोसॉफ्ट एक छोटी कंपनी थी, जिसका शेयर 6 डॉलर के भाव पर बिका था। 1991 में सिस्को के शेयर का भाव सिर्फ 3 डॉलर था। ये दोनों ही शेयर कई बार स्प्लिट या विभाजित हो चुके हैं। इन कंपनियों ने अपने निवेशकों के पैसे का समझदारी से इस्तेमाल किया और वे आगे चलकर विश्व अर्थव्यवस्था की दिग्जे कंपनियाँ बन गईं।

मुश्किल प्रक्रिया

अमेरिका में बड़े शेयर बाजारों की प्रवेश शर्तों की वजह से अधिकतर व्यवसायों के लिए आईपीओ लाना एक मुश्किल प्रक्रिया होती है। जैसा अंस्ट एंड यंग गाइड टु टेकिंग योर कंपनी पब्लिक में बताया गया है, न्यू यॉर्क स्टॉक एक्सचेंज के लिए यह आवश्यक है कि कंपनी के पास 18 मिलियन डॉलर की शुद्ध भौतिक संपत्तियाँ हों और 25,00,000 डॉलर की कर-पूर्व आमदानी हो। अमरीकी स्टॉक एक्सचेंज के लिए 4 मिलियन डॉलर की स्टॉकहोल्डर्स इक्विटी आवश्यक है और आईपीओ का बाजार मूल्य कम से कम 3 मिलियन डॉलर होना चाहिए। और नैज़डैक नेशनल मार्केट के लिए कम से कम 4 मिलियन डॉलर की शुद्ध भौतिक संपत्तियाँ

आवश्यक हैं, तथा आईपीओ का बाजार मूल्य कम से कम 3 मिलियन डॉलर होना चाहिए।

कई छोटी, यहाँ तक कि मझोली कंपनियाँ भी इन शर्तों को पूरा नहीं कर पाती हैं, इसलिए वे “रिवर्स मर्जर” यानी उलट-विलय के अवसरों की तलाश करती हैं, जिससे उन्हें किसी मौजूदा सार्वजनिक कंपनी के साथ विलय करने का अवसर मिल जाए। इस प्रक्रिया से नई कंपनी सार्वजनिक कंपनी का नियंत्रण लेकर एक सार्वजनिक रूप से सूचीबद्ध कंपनी बन सकती है।

अमेरिका में आईपीओ संबंधी मुश्किलों को देखते हुए कंपनियाँ दूसरे विदेशी एक्सचेंजों पर सूचीबद्ध होने के बारे में भी सोच सकती हैं, जैसे कनाडा के एक्सचेंज, जहाँ प्रवेश की शर्तें उतनी कठोर नहीं होती हैं।

कैनेडा के शेयर कौन खरीदता है?

ऑस्ट्रेलिया में निवेश पर मेरी एक चर्चा में कुछ समय पहले एक श्रोता ने कीमती धातुओं और तेल में निवेश करने पर मेरी बुद्धिमानी पर सवाल किया। उसने पूछा, “जब हर कोई हाई-टेक और इंटरनेट शेयर खरीद रहा है, तो आप अर्थव्यवस्था के असफल क्षेत्र पर क्यों ध्यान दे रहे हैं ?”

मैंने समझाया कि कंट्रैरियन निवेशक बनना हमेशा कम महँगा होता है। कंट्रैरियन यानी ऐसा निवेशक जो अलोकप्रिय या घटनाचक्र के बाहर के शेयर खोजता है। मैंने कहा, “कुछ साल पहले, जब हर कोई सोने, चाँदी और तेल के क्षेत्र में था, तब खोजी लीज़ या पट्टों के भाव बहुत ऊँचे थे, जिनसे ये शुरुआती कंपनियों बनती हैं। तब अच्छे भाव पर सौदे मिलना बहुत मुश्किल था। अब जब तेल, सोने और चाँदी के भाव नीचे आ चुके हैं, तो सही जायदादों को खोजना आसान है और लोग सौदा करने के लिए अधिक इच्छुक हैं, क्योंकि ये वस्तुएँ अलोकप्रिय हैं।” तेल का भाव अब बढ़ रहा है, जिससे हमारी तेल कंपनी के शेयर ज्यादा मूल्यवान हो रहे हैं।

इसके अलावा, इस दौरान वॉरेन बफ़े ने घोषणा की कि वे चाँदी में बड़ा निवेश कर रहे हैं। फरवरी 1998 में इस अरबपति निवेशक ने उजागर किया कि उन्होंने 130 मिलियन आउंस चाँदी खरीदकर लंदन के एक वेयरहाउस में रखवा दी थी। 30 सितंबर 1999 को कनेडियन बिजनेस ने एक लेख छापा, जिसमें बताया गया था कि विश्व के सबसे अमीर आदमी

बिल गेट्स ने चाँदी खरीदी थी और वैन्कूवर स्टॉक एक्सचेंज में सूचीबद्ध एक कनाडाई चाँदी कंपनी की 10.3 प्रतिशत हिस्सेदारी 12 मिलियन डॉलर (अमेरिकी) में खरीदी थी। गेट्स फरवरी 1999 से ही कंपनी के शेयर धीरे-धीरे खरीद रहे थे। जब यह घोषणा हमारे निवेशकों तक पहुँची, तो उनके बरसों के विश्वास के बाद यह खबर स्वागत भरी राहत थी।

आप हमेशा छक्के नहीं मार सकते हैं

सभी शुरुआती कंपनियाँ ईज़ेड एनर्जी जितना अच्छा प्रदर्शन नहीं कर पातीं। कुछ तो सार्वजनिक होने के बाद भी जमीन से ऊपर नहीं उठ पाती हैं और निवेशक अपने अग्रिम धन का ज्यादातर, कई बार तो पूरा पैसा गँवा देते हैं। इसीलिए निवेशकों को मान्यता-प्राप्त होने की ज़रूरत होती है और उन्हें चेतावनी दी जाती है कि हम बाजार में ''या तो सब कछ या कछ नहीं'' प्रकार के निवेश ला रहे हैं।

फ्रैंक का एक साझेदार होने के नाते मैं संभावित निवेशकों से नई कंपनियों में अग्रिम धन निवेश करने की बात करता हूँ। मैं व्यवसाय, शामिल लोगों या पुरस्कारों के बारे में चर्चा करने से पहले ही संभावित निवेशकों को जधेखिम बता देता हूँ। मैं अक्सर अपनी प्रस्तुति इस बात से शुरू करता हूँ, ''जिस निवेश के बारे में मैं बात करने जा रहा हूँ, वह बहुत ऊँचे जोखिम का अटकलबाजी का निवेश है जिसकी पेशकश मूलतः उन निवेशकों के सामने की जा रही है जो मान्यता-प्राप्त निवेशक की शर्तों को पूरा करते हैं।'' यदि कोई व्यक्ति मान्यता-प्राप्त निवेशक बनने की शर्तें नहीं जानता है तो मैं एसईसी के दिशा निर्देश बता देता हूँ। मैं इस संभावना पर भी जोर देता हूँ कि वे जितना पैसा लगाएँगे वह सारा का सारा ढूब सकता है। यह कथन मैं कई बार दोहराता हूँ। अगर इसके बाद भी उनकी रुचि होती है, तो मैं यह कहता हूँ कि हमारे निवेश में लगाया गया धन उनकी कुल निवेश पूँजी के 10 प्रतिशत से अधिक कभी नहीं होना चाहिए। तभी और सिर्फ तभी, अगर उनकी अब भी रुचि होती है, तो मैं निवेश, जोखिम, टीम और संभावित पुरस्कारों के बारे में बताता हूँ।

अपनी प्रस्तुति के अंत में मैं सवाल आमंत्रित करता हूँ। जब सभी सवालों के जवाब दे दिए जाते हैं तो मैं एक बार फिर जोखिमों को दोहराता हूँ। मैं अंत में कहता हूँ ''अगर आपका पैसा ढूब जाता है, तो मैं

आपको हमारे अगले व्यवसाय में निवेश करने का अवसर दूँगा और इससे ज्यादा मैं आपको कुछ नहीं दे सकता । ॥ इस समय तक अधिकतर लोग जोखिमों के बारे में पूरी तरह जागरूक हो जाते हैं । मैं कहना चाहूँगा कि 90 प्रतिशत लोग हमारे साथ निवेश न करने का निर्णय लेते हैं । बाकी बचे 10 प्रतिशत जिन लोगों की अब भी रुचि होती है हम उन्हें अधिक जानकारी देते हैं, साथ ही चीज़ों पर सोचने का अधिक समय देते हैं और अगर वे चाहें, तो पीछे हटने का भी ।

अगले कुछ सालों में आज के कई ऊँचे उड़ने वाले इंटरनेट आईपीओ लुढ़ककर नीचे आ जाएंगे और निवेशक अपने करोड़ों, शायद अरबों, डॉलर गँवा देंगे । हालाँकि इंटरनेट एक जबर्दस्त नई सरहद प्रदान करता है, लेकिन अर्थशास्त्र की शक्तियाँ केवल कुछ पथप्रदर्शक कंपनियों को ही विजेता बनने की अनुमति देती है । इसलिए सार्वजनिक होने वाली कंपनी चाहे सोने की खदान वाली कंपनी हो, प्लंबिंग सप्लाय कंपनी हो या इंटरनेट कंपनी हो, सार्वजनिक बाजार की शक्तियाँ काफी हद तक नियंत्रण में रहती हैं ।

एक महान शिक्षा

पेरु की उड़ान भरने का फैसला करना मेरे लिए एक बेहतरीन निर्णय साबित हुआ । फ्रैंक का विद्यार्थी और साझेदार बनने से मैंने उतना ही सीखा है, जितना मैंने अपने अमीर डैडी से सीखा था । जब मैंने फ्रैंक और उनकी टीम के साथ अप्रैंटिस के रूप में डेढ़ साल का समय लगा दिया, तो उन्होंने मेरे सामने अपनी प्राइवेट वेंचर-कैपिटल कंपनी में साझेदारी का प्रस्ताव रखा ।

1996 से मैंने ईजेड एनर्जी कंपनी को सार्वजनिक होते देखने और एक व्यावहारिक कंपनी में विकसित होते देखने का अविस्मरणीय अनुभव हासिल किया है, जो किसी दिन एक बड़ी तेल कंपनी बन सकती है । इस संबंध के कारण मैं न सिर्फ़ अधिक बुद्धिमान व्यवसायी बना हूँ, बल्कि मैंने इस बारे में भी बहुत सीखा है कि शेयर बाज़ार कैसे काम करते हैं । मेरी एक नीति यह है कि मैं सीखने की प्रक्रिया में पाँच साल का निवेश करता हूँ । मेरे सारे लाभ इस समय तक क़ागज पर ही हैं लेकिन कारोबारी और

निवेश शिक्षा अनमोल रही है। शायद भविष्य में किसी दिन मैं एक कंपनी बनाऊँगा और उसे अमरीकी एक्सचेंज पर सार्वजनिक करूँगा।

भावी आईपीओ

फ्रैंक और उनकी प्राइवेट वेंचर-कैपिटल टीम ने सार्वजनिक बाजार के लिए तीन अन्य कंपनियाँ तैयार की हैं : एक क्रीमती धातु कंपनी जो चीन में लीस या पट्टे लेती है, एक तेल कंपनी जो अर्जेन्टीना में ऑइल और गैस लीस या पट्टे लेती है तथा एक चाँदी कंपनी जो अर्जेन्टाइना में लीस हासिल करती है।

जिस कंपनी को खड़ा करने में सबसे ज्यादा समय लगा, वह थी चीनी कीमती धातु कंपनी। चीनी सरकार के साथ हमारी सौदेबाज़ी अच्छी तरह चल रही थी कि तभी अचानक 1999 में अमेरिकी युद्ध-विमान ने कोसोवो में चीनी दूतावास पर बम गिरा दिया। बम गिराने का कारण चाहे जो हो इस घटना से हमारे संबंध दो साल पीछे चले गए। बहरहाल हम धीमी लेकिन लगातार प्रगति करते रहे।

जब लोग पूछते हैं कि हम चीन में काम करने जैसा बड़ा जोखिम क्यों लेते हैं, तो हम जवाब देते हैं "चीन की अर्थव्यवस्था जल्द ही विश्व की सबसे बड़ी अर्थव्यवस्था होगी। हालाँकि जोखिम बड़े हैं, लेकिन संभावित लाभ बहुत आश्वर्यजनक हो सकते हैं।"

आज चीन में निवेश करना वैसा ही है, जैसा उन्नीसवीं सदी में अँग्रेजों का अमेरिका में निवेश करना होता। हम संपर्क और सदृभावना में निवेश कर रहे हैं। हम राजनीतिक भिन्नताओं और मानव अधिकार के मुद्दों के बारे में अच्छी तरह जागरूक हैं। कंपनी के रूप में हम चीन में अपने संपर्कों के साथ प्रबल संबंध बनाने और खुला संवाद करने का सर्वश्रेष्ठ प्रयास करते हैं। यह शिक्षण अनुभव मेरे लिए बेशकीमती रहा है। यह तो इतिहास का हिस्सा बनने जैसा है। कई बार तो यह ऐसा महसूस होता है, जैसे मैं कोलंबस के साथ उसी नाव पर हूँ, जब वह नए संसार की तलाश में निकला था।

आम तौर पर किसी कंपनी को सार्वजनिक बाजार तक लाने में तीन से पाँच साल का समय लग जाता है। जब यह हुआ, तो मैंने सर्वश्रेष्ठ निवेशक बनने का अपना लक्ष्य हासिल कर लिया। यह मेरी पहली

सार्वजनिक कंपनी थी, हालाँकि फ्रैंक के लिए यह नब्बे के पार की कोई कंपनी थी ।

जोखिम इतने थे कि हो सकता था कि इनमें से हर प्रोजेक्ट असफल हो जाता और कभी सार्वजनिक नहीं हो पाता । आगर ऐसा होता, तो मलबे को समेटा जाता और नए प्रोजेक्ट शुरू कर दिए जाते । हमारे निवेशक जानते हैं कि इसमें कौन-कौन से जोखिम हैं । वे यह भी जानते हैं कि उनकी निवेश योजना इस तरह के कई छोटे अभियानों में थोड़ा-थोड़ा पैसा लगाना है । वे यह भी जानते हैं कि अगर हमारे पास कोई नई शुरआती कंपनी होगी, तो उन्हें फोन किया जाएगा और निवेश करने को कहा जाएगा । छक्का मारने के लिए बस एक गेंद यानी प्रोजेक्ट की ज़रूरत होती है । इस तरह के निवेशों में निश्चित रूप से यह समझदारी भरा नहीं है कि आप अपने सारे अंडे एक ही डलिया में रख दें । ऐसे जोखिमों की वजह से ही एसईसी ने ऐसे अटकलबाज़ी भरे निवेशों में निवेशकों के लिए सीमाएँ और शर्तें तय की हैं ।

अगला अध्याय संक्षेप में वे बुनियादी क़दम बताता है, जो किसी विचार से शुरू करने, कंपनी बनाने और संभवतः उस कंपनी को सार्वजनिक करने के लिए ज़रूरी होते हैं । हालाँकि यह मेरे लिए आसान प्रक्रिया नहीं रही है, लेकिन यह बहुत रोमांचक थी ।

नए शिखर पर पहुँचना

कंपनी को सार्वजनिक करना किसी उद्यमी के लिए नए शिखर पर पहुँचने जैसा है । यह वैसा ही है जैसे किसी कॉलेज के सितारा खिलाड़ी को पेशेवर टीम में खेलने के लिए चुन लिया जाए । फॉर्च्यून मैज़ीन के अनुसार, " अगर आपका अधिग्रहण होता है, तो दूसरी कंपनी आपको मान्यता देती है । अगर आप सार्वजनिक होते हैं, तो शेयर बाज़ार - पूरा संसार - आपको मान्यता देता है । "

इसीलिए अमीर डैडी ने उस व्यक्ति को सर्वश्रेष्ठ निवेशक कहा था, जो शून्य से कंपनी बना सकता है और इसे सार्वजनिक कर सकता है । वे इस श्रेणी में कभी नहीं आ पाए । हालाँकि उन्होंने कई व्यवसायों में निवेश किया, जो अंततः सार्वजनिक हुए, लेकिन उनकी शुरू की हुई कंपनियों में से एक भी सार्वजनिक नहीं हुई । उनके बेटे ने उनका व्यवसाय सँभाल

लिया और वह इसे फैला रहा है, लेकिन उसने कभी सार्वजनिक करने के लिए कोई कंपनी नहीं बनाई। बहरहाल, मेरे सर्वश्रेष्ठ निवेशक बनने का मतलब है कि मैंने अमीर डैडी की प्रशिक्षण प्रक्रिया को पूरा कर लिया है।

क्या आप अगले अरबपति हैं?

फो

ब्र्स मैग्जीन के कवर पर लिखा था, " "अरबपति पड़ोस में।" उस अंक में एक लेख था, "अ सेंचुरी ऑफ वेल्थ," जिसका उप-शीर्षक था 'वेयर डज ग्रेट वेल्थ कम फ्रॉम?' बरसों पहले, अमेरिका में भारी दौलत की बुनियाद तेल और स्टील पर टिकी थी। आज इसका सरोकार इस बात से अधिक है कि आप कितनी नज़रों में आते हैं।

लेख में कहा गया था, "अगर आप बेहद-अमीर के बारे में बात करना चाहते हैं, तो आपको अपनी नज़रें ऊँची रखनी होंगी: अरबपतियों की ओर, जो पहले से कहीं ज्यादा तेज़ी से बनते जा रहे हैं और अपना पैसा बनाने के लिए वे कहीं अधिक अस्थायी उत्पादों का इस्तेमाल कर रहे हैं। पहले अरब डॉलर बनाने में रॉकेफेलर को तेल खोजने, निकालने और वितरित करने में 25 साल लगाने पड़े थे... गैरी विनिक ग्लोबल क्रॉसिंग में अपना पैसा लगाकर सिर्फ 18 महीनों में ही अरबपति बन गए। यह एक ऐसी कंपनी थी, जो... एक वैश्विक फ़ाइबर ऑप्टिक टेलीकम्युनिकेशन्स नेटवर्क तैयार करती थी।"

तो आजकल बेहद-अमीर बनने में कितना लंबा समय लगता है? जवाब है "ज्यादा लंबा समय नहीं।" यह वास्तविकता मेरे जैसे व्यक्ति, बेबी-बूम पीढ़ी के सदस्य, के लिए और अधिक स्पष्ट हो जाती है, जब मैं नए अरबपतियों की उम्र को देखता हूँ। मिसाल के तौर पर, अरबपति जेरी यांग का जन्म 1968 में हुआ था (मेरे कॉलेज की पढ़ाई पूरी करने से एक साल पहले) और उनके साझेदार डेविड फ़िलो का जन्म 1966 में हुआ था (मेरे कॉलेज में दाखिल होने के एक साल बाद। मिलकर उन्होंने याहू! की स्थापना की और आज उनमें से प्रत्येक के पास 3 अरब डॉलर से अधिक की संपत्ति है। ये युवा लोग बेहद-अमीर हैं। दूसरी ओर, मैं ऐसे लोगों से भी मिलता हूँ, जो यह सोच रहे हैं कि जब वे दस साल बाद सेवानिवृत्त होंगे, तो क्या उनकी सेवानिवृत्ति योजनाओं में पर्याप्त पैसा रहेगा। अमीरों और भावी गरीबों की खाई इसे ही कहते हैं।

मैं अपनी कंपनी को सार्वजनिक कर रहा हूँ

1999 में मैंने जिस बारे में भी सुना और पढ़ा, वे आईपीओ थे। निश्चित रूप से इनकी दीवानगी थी। मुझसे अक्सर दूसरे लोगों के व्यवसायों में निवेश करने का आग्रह किया जाता है और मैं अक्सर इस तरह का बिक्री प्रस्ताव सुनता हूँ: "मेरी कंपनी में निवेश कर दें; दो साल में हम इसका आईपीओ ले आएँगे।" कुछ समय पहले एक उदीयमान भावी अरबपति सीईओ ने मुझे फोन किया और मुझे अपनी व्यवसाय योजना दिखाने तथा उनके भविष्य में निवेश करने का अवसर प्रदान किया। प्रस्तुति के बाद उन्होंने चालाकी भरे घमंडी अंदाज में धीरे से सिर हिलाते हुए कहा, "और ज़ाहिर है, आप जानते हैं कि आईपीओ के बाद आपके शेयर के भाव का क्या होगा।" मुझे ऐसा महसूस हुआ कि मैं एक नए कार सेल्समैन से बात कर रहा था, जिसने मुझे अभी-अभी बताया था कि जो कार मैं चाहता था, वह इसके किस्म की आखिरी कार थी और वह इसे रीटेल प्राइस पर देकर मुझ पर एक खास अहसान कर रहा था।

आईपीओ दीवानगी, जिसे नए-मामलों की दीवानगी भी कहा जाता है, कुछ समय पहले लौट आई, जब मार्था स्टुअर्ट ने अपनी कंपनी को सार्वजनिक किया और वे अरबपति बन गईं। वे इसलिए अरबपति बनीं क्योंकि उनकी कंपनी जनता को सभ्य और सहज बोध की सामाजिक योग्यताएँ सिखाती हैं जिन्हें अधिक सभ्य और अधिक शालीन होने की जरूरत महसूस होती है। हालाँकि मेरे हिसाब से यह सेवा मूल्यवान है, लेकिन मैं इसके अरबों डॉलर के मूल्य पर अचरज करता हूँ। बहरहाल, अगर आप फॉर्ब्स 400 की परिभाषा पर चलें (दौलत इस बात से तय होती है कि आप कितनी नज़रों के सामने रहते हैं) तो मार्था स्टुअर्ट अरबपति बनने के लिए सर्वथा योग्य हैं। उनकी कंपनी निश्चित रूप से बहुत से लोगों की नज़रों के सामने है।

नई तकनीकी कंपनियों और इंटरनेट कंपनियों के आईपीओ के बारे में मेरी चिंता यह है कि पैसे का 90/10 का नियम अब भी कारगर है। इन नई शुराआती कंपनियों में से बहुत सी ऐसे लोग शुरू कर रहे हैं, जिनके पास व्यवसाय का बहुत कम अनुभव है। मेरी भविष्यवाणी है कि जब हम इतिहास में इस समय को देखेंगे, तो पाएँगे कि नए आईपीओ में से 90 प्रतिशत असफल हो गए और केवल 10 प्रतिशत ही बच पाए।

छोटे व्यवसाय के आँकड़े दिखाते हैं कि पाँच सालों में दस में से नौ छोटे व्यवसाय असफल हो जाते हैं। यदि ये आँकड़े नए आईपीओ के लिए भी सच साबित होता है, तो यह हमें अगली मंदी और संभवतः डिप्रेशन में भी पहुँचा सकता है। क्यों? क्योंकि करोड़ों औसत निवेशक प्रभावित होंगे। न सिर्फ़ करोड़ों अपना निवेश धन गँवा देंगे, बल्कि लहर-प्रभाव से यह भी होगा कि वे नए मकान, कार, नाव और विमान नहीं खरीद पाएँगे। इससे बाकी की अर्थव्यवस्था भी नीचे आ जाएगी।

1987 में शेयर बाज़ार गिरने के बाद वॉल स्ट्रीट में यह मज़ाक चलता था। "समुद्री चिड़िया और शेयर दलाल में क्या फर्क है?" जवाब: "समुद्री चिड़िया अब भी बीएमडक्यू पर डिपॉजिट कर सकती है।"

महीने का आकर्षण

मैंने हवाई में 1978 में पहले आईपीओ पर काम शुरू किया था। जब मैं अपनी नायलॉन-और-वेल्क्रो वॉलेट कंपनी बना रहा था, तो अमीर डैडी चाहते थे कि मैं किसी कंपनी को बनाकर जनता को बेचने की प्रक्रिया सीख लूँ। उन्होंने कहा था, "मैंने कभी कोई कंपनी सार्वजनिक नहीं की है, लेकिन मैंने कई व्यवसायों में निवेश किया है जो बाद में सार्वजनिक हुए हैं। मैं चाहता हूँ कि तुम उस व्यक्ति से यह प्रक्रिया सीख लो, जिसके साथ मैं निवेश करता हूँ।" जिस व्यक्ति से उन्होंने मेरा परिचय कराया वे मार्क थे, जो मेरे साझेदार फैंक जैसे ही थे। फर्क बस इतना था कि मार्क एक वेंचर कैपिटलिस्ट (वीसी) थे। मुझे वियतनाम का अनुभव है, इसलिए इन अक्षरों का शुरूआत में मैंने अलग मतलब निकाला था (वियतनाम में वीसी का मतलब वियत कॉना या नेशनल लिबरेशन फ्रंट था, जिसके खिलाफ अमेरिकी सेनाएँ लड़ी थीं)।

छोटे व्यवसायों को जब भी वेंचर कैपिटल यानी कारोबार फैलाने के लिए पूँजी की ज़रूरत पड़ती थी, तब वे मार्क के पास जाते थे। चूँकि मुझे कारोबार फैलाने के लिए बहुत सारे पैसों की ज़रूरत थी, इसलिए अमीर डैडी ने मुझे मार्क से मिलने और उनका दृष्टिकोण जानने के लिए प्रोत्साहित किया। बैठक खास सुखद नहीं रही। मार्क अमीर डैडी से कहीं ज्यादा कठोर थे। उन्होंने मेरी व्यवसाय योजना और मेरे वास्तविक फाइनैशियल स्टेटमेंटों को देखा, फिर भविष्य की मेरी भव्य योजनाओं को

लगभग 23 सेकेंड तक सुना। इसके बाद वे मेरी खाल खींचने लगे। उन्होंने मुझे बताया कि मैं क्यों मूर्ख था, बेवकूफ था और बिना दिमाग़ वाला था। उन्होंने मुझसे कहा कि मुझे अपनी फुल-टाइम नौकरी कभी नहीं छोड़नी चाहिए थी। फिर उन्होंने कहा कि मैं खुशकिस्त था जो अमीर डैडी उनके ग्राहक थे, वरना वे कभी इतने अयोग्य व्यक्ति के साथ अपना ज़रा भी समय बर्बाद नहीं करते। इसके बाद उन्होंने मुझे जानकारी दी कि उनके हिसाब से मेरे व्यवसाय का मूल्य कितना था, वे इसके लिए कितना पैसा जुटा सकते थे, उस पैसे के लिए उनकी शर्तें क्या थीं और यह कि वे कंपनी में नियंत्रणकारी हिस्सेदारी के साथ मेरे नए पार्टनर बन जाएँगे। जैसा मैंने पहले कहा था, वीसी शब्द मुझे परिचित लग रहे थे।

आईपीओ, इनवेस्टमेंट बैंकर और वीसी के व्यवसाय में एक कागज होता है, जिसे "टर्म शीट" कहा जाता है। यह उस दस्तावेज से मिलता-जुलता होता है, जिसे अचल संपत्ति एजेंट "लिस्टिंग अग्रीमेंट" कहते हैं। सरल भाषा में कहें तो, टर्म शीट आपके व्यवसाय की बिक्री की शर्तों का उल्लेख करती है, जिस तरह लिस्टिंग अग्रीमेंट आपके मकान की बिक्री की शर्तों का उल्लेख करता है।

अचल संपत्ति के लिस्टिंग अग्रीमेंटों की तरह ही टर्म शीट भी अलग-अलग लोगों के लिए अलग-अलग होती है। अचल संपत्ति में अगर आप किसी बुरे इलाके में बस एक छोटा मकान बेच रहे हैं और ऊँची क्रीमत चाहते हैं, तो लिस्टिंग अग्रीमेंट की शर्तें कठोर और अटल होंगी। बहरहाल, अगर आप अचल संपत्ति के डेवलपर हैं, जिसे हजारों मकान बेचने हैं और मकान अच्छे, आसानी से बिकने वाले तथा कम क्रीमत के हैं, तो इस बात की अधिक संभावना है कि अचल संपत्ति एजेंट आपके व्यवसाय को पाने के लिए अपनी शर्तें नर्म कर देगा। यही वीसी की दुनिया में सच है। आप जितने अधिक सफल होते हैं, आपको उतनी ही बेहतर शर्तें मिलती हैं और इसका उलट भी सच है।

मार्क की टर्म शीट देखने के बाद मुझे लगा कि उनकी शर्तें कुछ ज्यादा ही कठोर थीं। मैं निश्चित रूप से उन्हें अपनी कंपनी की 52 प्रतिशत हिस्सेदारी नहीं देना चाहता था और जिस कंपनी को मैंने शुरू किया था, उसमें उनकी खातिर काम नहीं करना चाहता था। ये उनकी शर्तें थीं। मैं मार्क को दोष नहीं दे रहा हूँ और अब मैं सोचता हूँ कि मुझे शायद वे

शर्तें मान लेनी चाहिए थीं। आज मैं जितना जानता हूँ और तब मैं जितना कम जानता था, उसे देखते हुए अगर मैं मार्क की जगह होता, तो मैंने भी वही शर्तें रखी होतीं। मैं सोचता हूँ कि यदि उन्होंने मेरे सामने किसी भी तरह का प्रस्ताव रखा था, तो सिर्फ इसलिए क्योंकि वे मेरे अमीर डैडी का सम्मान करते थे। मैं एक नया व्यवसायी था और मैं सफलतापूर्वक अक्षम था। मैं ''सफलतापूर्वक अक्षम'' इसलिए कहता हूँ, क्योंकि मेरे पास एक प्रगतिशील कंपनी थी, लेकिन मैं इसकी प्रगति का प्रबंधन करने में समर्थ नहीं था।

हालाँकि मार्क कठोर थे, लेकिन वे मुझे पसंद आए और उन्हें भी मैं पसंद आया। हम नियमित रूप से मिलने के लिए सहमत हो गए और मेरी प्रगति के बारे में वे मुझे मुफ्त सलाह देने के लिए तैयार हो गए। उनकी सलाह मुफ्त थी लेकिन यह हमेशा कठोर थी। जब व्यवसाय के बारे में मेरा ज्ञान और समझ बढ़ी तो वे अंततः मुझ पर ज्यादा भरोसा करने लगे। मैंने उनके साथ एक तेल कंपनी में कुछ समय के लिए काम भी किया, जिसका वे आईपीओ निकाल रहे थे। 1978 में उस तेल कंपनी के प्रोजेक्ट पर उनके साथ काम करते समय मुझे रोमांच का पहला स्वाद मिला, जो किसी आईपीओ पर काम करने से मिलता है।

एक बार लंच पर उन्होंने आईपीओ व्यवसाय के बारे में कुछ कहा था, जिसे मैं कभी नहीं भूल पाया। उन्होंने कहा था, ''नए मामले और आईपीओ मार्केट किसी भी अन्य व्यवसाय की तरह होते हैं। बाजार हमेशा महीने के आकर्षण की तलाश में रहता है।''

मार्क कह रहे थे कि कुछ समय ऐसे होते हैं, जब शेयर बाजार कुछ व्यवसायों को दूसरों से ज्यादा पसंद करता है। उन्होंने आगे कहा था, ''अगर आप बहुत अमीर बनना चाहते हैं, तो व्यवसाय मालिक के नाते आपकी रणनीति एक ऐसी कंपनी बनाना होना चाहिए, जिसे बाजार चाहता हो, वह भी बाजार के इसे चाहने से पहले।''

माइक ने बाद में स्पष्ट किया कि इतिहास उस प्रवर्तक को मशहूर बनाता है, जिसके पास ''महीने के आकर्षण'' वाला व्यवसाय होता है। उन्होंने कहा था कि टेलीविज़न जैसे आविष्कारों ने नए मिलियनों अर उसी तरह बनाए थे, जिस तरह तेल और कारों ने 20वीं सदी की शुरुआत में

अरबपति बनाए थे। दौलत की क्रमिक प्रगति की मार्क की अवधारणा फॉर्ब्स मैग्जीन की इस संक्षिप्त सूची के सामंजस्य में है:

- 1900 : एंड्रयू कारनेगी ने स्टील में दौलत बनाई - 475 मिलियन डॉलर।
- 1910 : जॉन डी. रॉकेफेलर तेल के क्षेत्र में अरबपति बने- 1.4 अरब डॉलर।
- 1920 : हेनरी फोर्ड कार उद्योग में अरबपति बने - 1 अरब डॉलर।
- 1930 : जॉन डारैंस कंडेसिंग सूप को कैन में लाकर (कैम्पबेल्स सूप) मिलियनेर बने - 115 मिलियन डॉलर।
- 1940 : हॉवर्ड ह्युज सेना-विमान अनुबंधों, उपकरणों और फ़िल्मों से अरबपति बने - 1.5 अरब डॉलर।
- 1950 : आर्थर डेविस एल्युमिनियम में मिलियनेर बने 400 मिलियन डॉलर।
- 1960 : एच. रॉस पैरो ने ईडीएस की स्थापना की (1962) - 3.8 अरब डॉलर।
- 1970 : सैम वॉल्टन ने रिटेलिंग दिग्ज वॉल्मार्ट को सार्वजनिक किया - 22 अरब डॉलर।
- 1980 : रॉन पिरेलमन ने वॉल स्ट्रीट सौदेबाज के रूप में दौलत बनाई - 3.8 अरब डॉलर।
- 1990 : जेरी यांग ने याहू! की सह-स्थापना की - 3.7 अरब डॉलर।

35 की उम्र में पुराना

1978 के बाद मैंने मार्क के साथ काम नहीं किया। जैसी उन्होंने भविष्यवाणी की थी, मेरे व्यवसाय की सफलता धुँधली होने लगी और मेरी कंपनी में भारी अंदरूनी समस्याएँ थीं। इसलिए मैंने किसी दूसरे के व्यवसाय को सार्वजनिक करने की कोशिश में समय लगाने के बजाय अपना पूरा ध्यान अपने व्यवसाय पर केंद्रित कर लिया। बहरहाल, मैं व्यवसायों के महीने के आकर्षण होने वाला उनका सबक़ कभी नहीं भूला। बुनियादी व्यावसायिक अनुभव को करते समय मैं अक्सर सोचता हूँ कि महीने का अगला व्यावसायिक आकर्षण कौन सा होगा।

1985 में मैं कैंप पेंडलटन, कैलिफोर्निया में नौसैनिक छावनी में रुका, जहाँ मैं वियतनाम जाने से ठीक पहले 1971 में तैनात था। मेरे मित्र और साथी पायलट अब छावनी में टुकड़ी के कमांडिंग ऑफिसर थे। किम और मुझे वह छावनी दिखाई गई, जहाँ जिम और मैं 14 साल पहले नए पायलट थे। जिम ने किम को वह विमान दिखाया, जो वैसा ही दिखता था, जिसमें वह और मैं वियतनाम में उड़े थे। कॉकपिट खोलकर उसने मुझे बताया, "तुम और मैं अब पुराने और दकियानूसी हो चुके हैं। हम इन विमानों को नहीं उड़ा पाएँगे।" उसने कहा कि इसका कारण यह है कि अब औजार और नियंत्रण पूरी तरह इलेक्ट्रॉनिक और वीडियो-केंद्रित हैं।

जिम ने आगे कहा, "आज के नए पायलट वीडियो पार्लर की दुनिया में पले-बढ़े हैं। तुम और मैं पिनबॉल मशीनों और पूल टेबलों के साथ पले-बढ़े थे। हमारे दिमाग़ उनके जैसे नहीं हैं। इसलिए वे विमान चलाते हैं और मैं डेस्क के पीछे बैठता हूँ। अब मैं पायलट के रूप में पुराना हो चुका हूँ।"

मुझे वह दिन स्पष्टता से याद है, क्योंकि मैं भी तब दकियानूसी और पुराना महसूस कर रहा था। मैं 37 साल की उम्र में बूढ़ा और चलन से बाहर महसूस कर रहा था। मुझे वह सोचना याद है कि मेरे खुद के डैडी 52 साल की उस में पुराने और दकियानूसी हो गए थे और यहाँ मैं 37 वर्ष की उम्र में दकियानूसी बन गया था। उस दिन मुझे आखिरकार यह एहसास हुआ कि चीज़े कितनी तेज़ी से बदल रही थीं। मुझे यह भी एहसास हुआ कि अगर मैंने खुद को तेज़ी से नहीं बदला, तो मैं पीछे, और पीछे छूट जाऊँगा।

मैंने फ्रैक के साथ काम किया और आईपीओ तथा वीसी व्यवसाय में अपनी शिक्षा जारी रखी। मैं कागजी पैसे बनाता हूँ, क्योंकि मैं कागजी संपत्तियाँ हासिल करता हूँ। बहरहाल, जो सबसे महत्वपूर्ण चीज़ मुझे हासिल हुई, वह थी पूँजी बाज़ारों का अनुभव। हालाँकि मैंने तेल, गैस और क्रीमती धातु की कंपनियों में काम किया था, लेकिन मेरा दिमाग़ अब भी आगे दौड़ता रहता है और सोचता रहता है कि व्यवसाय के संसार में अगली सरहद कौन-सी होगी। मैं सोचता हूँ कि महीने का अगला आकर्षण कौन सा होगा और क्या मैं दौलत के उस नए विस्फोट का हिस्सा बनूँगा। कौन जानता है? कर्नल सैन्डर्स 66 साल के थे, जब उन्होंने केएफसी (केन्टूकी फ्राईड चिकन) शुरू किया था। अब भी मेरा लक्ष्य अपने जीवनकाल में अरबपति बनना है। शायद मैं वहाँ पहुँच जाऊँ, शायद मैं वहाँ न पहुँच

पाऊँ, लेकिन मैं हर दिन उस लक्ष्य की दिशा में मेहनत कर रहा हूँ। अरबपति बनना आज काफ़ी संभव है, बशर्ते आपके पास सही योजना हो। इसलिए मैं हार नहीं मान रहा हूँ और गरीब या पुराना होने की मेरी कोई योजनाएँ नहीं हैं। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, ''पहला मिलियन ही सबसे मुश्किल होता है।'' आगर ऐसी बात है, तो पहला बिलियन दूसरा सबसे मुश्किल काम होगा।

क्या आप अगले अरबपति हैं?

आपमें से जिन लोगों की ऐसी महत्वाकांक्षाएँ और इच्छाएँ हों, उनके लिए मैं कंपनी को सार्वजनिक करने के दिशानिर्देश अगले पृष्ठ पर पेश कर रहा हूँ। जानकारी उदारतापूर्वक मेरे साझेदार फ्रैंक ने प्रदान की है, जो लागभाग सौ कंपनियों को सार्वजनिक कर चुके हैं।

हालाँकि सीखने के लिए और भी बहुत सारी बातें हैं, लेकिन ये दिशानिर्देश शुरू करने में आपकी मदद करेंगे।

कंपनी को सार्वजनिक क्यों बनाएं?

फ्रैंक ऐसा करने के छह बुनियादी कारण बताते हैं:

1. आपको ज्यादा पैसों की जरूरत होती है।

यही वह मुख्य कारण है जिसकी वजह से आप किसी कंपनी को सार्वजनिक करते हैं। हो सकता है कि आपके पास एक स्थापित, लाभदायक कंपनी हो और आपको उसके विस्तार के लिए पूँजी की जरूरत हो। आप पहले ही अपने बैंकर के पास जा चुके हैं और आपने प्राइवेट प्लेसमेंट तथा वीसी के ज़रिये कुछ पूँजी इकट्ठी कर ली है, लेकिन अब आपको किसी निवेश बैंकर से बहुत बड़ी राशि की जरूरत है।

2. आपकी कंपनी नई है और आपको मार्केट शेयर बढ़ाने के लिए बहुत बड़ी धनराशि की जरूरत है।

मले ही आपकी कंपनी आज मुनाफे में न हो, लेकिन बाज़ार आपको पैसा देता है, क्योंकि यह आपकी भावी आमदनी में निवेश कर रहा है।

3. कई बार कंपनी दूसरी कंपनियों का अधिग्रहण करने के लिए अपने शेयरों का इस्तेमाल करेगी।

इसे अमीर डैडी "अपना खुद का पैसा छापना" कहते थे। कॉर्पोरेट जगत में इसे "विलय और अधिग्रहण" कहा जाता है।

4. आप नियंत्रण गंवाए बिना अपनी कंपनी बेचना चाहते हैं।

निजी पूँजी जुटाते समय कंपनी के मालिक अक्सर नियंत्रण खो देते हैं या एक नया साझेदार हासिल कर लेते हैं, जो पूँजी देने के साथ-साथ उन्हें बताना चाहता हो कि व्यवसाय आगे कैसे चलाएँ। सार्वजनिक बाजार से पूँजी जुटाते समय मालिक को अक्सर पैसे भी मिल जाते हैं और व्यवसाय पर उसका नियंत्रण भी क्रायम रहता है। अधिकतर शेयरधारक जिस कंपनी में निवेश करते हैं, उसके संचालन को प्रभावित करने की उनमें बहुत कम शक्ति होती है।

5. आप जायदाद के कारणों से, वारिसों को देने के लिए पैसे उगाहना चाहते हैं।

फोर्ड मोटर कंपनी इसलिए सार्वजनिक हुई थी, क्योंकि परिवार में कई वारिस थे, लेकिन कोई तरल संपत्ति नहीं थी। कंपनी का एक हिस्सा जनता को बेचकर इसने वारिसों के लिए नकदी जुटा ली, जिसकी जरूरत परिवार को थी। यह देखना रोचक है कि निजी कंपनी बहुत बार इस रणनीति का इस्तेमाल करती है।

6. आप अमीर बनना चाहते हैं और पैसों का निवेश किसी दूसरी जगह करना चाहते हैं।

कोई व्यवसाय बनाना काफ़ी हद तक एक अपार्टमेंट हाउस बनाने और उसे बेचने जैसा होता है। जब आप पब्लिक ऑफरिंग के ज़रिये बिक्री करके कोई व्यवसाय बना रहे होते हैं, तो संपत्ति का केवल एक हिस्सा ही अलग होता है। यह हिस्सा लाखों-करोड़ों टुकड़ों में विभाजित हो जाता है और लाखों-करोड़ों लोगों को बेचा जाता है। इसलिए बनाने वाला अब भी अधिकतर संपत्ति का स्वामी हो सकता है, अब भी नियंत्रण क्रायम रख सकता है और लाखों-करोड़ों खरीदारों (एक खरीदार के बजाय) को इसे बेचकर बहुत-सी नकदी बना सकता है। जैसा कहा जाता है, अच्छी चीज़े अक्सर छोटे डिब्बे में आती हैं।

आईपीओ जारी करने वाली कंपनी के बड़े शेयरधारकों और अफसरों पर कुछ प्रतिबंध भी होते हैं। हालाँकि आईपीओ के फलस्वरूप कंपनी में उनके शेयरों का भाव बहुत ज्यादा बढ़ सकता है, लेकिन उनके शेयर बेचने पर गंभीर नियंत्रण होते हैं। उनके स्टॉक को आम तौर पर 'प्रतिबंधित' कहा जाता है, जिसका मतलब है कि वे पूर्व-निर्धारित समय सीमा तक इसे नहीं बेचेंगे।

जो शेयरधारक नकद पैसे चाहता हो, उसके लिए यह बेहतर है कि वह आईपीओ का इस्तेमाल करने के बजाय कंपनी बेच दे या फ्री-ट्रेडिंग शेयरों के साथ किसी दूसरी कंपनी में विलय कर ले।

विचार करने के लिए अतिरिक्त बिंदु

फ्रैंक किसी कंपनी को सार्वजनिक करने से पहले इन अतिरिक्त बातों को भी दिमाग़ में रखने की सलाह देते हैं:

- टीम के किस सदस्य ने व्यवसाय चलाया है?

कोई व्यवसाय चलाने और नए उत्पाद या नए व्यवसाय शुरू करने में बड़ा फ़र्क होता है। क्या उस व्यक्ति ने वेतन भुगतान रजिस्टर, कर्मचारियों, कर मुद्दों, क्रानूनी मुद्दों, अनुबंधों, सौदेबाजियों, उत्पाद विकास, कैशफ्लो प्रबंधन, पूँजी जुटाने आदि का काम किया है?

आप गौर कर सकते हैं कि फ्रैंक जिन चीज़ों को महत्वपूर्ण मानते हैं, उनमें से अधिकतर बी-आई ट्रिकोण में पाई जाती हैं। इसलिए मूल सवाल यह है: क्या आप (या आपकी टीम का कोई व्यक्ति) पूरे बी-आई ट्रिकोण का प्रबंधन करने में सफल है?

- आप कंपनी का कितना हिस्सा बेचना चाहते हैं?

यहीं पर टर्म शीट आती है। फ्रैंक के साथ वर्षों तक काम करते समय मैंने गौर किया कि वे हमेशा कंपनी शुरू करने से पहले ही उसका लक्ष्य तय कर लेते हैं। वे शुरू करने से पहले ही जानते हैं कि उनका लक्ष्य उस कंपनी को सार्वजनिक बाजार में बेचना है। हो सकता है, उन्हें यह न पता हो कि वे अपना लक्ष्य कैसे हासिल करेंगे, लेकिन लक्ष्य तय रहता है। मैं इस बात का ज़िक्र इसलिए कर रहा हूँ, क्योंकि बहुत से व्यवसाय मालिक व्यवसाय तो शुरू

कर देते हैं, लेकिन उनके दिमाग में व्यवसाय का कोई स्पष्ट लक्ष्य नहीं होता है। कई व्यवसाय मालिक व्यवसाय इसलिए शुरू कर देते हैं, क्योंकि वे सोचते हैं कि व्यवसाय करना एक अच्छा विचार है, लेकिन उनके पास इस बारे में कोई योजना नहीं होती कि व्यवसाय से बाहर कैसे निकला जाए। किसी भी अच्छे निवेशक के लिए निर्गम रणनीति बहुत महत्वपूर्ण होती है। यही उस उद्यमी के बारे में भी सच है, जो कोई व्यवसाय खड़ा करने के बारे में सोच रहा है। व्यवसाय बनाने से पहले एक ठोस योजना बनाएँ कि आप कैसे इससे बाहर निकलेंगे।

कोई व्यवसाय खड़ा करने से पहले आपको इनमें से कुछ मुद्दों पर विचार करना चाहिए:

1. क्या आप इसे बेचने जा रहे हैं या अपने पास ही रखने वाले हैं या वारिसों को हस्तांतरित करने वाले हैं?
 2. अगर आप इसे बेचने वाले हैं, तो आप इसे निजी तौर पर बेचने वाले हैं या सार्वजनिक तौर पर?
- अ. निजी तौर पर कंपनी बेचना भी उतना ही मुश्किल हो सकता है, जितना कि सार्वजनिक तौर पर बेचना।
- ब. योग्यता-प्राप्त खरीदार खोजना मुश्किल हो सकता है।
- स. व्यवसाय के लिए पूँजी जुटाना मुश्किल हो सकता है।
- द. अगर नया मालिक आपको भुगतान नहीं कर सकता या इसका कुप्रबंधन कर देता है, तो आप इसे वापस पा सकते हैं।
- क्या संभावित सार्वजनिक कंपनी के पास एक लिखी हुई, सुविचारित व्यावसायिक योजना है?

इस योजना में इनके वर्णन शामिल होने चाहिए:

1. टीम और टीम का अनुभव
2. फ्राइनैशियल स्टेटमेंट

आम तौर पर तीन साल के ऑडिट किए हुए वित्तीय विवरण होने चाहिए।

3. कैशफ्लो पूर्वानुमान
- मैं तीन साल के बहुत पारंपरिक कैशफ्लो पूर्वानुमानों की सलाह देता हूँ।

फ्रेंक कहते हैं कि निवेश बैंकर उन सीईओ और उद्यमियों को नापसंद करते हैं, जो भावी आमदनी के अपने पूर्वानुमानों को फुला देते हैं। बिल गेट्स अक्सर माइक्रोसॉफ्ट की आमदनी के पूर्वानुमानों को कम बताते हैं, जो शेयर के भाव को मज़बूत रखने की उत्कृष्ट रणनीति है। जब सीईओ अतिशयोक्तिपूर्ण भविष्यवाणी करते हैं और आमदनी की अपेक्षाएँ पूरी नहीं होतीं, तो उनके शेयर का भाव अक्सर गिर जाता है और निवेशकों का कंपनी पर से भरोसा भी उठ जाता है।

- **बाजार कौन है, बाजार कितना बड़ा है और बाजार में कंपनी के उत्पादों के लिए कितनी प्रगति संभव है?**

जब तक आपके उत्पादों के लिए एक बाजार है, आपके व्यवसाय में शेयर्स के लिए भी बाज़ार है। अलग-अलग समय पर कुछ कंपनियों के शेयर दूसरी कंपनियों की तुलना में शेयर खरीदारों को अधिक आकर्षक लगते हैं।

जब किसी व्यक्ति के पास सार्वजनिक कंपनी होती है, तो यह अक्सर कहा जाता है कि उसके पास एक नहीं, दो कंपनियाँ हैं। एक कंपनी आपके नियमित ग्राहकों के लिए और दूसरी आपके निवेशकों के लिए।

- **आपके संचालक मंडल या परामर्श मंडल में कौन है?**

बाजार विश्वास पर चलता है। यदि कंपनी के पास शक्तिशाली और सम्मानित संचालक मंडल या सलाहकार हों, तो बाजार व्यवसाय की भावी सफलता में अधिक विश्वास करता है।

फ्रेंक सलाह देते हैं, ''अगर कोई आपके पास आकर कहे, 'मैं अपनी कंपनी को सार्वजनिक करने जा रहा हूँ,' तो उस व्यक्ति से पूछें 'आपकी टीम में ऐसा कौन है, जो कंपनी को सार्वजनिक कर चुका है और वह कितनी कंपनियों को सार्वजनिक कर चुका है?' अगर वह व्यक्ति इस सवाल का जवाब न दे पाए, तो उससे कहें कि वह जवाब लेकर लौटे। अधिकतर कभी नहीं लौटते हैं।"

- **क्या कंपनी के पास किसी चीज़ का एकल स्वामित्व है?**

कंपनी के पास किसी ऐसी चीज़ का स्वामित्व या नियंत्रण होना चाहिए, जो दूसरी कंपनी के पास न हो। यह किसी नए उत्पाद या दवा का पेटेंट, किसी तेल क्षेत्र में ज़मीन का पट्टा या स्टारबक्स या मैकडॉनल्ड्स जैसा ट्रेडमार्क हो सकता है। जो लोग अपने क्षेत्र के मालिक और सम्मानित विशेषज्ञ हैं, उन्हें भी संपत्तियाँ माना जा

सकता है। संपत्तियाँ बनने वाले लोगों के उदाहरण हैं मार्था स्टुअर्ट स्टीव जॉब्स जब उन्होंने एप्पल कंप्यूटर कंपनी शुरू की और स्टीवन स्पीलबर्ग, जब उन्होंने अपनी उत्पादन कंपनी बनाई। लोगों ने इन उद्यमियों की पुरानी सफलता और भावी संभावना की वजह से उनमें निवेश किया।

• क्या कंपनी के पास बताने के लिए कोई बेहतरीन कहानी है?

मुझे यकीन है कि क्रिस्टोफर कोलंबस ने अपने पूँजी निवेशकों, यानी स्पेन के राजा और रानी, को कोई बेहतरीन कहानी बताई होगी, तभी उन्होंने पृथ्वी के सिरे के पार जाने के लिए उसे पूँजी दी। बेहतरीन कहानी ऐसी होनी चाहिए कि इससे लोगों की दिलचस्पी जागे वे रोमांचित हों और भविष्य में जाकर थोड़े सपने देखें। कहानी के पीछे सच्चाई भी होनी चाहिए, क्योंकि हमारी जेलें बेहतरीन कहानी सुनाने वालों से भरी हुई हैं, जिनमें कोई सच्चाई नहीं थी।

• क्या कंपनी से जुड़े लोगों में जोश है?

यह वह सबसे महत्वपूर्ण चीज़ है, जिसकी फ्रैंक तलाश करते हैं। वे कहते हैं कि किसी व्यवसाय में वे जिस पहली और आखिरी चीज़ की तलाश करते हैं, वह है मालिक, लीडरों और टीम का जोश। फ्रैंक कहते हैं, “जोश के बिना सबसे अच्छा व्यवसाय, सबसे अच्छी योजना और सबसे अच्छे लोग सफल नहीं होंगे।”

यहाँ फ़ॉर्ब्स मैग्जीन के लेख (40 रिचेस्ट पीपल अंडर 40) का अंश है :

एमबीए विद्यार्थी सिलिकॉन वैली के परिदृश्य में फ़िट नहीं होते। एमबीए विद्यार्थी पारंपरिक तौर पर जोखिम से बचते हैं। अधिकतर लोग बिज़नेस स्कूल इसलिए जाते हैं, ताकि पढ़ाई पूरी करने के बाद छह अंकों की नौकरी मिल जाए। सिलिकॉन वैली के अनुभवी लोग जब इन बी स्कूल के लोगों को देखते हैं, तो उन्हें उनके सीने में वह आग नहीं दिखती है, जो उनमें शुरूआत करते समय थी। एमबीए के विद्यार्थी जब सिलिकॉन वैली को देखते हैं, तो यह उन्हें उससे बहुत अलग दिखती है, जिसकी कल्पना उन्होंने बिज़नेस स्कूल में पढ़ते समय की थी। माइकल लवीन बर्कलेज़ हास स्कूल में शिक्षा ग्रहण करने के बाद ईबे में

काम करने लगे। यह पूर्व निवेश बैंकर उतने जोश से बात नहीं करता है, जितना जोश प्रबल उद्यमियों में साफ नज़र आता है। वह उनसे कम धंटे काम करता है - सामान्य 80 धंटों के बजाय 60 धंटे प्रति सप्ताह। मुझे यह बहुत अच्छा लगेगा, अगर 10 से 15 सालों में मेरे पास 10 से 15 मिलियन डॉलर अच्छी तरह निवेशित हों, “उसने मुझे बताया। “लेकिन मैं अपनी जिंदगी जीना चाहता हूँ। मैं नहीं जानता। शायद मैं अब तक वहाँ नहीं पहुँच पाया हूँ।

अमीर डैडी यही कहते कि वह निश्चित रूप से अब तक वहाँ नहीं पहुँच पाया है। अमीर डैडी अक्सर मुझे चेतावनी देते थे कि मैं कंपनी के सफल अधिकारियों और सफल उद्यमियों के बीच के फ़र्क के बारे में जागरूक बनूँ। वे कहते थे “जो व्यक्ति कंपनी की सीढ़ी पर चढ़ता है और जो व्यक्ति अपनी खुद की कंपनी की सीढ़ी बना रहा होता है, उनमें एक अंतर होता है। अंतर सीढ़ी के ऊपर देखते समय दिखने वाले नज़ारे का होता है। एक को बड़ा नीला आसमान दिखता है और दूसरे को दिखता है - आपने वह कहावत तो सुनी ही होगी : “अगर आप सबसे आगे चलने वाले कुते नहीं हैं, तो दृश्य हमेशा एक सा ही रहता है।”

पैसा कैसे जुटाया जार, जाए?

फ्रैंक पैसे के चार स्रोतों पर चर्चा करते हैं:

1. परिवार और मित्र

ये लोग आपसे प्रेम करते हैं और आपको अक्सर आँख मूँदकर पैसे दे देंगे। वे पैसे जुटाने के इस तरीके की अनुशंसा नहीं करते हैं। फ्रैंक और मेरे अमीर डैडी दोनों ने ही अक्सर कहा है, “अपने बच्चों को पैसे मत दो। इससे वे कमज़ोर और जरूरतमंद बने रहते हैं। इसके बजाय उन्हें यह सिखाओ कि पैसा कैसे जुटाया जाता है।”

अमीर डैडी पैसे के मुद्दे को एक क़दम आगे तक ले गए। जैसा

आप याद कर सकते हैं, उन्होंने अपने बेटे और मुझे उनकी खातिर काम करने के बदले में तनख्याह नहीं दी। उन्होंने कहा था, “काम करने के लिए लोगों को पैसे देना उन्हें कर्मचारी की तरह सोचने का प्रशिक्षण देना है।” इसके बजाय उन्होंने हमें प्रशिक्षित किया

कि हम व्यावसायिक अवसरों की तलाश करें और उस अवसर से व्यवसाय खड़ा करें। आपको रिच डैड पुअर डैड की कॉमिक बुक वाली कहानी याद होगी जहाँ मैंने खोजा था कि पुरानी कॉमिक बुक्स शोल्फ से हटा ली जाती थीं और स्टोर उन्हें नष्ट कर देता था। मैंने इन कॉमिक बुक्स से व्यवसाय शुरू करने का अवसर देख लिया और एक “लाइब्रेरी” बना ली, जहाँ बच्चे बहुत कम शुल्क के बदले कॉमिक्स पढ़ने ले जा सकते थे और उन्हें लौटा सकते थे। मैं आज भी यही करता हूँ। मैं व्यवसाय बनाने के अवसरों की चारों तरफ ताक में रहता हूँ, जबकि दूसरे लोग ऊँची तनख्याह वाली नौकरियों की तलाश करते रहते हैं।

अमीर डैडी ने कभी कर्मचारी होने को ग़लत नहीं माना। वे अपने कर्मचारियों से प्रेम करते थे। वे तो बस अपने बेटे और मुझे अलग तरह से सोचने का प्रशिक्षण दे रहे थे। वे तो हमें व्यवसाय मालिक और अन्य स्थितियों के बीच का फ़र्क समझा रहे थे। वे चाहते थे कि जब हम बड़े हों तो हमारे पास कम नहीं ज्यादा विकल्प मौजूद हों।

हमने उन अभिभावकों के लिए कैशफ्लो फ़ॉर किड्स बोर्ड गेम बनाया, जो अपने बच्चों को अधिक वित्तीय विकल्प देना चाहते हैं और घर छोड़ते ही उन्हें कर्ज में फाँसने से बचाना चाहते हैं। यह उन अभिभावकों के लिए तैयार किया गया था, जिन्हें यह लगता हो कि उनके बच्चे अगले माइक्रोसॉफ्ट के बिल गेट्स या अगली द बॉडी शॉप की अनीता रॉडिक बन सकते हैं। यह खेल कैशफ्लो प्रबंधन पर शुरुआती वित्तीय शिक्षा प्रदान करता है, जिसकी ज़रूरत हर उद्यमी को होती है। अधिकतर छोटे व्यवसाय कैशफ्लो के खराब प्रबंधन के कारण असफल हो जाते हैं। कैशफ्लो फ़ॉर किड्स आपके बच्चों को कैशफ्लो प्रबंधन की योग्यता सिखा देगा, इससे पहले कि वे घर छोड़कर जाएँ।

2. एंजिल्स

एंजिल्स यानी फ़रिश्ते वे अमीर लोग होते हैं, जिनमें नए उद्यमियों की मदद करने का जोश होता है। अधिकतर बड़े शहरों में एंजिल ग्रुप्स होते हैं, जो नए उदीयमान उद्यमियों को वित्तीय सहारा देते

हैं, साथ ही यह सलाह भी देते हैं कि अमीर, युवा उद्यमी कैसे बना जाए।

इन कारोबारी फ़रिश्तों को एहसास होता है कि शहर के लिए यह महत्वपूर्ण है कि इसमें युवा व्यवसाय तरक्की करें। किसी शहर में उद्यमी ज़ज्बे के समृद्ध होने से शहर भी समृद्ध होगा। ये कारोबारी फ़रिश्ते किसी भी आकार के शहर के लिए एक अत्यावश्यक सेवा प्रदान करते हैं।

कई युवा लोग ज़्यादा नौकरी के अवसरों की ख़ातिर छोटे कस्बे छोड़कर बड़े शहर चले जाते हैं। मैं सोचता हूँ कि चतुर युवाओं की योग्यता का यह पलायन इसलिए होता है, क्योंकि हमारे स्कूलों में युवाओं को नौकरी की तलाश करना सिखाया जाता है। अगर हमारे युवाओं को व्यवसाय बनाना सिखाया जाता, तो कई छोटे शहर अपनी समृद्धि क्रायम रख सकते हैं, क्योंकि वे बाक़ी दुनिया से ऑनलाइन जुड़ सकते हैं। इंटरनेट होने पर यह संभव है कि सबसे दूरस्थ कस्बे भी उद्यमी के ज़ज्बे को सजीव बना दें। निजी नागरिकों के जो समूह एंजिल्स ग्रुप्स के रूप में काम करते हैं, वे हर जगह छोटे कस्बों का कायाकल्प करने में चमत्कार कर सकते हैं।

जब आप इस पर नज़र डालते हैं कि बिल गेट्स ने सिएटल, वॉशिंगटन के लिए क्या किया है और माइकल डेल ने ऑस्टिन, टेक्सास के लिए क्या किया है, तो आप उद्यमी ज़ज्बे की शक्ति देख सकते हैं। उद्यमी और एंजिल्स दोनों ही किसी शहर के जीवन में महत्वपूर्ण भूमिकाएं निभाते हैं।

3 निजी निवेशक

जो लोग निजी कंपनियों में निवेश करते हैं, उन्हें निजी निवेशक कहा जाता है। इनके बारे में माना जाता है कि ये मान्यता-प्राप्त निवेशक औसत निवेशक से अधिक परिष्कृत होते हैं। उन्हें फ़ायदा भी ज़्यादा होता है और धाटा भी। इसलिए निजी कंपनियों में बड़ी धनराशि का निवेश करने से पहले वित्तीय शिक्षा और व्यावसायिक अनुभव दोनों ही पाने की सलाह दी जाती है।

4 सार्वजनिक निवेशक

जो लोग शेयर बाज़ार में खरीदने-बिकने वाले होने वाले सार्वजनिक कंपनियों में शेयर के ज़रिये निवेश करते हैं उन्हें सार्वजनिक निवेशक कहा जाता है। यह शेयरों का बड़ा बाज़ार है। चूँकि ये निवेश जनता को बेचे जाते हैं इसलिए वे आम तौर पर सिक्युरिटीज़ एंड एक्सचेंज कमीशन (एसईसी) जैसी संस्थाओं की बहुत कड़ी निगरानी में रहते हैं। यहाँ सूचीबद्ध शेयर निजी तौर पर किए जाने वाले निवेशों से कम खतरनाक होते हैं। बहरहाल, निवेश के मामले में खतरा हमेशा होता है। हो सकता है कि मैं अपनी कहीं पुरानी बात को काट रहा हूँ, जिसमें मैंने कहा था कि अंदरूनी के रूप में अधिक नियंत्रण और कम जोखिम होता है। लेकिन कृपया यह याद रखें कि निजी निवेशक हमेशा नियंत्रण में नहीं होता है। सार्वजनिक निश्चित रूप से निवेश के नियंत्रण में नहीं होता और उसके जोखिम को कम करने के लिए एसईसी विस्तृत जानकारी और खुलासे की शर्तों पर कड़ा अमल चाहती है।

फ्रैंक की अनुशंसाएँ

जब मैं किसी कंपनी को सार्वजनिक करने के मुख्य बिंदुओं पर फ्रैंक से बातचीत कर रहा था, तो मैंने उनसे पूछा कि वे उस व्यक्ति को क्या सलाह देंगे, जो बहुत सारी पूँजी जुटाना सीखना चाहता हो। उन्होंने कहा, “मेरी सलाह यह है कि अगर कोई व्यक्ति किसी कंपनी को सार्वजनिक करना चाहता है, तो उसे पूँजी-प्राप्ति के निम्न स्तरों से परिचित होना चाहिए।” ये हैं:

प्राइवेट प्लेसमेंट मेमारैंडम

औपचारिक पूँजी जुटाने की शुरुआत यहीं से होनी चाहिए। ये पूँजी उगाहने का इसे-खुद-करें वाला तरीका है। पीपीएम ऐसा तरीका है, जिसमें आप अपनी मनचाही शर्तों को रख सकते हैं और उम्मीद कर सकते हैं कि उसमें निवेशक की रुचि होगी।

फ्रैंक इस बात पर ज़ोर देते हैं कि आप कंपनी का वकील नियुक्त करके यह प्रक्रिया शुरू करें। वकील ऐसा होना चाहिए, जो शेयरों या सिक्युरिटीज़ में माहिर हो। यदि आप छोटी शुरुआत करने और आगे चलकर बड़े बनने के बारे में गंभीर हों, तो यहीं पर

आपकी औपचारिक शिक्षा शुरू होती है। आपकी शिक्षा वकील की सलाह के लिए भुगतान करने और फिर उस सलाह को मानने से शुरू होती है। अगर आपको उसकी दी हुई सलाह पसंद न आए, तो नया वकील खोजना सबसे अच्छा रहता है।

अधिकतर वकील आपको मुफ्त परामर्श दे देंगे या आप उन्हें लंच पर आमंत्रित कर सकते हैं। इस प्रकार का पेशेवर सलाहकार आपकी टीम के लिए शुरूआत में बेहद जरूरी है, और बाद में भी, जब आप विकास करके ज्यादा बड़े हो जाते हैं। कुछ डॉलर बचाने के लिए सब कुछ अकेले करने का सबक मैंने मुश्किल उठाकर सीखा था। मैंने कुछ डॉलर बचाए थे, लेकिन आगे चलकर मुझे उनकी क्रीमत भारी दौलत से चुकानी पड़ी।

वेंचर कैपिटलिस्ट (वीसी)

मेरे मित्र मार्क जैसे वेंचर कैपिटलिस्ट पूँजी प्रदान करने का कारोबार करते हैं। जब लोग अपनी व्यक्तिगत जमा पूँजी, मित्रों और परिवार वालों के पैसे तथा अपने बैंकरों की उधारी सीमा को खत्म कर लेते हैं, तब वे आम तौर पर वीसी के पास जाते हैं। फ्रैंक कहते हैं, “वीसी अक्सर कठोर सौदा करते हैं, लेकिन अगर वे अच्छे हों, तो अपने पैसे के बराबर योगदान भी देते हैं।”?

वीसी अक्सर पार्टनर बन जाता है और आपकी कंपनी को पूँजी जुटाने के अगले स्तर पर पहुँचाने के लिए सही आकार में ले आता है। दूसरे शब्दों में, जिस तरह कोई व्यक्ति जिम जाकर अपने शरीर को सही आकार में लाने और अधिक आकर्षक बनने के लिए किसी व्यक्तिगत प्रशिक्षक को पैसों में रख सकता है, उसी तरह वीसी एक व्यक्तिगत प्रशिक्षक के रूप में काम कर सकता है, जो आपके व्यवसाय को वित्तीय आकार में इसलिए लाता है, ताकि यह दूसरे निवेशकों को अधिक आकर्षक लगे।

• निवेश बैंकर

आप आम तौर पर निवेश बैंकर्स के पास तब जाते हैं, जब आप अपनी कंपनी को सार्वजनिक बाजार में बेचने को तैयार होते हैं। निवेश बैंकर अक्सर आईपीओ और सेकेंडरी ऑफरिंग के लिए पैसा जुटाते हैं। (सेकेंडरी ऑफरिंग उस कंपनी के शेयरों की सार्वजनिक बिक्री होती है, जो पहले ही आईपीओ द्वारा जनता

से पूँजी एकत्रित कर चुकी है।) वॉल स्ट्रीट जर्नल जैसे वित्तीय अखबारों में निवेशक बैंकरों के कई बड़े विज्ञापन रहते हैं, जो बाज़ार को अपने द्वारा प्रायोजित ऑफरिंग के बारे में बताते हैं।

एक और प्रकार का पूँजी निवेश होता है जिसे मेज़नीन फ़ाइनैसिंग या कई बार ब्रिज फ़ंडिंग भी कहा जाता है। कंपनी आम तौर पर इस प्रकार की पूँजी की तलाश तब करती है, जब यह विकास की शुरुआती अवस्थाओं को पार कर लेती है, लेकिन आईपीओ के लिए पूरी तरह तैयार नहीं होती है।

एक महत्वपूर्ण पहला कदम

यदि आप अपने व्यवसाय के लिए पूँजी जुटाने की कोशिश के लिए तैयार हैं, तो आप पीपीएम के साथ शुरू करना चाहते हैं। फ़ैंक पीपीएम से शुरू करने की सलाह इन कारणों से देते हैं :

- आप कंपनी वकीलों से बात करते हैं, जो इस क्षेत्र के विशेषज्ञ होते हैं। कई से बात करें। हर बातचीत के बाद आपकी शिक्षा और ज्ञान बढ़ेगा। उनसे उनकी कुछ असफलताओं और उनकी सफलताओं के बारे में पूछें।
- आप यह सीख सकते हैं कि आप कितने प्रकार की ऑफरिंग कर सकते हैं और क्रानूनी रूप से उनकी कैसे योजना बनानी है। दूसरे शब्दों में, सभी ऑफरिंग समान नहीं होतीं। अलग-अलग ऑफरिंग अलग- अलग आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए दी जाती हैं।
- आप अपने व्यवसाय का मूल्य तय करते हैं और व्यवसाय बेचने की शर्तें भी तय करते हैं।
- आप संभावित निवेशकों से औपचारिक बातचीत करने लगते हैं साथ ही पूँजी उगाहने की कला और विज्ञान का अभ्यास भी शुरू कर देते हैं। सबसे पहले तो आपको माँगने के डर से उबरने की ज़रूरत होती है। इसके अलावा, आपको आलोचना के डर से उबरने की ज़रूरत होती है। यही नहीं, आप यह भी सीखते हैं कि अस्वीकृति या उन अनसुनी फ़ोन कॉलों को कैसे बर्दाशत किया जाए।

फ्रैंक यह सलाह देते हैं : “मैंने कई लोगों को देखा है कि वे अपने निवेश पर बेहतरीन प्रेजेंटेशन देते हैं, लेकिन फिर भी लंच के अंत में चेक नहीं उठा पाते। उद्यमी को एक चीज़ यह सीखनी चाहिए कि लंच के बाद चेक कैसे उठाया जाए। अगर आप यह नहीं कर सकते, तो कोई पार्टनर रख लें, जो ऐसा कर सकता हो।”

फ्रैंक ने भी वही चीज़ कही है, जो मेरे अमीर डैडी ने कही थी : “अगर आप इस व्यवसाय में रहना चाहते हों, तो आपको जान लेना चाहिए कि कैसे बेचना है। बेचना वह सबसे महत्वपूर्ण योग्यता है, जो आप सीख सकते हैं और जिसे आप बेहतर बनाना जारी रख सकते हैं। पूँजी जुटाना अलग- अलग लोगों को एक अलग उत्पाद बेचना है।”

लोग वित्तीय रूप से मुख्यतः इसलिए सफल नहीं होते हैं, क्योंकि वे बेच नहीं पाते। वे बेच इसलिए नहीं पाते, क्योंकि उनमें आत्मविश्वास की कमी होती है, वे अस्वीकृति से डरते हैं और वे ऑर्डर नहीं माँग सकते। अगर आप उद्यमी बनने के बारे में गंभीर हैं और आपको बिक्री तथा आत्मविश्वास बढ़ाने की ज़रूरत है, तो मैं ज़ोर देकर अनुशंसा करता हूँ कि आप अच्छे प्रशिक्षण योजना वाली कोई नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी खोजें कम से कम पाँच साल तक उसमें जुटे रहें और आत्मविश्वासी सेल्सपर्सन बनना सीख लें। सफल सेल्सपर्सन लोगों के पास जाने से नहीं घबराता है, वह आलोचना या अस्वीकृति से नहीं घबराता है और वह चेक माँगने से भी नहीं घबराता है।

आज भी मैं अस्वीकृति के डर या निराशा से निबटने की अपनी योग्यता को बेहतर बनाने और कम आत्मसम्मान के यदा-कदा के दौरों को बेहतर बनाने के तरीके खोजने पर काम करता हूँ। मैंने गौर किया है कि जीवन में इन बाधाओं से निबटने की मेरी योग्यता और मेरी दौलत के बीच सीधा संबंध रहता है। दूसरे शब्दों में, अगर ये बाधाएँ बहुत बड़ी नजर आती हैं, तो मेरी आमदनी नीचे चली जाती है। अगर मैं इन बाधाओं से उबर जाता हूँ, जो एक सतत प्रक्रिया है, तो मेरी आमदनी ऊपर चली जाती है।

सलाह देने के लिए फ्रैंक या मार्क जैसे किसी व्यक्ति को कैसे खोजें

जब आप व्यवसाय का कुछ बुनियादी अनुभव हासिल कर लें और थोड़ी-बहुत सफलता पा लें और आप सोचते हों कि आप अपनी कंपनी को सार्वजनिक बाजार में ले जाने को तैयार हैं, तो आपको विशेषज्ञतापूर्ण सलाह की आवश्यकता होगी। मुझे निवेश बैंकर फ्रैंक और वीसी मार्क से जो सलाह और मार्गदर्शन मिला, वह अनमोल रहा है। उनकी सलाह ने मेरे लिए संभावनाओं के ऐसे संसार खोल दिए, जिनका पहले मेरे लिए कोई अस्तित्व ही नहीं था।

जब आप तैयार हों, तो स्टैंडर्ड एंड पुअर्स सिक्यूरिटी डीलर्स की एक प्रति खरीद लें। इस पुस्तक में राज्यवार सिक्यूरिटी डीलरों की सूची रहती है। उस पुस्तक में कोई ऐसा अमेरिकी डीलर खोजें, जो आपके विचारों और आपके व्यवसाय के बारे में सुनने का इच्छुक हो। सभी लोग मुफ्त सलाह देने के इच्छुक नहीं होते, लेकिन कुछ होते हैं।

अधिकतर व्यस्त होते हैं और अगर आप तैयार नहीं होते हैं, तो उनके पास इतना समय नहीं होता कि वे आपको हाथ पकड़कर चलना सिखा सकें। इसलिए मैं सुझाव देता हूँ कि अपनी टीम का हिस्सा बनने के इच्छुक व्यक्ति को खोजने से पहले आप कुछ असल जीवन का व्यावसायिक अनुभव व सफलता हासिल कर लें।

तो क्या आप अगले अखण्डता हैं?

केवल एक ही व्यक्ति इस सवाल का जवाब दे सकता है - आप। सही टीम सही लीडर, और एक साहसिक तथा नवाचारी नए उत्पाद के साथ कुछ भी संभव है।

जब मैं जान गया कि पहले 1 मिलियन डॉलर बनाने का मेरा लक्ष्य संभव था, उसके ठीक बाद मैं अगला लक्ष्य तय करने के बारे में सोचने लगा। मैं जानता था कि मैं जो कर रहा था काफ़ी कुछ उसी तरह करके 10 मिलियन डॉलर कमा सकता था। बहरहाल, 1 बिलियन डॉलर कमाने के लिए नई योग्यताओं और एक बिलकुल नई तरह की सोच की ज़रूरत होगी। इसीलिए मैंने यह लक्ष्य तय कर लिया, हालाँकि मेरे मन में काफ़ी व्यक्तिगत आत्म-शंका थी। एक बार जब मुझमें लक्ष्य तय करने की हिम्मत आ गई, तो मैंने सीखना शुरू किया कि दूसरों ने यह काम कैसे किया था। अगर मैंने लक्ष्य तय नहीं किया होता, तो मैं इसकी दूरगमी

संभावना की कल्पना भी नहीं करता और इस बारे में पुस्तकें या लेख नहीं पढ़ता कि इतने सारे लोग उस लक्ष्य को कैसे हासिल कर रहे हैं।

कछ साल पहले जब मैं बुरी तरह कर्ज में था, तो मैं सोचता था कि मिलियनेअर बनना असंभव है। इसलिए पीछे पलटकर देखने पर मैं नहीं सोचता कि लक्ष्य को सचमुच हासिल करना उतना महत्वपूर्ण है, जितना कि लक्ष्य को लिख लेना और फिर उस दिशा में काम करना। एक बार जब मैं लक्ष्य के प्रति समर्पित हो गया, तो मेरा दिमाग़ उस लक्ष्य को संभव बनाने के तरीके खोजने लगा। अगर मैंने कहा होता कि मिलियनेअर बनने का लक्ष्य असंभव था, तो मेरे हिसाब से यह भविष्यवाणी खुद पूरी हो जाती।

जब मैंने अरबपति बनने का लक्ष्य तय किया तब मैं आत्म-शंका से भरा हुआ था। बहरहाल, मेरा दिमाग़ मुझे वे तरीके दिखाने लगा, जिनसे यह संभव हो सकता था। जब मैं लक्ष्य पर ध्यान केंद्रित करता हूँ तो मैं देखता हूँ कि अरबपति बनना मेरे लिए कैसे संभव हो सकता है। मैं अक्सर इस कहावत को दोहराता हूँ:

अगर आप सोचते हैं कि आप कर सकते हैं, तो आप कर सकते हैं।

अगर आप सोचते हैं कि आप नहीं कर सकते, तो आप नहीं कर सकते।

दोनों ही तरह से, आप सही हैं।

मैं नहीं जानता कि यह किसने लिखा है, लेकिन यह सोचने के लिए मैं उस व्यक्ति को धन्यवाद देता हूँ।

अरबपति बनना क्यों संभव है?

एक बार जब मैंने अरबपति बनने का लक्ष्य तय कर लिया तो मैं वे कारण खोजने लगा, जिनसे आप पहले से कहीं अधिक आसानी से आज अरबपति बन सकते हैं।

1. इंटरनेट हमें से अधिकतर लोगों के लिए उपभोक्ताओं का संसार उपलब्ध कर रहा है।
2. इंटरनेट अब इंटरनेट से परे अधिक व्यवसाय बना रहा है। जिस तरह हेनरी फ़ोर्ड ने ज़्यादा व्यवसाय उत्पन्न किया, क्योंकि उनकी

कारों के भारी उत्पादन का लहर-प्रभाव पड़ा, उसी तरह इंटरनेट भी अपने प्रभाव को कई गुना करेगा। इंटरनेट की वजह से हम 6 अरब लोगों में से प्रत्येक हेनरी फ़ोर्ड या बिल गेट्स बन सकता है।

3. अतीत में, अमीर और शक्तिशाली लोग मीडिया को नियंत्रित करते थे। अब इंटरनेट के आने के बाद हममें से प्रत्येक अपनी खुद की मीडिया साइटों को नियंत्रित कर सकता है।
4. नए आविष्कार और अधिक नए आविष्कारों को उत्पन्न करते हैं। नई टेक्नोलॉजी का विस्फोट हमारे जीवन के अन्य क्षेत्रों को बेहतर बना देगा। हर नया प्रौद्योगिकी परिवर्तन अधिक लोगों को अधिक नए और नवाचारी उत्पाद विकसित करने का अवसर देगा।
5. जब अधिक लोग अधिक समृद्ध बनेंगे, तो वे नए शुरुआती व्यवसाय में अधिकाधिक धन का निवेश करना चाहेंगे - सिर्फ़ नए व्यवसाय में मदद करने के लिए नहीं बल्कि मुनाफे में हिस्सेदारी करने के लिए भी। आज, अधिकतर लोगों के लिए इस वास्तविकता को पकड़ना मुश्किल है कि दरअसल हर साल अरबों डॉलर निवेश राशि नई नवाचारी कंपनियों को खोज रही है।
6. किसी नए उत्पाद को बनाने के लिए हाई-टेक होने की जरूरत नहीं है। स्टारबक्स बस एक कप कॉफी से बहुत से लोगों को अमीर बनाता है। मैकडॉनल्ड्स सिर्फ़ हैमबर्गर और फ़ाइज़ की बदौलत अचल संपत्ति का सबसे बड़ा मालिक है।
7. मुख्य शब्द "अल्पकालिक" है। मेरी राय में, यह शब्द उस व्यक्ति के लिए बेहद महत्वपूर्ण शब्द है, जो अमीर या बेहद-अमीर बनना चाहता है। वेब्स्टर की परिभाषा है, 'केवल एक दिन तक चलने वाला या केवल थोड़े समय तक कायम रहने वाला।'

मेरे एक टीचर डॉ. आर. बकमिंस्टर फुलर अक्सर "अल्पकालिकता" शब्द का इस्तेमाल करते थे। मैं समझता था कि वे इस शब्द का इस्तेमाल इस अर्थ में कर रहे हैं, 'बहुत कम से बहुत ज्यादा करने की योग्यता।' एक अधिक आम शब्दावली >है "लीवरेज" या बहुत थोड़े से बहुत कुछ करने की क्राबिलियत। डॉ. फुलर ने कहा था कि मनुष्य कम से कम संसाधनों का इस्तेमाल करके अधिकाधिक लोगों के लिए अधिकाधिक दौलत प्रदान करने में सक्षम है।

दूसरे शब्दों में, इतने सारे नए प्रौद्योगिकी अविष्कारों के साथ, जो दरअसल बहुत कम कच्चे माल का इस्तेमाल करते हैं, हममें से प्रत्येक अब बहुत कम समय और कोशिश से बहुत सारा पैसा बना सकता है।

अल्पकालिकता या लीवरेज का दूसरा पहलू यह है कि जो लोग कच्चे माल का सबसे ज्यादा उपयोग करते हैं और अपना पैसा कमाने की प्रक्रिया में सबसे कड़ी शारीरिक मेहनत करते हैं, वे भविष्य में कम कमाएँगे। दूसरे शब्दों में, वित्तीय भविष्य उन्हीं लोगों का है, जो न्यूनतम प्रयास में अधिकतम करते हैं।

तो अरबपति बनने की मेरी योजना क्या है?

जवाब “लीवरेज” शब्द में पाया जाता है। अरबपति बनने के लिए मुझे बहुत कम में बहुत से लोगों को बहुत कुछ देने की ज़रूरत है। मुझे व्यवसाय का कोई ऐसा क्षेत्र खोजने की ज़रूरत है, जो आज मोटा, फूला हुआ और कार्यकुशल है। एक ऐसा क्षेत्र, जहाँ लोग वर्तमान तंत्र से असंतुष्ट हैं और जिसके उत्पाद में सुधार की ज़रूरत है। जिस उद्योग में मुझे सबसे ज्यादा अवसर दिखता है, वह है सबसे बड़ा उद्योग : शिक्षा। आगर आप एक पल ठहरकर उस सारे पैसे के बारे में सोचें, जो शिक्षा और प्रशिक्षण पर खर्च किया जाता है, तो डॉलरों की संख्या से आप चकित रह जाएँगे। यह पब्लिक स्कूल या कॉलेज आदि में लगने वाला पैसा ही नहीं है। यह तो व्यवसायों, सेना घरों और पेशेवर सेमिनारों में जारी रहने वाली शिक्षा के बारे में भी है। जब आप सारी राशियाँ जोड़ते हैं तो बहुत बड़ी धनराशि सामने आती है। बहरहाल, शिक्षा एक ऐसा उद्योग है तो अब भी अतीत के दलदल में फँसा हुआ है। जिस शिक्षा को हम जानते हैं, वह पुरातनपंथी, महँगी और परिवर्तन के लिए तैयार हैं।

कुछ साल पहले मेरे एक अंतरराष्ट्रीय विदेशी मुद्रा ट्रेडर मित्र ने मुझे द इकोनॉमिस्ट की वेबसाइट का एक लेख भेजा था। नीचे उस लेख के अंश हैं:

माइकल मिल्केन, जंक-बॉण्ड किंग ने एक बार एक साल में 500 मिलियन डॉलर कमाए थे। अब वे विश्व की सबसे बड़ी शिक्षण कंपनियों में से एक नॉलेज यूनिवर्स बना रहे हैं।

कोलबर्ग, क्रैविस और रॉबर्ट्स एक अधिग्रहण कंपनी है जो पूरी दुनिया के मैनेजरों में डर पैदा कर देती है। यह भी किंडरकेयर नामक शिक्षण कंपनी की मालिक है। वॉल स्ट्रीट फ़र्स में विश्लेषक अब हाँफते हुए रिपोर्ट लिख रहे हैं, जिनमें बताया जाता है कि शिक्षा उद्योग में पैरेडाइम शिफ्ट हो रहा है और यह निजीकरण तथा बुद्धिसंगत व्याख्या की ओर बढ़ रहा है। हर व्यक्ति अचानक इतना रोमांचित क्यों है? उन समानताओं के कारण, जो शिक्षा और स्वास्थ्य के बीच नज़र आती हैं। पच्चीस साल पहले स्वास्थ्य सुविधाएँ अधिकतर सार्वजनिक और स्वैच्छिक क्षेत्रों में अटकी थीं। आज यह कई अरब डॉलर का उद्योग है अधिकतर निजी उद्योग। सिफ़ मि. मित्केन और हेनरी क्रैविस ही नहीं, बल्कि वॉरेन बफ़े, पॉल ऐलन, जॉन डोर, और सैम ज़ेल आदि बहुत से अमीर लोग भी इस बात पर दाँव लगा रहे हैं कि शिक्षा भी उसी दिशा में बढ़ रही है। कई पारंपरिक उद्योगों की कंपनियों व्यवसाय में निवेश कर रही है, जिनमें सन, माइक्रोसॉफ्ट आरैकल, एप्पल, सोनी, हारकोर्ट जनरल और द वॉशिंगटन पोस्ट युप शामिल हैं। अमेरिकी सरकार कहती है कि देश हर साल शिक्षा पर 635 अरब डॉलर कुल खर्च करता है। यह खर्च पेंशनों या रक्षा से भी अधिक है। अमेरिकी सरकार की भविष्यवाणी है कि अगले दशक में प्रति विद्यार्थी खर्च 40 प्रतिशत तक बढ़ जाएगा। निजी कंपनियों के पास वर्तमान में बाज़ार का केवल 13 प्रतिशत है और उनमें से अधिकतर छोटी कंपनियाँ हैं, जो सुदृढ़ीकरण के लिए अनुकूल हैं। प्रवृत्ति परामर्शदाता इंटरनेशनल डेटा कॉर्पोरेशन का अनुमान है कि यह हिस्सेदारी अगले दो दशकों में बढ़कर 25 प्रतिशत से अधिक हो जाएगी।

लेख में आगे कहा गया है:

अमेरिका के सरकारी स्कूल अभिभावकों को ज्यादा कुंठित करते जा रहे हैं और अंतरराष्ट्रीय मानदंडों से पिछ़ रहे हैं। देशों की तुलना में अमेरिका शिक्षा पर इसके जीडीपी का अधिक

प्रतिशत पैसा खर्च करता है, लेकिन इसे दोयम परिणाम मिलते हैं। एशिया और यूरोप के बच्चे अक्सर अपने अमेरिकी साथियों को मानक स्कूली परीक्षाओं में पछाड़ देते हैं। अमेरिका के दस साल के 40 प्रतिशत से अधिक बच्चे बुनियादी पठन परीक्षण में उत्तीर्ण नहीं हो सकते। 42 मिलियन वयस्क भी व्यावहारिक रूप से निरक्षर हैं। इस निराशाजनक प्रदर्शन का आंशिक कारण यह है कि हर बच्चे पर खर्च होने वाले 6,500 डॉलर का लगभग आधा हिस्सा गैर-शिक्षण सेवाओं, अधिकतर प्रशासन, पर खर्च होता है।

अब सरकारी और निजी क्षेत्रों के बीच के अवरोध खत्म हो रहे हैं, जिससे उद्यमियों को राज्य तंत्र में आने की मिल रही थी। 1128 (और संख्या बढ़ रही है) चार्टर स्कूल स्वतंत्र हैं कि वे निजी प्रबंधन के साथ प्रयोग करें, ताकि सार्वजनिक धन का कोई नुकसान न हो।

कोई आश्वर्य नहीं कि बढ़ते निजीकरण का काफी विरोध हो रहा है। शिक्षक यूनियनों के पास इस बात का प्रभावशाली इतिहास है कि उन्होंने अपने शक्ति को चुनौती देने वाले विचारों को कुचल दिया है...

वहाँ मत जाइए, जहाँ आपको नहीं चाहा जाता

1996 में मेरे शैक्षणिक कैशफ्लो बोर्ड गेम को एक शीर्षस्थ युनिवर्सिटी के प्रशिक्षकों के समूह के सामने फ़िडबैक के लिए पेश किया गया। उनका जवाब था, “हम स्कूल में खेल नहीं खिलाते हैं और युवाओं को पैसे के बारे में सिखाने में हमारी कोई रुचि नहीं है। उनके पास सीखने के लिए अधिक महत्वपूर्ण विषय हैं।”

व्यवसाय में एक मोटा नियम है: “वहाँ मत जाओ, जहाँ आपको नहीं चाहा जाता।” दूसरे शब्दों में, जहाँ आपको और आपके उत्पादों को चाहा जाता है, वहाँ पैसे बनाना अधिक आसान होता है।

अच्छी खबर यह है कि अब ज्यादा से ज्यादा स्कूल हमारे गेमों का इस्तेमाल अपने क्लासरूमों में टीचिंग उत्पादों के रूप में करने लगे हैं। बहरहाल, सबसे अच्छी खबर यह है कि जनता हमारे उत्पादों को पसंद करती है। हमारे बोर्ड गेमों की बिक्री निजी लोगों में अच्छी होती है - साथ ही सामुदायिक संगठनों, चर्चों और यूथ प्रोग्रामों में भी - जो खुद की तथा अपने सदस्यों की वित्तीय शिक्षा को बेहतर बनाना चाहते हैं।

हम जानते थे कि हमने चक्र पूरा कर लिया है, जब थंडरबर्ड स्कूल ऑफमैनेजमेंट ने रिच डैड पुअर डैड, कैशफ्लो क्याङ्गेंट और कैशफ्लो गेम को अपने उद्यमी कार्यक्रम के पाठ्यक्रम में शामिल कर लिया। यह बहुत प्रतिष्ठित विश्वविद्यालय अपने शैक्षणिक कार्यक्रमों के लिए अंतरराष्ट्रीय रूप से मान्यताप्राप्त है।

योजना पर वापस

धन प्रबंधन, व्यवसाय और निवेश के क्षेत्र में मैं एक भारी ज़रूरत देखता हूँ - ऐसे विषय जो स्कूल में नहीं सिखाए जाते। कटु सत्य यह है कि बूढ़े होने पर कई लोगों के पास रिटायर होने के लिए पर्याप्त पैसा नहीं होगा। मुझे शक है कि तब अधिक प्रासंगिक वित्तीय शिक्षा के लिए चीख़-पुकार बढ़ेगी। संघीय सरकार ने अमेरिकी लोगों को बता दिया है कि वे रिटायर होने की खातिर सिर्फ़ सामाजिक सुरक्षा या मेडिकेयर पर निर्भर न रहें। दुर्भाग्य से, यह खबर लाखों लोगों को बहुत देर से मिली, खास तौर पर तब जब स्कूली तंत्र ने उन्हें यह कभी नहीं सिखाया कि वे अपने पैसे का प्रबंधन कैसे करें। किम और मैं यह शिक्षा प्रदान करने का इरादा रखते हैं - हमारे वर्तमान उत्पादों से भी और इंटरनेट पर भी - वर्तमान स्कूली तंत्र से बहुत कम खर्च में।

एक बार जब हमारे पास ये शैक्षणिक प्रोग्राम ऑनलाइन डिलिवरी के लिए तैयार हो जाते हैं, तो हम सिर्फ़ प्रकाशन कंपनी से आगे बढ़कर एक टैक्नोलॉजी और इंटरनेट कंपनी बन जाएँगे। एक बार जब हम अपने उत्पादों को उस अल्पकालिक तरीके से पहुँचा सकते हैं, तो हमारी कंपनी के मूल्य में वृद्धि होगी, क्योंकि हम अधिक सुविधाजनक तरीके से और काफ़ी कम पैसों में एक बेहतर उत्पाद अपने अंतरराष्ट्रीय बाज़ार तक पहुँचा

पाएँगे। दूसरे शब्दों में हम कम से कम में अधिक से अधिक करने में समर्थ होंगे, जो बहुत, बहुत अमीर बनने की कुंजी है।

तो क्या मैं कभी अरबपति बन पाऊँगा? मैं नहीं जानता। मैं उस लक्ष्य की दिशा में बढ़ रहा हूँ। अगर मैं इसे कर लेता हूँ, तो मैं इसे कैसे करूँगा? मैं यह भी नहीं जानता। यह अब भी पता लगाना बाकी है। लेकिन मैं यह बात जानता हूँ: बरसों से मैं बड़बड़ा रहा था और शिकायत कर रहा था कि स्कूल ने मुझे पैसे, व्यवसाय या अमीर बनने के बारे में कुछ नहीं सिखाया। मैं अक्सर हैरान होता था कि उन्होंने मुझे वे विषय क्यों नहीं सिखाए, जो स्कूल छोड़ने के बाद मेरे काम आते और ऐसे विषय क्यों सिखाए जिनके बारे में मैं जानता था कि वे कभी मेरे काम नहीं आएँगे। फिर एक दिन किसी ने मुझसे कहा, “शिकायत करना छोड़ो और इस बारे में कुछ करो।” और आज मैं यही कर रहा हूँ। मेरा अनुमान है कि अगर मैं इस बात पर नाखुश हूँ कि स्कूलों में पैसे, व्यवसाय और अमीर बनने के बारे में ज्यादा नहीं सिखाया जाता, तो कई दूसरे लोगों को भी शायद यही शिकायत होगी।

अंत में, किम और मैं स्कूली तंत्र के साथ प्रतिस्पर्धा नहीं करना चाहते। वर्तमान स्कूली तंत्र लोगों को कर्मचारी या पेशेवर बनना सिखाने के लिए तैयार किया गया है। हम अपने अल्पकालिक उत्पाद उन लोगों को बेच सकते हैं, जो इन्हें चाहते हैं - यह उन लोगों को शिक्षा प्रदान करते हैं, जो किसी दूसरे की कंपनी में काम करने के बजाय उद्यमी बनना चाहते हैं, व्यवसाय के मालिक बनना चाहते हैं या व्यवसाय में निवेश करना चाहते हैं। यही बाजार हमारा लक्ष्य है। हमें साफ़ दिख रहा है कि पुरातनपंथी स्कूली तंत्र से गुजरे बिना हम अपने बाजार तक कैसे पहुँच सकते हैं। इंटरनेट यह करने का आदर्श तरीका है। यह हमारी योजना है। सिर्फ़ समय ही बताएगा कि क्या हम अपने लक्ष्य तक पहुँच पाएँगे।

अगर आप वित्तीय दृष्टि से स्वतंत्र बनना चाहते हैं, मल्टी-मिलियनेअर या शायद अगले अरबपति बनना चाहते हैं, तो हम आपकी वित्तीय शिक्षा कंपनी बनना चाहते हैं।

अमीर लोग दिवालिया क्यों हो जाते हैं?

मैं

अक्सर लोगों को कहते सुनता हूँ, “जब मैं बहुत सा पैसा बना लूँगा, तो मेरी पैसे संबंधी समस्याएँ खत्म हो जाएँगी।” वास्तव में, तब पैसे संबंधी नई समस्याएँ खड़ी होने लगेंगी। इतने सारे नए अमीर लोग अचानक दिवालिया हो जाते हैं, उसका एक कारण यह है कि वे पैसे की नई समस्याओं से निबटने के लिए पैसे की पुरानी आदतों का इस्तेमाल करते हैं।

1977 में मैंने अपना पहला बड़ा व्यवसाय शुरू किया था जो मेरा नायलॉन-ऐंड-वेल्क्रो सर्फर-वॉलेट व्यवसाय था। बनने वाली संपत्ति उन लोगों से ज्यादा बड़ी थी, जिन्होंने इसे बनाया था। नतीजा यह हुआ कि मैंने संपत्ति गँवा दी। कुछ साल बाद मैंने एक और संपत्ति बनाई और इसने तेज़ी से विकास किया। एक बार फिर, संपत्ति उन लोगों से ज्यादा बड़ी हो गई, जिन्होंने इसे बनाया था। एक बार फिर मैंने वह संपत्ति गँवा दी। तीसरे व्यवसाय में जाकर मुझे समझ आया कि मेरे अमीर डैडी मुझे क्या सीखने के लिए कह रहे थे।

मेरे वित्तीय उत्तार-चढ़ाव देखकर मेरे गरीब डैडी सदमे में थे। वे प्रेम करने वाले पिता थे और उन्हें यह देखकर दुख होता था कि मैं एक मिनट तो संसार के शिखर पर दिखूँ और अगले ही मिनट गटर में। लेकिन मेरे अमीर डैडी दरअसल मेरी खातिर खुश थे। उन्होंने मेरे दो सृजनों और विनाशों के बाद कहा था, “अधिकतर मिलियनेअर तीन कंपनियाँ गँवाने के बाद ही बड़ी जीत हासिल करते हैं। तुम्हें तो दो ही कंपनियाँ लगीं। औसत आदमी एक भी कंपनी नहीं गँवाता है। इसीलिए 10 प्रतिशत लोग 90 प्रतिशत पैसे को नियंत्रित करते हैं।”

करोड़ों कमाने और करोड़ों गँवाने की मेरी कहानियाँ सुनने के बाद मुझसे अक्सर एक महत्वपूर्ण सवाल पूछा जाता है, “अमीर लोग दिवालिया क्यों हो जाते हैं?”

मैं नीचे दी गई कुछ संभावनाएँ बताना चाहता हूँ, जो सभी व्यक्तिगत अनुभव से हैं।

कारण # 1: जो लोग पैसों के बिना बड़े हुए हैं, उन्हें पता ही नहीं होता कि बहुत सारे पैसे को कैसे सँभाला जाता है

बहुत ज्यादा पैसा भी अक्सर उतनी ही बड़ी समस्या होता है, जितना कि पर्याप्त पैसा न होना। अगर किसी व्यक्ति को बड़ी धनराशियाँ सँभालने का प्रशिक्षण नहीं मिला है या उसके पास उचित वित्तीय सलाहकार नहीं हैं, तो इस बात की प्रबल संभावना है कि वह या तो अपना पैसा बैंक में जमा कर देगा या इसे गँवा देगा। जैसा मेरे अमीर डैडी कहते थे, “पैसा आपको अमीर नहीं बनाता है। दरअसल, पैसे में आपको अमीर और ग़रीब दोनों बनाने की शक्ति होती है।” हर दिन अरबों लोग इस बात की सच्चाई को साबित करते हैं। अधिकतर के पास थोड़ा पैसा होता है, लेकिन वे इसे ज्यादा ग़रीब बनने या कर्ज़ में ज्यादा डूबने के लिए ख़र्च कर देते हैं। समस्या एक बार फिर इस बात से उत्पन्न होती है कि लोग पैसे को लेते हैं और उससे दायित्व यह सोचकर ख़रीद लेते हैं कि वे संपत्तियाँ हैं। मुझे यक़ीन है कि आज के कई युवा मिलियनेअर अगले कुछ सालों में वित्तीय दृष्टि से संघर्ष कर रहे होंगे, क्योंकि उनमें धन प्रबंधन का कौशल नहीं है।

कारण # 2 : जब लोगों को पैसा मिलता है, तो भावनात्मक उल्लास एक नशे जैसा होता है, जो आपके उत्साह को बढ़ा देता है।

मेरे अमीर डैडी ने कहा था, “जब ‘पैसे का नशा’ चढ़ता है, तो लोग खुद को ज्यादा बुद्धिमान मानने लगते हैं, हालाँकि सच यह होता है कि वे अधिक मूर्ख बन रहे हैं। उन्हें लगता है, जैसे वे संसार के मालिक हों। और फिर तुरंत ही वे बाहर निकलते हैं और किंग टट की तरह पैसा ख़र्च करने लगते हैं, जिसके पास सोने की समाधियाँ थीं।”

मेरे करणनीतिकार ने एक बार मुझसे कहा था, “मैं कई अमीर लोगों का सलाहकार रहा हूँ। बहुत सारा पैसा बनाने के बाद और दिवालिया होने के ठीक पहले उनमें तीन चीज़ें करने की प्रवृत्ति होती है। एक, वे एक जेट या बड़ी नाव ख़रीदते हैं। दूसरी, वे लंबे ब्रमण पर चले जाते हैं। और तीसरी बात, वे अपनी पत्नी को

तलाक़ दे देते हैं और किसी कम उम्र वाली युवती से शादी कर लेते हैं। जब मैं यह होते देखता हूँ, तो मैं अपरिहार्य दुर्घटना की तैयारी शुरू कर देता हूँ।” एक बार फिर, पहले कारण की तरह ही, वे दायित्व ख़रीदते हैं या संपत्ति को तलाक़ दे देते हैं, जिससे एक दायित्व उत्पन्न होता है। फिर वे एक नए दायित्व से विवाह कर लेते हैं। अब उनके पास दो या अधिक दायित्व हो जाते हैं।

कारण # 3 : कई लोग अपने उधार माँगने वाले प्रियजनों को इंकार नहीं कर पाते हैं।

यह मेरे साथ नहीं हुआ, लेकिन मैंने किसी के अचानक अमीर बनने के बाद कई परिवारों और मित्रताओं को टूटते देखा है। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, “अमीर बनने में एक बहुत महत्वपूर्ण योग्यता खुद से और अपने प्रियजनों से नहीं कहना सीखने की योग्यता विकसित करना है।” जो लोग पैसे आने के बाद नाव तथा बड़े मकान ख़रीदने लगते हैं, वे खुद को मना नहीं कर पाते हैं, अपने परिवार के सदस्यों की बात तो छोड़ ही दें। वे पहले से भी ज्यादा कर्ज़ में डूब जाते हैं, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि उनके पास अचानक बहुत सा पैसा आ गया था।

जब आपके पास पैसा आ जाता है, तो न सिर्फ़ लोग आपसे उधार लेना चाहते हैं, बल्कि बैंक वाले आपको उधार देना भी चाहते हैं। इसीलिए लोग कहते हैं, “बैंक आपको तब कर्ज़ देते हैं, जब आपको इसकी ज़रूरत नहीं होती।” अगर परिस्थितियाँ बिगड़ती हैं, तो न सिर्फ़ आपको अपने मित्रों और रिश्तेदारों को दिए कर्ज़ वसूलने में मुश्किल आती है, बल्कि बैंकों को भी आपसे कर्ज़ वसूल करने में मुश्किल आती है।

कारण # 4 : पैसे वाला आदमी अचानक शिक्षा और अनुभव के बिना “निवेशक” बन जाता है।

एक बार फिर, यह अमीर डैडी के कथन की पुष्टि करता है कि जब लोगों के पास अचानक पैसा आ जाता है, तो वे सोचने लगते हैं कि उनका वित्तीय आईक्यू भी बढ़ गया है, जबकि दरअसल यह नीचे चला गया है। जब किसी व्यक्ति के पास पैसा होता है, तो उसे अचानक शेयर दलालों, अचल संपत्ति के दलालों और निवेश दलालों के फोन आने लगते हैं। अमीर डैडी ने ब्रोकरों या दलालों

के बारे एक चुटकुला सुनाया था, “उन्हें ‘ब्रोकर्स’ इसलिए कहा जाता है, क्योंकि वे आपसे ज्यादा कड़के हैं।” अगर कोई “ब्रोकर” या दलाल इस बात का बुरा मान गया हो, तो माफ़ी चाहता हूँ, लेकिन मेरे अमीर डैडी के शेयर दलाल ने ही उन्हें मूलतः यह मज़ाक सुनाया था।

मेरे परिवार का एक मित्र था, जिसे 3,50,000 डॉलर विरासत में मिले। छह महीने से भी कम समय में वह सारा पैसा शेयर बाज़ार में ढूब गया। दरअसल पैसा बाज़ार में नहीं ढूबा, बल्कि ब्रोकर के पास चला गया, जिसने अमीर आदमी को “लगातार खरीदने-बेचने” के लिए प्रेरित किया, जो मानता था कि पैसे की वजह से वह ज्यादा बुद्धिमान बन गया था। दलाल नियमित रूप से खरीदने और बेचने की सलाह इसलिए देता है, ताकि दलाल हर खरीदी-बिक्री पर कमीशन कमा सके। चर्निंग या कमीशन की खातिर खरीदने-बेचने की इस परिपाटी को पसंद नहीं किया जाता और अगर ब्रोकरेज हाउस अपने दलालों को ऐसा करते पाते हैं, तो उन पर गंभीर जुर्माना भी किया जाता है - लेकिन फिर भी ऐसा होता है। आप मान्यता-प्राप्त निवेशक (पैसे वाले आदमी) की पात्रताओं को पूरा करते हैं, इसका यह मतलब नहीं हो जाता कि आप निवेश के जानकार बन गए हैं।

आप कई कंपनियों को भी लोगों जितनी मूर्खता से निवेश करते देख सकते हैं। जब बाज़ार में बहुत-सा पैसा होता है, तो कई कंपनियाँ इस उम्मीद में दूसरी कंपनियों को खरीद लेती हैं कि वे संपत्तियाँ हैं। उद्योग में इसे अक्सर एमएण्डए यानी विलय और अधिग्रहण कहा जाता है। समस्या यह है कि कई नए अधिग्रहण दायित्व बन सकते हैं। अक्सर वह बड़ी कंपनी, जिसने एक छोटी कंपनी को खरीद था, अंततः वित्तीय संकट में पहुँच जाती है।

कारण # 5: पैसे गँवाने का डर बढ़ जाता है।

कई बार ग़ारीब व्यक्ति के वित्तीय नज़रिये वाला व्यक्ति ग़ारीब बनने की दहशत में ज़िंदगी जीता है। जब उसे अचानक दौलत मिलती है, तो इससे उसका ग़ारीब होने का डर कम नहीं होता। दरअसल, यह बढ़ जाता है। जैसा मेरा मित्र, जो प्रोफ़ेशनल डे ट्रेडरों का मनोवैज्ञानिक है, कहता है, “आप जिससे डरते हैं, वही आपको

मिलता है।” इसीलिए इतने सारे पेशेवर निवेशकों की टीम में मनोवैज्ञानिक भी रहते हैं। कम से कम, इसीलिए मेरी टीम में एक मनोवैज्ञानिक है। हर एक की तरह मेरे मन में भी डर होते हैं।

कारण # 6: वह व्यक्ति अच्छे खर्च और बुरे खर्च के बीच के अंतर को नहीं जानता।

मुझे अक्सर मेरे अकाउंटेंट या कर रणनीतिकार का फ़ोन आता है, जो कहता है, “आपको अचल संपत्ति का एक और प्लॉट खरीदना होगा।” दूसरे शब्दों में, मेरे पास बहुत ज्यादा पैसा बनाने की समस्या है और मुझे अचल संपत्ति जैसी किसी चीज़ में ज्यादा पैसे निवेश करने की ज़रूरत है, क्योंकि मेरी सेवानिवृत्ति योजना में अब और पैसा नहीं लगाया जा सकता। अमीर लोग ज्यादा अमीर बनते हैं, इसका एक कारण यह है कि वे कर क्रानूनों का लाभ लेकर अधिक निवेश खरीदते हैं। सारांश में, जिस पैसे का भुगतान कर चुकाने में होता, उसका इस्तेमाल अतिरिक्त संपत्तियाँ खरीदने में किया जाता है। इससे शुद्ध आय कम हो जाती है और कर क्रानूनों रूप से कम हो जाता है।

पहले जो चतुष्कलक बताया गया है, वह दौलत बनाने के लिए, साथ ही दौलत को क्रायम रखने और बढ़ाने के लिए भी, सबसे महत्वपूर्ण रेखाचित्रों में से एक है। जब मैं लोगों को यह रेखाचित्र दिखाता हूँ, तो मुझसे अक्सर पूछा जाता है कि खर्च तंत्र का हिस्सा क्यों हैं। कारण यह है कि हमारे खर्च के माध्यम से ही हम ज्यादा अमीर या ग़रीब बनते हैं, चाहे हम कितना ही पैसा क्यों न बनाते हों। अमीर डैडी अक्सर कहते थे, “अगर आप जानना चाहते हैं कि कोई व्यक्ति भविष्य में ज्यादा अमीर या ग़रीब बनने वाला है, तो बस उसके फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट के व्यय वाले कॉलम को देख लो।” व्यय अमीर डैडी के लिए बहुत महत्वपूर्ण थे। वे अक्सर कहते थे, ऐ खर्च होते हैं, जो आपको अमीर बनाते हैं और ऐसे खर्च होते हैं, जो आपको ग़रीब बनाते हैं। चतुर व्यवसाय मालिक और निवेशक जानते हैं कि वे किस प्रकार के खर्च चाहते हैं और वे उन खर्चों को नियंत्रित करते हैं।”

अमीर डैडी ने मुझसे एक दिन कहा था, “मैं संपत्तियाँ बनाता हूँ, उसका मुख्य कारण यह है कि मैं अपने अच्छे खर्च बढ़ा सकता हूँ।

औसत आदमी के मुख्यतः बुरे खर्च ही होते हैं।” अच्छे खर्च और बुरे खर्च के बीच का फर्क अमीर डैडी के संपत्तियाँ बनाने के सबसे महत्वपूर्ण कारणों में से था। जैसा उन्होंने मुझसे तब कहा था, जब मैं बचपन में समुद्र तट पर उस बहुत महँगी जायदाद को देख रहा था, जिसे उन्होंने उसी समय खरीदा था, “मैं इस ज़मीन को खरीदने का खर्च नहीं उठा सकता। लेकिन मेरा व्यवसाय ऐसा कर सकता है।”

अगर आप भी क्वाड्रेंट के कर क्रानूनों को समझ लेते हैं, तो आपको जल्द ही एहसास हो जाता है कि अमीरों के ज्यादा अमीर बनने का एक कारण यह है कि कर क्रानून अन्य क्वाड्रेंटों की तुलना में भी क्वाड्रेंटों को करपूर्व पैसे खर्च करके दूसरी संपत्तियाँ बनाने, उत्पन्न करने या खरीदने का अधिक अवसर देता है। वास्तव में, कर क्रानून आपसे एक तरह से अपेक्षा करते हैं कि आप कर-पूर्व पैसों से ज्यादा निवेश खरीदे, इसीलिए मुझे ये फोन कॉल आते हैं कि मैं ज्यादा अचल संपत्ति खरीदे या दूसरी कंपनी खरीदे। दूसरी ओर, इंक्वाड्रेंटों को प्रायः दूसरी संपत्ति बनाने, उत्पन्न करने या खरीदने के लिए कर के बाद बचे पैसों का उपयोग करना होता है।

बहुत ज्यादा पैसे के साथ क्या करें

“अगर आप अमीर बनना चाहते हैं, तो आपके पास एक योजना होनी चाहिए कि बहुत सारा पैसा कैसे बनाया जाए। आपके पास यह योजना भी होनी चाहिए कि पैसे को बनाने के बाद उसके साथ क्या करना है। आप अपने बनाए हुए पैसे के साथ क्या करने वाले हैं, अगर आपके पास पहले से ही उसकी योजना नहीं होगी, तो आपने इसे जितनी तेज़ी से बनाया है, उससे ज्यादा तेज़ी से इसे गँवा देंगे।” उन्होंने मुझसे अचल संपत्ति निवेश का अध्ययन कराया, इसका एक कारण यह था कि मैं समझ जाऊँ कि बहुतसा पैसा आने से पहले ही मैं समझ जाऊँ कि अचल संपत्ति में निवेश कैसे करना है।

आज जब मेरा अकाउंटेंट फोन करके कहता है, “आपके पास बहुत ज्यादा पैसा है। आपको अधिक निवेश खरीदने की ज़रूरत है,” तो मैं पहले से ही जानता हूँ कि कहीं अपना पैसा लगाऊँ, किस संस्थागत तंत्र

का इस्तेमाल करूँ और उस पैसे से क्या खरीदूँ। मैं अपने दलाल को फ़ोन करता हूँ और ज्यादा अचल संपत्ति खरीद लेता हूँ। अगर मैं क्रागजी संपत्तियाँ खरीदता हूँ, तो अक्सर अपने वित्तीय सलाहकार को फ़ोन करके कोई बीमा उत्पाद खरीद लेता हूँ, जो बाद में मेरे शेयर या बॉण्ड खरीद लेता है। दूसरे शब्दों में, बीमा उद्योग अमीरों या व्यवसाय मालिकों के लिए खास बीमा योजनाएँ बनाता है। जब कोई व्यवसाय बीमा खरीदता है, तो कंपनी का पैसा खर्च होता है और यह अक्सर मालिक के लिए संपत्ति बन जाता है, जिसके कई कर लाभ होते हैं। दूसरे शब्दों में, जब मेरा अकाउंटेंट फ़ोन करता है, तो मेरा ज्यादातर पैसा पहले से ही पूर्व-निर्धारित योजना के अनुसार खर्च हो चुका होता है। यह उन मदों में खर्च होता है, जो इंसान को अधिक अमीर और अधिक सुरक्षित बनाते हैं।

इतने बरसों में मैंने कई लोगों को बहुत लाभदायक व्यवसाय शुरू करते और इसके बाद भी अंततः दिवालिया होते देखा है। क्यों? क्योंकि उनका अपने व्यय पर नियंत्रण नहीं होता है। अचल संपत्तियाँ क्रागजी संपत्तियों जैसी दूसरी संपत्तियाँ हासिल करने पर खर्च करने के बजाय उन्होंने अपने पैसे को उथले व्यावसायिक खर्चों में लगा दिया या ज्यादा बड़े घर, सुंदर नावें, तेज़ कारें और नए मित्र जैसे दायित्व खरीद लिए। वित्तीय दृष्टि से अधिक शक्तिशाली बनने के बजाय वे अपने बनाए और खर्च किए हर डॉलर के साथ वित्तीय दृष्टि से कमज़ोर बनते चले गए।

सिक्के का दूसरा पहलू

अमीर डैडी अक्सर कहते थे, “व्यय कॉलम के ज़रिये ही अमीर व्यक्ति सिक्के के दूसरे पहलू को देखता है। अधिकतर लोग खर्चों को हमेशा बुरा मानते हैं, जो आपको गरीब बनाते हैं। जब आप देख पाते हैं कि खर्च आपको ज्यादा अमीर बना सकते हैं, तो सिक्के का दूसरा पहलू आपके सामने प्रकट होने लगता है।” उन्होंने यह भी कहा था, “व्यय कॉलम के पार देखना आईने के पार देखने जैसा है, जैसा ऐलिस ने ऐलिस इन वंडरलैंड में किया था। एक बार जब ऐलिस आईने के पार चली गई, तो उसने एक विचित्र संसार देखा, जो कई मायने में आईने के दूसरी तरफ वाले हिस्से का प्रतिबिंब था।” सिक्के के दोनों पहलुओं की बात दरअसल मुझे ज्यादा समझ नहीं आई थी, लेकिन अमीर डैडी ने कहा था, “अगर तुम

अमीर बनना चाहते हो, तो तुम्हें सिक्के के दोनों पहलुओं की आशाएँ, डर और प्रम जानने होते हैं।”

अमीर डैडी के साथ मेरी एक मुलाकात में उन्होंने एक ऐसी बात कही, जिसने मेरे दृष्टिकोण को एक ग़रीब आदमी से एक अमीर आदमी में बदल दिया, “अमीर बनने की योजना होने और कर क्रानूनों तथा कॉर्पोरेट क्रानूनों को समझने के बाद मैं अमीर बनने के लिए अपने व्यय कॉलम का इस्तेमाल कर सकता हूँ। औसत आदमी अपने व्यय कॉलम का इस्तेमाल ग़रीब बनने के लिए करता है। यह सबसे बड़े और सबसे महत्वपूर्ण कारणों में से एक है कि कुछ लोग अमीर बनते हैं और बाकी ग़रीब बनते हैं। यदि तुम अमीर बनना चाहते हैं और अमीर बने रहना चाहते हो, तो तुम्हारा अपने व्यय पर नियंत्रण होना ही चाहिए।” अगर आप यह कथन समझ लेते हैं, तो आप समझ जाएँगे कि अमीर डैडी कम आमदनी और ज्यादा व्यय क्यों चाहते थे। यही अमीर बनने का उनका तरीका था। उन्होंने कहा था, “अधिकतर लोग अंततः अपना पैसा गँवा देते हैं और दिवालिया हो जाते हैं, क्योंकि वे एक ग़रीब आदमी की तरह ही सोचते रहते हैं और ग़रीब लोग ऊँची आमदनी और कम व्यय चाहते हैं। अगर तुम अपने दृष्टिकोण में यह बदलाव नहीं करते हो तो तुम वित्तीय दृष्टि से बुद्धिमान और ज्यादा अमीर बनने के बजाय हमेशा पैसे गँवाने के डर में जियोगे और सस्ते तथा कंजूस बनने की कोशिश करोगे। एक बार जब तुम समझ लेते हो कि अमीर आदमी ज्यादा व्यय और कम आमदनी क्यों चाहता है, तो तुम सिक्के के दूसरे पहलू को देखने लगोगे।”

एक बहुत महत्वपूर्ण बिंदु

पिछला पैराग्राफ़ इस पुस्तक के सबसे अहम पैरेग्राफ़ों में से एक है। वास्तव में, यह पुस्तक इसी एक पैरेग्राफ़ के इर्द-गिर्द लिखी गई है। अगर आप इसे नहीं समझ पाए हों, तो मेरा सुझाव है कि आप किसी मित्र के साथ बैठें, जो यह पुस्तक पढ़ चुका हो। फिर उसके साथ इस कथन के बारे में अपनी समझ को गहरा करने के लिए बातचीत शुरू करें। मैं यह उम्मीद नहीं कर रहा हूँ कि आप इससे आवश्यक रूप से सहमत ही होंगे। बस इसे समझना शुरू करना ही अच्छा रहेगा। आप यह समझना शुरू कर सकते हैं कि बहुत ज्यादा पैसों का एक संसार है और आप यह समझ सकते हैं

कि आप उस संसार का हिस्सा कैसे बन सकते हैं हैं। अमीर डैडी ने कहा था, “जो लोग पैसे के बारे में अपने मानसिक दृष्टिकोण को नहीं बदलना चाहते, वे सिक्के के सिर्फ़ एक ही पहलू को देख पाएँगे। वे सिक्के का सिर्फ़ वही पहलू देखेंगे, जो पर्याप्त पैसा न होने के संसार को जानता है। हो सकता है कि वे सिक्के के दूसरे पहलू को कभी न देख पाएँ, जो बहुत ज्यादा पैसे के संसार का पहलू है, भले ही वे बहुत-सा पैसा बनाते हों।”

बहुत ज्यादा पैसों वाले संसार का अस्तित्व हो सकता है, यह समझ लें। थोड़े-बहुत कर क्रानूनों व कॉर्पोरेट क्रानूनों को समझ लें। अपने खर्च पर नियंत्रण इतना महत्वपूर्ण क्यों है, यह समझ लें। जब आप यह सब समझ लेते हैं, तो आप एक बिलकुल ही अलग संसार देख सकते हैं, एक ऐसा संसार जिसे बहुत कम लोग देख पाते हैं। और उस संसार को देखना आपके दिमाग में शुरू होता है। अगर आपका मानसिक दृष्टिकोण बदल सके, तो आप यह बात समझने लगेंगे कि अमीर डैडी हमेशा क्यों कहते थे, “मैं ज्यादा अमीर बनने के लिए अपने व्यय का इस्तेमाल करता हूँ। औसत आदमी ज्यादा गरीब बनने के लिए अपने व्यय का इस्तेमाल करता है।” अगर आप इस कथन को समझ लेते हैं, तो आप समझ सकते हैं कि मेरे हिसाब से वित्तीय साक्षरता सिखाना हमारे स्कूली तंत्र के लिए महत्वपूर्ण क्यों है। इसी वजह से मेरा शैक्षणिक कैशफ्लो गेम पैसे का एक ऐसा संसार देखने में आपकी मदद कर सकता है, जिसे बहुत कम लोग देख पाते हैं। फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट काफी हद तक एलिस इन वंडरलैंड के आईने को देखने जैसा है। कैशफ्लो गेम में खिलाड़ी फ़ाइनैशियल स्टेटमेंट में महारत हासिल करने के बाद जीवन की भेड़-चाल से निवेश संसार के तीव्र मार्ग पर बढ़ता है।

कम आमदनी और ज्यादा व्यय अच्छा कैसे हो सकता है?

जैसा अमीर डैडी ने कहा था, “पैसा बस एक विचार है।” और इन आखिरी कुछ पैराग्राफों में कुछ बहुत महत्वपूर्ण विचार शामिल हैं। अगर आप पूरी तरह समझ गए हैं कि कम आमदनी और ज्यादा व्यय अच्छा क्यों है, तो आगे बढ़ जाएँ। अगर नहीं समझ पाए हैं, तो कृपया इस बिंदु पर किसी के साथ बातचीत में कुछ समय लगाएँ, जिसने यह पुस्तक पढ़ी हो। यह विचार इस पुस्तक का मूलभूत बिंदु है। इससे यह भी स्पष्ट होता है कि

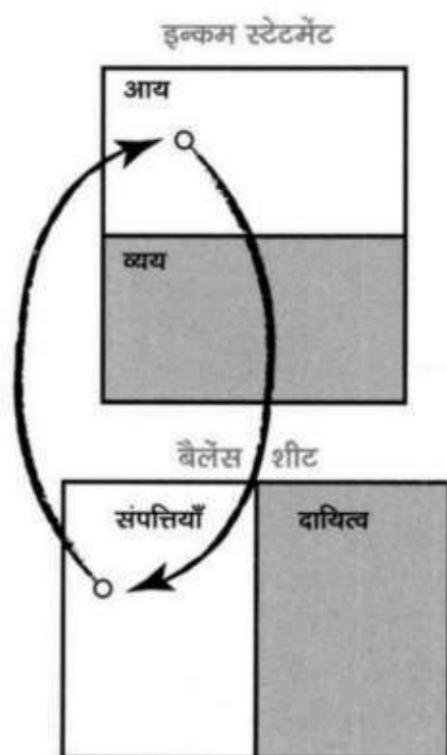
कई अमीर लोग दिवालिया क्यों हो जाते हैं। तो कृपया इस बिंदु को समझने का सर्वश्रेष्ठ प्रयास करें, क्योंकि सृजनात्मक होने, किसी संपत्ति को बनाने और बहुत-सा पैसा बनाने में बहुत कम समझदारी नज़र आती है, अगर आप कुछ समय में ही सब कुछ गँवा दें। जब मैंने 90/10 नियम का अध्ययन किया, तो मैंने एक चीज़ यह पाई कि जो 90 प्रतिशत लोग 10 प्रतिशत कमाते हैं, वे ऐसे लोग हैं, जिनकी आमदनी ज्यादा है और व्यय कम हैं। इसीलिए वे जहाँ हैं, वहाँ बने रहते हैं।

दिशानिर्देश

तो सवाल यह है, “कम आमदनी और ज्यादा व्यय आपको अमीर कैसे बना सकता है?” जवाब इस बात में पाया जाता है कि परिष्कृत निवेशक कैसे कर क्रानूनों और कॉर्परेट क्रानूनों का उपयोग करता है, ताकि उन खर्चों को वापस आय वाले कॉलम में लाया जा सके।

मिसाल के तौर पर, यह इसका रेखाचित्र है कि एक परिष्कृत निवेशक किसकी खातिर काम कर रहा है।

वे 10 प्रतिशत जो 90 प्रतिशत पैसा बनाते हैं



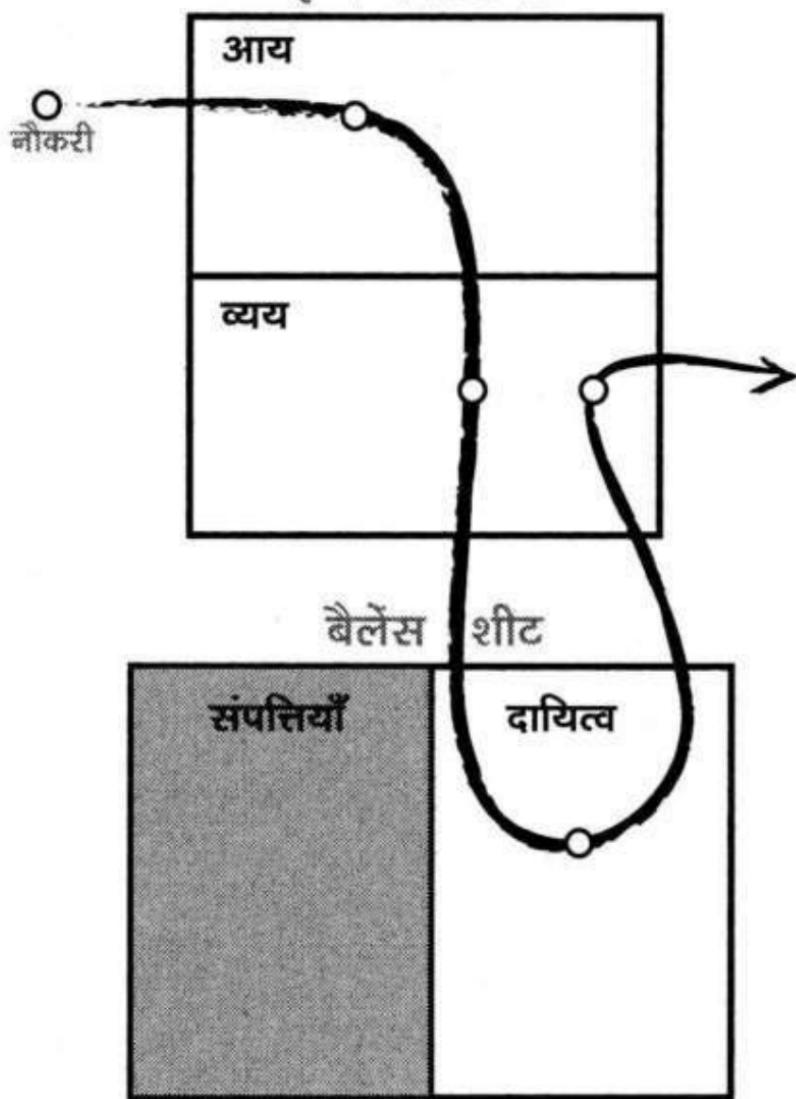
एक बार फिर सवाल यह है, “कम आमदनी और ज्यादा व्यय आपको अमीर कैसे बना सकता है?”

अगर आप यह समझने लगते हैं कि यह कैसे और क्यों किया जाता है, तो आप अधिकाधिक वित्तीय समृद्धि के संसार को देखने लगेंगे।

पिछले रेखाचित्र की तुलना आगे दिए रेखाचित्र से करें।

वे 90 प्रतिशत लोग जो 10 प्रतिशत पैसा बनाते हैं

इन्वेम स्टेटमेंट



यह विश्व की अधिकांश जनसंख्या का वित्तीय रेखाचित्र है। दूसरे शब्दों में, पैसा आय कॉलम में अंदर आता है और व्यय कॉलम से बाहर जाता है और दोबारा कभी अंदर नहीं आता। इसीलिए इतने सारे लोग

बजट बनाने, पैसे बचाने, कंजूसी करने और खर्च कम करने की कोशिश करते रहते हैं। यह रेखाचित्र उस व्यक्ति का वर्णन भी करता है, जो ज़ोर देकर कहता है, “मेरा मकान एक संपत्ति है, हालाँकि पैसा व्यय वाले कॉलम में जाता है और लौटता नहीं है, कम से कम तुरंत। या वह व्यक्ति जो कहता है, “मैं हर महीने पैसे गँवा रहा हूँ, लेकिन सरकार पैसे गँवाने के लिए मुझे कर में छूट देती है।” वे यह बात कहते हैं, जबकि उन्हें कहना यह चाहिए, “मैं अपने निवेश पर पैसे बना रहा हूँ और सरकार मुझे पैसे बनाने पर कर में छूट देती है।”

मेरे अमीर डैडी ने कहा था “एक बहुत महत्वपूर्ण नियंत्रण जो आप रख सकते हैं वह इस सवाल में पाया जाता है : आपका कितना प्रतिशत पैसा आपके व्यय कॉलम में जाता है और उसी महीने आपकी आय वाले कॉलम में लौट आता है?” अमीर डैडी ने मेरे साथ इस विषय पर घंटों और दिनों तक बात की थी। उनके दृष्टिकोण को समझकर मैंने एक पूरी तरह भिन्न संसार देखा जो अधिकतर लोग नहीं देख पाते। मैं लगातार बढ़ती दौलत के संसार को देख सकता था उन लोगों की तरह नहीं जो कड़ी मेहनत करते थे बहुत सा पैसा बनाते थे और अपने व्यय को कम रखते थे। तो खुद से यही सवाल पूछें : आपके व्यय कॉलम से बाहर जाने वाला कितने प्रतिशत पैसा उसी महीने आपके आय वाले कॉलम में लौटता है? अगर आप समझ सकें कि यह कैसे किया जाता है तो आपको लगातार बढ़ती दौलत का संसार दिखने लगेगा और आप उसे बनाने में भी समर्थ होंगे। अगर आपको इस विचार को समझने में मुश्किल आ रही है, तो किसी को खोजें और इस बारे में बातचीत करें कि यह कैसे किया जा सकता है। अगर आप इसे समझ लें, तो आप यह भी समझने लगेंगे कि परिष्कृत निवेशक क्या कर रहा है। यह बातचीत करने योग्य मुद्रा है और इसीलिए आप इस पुस्तक को बार-बार पढ़ सकते हैं तथा इस पर बातचीत कर सकते हैं। इसे दरअसल लिखा ही इसलिए गया था, ताकि किसी व्यक्ति का संसार के प्रति दृष्टिकोण “पर्याप्त पैसा नहीं है” से बदलकर “बहुत ज्यादा पैसा है” में बदल जाए।

नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय का मूल्य क्या है?

जब मैं नेटवर्क मार्केटिंग कंपनियों से बातचीत करता हूँ, तो मैं अक्सर उनसे कहता हूँ, “आप अपने नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय का मूल्य नहीं जानते हैं।” मैं ऐसा इसलिए कहता हूँ क्योंकि कई नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय सिर्फ इसी बात पर ध्यान केंद्रित करते हैं कि ऐसा व्यवसाय कितना पैसा उत्पन्न कर सकता है। मैं अक्सर उन्हें चेतावनी देता हूँ कि महत्वपूर्ण यह नहीं है कि वे कितना ज्यादा पैसा बनाते हैं, बल्कि महत्वपूर्ण तो यह है कि वे कर-पूर्व के डॉलरों से कितना पैसा निवेश कर सकते हैं। यह एक ऐसी चीज़ है, जो ई क्वार्ड्रेंट के लोग नहीं कर सकते। मेरे लिए, यह लाभ नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय के सबसे बड़े लाभों में से एक है। अगर सही तरीके से किया जाए तो नेटवर्क मार्केटिंग व्यवसाय आपको उससे प्राप्त होने वाली अतिरिक्त आमदनी से कहीं अधिक अमीर बना सकता है। मेरे कई मित्र हैं, जिन्होंने नेटवर्क मार्केटिंग में करोड़ों डॉलर बनाए, लेकिन वे आज भी कड़के हैं। जब मैं उद्योग के लोगों से बातचीत करता हूँ, तो मैं अक्सर नेटवर्क मार्केटिंग के लीडरों को याद दिलाता हूँ कि उनके काम का एक महत्वपूर्ण हिस्सा लोगों को सिर्फ यह सिखाना ही नहीं है कि वे बहुत-सा पैसा कैसे बनाएँ, बल्कि यह सिखाना भी है कि बनाए हुए पैसे को कैसे कायम रखा जाए। उनके व्यय के माध्यम से ही वे अंततः : अमीर या रारीब बनेंगे।

एक से अधिक व्यवसाय बेहतर क्यों हैं?

सिर्फ नेटवर्क मार्केटिंग के लोग ही अपने व्यवसाय के सच्चे मूल्य को पहचानने में असफल नहीं रहते हैं। मैंने ऐसे कई उद्यमी भी देखे हैं, जो व्यवसाय बनाने में अच्छे होते हैं, लेकिन वे उस व्यवसाय के सच्चे मूल्य को नहीं पहचान पाते हैं। ऐसा इसलिए होता है, क्योंकि कई लोग मानते हैं कि आप सिर्फ बेचने के लिए ही कोई व्यवसाय खड़ा करते हैं। यह उस व्यवसाय मालिक का विचार है, जो कर कानूनों और कॉर्पोरेट नियमों के बारे में उतना नहीं जानता है, जितना कि परिष्कृत निवेशक जानता है। संपत्तियाँ खरीदने के लिए व्यवसाय बनाने के बजाय वे अक्सर बस व्यवसाय बनाते हैं, उसे बेच देते हैं, कर चुकाते हैं, पैसे को बैंक में रखते हैं और दोबारा यही सब करने लगते हैं।

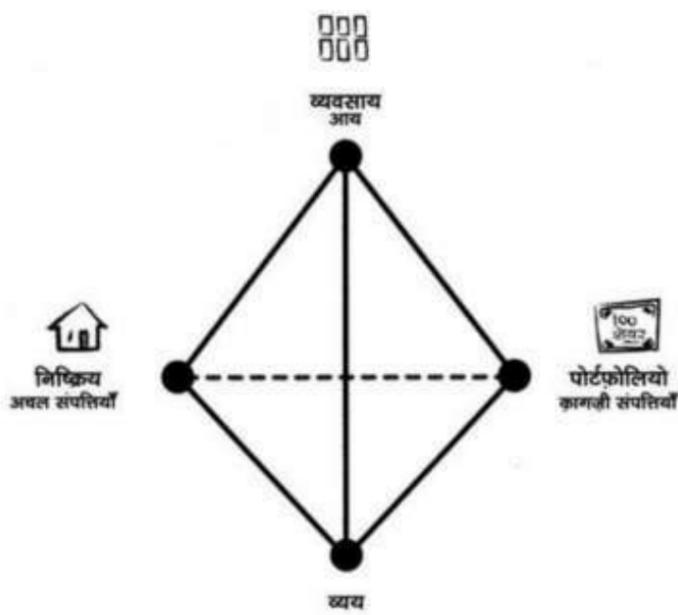
मेरे कई मित्र हैं, जिन्होंने बेचने के लिए व्यवसाय बनाए हैं। मेरे दो मित्रों ने नक्कद में अपनी कंपनियाँ बेची थीं और फिर अपनी सारी नक्कदी

अगले व्यवसाय अभियान में गँवा दी। उन्होंने पैसा इसलिए गँवा दिया, क्योंकि व्यवसाय में बचे रहने का 90/10 नियम अब भी प्रभावशील है। ये दोनों एस क्वाड्रेंट से आए लोग थे, जिन्होंने बी क्वाड्रेंट व्यवसाय बनाए थे। फिर उन्होंने वे व्यवसाय बी क्वाड्रेंट के लोगों के हाथों गँवा दिए। खरीदारों ने बी क्वाड्रेंट व्यवसाय के अक्सर अनदेखे मूल्य को पहचान लिया। तो जिन दोस्तों ने उनके व्यवसाय बेचे, वे अंततः दिवालिया हो गए, हालाँकि उन्हें कई मिलियन डॉलर मिले थे। जो व्यवसाय उन्होंने बेचे थे, उनसे नए मालिक पहले से ज्यादा अमीर बन गए।

परिष्कृत व्यवसाय मालिक और निवेशक व्यवसाय को यथासंभव अधिकतम समय तक बनाए रखने का सर्वश्रेष्ठ प्रयास करेगा और इससे अधिकतम टिकाऊ संपत्तियाँ हासिल करेगा। जैसा मेरे अमीर डैडी ने कहा था, “मैं व्यवसाय बनाता हूँ, उसका मुख्य कारण वे संपत्तियाँ हैं जो व्यवसाय मेरे लिए खरीदता है।” कई उद्यमियों के लिए जो व्यवसाय वे बनाते हैं, वह उनकी इकलौती संपत्ति होती है, क्योंकि वे एकल कॉर्पोरेशन रणनीति का इस्तेमाल करते हैं और मल्टी- कॉर्पोरेशन निवेश रणनीति की शक्ति का दोहन नहीं करते हैं। (एक बार फिर, ऐसी रणनीति के लिए पेशेवर सलाहकारों की टीम की ज़रूरत होती है।) इससे पता चलता है कि बी क्वाड्रेंट का बड़ा लाभ यह है कि उनके कर कानून आपको वित्तीय दृष्टि से ज्यादा अमीर बनाने के लिए कर-पूर्व डॉलर खर्च करने की अनुमति देते हैं। वास्तव में, कानून आपको अधिकाधिक पैसा निवेश करने के लिए पुरस्कार देते हैं। आखिर, नियम अमीर लोग ही तो बनाते हैं।

व्यय की शक्ति

चाहे आप कितना भी पैसा बनाते हों, व्यय संपत्ति या दायित्व दोनों हो सकता है। 90 प्रतिशत लोगों के पास 10 प्रतिशत पैसा ही रहता है, इसका एक कारण यह है कि वे यह नहीं जानते हैं कि अपने कमाए पैसे को खर्च कैसे करें। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, “अमीर आदमी कचरे को पैसों में बदल सकता है। बाकी लोग पैसों को कचरे में बदल लेते हैं।”



तो इस सवाल का क्या जवाब है, अमीर लोग दिवालिया क्यों हो जाते हैं? यह वही कारण है जिसकी वजह से ग़रीब लोग ग़रीब बने रहते हैं और मध्य वर्गीय लोग वित्तीय दृष्टि से मुश्किलें उठाते हैं। अमीर, ग़रीब और मध्य वर्गीय लोग जिस वजह से कड़के हो जाते हैं, वह यह है कि वे अपने व्यय या ख़र्च के नियंत्रण को ग़ाँवा देते हैं। एक तरफ तो वे अमीर बनने वाले ख़र्चों में निवेश नहीं करते हैं, दूसरी तरफ वे ग़रीब बनाने वाले ख़र्चों में फ़िजूल ख़र्चीं करते हैं।

पाँचवाँ चरण
वापस लौटाना

क्या आप इसे वापस लौटाने के लिए तैयार हैं?

निवेशक नियंत्रण # 10

इसे वापस लौटाने पर नियंत्रण।

मेरे हाई स्कूल का सहपाठी डैन शहर से गुजर रहा था और उसने मुझे फोन करके पूछा कि क्या हम गोल्फ खेल सकते हैं। डैन हमेशा से बेहतरीन गोल्फ खिलाड़ी रहा है और मैं कई महीनों से गोल्फ नहीं खेला था, इसलिए मैं पहले तो थोड़ा झिझका। फिर जब मुझे इस बात का एहसास हुआ कि इस खेल का उद्देश्य गोल्फ के राउंड में प्रतिस्पर्धा करने के बजाय साथ समय गुजारना था ताकि पुरानी दोस्ती को ताज़ा किया जा सके, तो मैं खेलने के लिए तैयार हो गया।

जब मैं गोल्फ कार्ट की सवारी करते-करते डैन के गोल्फ खेल से अपमानित हो रहा था, तो बातचीत इस ओर मुड़ गई कि हम अपने जीवन के इस दौर में क्या कर रहे थे। जब मैंने डैन को बताया कि मैं रिटायर हो चुका हूँ और व्यवसाय बना रहा हूँ एक को सार्वजनिक कर रहा हूँ और दूसरे को निजी तौर पर रख रहा हूँ तो वह बहुत नाराज़ हो गया। क्रोध में उसने मुझ पर लोभी होने, अपने ही अपने बारे में सोचने और गरीबों का शोषण करने का आरोप लगाया। मैंने लगभग एक घंटे तक अपने दिमाग़ को ठंडा रखने की कोशिश की। इसके बाद मुझसे बर्दाशत नहीं हुआ। आखिर मैंने पूछा, "तुम ऐसा क्यों सोचते हो कि अमीर लोभी होते हैं?"

उसका जवाब था "क्योंकि मैं सारे समय दिन भर गरीब लोगों को देखता हूँ। मैंने कभी अमीर लोगों को उनकी मदद के लिए कुछ करते नहीं देखा।" डैन उन लोगों के लिए कानूनी-सहायता वकील है, जो वकील का खर्च नहीं उठा सकते। गरीबों और अमीरों के बीच की खाई पहले से कहीं बड़ी हो गई है और हालात बेहतर नहीं हो रहे हैं। अब हमारे पास ऐसे

परिवार हैं जिनके गरीबी से बाहर निकलने की कोई उम्मीद नहीं है। उन्हें अब वह सपना नहीं दिख रहा है, जिस पर अमेरिका बना था। और तुम जैसे लोग ढेर सारे पैसे बना रहे हो।

"क्या तुम सिर्फ़ इसी बारे में सोच सकते हो? व्यवसाय बनाना और अमीर बनाना? तुम तो उतने ही बुरे बन गए हो, जितने कि माइक के डैडी थे - एक लोभी अमीर आदमी, जिसके पास केवल दौलत थी।

जब खेल आगे चला, तो डैन का गुस्सा ठंडा होने लगा। आखिरकार खेल के अंत में हम अगले दिन होटल के रेस्टराँ में मिलने के लिए सहमत हो गए। मैं उसे कुछ दिखाने वाला था, जिस पर मैं उस वक्त काम कर रहा था।

अगले दिन मैंने डैन को गेम दिखाया। "यह गेम बोर्ड किसलिए?" डैन ने पूछा, जब हम टेबल पर बैठ गए।

उसे गेम दिखाते हुए मैंने अपनी अवधारणा बताई कि गरीबी शिक्षा की कमी से उत्पन्न होती है। "यह एक सीखी हुई स्थिति है," मैंने कहा। "यह घर पर सिखाई जाती है। चूँकि स्कूल आपको पैसे के बारे में कुछ नहीं सिखाते, इसलिए आप इसके बारे में घर पर सीखते हैं।"

डैन ने पूछा, "तो यह खेल क्या सिखाता है?"

"यह वित्तीय साक्षरता की शब्दावली सिखाता है," मैंने कहा। "मेरी राय में शब्द इंसान के पास मौजूद सबसे शक्तिशाली औजार या संपत्तियाँ हैं, क्योंकि शब्द हमारे दिमाग़ को प्रभावित करते हैं और हमारे दिमाग़ संसार में हमारी वास्तविकता का निर्माण करते हैं। समस्या यह है कि जब कई लोग घर और स्कूल-कॉलेज से निकलते हैं, तब तक वे पैसे से जुड़ी शब्दावली को कभी सीख या समझ नहीं पाते, जिसकी वजह से वे जीवन भर वित्तीय दृष्टि से संघर्ष करते रहते हैं।"

जब वेट्रेस और कॉफी लाई तो डैन ने रंगीन गेम बोर्ड का अध्ययन किया। उसने व्यंग में पूछा, "तो तुम बोर्ड गेम से गरीबी खत्म करने की योजना बना रहे हो?"

"नहीं," मैंने हँसते हुए कहा। "मैं इतना नादान या आशावादी नहीं हूँ। मैंने तो यह खेल बुनियादी तौर पर उनके लिए बनाया था, जो व्यवसाय

मालिक और निवेशक बनना चाहते हैं। कैशफ्लो प्रबंधन हर उस व्यक्ति के लिए एक आवश्यक बुनियादी योग्यता है, जो अमीर बनना चाहता है।"

"तो तुमने यह खेल उन लोगों के लिए बनाया है जो अमीर बनना चाहते हैं, गरीबों के लिए नहीं बनाया?" डैन ने पूछा और एक बार फिर उसका पारा चढ़ने लगा था।

एक बार फिर मैं उसकी भावनात्मक प्रतिक्रिया पर हँसा। मैंने कहा, "नहीं, नहीं, नहीं। मैंने यह गेम गरीबों को बाहर रखने के लिए नहीं बनाया है। मैं इसे दोबारा कहता हूँ, मैंने यह खेल उन लोगों के लिए बनाया था, जो अमीर बनना चाहते हैं, चाहे आप आज की तारीख में अमीर हों या गरीब।"

डैन के चेहरे का भाव नर्म हुआ, लेकिन बस थोड़ा सा।

"मेरे उत्पाद उन लोगों के लिए तैयार किए गए हैं, जो अमीर बनना चाहते हैं,"

मैंने एक बार फिर दोहराया। "मेरे उत्पाद तब तक किसी की मदद नहीं कर सकते, चाहे जीवन में उनकी वर्तमान आर्थिक स्थिति कैसी भी हो, जब तक कि उनमें अमीर बनने की इच्छा न हो। मेरे उत्पाद किसी अमीर या मध्य वर्गीय व्यक्ति की मदद भी तब तक नहीं करेंगे जब तक कि वे भी ज्यादा अमीर न बनना चाहें।"

डैन वहाँ बैठकर अपना सिर हिलाता रहा। उसका क्रोध अब चढ़ रहा था। आखिरकार वह बोला, तुम्हारा मतलब है, मैंने अपना सारा जीवन लोगों की मदद करने में लगा दिया और तुम कह रहे हो कि मैं उनकी मदद नहीं कर सकता?"

"नहीं, मैं यह नहीं कह रहा हूँ," मैंने जवाब दिया। "मैं इस बात पर टिप्पणी नहीं कर सकता कि तुम क्या करते हो या तुम कितने प्रभावी हो। इसके अलावा, यह मूल्यांकन करना मेरा काम नहीं है।"

"तो फिर तुम क्या कह रहे हो?" डैन ने पूछा।

"मैं यह कह रहा हूँ कि तुम लोगों की मदद तब तक नहीं कर सकते, जब तक कि वे सचमुच अपनी मदद न करना चाहें, "मैंने कहा। "अगर किसी व्यक्ति की अमीर बनने में दिलचस्पी ही नहीं है तो मेरे उत्पाद किसी काम के नहीं हैं।"

डैन वहाँ बैठा रहा और खामोशी में उस भेद को जज्ब करने की कोशिश करता रहा, जो मैं उसे समझाने की कोशिश कर रहा था। "क्रानून और क्रानूनी सहायता के मेरे संसार में मैं अक्सर लोगों को सलाह देता हूँ। कई लोग इसे नहीं लेते हैं, "डैन ने कहा। "मैं एक-दो साल बाद उनसे दोबारा मिलता हूँ और उनकी स्थिति वैसी ही रहती है। वे दोबारा जेल पहुँच जाते हैं या उन्हें घरेलू हिंसा या जो भी हो, उसके आरोप में दोबारा कटघरे में खड़ा कर दिया जाता है। क्या तुम यही कहना चाह रहे हो? सिर्फ सलाह से कोई फायदा नहीं होता, जब तक कि लोग सचमुच अपने जीवन की स्थितियों को न बदलना चाहें?"

"यही मैं कह रहा हूँ, " मैंने कहा। "इसीलिए सबसे अच्छी आहार-और-व्यायाम योजना भी तब तक काम नहीं करेगी, जब तक कि इंसान सचमुच वज़न कम न करना चाहता हो। या अक्सर ऐसा क्यों होता है कि क्लास रूम में एक विद्यार्थी होने के कारण, जिसकी विषय सीखने में कोई रुचि नहीं है बाकी की क्लास को परेशानी होती है और समय की बर्बादी होती है। किसी ऐसे व्यक्ति को सिखाना मुश्किल होता है जिसकी सीखने में रुचि ही नहीं है। और इसमें मैं भी शामिल हूँ। मिसाल के तौर पर शार्क मछलियों के साथ कुश्ती लड़ने में मेरी कोई दिलचस्पी नहीं है। तो कोई यह सीखने के लिए मुझे मजबूर नहीं कर सकता। लेकिन मेरा गोल्फ खेल अलग मामला है। मैं घंटों तक मेहनत से अध्ययन करूँगा खेल का घंटों अभ्यास करूँगा और सबकों के लिए काफी पैसा दूँगा, क्योंकि मैं सीखना चाहता हूँ।"

डैन वहाँ बैठकर अपना सिर हिलाता रहा। फिर वह बोला, "मैं समझ रहा हूँ।"

"लेकिन मैंने अमीर बनने के पहलू के लिए यह गेम तुम्हें नहीं दिखाया था," मैंने कहा। "मैं तो तुम्हें यह दिखाना चाहता हूँ कि अमीर डैडी ने माइक और मुझे उदार होने के बारे में, पैसे को वापस लौटाने के बारे में क्या सिखाया था।"

अगले दस मिनट तक मैंने अमीर डैडी की योजना का पाँचवाँ चरण समझाया और डैन को बताया कि उदार होना या परोपकारी बनना अमीर डैडी की योजना का एक बड़ा हिस्सा था। मैंने गेम बोर्ड की ओर संकेत करते हुए डैन से कहा, "माइक के डैडी ने हमें दौलत और पैसे के पाँच

अलग- अलग चरण बताए थे। पाँचवीं चरण पैसा बनाने के बाद उसे वापस लौटाने की जिम्मेदारी है। माइक के डैडी का दृढ़ विश्वास था कि पैसे बनाकर उसका संचय करना पैसे की शक्ति का द्रुपयोग था।"

"तो तुमने माइक के डैडी की योजना के पाँचवें चरण को अपने गेम बोर्ड पर रख दिया?" डैन ने थोड़े संदेह से पूछा। "तुम्हारा गेम बोर्ड लोगों को सिर्फ अमीर बनना ही नहीं सिखाता, बल्कि उदार बनना भी सिखाता है?"

मैंने अपना सिर हिलाया, "यह योजना का हिस्सा है - बहुत महत्वपूर्ण हिस्सा।"

चूँकि डैन माइक और मेरे साथ ही बड़ा हुआ था, इसलिए वह जानता था कि अमीर डैडी कौन थे। उसने उस निवेश योजना के बारे में सुना था, जो मेरे वियतनाम से लौटने के बाद अमीर डैडी और मैंने बनाई थी। डैन यह भी जानता था कि व्यवसाय मालिक और निवेशक बनना सीखने के लिए मैं किस प्रक्रिया से गुज़रा था। जब मैंने गोल्फ के मैदान पर उसे तीसरे और चौथे चरण के बारे में बताया था, जहाँ मैं दूसरे व्यवसाय में निवेश कर रहा था और ज्यादा अमीर बन रहा था तो उसने अपना आपा खो दिया था। अब वह पाँचवें चरण के बारे में सीख रहा था।

"जैसा मैंने कहा पाँचवाँ चरण शायद अमीर डैडी की योजना का सबसे महत्वपूर्ण चरण है। मैंने जान-बूझकर इसे इस खेल में बनाया है, "मैंने कहा।

"यह पाँचवाँ चरण है कहाँ?" डैन ने पूछा। "मुझे गेम बोर्ड पर दिखाओ।"

फिर मैंने बोर्ड गेम के तीव्र मार्ग पर बने चौखानों की ओर संकेत किया। बोर्ड गेम में दो अलग- अलग मार्ग हैं। अंदर की ओर एक गोलाकार मार्ग है जिसे चूहा दौड़ कहा जाता है। बाहरी आयताकार मार्ग को तीव्र मार्ग कहा जाता है जहाँ अमीर लोग निवेश करते हैं। "ये गुलाबी चौखाने पाँचवाँ चरण हैं," मैंने कहा और एक चौखाने की ओर संकेत किया।

"बच्चों की लाइब्रेरी" डैन ने जोर से कहा, जब उसने उस चौखाने को पढ़ा जहाँ मेरी अँगुली संकेत कर रही थी।

मैंने फिर एक और चौखाने की ओर संकेत किया।

"कैंसर के लिए रिसर्च सेंटर," डैन ने ज़ोर से पढ़ा।

"और यह चौखाना भी," मैंने कहा और अपनी आँगुली हटाकर एक अन्य चौखाने की ओर संकेत किया।

"धार्मिक दान," डैन ने कहा, जब उसने मेरी आँगुली के संकेत के ठीक नीचे की लाइन पढ़ी।

तुम्हारा मतलब है तुमने तीव्र मार्ग में परोपकारी चौखाने बनाए हैं, जो बहुत अमीरों का निवेश मार्ग है? डैन ने पूछा।

अपना सिर हिलाते हुए मैंने कहा, हाँ। तीव्र मार्ग पर दो तरह के सपने हैं - व्यक्तिगत उपभोग के सपने और अपनी अत्यधिक दौलत से संसार को बेहतर बनाने के सपने।"

डैन ने अपना सिर धीमे-धीमे हिलाते हुए कहा, "तुम्हारा मतलब है माइक के डैडी ने तुम्हें और माइक को अमीर बनने के साथ-साथ परोपकारी बनना भी सिखाया?"

मैंने अपना सिर हिलाया, जब मैंने जल्दी से गेम बोर्ड के तीव्र मार्ग पर

पाए जाने वाले अलग-अलग परोपकारी सपनों की ओर संकेत किया।

"अमीर डैडी ने कहा था कि निवेशक के पास एक बहुत महत्वपूर्ण नियंत्रण

समाज को पैसा वापस लौटाने पर नियंत्रण होता है।"

उनकी प्रतिष्ठा एक अमीर, लोभी इंसान की थी," डैन ने कहा। "कई लोगों ने उनके बारे में भयानक बातें कही थीं कि वे कितने लोभी थे।"

"ज्यादातर लोग यही सोचते थे," मैंने जवाब दिया। "लेकिन माइक और मैं हकीकत जानते थे। वे जितना ज्यादा पैसा बनाते थे, उतना ही ज्यादा पैसा दान देते थे। लेकिन वे गुप्त रूप से दान देते थे।"

"मैं उस बारे में नहीं जानता," डैन ने कहा। "तो उनके बाद के साल उनके द्वारा संचित सारे पैसे समाज को लौटाने के लिए समर्पित थे।"

"देखो, सारे नहीं," मैंने कहा। "वे अपने बच्चों के लिए कुछ छोड़कर जाना चाहते थे। मैं जो बात कहना चाहता हूँ, वह यह है कि कई लोगों को यह विश्वास होता है कि अमीर लोग लोभी होते हैं। यह विश्वास उन्हें इस सत्य या वास्तविकता को नहीं देखने देता कि सभी अमीर लोग लोभी नहीं होते। अगर आप अपनी आँखें खोलें तो आप देखेंगे कि कई बहुत

मैंने फिर एक और चौखाने की ओर संकेत किया।

"कैंसर के लिए रिसर्च सेंटर," डैन ने ज़ोर से पढ़ा।

"और यह चौखाना भी," मैंने कहा और अपनी आँगुली हटाकर एक अन्य चौखाने की ओर संकेत किया।

"धार्मिक दान," डैन ने कहा, जब उसने मेरी आँगुली के संकेत के ठीक नीचे की लाइन पढ़ी।

तुम्हारा मतलब है तुमने तीव्र मार्ग में परोपकारी चौखाने बनाए हैं, जो बहुत अमीरों का निवेश मार्ग है? डैन ने पूछा।

अपना सिर हिलाते हुए मैंने कहा, हाँ। तीव्र मार्ग पर दो तरह के सपने हैं - व्यक्तिगत उपभोग के सपने और अपनी अत्यधिक दौलत से संसार को बेहतर बनाने के सपने।"

डैन ने अपना सिर धीमे-धीमे हिलाते हुए कहा, "तुम्हारा मतलब है माइक के डैडी ने तुम्हें और माइक को अमीर बनने के साथ-साथ परोपकारी बनना भी सिखाया?"

मैंने अपना सिर हिलाया, जब मैंने जल्दी से गेम बोर्ड के तीव्र मार्ग पर

पाए जाने वाले अलग-अलग परोपकारी सपनों की ओर संकेत किया।

"अमीर डैडी ने कहा था कि निवेशक के पास एक बहुत महत्वपूर्ण नियंत्रण

समाज को पैसा वापस लौटाने पर नियंत्रण होता है।"

उनकी प्रतिष्ठा एक अमीर, लोभी इंसान की थी," डैन ने कहा। "कई लोगों ने उनके बारे में भयानक बातें कही थीं कि वे कितने लोभी थे।"

"ज्यादातर लोग यही सोचते थे," मैंने जवाब दिया। "लेकिन माइक और मैं हकीकत जानते थे। वे जितना ज्यादा पैसा बनाते थे, उतना ही ज्यादा पैसा दान देते थे। लेकिन वे गुप्त रूप से दान देते थे।"

"मैं उस बारे में नहीं जानता," डैन ने कहा। "तो उनके बाद के साल उनके द्वारा संचित सारे पैसे समाज को लौटाने के लिए समर्पित थे।"

"देखो, सारे नहीं," मैंने कहा। "वे अपने बच्चों के लिए कुछ छोड़कर जाना चाहते थे। मैं जो बात कहना चाहता हूँ, वह यह है कि कई लोगों को यह विश्वास होता है कि अमीर लोग लोभी होते हैं। यह विश्वास उन्हें इस सत्य या वास्तविकता को नहीं देखने देता कि सभी अमीर लोग लोभी नहीं होते। अगर आप अपनी आँखें खोलें तो आप देखेंगे कि कई बहुत

अमीर लोगों ने समाज में जबर्दस्त वित्तीय योगदान दिया है। एंड्र्यू कारनेगी ने लाइब्रेरी के माध्यम से जो दिया है, उसकी ओर देखो। हेनरी फोर्ड ने अपने फोर्ड फ़ाउंडेशन के माध्यम से जो दिया है, उसकी ओर देखो। और रॉकफेलर्स ने रॉकफेलर फ़ाउंडेशन के माध्यम से जो दिया है, उसकी ओर देखो।

"जॉन डी. रॉकफेलर ने अपना पैसा दान देने के लिए न सिर्फ़ अपना परोपकारी फ़ाउंडेशन बनाया बल्कि उन्होंने शिकागो युनिवर्सिटी को भी काफ़ी दान दिया, जैसा कई भूतपूर्व अमेरिकी विद्यार्थी अपने स्कूलों को देते हैं। कई अन्य बेहद अमीर लोगों ने उच्च शिक्षण की अपने खुद की संस्थाएँ स्थापित की हैं, जैसे स्टैनफ़र्ड ने स्टैनफ़र्ड युनिवर्सिटी स्थापित की और ड्यूक ने ड्यूक युनिवर्सिटी स्थापित की। अमीर लोग हमेशा उच्च शिक्षा के प्रति काफ़ी उदार रहे हैं।"

"वांडरबिल्ट युनिवर्सिटी भी एक बहुत अमीर उद्यमी ने स्थापित की थी," डैन ने कहा। "मुझे एहसास है कि अमीर लोग नौकरियाँ उत्पन्न करते हैं और जीवन को थोड़ा बेहतर बनाने वाली वस्तुएँ व सेवाएँ प्रदान करते हैं। और अब तुम कह रहे हो कि वे अक्सर पैसा समाज को वापस लौटा देते हैं।"

"मैं बिलकुल यही कह रहा हूँ, " मैंने जवाब दिया। "कई लोगों को सिर्फ़ अमीरों का लोभी पहलू ही दिखाई देता है। मैं जानता हूँ कि संसार में कई लोभी अमीर लोग भी हैं, लेकिन साथ ही लोभी गरीब लोग भी तो हैं।"

"तो तुम्हारे अमीर डैडी ने यह वापस लौटा दिया," डैन ने दोहराया।

"हाँ," मैंने जवाब दिया। "'पाँचवें चरण में उन्हें बाकी चरणों से ज्यादा खुशी मिली। इसके अलावा, परोपकारी बनने से उनके खर्च बढ़े उनकी आमदनी कम हुई और यह उन्हें आईने के पार ले गया।"

"क्या ?" डैन ने दुविधा में पूछा। "कौन-सा आईना ?"

"छोड़ो," मैंने कहा। "बस इतना जान लो कि उदार बनने से वे एक से अधिक मायनों में सुखी हो गए थे।"

"उन्होंने किस चीज़ के लिए दान दिया था ?" डैन ने पूछा।

चूंकि उनके पिता कैंसर से मरे थे, इसलिए अमीर डैडी के फ़ाउंडेशन ने कैंसर रिसर्च में बहुत भारी धनराशि दी। उन्होंने एक छोटे देहाती अस्पताल में एक कैंसर वार्ड भी बनाया, ताकि देहाती लोग अस्पताल में भर्ती होने पर अपने प्रियजनों के करीब रह सकें। बहुत धार्मिक व्यक्ति होने के कारण उन्होंने अपने चर्च के लिए एक क्लासरूम इमारत भी बनाई, ताकि चर्च बच्चों के लिए एक ज्यादा बड़ा संडे स्कूल शुरू कर सके। और वे कला के संरक्षक थे। उन्होंने कई गुणी कलाकारों की कलाकृतियाँ हासिल कीं और म्यूज़ियमों को पैसे भी दान किए। सबसे अच्छी चीज यह है कि उनका फ़ाउंडेशन इतनी अच्छी तरह संचालित है कि उनकी मृत्यु के बाद भी यह पैसा कमाता रहेगा और दान देता रहेगा। उन्होंने जो ट्रस्ट और फ़ाउंडेशन स्थापित किए थे वे आने वाले कई वर्षों तक बहुत से सार्थक उद्देश्यों के लिए पैसे देते रहेंगे।

"उन्होंने जीवन में बहुत ज्यादा पैसा हासिल करने की योजना बनाई थी और मृत्यु में बहुत ज्यादा पैसा होने की योजना बनाई थी," डैन ने कहा।

"निश्चित रूप से उनकी यही योजना थी," मैंने जवाब दिया। डैन बोला, "तो तुम्हारा कैशल्लो गेम सचमुच हर वह चीज शामिल करता है जो तुम्हारे अमीर डैडी ने तुम्हें सिखाई थी। उन्होंने तुम्हें सिखाया था कि पैसा कैसे बनाओ और कैसे वापस दो।"

"मैंने उन सारी महत्वपूर्ण बातों को गेम में शामिल करने की सर्वश्रेष्ठ कोशिश की थी, जो अमीर डैडी ने मुझे पैसे के बारे में सिखाई थीं। और वापस लौटाने का महत्व भी उन चीजों में से एक थी जो उन्होंने मुझे सिखाई थीं," मैंने जवाब दिया। "उन्होंने मुझे दौलत के उपार्जन को नियंत्रित करना सिखाया और उन्होंने मुझे सिखाया कि इसे लौटाने को कैसे नियंत्रित किया जाए।"

डैन ने कहा, "काश अधिक लोग ऐसा करते!"

"ओह, और अधिक लोग अधिक धन वापस देंगे," मैंने कहा। 'इस बेबी-बूम पीढ़ी को देखो। इनमें से कई साठ के दशक में हिप्पी थे और आज वे तेजी से मल्टी-मिलियनेर बन रहे हैं। कुछ ही सालों में वे जिस क्रांति का हिस्सा थे वह कैशफ्लो के साथ पूरी शक्ति में होगी। कभी हिप्पी रहे ये लोग और उस पीढ़ी के कई अन्य लोग सामाजिक रूप से बहुत

जिम्मेदार हैं। उन्होंने साठ के दशक, गरीबी भरे कॉलेज के दिनों से जो सीखा था, वह अगले कुछ सालों में परिणिति तक पहुँच जाएगा। उनके आदर्शों और उनकी दौलत का यह सम्मिश्रण संसार में एक शक्तिशाली वित्तीय, राजनीतिक और सामाजिक शक्ति होगी। मैं सोचता हूँ कि वे ऐसे परोपकारी काम करेंगे, जिन्हें करने का खर्च हमारी सरकार नहीं उठा सकती। इनमें से कई अमीर लोग सामाजिक रूप से जिम्मेदार काम पूरे करेंगे जो वे तब करना चाहते थे, जब वे गरीब थे।"

डैन ने पूछा "तुम ऐसा क्यों सोचते हो कि वे उदार होंगे?"

"क्योंकि यह पहले से ही हो रहा है," मैंने जवाब दिया। "बिल गेट्स अकेले ही कई उद्देश्यों के लिए अरबों डॉलर का वादा कर चुके हैं और उनके पास पैसा दान देने के लिए एक पूर्णकालिक स्टाफ है। अगर तुम चारों ओर देखो, तो तुम्हें दिख जाएगा कि दौलतमंद उद्यमियों की यह बेबी-बूम पीढ़ी उदार बनने के लिए एक दूसरे पर दबाव डालेगी। अमीर होना और उदार न होना सामाजिक रूप से बहुत उपेक्षणीय होगा।"

"तो माइक के डैडी एक उदार इंसान थे और उन्होंने तुम्हें व माइक को उदार बनना सिखाया था।"

मैंने अपना सिर हिलाया। "हालाँकि शहर के कई लोग अमीर बनने के लिए उनकी आलोचना करते थे, लेकिन वे चुपचाप दान देते रहे। उदार बनने में उन्हें वित्तीय समझदारी भी लगती थी साथ ही दान देने में उन्हें खुशी भी मिलती थी।"

"मैं इसे सचमुच नहीं समझ पाया," डैन ने धीरे से कहा। "और दान देने से उन्हें खुशी मिलती थी?"

मैंने अपना सिर हिलाया। "उनके जीवन के बाद के वर्षों में मैंने देखा कि उनमें एक ऐसी शांति आ गई थी जो मैंने पहले कभी नहीं देखी थी। वे अपने जीवन में बहुत नेकी कर चुके थे और जब उनका जीवन खत्म हो जाएगा, उसके बाद भी वे नेकी करते रहेंगे। उनका जीवन पूर्ण था।

"उन्हें माइक और मुझ पर बहुत गर्व था। वे कहते थे कि उन्हें मालूम था कि मैं अपने असल डैडी जैसा ज्यादा था। वे जानते थे कि मैं एक शिक्षक हूँ और उन्हें उम्मीद थी कि मैं दूसरों को भी वही सिखाऊँगा जो उन्होंने मुझे सिखाया था। वे चाहते थे कि मैं दोनों डैडियों जैसा बनूँ - एक अमीर आदमी और एक शिक्षक भी।"

"'और क्या बस यही ?'" डैन ने पूछा ।

'नहीं'" मैंने जवाब दिया । "वे इतने पर ही नहीं रुक सकते थे । उन्हें हमेशा डर लगा रहता था कि मैं कहीं बीच रास्ते में हार न मान लूँ । उन्हें डर था कि मुझमें अपनी निवेश योजना को सच करने की लगन नहीं होगी, जिसका मतलब यह होगा कि मेरे वित्तीय सपने साकार नहीं हो पाएँगे । उन्हें हमेशा डर रहता था कि मैं संसार के भगोड़ों में शामिल हो जाऊँगा - आवश्यक काम करने के बजाय आसान काम करने लगूँगा ।

"उन्होंने मुझे जो आखिरी सलाह दी थी, वह यह थी, 'चलते रही अपने व्यवसाय पर ध्यान दो, अपने सपनों के प्रति सच्चे बने रही और तुम्हारे सारे सपने साकार हो जाएंगे, " मैंने धीरे से कहा ।

मुझे वर्तमान में लाते हुए डैन ने पूछा "तो क्या तुम्हारे सारे सपने साकार हो चुके हैं?" "लगभग," मैंने जवाब दिया । मैं अब भी सर्वश्रेष्ठ निवेशक बनना चाहता हूँ । जब किम और मैंने द रिच डैड कंपनी शुरू की थी, तो हमारा मिशन मानवता के वित्तीय कल्याण को ऊपर उठाना था ।"

"यह काफी बड़ा मिशन है," डैन ने अपनी भाँह उठाई ।

"मैं देख सकता हूँ कि तुम यह क्यों कह रहे हो, लेकिन हम हर दिन अपना मिशन हासिल करते हैं । हमें हर दिन लोगों के फोन कॉल, पत्र और ईमेल आते हैं, जिन्होंने अपने वित्तीय जीवन को बेहतर बनाने के लिए क़दम उठाया है । हम अपने उत्पादों का इस्तेमाल करने वाले लोगों की प्रतिक्रिया देखकर अभिभूत हैं । हर बार जब भी हम सुनते हैं कि किसी ने अपने वित्तीय कल्याण को बेहतर किया है, तो हमें लगता है कि हमने अपना मिशन हासिल कर लिया है ।"

"यह तो बेहतरीन लगता है, रॉबर्ट । यह देखना अच्छा लगा कि तुम देने से इतने ऊर्जावान हो गए हो," डैन ने कहा ।

"हम अब भी पहुँच बढ़ा रहे हैं, और भी प्रोग्राम तैयार कर रहे हैं । महत्वपूर्ण बात सीखने में मदद करना है, जहाँ भी हम कर सकें । किम और मैं सफलता के लिए बहुत कृतज्ञ हैं । हम ऐसे तरीके लगातार खोजते रहते हैं ताकि हम सीखने में दूसरों की मदद करके और फिर वित्तीय साक्षरता सिखाकर समाज को वापस लौट सकें ।"

अब पैसा बनाने के लिए पैसे की ज़रूरत क्यों नहीं

ए

क निवेश कक्षा में सिखाते समय मुझसे पूछा गया था,
 “आप मुझे किस इंटरनेट कंपनी में निवेश करने की
 सलाह देते हैं?”

मैंने जवाब दिया, “किसी दूसरे की इंटरनेट कंपनी में निवेश क्यों
 करना? क्यों नहीं खुद की इंटरनेट कंपनी शुरू करो और लोगों से उसमें
 निवेश करने को कहो ?”

इस बारे में कई निवेश पुस्तकें लिखी गई हैं कि संपत्तियाँ कैसे खरीदें।
 यह पुस्तक यह सिखाने के प्रति समर्पित है कि ऐसी संपत्तियाँ कैसे बनाएं,
 जो दूसरी संपत्तियाँ खरीदें। तो फिर किसी संपत्ति को खरीदने के बजाय
 उसे बनाने पर विचार करने में समय क्यों न लगाएँ? अपनी खुद की संपत्ति
 बनाना कभी इतना ज्यादा आसान नहीं रहा, जितना कि आज है।

संसार दस साल का है

11 अक्टूबर 1998 को मैरिल लिंच ने अमेरिका के कई बड़े अखबारों में एक
 पूरे पेज का विज्ञापन दिया, जिसमें उन्होंने घोषणा की कि संसार सिर्फ़ दस
 साल का है। सिर्फ़ दस साल का क्यों? क्योंकि बर्लिन की दीवार को ढहे
 हुए लगभग दस साल ही हुए थे। बर्लिन की दीवार टूटना एक ऐसी घटना
 है जिसे कई आर्थिक इतिहासकार औद्योगिक युग की समाप्ति और सूचना
 युग के प्रारंभ का प्रतीक मानते हैं।

सूचना युग के पहले तक अधिकतर लोग बाहर से निवेश करते थे।
 अब अधिक से अधिक लोग बाहर के साथ-साथ अंदर से भी निवेश कर
 सकते हैं। जब मैंने पूछा, “किसी दूसरे की इंटरनेट कंपनी में निवेश क्यों
 करना? क्यों नहीं खुद की इंटरनेट कंपनी शुरू करें?” तब मेरा मतलब था,
 “अब यह सूचना युग है, तो क्यों न बाहरी के बजाय अंदरूनी निवेशक
 बनें?”

तीन युग

कृषि युग में अमीर लोग वे थे, जो महल के मालिक थे, जहाँ से उपजाऊ खेतिहार ज़मीन के बड़े टुकड़े नज़र आते थे। इन लोगों को शाहंशाह और कुलीन माना जाता था। अगर आप इस समूह में पैदा नहीं होते थे तो आप एक बाहरी व्यक्ति थे और आपके पास अंदरुनी बनने का बहुत कम मौक़ा होता था। 90/10 का नियम जीवन को नियंत्रित करता था। जो 10 प्रतिशत लोग शक्तिशाली थे, वे विवाह, जन्म या विजय के कारण थे। बाक़ी 90 प्रतिशत दास या किसान थे, जो खेतों में काम करते थे, लेकिन किसी चीज़ के स्वामी नहीं थे।

कृषि युग में अगर आप एक अच्छे, मेहनती इंसान होते थे, तो आपका सम्मान किया जाता था। मेहनती होने का विचार माता-पिता से बच्चे तक दिया जाता था।

चूंकि 90 प्रतिशत लोग 10 प्रतिशत अमीर लोगों की खातिर काम करते थे, जो मेहनत नहीं करते थे, इसलिए बाक़ी लोग आलसी अमीर लोगों से चिढ़ने लगे। यह विचार भी माता-पिता से बच्चे तक दिया जाता रहा। ये विचार लोकप्रिय बने रहे और अब भी पीढ़ी दर पीढ़ी हस्तांतरित हो रहे हैं।

फिर औद्योगिक युग आया और दौलत का प्रतीक कृषि भूमि नहीं, अचल संपत्ति हो गया। इमारतें, फैक्ट्रियाँ, वेयरहाउस, खदानें और मजदूरों के लिए रहवासी मकान मूल्य में ज़मीन से ज्यादा हो गए। अचानक उपजाऊ कृषि भूमि का मूल्य कम हो गया, क्योंकि दौलत ज़मीन पर बनी इमारतों के मालिक की तरफ पहुँच गई थी। वास्तव में, एक रोचक बात हुई। अचानक, उपजाऊ, अच्छी ज़मीन उस चट्टानी ज़मीन से कम मूल्यवान हो गई, जहाँ खेती करना मुश्किल था। चट्टानी ज़मीन अचानक ज्यादा मूल्यवान इसलिए बन गई, क्योंकि यह उपजाऊ ज़मीन से ज्यादा सस्ती थी। यह ज्यादा ऊँची इमारतों जैसे अट्टालिकाओं या फैक्ट्रियों का वजन भी सँभाल सकती थी और इसमें अक्सर तेल, लोहे व ताँबे जैसे संसाधन भी थे, जिन्होंने औद्योगिक युग को इधन दिया। जब युगों में परिवर्तन हुआ, तो कई किसानों की नेट वर्थ नीचे चली गई। आजीविका के स्तर को बनाए रखने के लिए उन्हें ज्यादा कड़ी मेहनत करनी पड़ी और पहले से ज्यादा ज़मीन पर खेती करनी पड़ी।

औद्योगिक युग के दौरान ''स्कूल जाओ, ताकि तुम्हें अच्छी नौकरी मिल सके," विचार लोकप्रिय हुआ। कृषि युग में औपचारिक शिक्षा आवश्यक नहीं थी, क्योंकि पेशे पिता से संतान तक हस्तांतरित होते थे। लुहार अपने बच्चों को लुहार बनना सिखाते थे आदि। कृषि युग के अंत के क्रीब नौकरी का विचार या जीवन भर के लिए एक ही नौकरी का विचार लोकप्रिय हुआ। आप स्कूल जाते थे, जीवन भर के लिए एक नौकरी हासिल करते थे, कंपनी की या यूनियन की सीढ़ी पर ऊपर का रास्ता बनाते थे और जब आप रिटायर होते थे, तो कंपनी तथा सरकार आपकी ज़रूरतों का ध्यान रखती थीं।

औद्योगिक युग में कुलीन घरानों में जन्म न लेने वाले लोग अमीर और शक्तिशाली बन सकते थे। गरीबी-से-अमीरी तक की कहानियों महत्वाकांक्षी लोगों को प्रेरित करने लगीं। उद्यमी शून्य से शुरू करके अरबपति बन गए। जब हेनरी फोर्ड ने कार का उत्पादन बड़े पैमाने पर करने का निर्णय लिया, तो उन्हें थोड़ी सस्ती पथरीली ज़मीन दिखी, जिसे किसान नहीं चाहते थे। यह ज़मीन डेट्रॉइट नामक एक छोटे कस्बे के पास थी और इस तरह एक उद्योग का जन्म हुआ। फोर्ड परिवार और उनके आस-पास का हर व्यक्ति जो उनके साथ व्यवसाय से जुड़ा था, दरअसल नए कुलीनों की श्रेणी में आ गए। नए नाम राजाओं और रानियों जितने प्रतिष्ठित हो गए - जैसे रॉकफेलर, स्टैनफर्ड और कारनेगी। लोग उनकी भारी दौलत और शक्ति के लिए उनका अक्सर सम्मान करते थे और नफरत भी करते थे।

बहरहाल, औद्योगिक युग में, जैसा कि कृषि युग में होता था, सिर्फ कछ ही लोग अधिकतर दौलत को नियंत्रित करते थे। 90/10 का नियम अब भी सच था, हालाँकि इस वक्त 10 प्रतिशत की श्रेणी में लोग जन्म के आधार पर नहीं, बल्कि महत्वाकांक्षा और संकल्प के आधार पर पहुंचते थे। 90/10 का नियम सच सिर्फ इसलिए सच बना रहा, क्योंकि दौलत बनाने और नियंत्रित करने के लिए बहुत प्रयास और समन्वय के साथ ही बहुत सारे पैसे, कर्मचारियों, ज़मीन तथा शक्ति की ज़रूरत थी। मिसाल के तौर पर, कार कंपनी या तेल या खनन कंपनी बनाने में बहुत सारी पूँजी लगती है। इस तरह की कंपनी बनाने के लिए बहुत सारे पैसे, बहुत सी ज़मीन और कई चतुर, अच्छी शिक्षा वाले लोगों की ज़रूरत होती है। इसके अलावा, आपको प्रायः बरसों तक अफ़सरशाही

और लालफीताशाही से गुजरना पड़ता है - जैसे पर्यावरणवादी अध्ययन, व्यापार अनुबंध, श्रम कानून आदि - ताकि व्यवसाय ज़मीन से ऊपर उठ जाए। औद्योगिक युग में अधिकतर लोगों का जीवन स्तर ऊपर उठ गया, लेकिन असली दौलत का नियंत्रण सिर्फ़ चंद लोगों के हाथों में बना रहा। बहरहाल, ये नियम अब बदल गए हैं।

90/10 का नियम बदल गया है

जब बर्लिन की दीवार नीचे आई और वर्ल्ड वाइड वेब आसमान में पहुँचा, तो कई नियम बदल गए। एक महत्वपूर्ण नियम जो बदला था, वह है 90/10 का नियम। हालाँकि यह संभव है कि सिर्फ़ 10 प्रतिशत जनसंख्या हमेशा ही 90 प्रतिशत पैसों को नियंत्रित करे, लेकिन उस 10 प्रतिशत में शामिल होने या पहुँचने का अवसर बदल गया है। वर्ल्ड वाइड वेब ने उस लागत को बदल दिया है, जो 10 प्रतिशत में दाखिल होने के लिए ज़रूरी है। आज इसके लिए आपको किसी शाही परिवार में पैदा होने की ज़रूरत नहीं है, जैसी कि कृषि युग में थी। आज इसमें भारी धनराशि, ज़मीन और कर्मचारियों की भी उतनी ज़रूरत नहीं है, जितनी कि औद्योगिक युग में थी। आज तो दाखिले की कीमत सिर्फ़ एक विचार है और विचार मुफ्त है।

सूचना युग में बहुत बहुत दौलतमंद बनने के लिए बस सूचना या विचारों की ज़रूरत होती है। इसलिए यह बहुत संभव है कि एक साल पहले तक जिन्हें वित्तीय दृष्टि से कोई नहीं जानता हो, वे अगले साल संसार के सबसे अमीर लोगों की सूची में पहुँच जाएँ। ऐसे लोग अक्सर अतीत के लोगों से उड़कर आगे पहुँच जाते हैं, जिन्होंने अपना पैसा पुराने ज़माने में कमाया था। कॉलेज के जिन विद्यार्थियों ने कभी नौकरी नहीं की वे अरबपति बन गए हैं। कुछ समय में ही हाई स्कूल के विद्यार्थी कॉलेज के विद्यार्थियों से आगे निकल जाएंगे।

मुझे याद है, 1990 के दशक की शुराआत में मैंने अखबार में एक लेख पढ़ा था, जिसमें लिखा था, “कई रूसी नागरिकों ने शिकायत की कि साम्यवादी शासन में उनकी रचनात्मकता का दमन हो गया था। अब जब साम्यवादी शासन समाप्त हो चुका है तो कई रूसी नागरिकों को यह पता चल रहा है कि उनमें कोई रचनात्मकता थी ही नहीं।” व्यक्तिगत रूप से मैं सोचता हूँ कि हम सभी के पास कोई न कोई ऐसा ज़बर्दस्त रचनात्मक

विचार होता है, जो हमारे लिए अनूठा होता है, एक ऐसा विचार जिसे संपत्ति में बदला जा सकता है। रुसियों के लिए जो समस्या थी और जो संसार के कई नागरिकों के लिए है, वह यह है कि उनके पास बी-आई ट्रिकोण की शक्ति को समझाने के लिए मेरे अमीर डैडी के मार्गदर्शन का लाभ नहीं था। मेरे हिसाब से यह बहुत महत्वपूर्ण है कि हम अधिक लोगों को उद्यमी बनना सिखाएँ और यह भी सिखाएँ कि वे कैसे अपने अनूठे विचारों को लेकर दौलत उत्पन्न करने वाले व्यवसायों में बदलें। अगर हम ऐसा करते हैं तो हमारी समृद्धि संसार में सूचना युग के विस्तार के साथ आगे बढ़ती जाएगी।

विश्व के इतिहास में पहली बार दौलत का 90/10 का नियम लागू नहीं होगा। अब पैसे बनाने के लिए पैसे की ज़रूरत नहीं है। न ही अमीर बनने के लिए बहुत सारी ज़मीन या संसाधनों की ज़रूरत है। न ही अमीर बनने के लिए ऊँचे लोगों से मित्रता करने की ज़रूरत है। न ही यह मायने रखता है कि आप किस परिवार में पैदा हुए थे, किस विश्वविद्यालय में पढ़ने गए थे या आप किस लिंग, जाति या धर्म के हैं। आजकल तो बस एक विचार की ज़रूरत है और जैसा अमीर डैडी हमेशा कहते थे “पैसा एक विचार है।” बहरहाल, कुछ लोगों के लिए एक पुराने विचार को बदलना ही सबसे मुश्किल काम होता है। इस कहावत में सच्चाई है: “आप किसी बूढ़े कुत्ते को नए करतब नहीं सिखा सकते।” मैं सोचता हूँ ज्यादा सटीक कहावत यह है: “आप किसी ऐसे व्यक्ति को नए करतब नहीं सिखा सकते जो पुराने विचारों से चिपका हुआ है, चाहे वह युवा हो या बूढ़ा।”

इसलिए जब मुझसे पूछा जाता है, “आप किस इंटरनेट कंपनी में निवेश करने की सलाह देते हैं ?” तो मैं अब भी जवाब देता हूँ “क्यों न अपनी खुद की इंटरनेट कंपनी में निवेश करें ?” मैं आवश्यक रूप से यह सुझाव नहीं दे रहा हूँ कि वे एक इंटरनेट कंपनी ही डालें। मैं तो सिर्फ उनसे उनकी खुद की कंपनी शुरू करने के बारे में, इसकी संभावना पर विचार करने को कह रहा हूँ। वास्तव में, कई फ्रैंचाइज़ी और नेटवर्क मार्केटिंग अवसर अब इंटरनेट पर उपलब्ध हैं। जब लोग अपने खुद के बी क्याड्रेट व्यवसाय शुरू करने के विचार पर मनन करते हैं तो उनका दिमाग़ कड़ी मेहनत और शारीरिक सीमाओं के बजाय असीमित दौलत की संभावना पर पहुँच जाता है। इसमें बस एक विचार की ज़रूरत होती है। मैं यह सुझाव नहीं दे रहा हूँ कि ये लोग अपनी नौकरी छोड़ दें और छलाँग लगाकर कंपनी

शुरू कर दें। मेरा सुझाव है कि वे अपनी पूर्णकालिक नौकरी करते रहें और कोई पार्ट-टाइम व्यवसाय शुरू करने पर विचार करें।

पुराने विचारों की चुनौती

शेयर बाजार के न्यूज कवरेज में आप अक्सर उद्घोषकों को यह कहते सुनते हैं “पुरानी अर्थव्यवस्था बनाम नई अर्थव्यवस्था।” कई मायनों में जो लोग पीछे छूट रहे हैं, वे वही लोग हैं, जो नई अर्थव्यवस्था के विचारों के बजाय पुरानी अर्थव्यवस्था के विचार सोच रहे हैं।

अमीर डैडी ने लगातार अपने बेटे और मुझे याद दिलाया था कि पैसा बस एक विचार है। उन्होंने हमें चेतावनी दी थी कि हम हमेशा सतर्क रहें, अपने विचारों पर निगाह रखें और ज़रूरत पड़ने पर उन्हें चुनौती दें। उस वक्त युवा और अनुभवहीन होने के कारण मुझे कभी पूरी तरह समझ नहीं आया कि उनकी बात का क्या मतलब था। आज ज्यादा बड़ा और समझदार होने के कारण मैं उनकी इस चेतावनी का ज़बर्दस्त सम्मान करता हूँ कि हम अपने पुराने विचारों को चुनौती दें। जैसा अमीर डैडी ने कहा था, “आज तुम्हारे लिए जो सही है, वह कल तुम्हारे लिए ग़ालत हो सकता है।”

मैंने एमेज़ॉन डॉट कॉम को देखा है। यह एक ऐसी कंपनी थी, जो बिना किसी मुनाफे या अचल संपत्ति के शुरू हुई थी, लेकिन यह बहुत तेजी से बढ़ी और शेयर बाजार में सियर्स व जेसी पैनी जैसे स्थापित रीटेलरों से ज्यादा मूल्यवान बन गई। एक नए और अब-तक-मुनाफे-में-नहीं ऑनलाइन रीटेलर को ठोस लाभों, बरसों के अनुभव, विशाल अचल संपत्ति वाले और पुराने जमाने के शहंशाहों से अधिक संपत्तियों वाले औद्योगिक युग के रीटेलरों से ज्यादा मूल्यवान माना जाता है। लेकिन नया ऑनलाइन रीटेलर ज्यादा मूल्यवान इसीलिए समझा जाता है क्योंकि उसे व्यवसाय करने के लिए भारी मात्रा में जमीन, पैसा और कर्मचारी नहीं चाहिए। जिन चीजों ने औद्योगिक युग के रीटेलरों को औद्योगिक युग में मूल्यवान बनाया था, वही चीजें उन्हें सूचना युग में कम मूल्यवान बना रही हैं। आप अक्सर लोगों के मुँह से सुनते हैं “नियम बदल चुके हैं।” मैं अक्सर सोचता हूँ कि भविष्य में इन पुराने रीटेलरों और उनके निवेशकों का क्या होगा, जबकि अधिकाधिक इंटरनेट कंपनियाँ उनके मुनाफे के मार्जिन

को कुतरती जा रही हैं और उन्हीं उत्पादों को कम क्रीमत पर बेच रही हैं। भविष्य में निवेशक निष्ठा और नौकरी की सुरक्षा, तनख्याह बढ़ने और कर्मचारियों के लाभ के लिए इसके क्या मायने होंगे? और अचल संपत्ति के मूल्य के लिए क्या मायने होंगे? सिर्फ वक्त ही बताएगा।

बहुत-सी नई इंटरनेट कंपनियाँ असफल हुई हैं और उनमें निवेशकों के अरबों नहीं, तो मिलियनों डॉलर तो ढूब ही गए हैं। वे इसलिए असफल हुईं, क्योंकि अंततः व्यवसाय सिर्फ मुनाफ़े और सकारात्मक कैशफ्लो से ही क्रायम रहता है। लेकिन कई औद्योगिक युग की कंपनियाँ अचल संपत्ति से रहित इन ऑनलाइन रीटेलरों के भाव की प्रतिस्पर्धा की वजह से भी असफल हो रही हैं। मैंने हाल में एक पुराने ज़माने के रीटेलर को कहते सुना, “हम खरीदारी को एक मनोरंजक अनुभव बनाएँगे।” ऐसी सोच के साथ समस्या यह है कि “खरीदारी को एक मनोरंजक अनुभव” बनाना महँगा होता है। कई खरीदार अनुभव का आनंद लेने तो आएँगे, लेकिन फिर भी कम क्रीमत पर सामान लेने के लिए ऑनलाइन खरीदारी करेंगे।

मेरी एक प्रिय मित्र है, जो सालों से मेरी ट्रैवल एजेंट है। बहरहाल, अब उसे मेरे एयरलाइन टिकटों के लिए मुझसे सेवा शुल्क लेना पड़ता है, क्योंकि एयरलाइनों ने टिकट बेचने पर उसे कमीशन देना बंद कर दिया है। उसे अपने कई वफ़ादार कर्मचारियों को निकालना पड़ा है और अब वह चिंतित है कि कहीं मैं भी अपने टिकट कम क्रीमत पर ऑनलाइन न खरीदने लाऊँ।

इसी समय, बहुत सारी ऑनलाइन ट्रैवल कंपनियाँ बहुत-सी रणनीतियों के साथ सामने आई हैं, जैसे खाली एयरलाइन सीट्स जैसे नश्वर उत्पादों की नीलामी करना। जब ऑनलाइन ट्रैवल कंपनियाँ दौलतमंद बन रही हैं, तब मेरी प्रिय मित्र को अपने स्टाफ़ को निकालना पड़ रहा है और वह अपने निष्ठावान ग्राहकों के टिके रहने पर निर्भर है। इसके लिए वह ज्यादा कड़ी मेहनत करेगी और बेहतर सेवा प्रदान करेगी। मुझे यक़ीन है कि उसकी स्थिति ठीक-ठाक रहेगी, लेकिन जो व्यवसाय उसने बरसों पहले अपने सेवानिवृत्ति सुरक्षा जाल के रूप में शुरू किया था वह अब एक पूर्णकालिक काम बन चुका है और इस बात की कोई गारंटी नहीं है कि जब वह सेवानिवृत्ति के लिए तैयार होगी, तब इस काम का कोई मूल्य होगा।

परिस्थितियाँ बदल चुकी हैं

जब पैसे बनाने के लिए पैसे की ज़रूरत नहीं है, तो फिर क्यों न जाकर बहुत सारा पैसा बनाएँ? आप निवेशकों को अपने विचार में निवेश करने के लिए क्यों नहीं खोजते, ताकि आप सभी अमीर बन सकें? जवाब यह है कि अक्सर पुराने विचार आड़े आ जाते हैं।

चूंकि ऑनलाइन संसार तुलनात्मक रूप से नया है इसलिए अच्छी खबर यह है कि आपको अपनी सोच बदलने और दूसरे लोगों की बराबरी पर पहुँचने में बहुत देर नहीं हुई है, अगर आपने अभी तक शुरू न किया हो। बुरी खबर यह है कि कई बार बदलना जिन चीजों को सबसे मुश्किल होता है वे हैं बुरे विचार। जिन कुछ बुरे विचारों को चुनौती दिए जाने की ज़रूरत हो सकती है, वे वही हैं, जो पीढ़ियों से हस्तांतरित किए जाते रहे हैं।

- अच्छे, मेहनती इंसान बनो।

आज वास्तविकता यह है कि जो लोग शारीरिक रूप से सबसे कठोर श्रम करते हैं, उन्हें सबसे कम भुगतान मिलता है और उन्हीं पर सबसे ज्यादा कर लगता है। मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि आप कड़ी मेहनत न करें। मैं तो यह कह रहा हूँ कि हमें लगातार अपने पुराने विचारों को चुनौती देने और शायद नए विचार दोबारा सोचने की ज़रूरत है। खुद के लिए किसी पार्ट-टाइम व्यवसाय में कड़ी मेहनत करने पर विचार करें।

आज सिर्फ़ एक क्याड्रेट में रहने के बजाय हमें कैशफ्लो क्याड्रेट के सभी चार क्याड्रेटों के साथ बहुत परिचित होने की ज़रूरत है। आखिरकार, हम सूचना युग में हैं और जीवन भर के लिए एक नौकरी में कड़ी मेहनत करना एक पुराना विचार है।

- निठल्ले अमीर दरअसल आलसी होते हैं।

वास्तविकता यह है कि आप शारीरिक दृष्टि से अपने काम में जितने कम शामिल होते हैं, आपके बहुत अमीर बनने की उतनी ही अधिक संभावना होती है। एक बार फिर, मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि कड़ी मेहनत मत करो। मैं तो यह सुझाव दे रहा हूँ कि आज हम सभी को सिर्फ़ शारीरिक नहीं, बल्कि मानसिक रूप से पैसे बनाना सीखने की ज़रूरत है। जो लोग सबसे ज्यादा पैसे बनाते हैं, वे शारीरिक रूप से सबसे कम काम करते हैं। वे सबसे कम काम

इसलिए करते हैं, क्योंकि वे सामान्य ढंग से कमाई आमदनी के बजाय निष्क्रिय आमदनी और पोर्टफोलियो आमदनी के लिए काम करते हैं। और जैसा आप अब तक जान चुके हैं, सच्चा निवेशक बस सामान्य ढंग से कमाई आमदनी को निष्क्रिय और पोर्टफोलियो आमदनी में बदलता है।

मेरे ख्याल से आज के आलसी अमीर आलसी नहीं हैं। बात बस यह है कि उनका पैसा उनसे ज्यादा कड़ी मेहनत कर रहा है। अगर आप 90/10 के क्लब में शामिल होना चाहते हैं, तो आपको तो बस शारीरिक के बजाय मानसिक रूप से पैसे बनाना सीखना चाहिए।

- स्कूल जाओ और फिर नौकरी करो।

औद्योगिक युग में लोग 65 साल की उम्र में रिटायर हो जाते थे क्योंकि वे अक्सर इतने कमजोर हो जाते थे कि टायर नहीं उठा पाते थे या असम्भली लाइन पर इंजन को कार में नहीं लगा पाते थे। आज आप हर 18 महीनों बाद तकनीकी दृष्टि से पुराने हो जाते हैं और सेवानिवृत्ति के लिए तैयार हो जाते हैं, जो इस वजह से होता है कि सूचना और प्रौद्योगिकी बड़ी तेजी से दोगुनी हो रही हैं। कई लोग कहते हैं कि आज विद्यार्थी स्कूल की पढ़ाई खत्म करते ही तकनीकी दृष्टि से तुरंत पुराना हो जाता है। मेरे अमीर डैडी का कथन अब पहले से भी अधिक प्रासंगिक हो गया है: “स्कूल की समझदारी महत्वपूर्ण है, लेकिन सड़क की समझदारी कहीं ज्यादा महत्वपूर्ण है।” हम खुद सीखने वाले लोग हैं, पिताओं से सीखने वाले नहीं (जैसा कृषि युग में होता था) या स्कूलों से सीखने वाले नहीं (जैसा औद्योगिक युग में होता था)। बच्चे अपने माता-पिता को सिखा रहे हैं कि कम्प्यूटर का इस्तेमाल कैसे किया जाता है और कंपनियाँ कॉलेज डिग्री वाले अधेड़ एकजीक्यूटिव्ज बजाय हाई-टेक युवाओं की तलाश कर रही हैं।

पुराने बनने के ग्राफ से आगे बने रहने के लिए स्कूल और सड़क दोनों से ही लगातार सीखना अत्यंत महत्वपूर्ण है। जब मैं युवाओं से बात करता हूँ तो मैं उन्हें पेशेवर खिलाड़ियों और कॉलेज प्रोफेसरों दोनों ही की तरह सोचने की सलाह देता हूँ। पेशेवर खिलाड़ी जानते हैं कि जैसे ही युवा खिलाड़ी उन्हें हरा देंगे, उनके

करियर खत्म हो जाएँगे। कॉलेज के प्रोफेसर जानते हैं कि उनकी उप्रजितनी ज्यादा होगी वे उतने ही ज्यादा मूल्यवान बन जाएँगे, बशर्ते वे अध्ययन करना जारी रखेंगे। आज दोनों ही दृष्टिकोण महत्वपूर्ण हैं।

आज अमीर डैडी की सलाह पहले से भी ज्यादा सब है

जो लोग मेरी पहली दो पुस्तकें रिच डैड पुअर डैड और कैशफ्लो क्वार्डेंट पढ़ चुके हैं, वे जानते होंगे कि दोनों अलग-अलग डैडियों की बातें और पैसे के बारे में उनके विचार सुनकर मुझे कितनी उलझन हुई थी। 1955 में मेरे गरीब डैडी कहते रहते थे, "स्कूल जाओ, अच्छे ग्रेड लाओ और एक सुरक्षित नौकरी खोजो।" दूसरी ओर, मेरे अमीर डैडी कहते रहते थे, "अपने खुद के व्यवसाय पर ध्यान केंद्रित करो।" मेरे गरीब डैडी निवेश को महत्वपूर्ण नहीं मानते थे। वे कहते थे, "कंपनी और सरकार तुम्हारी सेवानिवृत्ति और चिकित्सा की आवश्यकताओं के लिए जिम्मेदार हैं। सेवानिवृत्ति योजना तुम्हारे लाभों में शामिल है और तुम इसके हकदार हो।" मेरे अमीर डैडी कहते थे, "अपने खुद के व्यवसाय पर ध्यान केंद्रित करो।" मेरे गरीब डैडी अच्छे, मेहनती इंसान बनने में यकीन करते थे। वे कहते थे, "कोई नौकरी खोजो और सीढ़ी पर ऊपर की तरफ रास्ता बनाओ। याद रखो, कंपनियाँ ऐसे लोगों को पसंद नहीं करती हैं, जो बहुत ज्यादा उछल-कूद करते हैं। कंपनियाँ ईमानदारी और वफ़ादारी के लिए लोगों को पुरस्कार देती हैं।" मेरे अमीर डैडी ने कहा था, "अपने खुद के व्यवसाय पर ध्यान केंद्रित करो।"

मेरे अमीर डैडी को यकीन था कि आपको लगातार अपने विचारों को चुनौती देनी चाहिए। मेरे गरीब डैडी प्रबलता से यकीन करते थे कि उनकी शिक्षा मूल्यवान और सबसे महत्वपूर्ण थी। वे सही जवाबों और गलत जवाबों के विचार में यकीन करते थे। मेरे अमीर डैडी मानते थे कि संसार बदल रहा है और हमें लगातार सीखते रहने की ज़रूरत है। अमीर डैडी सही जवाब या गलत जवाबों में यकीन नहीं करते थे। इसके बजाय वे पुराने जवाबों और नए जवाबों में यकीन करते थे। वे कहते थे, "देखो, तुम शारीरिक रूप से बूढ़े होओगे, इसमें तुम कुछ नहीं कर सकते, लेकिन इसका यह मतलब नहीं है कि तुम्हें मानसिक रूप से बूढ़ा होने की ज़रूरत

है। अगर तुम ज्यादा लंबे समय तक ज्यादा युवा बने रहना चाहते हो, तो बस ज्यादा युवा विचारों को अपना लो। लोग इसलिए बूढ़े या पुराने हो जाते हैं, क्योंकि वे सही जवाबों से चिपके रहते हैं, जो पुराने जवाब होते हैं।''

यहाँ पर सही जवाबों के कुछ उदाहरण हैं, जो आज पुराने जवाब हैं :

- क्या इंसान उड़ सकते हैं? सन् 1900 के पहले जवाब था नहीं। आज यह स्पष्ट है कि इंसान हर जगह उड़ रहे हैं, अंतरिक्ष में भी।
- क्या धरती सपाट है? 1492 के पहले सही जवाब था नहीं। जब कोलंबस ने समुद्री मार्ग से नए संसार को खोज लिया, तो पुराना सही जवाब पुराना हो गया।
- क्या ज़मीन ही सारी दौलत का आधार है? औद्योगिक युग के पहले जवाब था नहीं। आज जवाब है, बिलकुल नहीं। इसके लिए तो बी और आई क्वार्ड्रैटों द्वारा एक विचार और ज्ञान की ज़रूरत भर है ताकि वे उस विचार को साकार कर लें। एक बार जब आप साबित कर देते हैं कि आप जो कर रहे हैं, उसका आपको ज्ञान है, तो संसार अमीर निवेशकों से भरा हुआ है, जो आपको अपना पैसा देने की राह देख रहे हैं।
- क्या पैसे बनाने में पैसे नहीं लगते? मुझसे प्रायः यह सवाल पूछा जाता है। जवाब है नहीं। मेरी राय में, इसका जवाब हमेशा नहीं रहा है। मेरा जवाब हमेशा रहा है, ''पैसे बनाने के लिए पैसे नहीं लगते हैं। पैसा बनाने और उसे रखने के लिए जानकारी की ज़रूरत होती है। फ़र्क़ यह है कि आज यह ज्यादा स्पष्ट हो गया है कि बहुत सा पैसा बनाने के लिए पैसे या कड़ी मेहनत की ज़रूरत नहीं होती। मैं नहीं जानता कि आने वाले कल में क्या होगा। कोई भी नहीं जानता। इसीलिए अमीर डैडी ने जो कहा था, वह उनके सबसे महत्वपूर्ण विचारों में से एक है: लगातार अपने विचारों को चुनौती देते रही और अद्यतन करते रहो।

आज मैं इतने सारे अपने मित्रों को पेशेवर और वित्तीय दृष्टि से पीछे गिरते हुए देखता हूँ, सिर्फ़ इसलिए क्योंकि वे अपने पुराने विचारों को चुनौती नहीं देते हैं। उनके विचार अक्सर बहुत पुराने जवाब होते हैं, जो पीढ़ियों से हस्तांतरित होते रहे हैं, एक आर्थिक युग से दूसरे आर्थिक युग

तक हस्तांतरित हुए हैं। हाई स्कूल के कुछ बच्चे यह योजना बना रहे हैं कि वे कभी नौकरी नहीं करेंगे। उनकी योजना नौकरी की सुरक्षा के पूरे औद्योगिक युग के विचार को लाँघ जाना है और इसके बजाय वित्तीय दृष्टि से स्वतंत्र अरबपति बनना है। इसीलिए मैं लोगों से किसी दूसरे के इंटरनेट व्यवसाय में निवेश करने के बजाय अपना खुद का इंटरनेट व्यवसाय बनाने के बारे में सोचने को कहता हूँ, या तो अपने दम पर या फ्रैचाइज़ी या नेटवर्क मार्केटिंग कंपनी द्वारा। आज की सोचने की प्रक्रिया बहुत अलग है और इससे कुछ बहुत पुराने “सही” विचारों को चुनौती मिल सकती है। ये पुराने विचार अक्सर परिवर्तन की प्रक्रिया को मुश्किल बना देते हैं।

विचारों को बस बेहतर होने की ज़रूरत है

हमेशा याद रखें कि एक बार जब आप बी-आई ट्रिकोण के दिशानिर्देशों में महारत हासिल कर लेते हैं, तो आप लगभग शून्य को भी संपत्ति में बदल सकते हैं। जब मुझसे पूछा जाता है कि मेरा पहला सफल निवेश क्या था, तो मैं बस जवाब देता हूँ, “मेरा कॉमिक बुक व्यवसाय।” दूसरे शब्दों में, मैंने उन कॉमिक बुक्स को लिया, जो फेंकी जाने वाली थीं और बी आई ट्रिकोण में पाए सिद्धांतों का इस्तेमाल करके एक संपत्ति बना ली। स्टारबक्स ने एक कप कॉफी के साथ यही किया। तो यह जरूरी नहीं है कि विचार नए और अनूठे हों। उन्हें तो बस बेहतर होना चाहिए। यह सदियों से होता आ रहा है। दूसरे शब्दों में, बेहतर होने के लिए जरूरी नहीं है कि चीज़ें हाई-टेक ही हों। वास्तव में, कई चीज़ें जिन्हें हम आज सामान्य मानते हैं, वे बीते हुए कल में बहुत हाई-टेक थीं।

कई लोग हैं, जो अपने खुद के विचार उत्पन्न करने के बजाय दूसरे लोगों के विचारों की नकल में अपना जीवन बिता देते हैं। मेरे दो परिचित हैं, जिन्होंने दूसरे लोगों के विचार लेने की आदत डाल ली है। हालाँकि वे बहुत सारे पैसे कमा सकते हैं, लेकिन दूसरे लोगों की अनुमति के बिना या उन्हें उचित श्रेय दिए बिना उनके विचार लेने की एक कीमत होती है। हालाँकि वे बहुत-सा पैसा कमा सकते हैं, लेकिन ये लोग जो कीमत चुकाते हैं, वह है उन लोगों का सम्मान जो जानते हैं कि वे दूसरों के विचार उनकी अनुमति के बिना लेते हैं।

जैसा मेरे अमीर डैडी अक्सर कहते थे, 'नकल करने और चोरी करने के बीच एक सूक्ष्म रेखा होती है। अगर आप रचनात्मक हैं, तो आपको उन चोरों से सावधान रहना होता है, जो विचार चुराते हैं। वे आपके घर में चोरी करने वाले लोगों जितने ही बुरे होते हैं। चूँकि सृजन करने के बजाय चुराने वाले लोग ज्यादा हैं, इसलिए यह पहले से भी अधिक महत्वपूर्ण हो जाता है कि आपके सृजन की रक्षा करने के लिए आपकी टीम में एक बौद्धिक संपदा वकील रहे।

पाश्चात्य जगत के इतिहास में सबसे महत्वपूर्ण प्रौद्योगिकी परिवर्तनों में से एक धर्मयुद्धों के दौरान हुआ, जब ईसाई सैनिक हिंदू-अरबी अंक प्रणाली से परिचित हुए। हिंदू-अरबी अंक प्रणाली (इसका यह नाम इसलिए पड़ा, क्योंकि अरब के लोगों ने यह अंक प्रणाली भारत पर आक्रमण के दौरान पाई थी) रोमन अंकों की जगह पर आ गई। बहुत कम लोग इस बात का महत्व समझते हैं कि इस नई अंक प्रणाली का हमारे जीवन पर क्या फ़र्क़ पड़ा है। हिंदू-अरबी अंक प्रणाली ने लोगों को अधिक सटीकता से समुद्र में ज्यादा दूर तक यात्रा करने में मदद की। इसकी बदौलत स्थापत्य अधिक महत्वाकांक्षी हुआ। समय का हिसाब रखना अधिक सटीक हो गया और मानव मस्तिष्क अधिक तीक्ष्म हो गया, जिससे लोग अधिक सटीकता, अधिक अमूर्त और सूक्ष्म ढंग से सोचने में सक्षम हुए। यह एक महत्वपूर्ण प्रौद्योगिकी परिवर्तन था, जिसका हम सभी के जीवन पर ज़बर्दस्त असर हुआ।

हिंदू-अरबी अंक प्रणाली कोई नया विचार नहीं था। यह तो बस एक बेहतर विचार था। और उससे भी बढ़कर, यह किसी दूसरे का विचार था। वित्तीय दृष्टि से सबसे ज्यादा सफल लोगों में से कई रचनात्मक विचारों वाले नहीं होते। उनमें से कई तो अक्सर बस दूसरे लोगों के विचारों की नकल करते हैं और उस विचार को मिलियनों या अरबों डॉलर में बदल लेते हैं। फैशन डिजाइनर किशोरों को देखते हैं कि वे किस नए फैशन के वस्त्र पहन रहे हैं और वे बस उन फैशनों का बड़े पैमाने पर उत्पादन करते हैं। बिल गेट्स ने उस ऑपरेटिंग सिस्टम का आविष्कार नहीं किया, जिसने उन्हें संसार का सबसे अमीर व्यक्ति बनाया। उन्होंने तो वह सिस्टम उन कंप्यूटर प्रोग्रामों से खरीदा था, जिन्होंने इसका आविष्कार किया था और फिर उन्होंने वह उत्पाद आईबीएम को लाइसेंस कर दिया। बाकी इतिहास है। एमेज़ॉन डॉट कॉम ने बस सैम वॉल्टन के वॉल्मार्ट के विचार को लिया और

उसे इंटरनेट पर रख दिया। जेफ़ बेज़स सैम वॉल्टन से ज्यादा तेज़ी से अमीर बन गए। दूसरे शब्दों में, कौन कहता है कि अमीर बनने के लिए आपको रचनात्मक विचारों की ज़रूरत है। आपको तो बस बी-आई ट्रिकोण में बेहतर होने और विचारों को दौलत में बदलने की ही ज़रूरत है।

अपने माता-पिता के पदचिन्हों पर चलना

इन सर्च ऑफ़ एक्सेलेंस के लेखक टीम पीटर्स बार-बार कह रहे हैं, “नौकरी की सुरक्षा मृत है।” लेकिन कई लोग अब भी अपने बच्चों से कह रहे हैं, “स्कूल जाओ, ताकि तुम्हें सुरक्षित नौकरी मिल सके।” कई लोग वित्तीय दृष्टि से सिर्फ़ इसलिए संघर्ष करते हैं, क्योंकि उनके दिमाग़ में पैसे के बारे में उनके माता-पिता के विचार हैं। ऐसी संपत्तियाँ खरीदने के बजाय जो दूसरी संपत्तियाँ खरीदे, हममें से अधिकतर के माता-पिता ने पैसे की खातिर काम किया और उस पैसे से दायित्व यह सोचकर खरीदे कि वे संपत्तियाँ खरीद रहे हैं। इसीलिए कई लोग स्कूल जाते हैं और अच्छी नौकरियाँ करने लगते हैं- क्योंकि यही उनके माता-पिता ने किया था या उन्होंने ऐसा ही करने की सलाह दी थी। कई लोग वित्तीय दृष्टि से संघर्ष करते हैं या इस तनख्याह से उस तनख्याह तक जीते हैं, क्योंकि उनके माता-पिता ने यही किया था। जब मैं अपनी निवेश कक्षाओं में सिखाता हूँ, तो विद्यार्थियों के लिए एक बहुत महत्वपूर्ण अभ्यास देता हूँ। मैं कहता हूँ कि वे आज जो कर रहे हैं, उसकी तुलना उससे करें, जो उनके माता-पिता ने किया था या जैसा करने की उन्होंने सलाह दी थी। प्रायः विद्यार्थियों को एहसास हो जाता है कि वे अपने माता-पिता के पदचिन्हों पर चल रहे हैं या उनकी दी हुई सलाह पर चल रहे हैं। उस बिंदु पर उनमें इन पुराने विचारों पर सवाल करने की शक्ति होती है, जो उनके जीवन को दिशा दे रहे हैं।

अगर कोई व्यक्ति सचमुच बदलना चाहता है तो बेहतर विचार अपनाना अक्सर अच्छी बात होती है। मेरे अमीर डैडी हमेशा कहते थे, “अगर तुम ज्यादा तेज़ी से ज्यादा अमीर बनना चाहते हो, तो बस ऐसे विचारों की तलाश करो, जो उनसे बेहतर हों, जिनका तुम आज इस्तेमाल कर रहे हो।” इसीलिए आज तक मैं अमीर उद्यमियों की जीवनियाँ पढ़ता हूँ और उनके जीवन तथा विचारों के बारे में रिकॉर्डिंगों को सुनता हूँ। जैसा अमीर डैडी कहते थे, “जरुरी नहीं है कि विचार नए हों। उन्हें तो बस बेहतर

होना चाहिए - और एक अमीर व्यक्ति हमेशा बेहतर विचारों की तलाश करता रहता है। गरीब लोग अक्सर अपने पुराने विचारों की रक्षा करते हैं या नए विचारों की आलोचना करते हैं।"

केवल परिवर्तनशील लोग ही बचते हैं

इंटेल के पूर्व चेयरमैन एंडी ग्रव ने एक पुस्तक लिखी थी, ओनली द पैरेनॉइड सरवाइव। उन्हें यह शीर्षक डॉ. जोसफ ए. शुम्पीटर से मिला, जो ऑस्ट्रिया के पूर्व वित्त मंत्री और हावर्ड व्यवसाय स्कूल के प्रोफेसर थे। डॉ. शुम्पीटर ने अपनी पुस्तक कैपिटलिज्म, सोशलिज्म ऐंड डिमोक्रैसी में यह विचार दिया था कि सिर्फ परिवर्तनशील ही बचते हैं। (डॉ. शुम्पीटर डाइनैमिक्स के आधुनिक अध्ययन, अर्थशास्त्र में विस्तार और परिवर्तन के जनक थे। लॉर्ड कीन्स स्टैटिक्स या स्टैटिक इकनॉमिक्स के अध्ययन के जनक थे।) डॉ. शुम्पीटर का विचार यह है कि पूँजीवाद सृजनात्मक विनाश है - पुराने को नष्ट करने, कम कार्यकुशल उत्पाद या सेवा को ख़त्म करने और उसकी जगह पर नए या अधिक कार्यकुशल को लाने का एक निरंतर चक्र। डॉ. शुम्पीटर का मानना था कि जो सरकारें पूँजीवाद के अस्तित्व की अनुमति देती हैं, जो अधिक कमज़ोर और कम कार्यकुशल व्यवसायों को दिवालिया कर देता है, वही बचेंगी और समृद्ध होंगी। जो सरकारें कम कार्यकुशल की रक्षा करने के लिए दीवारें खड़ी करेंगी, वे पीछे रह जाएँगी।

मेरे अमीर डैडी डॉ. शुम्पीटर से सहमत थे, इसीलिए वे एक पूँजीवादी थी। अमीर डैडी ने माइक और मुझे अपने विचारों को सतत चुनौती देने की चुनौती दी, क्योंकि अगर हम ऐसा नहीं करते हैं, तो यह काम कोई दूसरा करेगा। आज पुराने विचारों वाले लोग ही हैं, जो सबसे तेज़ गति से सबसे पीछे छूट रहे हैं। आज हमारे सामने जो संसार है, उसे देखकर मुझे वह गीत याद आता है, जिसका शीर्षक है "द टाइम्स दे आर चेंजिंग" (समय बदल रहा है)। उस गीत की एक पंक्ति है, "'बेहतर है कि तुम तैरने लगो, वरना तुम पथर की तरह ढूब जाओगे।'" हालाँकि यह गीत कई साल पहले लिखा गया था, लेकिन यह हमारे भविष्य को प्रतिबिंबित करता है। दूसरे शब्दों में, आप आज अमीर या गरीब हैं, इसका यह मतलब नहीं है कि आप निकट भविष्य में भी ऐसे ही रहेंगे।

आपके अतीत की सफलता बेमानी है

जो लोग असफल होने का जोखिम नहीं लेते हैं, वे अंततः : असफल हो जाएँगे। मेरे गरीब डैडी असफलता को एक वस्तु की तरह देखते थे और मेरे अमीर डैडी असफलता को एक कार्य मानते थे। इस छोटे से फ़र्क से जीवन में बहुत फ़र्क पड़ा। फ़्यूचर एज में जोल बार्कर ने लिखा था, "जब पैराडाइम बदलता है, तो हर कोई शून्य पर पीछे चला जाता है। आपके अतीत की सफलता का कोई मतलब नहीं रह जाता।" इस तेजी से बदल रहे संसार में पैराडाइम ज्यादा तेज़ी से बदलेंगे और अतीत की सफलता का कोई मतलब नहीं रह जाएगा। दूसरे शब्दों में, आप आज एक अच्छी कंपनी के लिए काम करते हैं, इससे यह सुनिश्चित नहीं हो जाता कि यह कल भी अच्छी कंपनी रहेगी। इसी वजह से ग्रव ने अपनी पुस्तक का शीर्षक ऑनली द पैरेनॉइड सरवाइव रखा था।

यहाँ तक कि कर्मचारियों के लाभों में भी परिवर्तन हो रहे हैं। सूचना युग ने सेवानिवृत्ति योजनाओं के नियम बदल दिए हैं। अब ये योजनाएँ परिभाषित-लाभ पेंशन योजनाओं से परिभाषित-योगदान पेंशन योजनाएँ बन गई हैं।

इस परिवर्तन का नकारात्मक असर कर्मचारियों को मिलने वाले कुछ लाभों पर भी हुआ है। एक एयरलाइन में काम करने वाले मेरे मित्र ने कहा था, "एयरलाइन्स में मुफ्त उड़ान पाना पहले आसान था, जो एयरलाइन कर्मचारी बनने का एक लाभ है। लेकिन आज खाली सीटों की ऑनलाइन नीलामी की वजह से हवाई जहाजों में जगह ही नहीं बचती है और मुझे वह लाभ मिलने में ज्यादा मुश्किल आती है, जिससे मैं प्रेम करता हूँ।"

नियम बदल गए, हैं

जब यह पुस्तक समाप्ति की ओर आ रही है, तो मैं आपको उन परिवर्तनों के बारे में कुछ विचारों के साथ छोड़ता हूँ, जिसका हम सभी आज सामना कर रहे हैं, वे परिवर्तन जो बर्लिन की दीवार ढहने और वर्ल्ड वाइड वेब के आसमान में पहुँचने से आए हैं। अपनी पुस्तक द लेक्सस ऐंड द ओलिव ट्री में टॉमस एल. फ्रीडमैन औद्योगिक युग और सूचना युग के बीच कई परिवर्तनों का वर्णन करते हैं। कुछ परिवर्तन हैं:

1. औद्योगिक युग सूचना युग

आइंस्टाइन का $E=mc^2$ मूर का नियम

शीत युद्ध के दौरान आइंस्टाइन का सापेक्षता सिद्धांत $E=mc^2$ राज्य करता था। 1945 में जब अमेरिका ने जापान पर एटम बम गिराया, तो अमेरिका विश्व की आर्थिक शक्ति बन गया और इसने इंगलैंड से सैन्य वर्चस्व छीन लिया। 1980 के दशक में हर कोई सोचता था कि जापान आर्थिक दृष्टि से अमेरिका को हराने वाला है और निक्केई का शेयर बाजार आसमान छू रहा था। लेकिन आर्थिक वर्चस्व का जापान का दौर क्षणिक ही रहा, क्योंकि अमेरिका ने स्वयं को दोबारा परिभाषित किया। अमेरिका ने खुद को दोबारा परिभाषित इसलिए किया, क्योंकि यह $E=mc^2$ से मूर के नियम पर पहुँच गया। मूर का नियम कहता है कि प्रौद्योगिकी की शक्ति हर 24 महीनों में दोगुनी होगी। अमेरिका विश्व की अप्रणी शक्ति इसलिए बना, क्योंकि यह हथियारों के साथ-साथ प्रौद्योगिकी में भी आगे रहा।

अगर अमेरिका सिर्फ हथियारों की दौड़ में ही लगा रहता, तो हम भी जल्द ही पूर्व सोवियत संघ की तरह दिवालिया हो जाते। जब 1989 में बर्लिन की दीवार ढही, तो अमेरिका के पूँजी बाजार तेज़ी से सूचना युग में पहुँच गए। फटाफट परिवर्तन करने की स्वतंत्रता वह आर्थिक शक्ति है, जो एक स्वतंत्र पूँजीवाद समाज ही प्रदान करता है। जापान और इंगलैंड इतनी तेज़ी से परिवर्तन नहीं कर पाए, क्योंकि दोनों ही देशों में जमीदारी प्रथा के युग से बहुत सारे बंधन थे - जिसे राजशाही यानी कृषि युग संस्था कहा जाता है। अचेतन रूप से ये देश इंतज़ार कर रहे थे कि सप्राट उनका नेतृत्व करेगा। दूसरे शब्दों में, परंपराओं के कारण अक्सर नवाचार में बाधा आती है।

यह विचार देशों के ही नहीं, लोगों के बारे में भी सच है। जैसा अमीर डैडी कहते थे, ''पुराने विचार नए विचारों की राह में आड़े आ जाते हैं।'' मैं यह नहीं कह रहा हूँ कि हम सारी पुरानी परंपराओं से मुक्ति पा लें। इसके बजाय चूँकि हम सूचना युग में हैं, इसलिए हमें विस्तृत विचारों की ज़रूरत है।

2. औद्योगिक युग सूचना युग

मिसाइलों का वजन मोडेमों की गति

जब बर्लिन की दीवार नीचे आई, तो $E=mc^2$ मूर के नियम में बदल गया। संसार में शक्ति परमाणु हथियारों के वजन से इस बात में पहुँच गई कि आपका मोडम कितना तेज है। अच्छी खबर यह है कि तेज़ मोडम की लागत बड़ी मिसाइलों से काफ़ी कम होती है। गति वजन से ज्यादा मायने रखती है।

3. औद्योगिक युग सूचना युग

दो विश्व शक्तियाँ प्रभार में प्रभार में कोई नहीं

शीत युद्ध के दौरान दो महाशक्तियाँ थीं: अमेरिका और सोवियत संघ। आज इंटरनेट सीमारहित विश्व और वैश्विक अर्थव्यवस्था के विचार को वास्तविक बना रहा है।

आज इलेक्ट्रॉनिक झुंड यानी भारी धनराशियों को नियंत्रित करने वाले हजारों फ़ंड मैनेजरों के पास विश्व राजनीति को प्रभावित करने की इतनी शक्ति है, जितनी कि बड़े-बड़े नेताओं के पास भी नहीं है। अगर इलेक्ट्रॉनिक झुंड को किसी देश का वित्तीय प्रबंधन पसंद नहीं आता है, तो वे अपना पैसा बिजली की गति से किसी दूसरी जगह पर पहुँचा देंगे। आज शक्ति नेताओं के पास नहीं है, जैसी कि औद्योगिक युग में थी। सूचना युग में तो वैश्विक डिजिटल धन की शक्ति ही अक्सर किसी देश के प्रबंधन की दिशा तय करती है।

जब बिल गेट्स ने कुछ वर्ष पहले अमेरिका से कनाडा की सीमा लींगी, तो कस्टम्स एजेंट ने उनसे पूछा कि क्या उनके पास घोषित करने के लिए कोई मूल्यवान वस्तु है। उन्होंने फ्लॉपी डिस्कों का एक ढेर निकाला, जो रबर बैंड में बँधा था। “इसका मूल्य कम से कम 50 अरब डॉलर होगा,” उन्होंने कहा। कस्टम्स एजेंट ने कंधे उचका दिए और सोचा कि वह किसी सिरफिरे से बात कर रहा है इसके बाद उसने संसार के सबसे अमीर आदमी को कर चुकाए बिना जाने दिया। मुद्रे की बात यह है कि फ्लॉपी डिस्कों का जो बंडल रबर बैंड में बँधा था, उसका मूल्य सचमुच कम से कम 50 अरब डॉलर था। वह फ्लॉपी डिस्कों का बंडल माइक्रोसॉफ्ट के विंडोज 95 का नमूना था।

गेट्स जैसे बेहद अमीर लोगों के पास कई बड़े देशों से भी ज्यादा पैसा और संसार पर प्रभाव होता है। इसी शक्ति की वजह से अमेरिकी सरकार

एकाधिपत्य के आरोप में गेट्स को अदालत में ले गई। जब मुक़दमा शुरू हुआ, तो मेरे एक मित्र ने कहा, "डरावनी बात यह है कि गेट्स अमेरिकी सरकार से ज्यादा अच्छा वकील करने का खर्च उठा सकता है।" ऐसा इसलिए है, क्योंकि अमेरिकी सरकार औद्योगिक युग की संस्था है, जबकि गेट्स सूचना युग के व्यक्ति हैं।

इसी तरह की सोच पर चलते हुए जॉर्ज सोरोस का मानना है कि कई कॉर्पोरेशनों के पास कई पाश्चात्य देशों से भी बहुत ज्यादा पैसा और शक्ति है। इसका अर्थ है कि आज ऐसे कॉर्पोरेशन हैं, जो सिर्फ़ चंद शेयरधारकों को लाभ पहुँचाने के लिए एक पूरे देश की अर्थव्यवस्था को तबाह कर सकते हैं। कई कॉर्पोरेशनों के पास वाकई इतनी ज्यादा शक्ति होती है।

आगे के वर्षों में कई परिवर्तन होंगे-अच्छे भी और बुरे भी। मैं मानता हूँ कि पूँजीवाद इसकी चरम सीमा तक स्वतंत्र हो जाएगा। पुराने और दकियानूसी व्यवसाय मिटा दिए जाएँगे। प्रतिस्पर्धा, साथ ही सहयोगी बनने की ज़रूरत, बढ़ेगी। अधिक युवा कंपनियाँ उम्रदराज कंपनियों को ख़रीद लेंगी। ये सब परिवर्तन इसलिए हो रहे हैं, क्योंकि प्रौद्योगिकी नामक जिन अब बोतल से बाहर निकल चुका है और सूचना तथा प्रौद्योगिकी अब इतनी सस्ती है कि हर व्यक्ति इसका खर्च उठा सकता है।

अच्छी ख़बर

अच्छी ख़बर यह है कि पहली बार अमीरों के 90/10 के नियम को अब लागू करने की कोई ज़रूरत नहीं रह गई है। अब यह संभव है कि अधिक से अधिक लोग असीमित दौलत के महान संसार तक पहुँच जाएँ, ऐसी दौलत जो जानकारी में पाई जाती है। और जानकारी असीमित है। यह उस तरह सीमित नहीं है, जिस तरह गुज़रे हुए युगों में ज़मीन और संसाधन थे। बुरी ख़बर यह है कि जो लोग पुराने विचारों से चिपके रहते हैं, वे हो रहे परिवर्तनों और साथ ही आने वाले परिवर्तनों से बुरी तरह कुचल दिए जाएँगे।

अगर अमीर डैडी आज ज़िंदा होते, तो वे कह सकते थे, "इंटरनेट काफ़ी कुछ 1850 के दशक के कैलिफ़ोर्निया गोल्ड रश जैसा है। इकलौता फ़र्क़ यह है कि आपको इसमें शामिल होने के लिए अपने घर से बाहर निकलने की ज़रूरत नहीं है, तो फिर इसमें शामिल क्यों न हों?" वे शायद आगे

एकाधिपत्य के आरोप में गेट्स को अदालत में ले गई। जब मुक़दमा शुरू हुआ, तो मेरे एक मित्र ने कहा, "डरावनी बात यह है कि गेट्स अमेरिकी सरकार से ज्यादा अच्छा वकील करने का खर्च उठा सकता है।" ऐसा इसलिए है, क्योंकि अमेरिकी सरकार औद्योगिक युग की संस्था है, जबकि गेट्स सूचना युग के व्यक्ति हैं।

इसी तरह की सोच पर चलते हुए जॉर्ज सोरोस का मानना है कि कई कॉर्पोरेशनों के पास कई पाश्चात्य देशों से भी बहुत ज्यादा पैसा और शक्ति है। इसका अर्थ है कि आज ऐसे कॉर्पोरेशन हैं, जो सिर्फ़ चंद शेयरधारकों को लाभ पहुँचाने के लिए एक पूरे देश की अर्थव्यवस्था को तबाह कर सकते हैं। कई कॉर्पोरेशनों के पास वाकई इतनी ज्यादा शक्ति होती है।

आगे के वर्षों में कई परिवर्तन होंगे-अच्छे भी और बुरे भी। मैं मानता हूँ कि पूँजीवाद इसकी चरम सीमा तक स्वतंत्र हो जाएगा। पुराने और दकियानूसी व्यवसाय मिटा दिए जाएँगे। प्रतिस्पर्धा, साथ ही सहयोगी बनने की ज़रूरत, बढ़ेगी। अधिक युवा कंपनियाँ उम्रदराज कंपनियों को ख़रीद लेंगी। ये सब परिवर्तन इसलिए हो रहे हैं, क्योंकि प्रौद्योगिकी नामक जिन अब बोतल से बाहर निकल चुका है और सूचना तथा प्रौद्योगिकी अब इतनी सस्ती है कि हर व्यक्ति इसका खर्च उठा सकता है।

अच्छी ख़बर

अच्छी ख़बर यह है कि पहली बार अमीरों के 90/10 के नियम को अब लागू करने की कोई ज़रूरत नहीं रह गई है। अब यह संभव है कि अधिक से अधिक लोग असीमित दौलत के महान संसार तक पहुँच जाएँ, ऐसी दौलत जो जानकारी में पाई जाती है। और जानकारी असीमित है। यह उस तरह सीमित नहीं है, जिस तरह गुज़रे हुए युगों में ज़मीन और संसाधन थे। बुरी ख़बर यह है कि जो लोग पुराने विचारों से चिपके रहते हैं, वे हो रहे परिवर्तनों और साथ ही आने वाले परिवर्तनों से बुरी तरह कुचल दिए जाएँगे।

अगर अमीर डैडी आज ज़िंदा होते, तो वे कह सकते थे, "इंटरनेट काफ़ी कुछ 1850 के दशक के कैलिफ़ोर्निया गोल्ड रश जैसा है। इकलौता फ़र्क़ यह है कि आपको इसमें शामिल होने के लिए अपने घर से बाहर निकलने की ज़रूरत नहीं है, तो फिर इसमें शामिल क्यों न हों?" वे शायद आगे

कहते, “किसी भी अप्रत्याशित आर्थिक समृद्धि में केवल तीन तरह के लोग होते हैं: एक वे जो चीज़ों को करते हैं, दूसरे वे जो चीज़ों को होते देखते हैं और तीसरे वे जो पूछते हैं, ‘क्या हुआ’?”

हालाँकि मैंने शुरुआत में बताया था कि आइंस्टाइन का सापेक्षता सिद्धांत शीत युद्ध का पुराना विचार था, लेकिन मैं आइंस्टाइन को एक सच्चा भविष्यदृष्टि भी मानता हूँ। उन्होंने एक ऐसे विचार को पहचाना था, जो आज पहले से ज्यादा सच है: “कल्पना ज्ञान से अधिक महत्वपूर्ण है।”

सचमुच अच्छी खबर यह है कि इतिहास में पहली बार इंटरनेट ज्यादा से ज्यादा लोगों को सिक्के का दूसरा पहलू देखने की योग्यता देता है, बशर्ते वे आँखें खुली रखें।

अपने विचारों से एक संपत्ति बनाना मेरे लिए सर्वश्रेष्ठ चुनौतियों में से एक है। हालाँकि मैं हमेशा सफल नहीं हुआ, लेकिन हर नए अभियान के साथ मेरी योग्यताएँ बढ़ी और मैं संभावनाओं के एक ऐसे संसार को देख पाया, जिसे बहुत कम लोग देख सकते थे। तो अच्छी खबर यह है कि इंटरनेट समृद्धि के संसार तक पहुँचने की प्रक्रिया ज्यादा लोगों के लिए आसान बना रहा है। वह प्रक्रिया, जो सदियों से सिर्फ कुछ लोगों के लिए ही उपलब्ध रही है। इंटरनेट की वजह से अब ज्यादा लोगों के लिए संभव हो गया है कि वे अपने विचारों से ऐसी संपत्तियाँ बनाएँ, जो दूसरी संपत्तियाँ ख़री, और इस तरह वे अपने वित्तीय सपनों को सच कर लें।

हमने अभी सिर्फ़ शुरुआत की है

कैरेन और रिचर्ड कारपेंटर ने एक गीत गाया था, जिसका शीर्षक था, “हमने अभी सिर्फ़ शुरुआत की है।” आपमें से जो लोग सोचते हैं कि आप दोबारा शुरुआत करने के लिए बहुत बूढ़े हो चुके हैं, उन्हें हमेशा याद रखना चाहिए कि कर्नल सैन्डर्स ने 66 साल की उम्र में दोबारा शुरुआत की थी। हम कर्नल से बेहतर स्थिति में हैं, क्योंकि अब हम सभी सूचना युग में आ चुके हैं, जहाँ सिर्फ़ यही मायने रखता है कि हम मानसिक रूप से कितने युवा हैं, यह मायने नहीं रखता कि हम शारीरिक दृष्टि से कितने बूढ़े हैं।

आपका सबसे महत्वपूर्ण निवेश

आप इस पुस्तक को पढ़कर एक महत्वपूर्ण निवेश कर रहे हैं, चाहे आप इसमें बताई बातों से सहमत हों या न हों। आज के हमेशा बदलते संसार में सबसे महत्वपूर्ण निवेश जो आप कर सकते हैं, वह है सतत शिक्षा और नए विचारों की खोज में निवेश। तो खोजते रहें। अपने पुराने विचारों को चुनौती देते रहें।

इस पुस्तक का एक मुख्य बिंदु यह है कि अपना ससार बनाने की शक्ति आपके ही पास है, चाहे वह संसार पर्याप्त पैसों के अभाव का हो या फिर प्रचुर दौलत का हो। प्रचुर दौलत का संसार बनाने के लिए रचनात्मकता, वित्तीय और व्यावसायिक साक्षरता, सुरक्षा के बजाय अवसर खोजने की मानसिकता और प्रतिस्पर्धी के बजाय सहयोगी बनने की योग्यता के उच्च मानदंड की आवश्यकता होती है। अमीर डैडी ने यह कहकर मेरे विचारों को आकार दिया था, “सिर्फ तुम ही यह चुन सकते हो कि तुम पर्याप्त पैसों के अभाव वाले संसार में रही या बहुत ज्यादा पैसों वाले संसार में रही। चुनाव तुम्हारा है। फैसला तुम्हारा है।

अंतिम शब्द

पुस्तक की शुरुआत में अमीर डैडी ने औसत निवेशक को सलाह दी थी, “औसत मत बने रही।” चाहे आप सुरक्षित आरामदेह या अमीर बनने के लिए निवेश कर रहे हों, कृपया हर स्तर के लिए एक योजना बना लें। सूचना युग में अधिक तेज़ परिवर्तन होंगे, कहीं कम गारंटी होगी और कहीं अधिक अवसर होंगे। इस युग में आपकी वित्तीय शिक्षा और निवेश ज्ञान अत्यधिक महत्वपूर्ण हो जाता है।

लेखक के बारे में

रॉबर्ट कियोसाकी

शैक्षणिक उद्यमी, कैशफ्लो बोर्ड गेम के निर्माता, वित्तीय शिक्षा-आधारित रिच डैड कंपनी के संस्थापक और न्यू यॉर्क टाइम्स बेस्टसेलर्स रिच डैड पुअर डैड, अनफेयर एडवांटेज और कॉन्सपिरेसी ऑफ द रिच: द 8 न्यू रूल्स ऑफ मनी के लेखक...

रॉबर्ट कियोसाकी रिच डैड पुअर डैड के लेखक के रूप में सर्वाधिक विख्यात हैं। यह पुस्तक सार्वकालिक नंबर 1 पर्सनल-फ़ाइनैंस बुक रही है। इसने संसार के करोड़ लोगों की पैसे संबंधी सोच को चुनौती दी और उनके सोचने के नज़रिये को बदल दिया। रॉबर्ट कई टीवी शो में सादर आमंत्रित किए गए हैं, जिनमें लैरी किंग लाइव, ओपरा, द डॉक्टर्स, फ़ॉक्स ऐंड फ़ैंडस और एबीसी न्यूज़ नाउ के अलावा सीएनएन, फ़ॉक्स न्यूज़, अल ज़ज़ीरा और बीबीसी शामिल हैं।

धन और निवेश पर उनके दृष्टिकोण अक्सर पारंपरिक बुद्धिमत्ता के विपरीत जाते हैं और यथास्थिति को चुनौती देते हैं। रॉबर्ट ने सीधी बात, नई सोच और साहस की प्रतिष्ठा अर्जित की है। “आपका मकान एक संपत्ति नहीं है” उनके इस दावे से काफी विवाद खड़ा हुआ, लेकिन वर्तमान वैश्विक वित्तीय संकट की रोशनी में उनकी बात सटीक भविष्यवाणी साबित हुई।

2006 में रॉबर्ट ने डॉनल्ड ट्रम्प के साथ मिलकर वाय वी वॉन्ट यू टु बी रिच - टू मेन वन मैसेज लिखी। इस पुस्तक ने द न्यू यॉर्क टाइम्स बेस्टसेलर्स सूची में नंबर वन से शुरूआत की। इन दोनों लेखकों ने 2011 में अपनी साझेदारी की एक बार फिर पुष्टि करते हुए दूसरी पुस्तक लिखी, जिसका शीर्षक है मिडास टच।

रिच डैड सीरीज की 3 करोड़ से अधिक पुस्तकें बिक चुकी हैं और रॉबर्ट की कॉन्सपिरेसी ऑफ द रिच: द 8 न्यू रूल्स ऑफ मनी ने ऑनलाइन बुक पब्लिशिंग का सूत्रपात किया। इस मुफ्त ऑनलाइन इंटरएक्टिव पुस्तक में 167 से अधिक देशों के 11 लाख पाठकों ने योगदान दिया। सभी संदेश

और नवीनतम सूचनाएँ conspiracyoftherich.com पर आती रहती हैं।

बेतावनी : जो निवेशक 'तुरत फुरत समाधान,' 'आसान जवाब,' 'जादूई फॉर्मूले' या किसी 'नयी स्टॉक लिस्ट में सफलतापूर्वक शामिल होने' की तलाश में हैं, यह पुस्तक उनके लिए नहीं है।

गाइड ट्रु इन्वेस्टिंग

"निवेश का अलग-अलग लोगों के लिए अलग-अलग मतलब होता है। वास्तव में, अमीर, गरीब और मध्यम वर्गीय लोगों के लिए विभिन्न प्रकार के निवेश होते हैं। यह पुस्तक उस व्यक्ति के लिए एक दीर्घकालीन गाइड है, जो एक अमीर निवेशक बनना चाहता है और वही निवेश करना चाहता है, जहाँ अमीर लोग निवेश करते हैं। जैसा कि पुस्तक के शीर्षक से स्पष्ट हो जाता है, यह एक 'गाइड' है जो निवेश में लघि रखने वालों को मार्गदर्शन देती है।"

- रॉबर्ट टी. कियोसाकी

इस पुस्तक में आप पाएंगे...

- रिच हैंड के निवेश के दुनियादी नियम।
- आपने निवेश से जुड़े जीखियों को कैसे कम करें।
- रिच हैंड के 10 सप्ति-प्रबंधन के उपाय।
- अपनी सामान्य आमदनी को निष्क्रिय (किरण, पार्टनरशिप आदि से प्राप्त आय) और पोर्टफोलियो (निवेश, व्याज, डिविडेंड, रोयलटी आदि से प्राप्त आय) आमदनी में कैसे बदलें।
- आप सर्वश्रेष्ठ निवेशक कैसे बन सकते हैं।
- आप अपने विचारों को करोड़ों रुपयों वाले व्यवसायों में कैसे बदल सकते हैं।
- आजकल कई लोग वर्क्यू और कैसे दिवालिया होते हैं।



रॉबर्ट कियोसाकी ने दुनिया के करोड़ों लोगों की पैसे से जुड़ी सोच को बुनोती दी और उनके नज़रिये को बदल दिया। उनके दृष्टिकोण अक्सर पारंपरिक बुद्धिमत्ता के विपरीत जाते हैं। रॉबर्ट ने सीधी बात, नई सोच और साहस रखने वाले व्यक्ति के रूप में प्रतिष्ठा अर्जित की है। उन्हें वित्तीय शिक्षा के जोशील पक्षधार के तौर पर पूरे संसार में जाना जाता है।



www.manjulindia.com