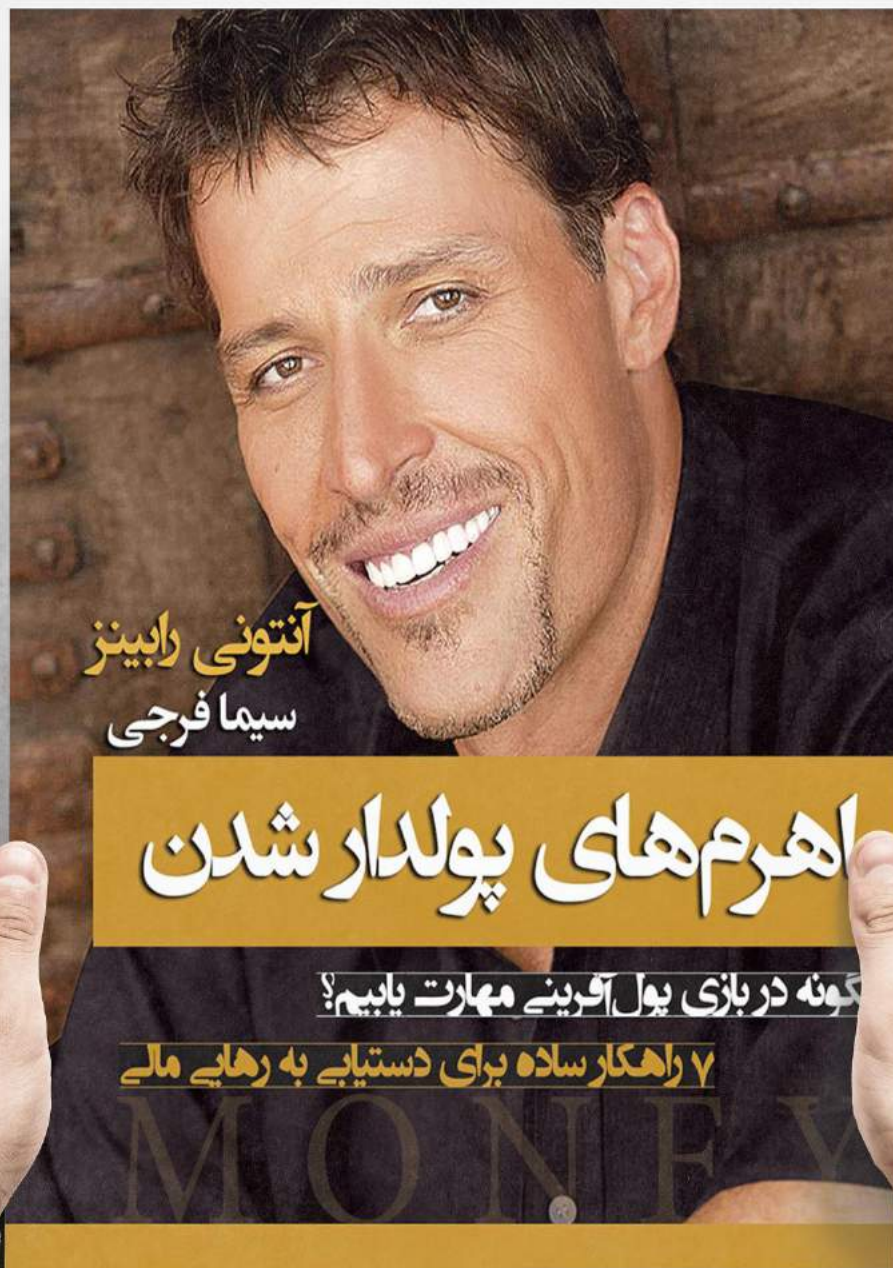




به نام خداوند جان و خرد

اهرم‌های پولدار شدن

چگونه در بازی پول آفرینی مهارت یابیم؟
۷ راهکار ساده برای دستیابی به رهایی مالی

آنتونی رابینز

سیما فرجی

@PDFsCom

علم و دانش برای انسان جمالی است که از هیچ کس
پوشیده نیست. نسبی است که هرگز مورد جفا قرار
نمی‌گیرد.
امام علی (ع)

مسئله این نیست که خرید کتاب چقدر گرون
pdf.tarikhema.org

رابینز، آنتونی، ۱۹۶۱ - م. / Robbins, Anthony
 اهرم‌های پولدار شدن: چگونه در بازی پول‌آفرینی مهارت یابیم؟: ۷ راهکار ساده برای دستیابی به رهایی مالی
 / آنتونی رابینز؛ (مترجم) سیما فرجی.
 تهران: نسل‌نواندیش، ۱۳۹۵.
 ۷۲۰ ص.

۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۸۰۸-۲

قیبا

عنوان اصلی: Money: master the game: ۷ simple steps to financial freedom, 2014.

پول: ۷ قدم تا رسیدن به آزادی مالی.
 چگونه در بازی پول‌آفرینی مهارت یابیم؟
 هفت راهکار ساده برای دستیابی به رهایی مالی.

امور مالی شخصی

Finance, Personal

سرمایه‌گذاری

Investments

فرجی، سیما، ۱۳۵۲ - مترجم

HG۱۷۹/ب۱۵ ۹۱۳۹۵ الف

۳۳۲/۰۲۴

۴۴۷۱۸۰۷

اهرم‌های پولدار شدن

نویسنده: آنتونی رابینز

مترجم: سیما فرجی

ویراستار: سیما فرجی

صفحه‌آرا: الهه ایمنی

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل‌نواندیش

شمارگان: ۲۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۵

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۸۰۸-۲

ISBN: 978-964-236-808-2

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل‌نواندیش تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه نسل‌نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷ - ۹

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com

 naslenowandish

انتشارات نسل‌نواندیش

<https://telegram.me/naslenowandish>

بخش اول: به جاده‌ی پرپیچ‌وخم خوش آمدید

فصل اول

این پول به شما تعلق دارد!

فصل دوم

۷ راهکار ساده برای دستیابی به استقلال مالی. آفرینش درآمدی عالی برای

فصل سوم

از فرصت استفاده کنید: درباره‌ی مهم‌ترین اقدام مالی زندگی‌تان تصمیم

فصل چهارم

تسلط داشتن بر پول: زمان پیشروی کردن فرا رسیده است

بخش دوم: به بازیکن بازی پول آفرینی تبدیل شوید

از محدودیت‌ها فراتر روید: ۹ افسانه‌ی مالی را به فراموشی بسپارید

فصل اول. افسانه‌ی اول

دروغ ۱۳ تریلیون دلاری: ”با ما سرمایه‌گذاری کنید.

فصل دوم. افسانه‌ی دوم

”هزینه‌های ما چقدر می‌شود؟“ شما فقط باید هزینه‌ای اندک بپردازید!

فصل سوم. افسانه‌ی سوم

”سود ما چقدر می‌شود؟“ شما همان سودی را به دست می‌آورید که در تبلیغات مشاهده می‌کنید!

فصل چهارم. افسانه‌ی چهارم

”من کارگزار شما هستم و فقط آمده‌ام تا به شما کمک کنم.“

فصل پنجم. افسانه‌ی پنجم

شما در بازنشستگی فقط به یک حساب $k401$ نیاز دارید

فصل ششم. افسانه‌ی ششم

صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور

فصل هفتم. افسانه‌ی هفتم

من از مستمری‌های ثابت بیزارم و شما هم باید بیزار باشید

فصل هشتم. افسانه‌ی هشتم

شما برای دستیابی به سودهای کلان باید بپذیرید که ممکن است با ضرر و زیانی هنگفت روبه‌رو شوید!

فصل نهم. افسانه‌ی نهم

”دروغ‌هایی که به خودمان می‌گوییم“

بخش سوم: بهای رؤیاهای شما چقدر است؟

فصل اول

بهای رؤیاهای شما چقدر است؟

فصل دوم

چشم‌انداز مالی شما چگونه است؟

فصل سوم. فرایند سرعت‌بخشی

۱. بر درصد پس‌اندازتان بیفزایید و به‌شیوه‌ای متفاوت سرمایه‌گذاری کنید

فصل چهارم. فرایند سرعت‌بخشی

۲. درآمدی بیشتر به‌دست آورید و به‌شیوه‌ای متفاوت سرمایه‌گذاری کنید

فصل پنجم. فرایند سرعت‌بخشی

۳. هزینه‌ها و مالیات‌ها را کاهش دهید و به‌شیوه‌ای متفاوت سرمایه‌گذاری کنید

فصل ششم. فرایند سرعت بخشی

۴. سودهایی بیشتر را از سرمایه‌گذاری‌های خودتان به‌دست آورید و به پیشروی خودتان در مسیر

دستیابی به موفقیت سرعت ببخشید

فصل هفتم. فرایند سرعت بخشی

۵. چگونگی زندگی‌تان و سبک آن را تغییر دهید و بهبود ببخشید

بخش چهارم: درباره‌ی مهم‌ترین اقدام سرمایه‌گذاری زندگی‌تان تصمیم بگیرید

فصل اول. فهرست نهایی ظرف شما

تخصیص دارایی

فصل دوم. برای موفق شدن بازی کنید

ظرف ریسک / رشد

فصل سوم

ظرف رؤیاها

فصل چهارم

آیا زمان سنجی به‌راستی اهمیت دارد؟

بخش پنجم: سود کردن و ضرر ندادن

فصل اول. شکست‌ناپذیر، غرق‌نشدن، تسخیرناپذیر

راهکاری برای تمام فصول

فصل دوم. زمان پیشروی کردن در مسیر موفقیت است

دستیابی به سودهایی تضمین‌شده و پیامدهایی عالی

رهایی: آفرینش برنامه‌ای مالی برای بهره‌مند شدن از درآمدی دایمی

فصل چهارم. زمان موفق شدن فرا رسیده است

درآمد شما پیامد اقداماتان خواهد بود

فصل پنجم. رازهای آبرو و ثروتمندان

شما هم می‌توانید از این رازها استفاده کنید!

بخش ششم: همچون ابرموفق‌ها سرمایه‌گذاری کنید

با بازیکنان ماهر عرصه‌ی پول‌آفرینی آشنا شوید

فصل اول. کارل آیکان

ماهرترین انسان در عرصه‌ی پول‌آفرینی

فصل دوم. دیوید سوئسن

۹/۲۳ میلیارد دلار حاصل کار و تلاشی عاشقانه

فصل سوم. جان سی. باگل

انسانی پیشگام در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری شاخصی

فصل چهارم. وارن بافت: پیشگوی اوهاها

اسطوره‌ای که همه‌ی اسرارش را بازگو کرده است؛

فصل پنجم. پاول تئودور جونز: رابین‌هود امروزی

بنیان‌گذار شرکت سرمایه‌گذاری تئودور؛

فصل ششم. ری دالیو: مردی برای تمام فصول

بنیان‌گذار و مدیر سرمایه‌گذاری شرکت بریج‌واتر

فصل هفتم. مری کلاهان اردوز: بانوی تریلیون دلاری

مدیرعامل بخش مدیریت سرمایه‌ی شرکت جی. پی. مورگان

فصل هشتم. تی. بون پیکینز: آمده است تا ثروتمند شود و ببخشد

مدیرعامل و رییس هیئت‌مدیره‌ی شرکت مدیریت سرمایه‌ی بی‌پی

فصل نهم. کایل بس: استاد مدیریت ریسک

بنیان‌گذار شرکت مدیریت سرمایه‌ی هیمن

فصل دهم. مارک فابر: میلیاردری که او را دکتر دووم می‌نامند

مدیر شرکت مارک فابر؛ ناشر یک خبرنامه‌ی سرمایه‌گذاری به‌نام گلوم، بوم اند دووم

فصل یازدهم. چارلز شوآب: گفت‌وگو کردن با چاک، کارگزار مردمی

بنیان‌گذار و مدیر شرکت چارلز شوآب

فصل دوازدهم. سر جان تمپلتون

ماهرترین سرمایه‌گذار قرن بیستم

بخش هفتم: فقط دست به کار شوید

فصل اول. آینده درخشان‌تر از آن است که شما تصور می‌کنید

فصل دوم. ثروتی به‌نام اشتیاق

فصل سوم. راز نهایی

۷ راهکار ساده: پیشروی خودتان را در مسیر موفقیت ارزیابی کنید

سخن چند تن از انسان‌های موفق و پیشرو در عرصه‌ی درآمدآفرینی

درباره‌ی آنتونی رابینز.....

”این کتاب در واقع معدنی از طلای ناب است که اطلاعاتی کاربردی را درباره‌ی پول‌آفرینی شامل می‌شود.“

استیو فوربس

صاحب امتیاز مجله‌ی فوربس و مدیرعامل شرکت فوربس

”این کتاب به هیچ‌وجه نمونه‌ای از یک کتاب معمولی درباره‌ی امور مالی نیست. این کتاب در واقع مجموعه‌ای را از حکمت‌ها و فلسفه‌های بنیادین شامل می‌شود که با به کارگیری آن‌ها می‌توانید زندگی‌تان را پربارتر کنید. کتاب‌هایی فراوان درباره‌ی امور مالی نوشته شده‌اند و تبلیغاتی بسیار در این زمینه انجام شده است؛ اما مطالب موجود در این کتاب‌ها، در مقایسه با مطالب مطرح شده در این گونه تبلیغات، بسیار اندک به نظر می‌رسد. کتاب تونی به راستی کتابی متفاوت است. خواندن این کتاب و به کارگیری راهکارهای آن به معنای واقعی زندگی شما را به شیوه‌ای مثبت و سازنده تغییر خواهد داد.“

دکتر دیوید بیبل

استاد اقتصاد دانشکده‌ی وارتون از دانشگاه پنسیلوانیا

”تونی رابینز برای بشر در نقش کلیدساز قرار می‌گیرد. او می‌داند چگونه ذهن شما را گشوده و شکوفا کند تا بتوانید به گزینه‌های احتمالی مهم‌تر و بزرگ‌تر زندگی‌تان پی ببرید. او، با به کارگیری نگرش و بینش بی‌نظیرش در زمینه‌ی طبیعت و سرشت بشری، شیوه‌ای را برای ساده‌سازی راهکارهایی یافته است که سرمایه‌گذاران نامدار جهان از آن‌ها استفاده کرده‌اند و به موفقیت رسیده‌اند. به این ترتیب، ساختاری ساده و هفت‌مرحله‌ای را بنیان نهاده است که هر انسانی می‌تواند آن را در مسیر دستیابی به استقلال مالی به کار برد و از نظر اقتصادی به سطحی شایسته و دلخواه برسد.“

پاول تئودور جونز دوم

بنیان‌گذار شرکت سرمایه‌گذاری تئودور و بازرگانی موفق که در ۲۸ سال پی‌پی توانست درآمدی عالی را برای سرمایه‌گذارانش به ارمغان آورد

”تعهد بی نظیر رایبیز در زمینه‌ی یافتن پاسخ‌هایی واقعی برای دستیابی به امنیت و استقلال مالی و شور و اشتیاق او، نسبت به مطرح کردن نگرش و بینش انسان‌های توانگر برای انسان‌های معمولی، به معنای واقعی انگیزه‌بخش است. خواندن این کتاب و به کارگیری راهکارهای آن به راستی تغییری مثبت را در زندگی شما به وجود می‌آورد.“

دیوید پاتراک

مدیرعامل پیشین شرکت چارلز شوآب

نویسنده‌ی کتاب **عرشه‌ی کشتی‌ات را پر کن**

”اگر پاسخ‌هایی را جست‌وجو می‌کنید و متعهد هستید که امنیت و استقلال مالی را برای خودتان و تک‌تک اعضای خانواده‌ی عزیزتان به‌ارمغان آورید؛ پس، بهتر است از آموزش‌های تونی رایبیز بهره‌مند شوید. این کتاب را بخوانید و با به کارگیری راهکارهای آن بکوشید زندگی‌تان را به گونه‌ای مثبت و سازنده تغییر دهید.“

فرنوش ترابی

برنده‌ی جایزه به دلیل نوشتن کتاب **وقتی درآمد زنان از درآمد همسرانشان بیشتر است: ۱۰ قانون مهم برای زنان نان‌آور**

”تأثیرگذاری تونی گاهی از سطح تصور انسان‌های معمولی فراتر می‌رود..... او عاملی فعال است که انسان‌ها را به تغییر کردن تشویق و ترغیب می‌کند. من به این نتیجه رسیده‌ام: موضوع فقط و فقط به انگیزه‌بخشی مربوط و محدود نمی‌شود بلکه تونی می‌کوشد انسان‌ها را ترغیب و تشویق کند تا از داشته‌های قبلی خودشان هرچه بیشتر بهره‌برداری کنند.“

اپرا وینفری

مجری تلویزیون و برنده‌ی جایزه‌ی امی

”فرقی نمی‌کند که چه کسی هستید، در چه سطحی از موفقیت قرار دارید یا چه اندازه شادمان هستید؛ در هر صورت، تونی در این کتاب نکته‌ای مفید و سازنده را برای شما مطرح می‌کند.“

هیو جکمن

بازیگر و تهیه‌کننده، برنده‌ی جایزه‌ی امی و تونی

”تونی رابینز به نظر من یک نابغه است..... توانایی او در زمینه‌ی راهنمایی کردن انسان‌ها برای گذر کردن از بحران‌های زندگی به‌راستی بی‌نظیر است.“

استیو وین

بنیان‌گذار و مدیرعامل مراکز تفریحی و اقامتی وین

”تونی رابینز در گذشته به‌معنای واقعی به من آموخت که مخاطره‌های زندگی‌ام را بپذیرم، دست‌به‌کار شوم و بکوشم انسانی مهم باشم. در آن زمان، من فقط کودکی کوچک بودم که در ساحل شهرک ونیز در لس‌آنجلس می‌نشستم و تی‌شرت می‌فروختم. من، به‌منزله‌ی کسی که به‌مدت بیست‌وپنج‌سال با این راهکارها زندگی کرده است، باید به شما چنین بگویم: من دوباره و دوباره و دوباره باز می‌گردم تا نکته‌هایی بیشتر را بیاموزم.“

مارک برنت

تهیه‌کننده‌ی تلویزیونی که پنج‌بار جایزه‌ی امی را به‌دست آورده است

”تونی رابینز نواخت موفقیت را به‌خوبی می‌شناسد. او منبعی باورنکردنی از انگیزه است. شیوه‌های او به‌راستی کیفیت زندگی مرا بهبود بخشیده است. من فقط با بهترین‌ها کار می‌کنم و تونی رابینز یکی از آن بهترین‌ها محسوب می‌شود.“

کوینسی جونز

تهیه‌کننده و نوازنده، برنده‌ی جایزه‌ی گرمی

”آینده دارای معانی فراوان است. انسان‌های ضعیف آن را دست‌نیافتنی می‌دانند. انسان‌های ترسو آن را ناشناخته می‌دانند. انسان‌های شجاع آن را آرمانی می‌دانند.“

ویکتور هوگو

”برای پرهیز از شنیدن هرگونه انتقاد؛ هیچ سخنی بر زبان نیاورید، هیچ کاری انجام ندهید و درکل هیچ باشید.“

مقدمه

من برای نخستین بار، حدود بیست و پنج سال قبل، با شنیدن آموزش‌های تونی رابینز، با او آشنا شدم. در واقع، پس از مشاهده کردن یکی از پیام‌های بازرگانی تلویزیون، به سرعت اقدام کردم و برنامه‌ی آموزشی آنتونی رابینز را به نام **موفقیت نامحدود در ۲۰ روز** [۸] خریدم که برنامه‌ای در زمینه‌ی خودیاری بود. من، هر روز، در مسیر رفت و برگشت از خانه‌ام به شرکت اورکل که مسافتی یک‌ساعته بود، به آموزش‌های تونی گوش می‌کردم. من چنان با شنیدن سخنان تونی انگیزه گرفته بودم که در یکی از تعطیلات پایان هفته‌ام در خانه ماندم و فقط این برنامه را دوباره در طی دو روز گوش کردم. من به سرعت پی بردم که تونی به راستی انسانی فوق‌العاده است. اندیشه‌های او به هیچ‌یک از رویدادهایی شباهت نداشت که من در گذشته‌ی زندگی‌ام با آن‌ها روبه‌رو شده بودم. تونی به راستی تحولی سازنده در دنیای درونی من به وجود آورد.

در بیست و پنج سالگی، به منزله‌ی جوان‌ترین نایب‌رییس شرکت اورکل، بسیار موفق بودم یا دست‌کم خودم این‌گونه تصور می‌کردم. در آن زمان، سالیانه بیش از یک میلیون دلار درآمد داشتم و جدیدترین مدل خودروی فراری را سوار می‌شدم. بله، من از همه‌ی نعمت‌هایی بهره‌مند بودم که بهره‌مند بودن از آن‌ها را نشانه‌ی موفقیت می‌دانستم. من به راستی خانه‌ای باشکوه و خودرویی رؤیایی داشتم و خودم را از نظر زندگی اجتماعی نیز در سطحی عالی می‌دیدم. با این حال، احساس می‌کردم باز هم گمشده‌ای دارم. البته، خودم تشخیص نمی‌دادم که گمشده‌ام به راستی چیست. تونی به من کمک کرد تا از موقعیت و جایگاهم در آن زمان آگاهی یابم و تعیین کنم که به معنای واقعی می‌خواهم به کدام موقعیت و جایگاه برسم. او همچنین به من کمک کرد تا در معنا و مفهومی ژرف‌تر تعیین کنم که می‌خواهم زندگی‌ام چگونه باشد. مدتی بعد، در یکی از برنامه‌های فشرده و ویژه‌ی تونی شرکت کردم که در تعطیلات پایان هفته برگزار می‌شد و نامش چنین بود:

نیروی شگفت‌انگیز درونت را آزاد کن. در این همایش، من به معنای واقعی پندارم را بازسازی کردم و متعهد شدم تلاش‌هایم را هرچه بیشتر و بهتر در مسیری سازنده‌تر به کار بگیرم. به این ترتیب، خودم را بیشتر و بیشتر در آثار تونی غوطه‌ور کردم و با تمام نیرو و انرژی‌ام کوشیدم

سفرم را برای راه‌اندازی و اداره کردن شرکت سیلز فورس دات کام شروع کنم.

من بینش‌ها و راهکارهای تونی را به کار بردم و ابزاری ویژه و حیرت‌آور را ساختم که آن را V2MOM نامیدم. این حروف در واقع نشان‌دهنده‌ی پنداره (Vision)، ارزش‌ها (Values)، روش‌ها (Methods)، موانع (Obstacles) و ارزیابی (Measurement) هستند. من این ابزار ویژه را به کار می‌برم تا همه‌ی نیرو و انرژی‌ام را در زندگی شغلی و در نهایت شخصی‌ام بر خواسته‌های واقعی‌ام متمرکز کنم. این ابزار در واقع پنج سؤال تونی را به این ترتیب شامل می‌شود:

۱. من به معنای واقعی چه خواسته‌ای دارم؟ (پنداره).

۲. ویژگی مهم این خواسته‌ی من چیست؟ (ارزش‌ها).

۳. چگونه به خواسته‌ام می‌رسم؟ (روش‌ها).

۴. چه عاملی مانع می‌شود من به خواسته‌ام برسم؟ (موانع).

۵. چگونه پی می‌برم که به معنای واقعی انسانی موفق هستم؟ (ارزیابی).

تونی به من گفت که چگونگی زندگی‌ام بر مبنای چگونگی سؤال‌هایم تعیین می‌شود. از آن زمان به سادگی کوشیدم، با مطرح کردن این سؤال‌های بنیادین و یادداشت کردن پاسخ‌هایم، همه‌ی امور مربوط به زندگی شغلی و شخصی و همه‌ی رویدادهای آینده‌ی زندگی‌ام را در قالب و ساختار دلخواهم بیافرینم. نتیجه‌ی عملکرد من بسیار حیرت‌آور بود.

در تاریخ ۸ مارس ۱۹۹۹، نخستین روز راه‌اندازی شرکت، با همه‌ی کارکنانم کوشیدیم سؤال‌های بنیادینمان را بر مبنای ابزار ویژه‌ام بنویسیم و امروز نیز همه‌ی ۱۵ هزار کارکنان شرکت باید چنین کاری را انجام دهند. این کار به آفرینش هماهنگی، آگاهی و ارتباط در شرکت می‌انجامد و بر مبنای نکته‌هایی شکل گرفته که تونی در طی دو دهه‌ی قبل به من آموزش داده است. تونی می‌گوید که تکرار کردن در واقع مادر هر مهارتی محسوب می‌شود. در حقیقت انسان با تکرار کردن هر کاری در آن زمینه مهارت می‌یابد. به این ترتیب، ما همچنان به نوشتن و به‌سازی سؤال‌های بنیادینمان بر مبنای ابزار ویژه‌ام ادامه می‌دهیم. این موضوع در واقع یکی از دلایلی بود که سبب شد مجله‌ی فوربس شرکت ما را به شیوه‌ای منصفانه و بی‌طرف، در چهار سال پیاپی، نواورانه‌ترین شرکت جهان بنامد. همچنین، شرکت ما در نشریه‌ی فورچون همواره به منزله‌ی پرافتخارترین و تحسین‌برانگیزترین شرکت نرم‌افزاری معرفی می‌شود. به علاوه، شرکت ما، در سال ۲۰۱۴، از نظر

دارا بودن بهترین محیط شغلی، در رتبه‌ی هفتم قرار گرفت. امروزه درآمد شرکت حدود ۵ میلیارد دلار در سال است و ما همچنان به رشد کردنمان ادامه می‌دهیم.

من به معنای واقعی می‌توانم چنین بگویم: اگر من از حضور تونی رابینز و آموزش‌های او بهره‌مند نمی‌شدم؛ هرگز شرکت‌م را راه‌اندازی نمی‌کردم.

کتابی که اکنون در دستان شما قرار دارد و قرار است آن را بخوانید، با هفت راهکار ساده‌اش برای دستیابی به رهایی مالی، درست همان کاری را برای شما انجام می‌دهد که برنامه‌ی آموزشی آنتونی رابینز به‌نام **موفقیت نامحدود در ۲۰ روز** برای من انجام داد. این کتاب در واقع اندیشه‌های تونی را به‌همراه اندیشه‌های ۵۰ تن از انسان‌های با استعداد در زمینه‌ی امور مالی برای زندگی شما به‌ارمغان می‌آورد و ابزارهایی را در اختیارتان قرار می‌دهد که شما برای بهینه‌سازی وضعیت زندگی‌تان به آن‌ها نیاز دارید. من اطمینان دارم؛ درحالی که این کتاب را می‌خوانید؛ می‌توانید گفته‌های تونی را هماهنگ با زندگی و اهداف خودتان تعبیر و تفسیر کنید و شیوه‌های خودتان را برای دستیابی به موفقیت و استقلال مالی طراحی و تعیین کنید.

وقتی تونی نام این کتاب را به من گفت؛ نخستین سخن من به او چنین بود: ”تونی، من فکر می‌کنم تو در کل به خودِ پول اهمیت نمی‌دهی! تو قرار است به دیگران کمک کنی یک زندگی بی‌نظیر و استثنایی را برای خودشان بیافرینند!“

من به‌زودی پی بردم این کتاب فقط و فقط درباره‌ی پولدار شدن نیست بلکه قرار است به انسان‌ها کمک کند تا بتوانند زندگی دلخواه خودشان را بیافرینند. البته، بخشی از کتاب به تصمیم‌گیری درباره‌ی این موضوع مربوط می‌شود که می‌خواهید پول در زندگی شما چه نقشی داشته باشد. همه‌ی ما در زندگی‌مان درآمد داریم و پول به‌دست می‌آوریم. نکته‌ی مهم درباره‌ی پول این است که شما بر پولتان تسلط داشته باشید و آن را مدیریت کنید و اجازه ندهید پولتان بر شما تسلط داشته باشد و به‌گونه‌ای مدیریتتان کند. به‌این‌ترتیب، آزاد و رها خواهید بود تا به‌شیوه‌ی مناسب و دلخواه خودتان زندگی کنید.

یکی از مربیان محبوب من درباره‌ی پول چنین گفت: ”کاری را جست‌وجو کنید که به انجام‌دادن آن عشق می‌ورزید و آن را به‌خوبی انجام می‌دهید. سپس، برای انجام‌دادن آن تلاش کنید. این کار به شما احساس رضایت‌خاطر می‌بخشد. شاید این کار برای شما پولی فراوان را به‌ارمغان آورد؛ شاید هم چنین نباشد. شاید این کار مقام و موقعیتی عالی را برای شما به‌ارمغان آورد؛ شاید هم چنین

نباشد. به هر حال، انجام دادن این کار به راستی احساس رضایت خاطر را برای شما به ارمغان می آورد. تونی رابینز نیز درست همین حقیقت را مطرح می کند. شادی واقعی شما در زندگی از این موضوع نشأت می گیرد که هدف واقعی و راستینتان را بیابید و آن را با کارهایی هماهنگ کنید که هر روز انجامشان می دهید.

آن مربی محبوب من همچنین ترغیب و تشویق کرد؛ در حالی که پندارهام را برای راه اندازی کردن یک شرکت نرم افزاری تغییر آفرین در جهان دنبال می کنم؛ به نقش پول در زندگی ام نیز توجه داشته باشم. او به من می گفت صاحبان کسب و کارهای سرآمد و عالی فقط به سود آفرینی نمی اندیشند. این افراد می کوشند کارهایی پرثمر و خیرخواهانه را به شیوه ای شگفت انگیز و با همه ی توان و تلاششان به ثمر برسانند. تونی رابینز، حتی ۲۵ سال قبل، به انجام دادن کارهایی خیرخواهانه متمرکز بود و به این شیوه در وجود من و چگونگی اندیشیدنم به شدت تأثیر گذاشت. وقتی من شرکت را راه اندازی کردم؛ به ثمر رساندن سه هدف ویژه را در نظر داشتم. آن اهداف چنین بود: ۱. یک مدل محاسباتی را برای شرکت ها و سازمان ها طراحی کنم که هم اکنون "رایانش ابری" نامیده می شود؛ ۲. یک برنامه ی جدید نرم افزاری را برای شرکت ها و سازمان ها طراحی کنم که بر مبنای حق اشتراک باشد؛ و ۳. یک برنامه ی جدید بشردوستانه را به وجود آورم که موفقیت یک شرکت را با توانایی بخشیدن و سپاس گذاری کردن کامل کند.

نتیجه ی کار و تلاش من چنین شد: شرکت در طی ۱۵ سال اخیر دنیای نرم افزاری را به کلی دگرگون کرد و سرمایه ی حاصل از فروش آن به بیش از ۳۵ میلیارد دلار رسید. به هر حال، بهترین اقدام من در زندگی شغلی ام این بود که تصمیم گرفتم ۱ درصد از سرمایه، ۱ درصد از سود و ۱ درصد از وقت کارکنان شرکت را به فعالیت های بشردوستانه اختصاص دهم. این فعالیت ها در سازمانی خیریه انجام می شود که به نام شرکت بنیان گذاری شده است. در نتیجه، ما در طی این سال ها بیش از ۶۰ میلیون دلار را به فعالیت هایی بشردوستانه در سراسر جهان اختصاص دادیم؛ بیش از ۲۰ هزار کاربر به صورت رایگان از محصولات ما استفاده کردند و کارکنان شرکت نیز بیش از ۵۰۰ هزار ساعت فعالیت داوطلبانه برای هم نوعانشان انجام داده اند. همه ی این رویدادها زمانی اتفاق افتاد که تونی رابینز به من کمک کرد ابزاری ویژه را بسازم. من با به کارگیری ابزار ویژه ام توانستم به روشنی تعیین کنم که به معنای واقعی قصد دارم زندگی ام را چگونه بسازم، چقدر از دارایی هایم را ببخشم و به چگونه انسانی تبدیل شوم. هیچ عامل دیگری نمی توانست مرا تا این اندازه شادمان کند و آرامش و رضایت خاطری بیشتر را برایم به ارمغان آورد.

درست به همین دلیل به تونی پیوستم تا در فعالیت‌های خیرخواهانه‌ی او نیز سهیم باشم. او قصد دارد در مؤسسه‌ی خیریه‌اش بکوشد به مرحله‌ای برسد که سالیانه برای عده‌ای بیش از یک صد میلیون نیازمند غذا تهیه کند؛ روزانه برای بیش از ۳ میلیون خانواده آب آشامیدنی سالم و گوارا بفرستد و کودکان و بزرگسالان را در حد توانش از بردگی و انجام‌دادن کارهای سخت برهاند. من کوشیده‌ام والدینم، دوستان صمیمی‌ام و مدیران شرکت‌م را به همایش‌های تونی بفرستم و آنان را به خواندن آثار تونی ترغیب و تشویق کنم. همه‌ی آنان درباره‌ی تونی چنین گفته‌اند: "تونی رابینز به راستی انسانی بی‌نظیر است و ما بسیار خوشبخت هستیم که می‌توانیم از آموزش‌های او در زندگی‌مان استفاده کنیم." اکنون، تونی رابینز با این کتابش همان دری را به روی شما می‌گشاید که در گذشته به روی من گشود. من مطمئن هستم شما نیز با به کارگیری آموزه‌های تونی می‌توانید تغییری سازنده را در زندگی‌تان به وجود آورید و راهی را برای آفرینش خواسته‌های واقعی و راستینتان بیابید!

مارک بنیوف

بنیان‌گذار و مدیرعامل شرکت و سایت سیلز فورس دات کام

بخش اول

به جاده‌ی پرپیچ‌وخم خوش آمدید:

سفر شما با این گام نخست شروع می‌شود

فصل اول

این پول به شما تعلق دارد!

این زندگی به شما تعلق دارد!

فقط خودتان باید آن‌ها را مدیریت کنید

”پول به راستی خدمتکاری خوب به شمار می‌آید؛ اما کارفرمایی بدجنس است.“

سر فرانسیس بیکن

پول.

واژه‌هایی اندک یافت می‌شوند که احساسات و عواطف انسانی را تا این اندازه برمی‌انگیزند.

بسیاری از ما حتی از صحبت کردن درباره‌ی پول می‌پرهیزیم. پول نیز، همچون امور سیاسی یا مسایل زناشویی، موضوعی است که صحبت کردن درباره‌ی آن اغلب به‌هنگام شام خوردن یا در محیط شغلی چندان جایز و شایسته به نظر نمی‌رسد. ممکن است ما گاهی در گفت‌وگوهای مؤدبانه‌ی خودمان از واژه‌ی ”ثروت“ استفاده کنیم؛ اما حرف زدن درباره‌ی ”پول“ کمابیش برای ما ممنوع است. این واژه به شیوه‌ای عادت‌گونه برای ما واژه‌ای ناهنجار و زشت به شمار می‌آید. بسیاری از ما پول داشتن را موضوعی شخصی و گاهی هم شخص پولدار را گناهکار می‌دانیم. پول ممکن است سبب شود بعضی انسان‌ها به دلیل داشتن آن به احساس گناه و بعضی انسان‌ها به دلیل نداشتن آن به احساس شرمساری دچار شوند.

اکنون، چنین سؤالی مطرح است: پول به معنای واقعی چه معنا و مفهومی دارد؟

پول، برای بعضی از ما، نقشی مهم و حیاتی دارد؛ اما برترین اولویت‌مان را تشکیل نمی‌دهد. در این حالت، پول به سادگی همچون یک ابزار یا گونه‌ای توانمندی برای خدمت کردن به دیگران یا خوب زیستن به کار می‌رود. بعضی انسان‌ها نیز روی این کره‌ی خاکی حضور دارند که حرص و طمعی شدید را نسبت به پول احساس می‌کنند. در این صورت، پول بی‌تردید خودِ این افراد و

گاهی انسان‌های پیرامونشان را نیز به‌سوی تباهی پیش می‌برد. بعضی انسان‌ها حتی حاضر هستند ارزش‌های زندگی‌شان را به‌ازای به‌دست‌آوردن مقداری پول از دست بدهند. برای نمونه؛ آنان ممکن است سلامتی، وقت، خانواده، عزت‌نفس و در بعضی موقعیت‌ها نیز حتی راستی و صداقت خودشان را برای به‌دست‌آوردن مقداری پول فدا کنند.

پول در اصل با قدرت پیوند خورده است.

همه‌ی ما مشاهده کرده‌ایم که پول چگونه ممکن است برای ساختن یا نابود کردن به‌کار رود. پول ممکن است برای واقعیت‌بخشیدن به رؤیایی ارزشمند یا شروع کردن جنگی ناجوانمردانه به‌کار رود. شما می‌توانید پول را برای خریدن هدیه‌ای ارزشمند یا تهیه کردن یک اسلحه به‌کار ببرید. پول ممکن است برای کارهایی هزینه شود که ایمان، خلاقیت و اندیشه‌های ناب شما را نشان می‌دهد. از سوی دیگر، پول ممکن است نشان‌دهنده‌ی احساس ناامیدی، خشم یا نفرت شما باشد. پول ممکن است به‌منزله‌ی ابزاری برای تأثیرگذاری در دیگران به‌کار رود. بعضی انسان‌ها نیز به‌خاطر پول ازدواج می‌کنند و سپس به بهای واقعی آن پی می‌برند.

به‌هرحال، همه‌ی ما می‌دانیم که پول از بعضی جنبه‌ها فقط و فقط گونه‌ای توهم است. امروزه، پول را حتی نمی‌توان به صورت طلا یا اسکناس در نظر گرفت. شاید بتوان گفت که پول به‌صورت صفر و یک‌های موجود در حساب‌های بانکی است. پول به‌معنای واقعی چیست؟ پول همچون بوم نقاشی است و همان معنا یا احساسی را می‌پذیرد که ما روی آن ترسیم می‌کنیم.

درنهایت، باید بگوییم پول حتی خواسته‌ای نیست که جست‌وجویش می‌کنیم..... این طور نیست؟ ما به‌معنای واقعی خواستار حالتی احساسی هستیم که تصور می‌کنیم پول داشتن ممکن است آن را برای ما به‌ارمغان آورد. به چند نمونه از این حالت‌های احساسی توجه کنید:

احساس قدرتمندی،

احساس استقلال،

احساس امنیت،

احساس توانمندی برای کمک کردن به انسان‌های نیازمند یا افرادی که دوستشان داریم،

احساس بهره‌مندبودن از توانایی انتخاب کردن، و

**پول بی تردید یکی از ابزارهایی است که ما با به کارگیری آن می توانیم
رؤیاهای ارزشمندمان را به واقعیت زندگی مان تبدیل کنیم.**

به هر حال، حتی اگر پول فقط و فقط گونه ای حالت احساسی را به وجود می آورد و مفهومی انتزاعی دارد؛ شما، در صورت در اختیار نداشتن پول کافی، نمی توانید آن حالت احساسی را تجربه کنید!
درباره ی این حقیقت نیز تردیدی وجود ندارد: **یا شما از پول استفاده می کنید یا پول
به گونه ای از شما استفاده می کند. یا شما پولتان را مدیریت می کنید و بر آن
تسلط دارید یا پولتان به گونه ای شما را مدیریت می کند و بر شما تسلط خواهد
داشت!**

شیوه ی شما برای مدیریت کردن پولتان در واقع بازتابی از این حقیقت است که قدرتتان را چگونه
مدیریت می کنید. آیا پول داشتن را مصیبت می دانید یا آن را نعمت می شمارید؟ آیا پول آفرینی را
گونه ای بازی در نظر می گیرید یا آن را باری سنگین از مسؤولیت می دانید؟

وقتی من نام فرعی این کتاب را انتخاب کردم؛ عده ای از انسان ها به معنای واقعی خشمگین شدند
که من پول آفرینی را گونه ای بازی در نظر گرفتم. آنان اعتقاد داشتند که من نباید مفهومی کودکانه
یا بی اهمیت را همچون ”بازی“ برای موضوعی جدی همچون ”پول آفرینی“ به کار ببرم! به هر حال،
بهتر است واقع بین باشیم. در حالی که در صفحه های بعد از این کتاب می خوانید؛ بهترین شیوه برای
آفرینش تغییری مثبت و سازنده در زندگی تان این است: افرادی را بیابید که در گذشته به
خواسته هایی همچون خواسته های کنونی شما رسیده اند و بکوشید از رفتار و عملکرد آنان
الگو برداری کنید. آیا می خواهید در زمینه ی مدیریت کردن امور مالی تان مهارت یابید؟ پس، انسانی
را بیابید که در این زمینه مهارت کافی دارد. سپس، بکوشید از عملکرد او در زمینه ی مدیریت کردن
امور مالی اش الگو برداری کنید. به این ترتیب، مسیر ماهر شدن و برتری یافتن را در زمینه ی
دلخواه تان یافته اید.

هم اکنون می توانم به شما بگویم که من با عده ای بسیار از انسان های ثروتمند در سراسر جهان
گفت و گو کرده ام و بسیاری از آنان به راستی پول آفرینی را گونه ای بازی در نظر می گیرند. در غیر
این صورت، چه دلیلی دارد که انسان های ثروتمند، پس از به دست آوردن ثروت هایی میلیارد دلاری،
بکوشند ۱۰ یا ۱۲ ساعت از روزشان را عاشقانه و خالصانه به کار کردن اختصاص دهند؟ این نکته را

نیز به یاد داشته باشید: همه‌ی بازی‌ها نیز بی‌اهمیت و کم‌ارزش نیستند. بازی‌ها در واقع بازتابی از زندگی هستند. بعضی انسان‌ها فقط کنار زمین بازی می‌نشینند و عده‌ای برای برنده‌شدن بازی می‌کنند. شما چگونه بازی می‌کنید؟ می‌خواهم این نکته را با تأکید به شما یادآوری کنم: شما و خانواده‌ی عزیزتان نباید در این بازی در نقش بازنده قرار بگیرید.

من به شما نوید می‌دهم؛ اگر این کتاب را بخوانید و ۷ راهکار ساده‌ی آن را به کار ببرید؛ شما و خانواده‌ی عزیزتان بی‌تردید در این بازی برنده خواهید شد. البته، برد شما نیز ممکن است بردی شگفت‌انگیز باشد! این ۷ راهکار ساده در واقع عصاره‌ای را از تجربه‌های موفق‌ترین بازیکنان این بازی شامل می‌شود.

به هر حال، شما برای برنده‌شدن باید قوانین بازی را بدانید و بهترین راهکارهای موفقیت را از افرادی بیاموزید که در گذشته در این بازی مهارت پیدا کرده‌اند.

خبر خوب این است که شما می‌توانید در وقتتان صرفه‌جویی کنید و نتیجه‌ی سال‌ها تلاش دیگران را فقط در چند دقیقه بیاموزید. در واقع، شما به سادگی می‌آموزید که از گرفتارشدن در کدام تله‌ها بپرهیزید و کدام راه‌های میان‌بر را برای رسیدن به موفقیتی ماندگار برگزینید. عده‌ای از فعالان عرصه‌ی اقتصادی کوشیده‌اند کاری کنند تا این موضوع اندکی پیچیده به نظر برسد؛ اما درحقیقت، وقتی شما یک‌بار از این گذرگاه پریچ‌وخم عبور کنید، این کار کمابیش برای شما ساده خواهد شد. این کتاب در واقع فرصتی را برای شما فراهم می‌کند تا دیگر مهره‌ی شطرنج نباشید بلکه خودتان به بازیکنی بامهارت در بازی پول‌آفرینی تبدیل شوید. من فکر می‌کنم شما از پی‌بردن به این حقیقت بسیار شگفت‌زده خواهید شد که با یادگیری قوانین و دانش این بازی می‌توانید وضعیت زندگی مالی خودتان را به آسانی بهبود ببخشید و از استقلال مالی لذت ببرید که به‌راستی شایسته‌اش هستید.

بهتر است فرایند یادگیری خودتان را شروع کنید. فقط تصور کنید؛ اگر از قبل در این بازی مهارت داشتید؛ زندگی‌تان چگونه به نظر می‌رسید.

اگر مشکل مالی نداشتید؛ چگونه زندگی می‌کردید؟

اگر مجبور نبودید نگران این موضوع باشید که هر روز صبح باید به محل کارتان بروید یا صورت‌حساب‌های خودتان را بپردازید یا برای دوران بازنشستگی‌تان سرمایه‌گذاری کنید؛ چه

احساسی داشتید؟ زندگی کردن به شیوهی رؤیایی و دلخواه‌تان چگونه است؟ دانستن این موضوع چه معنا و مفهومی برای شما خواهد داشت که فرصت دارید کسب و کار خودتان را راه‌اندازی کنید یا از نظر مالی توانایی دارید خانه‌ای را برای والدیتان بخرید یا می‌توانید فرزندان‌تان را به دانشگاه بفرستید یا موقعیت دارید که به دور دنیا سفر کنید؟

اگر هر روز صبح در حالی از خواب برمی‌خاستید که می‌دانستید پولی کافی دارید و با این پول می‌توانید، علاوه بر تأمین کردن نیازهای بنیادیتان، به اهداف و رؤیاهای ارزشمندتان نیز واقعیت ببخشید؛ چگونه زندگی می‌کردید؟

حقیقت این است که بسیاری از ما فقط به این دلیل به فعالیت‌های شغلی خودمان ادامه می‌دهیم که به این موضوع عادت کرده‌ایم. ما باید فعالیت‌های شغلی خودمان را با احساس شادمانی و فراوانی انجام دهیم. فعالیت‌های شغلی ما باید ادامه یابد؛ اما رفتارهای عادت‌گونه و شتاب‌آمیز ما باید بی‌درنگ متوقف شود. ما نباید به صورت اجباری کار کنیم بلکه باید کارمان را با عشق و علاقه انجام دهیم.

استقلال مالی به راستی این گونه است.

آیا چنین موقعیتی به معنای واقعی رؤیایی دست‌نیافتنی محسوب می‌شود؟ آیا این احتمال وجود دارد که یک انسان معمولی یا، مهم‌تر از همه، خود شما بتوانید به چنین رؤیایی در زندگی خودتان واقعیت ببخشید؟

درحقیقت، شما همیشه می‌توانید راهی را برای به‌دست‌آوردن پولی بیابید که به آن نیاز دارید؛ فرقی نمی‌کند که قصد دارید همچون انسان‌های موفق در عرصه‌ی پول‌آفرینی زندگی کنید یا فقط می‌خواهید در این باره آسوده‌خاطر باشید که برای دوره‌ی بازنشستگی خودتان پولی کافی دارید. شاید این سؤال برای شما مطرح شود که چگونه باید چنین پولی را به‌دست آورید. راز دستیابی به ثروت به‌سادگی چنین است: شیوه‌ای را بیابید تا، در مقایسه با انسان‌های دیگر، بتوانید کارهایی بیشتر را برای مردم انجام دهید. بکوشید به انسانی مهم‌تر و ارزشمندتر تبدیل شوید. بکوشید کارهایی بیشتر را به‌ثمر برسانید. بکوشید بیشتر ببخشید. بکوشید همواره به انسانی بهتر و شایسته‌تر تبدیل شوید. بکوشید هرچه بیشتر به دیگران خدمت کنید. در این صورت، فرصتی ویژه به‌دست می‌آورد تا هرچه بیشتر درآمدآفرینی کنید؛ فرقی نمی‌کند که فروشنده‌ی سیار بهترین غذاها در آستین تگ‌زاس هستید یا فعال‌ترین فروشنده‌ی شرکتان به‌شمار می‌آید یا حتی بنیان‌گذار

به هر حال، این کتاب فقط درباره‌ی ارزش افزایی نیست. این کتاب به معنای واقعی در این باره است که چگونه از موقعیت کنونی خودتان به موقعیتی برسید که به راحتی خواستارش هستید. برای نمونه؛ شاید بخواهید به امنیت یا استقلال مالی برسید. این کتاب درباره‌ی افزایش دادن کیفیت زندگی امروztان است. برای این منظور، فقط باید مهارتی بنیادین را به خوبی بیاموزید و در وجودتان نهادینه کنید که بسیاری از امریکایی‌ها هرگز آن را نیاموخته‌اند. من از مهارت مدیریت کردن پول و تسلط داشتن بر آن حرف می‌زنم. درحقیقت، ۷۷ درصد از امریکایی‌ها یا، به بیان دیگر، سه تن از هر چهار تن، می‌گویند که به شدت نگرانی‌هایی مالی دارند؛ اما طبق گزارش فقط ۴۰ درصد از آنان برنامه‌ای را برای هزینه‌ها یا سرمایه‌گذاری‌های خودشان در نظر دارند. **از هر سه تن انسان سالمند؛ یک تن آنان پس اندازی کم تر از ۱۰۰۰ دلار دارد!** آرای عمومی نشان می‌دهد از هر چهار تن فقط یک تن به نظام مالی امریکا اعتماد دارد و آنان دلایلی منطقی را نیز در این باره مطرح می‌کنند! عده‌ی صاحبان سرمایه، به ویژه در میان جوانان، به کم‌ترین میزان خود رسیده است. اما حقیقت این است: شما به خودی خود راه‌تان را به سوی استقلال مالی نمی‌یابید. همان گونه که بعدها در این کتاب می‌خوانید؛ حتی افرادی با درآمدهای میلیون دلاری نیز ثروشان را از دست داده‌اند زیرا اصولی بنیادین را به کار نگرفته‌اند که شما آن‌ها را به زودی در این کتاب می‌آموزید. برای نمونه؛ می‌توان شخصی را همچون فرانسیس فورد کاپولا، کارگردان فیلم **پدرخوانده**؛ مشت‌زنی را همچون مایک تایسون و بازیگری را همچون کیم بسینگر نام برد. ما، علاوه بر حفظ کردن بخشی از درآمدمان برای اعضای خانواده‌ی عزیزمان، باید کاری مهم‌تر نیز انجام دهیم. در واقع ما باید بکوشیم بخشی از درآمدمان را به گونه‌ای سرمایه‌گذاری کنیم که آن را چندبرابر کنیم و حتی در زمان خوابیدن نیز به پول‌آفرینی خودمان ادامه دهیم. **شما باید تغییری بنیادین را در زندگی‌تان به وجود آورید و از یک مصرف‌کننده در عرصه‌ی اقتصادی به یک مالک و سرمایه‌دار تبدیل شوید. بهتر است بدانید که فقط با سرمایه‌گذاری کردن می‌توانید به این موقعیت برسید.**

در واقع، بسیاری از ما کمابیش سرمایه‌گذار هستیم. شاید شما نخستین بار زمانی به عرصه‌ی این بازی وارد شدید که مادر بزرگتان تعدادی از سهام دلخواه خودش را برای به دنیا آمدنتان به شما هدیه کرده؛ شاید هم کارفرمای شما به طور خودکار بخشی از حقوقتان را به سرمایه‌گذاری کردن برای شما اختصاص داده یا شاید یکی از دوستانتان به شما پیشنهاد داده است، به جای خریدن یک وسیله، بکوشید سهام شرکت تولیدکننده‌ی آن را خریداری کنید.

آیا به نظر شما این سرمایه‌گذاری‌ها برای آینده‌ی زندگی‌تان کافی هستند؟ اگر هم‌اکنون در حال خواندن چنین کتابی هستید؛ پس، بی‌تردید پاسخ این سؤال را می‌دانید و چنین می‌گویید: "به هیچ وجه!" خودتان بهتر می‌دانید که شیوه‌ی سرمایه‌گذاری والدین و پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌های ما در این دوره چندان اثربخش نخواهد بود. نسل‌های گذشته‌ی ما به‌سادگی چنین برنامه‌ای را دنبال می‌کردند: رفتن به دانشگاه، یافتن شغل، پیشرفت کردن در حیطه‌ی شغلی و سپس به‌دست‌آوردن شغلی بهتر در سازمانی بزرگ‌تر و مهم‌تر. در کل، شاه‌کلید موفقیت برای آنان این بود که راهی را برای ارزش‌افزایی به زندگی‌شان بیابند؛ از نردبان موفقیت بالا بروند؛ سهام شرکت محل فعالیتشان را خریداری کنند و در پایان نیز بازنشسته شوند و از حقوق و مزایای آن استفاده کنند. آیا به نظر شما حقوق بازنشستگی برای تأمین کردن هزینه‌های زندگی امروزی کافی خواهد بود؟

من و شما می‌دانیم که دنیای نیاکانمان پایان یافته است. امروزه، ما مدتی طولانی‌تر عمر می‌کنیم و پولی کم‌تر را در اختیار داریم. هر روز پیشرفتی جدید را در عرصه‌ی فناوری شاهد هستیم. امروزه، ساختاری در جامعه وجود دارد که به‌نظر می‌رسد، به‌جای کمک کردن به ما برای افزایش دادن سرمایه‌ی زندگی‌مان، برای جدا کردن ما از پولمان طراحی شده است. درحالی که من این واژه‌ها را می‌نویسم؛ رشد اقتصادی در امریکا چندان تعریفی ندارد و نوسان قیمت‌ها همچون حرکت یک چوب‌پنبه در اقیانوس است که با هر موج بالا و پایین می‌رود. در ضمن، ما در نظام مالی کشورمان با گزینه‌هایی نامحدود روبه‌رو هستیم و پیچیدگی این نظام مالی به‌راستی برای ما گیج‌کننده است. در دنیای امروزی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری فراوان راه‌اندازی شده‌اند؛ سهام شرکت‌های مختلف در دسترس ما قرار دارد و ما در این زمینه حق انتخاب داریم. به‌نظر می‌رسد که ما هر روزه با ابزارهایی پیچیده‌تر در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری روبه‌رو می‌شویم. این ابزارها با مجموعه‌ای از حروف اختصاری به ما معرفی می‌شوند.

نظر شما درباره‌ی کسب و کارهای پربسامد و پرسرعت چیست؟ در واقع بسیاری از کسب و کارهای امروزی با ماشین‌های پرسرعت انجام می‌شود. شما در خانه‌ی خودتان و در زمانی اندک می‌توانید به‌صورت تلفنی، اینترنتی یا به‌وسیله‌ی سامانه‌ی معاملات برخط (آنلاین) سفارشتان را انجام دهید و سهام دلخواه‌تان را خریداری کنید یا بخشی از سهامتان را بفروشید.

اگر همه‌ی این امور برای شما گیج‌کننده است؛ نگران نباشید زیرا من به شما کمک می‌کنم تا نکته‌های لازم را بیاموزید و با اطمینان گام بردارید. شما، در رقابت با ربات‌های پرنده که با سرعت

نور دادوستد می‌کنند، چه فرصت‌هایی دارید؟ شما، در میان این گذرگاه‌های پرپیچ و خم گزینه‌های انتخابی با فناوری‌های پیشرفته و مخاطره‌های فراوان، کدام مسیر را می‌توانید بیابید و برگزینید؟ با خواندن این کتاب می‌توانید به پاسخ این سؤال‌های خودتان پی ببرید.

”یک کارشناس در واقع انسانی معمولی است که از خانه‌اش بیرون می‌آید تا توصیه‌های ارزشمندش را در اختیار دیگران قرار دهد.“

اسکار وایلد

مشکل اصلی این است: وقتی موضوع پول و سرمایه‌گذاری مطرح می‌شود؛ هر انسانی به‌راستی خودش را صاحب‌نظر می‌داند. هر انسانی می‌کوشد نکته‌ای را مطرح کند. هر انسانی پاسخی را در نظر دارد. اما من باید این نکته را به شما یادآوری کنم: به‌ندرت اتفاق می‌افتد که پاسخ یا راه‌حل این افراد به‌معنای واقعی برای شما مفید باشد و به شما کمک کند. آیا تاکنون توجه کرده‌اید که باور انسان‌ها درباره‌ی پول تا چه اندازه به باور آنان درباره‌ی امور سیاسی شباهت دارد؟ گفت‌وگوی انسان‌ها در این زمینه‌ها اغلب بسیار پرشور و عاطفی برگزار می‌شود. بسیاری از انسان‌ها، به‌ویژه در شبکه‌های اجتماعی، می‌کوشند تئوری‌های خودشان را گسترش دهند؛ بی‌آن‌که از دانش یا مهارت کافی در این زمینه بهره‌مند باشند. آنان همچنین از راهکارهای دیگران انتقاد می‌کنند؛ حتی با وجود این‌که سند و مدرکی معتبر را در این زمینه در اختیار ندارند. این موقعیت به موقعیت روانشناسی شباهت دارد که خودش به‌وفور از داروهای ضدافسردگی استفاده می‌کند و به شما می‌گوید که چگونه می‌توانید یک زندگی شاد و رضایت‌بخش داشته باشید. این موقعیت همچنین به موقعیت انسانی چاق شباهت دارد که به شما می‌گوید چگونه می‌توانید لاغر شوید و اندامی متناسب داشته باشید. من می‌خواهم اهالی دانش را به دو گروه تقسیم کنم. یک گروه از آنان فقط حرف می‌زنند و گروه دیگر به گفته‌های خودشان عمل می‌کنند. از حال شما خبر ندارم؛ اما من به‌شدت خسته شده‌ام زیرا بارها و بارها شنیده‌ام که این کارشناسان به ما می‌گویند چه کارهایی را انجام دهیم و چه کارهایی را انجام ندهیم؛ درحالی‌که خودشان در این زمینه‌ها پیامدهایی رضایت‌بخش را در زندگی‌شان به‌وجود نیاورده‌اند.

اگر فکر می‌کنید در این کتاب قرار است نویدهای یک استاد سرمایه‌گذاری را بخوانید؛ باید بگویم که اشتباه می‌کنید. من این وظیفه را به همان انسان‌های فعال در عرصه‌ی اقتصادی واگذار می‌کنم که درباره‌ی خریدن پرترفدارترین سهام به شما پیشنهاد می‌دهند یا از شما می‌خواهند

پولتان را پس انداز و آن را در یک صندوق سرمایه گذاری مشترک سرمایه گذاری کنید. شما نیز بی تردید با این انسان ها روبه رو شده اید. بعضی از آنان به شما نوید می دهند که پولتان با ۱۲ درصد رشد سالیانه همواره چند برابر خواهد شد. بعضی از آنان پیشنهادهایی را مطرح می کنند که اغلب پایه و اساسی در دنیای واقعیات نخواهد داشت. این افراد حتی خودشان در زمینه هایی سرمایه گذاری نمی کنند که آن ها را به دیگران پیشنهاد می دهند. بعضی از آنان ممکن است صادقانه و خالصانه فکر کنند که به شما کمک می کنند؛ اما بسیاری از آنان ممکن است، در عین بهره مند بودن از خلوص و صداقت، اشتباه کنند.

می خواهم بدانید من به راستی یک خوش بین افراطی نیستم که بکوشم چشم اندازی اشتباه را از دنیا در اختیارتان قرار دهم و بیهوده امیدوارتان کنم. من هوشمندی انسان ها را باور دارم. شما فقط باید رویدادهای زندگی تان را به شکل واقعی آن ها ببینید. اگر این رویدادها را بدتر و ناهنجارتر از شکل واقعی شان ببینید؛ فقط و فقط بهانه ای را در این باره به دست می آورید که هیچ اقدامی انجام ندهید. شاید شما مرا به منزله ی مردی لبخند بر لب با دندان هایی بزرگ بشناسید که بر مثبت اندیشی تأکید دارم؛ اما من در این کتاب قصد ندارم به شما بگویم مجموعه ای از جمله های تأکیدی مثبت را درباره ی خودتان تکرار کنید. من بر این موضوع متمرکز هستم که به شما کمک کنم موقعیت زندگی تان را هرچه بیشتر واکاوی کنید؛ مشکلات واقعی تان را حل کنید و زندگی تان را به سطحی جدید برسانید.

من، در طی ۳۸ سال، به شیوه ای وسواس گونه می کوشیدم راهکارها و ابزارهایی را بیابم که انسان ها با به کارگیری آن ها بتوانند کیفیت زندگی شان را بی درنگ بهبود ببخشند. من می کوشیدم، با به وجود آوردن پیامدهایی سنجش پذیر، تأثیرگذاری آن راهکارها و ابزارها را ثابت کنم؛ درحالی که شاید دیگران در این زمینه شکست خورده بودند. از آن زمان تاکنون به وسیله ی کتاب ها یا برنامه های صوتی و تصویری ام توانسته ام حرف هایم را برای ۵۰ میلیون تن از انسان ها در یک صد کشور مختلف مطرح کنم. همچنین، در همایش هایم نیز تاکنون با ۴ میلیون تن از انسان ها ارتباط برقرار کرده ام.

من از ابتدای فعالیت هایم به این نکته پی برده ام: موفقیت همیشه از خودش نشانه هایی باقی می گذارد. انسان های بسیار موفق به راستی انسان هایی خوش شانس نیستند. آنان به موفقیت می رسند زیرا، در مقایسه با دیگران، کاری متفاوت انجام می دهند. من به معنای واقعی این افراد را دوست دارم. آنان همواره اشتیاقی شدید را به

پولتان را پس انداز و آن را در یک صندوق سرمایه گذاری مشترک سرمایه گذاری کنید. شما نیز بی تردید با این انسان ها روبه رو شده اید. بعضی از آنان به شما نوید می دهند که پولتان با ۱۲ درصد رشد سالیانه همواره چند برابر خواهد شد. بعضی از آنان پیشنهادهایی را مطرح می کنند که اغلب پایه و اساسی در دنیای واقعیات نخواهد داشت. این افراد حتی خودشان در زمینه هایی سرمایه گذاری نمی کنند که آن ها را به دیگران پیشنهاد می دهند. بعضی از آنان ممکن است صادقانه و خالصانه فکر کنند که به شما کمک می کنند؛ اما بسیاری از آنان ممکن است، در عین بهره مند بودن از خلوص و صداقت، اشتباه کنند.

می خواهم بدانید من به راستی یک خوش بین افراطی نیستم که بکوشم چشم اندازی اشتباه را از دنیا در اختیارتان قرار دهم و بیهوده امیدوارتان کنم. من هوشمندی انسان ها را باور دارم. شما فقط باید رویدادهای زندگی تان را به شکل واقعی آن ها ببینید. اگر این رویدادها را بدتر و ناهنجارتر از شکل واقعی شان ببینید؛ فقط و فقط بهانه ای را در این باره به دست می آورید که هیچ اقدامی انجام ندهید. شاید شما مرا به منزله ی مردی لبخند بر لب با دندان هایی بزرگ بشناسید که بر مثبت اندیشی تأکید دارم؛ اما من در این کتاب قصد ندارم به شما بگویم مجموعه ای از جمله های تأکیدی مثبت را درباره ی خودتان تکرار کنید. من بر این موضوع متمرکز هستم که به شما کمک کنم موقعیت زندگی تان را هرچه بیشتر واکاوی کنید؛ مشکلات واقعی تان را حل کنید و زندگی تان را به سطحی جدید برسانید.

من، در طی ۳۸ سال، به شیوه ای وسواس گونه می کوشیدم راهکارها و ابزارهایی را بیابم که انسان ها با به کارگیری آن ها بتوانند کیفیت زندگی شان را بی درنگ بهبود ببخشند. من می کوشیدم، با به وجود آوردن پیامدهایی سنجش پذیر، تأثیرگذاری آن راهکارها و ابزارها را ثابت کنم؛ درحالی که شاید دیگران در این زمینه شکست خورده بودند. از آن زمان تاکنون به وسیله ی کتاب ها یا برنامه های صوتی و تصویری ام توانسته ام حرف هایم را برای ۵۰ میلیون تن از انسان ها در یک صد کشور مختلف مطرح کنم. همچنین، در همایش هایم نیز تاکنون با ۴ میلیون تن از انسان ها ارتباط برقرار کرده ام.

من از ابتدای فعالیت هایم به این نکته پی برده ام: موفقیت همیشه از خودش نشانه هایی باقی می گذارد. انسان های بسیار موفق به راستی انسان هایی خوش شانس نیستند. آنان به موفقیت می رسند زیرا، در مقایسه با دیگران، کاری متفاوت انجام می دهند. من به معنای واقعی این افراد را دوست دارم. آنان همواره اشتیاقی شدید را به

اموختن، رشد کردن و موفق شدن، در وجودشان احساس می کنند. نگران نباشید. من در این زمینه فریب نخورده ام و قصد ندارم شما را فریب دهم. من می دانم فقط عده ای از انسان های ساکن روی این کره ی خاکی به راستی انسان هایی شایسته و سلامت هستند و به این ویژگی های خودشان پایبند باقی می مانند. بسیاری از انسان ها، در طی دهه ها، ذره ای عشق و اشتیاق را در روابط صمیمی خودشان به کار نمی برند و انرژی شادی و سپاس گذاری را بی وقفه در زندگی شان احساس نمی کنند. همچنین، عده ای اندک از انسان ها وجود دارند که فرصت های شغلی خودشان را به بالاترین میزان ممکن می رسانند. در مقایسه با گروه قبلی، حتی عده ای کم تر از انسان ها وجود دارند که کسب و کارشان را با سرمایه ای اندک یا از هیچ شروع می کنند و به رهایی مالی می رسند.

به هر حال، عده ای اندک از انسان ها چنین کاری را انجام می دهند. عده ای اندک از انسان ها روابطی شگرف، شادی فراوان و ثروتی هنگفت دارند و بی نهایت سپاس گزار هستند. من درباره ی عده ای اندک از انسان ها مطالعه کرده ام که در مقابل انسان های مدعی و پرحرف یا عالمان بی عمل قرار دارند. اگر شما بخواهید موانع موجود در مسیرتان را جست و جو کنید؛ بی تردید همیشه مانع یا اشتباهی را در مسیرتان می یابید. درباره ی فرصت ها نیز وضعیت درست همین گونه است! من در واقع شکارچی فضیلت های انسانی هستم. من همواره انسان هایی را جست و جو می کنم که به شیوه ای مثبت و سازنده ساختارشکنی کرده اند و به همه ی ما نشان داده اند انجام دادن چه کارهایی به معنای واقعی ممکن است. من می گویم بیاموزم که این عده ای اندک از انسان های استثنایی کدام کار متفاوت را در مقایسه با انسان های معمولی انجام داده اند. سپس، از آنان الگوبرداری می کنم. من پی می برم چه کارهایی به راستی تأثیرگذار است. در مرحله ی بعد، آن ها را شفاف سازی و ساده سازی می کنم و به شیوه ای تنظیمشان می کنم که به کارگیری آن به مردم کمک می کند هرچه بیشتر پیشروی کنند.

از روزهای تیره و تار سال ۲۰۰۸ که نظام اقتصادی جهانی در کل به بحران دچار شد؛ من به شیوه ای وسواس گونه می کوشیدم راهی را بیابم که به کارگیری آن به انسان های معمولی کمک کند پولشان را بهتر مدیریت کنند و به آنان توانایی بیخشد تا در برابر وضعیتی ایستادگی کنند که اغلب به نفع آنان نیست. تنگنای مالی آن سال همچنان در سال های بعد نیز ادامه یافت. تلاش های دولت در این زمینه بی فایده بود. این وضعیت در بعضی زمینه ها حتی بد و بدتر شد. من برای یافتن راه حل هایی جهت گذر کردن از این بحران ها با ۵۰ تن از با استعدادترین و تأثیرگذارترین بازیکنان در بازی پول آفرینی گفت و گو کردم. شما در این کتاب در واقع مطالب مطرح شده از سوی عالمان بی عمل را نمی خوانید. شما در این کتاب حتی نظر یا عقیده ی شخصی مرا نمی خوانید. این مطالب

برای این که شما اطمینان یابید به پیامدهای دلخواهتان می‌رسید؛ من به سراغ اقتصاددانانی رفتم که خودشان در این عرصه به موفقیت رسیده‌اند. من می‌خواستم راه‌حلهایی را برای مشکلات مالی شما بیابم که به معنای واقعی تأثیرگذار باشند. من شیوه‌هایی ساده و کوچک را جست‌وجو می‌کردم که به‌طور طبیعی سبب شوند شما کارهایی موفقیت‌آفرین را انجام دهید که انجام دادن مداوم آن‌ها به نظم و شکیبایی نیاز دارد. من راهکارهایی را جست‌وجو می‌کردم که تفاوت میان بازنشسته شدن در رفاه و آسایش و مردن در ورشکستگی را به وجود می‌آورند.

بهتر است واقع‌بین باشیم. بسیاری از انسان‌های زیرک و موفق نیز موضوع مدیریت کردن پول را کنار می‌گذارند زیرا این کار بسیار پیچیده و گیج‌کننده به نظر می‌رسد. من نسخه‌ی دست‌نویس این کتاب را در اختیار عده‌ای از دوستانم می‌گذاشتم تا آن را مطالعه و بررسی کنند. یکی از این افراد در واقع دوستی با استعداد به نام آنجلا بود. او در بسیاری از زمینه‌های زندگی‌اش مهارت کافی داشت؛ اما در زمینه‌ی مدیریت امور مالی‌اش هرگز به نتیجه‌ای مطلوب نمی‌رسید. آنجلا به من گفت که مردم به‌راستی او را انسانی پرتوان و حیرت‌آور می‌دانند زیرا مسافتی ۳۰ هزار کیلومتری را با قایق‌هایی کوچک در مواج‌ترین ناحیه از اقیانوس می‌پیماید. به‌هرحال، او می‌دانست که در زمینه‌ی مدیریت امور مالی‌اش چندان موفق نیست و این موضوع به احساس شرمساری‌اش می‌انجامید. او گفت: "این موضوع بسیار گیج‌کننده به نظر می‌رسید و من نمی‌توانستم در این زمینه عملکردی شایسته داشته باشم. من احساس می‌کردم که شکست خورده‌ام؛ بنابراین، تسلیم می‌شدم، حتی با وجود این که تسلیم‌شدن با سرشت واقعی من همخوانی نداشت." سرانجام، او پی برد با به‌کارگیری ۷ راهکار ساده‌ی این کتاب توانسته است امور مالی‌اش را به‌خوبی مدیریت کند و این کار برای او بسیار آسان و بی‌دردسر بود! او گفت: "خدای من! فقط با حذف کردن بخشی از هزینه‌های غیرضروری زندگی‌ام توانستم مبلغی پول را برای آینده‌ام پس‌انداز کنم. نکته‌ی جالب ماجرا این است: این هزینه‌ها برای کارهایی صرف می‌شدند که برای من چندان شادی‌بخش نبودند." وقتی او به پس‌انداز کردن اندیشید؛ یک حساب سرمایه‌گذاری برای خودش گشود که مبلغی از حقوقش به‌صورت خودکار به این حساب واریز می‌شد. وقتی او به فصل هشتم از بخش دوم این کتاب رسید؛ زندگی‌اش به کلی تغییر کرده بود.

او پس از مدتی نزد من آمد و گفت: "من نخستین خودروی صفر کیلومتر را خریدم."

من از او پرسیدم: "چگونه چنین کاری را انجام دادی؟"

او پاسخ داد: "من پی بردم مصرف سوخت خودروی فرسوده‌ام و هزینه‌ی تعمیر آن بسیار زیاد است؛ به‌گونه‌ای که خریدن یک خودروی جدید برای من به‌صرفه‌تر خواهد بود!" شما باید چهره‌ی او را در آن لحظه مشاهده می‌کردید که به سوی جیب رانگلر سفید صدفی‌اش گام برمی‌داشت.

اکنون، می‌خواهم بدانید این کتاب فقط در این باره نیست که چگونه در دوران بازنشستگی‌تان از رفاه و آسایشی کافی بهره‌مند باشید. در این کتاب به این موضوع نیز می‌پردازم که هم‌اکنون چگونه می‌توانید زندگی شایسته و دلخواه‌تان را بیافرینید. شما، علاوه‌بر این که می‌توانید هم‌اکنون در وضعیت دلخواه‌تان زندگی کنید، به‌طور همزمان می‌توانید آینده‌ی دلخواه‌تان را نیز بیافرینید! وقتی شما در این زمینه از زندگی‌تان به‌معنای واقعی مهارت می‌یابید؛ از احساس توانمندی و اعتمادبه‌نفس بهره‌مند می‌شوید. چنین احساساتی بی‌تردید به امور شغلی، وضعیت سلامتی، چگونگی عواطف و روابط شما نیز سرایت خواهد کرد. وقتی شما درباره‌ی وضعیت مالی‌تان از اعتمادبه‌نفسی کافی بهره‌مند نیستید؛ این موضوع به‌شیوه‌ای ناخودآگاه در زمینه‌های دیگر زندگی‌تان نیز تأثیری منفی باقی خواهد گذاشت. از سوی دیگر، وقتی شما مسئولیت امور مالی زندگی‌تان را به‌عهده می‌گیرید؛ این مسئولیت‌پذیری به شما توانایی و هیجانی کافی می‌بخشد تا دیگر مسئولیت‌های دشوار زندگی‌تان را نیز به‌عهده بگیرید!

چه عاملی مانع می‌شود ما سفرمان را در مسیر دستیابی به رهایی مالی شروع کنیم؟ بسیاری از ما، همچون آنجلا، احساس می‌کنیم مدیریت کردن پولمان از توانایی‌های ما فراتر است. ما آموزش دیده‌ایم که چنین اندیشه‌هایی را در سر پیرورانیم: "مدیریت کردن پولمان به‌راستی کاری پیچیده است؛" یا "این موضوع در گستره‌ی توانایی من نیست." بهتر است صادقانه بگویم نظام مالی کشورها اغلب به‌گونه‌ای طراحی می‌شود که گیج‌کننده به‌نظر برسد. در این صورت، شما مجبور می‌شوید مدیریت امور مالی‌تان را به افرادی حرفه‌ای بسپارید. این افراد اغلب از شما دستمزدی عالی می‌گیرند تا شما را همچنان در فضایی مبهم و گیج‌کننده نگه دارند. به‌هرحال، شما در فصل‌های بعد از این کتاب می‌آموزید که چگونه از اتفاق افتادن چنین رویدادی جلوگیری کنید. مهم‌ترین نکته این است که من قصد دارم به شما نشان دهم مدیریت کردن امور مالی‌تان و دستیابی به استقلال مالی در کل کاری گیج‌کننده نیست.

یکی از دلایل موفق‌شدن بعضی انسان‌ها، در زمینه‌ی مدیریت کردن پولشان و دستیابی به استقلالی مالی، این است: آنان از دانشی بهره‌مند هستند که دیگران از آن بهره‌ای نبرده‌اند. شما اغلب به این دلیل مبلغی را به پزشک یا وکیل‌تان می‌پردازید که در آن زمینه از دانش و مهارت‌هایی

کافی بهره‌مند نیستید. این افراد دارای زبانی ویژه هستند و این زبان ویژه سبب می‌شود آنان گاهی خودشان را از بقیه‌ی ما جدا کنند.

برای نمونه؛ شاید چنین جمله‌ای را در دنیای پزشکی شنیده باشید: سال گذشته، ۲۲۵ هزار تن از انسان‌ها در اثر عامل یاتروژنیک از دنیا رفته‌اند. بر مبنای آمار مطرح‌شده در نشریه‌ی انجمن پزشکی آمریکا، یاتروژنیک در واقع سومین عامل مرگ‌ومیر در ایالات متحده محسوب می‌شود. این واژه به‌راستی مهم به‌نظر می‌رسد؛ اما معنای آن چیست؟ آیا یاتروژنیک یک بیماری نادر نواحی گرمسیری است؟ آیا گونه‌ای جهش ژنتیکی به‌شمار می‌آید؟ خیر، یاتروژنیک به‌معنای واقعی درباره‌ی مرگ‌ومیرهایی به‌کار می‌رود که در نتیجه‌ی اشتباه غیر عمدی پزشک یا کارکنان بیمارستان یا اشتباه و غیر ضروری بودن روش درمانی اتفاق می‌افتد.

به این ترتیب، چرا این موضوع در جامعه‌ی پزشکی به‌شیوه‌ای شفاف اعلام نمی‌شود؟ زیرا شفاف‌سازی این موضوع در حد فهم انسان‌های معمولی چندان به‌نفع جامعه‌ی پزشکی نیست. در دنیای اقتصادی نیز اصطلاحاتی ویژه وجود دارد. این واژه‌های مبهم برای اموری به‌کار می‌روند که به‌معنای واقعی برای شما هزینه‌هایی گزاف به‌بار می‌آورند. به‌کارگیری این واژه‌ها سبب می‌شود شما پی نبرید مبلغی را بسیار فراتر از تصور خودتان برای اموری غیر ضروری هزینه می‌کنید. من امیدوار هستم اجازه دهید، در این سفر، مترجم و راهنمای شما باشم. ما با کمک هم می‌توانیم از این پیچیدگی‌ها رمزگشایی کنیم و راهی میان‌بر را از میان آن‌ها بیابیم. این پیچیدگی‌ها اغلب سبب می‌شوند بسیاری از ما احساس کنیم در دنیای اقتصادی به‌راستی انسانی بیگانه و ناوارد هستیم.

امروزه، اطلاعاتی فراوان در عرصه‌ی اقتصادی وجود دارد؛ به‌گونه‌ای که حتی خبره‌ترین سرمایه‌گذاران نیز گاهی ممکن است این موقعیت را پرفشار و گیج‌کننده احساس کنند. این موضوع به‌ویژه زمانی اهمیت می‌یابد که ما پی می‌بریم بسیاری از این اطلاعات با نیازهای ما همخوانی ندارد. فرض کنید دردی خفیف را در ناحیه‌ی قفسه‌ی سینه‌ی خود احساس می‌کنید و می‌خواهید اطلاعاتی را در این زمینه در اینترنت بیابید. شما واژه یا واژه‌های انتخابی خودتان را در موتور جست‌وجوگر وارد می‌کنید. آیا همه‌ی اطلاعات یافت‌شده به موضوع انتخابی شما مربوط می‌شود؟ خیر، بی‌تردید چنین نیست. بسیاری از این اطلاعات در کل با موضوع انتخابی شما همخوانی ندارد. این جست‌وجو برای شما چه فایده‌ای خواهد داشت؟

برنامه‌ی من این است که در نقش موتور جست‌وجوگر شما در عرصه‌ی اقتصادی قرار بگیرم. البته، من موتوری هوشمند هستم که همه‌ی اطلاعات غیرضروری و حتی اطلاعات زیان‌بار را حذف می‌کنم تا فقط راه‌حل‌هایی ساده و شفاف در اختیار شما قرار بگیرد.

به این ترتیب، حتی قبل از آن که خودتان تشخیص دهید، به یک بازیکن در عرصه‌ی پول‌آفرینی تبدیل خواهید شد. شما می‌آموزید چرا متمرکز شدن بر کسب درآمد و بازده سرمایه‌گذاری هرگز تأثیرگذار نیست، چرا هیچ‌کس در بلندمدت بر وضعیت بازار تسلط نخواهد داشت و چرا بسیاری از کارشناسان اقتصادی مسئولیت سمتی قراردادی را برای مشاوره‌دادن به شما نمی‌پذیرند. شما می‌آموزید چرا سود اعلام‌شده از سوی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک با مبلغی همخوانی ندارد که شما به معنای واقعی به منزله‌ی سود حاصل از سرمایه‌گذاری خودتان به دست می‌آورید. شما راه‌حل‌هایی را می‌آموزید که با به کارگیری آن‌ها می‌توانید پولی هنگفت را به مبلغ سرمایه‌گذاری خودتان بیفزایید. شما، به جای این که مبالغی بسیار را بابت هزینه‌های متفاوت به شرکت‌های سرمایه‌گذاری بپردازید، می‌توانید پولتان را در جیب خودتان نگه دارید. شما همچنین شیوه‌ای را می‌آموزید تا، علاوه بر حفظ کردن سرمایه‌ی اصلی خودتان، بتوانید آن را ۱۰۰ درصد افزایش دهید.

در این بخش قصد دارم توضیح دهم که به راستی چه عاملی این کتاب را از بقیه‌ی کتاب‌های موجود در این زمینه متمایز می‌کند: من در این کتاب فقط نمی‌کوشم راهکارهایی را شرح دهم که انسان‌های بسیار ثروتمند آن‌ها را برای سرمایه‌گذاری کردن به کار برده‌اند و شما نمی‌توانید آن‌ها را به کار ببرید. من شیوه‌هایی را یافته‌ام تا به کارگیری این راهکارها برای شما نیز دست‌یافتنی و امکان‌پذیر باشد! چرا فقط عده‌ای اندک از انسان‌ها از این امتیاز ویژه بهره‌مند هستند که می‌توانند از فرصت‌هایی استثنایی بهره‌برداری کنند؟ آیا زمان مناسب فرا نرسیده است تا ما نیز زمین بازی پول‌آفرینی را برای خودمان هموار کنیم؟

این نکته را به یاد داشته باشید: پول شما به خودتان تعلق دارد و زمان مناسب برای شما فرا رسیده است تا پولتان را به خوبی مدیریت کنید.

“گاهی یک لحظه درون‌بینی به یک عمر تجربه‌ی زندگی می‌ارزد.”

سر اولیور وندل هولمز

قبل از ادامه‌دادن به مطلب اصلی، قصد دارم بگویم چه عاملی مرا برانگیخت تا این کتاب را بنویسم. اگر در طی سال‌های گذشته هریک از همایش‌های مرا تماشا کرده یا هریک از کتاب‌های

مرا خوانده‌اید؛ ممکن است پی برده باشید که من بر آفرینش تفاوتی سازنده و ماندگار متمرکز هستم. تاکنون به بسیاری از انسان‌ها کمک کرده‌ام و نشان را کاهش دهند، روابط آسیب‌دیده یا حتی به بن‌بست‌رسیده‌ی خودشان را بهبود ببخشند و کسب و کارشان را در طی یک‌سال حدود ۳۰ تا ۱۳۰ درصد گسترش دهند. من همچنین به عده‌ای از انسان‌ها کمک کرده‌ام تا مصیبت‌های بزرگ زندگی‌شان را تا حد امکان با موفقیت پشت‌سر بگذارند. هدف من در واقع این است که به انسان‌ها کمک کنم پیشرفتی واقعی را در وضعیت روابط، عواطف، سلامتی، امور شغلی و مالی خودشان به وجود آورند.

کمابیش در طی چهار دهه از این امتیاز ویژه بهره‌مند بوده‌ام که مربی و مشاور بسیاری از انسان‌ها باشم. بعضی از این افراد حتی توانمندترین زنان و مردان روی این کره‌ی خاکی محسوب می‌شوند. در نتیجه، می‌توانم بگویم مراجعه‌کنندگانم به این دلیل نزد من نمی‌آمدند که از انگیزه‌ی کافی برای پیشروی کردن در زندگی‌شان بهره‌مند نبودند. هریک از آنان به معنای واقعی منبعی از انرژی و انگیزه به‌شمار می‌آمدند. آنان فقط راهکارهایی را از من می‌آموختند که به ایشان کمک می‌کرد تا به‌سوی مرحله‌ی بعدی موفقیتشان پیش بروند و در بازی زندگی همچنان در اوج قله‌ی موفقیت قرار بگیرند.

از سال ۱۹۹۳، این افتخار نصیب من شده است که در عرصه‌ی اقتصادی مربی و مشاور پاول تئودور جونز باشم. او به‌راستی یکی از ۱۰ بازرگان موفق در تاریخ امریکا محسوب می‌شود. پاول سقوط بازار سهام را در دوشنبه‌ی سیاه در اکتبر ۱۹۸۷ پیش‌بینی کرد. چنین سقوطی در طی یک روز هنوز هم در بازار بورس امریکا بی‌سابقه است. درحالی‌که در آن سال ارزش سهام در سراسر جهان کاهش می‌یافت و همه‌ی سهامداران ضرر می‌کردند؛ پاول توانست سرمایه‌ی سرمایه‌گذارانش را در همان سال دوبار براندازد. او در سال ۲۰۰۸ نیز چنین کاری را تکرار کرد. در سال ۲۰۰۸، درحالی‌که بازار بورس با رکودی ۵۰ درصدی روبه‌رو شد؛ اما پاول توانست سودی ۳۰ درصدی را برای سرمایه‌گذارانش به‌ارمغان آورد! من، در نتیجه‌ی کار کردن با پاول، وظیفه داشتم راهکارها و اصولی را ثبت و ضبط کنم که او آن‌ها را در هریک از تصمیم‌گیری‌هایش در نظر می‌گرفت. سپس، باید این راهکارها و اصول را به‌صورت ساختار و الگویی تنظیم می‌کردم که او آن را به‌صورت روزانه یا، مهم‌تر از همه، در موقعیت‌های بحرانی زندگی‌اش به کار می‌برد. من یک مربی مثبت‌اندیشی نیستم بلکه سعی دارم انسان‌ها را برای رویارویی با موقعیت‌های مختلف زندگی آماده کنم. من مدت‌ها با پاول ارتباط داشته‌ام و دادوستدهای روزانه‌ی او را در فراز و نشیب‌های

پاول، با وجود بروز بحران‌هایی مالی، در طی ۲۸ سال پیاپی، همواره موفق بود و هرگز حتی یک سال هم ضرر نکرد. من ۲۱ سال اخیر از این ۲۸ سال را کنار او بوده‌ام. توانایی او برای یافتن راهی به سوی قله‌ی موفقیت به‌راستی بی‌نظیر است. درحالی که او همواره در وضعیت‌های مختلف بازار درآمدآفرینی می‌کرد؛ من از این امتیاز ویژه بهره‌مند بودم که شانه به شانه‌ی او حرکت کنم. من درس‌هایی فراوان را، درباره‌ی دنیای واقعی سرمایه‌گذاری و چگونگی تصمیم‌گیری کردن در موقعیت‌های بحرانی، از او آموخته‌ام. اگر در صدها دوره‌ی مدیریتی شرکت می‌کردم؛ باز هم نمی‌توانستم چنین درس‌هایی را بیاموزم.

من همچنین بسیار خوشبخت و سعادتمند هستم زیرا فقط به کارکردن با پاول قناعت نکرده‌ام بلکه او هم‌اکنون یکی از عزیزترین دوستانم به‌شمار می‌آید. یکی از ویژگی‌های دوست‌داشتنی و تحسین‌برانگیز پاول از نظر من این است: او فقط و فقط به درآمدآفرینی برای خودش نمی‌اندیشد بلکه یکی از خیرخواهان و بشردوستان استثنایی در جهان محسوب می‌شود. در طی سال‌ها شاهد بوده‌ام مؤسسه‌ی خیریه‌ی او به‌نام مؤسسه‌ی خیریه‌ی رابین‌هود از سطح یک اندیشه‌ی ساده برای کم کردن میزان فقر در نیویورک به مؤسسه‌ای تبدیل شده است که مجله‌ی فوربس آن را یکی از نوآورانه‌ترین و تأثیرگذارترین مؤسسه‌های خیریه در زمان ما می‌داند. مؤسسه‌ی خیریه‌ی رابین‌هود از ابتدای فعالیتش تاکنون سرمایه‌ای را بیش از ۴۵/۱ میلیارد دلار برای کمک به نیازمندان و کارآفرینی برای آنان اختصاص داده و زندگی میلیون‌ها تن از انسان‌ها را بهبود بخشیده است.

من همچنین بسیاری از درس‌های زندگی‌ام را در مسیر سفرم و با تحمل کردن رنج آزمون و خطاهایم آموخته‌ام. درنتیجه، این کتاب را به‌شیوه‌ای طراحی کرده‌ام که شما با به‌کارگیری راهکارهای آن بتوانید تا حد امکان از این آزمون و خطاها بپرهیزید. من نیز بارها و بارها در بحران‌های اقتصادی و درکل از نظام سرمایه‌داری زخم خورده‌ام. وقتی ۳۹ ساله بودم؛ شرکتی را به یک شرکت سهامی عام تبدیل کردم. در طی چند هفته، ارزش خالص دارایی شرکتی که بیش از ۴۰۰ میلیون دلار رسید. سپس، با سقوط ارزش سهام در سال ۲۰۰۰، من نیز به‌شدت ضرر کردم!

به‌هرحال، این بحران‌ها، در مقایسه با بحران‌هایی که در سال‌های اخیر با آن‌ها روبه‌رو بوده‌ایم، چندان جدی و آزاردهنده نبوده‌اند. رکود اقتصادی در سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹، پس از بحران بزرگ اقتصادی آمریکا، بدترین بحران اقتصادی محسوب می‌شوند. آیا به یاد می‌آورید؛ در آن هنگام که پی بردید دنیای مالی شما در آستانه‌ی فروپاشی است؛ چه احساسی

داشتید؟ میانگین صنعتی داو جونز در آن زمان حدود ۵۰ درصد کاهش یافت و بی تردید ارزش سهام شما نیز به همین میزان سقوط کرد. بازار مسکن نیز با رکودی شدید روبه‌رو شد؛ بنابراین، بهای خانه‌ی شما نیز حدود ۴۰ درصد یا بیشتر کاهش یافت. میلیون‌ها تن از انسان‌ها اندوخته‌های حاصل از یک عمر سخت‌کوشی خودشان را از دست دادند و میلیون‌ها تن نیز بیکار شدند. در طی این ماه‌های سرشار از هراس و نگرانی، عده‌ای بسیار از انسان‌ها به من تلفن می‌کردند که در مقایسه با گذشته به کمکی بیشتر نیاز داشتند. بسیاری از انسان‌ها، از آرایشگران گرفته تا میلیاردرها، از من مشاوره می‌خواستند. مردم به من می‌گفتند که خانه‌های‌شان را از دست داده‌اند؛ پس اندازشان تمام شده است و آنان نمی‌توانند فرزندانشان را به دانشگاه بفرستند. این موضوع به شدت مرا آزار می‌داد زیرا من می‌دانستم قرار گرفتن در چنین موقعیتی به معنای واقعی چه احساسی دارد.

من به شدت کار کرده‌ام و خوشبختانه به موفقیت‌هایی مالی رسیده‌ام؛ اما همیشه هم وضع من این‌گونه نبوده است. من، پس از پدرم، سه ناپدری داشتم و در دره‌ی سن گابریل از ایالت کالیفرنیا پرورش یافته‌ام. من می‌توانم به روشنی به یاد آورم که در کودکی نباید به تلفن‌ها پاسخ می‌دادیم یا در خانه را باز می‌کردیم زیرا می‌دانستیم چه کسی پشت خط تلفن یا پشت در خانه است. او بی‌تردید یکی از طلبکاران بود و ما پولی نداشتیم که بابت بدهی‌مان به او بپردازیم. در نوجوانی همواره احساس شرمساری می‌کردم زیرا مجبور بودم لباس‌هایی ارزان‌قیمت بپوشم که آن‌ها را از فروشگاه‌های حراجی می‌خریدیم. همان‌گونه که می‌دانید؛ در آن زمان، وقتی دانش‌آموزی در مدرسه با دانش‌آموزان دیگر هم‌سطح نبود؛ بی‌تردید با بی‌مهری و گاهی هم بی‌رحمی آنان روبه‌رو می‌شد. همچنین، من سرانجام نخستین خودرویم را خریدم که یک فولکس واگن مدل ۱۹۶۰ بود. البته دنده عقب آن کار نمی‌کرد و من همیشه مجبور بودم آن را در سراسیمی خیابان پارک کنم. به علاوه، در آن زمان هرگز پول کافی نداشتیم تا بتوانم باک بنزینم را پر کنم. از خداوند بسیار سپاس گزارم زیرا من به این نظریه پایبند نبودم که زندگی‌ام به راستی همین‌گونه است و باید به همین شیوه ادامه دهم. من راهی را یافتم تا بر موقعیت‌های ناخوشایند زندگی‌ام تسلط یابم. به دلیل تجربه‌های شخصی‌ام، نمی‌توانم رنج‌بردن انسان‌ها را تحمل کنم. رنج کشیدن دیگران به راستی مرا خشمگین می‌کند. به هر حال، در سال ۲۰۰۸، در مقایسه با سال‌های دیگر عمر من، از نظر مالی رنج‌هایی فراوان به مردم تحمیل شد.

پس از سقوط ارزش سهام، همه موافق بودند که برای اصلاح ساختار اقتصادی امریکا باید اقدامی انجام داد. من همچنان منتظر ماندم تا این تغییرات نوید داده شده به معنای واقعی به وجود آید؛ اما پس از گذشت چند سال هنوز تغییری مهم به وجود نیامده است. من هرچه بیشتر به ریشه‌های بحران اقتصادی امریکا پی می‌بردم؛ خشمگین‌تر می‌شدم. تلنگر اصلی زمانی به من وارد شد که فیلمی مستند را به روایت مت دیمون به نام **اقدامات پشت پرده** تماشا کردم. این فیلم برنده‌ی جایزه بود. موضوع اصلی فیلم به عده‌ای اندک از سرمایه‌گذاران حرفه‌ای در بورس امریکا مربوط می‌شد که با پول مردم کارهایی مخاطره‌آمیز انجام می‌دادند و وضعیت اقتصادی کشور را کمابیش واژگون می‌کردند. فکر می‌کنید جریمه‌ی آنان چه بود؟ ما فقط می‌کوشیدیم آن‌ها را رها کنیم. البته، دوباره نزد افرادی با شخصیت‌هایی مشابه می‌رفتیم تا با کمک آنان به اوضاع خودمان سروسامان ببخشیم. تا پایان فیلم، من از احساس خشم و ناکامی به جوش آمده بودم. البته، خشم و ناکامی‌ام را به این سؤال تبدیل کردم: "من در این زمینه چه اقدامی می‌توانم انجام دهم؟"

این کتاب در واقع پاسخ من به سؤال مطرح‌شده از سوی خودم محسوب می‌شود.

"هیچ دوستی، همچون کتاب، وفادار نیست."

ارنست همینگوی

اجراکردن چنین تصمیمی برای من چندان آسان نبود. حدود ۲۰ سال است که من کتابی ننوشته‌ام. سال گذشته، به‌طور میانگین در هر چهار روز یک سفر هوایی داشتم و به بیش از ۱۵ کشور مختلف سفر کردم. من ۱۲ شرکت و یک مؤسسه‌ی خیریه را مدیریت می‌کنم. از همه مهم‌تر این که چهار فرزند دوست‌داشتنی، یک همسر بی‌نظیر و مأموریتی شگفت‌انگیز دارم که به آن عشق می‌ورزم و برمبنای آن زندگی می‌کنم. اگر بگویم که من در زندگی‌ام بسیار پرمشغله هستم؛ به معنای واقعی در این باره بزرگ‌نمایی نکرده‌ام. دو کتاب من به نام‌های **نیروی بیکران** و **غول درونت را بیدار کن** در سطح بین‌المللی پرفروش بودند و خوانندگان به‌راستی از خواندن آن‌ها بهره بردند؛ اما من از آن زمان تاکنون نیازی را برای نوشتن کتابی دیگر احساس نمی‌کردم. چرا؟ زیرا من به‌شدت به برگزاری همایش‌هایی زنده و برقراری ارتباط مستقیم با انسان‌ها علاقه دارم! من دوست دارم به‌طور کامل بر موضوع همایشم متمرکز شوم، هر بار با انعطاف‌پذیری کامل و به‌شیوه‌ای بی‌واسطه با گروهی ۵ یا ۱۰ هزار نفری از انسان‌ها ارتباط برقرار کنم، به درون تک‌تک آنان رخنه کنم و بکوشم آنان را در طی ۵۰ ساعت از تعطیلات آخر هفته همچنان متمرکز نگه

دارم. این موضوع در دوره‌ای واقعیت می‌یابد که بسیاری از انسان‌ها حاضر نیستند زمانی سه‌ساعته را به تماشا کردن یک فیلم اختصاص دهند و در یک مکان ویژه ثابت بنشینند؛ درحالی که ممکن است ساختن چنین فیلمی حدود ۳۰۰ میلیون دلار هزینه داشته باشد. من می‌توانم آشکارا به‌یاد آورم که اپرا وینفری به من گفت هرگز نمی‌تواند بیش از ۲ ساعت در یک مکان ثابت بماند. او، پس از ۱۲ ساعت نشستن در محل برگزاری همایش من، روی صندلی ایستاد و فریادکنان مقابل دوربین چنین گفت: "این برنامه به‌راستی یکی از مهم‌ترین تجربه‌های زندگی من است!" آشر، آهنگساز و کارآفرین، به من می‌گفت که به کارم علاقه دارد؛ اما او هم باور داشت که بی‌تردید نمی‌تواند کل تعطیلات آخر هفته را فقط به برنامه‌ی من اختصاص دهد. او نیز، همچون اپرا، در پایان به این نتیجه رسید که تجربه‌ای خوشایند داشته است. او، پنجاه ساعت بعد، به من چنین گفت: "این برنامه برای من مانند شرکت کردن در کنسرتی بزرگ و دوست‌داشتنی به‌نظر می‌رسید! من به‌شیوه‌ای دیوانه‌وار می‌کوشیدم نکته‌های مهم را یادداشت کنم و تو سبب می‌شدی من به‌شدت بخندم!"

فضای همایش‌های من چنان از احساس، موسیقی، هیجان و بینش‌های ژرف آکنده است که بسیاری از شرکت‌کنندگان برانگیخته می‌شوند تا اقداماتی مهم را در زندگی‌شان به‌ثمر برسانند. آنان فقط نمی‌اندیشند. آنان فقط احساس نمی‌کنند. آنان به‌معنای واقعی تغییر می‌کنند. آنان به‌معنای واقعی دگرگون می‌شوند. البته، زبان بدن و آهنگ صدایم به‌راستی دو عامل مهم در شیوه‌ی آموزشی‌ام به‌شمار می‌آیند. در نتیجه، باید اعتراف کنم؛ وقتی می‌نشینم تا مطلبی را روی کاغذ بنویسم؛ احساس می‌کنم دهان‌بند دارم و یکی از دستانم از پشت بسته شده است!

به این ترتیب، چنین سؤالی مطرح می‌شود: "چه عاملی سبب شد من نظرم را تغییر دهم؟"

بحران‌های اقتصادی در امریکا به درد و رنجی شدید انجامید؛ اما همین بحران‌ها سبب شد ما دوباره مهم‌ترین اولویت‌های خودمان را در زندگی‌مان به‌یاد آوریم. این اولویت‌ها به پول و امور مالی مربوط نمی‌شدند. در واقع زمان آن فرا رسیده بود تا ما دوباره اصول بنیادینمان را به‌یاد آوریم. ما باید ارزش‌هایی را در نظر می‌گرفتیم که در گذشته تقویتمان می‌کردند موقعیت‌های دشوار زندگی‌مان را سپری کنیم. این موضوع سبب شد من زمانی را به‌یاد آورم که بی‌خانمان بودم و در خودرویم می‌خوابیدم. در آن زمان می‌کوشیدم شیوه‌ای را برای تغییر دادن زندگی‌ام بیابم. فکر می‌کنید چگونه چنین کاری را انجام دادم؟ با کتاب خواندن! کتاب خواندن سبب شد شخصیت من به‌گونه‌ای ساخته شود. من همیشه یک کتاب‌خوان مشتاق بوده‌ام. در جوانی تصمیم گرفتم روزی یک کتاب بخوانم. من

حدس می‌زدم رهبران بزرگ در واقع کتاب‌خوانانی حرفه‌ای هستند. من در کلاس‌های تندخوانی شرکت کردم. البته، موفق نشدم هر روز یک کتاب بخوانم؛ اما، در طی هفت سال، بیش از هفت صد جلد کتاب خواندم تا راه‌حل‌هایی را برای کمک کردن به خودم و دیگران بیابم. من کتاب‌هایی را در زمینه‌ی روانشناسی، مدیریت زمان، تاریخ، فلسفه و علوم طبیعی می‌خواندم. من می‌خواستم به حقایقی پی ببرم که سبب می‌شدند چگونگی زندگی خودم و انسان‌های دیگر بی‌درنگ در مسیری مثبت و سازنده تغییر کند.

به هر حال، باید بگویم کتاب‌هایی بیشترین تأثیر را در وجود من باقی گذاشتند که آن‌ها را در کودکی و نوجوانی خوانده بودم. این کتاب‌ها در واقع بلیت خروج من از دنیای درد و رنج‌ها محسوب می‌شدند. با خواندن این کتاب‌ها به دنیایی وارد شدم که در آن هرگز آینده‌ای از پیش تعیین شده به من تحمیل نمی‌شد. این کتاب‌ها مرا به حیطه‌ی احتمالات نامحدود انتقال دادند. من می‌توانم مقاله‌ی رالف والدو امرسون را درباره‌ی اعتماد به نفس به یاد آورم. من به‌ویژه این بخش از مقاله‌ی او را به یاد دارم: "مرحله‌ای در دوره‌ی یادگیری هر انسانی وجود دارد که این باور راسخ در ذهن او شکل می‌گیرد: حسادت نشان‌دهنده‌ی نادانی است؛ تقلید کردن گونه‌ای خودکشی محسوب می‌شود و انسان باید مسئولیت خودش را در جهت بهتر یا بدتر شدنش بپذیرد." یکی دیگر از کتاب‌های تأثیرگذار در زندگی من کتابی از جیمز آلن، فیلسوف نامدار، با این نام بود: انسان همان است که می‌اندیشد. این کتاب زمانی به دستم رسید که ذهنم به معنای واقعی به میدان مبارزه‌ای سرشار از ترس و هراس تبدیل شده بود. جیمز آلن به من آموزش داد ما تک‌تک رویدادهای زندگی مان را ابتدا با اندیشه‌های خودمان می‌سازیم.

من به شیوه‌ای خستگی‌ناپذیر زندگی‌نامه‌ی رهبران نامدار، اندیشمندان بزرگ و انسان‌های پرتلاش و تأثیرگذار را همچون آبراهام لینکلن، اندرو کارنگی و ویکتور فرانکل مطالعه می‌کردم. من پی بردم بسیاری از زنان و مردان موفق و تأثیرگذار در سطح جهانی، در مقایسه با من، درد و رنج‌هایی بیشتر را در زندگی‌شان احساس کرده بودند. آنان فقط و فقط انسان‌هایی خوش‌شانس یا حتی خوشبخت نبودند. در واقع عاملی درونی به آنان اجازه نمی‌داد؛ در زمینه‌ی اقدام کردن، شایسته بودن یا بخشیدن؛ به کم‌تر از حق خودشان راضی شوند. من پی بردم زندگی‌نامه‌ی انسان قرار نیست به سرنوشت او تبدیل شود و گذشته‌ی زندگی من قرار نیست با آینده‌ی زندگی‌ام همسان باشد.

یکی دیگر از کتاب‌های دوست‌داشتنی من در واقع یک کتاب کلاسیک امریکایی مربوط به سال ۱۹۳۷ است. این کتاب اثر شگفت‌انگیز ناپلئون هیل محسوب می‌شود و نامش چنین است: **بیندیشید و ثروتمند شوید**. هیل، در ابتدای قرن بیستم میلادی، دو دهه از عمرش را برای گفت‌وگو کردن با ۵۰۰ تن از انسان‌های موفق همچون اندرو کارنگی، هنری فورد و توماس ادیسون اختصاص داد. او می‌خواست پی ببرد چه عاملی سبب شده است این افراد به موفقیت برسند. او پی برد همه‌ی این افراد به شدت بر اهداف ارزشمندشان متمرکز هستند و آمیزه‌ای را از اشتیاق، ایمان و پشتکارشان برای دستیابی به اهدافشان به کار می‌برند. هیل در واقع این پیام را در کتابش انتقال می‌داد که انسان‌های معمولی نیز می‌توانند بر هریک از موانع موجود در مسیر موفقیتشان غلبه کنند. پیام او به نسلی از خوانندگان امید بخشید که با بحران بزرگ اقتصادی امریکا روبه‌رو شده بودند.

تلاش ناپلئون هیل به من انگیزه بخشیده است. من نیز برای نوشتن این کتاب کوشیده‌ام موفق‌ترین انسان‌ها را در عرصه‌ی اقتصادی بیابم و با آنان گفت‌وگو کنم. این کتاب در واقع مجموعه‌ای را از تجربه‌های وارن بافت تا سر ریچارد برانسون شامل می‌شود. این کتاب همچنین دربردارنده‌ی تجربه‌های انسانی است که کارشناسان او را ادیسون زمان ما می‌نامند. او ری کورتس ویل نام دارد که نخستین ترکیب‌کننده‌ی دیجیتال موسیقی و نخستین نرم‌افزار تبدیل متن به گفتار را ابداع کرده است. او وسیله‌ای را ساخته است که به نابینایان کمک می‌کند در خیابان‌ها راه بروند، تابلوها را بخوانند و غذایی را از فهرست غذاها سفارش دهند. ری هم‌اکنون رییس بخش توسعه‌ی فنی شرکت گوگل است. من می‌خواستم کتابی را فراتر از حیطه‌ی روانشناسی و موفقیت بنویسم. من می‌خواستم برنامه‌ای واقعی را با ابزارهایی کاربردی مطرح کنم که شما بتوانید آن را به کار ببرید و آینده‌ای بهتر و درخشان‌تر را برای خودتان و خانواده‌ی عزیزتان بسازید. این کتاب در واقع یک کتاب راهنما، یک برنامه‌ی کار و یک آیین‌نامه‌ی شخصی محسوب می‌شود که برای دنیای اقتصادی امروز مناسب است.

به‌هرحال، وقتی این ماجرا را شروع کردم؛ بسیاری از انسان‌ها می‌گفتند که من به‌راستی دیوانه هستم. بسیاری از به‌اصطلاح کارشناسان و حتی دوستانم به من هشدار می‌دادند که تلاش در مسیر مطرح کردن مسایل پیچیده‌ی مالی برای مخاطبانی در سطحی گسترده به‌معنای واقعی دیوانگی است. حتی ناشرم به من پیشنهاد داد که کتابی را با موضوعی دیگر بنویسم.

البته، من می‌دانستم که با وجود همه‌ی مشکلات می‌توانم به کارم ادامه دهم؛ به شرط آن که بهترین و ماهرترین افراد را در این زمینه می‌یافتم و می‌کوشیدم از راهنمایی‌های آنان در طی این مسیر استفاده کنم. من با بسیاری از افرادی مصاحبه کرده‌ام که در کل اهل مصاحبه کردن نیستند یا به‌ندرت چنین کاری را انجام می‌دهند. شاید آنان گاهی به‌صورت تخصصی مصاحبه کنند؛ اما دانش آنان تاکنون در اختیار عموم مردم قرار نگرفته است. من در این کتاب کوشیده‌ام اندیشه‌های بنیادین آنان را به‌گونه‌ای مطرح کنم که همه‌ی انسان‌ها بتوانند آن‌ها را به‌کار بگیرند.

این افتخار نصیب من شده است که با عده‌ای از انسان‌های تأثیرگذار در سطح جهان رابطه داشته باشم. این افراد اغلب دوستانی با موقعیت‌هایی عالی هستند که مشتاقانه از من می‌خواهند همواره به آنان تلفن کنم. به این ترتیب، چندی از تلاش من برای نوشتن این کتاب نگذشته بود که درهایی به‌رویم گشوده شد و به انسان‌هایی ماهر در بازی پول‌آفرینی دسترسی یافتم.

در ابتدا چنین سؤالی برایم مطرح بود: از کجا باید شروع کنم؟ من تصمیم گرفتم اقدام را با شخصی شروع کنم که بسیاری از مردم هرگز نام او را نشنیده بودند؛ اگرچه او استیو جابز دنیای سرمایه‌گذاری محسوب می‌شد. البته، همه‌ی فعالان و پیشگامان عرصه‌ی اقتصادی با ری دالیو آشنایی داشتند. آنان گزارش‌های هفتگی او را می‌خواندند. چرا؟ زیرا بسیاری از شاغلان در پست‌های مهم دولتی از او راهنمایی می‌خواستند و او اغلب پول این افراد را سرمایه‌گذاری می‌کرد. شرکت‌های بیمه و صندوق‌های بازنشستگی نیز از او راهنمایی می‌گرفتند. او بنیان‌گذار شرکت بریج‌واتر است که بزرگ‌ترین صندوق تأمین سرمایه به‌شمار می‌آید. هم‌اکنون در این شرکت سرمایه‌ای ۱۶۰ میلیارد دلاری مدیریت می‌شود؛ درحالی که یک صندوق تأمین سرمایه با فعالیت گسترده ممکن است فقط سرمایه‌ای ۱۵ میلیارد دلاری را اداره و مدیریت کند.

ری دالیو پیشینه‌ای معمولی دارد. او در شهر کوینز از ایالت نیویورک متولد شد. پدرش نوازنده‌ی جاز و مادرش خانه‌دار بود. او کارش را با حمل کردن وسایل بازیکنان شروع کرد و نخستین دوره‌ی پس‌انداز کردن را در زمین گلف آزمود. او اکنون ثروتی ۱۴ میلیارد دلاری دارد و سی‌ویکمین مرد ثروتمند در ایالات متحده محسوب می‌شود. او چگونه چنین کاری را انجام داد؟ من باید به این موضوع پی می‌بردم! در این بخش با مردی آشنا می‌شوید که در طی ۲۰ سال فعالیت شغلی‌اش در عرصه‌ی اقتصادی فقط سه‌بار ضرر و زیان داشته است. او در سال ۲۰۱۰ توانست سودی ۴۰ درصدی را برای مشتریان اصلی‌اش به‌ارمغان آورد. او در سراسر عمر فعالیت‌های حرفه‌ای‌اش در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری هر ساله به‌طور میانگین ۲۱ درصد سود ناخالص به‌دست آورده است. من

فقط می‌توانستم پاسخ چنین سؤالی را از ری جويا شوم: "ایا یک سرمایه‌گذار معمولی هنوز هم در این بازار آشفته و پرنوسان می‌تواند پول‌آفرینی کند؟" ری به من چنین گفت: "تردیدی وجود ندارد که شما هنوز هم می‌توانید در بازی پول‌آفرینی برنده شوید." در این لحظه، من سراپا گوش بودم! آیا شما نیز هم‌اکنون سراپا گوش هستید؟

دست‌رسی‌یافتن به ری دالیو چندان آسان نیست. البته، من از این امتیاز ویژه بهره‌مند بودم که ری از قبل مرا می‌شناخت و یکی از طرفداران کارهایم بود. به این ترتیب، توانستم یک روز بعد از ظهر با او در خانه‌ی شگفت‌انگیزش بنشینم و گفت‌وگو کنم. این خانه در جزیره‌ای سرسبز واقع در کرانه‌ی کانتیکات قرار داشت. او درست به اصل مطلب اشاره کرد و گفت که هریک از سرمایه‌گذاران معمولی می‌توانند در بازی پول‌آفرینی به معنای واقعی برنده شوند؛ به شرط آن که نکوشند به بازی حرفه‌ای‌ها خدشه‌ای وارد کنند یا از آنان جلو بزنند.

او گفت: "تونی، همه‌ی حرفه‌ای‌ها می‌دانند که شما و هریک از سرمایه‌گذاران معمولی نیز می‌توانید برنده‌ی این بازی باشید؛ اما با تلاش برای تسلط‌یافتن بر این ساختار نمی‌توانید چنین کاری را انجام دهید. شما نباید تلاشتان را در این زمینه به کار بگیرید. هزاروپانصد تن در شرکت من کار می‌کنند و خودم به مدت چهل سال در این بازی تجربه دارم؛ با این حال، این بازی برای من هم دشوار است. باید بدانی که بهترین بازیکنان عرصه‌ی پول‌آفرینی در این بازی حضوری فعال دارند."

ری با لهجه‌ی شیرین نیویورکی حرف می‌زد، ۵۶ ساله است و هنگام سخن‌گفتن اغلب از دست‌ان‌ش به منزله‌ی نشانه‌های راهنما استفاده می‌کند. او به من یادآوری کرد که در بازی پول‌آفرینی به این شیوه، در مقابل هر یک برنده، یک بازنده وجود دارد. او به من گفت: "به محض این که در این بازی شرکت می‌کنی؛ فقط با عده‌ای محدود از بازیکنان روبه‌رو نیستی. این بازی در واقع گونه‌ای بازی جهانی محسوب می‌شود و درصدی اندک از انسان‌ها به معنای واقعی می‌توانند در این عرصه پول‌آفرینی کنند. البته، آنان پولی فراوان به دست می‌آورند. آنان به دلیل دانش و مهارتشان می‌توانند از افرادی پیشی بگیرند که در مقایسه با آنان از دانش و مهارتی کم‌تر برخوردار هستند. به این ترتیب، سرمایه‌گذاران معمولی اغلب به شرکت کردن در این بازی چندان گرایش نشان نمی‌دهند."

من چنین سؤالی را برای ری مطرح کردم: "اگر به مردم می‌گویی که آنان نمی‌توانند با حرفه‌ای‌های این بازی رقابت کنند؛ آیا آنان می‌توانند شخصی دیگر را برای حضور در این بازی

به جای خودشان برگزینند؟ نظرت درباره‌ی مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک یا کارگزاران بورس چیست که می‌گویند می‌توانند سودی بهتر را نصیب ما کنند؟“

ری به من گفت: ”شما در این گونه موقعیت‌ها تصور می‌کنید که گویا نزد پزشک می‌روید؛ اما این افراد به هیچ وجه پزشک نیستند. ما آموزش دیده‌ایم که به طور کامل به پزشکمان اعتماد کنیم. ما، بی‌آن که خودمان در این باره بیندیشیم، می‌کوشیم همه‌ی کارهایی را انجام دهیم که پزشکمان به ما توصیه می‌کند زیرا امیدوار هستیم که او همه‌ی پاسخ‌های مربوط به مشکل یا بیماری ما را می‌داند. این موضوع در حیطه‌ی پزشکی به راستی موضوعی متفاوت است. درباره‌ی امور مالی، به دلیل نوسان‌های پیاپی موجود در بازار، هرگز نمی‌توان نظری قطعی را مطرح کرد. درست به همین دلیل، مدیران مالی و کارگزاران بورس همیشه نمی‌توانند به برنده‌شدن ما در این بازی کمک کنند زیرا آنان نیز از دانش و مهارت کافی برای شرکت کردن در بازی‌های بزرگ بهره‌مند نیستند. اگر آنان برای همیشه برنده‌بودن در این بازی از دانش و مهارتی کافی بهره‌مند بودند؛ ما بی‌تردید به آنان دسترسی نداشتیم.“

ری در ادامه افزود: ”مقایسه کردن این بازی با بازی‌های المپیک به راستی کار ما را ساده‌تر می‌کند. البته می‌توانم بگویم که فضای این بازی از فضای بازی‌های المپیک نیز رقابتی‌تر است. ممکن است شما نزد یک کارگزار بورس بروید و این سؤال برای شما مطرح شود که آیا او به راستی انسانی زیرک و باهوش است یا خیر. شاید چنین شخصی به راستی زیرک و باهوش باشد. شاید او به شما اهمیت دهد. اما شما باید چنین سؤالی را برای خودتان مطرح کنید: ’او چند مدال طلا را در این بازی به دست آورده است؟‘ شما باید بسیار محتاطانه گام بردارید زیرا بسیاری از انسان‌ها می‌کوشند توصیه‌های ارزشمندشان را برای شما مطرح کنند؛ اما آنان برای پیشی گرفتن از بهترین بازیکنان این بازی باید از دانش و مهارتی استثنایی بهره‌مند باشند.“

من پرسیدم: ”به این ترتیب، بهتر است چه اقدامی انجام دهیم؟“

”شما، به جای تلاش برای رقابت کردن با حرفه‌ای‌های این بازی، باید بیاموزید که شیوه‌ای غیرپویا یا انفعالی نیز برای برنده‌شدن در این بازی وجود دارد. در واقع شیوه‌ای در این باره وجود دارد که همه‌ی تخم‌مرغ‌های خودتان را داخل یک سبد قرار ندهید. چنین شیوه و ساختاری به راستی مانع می‌شود که شما در سرمایه‌گذاری‌های خودتان ضرر کنید. بهترین سرمایه‌گذاران نیز می‌دانند که ممکن است در سرمایه‌گذاری خودشان اشتباه کنند؛ فرقی نمی‌کند که آنان تا چه اندازه زیرک و هوشیار هستند.“

من با تعجب گفتم: "یک لحظه صبر کن! ری، منظور تو این است که حتی ری دالیو نیز، با این همه تجربه و مهارت، ممکن است باز هم در این بازی به اشتباه دچار شود؟"

"بله، من هم هنوز ممکن است اشتباه کنم. همه‌ی ما ممکن است در این بازی به اشتباه دچار شویم. درست به همین دلیل باید ساختاری را تعیین کنیم که احتمال ضرر و زیان ما را به کم‌ترین مقدار ممکن می‌رساند."

پس از سه ساعت باهم‌بودن، زمان آن فرا رسیده بود تا من سؤال مهمم را این‌گونه مطرح کنم: "ری، این ساختار به‌راستی چگونه است؟" ری به‌شوخی گفت: "تونی، برای پی‌بردن به این ساختار باید در شرکت من سرمایه‌گذاری کنی. برای این منظور نیز باید ثروتی پنج‌میلیارد دلاری داشته باشی و مبلغ اولیه‌ی سرمایه‌گذاری تو نیز باید دست‌کم یک‌صد میلیون دلار باشد. چنین ساختاری به‌معنای واقعی پیچیده است و البته تفاوتی بنیادین را به‌وجود می‌آورد."

من گفتم: "ری، شوخی نکن. من می‌دانم که تو به‌شدت به مردم اهمیت می‌دهی. تصور کن نمی‌توانستی ثروت را برای فرزندان به‌ارث بگذاری بلکه فقط می‌توانستی مجموعه‌ای از اصول و راهکارها یا شیوه‌ی گزینش یک سبد سرمایه‌گذاری مناسب را به آنان انتقال دهی که سبب می‌شد آنان همچون خودت در موقعیت‌های رشد و رکود اقتصادی همواره درآمدآفرینی کنند. در این صورت، کدام اصول و راهکارها یا شیوه‌ی گزینش سبد سرمایه‌گذاری را به آنان به‌منزله‌ی یک سرمایه‌گذار معمولی آموزش می‌دادی؟"

ما اندکی با هم کلنجار رفتیم و حدس بزنی در پایان چه اتفاقی افتاد. او یک نمونه از سبد سرمایه‌گذاری مناسب را برای من شرح داد. این سبد سرمایه‌گذاری به شما کمک می‌کند، در هر موقعیتی، درآمدها را به بیشترین مقدار ممکن و ضرر و زیان را به کم‌ترین مقدار ممکن برسانید.

سبد سرمایه‌گذاری چیست؟ سبد سرمایه‌گذاری در واقع مجموعه‌ای را از سرمایه‌گذاری‌های متنوع شامل می‌شود که آن‌ها را به انتخاب خودتان انجام می‌دهید و می‌کوشید سودآفرینی خودتان را با این شیوه به بیشترین مقدار ممکن برسانید. ری نمونه‌ای ساده را در این باره به من نشان داد که بهتر است چند درصد از پولمان را در چه بخش‌هایی سرمایه‌گذاری کنیم. با بررسی کردن گذشته، پی بردیم ری، با به‌کارگیری این شیوه در طی ۳۰ سال گذشته (از سال ۱۹۸۴ تا ۲۰۱۳)، توانسته بود در ۸۵ درصد از این سال‌ها پول‌آفرینی کند! او در طی این ۳۰ سال فقط ۴ سال با ضرر و زیان روبه‌رو

شد. بیشترین مقدار ضرر و زیان او ۹۳/۳ درصد در یک سال بود و در طی سه سال دیگر نیز به طور میانگین ضرر و زیانی ۹/۱ درصدی داشت. البته، او یک سال از این چهار سال با ضرر و زیانی ۰۳/۰ درصدی روبه‌رو شد که بسیاری از افراد چنین ضرر و زیانی را به حساب نمی‌آورند و آن سال را عاری از سود و زیان می‌دانند. در سال ۲۰۰۸، وقتی بسیاری از سرمایه‌گذاران با سقوطی ۵۱ درصدی روبه‌رو شدند و از اوج قله به انتهای دره رسیدند، ری با به‌کارگیری این شیوه‌اش فقط سقوطی ۹۳/۳ درصدی را آزمود. به‌کارگیری برنامه‌ی ری سبب می‌شود شما سالیانه به‌طور میانگین سودی را کمتر از ۱۰ درصد، البته پس از کسر شدن هزینه‌ها، به‌دست آورید. همچنین، شما می‌توانید این برنامه‌ی سرمایه‌گذاری را به‌آسانی برای خودتان تعیین کنید و آن را به‌کار ببرید. این شیوه در واقع یکی از شیوه‌هایی است که شما در بخش ششم این کتاب از سرمایه‌گذاران نامدار جهانی می‌آموزید.

می‌دانم که شما اکنون می‌خواهید به‌سرعت پیشروی کنید و به سبد سرمایه‌گذاری ری پی ببرید؛ اما باید یادآوری کنم هفت راهکار ساده در این کتاب وجود دارد که باید آن‌ها را به‌کار ببرید تا شیوه‌ی سرمایه‌گذاری ری برای شما تأثیرگذار باشد. اگر پی نبرده باشید که قرار است پول لازم را برای سرمایه‌گذاری کردنتان از چه منابعی تهیه کنید، اگر پی نبرده باشید که کدام اهداف ارزشمند را در نظر دارید و اگر از قوانین بازی پول‌آفرینی آگاهی نداشته باشید؛ دسترسی‌داشتن به بهترین سبد سرمایه‌گذاری در سطح جهان نیز برای شما بی‌فایده خواهد بود. در نتیجه، بهتر است همچنان به خواندن این کتاب ادامه دهید و طبق برنامه پیش بروید. این دیوانگی من نیز شیوه‌ای ویژه دارد!

اطلاعات ری دالیو چقدر می‌ارزد؟ اگر دیگران برای بهره‌مند شدن از مزایای سبد سرمایه‌گذاری او باید ثروتی ۵ میلیارد دلاری داشته باشند؛ شما فقط با خواندن این کتاب و به‌کارگیری راهکارهای آن می‌توانید از مزایای چنین شیوه‌ای بهره‌مند شوید. در نتیجه، این سرمایه‌گذاری به تلاش می‌ارزد!

اگر آموختن شیوه‌ی سرمایه‌گذاری ری دالیو بسیار هیجان‌انگیز است؛ اما من به نکته‌ای جالب‌تر درباره‌ی ری پی بردم و آن هم چگونگی نگرش او درباره‌ی جهان است. او جهان را همچون جنگلی انبوه و زندگی‌اش را همچون تلاشی همیشگی و شادی‌بخش در نظر می‌گیرد.

او چنین گفت: ”تونی، نگرش من درباره‌ی زندگی این‌گونه است: همه‌ی ما به خواسته‌های ارزشمندان می‌رسیم. همه‌ی ما به مرحله‌ای برتر و بالاتر از زندگی می‌رسیم. اما تو، برای رسیدن به این مرحله از زندگی، باید از میان جنگلی انبوه با مخاطره‌هایی فراوان عبور کنی. اگر از این جنگل عبور کنی؛ بی‌تردید به زندگی دوست‌داشتنی‌ات می‌رسی. همه‌ی ما در یک سوی این جنگل

قرار داریم. اگر انسانی بتواند از این جنگل انبوه عبور کند؛ به راستی می تواند یک شغل عالی و یک زندگی رؤیایی داشته باشد. البته، تو در این جنگل با موقعیت هایی خطرناک و هراس آور روبه رو می شوی و این موقعیت ها ممکن است به نابودی و مرگ تو بینجامد. در این صورت، آیا می خواهی در جایگاه اولی خودت باقی بمانی و در امنیت قرار داشته باشی یا ترجیح می دهی از میان این جنگل انبوه عبور کنی؟ تو چگونه به چنین مشکلی رسیدگی می کنی؟“

ری در حالی به این جنگل انبوه وارد می شد که دوستانی مطمئن و بسیار باهوش همواره همراهی اش می کردند. او همیشه چنین سؤالی را برای خودش مطرح می کرد: “چه موضوعاتی را نمی دانم؟“ او مطرح کردن این سؤال را شاه کلید موفقیتش می دانست. ری گفت: “عامل موفقیت آفرین من در سراسر زندگی ام این بوده است که هرگز به دانسته های اندکم نمی بالیدم و بابت آن ها فخر فروشی نمی کردم بلکه این حقیقت را می پذیرفتم که من نیز کاستی هایی دارم و درکل از مطالبی بسیار بی اطلاع هستم. هرچه انسان نکته هایی بیشتر را بیاموزد؛ بیشتر به نادانی خودش پی می برد.“

آیا این موضوع به راستی حقیقت دارد! بله، من به معنای واقعی نمونه ی بارز آن هستم. من در حالی نوشتن این کتاب را شروع کردم که فکر می کردم به درستی می دانم قرار است چه کاری انجام دهم. به هر حال، من در این زمینه به مدت چند دهه تجربه داشتم. اما، در طی تلاش چهارساله ام برای دیدار کردن با بهترین سرمایه گذاران روی این کره ی خاکی، بارها و بارها به این نتیجه رسیدم که هیچ نمی دانم. من پی بردم انسان های موفق به راستی انسان هایی فروتن هستند. آنان درکل با انسان هایی پر حرف تفاوت دارند که ادعا می کنند همه ی پاسخ ها را می دانند. آنان، مانند ری دالیو، به شما می گویند که چه اندیشه هایی را در سر می پرورانند؛ اما در عین حال این موضوع را نیز می پذیرند که ممکن است اشتباه کنند.

“پول هرگز هدف غایی زندگی محسوب نمی شود بلکه فقط یک ابزار یا وسیله است.“

هنری وارد بیچر

درحالی که سفرم ادامه می یافت؛ پی می بردم که وظیفه یا مأموریتم در حال گسترش است. هربار در طی مسیر سفرم اندکی توقف می کردم؛ ابزارها، فرصت ها و کالاهایی را برای سرمایه گذاری کردن کشف می کردم که در دسترس ثروتمندان قرار داشتند و مردم عادی از آن ها بی خبر بودند. در واقع،

بعضی از موفق‌ترین سرمایه‌گذاران با مخاطره‌هایی اندک و محدود روبه‌رو می‌شدند زیرا شیوهی سود و زیان نامتقارن را به‌کار می‌بردند. شیوهی سود و زیان نامتقارن به این معنی است که سرمایه‌گذاران اغلب زبانی اندک را می‌پذیرند تا به احتمال بسیار زیاد سودی سرشار را نصیب خود کنند. انسان‌های زیرک در دنیای مالی این‌گونه عمل می‌کنند.

پی‌بردن به این فرصت‌ها و بهره‌مندشدن از آن‌ها برای من بسیار جالب و هیجان‌انگیز بود. شاید خودم در این مرحله از زندگی‌ام به‌راستی انسانی بالغ، خوشبخت و ثروتمند هستم و می‌توانم گزینه‌های انتخابی‌ام را همچون ثروتمندان برگزینم. اما دختر و پسرانم و بعضی از صمیمی‌ترین دوستانم در چنین موقعیتی قرار ندارند. مهم‌تر از همه این که شما نیز به احتمال بسیار زیاد در چنین موقعیتی قرار ندارید؛ مگر این که ده‌ها میلیون دلار پس‌انداز کرده باشید و فقط این کتاب را می‌خوانید تا پی ببرید ری دالیو می‌کوشد پولش را در چه بخش‌هایی سرمایه‌گذاری کند.

به این ترتیب، من از یک انسان اثرپذیر در حیطه‌ی گردآوری اطلاعات در دنیای سرمایه‌گذاری به انسانی تبدیل شدم که می‌کوشیدم مشتاقانه از حقوق دوستانم و البته خوانندگان کتابم دفاع کنم. **من قصد نداشتم فقط به شما بگویم ثروتمندان اغلب چگونه سرمایه‌گذاری می‌کنند بلکه می‌خواستم کاری کنم تا دسترسی یافتن به این فرصت‌ها برای همه‌ی انسان‌ها ممکن شود.**

”مهربانی در گفتار به آفرینش اعتماد به نفس می‌انجامد. مهربانی در اندیشه به آفرینش ژرفانگری می‌انجامد. مهربانی در بخشیدن به آفرینش عشق و محبت می‌انجامد.“

لائوتزه

مهارت یافتن در بازی پول‌آفرینی، علاوه‌بر این که به شما توانایی می‌بخشد در این بازی همواره برنده شوید، به شما توانایی می‌بخشد تا تفاوتی سازنده را در زندگی دیگران نیز به‌وجود آورید. فرقی نمی‌کند موقعیت ما تا چه اندازه سخت و دشوار به نظر می‌رسد؛ در هر صورت، همیشه انسان‌هایی وجود دارند که در مقایسه با ما مشکلاتی بیشتر دارند و بیشتر رنج می‌کشند. وقتی انسانی ثروت‌آفرینی می‌کند؛ از امتیازی ویژه بهره‌مند می‌شود تا ثروتش را برای خدمت کردن به افرادی به‌کار ببرد که در ابتدای مسیر هستند یا در این مسیر با رویدادهایی ناگوار و ناخوشایند روبه‌رو شده‌اند و به‌گونه‌ای از فعالیت کردن در این زمینه بازمانده‌اند. البته، من باور دارم خدمت کردن به دیگران فقط یک امتیاز ویژه نیست بلکه یک مسئولیت مهم است. همان‌گونه که

بعدها برای شما بازگو خواهم کرد؛ خانواده‌ی من یک‌بار، در آن هنگام که به معنای واقعی هیچ غذایی در خانه نداشتیم، از لطف و محبت انسانی مهربان بهره‌مند شدند. این موضوع به راستی نگرش کلی مرا درباره‌ی زندگی و همه‌ی انسان‌ها تغییر داد. این موضوع سبب شد شخصیت امروز من ساخته شود.

به این ترتیب، من در طی دهه‌ها تلاش کرده‌ام مسؤولیتم را در زمینه‌ی خدمت کردن به دیگران انجام دهم. برای این منظور، در گذشته می‌کوشیدم هر ساله به وسیله‌ی مؤسسه‌ی خیریه‌ی آنتونی رابینز برای بیش از ۲ میلیون تن از انسان‌ها غذا تهیه کنم. در طی چند سال اخیر نیز خودم و همسرم به صورت شخصی به این موضوع رسیدگی کرده‌ایم.

اکنون، می‌توانم با افتخار چنین بگویم: همان کودکی که در ابتدا هیچ غذایی برای خوردن نداشت؛ در بزرگسالی به مرحله‌ای رسیده است که می‌کوشد هر ساله به ۴ میلیون تن از انسان‌ها کمک کند تا احساس کنند کسی به آنان اهمیت می‌دهد و غذای‌شان را تأمین می‌کند. در کل، در طی ۳۸ سال یا حتی بیشتر، این افتخار نصیبم شده است که برای ۴۲ میلیون تن از انسان‌ها غذا تهیه کنم. من در این زمینه کاری مهم انجام نداده‌ام بلکه شاید فقط بخشی از مسؤولیتم را به ثمر رسانده‌ام.

من می‌خواهم این کتاب را به منزله‌ی ابزاری به کار ببرم تا به شما کمک کنم ثروت مادی و عاطفی خودتان را افزایش دهید. در این صورت، با کمک‌های داوطلبانه‌ی مالی و زمانی خود می‌توانید به نیرویی برای گسترش دادن خوبی‌ها تبدیل شوید. به هر حال، باید این حقیقت را با تأکید به شما بگویم: اگر هم‌اکنون ده‌سنت از یک‌دلار دارایی خودتان را نمی‌بخشید؛ پس، در آینده نیز یک میلیون دلار از ۱۰ میلیون دلارتان را نمی‌بخشید. هم‌اکنون به راستی زمانی مناسب برای شروع شدن فرایند سخاوتمندی شما محسوب می‌شود! من نیز این فرایند را زمانی شروع کردم که هیچ ثروتی نداشتیم. اگر، در آن هنگام که فکر می‌کنید پولی اندک دارید، فرایند سخاوتمندی خودتان را شروع کنید؛ به مغزتان آموزش می‌دهید که نعمت‌هایی بیشتر از حد نیاز شما وجود دارد. شما به این ترتیب می‌توانید دنیای کمبود و کاستی را پشت سر بگذارید و به سوی دنیایی پیش بروید که سرشار از نعمت و فراوانی است.

وای! این فصل به راستی فصلی کامل و تمام‌عیار شد. می‌دانم مطالبی بسیار را در این فصل مطرح کردم؛ اما امیدوار هستم که شما این فصل را بسیار طولانی و خسته‌کننده احساس نکنید! آیا توانسته‌ام متقاعدتان کنم که هم‌اکنون به معنای واقعی کدام گزینه‌های احتمالی ناب برای زندگی شما وجود دارد؟ آیا می‌توانید تصور کنید رساندن خودتان از موقعیت فعلی به موقعیت دلخواه‌تان

به معنای واقعی چه احساسی دارد؟ اگر مسایل مالی زندگی تان دیگر منبع و منشأ تنش ها و نگرانی های شما نباشد بلکه به احساس هیجان و بالندگی شما بینجامد؛ چه احساسی خواهید داشت؟ من به شما این گونه نوید می دهم: احساسات و عواطف ناشی از تسلط یافتن بر بخش مالی زندگی تان به معنای واقعی شتاب اولیه ای جدید را برای حرکت کردن تان به وجود می آورد. این شتاب اولیه فقط به موفقیت های مالی شما منجر نمی شود بلکه موفقیت هایی را در زمینه های مهم تر زندگی تان نیز برای شما به ارمغان می آورد. آیا آماده هستید؟

اکنون، به نکته ی پایانی توجه کنید: اگر این کتاب را تا این جا خوانده اید؛ من به شما تبریک می گویم زیرا متأسفانه در دنیای امروزی فقط حدود ۱۰ درصد از انسان ها کتاب های غیرداستانی می خوانند و شما بی تردید در این گروه قرار می گیرید. درست است. آمارها نشان می دهند کم تر از ۱۰ درصد انسان ها، پس از خریدن یک کتاب، می کوشند آن را تا پایان بخوانند. بسیاری از انسان ها فقط تا پایان فصل اول هر کتابی را می خوانند. آیا چنین کاری به معنای واقعی نابخردانه نیست؟ من این کتاب را به شیوه ای ساده نوشته ام؛ بنابراین، شما می توانید آن را بسیار دقیق مطالعه کنید تا در بازی پول آفرینی مهارت یابید. با خواندن این کتاب و به کارگیری راهکارهای آن به مهارت هایی مجهز می شوید که می توانید یک بار و برای همیشه بر دنیای مالی خودتان تسلط یابید. این کتاب قرار نیست "یک کتاب قرمز کوچک سرمایه گذاری" باشد. در نتیجه، می خواهم هم اکنون از شما دعوت کنم تا متعهد شوید به طور کامل در این سفر با من همراه و همگام باشید. به شما نوید می دهم در وک کردن پاداش های این اقدامات تا دهه های بعد ادامه خواهد یافت.

اکنون، کتاب را ورق بزنید تا طرحی کلی را در این باره برای شما مطرح کنم که چگونه می توانید در زندگی تان درآمدی دایمی داشته باشید. چنین درآمدی سبب می شود زندگی دلخواهتان را بیافرینید؛ بی آن که مجبور باشید به شغلی تن دهید که به آن علاقه ای ندارید. وقتی به این مرحله برسید؛ فقط از روی عشق و علاقه و با خواست قلبی تان کار می کنید. من در واقع می خواهم نقشه ای کلی را از مسیر پیش روی تان به شما نشان دهم تا به ۷ راهکار ساده برای دستیابی به استقلال مالی پی ببرید.

فصل دوم

۷ راهکار ساده برای دستیابی به استقلال مالی

آفرینش درآمدی عالی برای زندگی

”سفر هزار کیلومتری نیز با نخستین گام شروع می‌شود.“

لائوتزه

در این باره بیندیشید: آیا به یاد می‌آورید که با یکی از کودکان خانواده در یک بازی رایانه‌ای رقابت کرده باشید؟ چه کسی همیشه در این بازی برنده می‌شود؟ البته، آن کودک همیشه پیروز میدان خواهد بود! او چگونه به چنین نتیجه‌ای می‌رسد؟ آیا او به‌راستی از شما باهوش‌تر، سریع‌تر یا قوی‌تر است؟

اکنون، چگونگی این ماجرا را برای شما شرح خواهیم داد. تصور کنید خواهرزاده یا برادرزاده‌ی خودتان را می‌بینید و او به شما چنین می‌گوید: ”بیا با من بازی کن!“

شما بی‌درنگ با او مخالفت می‌کنید و می‌گویید: ”نه، نه، من با این بازی آشنایی ندارم. خودت به تنهایی بازی کن.“

او می‌گوید: ”بیا، این بازی خیلی آسان است! من چگونگی آن را به شما نشان می‌دهم.“ سپس، او گلوله‌هایش را شلیک می‌کند و آدم‌های بد را به محض پدیدار شدن روی صفحه‌ی نمایشگر از بین می‌برد. شما باز هم مخالفت می‌کنید و او اصرار می‌کند. شما به این کودک عشق می‌ورزید؛ بنابراین، در مقابل خواسته‌ی او تسلیم می‌شوید. سپس، او چند واژه‌ی ساده را بر زبان می‌آورد که نشان می‌دهد شما باید دست‌به‌کار شوید. او می‌گوید: ”شما اول شروع کن.“

به این ترتیب، شما تصمیم می‌گیرید بازی کنید! شما قصد دارید یک یا دو نکته را به این کودک نشان دهید. سپس، چه اتفاقی می‌افتد؟ شما چند گلوله شلیک می‌کنید و در طی ۴/۳ ثانیه می‌بازید.

گلوله‌ای از سوی نیروهای مخالف بازی به سر شما اصابت می‌کند و دود از سرتان بلند می‌شود.

در این مرحله، نوبت بازی کردن آن کودک فرا می‌رسد. او ناگهان گلوله‌هایش را یکی پس از دیگری شلیک می‌کند! آدم‌های بد بازی از آسمان به زمین می‌افتند. آنان در هر گوشه‌ای با سرعتی بیش از حد همچون فرفره می‌چرخند و در پایان از بین می‌روند. آن کودک هر حرکتی را پیش‌بینی و در آن زمینه اقدام می‌کند. حدود ۴۵ دقیقه‌ی بعد دوباره نوبت بازی کردن شما فرا می‌رسد.

شما در این مرحله اندکی بی‌قرارتر و حتی متعهدتر هستید. شاید این دفعه زمان بازی کردنتان ۵ ثانیه طول بکشد. سپس، آن کودک دوباره ۴۵ دقیقه‌ی دیگر بازی می‌کند. شما دیگر با این روش آشنایی دارید.

اکنون، چنین سؤال مطرح است: چرا این کودکان همیشه برنده‌ی بازی هستند؟ آیا آنان برنده می‌شوند زیرا بهتر واکنش نشان می‌دهند؟ آیا آنان برنده می‌شوند زیرا سریع‌تر واکنش نشان می‌دهند؟ خیر، واقعیت ماجرا این نیست. **آنان برنده می‌شوند زیرا در گذشته بارها و بارها بازی کرده‌اند.**

آنان در واقع یکی از مهم‌ترین رازهای دستیابی به ثروت و موفقیت را به کار می‌برند. **آنان می‌توانند مسیر پیش روی خودشان را پیش‌بینی کنند.**

این نکته را به یاد داشته باشید: پیش‌بینی کردن به انسان توانایی می‌بخشد. انسان‌های بازنده اغلب واکنش نشان می‌دهند؛ انسان‌های پیشرو اغلب پیش‌بینی می‌کنند. شما در صفحه‌های بعد از این کتاب چگونگی پیش‌بینی کردن را از انسان‌هایی موفق همچون ری دالیو، پاول تئودور جونز و ۵۰ تن دیگر از انسان‌هایی استثنایی می‌آموزید که به‌خوبی با این مسیر آشنایی دارند. آنان به شما کمک می‌کنند تا مشکلات و دشواری‌های موجود را در مسیر دستیابی به رهایی مالی پیش‌بینی کنید و تا حد امکان در این مسیر آسیب نبینید. همان‌گونه که ری دالیو می‌گوید؛ در این مسیر در واقع جنگلی پرخطر پیش روی شما قرار دارد و شما در هر لحظه ممکن است از نظر مالی نابود شوید. درست به همین دلیل، به راهنمایی افرادی مطمئن نیاز دارید تا به شما کمک کنند از این جنگل عبور کنید. ما با کمک این افراد می‌توانیم نقشه‌ای را طراحی کنیم که به شما کمک می‌کند دشواری‌های موجود را در مسیرتان پیش‌بینی کنید، از تنش‌ها و فشارهای غیرضروری بپرهیزید و از نظر مالی به موقعیت شایسته و دلخواه‌تان برسید.

اکنون، قصد دارم چکیده‌ای را در این باره در اختیار تان قرار دهم که ما قرار است به چه هدفی برسیم و مطالب این کتاب چگونه تهیه و تنظیم شده است. در این صورت، شما می‌توانید به بهترین شیوه از راهکارهای موجود در این کتاب استفاده کنید. بهتر است، قبل از انجام دادن این کار، بکوشم هدف واقعی و راستینم را به شیوه‌ای شفاف مطرح کنم. من برای دستیابی به این پیامد بنیادین متعهد هستم که شما را به گونه‌ای آماده کنم تا برای زندگی خودتان درآمدی افزون بر درآمد شغلی‌تان یا حقوق بازنشستگی‌تان داشته باشید و به معنای واقعی به رهایی مالی برسید! خبر خوب این است که هر انسانی می‌تواند به چنین مرحله‌ای برسد. شما نیز؛ حتی اگر هم اکنون بدهکار هستید یا در ژرفای چاهی عمیق قرار دارید؛ بی‌اغراق می‌توانید در طی چند سال به امنیت مالی یا حتی استقلال مالی برسید. برای این منظور فقط کافی است اندکی از زمانتان را به این موضوع اختصاص دهید؛ تمرکزتان را در این زمینه به کار بگیرید و راهکارهای مناسب را به کار ببرید.

قبل از آن که به ۷ راهکار ساده‌ام بپردازم؛ بهتر است توضیح دهم که چرا دستیابی به امنیت مالی در گذشته بسیار ساده به نظر می‌رسید، اما امروزه چنین نیست. چه عاملی در این زمینه تغییر کرده است؟ ما باید چه اقدامی را در این باره انجام دهیم؟

”شما می‌توانید جوان باشید و پول نداشته باشید؛ اما نمی‌توانید دوران سالمندی خودتان را بی‌پول پشت سر بگذارید.“

تنسی ویلیامز

امروزه، همه‌ی امور مربوط به زندگی مالی شما بسیار دشوارتر از گذشته به نظر می‌رسد؛ این طور نیست؟ من مطمئن هستم شما مات و مبهوت مانده‌اید که چرا پس‌انداز کردن پول و بازنشسته شدن در رفاه و آسایش در دنیای امروزی بسیار دشوار شده است. ما دوران بازنشستگی را به منزله‌ی یک موهبت در نظر می‌گیریم و این دوران را از پاکی و برکت سرشار می‌دانیم. اما فراموش نکنید که بازنشستگی نیز کمابیش معنا و مفهومی جدید محسوب می‌شود. این اندیشه به معنای واقعی فقط از یک یا دو نسل قبل؛ برای ما، والدینمان و پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌هایمان؛ به کار می‌رود. انسان‌ها، قبل از این دوره، به طور کلی تا زمانی کار می‌کردند که توان کار کردن داشتند.

آنان تا زمانی کار می‌کردند که از دنیا می‌رفتند.

امروزه، به دلیل پیشرفت‌های به وجود آمده در حیطه‌ی پزشکی، طول عمر انسان‌ها در مقایسه با

گذشته افزایش یافته است. درست به همین دلیل، دوران بازنشستگی آنان نیز افزایش می‌یابد و البته حقوق بازنشستگی به‌تنهایی برای هزینه‌های این دوران کافی نخواهد بود. این حقوق فقط ممکن است بنیادی‌ترین نیازهای سالمندان را پوشش دهد. لازم به یادآوری است که بسیاری از انسان‌ها در دنیای امروزی ممکن است ۳۰ سال از عمرشان را در دوران بازنشستگی‌شان سپری کنند!

”واقع‌بینانه نیست که فقط با ۳۰ سال کارکردن بکوشیم برای ۳۰ سال بازنشستگی‌مان سرمایه‌گذاری کنیم. شما نمی‌توانید انتظار داشته باشید که فقط با سرمایه‌گذاری کردن ۱۰ درصد از درآمدتان در دوران فعالیتتان بتوانید هزینه‌های دوران بازنشستگی‌تان را به‌طور کامل پوشش دهید.“

جان شاون

استاد اقتصاد دانشگاه استنفورد

مس میوچوال به‌تازگی گونه‌ای ارزیابی را انجام داده و از سالمندان خواسته است تا نخستین عامل هراس‌آفرین زندگی‌شان را نام ببرند.

فکر می‌کنید آنان در پاسخ چه گفته‌اند؟ آیا مرگ یا بیماری را به‌منزله‌ی نخستین عامل هراس‌آفرین زندگی‌شان نام برده‌اند؟

خیر، نخستین عامل هراس‌آفرین برای این عده از سالمندان این بود که پس‌اندازشان تمام شود و هنوز زنده باشند.

مرگ، با فاصله‌ای بسیار دور، دومین عامل هراس‌آفرین برای آنان محسوب می‌شد.

سالمندان حق دارند از این موضوع به‌راسند. نوجوانان نیز در این زمینه حق دارند. بر مبنای پژوهش انجام‌شده از سوی شرکت حسابرسی ارنست اند یانگ، ۷۵ درصد از آمریکایی‌ها می‌توانند پیش‌بینی کنند که پس‌اندازشان، قبل از مردنشان، تمام می‌شود. طرح‌های حمایتی نیز به‌خودی‌خود نمی‌تواند شرایط یک زندگی استاندارد را برای آنان فراهم کند. فرقی نمی‌کند در کدام نقطه از

جهان زندگی می‌کنید؛ در هر صورت، اگر منبع درآمدی غیر از حقوق

بازنشستگی‌تان نداشته باشید، نمی‌توانید هزینه‌های زندگی‌تان را به‌طور کامل پوشش دهید.

ما چگونه به این نیاز روبه‌رشدمان پاسخ داده‌ایم؟ بسیاری از ما چنین مشکلی را بسیار دردناک،

رنج‌آور و گیج‌کننده می‌دانیم؛ به‌گونه‌ای که فقط می‌خواهیم آن را نادیده بگیریم و امیدوار هستیم این مشکل به‌خودی‌خود ناپدید شود. بر مبنای ارزیابی‌های انجام‌شده از سوی مؤسسه‌ی پژوهشی حقوق و مزایای کارکنان سازمان‌ها و شرکت‌های مختلف؛ ۴۸ درصد از شاغلان در امریکا حتی محاسبه نکرده‌اند که برای دوران بازنشستگی‌شان به چه مقدار پول نیاز دارند. این درصد به‌راستی مبهوت‌کننده است. کمابیش نیمی از امریکایی‌های شاغل هنوز نخستین گام را در زمینه‌ی برنامه‌ریزی مالی برای آینده‌ی زندگی‌شان برنداشته‌اند.

به این ترتیب، راه‌حل این مشکل چیست؟ چنین راه‌حلی با راه‌کار اول شروع می‌شود و راه‌کار اول نیز چنین است: مهم‌ترین تصمیم مالی زندگی‌تان را تعیین کنید. شما، تا پایان این کتاب، هم برنامه‌ای خودکار را برای پس‌انداز کردن و سرمایه‌گذاری در اختیار دارید و هم می‌دانید که چگونه درآمدی را افزون بر درآمد شغلی یا حقوق بازنشستگی‌تان برای خودتان بیافرینید.

شاید با خودتان بیندیشید این موضوع آن قدر عالی به نظر می‌رسد که پذیرش واقعیت یافتن آن دشوار خواهد بود. به هر حال، باید بگوییم که احتمال اتفاق افتادن چنین رویدادهایی نیز بی‌تردید ممکن است.

من مطمئن هستم شما می‌دانید که گاهی چند استثنا درباره‌ی هر قانونی یافت می‌شود. اگر به شما بگوییم امروزه ابزارهایی وجود دارد که سبب می‌شود شما در دوران رونق اقتصادی پول‌آفرینی کنید و در دوران رکود نیز ضرر نکنید؛ به من چه می‌گویید؟ شاید حدود بیست سال قبل تصور کردن این موقعیت برای سرمایه‌گذاران معمولی کاری غیرممکن به نظر می‌رسید. به هر حال، بعضی از سرمایه‌گذاران با به کارگیری این ابزارها در سال ۲۰۰۸ از هرگونه ضرر و زیانشان جلوگیری کردند و حتی یک خواب خوب شبانه‌ی خودشان را نیز به دلیل تنش و نگرانی از دست ندادند. من این امنیت و استقلال مالی را برای خانواده‌ام تأمین کرده‌ام. این موضوع به‌راستی احساسی شگفت‌انگیز را در وجود انسان برمی‌انگیزد که بداند درآمدش هرگز قطع نخواهد شد. من می‌خواهم اطمینان یابم که شما نیز چنین درآمدی را برای خودتان و خانواده‌ی عزیزتان می‌آفرینید. من در این کتاب به شما نشان می‌دهم که چگونه یک درآمد ثابت و تضمین‌شده را برای خودتان و خانواده‌ی ارجمندتان بیافرینید.

در این کتاب به شما نشان می‌دهم که چگونه سرمایه‌گذاری‌های خودتان را به اندوخته‌ای باورنکردنی تبدیل کنید. این گونه سرمایه‌گذاری‌ها سبب می‌شود حتی در زمان خوابیدن‌تان نیز به

درآمد آفرینی خودتان ادامه دهید! شما با به کارگیری چند راهکار ساده می‌توانید درآمدی تضمین شده را برای خودتان به وجود آورید. شما به این شیوه می‌توانید حقوق دوران بازنشستگی‌تان را بر مبنای نیازهای خودتان تعیین و مدیریت کنید و از آن لذت ببرید.

شاید تصور کردن این موضوع برای شما دشوار باشد که امروزه ساختاری ویژه در دسترستان وجود دارد و شما با به کارگیری آن به چنین اهدافی می‌رسید:

* سرمایه‌ی خودتان را به‌طور کامل حفظ می‌کنید. در واقع، شما در سرمایه‌گذاری خودتان ضرر نخواهید کرد.

* درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری شما به‌طور مستقیم به رشد بازار سهام پیوند می‌خورد. به این ترتیب، در صورت افزایش یافتن ارزش سهام، از مزایای آن بهره‌مند خواهید شد و، در صورت کاهش یافتن ارزش سهام، هرگز ضرر نخواهید کرد!

* شما همچنین می‌توانید پس‌انداز خودتان را به درآمدی تضمین شده تبدیل کنید که هرگز متوقف نخواهد شد.

اکنون می‌توانید تصور کردن آن را کنار بگذارید زیرا این حقیقت به‌راستی در دسترستان قرار دارد. چنین فرصتی هم‌اکنون برای سرمایه‌گذارانی همچون شما وجود دارد. در فصل سوم از بخش پنجم این کتاب به چنین فرصتی پی می‌برید.

آشکارا باید بگویم من هرگز پیشنهاد نمی‌کنم؛ حتی با وجود بهره‌مند بودن از درآمدی دایمی برای زندگی‌تان؛ به محض رسیدن به سن بازنشستگی، بکوشید کارکردنتان را متوقف کنید. پژوهش‌ها نشان می‌دهند، هرچه شما پولی بیشتر به‌دست آورید، این احتمال افزایش می‌یابد که همچنان به کارکردنتان ادامه دهید. بسیاری از انسان‌ها در گذشته عادت داشتند این هدف را در نظر بگیرند که ثروتی به‌دست آورند و تا ۴۰ سالگی بازنشسته شوند. امروزه، هدف بسیاری از انسان‌ها این است که ثروتی به‌دست آورند و باز هم تا ۹۰ سالگی کار کنند. کمابیش نیمی از انسان‌ها با درآمد سالیانه ۷۵۰ هزار دلار یا حتی بیشتر می‌گویند که هرگز بازنشسته نخواهند شد. این افراد، حتی اگر تصمیم بگیرند بازنشسته شوند، ۷۰ سالگی را به‌منزله‌ی سن بازنشستگی‌شان اعلام می‌کنند.

نظر شما درباره‌ی انسان‌هایی مهم و تأثیرگذار همچون استیو وین چیست که در ۷۲ سالگی نیز هنوز کار می‌کنند. وارن بافت در ۸۴ سالگی، روپرت مورداک در ۸۳ سالگی و سامنر ردستون در

۹۱ سالگی، باز هم کسب و کارشان را اداره می کردند و همواره پیروز میدان بودند. شاید آنان هنوز هم به فعالیتشان ادامه می دهند. شاید شما نیز این گونه کار کنید.

اکنون، چنین سؤالی مطرح است: اگر ما در سن بازنشستگی دیگر نتوانیم یا نخواهیم کار کنیم؛ چه اتفاقی می افتد؟ حقوق و مزایای دوران بازنشستگی بی تردید برای گذران زندگی مان کافی نخواهد بود.

تامس فریدمن، نویسنده و روزنامه نگار، در مقاله ای چنین نوشت: "اگر شما به راستی انسانی خودانگیخته هستید؛ پس، این دنیا به معنای واقعی برای شما ساخته شده است. همه ی محدودیت های زیان بار دنیای شما از بین می روند. از سوی دیگر، اگر انسانی خودانگیخته نیستید؛ این دنیا به مشکل شما تبدیل خواهد شد زیرا دیوارها و سقف هایی که از مردم و حیطه ی شخصی آنان حفاظت می کنند نیز در دنیای شما از بین خواهند رفت..... شما در این دنیا با محدودیتی کمتر روبه رو می شوید؛ اما تضمینی کمتر هم دارید. همکاری ویژه ی شما در این دنیا تعیین کننده ی بهره وری شما خواهد بود."

برنامه ی شما برای دوران بازنشستگی تان چیست؟ آیا در کل حقوق بازنشستگی دارید؟ آیا سرمایه گذاری دیگری انجام داده اید؟ آیا از منبعی دیگر، به استثنای حقوق بازنشستگی تان، درآمد دارید؟ آنچه را در این کتاب خواهید آموخت و تغییراتی ساده را که بر مبنای آموخته های خودتان می توانید در زندگی تان به وجود آورید؛ در کل، به آفرینش تفاوتی سازنده در زندگی شما منجر خواهد شد. این موضوع به شما همان احساس اطمینان و آرامش خاطری را می بخشد که در دنیای امروزی به آن نیاز دارید. در این صورت، به جای این که تصمیم بگیرید هرچه زودتر بازنشسته شوید، به این نتیجه می رسید که در کل نمی خواهید بازنشسته باشید.

مرگ و مالیات: دو یار همیشگی

همه ی ما از تأثیر زیان بار هزینه هایی ناپیدا و حساب نشده در زندگی مان آگاهی داریم. گاهی مالیات دادنمان نیز برای ما زیان بار خواهد بود و مانع خواهد شد که ما به امنیت و استقلال مالی برسیم زیرا از شیوه ی درست پرداختن مالیات بی اطلاع هستیم. سرمایه گذاران حرفه ای اغلب این حقیقت را می دانند: مهم نیست که انسان چقدر درآمد آفرینی می کند؛ این نکته اهمیت دارد که او چقدر از درآمدش را به شیوه ای سازنده حفظ و دوباره سرمایه گذاری می کند.

موفق ترین سرمایه گذاران در سطح جهانی به اهمیت اثربخشی مالیات پی می برند. ما باید مالیاتمان

را به شیوه‌ای سنجیده پردازیم؛ به گونه‌ای که هم برای خودمان و هم برای کشورمان مفید و اثربخش باشد.

در این بخش، نمونه‌ای فرضی را مطرح می‌کنم تا این موضوع برای شما شفاف شود. تصور کنید یک دلار به دست آورده‌اید و هر ساله به گونه‌ای سازنده می‌توانید این مبلغ را دوبرابر کنید. همچنین، به مدت ۲۰ سال به این بازی خودتان ادامه می‌دهید. همه‌ی ما با این بازی آشنایی داریم. این بازی در واقع بازی تصاعدی نامیده می‌شود؛ این طور نیست؟

پس از سال اول، مبلغ پس انداز یا سرمایه‌گذاری شما دوبرابر می‌شود و به ۲ دلار می‌رسد.

سال دوم: ۴ دلار.

سال سوم: ۸ دلار.

سال چهارم: ۱۶ دلار.

سال پنجم: ۳۲ دلار.

اگر قرار بود این موضوع را حدس بزنید؛ فکر می‌کنید یک دلار شما، پس از بیست سال، چقدر افزایش یافته بود؟

خودتان را فریب ندهید و از موضوع طفره نروید. یک لحظه را به حدس زدن اختصاص دهید.

بله، یک دلار شما با افزایش تصاعدی در طی دو دهه به ۱۰۴۸۵۷۶ دلار تبدیل می‌شود! تأثیر باورنکردنی افزایش تصاعدی این چنین است!

ما نیز همچون سرمایه‌گذاران حرفه‌ای قصد داریم از این موضوع بهره‌برداری کنیم. البته، این بازی به همین سادگی نیست. در دنیای واقعی‌ها، شما باید مالیاتتان را پردازید. اکنون، این سؤال مطرح می‌شود: نقش مالیات در این ماجرا چه خواهد بود؟ بار دیگر حدس بزنید. فرض کنید قرار است سالیانه ۳۳ درصد مالیات پردازید. در این صورت، فکر می‌کنید مبلغ سرمایه‌گذاری شما پس از کسر مالیات چقدر خواهد شد؟

دوباره یک لحظه در این باره بیندیشید و به معنای واقعی بکوشید این رقم را حدس بزنید.

اگر مبلغ کلی سرمایه‌گذاری شما را در نظر بگیریم که ۱۰۴۸۵۷۶ دلار است؛ پس از کسر مالیاتی

۳۳ درصدی، آیا به مبلغی ۷۵۰ هزار دلاری یا دست کم ۵۰۰ هزار دلاری می‌رسیم؟ در این باره بیندیشید.

اکنون، از سوی دیگر به ماجرا توجه کنید و با شیوه‌ی زیان‌بار پرداختن مالیات آشنا شوید. فرض کنید شما مالیات خودتان را هر ساله، قبل از افزایش تصاعدی سرمایه‌گذاری‌تان، می‌پردازید. باز هم فرض می‌کنیم شما باید مالیاتی ۳۳ درصدی بپردازید. در این صورت، پس از ۲۰ سال مبلغ سرمایه‌گذاری شما حدود ۲۸ هزار دلار خواهد شد!

درست است! شما فقط ۲۸ هزار دلار خواهید داشت! این شیوه با شیوه‌ی قبلی کمابیش تفاوتی یک میلیون دلاری را به وجود می‌آورد! حتی مبلغ پرداختی شما بابت مالیات‌تان نیز در این شیوه بسیار کمتر خواهد بود؛ بنابراین، این شیوه حتی به نفع دولت و کشورتان هم نیست!

بی‌تردید شما هرگز این ماجرای افزایش تصاعدی یا کاهش زیان‌بار را درست به همین شیوه در دنیای واقعیت‌ها مشاهده نمی‌کنید؛ اما این نمونه نشان می‌دهد، وقتی شما تأثیر روش پرداختن مالیات را در برنامه‌ریزی مالی خودتان نادیده می‌گیرید، چه اتفاقی می‌افتد.

“انسانی که بر خودش تسلط ندارد به راستی انسانی آزاده نیست.”

اپیکتتوس

به هر حال؛ چه برای دوران بازنشستگی‌تان برنامه‌ای داشته باشید، چه نداشته باشید؛ آینده به سرعت فرا می‌رسد. بر مبنای پژوهش انجام‌شده از سوی مرکز پژوهش بازنشستگی؛ ۵۳ درصد از خانوارهای آمریکایی در معرض این خطر قرار دارند که در دوران بازنشستگی‌شان پول کافی نداشته باشند و نتوانند هزینه‌های معمول زندگی‌شان را تأمین کنند. در واقع بیش از نیمی از خانواده‌ها در معرض این خطر قرار دارند! این نکته را نیز به یاد داشته باشید: بیش از یک سوم کارگران آمریکایی برای دوران بازنشستگی‌شان پس‌اندازی کم‌تر از ۱۰۰۰ دلار دارند؛ در حالی که ۶۰ درصد آنان نیز پس‌اندازی کم‌تر از ۲۵ هزار دلار دارند. البته، این رقم حقوق و مزایای بازنشستگی یا قیمت خانه‌ی آنان را شامل نمی‌شود.

چنین موضوعی چگونه ممکن است؟ ما در این زمینه نمی‌توانیم فقط و فقط وضعیت اقتصادی را

عامل اصلی بدانیم. بحران پس انداز کردن انسان ها مدت ها قبل از رکود اقتصادی اخیر شروع شد. در سال ۲۰۰۵، نسبت پس اندازهای شخصی در ایالات متحده فقط ۵/۱ درصد بود. این نسبت در سال ۲۰۱۳ به ۲/۲ درصد رسید؛ البته، پس از آن که در اوج رکود اقتصادی به ۵/۵ درصد رسیده بود. چه اشتباهی در این زمینه وجود دارد؟ هریک از ما با انسان های دیگر ارتباط داریم و در انزوا زندگی نمی کنیم. ما می دانیم که باید پولی بیشتر را پس انداز و سرمایه گذاری کنیم. پس، چرا چنین کاری را انجام نمی دهیم؟ چه عاملی در این زمینه مانع ما می شود؟

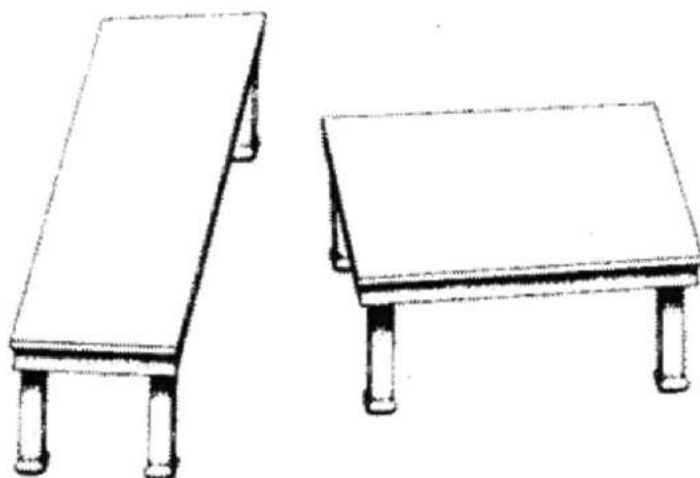
بهتر است اقداممان را با پذیرش این حقیقت شروع کنیم که انسان ها همیشه هم به شیوه ای منطقی رفتار نمی کنند. بسیاری از انسان ها مبالغی هنگفت را بابت هزینه هایی غیر ضروری می پردازند. آنان گاهی ۱۰۰۰، ۲۰۰۰ یا حتی ۳۰۰۰ دلار را برای کارهایی بی فایده و بی ثمر هزینه می کنند. فکر می کنید؛ اگر آنان این مبالغ را پس انداز و به گونه ای سرمایه گذاری کنند که مقدار آن هر ساله درصدی افزایش یابد؛ این مبالغ پس از گذشت سال ها چه ارزشی برای آنان خواهد داشت؟ شما در فصل بعد پی می برید چگونه با سرمایه گذاری کردن پولی اندک می توانید مبلغی را معادل نیم یا یک میلیون دلار یا حتی مبلغی بیشتر را در دوران بازنشستگی تان به دست آورید؛ بی آن که مجبور باشید زمانی را برای مدیریت کردن این سرمایه گذاری خودتان اختصاص دهید.

اکنون، به سراغ دانش اقتصاد رفتاری می رویم تا مشاهده کنیم آیا می توانیم چند فوت و فن را بیابیم که ممکن است تفاوت میان فقر و ثروت را به وجود آورند. اقتصاددانان رفتاری می کوشند پی ببرند چرا ما در زمینه ی امور مالی مان به اشتباه دچار می شویم و چگونه می توانیم این اشتباهات را اصلاح کنیم، بی آن که ضمیر خود آگاهمان را به کار بگیریم. بسیار جالب است؛ این طور نیست؟

دن اری یلی، استاد نامدار در زمینه ی اقتصاد رفتاری در دانشگاه دیوک، در این باره پژوهش می کند که چرا مغز ما همواره ما را به اشتباه می اندازد. انسان ها به گونه ای پرورش یافته اند که به قوه ی بینایی خودشان اعتماد کنند و بخشی مهم از مغز ما به نیروی بینایی مان اختصاص دارد. اما چشمان ما چقدر فریبمان می دهند؟ به تصویر این دو میز بنگرید:



اگر از شما پرسیم طول کدام میز بیشتر است؛ آیا میز باریک سمت چپ تصویر را انتخاب می کنید یا میز سمت راست را برمی گزینید؟ بسیاری از انسان ها به طور طبیعی میز سمت چپ را انتخاب می کنند. اگر شما نیز یکی از همین افراد هستید؛ پس، بدانید که اشتباه می کنید. طول هر دو میز نمایش داده شده در تصویر به راستی یکسان است. اگر سخن مرا باور ندارید؛ می توانید خودتان آن ها را اندازه گیری کنید و به حقیقت ماجرا پی ببرید. بسیار خوب، این موضوع را دوباره آزمایش می کنیم.



این بار طول کدام یک از میزها بیشتر است؟ آیا غیر از این است که شما باز هم میز باریک سمت چپ را انتخاب می کنید؟ شما پاسخ این سؤال را می دانید؛ با این حال، مغزتان به فریب دادن شما ادامه می دهد. هنوز هم طول میز سمت چپ بیشتر به نظر می رسد. اری یلی در یکی از سخنرانی های به یادماندنی اش چنین گفت: ”شم ما همواره ما را به شیوه ای پیش بینی شدنی و تکراری فریب می دهد و ما کمابیش نمی توانیم در این زمینه اقدامی انجام دهیم.“

اگر ما به این اشتباهات دیداری دچار می شویم و تاحدودی در این باره حق داریم؛ پس، چقدر احتمال دارد، در زمینه های دیگر زندگی مان که در آن ها مهارتی نداریم، به اشتباهاتی بیشتر دچار نشویم؟ برای نمونه؛ تصمیم گیری کردن درباره ی امور مالی زندگی تان را در نظر بگیرید. ما می پنداریم در مهارت تصمیم های خودمان در زندگی قرار داریم؛ فرقی نمی کند که باور داریم درباره ی امور مالی زندگی مان به معنای واقعی تصمیم هایی خوب یا ضعیف گرفته ایم. علم پیشنهاد می کند که چنین نیست.

اری یلی بعدها در گفت و گویی به من گفت بسیاری از اشتباهات ما در تصمیم گیری در واقع خطاهای شناختی هستند؛ درست همان گونه که ما در معرض خطاهای دیداری قرار داریم.

درحقیقت، اگر مسأله یا مشکلی بسیار سخت و گیج کننده به نظر برسد؛ ما گرایش داریم که بی حرکت باقی بمانیم و در آن زمینه هیچ اقدامی انجام ندهیم. البته، این احتمال نیز وجود دارد که ما به تصمیم‌های دیگران برای خودمان تن دهیم و آن‌ها را بپذیریم. این اشتباه به خود ما مربوط نمی‌شود. ما به این شیوه برنامه‌ریزی شده و عادت کرده‌ایم. اری یلی می‌گوید: "وقتی تصمیم‌گیری درباره‌ی موضوعی برای ما به معنای واقعی دشوار و پیچیده باشد؛ بسیاری از ما نمی‌دانیم چه اقدامی انجام دهیم. درست به همین دلیل می‌کوشیم گزینه‌هایی را بپذیریم که دیگران برای ما انتخاب کرده‌اند."

این حس ایستایی یا بی حرکتی و تن دادن به گزینه‌های انتخابی دیگران نشان می‌دهد چرا فقط یک سوم کارگران امریکایی از برنامه‌های موجود در دسترسشان برای دوران بازنشستگی استفاده می‌کنند. چنین حسی نشان می‌دهد چرا عده‌ای اندک از ما می‌کوشیم برنامه‌ای مالی را برای آینده‌ی زندگی‌مان در نظر بگیریم. این کار بسیار پیچیده به نظر می‌رسد. ما مطمئن نیستیم باید چه اقدامی انجام دهیم؛ بنابراین، توپ را به زمین دیگران می‌اندازیم تا آنان برای ما تصمیم‌گیری کنند یا در کل در این زمینه هیچ اقدامی انجام نمی‌دهیم.

اری یلی گفت: "ما در دنیای طبیعی اغلب محدودیت‌های خودمان را می‌شناسیم و امکاناتمان را بر همین مبنا در نظر می‌گیریم و طراحی می‌کنیم. ما می‌کوشیم از پله، سطح شیب‌دار یا آسانسور استفاده کنیم. اما وقتی به دلایلی موضوع سلامت جسمانی، دوران بازنشستگی یا سرمایه‌گذاری در بورس مطرح می‌شود؛ ما تا حدودی این اندیشه را فراموش می‌کنیم که محدودیت‌هایی داریم. من فکر می‌کنم؛ اگر ما محدودیت‌های شناختی‌مان را به همان شیوه درک کنیم که محدودیت‌های طبیعی‌مان را درک می‌کنیم، حتی با وجود این که محدودیت‌های شناختی‌مان چندان آشکار به نظر نمی‌رسند؛ می‌توانیم دنیایی بهتر را برای خودمان طراحی کنیم و بسازیم."

آیا گفته‌ی ری دالیو را درباره‌ی ورود به جنگل به یاد می‌آورید؟ او همیشه از خودش می‌پرسید: "چه موضوعاتی را نمی‌دانم؟" اگر شما از محدودیت‌های خودتان به خوبی آگاهی داشته باشید؛ می‌توانید با موقعیتتان هماهنگ شوید و به موفقیت برسید. اگر از محدودیت‌های خودتان آگاهی نداشته باشید؛ بی‌تردید آسیب می‌بینید.

هدف من از نوشتن چنین کتابی این است که بکوشم انسان‌ها را بیدار و هوشیار کنم و دانش و ابزارهای لازم را در اختیارشان قرار دهم تا آنان بتوانند امور مالی‌شان را بی‌درنگ مدیریت کنند. در نتیجه، من برنامه‌ای را طراحی کرده‌ام که شما را به اشتباه نمی‌اندازد زیرا این برنامه بسیار

پیچیده، دشوار یا از نظر زمانی بسیار فشرده نیست. چرا؟ زیرا پیچیدگی در واقع دشمن اصلی اقدام کردن محسوب می‌شود. درست به همین دلیل، من این برنامه را به هفت راهکار ساده تقسیم کرده‌ام.

خوشبختانه، تاکنون ذهن شما به خوبی درباره‌ی امور مالی زندگی‌تان کنجکاو و فعال شده است. می‌دانم تاکنون مطالبی بسیار را مطرح کرده‌ام که شما را به اندیشیدن واداشته است؛ اما من متعهد هستم پیشرفت‌هایی واقعی و ماندگار را در امور مالی زندگی شما به وجود آورم و می‌خواهم شما تصویری شفاف را درباره‌ی مسیر پیش روی‌تان در اختیار داشته باشید. در نتیجه، در این فصل، چکیده‌ای را از ۷ راهکار ساده برای دستیابی به رهایی مالی مطرح می‌کنم.

اگر شما به نسلی تعلق دارید که با رایانه و اینترنت پرورش یافته است؛ حدس می‌زنم به من چنین می‌گویید: "چرا این ۷ راهکار ساده و در اصل کل این کتاب را فقط در چند جمله برای من شرح نمی‌دهید یا آن را با یک نمودار ساده برای من به تصویر نمی‌کشید؟" من می‌توانستم چنین کاری را انجام دهم؛ اما آگاهی داشتن از اطلاعاتی کلی با در اختیار داشتن آن اطلاعات به صورت جزیی و به کارگیری آن‌ها تفاوت دارد. اطلاعات به کار گرفته نشده برای ما هیچ فایده‌ای نخواهد داشت. این نکته را به یاد داشته باشید: ما در انبوهی از اطلاعات غوطه‌ور شده‌ایم؛ اما به کمبود خرد و دانایی دچار هستیم.

من می‌خواهم ذهن شما را برای هریک از راهکارهای مطرح شده در این کتاب آماده کنم. شما، به این شیوه، آماده خواهید شد تا کارهای لازم را انجام دهید. این کارها تضمین می‌کنند که پیشروی شما در مسیر دستیابی به رهایی مالی به‌راستی واقعیت خواهد یافت.

این کتاب به گونه‌ای ویژه طراحی شده است تا به شما توانایی ببخشد درباره‌ی موضوعی مهارت یابید که برای بسیاری از انسان‌ها به معنای واقعی آزاردهنده و پردردسر است زیرا آنان هرگز زمانی را به مهارت یافتن در زمینه‌ی اموری بنیادین برای دستیابی به استقلال مالی خودشان اختصاص نداده‌اند. البته، ژرف‌اندیشی و ژرف‌کاوی لازمه‌ی دستیابی به مهارت است. همه‌ی انسان‌ها می‌توانند مطلبی را بخوانند، آن را به یاد بسپارند و احساس کنند که نکته‌ی آن را آموخته‌اند. اما مهارت یافتن در هر زمینه‌ای به معنای واقعی سه مرحله را شامل می‌شود.

نخستین مرحله در واقع درک شناختی است. این مرحله به توانایی شما برای درک کردن موضوع مربوط می‌شود. همه‌ی ما می‌توانیم به این مرحله از درک برسیم. بسیاری از ما نیز

کمابیش به درکی شناختی از سرمایه‌گذاری شخصی رسیده‌ایم. به هر حال، آگاهی داشتن از این اطلاعات به خودی خود ارزشمند نخواهد بود. این گام فقط نخستین مرحله از مهارت یافتن محسوب می‌شود.

کار شما زمانی ارزشی واقعی خواهد یافت که به مرحله‌ی دوم یا مهارت عاطفی می‌رسید. در این مرحله، شما موضوعی را بارها و بارها شنیده‌اید؛ به گونه‌ای که احساسات و عواطفی را همچون گرایش، اشتیاق، ترس و نگرانی در وجودتان برانگیخته است. در این مرحله، شما به سطحی از دانایی و توانایی می‌رسید که دانسته‌های خودتان را همواره به کار می‌برید.

مرحله‌ی نهایی مهارت یافتن نیز مرحله‌ی عادت کردن است. در این مرحله، شما مجبور نیستید درباره‌ی کارهایی بیندیشید که باید آن‌ها را انجام دهید. انجام دادن این کارها به عادت طبیعی شما تبدیل می‌شود. **یگانه شیوه‌ی رسیدن به این مرحله فقط و فقط تکرار کردن یک عادت یا کار سازنده است.** جیم ران، استاد دوست‌داشتنی‌ام، به من آموزش داد که **تکرار کردن در واقع مادر هر مهارتی محسوب می‌شود.**

اکنون، نمونه‌ای کامل را در این باره برای شما مطرح می‌کنم که خودم در کدام بخش از زندگی‌ام در این زمینه کوتاهی کردم. در نخستین سال‌های دهه‌ی بیست زندگی‌ام، تصمیم گرفتم که کمر بند مشکی‌ام را در هنرهای رزمی به دست آورم. من از این امتیاز ویژه بهره‌مند بودم که با یون ری، مربی نامدار هنرهای رزمی، دیدار کنم و دوست صمیمی او شوم. او در واقع مردی است که تکواندو را برای کشور ما به ارمغان آورد. او همچنین در گذشته به بروس لی و محمدعلی کلی آموزش داده بود. من به او گفتم که می‌خواهم، در کوتاه‌ترین زمان ممکن در طول تاریخ، کمر بند مشکی‌ام را به دست آورم. همچنین، به او گفتم به منظور این رکوردشکنی مشتاقانه آماده هستم تا کارهای لازم را از تمرین کردن گرفته تا متعهد شدن در این زمینه و نظم بخشیدن به امورم انجام دهم. او موافقت کرد مرا در این مسیر همراهی کند و به من آموزش دهد. این کار به معنای واقعی دشوار بود! من اغلب، پس از تمام شدن همایشم، حدود ساعت یک نیمه شب نزد مربی‌ام می‌رسیدم و سه یا چهار ساعت با او تمرین می‌کردم. در آن زمان مجبور بودم هر شب در نهایت فقط چهار ساعت بخوابم.

یک شب، پس از این که یک حرکت را در مدتی طولانی دست کم ۳۰۰ بار تمرین کردم، به مربی‌ام نگریستم و از او پرسیدم: "استاد، چه زمانی می‌توانم حرکت بعدی‌ام را انجام دهم؟" او ابتدا بسیار جدی به من نگریست؛ سپس، با لبخند گفت: "تو هر بار حرکت بعدی‌ات را انجام می‌دهی. این

حقیقت که تو نمی‌توانی تفاوت میان حرکت کنونی و حرکت قبلی‌ات را تشخیص دهی نشان می‌دهد که تو به صورت سطحی و نامتمرکز کار می‌کنی. این تمایزهای ظریف در واقع تفاوت میان یک انسان کارآزموده و یک تازه‌کار را به وجود می‌آورد. این درجه از تمرین و تکرار در واقع لازمی دستیابی به مهارت است. تو با هربار تکرار کردن باید درسی بیشتر را بیاموزی.“

اکنون، آیا به نکته‌ی اصلی پی برده‌اید؟ این کتاب نیز به گونه‌ای طراحی نشده است که شما بکوشید آن را در زمان فراغت بعد از ظهرتان به صورت سطحی و تفریحی بخوانید.

در حالی که به خواندنتان ادامه می‌دهید؛ پی می‌برید این کتاب به هیچ‌یک از مطالبی شباهت ندارد که در گذشته خوانده‌اید زیرا شیوه‌ای ویژه را از آموزش‌های من شامل می‌شود. در این کتاب، سؤال‌هایی فراوان برای شما مطرح می‌شود. گاهی نیز حقایق یا جمله‌هایی را می‌خوانید که در گذشته آن‌ها را خوانده‌اید. همچنین، بارها و بارها علامت تعجب را در پایان جمله‌ها مشاهده می‌کنید. این موضوع هرگز اشتباهی ویرایشی محسوب نمی‌شود! این شیوه طراحی شده است تا اندیشه‌های مهم و کلیدی به شما نشان داده شود و دانش لازم به گونه‌ای در ژرفای ذهن و جسم و جانتان نفوذ کند که عمل کردن بر مبنای آن‌ها برای شما طبیعی باشد. درست در این زمان است که شما فرایند تماشا کردن پیامدهای دوست‌داشتنی و برداشت کردن پاداش‌های دلخواه‌تان را شروع می‌کنید. البته، شما به راحتی برای دستیابی به این پیامدها و پاداش‌ها شایستگی دارید. آیا برای این هم‌اوردجویی آماده هستید؟

این نکته را به یاد داشته باشید: این کتاب در واقع گونه‌ای نقشه‌ی اولیه برای بهبود بخشیدن به وضعیت مالی زندگی‌تان است. هر بخش به گونه‌ای طراحی شده است تا به شما کمک کند پی ببرید در این لحظه از نظر مالی در چه موقعیتی قرار دارید و چگونه می‌توانید شکاف موجود را میان موقعیت کنونی و موقعیت مناسب و دلخواه‌تان همواره کم و کمتر کنید. این کتاب به گونه‌ای طراحی شده است تا شما، نه فقط برای امروز، بلکه در ادامه‌ی زندگی‌تان به مهارتی ویژه در زمینه‌ی مدیریت امور مالی‌تان مجهز شوید. من می‌دانم شما در مراحل مختلف زندگی دوباره به این کتاب مراجعه می‌کنید تا بعضی امورتان را به مرحله‌ی بعدی برسانید.

بخش اول

به جاده‌ی پرپیچ‌وخم خوش آمدید:

سفر شما با این گام نخست شروع می‌شود

همچون همه‌ی ماجراهای مهم، ما نیز اقداممان را با جهت‌یابی برای سفرمان شروع خواهیم کرد. در فصل چهارم از این بخش، مطالبی بیشتر را درباره‌ی روانشناسی ثروت می‌آموزید؛ پی می‌برید چه عواملی اغلب مانع ما می‌شوند و از چند راه حل ساده نیز در این باره آگاهی می‌یابید. شما پی می‌برید به معنای واقعی برای چه منظوری سرمایه‌گذاری می‌کنید. همچنین، می‌آموزید چگونه از تأثیرگذاری بهترین راهکارهای مربوط به پیشرفت‌های مالی در زندگی‌تان بهره‌برداری کنید. شما در فصل بعد یا فصل سوم از این بخش در واقع پروازتان را شروع می‌کنید. در این فصل، نخستین گام را در مسیر به کارگیری ۷ راهکار ساده‌ی مطرح شده در این کتاب برمی‌دارید. شما درباره‌ی مهم‌ترین اقدام مالی زندگی‌تان تصمیم می‌گیرید و در آن زمینه دست به کار می‌شوید. شما باید این فصل را با دقت بخوانید. شما می‌آموزید چگونه، حتی با کم‌ترین مقدار پولتان که در نتیجه‌ی افزایش تدریجی همواره بیشتر و بیشتر می‌شود، می‌توانید در زندگی‌تان به استقلال مالی برسید، بی‌آن که سالیانه پولی فراوان را از درآمد شغلی‌تان به دست آورید. چنین ساختاری را با این تصمیم‌گیری فعال می‌کنید که بخشی از درآمد کنونی‌تان را پس‌انداز و آن را در بخشی سرمایه‌گذاری کنید که سالیانه سودی ویژه به آن تعلق می‌گیرد و بر مقدار سرمایه‌ی اصلی افزوده می‌شود. در این صورت، فقط یک مصرف‌کننده در عرصه‌ی اقتصادی نخواهید بود بلکه یک مالک و سرمایه‌گذار محسوب می‌شوید که در آینده دارایی‌هایی حساب شده خواهید داشت. شما می‌آموزید چگونه دستگاه پول‌سازی خودکارتان را فعال کنید. این دستگاه در سراسر عمرتان، حتی در آن هنگام که خوابیده‌اید، برای شما درآمدآفرینی می‌کند.

بخش دوم

به بازیکن بازی پول‌آفرینی تبدیل شوید:

قبل از ورود به بازی از قوانین آن آگاهی یابید

شاید این جمله را شنیده‌اید: "وقتی یک انسان پولدار با یک انسان باتجربه دیدار می‌کند؛ شخص باتجربه سرانجام پول به دست می‌آورد و شخص پولدار در پایان تجربه کسب می‌کند." اکنون که تصمیم گرفته‌اید یک سرمایه‌گذار باشید؛ در این بخش از قوانین مهم این بازی آگاهی می‌یابید و به این ترتیب در رویارویی با بازیکنان باتجربه شکست نمی‌خورید و مغلوب نمی‌شوید. این نقشه‌ی راه در واقع مسیر جاده‌ی پرپیچ‌وخم سرمایه‌گذاری را به شما نشان می‌دهد؛ همان جنگل انبوه با مخاطره‌های فراوان که ری دالیو درباره‌اش سخن گفت. در این بخش به افسانه‌هایی پی می‌برید

که بعضی از مردم آن‌ها را دروغ‌های سرمایه‌گذاری می‌نامند و اغلب به شیوه‌ای معین طراحی شده‌اند تا شما را از پولتان جدا کنند. در این بخش می‌آموزید چرا سود اعلام‌شده از سوی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اغلب همان سودی نیست که شما به معنای واقعی دریافت می‌کنید. می‌دانم این موضوع اندکی عجیب به نظر می‌رسد؛ اما هزینه‌ی ۱ درصدی که شما می‌پردازید کل هزینه‌ی پرداختی‌تان خواهد بود به معنای واقعی فقط یکی از ده هزینه‌ی احتمالی شما در این زمینه به‌شمار می‌آید. ما در این بخش همچنین از فریبکاری‌هایی آگاهی خواهیم یافت که ممکن است برنامه‌ی بخشی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری هدف‌مدار و تاریخ‌محور یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری بی‌واسطه باشد. شما با شناختی واقعی در این باره مجهز می‌شوید: چگونه در مقابل شرکت‌ها یا سازمان‌هایی از خودتان حمایت کنید که اغلب این کالاها و راهکارها را برای سودآفرینی هرچه بیشتر خودشان طراحی و تعیین می‌کنند! شما تا پایان این بخش در واقع گام دومتان را برداشته‌اید و، حتی اگر پولی اندک دارید، آن را همچون یک بازیکن واقعی سرمایه‌گذاری خواهید کرد.

بخش سوم

بهای رؤیاهای شما چقدر است؟

بازی پول‌آفرینی را به یک بازی موفقیت‌آفرین برای خودتان تبدیل کنید

در این بخش، رؤیاهای مالی خودتان را کشف خواهید کرد و اهدافی واقع‌بینانه را برای خودتان در نظر خواهید گرفت که سبب می‌شوند بازی پول‌آفرینی به‌راستی برای شما یک بازی موفقیت‌آفرین باشد. بسیاری از انسان‌ها نمی‌دانند برای دستیابی به امنیت، استقلال و رهایی مالی به چه مقدار پول نیاز دارند. گاهی نیز آنان اعداد و ارقامی نجومی را در سر می‌پرورانند که دستیابی به آن‌ها کمابیش غیرممکن به نظر می‌رسد؛ بنابراین، آنان هرگز حتی برنامه‌ای را برای دستیابی به این رؤیاهای خودشان شروع نمی‌کنند. شما در فصل اول از این بخش پی می‌برید که به معنای واقعی چه خواسته‌ای دارید. این موضوع به‌ویژه زمانی برای شما هیجان‌انگیز خواهد بود که پی می‌برید رؤیاهای شما، در مقایسه با آنچه خودتان تصور می‌کردید، به شما بسیار نزدیک‌تر هستند. شما، علاوه بر رؤیاپردازی کردن، می‌کوشید به رؤیاهای خودتان واقعیت ببخشید زیرا در فصل دوم از این بخش برنامه‌ای در این باره به شما معرفی می‌شود. این برنامه برای هر انسانی به شیوه‌ای متفاوت طراحی و تنظیم خواهد شد. شما می‌توانید این برنامه را بارها و بارها تغییر دهید تا در پایان یک برنامه‌ی واقع‌بینانه و دست‌یافتنی داشته باشید. همچنین، اگر به سرعت به خواسته‌های خودتان

نمی‌رسید؛ ما در این بخش پنج شیوهی ویژه را برای سرعت‌بخشیدن به فرایند دستیابی شما به خواسته‌های ارزشمندتان مطرح خواهیم کرد. شما، تا پایان این بخش، علاوه‌بر این که پی می‌برید چگونه ثروتی را برای آینده‌ی زندگی‌تان به‌دست آورید، به این موضوع نیز پی می‌برید که چگونه در مسیر زندگی به‌شیوه‌ای سازنده از ثروتتان لذت ببرید.

بخش چهارم

درباره‌ی مهم‌ترین اقدام سرمایه‌گذاری زندگی‌تان تصمیم بگیرید

اکنون که همچون یک بازیکن عرصه‌ی پول‌آفرینی می‌اندیشید، قوانین این بازی را می‌دانید و آموخته‌اید که چگونه این بازی را به یک بازی موفقیت‌آفرین برای خودتان تبدیل کنید؛ زمان آن فرا رسیده است تا درباره‌ی مهم‌ترین سرمایه‌گذاری مالی زندگی‌تان تصمیم بگیرید. قصد دارید چقدر از پولتان را در کدام بخش‌ها سرمایه‌گذاری کنید؟ برندگان جایزه‌ی نوبل، مدیران صندوق‌های تأمین سرمایه و سرمایه‌گذاران موفق در عرصه‌های علمی همواره به من می‌گویند تقسیم کردن سرمایه به چند بخش و اختصاص دادن آن به بخش‌های متفاوت در واقع شاه‌کلید یک سرمایه‌گذاری موفق است؛ با این حال، ۹۹ درصد از مردم امریکا در این باره اطلاعاتی اندک دارند یا هیچ نمی‌دانند. چرا؟ شاید این موضوع بسیار پیچیده به نظر می‌رسد. من قصد دارم در فصل اول از این بخش به ساده‌سازی این موضوع بپردازم. اختصاص دادن سرمایه به بخش‌های متفاوت به این معنی است: سرمایه‌گذاری‌های خودتان را به چند ظرف تقسیم کنید که امنیت مالی را برای شما به‌ارمغان می‌آورند و به شما آرامش ذهنی می‌بخشند. از سوی دیگر، ظرف‌هایی وجود دارند که مخاطره‌آمیزتر هستند؛ اما ممکن است رشد آن‌ها بیشتر باشد. وقتی شما راهکار چهارم را به‌طور کامل می‌خوانید؛ علاوه‌بر این که پی می‌برید چگونه ثروتمند شوید، به این نکته نیز پی می‌برید که چگونه ثروتمند بمانید.

بخش پنجم

سود کردن و ضرر ندادن:

درآمدی همیشگی را برای زندگی‌تان بیافرینید

اگر قرار است هیچ‌گاه از اندوخته‌های خودتان استفاده نکنید؛ پس، سرمایه‌گذاری کردن در کل برای شما چه فایده‌ای خواهد داشت؟ بسیاری از مردم چنان عادت کرده‌اند بر پس‌انداز کردن و

سرمایه‌گذاری برای دوران بازنشستگی‌شان تمرکز کنند که فراموش می‌کنند آنان به هر حال باید روزی از درآمد حاصل از این سرمایه‌گذاری استفاده کنند. به این دلیل که سرمایه‌گذاری‌های ما اغلب دارای نوسان هستند و همیشه هم در مسیر سودآفرینی قرار ندارند؛ پس، ما باید درآمدی تضمین‌شده را برای خودمان در نظر بگیریم. آیا بحران اقتصادی را در سال ۲۰۰۸ به یاد می‌آورید؟ شما در بحران اقتصادی بعدی قصد دارید چگونه از خودتان حمایت کنید؟ قصد دارید سبد سرمایه‌گذاری خودتان را چگونه طراحی و تعیین کنید که به‌طور همزمان از همه جهت ورشکسته و بی‌پول نشوید؟ درحالی‌که بسیاری از انسان‌ها می‌ترسند در دوران بازنشستگی‌شان با بحران‌هایی مالی روبه‌رو شوند؛ شما برنامه‌ی مالی زندگی‌تان را چگونه تنظیم می‌کنید تا به چنین ترسی دچار نشوید؟ شاید از این نعمت خداوندی بهره‌مند شوید که طول عمری طولانی داشته باشید؛ اما، اگر پولتان در این دوران کم یا تمام شده باشد، بی‌تردید طول عمر طولانی خودتان را یک نعمت به‌شمار نمی‌آورید. ما در این بخش بینش‌هایی ویژه را درباره‌ی یکی از رازهای سربه‌مهر در دنیای مالی به شما پیشنهاد می‌کنیم. به این ترتیب، به شما کمک می‌کنیم تا یک درآمد تضمین‌شده را برای آینده‌ی زندگی‌تان طراحی و تعیین کنید. این درآمد ثابت و تضمین‌شده در واقع شالوده‌ی آرامش‌خاطر شما را درباره‌ی امور مالی زندگی‌تان بنیان می‌نهد. ما در این بخش شیوه‌هایی خلاقانه را کشف خواهیم کرد که شما با به کارگیری آن‌ها می‌توانید ضرر و زیانتان را متوقف کنید یا تا حد امکان کاهش دهید و هرچه بیشتر بر درآمادتان بیفزایید. برای این منظور کافی است ابزارهایی ویژه را در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری به کار ببرید که آن‌ها را بانک‌ها، سازمان‌های بزرگ و معتبر و ثروتمندترین انسان‌ها در سطح جهان پیشنهاد می‌دهند. آنان چه اطلاعاتی دارند که شما از آن‌ها بی‌خبر هستید؟ این که چگونه درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری خودتان را افزایش دهید؛ بی‌آن‌که حتی گاهی ضرر کنید و چگونه اطمینان یابید که درآمد شما در نتیجه‌ی کسرشدن هزینه‌های متفرقه و حساب‌نشده از بین نمی‌رود.

بخش ششم

همچون آبرموفق‌ها سرمایه‌گذاری کنید:

کتابچه‌ی بازی میلیاردرها

در این بخش، نظر تأثیرگذارترین اندیشمندان را در دنیای اقتصادی به شفاف‌ترین شیوه‌ی ممکن در این باره می‌خوانیم که کدام نکته‌های خوب و پرچالش درباره‌ی وضعیت اقتصادی جهانی وجود دارد، ما چگونه به این مرحله رسیده‌ایم و ممکن است در آینده به کدام سمت و سو پیش برویم.

سپس، شما با عده‌ای از بازیکنان ماهر در بازی پول‌آفرینی آشنا می‌شوید. آنان دوازده تن از انسان‌های با استعداد و پرتلاش در عرصه‌ی اقتصادی هستند. شما در این بخش می‌آموزید چه عاملی سبب شده است آنان در هر موقعیت

اقتصادی همواره پیشروی کنند. ما از پاول تئودور جونز می‌پرسیم چگونه در زمان سقوط بازار سهام در دوشنبه‌ی سیاه توانست در طی یک‌ماه درآمدی ۶۰ درصدی به‌دست آورد؛ درحالی‌که بازار سهام در آن زمان به‌سوی نابودی پیش می‌رفت. همچنین از او می‌پرسیم ۲۱ سال بعد چگونه توانست درآمدی ۳۰ درصدی به‌دست آورد؛ درحالی‌که بازار سهام با سقوطی ۵۰ درصدی روبه‌رو بود و به‌نظر می‌رسید که دنیا دوباره به بحران اقتصادی دچار شده است. به‌علاوه، ما پی می‌بریم او چگونه توانست ۲۸ سال پیپی در هر موقعیتی از بازار فقط و فقط سودآفرینی کند و هرگز حتی یک‌بار هم به ضرر و زیان دچار نشود. شما در این بخش با افرادی همچون چارلز شواب، کارل آیکان، تی. بون پیکینز، ری دالیو و جک باگل آشنا می‌شوید. این افراد در دوران کودکی و نوجوانی طعم مشکلات مالی را چشیده‌اند. هیچ‌یک از آنان در خانواده‌هایی ثروتمند پرورش نیافته‌اند. اکنون، شاید چنین سؤالی برای شما مطرح شود: آنان چگونه توانستند در عرصه‌ی اقتصادی به این سطح از موفقیت برسند؟ ما از آنان می‌پرسیم که پول برای ایشان چه معنا و مفهومی دارد. همچنین، می‌کوشیم سبب سرمایه‌گذاری‌های واقعی آنان را مشاهده و بررسی کنیم. شما تا پایان این بخش پی می‌برید این آبرموفق‌های عرصه‌ی اقتصادی چگونه سرمایه‌گذاری می‌کنند.

بخش هفتم

فقط دست‌به‌کار شوید، از موفقیتان لذت ببرید و آن را با دیگران سهیم شوید

در این بخش، ما برنامه‌ای کاربردی را مطرح خواهیم کرد که به شما کمک کند به‌شیوه‌ای بهتر، شایسته‌تر، پربارتر و شادتر زندگی کنید. همچنین، ما توضیح می‌دهیم که بهتر است چه کارهایی انجام دهید تا همچنان در مسیر هدف ارزشمندتان باقی بمانید. من تضمین می‌کنم شما در نتیجه‌ی پی‌بردن به فناوری‌هایی جدید و پیشرفته شگفت‌زده خواهید شد که زندگی شما را در آینده‌ای نزدیک به‌شیوه‌ای مثبت و سازنده دگرگون خواهند کرد. این حقیقت به‌راستی خلاف باور بسیاری از انسان‌های امروزی است. بسیاری از انسان‌ها در دنیای امروزی تصور می‌کنند فرزندانشان، در مقایسه با آنان، در دنیایی با امکاناتی کمتر و وضعیتی ناخوشایندتر زندگی خواهند کرد! با استعدادترین انسان‌های روزگار ما قرار است در این بخش به شما بگویند که ما در آینده از چه فناوری‌هایی بهره‌مند خواهیم شد. من امیدوار هستم این بخش از کتاب به شما انگیزه ببخشد و

نشان‌تان دهد؛ حتی اگر تاحدودی در امور مالی‌تان به اشتباه دچار شده‌اید و بر آن تسلط نیافته‌اید؛ اما از این فرصت بهره‌مند هستید که کیفیت زندگی‌تان را بهبود ببخشید. از سوی دیگر، اگر در مدیریت امور مالی زندگی‌تان موفق بوده‌اید؛ پس، آینده‌ای سرشار از گزینه‌های احتمالی پیش روی شما قرار دارد.

ما به حقیقتی ساده در این باره پی می‌بریم که راز زندگی کردن در بخشیدن و سخاوتمندی نهفته است. بخشش و سخاوتمندی؛ علاوه بر این که کیفیت زندگی شما را بهبود می‌بخشد؛ شادی و نشاطی فراوان را نیز برای شما به ارمغان می‌آورد. شما در این بخش شیوه‌هایی جدید را می‌آموزید که به کارگیری آن‌ها سبب می‌شود فرایند بخشیدن و سخاوتمندی شما بسیار خوشایند و شادی‌بخش باشد. من امیدوار هستم؛ درحالی که ذهنتان را پرورش می‌دهید و ثروتی به دست می‌آورید؛ برای کمک کردن به دیگران نیز دست به کار شوید.

”من باور دارم انسان‌ها، بیش از آن که معنای زندگی را جست‌وجو کنند، تجربه‌ی زنده‌بودن را جست‌وجو می‌کنند.“

جوزف کمبل

من تا حد امکان این ۷ راهکار ساده را برای دستیابی به رهایی مالی به شیوه‌ای شفاف و ساده برای شما مطرح کرده‌ام. اکنون نوبت شما فرا رسیده است تا دست به کار شوید و هر بار یکی از این هفت راهکار را به کار ببرید تا کل این فرایند را کامل کنید.

چه عاملی را باید در این میان به خوبی تشخیص دهید؟ کدام راهکار برای شما تأثیرگذارتر است؟ بهتر است هم‌اکنون برنامه‌ای ساده را برای خودتان طراحی و تنظیم کنید. بعضی از شما ممکن است بکوشید کل این کتاب را در تعطیلات پایان هفته بخوانید. اگر چنین کاری انجام دهید؛ بی‌تردید شما نیز همچون من بسیار عاشق و پرتلاش هستید! اگر نمی‌توانید چنین کاری انجام دهید؛ نگران نباشید. بکوشید هر روز یک فصل از کتاب یا هر هفته یک بخش از کتاب را بخوانید. به مدت چند هفته بکوشید، در زمان‌هایی معین، خودتان را در خواندن این کتاب غوطه‌ور کنید تا آن را به پایان برسانید. بکوشید هر آنچه را لازم است در این زمینه انجام دهید.

خواندن این کتاب به راستی سفری است که برای سراسر عمر شما مفید خواهد بود. مهارت یافتن در مسیر این سفر به راستی به تلاشش می‌ارزد! اکنون، بهتر است سفرمان را شروع کنیم!

فصل سوم

از فرصت استفاده کنید:

درباره‌ی مهم‌ترین اقدام مالی زندگی‌تان تصمیم بگیرید

”ثروت من در نتیجه‌ی عواملی مختلف به دست آمده است. یکی از آن‌ها بهره‌مند بودن از چند ژن خوش‌شانسی و دیگری نیز افزایش تدریجی سرمایه‌ام محسوب می‌شود.“

وارن بافت

اکنون، زمان مناسب فرا رسیده است تا سفرمان را با استفاده کردن از فرصتی ویژه شروع کنیم که به‌راستی ثروتی واقعی را برای هر انسانی به‌ارمغان می‌آورد. این برنامه هرگز ثروتی یک‌شبه را نصیبمان نمی‌کند. این برنامه همان شیوه‌ای نیست که بسیاری از انسان‌ها به‌راستی آن را یگانه شیوه‌ی دستیابی به استقلال مالی یا ثروت می‌دانند. بسیاری از انسان‌ها فرصت یا امتیازی ویژه را جست‌وجو می‌کنند. آنان می‌خواهند سودی پیش‌بینی نشده به‌شیوه‌ای غیرمنتظره نصیبشان شود. آنان تصور می‌کنند فقط در این صورت می‌توانند تلاششان را شروع کنند.

بهتر است واقع‌بین باشیم. ما فقط با درآمد شغلی‌مان نمی‌توانیم ثروتمند شویم. بسیاری از انسان‌ها به این اشتباه دچار می‌شوند. ما تصور می‌کنیم، اگر سخت‌کوش‌تر و هوشیارتر باشیم و مدتی طولانی‌تر کار کنیم؛ می‌توانیم به رؤیاهای مالی خودمان واقعیت ببخشیم، اما حقیقت به‌راستی غیر از این است. ما فقط و فقط با حقوق ماهیانه‌ی خودمان نمی‌توانیم به این هدفمان برسیم؛ فرقی نمی‌کند که مبلغ حقوقمان چقدر باشد. تصمیم‌های مالی ما در این باره اهمیتی ویژه دارد.

این حقیقت بنیادین در دیدار با برتون مالکی‌یل به من یادآوری شد. او در واقع اقتصاددانی نامدار و نویسنده‌ی یکی از کتاب‌های کلاسیک درباره‌ی امور مالی است که **قدم‌زنی اتفاقی در خیابان وال استریت** نام دارد. من برای دیدن مالکی‌یل به دفتر کار او واقع در دانشگاه پرینستون رفتم زیرا، علاوه‌بر این که عملکرد و موفقیت‌های او را تحسین می‌کردم، شیوه‌ی منطقی

و معنادار او را نیز می‌پسندیدم. او در کتاب‌ها و مصاحبه‌هایش همچون تیراندازی عمل می‌کند که مستقیم به هدفش می‌زند. روز دیدار ما نیز در این زمینه استثنا نبود. من می‌خواستم نظر او را درباره‌ی تله‌هایی بدانم که مردم در تمام مراحل سرمایه‌گذاری‌شان در زندگی با آن‌ها روبه‌رو می‌شوند. در کل، او شخصی بود که به آفرینش و رواج یافتن مفهوم صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی کمک کرد. به این وسیله، هر انسانی، حتی با کم‌ترین مقدار سرمایه، می‌تواند، به جای خریدن تعدادی محدود از سهام یک یا دو شرکت خاص، سبدی مناسب را از سهم‌هایی متنوع در اختیار داشته باشد. در میان همه‌ی افرادی که من برنامه‌ریزی کرده بودم برای نوشتن این کتاب با آنان گفت‌وگو کنم؛ او یکی از شایسته‌ترین انسان‌هایی بود که به من کمک کرد راهی میان‌بر را در میان آشفتگی‌های بازار بورس امریکا بیابم و وضعیت دنیای سرمایه‌گذاری امروزی را به‌خوبی ارزیابی کنم.

بزرگ‌ترین اشتباه بسیاری از ما در شروع سرمایه‌گذاری‌مان چیست؟ وقتی من پاسخ این سؤال را از مالکی‌یل جویا شدم؛ او حتی لحظه‌ای درنگ نکرد. او گفت: ”بسیاری از سرمایه‌گذاران به‌معنای واقعی از تأثیر باورنکردنی افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب بهره‌برداری نمی‌کنند و از تأثیر عاملی همچون زمان در این باره غافل هستند.“

افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب به‌راستی ابزاری تأثیرگذار است؛ به‌گونه‌ای که آلبرت اینشتین در گذشته آن را مهم‌ترین نوآوری در طول تاریخ بشری نامید. اکنون، چنین حقیقتی مطرح می‌شود: اگر این موضوع تا این اندازه تأثیرگذار است؛ پس، چرا عده‌ای اندک از انسان‌ها به‌طور کامل از مزیت‌های آن استفاده می‌کنند؟ مالکی‌یل، برای توصیف کردن تأثیر افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب، داستان دو برادر دوقلو را به‌نام‌های ویلیام و جیمز برای من بازگو کرد. آن دو راهکارهایی را برای سرمایه‌گذاری به کار برده بودند که در ظاهر ماجرا چندان متفاوت به نظر نمی‌رسید. مالکی‌یل چنین داستانی را در یکی از کتاب‌هایش مطرح کرده بود؛ بنابراین، من از آن آگاهی داشتم، اما شنیدن چنین داستانی از زبان مالکی‌یل برایم تجربه‌ای باورنکردنی به‌شمار می‌آمد. ویلیام و جیمز به ۶۵ سالگی رسیده بودند که سن بازنشستگی سنتی محسوب می‌شود. ویلیام، در مقایسه با برادرش، حرکتی جهشی را انجام داده و در ۲۰ سالگی یک حساب عمر و پس‌انداز برای خودش گشوده بود. او هر ساله مبلغ ۴۰۰۰ دلار از درآمدش را پس‌انداز یا به بیان دیگر سرمایه‌گذاری می‌کرد و این شیوه را به مدت ۲۰ سال ادامه داد. او، در ۴۰ سالگی، پس‌انداز کردن را متوقف کرد؛ اما سرمایه‌ی پس‌اندازشده‌اش را به همان شیوه باقی گذاشت،

به گونه‌ای که هر ساله به طور میانگین ۱۰ درصد سود به آن افزوده می‌شد.

جیمز تا ۴۰ سالگی فرایند پس انداز کردن را برای دوره‌ی بازنشستگی‌اش شروع نکرد. او اقدامش را از ۴۰ سالگی شروع کرد؛ در حالی که برادرش در این سن فرایند پس انداز کردن را متوقف کرده بود. جیمز همچون برادرش هر ساله ۴۰۰۰ دلار پس انداز و سرمایه‌گذاری می‌کرد. سود سرمایه‌گذاری او نیز سالیانه به طور میانگین ۱۰ درصد بود. او تا ۶۵ سالگی به پس انداز کردن ادامه داد. در واقع دوره‌ی پس انداز کردن او در کل ۲۵ سال شد.

ویلیام، برادری که سرمایه‌گذاری‌اش را زودتر شروع کرده بود، در طی ۲۰ سال در کل ۸۰ هزار دلار سرمایه‌گذاری کرد؛ در حالی که مبلغ سرمایه‌گذاری برادرش در طی ۲۵ سال در کل ۱۰۰ هزار دلار می‌شد.

اکنون، چنین سؤالی مطرح است: کدام یک از این دو برادر، در سن بازنشستگی، در حساب سرمایه‌گذاری‌اش پولی بیشتر دارد؟

من می‌دانستم مالکی‌یل قصد دارد این داستان را به چه نتیجه‌ای برساند؛ اما او چنان با شور و اشتیاق به تعریف کردن ماجرا ادامه می‌داد که گویا چنین ماجرای را برای نخستین بار مطرح می‌کند. پاسخ سؤال مطرح شده به راستی آشکار است. بی‌تردید برادری پولی بیشتر خواهد داشت که سرمایه‌گذاری‌اش را زودتر شروع کرده و پولی کم‌تر را پس انداز کرده بود. سرمایه‌گذاری او ۴۵ سال سود تقریبی ۱۰ درصدی سالیانه را در حالی شامل می‌شد که ۲۵ سال از این ۴۵ سال مبلغ سرمایه‌گذاری‌اش کامل بود و سود تقریبی ۱۰ درصدی به کل مبلغ سرمایه‌گذاری شده‌اش تعلق می‌گرفت؛ اما سرمایه‌گذاری برادرش فقط ۲۵ سال سود تقریبی ۱۰ درصدی را در حالی شامل می‌شد که در ابتدا مبلغ سرمایه‌گذاری‌اش اندک بود. فکر می‌کنید پول ویلیام در مقایسه با پول برادرش چقدر بیشتر شد؟ باور کنید یا خیر؛ پول او در مقایسه با پول برادرش ۶۰۰ درصد بیشتر بود.

اکنون، یک لحظه گامی به عقب بردارید و این اعداد و ارقام را با دقت در نظر بگیرید. اگر یک نوجوان، جوان، میانسال یا حتی سالمند هستید؛ به این پیام توجه کنید و بدانید که چنین توصیه‌ای برای شما هم کاربرد دارد، فرقی نمی‌کند چند ساله باشید. اگر ۳۵ ساله هستید و ناگهان به تأثیر افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب در بلندمدت پی برده‌اید؛ بی‌تردید آرزو می‌کنید کاش سرمایه‌گذاری خودتان را از ۲۵ سالگی شروع کرده بودید. اگر ۴۵ ساله هستید؛ آرزو می‌کنید کاش

هستید؛ آرزو می کنید کاش سرمایه گذاری خودتان را از زمانی شروع می کردید که در دهه ی پنجاه یا شصت زندگی تان قرار داشتید. شما تصور می کنید در این صورت می توانستید در این دوره از زندگی تان ثروتی فراوان داشته باشید. این روند همچنان ادامه می یابد.

در نمونه ی مطرح شده از سوی مالکی یل، ویلیام؛ برادری که پس انداز کردن را زودتر شروع کرده و آن را در زمانی متوقف کرده بود که تازه برادرش می خواست پس انداز کردنش را شروع کند؛ در پایان به طور تقریبی سرمایه ای ۵/۲ میلیون دلاری داشت. از سوی دیگر، جیمز؛ برادری که فقط از ۴۰ سالگی تا ۶۵ سالگی پس انداز کرد؛ در پایان سرمایه ای کم تر از ۴۰۰ هزار دلار داشت. تفاوت این دو شیوه ی سرمایه گذاری به طور تقریبی شکافی ۲ میلیون دلاری را به وجود آورد! به وجود آمدن چنین شکافی به این دلیل بود که ویلیام توانست به مدت ۲۵ سال، بعد از پس انداز کردن، از تأثیر شگفت انگیز افزایش تدریجی سرمایه اش بهره برداری کند. او به این وسیله توانست سرمایه ای را برای دوران بازنشستگی اش تأمین کند.

“مردی که در قله ی کوه قرار دارد در همان جا سقوط نخواهد کرد.”

وینس لامباردی

آیا هنوز متقاعد نشده اید که بهره مند شدن از سود سالیانه در بلندمدت یگانه شیوه ی تضمین شده برای افزایش سرمایه ی شما محسوب می شود و امنیتی مالی را برای تان به ارمغان می آورد که برای تأمین کردن نیازهای آینده ی زندگی تان به آن نیاز دارید؟ مالکی یل می کوشد داستانی دیگر را برای متقاعد کردن شما در این باره مطرح کند. وقتی بنجامین فرانکلین در سال ۱۷۹۰ از دنیا رفت؛ مبلغی را حدود ۱۰۰۰ دلار برای هریک از شهرهای بوستون و فیلادلفیا باقی گذاشت. او وصیت نامه ای را نیز نوشته و چند نکته را در آن مطرح کرده بود. یکی از نکته ها این بود که مبلغ باقی مانده از سوی او باید سرمایه گذاری می شد و در طی ۱۰۰ سال هیچ کس نباید از آن استفاده می کرد. پس از ۱۰۰ سال، دولت مردان هریک از شهرها می توانستند ۵۰۰ هزار دلار از پول پس انداز شده را برای طرح های اجتماعی هزینه کنند. دوباره، در طی ۱۰۰ سال بعد، هیچ کس اجازه نداشت از پول باقی مانده در حساب استفاده کند. در پایان، ۲۰۰ سال پس از مرگ فرانکلین، در دوره ای که رشد سهام به طور میانگین رشدی ۸ درصدی بود، هریک از شهرها مانده حسابشان را دریافت کردند. این مبلغ در سال ۱۹۹۰ حدود ۵/۶ میلیون دلار بود. تصور کنید که ۱۰۰۰ دلار رشد می کند و به ۵/۶ میلیون دلار می رسد؛ در حالی که در طی آن سال ها هیچ پولی به این سرمایه گذاری افزوده نشده بود.

این سرمایه چگونه رشد کرد؟ به وسیله‌ی افزایش تدریجی سرمایه بر مبنای سود ۱۰ درصدی که هر ساله به طور میانگین به آن تعلق می‌گرفت.

بله، ۲۰۰ سال به راستی زمانی طولانی محسوب می‌شود؛ اما بازدهی ۳۰۰۰ درصدی نیز آن قدر ارزش دارد که بابتش ۲۰۰ سال منتظر بمانیم.

نمونه‌ی مطرح‌شده از سوی مالکی‌یل به ما نشان می‌دهد چنین موضوعی به راستی حقیقت دارد: برای بسیاری از ما، درآمد شغلی مان هرگز شکاف میان موقعیت کنونی و موقعیت دلخواه مان را پر نخواهد کرد. زیرا میزان درآمد شغلی ما هرگز با تأثیر افزایش تدریجی سرمایه به وسیله‌ی سود تقریبی سالیانه همسان نخواهد شد!

”پول داشتن از فقیر بودن بهتر است؛ حتی اگر فقط دلایلی مادی را در این باره در نظر داشته باشیم.“

وودی آلن

آیا هنوز هم فکر می‌کنید که می‌توانید با درآمد شغلی‌تان به استقلال مالی برسید؟ پس، بهتر است اکنون به این موضوع توجه کنیم که چنین شیوه‌ای در زندگی عده‌ای از انسان‌ها با درآمدهای عالی چه تأثیری داشته است:

کرت شیلینگ، بازیکن افسانه‌ای بیس‌بال، مبلغی را بیش از ۱۰۰ میلیون دلار از شغلی باور نکردنی به دست آورد. به هر حال، او پس اندازش را برای راه اندازی کردن شرکتی در زمینه‌ی بازی‌های رایانه‌ای هزینه کرد و این شرکت پس از مدتی به مرحله‌ی ورشکستگی رسید. شیلینگ نیز به این وسیله ورشکسته شد. او در شبکه‌ی ای‌اس‌پی‌ان گفت: ”من هرگز باور نمی‌کردم که شما بتوانید مرا شکست دهید. من شکست خوردم.“

او اکنون ۵۰ میلیون دلار بدهی دارد.

کیم بسینگر نیز یکی از پرطرفدارترین بازیگران نسل خودش محسوب می‌شد. او با نقش‌های به یادماندنی‌اش در فیلم‌هایی متفاوت درخشید و جایزه‌ی اسکار را برای بهترین بازیگر نقش مکمل به دست آورد. او در اوج قله‌ی موفقیتش، در آن هنگام که برای مردم بسیار محبوب بود، بیش از ۱۰ میلیون دلار را برای بازی کردن در یک فیلم به دست می‌آورد. چنین درآمدی به راستی به اندازه‌ای بود که او بتواند ۲۰ میلیون دلار هزینه کند و کل یک شهر را واقع در ایالت جورجیا بخرد.

بسینگر درپایان ورشکسته و بی پول شد.

نظرتان درباره‌ی فرانسیس فورد کاپولا چیست؟ او به منزله‌ی کارگردان فیلم **پدرخوانده** بسیاری از انسان‌ها را به سالن سینماها کشاند. این فیلم به‌راستی یکی از فیلم‌های مطرح آمریکایی محسوب می‌شود که دست‌کم برای مدتی توانست رکورد فروش بلیت را در گیشه‌ها به بالاترین مقدار ممکن برساند. سود کلی حاصل از فروش بلیت این فیلم حدود ۱۲۹ میلیون دلار شد.

کاپولا تاکنون سه بار در آستانه‌ی ورشکستگی قرار گرفته است!

آیا فکر می‌کنید هریک از این ابرستاره‌ها تصور می‌کردند که ممکن است درآمدشان قطع شود؟ آیا فکر می‌کنید آنان به این موضوع توجه داشتند که باید خودشان را برای چنین روزی آماده کنند؟

آیا توجه کرده‌اید که شما در هر صورت شیوه‌ای را برای هزینه کردن درآمدها می‌یابید؟ حتی میزان درآمدها نیز در این زمینه تفاوتی به وجود نمی‌آورد. با در نظر گرفتن نمونه‌های مطرح شده، آشکارا پی می‌بریم که من و شما هرگز در این باره تنها نیستیم. به نظر می‌رسد همه‌ی ما راهی را می‌یابیم تا همه‌ی درآمدها را هزینه کنیم و من از این موضوع می‌هراسم که بعضی از ما راهی را می‌یابیم تا حتی بیشتر از میزان درآمدها هزینه کنیم. ما این حقیقت را بیشتر در زندگی ستاره‌هایی می‌بینیم که شکست‌هایی بزرگ را آزموده‌اند. برای نمونه؛ قهرمانانی را در نظر بگیرید که فقط با یک ضربه می‌توانستند حریفشان را روی زمین بیندازند. بعضی از آنان ثروت‌هایی را فراتر از سقف رؤیاهای خودشان به دست آورده‌اند. کافی است به فراز و نشیب‌های حرفه‌ای مایک تایسون، قهرمان پیشین مشت‌زنی سنگین‌وزنان، توجه کنید. او در روزگار خودش، بیش از هر مشت‌زن دیگری در طول تاریخ، به پول و ثروت رسید. او کمابیش نیم‌میلیارد دلار به دست آورد؛ اما سرانجام ورشکسته شد.

فلوید می‌ودر، قهرمان جهان، در آستانه‌ی مرحله‌ای است که از نظر درآمدی از مایک پیشی بگیرد. او نیز، همچون مایک، شروعی دشوار داشت و به موفقیت رسید. او در سپتامبر ۲۰۱۳ از این امتیاز ویژه بهره‌مند شد که ثروتی تضمین شده را به مبلغ ۵/۴۱ میلیون دلار بابت یک دور مسابقه دادن با سول کانلو آلوارس دریافت کند. چنین مبلغی بابت جایزه به‌راستی بی‌سابقه بود و به بیش از ۸۰ میلیون دلار نیز می‌رسید زیرا بر مبنای تعداد دور مسابقه پرداخت می‌شد. البته، این مبلغ فقط برای یک مبارزه بود! می‌ودر، قبل از دستیابی به این درآمد باور نکردنی، در صدر فهرست ثروتمندترین ورزشکاران در ایالات متحده قرار داشت. من نیز به‌راستی به او علاقه دارم. او

ورزشکاری با استعدادی بی نظیر است و اخلاق حرفه‌ای را به شدت رعایت می‌کند. این روزها کمتر ورزشکاری را می‌توان یافت که اخلاق حرفه‌ای را به خوبی رعایت کند. او همچنین در رابطه با دوستانش رفتاری سخاوتمندانه دارد. ویژگی‌های تحسین برانگیز این مرد به راستی فراوان است! به هر حال، می‌ودر از قبل در فهرست ثروتمندان قرار داشت. او ممکن است این موقعیت را از دست بدهد زیرا در نتیجه‌ی به دست آوردن درآمدی رؤیایی به سرخوشی هزینه کردن دچار شده و سرمایه‌گذاری‌هایی نامناسب انجام داده است. در بسیاری از گزارش‌ها مطرح می‌شود که او پولش را بی‌پروا هزینه می‌کند. بسیاری از انسان‌ها او را همچون انسانی می‌شناسند که یک میلیون دلار پول نقد را داخل کوله‌پشتی‌اش می‌گذارد. سپس، با این کوله‌پشتی به این سو و آن سو می‌رود تا این پول را به گونه‌ای هزینه کند.

این قهرمان نیز، همچون بسیاری از انسان‌های موفق، باهوش و زیرک است. در نتیجه، من امیدوار هستم او هم‌اکنون سرمایه‌گذاری‌هایی بهتر را در زندگی‌اش انجام دهد؛ اما، بر مبنای سخن شریک پیشین می‌ودر در کسب و کار قبلی‌اش، این قهرمان، به استثنای درآمد حاصل از مبارزه‌هایش، هیچ درآمدی ندارد. در واقع راهکار مالی این مشت‌زن حرفه‌ای به سادگی چنین است: "مبارزه کردن، پول به دست آوردن، هزینه کردن همه‌ی پول، مبارزه کردن. پول به دست آوردن، هزینه کردن همه‌ی پول، مبارزه کردن."

این راهکار به راستی راهکاری عجیب و بی‌ثمر به نظر می‌رسد؛ این طور نیست؟ متأسفانه، همه‌ی ما نیز ممکن است در مرحله‌ای از زندگی‌مان در این چرخه گرفتار شویم. این شیوه به راستی شیوه‌ی بسیاری از انسان‌ها محسوب می‌شود: کار کردن، پول به دست آوردن، هزینه کردن همه‌ی پول، کار کردن!

"قبل از سخن گفتن، گوش کنید. قبل از نوشتن، ببینید. قبل از هزینه کردن، درآمد کسب کنید. قبل از سرمایه‌گذاری کردن، پژوهش کنید. قبل از انتقاد کردن، شکیبایی پیشه کنید. قبل از دعا کردن، گذشت کنید. قبل از تسلیم شدن، تلاش کنید. قبل از بازنشسته شدن، پس‌انداز کنید. قبل از مردن، بخشنده‌ی خود کنید."

ویلیام ای. وارد

در این بخش، سؤالی ۵/۴۱ میلیون دلاری مطرح می‌شود: اگر این افراد نتوانستند استعدادها و موهبت‌های زندگی‌شان را پرورش دهند و فقط با درآمد شغلی‌شان به استقلال مالی برسند؛ شما

چگونه می‌توانید انتظار داشته باشید که فقط با درآمد شغلی‌تان به استقلال مالی برسید؟

بی‌تردید، شما نیز نمی‌توانید.

از سوی دیگر، شما می‌توانید تغییری ساده را در شیوه‌ی زندگی‌کردنتان به‌وجود آورید و درکل نگرشی جدید را بپذیرید. شما باید راهکار افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب را در زندگی‌تان به‌کار ببرید و امور مالی خودتان را به‌خوبی مدیریت کنید. چنین اقدامی به‌راستی زندگی‌تان را به‌شیوه‌ای مثبت و سازنده دگرگون خواهد کرد! شما باید چنین نگرشی را کنار بگذارید که فقط کار کنید تا پول به‌دست آورید و نگرشی جدید را بر این مبنا بپذیرید که پولتان باید برای شما کار کند.

اکنون، زمان مناسب فرا رسیده است تا از کنار زمین بازی به داخل زمین رهسپار شوید و بازی پول‌آفرینی زندگی‌تان را شروع کنید زیرا همه‌ی ما، اگر می‌خواهیم به استقلال مالی برسیم، درپایان باید به سرمایه‌گذارانی در عرصه‌ی اقتصادی تبدیل شویم.

شما هم‌اکنون نیز در عرصه‌ی اقتصادی یک بازرگان محسوب می‌شوید. شاید خودتان به این شیوه دراین باره نیندیشیده‌اید؛ اما، اگر برای تأمین هزینه‌های زندگی‌تان کار می‌کنید، زمانتان را به‌ازای به‌دست‌آوردن مقداری پول از دست می‌دهید. صادقانه بگویم که این دادوستد بی‌تردید بدترین دادوستد ممکن برای شما محسوب می‌شود. چرا؟ زیرا شما همیشه می‌توانید پولی بیشتر به‌دست آورید؛ اما به‌دست‌آوردن زمانی بیشتر برای شما غیرممکن است.

من نمی‌خواهم همچون یکی از بازرگانان بسیار موفق به‌نظر برسم؛ اما همه‌ی ما می‌دانیم که زندگی‌مان در واقع از لحظه‌لحظه‌هایی گرانبها تشکیل شده است. برای هیچ‌یک از این لحظه‌ها نمی‌توانیم بهایی تعیین کنیم. اگر شما زمانتان را برای به‌دست‌آوردن پول صرف می‌کنید؛ در واقع لحظه‌لحظه‌های ارزشمند زندگی‌تان را به‌گونه‌ای از دست می‌دهید.

البته، همه‌ی ما گاهی به‌دلیل رسیدگی کردن به امور شغلی‌مان و انجام‌دادن وظایفمان در این زمینه مجبور می‌شویم فرصتی ویژه را از دست بدهیم و نتوانیم در کنار اعضای خانواده‌ی عزیزمان از زندگی لذت ببریم؛ اما باید بدانیم همیشه هم نمی‌توانیم خاطره‌هایی ارزشمند را در زندگی‌مان رقم بزنیم. درست به همین دلیل، بهتر است اولویت‌های زندگی‌مان را تعیین کنیم و آن‌ها را همیشه در نظر داشته باشیم.

وقتی بسیاری از این لحظه‌ها را از دست می‌دهید؛ در پایان، به احساس پوچی می‌رسید و مات و مبهوت می‌مانید که چرا برای دستیابی به هدفی کم‌ارزش کار کرده‌اید.

دستگاه خودپرداز نهایی شما

اگر هم‌اکنون به پول نیاز داشته باشید و قهرمانی جهانی در رشته‌ی مشت‌زنی با یک کوله‌پشتی پر از پول نباشید؛ برای تهیه کردن پول به کجا می‌روید؟ چه نوعی از دستگاه‌های خودپرداز را نیاز دارید تا تراکنش‌های شما را به‌طور کامل انجام دهد؟

من مطمئن هستم هم‌اکنون بنیادی‌ترین دستگاه خودپرداز یا ماشین پول‌آفرینی در زندگی عده‌ای بسیار از شما فقط و فقط خودتان هستید. شاید شما در بخش‌هایی متفاوت سرمایه‌گذاری کرده‌اید؛ اما آن‌ها را به‌صورت برنامه‌ریزی شده و با هدف درآمد‌آفرینی انجام نداده‌اید. در واقع، اگر شما دیگر کار نکنید؛ دستگاه خودپرداز یا ماشین پول‌آفریتان نیز کار نمی‌کند، جریان نقدینگی در زندگی شما متوقف می‌شود، درآمدتان قطع می‌شود و در کل دنیای مالی شما به مرحله‌ی ایستایی می‌رسد. شما در این بازی فقط به‌ازای کارکردنتان پول به‌دست می‌آورید.

در این وضعیت، شما در واقع یک ماشین ضدزمان محسوب می‌شوید. شاید این موضوع همچون ماجرای داستان‌های علمی-تخیلی به‌نظر برسد؛ اما درباره‌ی بسیاری از شما واقعیت دارد. در این شیوه، شما ارزشمندترین سرمایه‌ی زندگی‌تان یا زمان را برای به‌دست‌آوردن مهم‌ترین نیاز زندگی‌تان یا درآمد از دست می‌دهید. اگر جایگاه خودتان را با دقت در این ماجرا ارزیابی کنید؛ پی می‌برید که میزان سود شما در این دادوستد بسیار اندک است.

آیا این موضوع را به‌روشنی برای شما مطرح کردم؟ اگر شما کارکردنتان را متوقف کنید؛ پول‌آفرینی شما در زندگی‌تان نیز متوقف می‌شود. به‌این‌ترتیب، بهتر است شما را در این معادله کنار بگذاریم و گزینه‌ای بهتر را جست‌وجو کنیم. در واقع ما باید یک دستگاه خودپرداز بسازیم که به جای شما کار کند. به علاوه، ما باید این دستگاه را به شیوه‌ای فعال کنیم که حتی هنگام خوابیدن‌تان نیز پول‌آفرینی کند. این دستگاه را همچون شغل دومتان در نظر بگیرید. البته، شما در این حیطه هرگز رییس، همکار یا فهرست حقوق و دستمزد ندارید. سهم همکاری شما در این حیطه فقط و فقط مقدار پولی است که در آن سرمایه‌گذاری می‌کنید. سپس، محصول تولیدی این دستگاه چه خواهد بود؟ یک درآمد ثابت و همیشگی که هرگز با کار نکردنتان متوقف نخواهد شد؛ حتی اگر یک‌صدسال زندگی

کنید. این کار چه فایده‌ای خواهد داشت؟ شما و خانواده‌ی عزیزتان به این وسیله به استقلالی مالی می‌رسید.

چنین موقعیتی بسیار شگفت‌انگیز به نظر می‌رسد؛ این طور نیست؟ اگر این دستگاه فرضی را فعال کنید و آن را به درستی حفظ کنید؛ نیروی آن با نیروی یک هزار دستگاه مولد برق برابر خواهد بود. این دستگاه همیشه، ۳۶۵ روز در سال، بی تعطیلی کار می‌کند. البته، در سال‌های کبیسه نیز یک روز اضافه کاری خواهد داشت.

همان گونه که توجه می‌کنید؛ تا زمانی که شما مهم‌ترین تصمیم مالی زندگی‌تان را تعیین و در آن زمینه اقدام نکنید، کار این دستگاه شروع نمی‌شود. این تصمیم به راستی چیست؟ این که شما چه مقدار از حقوق ماهیانه‌ی خودتان را پس انداز و در واقع سرمایه‌گذاری می‌کنید. چه مقدار از حقوق ماهیانه‌ی خودتان را بی‌درنگ، قبل از آن که حتی ذره‌ای از آن را بابت هزینه‌های زندگی روزمره از دست بدهید، به خودتان می‌پردازید و برای آینده‌ی زندگی‌تان سرمایه‌گذاری می‌کنید؟ چه مقدار از حقوق ماهیانه‌ی خودتان را می‌توانید یا، مهم‌تر این که، می‌خواهید دست‌نخورده باقی بگذارید؛ فرقی نمی‌کند که در چه وضعیتی قرار دارید؟ من به معنای واقعی از شما می‌خواهم درباره‌ی این مبلغ بیندیشید زیرا آینده‌ی زندگی‌تان بر مبنای چنین تصمیمی شکل می‌گیرد که چند درصد از درآمد امروزتان را حفظ و پس انداز می‌کنید. این پس انداز و سرمایه‌گذاری به گونه‌ای سبب می‌شود در آینده هرگز بی‌پول نشوید. هدف از انجام دادن چنین اقدامی این است که شما بتوانید اندکی از زندگی یکنواخت روزمره و کار کردن از صبح تا غروب فاصله بگیرید و مسیر رهایی مالی را پیمایید. یگانه روش حرکت کردن در این مسیر در واقع با این تصمیم‌گیری ساده و بهره‌برداری کردن از تأثیر افزایش تدریجی سرمایه با سود تقریبی سالیانه شروع می‌شود. نکته‌ی مهم درباره‌ی این تصمیم‌گیری این است که فقط شما در این باره حق انتخاب دارید. شما! هیچ انسان دیگری نمی‌تواند به جای شما تصمیم بگیرد!

”من هرگز آن قدر توانایی مالی ندارم که زمانم را برای به دست آوردن پول هدر دهم.“

ژان لویی آگاسی

بهتر است زمانی را به این موضوع اختصاص دهیم زیرا مبلغ پس انداز شما در واقع شالوده‌ی کل برنامه‌ی مالی شما را تشکیل می‌دهد. حتی بهتر است چنین مبلغی را فقط به صورت پس انداز در نظر نگیرید! من که آن را سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی می‌نامم زیرا این پول به راستی استقلال مالی

را برای امروز و آینده‌ی زندگی‌تان به‌ارمغان می‌آورد. به این نکته توجه داشته باشید: این پول در واقع بخشی از درآمدتان محسوب می‌شود. این سرمایه‌گذاری برای خودتان و خانواده‌ی عزیزتان خواهد بود. هرماه، درصدی معین از درآمدتان را پس‌انداز و سپس آن را به‌شیوه‌ای هوشمندانه سرمایه‌گذاری کنید. به‌این‌ترتیب، با گذشت زمان به مرحله‌ای ویژه می‌رسید. در این مرحله، به‌جای این‌که شما برای به‌دست‌آوردن پول کار کنید، پولتان برای شما کار می‌کند.

شاید چنین بگویید: ”من چگونه می‌توانم پول لازم را برای پس‌انداز کردن تهیه کنم؟ من که همه‌ی درآمد را بی‌درنگ خرج می‌کنم.“ ما، در ادامه‌ی مطلب، راهکاری ساده و بی‌نظیر را برای شما مطرح خواهیم کرد که با به‌کارگیری آن می‌توانید بی‌دردسر پس‌انداز کنید. اما در این لحظه قصد دارم ماجرای آنجلا را دوباره برای شما یادآوری کنم. او خودرویی فرسوده داشت و پی برد، در صورت خریدن خودرویی جدید، می‌تواند ۵۰ درصد را از هزینه‌های مربوط به خودرویش بکاهد. اکنون، حدس بزنید او با این مبلغ چه اقدامی انجام داد؟ او این پول را به‌منزله‌ی سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌اش در نظر گرفت و آن را برای آینده‌ی زندگی‌اش سرمایه‌گذاری کرد. وقتی ما اقداممان را شروع کردیم؛ آنجلا فکر می‌کرد که نمی‌تواند مبلغی را پس‌انداز کند. بهتر است بدانید که او پس از مدتی ۱۰ درصد از درآمدش را پس‌انداز کرد. سپس، او ۸ درصد دیگر را، از مبلغ مربوط به هزینه‌های خودروی فرسوده‌اش، برای دستیابی به اهداف کوتاه‌مدتش پس‌انداز کرد! به‌این‌ترتیب، او در کوتاه‌مدت هرگز مجبور نشد از پس‌انداز ۱۰ درصدی‌اش استفاده کند و آن را برای آینده‌اش باقی گذاشت!

در هر صورت، فرقی نمی‌کند چقدر درآمد دارید. همان‌گونه که توجه کردید؛ اگر مبلغی از درآمدتان را پس‌انداز نکنید، بی‌تردید همه‌ی آن را از دست می‌دهید. البته، شما نباید پس‌اندازتان را زیر تشک‌تان بگذارید. شما باید پس‌اندازتان را در مکانی امن بگذارید که مطمئن هستید سرمایه‌ی شما در آن‌جا بی‌تردید افزایش خواهد یافت. شما باید پس‌اندازتان را به‌شیوه‌ای بهینه سرمایه‌گذاری کنید. اگر راهکارهای مطرح‌شده در این صفحه‌ها را به‌کار ببرید؛ مشاهده خواهید کرد که سرمایه‌ی شما به بیشترین میزان ممکن می‌رسد. در این صورت، سود حاصل از سرمایه‌ی افزایش‌یافته‌ی شما به سطحی خواهد رسید که درآمد لازم را برای ادامه‌ی زندگی‌تان به‌ارمغان خواهد آورد.

شاید شنیده باشید که بعضی از مشاوران مالی این پول پس‌اندازشده را اندوخته می‌نامند. بله، این مبلغ در واقع اندوخته‌ی شما محسوب می‌شود؛ اما من آن را دستگاه خودپرداز یا ماشین پول‌آفرینی شما می‌نامم زیرا، اگر به تقویت کردن آن ادامه دهید و با دقت مدیریتش کنید، ثروتی هنگفت را

برای شما به‌ارمغان می‌آورد. سرمایه‌ای پاک و مطمئن که در فضایی سالم و مطمئن سرمایه‌گذاری می‌شود در پایان پولی کافی را نصیبتان می‌کند تا هزینه‌های زندگی روزمره‌ی خودتان را بپردازید، نیازهای ضروری موقعیت‌های بحرانی زندگی‌تان را تأمین کنید و مخارج روزهای آفتابی دوران بازنشستگی‌تان را بپردازید.

آیا این موضوع برای شما پیچیده به‌نظر می‌رسد؟ باید بگویم که این موضوع به‌معنای واقعی ساده است. در این بخش، شیوه‌ای آسان را برای به‌تصویر کشیدن آن در ذهنتان مطرح می‌کنم. جعبه‌ای را تصور کنید که قرار است آن را با اندوخته‌های خودتان پر کنید. هر بار که حقوق می‌گیرید؛ بخشی از آن را داخل این جعبه می‌اندازید. در واقع، باید درصدی دقیق را از درآمدتان برای این هدف در نظر بگیرید. فرقی نمی‌کند چه درصدی را تعیین می‌کنید؛ در هر صورت، شما باید چنین کاری را انجام دهید و در این باره متعهد بمانید. فرقی نمی‌کند در چه موقعیتی قرار داشته باشید؛ شما باید در موقعیت‌های خوب و بد زندگی‌تان به انجام دادن این کار ادامه دهید. چرا؟ زیرا بر مبنای قانون‌های افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب شما حتی بابت یک بار اشتباه کردن در این زمینه نیز مجازات خواهید شد. هرگز در این باره نیندیشید که چه مبلغی را می‌توانید پس‌انداز کنید زیرا در این صورت هرگز پس‌انداز نخواهید کرد. شما باید چنین کاری را انجام دهید. همچنین، هرگز این موضوع را به ذهنتان راه ندهید که می‌توانید پس‌انداز کردنتان را برای مدتی متوقف کنید یا در صورت کاهش یافتن درآمدتان و کسادى بازار می‌توانید به‌مدت چند ماه از پس‌اندازتان برداشت کنید.

پس‌انداز کردن چه درصدی از حقوقتان برای شما مؤثرتر است؟ آیا ۱۰، ۱۵ یا ۲۰ درصد را انتخاب می‌کنید؟ هیچ پاسخ قطعی و معینی در این باره وجود ندارد. فقط خود شما می‌توانید در این باره تصمیم بگیرید. حس درونی شما در این باره چه می‌گوید؟ عقلتان در این باره چه می‌گوید؟

اگر راهنمایی کارشناسان را در این زمینه جست‌وجو می‌کنید؛ بهتر است بدانید آنان باور دارند شما باید دست‌کم ۱۰ درصد از درآمدتان را پس‌انداز کنید. البته، بسیاری از کارشناسان نیز باور دارند در وضعیت اقتصادی امروزی بهتر است شما ۱۵ درصد از درآمدتان را پس‌انداز کنید، به‌ویژه اگر سنتان بیش از ۴۰ سال است.

“آیا انسانی می‌تواند دوره‌ای را عاری از دشواری و بی‌پولی در زندگی‌اش به‌یاد آورد؟”

شاید تاکنون به چنین نتیجه‌ای رسیده باشید: "همه‌ی این گفته‌ها در قالب نظریه‌پردازی بسیار شگفت‌انگیز به نظر می‌رسند؛ اما من کمابیش باید درآمد را به محض دریافت کردن بابت هزینه‌های متفاوت پردازم. من روی ذره‌ذره‌ی درآمد حساب کرده‌ام." شک نکنید که شما در این زمینه تنها نیستید. بسیاری از انسان‌ها فکر می‌کنند که از توانایی مالی برای پس‌انداز کردن بهره‌مند نیستند. به هر حال، من باید صادقانه به شما بگویم که ما نمی‌توانیم پس‌انداز نکنیم. باور کنید که همه‌ی ما، اگر هم اکنون مجبور شویم پولی را برای یک موقعیت اضطراری تهیه کنیم، بی‌تردید در این زمینه موفق خواهیم بود! مشکل اصلی زمانی به وجود می‌آید که ما می‌خواهیم پولی را برای آینده‌ی زندگی‌مان در نظر بگیریم زیرا آینده‌ی زندگی ما چندان واقعی به نظر نمی‌رسد. درست به همین دلیل است که پس‌انداز کردن هنوز هم برای ما بسیار دشوار است؛ حتی با وجود این که می‌دانیم پس‌انداز کردن سبب می‌شود، به جای زندگی کردن با حمایت‌های مالی اندک از سوی دولت و مردن در ورشکستگی، دوره‌ی بازنشستگی‌مان را در رفاه و آسایش و در خانه‌ی خودمان سپری کنیم.

در مطالب قبلی پی بردیم اقتصاددانان رفتاری در این باره پژوهش کرده‌اند که ما چگونه خودمان را درباره‌ی پول فریب می‌دهیم. من در ادامه‌ی این فصل نیز شیوه‌هایی را در این باره مطرح خواهم کرد که ما چگونه می‌توانیم، درباره‌ی انجام دادن کار درست، البته به شیوه‌ای خودکار و سازنده، همواره خودمان را فریب دهیم! **شاه کلید دستیابی به موفقیت چنین است: شما باید پس‌اندازتان را به شیوه‌ای خودکار انجام دهید.** برتون مالکی‌یل در طی دیدارمان به من چنین گفت: "بهترین شیوه برای پس‌انداز کردن این است: پولمان را زمانی پس‌انداز کنیم که هنوز به دست خودمان نرسیده است و آن را ندیده‌ایم." این موضوع به راستی واقعیت دارد. وقتی شما هنوز پول ورودی به زندگی‌تان را مشاهده نکرده‌اید؛ از این موضوع شگفت‌زده می‌شوید که شیوه‌هایی بسیار را برای پرداختن هزینه‌های زندگی‌تان می‌یابید.

من در چند لحظه شیوه‌هایی آسان و کاربردی را در این باره به شما نشان می‌دهم که چگونه پس‌انداز کردن‌تان را به صورت خودکار انجام دهید. به این ترتیب، پولتان، حتی قبل از آن که به حساب جاری شما واریز شود یا به کیف پولتان برسد، تغییر مسیر می‌دهد و به حساب پس‌اندازتان انتقال می‌یابد. قبل از آن، قصد دارم نمونه‌هایی واقعی را از انسان‌هایی به شما معرفی کنم که زندگی‌شان را با حقوق ماهیانه سپری می‌کردند؛ اما توانسته‌اند پولشان را به خوبی مدیریت و بخشی از آن را پس‌انداز کنند. آنان به این شیوه ثروتی واقعی را برای خودشان آفریده‌اند؛ حتی با وجود این که

رویدادهای زندگی شان چندان به نفع آنان پیش نمی رفت.

هدف گیری های میلیون دلاری

تئودور جانسون به راستی مردی سخت کوش بود و مسیر رشد و ترقی را در شرکت محل فعالیتش می پیمود. او در سال ۱۹۲۴ در یک شرکت پست کار می کرد که تازه تأسیس شده بود. تئودور در طی یک سال هرگز بیش از ۱۴ هزار دلار درآمد نداشت؛ اما بهتر است به این شیوه ی معجزه آسای او توجه کنید: او هر بار ۲۰ درصد از حقوق ماهیانه و همه ی پاداش هایش را در طی سال پس انداز می کرد و با این اندوخته اش سهام شرکت محل فعالیتش را می خرید. او عدد و رقمی را در ذهنش در نظر داشت. در واقع او درصدی از درآمدش را تعیین کرده بود که باور داشت باید آن را برای آینده ی خود و خانواده اش پس انداز کند. شما نیز تا پایان این فصل باید چنین درصدی را تعیین کنید. تئودور درباره ی پس انداز کردن این مقدار از درآمدش به راستی متعهد بود.

ارزش سهام با گذشت زمان افزایش می یافت و شکیبایی محافظه کارانه و البته سازنده ی تئودور نیز به نتیجه رسید. تئودور جانسون سرانجام مشاهده کرد که ارزش سهامش به بیش از ۷۰ میلیون دلار رسیده است. در این زمان، او مردی ۹۰ ساله بود.

این موضوع به راستی باور کردنی نیست؛ شما این گونه فکر نمی کنید؟ جالب ترین بخش ماجرا این است که تئودور هرگز ورزشکاری با استعداد همچون مایک تایسون یا کارگردانی موفق همچون فرانسیس فورد کاپولا یا حتی مدیرعامل یک شرکت بزرگ نبود. او در بخش کارگزینی فعالیت می کرد. به هر حال، تئودور در همان جوانی به تأثیر افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب پی برد و این موضوع به شدت تأثیری مثبت و سازنده در زندگی خودش و در پایان در زندگی دیگران باقی گذاشت. تئودور نیز همچون همه ی ما خانواده ای داشت که باید نیازهای آنان را تأمین می کرد. او همچنین باید هزینه های ماهیانه اش را می پرداخت؛ اما هیچ صورت حسابی برای تئودور جانسون از پس انداز کردن برای آینده ی زندگی اش مهم تر نبود. او همیشه می کوشید در ابتدا سرمایه ی استقلال آفرینی اش را بپردازد.

جانسون در روزهای پایانی زندگی اش توانست با همه ی سرمایه اش کارهایی زیبا و هدفمند انجام دهد. او بیش از ۳۶ میلیون دلار را برای به ثمر رسیدن اهدافی آموزشی هدیه کرد. برای نمونه؛ ۶/۳ میلیون دلار را به دو مدرسه ی ویژه ی ناشنوایان بخشید زیرا خودش نیز از دهه ی چهارم قرن

بیستم میلادی به مشکل شنوایی دچار شده بود. او همچنین مبلغی را به منزله‌ی کمک هزینه‌ی تحصیلی به شرکت محل فعالیتش هدیه کرد تا برای فرزندان کارکنان آن شرکت به کار رود.

آیا ماجرای اوسئولا مکاریتی را اهل هتیزبرگ از میسی‌سیپی شنیده‌اید؟ او زنی سخت‌کوش بود که فقط شش کلاس سواد داشت و به مدت ۷۵ سال به راستی زحمت کشید. شغل او در واقع شست‌وشو و اتوکردن لباس بود. او بسیار ساده زندگی می‌کرد؛ اما همیشه مراقب بود که مقداری از درآمدش را پس‌انداز کند. او فلسفه‌ی سرمایه‌گذاری‌اش را این‌گونه توضیح داد: ”من همواره اندکی از درآمدم را پس‌انداز می‌کردم. هرگز، حتی در سخت‌ترین لحظه‌های زندگی‌ام نیز از پس‌اندازم برداشت نمی‌کردم. من فقط و فقط به مقدار آن می‌افزودم. در پایان، پس‌انداز من به راستی مبلغی عالی به نظر می‌رسید.“

اوه، آیا فکر می‌کنید این خانم نیز می‌تواند پس‌اندازی عالی داشته باشد؟ بله، او در ۸۷ سالگی به خبر مهم رسانه‌ها تبدیل شد زیرا مبلغی ۱۵۰ هزار دلاری را به دانشگاه میسی‌سیپی جنوبی بخشید تا به منزله‌ی کمک هزینه‌ی دانشجویی به کار رود. این خانم، همچون کیم بسینگر، حضوری تأثیرگذار روی پرده‌ی سینما نداشت یا از استعدادی ویژه در زمینه‌ی موسیقی بهره‌مند نبود؛ اما با سخت‌کوشی کار می‌کرد و می‌دانست که پولش نیز می‌تواند به خوبی برای او کار کند.

اوسئولا گفت: ”من می‌خواهم به عده‌ای از جوانان کمک کنم تا به دانشگاه بروند.“ او با سعی و تلاش ارزنده‌اش توانست چنین کاری را انجام دهد. پس از انجام دادن این کار، مقداری اندک از پولش باقی ماند و او توانست یک دستگاه تهویه نیز برای خانه‌اش بخرد.

در آن سوی این ماجرا به نمونه‌ای بارز به نام سر جان تمپلتون می‌رسیم. او یکی از الگوهای شخصی من و یکی از سرمایه‌گذاران موفق در همه‌ی دوره‌ها محسوب می‌شود. من از این امتیاز ویژه بهره‌مند بودم که در طی سال‌ها بارها و بارها با جان دیدار و گفت‌وگو کنم. همچنین، آخرین گفت‌وگوی خودم و جان را در بخش ”کتابچه‌ی بازی میلیاردرها“ مطرح کرده‌ام. در این جا فقط مطالبی اندک را درباره‌ی او بازگو می‌کنم. او در ابتدای فعالیتش انسانی موفق محسوب نمی‌شد و هنوز لقب سر جان به او تعلق نگرفته بود. او اهل تنسی بود و یک زندگی بسیار ساده داشت. جان درس خواندن در دانشگاه را نیمه‌کاره رها کرد زیرا نمی‌توانست شهریه‌اش را بپردازد. به هر حال، او در جوانی به تأثیر افزایش پس‌اندازهای تدریجی پی برد. او متعهد شد که ۵۰ درصد از درآمدش را پس‌انداز کند. سپس، او این اندوخته‌هایش را به شیوه‌ای مهم و کاربردی به کار گرفت. او همواره تاریخ را مطالعه می‌کرد؛ بنابراین، به یک نکته‌ی شفاف پی برد. او به من چنین گفت: ”تونی، تو

باصرفه‌ترین دادوستدها را در رکود بازار و اوج بدبینی دیگران می‌یابی. هیچ عاملی نمی‌تواند بهای سهام را به اندازه‌ی احساس فشار و اجبار برای فروش آن کاهش دهد. در این باره بیندیشید. وقتی اوضاع اقتصادی روبه‌راه است؛ ممکن است پیشنهادهایی گوناگون و مناسب را درباره‌ی قیمت خانه‌ی خودتان بشنوید و باز هم بر بالاترین قیمت ممکن اصرار بورزید. در بازار گاوی یا بازار روبه‌رشد، به‌ثمررساندن یک دادوستد خوب و سودآفرین برای سرمایه‌گذاران بسیار دشوار است. چرا؟ زیرا، وقتی اوضاع اقتصادی روبه‌راه است؛ انسان‌ها به‌طور طبیعی فکر می‌کنند که این وضعیت تا ابد به همین شیوه ادامه خواهد یافت! اما، وقتی اوضاع اقتصادی در حالت رکود قرار دارد؛ انسان‌ها اغلب به ترس و هراس دچار می‌شوند. آنان در این گونه موقعیت‌ها اغلب خانه، سهام و کسب و کارشان را به ارزان‌ترین قیمت ممکن می‌فروشند. جان، مردی که در ابتدای فعالیتش هیچ سرمایه‌ای نداشت، با شناکردن خلاف جهت رودخانه‌ی زندگی، به یک مولتی‌میلیارد تبدیل شد.

او چگونه چنین کاری را انجام داد؟ درست در آن هنگام که آلمان در سال ۱۹۳۹ به لهستان حمله کرد؛ کل اروپا در جنگ جهانی دوم درگیر شد و ترس و ناامیدی سراسر جهان را فراگرفته بود؛ جان به‌سختی توانست ۱۰ هزار دلار جمع‌آوری و آن را در بازار بورس نیویورک سرمایه‌گذاری کند. او ۱۰۰ سهم از سهام شرکت‌هایی را خرید که قیمت سهام آن‌ها زیر یک دلار بود و بسیاری از آن‌ها در آستانه‌ی ورشکستگی قرار داشتند. اما جان نکته‌ای را می‌دانست که بسیاری از انسان‌ها اغلب آن را فراموش می‌کنند: سیاهی شب تا ابد دوام نمی‌یابد. زمستان مالی فقط یک فصل است و به‌پایان می‌رسد. پس از زمستان نیز بی‌تردید بهار از راه خواهد رسید.

پس از این که جنگ جهانی دوم در سال ۱۹۴۵ پایان یافت؛ اقتصاد امریکا به مرحله‌ی شکوفایی رسید و سهام تمپلتون به سبد سهامی چندمیلیارد دلاری تبدیل شد! همین رشد سهام در پایان سال ۲۰۱۳ نیز اتفاق افتاد. در واقع ارزش سهام در ماه مارس سال ۲۰۰۹ به کم‌ترین مقدار خود رسیده بود و، پس از این سقوط، بازار سهام در پایان سال ۲۰۱۳ رشدی بیش از ۱۴۲ درصد داشت. اما بسیاری از مردم چنین فرصتی را از دست دادند. چرا؟ زیرا، وقتی قیمت‌ها کاهش می‌یابند و بازار به رکود دچار می‌شود؛ ما تصور می‌کنیم این رکود قرار است تا ابد ادامه یابد. در این صورت، بدبینی بر بازار حکمفرما خواهد شد. من، در فصل چهارم از بخش چهارم، راهکاری را به شما نشان می‌دهم که کمک می‌کند، در آن هنگام که همه می‌ترسند و عقب‌نشینی می‌کنند، سرتان را بالا بگیرید و به سرمایه‌گذاری کردنتان ادامه دهید. در این دوره‌های کوتاه و

تغییرپذیر به معنای واقعی فرصت‌هایی فراوان برای درآمدآفرینی در اختیار همه‌ی انسان‌ها قرار می‌گیرد.

ما چه نکته‌ای را می‌توانیم از سر جان تمپلتون بیاموزیم؟ این که، اگر اجازه ندهید ترس‌های دیگران در شما تأثیری منفی بگذارند؛ با پژوهش کردن، ایمان داشتن و اقدام کردن می‌توانید تفاوت‌هایی شگفتی‌آفرین را در زندگی‌تان به وجود آورید. بهتر است چنین نکته‌ای را همواره به یاد داشته باشید زیرا شاید، در آن هنگام که چنین کتابی را می‌خوانید، بحران‌های مالی دشوارتری در جهان به وجود آمده باشد. تاریخ به ما ثابت کرده است که در دوره‌های رکود و بحران اغلب بزرگ‌ترین فرصت‌ها برای سرمایه‌گذاری کردن و موفق شدن در اختیار تک‌تک انسان‌ها قرار می‌گیرد.

سر جان تمپلتون می‌دانست؛ اگر بتواند نیمی از درآمد اندکش را پس‌انداز کند؛ خودش را به سطحی می‌رساند که می‌تواند از هرگونه فرصت سرمایه‌گذاری به‌طور کامل بهره‌برداری کند. نکته‌ی مهم‌تر این است که او به یکی از نیکوکاران فعال در سطح جهان تبدیل شده است. بخشش و سخاوتمندی او حتی پس از مرگش نیز همچنان ادامه دارد. بنیاد جان تمپلتون هر ساله مبلغی را حدود ۷۰ میلیون دلار برای کمک به پیشبرد اکتشافات بشری اختصاص می‌دهد.

از ماجرای تئودور جانسون چه نکته‌ای را می‌آموزید؟ این که، برای دستیابی به استقلال مالی، ضرورتی ندارد یک نابغه‌ی عرصه‌ی اقتصادی باشید.

از زندگی اوسئولا مکاریتی چه نکته‌ای را می‌آموزید؟ این که حتی یک کارگر روزمزد نیز می‌تواند پس‌انداز کند و تفاوتی سازنده و هدفمند را در زندگی خودش و دیگران به وجود آورد.

در کل، از این سه سرمایه‌گذار خردمند چه نکته‌ای را می‌آموزید؟ این که با متعهد شدن برای پس‌انداز کردن، به شیوه‌ای ساده اما منظم، می‌توانید از تأثیر شگفت‌انگیز افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب بهره‌مند شوید و به بالاترین درجه از موفقیتی برسید که شاید حتی در تصور خودتان هم نمی‌گنجید.

”دشوارترین بخش هر کاری این است که بخواهید برای انجام دادن آن تصمیم‌گیری کنید. در ادامه‌ی مسیرتان جهت به‌ثمررساندن آن کار نیز فقط و فقط باید سرسخت باشید.“

امیلیا ارهارت

شما متعهد می‌شوید که چه درصدی را از درآمدهای خودتان پس‌انداز کنید؟ تئودور جانسون متعهد بود که

۲۰ درصد از درآمدش را پس انداز کند. جان تمپلتون نیز ۵۰ درصد از درآمدش را برای این هدف در نظر گرفت. اوستولا مکاریتی هم به سادگی می کوشید صرفه جویی کند. او یک حساب پس انداز برای خودش گشود تا اندوخته اش بر مبنای سود سالیانه نیز افزایش یابد.

شما چه می کنید؟ آیا درصدی معین را در ذهنتان در نظر گرفته اید؟ شگفت انگیز است! زمان تصمیم گیری کردن شما در این زمینه و متعهد شدن برای انجام دادن آن فرا رسیده است. اکنون به راستی زمانی مناسب محسوب می شود تا نخستین گامتان را بردارید و نخستین راهکار از ۷ راهکار ساده را برای دستیابی به رهایی مالی خودتان به کار بگیرید! شما باید هم اکنون درباره ی مهم ترین اقدام مالی زندگی تان تصمیم بگیرید! اکنون زمانی مناسب است تا تصمیم بگیرید، به جای این که فقط یک مصرف کننده باشید، به یک سرمایه گذار تبدیل شوید. برای این منظور، فقط باید به سادگی تصمیم بگیرید که چه درصدی را از درآمدتان برای خودتان و اعضای خانواده ی عزیزتان پس انداز و سرمایه گذاری کنید.

بار دیگر تأکید می کنم که این پول برای خودتان، اعضای خانواده ی عزیزتان و آینده ی زندگی تان خواهد بود. شما قرار نیست با این پول بدهی های پیشینتان را بپردازید یا کالاهای غیر ضروری و دلخواهتان را بخرید. شما قرار نیست این پول را در رستورانی ویژه با غذاهایی گران قیمت هزینه کنید یا خودرویی جدید را به جای خودروی کنونی خودتان بخرید که خودرویی مناسب و کم هزینه هم محسوب می شود. پس انداز کردن را همچون کاری اجباری در نظر نگیرید که مانع می شود خریدهای دلخواهتان را انجام دهید. به جای این تصویر پردازی، بکوشید بر درآمد آفرینی حاصل از این سرمایه گذاری متمرکز شوید که در آینده آن را برداشت خواهید کرد. به جای این که با دوستانتان برای شام خوردن به رستوران بروید و ۵۰ دلار هزینه کنید؛ چرا یک پیتزای خانواده با چند نوشیدنی سفارش نمی دهید و هزینه ی آن را میان خودتان تقسیم نمی کنید؟ بکوشید یک موقعیت خوب و خاطره انگیز زندگی را با یک موقعیت خوب و خاطره انگیز دیگر زندگی جایگزین کنید. در این صورت، هر بار ۴۰ دلار صرفه جویی و پس انداز خواهید کرد و در بازی پول آفرینی نیز اندکی پیشرفت خواهید داشت.

شاید بگویید: "این کار چه فایده ای دارد؟ با ۴۰ دلار که نمی توان اقدامی انجام داد." بله، شما در این باره حق دارید؛ اما بکوشید هفته ای یک بار چنین کاری را انجام دهید و سپس اندوخته های خودتان را به کار بگیرید تا به پیامدهای آن پی ببرید. بکوشید این محاسبه را

انجام دهید: شما فقط ۴۰ دلار در هفته پس انداز نمی کنید بلکه با به وجود آوردن این تغییر ساده در هزینه کردنتان می توانید هر ساله حدود ۲۰۰۰ دلار پس انداز کنید. همچنین، با توجه به آنچه هم اکنون می دانید؛ با این ۲۰۰۰ دلار می توانید از تأثیر افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب بهره مند شوید و با گذشت زمان به سودی عالی برسید. سود شما چقدر خواهد بود؟ آیا ۵۰۰ هزار دلار برای شما مناسب است؟ خیر، اشتباه نکرده اید. شما نیم میلیون دلار به دست می آورید! چگونه؟ اگر شما نیز مشاورانی همچون مشاوران بنجامین فرانکلین داشته باشید؛ آنان به شما می گویند که بهتر است پولتان را به شیوه ای بهینه به کار بگیرید. اگر هر ساله، در طی ۴۰ سال، به طور میانگین سودی ۸ درصدی به اندوخته ی شما افزوده شود؛ پس اندازهای ۴۰ دلاری شما در یک هفته و پس اندازهای ۲۰۸۰ دلاری شما در طی سال به ۵۸۱۹۴۴ دلار تبدیل خواهد شد! این مبلغ به راستی بیش از آن است که بخواهید غذایی عالی و استثنایی را سفارش دهید!

آیا توجه کردید که تأثیر افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب، حتی فقط با چند اقدام ساده و منظم، ممکن است چه تفاوتی را در آینده ی زندگی تان به وجود آورد؟ اکنون تصور کنید؛ چه اتفاقی می افتد؛ اگر راهی را بیابید تا بیش از ۴۰ دلار در هفته پس انداز کنید. حتی پس انداز کردن ۱۰۰ دلار در هفته ممکن است تفاوتی یک میلیون دلاری را درست در زمانی به وجود آورد که بیش از همه به پول نیاز دارید!

این نکته را به یاد داشته باشید: تا زمانی که برای پس انداز کردن به شیوه ای منظم و حساب شده متعهد نشوید؛ نمی توانید بهره برداری کردن از تأثیر حیرت آور افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب را شروع کنید. در کل، تا زمانی که سرمایه ای برای سرمایه گذاری کردن نداشته باشید؛ نمی توانید به یک سرمایه گذار تبدیل شوید! سرمایه گذاری کردن به راستی ضرورت دارد؛ شالوده ی ثروت آفرینی محسوب می شود و تفاوت میان حقوق بگیر بودن و سرمایه گذار بودن را به وجود می آورد. همچنین، این فرایند با پس انداز کردن مقداری از درآمدتان امکان پذیر می شود.

شما چه درصدی را از درآمدتان پس انداز می کنید؟ ۱۰، ۱۲، ۱۵ یا ۲۰ درصد؟

درصد انتخابی خودتان را تعیین کنید و دور آن خط بکشید.

آن را پررنگ کنید.

به آن توجه نشان دهید.

برای اقدام کردن در این زمینه متعهد شوید.

این اقدام را انجام دهید.

تلاش کنید تا این کار به صورت خودکار انجام شود!

چگونه می توانید پس انداز کردن را به طور خودکار انجام دهید؟ به این راهکارهای ساده توجه کنید:

* اگر به صورت ماهیانه حقوق می گیرید؛ به احتمال بسیار زیاد می توانید به بخش امور مالی شرکتتان تلفن کنید و از مسئول این بخش بخواهید که درصدی ویژه از حقوق شما را مستقیم به حساب پس اندازتان واریز کند. چنین درصدی را فقط و فقط خودتان تعیین می کنید.

* اگر از قبل مبلغی ویژه به طور خودکار به حساب پس انداز بازنشستگی تان واریز می شود؛ می توانید درصد انتخابی خودتان را نیز به این مبلغ بیفزایید.

* اگر خودتان صاحب کسب و کاری هستید یا به صورت کارمزدی فعالیت می کنید؛ باید چه اقدامی انجام دهید؟ هیچ مشکلی در این باره وجود ندارد. شما می توانید یک انتقال خودکار را به صورت ماهیانه از حساب جاری به حساب پس اندازتان فعال کنید.

اگر حساب پس انداز بازنشستگی یا حساب بانکی دیگری ندارید که پس اندازتان را به آن انتقال دهید؛ باید چه اقدامی انجام دهید؟ بسیار ساده است. هم اکنون، این کتاب را کنار بگذارید و یک بانک یا مؤسسه سرمایه گذاری معتبر را برای خودتان در نظر بگیرید. اگر هنوز در ساعت کاری روز قرار دارید؛ به سوی نزدیک ترین شعبه آن بانک یا مؤسسه سرمایه گذاری بروید و برای گشایش حساب به یکی از افراد مسئول در آن مکان مراجعه کنید.

چه زمانی برای اقدام کردن در این زمینه زمانی مناسب محسوب می شود؟ آیا هم اکنون به راستی زمانی مناسب است؟

برخیزید و اقدام کنید. من منتظر شما خواهم ماند.....

”اگر نمی خواهید کار کنید؛ پس، مجبور هستید آن قدر کار کنید که پول کافی به دست آورید تا به این ترتیب اجباری برای کار کردن نداشته باشید.“

آگدن ناش

شگفت‌انگیز است. شما بازگشته‌اید و اکنون دارای حساب پس‌انداز هستید. تبریک می‌گوییم! شما در این لحظه **مهم‌ترین تصمیم مالی زندگی‌تان را اجرا کرده‌اید**. شما نخستین راهکار از ۷ راهکار ساده‌ی این کتاب را به کار بردید. اکنون در مسیر واقعیت‌بخشیدن به رؤیاهای ارزشمندتان قرار دارید.

من در صفحه‌های بعد از این کتاب می‌کوشم مطمئن‌ترین راهکارها را برای افزایش یافتن سرمایه‌ی شما مطرح کنم! اما اکنون فقط بکوشید این اندوخته‌های کوچکتان را به‌خوبی حفظ کنید زیرا **آینده‌ی مالی شما بر مبنای توانایی‌تان برای پس‌انداز کردن به شیوه‌ای منظم و دقیق شکل می‌گیرد**. بسیاری از شما ممکن است تا حدودی از این موضوع اطلاع داشته باشید. به هر حال، اگر از این موضوع اطلاع دارید و هنوز اقدامی در این زمینه انجام نداده‌اید؛ پس، دانستن شما با ندانستنتان هیچ تفاوتی ندارد. **خلاف آنچه عموم مردم می‌گویند؛ دانایی هرگز توانایی نیست بلکه در واقع توانایی احتمالی محسوب می‌شود**. **دانایی هرگز نشان‌دهنده‌ی مهارت و کارایی نیست**. عملکرد انسان، هر روز هفته، بر دانایی او برتری خواهد داشت.

آیا، پس از آنچه تاکنون آموخته‌اید، هنوز هم نخستین گام را برنداشته‌اید و درصدی ویژه را از درآمدتان پس‌انداز نکرده‌اید؟ آیا عاملی در این مسیر مانعتان می‌شود؟ به معنای واقعی در زندگی شما چه خبر است؟ آیا شما نمی‌توانید پولتان را به شیوه‌ای منظم پس‌انداز کنید زیرا، به جای این که چنین اقدامی را موهبتی برای امروز و آینده‌ی زندگی‌تان بدانید، آن را عامل قربانی‌شدن یا ضرر و زیانتان به‌شمار می‌آورید؟ من برای پاسخ‌دادن به این سؤال‌ها با شلامو بنارتزی در دانشکده‌ی مدیریت اندرسون از دانشگاه کالیفرنیا در لس‌آنجلس دیدار کردم. او گفت: "مشکل اصلی این است که مردم احساس می‌کنند آینده به‌راستی موضوعی واقعی نیست. به این ترتیب، پس‌انداز کردن برای آینده برای آنان بسیار دشوار است." بنارتزی و همکارش، ریچارد تالر، برنده‌ی جایزه‌ی نوبل، راه‌حلی شگفت‌انگیز را با این نام مطرح کردند: "فردا بیشتر پس‌انداز کن." این راه‌حل بر مبنای این فرضیه‌ی ساده، اما تأثیرگذار، است: اگر پس‌انداز کردن امروztان سبب می‌شود به شدت آسیب ببینید؛ پس، تا مرحله‌ی بعدی افزایش حقوقتان منتظر بمانید.

آنان چگونه این فرضیه را مطرح کردند؟ در ابتدا شلامو به من گفت که آنان باید موضوع لذت‌های بی‌درنگ را بررسی می‌کردند که دانشمندان اغلب آن را **گرایش لحظه‌ای** می‌نامند. او نمونه‌ای را برای من مطرح کرد. وقتی او از یک گروه دانش‌آموز می‌پرسد آیا در دیدار دو هفته‌ی بعدشان

ترجیح می دهند یک موز را به منزله‌ی میان وعده بخورند یا مقداری شکلات را نوش جان کنند؛ ۷۵ درصد از دانش آموزان می گویند که موز را ترجیح می دهند. از سوی دیگر، دو هفته‌ی بعد، وقتی دانش آموزان هم موز و هم شکلات را به منزله‌ی میان وعده مقابل خود می بینند؛ ۸۰ درصد آنان شکلات را برای خوردن انتخاب می کنند! شلامو گفت: "انسان ها اغلب در زمینه‌ی خویش‌تنداری برای آینده به مشکل دچار نمی شوند." او به من گفت همین موضوع درباره‌ی پس انداز کردن نیز واقعیت می یابد. او افزود: "ما می دانیم که باید پس انداز کنیم. ما می دانیم که سال بعد چنین کاری را انجام خواهیم داد. اما امروز همچون گذشته به زندگی مان ادامه می دهیم و پولمان را خرج می کنیم."

ما انسان ها؛ علاوه بر این که برنامه ریزی شده ایم تا امروز را به فردا ترجیح دهیم؛ برنامه ریزی شده ایم تا از احساس شکست خوردن و از دست دادن نیز بیزاری بجویم. شلامو، برای شفاف شدن مطلب، به من گفت که پژوهشی را در این باره انجام داده اند. آنان گروهی از میمون ها را در نظر گرفتند و به هریک از آن ها یک سیب دادند. در همین زمان، دانشمندان می کوشیدند واکنش های آن ها را ارزیابی کنند. میمون ها به شدت به هیجان می آمدند! سپس، آنان گروهی دیگر از میمون ها را در نظر گرفتند و به هریک از آن ها دو سیب دادند. این میمون ها نیز به شدت به هیجان می آمدند. سپس، پژوهشگران کوشیدند تغییری را در این ماجرا به وجود آورند. آنان میمون هایی را در نظر گرفتند که دو سیب داشتند. سپس، یک سیب هریک از آن ها را پس گرفتند. این میمون ها هنوز یک سیب داشتند؛ اما فکر می کنید چه اتفاقی افتاد؟ شما بی تردید واکنش آن ها را حدس زده اید. هریک از آن ها به شدت خشمگین شدند! آیا تصور می کنید چنین رویدادی برای انسان ها نیز اتفاق می افتد؟ در حقیقت بهتر است حدس بزنید که چنین رویدادی چند وقت یکبار برای انسان های معمولی اتفاق می افتد. ما کمابیش فراموش می کنیم که از چه نعمت هایی بهره مند هستیم؛ این طور نیست؟ بکوشید این پژوهش را به ویژه زمانی به یاد داشته باشید که من در فصل بعد ماجرای میلیاردری را به نام آدولف مرکل برای شما بازگو می کنم. شما در آن هنگام بی تردید به نکته ای ژرف پی می برید.

نکته‌ی اصلی این است: اگر ما احساس کنیم، در نتیجه‌ی انجام دادن کاری، یکی از داشته‌های مان را از دست می دهیم؛ از انجام دادن آن کار می پرهیزیم و آن را انجام نخواهیم داد. درست به همین دلیل است که بسیاری از مردم از پس انداز کردن و سرمایه گذاری می پرهیزند. پس انداز کردن برای آنان به این معنی است که گویا یکی از داشته‌های امروزی خودشان را از دست می دهند. به هر حال، چنین نیست. شما با پس انداز کردن در واقع

اطمینان و آرامش خاطر را برای امروزتان و ثروتی هنگفت را برای آینده‌ی زندگی‌تان به‌ارمغان می‌آورید.

بنارتزی و تالر چه تدبیری در این باره اندیشیدند؟ آنان ساختاری ساده را مطرح کردند که سبب می‌شد پس‌انداز کردن برای انسان‌ها آسان و بی‌دردسر باشد. چنین ساختاری با سرشت ما همخوانی دارد. همان‌گونه که شلامو در یکی از سخنرانی‌هایش گفت: ”برنامه‌ی فردا بیشتر پس‌انداز کن“ از انسان‌ها دعوت می‌کند تا در صورت امکان بکوشند سال بعد بیشتر پس‌انداز کنند. این رویداد در آینده و درست در همان زمانی اتفاق می‌افتد که ما تصور می‌کنیم می‌توانیم موز خوردن را انتخاب کنیم؛ هرچه بیشتر کارهایی داوطلبانه را برای کشورمان انجام دهیم؛ بیشتر ورزش کنیم و همه‌ی کارهای خوب و مناسب را روی این کره‌ی خاکی به‌ثمر برسانیم.

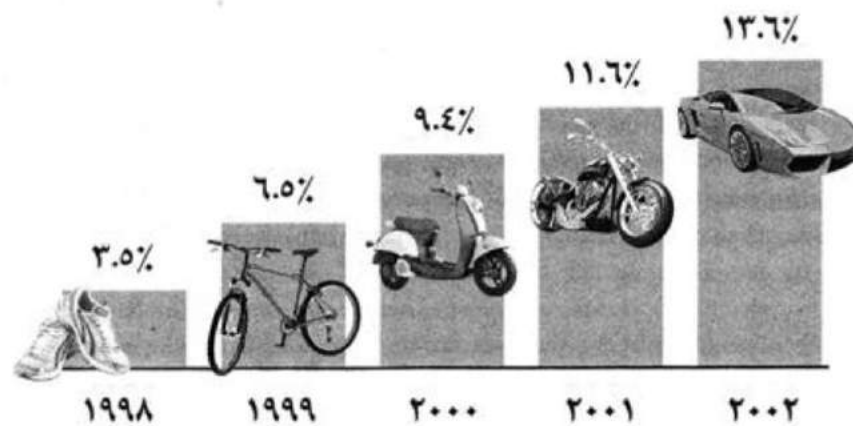
در این بخش، چگونگی کاربرد این فرضیه را شرح می‌دهم. شما تصمیم می‌گیرید مبلغی اندک از حقوقتان را به‌صورت خودکار پس‌انداز کنید. شاید ۱۰، ۵ یا حتی ۳ درصد از حقوقتان را برای این هدف در نظر بگیرید. چنین عدد و رقمی ممکن است آن‌قدر اندک باشد که حتی کم‌شدن آن از حقوقتان چندان تفاوتی به‌وجود نیاورد! سپس، شما متعهد می‌شوید در آینده و درست در همان زمانی بر درصد پس‌اندازتان بیفزایید که حقوقتان افزایش می‌یابد. شما با هربار افزایش حقوق بر درصد پس‌اندازکردنتان می‌افزایید. در این صورت، به احساس از دست‌دادن داشته‌های زندگی‌تان دچار نمی‌شوید زیرا هرگز در گذشته از آن پول بهره‌مند نبوده‌اید!

بنارتزی و تالر حدود ۲۰ سال پیش این برنامه را برای نخستین بار در شرکتی آزمودند که کارکنانش با کم‌ترین میزان حقوق و دستمزد کار می‌کردند. آنان می‌گفتند که نمی‌توانند حتی ذره‌ای از درآمدهایشان را پس‌انداز کنند. به‌هرحال، پژوهشگران کوشیدند این افراد را ترغیب و تشویق کنند تا به کارفرمای خودشان اجازه دهند حدود ۳ درصد از درآمدهایشان را به‌طور خودکار به حساب پس‌انداز بازنشستگی آنان واریز کند. سپس، آنان باید، با هربار افزایش حقوق، ۳ درصد دیگر به مبلغ پس‌اندازکردنشان می‌افزودند. پیامد اقدام آنان به‌راستی حیرت‌آور بود! پس از گذشت پنج سال و بهره‌مندشدن از سه بار افزایش حقوق، همان افرادی که تصور می‌کردند از توانایی مالی کافی برای پس‌انداز کردن برخوردار نیستند، حدود ۱۴ درصد از درآمدهایشان را پس‌انداز می‌کردند! ۶۵ درصد از این افراد نیز به معنای واقعی به‌طور میانگین ۱۹ درصد از حقوقشان را

پس انداز می کردند.

وقتی شما به رقمی همچون ۱۹ درصد می رسید؛ در واقع به همان مرحله ای از پس انداز کردن رسیده اید که ثروتی باورنکردنی را برای شخصی همچون تئودور جانسون به ارمغان آورد. این شیوه به راستی بی دردسر و تأثیرگذار است. تأثیرگذاری آن بارها و بارها ثابت شده است.

اکنون، نموداری را به شما نشان می دهیم که شلامو آن را به کار می برد تا تأثیرگذاری هر مرحله از افزایش یافتن درصد پس انداز کردن را در سبک زندگی هریک از کارکنان نشان دهد.



در مرحله ی پس انداز کردن ۳ درصد از حقوق، فقط تصویری از یک جفت کفش کتانی مشاهده می شود زیرا، اگر شما فقط ۳ درصد از حقوقتان را پس انداز کنید، توانایی مالی شما در آینده فقط در همین سطح خواهد بود. در مرحله ی ۶ درصدی، یک دوچرخه مشاهده می شود. این افزایش درصد پس انداز کردن همچنان ادامه می یابد تا به ۱۴ درصد می رسد. در این مرحله، یک خودروی رؤیایی مشاهده می شود که پیامی بنیادین را درباره ی یک زندگی شگفت انگیز به شما انتقال می دهد. تفاوتی مهم به وجود آمده است؛ این طور نیست؟

امروزه، ۶۰ درصد از شرکت های فعال و موفق برنامه هایی را همچون "فردا بیشتر پس انداز کن" به کارکنانشان پیشنهاد می دهند. بررسی کنید که آیا چنین برنامه ای در شرکت محل فعالیت شما نیز اجرا می شود یا خیر. اگر این برنامه در شرکت محل فعالیت شما اجرا نمی شود؛ این کتاب را به رئیس بخش امور مالی شرکتتان نشان دهید و ببینید آیا شما می توانید به کارگیری این برنامه را در شرکتتان پایه ریزی کنید یا خیر.

البته، شما هنوز هم باید برای بهره مند شدن از افزایش حقوق به شدت تلاش کنید زیرا ریستان به احتمال بسیار زیاد، فقط به دلیل مطرح کردن این پیشنهاد تأثیرگذار، حقوقتان را افزایش نخواهد داد.

به هر حال، هرگاه حقوقتان افزایش یافت؛ شما در این باره حق انتخاب دارید که آیا کل آن را پس انداز کنید یا بهتر است بخشی از آن را به این هدف اختصاص دهید. تصمیم شما به موقعیت‌های زندگی‌تان مربوط می‌شود. در بعضی موقعیت‌ها، کارفرمای شما اجازه می‌دهد سهم همکاری خودتان را در شرکت دوبرابر کنید. در این صورت، در مسیر افزایش یافتن حقوقتان و در نتیجه درصد پس انداز کردنتان قرار می‌گیرید.

اگر کارفرمای شما در این زمینه همکاری نمی‌کند؛ می‌توانید خودتان به صورت مستقل عمل کنید و یک شرکت بیمه یا یک بانک را برای پس انداز کردنتان برگزینید. شما می‌توانید با پس اندازی ۵ درصدی شروع کنید. البته من پیشنهاد می‌کنم اقدامتان را با پس اندازی کم‌تر از ۱۰ درصد شروع نکنید؛ به شرط آن که پس انداز کردن این مقدار برای شما امکان‌پذیر باشد. این مبلغ باید به طور خودکار از هر حقوقتان به حساب استقلال‌آفرینی شما واریز شود. سپس، باید متعهد شوید، پس از هر بار بهره‌مند شدن از افزایش حقوق، بکوشید ۳ درصد دیگر را به درصد پس انداز کردنتان بیفزایید. شما می‌توانید چنین اقدامی را از همین امروز شروع کنید و سرمایه‌ی آینده‌ی زندگی‌تان را به آسان‌ترین شیوه‌ی ممکن تأمین کنید. هیچ بهانه‌ای برای انجام ندادن این کار پذیرفتنی نیست!

از سوی دیگر، اگر خودتان به گونه‌ای کارآفرین هستید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ اگر کسب و کار خودتان را اداره و احساس می‌کنید باید همه‌ی سرمایه‌ی زندگی‌تان را در کسب و کارت‌تان به کار ببرید؛ چه وضعیتی به وجود می‌آید؟ باور کنید که شما می‌توانید راهی را برای پس انداز کردنتان بیابید. اگر ناگهان صورت حسابی مقابل شما پدیدار شود و مجبور شوید، در مقایسه با هزینه‌های ماه‌های قبل، ۱۰ یا حتی ۱۵ درصد بیشتر بپردازید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ شما از این موضوع به جوش می‌آیید! اما به هر حال راهی را برای پرداختن این هزینه‌ی اضافی می‌یابید. به این ترتیب، بهتر است پس انداز ماهیانه‌ی خودتان را به صورت هزینه‌ی اضافی در نظر بگیرید که ناگهان مقابلتان پدیدار می‌شود و شما مجبور هستید آن را بپردازید. البته، چنین مبلغی در پایان به سرمایه‌ی زندگی خودتان و اعضای خانواده‌ی عزیزتان تبدیل خواهد شد. راز نهایی در واقع چنین است: **بر میزان درآمدتان بیفزایید؛ تا می‌توانید، از هزینه‌های زندگی‌تان بکاهید و پس انداز کردنتان را به شیوه‌ای خودکار انجام دهید.**

گام بعدی

اکنون که برنامه‌ای خودکار را برای سرمایه‌گذاری کردنتان تعیین و سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی یا دستگاه خودپرداز نوینتان را فعال کرده‌اید؛ ممکن است دو سؤال برای شما مطرح شود. سؤال اول

این است: ”پولم را کجا سرمایه‌گذاری کنم؟“ سؤال دوم نیز چنین است: ”برای دستیابی به امنیت یا استقلال مالی، به چه مبلغی نیاز دارم؟“ ما قصد داریم پاسخ این دو سؤال را به شیوه‌ای شفاف برای شما مطرح کنیم. این پاسخ‌ها بی‌تردید از سوی موفق‌ترین انسان‌ها در عرصه‌ی اقتصادی در سطح جهان مطرح می‌شوند.

به هر حال، در ابتدا باید به این حقیقت پی ببریم که ما به معنای واقعی برای چه منظوری سرمایه‌گذاری می‌کنیم. چه عاملی سبب می‌شود شما، برای دستیابی به استقلال مالی، گرایشی شخصی داشته باشید؟ ثروت به معنای واقعی برای شما چه معنا و مفهومی دارد؟ شما به راستی چه هدفی را جست‌وجو می‌کنید؟ در این مرحله، چند صفحه از کتاب را به این موضوع اختصاص می‌دهم که چه عاملی سبب می‌شود شما تصمیم بگیرید بر امور مالی زندگی‌تان تسلط یابید.

فصل چهارم

تسلط داشتن بر پول:

زمان پیشروی کردن فرا رسیده است

”سپاس‌گزاری در واقع نشانه‌ی بارز انسان‌های شریف است.“

ایزوپ

پول به راستی یکی از ابزارهایی است که ما با به کارگیری آن می‌توانیم رؤیاهای ارزشمندان را به واقعیت زندگی‌مان تبدیل کنیم. اگر پول کافی نداشته باشیم یا در کل بی‌پول باشیم؛ ممکن است در زندگی به احساس تیره‌روزی دچار شویم. از سوی دیگر، وقتی پولی کافی در جیب‌تان دارید؛ آیا همه‌ی رویدادها به خودی خود بهتر به نظر نمی‌رسند؟ من فکر می‌کنم همه‌ی ما پاسخ این سؤال را می‌دانیم.

پول هرگز نمی‌تواند ماهیت واقعی و راستین ما را تغییر دهد. پول فقط و فقط بعضی ویژگی‌های ما

را تقویت می‌کند. اگر شما انسانی بدجنس و خودخواه هستید؛ پس، پول سبب می‌شود به انسانی بدجنس‌تر و خودخواه‌تر تبدیل شوید. اگر شما انسانی سپاس‌گزار و بامحبت هستید؛ پس، پول سبب می‌شود به انسانی سپاس‌گزارتر و بخشنده‌تر تبدیل شوید.

لحظه‌ای را به اندیشیدن درباره‌ی بحران اقتصادی در سال ۲۰۰۸ اختصاص دهید. در آن سال، تریلیون‌ها دلار از ارزش سهام و خانه‌ها کاسته شد. میلیون‌ها تن از انسان‌ها در طی چند ماه شغلشان را از دست دادند. شما با چه موقعیتی روبه‌رو شدید؟ این بحران اقتصادی چگونه به ضرر و زیان شما تمام شد؟ این موضوع در خانواده‌ی شما چه تأثیری گذاشت؟ وضعیت دوستانتان در آن زمان چگونه بود؟ بعضی انسان‌ها در آن زمان با ترس، بعضی‌ها با خشم، بعضی‌ها با تسلیم‌شدن و کناره‌گیری کردن و البته بعضی‌ها نیز با یافتن راه‌حل، به این بحران اقتصادی واکنش نشان دادند. هیچ‌یک از این واکنش‌ها به موضوع پول مربوط نمی‌شد بلکه به چگونگی ویژگی‌های شخصی‌تان ما مربوط بود. این رویدادها در واقع نشان دادند پول به معنای واقعی برای ما چه معنا و مفهومی دارد. این رویدادها نشان دادند ما چقدر و چگونه به پول اهمیت می‌دهیم. آیا اجازه می‌دهیم پول بر ما تسلط داشته باشد و مدیریتمان کند یا خودمان بر آن تسلط می‌یابیم و مدیریتش می‌کنیم؟

پول یا زندگی

من نمونه‌ای تأثیرگذار را از آن زمان به یاد می‌آورم. او مردی معتبر به نام آدولف مرکل بود. او، در سال ۲۰۰۷، نود و چهارمین مرد ثروتمند در جهان و ثروتمندترین مرد آلمان محسوب می‌شد و سرمایه‌ای ۱۲ میلیارد دلاری داشت. او در واقع صاحب بزرگ‌ترین شرکت داروسازی در اروپا بود و سپس گستره‌ی فعالیتش را افزایش داد و به بخش تولید و ساختمان‌سازی نیز راه یافت. او همواره به دستاوردهایش می‌بالید. مرکل همچنین در بازار بورس حضوری فعال داشت.

او در سال ۲۰۰۸ تصمیم گرفت اقدامی مخاطره‌آمیز انجام دهد. مرکل اطمینان داشت که شرکت فولکس‌واگن در سراسری سقوط قرار دارد؛ بنابراین، در این زمینه حرکتی شتاب‌زده و نابخردانه انجام داد. فقط یک مشکل در این باره به وجود آمد: شرکت پورشه برای خریدن شرکت فولکس‌واگن اقدام کرد و ارزش سهام شرکت فولکس‌واگن، به جای کاهش یافتن، به شدت افزایش یافت. مرکل به دلیل پیش‌بینی اشتباه و اقدام نابخردانه‌اش کمابیش یک‌شبه حدود سه‌چهارم از یک میلیارد دلار را از دست داد.

موضوع بدتر این بود که مرکل چندی بعد به شدت به پول نقد نیاز داشت تا بتواند یکی از

بدهی‌های اصلی‌اش را تسویه کند. اما، در سال ۲۰۰۸، بانک‌ها به هیچ‌کس وام نمی‌دادند. شما، من، میلیاردرها یا حتی بانک‌های دیگر نیز در این زمینه استثنا محسوب نمی‌شدیم.

اکنون، چنین سؤال‌هایی مطرح است: مرکل چه اقدامی انجام داد؟ آیا او منبعی جدید را برای تهیه کردن سرمایه‌ی لازم جست‌وجو کرد؟ آیا او کوشید از هزینه‌هایش بکاهد؟ آیا او بعضی از شرکت‌هایش را با ضرر و زیان فروخت؟ خیر. وقتی او پی برد که در کل ۳ میلیارد دلارش را در طی این ماجراها از دست داده است، دیگر ثروتمندترین مرد آلمان محسوب نمی‌شود و در تأمین کردن هزینه‌های روزمره‌ی خانواده‌اش در آن روزها با مشکل روبه‌رو خواهد بود؛ یادداشتی را برای خداحافظی نوشت و به‌سوی ریل راه‌آهن رفت. او خودش را جلوی قطاری تندرو انداخت. درست است. او خودکشی کرد.

خانواده‌ی مرکل، فقط چند روز پس از مرگ او، پی بردند که درخواست‌های او برای وام گرفتن به‌ثمر رسیده و وام‌های او آماده است. به این ترتیب، شرکت‌های او نجات می‌یافتند.

آیا آدولف مرکل به دلیل بی‌پولی درگذشت یا او به این دلیل خودکشی کرد که پول برایش معنا و مفهومی بسیار داشت؟ می‌توانم بگویم که پول برای مرکل هویت و شخصیت می‌آفرید. پول به‌گونه‌ای منبع و منشأ احساس ارزشمندی او محسوب می‌شد. برای مرکل، ازدست‌دادن مقام و موقعیتش به‌منزله‌ی ثروتمندترین مرد آلمان، چنان آزاردهنده بود که نمی‌توانست این موضوع را تاب بیاورد و احساس می‌کرد انسانی شکست‌خورده است؛ اگرچه او هنوز سرمایه‌ای ۹ میلیارد دلاری داشت!

شاید با خودتان بگویید که مرکل به‌راستی انسانی ضعیف و سست‌اراده است. به هر حال، داوری کردن درباره‌ی این مرد برای بسیاری از ما کاری بسیار آسان خواهد بود. اکنون، درباره‌ی این سؤال بیندیشید: هریک از ما چند وقت یک‌بار هویت یا چشم‌انداز آینده‌ی زندگی‌مان را تا حدودی به پول وابسته می‌دانیم؟ شاید چنین رویدادی بارها و بارها برای ما اتفاق افتاده است؛ به‌گونه‌ای که حتی پذیرش آن برای ما کاری دشوار محسوب می‌شود.

میلیاردری که می‌خواست بی‌پول بمیرد

از سوی دیگر، انسان‌هایی نیز همچون چاک فینی روی این کره‌ی خاکی حضور دارند. او یک آمریکایی ایرلندی تبار و میلیاردری خودساخته است. آیا تاکنون در یکی از فرودگاه‌های سراسر

جهان به سوی مکانی جذب شده‌اید که شیشه‌های زیبا و درخشان عطرهای گوناگون و کالاهای چشم‌نواز دیگر به وفور در آن جا یافت می‌شود؟ این کار ابتدا در ذهن چاک فینی جرقه زد. او کارش را بی سرمایه در سال ۱۹۶۰ آغاز کرد و میزان فروشش در پایان به ۵/۷ میلیارد دلار رسید.

مجله‌ی فوربس، در یک مرحله، او را نیز، همچون مرکل، به منزله‌ی یکی از ثروتمندان جهان معرفی کرد؛ اما فینی به راستی انسانی متواضع بود. او در سراسر زندگی‌اش اغلب خانه یا خودروی شخصی نداشت. او از زندگی تجملی پرهیز می‌کرد و حتی ساعتی ارزان قیمت به مچ دستش می‌بست. حساب بانکی او نیز همچون حساب بانکی مرکل کاهش می‌یافت. حتی هنگام نوشتن این کتاب که فینی در دهه‌ی هشتاد زندگی‌اش قرار دارد؛ شاید فقط اندکی بیش از یک میلیون دلار به نام خودش در حساب شخصی‌اش داشته باشد. اکنون قصد دارم مهم‌ترین تفاوت میان او و مرکل را مطرح کنم. فینی، به جای وابسته بودن به ذره‌ذره‌ی پولش، می‌کوشید همه‌ی آن را به دیگران ببخشد.

در این بخش با مردی آشنا شدید که در ۳۰ سال اخیر کوشیده است ابزاری را به نام پول به کار ببرد و تغییری سازنده را در زندگی دیگران به وجود آورد. انسان‌هایی بسیار در سراسر جهان از ثمره‌ی نیک‌خواهی او بهره‌مند شده‌اند. او برای آفرینش صلح در ایرلند شمالی، برای مبارزه با ایدز در آفریقای جنوبی و برای آموزش کودکان در شیکاگو کوشیده است.

شگفت‌انگیزترین نکته درباره‌ی فینی این است که او اغلب همه‌ی این کارها را در گمنامی انجام می‌داد. او نمی‌خواست در این زمینه اعتباری به دست آورد. درحقیقت، این خبر به تازگی فاش شد که فینی بابت به‌ثمر رسیدن همه‌ی این برنامه‌های باورنکردنی مسؤول است. او هنوز هم به فعالیتش ادامه می‌دهد! چاک فینی می‌گوید هدف نهایی‌اش این است که پس از مرگش هیچ پولی در حسابش باقی نمانده باشد.

آشکارا مشاهده می‌کنید که پول برای آدولف مرکل و چاک فینی دو معنای متفاوت داشته است. پول به معنای واقعی برای شما چه معنایی دارد؟ آیا شما از پول استفاده می‌کنید یا پول به گونه‌ای از شما استفاده می‌کند؟ همان گونه که از ابتدای این کتاب گفته‌ام: اگر شما بر پولتان تسلط نیابید؛ پولتان به گونه‌ای بر شما تسلط خواهد یافت.

هدف نهایی: جبران کردن

من در کودکی همواره در وضعیتی قرار داشتم که پول همیشه دور از دست‌رسم بود. پول در آن

زمان همیشه منبع و منشأ تنش و نگرانی‌ام محسوب می‌شد زیرا در خانواده‌ی ما هرگز پولی کافی وجود نداشت. به‌یاد می‌آورم مجبور بودم به خانه‌ی همسایه‌ها بروم و برای خودم و خواهر و برادرم از آنان غذا بگیرم.

سرانجام، وقتی ۱۱ ساله بودم؛ در روز سپاس‌گزاری، رویدادی اتفاق افتاد که زندگی مرا به کلی دگرگون کرد. ما در آن روز نیز، طبق معمول، هیچ غذایی در خانه نداشتیم و پدر و مادرم در این باره با یکدیگر مشاجره می‌کردند. سپس، من شنیدم که کسی در می‌زند. من در خانه را اندکی باز کردم و مردی را دیدم که روی پله‌ها ایستاده بود و چند کیسه پر از مواد غذایی را نیز در دست داشت. ما به این ترتیب می‌توانستیم شامی مفصل بخوریم. باور کردن این موضوع در آن زمان برایم دشوار بود.

پدرم همیشه می‌گفت که هیچ‌کس در این دنیا به انسان‌های دیگر اهمیت نمی‌دهد. اما من در آن روز ناگهان انسانی ناشناس را دیدم که به ما اهمیت می‌داد؛ بی‌آن که بابت این اقدامش از ما توقعی داشته باشد. این موضوع سبب شد در این باره بیندیشم: "آیا چنین رویدادی به این معنی است که

غریبه‌ها نیز به یکدیگر اهمیت می‌دهند؟" من به این نتیجه رسیدم: اگر غریبه‌ها به من و خانواده‌ام اهمیت می‌دهند؛ پس، من نیز باید به آنان اهمیت دهم. در این مرحله چنین سؤالی برایم مطرح بود: "من در این زمینه باید چه کار کنم؟" در آن روز با خودم عهد بستم که شیوه‌ای را بیابم تا این کار سخاوتمندانه را روزی و به گونه‌ای جبران کنم. در نتیجه، وقتی ۱۷ سال داشتم و به شغل

نگهبانی در شب مشغول بودم؛ پولی را از درآمد شغلی‌ام پس‌انداز می‌کردم تا بتوانم در روز سپاس‌گزاری برای دو خانواده غذا تهیه کنم. این رویداد به‌راستی یکی از بهترین و مؤثرترین تجربه‌های زندگی من بود. وقتی چهره‌ی انسان‌ها را مشاهده می‌کردم و می‌دیدم که احساس

ناامیدی و ناکامی آنان به احساس نشاط و شادمانی تبدیل می‌شود؛ به معنای واقعی انگیزه می‌گرفتم و روحیه‌ام تقویت می‌شد. صادقانه بگویم که این ماجرا برای من نیز همچون آن خانواده‌ها یک

نعمت و فرصت مهم به‌شمار می‌آمد. من در این باره با کسی حرف نزد؛ اما سال بعد کوشیدم برای چهار خانواده غذا تهیه کنم. سال بعد نیز برای هشت خانواده غذا تهیه کردم. من چنین کاری را برای نمایش دادن به دیگران انجام نمی‌دادم؛ اما پس از رسیدن به این مرحله با خودم اندیشیدم:

"من می‌توانم از دیگران هم کمک بگیرم." به این ترتیب، دوستانم را نام‌نویسی کردم و آنان نیز به من پیوستند. این مجموعه همچنان گسترش می‌یافت. اکنون، هر ساله، در بنیاد خیریه‌ی من،

دست‌کم برای بیش از ۲ میلیون تن از انسان‌ها در ۳۶ کشور مختلف غذا تهیه می‌شود. اگر آن

بی‌پولی و گرسنگی را در ۱۱ سالگی‌ام در روز سپاس‌گزاری احساس نکرده و از سخاوتمندی آن

انسان غریبه بهره‌مند نشده بودم؛ آیا شادی ناشی از بخشیدن را این‌گونه احساس می‌کردم؟ چه کسی می‌داند؟ بعضی‌ها چنین رویدادی را شانس، سرنوشت یا خوش‌اقبالی می‌نامند. من این موضوع را فقط و فقط لطف خداوند می‌دانم و آن را موهبت می‌نامم.

من این حقیقت را می‌دانم: من شادی ناشی از سخاوتمندی و بخشیدن را آموختم و این موضوع هرگز به پول مربوط نمی‌شد. پول به‌سادگی یک ابزار است. ما با به‌کارگیری چنین ابزاری می‌کوشیم نیازهای خودمان را تأمین کنیم. این نیازها فقط و فقط نیازهایی مالی نیستند. بخشی عمده از زندگی ما بر مبنای باورهای شکل می‌گیرد که آن‌ها را به تدریج در ذهنمان پرورش می‌دهیم. زندگی ما بر مبنای داستانی شکل می‌گیرد که آن را درباره‌ی چگونگی زندگی‌مان در ذهنمان می‌آفرینیم. چنین داستانی در این باره است که ما قرار است به چگونه‌انسانی تبدیل شویم؛ چه کارهایی انجام دهیم یا کدام داشته‌های خودمان را ببخشیم. در پایان، این که چه عاملی سبب می‌شود ما شادمان یا راضی شویم. هر انسانی به دلیلی متفاوت شادمان می‌شود. بعضی انسان‌ها شادی را در خرسند کردن دیگران می‌یابند؛ درحالی که عده‌ای دیگر با برتری‌جویی به احساس شادمانی می‌رسند. بعضی انسان‌ها فقط با به‌دست آوردن ثروت‌هایی میلیارد دلاری شادمان می‌شوند. عده‌ای از انسان‌ها نیز باور دارند یگانه شیوه‌ی دستیابی به احساس شادی و هدمندی در زندگی این است که هرچه بیشتر به خداوند نزدیک شوند و هماهنگ با خواست او زندگی کنند. عده‌ای از انسان‌ها نیز تصور می‌کنند فقط با احساس آزادی می‌توانند به شادمانی برسند. البته، توجه داشته باشید بعضی از این شیوه‌ها به شادی‌های واقعی و ماندگار و بعضی دیگر نیز به شادی‌های زودگذر و بی‌اعتبار منجر خواهند شد.

فرقی نمی‌کند خواستار دستیابی به چه احساسی هستید و چه ابزاری را جست‌وجو می‌کنید؛ شاید می‌خواهید کسب و کارتان را راه‌اندازی کنید، خانواده‌ای تشکیل دهید یا به دور دنیا سفر کنید. در هر صورت، من پی برده‌ام مغز شما در هریک از این موقعیت‌ها می‌کوشد یک یا چند نیاز را از میان نیازهای عاطفی‌تان تأمین کند.

این شش نیاز بنیادین سبب می‌شود ما از یکدیگر متمایز شویم. این نیازها در واقع محرک اصلی رفتارهای بشری هستند و نیازهایی جهانی به‌شمار می‌آیند. این نیازها در واقع عامل اصلی کارهای دیوانه‌وار بعضی از انسان‌ها و کارهای شگفت‌انگیز عده‌ای دیگر از انسان‌ها محسوب می‌شوند. همه‌ی ما این شش نیاز عاطفی را احساس می‌کنیم؛ اما چگونگی ارزش‌گذاری ما بر این نیازها و

ترتیب اهمیت دادن ما به آن‌ها به‌راستی نشان می‌دهد که در زندگی به کدام سمت و سو پیش می‌رویم. [۳]

چرا درک کردن شش نیاز عاطفی بشری به‌راستی اهمیتی بسیار دارد؟ اگر شما قصد دارید ثروتمند شوید؛ بهتر است بدانید چه اهدافی را به‌معنای واقعی در این زمینه در نظر دارید و برای چه منظوری می‌خواهید ثروتمند شوید. آیا می‌خواهید ثروتمند شوید تا به احساس اطمینان و آرامش خاطر برسید؟ آیا می‌خواهید ثروتمند شوید تا احساس کنید انسانی ویژه و بی‌نظیر هستید؟ آیا به خدمت‌رسانی به دیگران اهمیت می‌دهید و می‌خواهید کارهایی را به‌شیوه‌ای ویژه برای دیگران انجام دهید که در گذشته نمی‌توانستید انجام دهید؟ شاید هم می‌خواهید از همه‌ی این فرصت‌ها بهره‌مند شوید؟

اگر احساس اطمینان را به‌منزله‌ی مهم‌ترین نیاز عاطفی زندگی‌تان انتخاب می‌کنید، در مقایسه با زمانی که احساس عشق و ارتباط را برمی‌گزینید؛ به‌کلی در مسیری متفاوت حرکت خواهید کرد. در این صورت، در زمینه‌ی روابط، کسب و کار و امور مالی‌تان به‌شیوه‌ای متفاوت رفتار می‌کنید. اگر با دقت بررسی کنیم که شما به‌معنای واقعی چه هدفی را جست‌وجو می‌کنید؛ پی می‌بریم درکل به خودِ پول اهمیت نمی‌دهید. شما به‌راستی خواستار دستیابی به حالتی احساسی هستید که فکر می‌کنید با پول داشتن می‌توانید به آن حالت برسید. در نهایت، ما به مجموعه‌ای از حالت‌های احساسی می‌رسیم. اکنون این حالت‌های احساسی را به‌منزله‌ی نیازهای عاطفی بشری مطرح می‌کنم.

نیاز شماره‌ی ۱:

احساس اطمینان / آسودگی خاطر

احساس اطمینان در واقع نخستین نیاز عاطفی بشر است. ما نیاز داریم احساس کنیم که بر اوضاع زندگی‌مان تسلط داریم. ما نیاز داریم بدانیم که قرار است در زندگی‌مان چه اتفاقی بیفتد تا به‌این‌ترتیب به احساس امنیت و آرامش خاطر برسیم. این نیاز در واقع نیاز به آسودگی خاطر به‌شیوه‌ای بنیادین محسوب می‌شود. ما اغلب نیاز داریم از رویارویی با درد، رنج و تنش بپرهیزیم و شادی و نشاطی فراوان را در زندگی‌مان بیافرینیم. آیا این حالت‌ها برای شما آشنا به‌نظر می‌رسند؟ نیاز ما به احساس اطمینان در واقع به موضوع بقای ما مربوط می‌شود. میزان نیاز ما به احساس اطمینان تعیین می‌کند که در امور شغلی، سرمایه‌گذاری‌ها و روابطمان تا چه اندازه مخاطره‌های

سازنده را می‌پذیریم. هرچه نیاز ما به احساس اطمینان بیشتر باشد؛ مخاطره‌هایی کم‌تر را می‌پذیریم یا تاب می‌آوریم. به‌هرحال، گستره‌ی واقعی مخاطره‌پذیری شما بر این مبنا تعیین می‌شود.

اکنون چنین سؤالی مطرح است: اگر شما در کل همیشه از احساس اطمینان بهره‌مند باشید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ اگر می‌دانستید که قرار است چه رویدادهایی، چه زمانی و چگونه در زندگی شما اتفاق بیفتند؛ چه می‌شد؟ اگر، قبل از آن که کسی سخن بگوید، شما می‌دانستید که او قرار است چه بگوید؛ چه اتفاقی می‌افتاد؟ در این گونه موقعیت‌ها چه احساسی داشتید؟ شاید در ابتدا احساسی شگفت‌آور در وجودتان برانگیخته می‌شد؛ اما در پایان به شدت خسته و دلزده می‌شدید!

نیاز شماره‌ی ۲:

احساس عدم اطمینان / تنوع‌داشتن در زندگی

همان‌گونه که همه‌ی ما می‌دانیم؛ خلقت خداوند به معنای واقعی کامل و تمام‌عیار است. درست به همین دلیل، ما به احساس عدم اطمینان نیز نیاز داریم. ما در زندگی به تنوع نیاز داریم. ما نیاز داریم که غافلگیر شویم.

اکنون، به این سؤال من توجه کنید و به آن پاسخ دهید: آیا شما به رویدادهای غافلگیرکننده علاقه دارید؟

اگر پاسختان به این سؤال مثبت است؛ پس، به گونه‌ای با خودتان شوخی می‌کنید! شما فقط بخشی از رویدادهای غافلگیرکننده را دوست دارید که به دلخواه خودتان باشند. در واقع، اگر رویدادهای غافلگیرکننده به دلخواه‌تان نباشند؛ آن‌ها را مشکل می‌نامید! به‌هرحال، شما هنوز هم به این رویدادها نیاز دارید تا خودتان را در زندگی تقویت کنید. تا زمانی که مانعی سر راه‌تان سبز نشود و مشکلی در زندگی‌تان به‌وجود نیاید؛ شخصیت شما ساخته نخواهد شد.

نیاز شماره‌ی ۳:

احساس ارزشمندی

سومین نیاز عاطفی بشر نیز نیاز به احساس ارزشمندی محسوب می‌شود. شدت این نیاز عاطفی در وجود آدولف هر کل سبب شد او عاقبتی ناخوشایند داشته باشد. همه‌ی ما نیاز داریم احساس کنیم

انسانی مهم، ویژه و بی‌همتا هستیم و دیگران به گونه‌ای به ما نیاز دارند. اکنون چنین سؤالی مطرح است: ما چگونه این نیازمان را تأمین می‌کنیم؟ شما ممکن است بکوشید این نیازتان را با به‌دست‌آوردن میلیاردها دلار پول یا گردآوری کردن مدرک‌های مختلف دانشگاهی تأمین کنید. شما ممکن است بکوشید با تظاهر کردن به روبه‌روبودن با مشکلاتی بیشتر یا بزرگ‌تر در زندگی‌تان توجه دیگران را برانگیزید و به احساس ارزشمندی برسید. برای نمونه؛ ممکن است به انسانی دیگر چنین بگویید: "آیا تو فکر می‌کنی که همسرت به‌راستی انسانی بدجنس و تحمل‌ناپذیر است؟ پس، بیا و همسر مرا ببین!" البته، شما همچنین می‌توانید با تبدیل شدن به انسانی معنوی‌تر به احساس ارزشمندی برسید. متأسفانه، یکی از سریع‌ترین شیوه‌ها، برای دستیابی به احساس ارزشمندی، به‌کارگیری خشونت است. برای به‌کارگیری این شیوه به تحصیلات دانشگاهی یا ثروتی فراوان نیاز ندارید؛ اما باید توجه داشته باشید که با به‌کارگیری چنین شیوه‌ای چه عاقبتی در انتظارتان خواهد بود. چگونگی تأمین کردن هریک از نیازهای عاطفی‌تان در جهت‌گیری زندگی‌تان نقشی مؤثر خواهد داشت. پس، در این باره هوشیار باشید!

ولخرجی یا خسیس‌بازی نیز ممکن است به احساس ارزشمندی انسان بینجامد. همه‌ی ما انسان‌هایی را می‌شناسیم که همواره درباره‌ی خریدهای افراطی خود فخرفروشی می‌کنند. بعضی انسان‌ها نیز خودشان را انسانی ویژه می‌دانند زیرا کود گاوی را به‌منزله‌ی سوخت برای گرم کردن خانه‌های‌شان به‌کار می‌برند. بعضی از ثروتمندان نیز با پنهان کردن میزان ثروت و دارایی‌شان می‌کوشند به احساس ارزشمندی برسند.

احساس ارزشمندی همچنین یک عامل پول‌آفرین به‌شمار می‌آید. دوست عزیزم، استیو وین، از این عامل مهم برای دستیابی به ثروت استفاده کرد. او مراکزی اقامتی و تفریحی را ساخت که انسان‌ها با قرارگرفتن در این مراکز احساس می‌کنند به‌راستی انسانی مهم و ارزشمند هستند. او باشکوه‌ترین و بی‌نظیرترین امکاناتی را در مراکز اقامتی و تفریحی‌اش فراهم کرد که تصورناپذیر و البته پرطرفدار است. او می‌دانست مردم اغلب بهای امکاناتی را می‌پردازند که آن‌ها را بهترین می‌دانند.

نیاز شماره‌ی ۴:

نیاز به احساس عشق و ارتباط

چهارمین نیاز بنیادین ما نیاز به احساس عشق و ارتباط است. عشق در واقع اکسیژن زندگی محسوب می‌شود. همه‌ی ما خواستار عشق و محبت هستیم و بیش از هر عامل دیگری به آن نیاز

داریم. وقتی ما به طور کامل از عشق و محبت عزیزانمان بهره‌مند و لبریز هستیم؛ زنده بودن را به معنای واقعی احساس می‌کنیم. از سوی دیگر، وقتی عشق و محبتی را از دست می‌دهیم؛ به درد و رنجی شدید دچار می‌شویم. بسیاری از انسان‌ها در چنین وضعیتی فقط به برقراری ارتباطی ساده و سطحی تن می‌دهند که فقط ذره‌ای عشق و محبت در آن یافت می‌شود. شما به وسیله‌ی برقراری رابطه‌ای صمیمی و دوستانه با انسانی دیگر یا با دعا کردن یا قدم زدن در طبیعت می‌توانید نیازتان را به احساس عشق و ارتباط تأمین کنید.

من این چهار نیاز نخست را نیازهای شخصیتی می‌نامم. همه‌ی ما شیوه‌هایی را برای تأمین کردن این نیازهای بنیادینمان می‌یابیم. گاهی برای این منظور سخت‌کوش‌تر می‌شویم، گاهی با مطرح کردن مشکلی بزرگ می‌کوشیم یکی از این نیازهای بنیادینمان را تأمین کنیم و گاهی نیز داستان‌هایی را برای توجیه کردن نیازهای خودمان طراحی می‌کنیم و می‌آفرینیم. دو نیاز آخر در واقع به روح و روانمان مربوط می‌شوند. همه‌ی انسان‌ها به معنای واقعی برای تأمین کردن این دو نیازشان اقدام نمی‌کنند. وقتی بکوشیم این دو نیاز بنیادینمان را تأمین کنیم؛ به معنای واقعی می‌توانیم موفقیت، کامیابی و رضایت‌خاطر را احساس کنیم.

نیاز شماره‌ی ۵:

رشد کردن

نیاز پنجم ما نیز نیاز به رشد کردن است. اگر شما رشد نکنید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ در این صورت، بی‌تردید به مرده‌ای متحرک تبدیل می‌شوید. اگر رابطه‌ای رشد نکند، اگر کسب و کاری گسترش نیابد، اگر خودتان رشد نکنید؛ هرگز طعم واقعی موفقیت، کامیابی و احساس رضایت‌خاطر را نخواهید چشید؛ فرقی نمی‌کند چقدر پول دارید، مردم چقدر دوستتان دارند یا با چند تن از انسان‌ها روابطی صمیمانه برقرار کرده‌اید. من باور دارم هریک از ما به این دلیل رشد می‌کنیم که موهبتی ارزشمند برای بخشیدن داریم.

نیاز شماره‌ی ۶:

خدمت‌رسانی و همکاری

نیاز عاطفی ششم نیز نیاز به خدمت‌رسانی به دیگران و همکاری کردن با آنان است. شاید این حقیقت اندکی عجیب به نظر برسد؛ اما راز زندگی کردن در سخاوتمندی و بخشندگی

نهفته است. زندگی فقط در حیطه‌ی "من" خلاصه نمی‌شود بلکه به حیطه‌ی "ما" مربوط می‌شود. در این باره بیندیشید: وقتی خبرهایی خوب و هیجان‌انگیز می‌شنوید؛ در ابتدا چه اقدامی انجام می‌دهید؟ بی‌تردید می‌کوشید این خبرها را برای کسی مطرح کنید که دوستش دارید. مطرح کردن خبرهای خوب برای عزیزانمان سبب می‌شود تأثیر مثبت این خبرها در وجود ما افزایش یابد.

هدف از زندگی در واقع معناآفرینی است. چنین معنایی اغلب از دستاوردها یا موفقیت‌های شما نشأت نمی‌گیرد بلکه از سخاوتمندی‌ها و بخشش‌های شما ناشی می‌شود. در نهایت باید بگوییم که دستاوردهای شما هرگز سبب نمی‌شوند در بلندمدت شاد بمانید. از سوی دیگر، این حقیقت که به چه انسانی تبدیل می‌شوید و چقدر به دیگران خدمت می‌کنید، گونه‌ای شادی ناب و ماندگار را برای شما به ارمغان می‌آورد.

شما می‌توانید این نیازهای خودتان و به‌ویژه چهار نیاز نخستان را به شیوه‌های گوناگون تأمین کنید. البته بهتر است بدانید که شیوه‌ی انتخابی شما در شکل‌گیری سرنوشتان به شدت تأثیر می‌گذارد. پس، شیوه‌ی انتخابی خودتان را آگاهانه برگزینید. البته، موضوع این کتاب پول‌آفرینی است؛ پس، در این باره بیندیشید: پول چگونه شش نیاز عاطفی و بنیادین شما را تأمین می‌کند؟ آیا پول به ما احساس اطمینان می‌بخشد؟ یقین داشته باشید. آیا پول به ما احساس عدم اطمینان می‌بخشد یا برای ما تنوع‌آفرین است؟ می‌توانید این موضوع را بررسی کنید. همچنین، پول داشتن بی‌تردید سبب می‌شود ما احساس کنیم انسانی مهم و ارزشمند هستیم. اما پول در تأمین کردن نیازمان به عشق و ارتباط چه نقشی دارد؟ شک نداشته باشید که با پولتان هرگز نمی‌توانید عشق و محبت کسی را بخرید. متأسفانه باید بگوییم که پول گاهی سبب می‌شود ما به رابطه‌ای سرشار از دروغ و تظاهر وارد شویم. در واقع پول داشتن به جذب شدن انسان‌ها به سوی ما می‌انجامد؛ اما این جذب شدن‌ها همیشه هم به شیوه‌ای سالم و سازنده نخواهند بود و به رابطه‌ای شگفت‌انگیز برای ما منجر نخواهند شد. پول در رشد کردن ما چه تأثیری دارد؟ پول در واقع سوخت لازم را برای رشد کردن ما در حیطه‌ی مهارت‌آموزی، دانش‌اندوزی و کسب و کارمان تأمین می‌کند. نکته‌ی نهایی نیز چنین است: هرچه پول بیشتر داشته باشید؛ بیشتر می‌توانید از نظر مالی به دیگران خدمت کنید.

اکنون به باور واقعی من در این باره توجه کنید: اگر شما نیازتان را به احساس ارزشمندی، در مقایسه با نیازهای دیگران، در اولویت قرار می‌دهید؛ بدانید که پول همیشه به احساس تهی‌بودن شما

منجر خواهد شد، مگر این که احساس ارزشمندی شما از خدمت کردن به دیگران نشأت گرفته باشد. همچنین، اگر شما می‌خواهید پول داشته باشید تا به احساس ارزشمندی برسید؛ پس، باید بهایی گزاف را بپردازید. شاید در این گونه موقعیت‌ها اعداد و ارقامی نجومی را جست‌وجو می‌کنید؛ اما شک نداشته باشید که از احساس رضایت خاطر واقعی بی‌بهره خواهید ماند.

احساس ارزشمندی واقعی در زندگی از عاملی بیرون از وجودمان نشأت نمی‌گیرد بلکه از عاملی درونی نشأت می‌گیرد. احساس ارزشمندی ما از خودباوری و عزت نفس ما ناشی می‌شود. انسان‌های دیگر هرگز نمی‌توانند چنین احساسی به ما ببخشند. مردم ممکن است به شما بگویند که بسیار زیبا، زیرک، باهوش یا بهترین انسان روی کره‌ی زمین هستید یا شاید آنان به شما بگویند که بدترین و زشت‌ترین انسان روی این کره‌ی خاکی به‌شمار می‌آید؛ در هر صورت، نکته‌ی مهم این است که شما درباره‌ی خودتان چگونه می‌اندیشید و چه باورهایی را در سر می‌پرورانید. فقط خودتان می‌توانید در ژرفای وجودتان باور داشته باشید که به رشد کردن ادامه می‌دهید و، حتی بیش از آنچه خودتان ممکن می‌پندارید، به دیگران خدمت خواهید کرد.

هیچ عاملی از رشد کردن، سخاوتمند بودن و خدمت‌رسانی به دیگران مهم‌تر و ارزشمندتر نخواهد بود. به این ترتیب، می‌توان گفت؛ اگرچه پول یک ابزار شگفت‌آور برای تأمین کردن بخشی عمده از شش نیاز عاطفی‌مان محسوب می‌شود؛ اما به‌راستی یگانه ابزار موجود در دست‌رسمان نخواهد بود. وقتی خواستار پول و ثروت فراوان هستید؛ فراموش نکنید چرا چنین خواسته‌ای دارید. شما به این وسیله می‌کوشید به بعضی از خواسته‌های عاطفی و روانشناختی خودتان واقعیت ببخشید. شالوده‌ی این خواسته‌های شما را نیز نیازهایی تشکیل می‌دهند که برای بهره‌مند شدن از یک زندگی شگفت‌انگیز باید آن‌ها را به‌شیوه‌ای بهینه تأمین کنید.

تصور کنید؛ وقتی فضانوردان برای نخستین بار روی کره‌ی ماه قدم گذاشتند؛ در ادامه‌ی زندگی‌شان چه ماجرای برای آنان اتفاق افتاد. آنان از کودکی رؤیای روزی را در سر می‌پروراندند که به کره‌ی ماه سفر کنند. سرانجام، یک روز، باز آلدرین و نیل آرمسترانگ روی کره‌ی ماه ایستادند و به چشم‌اندازی بی‌نظیر از زمین نگریستند که ما فقط تصاویر آن را مشاهده کرده‌ایم. آنان نخستین انسان‌هایی بودند که چنین کاری را در طول تاریخ بشری انجام دادند. پس، احساس ارزشمندی آنان در آن زمان به معنای واقعی باور نکردنی بود.

در مرحله‌ی بعد چه اتفاقی افتاد؟ آنان به خبر داغ رسانه‌ها تبدیل شدند. مردم به‌راستی آنان را قهرمان می‌دانستند. سپس، چه اتفاقی افتاد؟ شما، پس از قدم گذاشتن روی کره‌ی ماه در

۳۹ سالگی، چه اقدامی را می‌توانید در همان سطح انجام دهید؟ اگر تاریخ فزانوردی یا زندگی‌نامه‌ی فزانوردان را مطالعه کنید؛ پی‌می‌برید بسیاری از آنان در پایان به افسردگی دچار شده‌اند. چرا؟ زیرا آنان فقط با سفر کردن به فضا یا در مسیر رسیدن به کره‌ی ماه می‌توانستند احساس ماجراجویی را تجربه کنند. آنان فراموش کرده‌اند چگونه ماجراجویی را در یک لبحند ساده بیابند.

من قصد ندارم شما را نصیحت کنم؛ اما می‌خواهم از این فرصت استفاده کنم و چنین بگویم: درحالی‌که زمان تسلط یافتن بر پولاتان فرا رسیده است؛ منتظر نمانید تا بر خودتان تسلط یابید. سریع‌ترین شیوه برای بهره‌مند شدن از احساس عشق و ارتباط، پی‌بردن به ارزشمند بودن زندگی، احساس کردن آرامش خاطر و اطمینان، بهره‌مند بودن از تنوع در زندگی و قرار گرفتن در موقعیت‌هایی با فرصت‌هایی بیشتر برای سخاوتمندی و خدمت‌رسانی به دیگران، این است که هر روز راهی را بیابید تا هرچه بیشتر قدرشناسی و سپاس‌گزاری کنید و کم‌تر توقع داشته باشید. ثروتمندترین انسان روی کره‌ی زمین در واقع انسانی است که قدرشناس و سپاس‌گزار باشد.

وقتی ۳۳ ساله بودم؛ برای نخستین بار با سر جان تمپلتون گفت‌وگو کردم. شاید او را به یاد آورید زیرا در قسمت‌های قبلی درباره‌ی او مطلب نوشته‌ام. او مولتی‌میلیاردری بود که کارش را بی‌سرمایه شروع کرد و درست در دل بدترین بحران‌ها ثروت‌آفرینی می‌کرد. وقتی دیگران می‌ترسیدند پولشان را به خطر اندازند؛ او از خانه بیرون می‌رفت و پولش را سرمایه‌گذاری می‌کرد. من از او پرسیدم: **”راز دستیابی به ثروت چیست؟“** او در پاسخ گفت: **”تونی، خودت به خوبی می‌دانی. تو این راز را به دیگران آموزش می‌دهی. راز دستیابی به ثروت در واقع سپاس‌گزاری است.“** وقتی شما سپاس‌گزار هستید؛ هیچ ترسی به دلتان راه نمی‌دهید. وقتی شما سپاس‌گزار هستید؛ هرگز خشمگین نمی‌شوید. سر جان در واقع یکی از شادترین و موفق‌ترین انسان‌هایی است که من می‌شناسم. حتی با وجود این که او نیز بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ را احساس کرده؛ اما در تمام این سال‌ها همچنان به انگیزه‌بخشیدن به دیگران ادامه داده است.

اگر می‌خواهید ثروتمند شوید؛ پس، اقدامتان را توانگرانه شروع کنید. همین امروز از چه نعمتی بهره‌مند هستید که می‌توانید بابت آن سپاس‌گزار باشید؟ همین امروز چه کسی در زندگی‌تان حضور دارد که می‌توانید بابت حضورش سپاس‌گزار باشید؟ آیا می‌توانید بابت درد و رنج‌ها یا

بخش دوم

به بازیکن بازی پول آفرینی تبدیل شوید:
قبل از ورود به بازی از قوانین آن آگاهی یابید
از محدودیت‌ها فراتر روید:
۹ افسانه‌ی مالی را به فراموشی بسپارید

”شما در ابتدا باید قوانین بازی را بیاموزید. سپس، وظیفه دارید بهتر از دیگران بازی کنید.“

آلبرت اینشتین

می‌دانم که شما می‌خواهید بی‌درنگ به اصل مطلب پی ببرید و بیاموزید که پولتان را در چه بخش‌هایی سرمایه‌گذاری کنید تا به استقلال مالی برسید. من نیز می‌خواهم شیرجه بزنم و این حقایق را به شما نشان دهم! من زمانی به معنای واقعی شاد می‌شوم که کسی به راستی این موضوع را درک می‌کند و در این باره به نتیجه می‌رسد: همه‌ی انسان‌ها می‌توانند در بازی پول آفرینی به موفقیت برسند. به هر حال، پس انداز کردن بخشی از درآمدها، به دست آوردن سودی فراوان و کاهش دادن ضرر و زیانتان؛ برای دستیابی شما به استقلال مالی، کافی نخواهد بود. شما باید بدانید عده‌ای از انسان‌ها در جامعه حضور دارند که راهی را جست‌وجو می‌کنند تا بخشی از ثروت شما را به دست آورند. این مجموعه دارای پیچ‌وخم‌ها و منافذی فراوان است. من آن‌ها را راه‌های زیرزمینی می‌نامم. این راه‌های زیرزمینی ممکن است آینده‌ی مالی شما را به کلی نابود کند. به این ترتیب، در این بخش، می‌کوشم ۹ افسانه‌ی مالی را مطرح کنم که شما ممکن است آن‌ها را دروغ بنامید. این افسانه‌ها در طی سال‌ها به ذهن ما رسوخ کرده‌اند. اگر شما از این افسانه‌ها آگاهی نداشته باشید و هنگام رویارویی با آن‌ها هوشیاری به خرج ندهید؛ آن‌ها آینده‌ی مالی شما را ذره‌ذره نابود خواهند کرد.

نتیجه بخشی این کتاب از همین جا شروع می شود! این بخش را با دقت بخوانید زیرا بی تردید می خواهید اقدامات را بی درنگ شروع کنید. با کنار گذاشتن این افسانه ها در زندگی تان می توانید بی درنگ خونریزی هایی را در ساختار مالی تان متوقف کنید که هرگز تصور نمی کردید این قسمت ها از ساختار مالی تان به رسیدگی نیاز دارند. اطلاع یافتن از این ۹ افسانه برای شما ضروری است. به این ترتیب، هوشیارانه می توانید به مرحله ای از رهایی مالی برسید که برای دستیابی به آن متعهد شده اید. بهتر است اقدامات را شروع کنیم!

به جنگل خوش آمدید

فرقی نمی کند که یک سرمایه گذار حرفه ای هستید یا به تازگی فرایند سرمایه گذاری کردنتان را شروع کرده اید؛ در هر صورت، جنگل توصیف شده از سوی ری دالیو برای همه ی ما خطرهایی مشابه خواهد داشت. اما بسیاری از این خطر ها در دل این حقیقت نهفته اند: دانش اندک شما ممکن است به ضرر و زیانتان بینجامد.

پیشنهاد

از شما می خواهم تصور کنید شخصی نزدتان می آید و فرصتی را برای سرمایه گذاری به شما پیشنهاد می کند. او از شما می خواهد کل سرمایه ی کار را تأمین کنید و مسئولیت ضرر و زیان آن را نیز به طور کامل به عهده بگیرید. سپس، اگر چنین کاری درآمد آفرین بود؛ شما باید ۶۰ درصد از سودتان را بابت دستمزد به آن شخص بپردازید. البته، اگر چنین کاری به ضرر و زیانتان منجر شد؛ شما باز هم باید دستمزد او را بپردازید!

آیا چنین پیشنهادی را می پذیرید؟

من مطمئن هستم شما حتی لحظه ای را به اندیشیدن در این باره اختصاص نمی دهید. پذیرفتن چنین پیشنهادی در کل هوشمندانه نیست. حس درونی شما، در رویارویی با چنین پیشنهادی، این گونه پاسخ می دهد: ”من هرگز چنین کاری را انجام نمی دهم. چه پیشنهاد غیرمنطقی و غیرمنصفانه ای!“ به هر حال، ۹۰ درصد از سرمایه گذاران امریکایی چنین کاری را انجام می دهند؛ بی آن که خودشان از آن اطلاع داشته باشند. آنان در بعضی از صندوق های سرمایه گذاری مشترک با هزینه های گزاف و البته ناپیدا و عملکرد ضعیف سرمایه گذاری می کنند. به این ترتیب، چنین پیشنهادی را می پذیرند؛ هر چند خودشان ممکن است آن را باور نکنند.

درست است. ۱۳ تریلیون دلار از سوی ۲۶۵ میلیون تن از انسان‌ها در سراسر جهان در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک با مدیریت فعال و پویا [۴] سرمایه‌گذاری شده است.

شما چگونه می‌توانید ۹۲ میلیون امریکایی را متقاعد کنید تا سرمایه‌گذاری‌هایی را مشتاقانه انجام دهند که در آن‌ها اغلب باید ۶۰ درصد یا حتی درصدی بیشتر از سود احتمالی و فرضی خودشان را بابت دستمزد بپردازند؟ بی‌آن که درآمدشان تضمین شده باشد؟ من برای حل کردن این معما نزد جک باگل ۸۵ ساله، استاد سرمایه‌گذاری و بنیان‌گذار شرکت ونگارد، رفتم که ۶۴ سال در بازار بورس فعالیت کرده بود. او برای توضیح دادن این مطلب به‌راستی انسانی توانمند و بی‌نظیر محسوب می‌شد. فکر می‌کنید پاسخ او به سؤال من چه بود؟ او گفت:

”تبلیغ!”

”تونی، این موضوع به‌راستی ساده است. بسیاری از انسان‌ها اغلب اهل محاسبه کردن دقیق نیستند و این هزینه‌ها نیز هزینه‌هایی پنهان محسوب می‌شوند. این ماجرا را تصور کنید: اگر شما در ۲۰ سالگی مبلغ ۱۰ هزار دلار سرمایه‌گذاری کرده باشید؛ با رشد فرضی ۷ درصدی در طی سال، در هشتادسالگی سرمایه‌ی شما ۵۷۴۴۶۴ دلار خواهد بود. اما، اگر شما هر ساله ۵/۲ درصد از اندوخته‌ی خودتان را بابت هزینه‌های کلی مدیریت سرمایه و سایر هزینه‌ها به شرکت، سازمان یا صندوقی ویژه بپردازید؛ مانده حساب پایانی شما در همین دوره‌ی زمانی فقط ۱۴۰۲۴۷ دلار خواهد بود.

”بهتر است دقیق‌تر به این موضوع توجه کنیم: شما کل سرمایه را تأمین می‌کنید، ضرر و زیان این سرمایه‌گذاری را می‌پذیرید و فقط ۱۴۰۲۷۴ دلار به‌دست می‌آورید؛ درحالی‌که ۴۳۹۱۹۰ دلار را به یک مدیر فعال می‌پردازید؟! این مدیران در واقع ۷۷ درصد از سود احتمالی شما را به‌دست می‌آورند؟ این دستمزد آنان بابت چیست؟“

”موضوع در واقع همین است.“

قانون شماره ۱ پول‌آفرینی: تا زمانی که قوانین بازی پول‌آفرینی را به خوبی نمی‌دانید؛ به زمین بازی وارد نشوید! امروزه، مجموعه‌ای از افسانه‌ها یا دروغ‌های سرمایه‌گذاری به‌شیوه‌ای منظم برای میلیون‌ها تن از سرمایه‌گذاران در سراسر جهان تبلیغ می‌شود تا در چگونگی تصمیم‌گیری آنان تأثیر بگذارد. این اطلاعات اغلب به‌گونه‌ای طراحی می‌شوند که شما را در تاریکی و ابهام نگه دارند. وقتی موضوع پول در میان است؛ بهره‌مندنبودن شما از آگاهی

و دانش کافی در این زمینه ممکن است به ضرر و زیان‌تان منجر شود. ناآگاهی در این زمینه هرگز جایز نیست. ناآگاهی در این زمینه به درد و رنج‌تان می‌انجامد؛ کشمکشی دایمی را در زندگی‌تان به وجود می‌آورد و سبب می‌شود ثرونتان را به انسانی بپردازید که در به دست آوردن آن در کل سهمی نداشته است.

یک شیوه‌ی بی‌نتیجه

مشکل فقط و فقط به بعضی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک با هزینه‌های گزاف و ناپیدا مربوط و محدود نمی‌شود. نمونه‌ی مطرح‌شده در واقع ساختاری را نشان می‌دهد که در کل برای جدا کردن شما از پولتان طراحی شده است.

همه‌ی کارشناسانی که من برای نوشتن این کتاب با آنان گفت‌وگو کرده‌ام؛ از موفق‌ترین مدیران صندوق‌های تأمین سرمایه گرفته تا برندگان جایزه‌ی نوبل؛ بی‌استثنا باور داشتند که بازی پول‌آفرینی در مقایسه با گذشته تغییر کرده است. والدین ما حتی با بخشی از پیچیدگی‌ها و خطرهای امروزی دنیای سرمایه‌گذاری نیز روبه‌رو نبوده‌اند. چرا؟ آنان از حقوق بازنشستگی‌شان بهره‌مند بودند که درآمدی تضمین‌شده و کافی برای زندگی‌شان محسوب می‌شد! آنان دارای گواهی سپرده بودند که سودی محافظه‌کارانه و منطقی را بابت آن دریافت می‌کردند. بعضی از آنان نیز می‌توانستند سرمایه‌گذاری‌هایی اندک انجام دهند و سهم‌هایی با ارزش بخرند که سودی سالیانه به آن‌ها تعلق می‌گرفت.

این کشتی حرکت کرده و از ما دور شده است.

ساختار جدید در ابتدای دهه‌ی هشتاد از قرن بیستم میلادی شروع شد. امروزه، این ساختار برای بسیاری از سالمندان اجرا می‌شود. کارایی این ساختار چگونه است؟

ترزا گیلاردوچی، کارشناس بیمه‌ی بازنشستگی در دانشکده‌ی پژوهش اجتماعی و منتقد این ساختار، گفت: ”ساختار امروزی برای سرمایه‌گذاری شخصی جهت دوران بازنشستگی بی‌نتیجه و بی‌ثمر است. این ساختار به‌راستی ساختاری بی‌فایده محسوب می‌شود زیرا انسان‌های معمولی نمی‌توانند همچون سرمایه‌گذاران حرفه‌ای و مدیران مالی عمل کنند. اگر کسی به شما می‌گفت که خودتان باید دندان‌تان را بکشید یا سیم‌کشی برق منزلتان را انجام دهید؛ با چه پیامدهایی روبه‌رو می‌شدید؟“

چه دادوستدی در این زمینه انجام می‌شود؟ ما حقوق بازنشستگی و تضمین‌شده‌ی خودمان را با ساختاری بسیار پیچیده و پرخطر مبادله می‌کنیم که بسیار پرهزینه است و البته به ما آزادی انتخاب کردن می‌بخشد. همچنین، شما در میان همه‌ی تلاش‌های روزمره برای تأمین کردن نیازهای اعضای خانواده، حفظ کردن سلامتی و تناسب‌اندامتان و مراقبت کردن از مهم‌ترین روابطتان در زندگی، مجبور می‌شوید به یک سرمایه‌گذار حرفه‌ای نیز تبدیل شوید. شما قرار است راهتان را در میان دالان‌های پرپیچ‌وخم کالاها و خدمات فراوان بیابید. شما در این مسیر با مخاطره‌های مالی فراوان روبه‌رو هستید؛ درحالی‌که اندوخته‌ی خودتان را با سختی به دست آورده‌اید. نتیجه‌بخشی این کار کمابیش غیرممکن است. درست به همین دلیل، بسیاری از انسان‌ها اغلب پولشان را به یک انسان حرفه‌ای در نقش نماینده یا واسطه می‌سپارند. نماینده یا واسطه نیز برای شرکتی کار می‌کند و بر مبنای قانون‌های آن شرکت اغلب نمی‌تواند فقط منفعت شما را در نظر بگیرد. او حقوق می‌گیرد تا پول شما را به‌سوی کالاهایی جذب کند که بیشتر برای خودش یا سازمان محل فعالیتش سودآفرین است.

اکنون، می‌خواهم اندکی شفاف‌تر باشم. این کتاب هرگز کتابی گیج‌کننده درباره‌ی بازار بورس نیست. بسیاری از مؤسسه‌های مالی بزرگ نیز کالاها یا خدماتی استثنایی را عرضه می‌کنند که ما در این کتاب به آن‌ها پی می‌بریم و از آن‌ها حمایت می‌کنیم. همچنین، بسیاری از انسان‌های فعال در بخش خدمت‌رسانی مالی اغلب به‌شدت به مشتریان‌شان اهمیت می‌دهند. آنان همیشه همان اقدامی را انجام می‌دهند که آن را بهترین اقدام ممکن می‌دانند. متأسفانه، بعضی از آنان هنوز هم نمی‌دانند چگونه می‌توانند برای خودشان و سازمان محل فعالیتشان سودآفرینی کنند؛ فرقی نمی‌کند که مشتری در این بازی برنده یا بازنده باشد. آنان بهترین اقدام ممکن را بر مبنای دانش شخصی و ابزارهای موجود در دسترس‌شان برای مشتری انجام می‌دهند. به هر حال، ساختار مالی امروزی به گونه‌ای نیست که نماینده‌ی شما برای یافتن بهترین گزینه‌های احتمالی برای شما اختیاری کامل داشته باشد. البته، اقدام او در همین سطح نیز برای شما هزینه خواهد داشت.

اگر برنامه‌ریزی کرده‌اید تا در بازی پول‌آفرینی به موفقیت برسید؛ باید از گرفتار شدن در این تله بپرهیزید که مبلغی غیرمنصفانه را از درآمد احتمالی‌تان بابت هزینه‌های مختلف مربوط به مدیریت سرمایه بپردازید. در این بخش، بهترین خبر ممکن را در این باره مطرح می‌کنم:

موفقیت در بازی پول‌آفرینی هنوز هم برای شما امکان‌پذیر است!

درحقیقت، بازی پول آفرینی برای شما فراتر از یک بازی موفقیت آفرین محسوب می شود. این بازی در واقع گونه ای بازی پرهیجان است. بله، چالش ها و تله هایی مهم در این مسیر وجود دارند که ما باید از گرفتارشدن در آن ها بپرهیزیم؛ اما توجه داشته باشید که ما در دنیای امروزی به چه مرحله ای رسیده ایم. امروزه، شما با شارژی اندک و فشاردادن یک دکمه می توانید سرمایه گذاری دلخواه خودتان را در هر نقطه از سراسر جهان انجام دهید. جیمز کلونان، در مقاله ی اخیرش در روزنامه ی وال استریت، گفت: ”سرمایه گذاری کردن در دنیای امروزی آن قدر آسان است که شما می توانید عملکردی عالی داشته باشید.“ کلونان بنیان گذار یک مؤسسه ی غیرانتفاعی امریکایی برای سرمایه گذاران شخصی است. او گفت: ”شما فقط باید تصمیم بگیرید که اقدام درست و مناسب را انجام دهید.“

جیسون تسوایک، در مقاله اش در روزنامه ی وال استریت، نوشت: ”شما در گذشته مجبور بودید ساعت ها از وقتتان را در کتابخانه ای عمومی صرف کنید تا وضعیت مالی شرکتی را ارزیابی کنید یا نامه ای را برای شرکتی بنویسید و درخواست کنید گزارش مالی آن شرکت را ببینید. در آن زمان هزینه های مربوط به خرید و فروش سهام و کارمزد صندوق های سرمایه گذاری مشترک به راستی مبالغی عجیب و غریب بودند. حتی نرخ مالیات نیز در آن زمان معین نبود.“

اگر حتی کسب و کارهای پربسامد را کنار بگذاریم؛ فناوری های پیشرفته به راستی دنیای سرمایه گذاری را برای همه ی ما به فضایی مؤثرتر و کاربردی تر تبدیل کرده است. این موضوع به ویژه برای نسل جوان کاربرد می یابد که به کم تر از حق خودشان راضی نمی شوند. امیلی، معاون شخصی من که نمونه ای کامل از یک جوان امروزی است، مشتاقانه چنین گفت: ”برای نسل ما موضوع آسانی و آسودگی مطرح است. ما نمی توانیم فرایندی آهسته و ناکارآمد را تحمل کنیم. ما به راستی می خواهیم هر کاری با فشاردادن یک دکمه انجام شود. ما می توانیم هر کالایی را در سایت آمازون سفارش دهیم. برای این منظور، کافی است فقط انگشتانمان را حرکت دهیم تا سفارشان انجام شود.“

سقوط دوباره

پس از سال ۲۰۰۸، وقتی بازار بورس ایالات متحده بیش از ۳۷ درصد سقوط کرد؛ دنیای مالی بسیاری از امریکایی ها به طور کامل دگرگون شد. حتی پنج سال پس از این ماجرا، بر مبنای یک ارزیابی معتبر، مشخص شد که ۴۴ درصد از سرمایه گذاران امریکایی هنوز می گویند که هرگز

پولشان را دوباره در بازار بورس امریکا سرمایه‌گذاری نخواهند کرد. در عین حال، ۵۸ درصد از امریکایی‌ها نیز می‌گفتند که در کل اعتمادشان را به بازار بورس امریکا از دست داده‌اند. به هر حال، بازیکنان این بازی هنوز در زمین بازی حضور داشتند. چرا؟ زیرا آنان از دانشی بیشتر بهره‌مند بودند. آنان از شیوهی درست و مناسب برای بازی کردن در این بازی آگاهی داشتند. آنان می‌دانستند امروزه ابزارها و راهکارهایی مؤثر وجود دارد که در گذشته هرگز وجود نداشته است. به این نمونه توجه کنید:

امروزه، شما می‌توانید از ابزاری استفاده کنید که از سوی یکی از بزرگ‌ترین بانک‌های جهانی انتشار می‌یابد و حمایت می‌شود. به این ترتیب، شما تضمین دارید که سرمایه‌ی اصلی‌تان حفظ خواهد شد و فرصت می‌یابید در ۷۵ تا ۹۵ درصد از رشد بازار سهام شریک باشید. آیا فکر می‌کنید این درصدها فقط اشتباه چاپی هستند. خیر، چنین نیست. شما می‌توانید در ۹۰ درصد از رشد بازار سهام شریک شوید؛ اما، اگر بازار سهام سقوط کرد، شما سرمایه‌ی اصلی خودتان را از دست نمی‌دهید! این موضوع آن قدر خوب و شگفت‌انگیز است که واقعیت داشتن آن را غیرممکن می‌دانید؟ آیا فکر می‌کنید؛ اگر چنین ابزاری وجود داشت؛ شما در گذشته بی‌تردید مطلبی را در این باره شنیده بودید؟ اشتباه می‌کنید. دلیل آن چیست؟ در گذشته، حتی برای شنیدن چنین مطلبی باید در صدر یک درصد انسان‌های موفق در این عرصه قرار می‌گرفتید. این راهکارها در اختیار تک‌تک انسان‌های معمولی قرار نداشت. این راهکارها فقط برای افرادی طراحی شده بود که پول کافی داشتند تا در این بازی شریک شوند.

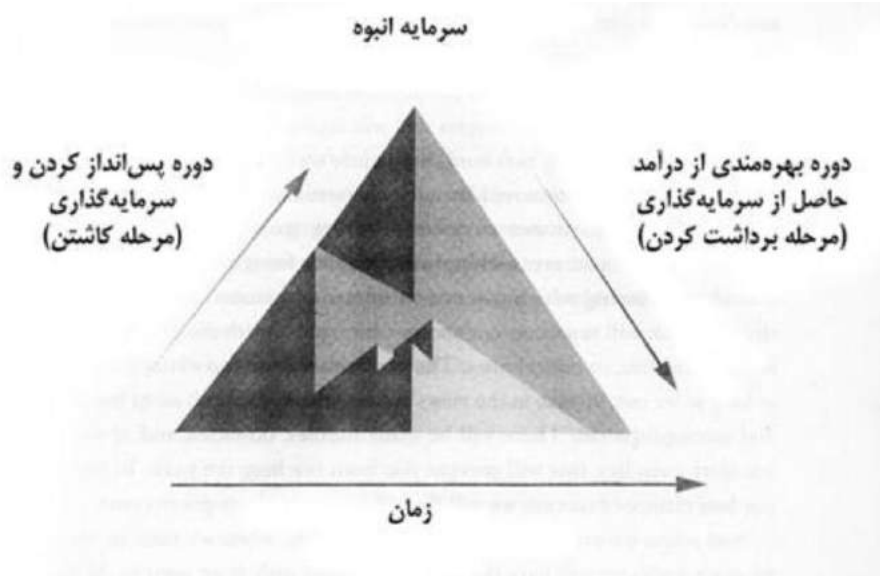
این موضوع فقط یک نمونه در این باره است: شما، به منزله‌ی یک بازیکن، چگونه به‌زودی به قوانینی جدید در این باره پی می‌برید که با کم‌ترین مخاطره‌پذیری به ثروت برسید.

“خطر از این موضوع نشأت می‌گیرد که ندانید چه کاری انجام می‌دهید.”

وارن بافت

مسیر کم‌گذر

قله‌ی رهایی مالی‌تان را فتح کنید



سفر پیش روی شما به گونه‌ای است که باید با تمام وجودتان در آن شرکت کنید و حضور داشته باشید. ما با هم قصد داریم از این کوه بالا برویم که من آن را کوه رهایی مالی می‌نامم. این کوه در واقع کوه اورست در دنیای شخصی شما محسوب می‌شود. رسیدن به قله‌ی این کوه چندان آسان نیست و شما باید برای این کوه‌پیمایی آماده باشید. شما هرگز بالا رفتن از اورست را درحالی شروع نمی‌کنید که از خطرهای موجود در آن مسیر به خوبی آگاهی ندارید. بعضی از این خطرها شناخته شده‌اند و برخی دیگر نیز همچون طوفان‌های شدید ممکن است در ابتدا از چشم شما پنهان بمانند. به این ترتیب، قبل از آن که نخستین گام از کوه‌پیمایی خودمان را شروع کنیم، باید به طور کامل پی ببریم در این مسیر با چه خطرهایی روبه‌رو خواهیم بود. یک گام اشتباه ممکن است تفاوت میان یک زندگی سرشار از فراوانی و عاری از تنش‌های مالی را با این زندگی به وجود آورد که ندانید اجاره‌ی ماه بعدتان را باید چگونه بپردازید. ما نمی‌توانیم از انسانی دیگر بخواهیم به جای ما از این کوه بالا برود؛ اما خودمان نیز به تنهایی نمی‌توانیم چنین کاری را انجام دهیم. ما به کمک یک راهنما نیاز داریم که به معنای واقعی به منفعتمان اهمیت می‌دهد.

نقطه‌ی اوج

مفهوم اصلی سرمایه‌گذاری موفقیت‌آفرین به سادگی چنین است: پس اندازتان را همواره افزایش دهید تا به سطحی برسد که سود حاصل از سرمایه‌گذاری شما، برای تأمین کردن هزینه‌های زندگی‌تان در دوران بازنشستگی، درآمدی کافی به شمار آید. در پایان، به نقطه‌ی اوج می‌رسید. در این نقطه، پس اندازهای تدریجی شما به سرمایه‌ای انبوه تبدیل می‌شود. در این حالت، شما فقط در صورت خواست خودتان به فعالیت‌های شغلی‌تان ادامه می‌دهید زیرا سود حاصل از سرمایه‌گذاری شما برای تأمین کردن هزینه‌های زندگی‌تان کافی خواهد بود. ما به سوی این نقطه رهسپار هستیم.

خبر خوب چنین است: اگر شما به یک بازیکن بازی پول آفرینی تبدیل شوید؛ پی می‌برید امروزه راهکارها و راه‌حل‌هایی جدید و بی‌نظیر وجود دارد که به کوه‌پیمایی شما سرعت می‌بخشد و حتی از سر خوردن و آسیب دیدن جان جلوگیری می‌کند. البته؛ قبل از آن که این راه‌حل‌ها و راهکارها را دقیق‌تر کشف کنیم؛ قصد دارم نقشه‌ی سفرمان را اندکی شفاف‌تر برای شما ترسیم کنم.

این دو دوره در بازی سرمایه‌گذاری شما وجود دارد: ۱. دوره‌ی پس‌انداز کردن و سرمایه‌گذاری که در این دوره فقط پولتان را پس‌انداز می‌کنید تا سرمایه‌ی شما به تدریج رشد کند و افزایش یابد. ۲. دوره‌ی بهره‌مند شدن از درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری که در این دوره سود حاصل از سرمایه‌گذاری خودتان را به صورت درآمدی ثابت دریافت می‌کنید. بالا رفتن از کوه نشان‌دهنده‌ی دوره‌ی پس‌انداز کردن و سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود. هدف شما در این دوره این است که به قله‌ی کوه یا سرمایه‌ای انبوه برسید. ما باید این هدف را در نظر بگیریم که تا حد امکان مدتی طولانی‌تر را در قله سپری کنیم. در این نقطه می‌توانیم چشم‌اندازهایی زیبا را تماشا کنیم و در هوای تازه‌ی موفقیت و رهایی مالی نفس بکشیم. موانع، دشواری‌ها و، اگر هوشیار نباشید، دروغ‌هایی فراوان در مسیرتان پدیدار می‌شود تا شما به قله نرسید. ما؛ برای این که احتمال موفق شدنمان را افزایش دهیم؛ این موانع، دشواری‌ها و دروغ‌ها را در صفحه‌های بعد از این کتاب بررسی خواهیم کرد.

وقتی ما به بخش دوم زندگی‌مان می‌رسیم، وقتی زمان مناسب فرا می‌رسد تا از دستاوردهای خودمان لذت ببریم؛ حق انتخاب داریم تا فقط در صورت خواست خودمان به فعالیت شغلی‌مان ادامه دهیم. در این مرحله، اسکی‌کنان از کوه رهایی مالی‌مان پایین می‌آییم و از لحظه‌لحظه‌ی زندگی‌مان لذت می‌بریم. در این دوره می‌توانیم زمانی بیشتر را با عزیزانمان سپری کنیم؛ میراثی ماندگار را از خودمان باقی بگذاریم و تفاوتی سازنده را به وجود آوریم. در این دوره، نخستین ترس سالمندان امروزی را از زندگی‌مان حذف می‌کنیم و آن هم ترس از تمام شدن پولمان قبل از مردنمان محسوب می‌شود. در بخش مدیریت سرمایه اغلب به ندرت درباره‌ی این دوره از زندگی سخنی به میان می‌آید زیرا افراد فعال در این حیطه بر حفظ کردن منبع سرمایه‌گذاری شده متمرکز هستند.

دکتر جفری براون، استاد اقتصاد دانشگاه ایلینویز و مشاور خزانه‌داری ایالات متحده و بانک جهانی، گفت: "موضوع این نیست که شما فقط روزی به صورت اتفاقی مبلغی دلخواه را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید. من فکر می‌کنم بسیاری از انسان‌ها به زمان بازنشستگی می‌رسند؛ ناگهان از

خواب غفلت بیدار می‌شوند و به این حقایق پی می‌برند: 'می‌دانی موضوع چیست؟ من شغلی عالی داشتم. هم‌اکنون نیز پولی کافی دارم؛ اما نمی‌دانم قرار است تا چند سال دیگر زنده بمانم، نمی‌دانم سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌ام چقدر خواهد بود، نمی‌دانم تورم چقدر رشد خواهد کرد. اکنون چه کار کنم؟'

درحالی که یکی از نوشته‌های دکتر براون را در مجله‌ی فوربس خواندم؛ به او تلفن کردم تا پی ببرم آیا او به گفت‌وگو کردن با من و مطرح کردن راه‌حل‌ها و راهکارهایی ویژه برای سرمایه‌گذاران معمولی گرایش دارد یا خیر. نتیجه‌ی گفت‌وگوی من و دکتر براون را در بخش پنجم می‌خوانید. چه کسی می‌توانست راه‌حلی را بهتر از راه‌حل مردی مطرح کند که هم کارشناسی دانشگاهی در سطح عالی است و هم مشاوره‌ی حرفه‌ای محسوب می‌شود.

زنجیره‌ها را در هم بشکنید

همان گونه که دیوید سوتنسن، یکی از سرمایه‌گذاران موفق زمان ما، می‌گوید؛ شما با دانشی معمولی نمی‌توانید به موفقیتی استثنایی و غیرمعمول برسید. اکنون، بهتر است بر ۹ افسانه‌ی مالی تسلط یابیم که سرمایه‌ی ما را از مسیر اصلی خارج می‌کنند. مهم‌تر از همه این که بهتر است به قوانینی جدید یا حقایقی درباره‌ی پول پی ببرید که شما را به مرحله‌ی رهایی مالی می‌رسانند.

اکنون، اقدامات را با بزرگ‌ترین افسانه درباره‌ی پول شروع می‌کنیم.....

فصل اول

افسانه‌ی اول

دروغ ۱۳ تریلیون دلاری:

”با ما سرمایه‌گذاری کنید.“

ما همیشه بر بازار تسلط خواهیم داشت!

“غیرحرفه‌ای‌ها نباید انتظار داشته باشند که همواره سهامی برنده و سودآفرین را گلچین کنند. خود این افراد و یاری‌دهندگانشان نمی‌توانند چنین کاری انجام دهند. آنان باید به دادوستدی بیندیشند که درکل برای‌شان سودآفرین باشد. صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی کم‌هزینه به آنان کمک می‌کند به این هدفشان برسند.”

وارن بافت

نامه‌ی سال ۲۰۱۳ به سهامداران

“وقتی در بلندمدت به درآمد خالصتان، پس از کسر مالیات و هزینه‌ها، توجه می‌کنید؛ پی می‌برید کمابیش هیچ شانس‌ی ندارید تا از سودآفرینی صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی پیشی بگیرید.”

دیوید سوئسن

نویسنده‌ی کتاب **موفقیت فراطبیعی** و مدیر سرمایه‌گذاری دانشگاه ییل با سرمایه‌ای بیش از ۹/۲۳ میلیارد دلار

سرگرمی مالی

امروزه، وقتی به اخبار اقتصادی گوش می‌کنید؛ پی می‌برید این اخبار، به‌جای جنبه‌ی خبری، هرچه بیشتر جنبه‌ی احساسی و تحریک‌کننده دارند. انسان‌ها، به هر سو که می‌نگرند، با پیام‌های بازرگانی فراوان در زمینه‌های متفاوت روبه‌رو می‌شوند! این حقیقت در بازی پول‌آفرینی نیز به‌وفور مشاهده می‌شود. شما با خودتان می‌گویید: “کاش یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک معتبر و ۵ستاره را می‌شناختم تا پولم را در آن‌جا سرمایه‌گذاری کنم!”

دنبال کردن این رویدادهای اقتصادی برای بسیاری از انسان‌ها اهمیتی فراوان دارد. بسیاری از این پیام‌های بازرگانی به‌شدت وسوسه‌انگیز و فریبنده هستند! به‌هرحال، نکته‌ی اصلی چنین است: بسیاری از تبلیغ‌کنندگان برای به‌دست آوردن سرمایه‌ی ما با یکدیگر رقابت می‌کنند. این رقابت روزبه‌روز شدت می‌یابد!

شما پولتان را در کدام بخش‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنید؟ به چه افرادی می‌توانید اعتماد کنید؟ چه

افرادی از شما حمایت می کنند و بهترین سود ممکن را برای شما به ارمغان می آورند؟

اکنون که متعهد شده اید به یک سرمایه گذار تبدیل شوید، اکنون که متعهد شده اید درصدی از درآمدها را پس انداز کنید؛ بی تردید چنین سؤال هایی بی درنگ در ذهنتان مطرح خواهند شد. به سؤال اصلی توجه کنید: بسیاری از انسان ها در بلندمدت پولشان را در کدام بخش سرمایه گذاری می کنند؟ آنان اغلب در بازار بورس سرمایه گذاری می کنند.

بازار بورس به معنای واقعی بهترین بخش برای سرمایه گذاری بلندمدت در طی ۱۰۰ سال گذشته بوده است. استیو فوربس در یکی از همایش های مالی من در سال ۲۰۱۴ چنین گفت: "اگر کسی در سال ۱۹۳۵ مبلغ یک میلیون دلار در بازار بورس سرمایه گذاری می کرد؛ ارزش سهام او اکنون ۴/۲ میلیارد دلار می شد. البته، چنین شخصی باید از خودش بسیار شکیبایی نشان می داد."

به هر حال، در آن لحظه که شما برای خودتان یک حساب بازنشستگی شخصی می گشایید؛ یک نماینده ی فروش شوخ طبع به سراغتان می آید و می گوید که بهتر است پولتان را در یک صندوق سرمایه گذاری مشترک سرمایه گذاری کنید. اکنون تصور می کنید با سرمایه گذاری کردن در یک صندوق سرمایه گذاری مشترک در واقع چه اقدامی انجام داده اید؟ بله، شما به مدیر این صندوق اعتماد کرده اید تا در خرید سهام به جای شما تصمیم بگیرد و امیدوار هستید که توانایی های او در سهام گزینی از توانایی های شما بیشتر باشد. البته چنین پنداشتی به راستی طبیعی به نظر می رسد زیرا بسیاری از ما در زندگی مان پرمشغله هستیم و شیوه ی سهام گزینی ما بیشتر به پرتاب کردن دارت شباهت خواهد داشت!

به این ترتیب، ما پولمان را در یک صندوق سرمایه گذاری مشترک پنج ستاره با مدیریتی فعال و پویا سرمایه گذاری می کنیم. مدیر این صندوق می کوشد با گزینش سهام برتر همواره بر بازار تسلط داشته باشد. به هر حال، کم تر می شنویم کسی درباره ی موضوعی صحبت کند که گاهی دروغ ۱۳ تریلیون دلاری نامیده می شود. این مبلغ در واقع مقدار پولی است که در صندوق های سرمایه گذاری مشترک ایالات متحده سرمایه گذاری شده است. آیا شما آماده هستید تا من اندکی در این باره حرف بزنم؟

شاید باورکردنی نباشد؛ اما ۹۶ درصد از این صندوق های سرمایه گذاری مشترک در دوره ای بلندمدت در زمینه ی تسلط یافتن بر بازار شکست می خورند!

بهتر است اندکی در این زمینه شفاف سازی کنیم. وقتی ما به طور کلی از تسلط یافتن بر بازار سخن

می‌گوییم؛ در واقع به موضوع شاخص اشاره می‌کنیم. شاید پرسید که منظور من از شاخص در این جا چیست. ممکن است بعضی از شما با چنین مفهومی آشنایی داشته باشید؛ اما من ترجیح می‌دهم آن را توضیح دهم تا این مفهوم برای کسی مبهم نباشد. شاخص به‌سادگی یک سبد یا فهرستی از سهم‌های برتر است. اس‌اندپی ۵۰۰ گونه‌ای شاخص است که فهرستی را از ۵۰۰ شرکت برتر از نظر سرمایه در ایالات متحده شامل می‌شود. شرکت‌هایی همچون اپل، اکسون و آمازون در این فهرست قرار دارند. هرروزه چگونگی عملکرد سهام همه‌ی این ۵۰۰ شرکت به‌صورت کلی در شرکت اس‌اندپی ارزیابی می‌شود. وقتی شما شب‌ها به اخبار گوش می‌کنید؛ پی می‌برید آیا شاخص کل بر مبنای همه‌ی سهم‌های موجود در این فهرست به‌طور کلی افزایش یا کاهش یافته است.

به این ترتیب، به جای این که سهم‌هایی متفاوت را به‌شیوه‌ای جداگانه بخرید یا بکشید سهام برتر بعدی را انتخاب کنید، می‌توانید مجموعه‌ای متنوع را از سهام ۵۰۰ شرکت برتر در اختیار داشته باشید. برای این منظور، کافی است به‌سادگی در یک صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی با هزینه‌ای اندک سرمایه‌گذاری کنید. این صندوق‌ها اغلب شاخص را دنبال می‌کنند و با توجه به آن پیش می‌روند. شما پی می‌برید شرکت‌های برتر در طی ۱۰۰ سال گذشته همیشه جهش‌هایی باورنکردنی داشته‌اند. این شرکت‌ها؛ حتی در دوران رکود، جنگ‌های جهانی و بحران اقتصادی؛ به فعالیتشان ادامه داده‌اند تا راه‌هایی را برای ارزش‌افزایی به شرکتشان، رشد کردن و سودآفرینی بیشتر بیابند. اگر شرکتی در این زمینه با شکست روبه‌رو شود و نتواند رتبه‌اش را در میان شرکت‌های برتر حفظ کند؛ از فهرست شرکت‌های برتر خارج می‌شود و شرکتی دیگر با عملکردی برتر به جای آن قرار می‌گیرد.

نکته‌ی اصلی چنین است: شما، با سرمایه‌گذاری کردن در یک صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی، مجبور نیستید دستمزدی را به انسانی حرفه‌ای بپردازید تا به شما بگوید بهتر است کدام سهام را از میان سهام شرکت‌های برتر خریداری کنید. این کار به‌شیوه‌ای مؤثر برای شما انجام شده است زیرا شرکت اس‌اندپی از قبل ۵۰۰ سهام برتر را انتخاب کرده است. به هر حال، باید به شما بگوییم که شاخص‌هایی متفاوت وجود دارد. برای نمونه؛ بسیاری از ما نام شاخص داو جونز را شنیده‌ایم. در آینده نیز به شاخص‌هایی دیگر پی خواهیم برد.

ده‌هزار گزینه

در واقع، ۷۷۰۷ صندوق سرمایه‌گذاری مشترک در ایالات متحده وجود دارد؛ اما در مقابل آن فقط

۴۹۰۰ سهامدار به صورت شخصی فعالیت می کنند. همه ی صندوق های سرمایه گذاری مشترک با یکدیگر رقابت می کنند تا فرصتی را به دست آورند و بتوانند به شما کمک کنند بر بازار تسلط داشته باشید. به هر حال، بهتر است دوباره این آمار را یادآوری کنم: در واقع ۹۶ درصد از صندوق های سرمایه گذاری مشترک در زمینه ی هماهنگ شدن با بازار بورس یا تسلط یافتن بر آن در بلندمدت با شکست روبه رو می شوند. آیا چنین خبری به راستی خبری جدید به شمار می آید؟ خیر، چنین خبری دست کم برای بازیکنان بازی پول آفرینی خبری جدید محسوب نمی شود. ری دالیو با تأکید به من چنین گفت: "تو نباید سعی کنی بر این بازار تسلط یابی. هیچ کس نباید چنین انتظاری داشته باشد! فقط عده ای انگشت شمار از افرادی می توانند به این موقعیت برسند که بارها و بارها در این زمینه مدال های طلا دریافت کرده اند." ری در واقع یکی از همین مدال آوران محسوب می شود. او صادقانه به ما این گونه هشدار می دهد: "هرگز سعی نکنید در زمین بازی کسی بر او تسلط یابید."

حتی وارن بافت؛ که توانایی بی نظیر و باورنکردنی اش برای یافتن سهامی ارزشمند، با قیمتی کمتر از ارزش واقعی آن ها، زبانزد خاص و عام است؛ می گوید یک سرمایه گذار معمولی هرگز نباید خودش برای سهام گزینی اقدام کند یا در زمینه ی زمان مناسب برای خرید و فروش سهام تصمیم بگیرد. او در سال ۲۰۱۴، در نامه ی مشهورش به سهامداران توضیح داد که ترجیح می دهد سرمایه ی همسرش، پس از مرگ او، فقط در صندوق هایی شاخصی با هزینه ای اندک و سودی بیشتر سرمایه گذاری شود.

فقط حقایق حقیقت دارند

رابرت آرنوت، کارشناس صنایع و بنیان گذار یک مؤسسه ی پژوهشی، دو دهه از عمرش را برای بررسی کردن وضعیت ۲۰۰ صندوق سرمایه گذاری مشترک با مدیریت فعال و پویا صرف کرد که دست کم سرمایه ای ۱۰۰ میلیون دلاری را مدیریت می کردند. پیامدهای پژوهش او بسیار شگفت آور بودند. به یکی از این پیامدها توجه کنید:

در طی ۱۵ سال، از سال ۱۹۸۴ تا سال ۱۹۹۸، فقط هشت صندوق سرمایه گذاری مشترک از میان ۲۰۰ صندوق ارزیابی شده بر شاخص ونگارد ۵۰۰ برتری یافته بودند. ونگارد ۵۰۰ در واقع بازتابی از شاخص اس اند پی ۵۰۰ محسوب می شود و از سوی جک باگل بنیان گذاری شده است.

در واقع، کمتر از ۴ درصد احتمال دارد که شما صندوق برنده را انتخاب کنید.

سهام‌گزینی شخصی و غیرشاخصی تا چه اندازه به ما آسیب می‌زند؟ در طی یک دوره‌ی ۲۰ ساله، از ۳۱ دسامبر سال ۱۹۹۳ تا ۳۱ دسامبر سال ۲۰۱۳، میانگین سود سالیانه‌ی اس‌اندپی ۵۰۰ معادل ۲۸/۹ درصد اعلام شد. از سوی دیگر، بر مبنای گزارش مؤسسه‌ی دالبر، یکی از مؤسسه‌های معتبر پژوهشی، میانگین سود سالیانه‌ی یک سرمایه‌گذار در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک معادل ۵۴/۲ درصد اعلام شد. به این ترتیب، شما در یک دوره‌ی ۲۰ ساله کمابیش با تفاوتی ۸۰ درصدی روبه‌رو می‌شوید.

این اعداد و ارقام، در زندگی واقعی، تفاوت میان استقلال مالی و ناکامی مالی را نشان می‌دهند. به بیان دیگر، می‌توان چنین گفت: اگر شما به‌سادگی صاحب سهام اس‌اندپی ۵۰۰ بودید؛ می‌توانستید سرمایه‌ی ۱۰۰۰۰ دلاری خودتان را در این مدت به سرمایه‌ای ۵۵۹۱۶ دلاری تبدیل کنید! در حالی که اگر همین سرمایه‌ی خودتان را در یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک سرمایه‌گذاری می‌کردید، با این امید که روزی بر عملکرد بازار سهام برتری یابید؛ در پایان فقط سرمایه‌ای معادل ۱۶۳۸۶ دلار داشتید.

چرا شکافی بزرگ در این میان مشاهده می‌شود؟

به این دلیل که ما سهاممان را با قیمت گران می‌خریم و با قیمت ارزان می‌فروشیم. ما اغلب احساسات خودمان یا توصیه‌های کارگزاران را دنبال می‌کنیم و سرمایه‌ی خودمان را از این صندوق سرمایه‌گذاری مشترک به آن صندوق سرمایه‌گذاری مشترک انتقال می‌دهیم. ما همیشه حد و مرزی را جست‌وجو می‌کنیم. همچنین، وقتی بازار به رکود دچار می‌شود و ما نمی‌توانیم درد و رنج عاطفی ناشی از آن را تاب بیاوریم؛ تصمیم می‌گیریم سهاممان را بفروشیم. از سوی دیگر، وقتی بازار بسیار پررونق است؛ سهم‌هایی بیشتر را می‌خریم. یک مدیر مالی نامدار، به نام بارتون بیگز، چنین گفت: "بازار گاوی یا روبه‌رشد مانند رابطه‌ی جنسی است. این بازار، درست قبل از پایان یافتن، بهترین احساس را در وجود انسان برمی‌انگیزد."



اندیشه ی ماندگار

برت مالکی یل در ۸۲ سالگی آن قدر زندگی کرده است که هرگونه چرخه ی ممکن بازار و هرگونه شیوه ی جدید بازاریابی را آزموده باشد. وقتی او، در سال ۱۹۷۳، کتابی را به نام **قدم زنی اتفاقی در وال استریت** نوشت؛ تصور نمی کرد این کتاب به یکی از کتاب های کلاسیک سرمایه گذاری در تاریخ تبدیل شود. موضوع اصلی کتاب او این است که زمان سنجی بازار بورس در واقع بازی بازنده ها خواهد بود. زمان سنجی بازار بورس به این معنی است که بخواهیم تعیین کنیم چه زمانی سهامی را بخریم و چه زمانی بفروشیم. شما، در بخش چهارم از این کتاب، مطالبی بیشتر را از تجربه های برت می خوانید؛ اما در این بخش فقط بهتر است بدانید که او برای نخستین بار مفهوم سرمایه گذاری شاخصی را مطرح کرد. سرمایه گذاری شاخصی به این معنی است که انسان برای تسلط یافتن بر بازار تلاش نکند؛ بلکه به سادگی بکوشد خودش را با بازار هماهنگ یا از آن الگوبرداری کند.

این شیوه، در میان سرمایه گذاران، شیوه ی شاخصی یا سرمایه گذاری انفعالی نامیده می شود. این روش در نقطه ی مقابل سرمایه گذاری فعال و پویا قرار دارد که شما هزینه ای را به مدیر صندوق سرمایه گذاری مشترک می پردازید تا فعالانه تصمیم بگیرد کدام سهام را بخرد یا بفروشد. این مدیران در واقع به دادوستد سهام می پردازند و با این امید فعالانه می کوشند که بتوانند بر بازار بورس تسلط یابند.

جک باگل، بنیان گذار شرکت بزرگ ونگارد، با راه اندازی نخستین صندوق سرمایه گذاری شاخصی، مسیر آینده ی شرکتش را بر این مبنا بنیان نهاد. وقتی من برای نوشتن این کتاب با جک دیدار کردم؛ او گفت چرا ونگارد به بزرگ ترین صندوق سرمایه گذاری شاخصی در جهان تبدیل شده

است. او این دلایل را به منزله‌ی بهترین دلایل مطرح کرد: "بیشترین تنوع، کم‌ترین هزینه، بیشترین صرفه‌جویی مالیاتی، در نظر گرفتن قیمتی اندک برای هر سهم، در نظر گرفتن قیمتی اندک برای تبادل سهام و در نظر گرفتن هیچ هزینه‌ای برای فروش." این پله‌های پیشرفت برای شما چگونه به نظر می‌رسند!

راه میان‌بر

اکنون، ممکن است درباره‌ی این احتمال بیندیشید که بعضی انسان‌ها می‌توانند بر بازار تسلط یابند. در غیر این صورت، چرا سرمایه‌ای ۱۳ تریلیون دلاری در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک سرمایه‌گذاری شده است؟ بی‌تردید مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در این زمینه به موفقیت‌هایی رسیده و گاهی بر بازار تسلط یافته‌اند. نکته‌ی اصلی این است که آیا آنان می‌توانند چنین موقعیتی را در دوره‌ای بلندمدت حفظ کنند یا خیر. به هر حال، همان‌گونه که جک باگل می‌گوید؛ موضوع به بازاریابی مربوط می‌شود! سرشت بشری ما به گونه‌ای است که می‌کوشیم از دیگران سریع‌تر، بهتر و باهوش‌تر باشیم. به این ترتیب، فروختن یک سهام پرترفدار در کل کاری دشوار نخواهد بود. چنین سهامی به خودی خود فروش می‌رود. همچنین، وقتی این سهام پرترفدار ناگزیر از تب و تاب می‌افتد؛ یک سهام پرترفدار دیگر به جای آن قرار می‌گیرد.

در واقع ۴ درصد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک که در یک دوره به مرحله‌ی برتری و تسلط بر بازار رسیده‌اند در دوره‌ی بعد دوباره در گروه ۴ درصد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک برتر و موفق نخواهند بود. جک این موضوع را به جالب‌ترین شیوه‌ی ممکن برای من توضیح داد: "تونی، اگر ۱۰۲۴ گوریل را در یک ورزشگاه جمع کنی و به آن‌ها آموزش دهی که با یک سکه شیر یا خط بیندازند؛ ممکن است یکی از آن‌ها ده بار پیپی فقط شیر یا فقط خط بیاورد. بسیاری از انسان‌ها این وضعیت را به شانس نسبت می‌دهند. از سوی دیگر، وقتی چنین رویدادی در حیطه‌ی کسب و کار اتفاق می‌افتد؛ ما این حالت را به نبوغ انسانی نسبت می‌دهیم." آیا عجیب نیست که آن گوریل، پس از ده بار پیپی، باز هم به کارش ادامه دهد و همچنان فقط شیر یا فقط خط بیاورد؟

یوجین فاما، اقتصاددان و برنده‌ی جایزه‌ی نوبل، پژوهشی را در سال ۲۰۱۲ انجام داد. او بر مبنای پژوهشش چنین نوشت: "چه افرادی همیشه می‌گویند که بازار ما کساد است؟ بی‌تردید فقط ساکنان کره‌ی شمالی، کوبا و مدیران فعال و پویای صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک چنین می‌گویند."

هریک از فعالان عرصه‌ی اقتصادی ممکن است، با خواندن این بخش از کتاب، سرشان را به‌نشانه‌ی تأیید تکان دهند یا دری گشوده را در میان صفحات کتاب جست‌وجو کنند تا فضای آن را به‌نشانه‌ی اعتراض ترک کنند! بعضی انسان‌ها حتی تصمیم می‌گیرند به‌شیوه‌ای گروهی به این مطالب واکنشی خصومت‌آمیز نشان دهند. این موضوع بی‌تردید موضوعی دوقطبی است. همه‌ی ما می‌خواهیم باور کنیم که با استخدام کردن زیرک‌ترین و بااستعدادترین مدیر صندوق سرمایه‌گذاری مشترک می‌توانیم هرچه سریع‌تر به استقلال و رهایی مالی برسیم. درکل، چه کسی نمی‌خواهد راهی میان‌بر را بیابد تا به اوج قله‌ی موفقیت در عرصه‌ی مالی برسد؟ اکنون به نکته‌ی اصلی توجه کنید:

به همان اندازه که انسان‌ها حق دارند نظر شخصی داشته باشند؛ به همان اندازه حق ندارند حقایق شخصی داشته باشند!

بی‌تردید بعضی از مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک چنین می‌گویند: "شاید عملکرد ما در دوره‌ی رونق اقتصادی بر دیگران برتری نداشته باشد؛ اما در دوره‌ی رکود اقتصادی می‌توانیم معیارهایی پویا را در نظر بگیریم تا از سرمایه‌ی شما به‌خوبی نگهداری کنیم. به‌این ترتیب، شما به ضرر و زیانی هنگفت دچار نمی‌شوید."

این موضوع ممکن است آرامش‌بخش باشد؛ البته به شرط آن که واقعیت داشته باشد.

هدف از سرمایه‌گذاری کردن این است که بتوانیم، با پذیرش مخاطره‌ای معین و تا حد امکان با کم‌ترین هزینه، بیشترین سود ممکن را به‌دست آوریم. اکنون بهتر است ارزیابی کنیم مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری، در زمان رکود بازار، چه عملکردی داشتند. سال ۲۰۰۸ برای شروع کردن ارزیابی ما به‌راستی معیار و نمونه‌ای مناسب است.

سال ۲۰۰۸ و ابتدای سال ۲۰۰۹، بازار بورس، پس از بحران بزرگ اقتصادی امریکا، در بدترین دوره‌ی یک‌ساله‌ی سقوط خودش قرار گرفت که سقوطی ۵۱ درصدی بود. مدیران در آن زمان فرصتی فراوان داشتند تا واکنش‌هایی تدافعی از خودشان نشان دهند. شاید در آن هنگام که بازار رکودی ۱۵، ۲۵ یا ۳۵ درصدی داشت؛ آنان می‌توانستند معیارهایی مناسب را در نظر بگیرند و اقدامات مناسب را انجام دهند. بار دیگر باید بگوییم که خورشید همیشه هم پشت ابر پنهان نمی‌ماند.

فرقی نمی کرد که مدیران این صندوق های سرمایه گذاری می کوشیدند بر شاخص رشد اس اندپی غالب شوند که شرکت هایی را همچون مایکروسافت و گوگل شامل می شد یا تلاش می کردند بر شاخص سهم های محدودتر اس اندپی غالب شوند که شرکت هایی کوچک تر را همچون یلپ شامل می شد؛ در هر صورت، سهام گزینان با شکست روبه رو می شدند. بر مبنای یک گزارش مربوط به سال ۲۰۱۲، شاخص رشد اس اندپی ۵۰۰، در مقایسه با رشد صندوق های سرمایه گذاری بزرگ، حدود ۹/۸۹ درصد برتری را نشان می داد؛ در حالی که شاخص رشد ۶۰۰ سهام محدودتر اس اندپی، در مقایسه با رشد صندوق های سرمایه گذاری کوچک، حدود ۵/۹۵ درصد برتری را نشان می داد.

موجودات افسانه ای

اکنون که پی بردید کمابیش هیچ کس نمی تواند در بلندمدت بر بازار سهام تسلط داشته باشد؛ می خواهم نکته ای را به شما بگویم. گروهی اندک از مدیران صندوق های تأمین سرمایه روی این کره ی خاکی زندگی می کنند که با تسلط یافتن همیشگی بر بازار سهام به نظر می رسد کاری غیرممکن انجام می دهند. به هر حال، آنان موجوداتی افسانه ای هستند و این اتفاق به راستی اتفاقی نادر محسوب می شود. این افراد کاری شگفت انگیز را به ثمر می رسانند و نابه های عرصه ی سرمایه گذاری به شمار می آیند. برای نمونه؛ دیوید آینهورن، از زمان راه اندازی کردن صندوق های تأمین سرمایه اش در سال ۱۹۹۶، سودی را بالغ بر ۲۲۸۷ درصد به دست آورده است. تعجب نکنید. هیچ گونه اشتباه تایی در این جا اتفاق نیفتاده است. او در طی سال های فعالیتش فقط یک سال بازده منفی داشت. به هر حال، با تأسف باید بگویم پی بردن به وجود این صندوق های تأمین سرمایه هیچ گونه تفاوتی را در زندگی سرمایه گذاران معمولی به وجود نمی آورد زیرا درهای این گونه صندوق ها به روی سرمایه گذاران جدید بسته است. بریج واتر، صندوق ری دالیو، در طی ده سال گذشته، هیچ یک از سرمایه گذاران جدید را نپذیرفته است. البته، اگر قرار باشد یک سرمایه گذار جدید از سوی این صندوق ها پذیرفته شود؛ باید ارزش کلی دارایی هایش ۵ میلیارد دلار باشد و سرمایه گذاری اش را دست کم با مبلغی ۱۰۰ میلیون دلاری شروع کند.

پاول تئودور جونز، که در طی ۲۸ سال فعالیتش هرگز به ضرر و زیان دچار نشد، به تازگی به سرمایه گذاران صندوقش تلفن کرد و مبلغی ۲ میلیارد دلاری را به آنان بازگرداند. وقتی یک صندوق تأمین سرمایه بسیار بزرگ می شود؛ ورودش به بازار و خروجش از آن دشوارتر خواهد بود. خرید و فروش سرمایه های این صندوق به سرعت و به آسانی ممکن نیست. کندی فعالیت نیز به معنی دستیابی به سودی کمتر خواهد بود.

قبل از این که با خودتان بیندیشید گزارش مطرح شده به راستی گزارشی استثنایی درباره‌ی صندوق‌های تأمین سرمایه محسوب می‌شود؛ باید نکته‌ای را برای شما شفاف‌سازی کنم. در طی ۵ سال پی‌درپی که به سال ۲۰۱۲ منجر می‌شود؛ بسیاری از مدیران صندوق‌های تأمین سرمایه، در مقایسه با شاخص اس‌اندپی ۵۰۰، عملکردی ضعیف‌تر داشتند. بر مبنای گزارش مالی یک سایت خبری معتبر، در سال ۲۰۱۲، میانگین سود صندوق‌های تأمین سرمایه، در مقایسه با سود ۱۶ درصدی شاخص اس‌اندپی ۵۰۰، فقط ۸ درصد بوده است. در سال ۲۰۱۳، میانگین سود صندوق‌های تأمین سرمایه ۴/۷ درصد بود؛ در حالی که سود شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ معادل ۲۹/۶ درصد شد. سال ۲۰۱۳، از سال ۱۹۹۷ تاکنون، بهترین سال مالی محسوب می‌شود. من اطمینان دارم مشتریان ثروتمند این صندوق‌های تأمین سرمایه چندان راضی و خرسند نیستند. بخش ناخوشایندتر ماجرا این است که مدیران این صندوق‌ها سالیانه هزینه‌ای ۲ درصدی را بابت مدیریت دریافت می‌کنند و هر ساله ۲۰ درصد از سود کلی سرمایه‌گذاران را دوباره در صندوق سرمایه‌گذاری می‌کنند. همچنین، سرمایه‌گذاران اغلب باید بالاترین نرخ مالیاتی را بپردازند. بسیار رنج‌آور است؛ این طور نیست؟

بزرگ‌ترین بانک جهان

فرقی نمی‌کند کدام جنبه از زندگی مطرح باشد؛ در هر صورت، من همیشه استثنایها را جست‌وجو می‌کنم زیرا برترین‌ها اغلب گرایش دارند در این حیطه زندگی کنند. مری کلاهان اردوز در واقع یکی از همین انسان‌های استثنایی محسوب می‌شود. این خانم، در صنعتی که در حیطه‌ی تسلط مردان قرار دارد، به اوج موفقیت مالی رسید. سازمان بورس آمریکا به بهترین شیوه نشان‌دهنده‌ی این حقیقت است: دوصد گفته‌ی چو نیم کردار نیست. البته عملکرد خانم اردوز در این زمینه به راستی عملکردی استثنایی به‌شمار می‌آید. پیشرفت‌های پی‌درپی او سبب شد سرانجام به منزله‌ی مدیرعامل شرکت مدیریت سرمایه‌ی جی. پی. مورگان فعالیت کند. او اکنون سبد سهامی را به ارزش بیش از ۵/۲ تریلیون دلار مدیریت می‌کند. بله، تعجب نکنید. رقم ۵/۲ تریلیون دلار را درست خوانده‌اید!

ما برای این کتاب گفت‌وگویی ویژه و خواندنی داشتیم. خانم اردوز بعضی از بینش‌های ژرفش را برای من مطرح کرد. در بخش ششم از این کتاب، قسمت‌هایی از گفت‌وگوی ما را می‌خوانید. وقتی من نتیجه‌ی پژوهش‌هایی را در این باره مطرح کردم که هیچ‌یک از مدیران در بلندمدت بر بازار تسلط ندارند؛ خانم اردوز بی‌درنگ به من گفتند بسیاری از مدیران شرکت جی. پی. مورگان در

طی ده سال گذشته بر بازار تسلط داشته‌اند. چرا؟ او نمونه‌هایی را مطرح کرد که نشان می‌داد مدیران شرکت جی. پی. مورگان حتی در دوره‌ی رکود اقتصادی نیز ضرر نکرده بودند. او می‌گفت چنین تفاوتی در واقع زمینه‌ی لازم را برای برتری آنان فراهم می‌کرد. اردوز نیز، همچون بسیاری از کارشناسان عرصه‌ی صنعت مالی، باور دارد که بعضی بازارهای نوظهور و کمتر توسعه‌یافته فرصت‌هایی را برای مدیران فعال فراهم می‌کنند تا آنان بتوانند گستره‌ی پیشروی‌های خودشان را تعیین کنند. آنان در بازارهای مرزی، همچون بازار کنیا و ویتنام، فرصت می‌یابند تا حتی مزیت‌هایی بیشتر به‌دست آورند. در این بازارها اغلب اطلاعاتی شفاف وجود ندارد و اطلاعات موجود نیز به‌سرعت منتشر نمی‌شود. اردوز می‌گوید شرکت‌هایی همچون شرکت جی. پی. مورگان بسیاری از منابع و امکاناتش را در این بازارها به‌کار می‌برد. همچنین، می‌تواند از شیوه‌های ارتباطی‌اش استفاده کند و بینش‌های ارزشمندش را در زمان مناسب در چنین جوامعی مطرح کند.

بر مبنای نظر جک باگل، هیچ‌گونه شواهد تجربی وجود ندارد که نشان دهد مدیریت فعال و پویا برای سطوح مختلف مدیریت دارایی‌های ارزشمند به‌راستی از شیوه‌های دیگر مؤثرتر است. به‌هرحال، به‌نظر می‌رسد این بازارهای مرزی در واقع فرصت‌هایی را برای مدیران فعال و پویا فراهم می‌کنند تا آنان نیز گاهی از نظر عملکردشان به برتری برسند. آیا آنان به پیشروی‌کردنشان ادامه خواهند داد؟ این موضوع فقط با گذشت زمان آشکار می‌شود. ما می‌دانیم هریک از مدیران فعال و پویا نیز، از ری دالیو گرفته تا جی. پی. مورگان، در مرحله‌ای از تلاششان برای تسلط‌یافتن بر بازار به اشتباه دچار خواهند شد. به‌این ترتیب، به‌وجودآوردن ساختاری مناسب و اختصاص دادن دارایی‌ها به بخش‌های متفاوت به‌راستی اهمیتی بسیار دارد. ما در بخش چهارم به این موضوع می‌پردازیم. ارزیابی کردن این نکته‌ها برای خودتان به‌عهده‌ی شخص شما خواهد بود. همچنین، از توجه کردن به هزینه‌ها و مالیات‌ها غافل نشوید. در فصل بعد، به این موضوع می‌پردازیم.

همه‌ی فصول

ممکن است شما این کتاب را در بازار گاوی یا روبه‌رشد، بازار خرسی یا در حال رکود یا بازاری باثبات مطالعه کنید. چه کسی می‌داند؟ نکته‌ی اصلی این است: شما باید سرمایه‌گذاری‌های خودتان را به‌گونه‌ای انجام دهید که کارایی آن در دوره‌های مختلف به‌اثبات رسیده است. شما باید سبکی را برای تمام فصولتان در نظر بگیرید. انسان‌هایی، که برای نوشتن این کتاب با آنان گفت‌وگو کرده‌ام، اغلب، هم در دوره‌ی رونق اقتصادی و هم در دوره‌ی رکود آن، عملکردی عالی داشتند. ما نیز می‌توانیم همه‌ی فراز و نشیب‌های آینده‌ی زندگی‌مان را به‌خوبی سپری کنیم.

زندگی کردن به این معنی نیست که منتظر بمانیم تا طوفان‌ها فروکش کنند؛ زندگی کردن به این معنی است که بیاموزیم در باران نیز شادمانی کنیم. زندگی کردن به این معنی است که ترس‌های خودمان را از بین ببریم تا بتوانیم بر مهم‌ترین مسایل متمرکز شویم.

چه وقت، کجا و چگونه؟

سبدي برای تمام فصول چگونه به نظر می‌رسد؟ شاید چنین سؤالی برای شما مطرح شده باشد: “تونی، من باید پولم را کجا سرمایه‌گذاری کنم؟”

نخست این که شما نباید وقتتان را برای تلاش جهت انتخاب کردن سهام مناسب یا بهترین صندوق سرمایه‌گذاری مشترک هدر دهید. به دست آوردن سبدي از سهم‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی با هزینه‌ای اندک به‌راستی بهترین رویکرد برای سرمایه‌گذاری کردن درصدي از پولاتان خواهد بود زیرا ما نمی‌دانیم ارزش کدام سهام در آینده به بهترین شیوهی ممکن افزایش می‌یابد. پی‌بردن به این حقیقت به‌راستی آرامش‌بخش است: شما، با سرمایه‌گذاری کردن به شیوه‌ای غیرپویا و منفعلانه، از ۹۶ درصد مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک و حتی از مدیران صندوق‌های تأمین سرمایه پیشی می‌گیرید. اکنون به‌راستی زمان مناسب فرا رسیده است تا خودتان را از بار سنگین مسؤولیت در زمینه‌ی تلاش جهت برگزیدن سهم‌های برنده رها کنید. همان‌گونه که جک باگل به من گفت: سرمایه‌گذاری کردن سبب می‌شود انسان با رویدادهایی غیرمنتظره روبه‌رو شود و خودش را در موقعیت‌های پیش‌بینی نشده و ناشناخته احساس کند. به راز موفقیت در این زمینه توجه کنید: “شما درکل نباید اقدامی انجام دهید؛ فقط باید بایستید و شکیبایی پیشه کنید!” وقتی به بخشی از بازار تبدیل می‌شوید و بیهوده برای تسلط یافتن بر آن تلاش نمی‌کنید؛ به‌طور طبیعی در مسیر رشد، پیشرفت و توسعه قرار می‌گیرید.

تا این جا بارها و بارها از بازار سهام و شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ سخن گفته‌ایم. به‌هر حال، شما باید به‌یاد بسپارید که شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ فقط یکی از شاخص‌های موجود در بازار بورس است. بسیاری از شما نام میانگین صنعتی داو جونز را شنیده‌اید. شاخص‌هایی دیگر همچون شاخص‌های مسکن، شاخص اوراق بهادار کوتاه‌مدت، شاخص اوراق بهادار بلندمدت، شاخص طلا و غیره نیز وجود دارند. این موضوع به‌راستی اهمیتی بسیار دارد که بدانید بهتر است روی چه مقدار از هریک از این شاخص‌ها سرمایه‌گذاری کنید. در بخش چهارم از این کتاب در این باره توضیح خواهیم داد. درحقیقت، تصور کنید؛ اگر ری دالیو به شما بگوید سبد سهامتان بهتر است کدام شاخص‌ها را شامل شود؛ چه احساسی خواهید داشت؟ راهکار ری دالیو سالیانه ۱۰ درصد سود نصیبتان می‌کند و،

در طی ۳۰ سال گذشته (بین سال‌های ۱۹۸۴ و ۲۰۱۳)، در ۸۵ درصد از موقعیت‌ها سود آفرین بوده است! در حقیقت، وقتی بازار سهام در سال ۲۰۰۸ سقوطی ۳۷ درصدی داشت؛ سبد سهام مطرح شده از سوی ری دالیو فقط ۹۳/۳ درصد کاهش داشت. ای کاش در همان روزها به این موضوع پی می‌بردیم!

نظرتان درباره‌ی دیوید سوئسن چیست؟ من از مردی سخن می‌گویم که پشتوانه‌ی مالی دانشگاه ییل را از یک میلیارد دلار به بیش از ۹/۲۳ میلیارد دلار رساند؛ در حالی که میانگین سود سالیانه‌ی او فقط ۱۴ درصد بود. او نیز در ادامه‌ی این کتاب راهکار شگفت‌انگیزش را درباره‌ی تخصیص دارایی در بخش‌های مختلف برای شما مطرح خواهد کرد. اطلاعاتی ارزشمند در بخش ششم این کتاب برای شما گردآوری شده است.

اگر به الگوهای مطرح شده از سوی این کارشناسان توجه کنید، بی‌آن که به‌طور کامل از مفهوم تخصیص دارایی آگاهی یابید؛ مانند این است که خانه‌ی خودتان را روی آب بسازید. همچنین، اگر قبل از تعیین کردن اهداف ارزشمندتان، بر تخصیص دادن دارایی‌تان به بخش‌های مختلف متمرکز شوید؛ فقط و فقط وقتتان را هدر می‌دهید. شاید مهم‌ترین نکته را بتوان به این شیوه مطرح کرد: اگر ما نتوانیم به شما کمک کنیم تا، در مقابل عده‌ای معدود از انسان‌ها که قصد دارند ثروتتان را به‌گونه‌ای به چنگ آورند، از خودتان حمایت و مراقبت کنید؛ پس، همه‌ی ثروتتان را از دست می‌دهید. درست به همین دلیل است که ما ۹ افسانه‌ی مالی را مطرح کردیم و راهکار یا اهرم دوم از ۷ راهکار ساده‌ی این کتاب را به چنین موضوعی اختصاص دادیم تا شما به یک بازیکن عرصه‌ی پول‌آفرینی تبدیل شوید. به این ترتیب، به حقیقت پی می‌برید. همچنین، حقیقت به‌راستی به احساس رهایی و استقلال مالی شما می‌انجامد.

ستاره‌شدن بهایی دارد

حتی پس از همه‌ی مطالبی که ما درباره‌ی مدیریت فعال و پویای صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک برای شما مطرح کردیم؛ بی‌تردید ممکن است بعضی از شما چنین بگویید: "تونی، من در این باره تحقیق کرده‌ام و نگرانی در این باره جایز نیست. من فقط در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک پنج ستاره سرمایه‌گذاری می‌کنم و به کم‌تر از آن هم راضی نمی‌شوم."

بر مبنای گزارش مورنینگ استار، در طی یک دهه که در دسامبر سال ۲۰۰۹ پایان یافت، به‌طور کلی ۷۲ درصد از همه‌ی سپرده‌ها (حدود ۲ تریلیون دلار) به حساب صندوق‌های سرمایه‌گذاری

مشترک چهار و پنج ستاره واریز شده‌اند. بهتر است برای افراد ناآشنا به مورنینگ استار توضیح دهم که مورنینگ استار در واقع معتبرترین مرکز ارزیابی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک محسوب می‌شود و از ساختار رتبه‌بندی پنج ستاره‌ای بر مبنای عملکردهای قبلی این صندوق‌ها استفاده می‌کند. بسیاری از کارگزاران بورس اغلب هنگام معرفی کردن پرتفدارترین سهم‌ها یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک بسیار رؤیایی و مثبت‌اندیش هستند.

دیوید سوئسن به من گفت ستاره‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اهمیتی بسیار دارند زیرا هر صندوقی با قرار گرفتن در رتبه‌ای پایین‌تر از چهار ستاره به سرعت سرمایه‌هایش را از دست می‌دهد. هیچ‌یک از سرمایه‌گذاران دوست ندارند سرمایه‌ی خودشان را در چنین صندوق‌هایی سرمایه‌گذاری کنند. در طی یک دوره‌ی پنج ساله که در سال ۲۰۱۲ به پایان رسید؛ ۲۷ درصد از سرمایه‌های ملی و ۲۳ درصد از سرمایه‌های بین‌المللی ادغام یا تسویه شدند. این روش در واقع روشی رایج برای حذف کردن یک عضو از اعضای خانواده‌ی صندوق‌ها محسوب می‌شود.

راه‌اندازی کردن صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک جدید، ارزیابی کردن پرتفدارترین آن‌ها و شکست دادن صندوق‌های سرمایه‌گذاری دیگر در دنیای امروزی به کاری عادی تبدیل شده است. جک باگل این‌گونه توضیح می‌دهد: “مدیران و صاحبان شرکتی می‌کوشند پنج سرمایه‌گذاری انجام دهند. سپس، آنان همه‌ی تلاششان را به کار می‌برند و تصمیم می‌گیرند از پنج سرمایه‌گذاری خودشان بهره‌برداری کنند. البته چهار سرمایه‌گذاری آنان چندان موفقیت‌آمیز نمی‌شود و فقط یکی از سرمایه‌گذاری‌های آنان موفقیت‌آفرین است. به این ترتیب، آنان چهار سرمایه‌گذاری دیگرشان را کنار می‌گذارند و می‌کوشند فقط همان سرمایه‌گذاری موفقشان را در نظر بگیرند، آن را گسترش دهند و برای فروش عرضه کنند.”

آیا تصور می‌کنید ما می‌توانیم همین تمرین را در سرمایه‌گذاری‌های خودمان در زندگی انجام دهیم؟ اگر می‌توانستید ۵ سهام مختلف را انتخاب و خریداری کنید، در حالی که فقط یکی از آن‌ها موفقیت‌آفرین می‌شد و ارزش بقیه سقوط می‌کرد؛ چه اتفاقی می‌افتاد؟ آیا وانمود می‌کردید که هرگز شکست نخورده‌اید؟ در این صورت، به دوستانتان می‌گفتید شما در سهام‌گزینی، پس از وارن بافت، در مقام دوم قرار می‌گیرید؟

به علاوه، عملکرد ضعیف این صندوق‌های چهار یا پنج ستاره در مقاله‌ای پژوهشی در روزنامه‌ی وال استریت مطرح شده است. نام این مقاله چنین بود: “ستارگانی که چشم سرمایه‌گذاران را کور می‌کنند.” پژوهشگران به سال ۱۹۹۹ بازگشته‌اند و عملکرد ده ساله‌ی افرادی را مطالعه و ارزیابی

کردند که در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک پنج‌ستاره سرمایه‌گذاری کرده بودند. آنان به چه یافته‌هایی رسیدند؟ "از میان ۲۴۸ صندوق سرمایه‌گذاری مشترک که در آن زمان پنج‌ستاره بودند؛ فقط چهار صندوق در طی این ۱۰ سال رتبه‌ی خودشان را حفظ کرده بودند."

تاکنون چندبار شهابی را تا زمانی با نگاه‌تان دنبال کرده‌اید که از نظر ناپدید شده است؟ همه‌ی ما چنین کاری را انجام داده‌ایم. همچنین، همه‌ی ما درست به همین دلیل می‌دانیم کم‌تر از ۲ درصد احتمال دارد آن شهاب در تاریکی از نظر ناپدید نشود. همه‌ی ما قهرمانان ورزشی را دوست داریم و به آنان افتخار می‌کنیم؛ اما تاریخ به ما نشان می‌دهد که قهرمانی نیز دوره‌ای دارد و به پایان می‌رسد.

یک بازیکن عرصه‌ی پول‌آفرینی می‌داند که در نظر گرفتن اهدافی بلندپروازانه و دنبال کردن آن‌ها همچون دنبال کردن باد است. به هر حال، سرشت بشر به دنبال کردن عملکرد گرایش دارد. این موضوع کمابیش مقاومت‌ناپذیر است. با این حال، دنباله‌روی به معنای واقعی به ویرانی مالی میلیون‌ها خانواده منجر می‌شود. من می‌دانم؛ اگر شما در حال خواندن این کتاب هستید؛ پس، دیگر نمی‌خواهید قربانی باشید. اکنون، شما به یک بازیکن عرصه‌ی پول‌آفرینی تبدیل شده‌اید! فکر می‌کنید بازیکنان این عرصه اغلب کدام راهکارهای آرام‌بخش را به کار می‌برند؟ بهتر است در ادامه به این موضوع پی ببریم.

پیشرفت همراه با حمایت

بازار بورس در ۱۰۰ سال گذشته کمابیش در ۷۰ درصد از موقعیت‌ها روندی روبه‌رشد داشته است. البته، این بازار در ۳۰ درصد از موقعیت‌ها نیز به رکود و سقوط دچار بود. به این ترتیب، درحالی‌که سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی به معنای واقعی راه‌حلی مناسب برای سرمایه‌گذاری کردن بخشی از پول شما محسوب می‌شود؛ اما بهتر است همه‌ی پولتان را به این شیوه سرمایه‌گذاری نکنید. بازار بورس در بعضی موقعیت‌ها به سرعت تغییر می‌کند؛ بنابراین، بسیار منطقی است که بخواهید، در زمان سقوط بازار، از بخشی از سبد سرمایه‌گذاری خودتان حمایت و حفاظت کنید. بهتر است یادآوری کنم که بازار بورس از سال ۲۰۰۰ تاکنون دو بار سقوطی ۵۰ درصدی را پشت‌سر گذاشته است.

ما راهکاری هیجان‌انگیز را به شما معرفی می‌کنیم. این راهکار سبب می‌شود ما بتوانیم، هنگام افزایش یافتن شاخص سهام، پول‌آفرینی کنیم. به علاوه، به کارگیری این راهکار به‌طور همزمان

تضمین می‌کند که ما در صورت سقوط بازار نیز سرمایه‌ی اصلی‌مان را از دست نمی‌دهیم. شما بابت این کار باید چه هزینه‌ای بپردازید؟ فقط باید بگوییم شما همه‌ی سود حاصل از سرمایه‌گذاری خودتان را به دست نمی‌آورید بلکه مقداری از آن را بابت این تضمین هزینه می‌کنید.

وقتی توضیح می‌دهم ابزارهایی وجود دارند که می‌توانند حفظ‌شدن سرمایه‌ی اولیه‌ی شما را تضمین کنند و در عین حال به شما توانایی می‌بخشند تا از فرصت‌های سودآفرینی بازار بهره‌مند شوید؛ بسیاری از انسان‌ها حرفم را باور نمی‌کنند. شاید این سؤال برای شما مطرح شود که چرا تاکنون در این باره مطلبی ننشیده‌اید؟ به این دلیل که این مراکز اغلب ترجیح می‌دهند با مشتریان اصلی و ثروتمند خودشان کار کنند. در آینده به شما می‌گویم که چه فرصت‌هایی در این زمینه در دسترس سرمایه‌گذاران معمولی قرار دارد. نگاه متعجب و حتی تردیدآمیز دوستانتان را در آن هنگام تصور کنید که شما به آنان می‌گویید در زمان رشد بازار پول‌آفرینی می‌کنید و در زمان رکود نیز سرمایه‌ی اصلی خودتان را از دست نمی‌دهید. این راهکار به خودی خود می‌تواند چگونگی احساس شما را درباره‌ی سرمایه‌گذاری به طور کامل تغییر دهد. این راهکار همچون طناب نجات شما هنگام بالارفتن از کوه است؛ درحالی که بسیاری از انسان‌ها این مسیر را با بیم و امید می‌پیمایند. تصور کنید که شما از احساس اطمینان و آرامش‌خاطر بهره‌مند هستید و می‌دانید هیچ خطری تهدیدتان نمی‌کند. این موضوع چه تغییری را در زندگی شما به وجود می‌آورد؟ وقتی شما صورت‌حساب‌های ماهیانه‌ی خودتان را مشاهده می‌کنید؛ چه احساسی خواهید داشت؟ آیا از تنش و ناراحتی فقط دندان‌های خودتان را به هم می‌سایید یا احساس آرامش و اطمینان در وجودتان موج می‌زند؟ شاید خودتان تاکنون به چنین راهکاری پی برده باشید. به هر حال، من در آینده این راهکار را به شما معرفی خواهم کرد.

تاکنون بینش‌ها و ابزارهایی شگفت‌انگیز را مطرح کرده‌ایم که پیش روی انسان‌ها قرار دارند. به این ترتیب، شما همچنان باید به این مسیر ادامه دهید. به هر حال، اکنون بهتر است این نکته‌ها را دوباره یادآوری کنیم و به خاطر بسپاریم:

- بازار بورس به مراتب بهترین گزینه برای سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت و رشد سرمایه محسوب می‌شود.

- بازار بورس به سرعت در حال تغییر است. در صفحه‌های بعد، از ماهرترین بازیکنان عرصه‌ی پول‌آفرینی می‌آموزید که چگونه با سرمایه‌گذاری کردن در شاخص‌های متعدد می‌توانید مسیر پول‌آفرینی خودتان را هموار کنید.

• هرگز تصور نکنید که کسی می‌تواند همیشه بر بازار بورس تسلط داشته باشد. بهتر است فقط خودتان را با این بازار هماهنگ کنید! وقتی برنامه‌ریزی شاخصی خودتان را انجام می‌دهید که ما گام‌به‌گام در این زمینه پیش می‌رویم؛ دیگر مجبور نیستید زمانی فراوان را به گزینش سهم‌های انتخابی خودتان اختصاص دهید زیرا شاخص‌ها برای شما تعیین شده‌اند. به این ترتیب، وقتتان را هدر نمی‌دهید و تنش ناشی از تلاش برای برنده‌شدن را در این زمینه احساس نخواهید کرد.

• بکوشید همچون یک بازیکن عرصه‌ی پول‌آفرینی بیندیشید! در این صورت، هرگز نگرش دنباله‌روی از دیگران را در زندگی‌تان تاب نمی‌آورید.

هزینه‌ی هزینه‌ها

با بهره‌برداری کردن از تأثیر سرمایه‌گذاری شاخصی، با سرمایه‌گذاری کردن به شیوه‌ای غیرپویا و منفعلانه، می‌توانید با افسانه‌ی دوم نیز مبارزه کنید. وقتی من از سرمایه‌گذاران معمولی درباره‌ی هزینه‌ها سؤال می‌کنم؛ کمابیش هیچ‌یک از آنان نمی‌دانند به معنای واقعی در سرمایه‌گذاری‌های خودشان چه مقدار هزینه می‌کنند. البته، باید اعتراف کنم که من نیز در مرحله‌ای از زندگی‌ام به کلی از این گونه هزینه‌ها بی‌اطلاع بودم. کارخانه‌های هزینه‌تراشی، هم در پنهان کردن هزینه‌ها و هم در بی‌اهمیت نشان دادن آن‌ها، مهارت یافته‌اند. شما در این زمینه اغلب چنین جمله‌هایی را می‌شنوید: “چندان مهم نیست،” “مطمئن باشید که فقط هزینه‌ی واقعی را می‌پردازید.” به هر حال، شما در مسیر دستیابی به قله‌ی استقلال و رهایی مالی به ذره‌ذره‌ی پیشرفت‌ها و موفقیت‌ها نیاز دارید. وقتی دو گام به جلو می‌روید و یک گام به عقب باز می‌گردید؛ نمی‌توانید به موفقیت برسید. هزینه‌های اضافی سبب می‌شوند شیوه‌ی حرکتی شما این گونه باشد. به این ترتیب، سؤال واقعی چنین است: آیا خودتان برای دوره‌ی بازنشستگی‌تان سرمایه‌گذاری می‌کنید یا دیگران چنین کاری را برای شما انجام می‌دهند؟ به خواندن این کتاب ادامه دهید تا پی ببرید!

فصل دوم

افسانه‌ی دوم

“هزینه‌های ما چقدر می‌شود؟”

“شما فقط باید هزینه‌ای اندک بپردازید!”

“صنعت صندوق سرمایه‌گذاری مشترک در امریکا هم‌اکنون پرهزینه‌ترین عملکرد را در سطح جهان شامل می‌شود. مدیران این صندوق‌ها، کارگزاران و دیگر بازیکنان این عرصه همواره بخشی وسیع از پس‌اندازهای شخصی، دانشگاهی و بازنشستگی را برای هزینه‌های متفاوت در نظر می‌گیرند.”

پیتر فیتز جرال

حامی برنامه‌ی اصلاح عملکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در سال ۲۰۰۴

به هزینه‌ها توجه داشته باشید

هیچ موضوعی خشم‌برانگیزتر از این نیست که درابتدا هزینه‌ای معین را به شما اعلام کنند و سپس شما پی ببرید مجبور هستید هزینه‌هایی دیگر را نیز بپردازید. برای نمونه؛ شما درباره‌ی قیمت یک خودروی جدید با فروشنده به توافق می‌رسید؛ اما هنگام امضا کردن اسناد و مدارک ناگهان با هزینه‌هایی پیش‌بینی نشده روبه‌رو می‌شوید. شاید هم، پس از چند روز اقامت در هتل، هنگام تسویه حساب کردن به هزینه‌هایی اضافی همچون هزینه‌ی اینترنت، مالیات گردشگری و حوله و لوازم افزوده پی ببرید.

این موضوع به‌راستی ناامیدکننده است. در این گونه موقعیت‌ها احساس می‌کنیم در دام افتاده‌ایم. ما احساس می‌کنیم به‌سادگی فریب خورده‌ایم و باید هزینه‌هایی اضافی را به‌اجبار بپردازیم. صنعت ۱۳ تریلیون دلاری صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک امریکا نیز، به کمک تبصره‌های فراوان، در پنهان کردن هزینه‌ها عملکردی استادانه دارد.

تای برنیک در مقاله‌ای در مجله‌ی فوربس، به نام “هزینه‌ی واقعی سهام‌داری در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک”، هزینه‌ی واقعی عضو شدن در این صندوق‌ها را شفاف‌سازی کرد. او در این زمینه به این نتیجه‌ی تکان‌دهنده رسید:

میانگین هزینه‌ی سهام‌داری در یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک ۱۷/۳ درصد در سال است.

اگر $17/3$ درصد برای شما رقمی چندان بزرگ و مهم به نظر نمی‌رسد؛ پس، بکوشید آن را با توجه به آموخته‌های خودتان در مسیر تبدیل شدن به یک بازیکن عرصه‌ی پول‌آفرینی یا سهام‌دار شدن در نظر بگیرید. برای نمونه؛ شما می‌توانید فقط با هزینه‌ای $14/0$ درصدی صاحب کل سهم‌های ارزشمند شوید. منظور من سهام 500 شرکت برتر در شاخص اس‌اندپی 500 است. این مقدار در واقع معادل 14 سنت از هر 100 دلار مبلغ سرمایه‌گذاری شما خواهد بود.

صاحب‌شدن کل سهم‌های برنده فقط از طریق صندوق‌های شاخصی کم‌هزینه همچون ونگارد امکان‌پذیر و موفقیت‌آمیز است. همان‌گونه که در گذشته هم گفتیم؛ این شیوه‌ی سهام‌داری، در یک دوره‌ی زمانی معین، بر 96 درصد از شیوه‌ی سهام‌گزینی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک برتری می‌یابد. البته، شاید شما می‌خواهید هزینه‌ای 3 درصدی را به یک صندوق تأمین سرمایه با عملکردی عالی همچون صندوق ری دالیوپردازید. سهام‌داران این صندوق از زمان راه‌اندازی‌اش تاکنون همواره از سود سالیانه‌ی 21 درصدی قبل از کسر هزینه‌ها بهره‌مند شده‌اند. به هر حال، باید بگوییم که هزینه‌ی بسیاری از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک 30 برابر هزینه‌ی صندوق‌های شاخصی یا حتی بیشتر است. این هزینه را باید بابت چه خدماتی پردازیم؟ این هزینه فقط بابت عملکرد ضعیف این صندوق‌ها پرداخت می‌شود!!! آیا می‌توانید تصور کنید، برای این که خودرویی را همچون خودروی همسایه‌ی خودتان بخرید، مجبور هستید 30 برابر او هزینه کنید و تازه سرعت این خودرو فقط 40 کیلومتر در ساعت باشد.

در دنیای امروزی همواره چنین رویدادی اتفاق می‌افتد. دو همسایه در بازار بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند؛ اما یکی از آن دو هزینه‌ای اندک را در طی سال می‌پردازد و دیگری مجبور است هزینه‌ای بیشتر را پردازد.

سود مشابه، پیامدهای متفاوت؛ هزینه‌ی بی‌توجهی

جیسون، متیو و تیلور از کودکی با یکدیگر دوست بودند. آنان در 35 سالگی مبلغ 100 هزار دلار را سرمایه‌گذاری کردند. هریک از آنان یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک را برای شروع برگزیدند. هر سه از این امتیاز ویژه بهره‌مند بودند که سالیانه سودی 7 درصدی را نصیب خود کنند. البته این سود نیز به مبلغ اصلی سرمایه‌گذاری آنان افزوده می‌شد. آنان در 65 سالگی دور هم جمع شدند تا سرمایه‌های خودشان را با یکدیگر مقایسه کنند. آنان، با بررسی دقیق‌تر، پی بردند در

طی این سال‌ها هزینه‌هایی متفاوت را می‌پرداختند. آنان سالیانه به ترتیب هزینه‌هایی ۳، ۲ و ۱ درصدی را پرداخت می‌کردند.

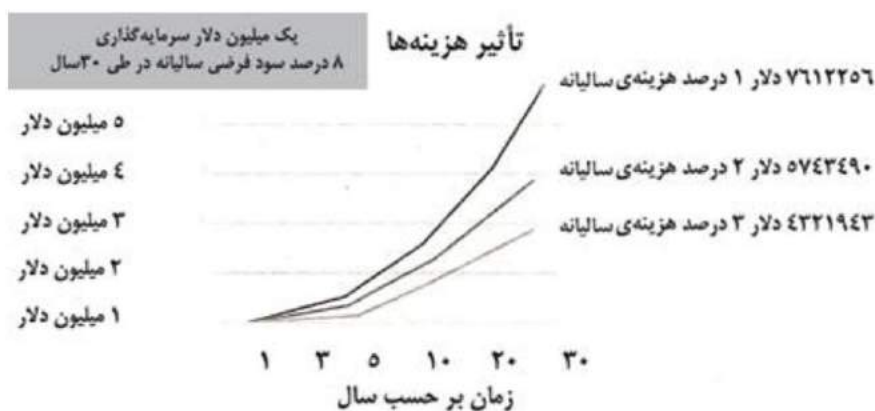
در ادامه‌ی مطلب تأثیر این هزینه‌ها را بر پیامد سرمایه‌گذاری‌های آنان بررسی می‌کنیم:

جیسون: سرمایه‌ی ۱۰۰۰۰۰ دلار با رشد ۷ درصدی سالیانه و کسرشدن هزینه‌ی ۳ درصدی سالیانه = ۳۲۴۳۴۰ دلار؛

متیو: سرمایه‌ی ۱۰۰۰۰۰ دلار با رشد ۷ درصدی سالیانه و کسرشدن هزینه‌ی ۲ درصدی سالیانه = ۴۳۲۱۹۴ دلار؛

تیلور: سرمایه‌ی ۱۰۰۰۰۰ دلار با رشد ۷ درصدی سالیانه و کسرشدن هزینه‌ی ۱ درصدی سالیانه = ۵۷۴۳۴۹ دلار.

همان‌گونه که توجه کردید؛ مبلغ اصلی سرمایه‌گذاری و سود دریافتی هریک از آنان با یکدیگر مساوی بود؛ اما سرمایه‌ی نهایی تیلور کمابیش دوبرابر سرمایه‌ی دوستش، جیسون، بود.



شاید با خودتان بگویید که من فقط باید هزینه‌ی یک درصدی این‌جا و هزینه‌ی یک درصدی آن‌جا را پردازم. شاید این هزینه‌ها برای شما بسیار اندک و ناچیز به نظر برسند؛ اما تأثیر افزایش تدریجی یا اثر مرکب این هزینه‌ها به مرور زمان در واقع تفاوت اصلی را در وضعیت شما به وجود می‌آورد. چنین تفاوتی به این موضوع مربوط می‌شود که آیا سرمایه‌ی شما تا پایان عمرتان کافی خواهد بود یا مجبور هستید زندگی‌تان را با حمایت اعضای خانواده و کمک‌های دولتی سپری کنید. چنین تفاوتی به این موضوع مربوط می‌شود که آیا شما هنگام مشاهده کردن صورت‌حساب‌های خودتان اغلب دندان‌های خود را از فشار و تنش به هم می‌سایید یا آن‌قدر آرامش دارید که از زندگی‌تان

بهره‌ی کافی ببرید. همان‌گونه که جک باگل به ما نشان داده است؛ شما با پرداختن هزینه‌های اضافی در واقع ۵۰ تا ۷۰ درصد از اندوخته‌ی آینده‌ی خودتان را از دست می‌دهید.

نمونه‌ی مطرح‌شده در واقع یک نمونه‌ی فرضی بود؛ اما اکنون می‌خواهم نمونه‌ای واقعی‌تر را مطرح کنم. بین اژانویه‌ی سال ۲۰۰۰ و ۳۱ دسامبر سال ۲۰۱۲؛ شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ ثابت بود. هیچ رشدی در این زمینه وجود نداشت. این دوره اغلب “دهه‌ی بحران مالی” نامیده می‌شود زیرا بسیاری از انسان‌ها ذره‌ای پیشرفت نکردند؛ اما این افراد تغییراتی مهم را در این سال‌ها تاب آوردند. در سال ۲۰۰۷ ارزش سهام به یک‌باره افزایش یافت؛ سپس، در سال ۲۰۰۸ به سقوط آزاد دچار شد و در پایان نیز بازار گاوی به وجود آمد که شروع آن در سال ۲۰۰۹ بود. اکنون تصور می‌کنیم شما پس‌انداز ۱۰۰ هزار دلاری خودتان را سرمایه‌گذاری کرده‌اید. اگر به سادگی هماهنگ با بازار پیش رفته و از آن الگوبرداری کرده باشید؛ سرمایه‌ی شما در طی این دوازده سال ثابت می‌ماند و هزینه‌های شما بسیار اندک بود. از سوی دیگر، اگر شما به‌طور میانگین هر ساله هزینه‌ای ۱/۳ درصدی را پرداخته‌اید و پنداشته‌اید که مدیر صندوق سرمایه‌گذاری مشترک شما می‌تواند بر بازار تسلط یابد؛ پس، بی‌تردید هزینه‌ای را بیش از ۳۰ هزار دلار در این مدت پرداخته‌اید!!! به این ترتیب، سرمایه‌ی اصلی شما ۴۰ درصد کاهش می‌یابد و فقط ۶۰ هزار دلار برای شما باقی می‌ماند. توجه داشته باشید که بازار سهام در این مدت همچنان وضعیتی ثابت داشت. شما سرمایه‌ی اصلی را فراهم کرده‌اید و همه‌ی مخاطره‌های ممکن را در این زمینه پذیرفته‌اید؛ اما مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در این میان درآمد کسب کرده‌اند.

من باهوش‌تر از این حرف‌ها هستم

اکنون شاید در حال خواندن این کتاب با خودتان این‌گونه بیندیشید: “تونی، من باهوش‌تر از این حرف‌ها هستم. من نسبت هزینه‌ی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک خودم را نگاه کردم و همه‌ی آن‌ها هزینه‌ای یک درصدی بودند. من حتی در چند صندوق سرمایه‌گذاری مشترک سرمایه‌گذاری کرده‌ام که هیچ هزینه‌ای ندارند!” بسیار خوب، من هم چند باتلاق در فلوریدا دارم که حاضرم آن‌ها را به شما بفروشم! باید به شیوه‌ای جدی به شما بگویم این درست همان نتیجه‌ای است که آنان برای شما در نظر گرفته‌اند. مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در امریکا از همان حقه‌ی قدیمی شعبده‌بازها استفاده می‌کنند که راهنمایی اشتباه است. آنان می‌خواهند ما بر هدفی اشتباه متمرکز شویم تا به آرامی مسیر نگاه‌مان را تغییر دهند! نسبت هزینه در واقع همان

برچسب قیمتی است که اغلب روی بسیاری از کالاها در بازار فروش مشاهده می‌شود. به هر حال، این هزینه بی‌تردید همه‌ی ماجرا نیست.....

بهتر است خودم در ابتدا اعتراف کنم که من نیز در مرحله‌ای از زندگی‌ام فکر می‌کردم به شیوه‌ای هوشمندانه سرمایه‌گذاری می‌کنم. من نیز سهامدار بخشی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک پنج‌ستاره با مدیریت فعال و پویا بودم. فکر می‌کردم وظایفم را انجام داده و به‌خوبی به هزینه‌ها توجه کرده‌ام. من حتی با یک کارگزار بورس مشورت کردم. به هر حال، من نیز همچون شما به شدت پرمشغله بودم. من باید درآمد کسب می‌کردم و به خانواده‌ام توجه نشان می‌دادم. من هرگز وقت کافی نداشتم تا بنشینم و آیین‌نامه‌ی ۵۰ صفحه‌ای این صندوق‌ها را بخوانم. در ضمن، فهرست هزینه‌ها اغلب به شیوه‌هایی ظریف و نامحسوس مطرح می‌شود؛ به گونه‌ای که برای پی‌بردن به آن‌ها باید دکترای اقتصاد داشته باشیم.

دکترای هزینه‌ها

رابرت هیلتون اسمیت، درست پس از سقوط سال ۲۰۰۸، در رشته‌ی اقتصاد مدرک دکترای گرفت. او تصمیم داشت در شرکت مالی دیموس کار کند. آموخته‌های هیلتون اسمیت در دانشگاه همچون آموخته‌های بسیاری از ما به‌راستی او را آماده نکرده بود تا پی‌برد چگونه می‌تواند یک راهکار موفق را در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری به کار ببرد.

به این ترتیب، او نیز همچون بسیاری از انسان‌ها به شیوه‌ای وظیفه‌شناسانه کوشید پولش را در حساب پس‌انداز بازنشستگی سرمایه‌گذاری کند. در امریکا برنامه‌ای به نام (۴۰۱k) برای این منظور در نظر گرفته شده است. حتی با وجود این که بازار روندی صعودی داشت؛ اما سرمایه‌ی هیلتون اسمیت به ندرت افزایش می‌یافت. او پی‌برد اشتباهی در این زمینه وجود دارد؛ بنابراین، تصمیم گرفت این موضوع را به یک طرح پژوهشی در محل کارش تبدیل کند. او ابتدا تاریخچه‌ی ۵۰ صفحه‌ای هریک از ۲۰ صندوقی را خواند که در آن‌ها سرمایه‌گذاری کرده بود. این تاریخچه به زبانی خشک و ملال‌آور تهیه و تنظیم شده بود. هیلتون اسمیت عبارت “بسیار مبهم” را برای آن به کار می‌برد. این تاریخچه به زبانی نوشته شده بود که هیلتون نمی‌توانست آن‌ها را رمزگشایی کند. حروفی اختصاری در این نوشته‌ها وجود داشت که هیلتون نمی‌دانست آن‌ها مخفف چه واژه‌هایی هستند و البته هیچ سرنخی هم در این باره وجود نداشت. مهم‌تر از همه این که یک فهرست از ۱۷ هزینه‌ی متفاوت در این مطالب مشاهده می‌شد و سرمایه‌گذاران مجبور بودند این هزینه‌ها را بپردازند. به علاوه، هزینه‌هایی اضافی در این فهرست وجود داشت که به خودی خود

هزینه‌ای مستقیم به‌شمار نمی‌آیند؛ اما سرمایه‌گذاران به‌هرحال باید آن‌ها را می‌پرداختند.

وال استریت و بسیاری از مراکز اقتصادی اغلب برای مخفی نگه‌داشتن هزینه‌ها از چشم سرمایه‌گذاران می‌کوشند آن‌ها را با واژه‌هایی مبهم و گیج‌کننده مطرح کنند. برای نمونه؛ می‌توان به هزینه‌های مدیریت سرمایه، هزینه‌های بازاریابی، هزینه‌های تجارت، هزینه‌های بازخريد، هزینه‌های حساب، هزینه‌های خرید، هزینه‌های نگه‌داری سابقه‌ی حساب، هزینه‌های برنامه‌های اجرایی و نمونه‌های فراوان دیگر اشاره کرد. فرقی نمی‌کند شما چه نام‌هایی را برای آن‌ها انتخاب می‌کنید. همه‌ی این هزینه‌ها به این معنی هستند که شما باید مبلغی را بابت آن‌ها بپردازید. همه‌ی این هزینه‌ها سبب می‌شوند همچنان در دامنه‌ی کوه رهایی مالی باقی بمانید.

هیلتون اسمیت، پس از یک ماه پژوهش، به این نتیجه رسید: با وجود هزینه‌های فراوان و پنهان موجود در ساختار مربوط به حساب پس‌انداز بازنشستگی‌اش؛ این احتمال وجود ندارد که حساب او افزایش یابد. او این هزینه‌های پنهان را به سوراخ درون قایق تشبیه کرد که به‌تدریج سبب می‌شود قایق غرق شود. او در گزارش خود، به‌نام کاهش یافتن پس‌اندازهای بازنشستگی: هزینه‌های پنهان و اضافی برنامه‌ی بازنشستگی (401k)، این گونه نتیجه‌گیری کرد: یک کارمند معمولی، با حقوق ۳۰ هزار دلار در سال که ۵ درصد از حقوقش را پس‌انداز می‌کند، در سراسر عمرش مبلغی را معادل ۱۵۴۷۹۴ دلار بابت هزینه‌ها از دست خواهد داد. یک کارمند با حقوق بیشتر، که کمابیش ۹۰ هزار دلار در سال درآمد دارد، در سراسر عمرش مبلغی را بیش از ۲۷۷۰۰۰ دلار بابت هزینه‌ها از دست می‌دهد! هیلتون اسمیت و شرکت دیموس، با شفاف‌سازی کردن اثر مرکب هزینه‌ها یا تأثیر افزایش تدریجی آن‌ها، اقدامی مهم را به‌نفع جامعه انجام دادند.

کشتن با هزاران بریدگی

یکی از بی‌رحمانه‌ترین شکنجه‌ها در چین باستان کشتن با هزاران بریدگی بود زیرا فرایند کشته‌شدن قربانی طول می‌کشید و او بیشتر رنج می‌برد. امروزه، یک سرمایه‌گذار معمولی در امریکا در نقش قربانی قرار می‌گیرد و هزینه‌های فراوان سرمایه‌گذاری همان تیغ کشنده است که جان سرمایه‌گذار را به‌تدریج و البته بی‌تردید می‌گیرد.

دیوید سوئنسن مدیر سرمایه‌گذاری دانشگاه ییل است. او سرمایه‌ی دانشگاه ییل را از یک میلیارد دلار به بیش از ۹/۲۳ میلیارد دلار رساند. او در واقع وارن بافت عرصه‌ی سرمایه‌گذاری سازمانی محسوب می‌شود. وقتی با او در دفتر کارش واقع در دانشگاه ییل نشسته بودیم و با هم گفت‌وگو

می‌کردیم؛ با شنیدن حقایق واقعی درباره‌ی هزینه‌تراشی مراکز اقتصادی از زبان او به موضوع اصلی پی بردم و در عین حال بسیار خشمگین شدم. دیوید چنین گفت: ”صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک حتی بابت عملکرد ضعیفشان نیز جیب سرمایه‌گذاران را خالی می‌کنند.“ در ادامه‌ی این کتاب، به سبد پیشنهادی دیوید نیز پی می‌برید. در هر صورت، اگر هزینه‌های اضافی همواره زمین زیر پای شما را سست می‌کنند؛ شگفت‌انگیز بودن راهکار موفقیتی شما تفاوتی را در این زمینه به وجود نمی‌آورد.

جک باگل، بنیان‌گذار ونگارد، می‌گوید: ”من فکر می‌کنم هزینه‌های گران که اغلب سودهای اندک را از بین می‌برد به اندازه‌ی موقعیت اقتصادی اروپا یا چین برای سرمایه‌گذاران مخاطره‌آمیز است.“
اوضاع بدتر می‌شود

بهتر است چکیده‌ی مطالب را دوباره مطرح کنم. علاوه بر این که ۹۶ درصد از مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک نمی‌توانند همواره بر بازار تسلط داشته باشند؛ هزینه‌هایی فراوان را از ما مطالبه می‌کنند و دوسوم اندوخته‌ی احتمالی ما را بابت هزینه‌ها دریافت می‌کنند. نکته‌ی اصلی این است: بسیاری از این مدیران به چشمان ما می‌نگرند و می‌گویند که به راستی به نفع ما کار می‌کنند؛ اما به طور همزمان اقداماتی را متضاد با گفته‌های خودشان انجام می‌دهند.
حقیقت / راه حل

ابتدا باید بدانید که چه مقدار از پولتان را باید بابت هزینه‌ها بپردازید! توصیه می‌کنم وب‌سایت نرم‌افزار سرمایه‌گذاری شخصی را به آدرس www.personalfound.com مشاهده و از محاسبه‌گر هزینه‌اش استفاده کنید. این محاسبه‌گر هریک از سرمایه‌گذاری‌های شما را تجزیه و تحلیل می‌کند و حتی هزینه‌های اضافی را نیز در نظر می‌گیرد. شما همچنین می‌توانید از مشاور مالی خودتان در این زمینه کمک بگیرید.

این نکته را به یاد داشته باشید: این گونه محاسبه‌گرها فقط می‌توانند هزینه‌ها را تخمین بزنند. آن‌ها نمی‌توانند هزینه‌هایی را همچون مالیات محاسبه کنند زیرا سهم مالیاتی انسان‌های مختلف با یکدیگر متفاوت است. شاید شما در برنامه‌ی بازنشستگی خودتان در یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک سرمایه‌گذاری کرده‌اید و مالیاتی به شما تعلق نمی‌گیرد؛ اما باید هزینه‌ای را بابت برنامه‌های اجرایی به این صندوق بپردازید. بعضی از برنامه‌های پس‌انداز عمر و بازنشستگی بسیار کم‌هزینه هستند؛ درحالی که بعضی دیگر از آن‌ها بسیار پرهزینه هستند. یک مدیر برنامه‌ریزی با

عملکردی معمولی اغلب طبق گزارش دیوان محاسبات کشور کارمزدی را بین ۳/۱ تا ۵/۱ درصد دریافت می‌کند. این رقم در واقع معادل ۱۳۰۰ دلار از هر ۱۰۰ هزار دلار است. به این ترتیب، وقتی این ۳/۱ درصد را به ۱۷/۳ درصد می‌افزایید که هزینه‌ی کلی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک است؛ پی می‌برید سرمایه‌گذاری کردن در یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک معاف از مالیات بسیار پرهزینه‌تر از یک سرمایه‌گذاری مشمول مالیات خواهد بود. در واقع شما در مجموع باید سالیانه هزینه‌ای را حدود ۴۷/۴ تا ۶۷/۴ درصد بپردازید!!!

در این باره بیندیشید: شما ۱۰ درصد از درآمدها را سرمایه‌گذاری می‌کنید؛ اما نیمی از این مبلغ را بابت هزینه‌ها می‌پردازید. آیا چنین اقدامی به‌راستی دیوانگی نیست؟ به هر حال، همان‌گونه که در این کتاب می‌آموزید؛ شما مجبور نیستید در چنین تله‌ای گرفتار شوید. وقتی به یک بازیکن عرصه‌ی پول‌آفرینی تبدیل می‌شوید؛ همین امروز می‌توانید چنین روندی را متوقف کنید. پرداختن این هزینه‌های سرسام‌آور مانند این است که بخواهید بی‌تجهیزات به قله‌ی اورست صعود کنید. در این صورت، قبل از شروع کردن حرکتتان، بازنده هستید. در این باره شک نکنید!

گریز

شما، برای گریز از تأثیر زیان‌بار هزینه‌های سرسام‌آور، باید هزینه‌های کلی سالیانه‌ی خودتان را در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری به‌طور میانگین به ۲۵/۱ درصد یا حتی درصدی کمتر برسانید. در واقع هزینه‌ی مشاوره و سرمایه‌گذاری شما باید حدود ۲۵/۱ درصد یا کمتر باشد. مشاوران اقتصادی اغلب به شما کمک می‌کنند تا سبکی مناسب را از سهم‌های متنوع تهیه کنید و به‌صورت دوره‌ای نیز سبد سهامتان را تغییر دهید و تنظیم کنید. در آینده درباره‌ی تفاوت بین یک کارگزار معمولی و یک مشاور سرمایه‌گذاری معتبر توضیح می‌دهیم. شما این موضوع را از دست نمی‌دهید!

در بخش سوم، به‌صورت مرحله به مرحله به شما نشان می‌دهم چگونه هزینه‌های خودتان را به‌شیوه‌ای شگفت‌انگیز کاهش دهید و به‌شیوه‌ای قانونی از میزان مالیاتتان بکاهید. همچنین، اگر پولی را به این وسیله صرفه‌جویی و پس‌انداز کنید؛ به پیشروی خودتان در مسیر دستیابی به استقلال و رهایی مالی سرعت می‌بخشید.

هرگز اشتباهات گذشته را تکرار نکنید

اکنون که می‌دانید چگونه در بازی پول‌آفرینی بازی کنید، اکنون که از ماجراهای پشت پرده آگاه شده‌اید؛ قاطعانه تصمیم بگیرید که هرگز به دیگران اجازه ندهید فریبتان دهند. **هم اکنون**

قاطعانه تصمیم بگیرید که هرگز دوباره در گروه قربانیان بازی پول آفرینی قرار نگیرید. شما اکنون یک بازیکن این بازی به شمار می آید. اکنون دیگر مهره‌ی شطرنج نیستید بلکه بازیکن این بازی محسوب می شوید. دانایی به راستی توانایی است؛ اما عملکرد اغلب بر دانش برتری می یابد. در نتیجه، عملکرد شما از این لحظه به بعد اهمیتی بسیار دارد. بله، من به شما نشان می دهم که چگونه هزینه های اضافی خودتان را در سرمایه گذاری کاهش دهید؛ اما در پایان خودتان باید تصمیم بگیرید اقدام لازم را در این زمینه انجام دهید. شما باید تصمیم بگیرید هرگز دوباره هزینه هایی اضافی را بابت عملکرد ضعیف نپردازید. اگر خواندن این کتاب سبب شود شما بتوانید ۲ تا ۳ درصد از هزینه های غیر ضروری سالیانه ی خودتان بکاهید؛ ما بی تردید موفق شده ایم صدها هزار دلار و شاید حتی میلیون ها دلار را به جیب شما بازگردانیم. به بیان دیگر، این موضوع سبب می شود شما سریع تر به اهداف ارزشمندتان برسید و به شما کمک می کند ۵ تا ۱۵ سال در زمانتان صرفه جویی کنید. در نتیجه، اگر خودتان بخواهید؛ می توانید زودتر از موعد بازنشسته شوید.

شما به سادگی، با کنار گذاشتن صندوق سرمایه گذاری مشترک پرهزینه از زندگی تان و در نظر گرفتن صندوق های شاخصی کم هزینه به جای آن ها، گامی بزرگ برداشته اید تا ۷۰ درصد از اندوخته ی احتمالی آینده ی خودتان را به مسیر اصلی اش بازگردانید! بسیار هیجان انگیز است؛ این طور نیست؟ این موضوع برای شما و خانواده ی عزیزتان چه معنایی خواهد داشت؟ شرکت و نگارد مجموعه ای کامل را از صندوق های شاخصی کم هزینه شامل می شود که هزینه های کامل آن ها بین ۰/۵ و ۲۵/۰ درصد در سال است. در حالی که سرمایه گذاری کردن در صندوق های شاخصی کم هزینه به راستی اهمیتی بسیار دارد؛ این موضوع نیز برای دستیابی به موفقیت مهم است که تعیین کنید چه مقدار از هریک از سهم های انتخابی شاخصی را بخرید و کل سبد سرمایه گذاری خودتان را چگونه در طول زمان مدیریت کنید. ما در صفحه های بعد از این کتاب به این موضوعات می پردازیم.

اکنون که تصمیم گرفته اید دست به کار شوید؛ به سراغ چه کسی می روید؟ به چه کسی به منزله ی راهنما اعتماد می کنید؟ بازگشتن نزد کارگزاران به منظور بهره مند شدن از کمک او برای نجات دادن شما از هزینه ها مانند این است که برای کنار گذاشتن داروهای خودتان نزد داروساز بروید. چگونه می توانید توصیه ای عاری از تعصب و تضاد بیابید؟ چگونه پی می برید راهنمایی کارگزاران به نفع شخص مقابل شما نیست؟ این کتاب را ورق بزنید تا به افسانه ی سوم پی ببرید و به خواندنتان

فصل سوم

افسانه‌ی سوم

”سود ما چقدر می‌شود؟“

”شما همان سودی را به دست می‌آورید که در تبلیغات مشاهده می‌کنید!“

”بسیار تعجب‌آور است که سود اعلام‌شده از سوی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک به معنای واقعی با سود دریافتی سرمایه‌گذاران همخوانی ندارد.“

جک باگل

بنیان‌گذار شرکت ونگارد

”بسیاری از مردم با این جمله‌ی تکراری آشنا هستند: ‘عملکرد گذشته پیامدهای آینده را تضمین نمی‌کند.’ عده‌ای اندک از مردم خبر دارند که اعداد و ارقام مربوط به عملکرد گذشته ممکن است تا چه اندازه گمراه‌کننده باشند.“

برگزیده از مقاله‌ی ”چگونه بعضی صندوق‌ها به شیوه‌ای قانونی اعداد و ارقام را تغییر می‌دهند؟“

روزنامه‌ی وال استریت ، ۳۱ مارس ۲۰۱۳

چارلز شوآب در سال ۲۰۰۲ یک آگهی تلویزیونی هوشمندانه را طراحی و پخش کرد. در این آگهی، یکی از مدیران فروش وال استریت برای کارکنانش سخنرانی می‌کرد و به آنان انگیزه می‌بخشید. او چنین می‌گفت: ”به مشتریانان بگویید که با فرصتی بی‌نظیر روبه‌رو هستند. جزییات کار را برای

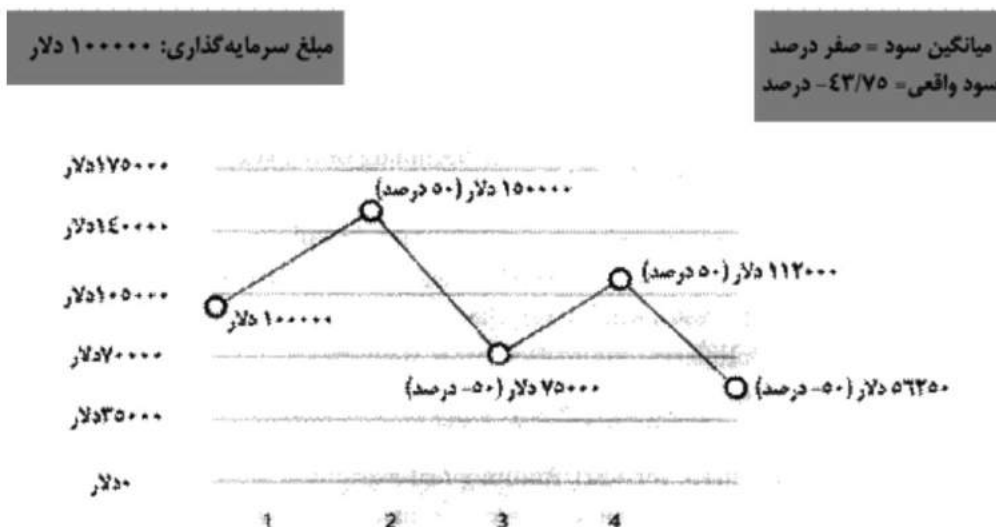
آنان شرح ندهید زیرا به نفعتان نیست.

به نفع من عمل کنید

درل هاف، در سال ۱۹۵۴، کتابی را با این نام نوشت: چگونه با استفاده از آمار و ارقام دروغ بگوییم؟ او آمار و ارقامی بی‌شمار را مطرح کرد که، به جای اطلاع‌رسانی کردن، برای فریب‌دادن به کار می‌رفتند. امروزه، صنعت صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در امریکا شیوه‌ای فریبکارانه را برای محاسبه و منتشر کردن میزان سود سرمایه‌گذاران به کار می‌برد که طبق گفته‌ی جک باگل به معنای واقعی با سود دریافتی سرمایه‌گذاران همخوانی ندارد. به هر حال، قبل از توضیح‌دادن این شیوه‌ی نیرنگ‌آمیز، بهتر است به توهم میانگین سود پی ببرید.

در بخش زیر، نموداری را مشاهده می‌کنید که وضعیت بازاری فرضی را با نوسان‌هایی پی‌درپی، همچون حرکت ترن‌های هوایی، نشان می‌دهد. این نوسان‌ها به صورت ۵۰ درصد رشد، ۵۰ درصد کاهش، ۵۰ درصد رشد و دوباره ۵۰ درصد کاهش خواهد بود. به این ترتیب، میانگین سود حاصل از این نوسان‌ها صفر درصد می‌شود. من نیز همچون شما تصور می‌کردم میانگین سود صفر درصدی به این معنی است که من در کل پولی را از دست نمی‌دهم. البته، همه‌ی ما در این زمینه سخت در اشتباه هستیم!

عملکرد بازار



همان گونه که در نمودار مشاهده می‌کنید؛ اگر سرمایه‌گذاری خودتان را با مبلغی ۱۰۰ هزار دلاری شروع کنید؛ در پایان یک دوره‌ی چهارساله، به معنای واقعی ۴۳۷۵۰ دلار رتان را از دست می‌دهید یا

۷۵/۴۳ درصد از سرمایه‌ی شما کاهش خواهد یافت! شاید فکر می‌کردید سرمایه‌گذاری شما عاری از سود و زیان خواهد شد؛ اما با کاهش ۷۵/۴۳ درصدی سرمایه‌ی خودتان روبه‌رو می‌شوید! آیا این حقیقت را حدس می‌زدید؟ اکنون که به یک بازیکن عرصه‌ی پول‌آفرینی تبدیل شده‌اید؛ بکوشید نسبت به این حقیقت همواره آگاه و هوشیار باشید! سودهای میانگین اغلب دارای توهمی درونی هستند. به بیان دیگر، افزایشی را به نمایش می‌گذارند که به معنای واقعی وجود ندارد.

اریک کروم، در مقاله‌ای به نام "حل کردن افسانه‌ی نرخ سود" در روزنامه‌ی فاکس بیزینس توضیح می‌دهد که این تفاوت‌ها چگونه در دنیای واقعی به وجود می‌آیند. او نوشت: "روشی دیگر، برای ارزیابی کردن این موضوع، بررسی کردن میانگین صنعتی داو جونز از سال ۱۹۳۰ تاکنون است. اگر شما همه‌ی اعداد را با هم جمع و حاصل را بر ۸۱ سال تقسیم کنید؛ به میانگین سود ۳۱/۶ درصدی می‌رسید؛ اما، در صورت انجام دادن محاسبات دقیق ریاضی، سود واقعی شما ۳۱/۴ درصد خواهد شد. این موضوع چه اهمیتی دارد؟ اگر شما، در سال ۱۹۳۰، مبلغی را معادل ۱۰۰۰ دلار سرمایه‌گذاری می‌کردید؛ در صورت بهره‌مند شدن از سود ۳۱/۶ درصدی، پس از ۸۱ سال، سود حاصل از سرمایه‌گذاری شما معادل ۱۴۲ هزار دلار می‌شد؛ اما، در صورت بهره‌مند شدن از سود ۳۱/۴ درصدی، سود حاصل از سرمایه‌گذاری شما فقط ۳۰ هزار دلار می‌شود."

مقیاس‌ها در نظر گرفته می‌شوند

اکنون که پی بردید میانگین سود در واقع سود واقعی دریافتی شما نیست؛ پس، بنشینید و به خواندن ادامه دهید زیرا این توهم جدی هنوز پایان نیافته است. شعبده‌بازان وال‌استریت اعداد و ارقام مربوط به سودها را چنان محاسبه و مدیریت می‌کنند که حتی بیشتر از مقدار واقعی آن به نظر برسد. آنان چگونه چنین کاری را انجام می‌دهند؟

چکیده‌ی کلام این است: وقتی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک سودی معین را اعلام و تبلیغ می‌کنند؛ به گفته‌ی جک باگل چنین سودی به‌راستی سود دریافتی شما نخواهد بود. چرا؟ زیرا سودهای اعلام‌شده در کتابچه‌های راهنما در واقع سودهای مبنی بر زمان محسوب می‌شوند. شاید این موضوع برای شما پیچیده به نظر می‌رسد؛ اما به‌راستی چنین نیست.

مدیر صندوق سرمایه‌گذاری مشترک می‌گوید: "اگر، در ابتدای سال مبلغی را معادل ۱ دلار داشته باشیم و این مبلغ در پایان سال به ۲۰/۱ دلار رسیده باشد؛ سرمایه‌ی ما حدود ۲۰ درصد افزایش

یافته است. پس، در این صورت باید بخش فروش و بازاریابی را خبر کنیم و آگهی‌هایی تبلیغاتی را طراحی کنیم و سفارش دهیم!“ به هر حال، سرمایه‌گذاران در واقع به ندرت کل پولشان را در ابتدای سال سرمایه‌گذاری می‌کنند. آنان اغلب درصدی از درآمد ماهیانه‌ی خودشان را به این موضوع اختصاص می‌دهند. همچنین، اگر، در آن هنگام که عملکرد صندوق موفقیت‌آمیزتر است، مبلغی بیشتر را سرمایه‌گذاری کنیم و، در آن هنگام که عملکرد صندوق ضعیف است، مبلغی کم‌تر را به این موضوع اختصاص دهیم؛ سودی را متفاوت با سود تبلیغ‌شده دریافت خواهیم کرد. به این ترتیب، اگر قرار باشد در پایان سال بنشینیم و حاصل سرمایه‌گذاری‌های خودمان را به صورت واقعی ارزیابی کنیم؛ پی می‌بریم به معنای واقعی چقدر سود یا زیان داشته‌ایم. این نگرش واقع‌بینانه در واقع محاسبه‌ی سود بر مبنای دلار خواهد بود. سودهای بر مبنای دلار در حقیقت همان سودهای دریافتی ما محسوب می‌شوند و سودهای بر مبنای زمان نیز مبالغی را شامل می‌شوند که مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک آن‌ها را برای آگهی کردن به کار می‌برند.

جک باگل همواره خواستار تغییر یافتن این قانون بوده است. او باور دارد سرمایه‌گذاران باید بدانند بر مبنای موقعیت‌های شخصی خودشان به معنای واقعی چقدر سود یا زیان خواهند داشت. این موقعیت‌های شخصی بر مبنای مشارکت یا عدم مشارکت آنان در سرمایه‌گذاری‌ها خواهد بود و بیشتر به عملکرد صندوق‌ها مربوط می‌شود. این موضوع در واقع حق طبیعی آنان به شمار می‌آید؛ این طور نیست؟ البته تعجبی ندارد که مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اغلب در این زمینه از خودشان مقاومت نشان می‌دهند. باگل چنین می‌گوید: ”ما سود دریافتی سرمایه‌گذاران را از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک یا همان سود مبنی بر دلار را با سود به دست آمده در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک یا سود مبنی بر زمان مقایسه کردیم و به این نتیجه رسیدیم که سود هر ساله‌ی سرمایه‌گذاران، در مقایسه با سود به دست آمده در صندوق، ۳ درصد کم‌تر است.“

وای! پس، اگر یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک سودی ۶ درصدی را در آگهی‌های تبلیغاتی‌اش اعلام می‌کند؛ سرمایه‌گذاران این صندوق باید بدانند که فقط سودی ۳ درصدی را دریافت خواهند کرد.

حقیقت و راه حل

سودهای میانگین همچون عکس‌های پروفایلی برای شبکه‌های اجتماعی هستند. این عکس‌ها در مقایسه با چهره‌ی واقعی افراد بسیار بهتر و جذاب‌تر به نظر می‌رسند! اگر بدانید که سرمایه‌گذاری خودتان را با چه مبلغی شروع کرده‌اید و اکنون چقدر سرمایه دارید؛ می‌توانید به وب‌سایتی همچون

وبسایت Moneychimp بروید و پی ببرید که سود واقعی شما در طی زمان چقدر خواهد بود.

شما همچنین باید به یاد داشته باشید سودهای اعلام شده از سوی صندوق های سرمایه گذاری مشترک بر این مبنا تعیین شده اند که سرمایه گذار فرضی همه ی پولش را در همان ابتدا سرمایه گذاری کرده است. این ویژگی درباره ی بسیاری از انسان ها واقعیت نمی یابد؛ بنابراین، ما نمی توانیم خودمان را با این باور فریب دهیم که سود دریافتی ما درست همان سود اعلام شده از سوی صندوق های سرمایه گذاری مشترک خواهد بود.

مسیر به راستی آشکار است

هیچ انسانی هرگز ادعا نمی کند که بالا رفتن از کوه کاری آسان خواهد بود. به هر حال، وقتی شما شمشیری را به نام "حقیقت" در اختیار داشته باشید و بتوانید همه ی دروغ ها را از بین ببرید تا مسیر پیش روی تان بر شما آشکار شود؛ بالا رفتن از کوه نیز برای تان آسان تر خواهد شد. شما، به منزله ی یک بازیکن عرصه ی پول آفرینی، دیگر به شیوه ای کورکورانه در این مسیر پیش نمی روید.

شما اکنون می دانید که سهام گزینی مدیران صندوق های سرمایه گذاری مشترک در بلندمدت همواره موفقیت آمیز نخواهد بود. این موضوع به ویژه زمانی برای شما پررنگ تر می شود که مالیات ها و هزینه ها را محاسبه می کنید.

شما همچنین می دانید که هزینه ها نیز اهمیت دارند. شما می دانید با کاهش دادن هزینه ها می توانید ۶۰ تا ۷۰ درصد از اندوخته ی احتمالی آینده ی خودتان را دوباره به حسابتان بازگردانید. این حقیقت شگفت آور در آینده ی شما چه تأثیری باقی می گذارد؟

در پایان، شما می دانید سودهای میانگین در واقع تصویر واقعی سود دریافتی شما نیستند. سودهای واقعی اهمیت دارند. اکنون شما ابزارهایی ساده را برای محاسبه کردن آن ها در اختیار دارید.

سفر شما در مسیر دستیابی به استقلال و رهایی مالی از مدت ها قبل شروع شده است. شما به مرحله ای رسیده اید که می توانید در این زمینه گام هایی بلند بردارید. شما حقایقی را آموخته اید که به کارگیری آن ها سبب می شود عملکردتان از عملکرد انسان های معمولی متمایز شود.

تنها پرواز کردن

درحالی که این راهکارها را به انسان‌ها آموزش می‌دهم؛ اغلب توجه می‌کنم که آنان احساس می‌کنند دیگر نمی‌توانند به کسی اعتماد کنند. به بیان دیگر، درحالی که آنان از قوانین واقعی بازی پول‌آفرینی آگاهی می‌یابند؛ احساس می‌کنند همواره در معرض خیانت و کارشکنی دیگران قرار دارند. آنان فکر می‌کنند اکنون خودشان باید به همه‌ی امورشان رسیدگی کنند. آنان به یک جزیره‌ی تنها و دورافتاده تبدیل می‌شوند زیرا باور دارند که نمی‌توانند به کسی اعتماد کنند. این موضوع به‌راستی واقعیت ندارد. عده‌ای بی‌شمار از کارشناسان مالی در این دنیا حضور دارند که درباره‌ی آینده‌ی مشتریان‌شان نگرشی خالصانه و متعهدانه دارند. من نیز از کمک یک مشاور مالی بی‌نظیر بهره‌مند می‌شوم که مطمئن هستم همیشه بهترین منافع مرا در نظر می‌گیرد. من با کمک او به بررسی و مدیریت کردن سرمایه‌گذاری‌های شخصی‌ام می‌پردازم. من نیز همچون شما به‌شدت پرمشغله هستم و زمان یا اشتیاق کافی ندارم تا روزهای زندگی‌ام را به مدیریت کردن امور جزئی مربوط به سبد سرمایه‌گذاری‌ام اختصاص دهم. درحقیقت، اگر سبد سرمایه‌گذاری خودتان را به‌شیوه‌ای مناسب و سنجیده برنامه‌ریزی و انتخاب کرده باشید؛ می‌توانید هر سه‌ماه یک‌بار یا فقط دو بار در سال به وضعیت آن رسیدگی و چگونگی اهدافتان را بازبینی کنید.

اکنون شاید چنین سؤالی برای شما مطرح شود: چگونه می‌توانید به تفاوت بین یک مشاور مطمئن و یک شخصی پی‌بیرید که فقط می‌خواهد خدماتی را به شما بفروشد؟ چگونه می‌توانید تفاوت بین یک کارگزار خودمحور و یک راهنمای واقعی را تشخیص دهید؟ افسانه‌ی شماره‌ی ۴ به ما کمک می‌کند تا به‌سرعت تشخیص دهیم آیا مشاور یا کارگزار ما به‌نفع ما کار می‌کند یا هرچه بیشتر به منافع خودش و شرکت محل فعالیتش اهمیت می‌دهد.

فصل چهارم

افسانه‌ی چهارم

”من کارگزار شما هستم و فقط آمده‌ام تا به شما کمک کنم.“

”بسیار دشوار است انسانی را به فهمیدن موضوعی ترغیب و تشویق کنید که بابت نفهمیدن آن موضوع حقوق می گیرد.“

آپتون سینکلر

می خواهم در این باره شفاف سازی کنم

در این مرحله قصد دارم مستقیم به اصل مطلب بپردازم:

صندوق های سرمایه گذاری بابت سرمایه گذاری هاییم هزینه هایی نجومی از من مطالبه می کنند؛ به گونه ای که من باید ۷۰ درصد از اندوخته ی احتمالی آینده ام را بابت این هزینه ها بپردازم.

۹۶ درصد از صندوق های سرمایه گذاری با مدیریت فعال و پویا اغلب در یک دوره ی زمانی معین از سطح معمول بازار یا نسبت به معیار عملکرد خودشان نیز ضعیف تر عمل کرده اند.

من باید ۱۰ تا ۳۰ برابر هزینه ی سرمایه گذاری کردن در یک صندوق سرمایه گذاری شاخصی را به این صندوق ها بپردازم.

سود اعلام شده از سوی صندوق های سرمایه گذاری مشترک در مقایسه با میزان واقعی سود دریافتی ام از این صندوق ها بسیار بیشتر به نظر می رسد زیرا مدیران این صندوق ها، به جای اعلام کردن سود مبنی بر دلار، می کوشند سود مبنی بر زمان را اعلام کنند. سودهای مبنی بر دلار در واقع همان سودهای دریافتی ما خواهند بود؛ اما سودهای مبنی بر زمان همان مبالغی هستند که مدیران صندوق های سرمایه گذاری مشترک آن ها را برای تبلیغاتشان هزینه می کنند.

نکته ی مهم و پایانی این است: کارگزار شما بی تردید به چشمانتان خیره می شود و می گوید از صمیم قلب می کوشد به نفع شما عمل کند. او به احتمال بسیار زیاد صادقانه باور دارد که با هر اقدامش به شما کمک می کند. او از تأثیر بعضی مطالب مطرح شده در ابتدای این فصل به معنای واقعی آگاهی ندارد و در این زمینه آموزش ندیده است. شاید او در سرمایه گذاری های شخصی اش نیز همان توصیه هایی را به کار می برد که برای شما مطرح می کند.

چرا بسیاری از مردم امریکا اجازه می دهند مراکز اقتصادی با هزاران بریدگی جانشان را بگیرند و در این زمینه هیچ اقدامی انجام نمی دهند؟ چرا آنان سرمایه ی خودشان را در بخش های دیگر سرمایه گذاری نمی کنند؟ پاسخ این است: آنان در طی دهه ها در دامی از ابهام و ناآگاهی مانده اند

در کل به نظام مالی امریکا و خدمت‌رسانی‌اش برای موفق‌شدن مردم بسیار بدگمان هستند. آنان در گذشته بارها و بارها زخم خورده‌اند. با این حال، آنان در رویارویی با اطلاعات گیج‌کننده و بازاریابی‌های ساختگی به سرعت مغلوب می‌شوند. البته، نیازهای روزمره نیز در این زمینه مطرح است. بسیاری از انسان‌ها زندگی مالی خودشان را به جریانی خودکار سپرده‌اند و پذیرفته‌اند که دنباله‌روی دیگران باشند. در واقع "امیدواری" به راهکار زندگی آنان تبدیل شده است.

وقتی انسان پی ببرد که تنها نیست؛ خودش را آسوده‌خاطرتر احساس می‌کند. به یاد می‌آورم برنامه‌ای مستند را از تلویزیون تماشا می‌کردم. در این برنامه، یک گوزن با احتیاط به آبگیری نزدیک می‌شد که قرارگاه تمساح‌های غول‌پیکر بود. گوزن قصد داشت اندکی آب بنوشد. البته، چند دقیقه بعد، یک تمساح به گوزن حمله کرد و آرواره‌هایش روی بدن گوزن بیچاره قفل شد. آیا این گوزن به راستی احمق بود؟ خیر! این گوزن می‌دانست، اگر آب ننوشد، بی‌تردید زیر نور شدید آفتاب داغ صحرای آفریقا می‌میرد؛ بنابراین، خطری محاسبه‌شده را پذیرفت. بسیاری از ما نیز چنین احساسی داریم. ما می‌دانیم که نمی‌توانیم فقط کنار زمین بازی بنشینیم زیرا، در صورت راکد نگه‌داشتن سرمایه‌ی اصلی‌مان، با فشار تورم اقتصادی نابود می‌شویم. در نتیجه، ما نیز همراه با همسایه‌ها و همکارانمان با بیم و هراس به آبگیر زندگی‌مان نزدیک می‌شویم. البته، شاید در آن هنگام که هرگز انتظار نداریم؛ در معرض یورش فشارهای اقتصادی قرار بگیریم!

ممکن است یک دوشنبه‌ی سیاه، یک حباب اقتصادی یا یک بحران مالی دیگر همچون بحران سال ۲۰۰۸ اتفاق بیفتد.

در تمام این مدت، همان مراکزی، که ما پولمان را در آن‌جا سرمایه‌گذاری کرده‌ایم، سال به سال بی‌هیچ‌مخاطره‌ای فقط کارمزد خدماتشان را از ما دریافت می‌کنند و سرمایه‌ی خودشان را افزایش می‌دهند.

وقتی من این کتاب را در ابتدای سال ۲۰۱۴ می‌نوشتم؛ قیمت سهام همواره افزایش می‌یافت. از سال ۲۰۰۹ تا پایان سال ۲۰۱۳، سرمایه‌ی بازار حدود ۱۳۱ درصد افزایش یافته بود. این رقم در واقع سرمایه‌گذاری‌های مجدد مربوط به سود سهام را نیز شامل می‌شد. این بازار گاوی از نظر شاخص رشد پنجمین بازار گاوی بزرگ در طول تاریخ به‌شمار می‌آید. مردم همواره توجه می‌کنند که میزان حسابشان افزایش می‌یابد؛ در نتیجه، آسوده‌خاطر می‌شوند. مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک و مدیران اجرایی با سرعت در این بازار پیشروی می‌کنند. به‌هرحال، تمساح‌ها هنوز هم گرسنه می‌شوند و باید غذا بخورند.

ما همواره از انسان‌هایی تأثیر می‌پذیریم که فقط اهل حرف زدن هستند و در زمان اقدام کردن کناره‌گیری می‌کنند. در سال ۲۰۰۹، نتیجه‌ی یک پژوهش هوشیارکننده در مورنینگ استار منتشر شد. در این پژوهش وضعیت ۴۳۰۰ صندوق سرمایه‌گذاری مشترک ارزیابی و مشخص شد که ۴۹ درصد از مدیران این صندوق‌ها در صندوق خودشان سرمایه‌گذاری نکرده‌اند. درست خوانده‌اید. این افراد در واقع همچون آشپزهایی هستند که دستپخت خودشان را نمی‌خورند.

۵۱ درصد از مدیران نیز با توجه به میزان درآمد و سرمایه‌ی خالصشان اغلب سهمی اندک را در صندوقشان سرمایه‌گذاری کرده بودند. این نکته را به یاد داشته باشید: چنین مدیرانی اغلب، بابت مهارتشان، میلیون‌ها و گاهی حتی ده‌ها میلیون دلار به دست می‌آورند. به آمار و ارقام دقیق سرمایه‌گذاری‌های این مدیران توجه کنید:

• ۲۱۲۶ تن از مدیران در صندوق محل فعالیت خودشان هیچ سهمی نداشتند.

• ۱۵۹ تن از مدیران مبلغی را بین ۱ تا ۱۰۰۰۰ دلار در صندوق محل فعالیت خودشان سرمایه‌گذاری کرده بودند.

• ۳۹۳ تن از مدیران مبلغی را بین ۱۰۰۰۱ تا ۵۰۰۰۰ دلار در صندوق محل فعالیت خودشان سرمایه‌گذاری کرده بودند.

• ۲۸۵ تن از مدیران مبلغی را بین ۵۰۰۰۱ تا ۱۰۰۰۰۰ دلار در صندوق محل فعالیت خودشان سرمایه‌گذاری کرده بودند.

• ۶۷۹ تن از مدیران مبلغی را بین ۱۰۰۰۰۱ تا ۵۰۰۰۰۰ دلار در صندوق محل فعالیت خودشان سرمایه‌گذاری کرده بودند.

• ۱۹۷ تن از مدیران مبلغی را بین ۵۰۰۰۰۱ تا ۹۹۹۹۹۹ دلار در صندوق محل فعالیت خودشان سرمایه‌گذاری کرده بودند.

• ۴۱۳ تن از مدیران مبلغی را بیش از یک میلیون دلار در صندوق محل فعالیت خودشان سرمایه‌گذاری کرده بودند.

به این ترتیب، ممکن است چنین سؤالی برای شما مطرح شود: "اگر این مدیران

در صندوق محل فعالیت خودشان سرمایه گذاری نمی کنند؛ چه دلیلی دارد که من چنین کاری را انجام دهم؟“ این سؤال شما به راستی سؤالی منطقی و مناسب است!!!

یک آشپز در صورتی دستپخت خودش را نمی خورد که می داند از مواد غذایی سالم و مناسب استفاده نکرده است و آشپزخانه اش به معنای واقعی پاکیزه نیست. مدیران صندوق های سرمایه گذاری مشترک به راستی انسان هایی زیرک هستند. آنان با احتیاط گام برمی دارند. قایق های مشتریان کجاست؟

فرد اشود بازرگانی حرفه ای بود که پولی بسیار را در بحران اقتصادی سال ۱۹۲۹ از دست داد و پس از آن دنیای وال استریت را کنار گذاشت. او در سال ۱۹۴۰ کتابی کلاسیک را درباره ی سرمایه گذاری نوشت که نامش چنین است: **قایق های مشتریان کجاست؟** این جمله ی طنزگونه در طی سال ها به شیوه های متفاوت بازگو شده است؛ اما این ماجرا در کتاب اشود به این شیوه مطرح می شود: یک کارگزار موفق وال استریت به نام ویلیام ترورز در سفر به نیوپورت در ایالت رود آیلند از مشاهده ی قایق هایی بی شمار به وجود می آید. وقتی او مالک هریک از این قایق ها را جویا می شود؛ پی می برد که مالک این قایق ها یک کارگزار، یک بانکدار یا یک بازرگان است.

او می پرسد: “پس، قایق های مشتریان کجاست؟“

کمابیش حدود ۷۵ سال از زمانی می گذرد که این داستان برای نخستین بار چاپ شده است؛ اما هنوز تفاوتی در اصل ماجرا به وجود نیامده است.

به چه کسی می توان اعتماد کرد؟

همه ی ما نمونه هایی فراوان را از این شیوه ی تجاری مشاهده کرده ایم. زن و شوهر، درحالی که نگران به نظر می رسند، روی صندلی مقابل مشاور مالی خود می نشینند. این مشاور نیز اغلب، همچون مردی که طوفان هایی بسیار را پشت سر گذاشته است، به آنان اطمینان می بخشد با کمک او اوضاع به راستی روبه راه خواهد شد. او می گوید: “نگران نباشید. ما از شما حمایت می کنیم. ما کاری می کنیم تا شما به آسانی بتوانید فرزندانان را به دانشگاه بفرستید. ما به شما کمک می کنیم قایق تفریحی دلخواهتان را بخرید. شما با این سرمایه گذاری ها حتی می توانید ویلایی زیبا را در منطقه ی دلخواهتان خریداری کنید.“ این مشاور اغلب با صدایی رسا و شفاف در مخاطبانش تأثیر

می‌گذارد. او در ادامه می‌گوید: "اهداف شما همچون اهداف خود ما هستند. ما در این جا حضور داریم تا فقط به شما کمک کنیم." اما این سؤال واقعی در این زمینه مطرح است:

آیا منافع آنان به معنای واقعی با منافع شما در یک راستا قرار دارد؟

آیا شخصی که به او اعتماد کرده‌اید تا برای آینده‌ی مالی خودتان و خانواده‌ی عزیزتان برنامه‌ریزی کند به راستی از انگیزه‌های لازم برای اقدام کردن به نفع شما بهره‌مند است؟ بسیاری از انسان‌ها فکر می‌کنند که چنین است؛ اما این عده در واقع اشتباه می‌کنند. پاسخ این سؤال ممکن است تفاوت بین موفق شدن یا شکست خوردن شما را در سفرتان به سوی رهایی مالی به وجود آورد. وقتی از کوه بالا می‌روید تا به قله برسید؛ اگر راهنمای شما، بیش از اهمیت دادن به حفظ جان شما، به حفظ جان خودش اهمیت دهد؛ چه احساسی خواهید داشت؟ همان گونه که دیوید سوئسن به من یادآوری کرد: "کارگزار شما همیشه هم دوستان نیست."

معیار شایستگی چیست؟

اکنون به این حقیقت بنیادین توجه کنید: در حیطه‌ی اقتصادی، عده‌ای بسیار از انسان‌های مهربان، درستکار و صادق وجود دارند که به معنای واقعی می‌خواهند به نفع مشتریان اقدام کنند. البته با تأسف باید بگویم بسیاری از این افراد در شرکت‌هایی کار می‌کنند که آیین‌نامه‌های آن‌ها اغلب در راستای منافع شرکت طراحی شده است. این افراد در صورت فروش از حقوق و مزایا بهره‌مند می‌شوند و مشاوره دادن عاری از تعصب و غرض‌ورزی برای آنان هیچ پاداشی را به همراه نخواهد داشت. البته ممکن است کالا یا سهام فروشی آنان بهترین کالا یا سهام موجود در دسترس شما به شمار نیاید یا حتی خرید آن به نفعتان نباشد. **بر مبنای تعریف قانونی می‌توانیم چنین بگوییم: آنان فقط می‌توانند کالای مناسب را برای شما تهیه کنند و در اختیارتان قرار دهند.**

اکنون، چنین سؤالی مطرح است: معیار مناسب بودن چیست؟ آیا شما شریکی مناسب را برای زندگی‌تان جست‌وجو می‌کنید؟ آیا شما کارتان را به شیوه‌ای شایسته و مناسب انجام می‌دهید تا پیشرفت کنید؟ آیا شما برای سفر کردن اغلب شرکت‌هایی هواپیمایی را برمی‌گزینید که از نظر امنیتی در سطحی مناسب و شایسته قرار دارند؟ شاید هم نمونه‌ی بهتر چنین باشد: "بیا در این رستوران ناهار بخوریم؛ من شنیده‌ام که غذای این جا بسیار مناسب است."

با این حال، بر مبنای نظر دیوید کارپ، مشاور معتبر سرمایه‌گذاری، معیار مناسب بودن و شایستگی

دراصل این گونه توصیف می‌شود: "فرقی نمی‌کند که اقدامی بیشتر به نفع مشتری یا به نفع مشاور تمام می‌شود. تا زمانی که یک سرمایه‌گذاری به شیوه‌ای مناسب پیش برود و به طور کلی در راستای اهداف شما قرار داشته باشد؛ در آن زمان که این سرمایه‌گذاری برای مشتری و به نفع او انجام می‌شود؛ مشاور از هرگونه پاسخ‌گویی در این زمینه آزاد و رها خواهد بود."

معیار طلایی

ما، برای بهره‌مند شدن از مشاوره‌هایی صادقانه، باید با انسان‌هایی امین هماهنگ و همگام شویم. صنعت مشاوره‌ی مالی در واقع بخشی کوچک و روبه‌رشد را از حرفه‌ای‌های این عرصه شامل می‌شود که به صورت مستقل کار می‌کنند. این افراد در واقع سازمان‌های بزرگ و البته محدود را کنار گذاشته‌اند و از مقام کارگزاری خودشان چشم‌پوشی کرده‌اند. آنان تصمیم گرفته‌اند یک مشاور رسمی سرمایه‌گذاری باشند. این افراد بابت مشاوره‌های خود از شما دستمزد می‌گیرند و به صورت قانونی وظیفه دارند هرگونه تضاد احتمالی منافع را از بین ببرند یا دست کم آن‌ها را برای شما شفاف‌سازی کنند. آنان به صورت قانونی وظیفه دارند نیازهای مشتریان را در مقایسه با نیازهای خودشان در اولویت قرار دهند.

برای نمونه؛ اگر یک مشاور رسمی سرمایه‌گذاری به مشتری‌اش بگوید که سهام شرکت آی‌بی‌ام را بخرد و خودش همان روز سهام آن شرکت را با قیمتی مناسب‌تر خریداری کند؛ او باید سهام خودش را با قیمتی پایین‌تر در اختیار آن مشتری قرار دهد.

تصور کنید که می‌توانید از مشاوره‌ای حرفه‌ای در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری بهره‌مند شوید و قانون نیز در این زمینه از شما حمایت می‌کند.

مزیت افزوده‌ی این شیوه چیست؟ ممکن است هزینه‌ی پرداختی شما به یک مؤسسه‌ی مالی برای بهره‌مند شدن از مشاوره‌ای حرفه‌ای بخشودگی مالیاتی را نیز بر مبنای سهم مالیاتی شما به همراه داشته باشد. به این ترتیب، با در نظر گرفتن این بخشودگی مالیاتی، ممکن است هزینه‌ی ۱ درصدی مشاوره‌ی شما به معنای واقعی به هزینه‌ای ۵/۰ درصدی تبدیل شود. این هزینه را با هزینه‌ای ۲ درصدی یا بیشتر مقایسه کنید که شما به یک مدیر صندوق سرمایه‌گذاری مشترک می‌پردازید و از بخشودگی مالیاتی نیز بهره‌مند نمی‌شوید.

یافتن یک مشاور مطمئن

اگر فقط یک اقدام مؤثر وجود داشته باشد که شما می‌توانید آن را همین امروز انجام دهید تا موقعیت خودتان را به منزله‌ی یک بازیکن در زمین بازی پول‌آفرینی استحکام ببخشید؛ آن هم هماهنگ کردن خودتان با یک مشاور سرمایه‌گذاری مطمئن و مستقل است.

بسیاری از انسان‌ها نمی‌دانند آیا مشاور سرمایه‌گذاری‌شان فقط یک کارگزار معمولی است یا مشاور رسمی و حرفه‌ای به‌شمار می‌آید. از سوی دیگر، کمابیش همه‌ی انسان‌ها باور دارند مشاور سرمایه‌گذاری‌شان به معنای واقعی باید بهترین منافع آنان را در نظر بگیرد. همان‌گونه که در گذشته هم مطرح کردم؛ این افراد در کل بهترین منافع مشتریان‌شان را در نظر دارند؛ اما در مجموعه‌ای فعالیت می‌کنند که بابت فروش خدمات‌شان حقوق می‌گیرند. به هر حال، شما هرگز نمی‌شنوید که کسی واژه‌ی کارگزار را برای آنان به کار ببرد. آنان را نمایندگان رسمی، مشاوران مالی، مشاوران ثروت‌آفرینی، نایب‌رئیس این شرکت یا آن شرکت می‌نامند.

هر مشاوره‌ای به‌راستی مشاوره‌ای خوب و حرفه‌ای به‌شمار نمی‌آید

هماهنگ و همگام شدن با یک مشاور رسمی و حرفه‌ای بی‌تردید برای شروع اقدامی مناسب است. البته این موضوع هرگز به این معنی نیست که مشاور حرفه‌ای شما همیشه توصیه‌هایی خوب یا ارزشمند را در اختیارتان قرار می‌دهد. این افراد نیز همچون دیگر کارشناسان در عرصه‌های مختلف از نظر مهارت و تجربه در یک سطح قرار ندارند. البته، هر انسانی در هر سطح از تجربه و مهارت نیز ممکن است به اشتباه دچار شود. درحقیقت، ۴۶ درصد از برنامه‌ریزان مالی به معنای واقعی برای خودشان هیچ‌گونه برنامه‌ی بازنشستگی ندارند. بله، درست است. کوزه‌گر از کوزه‌ی شکسته آب می‌خورد! در سال ۲۰۱۳، پژوهشی از سوی مؤسسه‌ی برنامه‌ریزی مالی انجام شد. در این پژوهش، وضعیت بیش از ۲۴۰۰ برنامه‌ریز مالی به صورت ناشناس ارزیابی و آشکار شد که نیمی از آنان به توصیه‌های خودشان عمل نمی‌کنند. نمی‌توانم باور کنم که آنان حتی به چنین موضوعی اعتراف کنند!!! حقیقت چنین است: ما در حیطه‌ای ناشناخته زندگی می‌کنیم. بانک مرکزی به شیوه‌ای پیچیده و پرشتاب به چاپ کردن اسکناس ادامه می‌دهد و بعضی دولت‌ها در امریکا حتی بدهی‌های خودشان را نمی‌پردازند. فقط مشاوران نخبه در صنعت برنامه‌ریزی مالی می‌دانند که ما چگونه می‌توانیم از این طوفان جان سالم به‌در ببریم.

قصاب و کارشناس تغذیه

یکی از دوستان خوبم به تازگی کارتونی دو دقیقه‌ای را به نام "قصاب و کارشناس تغذیه" برایم فرستاد. این کارتون دو دقیقه‌ای به شیوه‌ای مفید و مختصر تفاوت میان یک مشاور یا کارگزار معمولی را با یک مشاور رسمی و حرفه‌ای نشان می‌دهد. در این فیلم آشکارا نشان داده می‌شود؛ وقتی شما به مغازه‌ی قصابی می‌روید؛ همیشه به خریدن گوشت ترغیب و تشویق می‌شوید. از یک قصاب بپرسید که چه غذایی را برای شام ترجیح می‌دهد. پاسخ او همیشه این گونه خواهد بود: "کباب!" از سوی دیگر، یک کارشناس تغذیه همیشه به شما توصیه می‌کند غذاهایی را برای خوردن انتخاب کنید که برای سلامتی شما مفید هستند. وقتی او می‌داند که ماهی برای شما گزینه‌ی سالم‌تر و مناسب‌تر است؛ هرگز به شما توصیه نمی‌کند که گوشت قرمز بخرید. کارگزاران و مشاوران معمولی همچون قصاب و مشاوران رسمی، مستقل و حرفه‌ای همچون کارشناس تغذیه عمل می‌کنند. آنان هرگز به شما اصرار نمی‌ورزند کالایی ویژه را بخرید یا در زمینه‌ای ویژه سرمایه‌گذاری کنید. تشخیص این تمایز ساده به شما توانایی می‌بخشد! بازیکنان عرصه‌ی پول‌آفرینی از این تفاوت به‌خوبی آگاهی دارند.

من اندکی کاوش کردم و پی بردم که روایتگر ماجرا در واقع الیوت ویس بلوث، دادستان سابق، است. او، ۱۵ سال قبل، از به‌وجود آمدن تضاد منافع در صنعت سرمایه‌گذاری خشمگین شد و تصمیم گرفت گزینه‌ی شرکت‌های مستقل را برای مشاوران موفق و بااستعداد مطرح کند. اندیشه‌ی شگفت‌انگیز او به بار نشست. امروزه مؤسسه‌ی های‌تاور در واقع یکی از بزرگ‌ترین مؤسسه‌های رسمی و مستقل در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری در امریکا به‌شمار می‌آید و سرمایه‌ای ۳۰ میلیارد دلاری در این شرکت مدیریت می‌شود. این مؤسسه از نظر سرعت رشد و پیشرفت در رتبه‌ی سیزدهم قرار دارد. رشد روزافزون مؤسسه‌ی های‌تاور نشان می‌دهد که مشتریان خواستار مشاوره گرفتن از یک کارشناس تغذیه هستند. آنان از این موضوع خسته شده‌اند که همواره در معرض خرید گوشت قرمز قرار بگیرند و سپس پی ببرند که سلامتی‌شان در معرض خطر است. من برای نوشتن بخش‌هایی از این کتاب با الیوت گفت‌وگو کردم و دوستی ما از آن زمان شکل گرفته است. به این ترتیب، هرگز مجبور نبودم الیوت را وادار کنم تا از منطقه‌ای سرد همچون شیکاگو به منطقه‌ای گرم در ساحل پالم بیاید که من در آن‌جا اقامت داشتم.

یک پیشنهاد جسورانه

ما در محوطه‌ی چمن پشت خانه‌ام و درست روبه‌روی اقیانوس نشستیم و مدتی طولانی درباره‌ی

افسانه‌های بازاریابی و بی‌عدالتی‌های موجود در امریکا نسبت به سرمایه‌گذاران معمولی گفت‌وگو کردیم. الیوت برای خدمت کردن به سرمایه‌گذاران شور و شوقی بی‌نظیر دارد. او متعهد است تضاد منافع را از بین ببرد. درحالی‌که این موضوع در بسیاری از مؤسسه‌های مالی بزرگ امری عادی و طبیعی محسوب می‌شود. بسیاری از سرمایه‌پذیران می‌کوشند منافع شخصی خود و شرکتشان را در اولویت قرار دهند. او از روز اول فعالیتش متعهد بود در هر زمینه از کسب و کارش فقط و فقط توصیه‌هایی شفاف، صادقانه و عاری از تضاد را مطرح کند. در شرکت او، به دلیل اولویت‌ندادن به فروش کالا یا خدماتی ویژه، همیشه یکپارچگی و توانمندی موج می‌زند. بسیاری از شرکت‌ها و مؤسسه‌ها در همکاری کردن با مؤسسه‌ی های‌تاور با یکدیگر رقابت می‌کنند و مزیت این رقابت‌ها اغلب نصیب مشتریان می‌شود. نکته‌ی مهم در واقع این است که کسب و کار الیوت چگونه رشد می‌کند. نخست این که او شیوه‌ای بی‌نظیر را بنیان نهاده است که هیچ کس فکر نمی‌کرد به کارگیری چنین شیوه‌ای به‌راستی ممکن است. همچنین، او بهترین مشاوران را از بزرگ‌ترین مؤسسه‌ها به‌سوی مؤسسه‌ی خودش جذب و آنان را استخدام کرده است. به‌علاوه، مسیری را به‌سوی جایگاه عالی اخلاقی به آنان نشان داده است که همانا کار کردن به نفع مشتریان و در اولویت قرارندادن منافع شرکتشان محسوب می‌شود. کارکنان شرکت او هرگز مجبور نیستند به دو کارفرما خدمت کنند که یکی مشتری و دیگری شرکت محل فعالیتشان به‌شمار می‌آید. در واقع آنان فقط یک کارفرما دارند که همان مشتری است. درست به همین دلیل آنان می‌توانند همیشه و در همه‌ی دادوستدها فقط و فقط به نفع مشتری عمل کنند.

البته یک مشکل در این باره وجود دارد.

های‌تاور فقط در زمینه‌ی خدمت‌رسانی به ثروتمندان فعالیت می‌کند.

درحقیقت، همه‌ی مشاوران برتر در عرصه‌ی مالی بر خدمت‌رسانی به ثروتمندان متمرکز می‌شوند. این موضوع در کل منطقی به نظر می‌رسد؛ این‌طور نیست؟ اگر قرار باشد شما نیز در زمینه‌ی مدیریت سرمایه فعالیت کنید؛ ترجیح می‌دهید به عده‌ای اندک از مشتریان خدمت کنید که سرمایه‌ای بیشتر دارند. این شیوه در واقع میزان سودآفرینی شما را به بیشترین مقدار ممکن می‌رساند. وقتی عده‌ی مشتریان بیشتر شود و سرمایه‌ی آنان اندک باشد؛ هزینه‌های شما افزایش می‌یابد. این شیوه به‌راستی شیوه‌ای مؤثر و کارآمد برای اداره کردن کسب و کارتان نخواهد بود.

با وجود همه‌ی این مسایل، من تصمیم گرفتم الیوت را به چالش بکشم.....

بهتر است مردمی عمل کنیم

من، درحالی که به‌سوی جلو خم شده بودم، گفتم: ”الیوت، من می‌خواهم تو راهی را پیدا کنی تا همین توصیه‌های شفاف و عاری از تضاد منافع را در اختیار عموم مردم قرار دهی. به‌این ترتیب، همه‌ی انسان‌ها، در صورت خواست خودشان، می‌توانند از این مشاوره‌های ارزنده بهره‌مند شوند. من فکر می‌کنم که باید راهی برای انجام‌دادن این کار وجود داشته باشد. تو آن قدر به حفظ کردن عدالت و انصاف اشتیاق داری که شک ندارم می‌توانی چنین کاری را برای عموم مردم نیز انجام دهی.“ الیوت آسوده‌خاطر و راحت روی صندلی‌اش نشسته بود. او پیش‌بینی می‌کرد که گفت‌وگوی ما گفت‌وگویی ساده خواهد بود؛ اما من اکنون از او می‌خواستم اقدامی جدی و بنیادین انجام دهد! شاید نکته‌ی مهم‌تر این بود: من از او می‌خواستم تا پی ببرد چگونه می‌تواند راه‌حلهایی را در اختیار عموم مردم قرار دهد و آن‌ها را برای آنان به‌کار بگیرد که به‌طور طبیعی به ثروتمندان اختصاص داشت. این موضوع به‌راستی موضوعی جدی به‌شمار می‌آمد که او بکوشد بهترین مشاوره‌های سرمایه‌گذاری را به‌همراه بهترین راه‌حل‌های موجود در این زمینه در اختیار عموم مردم قرار دهد. من در ادامه گفتم: ”اوه، الیوت، یک نکته‌ی دیگر را هم باید مطرح کنم. من فکر می‌کنم تو بهتر است خدمتی رایگان را نیز در زمینه‌ی آشنایی مردم با این مجموعه طراحی و مدیریت کنی! مردم باید بدانند که قرار است از چه خدماتی بهره‌مند شوند!“ الیوت چند نفس عمیق کشید. سپس، گفت: ”وای، تونی! من می‌دانم که تو انسانی بزرگان‌دیش هستی؛ اما من چگونه می‌توانم این خدمات ارزنده را به‌صورت رایگان در اختیار همگان قرار دهم؟ بهتر است کمی واقع‌بین باشی!“ من فقط لبخند زدم و گفتم: ”بله، این کار به‌راستی دیوانگی به‌نظر می‌رسد؛ این‌طور نیست؟ هیچ انسانی هرگز به انجام‌دادن چنین کاری گرایش نشان نمی‌دهد. هیچ‌کس نمی‌خواهد به مردم نشان دهد که هم‌اکنون مبالغی گزاف را بابت عملکردهایی ضعیف می‌پردازند. من حدس می‌زنم که ما با به‌کارگیری فناوری‌های پیشرفته می‌توانیم چنین کاری را انجام دهیم! تو نیز از منابع، امکانات، اشتیاق و اراده‌ی لازم برای واقعیت‌بخشیدن به این موضوع بهره‌مند هستی؛ البته به‌شرط این که تعهدی را در این زمینه احساس کنی!“ من این گفت‌وگو را به‌سادگی با مطرح کردن درخواستم از الیوت به‌پایان رساندم. در واقع از او خواستم درباره‌ی تأثیر سازنده‌ی این کار در زندگی مردم بیندیشد و، پس از این که به‌طور کامل در این باره اندیشید، بار دیگر بکوشیم با هم در این باره گفت‌وگو کنیم.

این کار به‌راستی انجام‌شدنی است

الیوت به شیکاگو بازگشت و افراد گروهش را دور هم جمع کرد. او، پس از تأمل بسیار در این باره و بهره‌مند شدن از عزم و اراده‌ای راسخ برای یافتن راهی در این زمینه، به من تلفن کرد. الیوت متقاعد شده بود که چنین اقدامی ممکن است تغییری سازنده را در بازی پول‌آفرینی به وجود آورد. البته، او در این باره یک درخواست هم داشت. او می‌خواست با یک شخص مطمئن همکاری کند که در امر سرمایه‌گذاری به‌راستی مهارتی ویژه و استثنایی داشته باشد. او قصد داشت با کسی همکاری کند که ده‌ها سال تجربه دارد و ارزش‌هایش با ارزش‌های او همخوان است. کاپیتان کشتی از پیشروی کردن در حیطه‌های ناشناخته‌ی اقیانوس نمی‌ترسد. من چنین انسانی را می‌شناختم.....

ایجی گوپتا بنیان‌گذار و مدیر عامل شرکت مدیریت ثروت استرانگ‌هولد است. در این شرکت خدماتی ویژه در زمینه‌ی مشاوره‌دادن به ثروتمندان انجام می‌شود. او همچنین مشاور رسمی و قانونی من در سرمایه‌گذاری‌هایم محسوب می‌شود و در مدتی بیش از هفت سال ثروت خانوادگی مرا مدیریت کرده است. او کمابیش دو دهه از عمرش را در بزرگ‌ترین شرکت‌های کارگزاری دنیا و به‌منزله‌ی انسانی موفق سپری کرده است. او در پایان به همان دوراهی معروف برای انتخاب کردن مسیر زندگی‌اش رسید. به نظر شما، او کدام مسیر را برگزید؟ او از یک سو می‌توانست دنیای کارگزاری را پشت سر بگذارد و به‌منزله‌ی یک مشاور رسمی و مطمئن فعالیت کند که فقط به نفع مشتری اهمیت می‌دهد. از سوی دیگر می‌توانست به پیشروی کردن در همان مسیر ادامه دهد و بکوشد، در حیطه‌ی یک مغازه‌ی قصابی، همچون کارشناس تغذیه عمل کند. من از ایجی پرسیدم که لحظه‌ی تصمیم‌گیری برای او به معنای واقعی چگونه بود. او این گونه اعتراف کرد: "این لحظه در واقع پیامد رسیدن به مرحله‌ی ناامیدی محسوب می‌شد. من از سرمایه‌گذاری‌هایی آگاهی می‌یافتم که می‌دانستم به نفع مشتریان خواهد بود؛ اما در شرکت محل فعالیت به من اجازه نمی‌دادند زمینه‌ی این سرمایه‌گذاری‌ها را برای مشتریان فراهم کنم زیرا این موقعیت‌ها از نظر آنان تأیید نمی‌شد. من نمی‌خواستم مشتریانم را به انجام‌دادن سرمایه‌گذاری‌هایی ضعیف ترغیب و تشویق کنم تا خودم بتوانم درآمدی بیشتر به دست آورم. من در واقع مشتریانم را همچون اعضای خانوادگی خودم در نظر می‌گرفتم. به این ترتیب، پی بردم دیگر نمی‌توانم با در نظر گرفتن معیارهایی محدودکننده تصمیم‌گیری کنم که از سوی انسانی ساکن در برج عاج به من تحمیل می‌شد." تعهد ایجی فقط در سطح حرف و سخن نبود. او از دریافت کردن حقوق و مزایایی عالی چشم‌پوشی کرد و شرکت خودش را بنیان نهاد. تعجبی ندارد که کل اعضای گروهش و حتی مشتریانش نیز به او پیوستند. ایجی در طی سال‌ها به خدمت‌رسانی خالصانه

مشغول بود؛ بنابراین، خروج او از آن شرکت کارگزاری سبب شد چارلز شوآب به او توجه نشان دهد. چارلز شوآب در آن زمان نیز زمینه‌ی مناسب را برای فعالیت کردن مشاوران مستقل سرمایه‌گذاری فراهم می‌کرد. ایجی بسیار شگفت‌زده شد زیرا از شرکت چارلز شوآب به او تلفن کردند و گفتند که چاک در واقع او را به منزله‌ی نماینده‌ای انتخاب کرده است تا در فعالیت رسانه‌ی ملی چارلز شوآب روبه‌روی بیش از ۱۰۰۰۰ تن از مشاوران مستقل بایستد و برای آنان سخنرانی کند. در نتیجه، ایجی برنامه‌ای را طراحی و تنظیم کرد تا من و چاک با یکدیگر دیدار کنیم. به این ترتیب، چاک پذیرفت یکی از آن ۵۰ تن انسان بانفوذ در عرصه‌ی اقتصادی باشد که من برای نوشتن این کتاب با آنان گفت‌وگو کردم.

وقتی من ایجی را با اعضای گروهش در شرکت استرانگ‌هولد به الیوت معرفی کردم؛ گونه‌ای هماهنگی شگفت‌انگیز میان ارزش‌ها به وجود آمد. نکته‌ی جالب این بود که تأثیر گروهی این ارزش‌ها از تأثیر تک‌تک آن‌ها بسیار بیشتر بود. آنان تلاش گروهی و البته شگفتی‌آفرین خودشان را شروع کردند. کمابیش حدود یک سال است که ایجی و الیوت با هم برای یک هدف مشترک تلاش می‌کنند. آنان بهترین مشاوره‌های سرمایه‌گذاری را در اختیار همگان قرار می‌دهند و به مردم امریکا کمک می‌کنند تا نسبت به حقوق واقعی خودشان آگاه و هوشیار باشند. به این ترتیب، شرکت مالی استرانگ‌هولد نیز به وجود آمد. شرکت مالی استرانگ‌هولد هم‌اکنون، علاوه بر خدمت‌رسانی به ثروتمندان و مشاوره‌دادن به آنان، به عموم مردم نیز خدمت‌رسانی می‌کند؛ فرقی ندارد آنان قصد دارند چه مبلغی را سرمایه‌گذاری کنند.

یافتن یک مشاور رسمی و معتبر

من نمی‌خواهم بگویم که شرکت مالی استرانگ‌هولد یگانه شرکت مطمئن در زمینه‌ی مشاوره‌ی مالی است. هزاران شرکت مختلف در سراسر جهان وجود دارند که در زمینه‌ی اراییه‌ی مشاوره‌ی مالی به مردم خدمت می‌کنند و بسیاری از آن‌ها نیز به شیوه‌ای مستقل و مطمئن عمل می‌کنند. من در این بخش می‌کوشم پنج معیار مهم را در اختیارتان قرار دهم که با در نظر گرفتن آن‌ها می‌توانید یک مشاور مالی رسمی و معتبر را برای خودتان بیابید. به این نکته توجه داشته باشید: اگر نام مشاور در فهرست مشاوران رسمی و مستقل یک شرکت مالی ثبت شده بود؛ هرگز به این معنی نیست که او از مهارت کافی در این زمینه بهره‌مند است. این حرفه نیز همچون حرفه‌ی پزشکی یا معلمی گستره‌ای را از مهارت و شایستگی در بر می‌گیرد. به علاوه، در دنیای مشاوران مستقل مالی، بزرگی یا کوچکی شرکت محل فعالیت آنان نیز اهمیت دارد. شاید بسیاری از شرکت‌های کوچک و

فعال در این زمینه به اندازه‌ی شرکت‌های بزرگ‌تر به سرمایه‌گذاری‌هایی ویژه یا فرصت‌های رقابتی برای قیمت‌گذاری دسترسی نداشته باشند.

به این ترتیب، اگر تصمیم دارید مشاور رسمی خودتان را بیابید؛ به این پنج معیار بنیادین توجه داشته باشید:

۱. اطمینان یابید که نام مشاور شما به منزله‌ی یک مشاور رسمی و قانونی ثبت شده است.

۲. اطمینان یابید که این مشاور بابت خریدن سهام صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک حقوق نمی‌گیرد بلکه حقوق او در واقع درصدی از سود به دست آمده در نتیجه‌ی مبلغ سرمایه‌گذاری شده‌ی شما است. اطمینان یابید که این دستمزد او یگانه دستمزد دریافتی‌اش بابت این کار خواهد بود و این موضوع به شیوه‌ای شفاف مطرح می‌شود.

۳. اطمینان یابید که مشاور مالی شما بابت دادوستد سهام شرکتی ویژه یا اوراق بهاداری معین پاداش نمی‌گیرد.

۴. اطمینان یابید که این مشاور رسمی به هیچ‌یک از کارگزاران غیررسمی وابستگی ندارد و از نظر او تأثیر نمی‌پذیرد.

۵. بدانید که شما می‌توانید پولتان را به‌طور مستقیم در اختیار مشاورتان قرار ندهید. بهتر است اطمینان یابید که سرمایه‌ی شما در یک مؤسسه‌ی مالی معتبر سرمایه‌گذاری می‌شود و شما هر روز هفته و در طی ۲۴ ساعت شبانه‌روز به اطلاعات حسابتان دسترسی دارید. به علاوه، این مؤسسه باید گزارشی ماهیانه را نیز به‌طور مستقیم برای شما بفرستد.

البته، اگر شما از وقت و اشتیاق کافی بهره‌مند هستید و درباره‌ی تخصیص دارایی‌ها [۵] نیز دانشی روزآمد دارید؛ می‌توانید خودتان به صورت شخصی سرمایه‌گذاری کنید، بی‌آن که از یک مشاور رسمی کمک بگیرید. در این صورت، در هزینه‌ها نیز صرفه‌جویی می‌کنید. کارمزد مشاوران در صورتی توجیه‌پذیر خواهد بود که آنان بتوانند کارایی مالیاتی را به بهترین شیوه‌ی ممکن مدیریت کنند؛ برنامه‌ای مناسب را برای بازنشستگی شما پیشنهاد دهند و به گزینه‌هایی بهتر و بیشتر از صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی دسترسی داشته باشند.

تبلیغ بیشتر برای سود بیشتر

”شاید اهمیت دادن به منافع مشتریان در ابتدا مفهومی ساده به نظر برسد؛ اما همین مفهوم ساده در وال استریت به راستی غوغایی به راه می اندازد.“

برگزیده از مقاله‌ی ”اولویت اول کارگزاران چیست؟“

روزنامه‌ی وال استریت، ۵ دسامبر ۲۰۱۰

پس، چرا وضعیت کنونی تغییر نکرده است؟ کمیسیون بورس و اوراق بهادار امریکا پژوهشی را درباره‌ی معیارهای جهانی مشاوره‌ی مالی در میان همه‌ی شرکت‌های سرمایه‌گذاری در غالب طرح داد-فرانک انجام داد. درست خواندید. سیاستمداران خواستار انجام شدن پژوهشی بودند تا مشخص شود آیا عمل کردن به نفع مشتری به راستی ایده‌ای خوب و سودآفرین است یا خیر. من با دکتر جفری براون گفت‌وگویی داشتم و نظر او را درباره‌ی معیارهای مشاوره‌ی مالی جویا شدم. او مناسب‌ترین انسانی بود که می‌توانست به من پاسخ دهد زیرا در این زمینه تجربه‌هایی پر بار داشت. او این‌گونه به من پاسخ داد: ”من فکر می‌کنم؛ وقتی انسانی می‌کوشد سرمایه‌ای را برای انسانی دیگر مدیریت کند؛ بسیار بسیار اهمیت دارد که خودش را از نظر قانونی و اخلاقی مسؤول بداند تا اقدامی مناسب و سودآفرین را برای سرمایه‌ی او در نظر بگیرد. منظور من این است که ما به معنای واقعی درباره‌ی سرمایه‌ی زندگی دیگران حرف می‌زنیم؛ این‌طور نیست؟“

این شیوه در واقع به بروز واکنش‌هایی شدید از سوی بعضی صاحب‌مقامان امریکایی منجر شد.

پس، برنامه چیست؟

وای! ما مسیری طولانی را با یکدیگر پیموده‌ایم. افسانه‌های مطرح‌شده تا این مرحله کمابیش برای بسیاری از سرمایه‌گذاران ناشناخته بودند. درحقیقت، بسیاری از ثروتمندان نیز به این اطلاعات دسترسی نداشتند. اکنون، ما چشم‌اندازی شفاف را از زمین بازی پول‌آفرینی به دست آورده‌ایم. به این ترتیب، بهتر است به بعضی از راهکارهای واقعی توجه کنیم که امروزه از آن‌ها استفاده می‌شود و بررسی کنیم آیا این راهکارها با اهداف ما هماهنگی دارند یا خیر. ما با برنامه‌ی بازنشستگی ۴۰۱K شروع می‌کنیم. کد کوچک مالیاتی را می‌گوییم که دنیای مالی ما را به کلی تغییر داده است! آیا ما باید از آن استفاده کنیم یا به کلی آن را کنار بگذاریم؟ بهتر است جواب این سؤال را در فصل بعد بباییم.

”اگرچه موضوع مشاوره‌ی مالی در میان بسیاری از گروه‌ها بحث‌برانگیز است؛ اما پژوهش‌های انجام‌شده نشان می‌دهند بسیاری از سرمایه‌گذاران از معنای واقعی مشاوره‌ی مالی بی‌خبر هستند و نمی‌دانند تفاوت کارگزاران معمولی و مشاوران رسمی سرمایه‌گذاری در میزان اهمیت‌دادن آنان به مشتری نهفته است.“

برگزیده از مقاله‌ی ”کشمکش موجود درباره‌ی وظیفه‌ی کارگزاران نسبت به مشتریان به مرحله‌ی ایستایی رسیده است،“

روزنامه‌ی وال استریت، ۲۴ ژانویه‌ی ۲۰۱۲

فصل پنجم

افسانه‌ی پنجم

شما در بازنشستگی فقط به یک حساب k۴۰۱ نیاز دارید

”امریکایی‌هایی که در دوره‌ی انفجار جمعیت متولد شدند نخستین طعمه‌های برنامه‌ی آزمایشی بازنشستگی k۴۰۱ بوده‌اند.“

دوگ وارن

نویسنده‌ی کتاب تأثیر سینرژی

بسیاری از اختراعات و اندیشه‌های جدید برمبنای اهدافی عالی و با نیتی خوب ساخته می‌شوند و شکل می‌گیرند. انرژی هسته‌ای در واقع دروازه‌ای را گشود تا بشر به انرژی رایگان و فراوان دسترسی داشته باشد. این انرژی ممکن است امروزه برای تولید جریان الکتریسیته جهت روشن کردن خانه‌های یک شهر به کار رود. از سوی دیگر، همین انرژی ممکن است از سوی عده‌ای انسان‌ها با اندیشه‌هایی خصمانه برای ویران کردن کل یک شهر به کار رود.

اغلب شکاف میان حرص و خلوص بشری ممکن است سبب شود عاملی شگفتی‌آفرین به عاملی ویران‌گر تبدیل شود. برنامه‌ی بازنشستگی ۴۰۱k در امریکا نیز این‌گونه است. این برنامه در واقع به‌صورت یک کد مالیاتی کوچک است که در صورت به‌کارگیری درست و مناسب ممکن است رفاه و آسایش را برای سال‌های بازنشستگی ما به‌ارمغان آورد. از سوی دیگر، اگر این برنامه آن‌گونه به‌کار رود که امروزه به‌کار می‌رود؛ فرصت‌های ما را برای دستیابی به رهایی مالی از بین خواهد برد.

در صفحه‌های بعد، به شما نشان می‌دهم چگونه از این برنامه استفاده کنید و اجازه ندهید قربانی این ساختار مالی شوید. شما در این فصل پی می‌برید چگونه آموخته‌های خودتان را تاکنون به‌کار ببرید تا این برنامه به یک برنامه‌ی بازنشستگی عالی برای شما تبدیل شود. به بیان دیگر، شما اجازه نمی‌دهید سود این برنامه فقط به جیب عده‌ای از کارگزاران یا مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک سرازیر شود. البته، در ابتدا باید مطالبی پیش‌زمینه را مطرح کنم. ما چگونه به این مرحله رسیدیم؟

برنامه‌ی ۴۰۱k در سال ۱۹۸۴ در امریکا طراحی و به‌کار گرفته شد. ما در نتیجه‌ی این برنامه فرصت یافتیم به بازار سهام وارد شویم. ما درصدی از حقوقمان را به حساب پس‌انداز بازنشستگی‌مان واریز می‌کردیم. این کار در واقع مزیت کاهش مالیاتی را نیز شامل می‌شد؛ بنابراین، می‌توانستیم مبلغ مالیاتمان را نیز پس‌انداز کنیم.

به‌هرحال، هرگز قرار نبود این برنامه‌ی بازنشستگی یگانه برنامه‌ی بازنشستگی برای امریکایی‌ها باشد. من در این زمینه از جان شاون، استاد اقتصاد دانشگاه استنفورد، کمک و راهنمایی خواستم. وقتی ما به‌صورت تلفنی گفت‌وگو کردیم؛ او این موضوع را برای من شفاف‌سازی کرد. جان شاون گفت: ”تونی، تو نمی‌توانی فقط با پس‌انداز کردن ۳ درصد از درآمدت در طی سی سال توقع داشته باشی که سی سال دیگر پس از بازنشستگی‌ات را با همان درآمد دوران فعالیتت بگذرانی!“

بهتر است فراموش نکنیم که فقط چند دهه از شکل‌گیری این آزمایش اجتماعی گذشته است. ما هم‌اکنون با نسلی روبه‌رو هستیم که عده‌ای بسیار از آنان می‌کوشند فقط با به‌کارگیری برنامه‌ی بازنشستگی ۴۰۱k در دوره‌ی فعالیتشان بازنشسته شوند.

با بررسی کردن تاریخ پی می‌بریم آنچه در ابتدا به‌منزله‌ی روزنه‌ای برای مدیران اجرایی بود تا پولی بیشتر پس‌انداز کنند در پایان به قانونی برای شرکت‌ها تبدیل شد تا تصمیم بگیرند هزینه و

مخاطره‌های مربوط به برنامه‌های بازنشستگی قدیمی را از بین ببرند و مسئولیت پذیرش این هزینه‌ها و مخاطره‌ها را به خود کارکنان واگذار کنند. البته من هرگز نمی‌خواهم بگویم که برنامه‌ی قدیمی بازنشستگی به‌راستی برنامه‌ای عاری از ایراد و اشکال بود.

نکته‌ی جالب ماجرا این است که همه‌ی کارکنان مسئولیت جدیدشان را به‌خوبی پذیرفتند زیرا بازار سهام در آن زمان بازاری روبه‌رشد بود. وقتی فرصتی برای ما وجود دارد تا از راه خریدن سهام ثروتمند شویم؛ چه دلیلی دارد که بخواهیم به‌شیوه‌ای یکنواخت زندگی کنیم و حقوقی تضمین‌شده داشته باشیم؟

در آن زمان، پول به‌شیوه‌ای بی‌سابقه به بازار راه یافت. همه‌ی پس‌اندازها به‌سوی بازار سهام جذب شد و بازار گاوی دهه‌ی هشتاد و نود قرن بیستم میلادی به این دلیل شکل گرفت. صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک نیز رقابتی بی‌سابقه را برای مدیریت کردن پول مردم شروع کردند. بازار سهام در آن زمان دیگر مکانی برای تبدیل شدن شرکت‌ها به سهامی عام و فروش بخشی از سهام آن‌ها محسوب نمی‌شد. بازار سهام دیگر مکانی برای فعالیت سرمایه‌گذاران ثروتمند و مؤسسه‌های پیشرفته نبود. بازار سهام به مکانی برای پس‌انداز کردن همه‌ی انسان‌ها تبدیل شد.

ناخدا، خوش آمدید

وقتی برنامه‌ی بازنشستگی ۲۰۱۴ به‌وجود آمد؛ عده‌ای آن را نمایانگر آزادی و رهایی مالی می‌دانستند. این آزادی و رهایی گاهی سبب می‌شود ما به توهم مهار کردن دچار شویم. بازار روبه‌رشد نیز سبب می‌شود ما گاهی شانس را با "سرمایه‌گذاری خوب" اشتباه بگیریم.

دکتر آلیشیا مانل، رییس مرکز پژوهش بازنشستگی در دانشگاه بوستون، یکی از کارشناسان کارآموده‌ی امریکا در زمینه‌ی بازنشستگی محسوب می‌شود. ما حدود دو ساعت درباره‌ی بحران‌های بازنشستگی موجود برای بسیاری از امریکایی‌ها حرف زدیم. او گفت: "ما از یک ساختار ویژه با مزایایی معین، که حقوق و مزایایی تضمین‌شده را برای مردم به‌ارمغان می‌آورد، به‌سوی برنامه‌ی بازنشستگی ۲۰۱۴ پیش رفتیم که برای کارفرماها کم‌هزینه‌تر و به‌صرفه‌تر است. البته، در ظاهر ماجرا به‌نظر می‌رسد که به‌کارگیری چنین برنامه‌ای به‌نفع مردم است زیرا آنان می‌توانند گزینه‌های متفاوت سرمایه‌گذاری خودشان را مدیریت و انتخاب کنند." حتی آلیشیا، که در گذشته در بانک مرکزی ایالات متحده کار می‌کرد و عضو مشاوران ارشد اقتصادی در کشور به‌شمار می‌آید، وقتی موضوع بازنشستگی مطرح است؛ چند اشتباه جدی را در پرونده‌ی خود دارد. او در

ادامه‌ی گفت‌وگو افزود: ”من یک برنامه‌ی معین با درآمدی تضمین شده داشتم که به بانک مرکزی بوستون مربوط می‌شد. وقتی در خزانه‌داری بانک کار می‌کردم؛ یکی از همکارانم به من چنین گفت: ’تو باید زودتر دست‌به‌کار شوی! تو می‌توانی پولت را به‌شیوه‌ای بهتر از بانک مرکزی سرمایه‌گذاری کنی.’ من نیز دست‌به‌کار شدم و آن پول به‌کلی از بین رفت.“

پذیرش مسئولیت در زمینه‌ی تصمیم‌گیری در شیوه‌ی سرمایه‌گذاری برای بسیاری از انسان‌ها موضوعی هراس‌آور به‌شمار می‌آید؛ البته این موضوع به‌ویژه به زمانی قبل از خواندن این کتاب مربوط می‌شود. شما به‌منزله‌ی ناخدای کشتی مالی‌تان باید همه‌ی گزینه‌های سرمایه‌گذاری موجود در دست‌رستان را بررسی و مدیریت کنید؛ بکوشید سودی کافی را برای تأمین کردن هزینه‌های دوره‌ی بازنشستگی‌تان به‌دست آورید و به یک کارشناس سرمایه‌گذاری تبدیل شوید که به‌صورت پاره‌وقت کار می‌کند. البته همه‌ی این کارها را باید در حالی انجام دهید که شغل تمام‌وقت یا کسب و کار کنونی خودتان را حفظ می‌کنید و به اعضای خانواده‌ی عزیزتان نیز توجه دارید.

ترزا گیلاردوچی، از دانشگاه عالی پژوهش‌های اجتماعی، مقاله‌ای جالب را به‌نام ”شیوه‌ی عجیب ما برای بازنشستگی“ نوشت و آن را در نیویورک تایمز چاپ کرد. او در این مقاله به‌خوبی کوشیده است همه‌ی مسایلی را به‌صورت خلاصه مطرح کند که ما درباره‌ی سرمایه‌گذاری‌های بازنشستگی با آن‌ها روبه‌رو هستیم. به بخشی از مقاله‌ی او توجه کنید:

هنوز متقاعد نشده‌اید که ساختار برنامه‌های بازنشستگی اختیاری، خودگردان و تجاری به شکست می‌انجامد؟ توجه داشته باشید در چنین ساختاری چه رویدادی برای شما اتفاق می‌افتد. درابتدا حدس بزنید که شما و همسران در چه زمانی ممکن است از کار اخراج شوید یا به‌گونه‌ای بیماری دچار شوید و دیگر نتوانید کار کنید. سپس، حدس بزنید که در چه سنی از دنیا می‌روید. در مرحله‌ی سوم، پی می‌برید که شما باید ۷درصد از هر دلار درآمدتان را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید. آیا در ۲۵سالگی چنین کاری را شروع نکرده‌اید و اکنون ۵۵ساله هستید؟ پس، کافی است اکنون ۳۰درصد از هر دلارتان را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید. در مرحله‌ی چهارم، هر ساله باید سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های شما دست‌کم ۳درصد از میزان تورم بیشتر باشد. انجام دادن چنین کاری آسان است! فقط باید بهترین صندوق‌های سرمایه‌گذاری را بیابید که کم‌ترین هزینه را از شما می‌گیرند و سرمایه‌های شما را در زمینه‌های مختلف و به‌شیوه‌ای مطلوب سرمایه‌گذاری می‌کنند. در مرحله‌ی پنجم، هرگز نباید سرمایه‌ی خودتان را قبل از بازنشسته‌شدنتان پس بگیرید؛ حتی اگر شغل‌تان را از دست بدهید، بیمار شوید، خانه بخرید، از همسران جدا شوید یا فرزندتان را

به دانشگاه بفرستید. در مرحله‌ی ششم، پس از بازنشستگی باید برداشت کردن از سرمایه‌ی خودتان را به گونه‌ای زمان‌بندی کنید که روز مرگ شما کل آن سرمایه تمام شده باشد.

بله، چنین ساختاری باید تغییر یابد. بله، انجام‌شدن چنین کاری فقط در بلندمدت اتفاق می‌افتد و در این زمینه باید تغییراتی بنیادین به وجود آید. به هر حال، خبر خوب این است: انسان‌های آگاه، همچون شما، می‌توانند این برنامه را به خوبی مدیریت کنند. شما می‌توانید این ساختار را به منزله‌ی یک بازیکن عرصه‌ی پول‌آفرینی به کار بگیرید و از آن به نفع خودتان استفاده کنید.

آیا دوباره می‌آیید؟

اکنون، بهتر است آموخته‌های خودمان را اندکی بازیینی کنیم. ما هم‌اکنون می‌دانیم که سهام‌گزینی فعال و پویا از سوی مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اغلب شیوه‌ای مؤثر و سودآفرین نخواهد بود. شما این ویژگی را در بسیاری از برنامه‌های بازنشستگی K۴۰۱ نیز مشاهده می‌کنید. ما همچنین می‌دانیم این صندوق‌های سرمایه‌گذاری با هزینه‌هایی سرسام‌آور در واقع ۵۰ تا ۷۰ درصد از اندوخته‌ی احتمالی ما را برای دوران بازنشستگی مان از بین می‌برند. بر مبنای سن امروزتان در این باره بیندیشید که تاکنون چه مبلغی از سرمایه‌گذاری‌های شما برای تان باقی مانده است. آیا ۱۰ هزار، ۲۵ هزار یا ۱۰۰ هزار دلار اندوخته دارید؟ هراس‌آور به نظر می‌رسد؛ این طور نیست؟

امروزه همان صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در قالب برنامه‌ی K۴۰۱ به ما معرفی می‌شوند. سرمایه‌گذاری کردن در این برنامه برای ما هزینه‌ای گزاف خواهد داشت. همه‌ی هزینه‌های مربوط به این سرمایه‌گذاری‌ها همچون بادی مخالف است که به زندگی ما می‌وزد و هرگز فروکش نمی‌کند. با توجه به برنامه‌های گوناگون امروزی در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری، احتمال موفق‌شدن شما در بازی K۴۰۱ بسیار ضعیف است.

اکنون به خبرهای خوب توجه کنید! اگر برنامه‌ی K۴۰۱ را به درستی استفاده کنید؛ اگر برنامه‌ای کم‌هزینه و هدفمند را انتخاب کنید که شادابی و نشاط زندگی تان را از بین نمی‌برد؛ می‌توانید بادهای مخالف زندگی تان را به باد موافق تبدیل کنید. شما به این شیوه می‌توانید شتاب اولیه‌ی خودتان را برای پیشروی کردن در بازی پول‌آفرینی به دست آورید.

بهترین برنامه‌ی بازنشستگی K۴۰۱ امریکا؟ ثابت کنید!

وقتی من به‌راستی به مفهوم "استبداد هزینه‌های مرکب" پی بردم که از سوی جک باگل مطرح می‌شود، وقتی از تأثیر ویران‌گر هزینه‌های سرسام‌آور آگاهی یافتیم؛ بی‌درنگ به رییس بخش نیروی انسانی شرکت تلفن کردم تا به جزییات برنامه‌ی بازنشستگی K۴۰۱ خودمان پی ببرم. من می‌خواستم بدانم آیا این هزینه‌های سرسام‌آور به کارکنان شرکت ما نیز تحمیل شده است یا خیر. من کارکنان شرکت را همچون اعضای خانواده‌ام می‌دانستم. بی‌تردید ما نیز یک برنامه‌ی پرهزینه و پرآوازه را به کار می‌بردیم. کارگزار این برنامه به من اطمینان بخشید که برنامه‌ای عالی را با هزینه‌ای مناسب به ما پیشنهاد داده است و این برنامه با شرکت ما همخوانی دارد. البته، این برنامه به‌راستی یک برنامه‌ی عالی بود؛ اما فقط با افساط ماهیانه‌ی خودروی بی‌ام‌دبلیوی آقای کارگزار همخوانی داشت.

من و اعضای گروه‌م متقاعد شده بودیم که برنامه‌ای بهتر از برنامه‌ی ما هم وجود دارد؛ بنابراین، پژوهشمان را در این زمینه شروع کردیم. پس از فرایند ناامیدکننده‌ی مربوط به بررسی کردن مجموعه‌ای از برنامه‌ها؛ یکی از دوستان خوبم شرکتی را به نام بهترین برنامه‌ی بازنشستگی K۴۰۱ امریکا به من معرفی کرد. انتخاب کردن این نام به‌راستی اقدامی جسورانه به نظر می‌رسید. من به صاحب شرکت تلفن کردم که تام زگینر نام داشت. به او گفتم: "ثابت کن که بهترین برنامه‌ی بازنشستگی K۴۰۱ امریکا را برای مردم اجرا می‌کنی!"

در نخستین پنج دقیقه از دیدار حضوری‌ام با تام پی بردم او آشکارا اشتیاقی شدید دارد تا به مردم کمک کند از هزینه‌های سرسام‌آور برنامه‌های بازنشستگی K۴۰۱ رهایی یابند. او صنعت K۴۰۱ را بزرگ‌ترین استخر تاریک از دارایی‌ها می‌نامد زیرا هیچ‌کس به معنای واقعی نمی‌فهمد سود این کارها چگونه به دست می‌آید و نصیب چه افرادی می‌شود؟ تشخیص او از این صنعت به‌راستی تشخیصی هراس‌آور از صنعتی به‌شمار می‌آمد که خودش نیز در آن حیطه فعالیت می‌کرد. او گفت: "تونی، به این نکته توجه داشته باش: سه دهه از شکل‌گیری این صنعت می‌گذرد؛ اما دولت فقط در سال ۲۰۱۲ از فعالان اصلی این عرصه خواست تا هزینه‌های دریافتی‌شان را گزارش دهند. به‌هرحال، با وجود این شفاف‌سازی، بیش از نیمی از کارکنان هنوز هم نمی‌دانند چه مبالغی را بابت این برنامه‌ی بازنشستگی‌شان می‌پردازند!" درحقیقت، ۶۷ درصد از شرکت‌کنندگان در این برنامه تصور می‌کنند هیچ هزینه‌ای نمی‌پردازند و البته این موضوع هرگز حقیقت ندارد.

من پرسیدم: "تام، شما در مؤسسه‌ی خودتان چه تفاوتی را به‌وجود آورده‌اید؟ شرکت شما چگونه

بهترین برنامه‌ی بازنشتگی K۴۰۱ را اجرا می‌کند؟“ من یک‌بار از این موضوع ضربه خورده بودم و اکنون به‌راستی خودم را همچون پدری می‌دیدم که قصد دارد از فرزندانش مراقبت کند زیرا می‌دانستم این تصمیم به‌شیوه‌ای مستقیم در زندگی کارکنان شرکت و در نتیجه فرزندان آنان تأثیر می‌گذارد. آنان در طی سال‌های گذشته هزینه‌هایی افزوده و گزاف را پرداخته بودند و من نمی‌توانستم اجازه دهم این ماجرا دوباره تکرار شود. من به این نتیجه رسیده بودم: من، به‌منزله‌ی صاحب شرکت، بابت به‌کارگیری هر برنامه‌ای مسؤول هستم و از نظر قانونی وظیفه دارم اطمینان یابم کارکنانم به ضرر و زیان دچار نمی‌شوند.

تام توضیح داد: “تونی، ما فقط در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی با هزینه‌هایی اندک سرمایه‌گذاری می‌کنیم و هرگز حتی مبلغی اندک را به صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک با هزینه‌های سرسام‌آور اختصاص نمی‌دهیم.“ من به‌تازگی با جک باگل گفت‌وگو کرده بودم و او تأکید داشت که در شرکت ونگارد هرگز پولی برای فروش خدماتشان به شرکت‌های متفاوت پرداخت نمی‌شود؛ درحالی‌که صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اغلب چنین کاری را انجام می‌دهند تا بتوانند در برنامه‌ی K۴۰۱ جایگاهی ویژه و تضمین‌شده داشته باشند. به‌هرحال، چنین حقیقتی به این معنی است که گزینه‌های موجود درباره‌ی برنامه‌ی بازنشتگی K۴۰۱ به‌راستی بهترین گزینه‌های موجود در دست‌رستان محسوب نمی‌شوند. این گزینه‌ها در واقع صندوق‌هایی را شامل می‌شوند که بیشترین مبلغ را پرداخته‌اند تا در فهرست صندوق‌های برتر موجود در دسترس مشتریان قرار بگیرند. حدس بزنید آن‌ها چگونه این هزینه‌های مربوط به برتر بودن ظاهری خودشان را به‌دست می‌آورند؟ البته که آن‌ها می‌کوشند این هزینه‌ها را از شما بگیرند. به‌این ترتیب، شما، علاوه‌بر این که در صندوق‌هایی با عملکرد عالی سرمایه‌گذاری نمی‌کنید، هزینه‌هایی گزاف را نیز بابت عملکرد ضعیف صندوق‌های انتخابی خودتان می‌پردازید.

من گفتم: “بسیار خوب، تام. هزینه‌های دیگر مربوط به این برنامه چقدر است؟ من می‌خواهم تک‌تک هزینه‌های این برنامه را به‌صورت شفاف مشاهده کنم!“

تام با افتخار یک صفحه‌ی بزرگ از هزینه‌ها را با جزییات تهیه کرد و آن را مقابل من روی میز قرار داد. او گفت: “هزینه‌ی کلی؛ شامل هزینه‌ی انتخاب کردن شیوه‌ی سرمایه‌گذاری، هزینه‌ی خدمات مربوط به مدیریت سرمایه‌گذاری، و هزینه‌ی مربوط به بایگانی پرونده‌ها؛ فقط و فقط ۷۵/۰ درصد در سال است.“

من پرسیدم: "فقط همین است؟ هیچ گونه هزینه‌ی پنهانی یا پیش‌بینی نشده به یکباره از ناکجاآباد به این فهرست اضافه نمی‌شود؟"

ما به این وسیله می‌توانستیم هزینه‌های کلی‌مان را از ۵/۲ درصد به ۷۵/۰ درصد برسانیم. در واقع به این صورت می‌توانستیم کاهشی ۷۰ درصدی را در هزینه‌ها به وجود آوریم! همان گونه که از فصل دوم همین بخش به یاد می‌آورید؛ این هزینه‌ها در نتیجه‌ی افزایش تدریجی سرمایه یا همان اثر مرکب به مرور زمان به مبالغی صدها هزار یا حتی میلیون‌ها دلاری تبدیل می‌شوند. البته همه‌ی این هزینه‌ها باید از سوی کارکنان شرکت من و از سهم اعضای خانواده‌ی آنان پرداخت می‌شد. اکنون من می‌توانستم هزینه‌ها را کاهش دهم و این مبالغ به مرور زمان به جیب کارکنانم بازمی‌گشت. پی‌بردن به این موضوع سبب شد من احساسی شگفت‌انگیز داشته باشم!

به هر حال، این اعداد و ارقام فقط به هزینه‌ها مربوط می‌شد؛ در صورتی که ما باید به این نکته نیز توجه کنیم: با سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی، می‌توانیم از ۹۶ درصد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک پیشی بگیریم.

جارزدن

من و کارکنان شرکت من از به کارگیری برنامه‌ی تام و همکارانش بسیار به شوق آمده بودیم؛ به گونه‌ای که شش ماه پس از به کارگیری برنامه‌ی او در شرکت من معرفی کردنش به عده‌ای بسیار از دوستانم تصمیم گرفتم در کار او سهیم باشم. من به شریک او تبدیل شدم و کوشیدم خبر وجود داشتن چنین برنامه‌ای را در سراسر دنیا پخش کنم. من می‌دانستم این ماجرا باید به گونه‌ای در این کتاب مطرح شود. به این دلیل که تام از مشتریان هزینه‌هایی سرسام‌آور دریافت نمی‌کند؛ پس، از نظر مالی نمی‌تواند هزینه‌هایی گزاف را بابت آگهی‌های تبلیغاتی بپردازد. تلاش بنیادین تام و همکارانش به مرحله‌ی ثمربخشی رسیده است و من نیز می‌کوشم صدای او را به گوش مردم برسانم.

آیا انگیزه‌ای نیرومندتر می‌خواهید؟

اگر این موضوع به شما انگیزه‌ی کافی نمی‌دهد که هزینه‌های گزاف اغلب سرمایه‌ی دوران بازنشستگی‌تان را از بین می‌برند؛ پس، بدانید صاحبان کسب و کار باید در این باره بسیار نگران باشند و کارکنان شرکت‌ها باید به سلاح حقیقت مجهز شوند. چرا؟ زیرا وزارت کار امریکا با تمام

نیرو می‌کوشد بابت به‌کارگیری این برنامه‌های پرهزینه از سوی شرکت‌ها از حقوق کارکنان آن‌ها دفاع کند. چه کسی در این زمینه مسؤول است؟ بی‌تردید صاحب کسب و کار در این زمینه مسؤول اصلی محسوب می‌شود! هیچ‌یک از مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در این باره بازخواست نمی‌شوند. حتی کارگزاران پیشنهاددهنده‌ی این برنامه‌ها نیز در این باره مسؤولیتی ندارند. البته اجراکنندگان این برنامه‌ها نیز بی‌تقصیر به‌شمار می‌آیند. فقط صاحب کسب و کار در این زمینه با مشکلاتی عمده روبه‌رو خواهد شد.

مدیر مالی روزنامه‌ی دیلی‌نیوز در سال ۲۰۱۳ اعلام کرد: "در سال گذشته، ۷۵ درصد از برنامه‌های بازنشتگی ۴۰۱K از سوی وزارت کار بررسی و ارزیابی شدند. نتیجه‌ی این ارزیابی به جرمه‌شدن بسیاری از مدیران انجامید زیرا برنامه‌های آنان به‌اشتباه به‌کار گرفته می‌شد. درحقیقت، میانگین جرمه‌ها در سال گذشته مبلغی حدود ۶۰۰ هزار دلار بابت اجرای هر برنامه بود. این جرمه‌ها ۱۵۰ هزار دلار از جرمه‌های چهار سال قبل بیشتر است."

در سال ۲۰۱۴، وزارت کار ۱۰۰۰ تن را برای کارهای اجرایی استخدام کرد. به این ترتیب، این احتمال وجود دارد که ارزیابی و ممیزی برنامه‌های ۴۰۱K افزایش یابد. من نمی‌دانم شما چه اندیشه‌ای را در این باره در سر می‌پرورانید؛ اما این موضوع بی‌تردید توجه مرا به‌شدت جلب کرد.

امروزه، به‌لطف وجود و حضور وکلای مدافع، کار بسیاری از شرکت‌ها با شکایت کارکنانشان به دادگاه کشیده می‌شود. برای نمونه؛ می‌توان شرکت‌هایی را همچون کاترپیلار، جنرال دینامیک و بانک امریکا، نام برد. بی‌تردید، این شرکت‌ها به‌راستی شرکت‌هایی بزرگ با سرمایه‌هایی فراوان هستند؛ بنابراین، با ازدست‌دادن بخشی از سرمایه‌ی خود به مشکل دچار نمی‌شوند. اما کسب و کارهای کوچک در این زمینه به‌معنای واقعی با مخاطره‌هایی بیشتر و بزرگ‌تر روبه‌رو هستند زیرا به‌کارگیری برنامه‌های بازنشتگی در مقیاس کوچک‌تر سبب می‌شود هزینه‌ها به‌شدت افزایش یابند. به این ترتیب، صاحبان کسب و کارهای مختلف باید با دقت در این باره تصمیم بگیرند که بهتر است کدام برنامه‌ی بازنشتگی را برای کارکنانشان انتخاب کنند.

دانش غیرمعمولی

اگر تاکنون توجه کرده باشید؛ پی برده‌اید که دولت امریکا اغلب به مشکل هزینه‌کردن بیش از اندازه دچار است. دولت امریکا بیش از ۳/۱۷ تریلیون دلار بدهی دارد و حدود ۱۰۰ تریلیون دلار نیز فقط به تأمین اجتماعی و وزارت بهداشت بدهکار است. به این ترتیب، آیا فکر می‌کنید مالیات‌ها در

آینده افزایش یا کاهش می‌یابند؟ آیا می‌دانید، پس از بحران بزرگ اقتصادی امریکا، بالاترین نرخ مالیاتی بیش از ۹۰ درصد بود؟! حقیقت چنین است: دولت امریکا می‌تواند از بسیاری ثروتمندان یا صاحبان صنایع پول آفرین مالیاتی ۱۰۰ درصدی بگیرد و باز هم در هزینه‌هایش با کسری بودجه روبه‌رو شود.

همان‌گونه که بسیاری از حسابداران رسمی می‌گویند؛ شیوهی منطقی این است که شما سرمایه‌گذاری خودتان را در برنامه‌ی K۴۰۱ به بیشترین میزان ممکن برسانید زیرا مجبور نیستید بابت مبلغ سرمایه‌گذاری خودتان مالیاتی فوری پردازید. در واقع شما بابت هر دلار امروزتان مالیات نمی‌پردازید و این موضوع را به آینده واگذار می‌کنید؛ اما، به‌هرحال، شما در آینده باید مالیاتتان را پردازید. اکنون، مشکل اصلی این است: هیچ‌کس خبر ندارد که در آینده میزان نرخ مالیاتی چقدر خواهد بود. به این ترتیب، شما نمی‌دانید چقدر از پولتان برای هزینه‌های خودتان باقی خواهد ماند.

به‌تازگی با یکی از مدیران ارشد شرکت دیدار و در این باره با او گفت‌وگو کردم. از او پرسیدم که چه مبلغی را در برنامه‌ی K۴۰۱ سرمایه‌گذاری کرده است. او گفت که حدود یک میلیون دلار پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کرده است و درست به همین دلیل خودش را بسیار آسوده‌خاطر می‌دانست زیرا باور داشت در صورت نیاز سرمایه‌ای کافی دارد. من سؤال را به شیوه‌ای متفاوت مطرح کردم:

”چه مقدار از این یک میلیون دلار به خودت تعلق دارد؟“

او پاسخ داد: ”البته که کل این مبلغ به خودم تعلق دارد!“

به او گفتم: ”دوست من، تو فقط صاحب نیمی از آن هستی! نیمی از آن بابت مالیات از سرمایه‌ی تو کم می‌شود.“

در این لحظه، حقیقت بر او آشکار شد. او در صندلی‌اش فرو رفت و با خودش اندیشید که ۵۰۰ هزار دلار از مبلغ سرمایه‌گذاری شده‌اش به خودش تعلق ندارد. او به‌سادگی، همزمان با سرمایه‌گذاری کردن برای خودش، برای دولت هم سرمایه‌گذاری کرده بود.

سپس، من پرسیدم: ”اگر نرخ مالیاتی به ۶۰ درصد برسد؛ سهم تو چقدر خواهد شد؟“ او اندکی محاسبه کرد و گفت: ”فقط ۴۰۰ هزار دلار یا ۴۰ درصد از یک میلیون دلار برای من خواهد بود.“ اما اتفاق افتادن چنین رویدادی غیرممکن است؛ این‌طور نیست؟ اگر نرخ مالیات امریکایی‌های ثروتمند

را در ۲۰ سال گذشته (بین سال‌های ۱۹۹۰ و ۲۰۱۰) بررسی کنید؛ پی می‌برید نرخ مالیاتی آنان، در مقایسه با دوره‌های دیگر زمانی، کم‌ترین میزان ممکن بوده است. میانگین نرخ مالیاتی در سه دهه از سال ۱۹۳۰ تا ۱۹۶۰ حدود ۷۰ درصد بود! وقتی بیل کلینتون کوشید نرخ مالیاتی را افزایش دهد؛ آن را برای همه‌ی افراد افزایش داد. این افزایش مالیاتی فقط به ثروتمندان امریکایی محدود نمی‌شد. با وجود بدهی‌های فراوان و بی‌سابقه‌ی دولت امریکا، بسیاری از کارشناسان می‌گویند که میزان مالیات همه‌ی افراد جامعه با گذشت زمان همچنان افزایش خواهد یافت. به‌طور خلاصه می‌توانم بگویم که مانده حساب پس‌انداز بازنشستگی شما در برنامه‌ی K۴۰۱ به معنای واقعی مبلغی معین نخواهد بود. همچنین، اگر مالیات‌ها همچنان افزایش یابد؛ سهم شما از این مبلغ همواره کم و کم‌تر خواهد شد. چنین تأثیری به‌صورت مارپیچی خواهد بود. به بیان دیگر، هرچه شما مبلغی کم‌تر را برای پس‌انداز و هزینه‌کردن به‌دست آورید؛ مجبور هستید مبلغی بیشتر را از حسابتان برداشت کنید. همچنین، هرچه مبلغی بیشتر را برداشت کنید؛ پول شما سریع‌تر تمام خواهد شد.

ویلیام راث، نماینده‌ی مجلس:

بهترین پناهگاه قانونی مالیات کجاست؟

حساب بازنشستگی شخصی راث و به‌تازگی برنامه‌ی K۴۰۱ راث اغلب نادیده گرفته می‌شود؛ اما این حساب‌ها، در مقابل افزایش نرخ مالیاتی در آینده، بهترین و قانونی‌ترین پناهگاه به‌شمار می‌آید. ما به همین دلیل به ویلیام راث مدیون هستیم زیرا او در سال ۱۹۹۷ چنین برنامه‌ای را معرفی کرد. اکنون به چگونگی عملکرد این برنامه توجه می‌کنیم:

اگر شما یک کشاورز بودید؛ آیا ترجیح می‌دادید بابت بذرتان یا بابت کل محصول به‌دست‌آمده از آن بذرها مالیات دهید؟ بسیاری از انسان‌ها در این باره اشتباه می‌کنند. ما عادت کرده‌ایم پرداخت مالیاتمان را همواره عقب بیندازیم. مردم اغلب فکر می‌کنند بهتر است بابت کل محصولشان در آینده مالیات بپردازند. اما درحقیقت؛ اگر ما بابت بذرمان مالیات بپردازیم؛ مقدار مالیاتمان کم‌تر خواهد بود. دستیابی به محصولی فراوان در آینده به این معنی است که باید مالیاتی بسیار پرداخت کنید! اگر ما بکوشیم مالیاتمان را هم‌اکنون بابت بذرمان بپردازیم؛ سپس، کل محصولمان در زمان برداشت به خودمان تعلق خواهد داشت! کارکرد برنامه‌ی راث به این شیوه است. ما همین امروز مالیاتمان را می‌پردازیم و پولمان را پس از کسر مالیات پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کنیم. به این شیوه، در آینده هرگز مجبور نیستیم دوباره مالیاتی بپردازیم! این شیوه سبب می‌شود سهم شما محفوظ بماند و نکته‌ی مهم‌تر این است که شما با اطمینان می‌توانید درباره‌ی هزینه‌کردن مبلغ

باقی مانده و بازپس گیری آن برنامه ریزی کنید.

فردا بیشتر پس انداز کن

راز برنامه ی ۴۰۱k یا هر برنامه ی بازنشستگی دیگری به سادگی چنین است: شما مجبور هستید آن را انجام دهید. البته، بهتر است آن را با برنامه ای کم هزینه و کارایی مالیاتی مناسب به کار ببرید؛ به ویژه اگر باور دارید که میزان نرخ مالیاتی در آینده افزایش خواهد یافت. شما همچنین می توانید از مهم ترین پیشرفت ها در دنیای مالی استفاده کنید. منظورم همان ساختاری است که در گذشته آن را با این نام مطرح کردم: **فردا بیشتر پس انداز کن**. بسیاری از انسان ها به دشواری می توانند همین امروز مبلغی بیشتر را پس انداز کنند؛ اما متعهد شدن برای بیشتر پس انداز کردن در آینده برای آنان آسان تر و امکان پذیرتر است. به این ترتیب، شما در اصل با این موضوع موافق هستید که میزان پس اندازتان هر ساله افزایش بیابد. برای نمونه؛ تصور می کنیم که شما هم اکنون ۳ درصد از حقوقتان را پس انداز می کنید. سپس، سال بعد می کوشید ۱ درصد دیگر به میزان پس انداز کردنتان بیفزایید و آن را به ۴ درصد برسانید. سپس، شما به فرایند طبیعی افزایش دادن درصد پس اندازتان ادامه می دهید تا به مرحله ای ویژه می رسید. در این صورت، خودتان را در مسیر روبه رشد استقلال مالی قرار می دهید.

به هدف بزنید!

اکنون، ما فرصت داریم تا همه ی آموخته های خودمان را با هم یکپارچه کنیم! شما تاکنون تصمیم گرفته اید درصدی از درآمدتان را پس انداز کنید. همچنین، بهتر است اندوخته ی خودتان را در یک حساب پس انداز بازنشستگی سرمایه گذاری کنید. شما باید اطمینان یابید مؤسسه یا صندوق انتخابی تان کم ترین هزینه ها را شامل می شود. همچنین، شما باید بخشی از سرمایه گذاری خودتان را به صندوق های شاخصی کم هزینه اختصاص دهید.

قانون شماره ی ۲ پول آفرینی [۶]. یکی از قانون های مهم در زمینه ی پول آفرینی این است که شما همانی را به دست می آورید که تحملش می کنید. هرگز تحمل نکنید که پولتان در برنامه ای پرهزینه به کار گرفته شود. اکنون کتاب را ورق بزنید تا به افسانه ی بعدی پی ببرید.

فصل ششم

افسانه‌ی ششم

صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور:

ابتدا فرایند سرمایه‌گذاری کردن‌تان را شروع و سپس فراموشش کنید

”هر روز که می‌گذرد، بیش از گذشته درباره‌ی فعالیت بسیاری از صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور خشمگین و برآشفته می‌شوم.“

جک باگل

بنیان‌گذار شرکت ونگارد

در دنیای صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، روش رایج برای بهره‌مند شدن از درآمدها اغلب بر این مبنا خواهد بود که هزینه‌ی بازی کردن‌تان را بپردازید تا بتوانید در بازی پول‌آفرینی شرکت کنید. بر مبنای آمار موجود در سازمان مشاوره‌ی جهانی واتسون تاورز، حدود ۹۰ درصد از برنامه‌های بازنشستگی در امریکا قانونی را در این باره شامل می‌شوند که برای شرکت کردن در بازی پول‌آفرینی باید هزینه‌ی بازی کردن‌تان را بپردازید. در واقع این برنامه‌ها اغلب صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک پرهزینه را به منزله‌ی گزینه‌های موجود در فهرست شما قرار می‌دهند. این هزینه‌ها به معنای واقعی تضمین می‌کند که من و شما، به منزله‌ی مشتری، با گزینه‌هایی محدود روبه‌رو هستیم و در پایان صاحب سهامی می‌شویم که سود اصلی آن نصیب فروشندگان خواهد شد. در واقع این موضوع هرچه بیشتر به نفع کارگزاران، بنگاه‌های اقتصادی و صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک خواهد بود. به بیان دیگر، گزینه‌های موجود در فهرست سرمایه‌گذاری‌های بازنشستگی به گونه‌ای طراحی و چینش شده‌اند که میزان سودآفرینی فروشندگان، کارگزاران و مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک پرهزینه را به بیشترین میزان ممکن برسانند. اگر کسی

۲. اوراق بهادار با درآمد ثابت در مسیری مخالف سهام حرکت می کنند. به این ترتیب، اگر سهامتان سقوط کرد؛ سایر اوراق بهادارتان اغلب ضرر و زیانتان را جبران می کند.

وارن بافت می گوید: "اوراق بهادار غیرسهامی باید با یک برچسب هشداردهنده به مشتریان عرضه شوند." به این دلیل که با افزایش نرخ سود اغلب بهای اوراق بهادار کاهش می یابد؛ پس، هنگام افزایش یافتن نرخ سود در کل با کاهش بهای اوراق و البته اوراق عرضه شده در صندوق های سرمایه گذاری مشترک روبه رو خواهیم شد. به علاوه، پژوهش هایی فراوان نشان می دهند که در موقعیت های بحرانی اغلب گونه ای همبستگی بین اوراق بهادار وجود دارد. به بیان دیگر، سهام و سایر اوراق بهادار همیشه هم در جهت مخالف یکدیگر حرکت نمی کنند. فقط کافی است وضعیت سهام و سایر اوراق بهادار را در سال ۲۰۰۸ بررسی کنید تا پی ببرید ارزش هر دوی آنها به شدت سقوط کرد!

پیام های تبلیغاتی بابت صندوق های زمان محور بسیار فریبنده و وسوسه انگیز به نظر می رسند. فقط زمان مناسبتان را انتخاب کنید و دیگر به خودتان زحمت ندهید. "ابتدا فرایند سرمایه گذاری کردنتان را شروع و سپس فراموشش کنید." فقط به ما اعتماد کنید! ما هدف شما را تأمین می کنیم. آیا آنان به راستی چنین کاری را انجام می دهند؟

سوء تفاهم بزرگ

یک نظرسنجی از سوی انجمن پژوهش رفتاری برای یک سازمان مشاوره ی جهانی سرمایه گذاری به نام اینوستنت نشان داد کارمندانی، که در صندوق های سرمایه گذاری زمان محور سرمایه گذاری کرده اند، اغلب به این سوء تفاهم های حیرت آور دچار شده بودند:

• ۵۷ درصد از این افراد فکر می کردند در طی یک دوره ی ده ساله یا بیشتر ذره ای از سرمایه ی خودشان را از دست نمی دهند. هیچ حقیقتی برای تأیید این اندیشه وجود ندارد.

• ۳۰ درصد از این افراد تصور می کردند صندوق های سرمایه گذاری زمان محور یک نرخ سود تضمین شده را برای آنان تأمین می کنند. صندوق های سرمایه گذاری زمان محور در هیچ زمینه ای به شما تضمین نمی دهند؛ چه برسد به این که بخواهند درباره ی نرخ سود پرداختی به شما تضمین دهند!

• ۶۲ درصد از این افراد تصور می کردند که با فرارسیدن زمان تعیین شده به منزله‌ی سن بازنشستگی شان به راستی می توانند بازنشسته شوند. متأسفانه، این برداشت اشتباه به راستی بی رحمانه ترین حقیقت ممکن در این باره محسوب می شود. زمان تعیین شده از سوی شما فقط زمان هدف شما برای بازنشسته شدن تا به شمار می آید. صندوق های سرمایه گذاری زمان محور قرار نیست برای دستیابی شما به اهداف ارزشمندتان برنامه ریزی کنند. در این گونه صندوق ها اغلب تخصیص دارایی انجام می شود. این تخصیص دارایی به گونه ای است که با نزدیک تر شدن شما به سن بازنشستگی تان محافظه کارانه تر خواهد شد.

با توجه به این که تریلیون ها دلار سرمایه در صندوق های سرمایه گذاری زمان محور وجود دارد؛ پی می بریم درصدی بسیار از امریکایی ها در آستانه ی رویارویی با رویدادی غافلگیر کننده و البته تکان دهنده هستند.

اکنون چنین سؤالی مطرح می شود: شما با سرمایه گذاری کردن در یک صندوق سرمایه گذاری زمان محور از چه امتیازی بهره مند می شوید؟ شما به سادگی در صندوقی سرمایه گذاری می کنید که فقط تخصیص دارایی تان را برای شما انجام می دهد. موضوع به همین سادگی است. شما، به جای برگزیدن چند صندوق از صندوق های سرمایه گذاری موجود در فهرستان، فقط یک صندوق را انتخاب می کنید. البته، این صندوق فقط تخصیص دارایی را برای شما انجام می دهد.

متأسفم، آن خانم دیگر این جا کار نمی کند

دیوید بیبل، پس از پایان یافتن تحصیلات دانشگاهی اش، به نتیجه رسید که می خواهد در بانک جهانی کار کند. تردیدی در این باره وجود ندارد که بانک جهانی برای کار کردن مکانی شگفت انگیز به شمار می آید. البته، کارکنان خوشبخت این بانک از پرداخت مالیات نیز معاف هستند! دیوید بیبل به راستی انسانی زیرک است. وقتی او برای کار کردن در بانک جهانی درخواست داد؛ درخواستش پذیرفته نشد. کارگزینان بانک به دیوید گفتند که او، برای استخدام شدن، باید در یکی از شش رشته ی انتخابی آنان مدرک کارشناسی ارشد داشته باشد. دیوید تصمیم گرفت در هر شش رشته ادامه تحصیل دهد تا هر گونه احتمال پذیرفته نشدن درخواستش را در بانک جهانی از بین ببرد. او در رشته های اقتصاد، مدیریت ارشد کسب و کار در سرمایه گذاری بین المللی، دکترای مدیریت سرمایه گذاری، دکترای عمومی در اقتصاد منابع و مواد غذایی، دکترای کشاورزی در مناطق گرمسیری و دکترای مطالعات امریکای لاتین تحصیل کرد. وقتی او دوباره با دستی پر از مدارک معتبر به بانک جهانی رفت تا در آن جا استخدام شود؛ کارکنان بانک به او گفتند، به دلیل کاهش

حمایت مالی واشینگتن از بانک جهانی، آنان دیگر امریکایی‌ها را استخدام نمی‌کنند. در آن لحظه گویا کسی ضربه‌ای محکم به دیوید وارد کرده بود. او نمی‌دانست اکنون باید چه اقدامی انجام دهد. در پایان، به آگهی استخدام دانشگاه برکلی در کالیفرنیا توجه و در آن زمینه اقدام کرد. دیوید بعدها، پس از استخدام شدن در دانشگاه به منزله‌ی استاد، پی برد آنان آگهی استخدامشان را بابت گونه‌ای دستور اداری چاپ و منتشر کرده بودند و انتظار نداشتند فردی شایسته به این آگهی پاسخ دهد.

سال‌ها بعد، دیوید به دانشگاه وارتون رفت تا چند موضوع مربوط به سرمایه‌گذاری را در آنجا آموزش دهد. او فقط یک کتاب‌خوان حرفه‌ای نبود. دیوید مقاله‌ای را درباره‌ی چگونگی کاهش دادن احتمال ضرر و زیان در سبدهای سرمایه‌گذاری شامل اوراق بهادار با درآمد ثابت نوشته بود که توجه شرکت گلدمن ساکس را به شدت جلب کرد. او از محل کارش مرخصی گرفت و به مدت هفت سال مدیریت بخش بیمه و مخاطره‌های سرمایه‌گذاری را در شرکت گلدمن ساکس به عهده گرفت. البته او هنوز هم به صورت پاره‌وقت در دانشگاه وارتون تدریس می‌کرد. او بعدها سرانجام توانست فرصتی را برای کار کردن در بانک جهانی بیابد. دیوید همچنین به وزارت دارایی و بانک مرکزی امریکا مشاوره می‌داد. به علاوه، وقتی وزارت کار امریکا از او خواست تا پژوهشی مقابله‌ای را در این باره انجام دهد که آیا صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور به‌راستی بهترین گزینه‌ی سرمایه‌گذاری برای بازنشستگان محسوب می‌شوند یا خیر؛ او درباره‌ی مسیر پیش رویش هیچ نظری نداشت. در طرف مقابل او، مؤسسه‌ی ملی شرکت‌های سرمایه‌گذاری قرار داشت که مبلغ دویلمیون دلار را بابت انجام شدن پژوهشی پرداخته و به خواسته‌ی خودشان رسیده بودند. در این پژوهش تأیید شده بود که صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور به‌راستی بهترین گزینه‌ی ممکن برای انسان‌ها محسوب می‌شوند. توجه داشته باشید که صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور در این مرحله فقط به صورت مفهومی وجود داشتند و نورچشمی صنعت صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک به شمار می‌آمدند.

دیوید پژوهش خود را برای وزارت کار به همراه دو تن دیگر از اساتید انجام داد که یکی از آن‌دو پرورش‌یافته‌ی دو برنده‌ی نامدار جایزه‌ی نوبل بود. دیوید و همکارانش در این پژوهش کوشیدند صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور را با صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت مقایسه کنند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت عملکردی به شدت محافظه‌کارانه دارند. این صندوق‌ها اغلب در سرمایه‌گذاری‌های خودشان به ضرر و زیان دچار نمی‌شوند و بازده آن‌ها نیز دو تا سه درصد بیش از صندوق‌های سرمایه‌گذاری بازار پول و سرمایه خواهد بود. پژوهش دیوید بیبل و

همکارانش نشان می‌داد که پژوهش قبلی انجام شده به اشتباه تفسیر و مطرح شده بود. همان گونه که به یاد می‌آورد؛ این پژوهش تأیید می‌کرد که صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان محور به‌راستی بهترین گزینه‌ی ممکن برای بازنشستگان محسوب می‌شوند. این پژوهشگران در واقع، برای این که صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان محور را در مقایسه با صندوق‌های سرمایه‌گذاری با درآمد ثابت بسیار بهتر نشان دهند، از تخیلی فراتر از تخیل موجود در دنیای والت دیزنی استفاده کرده بودند. برای نمونه؛ آنان فرضیه‌ای را در این باره مطرح کردند که سهام شرکت‌ها و سایر اوراق بهادار در کل با یکدیگر همبستگی ندارند. این فرضیه به‌راستی اشتباه است. سهام و سایر اوراق بهادار تا حدی هماهنگ با هم پیش می‌روند و ارتباط آن‌ها در دوره‌های بحرانی بسیار بیشتر است. در سال ۲۰۰۸، بین سهام و سایر اوراق بهادار در کل ۸۰ درصد همبستگی وجود داشت.

بیبیل و همکارانش کوشیدند پژوهش قبلی را بازبینی و نکته‌های مهم آن را مطرح کنند. آنان یافته‌های تخیلی این گزارش را با به‌کارگیری علم ریاضی تشریح کردند و آماده بودند تا نادرست بودن فرضیه‌هایی را نشان دهند که صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان محور را به‌منزله‌ی بهترین گزینه‌ی ممکن مطرح می‌کرد.

وقتی دیوید بیبیل برای مطرح کردن نتیجه‌ی پژوهششان آماده شد و آن را مطرح کرد؛ اقتصاددانان حاضر در جلسه اعلام کردند یافته‌های بیبیل و همکارانش نکاتی ارزشمند را شامل می‌شود و به بررسی و ارزیابی بیشتر نیاز دارد. این اقتصاددانان از سوی وزارت کار آمریکا انتخاب شده بودند تا درباره‌ی هر دو پژوهش داوری کنند. به‌هرحال، وزیر کار آمریکا از قبل تصمیمش را گرفته بود و روز بعد از دسترس خارج شد. او حتی در جلسه‌اش با دیوید بیبیل شرکت نکرد؛ با وجود این که خودش برای این جلسه برنامه‌ریزی کرده بود. دکتر بیبیل شنید که این موضوع در واقع از پیش تعیین شده است. آن مؤسسه‌ی مالی مهر تأیید لازم را به‌ازای نوشتن چکی با مبلغی هنگفت به‌دست آورده بود.

مدتی بعد، تا پایان سال ۲۰۱۳، صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان محور به‌سرعت ۴۱ درصد از شرکت‌کنندگان در طرح‌های بازنشستگی را پوشش دادند و پولی فراوان به‌دست آوردند! چنین سودی، به‌ازای پرداختن ۲ میلیون دلار بابت گرفتن مهر تأیید برای یافته‌هایی نادرست، سودی کلان محسوب می‌شد. همان گونه که می‌دانید؛ این یافته‌های نادرست در نتیجه‌ی پژوهشی به‌دست آمد که دکتر بیبیل و همکاران ارجمندش آن را پراشتباه ارزیابی کردند.

یک قانون دولتی، در سال ۲۰۰۶، راه را برای صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان محور هموار کرد و

این صندوق‌ها به گزینه‌ی قراردادی پیش‌فرض بازنشستگی تبدیل شدند. امروزه بیش از نیمی از کارفرمایان می‌کوشند کارکنانشان را به‌صورت خودکار در حساب پس‌انداز بازنشستگی ثبت‌نام کنند. بر مبنای پژوهش انجام‌شده از سوی مؤسسه‌ی سرمایه‌گذاری فیدلیتی، ۹۶ درصد از کارفرمایان مطرح از این صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور به‌منزله‌ی گزینه‌ی پیش‌فرض و قراردادی جهت سرمایه‌گذاری بازنشستگی برای کارکنانشان استفاده می‌کنند.

تا آب‌ها از آسیاب نیفتد؛ به واقعیت پی نمی‌برید

تصور کنید هم‌اکنون شروع سال ۲۰۰۸ است و شما در آستانه‌ی بازنشستگی قرار دارید. تصور کنید بیش از ۴۰ سال در زمین بازی پول‌آفرینی تلاش کرده‌اید تا هزینه‌های زندگی خود و خانواده‌ی عزیزتان را تأمین کنید. شما انتظار دارید در دوره‌ی بازنشستگی بتوانید زمانی بیشتر را با نوه‌های خود بگذرانید، زمانی بیشتر را به سفر کردن اختصاص دهید و در کل فقط فراغت بیشتری داشته باشید. شما بر مبنای ارزیابی‌های خودتان به نتیجه رسیده‌اید که حساب پس‌انداز بازنشستگی‌تان به‌راستی برنامه‌ای سالم و سازنده به‌نظر می‌رسد. تصور کنید سال ۲۰۱۰ را به‌منزله‌ی سال بازنشستگی‌تان در نظر گرفته‌اید و آن را در صندوق زمان‌محورتان تعیین کرده‌اید. همچنین، تصور کنید که صندوق زمان‌محور شما عملکردی عالی دارد. در واقع، اطمینان دارید صندوق زمان‌محورتان برای شما به‌شیوه‌ای بسیار محافظه‌کارانه سرمایه‌گذاری می‌کند زیرا فقط دو سال دیگر تا زمان بازنشستگی‌تان باقی مانده است. میلیون‌ها تن از آمریکایی‌ها، قبل از سال ۲۰۰۸، چنین احساسی داشتند. از ابتدای سال ۲۰۰۸، امیدهای آنان برای بازنشستگی یا دست‌کم چگونگی دوران بازنشستگی‌شان از بین رفت. در واقع با یک بررسی پی‌می‌بریم عملکرد این صندوق‌ها در سال ۲۰۰۸ بسیار رنج‌آور بود.

انتخاب بین بد و بدتر

وقتی با بسیاری از فرهیختگان دانشگاهی درباره‌ی پژوهش‌های بازنشستگی گفت‌وگو می‌کردم؛ از پی‌بردن به این حقیقت متعجب شدم که همه‌ی آنان طرفدار صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور بودند.

یک لحظه تأمل کنید. چگونه چنین رویدادی امکان‌پذیر است!؟

من بسیاری از مطالبی را برای تک‌تک آنان بازگو کردم که شما آن‌ها را در این فصل خوانده‌اید. درحالی‌که آنان موافق بودند که صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور دارای مسایل و مشکلاتی

ویژه است؛ اما به زمان قبل از به وجود آمدن این صندوق‌ها اشاره می‌کردند که مردم مجبور بودند خودشان در زمینه‌ی تخصیص دارایی‌شان اقدام و سبد سرمایه‌گذاری‌شان را تعیین کنند. تخصیص دارایی برای مردم بسیار گیج‌کننده به نظر می‌رسید و به معنای واقعی سبب می‌شد آنان به شیوه‌ای نامناسب تصمیم‌گیری کنند. آمارهای موجود نیز گفته‌های آنان را تأیید می‌کند.

من در این باره با جفری براون گفت‌وگو کردم که یکی از انسان‌های بسیار هوشمند در عرصه‌ی اقتصادی به‌شمار می‌آید. او به من چنین گفت: "اگر به زمان قبل از راه‌اندازی شدن صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان محور بازگردید؛ پی می‌برید بسیاری از انسان‌ها در آن زمان می‌کوشیدند اغلب روی سهام شرکت محل فعالیتشان سرمایه‌گذاری کنند. آنان بیش از حد بر سهام شرکت محل فعالیتشان متمرکز بودند." او شرکت انرون را به منزله‌ی نمونه به من یادآوری کرد. بسیاری از کارکنان شرکت انرون می‌کوشیدند ۱۰۰ درصد پس‌اندازهای خودشان را بابت خرید سهام آن شرکت بپردازند و سرمایه‌ی آنان یک‌شبه از بین رفت.

وقتی مردم بین ۱۵ صندوق سرمایه‌گذاری مشترک حق انتخاب داشتند؛ پولشان را به پانزده قسمت مساوی تقسیم و یک‌پانزدهم پولشان را در هریک از این صندوق‌ها سرمایه‌گذاری می‌کردند. چنین راهکاری به‌راستی راهکاری خوب و مناسب نیست. همچنین، اگر بازار سهام به سقوط دچار می‌شد؛ آنان به شدت عصبی و برآشفته می‌شدند. گاهی نیز با رکود بازار تصمیم می‌گرفتند سهامشان را بفروشند و سپس سرمایه‌ی اصلی‌شان را در طی سال‌ها خرج می‌کردند و بی‌پول می‌شدند. هیچ اشکالی ندارد که شما بکوشید همیشه مقداری پول نقد را در دست‌رستان نگه دارید؛ اما، وقتی هزینه‌ای را بابت برنامه‌ی مالی‌تان می‌پردازید، با فروش سهامتان و نگه‌داری پول آن اغلب پولتان را بابت هزینه‌ها و تورم از دست می‌دهید. چکیده‌ی کلام این که من می‌توانم گفته‌های دکتر براون را به‌خوبی درک کنم.

اگر مفهوم صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان محور برای شما و سوسه‌انگیز به نظر می‌رسد؛ دکتر براون صندوق‌هایی کم‌هزینه را همچون ونگارد پیشنهاد می‌کند. این گزینه برای سرمایه‌گذارانی مناسب است که برای سرمایه‌گذاری کردن به‌راستی پولی اندک دارند. چنین موقعیتی به معنای واقعی بسیار ساده به نظر می‌رسد و حتی نیاز به بهره‌مند شدن از راهنمایی‌های یک مشاور مالی نیز به این ترتیب از بین می‌رود. از سوی دیگر، اگر شما نمی‌خواهید در صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان محور سرمایه‌گذاری کنید و به جای این صندوق‌ها به فهرستی از صندوق‌های شاخصی کم‌هزینه دسترسی و از میان آن‌ها حق انتخاب دارید؛ می‌توانید یکی از ساختارهای تخصیص

دارایی را به کار ببرید که آن‌ها را در ادامه‌ی این کتاب می‌آموزید. تخصیص دارایی در واقع مهم‌ترین مهارت سرمایه‌گذاران موفق محسوب می‌شود. تخصیص دارایی به این معنی است که بدانید چه مقدار از پولتان را در کدام بخش‌ها سرمایه‌گذاری کنید. همان‌گونه که در ادامه‌ی کتاب از کارشناسان عرصه‌ی اقتصادی می‌آموزیم؛ تخصیص دارایی به‌راستی کاری پیچیده نیست! شاید صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور کم‌هزینه برای سرمایه‌گذاران معمولی گزینه‌ای مناسب به‌شمار آید؛ اما شما، اگر در حال خواندن این کتاب هستید، پس یک سرمایه‌گذار معمولی محسوب نمی‌شوید!

اگر می‌خواهید بی‌درنگ برای کاهش دادن هزینه‌ها دست‌به‌کار شوید و تخصیص دارایی‌تان را به‌شیوه‌ای مؤثر انجام دهید؛ می‌توانید از راهنمایی‌های یک مشاور مالی مطمئن نیز بهره‌مند شوید. البته، خودتان هم باید هوشیارانه در این بازی شرکت کنید. هر انسانی ممکن است اشتباه کند و مشاوران مالی نیز در این زمینه استثنا نیستند. با خواندن این کتاب می‌توانید بر دانش و هوشیاری خودتان برای شرکت کردن در بازی پول‌آفرینی بیفزایید.

به‌علاوه، بسیاری از انسان‌ها تصور می‌کنند، به‌جای صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور، گزینه‌هایی فراوان و مناسب را در دسترسشان ندارند؛ اما شما، در بخش پنجم، گونه‌ای تخصیص دارایی ویژه را از ری دالیو، استاد سرمایه‌گذاری تأمینی، می‌آموزید که همواره بیشترین سودآفرینی و کم‌ترین ضرر و زیان را به‌بار آورده است. وقتی گروه کارشناسی کوشیدند سبد سهام پیشنهادی ری دالیو را بررسی و ارزیابی کنند؛ پی بردند بیشترین ضرر و زیان سبد سهام او در طی ۷۵ سال گذشته فقط ۹۳/۳ درصد بوده است. از سوی دیگر، بر مبنای گزارش مارکت‌واچ، محافظه‌کارترین صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور در سال ۲۰۰۸ به‌طور میانگین سقوطی ۱۷ درصدی داشتند. این صندوق‌ها قرار بود برای افرادی درآمدآفرینی کنند که در آستانه‌ی بازنشستگی بودند. همچنین، ریسک‌پذیرترین این صندوق‌ها به سقوطی ۸۳۹ درصدی در سال ۲۰۰۸ دچار شدند. این صندوق‌ها قرار بود برای افرادی درآمدآفرینی کنند که در سال ۲۰۵۵ بازنشسته می‌شوند. این آمار بر مبنای گزارش اخیر انجمن آی‌بی‌بوستون مطرح شده است.

یکی دیگر از افسانه‌ها هم به خاک سیاه نشست

ما در این فصل به یکی دیگر از افسانه‌های موجود در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری پی بردیم. من امیدوار هستم شما تاکنون به‌خوبی به این حقیقت پی برده باشید که ناآگاهی و نادانی در واقع موهبت به‌شمار نمی‌آید. ناآگاهی و نادانی در عرصه‌ی اقتصادی به رنج و فقر می‌انجامد. دانش

موجود در فصل‌های ابتدایی کتاب به‌راستی سوخت و انرژی لازم را به شما می‌رساند تا چنین بگویید: ”هرگز، هرگز اجازه نمی‌دهم از من سوءاستفاده کنند.“

ما به‌زودی فرصت‌ها، راهکارها و ابزارهایی شگفت‌انگیز را برای آفرینش رهایی مالی در زندگی‌مان کشف خواهیم کرد؛ اما قبل از آن بهتر است به چند افسانه‌ی دیگر نیز پی ببریم و از تأثیر زیان‌بار آن‌ها رهایی یابیم.....

فصل هفتم

افسانه‌ی هفتم

من از مستمری‌های ثابت بیزارم و شما هم باید بیزار باشید

”سال گذشته، دو دارایی مهم رییس بانک مرکزی ایالات متحده دو بیمه‌ی مستمری عمر بود.“

برگزیده از مقاله‌ی ”سرمایه‌گذاری شخصی برنکی، رییس بانک مرکزی، فقط اموری مهم را شامل می‌شود“

روزنامه‌ی یواس‌ای‌تودی، ۲۱ جولای ۲۰۰۸

دوستشان دارید یا از آن‌ها بیزارید؟

من به‌صورت اتفاقی این آگهی تبلیغاتی را مشاهده کردم: ”من از مستمری‌های ثابت بیزارم و شما هم باید بیزار باشید.“ در این آگهی تبلیغاتی در واقع گزارشی در این باره مطرح می‌شد که بیمه‌های مستمری عمر به‌راستی سرمایه‌گذاری‌هایی بد و نامناسب محسوب می‌شوند و راهکار سرمایه‌گذاری کردن در بازار بورس و اوراق بهادار برای حفظ کردن سرمایه و رشد آن در بلندمدت بسیار مناسب‌تر است. البته، آگهی‌دهنده حاضر بود، به‌ازای گرفتن دستمزد از شما، بکوشد در سهام‌گزینی کمکتان کند. در واقع در این آگهی هرگز مطرح نشده بود که شخص آگهی‌دهنده یک

سهام‌گزین فعال و پویا محسوب می‌شود. همان‌گونه که ما در گذشته از کارشناسانی همچون وارن بافت، جک باگل، ری دالیو و دیوید سوئسن آموختیم؛ مدیریت فعال و پویا در تسلط یافتن بر بازار بورس در بلندمدت و به‌شیوه‌ای بی‌وقفه کمابیش کاری بیهوده و بی‌ثمر است. بسیاری از پژوهش‌های دانشگاهی نیز این حقیقت را تأیید کرده‌اند. پیامدهای این مدیران فعال و پویا در سهام‌گزینی اغلب در مقابل شیوه‌ی ساده‌ی سهام‌گزینی شاخصی بسیار ضعیف به‌نظر می‌رسد. البته، هزینه‌ی صندوق‌های شاخصی نیز، در مقایسه با هزینه‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، حدود ۵۰۰ تا ۳۰۰۰ درصد کم‌تر و عملکردشان بسیار مؤثرتر است. البته این روش بازاریابی اغلب تأثیرگذار خواهد بود؛ این‌طور نیست؟ یکی از کالاهای نامرغوب خودتان را با کالایی بسیار بدتر و نامناسب‌تر مقایسه کنید. در این صورت، ناگهان پی می‌برید که کالای شما چندان هم نامرغوب به‌نظر نمی‌رسد.

به‌هرحال، همه‌ی انسان‌ها از مستمری‌های ثابت بیزار نیستند.

از سوی دیگر، من به‌شدت متعجب شدم که پی بردم بن برنکی، رییس پیشین بانک مرکزی ایالات متحده، به استفاده‌کردن از بیمه‌های مستمری عمر در برنامه‌ی مالی شخصی‌اش می‌بالید. او بی‌تردید در دوره‌ای در عرصه‌ی اقتصادی انسانی بسیار بانفوذ و تأثیرگذار بود. برنکی، قبل از این که رییس بانک مرکزی ایالات متحده شود، باید همه‌ی دارایی‌ها و سرمایه‌گذاری‌هایش را به‌شیوه‌ای شفاف گزارش می‌کرد. این گزارش نشان داد که او کمابیش در زمینه‌ی سهام و سایر اوراق بهادار سرمایه‌گذاری‌هایی اندک انجام داده است؛ اما دو بیمه‌ی مستمری عمر او به‌راستی مهم‌ترین دارایی‌اش محسوب می‌شدند. من بی‌درنگ با خودم اندیشیدم: "او چه نکته‌ای را می‌داند که من نمی‌دانم؟"

به‌این ترتیب، کدام شیوه به‌راستی مناسب‌تر است؟

آیا بیمه‌های مستمری عمر به‌راستی بهترین و پرفایده‌ترین سرمایه‌گذاری محسوب می‌شوند یا داد و ستدی هستند که فقط برای شرکت‌های بیمه و نمایندگان فروش آن‌ها سودمند به‌شمار می‌آیند؟ پاسخ چیست؟ پاسخ این سؤال به نوع سرمایه‌گذاری شما و هزینه‌هایی مربوط می‌شود که شرکت بیمه از شما دریافت می‌کند. بهتر است حقیقت ماجرا را شفاف‌تر بررسی و کشف کنیم.

در مدت زمان نوشتن این کتاب، من همواره بهترین و خبره‌ترین انسان‌ها را در عرصه‌ی اقتصادی جست‌وجو می‌کردم تا بهترین شیوه‌های ممکن را برای خوانندگان کتابم کشف کنم و به آنان

بگویم چگونه می‌توانند درآمدی تضمین شده و همیشگی افزون بر درآمد شغلی‌شان داشته باشند. آیا مگر غیر از این است که ما سرمایه‌گذاری می‌کنیم تا درآمدی ثابت و تضمین شده را افزون بر درآمد شغلی و بازنشستگی‌مان داشته باشیم؟ درحالی که برای گفت‌وگوی پژوهشی‌ام برنامه‌ریزی می‌کردم؛ همواره نام دکتر دیوید ببیل در صدر فهرستم قرار داشت. شاید از فصل قبل به یاد داشته باشید که او استاد دانشگاه وارتون است و چند مدرک دکترا دارد. او همچنین درباره‌ی دو پژوهش انجام شده درباره‌ی صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور به وزیر کار مشاوره داد.

دکتر دیوید ببیل در ابتدای سال ۲۰۱۳ داستان زندگی شخصی‌اش را در گزارشی مطرح کرد. او گفت که چگونه به توصیه‌ی چند تن از دوستان وال‌استریتی‌اش عمل کرده است. این دوستان در واقع دیوید را تشویق کرده بودند تا به گونه‌ای سرمایه‌گذاری کند که رشدی تضمین شده داشته باشد و درآمدی ثابت را برایش به‌ارمغان آورد. به این ترتیب، دیوید، به جای این که بکوشد ذره‌ای از پولش را در بازار سهام و دیگر اوراق بهادار به‌مخاطره اندازد، کوشید از چند سرمایه‌گذاری تضمین شده استفاده کند که درآمدی ثابت را برایش به‌ارمغان می‌آوردند. این سرمایه‌گذاری‌ها سبب می‌شدند او دوران بازنشستگی‌اش را در امنیت و آسایش مالی سپری کند و درآمدی تضمین شده داشته باشد. این گونه‌ی سرمایه‌گذاری در واقع تضمین می‌کرد که ۱۰۰ درصد سرمایه‌ی دیوید باقی می‌ماند. به این ترتیب، در سال ۲۰۰۰ یا ۲۰۰۸، در آن هنگام که بازار سهام به سقوط دچار شد، دیوید ذره‌ای ضرر نکرد. در عوض، او با آسودگی خاطر از زندگی کردن در کنار همسر و نوه‌های دوست‌داشتنی‌اش لذت می‌برد و در این باره آسوده‌خاطر بود که هرگز پولش تمام نخواهد شد.

من به فیلا دلفیا سفر کردم تا برای گفت‌وگویی یک‌ساعته با دکتر ببیل دیدار کنم. البته، گفت‌وگوی ما در پایان چهار ساعت طول کشید. راهکار او به‌راستی راهکاری تأثیرگذار و البته ساده است. ما این راهکار را در یکی از فصل‌های کتاب برای شما مطرح می‌کنیم. درحالی که می‌توانستیم احساس رهایی مالی دیوید را آشکارا مشاهده کنیم؛ پی بردم راهکار او به معنای واقعی آرامش خاطر را برای انسان به‌ارمغان می‌آورد. من در حالی از دیوید خداحافظی کردم که نظرم درباره‌ی بیمه‌های مستمری عمر ثابت و تضمین شده یا دست‌کم بخشی از آن‌ها به کلی تغییر کرده بود.

دکتر ببیل به روشنی گفت که همه‌ی این سرمایه‌گذاری‌ها دارای شرایط و ویژگی‌هایی یکسان نیستند. گونه‌هایی متفاوت از این سرمایه‌گذاری‌ها وجود دارد که هریک از آن‌ها مزایا و معایبی ویژه را شامل می‌شود. شاید بعضی از این سرمایه‌گذاری‌ها به معنای واقعی نفرت‌انگیز به نظر برسند؛ اما ما نباید همه‌ی آن‌ها را در یک گروه کلی قرار دهیم. در این

صورت، ابزاری تأثیرگذار را در عرصه‌ی اقتصادی از دست می‌دهیم که بیش از ۲۰۰۰ سال است در معرض آزمون قرار گرفته و همواره نتیجه‌ای خوب و پربار را به نمایش گذاشته است.

شرکت بیمه‌ی جولیوس سزار

نخستین درآمد مستمری دایمی به ۲۰۰۰ سال قبل و به امپراتوری روم بازمی‌گردد. در آن زمان، سربازان و شهروندان می‌کوشیدند پولشان را در مخزنی ذخیره کنند. عده‌ای، که عمری طولانی داشتند، اغلب از درآمدهای روزافزون این اندوخته‌ها بهره‌مند می‌شدند و عده‌ای، که چندان خوش‌شانس نبودند و زود از دنیا می‌رفتند، از این درآمدها چندان سهمی نمی‌بردند. البته، دولت نیز بخشی از این پول را برداشت می‌کرد.

واژه‌ی انگلیسی "annual" به معنی "سالانه" از واژه‌ی لاتین "annua" گرفته شده است زیرا رومیان باستان اغلب درآمدشان را به صورت سالانه دریافت می‌کردند. البته، واژه‌ی "annuity" به معنی "مستمری" نیز از همین واژه ساخته شده است.

دولت‌های اروپایی در نخستین دهه از قرن هفدهم میلادی همان مفهوم مستمری را برای تهیه کردن سرمایه جهت جنگ‌ها و طرح‌های اجتماعی به کار می‌بردند. البته، دولت باز هم بخشی از ذخیره‌ی کلی را برداشت می‌کرد. در دنیای امروزی، شالوده‌ی این کار همچنان حفظ شده است. البته، شرکت‌های بیمه اکنون به جای دولت‌ها قرار گرفته‌اند. من درباره‌ی شرکت‌هایی سخن می‌گویم که در طی ۱۰۰ سال گذشته عملکردی مناسب داشتند و از آزمون‌هایی همچون بحران بزرگ اقتصادی، رکود، جنگ‌های جهانی و بحران اعتباری اخیر سربلند بیرون آمده‌اند.

به هر حال، وقتی سخن از گونه‌های متفاوت مستمری به میان می‌آید؛ ما بی‌تردید باید مراقب و هوشیار باشیم. حدود ۲۰۰۰ سال قبل، مستمری‌ها کمابیش به یکدیگر شباهت داشتند. فقط یک روش در این باره وجود داشت. در واقع قراردادی ساده میان شما و شرکت بیمه منعقد می‌شد. شما پولتان را به شرکت بیمه می‌پرداختید و آنان نیز متعهد می‌شدند درآمدی تضمین شده و سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌تان را پس از یک دوره‌ی زمانی معین پرداخت کنند. پس از این که شما سهم همکاری‌تان را به ثمر می‌رساندید؛ باید در این باره تصمیم می‌گرفتید که از چه زمانی می‌خواهید مستمری خودتان را دریافت کنید. هرچه مدتی طولانی‌تر منتظر می‌ماندید؛ میزان مستمری شما افزایش می‌یافت. همچنین، در همان روز که شما بیمه‌ی خود را می‌خریدید؛ برنامه‌ای را در اختیار

داشتید که میزان مستمری دقیقتان را نشان می‌داد. به این ترتیب، هیچ‌گونه حدس و گمانی به وجود نمی‌آمد.

آیا چنین رویدادی یک پیشرفت به‌شمار می‌آید یا فقط گونه‌ای تغییر است؟

در طی ۵۰ سال گذشته، مستمری‌ها و سرمایه‌گذاری‌های موجود در این زمینه، در مقایسه با نمونه‌ی پیشنهادشده از سوی جولیوس سزار، تغییر کرده و گونه‌هایی متفاوت از آن‌ها به وجود آمده است. گاهی تغییر و تحول به‌راستی رویدادی خوب و خوشایند به‌شمار می‌آید. گاهی نیز این تغییر و تحول‌ها پیامدی چندان خوشایند نخواهند داشت و به بی‌ثباتی منجر خواهند شد!

می‌توانیم بگوییم که تعداد شرکت‌های بیمه با عملکرد ضعیف، در مقایسه با تعداد شرکت‌های بیمه با عملکرد مناسب، بسیار بیشتر است. جک باگل می‌گوید: ”من همواره سرمایه‌گذاری در بیمه‌ی عمر و پس‌انداز را پیشنهاد می‌کنم؛ اما شما، قبل از انجام دادن هر اقدامی، بهتر است به جزئیات قراردادتان توجه داشته باشید.“ به این ترتیب، بهتر است به اصل ماجرا بپردازیم. شما باید از انتخاب کردن کدام گزینه‌ها پرهیزید؟

مستمری‌های تغییرپذیر و بی‌ثبات به‌شدت بد و نامناسب هستند

در سال ۲۰۱۲، مستمری‌هایی تغییرپذیر به‌ارزش بیش از ۱۵۰ میلیارد دلار به فروش رفت. برای آشکارتر شدن مطلب باید بگوییم که ۱۵۰ میلیارد دلار فقط اندکی از درآمد ناخالص شرکت اپل در سال ۲۰۱۲ کم‌تر بود. مستمری‌های تغییرپذیر و بی‌ثبات برای بسیاری از شرکت‌های بزرگ کارگزاری به گزینه‌ای محبوب با کارمزدی عالی تبدیل شده‌اند. اکنون شاید چنین سؤالی برای شما مطرح شده باشد: این مستمری‌های تغییرپذیر در واقع چه ویژگی‌هایی را شامل می‌شوند؟ به صورت چکیده باید بگوییم این مستمری‌ها در واقع گونه‌ای قرارداد با شرکت بیمه هستند که بر مبنای آن همه‌ی سپرده‌های اصلی سرمایه‌گذاران در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک سرمایه‌گذاری می‌شوند. بله، من از همان صندوق‌هایی سخن می‌گویم که اغلب هزینه‌هایی بسیار و عملکردی ضعیف دارند. البته، در این وضعیت، سرمایه‌گذار می‌کوشد در قالب پوشش بیمه‌ای در این صندوق‌ها سرمایه‌گذاری کند. چرا انسان‌ها تصمیم می‌گیرند به این شیوه عمل کنند؟ زیرا خدمات شرکت‌های بیمه اغلب مزایایی ویژه را در زمینه‌ی مالیاتی شامل می‌شوند و این احتمال وجود دارد که اصل سرمایه در فضایی معاف از مالیات رشد کند. چنین موقعیتی به‌راستی وسوسه‌انگیز به نظر می‌رسد؛ به‌ویژه اگر شما حساب پس‌انداز بازنشستگی‌تان را به بیشترین مقدار ممکن رسانده‌اید و

سرمایه‌ای افزوده را برای سرمایه‌گذاری کردن در اختیار دارید. البته، در این موقعیت، علاوه بر پرداختن هزینه‌های فراوان صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، مجبور هستید هزینه‌های مربوط به شرکت بیمه را نیز پرداخت کنید.

هزینه‌هایی فراتر از بالاترین هزینه‌ها

به این ترتیب، تصور می‌کنید این سرمایه‌گذاری‌ها چه جذابیتی دارند؟ چرا کسی می‌کوشد سهام صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک را در قالب پوشش بیمه‌ای بخرد تا فقط از پرداختن مالیات بپرهیزد؟ بسیاری از شرکت‌های بیمه تضمین می‌دهند که، حتی در صورت کاهش حسابتان، بازماندگانتان دست کم اصل سرمایه‌ی پرداختی شما را پس می‌گیرند. به این ترتیب، اگر شما ۱۰۰ هزار دلار را به شرکت بیمه پرداخت کرده باشید و ارزش سهام صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک تا ۲۰ هزار دلار کاهش یابد؛ فرزندان‌تان باز هم، پس از مرگ شما، همان ۱۰۰ هزار دلار را از شرکت بیمه دریافت می‌کنند. این داد و ستد چندان هم بد و ناخوشایند به نظر نمی‌رسد؛ مگر این که پی ببرید گران‌ترین بیمه‌ی عمر ممکن را خریده‌اید.

ما در فصل دوم از همین بخش میزان هزینه‌هایی را مطرح کردیم که شما باید آن‌ها را به صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک با مدیریت فعال و پویا پردازید. همچنین، این موضوع را مطرح کردیم که چنین هزینه‌هایی ممکن است بر عملکرد شما تأثیری منفی باقی بگذارند. مجموع این هزینه‌ها، بر مبنای گزارش نشریه‌ی فوربس، کمابیش ۱/۳ درصد در سال می‌شود. این مقدار در واقع، برای هر ۱۰۰ هزار دلار سرمایه‌گذاری، سالیانه ۳۱۰۰ دلار می‌شود. به هر حال، هنوز تمام نشده است.

وقتی شما یک بیمه‌ی عمر تغییرپذیر می‌خرید؛ علاوه بر پرداختن هزینه‌های مربوط به صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، باید هزینه‌های افزوده‌ی مربوط به شرکت بیمه را نیز پردازید. طبق گزارش مورنینگ استار، شما باید سالیانه هزینه‌ای ۳۵/۱ درصدی را بابت هزینه‌ی مرگ و میر و هزینه‌ای بین ۱۰/۰ و ۵۰/۰ درصدی را نیز بابت کارهای اجرایی پردازید.

اکنون جمع کلی این هزینه‌ها را محاسبه می‌کنیم:

میانگین هزینه‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک = ۱/۳ درصد

هزینه‌ی مرگ و میر = ۳۵/۱ درصد (به صورت میانگین)

هزینه‌ی کارهای اجرایی = ۲۵/۰ درصد (به صورت میانگین)

مجموع این هزینه‌ها در کل ۷/۴ درصد در سال می‌شود. به بیان دیگر، شما، بابت هر ۱۰۰ هزار دلاری که سرمایه‌گذاری می‌کنید، باید سالیانه هزینه‌ای ۴۷۰۰ دلاری بپردازید. همچنین، شما، قبل از آن که سودی به دست آورید، باید بابت پرداخت این هزینه‌ها تعهد بدهید. به بیان دیگر، اگر صندوق فقط سودی ۷/۴ درصدی داشته باشد؛ شما هیچ سودی را بابت سرمایه‌گذاری خودتان دریافت نمی‌کنید! آیا همه‌ی این هزینه‌ها را می‌پردازید تا از پرداختن مالیات بر درآمدهای پرهیزید؟ البته، شما پس از پرداختن این هزینه‌ها ممکن است در کل درآمدی نداشته باشید که بخواهید مالیاتش را بپردازید!

در دام افتادن

با وجود این که بسیاری از انسان‌ها پولشان را در این بیمه‌های مستمری تغییرپذیر و بی‌ثبات از دست می‌دهند؛ اما احساس می‌کنند که در این دام گرفتار شده‌اند و می‌ترسند قراردادهایشان را فسخ کنند. آنان در واقع می‌ترسند ضمانت شرکت بیمه را بابت مزایای در نظر گرفته‌شده برای فوت بیمه‌شونده از دست بدهند. من از همان ضمانتی سخن می‌گویم که شرکت بیمه متعهد می‌شود اندوخته‌ی اصلی را، پس از فوت شخص، به ورثه‌ی او بپردازد. به علاوه، شرکت‌های بیمه اغلب هزینه‌هایی سنگین را بابت فسخ زود هنگام قرارداد بیمه‌ی مستمری عمر از شما می‌گیرند.

بیمه‌ی مستمری عمر پدربزرگتان این روزها کاربردی ندارد

در فصل سوم و چهارم از بخش پنجم کتاب، بیمه‌های مستمری عمر سنتی و امروزی را به شیوه‌ای شفاف توضیح خواهم داد. بیمه‌های عمر امروزی در واقع بیمه‌های مستمری ثابت شاخصی هستند که بیشترین مستمری ممکن را برای شما به‌ارمغان می‌آورند و برای حفظ کردن اصل سرمایه‌ی شما نیز تضمینی ۱۰۰ درصدی دارند. وقتی خواندن این کتاب را تمام کردید؛ می‌توانید از آرامش خاطر و اطمینانی کافی بهره‌مند شوید که در آینده مستمری عالی خودتان را دریافت خواهید کرد. همچنین، اگر ما بتوانیم مالیات را به شیوه‌ای قانونی و اخلاقی از درآمدهای شما بکاهیم؛ بی‌تردید می‌توانیم به پیشروی شما در مسیر دستیابی به رهایی مالی سرعت ببخشیم. شاید این سؤال برای شما مطرح شود که چنین کاری چگونه ممکن است؟

شما می‌توانید یک بخش از پولتان را در بیمه‌ی مستمری عمر و بخشی دیگر را نیز به شیوه‌ای معاف از مالیات سرمایه‌گذاری کنید. حتی می‌توانید دو بیمه‌ی مستمری عمر داشته باشید که معاف

از مالیات است. به این ترتیب، فرقی نمی کند دولت چه نرخ را برای مالیات در نظر می گیرد؛ در هر صورت، شما می توانید با اطمینان خاطر در این باره به زندگی تان ادامه دهید که درآمدتان به طور کامل در اختیار خودتان قرار خواهد گرفت. درست است. یک بیمه ی عمر قانونی، مطمئن و معاف از مالیات را انتخاب کنید و دیگر درباره ی وضعیت بازار به خودتان نگرانی راه ندهید.

هدف از نوشتن این فصل فقط و فقط این نیست که به شما بگویم از کدام سرمایه گذاری ها پرهیزید بلکه می خواهم در رویارویی با افسانه های بازاریابی هوشیار باشید و بدانید که همه ی بیمه های مستمری عمر به معنای واقعی سرمایه گذاری هایی بد و نامناسب محسوب نمی شوند. هم اکنون قصد ندارم به جزییات بیمه های مستمری عمر پردازم زیرا شما ابتدا باید در زمینه ی تخصیص دارایی مهارت یابید و بدانید که پولتان را در کدام بخش ها سرمایه گذاری کنید. آگاهی یافتن از راز تخصیص دارایی و مهارت یافتن در این زمینه به شما کمک می کند تا پی ببرید بیمه های مستمری عمر چه زمانی و در کدام بخش از زندگی تان برای شما مؤثر خواهند بود.

راه حل

اگر شما یک بیمه ی مستمری عمر دارید؛ همیشه بهتر است از یک کارشناس بیمه کمک بگیرید و وضعیت بیمه ی خودتان را بررسی و ارزیابی کنید. این کارشناسان در این زمینه ها به شما کمک می کنند:

- به مزایا و معایب بیمه ی عمر کنونی خودتان پی ببرید،
- هزینه های واقعی بیمه ی خودتان را تعیین کنید،
- ارزیابی کنید که آیا ضمانت های بیمه ی شما معتبرترین ضمانت های موجود در صنعت بیمه محسوب می شوند یا خیر، و
- تصمیم بگیرید آیا بهتر است بیمه ی عمر کنونی خودتان را حفظ کنید یا باید بیمه ای دیگر را به جای آن برگزینید.

به خواندن این کتاب ادامه دهید. هنوز حقایقی دیگر باقی مانده است که باید به آن ها پی ببرید! افسانه ی بعدی در واقع توهمی است که بسیاری از بازیکنان عرصه ی پول آفرینی از آن آگاهی دارند. بر مبنای این افسانه، شما باید مخاطره ای بزرگ را بپذیرید تا بتوانید سودی هنگفت به دست

اکنون بهتر است افسانه‌ی هشتم را آشکار کنیم.....

فصل هشتم

افسانه‌ی هشتم

شما برای دستیابی به سودهای کلان باید بپذیرید که ممکن است با ضرر و زیانی هنگفت روبه‌رو شوید!

”یک عملکرد مالی مناسب در واقع گونه‌ای سرمایه‌گذاری است که به محض ارزیابی دقیق آن پی می‌برید اصل سرمایه‌ی شما حفظ می‌شود و سودی مناسب را نیز برای شما به‌ارمغان می‌آورد. اگر گونه‌ای عملکرد مالی از این ویژگی‌ها بهره‌مند نباشد؛ نمی‌توان آن را سرمایه‌گذاری نامید.“

بنجامین گراهام

نویسنده‌ی کتاب سرمایه‌گذار هوشمند

کیک خودتان را آماده کنید و آن را نوش جان بفرمایید

”من به‌شیوه‌ای سطحی فکر می‌کردم که کارآفرینان مجبور هستند رویارویی با ضرر و زیان‌هایی بزرگ را تاب بیاورند. به‌هرحال، پس از مدتی، این جمله به یکی از جمله‌های مهم زندگی من تبدیل شد: ’در موقعیت‌های بحرانی از خودتان مراقبت و حمایت کنید.“

ریچارد برانسون

بنیان‌گذار مجموعه‌ی ویرجین

دوست من، ریچارد برانسون، بنیان‌گذار مجموعه‌ی ویرجین با فعالیت‌های گسترده‌اش در

زمینه‌های مختلف، در سال ۱۹۸۴ تصمیم گرفت شرکت هواپیمایی‌اش را راه‌اندازی کند. او، به‌منزله‌ی انسانی خبره در بازاریابی، می‌دانست که می‌تواند از همه‌ی رقبایش پیشی بگیرد. این حقیقت در واقع شرکت هواپیمایی بریتیش ایرویز را نیز شامل می‌شد که رقیبی بسیار نیرومند به‌شمار می‌آمد. این موضوع برای بسیاری از انسان‌ها اقدامی بسیار بزرگ و مخاطره‌آمیز به‌نظر می‌رسید. به‌هرحال، ریچارد، همچون بسیاری از سرمایه‌گذاران کارآزموده، بیش از آن که بر موفق‌شدنش متمرکز شود، به مصون‌ماندن از هرگونه ضرر و زیان احتمالی متمرکز بود. به‌این‌ترتیب، او در حرکتی هوشمندانه کوشید پنج هواپیما را برای شروع کارش بخرد. البته او دادوستدش را با این شرط انجام داد: اگر کارش به‌ثمر نرسید؛ بتواند هواپیماها را پس دهد! در واقع او برای بازپس گرفتن پولش تضمین داشت! اگر او در کارش شکست می‌خورد؛ دست‌کم سرمایه‌ی اصلی‌اش را از دست نمی‌داد. از سوی دیگر، اگر او در کارش به موفقیت می‌رسید؛ موفقیتی بسیار بزرگ و شگفت‌انگیز نصیبش می‌شد. بقیه‌ی ماجرا نیز آن‌قدر مهم است که به بخشی از تاریخ تبدیل شد.

دنیای سرمایه‌گذاری، بی‌شبهت به دنیای کسب و کار، به‌شیوه‌ای مستقیم یا هنرمندانه، به شما چنین می‌گوید: اگر می‌خواهید به موفقیتی بزرگ برسید؛ باید مخاطره‌هایی جدی را بپذیرید. موضوع وحشتناک‌تر چنین است: اگر می‌خواهید به رهایی مالی برسید؛ باید بپذیرید که آزادی خودتان را برای رسیدن به رهایی مالی از دست بدهید.

همه‌ی این‌ها به‌راستی افسانه هستند و واقعیت ندارند.

اگر قرار باشد سرمایه‌گذاران موفق و کارآزموده یکی از عوامل مهم موفقیتشان را نام ببرند؛ بی‌شک می‌گویند که هرگز پس‌اندازهای خودشان را به‌خطر نمی‌اندازند بلکه راهکارهایی را برای موفق‌شدن طراحی می‌کنند. آیا دو قانون مهم وارن بافت را در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری به یاد می‌آورید؟ قانون شماره‌ی ۱ چنین بود: مراقب باشید پولتان را از دست ندهید! قانون شماره‌ی ۲ نیز این‌گونه بود: به قانون شماره‌ی ۱ توجه کنید. همه‌ی بازیکنان میلیاردی پول‌آفرینی؛ از ری دالیو و پاول تئودور جونز گرفته که برترین‌های دنیای صندوق‌های تأمین سرمایه هستند تا کارآفرینانی همچون مارک بنیوف، بنیان‌گذار شرکت سیلز فورس، و ریچارد برانسون، بنیان‌گذار مجموعه‌ی ویرجین؛ همه و همه، بی‌استثنا فرصت‌هایی را برای دستیابی به سود و زیانی نامتقارن جست‌وجو می‌کنند. بسیار شگفت‌انگیز است که بگوییم نسبت سود و زیان ما، به‌شدت نامتناسب به‌نظر می‌رسد.

احتمال رویارویی با ضرر و زیانی اندک را بپذیرید تا سودی هنگفت به دست آورید.

بهترین نمونه از پذیرش احتمالی ضرر و زیانی اندک برای دستیابی به سودی کلان در واقع دادوستدهایی با بسامد بالا با به کارگیری روزآمدترین فناوری‌های پیشرفته است. فعالان این عرصه حتی از یک هزارم ثانیه نیز به نفع خودشان استفاده می‌کنند! در حالی که آنان ۷۰ درصد از حجم دادوستدهای بورس امریکا را به خودشان اختصاص می‌دهند؛ حدس می‌زنید نسبت سود و زیانشان چگونه است؟ من سرنخی را در اختیاران قرار می‌دهم. قرار بود مؤسسه‌ی مالی ویرتو، بزرگ‌ترین مرکز فعال در عرصه‌ی دادوستدهایی با بسامد بالا، به یک شرکت سهامی عام تبدیل شود. شرکت‌ها در این فرایند باید الگوی کسب و کار و میزان سودآفرینی خودشان را به شیوه‌ای شفاف گزارش دهند. مؤسسه‌ی ویرتو، در طی پنج سال گذشته، فقط یک‌روز به ضرر و زیان دچار شده بود! بله، درست خواندید. این مؤسسه فقط یک‌روز از هزاران روز دادوستدش به ضرر و زیان دچار شد! اکنون، چنین سؤالی مطرح می‌شود: ضرر و زیان احتمالی این دادوستدها چیست؟ من حدس می‌زنم پاسخ این سؤال در واقع سرمایه‌گذاری کردن روی رایانه‌های پرسرعت و کارآمد خواهد بود.

صدای جیرینگ جیرینگ سکه‌های نیکلی

کایل بس، دوست عزیز من و استاد سرمایه‌گذاری در صندوق‌های تأمین سرمایه، به این دلیل شهرت یافت که توانست مبلغی ۳۰ میلیون دلاری را در طی دو سال به مبلغی ۲ میلیارد دلاری تبدیل کند. بر مبنای باور عمومی، او برای دستیابی به این سود کلان باید این احتمال را می‌پذیرفت که به ضرر و زیانی هنگفت دچار شود. به هر حال، چنین نبود. کایل گونه‌ای سرمایه‌گذاری محاسبه شده را در مقابل رشد حباب گونه‌ی مسکن انجام داد. او می‌دانست این حباب دیر یا زود از بین می‌رود. آیا آن روزها را به یاد می‌آورید؟ در آن هنگام، دلان حریص و بی‌کفایت می‌کوشیدند هر ملکی را بخرند که دستشان به آن می‌رسید. وام‌دهندگان در آن زمان آماده بودند تا به سرمایه‌گذارانی وام دهند که به معنای واقعی از چگونگی شرایط ناهنجار این وام‌ها اطلاعی نداشتند. وقتی بیرون زمین بازی ایستاده باشید و این موقعیت را بنگرید؛ به آسانی می‌توانید چنین حبابی را مشاهده کنید. به هر حال، هوش و استعداد کایل در این است که فقط با به خطر انداختن ۳ سنت از هر دلارش توانست سودی عالی به دست آورد. شما در بخش ششم از این کتاب هرچه بیشتر به هوش و استعداد کایل در عرصه‌ی اقتصادی پی می‌برید. نظر شما در این باره چیست که بابت دستیابی به سودی هنگفت بکوشیم احتمال ضرر و زیانی اندک را بپذیریم؟

وقتی به تازگی با کایل گفت و گو می کردم؛ او جزییات فرصتی دیگر را در زمینه سود و زیان نامتقارن برای من بازگو کرد. او این فرصت را برای خودش و سرمایه گذارانش یافته بود. این فرصت چگونه به نظر می رسید؟ او بابت سرمایه گذاری اش تضمینی ۹۵ درصدی داشت. در واقع، اگر شرکت محل سرمایه گذاری اش به یک شرکت سهامی عام تبدیل می شد؛ سرمایه ی او رشدی نامحدود داشت و او پیش بینی می کرد که سودی کلان به دست می آورد! از سوی دیگر، اگر ارزش سهام آن شرکت سقوط می کرد؛ کایل فقط ۵ درصد سرمایه اش را از دست می داد.

کایل نیز، همچون همه ی سرمایه گذاران بزرگ و موفق، احتمال رویارویی با ضرر و زیان هایی اندک را می پذیرفت تا سودی هنگفت به دست آورد. اگر به جای حفاظ های محکم از ریسک های نازک استفاده کنیم و در زمان بحران از هیچ گونه حمایتی بهره مند نباشیم؛ در واقع خودمان را برای روبه روشن شدن با یک فاجعه آماده کرده ایم.

من از کایل پرسیدم: "چگونه می توانم این موضوع را به خوانندگان کتابم انتقال دهم؟"

او گفت: "تونی، من به تو می گویم که چگونه این پیام را به کارکنانم آموزش دادم. ما نیکل خریدیم."

من گفتم: "کایل، موضوع چیست؟ آیا درست شنیدم که گفתי نیکل خریدید." من تصور می کردم در شبکه های مخابراتی اختلال به وجود آمده است و من نتوانستم سخن کایل را به درستی بشنوم. کایل گفت: "درست شنیدی. من یک روز در حمام زیر دوش ایستاده بودم و با خودم فکر می کردم که چگونه می توانم سودی عالی را بی مخاطره به دست آورم."

بسیاری از کارشناسان درباره ی چنین اقدامی حتی رؤیاپردازی هم نمی کنند. آنان با خودشان می اندیشند که برای دستیابی به سودی کلان بی تردید باید احتمال روبه روشن شدن با ضرر و زیانی هنگفت را نیز بپذیرند. بازیکنانی استثنایی همچون کایل به شیوه ای متفاوت می اندیشند. او همیشه فرصت هایی را جست و جو می کند تا با سرمایه گذاری های اندک و البته به شیوه ای سنجیده بتواند سودی هنگفت به دست آورد. استاد نامدار در زمینه ی سرمایه گذاری در صندوق های تأمین سرمایه، کسی که در قرن اخیر بیشترین موفقیت را در عرصه ی سرمایه گذاری به دست آورده است، دومیلیون دلار از سرمایه اش را برای خریدن سکه های نیکلی استفاده می کند. این مقدار

سکه بهراستی یک اتاق کوچک را پر خواهد کرد. این کار چه فایده‌ای دارد؟

درحالی که ارزش نیکل همواره بی ثبات و در نوسان است؛ کایل در زمان این گفت‌وگو، به من چنین گفت: ”تونی، نیکل ذوب‌شده‌ی سکه‌های پنج‌سنتی ایالات متحده امروزه ۸/۶ سنت ارزش دارد. به بیان دیگر، نیکل به کاررفته در سکه‌های پنج‌سنتی به معنای واقعی ۸/۶ سنت می‌ارزد. این مقدار در واقع ۳۶ درصد از ارزش ظاهری سکه‌ها بیشتر است.“ این اندیشه برای من بسیار عجیب به نظر می‌رسید: ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که دولت امریکا می‌کوشد در مجموع کمابیش ۹ سنت را برای ضرب کردن سکه‌های پنج‌سنتی هزینه کند. این هزینه‌ی ۹ سنتی در واقع هزینه‌ی مواد خام و ضرب کردن سکه‌ها را نیز شامل می‌شود. آیا یکی از دولتمردان تاکنون به این موضوع توجه کرده بود؟ این موضوع بی‌تردید تحمل‌ناپذیر به نظر می‌رسد. سرانجام یک‌روز دولتمردان امریکا از خواب بیدار می‌شوند و مواد تشکیل‌دهنده‌ی سکه‌های نیکلی را تغییر می‌دهند. کایل گفت: ”شاید سکه‌های بعدی از قلع یا فولاد ساخته شوند. آنان در گذشته نیز، درابتدای دهه‌ی هشتاد قرن بیستم میلادی که فلز مس بسیار گران شد، چنین تغییری را در پنی به وجود آوردند.“ از سال ۱۹۰۹ تا سال ۱۹۸۲، ۹۵ درصد سکه‌های پنی از مس بود. امروزه این سکه‌ها از فلز روی ساخته می‌شوند و فقط ۵/۲ درصد آن‌ها را مس تشکیل می‌دهد. امروزه، یکی از آن پنی‌های قدیمی حدود ۲ سنت می‌ارزد! چنین بهایی در واقع بهای ذوب‌شده‌ی آن‌ها نیست بلکه بهایی است که مجموعه‌داران حاضر هستند بابت هریک از این سکه‌ها بپردازند! چنین بهایی بهراستی ۱۰۰ درصد از ارزش اسمی این سکه‌ها بیشتر است. اگر شما در گذشته‌های دور روی این سکه‌ها سرمایه‌گذاری کرده بودید؛ هم‌اکنون سرمایه‌ی شما بی‌مخاطره دوبرابر شده بود و شما برای این منظور حتی مجبور نبودید آن سکه‌ها را ذوب کنید! البته فرایند ذوب کردن سکه‌ها کاری غیرقانونی است و کایل این حقیقت را فقط برای آشکارشدن مطلب بیان کرد.

باید بگویم این موضوع درابتدا برایم اندکی عجیب و باورنکردنی به نظر می‌رسید؛ اما کایل دراین باره به شدت جدی بود. او مشتاقانه گفت: ”اگر هم‌اکنون می‌توانستم کل سرمایه‌ی نقدی‌ام را جمع‌آوری و آن را با فشاردادن یک دکمه به سکه‌های پنج‌سنتی تبدیل کنم؛ در همین لحظه چنین کاری را بی‌تردید انجام می‌دادم. زیرا انسان در این صورت دیگر مجبور نیست دراین باره نگران باشد که بانک مرکزی چقدر اسکناس چاپ می‌کند. سکه‌ی پنج‌سنتی دست کم همیشه همان پنج‌سنت می‌ارزد.“ البته ارزش واقعی آن‌ها ۳۶ درصد از ارزش اسمی آن‌ها بیشتر است. به علاوه، ارزش این سکه‌ها نیز ممکن است در آینده همچون ارزش پنی‌های قدیمی حدود ۱۰۰ درصد افزایش یابد. این رویداد زمانی اتفاق می‌افتد که دولت ناگزیر تصمیم بگیرد فلز به کاررفته در این

سکه‌های پنج‌سنتی را تغییر دهد و آن‌ها را ارزان‌تر تمام کند.

اشتیاق کایل از حد طبیعی بسیار فراتر بود. او گفت: "من در کدام بخش از بازار می‌توانم سودی ۳۶ درصدی را بی‌مخاطره به دست آورم! اگر هم اشتباه کنم؛ موقعیتم در مقایسه با لحظه‌ی شروع این سرمایه‌گذاری تغییری نخواهد کرد. البته، امروزه ذوب کردن سکه‌های نیکلی به‌راستی کاری غیرقانونی محسوب می‌شود؛ اما نکته‌ی اصلی این است: من نیازی ندارم که این سکه‌ها را ذوب کنم. زیرا در آینده، وقتی دولت تصمیم می‌گیرد مواد تشکیل‌دهنده‌ی این سکه‌ها را تغییر دهد، سکه‌های قدیمی حتی در مقایسه با گذشته بسیار باارزش‌تر خواهند شد. در واقع، درحالی‌که این سکه‌های قدیمی از چرخه‌ی مالی خارج می‌شوند؛ به‌تدریج کمیاب خواهند شد. در این صورت، توجه مجموعه‌داران به این سکه‌ها جلب می‌شود."

نیازی به گفتن نیست که کارکنان کایل کوشیدند نکته‌های آموزشی او را به کار بگیرند. البته، آنان به ورزشکارانی فعال نیز تبدیل شدند زیرا مجبور بودند جعبه‌های پر از سکه‌های پنج‌سنتی را همواره به انبار اصلی ببرند!

اکنون، شاید چنین اندیشه‌ای را در سر پیوررانید: "بسیار خوب، این شیوه برای کایل بس به‌راستی شیوه‌ای فوق‌العاده محسوب می‌شود زیرا او میلیون‌ها یا حتی میلیارد‌ها دلار پول دارد که می‌تواند آن را برای مدت‌ها نادیده بگیرد؛ اما این شیوه برای من چه فایده و کاربردی خواهد داشت؟" بی‌تردید سرمایه‌گذاران معمولی نمی‌توانند سودی کلان را به‌شیوه‌ای بی‌مخاطره به‌دست آورند.

دوباره بیندیشید.

همان سطح از خلاقیت مالی، که فقط در طی ده سال دادوستدهای پربسامد را به‌وجود آورد و به عاملی تأثیرگذار تبدیل کرد، در دیگر بخش‌های اقتصادی نیز تأثیرگذار خواهد بود. سقوط ارزش سهام را در سال ۲۰۰۸ در نظر بگیرید. در آن هنگام مردم برای خریدن سهام ذره‌ای گرایش نشان نمی‌دادند. بعضی از انسان‌های خلاق و مبتکر در بزرگ‌ترین بانک‌های جهانی به شیوه‌ای پی بردند که به‌ظاهر غیرممکن به‌نظر می‌رسید. بر مبنای این شیوه، به من و شما اجازه داده می‌شد تا در سود بازار سهام شریک شویم؛ البته به گونه‌ای که اصل سرمایه‌ی ما ذره‌ای در معرض ضرر و زیان قرار نگیرد!

قبل از این‌که این اندیشه را باورنکردنی بنامید؛ بهتر است بگوییم من نیز اوراق بهاداری دارم که از سوی یکی از بانک‌های بزرگ جهانی تضمین شده است. این بانک به من تضمینی ۱۰۰ درصدی

می‌دهد که اصل سرمایه‌ام همچنان حفظ شود. اگر بازار سهام در این مدت رشد داشته باشد؛ من نیز، علاوه بر دریافت سود سهامم، در این رشد سهمیم خواهم بود. از سوی دیگر، اگر بازار سهام به کلی به فروپاشی دچار شود؛ من کل سرمایه‌ی اصلی‌ام را از آن بانک دریافت می‌کنم. از نظر شما اطلاع ندارم؛ اما من بسیار خوشحال می‌شوم با چشم‌پوشی کردن از درصدی اندک از رشد سهامم بتوانم خودم را در برابر ضرر و زیان‌های هنگفت در بخشی از سبد سرمایه‌گذاری‌ام بیمه کنم. به هر حال، من به موفقیت رسیده‌ام و هم‌اکنون نیز همچنان پیشروی می‌کنم.

ما در ایالات متحده به مرحله‌ای رسیده‌ایم که بسیاری از ما احساس می‌کنیم یگانه‌گزینه‌ی ممکن برای افزایش یافتن سرمایه‌ی شخصی‌مان به‌راستی با پذیرش احتمال ضرر و زیان‌هایی هنگفت همراه خواهد بود. ما احساس می‌کنیم یگانه‌گزینه‌ی موجود در دسترسمان این است که در میان امواج پرنوسان بازار بورس امریکا باید همواره در فضایی سرشار از ترس و نگرانی زندگی کنیم. گاهی فقط با یادآوری این نکته به خودمان به آرامش می‌رسیم که همه‌ی انسان‌ها درون یک قایق قرار دارند. بسیار خوب، حدس بزنید واقعیت ماجرا چیست؟ این نکته هرگز حقیقت ندارد! همه‌ی انسان‌ها داخل یک قایق نیستند!

بعضی انسان‌ها در قایق‌هایی ایمن حضور دارند که فضای آن‌ها بسیار اطمینان‌بخش است. این قایق‌ها لنگری محکم را در آب انداخته‌اند و با امواج متفاوت به این سو و آن سو کشیده نمی‌شوند. از سوی دیگر، عده‌ای از انسان‌ها در قایق‌هایی ناایمن حضور دارند که در امواج پرنوسان اقیانوس زندگی محکم به صخره‌ها برخورد می‌کنند و از این سو به آن سو پرتاب می‌شوند.

چه افرادی در قایق‌های ایمن قرار دارند؟ بازیکنان عرصه‌ی پول‌آفرینی، ثروتمندان خودساخته و همان ۱ درصد انسان‌های آبرموفق بی‌تردید در این قایق‌ها حضور دارند! این افراد هرگز حاضر نیستند سرمایه‌ی زندگی‌شان را به‌مخاطره اندازند زیرا آن را با تلاش و زحمت به‌دست آورده‌اند. اکنون لازم می‌دانم این نکته را به شما هشدار دهم: شما مجبور نیستید هم‌اکنون در گروه انسان‌های آبرموفق باشید تا بتوانید راهکارهای آن‌ها را به کار ببرید. این راهکارها در دسترس‌تان قرار دارند و شما نیز می‌توانید با به کارگیری آن‌ها در مسیر تبدیل شدن به انسانی آبرموفق گام بردارید.

چه کسی نمی‌خواهد کیک خوشمزه‌اش را نوش جان کند؟

در دنیای سرمایه‌گذاری، آماده کردن یک کیک خوشمزه و خوردن آن به این معنی است که در

زمان رشد بازار پول آفرینی کنید و در زمان رکود بازار نیز ذره‌ای به ضرر و زیان دچار نشوید. ما با این آسانسور همیشه باید به‌سوی بالا حرکت کنیم. حرکت به‌سوی پایین را باید برای خودمان ممنوع بدانیم. این مفهوم عالی و باورناپذیر آن‌قدر اهمیت دارد که من یکی از فصل‌های بعدی این کتاب را به‌طور کامل به آن اختصاص داده‌ام. اکنون فقط مطالبی را به‌صورت خلاصه مطرح می‌کنم تا شما اندیشه‌های قدیمی‌تان را در این باره کنار بگذارید که خودتان و همه‌ی سرمایه‌ی زندگی‌تان باید امواجی بی‌پایان از نوسان و بی‌ثباتی را تاب بیاورید. در بخش زیر، سه راهکار تأییدشده را مطرح می‌کنم تا شما پی ببرید چگونه می‌توانید سودهایی عالی به‌دست آورید و در عین حال با قایق زندگی‌تان در آب‌هایی آرام‌تر لنگر بیندازید. این راهکارها را با جزییات بیشتر و کامل‌تر در بخش پنجم از این کتاب مطرح کرده‌ام.

۱. اوراق بهادار با قرارداد تبادل افول اعتبار: شاید این اوراق یکی از ابزارهای

هیجان‌انگیز مالی به‌شمار آیند که در دنیای امروزی در دسترس انسان‌ها قرار دارند. البته با تأسف باید بگوییم آن‌ها به‌ندرت نصیب عموم مردم می‌شوند زیرا سرمایه‌گذاران ثروتمند اغلب این اوراق را به‌سرعت خریداری می‌کنند. خوشبختانه یک مشاور مالی کارآزموده می‌تواند این اوراق را در اختیار سرمایه‌گذارانی قرار دهد که حتی سرمایه‌ای هنگفت ندارند. به‌این‌ترتیب، به اصل ماجرا توجه کنید. خریدن این اوراق به‌سادگی مانند این است که به یک بانک و به‌ویژه بزرگ‌ترین بانک‌های جهانی وام می‌دهید. بانک به‌ازای مبلغ پرداخت‌شده از سوی شما یک سند صادر می‌کند. در پایان دوره‌ی تعیین‌شده در قراردادتان که مهلت سررسید نامیده می‌شود؛ بانک موظف است مبلغی را بیش از اصل سرمایه‌ی شما و بر مبنای رشد بازار به شما بپردازد. البته سود سهامتان به‌شیوه‌ای جداگانه محاسبه و به شما پرداخت می‌شود.

درست است. اگر بازار سهام، از روزی که من این اوراق را می‌خرم، سقوط کند؛ من همه‌ی پولم را بی‌کم‌وکاست از بانک پس می‌گیرم. اگر هم بازار در این مدت رشد کند؛ من در رشد آن شریک و سهام‌خواهم بود. من این اوراق را "امنیت مهندسی‌شده" می‌نامم. بانک در نتیجه‌ی این کار به چه دستاوردی می‌رسد؟ من کل سود و رشد سرمایه‌ام را دریافت نمی‌کنم و بخشی از آن را در قراردادام به بانک واگذار می‌کنم. به‌این‌ترتیب، شما باید از خودتان بپرسید آیا حاضر هستید بابت تضمین و حفظ‌شدن سرمایه‌ی اصلی‌تان فقط بخشی از سودتان را نادیده بگیرید یا خیر. بسیاری از انسان‌ها در این باره پاسخ مثبت می‌دهند. این راه‌حل‌ها به‌ویژه زمانی ارزشمند می‌شوند که شما به مرحله‌ی حساس زندگی‌تان یا همان دوره‌ی بازنشستگی‌تان نزدیک می‌شوید یا در این دوره قرار دارید. در

این دوره از زندگی تان بی تردید از نظر مالی توانایی کافی ندارید تا ضرر و زیان‌هایی بزرگ را تاب آورید. در این دوره بی تردید نمی‌توانید بحرانی دیگر را همچون بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ به آسانی پشت سر بگذارید یا حتی از آن جان سالم به در ببرید.

بعضی افراد می‌توانند ریسکی بیشتر را بپذیرند و ضرر و زیانی بزرگ‌تر را تاب بیاورند. اگر شما نیز در این گروه از انسان‌ها قرار می‌گیرید؛ پس، باید بگویم اوراقی وجود دارند که به شما امکان می‌دهند سودی بیشتر به دست آورید. برای نمونه؛ یکی از اوراق موجود در دسترس در دنیای امروزی تضمینی ۲۵ درصدی برای شما خواهد داشت. به این ترتیب، اگر ارزش سهام بیش از ۲۵ درصد سقوط کند؛ تضمین شما از بین می‌رود و به ضرر و زیان دچار می‌شوید. اگر می‌توانید ریسکی بیشتر را بپذیرید؛ با بعضی از این اوراق می‌توانید سودی را بیش از ۱۰۰ درصد به دست آورید. یک گونه از این اوراق سهمی ۱۴۰ درصدی از رشد ارزش سهام را به شما پیشنهاد می‌دهد؛ به شرط آن که مشتاقانه مسئولیت ضرر و زیانی را فراتر از ۲۵ درصد بپذیرید. به این ترتیب، اگر بازار بورس در این دوره رشدی ۱۰ درصدی داشته باشد؛ سهم شما از این رشد در واقع سهمی ۱۴ درصدی خواهد بود.

درباره‌ی این اوراق باید به چه نکته‌هایی توجه داشته باشیم؟ نخست این که تضمین شما فقط گونه‌ای پشتیبانی به‌شمار می‌آید. به این ترتیب، بسیار اهمیت دارد که یکی از بانک‌های بزرگ و کارآمد را به منزله‌ی ضامن برگزینید که موجودی هنگفتی در ترازنامه‌اش مشاهده می‌شود. توجه داشته باشید بعضی بانک‌ها در گذشته بانک‌هایی کارآمد محسوب می‌شده‌اند؛ اما امروزه دیگر در این گروه از بانک‌ها قرار ندارند.

نکته‌ی بعدی چیست؟ نکته‌ی دوم به زمان‌بندی شما مربوط می‌شود. زمان‌بندی شما ممکن است اشتباه باشد. در نظر بگیرید که شما قراردادتان را به صورت پنج‌ساله تنظیم می‌کنید و اوراقتان را تحویل می‌گیرید. تصور کنید، در چهار سال اول، بازار همواره در حال رشد است. شما در این دوره به راحتی احساسی خوب و خوشایند دارید. به هر حال، اگر بازار در سال پنجم ناگهان به سقوط دچار شود؛ شما فقط اصل سرمایه‌ی خودتان را از بانک دریافت می‌کنید و هیچ‌یک از سودهای سال‌های قبل به شما تعلق نمی‌گیرد. همچنین، اگر به پول نقد نیاز داشتید و مجبور شدید اوراقتان را قبل از سررسید آن بفروشید؛ بی تردید نقدینگی شما کاهش خواهد یافت.

توجه کردن به این نکته نیز اهمیت دارد: همه‌ی قراردادهای مشابه تنظیم نمی‌شوند. این

ابزار مالی نیز همچون همه‌ی ابزارهای مالی دارای گونه‌های مناسب و نامناسب خواهد بود. بسیاری از سازمان‌ها ممکن است اوراقی را با کارمزدی زیاد، هزینه‌ی پذیره‌نویسی و هزینه‌ی انتشار به شما بفروشند. همه‌ی این عوامل سبب می‌شوند سود احتمالی شما کاهش یابد. اگر در این زمینه از یک مشاور مالی مطمئن و معتبر کمک بگیرید؛ می‌توانید بسیاری از هزینه‌های خودتان را تا حد امکان کاهش دهید. با کاهش دادن این هزینه‌ها، بی‌تردید دستاوردهای شما افزایش خواهد یافت. یک مشاور مالی معتبر همچنین به شما کمک می‌کند تا اطمینان یابید اوراقتان از نظر مالیاتی نیز شرایطی مناسب دارند یا خیر زیرا در دنیای امروزی اوراقی گوناگون با قراردادهای و نرخ‌های مالیاتی متفاوت در دسترس ما قرار دارند.

۲. گواهی‌های سپرده‌ی شاخصی: اولویت‌ها در اولویت قرار دارند. این گواهی‌های سپرده با

گواهی‌های سپرده‌ی زمان پدربزرگ شما تفاوت دارند. در دنیای امروزی، درحالی که نرخ سود بانکی به‌ویژه در امریکا بسیار اندک است، گواهی‌های سپرده‌ی سنتی حتی با تورم نیز پیش نمی‌روند. همین موضوع سبب شده است نام مستعار ”گواهی مرگ“ را برای آن‌ها انتخاب کنند زیرا با سرمایه‌گذاری کردن به این شیوه قدرت خرید شما به‌تدریج به صفر می‌رسد. در زمانی که من این کتاب را می‌نویسم؛ سود گواهی سپرده‌ی یک‌ساله‌ی سنتی به‌طور میانگین ۲۳/۰ درصد است. آیا می‌توانید تصور کنید که ۱۰۰۰ دلار را به‌مدت یک‌سال سرمایه‌گذاری کنید و بابت آن فقط ۳۰/۲ دلار سود دریافت کنید؟ یک سرمایه‌گذار معمولی ممکن است مشتاقانه به بانک برود، به این شیوه سرمایه‌گذاری کند و به سودی ۲۳/۰ درصدی در سال نیز رضایت دهد. اما سرمایه‌گذاران واقعی و ثروتمند، بازیکنان حرفه‌ای بازی پول‌آفرینی هرگز این گونه سرمایه‌گذاری‌ها را نمی‌پذیرند. این گونه سرمایه‌گذاری‌ها حتی برای خریدن یک فنجان قهوه‌ی لاته نیز کفایت نمی‌کند. وای، شما باز هم بابت این سود ۳۰/۲ دلار باید مالیات بپردازید. همچنین مالیات شما حتی از مالیات بر درآمد معمولتان نیز بیشتر است!

گواهی‌های سپرده‌ی سنتی برای بانک‌ها بسیار سودآور هستند زیرا بانک‌ها می‌توانند پول شما را به‌شیوه‌هایی مؤثرتر سرمایه‌گذاری کنند و سودی را ۱۰ تا ۲۰ برابر بیشتر، در مقایسه با سود پرداختی به شما، به‌دست آورند. این شیوه نیز گونه‌ای دیگر از بازی‌های بازیکنان عرصه‌ی پول‌آفرینی محسوب می‌شود.

گواهی‌های سپرده‌ی شاخصی به اوراق بهادار با قرارداد تبادل افول اعتبار شباهت دارند؛ اما این گواهی‌ها در واقع تضمینی را از سازمان بیمه‌ی مرکزی شامل می‌شوند. در این بخش، چگونگی

گواهی‌های سپرده‌ی شاخصی همچون گونه‌های سنتی این گواهی‌ها، در صورت رشد بازار، سودی اندک را برای شما به‌ارمغان می‌آورند؛ اما شما با این شیوه‌ی سرمایه‌گذاری در واقع در رشد بازار سهام نیز سهیم هستید. از سوی دیگر، اگر بازار سهام به رکود یا سقوط دچار شود؛ شما مبلغ اصلی سرمایه‌گذاری شده‌ی خودتان را به‌همراه سودی اندک دریافت می‌کنید. همچنین شما همیشه تضمینی را از سازمان بیمه‌ی مرکزی در اختیار دارید. گواهی‌های سپرده‌ی شاخصی اغلب به‌صورت یک یا دوساله خواهند بود؛ اما قراردادهای مربوط به اوراق بهادار با قرارداد تبادل افول اعتبار ممکن است به‌صورت دوره‌های پنج تا هفت‌ساله تنظیم شوند. اکنون، نمونه‌ای واقعی را برای شما مطرح می‌کنم. امروزه گونه‌ای گواهی سپرده‌ی شاخصی در آمریکا وجود دارد که سودی را همچون سود گواهی‌های سپرده‌ی سنتی یا ۲۸/۰ درصد نصیبتان می‌کند؛ اما شما علاوه‌بر این سود می‌توانید تا ۵ درصد از رشد بازار سهام نیز بهره‌مند شوید. به این ترتیب، اگر بازار در کل رشدی ۸ درصدی داشت؛ شما سهم ۵ درصدی خودتان را دریافت می‌کنید. در این نمونه، شما سودی را معادل ۲۰ برابر سود گواهی‌های سپرده‌ی سنتی دریافت می‌کنید و از همان تضمین بیمه نیز بهره‌مند هستید! از سوی دیگر، اگر بازار در این مدت با کاهش قیمت روبه‌رو بود؛ شما به ضرر و زیان دچار نمی‌شوید. این نکته را به یاد داشته باشید که در این حیطه اغلب نرخ‌ها در حال تغییر هستند. شاید این نرخ‌ها در بعضی زمان‌ها بسیار جالب و وسوسه‌انگیز به نظر برسند. در سال ۲۰۰۸، وقتی بانک‌ها می‌کوشیدند سپرده‌ی سرمایه‌گذاران را جذب کنند؛ گزینه‌ای بسیار دوست‌داشتنی را مطرح کردند که دوست من، ایجی گوپتا، نیز نمی‌توانست از آن چشم‌پوشی کند. همان گونه که می‌دانید؛ او مشاور رسمی سرمایه‌گذاری‌های من است. اوراق پیشنهادشده از سوی بانک‌ها اغلب با تضمین ۱۰۰ درصدی اصل سرمایه از سوی سازمان بیمه‌ی مرکزی به سپرده‌گذاران عرضه می‌شد. ارزش این اوراق به سببی متوازن از سهام و اوراق بهادار دیگر پیوند خورده بود. اگر همه‌ی این اقدامات از سوی بانک‌ها انجام می‌شد؛ شخص سپرده‌گذار می‌توانست سالیانه به‌طور میانگین سودی ۸ درصدی را به‌شیوه‌ای مطمئن و عاری از مخاطره به‌دست آورد!

من بار دیگر باید نکته‌ای را به شما هشدار دهم. اگر بخواهید این گواهی‌ها را به‌صورت مستقیم از بانک تهیه کنید؛ اغلب مجبور می‌شوید هزینه‌هایی ویژه را بپردازید. از سوی دیگر، اگر به‌واسطه‌ی یک مشاور رسمی بکوشید این سرمایه‌گذاری را انجام دهید؛ همه‌ی هزینه‌ها و کارمزدهای را در این میان حذف می‌کنید که یک سرمایه‌گذار حقیقی باید آن‌ها را بپردازد. به این ترتیب، این

گواهی‌ها برای شما بازدهی و شرایطی بهتر خواهند داشت.

۳. مستمری‌های ثابت شاخصی: اجازه دهید من نخستین کسی باشم که به شما می‌گویم گونه‌هایی فراوان از بیمه‌های مستمری عمر بی‌کیفیت در بازار امروزی وجود دارند. به‌هرحال، من در گفت‌وگوهایم با عده‌ای از برترین کارشناسان اقتصادی در این کشور و همچنین در پژوهش‌هایم پی برده‌ام گونه‌هایی مؤثر از بیمه‌های مستمری عمر نیز وجود دارند که بازیکنان ماهر در عرصه‌ی پول‌آفرینی اغلب از آن‌ها استفاده می‌کنند. البته، این بازیکنان یک ابزار مالی دیگر را نیز به کار می‌برند که سبب می‌شود سرمایه‌ی آنان در فضایی عاری از ضرر و زیان قرار بگیرد و رشد کند.

مستمری‌های ثابت شاخصی در واقع گونه‌ای از مستمری‌ها هستند که از میانه‌ی دهه‌ی نود قرن بیستم میلادی در امریکا به‌وجود آمدند؛ اما سرمایه‌گذاری کردن به این شیوه به‌تازگی در میان مردم رواج یافته است. یک مستمری ثابت شاخصی مناسب دارای این ویژگی‌ها خواهد بود:

- سرمایه‌ی شما به‌طور کامل حفظ و از سوی یک شرکت بیمه تضمین می‌شود. درست به همین دلیل، ما باید یک شرکت بیمه‌ی معتبر را انتخاب کنیم که، در بلندمدت و اغلب در طی یک قرن یا حتی بیشتر، عملکردی مناسب داشته و به وعده‌هایش عمل کرده باشد.

- شما در سود بازار سهام هستید؛ اما به ضرر و زیان دچار نمی‌شوید. مستمری‌های ثابت شاخصی نیز همچون اوراق بهادار با قرارداد تبادل افول اعتبار و گواهی‌های سپرده‌ی شاخصی به شما فرصت می‌دهند تا در رشد بازار سهام شوید و، در صورت افت بازار، ذره‌ای به ضرر و زیان دچار نشوید. همچنین، شما می‌توانید پرداخت مالیات مربوط به این سرمایه‌گذاری خودتان را تا حد امکان به‌تعویق اندازید. البته گونه‌هایی معاف از مالیات نیز وجود دارند.

- آخرین و شاید مهم‌ترین نکته در واقع این است که بعضی مستمری‌های ثابت شاخصی به شما توانایی می‌بخشند تا شالوده‌ی درآمدی ثابت و همیشگی را برای خودتان بنا نهید. در این صورت، تا آخرین روز عمرتان از این درآمد بهره‌مند خواهید شد! این سرمایه‌گذاری را همچون حقوق بازنشستگی‌تان در نظر بگیرید. شرکت بیمه، بابت هر دلاری که پس‌انداز می‌کنید، به شما تضمین می‌دهد، از همان زمان که خودتان در قراردادتان تعیین می‌کنید، درآمدی ثابت و ماهیانه را به شما بپردازد. شرکت‌های بیمه به مدت ۲۰۰ سال چنین اقدامی را با موفقیت انجام داده‌اند. ما در بخش پنجم به‌خوبی به این راهکار پی می‌بریم.

یک نکته‌ی هشداردهنده

قبل از ادامه دادن به مطلب، می‌خواهم نکته‌ای را آشکارا برای شما مطرح کنم: درست است که بازیکنان ماهر عرصه‌ی پول‌آفرینی تأیید می‌کنند بیمه‌های مستمری عمر به‌راستی یک سرمایه‌گذاری مناسب محسوب می‌شوند؛ اما این حقیقت هرگز به این معنی نیست که همه‌ی بیمه‌های مستمری عمر موجود در بازار امروزی به‌راستی گزینه‌هایی خوب و مناسب به‌شمار می‌آیند. بابت بعضی از این بیمه‌ها به معنای واقعی مجبور می‌شوید هزینه‌هایی گزاف و ناپیدا و کارمزدهایی فراوان بپردازید. گاهی بعضی از افراد سودجو می‌کوشند بیمه‌هایی را به شما بفروشند که چندان به نفعشان نیست. البته، در این میان گزینه‌های مناسب نیز کم نیستند. وقتی به راهکارهای موجود در بخش پنجم این کتاب برسید؛ پی می‌برید من فهرستی را از تله‌های موجود در این زمینه برای شما مطرح کرده‌ام و شما بهتر است از آن‌ها بپرهیزید. من همچنین فهرستی را از کارهایی مطرح کرده‌ام که شما هنگام به‌کارگیری این راهکارها می‌خواهید در آن زمینه‌ها اطمینان یابید.

شما همان موضوعی را به‌دست می‌آورید که آن را تحمل می‌کنید

هدف از این فصل در واقع شروع کردن مسیری بود تا به شما نشان دهیم چگونه می‌توانید کیک خودتان را آماده کنید و آن را نوش جان بفرمایید. گاهی، در آن هنگام که شما امواجی متلاطم را در بلندمدت تاب آورده‌اید؛ این باور در ذهنتان شکل می‌گیرد که گزینه‌ای دیگر برای شما وجود ندارد. این حالت را ”درماندگی آموخته‌شده“ می‌نامند. به‌هرحال، بازیکنان ماهر در عرصه‌ی پول‌آفرینی هرگز این‌گونه نمی‌اندیشند. همه‌ی این افراد، از بافت گرفته تا برانسون، فرصت‌هایی را در زمینه‌ی سود و زیان نامتقارن جست‌وجو می‌کنند. بازیکنان ماهر در عرصه‌ی پول‌آفرینی هرگز انسان‌هایی درمانده نیستند. شما نیز بی‌تردید انسانی درمانده نیستید. شما در هر بخش از زندگی‌تان بارها و بارها با همان موضوعی روبه‌رو می‌شوید که آن را تحمل می‌کنید. اکنون زمان مناسب فرا رسیده است تا معیارهای خودتان را تغییر دهید و به سطوحی بالاتر برسانید.

آیا هم‌اکنون چشمانتان به‌روی حقیقت گشوده شده است؟ آیا چشم‌بندتان را برداشته‌اید؟ اکنون که حقیقت ماجرا را می‌دانید؛ چه تفاوتی در زندگی‌تان به‌وجود آمده است؟ پی‌بردن به این افسانه‌ها و درهم‌شکستن آن‌ها، برای دستیابی به مرحله‌ی رهایی مالی واقعی، عاملی بنیادین محسوب می‌شود. من از شما می‌خواهم که ببینید، بشنوید، احساس کنید و بدانید که بازی پول‌آفرینی برای شما نیز یک بازی موفقیت‌آفرین به‌شمار می‌آید. اگر این افسانه‌ها سبب شده‌اند ناراحت و

قبل از ادامه دادن به مطلب، می‌خواهم نکته‌ای را آشکارا برای شما مطرح کنم: درست است که بازیکنان ماهر عرصه‌ی پول‌آفرینی تأیید می‌کنند بیمه‌های مستمری عمر به‌راستی یک سرمایه‌گذاری مناسب محسوب می‌شوند؛ اما این حقیقت هرگز به این معنی نیست که همه‌ی بیمه‌های مستمری عمر موجود در بازار امروزی به‌راستی گزینه‌هایی خوب و مناسب به‌شمار می‌آیند. بابت بعضی از این بیمه‌ها به‌معنای واقعی مجبور می‌شوید هزینه‌هایی گزاف و ناپیدا و کارمزدهایی فراوان بپردازید. گاهی بعضی از افراد سودجو می‌کوشند بیمه‌هایی را به شما بفروشند که چندان به نفع‌تان نیست. البته، در این میان گزینه‌های مناسب نیز کم نیستند. وقتی به راهکارهای موجود در بخش پنجم این کتاب برسید؛ پی می‌برید من فهرستی را از تله‌های موجود در این زمینه برای شما مطرح کرده‌ام و شما بهتر است از آن‌ها بپرهیزید. من همچنین فهرستی را از کارهایی مطرح کرده‌ام که شما هنگام به‌کارگیری این راهکارها می‌خواهید در آن زمینه‌ها اطمینان یابید.

شما همان موضوعی را به‌دست می‌آورید که آن را تحمل می‌کنید

هدف از این فصل در واقع شروع کردن مسیری بود تا به شما نشان دهیم چگونه می‌توانید کیک خودتان را آماده کنید و آن را نوش‌جان بفرمایید. گاهی، در آن هنگام که شما امواجی متلاطم را در بلندمدت تاب آورده‌اید؛ این باور در ذهنتان شکل می‌گیرد که گزینه‌ای دیگر برای شما وجود ندارد. این حالت را ”درماندگی آموخته‌شده“ می‌نامند. به‌هرحال، بازیکنان ماهر در عرصه‌ی پول‌آفرینی هرگز این‌گونه نمی‌اندیشند. همه‌ی این افراد، از بافت گرفته تا برانسون، فرصت‌هایی را در زمینه‌ی سود و زیان نامتقارن جست‌وجو می‌کنند. بازیکنان ماهر در عرصه‌ی پول‌آفرینی هرگز انسان‌هایی درمانده نیستند. شما نیز بی‌تردید انسانی درمانده نیستید. شما در هر بخش از زندگی‌تان بارها و بارها با همان موضوعی روبه‌رو می‌شوید که آن را تحمل می‌کنید. اکنون زمان مناسب فرا رسیده است تا معیارهای خودتان را تغییر دهید و به سطوحی بالاتر برسانید.

آیا هم‌اکنون چشمانتان به‌روی حقیقت گشوده شده است؟ آیا چشم‌بندتان را برداشته‌اید؟ اکنون که حقیقت ماجرا را می‌دانید؛ چه تفاوتی در زندگی‌تان به‌وجود آمده است؟ پی‌بردن به این افسانه‌ها و درهم‌شکستن آن‌ها، برای دستیابی به مرحله‌ی رهایی مالی واقعی، عاملی بنیادین محسوب می‌شود. من از شما می‌خواهم که ببینید، بشنوید، احساس کنید و بدانید که بازی پول‌آفرینی برای شما نیز یک بازی موفقیت‌آفرین به‌شمار می‌آید. اگر این افسانه‌ها سبب شده‌اند ناراحت و

رنجیده‌خاطر شوید؛ نگران نباشید! من نیز، در آن هنگام که حقیقت را برای نخستین بار کشف کردم، ناراحت و رنجیده‌خاطر شدم. اکنون بهتر است از این آگاهی استفاده کنید تا دستیابی به رهایی مالی را برای خودتان به یک "باید" تبدیل کنید و آزادانه بگویید که هرگز اجازه نمی‌دهید افراد سودجو از شما سوءاستفاده کنند.

ما اندکی بیشتر پیشروی خواهیم کرد و در بخش سوم به‌راستی به چند موضوع جالب خواهیم پرداخت. در بخش سوم در واقع می‌آموزیم چگونه با تعیین کردن چشم‌انداز مالی مان و سپس طراحی کردن یک برنامه‌ی مناسب، کاربردی و هیجان‌انگیز بکوشیم رؤیاهای ارزشمندمان را به واقعیت تبدیل کنیم. اگر دستیابی به رؤیاهای ارزشمندتان چندان سریع اتفاق نمی‌افتد؛ ما به شما نشان می‌دهیم چگونه می‌توانید به فرایند دستیابی به رؤیاهای ارزشمندتان سرعت ببخشید تا در آینده‌ای نزدیک به آن‌ها برسید.

به‌هرحال، قبل از شروع کردن بخش سوم، باید به افسانه‌ی پایانی پی ببریم و آن را نیز از زندگی مان حذف کنیم. البته، این افسانه، بی‌شبهت به افسانه‌های دیگر، از سوی انسانی سودجو به شما عرضه و فروخته نمی‌شود. این افسانه در واقع همان داستانی است که شما به خودتان می‌فروشید. این افسانه درحقیقت همان دروغی به‌شمار می‌آید که در گذشته مانع شده است شما در مسیر دستیابی به رؤیاهای ارزشمندتان دست‌به‌کار شوید و اقدام کنید. اکنون، زمان مناسب برای پیشروی کردنتان فرا رسیده است! هم‌اکنون بهتر است، با پی‌بردن به دروغ‌هایی که اغلب به خودمان می‌گوییم، بکوشیم محدودیت‌های خودساخته و زیان‌بارمان را از بین ببریم.

فصل نهم

افسانه‌ی نهم:

“دروغ‌هایی که به خودمان می‌گوییم”

“حقیقت را بجوید و مطمئن باشید که بی‌تردید راهی را خواهید یافت.”

بسیار خوب، هم‌اکنون بهتر است واقع‌بین باشیم. ما در این بخش همه‌ی افسانه‌های مربوط به بازاریابی و سرمایه‌گذاری را بررسی کردیم که در طی سال‌ها رواج یافته‌اند. این افسانه‌ها برای ما هزینه‌هایی گزاف را به بار می‌آورند و به نفع بعضی از مؤسسه‌های مالی هستند. شک ندارم شما هم‌اکنون بسیار حیرت‌زده هستید؛ اما خودتان را بی‌نهایت توانمند احساس می‌کنید. شما اکنون می‌دانید در بازی پول‌آفرینی باید از انجام دادن چه کارهایی پرهیزید و چه کارهایی را باید برای موفق شدن‌تان انجام دهید.

هنوز افسانه‌ی پایانی باقی مانده است و شما باید از این افسانه نیز آگاهی و بر آن تسلط یابید. این افسانه به ما می‌گوید دلیل موفق نشدن، به هدف نرسیدن و پیشرفت نکردن ما به شخص یا عاملی خارج از حیطه‌ی تسلطمان مربوط می‌شود. به بیان دیگر می‌توان گفت، بر مبنای این افسانه، ماهیت وجودی ما به گونه‌ای نیست که بتوانیم بر بخش‌های ناموفق زندگی مان تسلط یابیم و به آن‌ها رسیدگی کنیم. اکنون به حقیقت ماجرا توجه کنید: مانع اصلی بسیاری از ما، در مسیر پیشروی کردن در زندگی و موفق شدن، به محدودیت‌های هیچ یک از انسان‌های دیگر مربوط نمی‌شود بلکه به برداشت‌ها و باورهای محدودکننده‌ی خودمان مربوط است. فرقی نمی‌کند که هم‌اکنون تا چه اندازه موفق هستیم؛ فرقی نمی‌کند که هم‌اکنون از نظر شخصی، حرفه‌ای، معنوی و عاطفی به چه اهداف و دستاوردهایی رسیده‌ایم؛ در هر صورت، همیشه یک مرحله بالاتر از جایگاه کنونی ما وجود خواهد داشت. ما، برای رسیدن به این مرحله، باید با خودمان صادق باشیم. در واقع، ما باید درباره‌ی ترس‌های ناخودآگاهمان با خودمان صادق باشیم. آیا می‌خواهید بدانید منظور من چیست؟

هر انسانی تا حدودی و به گونه‌ای به ترس از شکست خوردن دچار است. همه‌ی ما گاهی می‌ترسیم که مبدا عملکردی شایسته و مؤثر نداشته باشیم. حتی وقتی می‌دانیم که باید چه اقدامی انجام دهیم؛ ترس‌های ما ممکن است مانع شوند برنامه‌های مؤثر و کاربردی خودمان را اجرا کنیم. در نتیجه، به جای روبه‌رو شدن با ترس‌های طبیعی مان، چه اقدامی انجام می‌دهیم؟ ما می‌کوشیم داستان‌هایی را برای خودمان بسازیم. ما داستان‌هایی را در این باره می‌سازیم که چرا هم‌اکنون در جایگاه مناسب و دلخواه‌مان قرار نداریم. ما داستان‌هایی را در این باره می‌سازیم که چرا از هوشمندی، موفقیت، تناسب‌اندام، ثروت و عشق و محبت کافی در زندگی مان بهره‌مند نیستیم. داستان‌های ما کمابیش همیشه به عاملی خارج از وجود و حیطه‌ی تسلطمان مربوط می‌شوند.

گاهی این داستان‌ها در این باره هستند که ما به‌طور طبیعی از بعضی استعدادها و توانایی‌ها بی‌بهره هستیم. اما استعداد و مهارت دو عامل بنیادین برای دستیابی به موفقیت محسوب می‌شوند و انسانی می‌تواند به این دو عامل مجهز شود که به‌راستی برای موفق شدن متعهد شده باشد. شما می‌توانید در زمینه‌ای ویژه مهارت یابید؛ به شرط آن که از محدودیت‌های ذهنی خودتان در این باره فراتر روید که مهارت یافتن در این زمینه ممکن است تا چه اندازه دشوار، طاقت‌فرسا و غیرممکن باشد.

شما تاکنون درباره‌ی مهم‌ترین اقدام مالی زندگی‌تان تصمیم گرفته‌اید. شما در این باره تصمیم گرفته‌اید که چند درصد از درآمدتان را برای سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان در نظر بگیرید و پس‌انداز کنید. به این ترتیب، می‌توانید از این سرمایه‌گذاری خودتان بهره‌برداری کنید و ساختاری را در زندگی‌تان بیافرینید که حتی هنگام خوابیدن نیز پول تولید می‌کند. ما همچنین زمانی را به بررسی کردن همه‌ی افسانه‌های دنیای سرمایه‌گذاری اختصاص دادیم که ممکن است شما را در مسیر پول‌آفرینی به اشتباه اندازند. اکنون، چه عاملی باقی مانده است؟ مانع نهایی که در مسیر موفقیت ما وجود دارد اغلب داستان‌ها، محدودیت‌ها و ترس‌های خودمان خواهد بود. ما باید با مانع نهایی‌مان روبه‌رو شویم و این مانع به‌راستی خودمان هستیم. درست به همین دلیل، من در طی ۳۸ سال مشتاقانه کوشیده‌ام به انسان‌ها کمک کنم از موانعی عبور کنند که در مسیر موفقیتشان وجود دارند. من قصد دارم به آنان کمک کنم تا هرچه بیشتر و سریع‌تر از جایگاه کنونی‌شان به جایگاه دلخواه‌شان برسند. **من در تمام زندگی‌ام همواره متعهد بوده‌ام به انسان‌ها کمک کنم از روی موانع موجود در مسیرشان بپرند.** صادقانه بگویم که بسیاری از انسان‌ها چنین پرشی را برای خودشان بسیار پیچیده می‌کنند. البته، من پی برده‌ام فقط سه عامل اصلی وجود دارد که تفاوت میان موفقیت و شکست انسان را در این زمینه در بلندمدت به وجود می‌آورد. این سه عامل تعیین می‌کنند که آیا شما در جایگاه کنونی‌تان باقی می‌مانید یا به‌سوی موفقیتی ماندگار پیش می‌روید. این سه عامل تعیین می‌کنند آیا شما بهانه‌هایی را در این باره مطرح می‌کنید که چه کمبودهایی دارید یا تصمیم دارید از زندگی شایسته و دلخواه‌تان بهره‌ی کافی ببرید.

پرش از موانع موجود در مسیر موفقیت

پرش از مانع به‌راستی چگونه اتفاق می‌افتد؟ **پرش از مانع در لحظه‌ای اتفاق می‌افتد که غیرممکن به ممکن تبدیل می‌شود.** پرش از مانع در واقع زمانی اتفاق می‌افتد که شما فقط

درباره‌ی انجام دادن کاری موفقیت‌افزین سخن نمی‌گویید بلکه استین بالا می‌زنید و کارهای لازم را برای به‌ثمر رسیدن میوه‌ی موفقیتان انجام می‌دهید. در حقیقت شما دست‌به‌کار می‌شوید تا تغییری سازنده را به‌وجود آورید و وضعیت جهان را در حد امکان بهبود ببخشید.

اغلب احساس ناکامی، خشم یا تنشمان سبب می‌شود از موانع موجود در مسیرمان بپریم. ما به مرحله‌ای می‌رسیم که چنین می‌گوییم: "من دیگر نمی‌خواهم این وضعیت را تحمل کنم." گاهی به‌دلیلی انگیزه می‌گیریم تا از روی موانع زندگی مان بپریم. برای نمونه؛ ممکن است با انسانی دیدار کنیم که به ما انگیزه می‌بخشد و کم‌کم مان می‌کند تا پی ببریم زندگی ممکن است بسیار شگفت‌انگیزتر از آن باشد که ما تصور می‌کردیم. شما ممکن است با انسانی روبه‌رو شوید که به‌طور کامل از زندگی‌اش لذت می‌برد، روابطی سرشار از عشق و محبت دارد، از تناسب‌اندام بهره‌مند است یا استقلال مالی دارد. در این‌گونه موقعیت‌ها ممکن است با خودتان چنین بگویید: "من نیز، همچون این شخص، انسانی هوشمند هستم. من نیز باید راهی را برای موفق شدن و خوب‌زیستنم بیابم." در این صورت، هر آنچه در گذشته برای شما پذیرفتنی بود و با آن سازش می‌کردید، دیگر برای شما پذیرفتنی نخواهد بود. در این مرحله، هرگز به گذشته باز نمی‌گردید. وقتی شما تصمیم می‌گیرید هدفی ارزشمند را برای خودتان تعیین کنید، برای دستیابی به هدف جدیدتان متعهد می‌شوید و معیارهایی جدید را برای زندگی‌تان تعیین می‌کنید؛ خودتان نیز از این موضوع حیرت خواهید کرد که می‌توانید چه کارهایی را به‌ثمر برسانید.

بسیاری از انسان‌ها چنین می‌گویند: "ده سال طول کشید تا من بتوانم تغییری سازنده را در زندگی‌ام به‌وجود آورم." اما حقیقت این است که پرش از مانع هرگز ده سال طول نمی‌کشد. تحول واقعی فقط در یک لحظه اتفاق می‌افتد. البته، ممکن است ده سال طول بکشد تا شما به مرحله‌ی آمادگی، پذیرش یا حتی انگیزه گرفتن برای آفرینش تغییری سازنده در زندگی‌تان برسید. به‌هر حال، همه‌ی ما در زندگی‌مان از روی موانعی پریده‌ایم و این پرش‌ها اغلب در یک لحظه اتفاق افتاده‌اند. گاهی در طی سال‌ها با موضوعی دست و پنجه نرم می‌کنیم. این موضوع ممکن است به امور شغلی، وضعیت جسمانی یا روابطمان مربوط باشد. ما به‌راستی خودمان را تیره‌روز می‌دانیم تا این که سرانجام یک‌روز به‌دلیلی انگیزه‌ای در وجودمان جوانه می‌زند. در این لحظه ناگهان یکی از این جمله‌ها را بر مبنای موقعیتمان بر زبان می‌آوریم: "همین است."

"من به شما علاقه دارم!"

"دیگر این کار را انجام نمی‌دهم!"

”من می توانم!“

”باید شروع کنم!“

چنین تغییری حتی در طی یک روز یا یک ساعت اتفاق نمی افتد بلکه زندگی شما در یک لحظه تغییر می کند و این تغییر سازنده به راستی مانا خواهد بود.

آیا تاکنون کوشیده اید رابطه ای را برای مدتی طولانی حفظ کنید؛ حتی با وجود این که می دانستید چنین رابطه ای، هم برای شما و هم برای طرف مقابلتان، هرگز مفید و مؤثر نخواهد بود؟ شما بارها و بارها به مرحله ای می رسید که می خواهید به این موضوع رسیدگی کنید. سپس، ترس از روبه روشن شدن با ناشناخته ها، ترس از تغییر کردن و ترس از تنهاماندن به گونه ای مانع می شود راه حلی را برای این موضوع بیابید. ترس از دست دادن و ترس از دچار شدن به احساس عدم اطمینان اغلب مانع می شود در این زمینه دست به کار شوید. در نتیجه، شما به سازش کردن تن می دهید.

فرقی نمی کند اکنون با چه مانعی روبه رو هستید؛ در هر صورت، من مطمئن هستم شما در گذشته از مانعی ویژه عبور کرده اید. لحظه ای را به اندیشیدن در این باره اختصاص دهید. در کدام زمینه از زندگی تان همواره با مانعی روبه رو بوده اید؛ به گونه ای که روزها، هفته ها، ماه ها، سال ها یا حتی دهه ها یا بیشتر با آن مانع دست و پنجه نرم می کردید؛ تا این که سرانجام یک روز تحملتان تمام شد؟ شاید به گونه ای انگیزه گرفتید یا چنان خسته و دلزده شدید که به نتیجه رسیدید تا یک بار و برای همیشه تغییری سازنده را در این بخش از زندگی تان به وجود آورید. شما در پایان چنین تغییری را به وجود آورده اید. برای نمونه؛ شاید عادت ناپسند را کنار گذاشته اید و سیگار کشیدن را ترک کرده اید. شاید شغلی را رها کرده اید که سبب می شد خودتان را انسانی تیره روز بدانید و سپس کوشیده اید کسب و کار دلخواه خودتان را راه اندازی کنید. شاید هم تصمیم گرفته اید ورزش کردن را شروع کنید تا اندامی متناسب داشته باشید. شاید خودتان را از رابطه ای آسیب رسان بیرون کشیده اید.

از شما می خواهم این پرسش از مانع خودتان را در زندگی تان با دقت به یاد آورید. شما باید بدانید زمانی در زندگی تان وجود داشته است که به وجود آمدن هرگونه تغییر سازنده در آن غیرممکن به نظر می رسید؛ اما شما به هر حال چنین تغییری را به وجود آورده اید. شما به این موضوع واقعیت بخشیده اید. شما می توانید تغییری سازنده را در همه ی بخش های زندگی تان به وجود آورید. فرقی نمی کند چه مدت با مانعی ویژه روبه رو بوده اید؛ در هر صورت، شما می توانید، در طی یک لحظه، با

یک تصمیم‌گیری سنجیده و عمل کردن بر مبنای تصمیمتان، آن مانع را از بین ببرید یا از روی آن بپرید. پرش از مانع به‌راستی چنین است و هم‌اکنون مانعی روبه‌روی شما انتظار می‌کشد تا از روی آن بپرید.

سه گام تا پرش از روی مانع

سه گام تا پرش شما از روی مانع زندگی‌تان وجود دارد. اگر این سه نیرو را با هم به کار بگیرید؛ می‌توانید تغییری بزرگ و سازنده را در هر بخش از زندگی‌تان به وجود آورید. هر یک از این نیروها به‌تنهایی نیز مؤثر هستند؛ اما، اگر هر سه نیرو را با هم به کار بگیرید، به‌معنای واقعی می‌توانید همان بخش از زندگی‌تان را تغییر دهید که بر آن متمرکز می‌شوید.

سه مشکل بزرگ و مهم انسان‌ها در دنیای امروزی به کدام بخش‌های زندگی آنان مربوط می‌شوند؟ ما اغلب در کدام بخش‌های زندگی‌مان بارها و بارها با دشواری روبه‌رو می‌شویم و این دشواری‌ها به بروز درد و رنج در زندگی‌مان می‌انجامد. این سه مشکل اغلب به وضعیت مالی، چگونگی روابط و ساختار جسمانی‌مان مربوط هستند. چند تن از انسان‌ها را می‌شناسید که همواره مشکلاتی مالی دارند؛ نمی‌توانند پول پس‌انداز کنند؛ درآمد کافی ندارند؛ و لخرجی می‌کنند یا نمی‌دانند در صورت ازدست‌دادن شغلشان باید چه اقدامی انجام دهند؟ وضعیت روابط ما چگونه است؟ همه‌ی ما، مردان و زنان، با یکدیگر تفاوت داریم. اگر ما نتوانیم یکدیگر را درک کنیم؛ پس، باید برای سالم و پایدار نگه‌داشتن روابط صمیمی‌مان، درک کردن نیازها و خواسته‌های واقعی همسرمان و ارتباط برقرار کردن به‌شیوه‌ای عاشقانه و حمایت‌گرانه، به‌شدت تلاش کنیم. در مرحله‌ی بعد، به ساختار جسمانی‌مان می‌رسیم. ما در روزگاری زندگی می‌کنیم که بسیاری از انسان‌ها، به‌ویژه در دنیای غرب، اضافه‌وزنی شدید دارند. در ایالات متحده، کمابیش از هر ده آمریکایی هفت تن آنان اضافه‌وزن دارند یا چاق هستند. بر مبنای معیارهای تعیین‌شده از سوی مراکز کنترل و پیشگیری بیماری‌ها، افرادی که شاخص توده‌ی بدنی آنان بین ۲۵ تا ۲۹/۹ است در واقع دارای اضافه‌وزن هستند و افرادی که شاخص توده‌ی بدنی آنان از ۳۰ به بالا باشد در واقع انسان‌هایی چاق محسوب می‌شوند. کشمکش ما در زمینه‌ی سلامتی و تناسب‌اندام به بحرانی ملی تبدیل شده است. این بحران هم‌اکنون در سراسر جهان نیز در حال گسترش است زیرا بسیاری از کشورهای در حال توسعه می‌کوشند بعضی از عادت‌های غذایی و شیوه‌ی زندگی کردن ما را بپذیرند و به کار بگیرند.

چرا من این نکته‌ها را مطرح کردم؟ مشکلات مربوط به روابط ما یا عادت‌های ناسالم ما در غذاخوردن با توانایی‌مان برای دستیابی به استقلال مالی چه ارتباطی دارد؟ بسیار خوب، اکنون توضیح می‌دهم. فرقی نمی‌کند که قصد دارید از روی چه موانعی بپرید یا تا چه مرحله‌ای پیشرفت کنید؛ در هر صورت، همیشه باید به این سه عامل مهم توجه کنید. **اگر می‌خواهید زندگی‌تان را تغییر دهید؛ پس، باید راهکارتان، داستان‌تان و حالتان را تغییر دهید.** ما اقدامان را ابتدا با راهکار شروع می‌کنیم زیرا بسیاری از انسان‌ها اقدامشان را از همین‌جا شروع می‌کنند.

راهکار مناسب

اگر هنوز هم در حال خواندن این کتاب هستید؛ پس، راه‌حل‌ها و راهکارهایی را برای مدیریت کردن پولتان و تضمین کردن آینده‌ی مالی زندگی‌تان جست‌وجو می‌کنید. من با این هدف زندگی می‌کنم که راهکارهایی را برای بهبودبخشیدن به هر بخش از زندگی‌مان بیابم. در طی ۳۸ سال گذشته، مشتاقانه بر یافتن راهکارها و ابزارهایی متمرکز بودم که به کارگیری آن‌ها تغییری سازنده و بی‌درنگ را در زندگی انسان‌ها به‌وجود می‌آورد. من بسیار موفق بوده‌ام و کمابیش توانسته‌ام در زندگی ۵۰ میلیون تن از انسان‌ها در یک‌صد کشور مختلف تأثیر بگذارم زیرا همواره می‌کوشم راهکارهایی ساده را بیابم که به انسان‌ها کمک می‌کند به‌سرعت از روی موانع موجود در مسیرشان بپرند. این پرش‌ها ممکن است در حیطه‌ی روابط، امور مالی، امور شغلی، کسب و کارهای در حال رشد، ذهن، جسم و روان انسان اتفاق بیفتد.

همیشه باور داشته‌ام بهترین و سریع‌ترین شیوه برای نتیجه‌گرفتن در مسیر موفقیت این است: ما باید انسانی را بیابیم که در گذشته به دستاوردهای دلخواه ما رسیده است. سپس، بکوشیم از رفتار و عملکرد او الگوبرداری کنیم. اگر کسی را می‌شناسید که در گذشته اضافه‌وزن داشته، اما در طی یک دهه‌ی اخیر همواره از تناسب‌اندام و تندرستی بهره‌مند بوده است؛ پس، بکوشید در این زمینه از او الگوبرداری کنید! آیا دوستی دارید که در گذشته با همسرش روابطی تیره و تار داشته؛ اما در طی ده‌سال اخیر موفق شده است با همسرش رابطه‌ای عاشقانه و پرشور داشته باشد؟ پس، بکوشید در این زمینه از او الگوبرداری کنید. آیا کسی را می‌شناسید که کسب و کارش را بی‌سرمایه شروع کرده و پس از مدتی ثروتمند شده است؟ پس، بکوشید راهکارهای او را بیاموزید. این انسان‌ها در واقع انسان‌هایی خوش‌شانس نیستند. آنان به‌سادگی، در این بخش از زندگی، کاری متفاوت را در مقایسه با شما انجام می‌دهند.

من در سراسر عمرم همواره شکارچی فضیلت‌های انسانی بوده‌ام. به این ترتیب، برای یافتن راهکاری مؤثر، باید بهترین انسان‌ها یا همان افرادی را در این زمینه بیابید که پیامدهایی رضایت‌بخش را در بلندمدت به دست آورده‌اند. اگر بکوشید راهکارهای آنان را به کار ببرید، اگر بذرهایی را همچون بذرهایی آنان بکارید؛ در پایان، پیامدهایی را همچون پیامدهای آنان به دست می‌آورید. وقتی من می‌گویم که موفقیت از خودش نشانه‌هایی باقی می‌گذارد؛ درست به همین نکته اشاره می‌کنم. همچنین، در این کتاب راهکارهایی فراوان با الگوبرداری از بهترین‌های عرصه‌ی پول‌آفرینی مطرح شده است.

یکی دیگر از مزیت‌های راهکار مناسب این است که شما با به کارگیری آن می‌توانید در زمینه‌ی ارزشمندترین سرمایه‌ی زندگی‌تان، یعنی زمان، صرفه‌جویی کنید. اگر اقدامتان را با برنامه‌ای آزموده‌شده یا راهکاری مناسب شروع کنید؛ به معنای واقعی می‌توانید، به جای دهه‌ها تلاش، در طی چند روز به موفقیت برسید. شما می‌توانید از دچار شدن به احساس ناکامی گریزناپذیری پرهیزید که در نتیجه‌ی یادگرفتن موضوعی جدید برای نخستین بار و به شیوه‌ی آزمون و خطا به وجود می‌آید. شما با بهره‌مند شدن از آموزه‌های انسان‌های موفق می‌توانید، به جای چند سال تلاش کردن و به موفقیت رسیدن، در طی چند روز به موفقیت برسید. در این صورت، چه دلیلی دارد که مسیری را دوباره از ابتدا با آزمون و خطا بیمایید؟

اکنون، درباره‌ی تأثیرگذاری راهکار مناسب هیچ تردیدی وجود ندارد. همچنین، اگر شما این کتاب را می‌خوانید؛ بهترین راهکارهای مالی موجود در جهان امروز را در اختیار خواهید داشت. من در این باره به شما تضمین می‌دهم زیرا این راهکارها به راستی راهکارهای من نیستند بلکه از سوی موفق‌ترین سرمایه‌گذاران تاریخ مطرح شده‌اند. به هر حال، اگرچه من به شدت بر یافتن راهکارهای مناسب متمرکز هستم؛ اما می‌دانم که راهکار به‌تنهایی برای موفق شدن در عرصه‌ی پول‌آفرینی هرگز کافی نخواهد بود.

چرا راهکار به‌تنهایی کافی نخواهد بود؟ دو دلیل بنیادین در این باره وجود دارد که راهکار به‌تنهایی نمی‌تواند تغییری سازنده را در زندگی شما به وجود آورد. نخست این که انسان‌ها اغلب راهکاری اشتباه را به کار می‌گیرند که در پایان به احساس ناامیدی و ناکامی آنان منجر خواهد شد. شاید شما می‌کوشید در طی روز فقط ۵۰۰ کالری سوخت به بدنتان برسانید تا به این وسیله از وزنتان بکاهید و البته چنین شیوه‌ای تاب‌آوردنی نیست. شاید هم تصور می‌کنید با خریدن سهامی پرطرفدار می‌توانید ثروتمند شوید و البته این موضوع نیز غیرممکن است.

انسان‌ها چگونه می‌توانند راهکار مناسب را بیاموزند؟ ما چگونه می‌توانیم از راهنمایی‌های لازم بهره‌مند شویم؟ ما اغلب نزد افرادی می‌رویم که به‌ویژه در زمینه‌ی دلخواه ما انسان‌هایی ناموفق هستند! چند وقت یک‌بار مشاهده می‌کنید انسان‌ها درباره‌ی روابط زناشویی‌شان به توصیه‌های دوستانی توجه می‌کنند که خودشان با همسرشان رابطه‌ای آشفته و نابسامان دارند؟ چند وقت یک‌بار مشاهده می‌کنید انسان‌ها درباره‌ی تناسب‌اندامشان به توصیه‌های دوستانی توجه می‌کنند که خودشان اضافه‌وزن دارند یا چاق هستند؟ چند تن از انسان‌ها همواره پیام‌هایی را در این باره می‌شنوند که نمی‌توانند ساختار جسمانی‌شان را تغییر دهند؟ چرا آنان چنین پیام‌هایی را می‌شنوند؟ زیرا آنان با افرادی احاطه شده‌اند که از تناسب‌اندام بهره‌مند نیستند. همین حقیقت درباره‌ی توصیه‌های مالی نیز وجود دارد. وقتی به انسانی توجه می‌کنید که ثروتی واقعی را در زندگی‌اش به‌دست نیاورده است؛ در واقع آیین‌نامه‌ی تیره‌روزی را در اختیار خواهید داشت. این موضوع به‌سادگی باور شما را در این باره تقویت می‌کند که هیچ راهکاری برای دستیابی شما به موفقیت مؤثر نخواهد بود. موضوع این نیست که هیچ راهکاری برای دستیابی شما به موفقیت مؤثر نخواهد بود بلکه موضوع این است که راهکار این‌گونه انسان‌ها برای شما بی‌فایده و بی‌ثمر است.

”هر قدر هم راهکار شما زیبا و باشکوه به‌نظر برسد؛ باز هم باید گاهی به پیامدها توجه کنید.“

وینستون چرچیل

تأثیرگذاری داستان

دوباره می‌خواهم سه زمینه‌ی مهم زندگی‌مان را نام ببرم که بسیاری از مشکلات ما به این زمینه‌ها مربوط می‌شوند. روابط، ساختار جسمانی و امور مالی‌مان در واقع این سه زمینه‌ی مهم را تشکیل می‌دهند. ما در هر یک از این زمینه‌ها به سه دلیل به مشکل دچار می‌شویم. نخستین دلیل به انتخاب‌نکردن راهکار مناسب مربوط می‌شود. همه‌ی ما همسرانی را می‌شناسیم که با یکدیگر مشکل دارند زیرا مرد اغلب اهل ارتباط برقرار کردن نیست یا زن هرگز از سخن گفتن باز نمی‌ایستد. هیچ‌یک از آن‌دو نیازهای یکدیگر را به‌خوبی درک نمی‌کنند؛ چه برسد به این که بخواهند چنین نیازهایی را برای یکدیگر تأمین کنند. همچنین، همه‌ی ما افرادی را می‌شناسیم که همواره می‌کوشند رژیم‌های غذایی ویژه و دشوار را به‌صورت موقتی رعایت کنند یا همیشه شیوه‌ای معجزه‌آسا را برای به‌دست آوردن یک میلیون دلار جست‌وجو می‌کنند و به خودشان می‌گویند، در صورت بهره‌مند نشدن از این پول، هرگز نمی‌توانند به استقلال مالی برسند. اگر راهکاری مناسب را به‌کار نگیرید؛ بی‌تردید شکست خواهید خورد. همچنین، وقتی شکست می‌خورید؛ داستانی توجیهی

انسان‌ها چگونه می‌توانند راهکار مناسب را بیاموزند؟ ما چگونه می‌توانیم از راهنمایی‌های لازم بهره‌مند شویم؟ ما اغلب نزد افرادی می‌رویم که به‌ویژه در زمینه‌ی دلخواه ما انسان‌هایی ناموفق هستند! چند وقت یک‌بار مشاهده می‌کنید انسان‌ها درباره‌ی روابط زناشویی‌شان به توصیه‌های دوستانی توجه می‌کنند که خودشان با همسرشان رابطه‌ای آشفته و نابسامان دارند؟ چند وقت یک‌بار مشاهده می‌کنید انسان‌ها درباره‌ی تناسب‌اندامشان به توصیه‌های دوستانی توجه می‌کنند که خودشان اضافه‌وزن دارند یا چاق هستند؟ چند تن از انسان‌ها همواره پیام‌هایی را در این باره می‌شنوند که نمی‌توانند ساختار جسمانی‌شان را تغییر دهند؟ چرا آنان چنین پیام‌هایی را می‌شنوند؟ زیرا آنان با افرادی احاطه شده‌اند که از تناسب‌اندام بهره‌مند نیستند. همین حقیقت درباره‌ی توصیه‌های مالی نیز وجود دارد. وقتی به انسانی توجه می‌کنید که ثروتی واقعی را در زندگی‌اش به‌دست نیاورده است؛ در واقع آیین‌نامه‌ی تیره‌روزی را در اختیار خواهید داشت. این موضوع به‌سادگی باور شما را در این باره تقویت می‌کند که هیچ راهکاری برای دستیابی شما به موفقیت مؤثر نخواهد بود. موضوع این نیست که هیچ راهکاری برای دستیابی شما به موفقیت مؤثر نخواهد بود بلکه موضوع این است که راهکار این‌گونه انسان‌ها برای شما بی‌فایده و بی‌ثمر است.

”هر قدر هم راهکار شما زیبا و باشکوه به‌نظر برسد؛ باز هم باید گاهی به پیامدها توجه کنید.“

وینستون چرچیل

تأثیرگذاری داستان

دوباره می‌خواهم سه زمینه‌ی مهم زندگی‌مان را نام ببرم که بسیاری از مشکلات ما به این زمینه‌ها مربوط می‌شوند. روابط، ساختار جسمانی و امور مالی‌مان در واقع این سه زمینه‌ی مهم را تشکیل می‌دهند. ما در هر یک از این زمینه‌ها به سه دلیل به مشکل دچار می‌شویم. نخستین دلیل به انتخاب‌نکردن راهکار مناسب مربوط می‌شود. همه‌ی ما همسرانی را می‌شناسیم که با یکدیگر مشکل دارند زیرا مرد اغلب اهل ارتباط برقرار کردن نیست یا زن هرگز از سخن گفتن باز نمی‌ایستد. هیچ‌یک از آن‌دو نیازهای یکدیگر را به‌خوبی درک نمی‌کنند؛ چه برسد به این که بخواهند چنین نیازهایی را برای یکدیگر تأمین کنند. همچنین، همه‌ی ما افرادی را می‌شناسیم که همواره می‌کوشند رژیم‌های غذایی ویژه و دشوار را به‌صورت موقتی رعایت کنند یا همیشه شیوه‌ای معجزه‌آسا را برای به‌دست آوردن یک میلیون دلار جست‌وجو می‌کنند و به خودشان می‌گویند، در صورت بهره‌مند نشدن از این پول، هرگز نمی‌توانند به استقلال مالی برسند. اگر راهکاری مناسب را به‌کار نگیرید؛ بی‌تردید شکست خواهید خورد. همچنین، وقتی شکست می‌خورید؛ داستانی توجیهی

را برای خودتان می‌سازید. به بعضی از این داستان‌ها توجه کنید که به موقعیت‌های مختلف مربوط می‌شوند: "همسر من هرگز راضی و شادمان نخواهد شد." "من هرگز موفق نمی‌شوم وزنم را کم کنم." "فقط انسان‌هایی می‌توانند پول آفرینی کنند که از قبل پولدار هستند." این داستان‌های محدودکننده اغلب مانع می‌شوند ما راهکارهایی مناسب را بیابیم. حتی اگر از راهکارهایی مناسب آگاهی داشته باشیم؛ این داستان‌های محدودکننده اغلب مانع می‌شوند راهکار مناسبمان را به کار ببریم.

آیا تاکنون با چنین انسان‌هایی روبه‌رو شده‌اید؟ شما راه‌حل مناسب را مقابل چشمانشان قرار می‌دهید و آنان می‌گویند: "نه، چنین راهکاری هرگز مؤثر نخواهد بود زیرا....." آنان میلیون‌ها دلیل را در این باره مطرح می‌کنند که چرا چنین راهکاری برای موقعیتشان مؤثر نخواهد بود. آنان همه‌ی بهانه‌های موجود را در این زمینه بر زبان می‌آورند. اکنون، چنین سؤالی مطرح است: اگر راهکارهای مناسب در اختیار ما قرار دارند؛ پس، چرا بسیاری از انسان‌ها از آن‌ها استفاده نمی‌کنند؟ چرا آنان به اهداف ارزشمندشان در زندگی نمی‌رسند؟ چرا حفظ کردن شور و اشتیاق در روابط زناشویی و کم کردن وزن به شیوه‌ای قاطعانه برای بسیاری از انسان‌ها دشوار است؟ آیا ۷۰ درصد از آمریکایی‌ها فقط به این دلیل اضافه‌وزن دارند که راهکارهای مناسب برای لاغری، تناسب‌اندام و سلامتی به معنای واقعی بسیار پیچیده به نظر می‌رسند؟ آیا اطلاعات موجود در این زمینه فقط در دسترس ۱ درصد از افراد جامعه قرار دارد یا بسیار گران است؟ خیر، چنین نیست. راه‌حل‌ها و راهکارهای مناسب در دسترس همه‌ی انسان‌ها قرار دارند. شما به سادگی می‌توانید باشگاهی را نزدیک محل سکونتتان بیابید؛ به گونه‌ای که یک مربی خوب در این باشگاه حضور دارد و می‌تواند آموزش‌های لازم را در مدتی کوتاه در اختیارتان بگذارد. مربیانی در سراسر جهان حضور دارند که چنین کاری را انجام می‌دهند. بعضی از آنان به صورت اینترنتی آموزش می‌دهند؛ فرقی نمی‌کند که شما در کدام نقطه از جهان زندگی می‌کنید! البته، هزاران کتاب نیز درباره‌ی تناسب‌اندام و کاهش وزن وجود دارد. شما می‌توانید بعضی از این کتاب‌ها را روی گوشی هوشمندتان دانلود کنید. این راهکارها در دنیای امروزی به سادگی در اختیار شما قرار دارد.

پس، مشکل اصلی چیست؟ به پاسخ این سؤال توجه کنید: ما باید عاملی را در نظر بگیریم که به ویژگی‌های انسانی مربوط می‌شود. من همیشه می‌گویم که ۸۰ درصد موفقیت ما در زندگی به عاملی روانشناختی و ۲۰ درصد آن به عملکردمان مربوط می‌شود. در غیر این صورت چگونه می‌توانید توضیح دهید که چرا انسانی در مسیر دستیابی به هدفش دست‌به‌کار نمی‌شود؛ حتی با وجود این که می‌داند باید چه کارهایی انجام دهد، به انجام دادن این

کارها علاقه‌مند است و از راهکار مناسب برای دستیابی به هدفش نیز آگاهی دارد؟ ما برای حل کردن این معما باید در حیطه‌ی روانشناختی انسان‌ها کاوش کنیم و به ارزش‌ها، باورها و عواطفی پی ببریم که به ما انگیزه می‌بخشند.

وقتی انسانی راهکار مناسب را در اختیار دارد و هنوز هم در مسیر دستیابی به هدفش به موفقیت نرسیده است؛ پس، برای پرش از موانع زندگی‌اش هنوز گام دوم را برنداشته است. گام دوم در واقع توجه کردن به تأثیرگذاری داستانمان خواهد بود. اگر راهکار مناسب را در اختیار دارید و هنوز برای دستیابی به هدف ارزشمندتان دست‌به‌کار نشده‌اید؛ پس، فقط یک دلیل در این باره وجود دارد. شما مجموعه‌ای از باورها را در ذهنتان ساخته‌اید و آن‌ها را به داستان زندگی‌تان تبدیل کرده‌اید. داستان‌تان در این باره است که چرا راهکارهای مناسب برای شما مؤثر نخواهند بود؛ چرا این راهکارها نمی‌توانند تغییری سازنده را در زندگی شما به وجود آورند و چرا این راهکارها فقط برای دیگران مفید و مؤثر هستند. شما اغلب باور دارید این راهکارها فقط برای ثروتمندان و انسان‌های لاغر، خوش‌شانس، شاد و موفق، مؤثر خواهند بود. مطرح کردن داستانی محدودکننده به‌راستی آسان است.

در این صورت، چه دلیلی دارد بخواهید خودتان را برای به‌کارگیری راهکاری به‌زحمت اندازید که می‌دانید برای شما فایده‌ای نخواهد داشت؟ بسیار خوب، مشکل شما در این زمینه به راهکارتان مربوط نمی‌شود بلکه به داستان‌تان مربوط است. شما باوری سرد و بی‌روح را در سر می‌پرورانید که چنین می‌گوید: "این راهکار ممکن است مؤثر باشد یا نباشد....." البته که چنین راهکاری برای شما مؤثر نخواهد بود! این باور شما به‌گونه‌ای پیشگویی تبدیل می‌شود که سرانجام واقعیت می‌یابد. **وقتی داستانی محدودکننده و سرشار از ضعف و ناتوانی را در سر می‌پرورانید؛ شکست خوردنتان را تضمین می‌کنید.** البته، شکست خوردنتان نیز فقط این باورتان را تقویت خواهد کرد که هیچ راهکاری برای شما مفید و مؤثر نخواهد بود. این چرخه همچنان ادامه می‌یابد.

به‌هرحال، انسان‌هایی هم وجود دارند که تغییری سازنده می‌آفرینند، کارشان را به‌ثمر می‌رسانند، موفق می‌شوند، دگرگونی به‌وجود می‌آورند، رشد می‌کنند و می‌آموزند. آنان راهکار مناسبشان را در نظر می‌گیرند و داستانی جدید را به آن پیوند می‌دهند. آنان، به‌جای آفرینش داستان‌هایی محدودکننده بر مبنای "من نمی‌توانم"، داستان‌هایی توانمندانه را بر مبنای "من می‌توانم" برای خودشان می‌آفرینند. **شما باید داستان محدودکننده‌ی خودتان را به یک داستان**

توانمندانه تبدیل کنید. شما باید با خودتان چنین بگویید: "من یکی از آن انسان هایی نخواهم بود که نمی توانند به هدف ارزشمندشان برسند بلکه یکی از آن انسان هایی خواهم بود که کارشان را به ثمر می رسانند و به هدف ارزشمندشان در زندگی می رسند."

من در گذشته حدود ۱۸ کیلوگرم اضافه وزن داشتم و چنین داستانی را برای خودم ساخته بودم: "من درشت اندام هستم." البته، من به راستی انسانی درشت اندام هستم؛ اما در آن زمان چاق هم بودم. داستان ها ممکن است حقیقت داشته باشند؛ اما، اگر داستانی به ما کمک نمی کند یا مانع می شود به شیوه ی شایسته و دلخواه مان زندگی کنیم، پس باید آن را تغییر دهیم. همه ی ما داستان هایی ضعیف کننده را در زندگی مان برای خودمان ساخته ایم. به چند نمونه توجه کنید:

من درآمد کافی ندارم.

من نمی توانم بیشتر پس انداز کنم.

من هرگز نمی توانم مطلبی را بخوانم زیرا به خوانش پریشی دچار هستم.

دوست من، سر ریچارد برانسون، مدیرعامل سازمان ویرجین، به خوانش پریشی دچار بود؛ اما این موضوع بی تردید زندگی او را محدود نکرد. چرا؟ زیرا باور یا داستان او درباره ی خوانش پریشی به معنای واقعی باور یا داستانی توانمندانه بود. داستان او این گونه نبود: "من هرگز نمی توانم بخوانم." داستان او این گونه بود: "من به خوانش پریشی دچار هستم؛ بنابراین، باید بیشتر از انسان های معمولی بکوشم تا به مرحله ای برسم که بتوانم بخوانم." از یک سو، شما می توانید از داستانان استفاده کنید. از سوی دیگر، داستانان ممکن است از شما استفاده کند. هر انسانی می تواند داستانی توانمندانه را برای خودش بسازد؛ به شرط آن که بخواهد چنین داستانی را بیابد. وقتی داستانان را تغییر می دهید؛ یافتن خوشی های زندگی نیز به اندازه ی یافتن ناخوشی های آن برای شما آسان خواهد شد. شاید روابطتان بهبود نمی یابد، شاید تنها هستید، شاید دوستانی خوب و وفادار ندارید؛ در هر صورت، داستانی در این باره برای خودتان ساخته اید. آیا درست نمی گویم؟ داستان ها اغلب احساسات ما را مهار و مدیریت می کنند و احساساتمان نیز نیروی محرکه ی همه ی رفتارها و عملکردهای ما خواهند بود.

اکنون، می خواهم سؤالی را برای شما مطرح کنم: آیا شما همواره نگرانی هایی مالی دارید؟ آیا نگرانی های مالی زندگی تان سبب می شود شب ها تا دیروقت بیدار بمانید، درباره ی دریافت کردن

حقوق بعدی تان به تنش دچار شوید، به اقساط خودرو یا شهریه‌ی مدرسه‌ی فرزندانتان بیندیشید یا این که همواره نگران هستید آیا پول کافی دارید تا بتوانید بازنشسته شوید یا خیر؟ تنش مالی شما به معنای واقعی چگونه است؟ بر مبنای ارزیابی انجام شده از سوی مؤسسه‌ی امریکایی حسابداران رسمی، ۴۴ درصد از امریکایی‌ها درباره‌ی امور مالی زندگی‌شان به تنش شدید دچار هستند. آیا تاکنون در این باره اندیشیده‌اید که همه‌ی این تنش‌ها ممکن است مرا بکشد؟

کلی مک‌گونیگال، روانشناس حوزه‌ی سلامت در دانشگاه استنفورد، در طی یک دهه درباره‌ی خطرهای تنش به مردم هشدار می‌داد تا این که پی برد شاید توصیه‌های او، بیشتر و سریع‌تر از خود تنش، انسان‌ها را به سوی گورستان روانه می‌کند. او گفت: "من محرکی همچون تنش را به منبع و منشأ بیماری تبدیل کردم؛ در صورتی که تنش ممکن است عاملی تقویت‌کننده باشد." او با پرسش از موانع ذهنی‌اش و انجام دادن چند پژوهش جدید و مؤثر توانست تغییری کامل را در اندیشه و عملکردش به وجود آورد.

بهتر است نگرشمان را تغییر دهیم. ما می‌توانیم تنش را همچون دوستان در نظر بگیریم. درست همان گونه که شما با دویدن یا بلند کردن وزنه می‌کوشید به ماهیچه‌های بدنتان فشار وارد کنید و آن‌ها را ورزیده‌تر کنید؛ تنش‌ها و فشارهای عاطفی نیز ممکن است ما را از نظر جسمانی و روانشناختی ورزیده‌تر کنند. مک‌گونیگال اکنون با تأکید کردن بر پژوهش‌های جدید می‌کوشد نشان دهد؛ وقتی شما نگرش ذهنی‌تان را نسبت به تنش تغییر می‌دهید؛ به معنای واقعی می‌توانید واکنش جسمانی خودتان را نیز نسبت به آن تغییر دهید. در پژوهشی هشت‌ساله نشان داده شد آمار مرگ‌ومیر، در میان بزرگسالانی که با تنش فراوان روبه‌رو بودند و باور داشتند تنش به شدت برای سلامتی آنان مضر است، حدود ۴۳ درصد افزایش می‌یافت. این موضوع بی‌تردید مرا نیز به تنش دچار کرد. از سوی دیگر؛ احتمال مرگ‌ومیر؛ در میان افرادی که با همین میزان تنش روبه‌رو بودند، اما تنش را برای سلامتی‌شان مضر نمی‌دانستند؛ بسیار کم‌تر بود! مک‌گونیگال می‌گوید نشانه‌های جسمانی تنش همچون تپش قلب، تنفس تند و عرق‌ریزی فقط و فقط نشانه‌های منفی مربوط به اضطراب نیستند. همچنین، این نشانه‌ها فقط و فقط به این معنی نیستند که ما نمی‌توانیم فشار و تنش را به‌خوبی تاب بیاوریم و بر آن تسلط یابیم. ما می‌توانیم این نشانه‌ها را به منزله‌ی علایمی در این باره در نظر بگیریم که جسممان در حال انرژی گرفتن و آماده شدن است تا ما بتوانیم با چالش بعدی زندگی‌مان روبه‌رو شویم. به نکته‌ی اصلی توجه کنید: امروزه از نظر علمی ثابت شده است که چگونگی اندیشیدن شما درباره‌ی تنش و داستان شما در این باره اهمیتی بسیار دارد. این حقیقت که