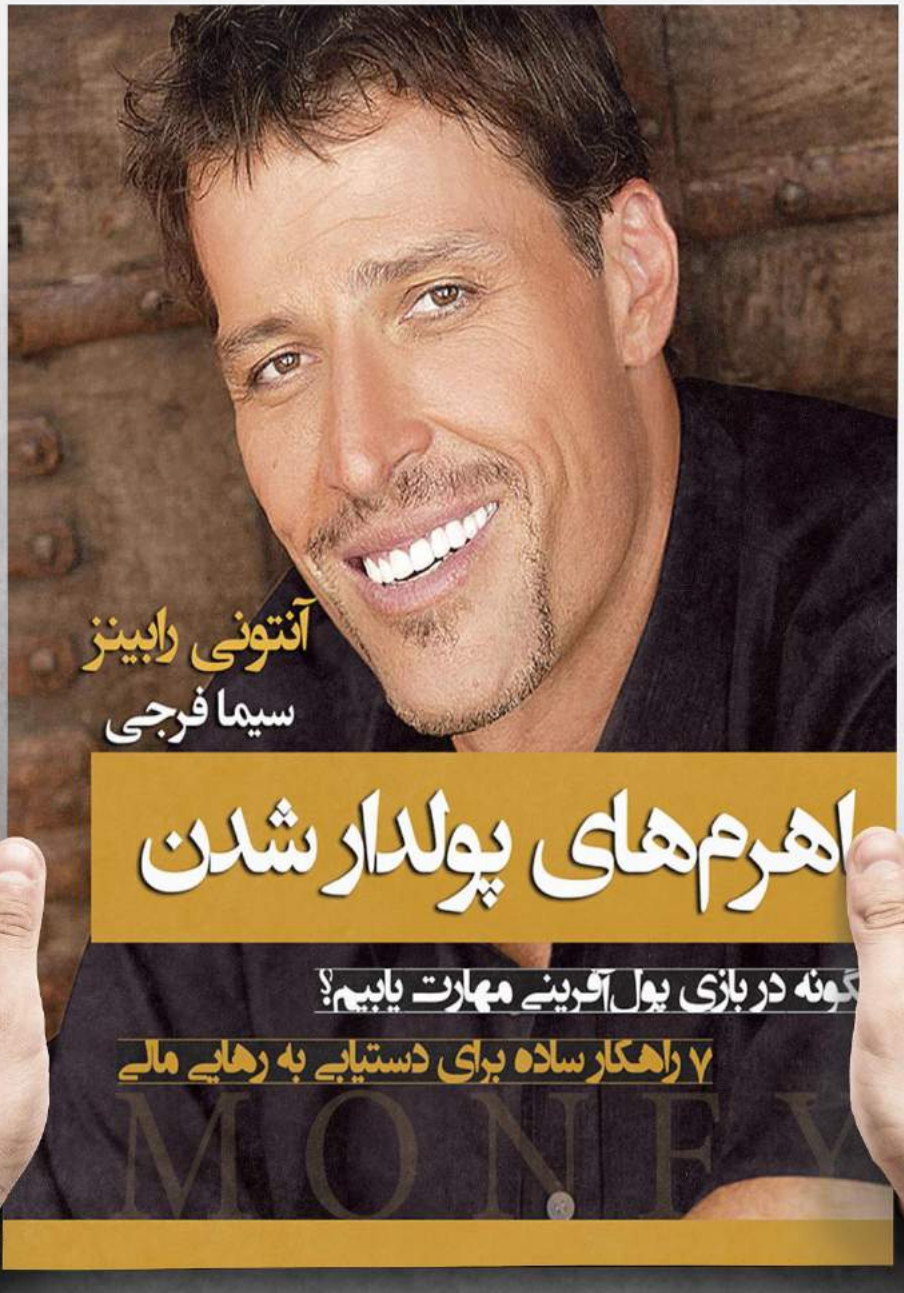
tarikhema.org

@PDFsCom



آنتونی رابینز

سیما فرجی

اهرم‌های پولدار شدن

چگونه در بازی پول آفرینی مهارت یابیم؟

۷ راهکار ساده برای دستیابی به رهایی مالی

قسمت دوم

@PDFsCom

mandegar.tarikhema.org

tarikhema.ir

@PDFsCom

pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

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

mandegar.tarikhema.org

tarikhema.ir

@PDFsCom

قست دوم کتاب

علم و دانش برای انسان جمالی است که از هیچ‌کس پوشیده نیست. نسبی است که هرگز مورد جفا قـــرار نمی‌گیـرد.

امام علی (ع)

مسئله این نیست که خرید کتاب چـقدر گرون

@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

شما تنش را برای خودتان مفید یا مضر می‌دانید؛ تفاوتی را دراین‌باره به‌وجود می‌آورد که آیا در ۵۰سالگی در اثر حمله‌ی قلبی ناشی از تنش از دنیا می‌روید یا تا ۹۰سالگی هم به‌خوبی و خوشی زندگی می‌کنید.

بسیارخوب، اکنون دراین‌باره بیندیشید که شما چه داستانی را درباره‌ی پول برای خودتان ساخته‌اید؟ چه عاملی مانع می‌شود به رؤیاهای مالی خودتان واقعیت ببخشید؟ آیا به خودتان می‌گویید که هنوز برای پس‌اندازکردنتان زود است؟ شاید هم به خودتان می‌گویید که دیگر برای بهینه‌سازی وضعیت سرمایه‌گذاری‌تان بسیار دیر شده است؟ آیا باور دارید که درآمدی کافی ندارید تا بتوانید مبلغی از آن را پس‌انداز کنید؟ شاید هم ساختار مالی کشورتان را پیچیده می‌دانید و احساس می‌کنید دلیلی ندارد خودتان را بیهوده به‌زحمت اندازید؟ شاید هم چنین داستانی را برای خودتان ساخته‌اید: "من درکل اهل محاسبه‌کردن نیستم." اکنون به خبری خوب دراین‌باره توجه کنید: شما مجبور نیستید، در زمینه‌ی محاسبه‌کردن اعداد و ارقام، یک نابغه باشید! کافی است یک تلفن و یک ماشین‌حساب داشته باشید و بکوشید به چند سؤال ساده دراین‌باره پاسخ دهید که هم‌اکنون در چه موقعیتی قرار دارید، قصد دارید به چه موقعیتی برسید و برای تنظیم‌کردن برنامه‌ی مالی‌تان چه کارهایی را مشتاقانه انجام می‌دهید تا به‌این‌ترتیب بتوانید به‌روشنی پی ببرید چگونه به استقلال مالی می‌رسید.

شاید داستان شما این‌گونه باشد: "برای پول‌آفرینی باید سرمایه داشته باشم." یکی از نخستین افرادی که من نسخه‌ی اولیه‌ی این کتاب را در اختیارش گذاشتم چنین باوری را در سر می‌پروراند: "من هرگز به استقلال مالی نمی‌رسم؛ مگر این‌که به‌شیوه‌ای معجزه‌آسا پولی فراوان به دستم برسد. افرادی می‌توانند میلیون‌ها دلار پول به‌دست آورند که در ابتدا پولی فراوان دارند؛ اما من در چنین موقعیتی قرار ندارم." وقتی او مطالبی را درباره‌ی راه‌اندازی ماشین پول‌آفرینی و چگونگی سرمایه‌گذاری‌کردن تئودور جانسون خواند؛ داستان قبلی‌اش را از ذهنش بیرون کرد. همان‌گونه که به‌یاد می‌آورید؛ تئودور جانسون هرگز درآمدی بیش از ۱۴هزار دلار در سال نداشت؛ اما توانست این درآمد اندکش را به سرمایه‌ای ۷۰میلیون‌دلاری تبدیل کند. تئودور به‌معنای‌واقعی انسانی خوش‌شانس نبود. او ساختاری ساده را به‌کار برد. شما نیز چنین ساختاری را در این کتاب می‌آموزید.

اکنون به داستان جدید همان شخصی توجه کنید که از ماجرای تئودور جانسون انگیزه گرفت: "اگر من فقط بکوشم ساختار ساده‌ی افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب را به‌کار ببرم؛ می‌توانم پولی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

فراوان به‌دست آورم، می‌توانم به مکان‌های دلخواهم سفر کنم، می‌توانم به‌شیوه‌ی دلخواهم زندگی کنم و می‌توانم به استقلال مالی برسم. هیچ محدودیتی در این زمینه برای من وجود ندارد؛ البته به‌استثنای محدودیت‌هایی که خودم به خودم تحمیل می‌کنم.“ شما نیز می‌توانید چنین داستانی را در سر بپرورانید.

یکی از موقعیت‌های من برای پرش از روی موانع در مسیر دستیابی به موفقیت‌های مالی‌ام با به‌وجودآمدن تغییری مهم در داستانم اتفاق افتاد. من در خانواده‌ای فقیر پرورش یافته‌ام و کمبود پول و رنج ناشی از آن را در وجود تک‌تک اعضای خانواده‌ام احساس کرده‌ام. درنتیجه، در همان زمان با خودم عهد بستم، تا زمانی که از نظر مالی به موفقیت نرسیده‌ام، هرگز صاحب فرزند نشوم. من با خودم عهد بستم که بکوشم از نظر مالی به موفقیت برسم تا خانواده‌ام احساس حقارت، ناکامی و رنج ناشی از نداشتن پول برای پرداختن صورت‌حساب‌ها یا تهیه‌ی مواد غذایی را هرگز احساس نکنند.

من به عهد و پیمان خودم وفا کردم. تا ۱۸سالگی به مرحله‌ای رسیدم که ماهیانه حدود ۱۰هزار دلار درآمد داشتم. این مبلغ در آن زمان درآمدی عالی به‌نظر می‌رسید. البته هنوز هم عالی به‌نظر می‌رسد. من بسیار هیجان‌زده بودم؛ بنابراین، با شتاب به‌سوی دوستانم رفتم. این افراد نیز در خانواده‌هایی فقیر پرورش یافته بودند. من به آنان گفتم: ”بیایید با هم تفریح کنیم. بیایید به مصر برویم و سوار بر شترها در میان اهرام ثلاثه‌ی مصر با هم مسابقه دهیم!“ من از کودکی چنین رؤیایی را در سر می‌پروراندم. در این زمان می‌توانستم رؤیایم را برای دوستانم بازگو کنم. اما آنان به‌گونه‌ای به من پاسخ دادند که هرگز انتظار نداشتم. آنان به من چنین گفتند: ”آقای پولدار! انجام‌دادن این کارها فقط برای تو آسان است!“ این شیوه‌ی واکنش‌نشان‌دادن، از سوی افرادی که من آنان را دوست خودم می‌دانستم، به‌شدت غافلگیرم کرد. من هرگز قصد نداشتم فخرفروشی کنم. من به‌سادگی می‌خواستم برکت زندگی‌ام را با دوستانم شریک شوم و ماجرایی واقعی را با آنان تجربه کنم. به‌هرحال، من باید وضعیتم را دوباره ارزیابی می‌کردم. در آن زمان، داستانی جدید را برای خودم ساختم. من باوری را در ذهنم پرورش دادم که چنین می‌گفت: ”تو می‌توانی عملکردی عالی داشته باشی؛ اما در زمینه‌ی موفقیت‌های مالی‌ات باید حد و مرزهایی را تعیین کنی، در غیر این صورت، دیگران درباره‌ی تو داوری خواهند کرد. اگر تو به موفقیت‌های مالی شگرف برسی و از دیگران متمایز شوی؛ آنان دیگر به تو علاقه‌ای نخواهند داشت.“

به‌این‌ترتیب، من در طی سال‌ها در زندگی شغلی و شخصی‌ام عملکردی عالی داشتم؛ اما درآمدم

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

به‌شیوه‌ای استثنایی افزایش نمی‌یافت. درپایان به مرحله‌ای رسیدم که با خودم فکر کردم: "این وضعیت برایم بسیار پوچ و بی‌معنی به‌نظر می‌رسد. اگر من می‌توانستم هوشمندی‌ام را افزایش دهم؛ آیا چنین کاری را انجام می‌دادم؟" پاسخم چنین بود: "البته!" "اگر می‌توانستم در زندگی‌ام از عشق و محبتی بیشتر بهره‌مند شوم و عشق و محبتی بیشتر را به عزیزانم نثار کنم؛ آیا چنین کاری را انجام می‌دادم؟" "البته!" "اگر می‌توانستم تواناییِ بخشیدن و سخاوتمندی‌ام را افزایش دهم؛ آیا چنین کاری را انجام می‌دادم؟" "البته!" "اگر می‌توانستم درآمدی بیشتر به‌دست آورم و ثروت مادی‌ام را افزایش دهم؛ آیا چنین کاری را انجام می‌دادم؟" پاسخ من به این سؤال نیز چنین بود: "البته!" برای نخستین‌بار، پس از مطرح‌کردن این سؤال‌ها، احساس می‌کردم تردید دارم. چرا پیشرفت‌کردن در همه‌ی زمینه‌های زندگی برای من عادی بود؛ اما، وقتی موضوع پول مطرح شد، حالتم ناگهان تغییر کرد؟ چرا؟ این موضوع برایم معنا و مفهومی نداشت.

به‌هرحال، من حقیقت را می‌دانستم. من ترسی ژرف و ناخودآگاه را دراین‌باره در وجودم احساس می‌کردم که در صورت پیشرفت‌کردن در این زمینه از زندگی‌ام با داوری‌های دیگران روبه‌رو خواهم شد. من می‌خواستم همه‌ی انسان‌ها را راضی نگه دارم. من چنان خواستار تأیید دیگران بودم که دستیابی به موفقیت مالی را اشتباه می‌دانستم و حتی به‌شیوه‌ای ناخودآگاه می‌کوشیدم در مسیر موفقیت برای خودم کارشکنی کنم. من نیز همچون بسیاری از انسان‌ها به خودم می‌گفتم که پول‌داشتن با بهره‌مندبودن از یک زندگی معنوی چندان همخوانی ندارد. آیا به‌نظر شما این اندیشه به‌معنای‌واقعی نشان‌دهنده‌ی دیوانگی انسان نیست؟ بسیاری از ثروتمندان واقعی و خودساخته می‌دانند یگانه شیوه‌ی ثروتمندشدن و ثروتمندماندن این است که راهی را بیابیم تا هرچه بیشتر در مسیری ارزشمند به دیگران خدمت کنیم. اگر شما به موهبت و برکت زندگی دیگران تبدیل شوید؛ خودتان نیز از موهبت‌ها و برکت‌هایی فراوان بهره‌مند خواهید شد. پول‌داشتن فقط یکی از نشانه‌های بهره‌مندشدن از این موهبت‌ها و برکت‌ها محسوب می‌شود؛ اما به‌هرحال پول‌داشتن گونه‌ای موهبت و برکت است. پول‌داشتن به‌سادگی گونه‌ای دیگر از احساس استقلال و فراوانی محسوب می‌شود.

پول در واقع بازتابی از خلاقیت شما، میزان تمرکزتان، توانایی شما برای ارزش‌افزایی به زندگی دیگران و بهره‌مندشدن از ثمره‌ی این ارزش‌افزایی خواهد بود. اگر بتوانید راهی را برای ارزش‌افزایی در زندگی دیگران بیابید؛ به بیان دیگر، اگر بکوشید ارزشی را به زندگی عده‌ای بسیار از انسان‌ها بیفزایید؛ از فرصتی ویژه برای دستیابی به

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

فراوانی مالی در زندگی‌تان بهره‌مند خواهید شد.

من باید به مرحله‌ای می‌رسیدم که از این شیوه‌ی زندگی‌کردن خسته می‌شدم و به بیهودگی تلاش در زمینه‌ی هماهنگ‌شدن با خواست دیگران پی می‌بردم. درست است. اگر شما از نظر مالی عملکردی عالی داشته باشید؛ همچون ۱درصد از انسان‌های آبَرموفق به‌نظر می‌رسید و از دیگران متمایز می‌شوید. من در کودکی‌ام آرزو داشتم عضوی از این گروه ۱درصدی انسان‌های آبَرموفق باشم. البته، من از گروه ۹۹درصدی انسان‌های معمولی بودم؛ اما به‌خاطر خودم و اعضای خانواده‌ام نمی‌خواستم به این سطح از زندگی راضی شوم. ماندن در این سطح برای من معنا و مفهومی نداشت. من از سرزنش‌کردن دیگران بابت پیشرفت‌نکردنم در زمینه‌ی اقتصادی خسته شده بودم و دیگر نمی‌خواستم چنین کاری را انجام دهم. من باید داستانم را درباره‌ی محدودیت‌های مالی زندگی‌ام فراموش می‌کردم. من باید به دیگران عشق می‌ورزیدم؛ اما نباید زندگی‌ام را برای تلاش در زمینه‌ی راضی نگه‌داشتن آنان هدر می‌دادم، به‌ویژه در صورتی که می‌دانستم برای راضی نگه‌داشتن آنان فقط باید در بازی‌های کوچک پول‌آفرینی شرکت کنم. من باور دارم که پروردگارمان هرگز ما را برای این منظور خلق نکرده است. زمان مناسب برای من فرا رسیده بود تا راهی را برای به‌دست‌آوردن درآمدی بیشتر بیابم؛ درست همان‌گونه که می‌کوشیدم بخشنده‌تر باشم، بیشتر به دیگران خدمت کنم، بیشتر به آنان اهمیت دهم و خودم را از نظر هوشی، عاطفی و معنوی تقویت کنم.

وقتی باورم تغییر کرد، وقتی بر من آشکار شد که تسلط‌یافتن در این زمینه از زندگی‌ام و همه‌ی زمینه‌های وابسته به آن برای من گزینه‌ای اختیاری محسوب نمی‌شود بلکه گزینه‌ای اجباری است؛ راهکارها ناگهان مقابل چشمانم پدیدار شدند. شاید این راهکارها از قبل نیز مقابل چشمان من وجود داشتند؛ اما من به‌دلیل نگرش ذهنی‌ام هیچ‌یک از آن‌ها را نمی‌دیدم. وقتی داستانتان را تغییر می‌دهید؛ کل دنیای شما تغییر می‌کند.

داستانتان را تغییر دهید تا زندگی‌تان تغییر کند. داستان محدودیت‌ها را کنار بگذارید و داستان حقیقت را بپذیرید. در این صورت، همه‌ی رویدادهای زندگی‌تان تغییر می‌کند. من می‌توانم با اطمینان به شما چنین بگویم: وقتی داستان‌های محدودکننده‌ی خودتان را کنار می‌گذارید، با عزم و اراده‌ای راسخ دست‌به‌کار می‌شوید و راهکارهای مناسب و تأثیرگذار را می‌یابید؛ به‌راستی می‌توانید پیامدهایی معجزه‌آسا را در زندگی‌تان بیافرینید.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

اکنون، قصد دارم نمونه‌ی پایانی این بخش را برای شما مطرح کنم. من دوستی به‌نام جولی دارم که نویسنده‌ای موفق است و نمایشنامه‌های رادیویی و تلویزیونی می‌نویسد. او بالاترین حقوق مربوط به این شغل را دریافت می‌کند؛ اما به‌نظر می‌رسید که هرگز در زندگی‌اش پیشرفتی مالی نداشته است. وقتی او و همسرش به دهه‌ی پنجاه زندگی‌شان رسیدند؛ خانه‌ای خوب و زیبا داشتند، اما پس‌انداز بازنشستگی‌شان حدود ۱۰۰هزار دلار بود. این مبلغ بسیار کم‌تر از مبلغی بود که آنان برای دوران بازنشستگی‌شان به آن نیاز داشتند. آنان این اندوخته‌ی خودشان را در یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک با هزینه‌هایی گزاف سرمایه‌گذاری کرده بودند که سود چندانی نصیبشان نمی‌شد.

کولین، همسر جولی، می‌خواست سرمایه‌گذاری‌هایی جسورانه‌تر و پرمخاطره‌تر انجام دهد؛ اما جولی حتی حاضر نبود درباره‌ی این سرمایه‌گذاری‌ها با همسرش گفت‌وگو کند. جولی به همسرش می‌گفت که از بازار بورس امریکا و همه‌ی امور مربوط به آن نفرت دارد. درحقیقت، اندیشیدن درباره‌ی پول سبب می‌شد جولی احساسی ناخوشایند داشته باشد. پول برای جولی نماد شر و بدی بود.

سپس، تغییری سازنده در زندگی جولی اتفاق افتاد. جولی در یکی از همایش‌های من شرکت کرد که نامش چنین بود: **نیروی شگفت‌انگیز درونت را آزاد کن**. ما در این همایش از ابزارهایی همچون راهکار، داستان و تغییر حالت ذهن و جسم و عواطف استفاده می‌کنیم تا به انسان‌ها کمک کنیم در هر بخش از زندگی‌شان از روی موانع موجود در مسیرشان بپرند. این همایش من بسیار پرشور برگزار می‌شود. من از موسیقی، حرکت‌های پویا و پرانرژی، شوخ‌طبعی و مجموعه‌ای دیگر از ابزارها استفاده می‌کنم تا شرکت‌کنندگان را به اوج قله‌ی اشتیاق و انگیزه برسانم و درست در این زمان است که پرش از روی موانع اتفاق می‌افتد.

جولی در همان زمان تصمیم گرفت وضعیت مالی زندگی‌اش را به‌شیوه‌ای سازنده تغییر دهد. او چگونه چنین کاری را انجام داد؟ او درابتدا تشخیص داد که باید تغییری را در این زمینه در زندگی‌اش به‌وجود آورد؛ در غیر این صورت، او و کولین مجبور می‌شدند سال‌های طلایی زندگی‌شان را با رنج و سختی سپری کنند. جولی سرانجام پی برد باورهای منفی او درباره‌ی پول به درد و رنجی دایمی در آینده و در زندگی زناشویی‌اش می‌انجامد. او از خودش پرسید: "این داستان از کجا شکل گرفته است؟" سپس، جولی به‌معنای‌واقعی اقدامی مهم انجام داد. او ژرفای وجودش را کاوش کرد و از خودش پرسید: "آیا من به‌معنای‌واقعی چنین باوری دارم؟ ما در زمان

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

تولد باوری را درباره‌ی خوب یا بد بودن پول در سر نمی‌پرورانیم. پس، این باور من از چه زمانی شروع شده است؟"

او برای یافتن پاسخ مجبور نبود مسیری طولانی را در ذهنش بپیماید. والدین جولی، هر دو، در زمان بحران بزرگ اقتصادی امریکا پرورش یافته بودند. مادر جولی هرگز نتوانست به دانشگاه برود؛ حتی با وجود این‌که همیشه دانش‌آموزی کوشا با نمره‌هایی عالی بود. او، به‌جای رفتن به دانشگاه، در یک فروشگاه بزرگ فروشندگی می‌کرد و هفته‌ای ۹دلار دستمزد می‌گرفت. او حتی شهامت نداشت دراین‌باره اعتراض کند که دستمزدش اندک است و ساعت‌های طولانی باید روی پا بایستد. جولی در حالی پرورش یافته بود که بارها و بارها این داستان‌ها را می‌شنید: ثروتمندان همواره از فقرا سوءاستفاده می‌کنند؛ کارکنان عالی‌رتبه‌ی بانک‌ها و کارگزاران بورس اغلب وضعیت اقتصادی را به‌سوی نابودی پیش می‌برند و هیچ‌کس نمی‌تواند به بازار بورس اعتماد کند.
به‌این‌ترتیب، جولی در ذهنش به این نتیجه رسیده بود: "اگر من یک سرمایه‌گذار ثروتمند باشم؛ انسانی بد و ناشایست خواهم بود و مادرم دیگر مرا دوست نخواهد داشت."

جولی پی برد داستان ذهنی او درباره‌ی بدی‌های پول و ثروت درکل داستان خودش نبود بلکه داستان مادرش بود. مادرش همواره این جمله را تکرار می‌کرد: "پول ریشه‌ی همه‌ی بدی‌ها و پلیدی‌ها محسوب می‌شود." پی‌بردن به این حقیقت برای جولی تکان‌دهنده بود. حقیقت سبب شد جولی به احساس رهایی برسد. آن واژه‌ها نیز دیگر در جولی تأثیرگذار نبودند. وقتی جولی تمرین‌هایش را انجام داد و جمله‌های تأکیدی‌اش را تکرار کرد؛ پی برد که پول ریشه‌ی همه‌ی بدی‌ها و پلیدی‌ها نیست بلکه پول‌دوستی و در اولویت قراردادن پول؛ در مقایسه با عشق، روابط خانوادگی و خدمتگزاری به دیگران؛ بی‌تردید به فاجعه‌ی زندگی انسان تبدیل خواهد شد.

چنین تحولی به‌راستی شگفت‌انگیز بود. وقتی جولی داستان محدودکننده‌اش را رها کرد؛ برای نخستین‌بار توانست با همسرش بنشیند تا با هم درباره‌ی سرمایه‌گذاری‌های آینده‌ی زندگی‌شان گفت‌وگو کنند. همسر جولی بسیار هیجان‌زده شده بود زیرا آنان دوباره با مشارکت هم می‌توانستند مسؤولیت امور مالی زندگی‌شان را به‌عهده بگیرند. تصور کنید؛ وقتی باور دارید که پول به‌راستی نماد بدی و پلیدی محسوب می‌شود؛ پول‌آفرینی برای شما تا چه‌اندازه دشوار خواهد شد. آنان سهم‌های مربوط به صندوق سرمایه‌گذاری مشترکشان را فروختند تا دیگر مجبور نباشند هزینه‌های آن صندوق را بپردازند. سپس، سرمایه‌ی خودشان را به شرکت ونگارد انتقال دادند که گونه‌ای صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی است و سبدی را از سهم‌های متنوع با سود تضمین‌شده‌تر شامل

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

می‌شود. در مرحله‌ی بعد، آنان یک برنامه‌ریزی مالی بلندمدت برای خودشان طراحی کردند. شما نیز در صفحه‌های بعد از این کتاب به چنین برنامه‌ای پی می‌برید. این برنامه سبب شد آنان در مسیر دستیابی به استقلال مالی قرار بگیرند.

جولی و کولین داستانشان را تغییر دادند. سپس، چه اتفاقی افتاد؟ آنان آموختند چگونه در بازی پول‌آفرینی شرکت کنند و موفق شوند. آنان آموختند چگونه درآمدی تضمین‌شده را برای زندگی‌شان به‌ارمغان آورند. شما نیز در فصل دوم از بخش پنجم می‌آموزید چگونه چنین درآمدی را برای خودتان بیافرینید. جولی و کولین آموختند چگونه با تصمیم‌گیری درست و کنارگذاشتن یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک با هزینه‌های گزاف می‌توانند در دوره‌ی سرمایه‌گذاری‌شان مبلغی را حدود ۱۵۰ تا ۲۰۰هزار دلار صرفه‌جویی کنند. اکنون سال‌های طلایی دوران بازنشستگی آنان بسیار شگفت‌انگیز به‌نظر می‌رسد!

این نکته را به‌یاد داشته باشید که شما به‌راستی پاسخ را می‌دانید و راز دستیابی به موفقیت نیز بسیار ساده است. داستانتان را تغییر دهید تا زندگی‌تان تغییر کند. داستان محدودیت‌ها را کنار بگذارید و داستان حقیقت را بپذیرید. در این صورت، می‌توانید کاری کنید تا رویدادهایی معجزه‌آسا در زندگی‌تان اتفاق بیفتند.

حالت شما

وقتی در وضعیت یا حالتی ناخوشایند قرار دارید؛ تغییردادن داستانتان بسیار دشوار خواهد بود. اگر احساسی ناخوشایند در وجودتان موج می‌زند؛ نمی‌توانید از ژرفای وجودتان چنین بگویید: "زندگی به‌معنای‌واقعی زیبا و باشکوه است!" آیا تاکنون برای شما اتفاق افتاده است به‌معنای‌واقعی از کسی خشمگین شده و ناگهان همه‌ی کارهایی را به‌یاد آورده باشید که آن شخص در گذشته انجام داده و با انجام‌دادن آن‌ها به‌گونه‌ای شما را رنجانده است؟ وقتی در حالت خشم قرار می‌گیرید؛ بخشی از مغز شما فعال می‌شود که این حالت را تقویت می‌کند. سپس، همه‌ی داستان‌هایی به‌سرعت در ذهنتان پدیدار می‌شوند که شما را در همین حالت نگه می‌دارند.

از سوی دیگر، آیا به‌یاد می‌آورید، در آن هنگام که به‌معنای‌واقعی عاشق شده‌اید، دنیا برای شما چگونه به‌نظر می‌رسید؟ چنین وضعیتی مانند این است که دنیا را با عینک خوش‌بینی می‌نگرید. کمابیش همه‌ی رویدادها برای شما جالب و حیرت‌آور به‌نظر می‌رسند؛ این‌طور نیست؟ در این‌گونه

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

موقعیت‌ها، احساس می‌کنید فروشندگان بی‌ادب یا گستاخ هرگز آزارتان نمی‌دهند و جیغ و فریاد کودکان نیز برای شما بسیار دوست‌داشتنی به‌نظر می‌رسد. حالت مثبت و سازنده‌ی شما به‌این‌ترتیب می‌تواند چشم‌انداز یا داستانتان را تغییر دهد.

حالت ذهنی و عاطفی شما در واقع نگرش و برداشتتان را درباره‌ی تک‌تک رویدادهای زندگی‌تان رنگ‌آمیزی می‌کند. وقتی من به کسی آموزش می‌دهم و با او کار می‌کنم؛ **درابتدا به کمک خودش می‌کوشیم حالتش را تغییر دهیم.** این موضوع در واقع ورزشکارانی موفق را در سطح جهانی تا مدیران اجرایی با مسؤولیت‌هایی مهم در بر می‌گیرد. بخشی در ژرفای وجودتان یافت می‌شود که در صورت فعال‌شدن کمک می‌کند رویدادهای خوب و خوشایند اتفاق بیفتند؛ اما، وقتی این بخش را خاموش یا غیرفعال می‌گذارید، دنیا برای شما تیره و تار خواهد بود. شما بی‌تردید می‌دانید منظور من چیست؛ این‌طور نیست؟ آیا دوره‌ای را از زندگی‌تان به‌یاد می‌آورید که کارتان روی غلتک افتاده بود و به‌نظر می‌رسید همه‌ی رویدادهای خوب و سازنده به‌خودی‌خود اتفاق می‌افتند؛ بی‌آن‌که شما حتی مجبور باشید درباره‌ی آن‌ها بیندیشید؟ در این‌گونه موقعیت‌ها اغلب، همچون قهرمانان، تنیس بازی می‌کنید و در جلسه‌های کاری خود اغلب سخن مناسب را بر زبان می‌آورید یا در حالی از محیط جلسه خارج می‌شوید که به خواسته‌ی واقعی‌تان رسیده‌اید. از سوی دیگر، همه‌ی ما در موقعیت‌هایی وارونه نیز قرار گرفته‌ایم. در این‌گونه موقعیت‌ها اغلب نمی‌توانیم نشانی خانه‌ی خودمان یا نام میزبانمان یا حتی واژه‌ای ساده و پرتکرار را به‌یاد آوریم. من این حالت را حالت گیجی می‌نامم. به‌هرحال، پس از چند دقیقه حافظه‌ی شما دوباره به حالت اصلی‌اش بازمی‌گردد و شما همه‌ی این پاسخ‌ها را به‌یاد می‌آورید زیرا در حالتی متفاوت قرار می‌گیرید.

در این کتاب قرار نیست به شما آموزش دهم چگونه حالتتان را تغییر دهید. این موضوع در واقع شالوده‌ی بسیاری از برنامه‌ها، همایش‌ها، مجموعه‌های آموزشی و کتاب‌های دیگر مرا تشکیل می‌دهد. چکیده‌ی کلام من این است: شما می‌توانید حالت احساسی خودتان را بی‌درنگ و به‌شیوه‌ای بنیادین تغییر دهید. این تغییر فقط با امیدداشتن و انتظارکشیدن به‌وجود نمی‌آید. شما باید بیاموزید که **برای تغییردادن حالت ذهنی‌تان درابتدا باید ساختار جسمانی‌تان را تغییر دهید.**

من شیوه‌هایی بسیار را برای به‌وجودآوردن تغییری سریع در حالت انسان آموزش می‌دهم؛ اما یکی از ساده‌ترین شیوه‌ها این است که ساختار جسمانی‌تان را تغییر دهید. شما با تغییردادن شیوه‌ی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

حرکت‌کردن و نفس‌کشیدنتان می‌توانید تغییری را در چگونگی اندیشیدنتان به‌وجود آورید. احساس از حرکت به‌وجود می‌آید. اقدام‌کردن در سطحی گسترده در واقع درمان همه‌ی ترس‌های انسان محسوب می‌شود. دراین‌باره بیندیشید. ترس موضوعی طبیعی است که واکنش‌هایی جسمانی را برمی‌انگیزد. شما نشانه‌های ترس را در دهان، اندام‌ها و معده‌ی خودتان احساس می‌کنید. شهامت نیز همین‌گونه است. همچنین، شما می‌توانید یک حالتتان را در مدتی کم‌تر از یک‌هزارم ثانیه به حالتی دیگر تبدیل کنید. برای این منظور، باید بیاموزید که چگونه تغییری بنیادین را در شیوه‌ی حرکت‌کردن، نفس‌کشیدن، سخن‌گفتن و به‌کارگیری اندام‌های بدنتان به‌وجود آورید. من این شیوه را در طی چهار دهه به‌کار برده‌ام و توانسته‌ام تغییری سازنده را در زندگی عده‌ای از ورزشکاران موفق در سطح جهانی، بازرگانان و مدیران پرتلاش در عرصه‌ی اقتصادی و سیاسی به‌وجود آورم. سال گذشته، پژوهشی علمی در دانشگاه هاروارد انجام شد که درستی این شیوه‌ی مرا تأیید می‌کرد.

ایمی کادی، روانشناس اجتماعی و استاد دانشگاه هاروارد، در سخنرانی مشهورش در سال ۲۰۱۲، پیشنهادی را به‌نام "برشی از یک زندگی عاری از کج‌خلقی" مطرح کرد. او از شرکت‌کنندگان در مراسم سخنرانی‌اش خواست تا به‌مدت دو دقیقه وضعیت جسمانی خودشان را تغییر دهند. پژوهش کادی نشان داد قرارگرفتن در حالت‌های قدرتمند جسمانی، حتی فقط به‌صورت وانمودی، میزان هورمون تستوسترون یا هورمون تسلط را تا ۲۰درصد افزایش می‌دهد؛ درحالی‌که به‌طور همزمان میزان هورمون کورتیزول یا هورمون اصلی تنش را تا ۲۵درصد کاهش می‌دهد. برای نمونه؛ می‌توانید زنی قدرتمند را در نظر بگیرید که محکم و استوار ایستاده و دستانش را به کمرش زده است. همچنین، می‌توانید مردی را در نظر بگیرید که با تسلط روی صندلی‌اش نشسته و دستانش را پشت سرش گره کرده است؛ درحالی‌که زانوانش از یکدیگر فاصله دارند. این تغییر زیست‌شیمیایی بی‌درنگ در میزان گرایش شما برای رویارویی با ترس‌های زندگی‌تان یا مخاطره‌پذیری بیشتر تأثیر می‌گذارد. همه‌ی این دگرگونی‌ها فقط در ۲دقیقه و با تغییردادن ساختار جسمانی‌تان اتفاق می‌افتند. در پژوهش کادی، ۸۶درصد از افرادی که در وضعیت قدرتمند جسمانی قرار گرفته بودند احساس می‌کردند، در مقایسه با گذشته، برای مخاطره‌پذیری در زندگی‌شان، گرایشی بیشتر دارند. پژوهشگران از گروه دوم داوطلبان خواستند تا به‌مدت ۲دقیقه در حالتی رخوت‌انگیز و غیرپویا بایستند یا بنشینند. در چنین حالتی، میزان هورمون تستوسترون این افراد ۱۰درصد کاهش یافت و هورمون تنش آنان نیز افزایشی ۱۵درصدی داشت. فقط ۶۰درصد از این افراد گرایش داشتند به‌شیوه‌ای جسورانه رفتار کنند و این رقم در مقایسه با گروه قبلی بسیار کم‌تر

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بود. این نکته را به‌یاد داشته باشید: این تغییرات فقط تغییراتی روانشناختی محسوب نمی‌شدند بلکه تغییراتی زیست‌شیمیایی و تغییراتی هورمونی نیز به‌شمار می‌آمدند. به‌این‌ترتیب، آموزه‌های ۳۸ساله‌ی من و دانش واقعی دانش‌پژوهانم از نظر علمی نیز تأیید شد. آیا می‌دانید این موضوع چه معنایی دارد؟ این‌که شما در اصل فقط باید حرکت کنید. شما باید محکم و استوار گام بردارید. شما آماده هستید تا خودتان را در مسیر اصلی قرار دهید؛ مخاطره‌های ضروری و البته سازنده را بپذیرید و دنیای شگفت‌انگیزتان را بسازید. قرارگرفتن در حالتی قدرت‌آفرین یا ضعیف‌کننده، فقط به‌مدت ۲دقیقه، سبب می‌شود تغییری مثبت یا منفی در مغز شما به‌وجود آید؛ به‌گونه‌ای که بتوانید جسورانه، با اعتمادبه‌نفس و آسوده‌خاطر رفتار کنید یا به‌معنای‌واقعی فقط به تنشتان واکنش نشان دهید. این احتمال وجود دارد که جسم ما حالت ذهنی‌مان را تغییر دهد!

من در گذشته انسانی چاق و افسرده بودم و در آپارتمانی کوچک زندگی می‌کردم که بیشتر به محیط کار شباهت داشت. در آن زمان، به فضای خالی آپارتمانم خیره می‌شدم و به موسیقی‌هایی غم‌انگیز گوش می‌کردم. چنین تصویری به‌راستی وحشت‌آور به‌نظر می‌رسد؛ این‌طور نیست؟ سرانجام، یک‌روز، یکی از دوستان قدیمی‌ام، پس از مدت‌ها، نزد من آمد. او به من نگریست و گفت: "رفیق! چه اتفاقی برایت افتاده است؟" او با این تلنگرش به‌معنای‌واقعی مرا از آن حالت سستی و رخوت بیرون آورد. من از همان لحظه قاطعانه تصمیم گرفتم این ساختار زندگی‌کردنم را یک‌بار و برای همیشه در هم بشکنم.

درنتیجه، کفش‌های کتانی‌ام را پوشیدم؛ واکمن سونی‌ام را برداشتم و از خانه بیرون رفتم تا بدوم. در آن روزها، شما اغلب به موسیقی دلخواه خودتان متعهد بودید و فقط یک آلبوم را برای گوش‌کردن در اختیار داشتید. امروزه ۱۰هزار ترانه‌ی متفاوت وجود دارد که شما می‌توانید موسیقی دلخواه‌تان را از میان آن‌ها انتخاب کنید. من واکمنم را روشن می‌کردم و به موسیقی دلخواهم گوش می‌دادم تا به دویدن و تلاش‌کردن ترغیب شوم. من اقدامم را با این هدف شروع کردم که هرچه بیشتر و سریع‌تر بدوم و تا زمانی به دویدنم ادامه دهم که دیگر به‌معنای‌واقعی یارای دویدن نداشته باشم. حتی اگر بگویم من به‌راستی مصمم بودم تا از محدودیت‌هایم فراتر روم؛ باز هم حقیقت ماجرا را به‌خوبی بیان نکرده‌ام.

مطمئن هستم ظاهر من در آن زمان بسیار خنده‌دار بود زیرا ۱۸کیلوگرم اضافه‌وزن داشتم و شکم بزرگم در حال دویدن به این سو و آن سو می‌رفت. وقتی به‌معنای‌واقعی از نفس می‌افتادم؛ در ساحل غش می‌کردم. سپس، دفترچه‌ای را در دست می‌گرفتم که از خانه با خودم آورده بودم. من

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

در آن حالت سرشار از نشاط و خستگی می‌کوشیدم با عزمی راسخ همه‌ی موضوعات نامطلوب زندگی‌ام را بنویسم که دیگر نمی‌خواستم آن‌ها را تحمل کنم. اضافه‌وزنم، تنبلی‌ام، سطحی‌بودن روابط صمیمی‌ام و وضعیت اسف‌بار امور مالی‌ام، بخشی از این موضوعات را تشکیل می‌دادند. سپس، در مقابل این فهرستم، همه‌ی اموری را می‌نوشتم که متعهد بودم آن‌ها را در زندگی‌ام بیافرینم. در آن حالت سرشار از نشاط و انرژی مطمئن بودم که می‌توانم راهی را برای آفرینش خواسته‌های ارزشمندم در زندگی بیابم.

وقتی از نظر جسمانی در حالتی توانمندانه قرار می‌گیرید؛ داستانی توانمندانه را نیز برای خودتان می‌سازید. داستان جدید من چنین بود: "امور نامطلوب زندگی‌ام هم‌اکنون به‌پایان می‌رسد. زندگی جدید من از امروز شروع می‌شود." من اراده‌ام را به‌طور کامل به‌کار می‌گرفتم تا به این خواسته‌ی ارزشمندم برسم. من پی بردم؛ وقتی انسان می‌کوشد حالت و داستانش را تغییر دهد؛ راهکاری مناسب را برای دستیابی به خواسته‌هایی می‌یابد یا می‌سازد که برای دستیابی به آن متعهد شده است. **شما به‌این‌ترتیب می‌توانید به‌معنای‌واقعی از روی موانع زندگی‌تان بپرید. برای این منظور، فقط باید در حالتی جدید و توانمندانه قرار بگیرید؛ داستانی جدید و توانمندانه را برای خودتان بسازید و راهکاری مناسب و تأییدشده را به‌کار ببرید.**

من در طی ۳۰روز بعد به دویدنم ادامه دادم و ۱۳کیلوگرم از اضافه‌وزنم را کم کردم. درکل در مدتی بیش از شش هفته توانستم ۱۸کیلوگرم اضافه‌وزنم را به‌کلی از بین ببرم و به تناسب اندام برسم. من به‌شدت دراین‌باره متعهد بودم. در آن روز معیاری جدید را دراین‌باره برای خودم تعیین کردم که به‌راستی چگونه انسانی هستم و چه خواسته‌هایی دارم. تعهد من در طی این ۳۰سال هنوز ذره‌ای متزلزل نشده و وزنم نیز هرگز به وزن قبلی‌ام بازنگشته است.

کمابیش در مدتی بیش از یک‌سال، درآمد من از مبلغی حدود ۳۸هزار دلار در سال به مبلغی بیش از یک‌میلیون دلار در سال رسید. در آن زمان هرگز نمی‌توانستم تصور کنم که ممکن است چنین تغییری در زندگی‌ام به‌وجود آید. نکته‌ی مهم‌تر این بود که من دوباره تناسب عاطفی و روان‌شناختی‌ام را به‌دست آوردم. این دو نیرو به‌راستی وضعیت زندگی انسان را به‌شیوه‌ای بهینه تغییر می‌دهند. از آن زمان به بعد، با به‌کارگیری نیروی ایمان، اراده و شهامتم می‌توانستم در هر کاری پیشروی کنم.

شاید هم‌اکنون نیز راهکارهایی مؤثر در دسترستان قرار داشته باشند؛ اما شما

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

فقط زمانی می‌توانید این راهکارها را مشاهده کنید که خودتان را در حالتی نیرومند، مصمم و توانمندانه قرار می‌دهید. چنین حالتی به‌طور طبیعی باورها و داستان‌هایی را دراین‌باره در ذهنتان می‌آفریند که شما می‌توانید، می‌خواهید و باید به موفقیت برسید و به‌شدت در این زمینه متعهد هستید. وقتی در حالتی توانمندانه قرار می‌گیرید و داستانی توانمندانه را برای خودتان می‌سازید؛ علاوه‌بر این‌که راهکارهای مناسب را می‌یابید، این راهکارها را به‌کار می‌برید و از پیامدها و پاداش‌هایی بهره‌مند می‌شوید که به‌معنای‌واقعی شایسته‌اش هستید. آیا تاکنون توانسته‌ام توجه‌تان را در این زمینه برانگیزم و شما را دراین‌باره متقاعد کنم؟ اگر بخشی از زندگی‌تان به‌کلی با معیارهای ارزشمندتان همخوانی ندارد؛ زمان آن فرا رسیده است تا تغییری را در یک، دو یا سه عامل مطرح‌شده در این فصل به‌وجود آورید.

این نکته را به‌یاد بسپارید: همه‌ی ما همان اموری را به‌دست می‌آوریم که آن‌ها را تحمل می‌کنیم. پس، هم‌اکنون بکوشید تحمل‌کردن بهانه‌های درونی‌تان، باورهای محدودکننده‌ی گذشته‌ی زندگی‌تان یا حالت‌های ناشایست و پرهراستان را متوقف کنید. از ساختار جسمانی‌تان به‌منزله‌ی ابزاری استفاده کنید که با به‌کارگیری آن می‌توانید به حالتی سرشار از عزم و اراده‌ای راسخ و تعهدی مثال‌زدنی بازگردید. شما باید به‌شیوه‌ای مستقیم با دشواری‌های زندگی‌تان روبه‌رو شوید. برای این منظور، باید باوری بنیادین را دراین‌باره در سر بپرورانید که مشکلات زندگی شما فقط و فقط سرعت‌گیرهایی در مسیر دستیابی به رؤیاهای ارزشمندتان محسوب می‌شوند. به‌این‌ترتیب، وقتی دست‌به‌کار می‌شوید و راهکاری تأییدشده و مؤثر را به‌کار می‌برید؛ می‌توانید تاریخچه‌ی زندگی‌تان را بازنویسی کنید.

اکنون، زمان آن فرا رسیده است تا از گروه انسان‌های معمولی خارج شوید و به گروه کوچک انسان‌های اَبَرموفق بپیوندید. شما باید به گروه انسان‌هایی بپیوندید که اهل تلاش هستند و به زمین بازی وارد می‌شوند. شما باید توانایی واقعی خودتان را در امور مالی و هر بخش دیگر از زندگی‌تان به‌کار ببرید. بسیاری از انسان‌ها اقدامشان را در حالی شروع می‌کنند که آرزوهایی بزرگ را در سر می‌پرورانند؛ اما درپایان به‌گونه‌ای از زندگی راضی می‌شوند که از سطح شایستگی و توانایی آنان بسیار پایین‌تر است. آنان اجازه می‌دهند احساس ناکامی و ناامیدی نابودشان کند. وقتی شما می‌کوشید کاری مهم و ارزشمند را در مقیاسی وسیع انجام دهید؛ بی‌تردید گاهی به احساس دلسردی و ناکامی دچار می‌شوید. **به‌جای ناامیدشدن، بکوشید از این ناکامی‌ها برای یافتن راه‌حل‌ها و پاسخ‌هایی جدید انگیزه بگیرید. بکوشید بر احساس ناامیدی و ناکامی خودتان تسلط یابید.** بکوشید از شکست‌های زندگی‌تان درس بگیرید و برمبنای

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

آموزه‌های خودتان عمل کنید. در این صورت، بی‌تردید موفق خواهید شد.

به‌این‌ترتیب، هرگاه بهانه‌ای را دراین‌باره مطرح می‌کنید که چرا نمی‌توانید کاری را انجام دهید، درحالی‌که در ژرفای وجودتان می‌دانید توانایی شما نامحدود است؛ به بیهوده‌بودن بهانه‌ی خودتان پی می‌برید. در این‌گونه موقعیت‌ها بکوشید حالتتان را تغییر دهید. بکوشید کانون تمرکزتان را تغییر دهید. بکوشید دوباره به‌سوی حقیقت بازگردید. نگرش و شیوه‌ی خودتان را اصلاح کنید و در مسیر دستیابی به خواسته‌های واقعی و ارزشمندتان گام بردارید.

اکنون، نفسی عمیق بکشید. شاید هم بخواهید با صدای بلند فریاد بزنید. برخیزید و حرکتتان را شروع کنید. وقتی به این ۱۹افسانه و محدودیت‌های گذشته پی بردید و آن‌ها را از مسیرتان خارج کردید؛ زمان مناسب فرا رسیده است تا، در مسیر دستیابی به رهایی مالی، گام سوم را بردارید. ما قصد داریم، با تعیین‌کردن عدد و رقمی ویژه، بازی پول‌آفرینی را برای خودمان به یک بازی موفقیت‌آفرین تبدیل کنیم. چنین عدد و رقمی در واقع بهای واقعیت‌یافتن رؤیاهای مالی شما را نشان می‌دهد. سپس، چشم‌انداز و برنامه‌ای را در این زمینه طراحی می‌کنیم؛ این برنامه را همواره بهینه‌سازی می‌کنیم و شیوه‌هایی را برای سرعت‌بخشیدن به مراحل اجرایی این برنامه می‌یابیم. به‌این‌ترتیب، شما می‌توانید، زودتر از آنچه خودتان تصور می‌کنید، به رؤیاهای مالی ارزشمندتان برسید.

mandegar.tarikhema.org

tarikhema.ir

بخش سوم

بهای رؤیاهای شما چقدر است؟

بازی پول‌آفرینی را به یک بازی موفقیت‌آفرین برای خودتان تبدیل کنید

@PDFsCom

pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

فصل اول

بهای رؤیاهای شما چقدر است؟

بازی پول‌آفرینی را به یک بازی موفقیت‌آفرین برای خودتان تبدیل کنید

"همه‌ی انسان‌ها رؤیاپردازی می‌کنند؛ اما رؤیاهای آنان مانند هم نیست."

تی. ای. لارنس

من همایش‌های مالی‌ام را اغلب با مطرح‌کردن این سؤال شروع می‌کنم: "بهای رؤیاهای شما چقدر است؟" سپس، از شرکت‌کنندگان دعوت می‌کنم تا بایستند و به من بگویند که چه موقعیت‌هایی سبب می‌شود آنان از نظر مالی به احساس امنیت، استقلال یا رهایی مالی برسند. بسیاری از شرکت‌کنندگان اغلب هیچ سرنخی را دراین‌باره در اختیار ندارند. درابتدا موجی از بی‌قراری و آشفتگی در سالن همایش به‌وجود می‌آید و سپس شاید چند تن از آنان دستشان را برای پاسخ‌دادن به این سؤال بالا ببرند. من، در صدها همایش با صدهاهزار شرکت‌کننده از سطوح مختلف اجتماعی با شغل‌های متفاوت، کمابیش هر عددی را شنیده‌ام که شما ممکن است آن را در ذهنتان تصور کنید.

اکنون، می‌خواهم همین سؤال را برای شما مطرح کنم: شما به چه مبلغی پول نیاز دارید تا از نظر مالی به احساس امنیت، استقلال یا رهایی برسید؟ فقط این رقم را حدس بزنید. مجبور نیستید بکوشید رقمی دقیق یا حتی رقمی منطقی را مطرح کنید. آیا به ۱میلیون، ۵میلیون یا ۵۰۰میلیون دلار نیاز دارید؟ هم‌اکنون چند لحظه را به این موضوع اختصاص دهید، به ژرفای وجودتان سفر کنید و رقم فرضی خودتان را در حاشیه‌ی این کتاب یا روی یک تکه کاغذ بنویسید. نوشتن در این زمینه اهمیتی بسیار دارد زیرا سبب می‌شود آن رقم در ذهن شما حک و سپس به واقعیت تبدیل شود.

آیا این کار را انجام دادید؟ به‌زودی پی می‌برید چرا این گام به‌راستی نخستین اقدام مهم در این زمینه محسوب می‌شود.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

برمبنای تجربه‌ام می‌توانم بگویم؛ اگر شما نیز همچون بسیاری از انسان‌های دیگر باشید؛ بی‌تردید عدد و رقمی را در نظر گرفته‌اید که شاید هم‌اکنون برای خودتان بسیار بزرگ و دست‌نیافتنی به‌نظر می‌رسد؛ این‌طور نیست؟ بسیارخوب، به خواندن این کتاب ادامه دهید زیرا ما قصد داریم تمرین‌هایی آسان را مطرح کنیم که انجام‌دادن آن‌ها به شما کمک می‌کند عدد و رقمتان را دقیق‌تر و ماهرانه‌تر در نظر بگیرید. همچنین، به شما نوید می‌دهم که بی‌تردید پی می‌برید چنین عدد و رقمی بسیار کوچک‌تر از عدد تصوری و فرضی شما در این لحظه خواهد بود. **درحقیقت، شما قرار است بیاموزید که فقط یک عدد و رقم شگفت‌انگیز در این زمینه وجود ندارد زیرا ما با پنج سطح متفاوت از رؤیاهای مالی روبه‌رو هستیم که دستیابی به آن‌ها برای شما خوشایند و رهایی‌آفرین است.** فرقی نمی‌کند آیا شما به‌تازگی فعالیت شغلی‌تان را شروع کرده‌اید یا در آستانه‌ی بازنشستگی قرار دارید، فرقی نمی‌کند که صورت هزینه‌ها و درآمدهای شما تا چه‌اندازه اطمینان‌بخش یا هراس‌آور است؛ در هر صورت، من به شما اطمینان می‌بخشم که دست‌کم یک یا دو رؤیای شما بی‌تردید در دسترستان خواهد بود. چگونه؟ این کار با پی‌بردن به این حقیقت شروع می‌شود که نیاز واقعی شما چیست.

به‌تازگی، در یکی از همایش‌های پیشرفته‌ام، مردی جوان در انتهای سالن برخاست تا بهای رؤیاهایش را اعلام کند. او صاف و مصمم ایستاد و گفت: "یک‌میلیارد دلار."

همهمه‌ای میان شرکت‌کنندگان به‌وجود آمد. این مرد جوان در دهه‌ی بیست زندگی‌اش قرار داشت و یکی از شرکت‌کنندگان جوان در آن همایش محسوب می‌شد. شاید او هنوز حتی نخستین درآمد یک‌میلیون‌دلاری‌اش را نیز به‌دست نیاورده بود. به‌این‌ترتیب، من از او خواستم تا توجه کند که این رقم به‌معنای‌واقعی برایش چه معنا و مفهومی دارد.

آیا فصل چهارم را از بخش اول این کتاب به‌یاد می‌آورید؟ نام این فصل چنین بود: "تسلط‌داشتن بر پول: زمان پیشروی‌کردن فرا رسیده است." آیا به‌یاد می‌آورید در این فصل توضیح دادم هر انسانی در واقع هر کاری را به‌دلیلی انجام می‌دهد؟ فقط می‌خواهم یادآوری کنم که در این فصل کوشیدم این ۶نیاز بنیادین انسان‌ها را مطرح کنم: ۱. احساس اطمینان/ آسودگی‌خاطر، ۲. احساس عدم اطمینان/ تنوع‌داشتن در زندگی، ۳. احساس ارزشمندی، ۴. احساس عشق و ارتباط، ۵. رشدکردن و ۶. خدمت‌رسانی و همکاری. به‌این‌ترتیب، چنین سؤال‌هایی مطرح می‌شود: چرا این مرد جوان خواستار دستیابی به یک‌میلیارد دلار است؟ او با دستیابی به چنین مبلغی می‌کوشد کدام نیازش را تأمین کند؟ آیا او می‌خواهد به احساس اطمینان یا آسودگی‌خاطر برسد؟ شما بی‌تردید با مبلغی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بسیار کم‌تر از یک‌میلیارد دلار نیز می‌توانید در زندگی‌تان به احساس اطمینان یا آسودگی‌خاطر برسید! نظرتان درباره‌ی احساس عدم اطمینان یا تنوع‌داشتن در زندگی چیست؟ شما با مبلغی یک‌میلیون‌دلاری یا حتی کم‌تر نیز می‌توانید از تنوعی عالی، سالم و سازنده در زندگی‌تان بهره‌مند شوید؛ این‌طور نیست؟ آیا این مرد جوان با یک‌میلیارد دلار می‌تواند نیازش را به احساس عشق و ارتباط تأمین کند؟ چنین رویدادی به‌ندرت اتفاق می‌افتد. اگر او یک‌میلیارد دلار به‌دست آورد؛ بی‌تردید انسان‌هایی بسیار می‌خواهند به زندگی او راه یابند. این موقعیت درست مانند موقعیت افرادی است که پس از ثروتمندشدن ناگهان دوستان و آشنایانی را می‌یابند که در گذشته هرگز آنان را نمی‌شناختند. درست است که او با این مقدار پول می‌تواند با انسان‌هایی بسیار ارتباط داشته باشد؛ اما این روابط اغلب با خواست و نیاز او هماهنگی ندارند! نظرتان درباره‌ی نیاز به رشد یا نیاز به خدمت‌رسانی به دیگران و همکاری‌کردن با آنان چیست؟ من، با درنظرگرفتن رفتار این مرد جوان، شک دارم که او، هنگام اعلام‌کردن بهای رؤیاهایش، تأمین‌کردن چنین نیازهایی را برای خودش در اولویت قرار داده باشد.

به‌این‌ترتیب، با درنظرگرفتن نیازهای بنیادین بشری، فکر می‌کنید تأمین‌کردن کدام نیاز به این مرد جوان انگیزه‌ای بیشتر می‌بخشید؟ بسیار آشکار است که او به احساس ارزشمندی اهمیت می‌داد. همان‌گونه که خودش گفت؛ با به‌دست‌آوردن یک‌میلیارد دلار در نظر دیگران اهمیتی بیشتر می‌یافت و آنان بیشتر او را جدی می‌گرفتند. شاید این موضوع حقیقت داشته باشد. به‌هرحال، مشکلی در این زمینه وجود دارد. وقتی او یک‌میلیارد دلارش را به‌دست آورد؛ این مبلغ برایش کافی نخواهد بود. چرا؟ زیرا **وقتی شما خواستار دستیابی به احساس ارزشمندی هستید؛ همیشه خودتان را با انسانی دیگر مقایسه می‌کنید.** همچنین، شک نکنید که همیشه، در مقایسه با خودتان، انسانی را مهم‌تر، قوی‌تر، سریع‌تر، ثروتمندتر، بامزه‌تر، جوان‌تر، خوش‌قامت‌تر، زیباتر و با قامتی بلندتر، قایقی بزرگ‌تر، خودرویی بهتر و خانه‌ای باشکوه‌تر خواهید یافت. درنتیجه، **با وجود این‌که تأمین‌کردن نیاز به احساس ارزشمندی هیچ اشکالی ندارد؛ اما بهتر است این نکته را بدانید: اگر تأمین‌کردن این نیاز برای شما در اولویت قرار بگیرد؛ هرگز به احساس رضایت‌خاطر نمی‌رسید.**

من تصمیم گرفتم، به‌جای نصیحت‌کردن او، بکوشم به او نشان دهم **با پولی بسیار کم‌تر نیز می‌تواند به احساس ارزشمندی برسد.** البته، این موضوع سبب می‌شد زندگی‌اش نیز بسیار آسان‌تر پیش برود. درکل باید بگویم که او عدد و رقمش را بی‌محاسبه و از ناکجاآباد ذهنش به‌دست آورده بود. به بیان دیگر، وقتی او می‌گفت که به یک‌میلیارد دلار نیاز دارد؛ در واقع احساس

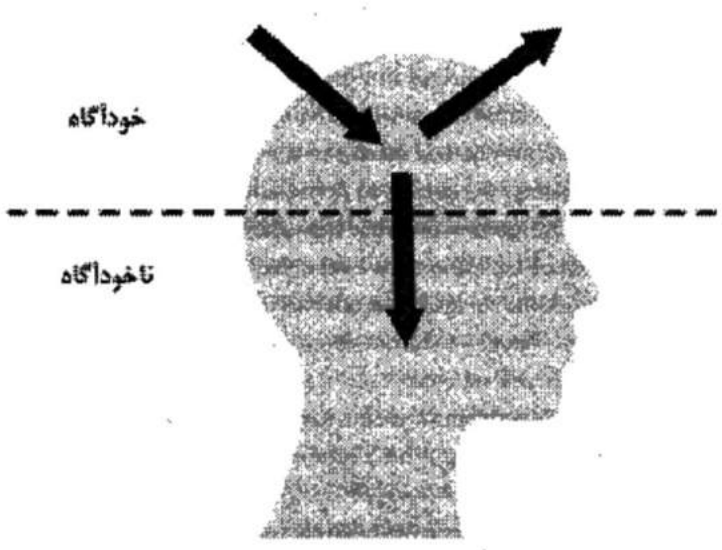
mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

می‌کرد هدفی مهم را دنبال می‌کند. به‌هرحال، چنین مشکلی دراین‌باره وجود دارد: وقتی شما هدفی بسیار بزرگ را در سر می‌پرورانید، اما واقعیت‌یافتن آن را در ژرفای وجودتان باور ندارید؛ ذهنتان چنین هدفی را نمی‌پذیرد. چنین موقعیتی در واقع مانند این است که برمبنای یک دروغ زندگی کنید. آیا تاکنون این‌گونه زندگی کرده‌اید؟ آیا تاکنون هدفی بسیار بزرگ را در نظر گرفته‌اید؛ به‌گونه‌ای که ناگهان صدایی به‌صورت پیش‌بینی‌نشده در ذهنتان پدیدار شود و به شما چنین بگوید: "با چه کسی شوخی می‌کنی؟" به این حقیقت توجه کنید: تا زمانی که هدف ارزشمندتان به ضمیر ناخودآگاه‌تان نفوذ نکند؛ شما هرگز نمی‌توانید آن را به واقعیت تبدیل کنید. ضمیر ناخودآگاه‌تان در واقع بخشی تأثیرگذار از ذهنتان است که علت بسیاری از رفتارهای ناخودآگاه شما محسوب می‌شود.

آیا تاکنون برای شما اتفاق افتاده است که هنگام رانندگی‌کردن در اندیشه‌های گوناگون خود غوطه‌ور شوید و ناگهان به موقعیتتان پی ببرید و چنین بگویید: "در این پنج دقیقه‌ی آخر به‌راستی چه کسی خودروی مرا هدایت می‌کرد!؟" شما باید بابت این موضوع از خداوند سپاس‌گزار باشید زیرا ضمیر ناخودآگاه‌تان چنین مسؤولیتی را در این‌گونه موقعیت‌ها می‌پذیرد.

برای پی‌بردن به چگونگی این فرایند به تصویر زیر نگاه کنید. تصور کنید مغزتان به دو بخش بالایی و پایینی تقسیم می‌شود. بخش بالایی در واقع ضمیر خودآگاه شما به‌شمار می‌آید؛ درحالی‌که بخش پایینی ضمیر ناخودآگاه‌تان محسوب می‌شود.



مردم در موقعیت‌های مختلف چگونه واکنش نشان می‌دهند؟

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

ممکن است همواره اندیشه‌هایی این‌چنینی به ذهنتان برسند: "من قصد دارم ۱۰میلیون دلار درآمد کسب کنم!" یا "من قصد دارم تا چهل‌سالگی از نظر مالی به احساس رهایی و آسودگی‌خاطر برسم!" اما بخش بالایی مغز شما یا همان ضمیر خودآگاه‌تان به شما چنین می‌گوید: "خودت را فریب می‌دهی! هیچ راهی وجود ندارد که چنین رویدادی اتفاق بیفتد!" ضمیر خودآگاه‌تان در واقع اندیشه‌ی بزرگ شما را پس می‌زند و آن را همچون توپ تنیس به فضا بازمی‌گرداند. از سوی دیگر، اگر شما در ژرفای وجودتان با عزمی راسخ تصمیم بگیرید که قصد دارید چنین هدفی را به‌معنای‌واقعی به‌ثمر برسانید و سپس **برنامه‌ریزی کردنتان را در این زمینه شروع کنید؛** رویدادی معجزه‌آسا اتفاق می‌افتد. به‌این‌ترتیب، گونه‌ای اطمینان‌خاطر را دراین‌باره به‌وجود می‌آورید که به‌معنای‌واقعی می‌توانید چنین هدفی را به‌ثمر برسانید. شما با این احساس اطمینان تازه‌یافته‌ی خودتان ناگهان پی می‌برید که راهی ویژه برای دستیابی به هدفتان وجود دارد. شما انسانی را می‌یابید که در گذشته چنین هدفی را دنبال کرده و به آن رسیده است. به‌این‌ترتیب، همه‌ی توان و تلاشتان را در این زمینه به‌کار می‌گیرید. **در این حالت، هدف شما به ضمیر ناخودآگاه‌تان نفوذ می‌کند و البته ضمیر ناخودآگاه‌تان به شما کمک می‌کند تا رؤیای ارزشمندتان را به واقعیت تبدیل کنید. در این زمان است که معجزه اتفاق می‌افتد!**

من تردید دارم شما تصور کنید برای واقعیت‌بخشیدن به رؤیاهای مالی خودتان به یک‌میلیارد دلار پول نیاز دارید. البته، از سوی دیگر، مطمئن هستم رقم فرضی و انتخابی شما برای دستیابی به احساس امنیت یا استقلال مالی نیز بسیار هراس‌آور و دور از دسترستان به‌نظر می‌رسد. کمابیش همه‌ی انسان‌ها چنین رقمی را بسیار بزرگ‌تر از مقدار واقعی آن در نظر می‌گیرند زیرا زمان کافی را به این موضوع اختصاص نمی‌دهند تا پی ببرند زندگی‌کردن به‌شیوه‌ی متفاوت، مناسب و البته دلخواه‌شان به‌معنای‌واقعی چقدر هزینه خواهد داشت. درست به همین دلیل است که بسیاری از انسان‌ها هرگز برای زندگی‌کردن به‌شیوه‌ی مناسب و دلخواه‌شان ذره‌ای تلاش نمی‌کنند. آنان درباره‌ی یک بازی خوب پول‌آفرینی سخن می‌گویند، دراین‌باره به‌شوق می‌آیند و درباره‌ی رؤیاهای بزرگشان با دیگران حرف می‌زنند؛ اما هرگز در این زمینه دست‌به‌کار نمی‌شوند و اقدام نمی‌کنند. چرا؟ زیرا آنان از نظر روانشناختی اطمینان ندارند که می‌توانند چنین هدفی را به‌ثمر برسانند. همان‌گونه که می‌دانید و در گذشته هم مطرح کرده‌ام؛ احساس اطمینان در واقع نخستین نیاز بنیادین بشر است که بر رفتارها یا عملکردهای ما تأثیر می‌گذارد. اگر شما در دنیای مالی خودتان بارها و بارها شکست خورده‌اید؛ یکی از دلایل آن به احساس عدم اطمینان شما مربوط می‌شود.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

شما مطمئن نیستید کدام شیوه به‌راستی شیوه‌ای درست یا نادرست است و کدام رویکرد به موفقیت یا شکست شما می‌انجامد. شاید هم به احساس سردرگمی دچار هستید زیرا نظام مالی بسیاری از کشورها ساختاری پیچیده دارد و هیچ‌کس نمی‌کوشد این مسیر را برای شما شفاف‌سازی کند. وقتی ما به احساس عدم اطمینان دچار می‌شویم؛ اغلب در انجام‌دادن کارها و وظایفمان کوتاهی می‌کنیم و هیچ اقدامی انجام نمی‌دهیم یا دست‌کم آن را به آینده واگذار می‌کنیم. در این‌گونه موقعیت‌ها، اغلب انجام‌دادن کارهایی را به فردا واگذار می‌کنیم که همین امروز باید انجام شوند.

من باید به دوست جوانم، که قصد داشت میلیاردر شود، کمک می‌کردم تا بهای واقعی رؤیاهایش را تعیین کند. در این صورت، رؤیاهای او به ضمیر ناخودآگاهش نفوذ می‌کردند و واقعیت‌یافتن آن‌ها ممکن می‌شد. برای این منظور، من کوشیدم سؤال‌هایی را برای او مطرح کنم. البته، در آن لحظه که قصد دارم شما را در مسیر بازی پول‌آفرینی راهنمایی کنم، همین سؤال‌ها را برای شما نیز مطرح خواهم کرد.

ابتدا از دوست جوانم پرسیدم؛ اگر یک‌میلیارد دلار داشته باشد؛ سبک زندگی‌اش چگونه خواهد بود. او لحظه‌ای اندیشید و سپس گفت: "من یک جت شخصی گلف‌استریم خواهم داشت!"

من گفتم: "جت شخصی! قصد داری با جت شخصی‌ات به کجا پرواز کنی؟"

او گفت: "من در نیویورک زندگی می‌کنم. شاید به باهاماس پرواز کنم. شاید هم بخواهم برای شرکت‌کردن در چند جلسه‌ی شغلی به لس‌آنجلس پرواز کنم."

من از او خواستم تا بنویسد چند بار در سال سفر هوایی خواهد داشت و او حدس زد شاید در نهایت فقط ۱۲بار پرواز داشته باشد. اکنون چنین سؤالی مطرح است: خرید و نگه‌داری یک جت شخصی برای او چقدر هزینه داشت؟ ما دراین‌باره اندکی جست‌وجو کردیم و پی بردیم قیمت یک جت گلف‌استریم مدل جی۶۵۰ برای او حدود ۶۵میلیون دلار تمام می‌شود. البته یک جت گلف‌استریم کارکرده‌ی سری۴ برای او ۱۰میلیون دلار ارزان‌تر تمام می‌شد. همچنین، او باید این مبلغ را فقط بابت خرید این جت پرداخت می‌کرد. هزینه‌ی سوخت، نگه‌داری و کارکنان هواپیما نیز به این مبلغ افزوده می‌شد. سپس، ما هزینه‌ی اجاره‌کردن یک جت شخصی را جست‌وجو کردیم. او برای پرواز خود و سه تن از اعضای خانواده‌اش به‌معنای‌واقعی به یک جت معمولی در حد متوسط نیاز داشت و اجاره‌ی چنین جتی فقط ۲۵۰۰دلار در ساعت بود. شاید او در طی سال فقط ۱۰۰ساعت پرواز

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

داشت؛ بنابراین، هزینه‌ی اجاره‌ی جت شخصی معمولی برای او درکل ۲۵۰هزار دلار در سال بود. البته، اگر او می‌خواست در هر پروازش بکوشد یک جت گلف‌استریم اجاره کند؛ باید به‌ازای هر ساعت پرواز حدود ۵۰۰۰دلار بابت اجاره‌ی هواپیما هزینه می‌کرد و این مبلغ در کل سال فقط ۵۰۰هزار دلار می‌شد. این مبالغ بسیار کم‌تر از هزینه‌ی سالیانه‌ی نگه‌داری بسیاری از جت‌ها خواهد بود. همچنین، این مبالغ از ۱درصد هزینه‌ی خرید جت گلف‌استریم نیز کم‌تر است. من حتی از روی صحنه می‌توانستم درخشش چشمان او را ببینم و پی ببرم که در ذهنش چه می‌گذرد.

در ادامه از او پرسیدم: "بسیارخوب، قصد داری با یک‌میلیارد دلارت از کدام امکانات دیگر بهره‌مند شوی؟"

او گفت: "می‌خواهم یک جزیره‌ی شخصی داشته باشم!"

من به‌خوبی می‌توانستم دراین‌باره حرف بزنم. من یک جزیره‌ی کوچک در کشور فیجی دارم که به‌راستی همچون بهشت روی زمین است. داشتن یک جزیره در واقع یکی از رؤیاهای بزرگ من در دوران جوانی‌ام بود تا روزی بتوانم اعضای خانواده و دوستانم را به آن‌جا ببرم و در آن‌جا زندگی کنم. من در ابتدای دهه‌ی بیست زندگی‌ام به جزایری در سراسر جهان سفر کردم تا بهشت رؤیایی‌ام را بیابم. وقتی به فیجی رسیدم؛ به‌معنای‌واقعی آن را یافتم. در این منطقه؛ علاوه‌بر لذت‌بردن از زیبایی‌هایی طبیعی؛ می‌توانستم با انسان‌هایی پاک و بی‌آلایش نیز ارتباط برقرار کنم. در آن زمان از نظر مالی توانایی نداشتم تا کل جزیره‌ی دلخواهم را بخرم؛ اما تکه زمینی را به‌مساحت ۵۰۰مترمربع در آن‌جا خریدم. من به‌معنای‌واقعی پول نداشتم و شاید این سرمایه‌گذاری برای من در آن زمان بهترین سرمایه‌گذاری ممکن محسوب نمی‌شد. به‌هرحال، این سرمایه‌گذاری در واقع بخشی از ظرف رؤیاهایم به‌شمار می‌آمد. در ادامه‌ی این کتاب با مفهوم ظرف رؤیاها آشنا می‌شوید. به‌هرحال، این هدف ارزشمندم را به‌ثمر رساندم و اکنون، پس از سال‌ها، با افتخار می‌گویم که من آن جزیره را خریدم و آن را به منطقه‌ای حفاظت‌شده به‌مساحت ۲کیلومترمربع تبدیل کردم که حدود ۵کیلومتر از حریم اقیانوس را نیز شامل می‌شود. من در دهه‌ی گذشته کوشیده‌ام مرکز اقامتی نامیل و چشمه‌های آب معدنی آن‌جا را به نخستین مرکز اقامتی در فیجی تبدیل کنم. این مرکز همواره در فهرست ۱۰مرکز اقامتی برتر در میان جزایر جنوبی اقیانوس آرام قرار دارد. فکر می‌کنید من چند وقت یک‌بار به این بهشت رؤیایی‌ام می‌روم؟ با برنامه‌ی کاری فشرده‌ام شاید فقط بتوانم چهار تا شش هفته از سال را در آن‌جا بگذرانم. به‌این‌ترتیب، رؤیای من به واقعیت پیوست: بسیاری از انسان‌ها می‌توانند روزهایی خوش را در آن‌جا سپری کنند!

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

من به دوست جوانم چنین گفتم: "اگر می‌خواهی جزیره‌ای شخصی داشته باشی و از آن لذت ببری؛ باید به این نکته توجه داشته باشی که شاید نخواهی در صنعت هتلداری فعالیت کنی. در این صورت، فقط چند هفته از سال را می‌توانی در آن‌جا بگذرانی. دراین‌باره به من اعتماد کن." ما قیمت‌ها را جست‌وجو و بررسی کردیم. سرانجام، پی بردیم او با مبلغی حدود ۱۰دلار می‌تواند جزیره‌ای را در باهاماس بخرد. البته او باید ۳۰ تا ۴۰میلیون دلار را برای ساختن یک خانه‌ی کوچک در آن‌جا هزینه می‌کرد! از سوی دیگر، او می‌توانست مرکز اقامتی ریچارد برانسون را در جزیره‌ی نکر به‌مدت یک هفته اجاره و همه‌ی اعضای خانواده و دوستانش را نیز به آن‌جا دعوت کند. هزینه‌ی این کار برای او فقط ۳۵۰هزار دلار می‌شد و البته با پرداختن این مبلغ می‌توانست از خدمات ۵۰تن از کارکنان این مرکز اقامتی نیز بهره‌مند شود. اگر او هر سال در طی یک دهه چنین کاری را انجام می‌داد؛ فقط باید هزینه‌ای ۵/۳میلیون‌دلاری را می‌پرداخت. اکنون این مبلغ را با هزینه‌ی ۳۰ تا ۴۰میلیون‌دلاری ساخت خانه مقایسه کنید؛ البته فراموش نکنید که هزینه‌ی نگه‌داری ملک را نیز باید به این ۳۰ تا ۴۰میلیون دلار بیفزایید.

ما تک‌تک خواسته‌های موجود را در فهرست او بررسی کردیم. اکنون حدس بزنید او در ادامه‌ی زندگی‌اش، برای زیستن به‌شیوه‌ی مناسب و دلخواهش، به چه مبلغی نیاز داشت؟ وقتی ما مجموع هزینه‌های واقعی مربوط به بزرگ‌ترین رؤیاهای او را، علاوه‌بر نیازهایش، محاسبه کردیم؛ درکل به یک‌میلیارد، ۵۰۰میلیون، ۱۰۰میلیون یا حتی ۵۰میلیون دلار نرسیدیم. او؛ برای این‌که بتواند به‌شیوه‌ی مناسب، رؤیایی و دلخواهش زندگی کند و برای این منظور مجبور نباشد به هر شغلی تن دهد؛ فقط به ۱۰میلیون دلار پول نیاز داشت. البته رؤیاهای او بسیار بزرگ به‌نظر می‌رسیدند! تفاوت میان ۱۰میلیون دلار و یک‌میلیارد دلار در واقع تفاوتی نجومی محسوب می‌شود. این دو رقم به دو دنیای متفاوت تعلق دارند.

نکته‌ی اصلی این است: وقتی ما به‌معنای‌واقعی به اعداد و ارقامی بزرگ می‌رسیم؛ ذهنمان به‌راستی معنا و مفهوم واقعی آن‌ها را درک و دریافت نمی‌کند. میان یک‌میلیون، یک‌میلیارد و یک‌تریلیون در واقع تفاوتی بنیادین وجود دارد. حتی بعضی بزرگان نیز واژه‌های میلیونر و میلیاردر را مانند هم بیان می‌کنند؛ به‌گونه‌ای که گویا این دو واژه به هم مربوط هستند، درحالی‌که به‌معنای‌واقعی چنین نیست. اکنون می‌کوشم چنین موضوعی را ثابت کنم. قصد دارم آزمونی کوچک را مطرح کنم. از شما می‌خواهم دراین‌باره بیندیشید و پاسخ سؤال‌ها را در ابتدا حدس بزنید. این تمرین به شما کمک می‌کند به‌خوبی به تفاوت میان یک‌میلیون، یک‌میلیارد و یک‌تریلیون پی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

ببرید.

نخستین سؤال من چنین است: یک‌میلیون ثانیه‌ی قبل چه زمانی می‌شود؟ لحظه‌ای دراین‌باره بیندیشید؛ حتی اگر زمان دقیق آن را نمی‌دانید. حدس شما دراین‌باره چیست؟

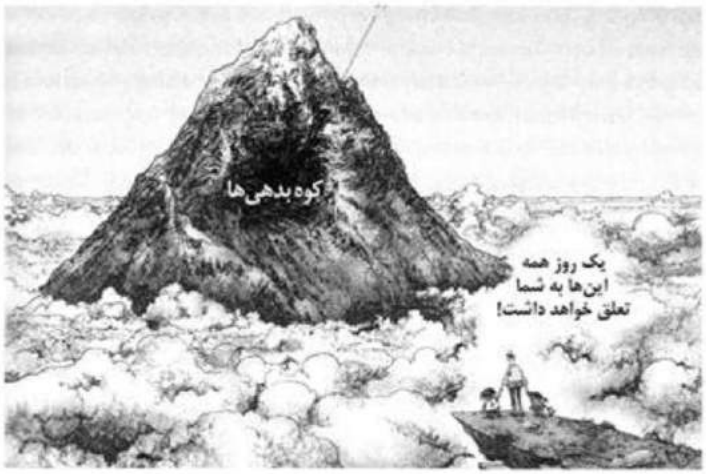
پاسخ این سؤال چنین است: ۱۲روز قبل! پاسخ حدسی شما چقدر به این پاسخ نزدیک بود؟ ناراحت و نگران نشوید زیرا بسیاری از انسان‌ها هیچ سرنخی را دراین‌باره در اختیار ندارند. اگر به موضوع اصلی پی بردید؛ به شما تبریک می‌گویم. در این مرحله، بهتر است اندکی پیشروی کنیم. شما اکنون چشم‌اندازی را درباره‌ی رقم یک‌میلیون در اختیار دارید و می‌دانید که یک‌میلیون ثانیه‌ی قبل در واقع ۱۲روز قبل خواهد بود. در این بخش، می‌خواهم چنین سؤالی را مطرح کنم:
یک‌میلیارد ثانیه‌ی قبل چه زمانی می‌شود؟ از شما می‌خواهم همچنان با من همراهی کنید و پاسخ این سؤال را حدس بزنید. پاسخ چنین است: ۳۲سال قبل! پاسخ حدسی شما تا چه‌اندازه به این پاسخ نزدیک بود؟ پاسخ بسیاری از انسان‌ها از پاسخ اصلی بسیار فاصله دارد. **تفاوت میان یک میلیونر و یک میلیاردر همچون تفاوت میان ۱۲روز و ۳۲سال خواهد بود! آیا اکنون به این حقیقت پی بردید که چرا من می‌گویم آنان در دو دنیای متفاوت زندگی می‌کنند؟** شما هرگز نمی‌توانید واژه‌های "میلیونر" و "میلیاردر" را مانند هم بر زبان آورید و به‌شیوه‌ای مشابه درباره‌ی آن‌ها حرف بزنید.

برای کامل‌کردن این تصویر به سؤال پایانی توجه کنید: وقتی می‌شنوید که دولت ایالات متحده ۱۷تریلیون دلار بدهی دارد؛ فکر می‌کنید یک‌تریلیون چقدر می‌شود؟ به بیان دیگر، اگر یک‌میلیارد ثانیه‌ی قبل در واقع ۳۲سال قبل خواهد بود؛ یک‌تریلیون ثانیه‌ی قبل به‌راستی چه زمانی می‌شود؟ پاسخ چنین است: حدود ۳۲۰۰۰سال قبل! البته پاسخ دقیق آن در واقع ۳۱۶۸۹سال قبل خواهد شد. **هدف اصلی از انجام‌دادن چنین تمرینی این است که شما پی ببرید ما انسان‌ها اغلب تصویری دقیق را از اعداد و ارقام بزرگ در نظر نداریم. همچنین، اگر به حقایق توجه داشته باشید؛ پی می‌برید سبک زندگی مناسب، رؤیایی و دلخواه شما ممکن است؛ در مقایسه با هزینه‌ی تصوری خودتان برای این منظور، بسیار کم‌هزینه‌تر باشد.**



mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org



دوباره به موضوع دوست جوان من در همایش می‌پردازیم که خواستار دستیابی به یک‌میلیارد دلار بود. مطمئن باشید که من دراین‌باره اشتباه نمی‌کنم. البته، ۱۰میلیون دلار نیز درکل پولی اندک به‌شمار نمی‌آید؛ اما شاید دستیابی به این مبلغ برای این کارآفرین جوان و در طی فعالیت‌های شغلی‌اش امکان‌پذیر باشد. چه کسی می‌داند؟ شاید او به‌معنای‌واقعی یک‌میلیارد دلار را نیز در آینده به‌دست آورد؛ البته به‌شرط آن‌که بنیان‌گذار اینستاگرام بعدی باشد. به‌هرحال، در این‌جا تصور می‌کنیم او نتواند یک‌میلیارد دلار را به‌دست آورد. در این صورت، چه اتفاقی می‌افتد؟ **او باز هم می‌تواند به شیوه‌ی مناسب، رؤیایی و دلخواهش زندگی کند زیرا این شیوه‌ی زندگی‌کردن با مبلغی بسیار کم‌تر از مبلغ تصوری او نیز امکان‌پذیر است.** او برای زندگی‌کردن همچون میلیاردرها مجبور نیست یک‌میلیارد دلار به‌دست آورد.

من مطمئن هستم؛ وقتی شما نیز بهای واقعی رؤیاهای ارزشمندتان را محاسبه می‌کنید؛ پی می‌برید این رقم، در مقایسه با رقم فرضی و تصوری خودتان دراین‌باره، بسیار کم‌تر خواهد بود! **همیشه این حقیقت نهایی و بنیادین را به‌یاد بسپارید: زندگی فقط و فقط به پول و مسایل مالی مربوط و محدود نمی‌شود بلکه احساس انسان دراین‌باره اهمیت دارد.** هدف واقعی ما این است که شما بتوانید به‌شیوه‌ی مناسب، رؤیایی و دلخواه‌تان زندگی کنید. کالاهای مادی در این زمینه اهمیتی ندارند. وقتی از دنیا می‌روید؛ همه‌ی دارایی‌های خودتان را در این دنیا و برای دیگران باقی می‌گذارید. این کالاهای مادی هرگز به شما تعلق ندارند؛ حتی اگر به‌صورت موقتی صاحب آن‌ها باشید. مطمئن باشید که من به توهم دچار نشده‌ام. من به مرکز اقامتی‌ام در فیجی به‌شدت علاقه دارم و از بودن در آن‌جا لذت می‌برم؛ اما می‌دانم که فقط به‌صورت موقتی سرایدار یا نگهبان آن‌جا هستم. پس از مرگ من، انسانی دیگر صاحب و

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

مالک آن‌جا خواهد شد. من به‌شدت به این موضوع عشق می‌ورزم که این مرکز اقامتی را به مکانی رؤیایی تبدیل کرده‌ام و بسیاری از انسان‌ها از سراسر جهان می‌توانند به آن‌جا بیایند و نشاط، شادمانی، هیجان، عشق و ماجراجویی را در آن‌جا تجربه و احساس کنند. این ویژگی در واقع بخشی از میراث واقعی من است و به من شادی می‌بخشد. به‌دست‌آوردن دارایی‌های مادی به‌خودی‌خود هدف محسوب نمی‌شود. **پول به‌خودی‌خود هدف به‌شمار نمی‌آید.** ارزش واقعی ما برمبنای موجودی حساب بانکی‌مان ارزیابی نمی‌شود بلکه برمبنای بزرگی، پاکی و زیبایی روحمان ارزیابی می‌شود. راه دستیابی به پول؛ موقعیت‌هایی که با پول می‌توانیم به آن‌ها برسیم؛ زمان، آزادی و فرصت‌هایی که پول برای ما به‌ارمغان می‌آورد؛ همه و همه؛ بخشی از اهدافی هستند که برای ما اهمیت دارند و ما اغلب چنین اهدافی را دنبال می‌کنیم.

"شما می‌توانید از همه‌ی نعمت‌ها بهره‌مند شوید. فقط این موضوع به‌یک‌باره و در یک لحظه اتفاق نمی‌افتد."

اپرا وینفری

اکنون لحظه‌ای را به اندیشیدن دراین‌باره اختصاص دهید که به‌معنای‌واقعی می‌خواهید با پولتان چه کالاهایی بخرید. بی‌تردید همه‌ی انسان‌ها نمی‌خواهند همچون دونالد ترامپ یا فلوید مانی مِی‌وِدر زندگی کنند! آیا شما درباره‌ی سفر به دور دنیا، کشف‌کردن شهرهای باستانی یا عکاسی‌کردن از شیرها در پارک ملی سرنگتی رؤیاپردازی می‌کنید؟ آیا می‌خواهید ویلایی ساحلی در باهاماس یا پنت‌هاوسی در نیویورک داشته باشید؟ آیا رؤیای شما این است که کسب و کار خودتان را راه‌اندازی کنید یا به‌شیوه‌ای استثنایی در فعالیتی بشردوستانه همکاری داشته باشید؟ آیا رؤیای شما به‌سادگی چنین است که فقط بتوانید فرزندانتان را به دانشگاه بفرستید و مبلغی پول داشته باشید تا بتوانید خانه‌ای را در حومه‌ی شهر با باغچه‌ای بزرگ بخرید و سبزیجات دلخواه‌تان را در آن بکارید؟ آیا رؤیای شما فقط و فقط این است که از آرامش ذهنی بهره‌مند باشید و بدانید در ادامه‌ی زندگی‌تان می‌توانید با آسودگی‌خاطر زندگی کنید؛ بی‌آن‌که بدهی یا نگرانی مالی داشته باشید؟ فرقی نمی‌کند رؤیاهای شما قرار است شما را به کجا برسانند؛ در هر صورت، من قصد دارم راهی را نشانتان دهم تا به رؤیاهای ارزشمندتان برسید. حتی اگر نتوانید به‌یک‌باره به قله‌ی موفقیت برسید؛ اما می‌توانید به بخشی از رؤیاهای ارزشمندتان واقعیت ببخشید که برای شما اهمیتی ویژه دارند. همچنین، در طی این مسیر، می‌توانید بابت موفقیت‌های خودتان در دستیابی به این بخش از رؤیاهای ارزشمندتان جشن بگیرید. بازی پول‌آفرینی در واقع گونه‌ای بازی عواطف

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

به‌شمار می‌آید و ما قصد داریم اعداد و ارقامی را مطرح کنیم که زنگ‌های وجود شما را به‌صدا در می‌آورند و سبب می‌شوند شما چنین بگویید: "من مطمئن هستم! من با خودم عهد می‌بندم که به رؤیاهای ارزشمندم واقعیت ببخشم!"

در این سفر نیز، همچون بسیاری از سفرهای دیگر زندگی، در ابتدا باید موقعیت فعلی خودتان را تعیین کنید. ما با هم چند محاسبه‌ی ساده را انجام می‌دهیم. اگر تاکنون هرگز زمانی را اختصاص نداده‌اید تا بهای دستیابی به رؤیاهای مالی خودتان را با دقت محاسبه کنید؛ بدانید که در این زمینه تنها نیستید. حتی بسیاری از افرادی که میلیون‌ها دلار درآمد کسب کرده‌اند اغلب برنامه‌ای ویژه را برای خودشان طراحی نکرده‌اند تا دست‌کم بتوانند مدتی محدود را به سبک رؤیایی و دلخواه‌شان زندگی کنند؛ بی‌آن‌که مجبور باشند به فعالیت شغلی‌شان ادامه دهند. همان‌گونه که در گذشته هم مطرح کردم؛ بیش از نیمی از امریکایی‌ها حتی محاسبه نکرده‌اند که برای دوران بازنشستگی خودشان به چه مقدار پول نیاز دارند. ۴۶درصد از برنامه‌ریزان مالی نیز در این گروه قرار می‌گیرند! چرا ما از تصویر بنیادین وضعیت مالی خودمان اطلاع نداریم؟ من، پس از شنیدن سخن صدهاهزار انسان از صدها کشور مختلف، پی برده‌ام نخستین دلیل این ناآگاهی این است که مردم از پی‌بردن به آن می‌ترسند.

چنین موقعیتی در واقع همچون رفتن روی ترازو است. شما می‌دانید که به‌تازگی وزنتان افزایش یافته است؛ اما نمی‌خواهید از مقدار آن آگاهی یابید. در واقع شما به‌گونه‌ای این موضوع را انکار و تغییرآفرینی را در این زمینه به آینده واگذار می‌کنید. کشتی‌گیران دبیرستانی و مشت‌زنان حرفه‌ای باید خودشان را هر روز وزن کنند. به‌این‌ترتیب، هرگاه آنان اندکی اضافه‌وزن پیدا کنند؛ بی‌درنگ از موضوع آگاه می‌شوند و می‌توانند به‌سرعت در این زمینه اقدام کنند. **اگر شما وضعیت سلامتی خودتان را همواره ارزیابی نکنید؛ نمی‌توانید آن را به‌خوبی مدیریت کنید. این حقیقت درباره‌ی امور مالی‌تان نیز واقعیت می‌یابد.** شما نمی‌توانید به رؤیاهای مالی خودتان واقعیت ببخشید؛ مگر این‌که بدانید برای واقعیت‌بخشیدن به آن‌ها باید چه بهایی را بپردازید. من قصد دارم به شما کمک کنم از گروه انسان‌هایی جدا شوید که هنگام صحبت‌کردن درباره‌ی پول و امور مالی‌شان اغلب می‌کوشند سرشان را زیر برف فرو کنند. ما چند محاسبه‌ی سریع و دقیق را با هم انجام می‌دهیم تا شما پی ببرید در چه موقعیتی قرار دارید و قرار است به چه موقعیتی برسید. اگر جمع‌کردن چند عدد و رقم برای شما کاری دشوار است؛ بدانید که روی گوشی هوشمندتان یک ماشین‌حساب دارید و می‌توانید از آن استفاده کنید.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

ابتدا بهتر است پنج رؤیای مالی را بررسی و ارزیابی کنیم. وقتی من عبارت‌هایی را همچون "امنیت مالی،" "نشاط مالی،" "استقلال مالی،" "رهایی مالی" و "رهایی کامل مالی" به‌کار می‌برم؛ آیا همه‌ی آن‌ها برای شما مفاهیمی مشابه به‌نظر می‌رسند؟ وقتی آن‌ها را با صدای بلند تکرار می‌کنید؛ آیا احساسات و عواطفی متفاوت را در بدنتان برمی‌انگیزند؟ این حقیقت را آزمایش کنید. از میان امنیت مالی و نشاط مالی؛ کدام‌یک به شما احساسی بهتر می‌بخشد؟ نظرتان درباره‌ی نشاط مالی و استقلال مالی چیست؟ درباره‌ی استقلال مالی یا رهایی مالی چه احساسی دارید؟ رهایی کامل مالی چه احساسی را در وجودتان برمی‌انگیزد؟ هریک از این پنج رؤیای مالی به‌صورت پلکانی بر یکدیگر برتری می‌یابند؛ این‌طور نیست؟ البته، بهای دستیابی به آن‌ها نیز متفاوت است.

شاید شما پی ببرید، از میان این پنج رؤیای مالی، فقط نسبت به دو یا سه گروه از آن‌ها متعهد هستید. برای بعضی انسان‌ها امنیت مالی به‌خودی‌خود تغییرآفرین است و احساس رهایی را برای آنان به‌ارمغان می‌آورد. درست به همین دلیل، من برای طراحی‌کردن این تمرین کوشیده‌ام رؤیاها را به‌صورت پلکانی در مسیر دستیابی به رهایی کامل مالی تعیین و تنظیم کنم. اگر کوه رهایی مالی را به‌یاد داشته باشید که در بخش قبلی کتاب مطرح کردم؛ این مراحل همچون پناه‌گاه‌هایی در مسیر دستیابی به قله هستند. بهتر است این نکته را نیز به‌یاد داشته باشید: شاید همه‌ی ما نخواهیم یا مجبور نباشیم تمام مسیر را تا قله‌ی اورست بپیماییم. برای بعضی از ما دستیابی به مرحله‌ی نشاط مالی به‌خودی‌خود نعمتی شگفت‌انگیز است و دستیابی به استقلال مالی سبب می‌شود خودمان را روی کره‌ی ماه تصور کنیم! هیچ اجباری وجود ندارد که همه‌ی انسان‌ها بکوشند همه‌ی این رؤیاها را برای خودشان تعیین کنند.

قصد دارم از شما دعوت کنم تا این پنج مرحله از رؤیاها را بخوانید و سه مرحله‌ای را انتخاب کنید که برای شما اهمیتی بیشتر دارند. من آن سه مرحله را **سه گانه ی پیشرفت** می‌نامم. شما در واقع باید سه هدف را به‌صورت کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت در نظر بگیرید. ما اهدافمان را به این شیوه در نظر می‌گیریم زیرا قصد داریم به موفقیت برسیم و تا حد امکان از شکست‌خوردن در این زمینه بپرهیزیم. اگر شما رقمی بزرگ را در نظر بگیرید؛ ممکن است احساس کنید دستیابی به این رقم فقط در آینده‌ای دور برای شما ممکن است یا این‌که دستیابی به آن درکل بسیار دشوار خواهد بود. در این صورت، شاید شما هرگز سفرتان را برای دستیابی به استقلال مالی شروع نکنید. ما باید هدفی را در نظر بگیریم که احساس می‌کنیم می‌توانیم به آن برسیم و دستیابی به آن برای ما در آینده‌ای نزدیک به‌راستی ممکن است. در این صورت، برای اقدام‌کردن انگیزه می‌گیریم و

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

هدف کوتاه‌مدتمان را به واقعیت تبدیل می‌کنیم. همچنین، به‌یاد داشته باشید که موفقیت‌های کوچک خودتان را نیز در طی این مسیر قدر بدانید و بابت آن‌ها جشن بگیرید. چه دلیلی دارد که منتظر بمانید تا از نظر مالی به استقلال برسید و سپس بابت این موضوع شادمانی کنید؟ چه دلیلی دارد که در مراحل مختلف به پیروزی نرسید؟ این پیروزی‌ها در واقع برای ادامه‌ی مسیر تشویق و ترغیبتان می‌کنند، شما را به‌وجد می‌آورند و به حرکتتان سرعت می‌بخشند.

"آرزوکردن نیز، به‌اندازه‌ی برنامه‌ریزی‌کردن برای دستیابی به آرزوها، انرژی و انگیزه می‌خواهد."

الینور روزولت

رؤیای شماره‌ی۱:

امنیت مالی

امنیت چه معنایی دارد؟ به‌جای این‌که معنای امنیت را توضیح دهم؛ بهتر است این سؤال را مطرح کنم: اگر پنج هزینه‌ی اصلی زندگی شما تا پایان عمرتان تأمین بود، بی‌آن‌که مجبور باشید برای پرداختن آن‌ها کار کنید؛ چه احساسی داشتید؟ به این هزینه‌ها توجه کنید:

۱. اقساط وام مسکن: تصور کنید اقساط شما، تا زمانی که زنده هستید، پرداخت می‌شود. شما هرگز مجبور نیستید کار کنید تا بتوانید اقساط ماهیانه‌ی وام مسکنتان را بپردازید.

۲. خدمات عمومی: تصور کنید این هزینه‌های شما تا آخر عمرتان تأمین بود. تصور کنید شما هرگز مجبور نیستید کار کنید تا بتوانید قبض تلفن، گاز، برق و آب منزلتان را بپردازید.

۳. خورد و خوراک: تصور کنید هزینه‌ی خورد و خوراک شما و اعضای خانواده‌ی عزیزتان تا آخر عمرتان تأمین بود.

۴. حمل‌ونقل: تصور کنید هزینه‌های اصلی مربوط به حمل‌ونقل شما تا پایان عمرتان تأمین بود.

۵. بیمه: تصور کنید هزینه‌های اصلی مربوط به بیمه‌ی شما تا پایان عمرتان تأمین بود؛ بی‌آن‌که مجبور باشید حتی یک‌روز بابت پرداختن آن‌ها کار کنید.

در این صورت، زندگی شما بسیار رضایت‌بخش به‌نظر می‌رسید؛ این‌طور نیست؟ اگر می‌دانستید این هزینه‌های شما تأمین هستند؛ بی‌تردید احساس می‌کردید از امنیت مالی برخوردار هستید.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

اکنون بهتر است چند خبر خوب را برای شما مطرح کنم. آیا رقمی را به‌یاد می‌آورید که آن را بابت بهای دستیابی به رؤیاهای خودتان در نظر گرفتید و نوشتید؟ همان رقمی را می‌گویم که تصور می‌کردید با بهره‌مندبودن از آن می‌توانید به امنیت و رهایی مالی برسید. شاید رقم شما، همچون رقم دوست جوان من با رؤیاهای یک‌میلیارددلاری، رقمی دور از دسترس به‌نظر نرسد؛ اما بی‌تردید رقم تصوری شما نیز رقمی بزرگ خواهد بود؛ این‌طور نیست؟ بسیارخوب، من اطمینان دارم؛ وقتی شما به اعداد و ارقام مربوط به هزینه‌های اصلی خودتان پی می‌برید؛ شگفت‌زده خواهید شد زیرا احساس می‌کنید دستیابی به رؤیای اول یا همان امنیت مالی به شما بسیار نزدیک‌تر از آن است که خودتان تصور می‌کردید. از سوی دیگر، اگر شما یکی از انسان‌های انگشت‌شمار هستید که رقمی کوچک را به‌منزله‌ی بهای دستیابی به رؤیاهای خودتان در نظر گرفته‌اید؛ بهتر است این موضوع را به‌شیوه‌ای واقع‌بینانه ارزیابی کنید. در این صورت، به رقمی دقیق می‌رسید که برای دستیابی به رؤیاهای مالی خودتان به آن نیاز دارید.

هم‌اکنون بنویسید که هرماهه چه مبلغی را بابت هریک از این هزینه‌های اصلی می‌پردازید. در ادامه‌ی مطلب بخشی را به این موضوع اختصاص داده‌ام و شما می‌توانید هزینه‌های خودتان را در آن بخش بنویسید و محاسبه کنید. این کار به‌معنای‌واقعی بسیار ساده است. هم‌اکنون چه مبلغی را بابت قسط وام مسکنتان می‌پردازید؟ اگر جوان هستید و هنوز خانه‌ای نخریده‌اید؛ می‌توانید مبلغ اجاره‌ی ماهیانه‌ی خودتان را در این بخش بنویسید. همچنین، می‌توانید بررسی کنید که در صورت خرید یک خانه‌ی معمولی برای خودتان باید ماهیانه چه مبلغی را بابت قسط وامتان بپردازید. اگر این رقم را بنویسید؛ عالی خواهد شد. در مرحله‌ی بعد، چه مبلغی را باید بابت قبوض ماهیانه‌ی خود بپردازید؟ این مبلغ را یادداشت کنید. در مرحله‌ی سوم، هرماهه چه مبلغی را بابت خورد و خوراکتان هزینه می‌کنید؟ به انجام‌دادن این کار ادامه دهید. اگر اعداد و ارقام دقیق مربوط به هریک از این هزینه‌ها را نمی‌دانید؛ می‌توانید آن‌ها را حدس بزنید. شما همیشه می‌توانید فهرستتان را دوباره بررسی کنید و اعداد و ارقامتان را تغییر دهید؛ اما هرگز فرصت ندارید که پیشروی‌کردنتان را متوقف کنید.

بهتر است رقمی منطقی را در این زمینه‌ها در نظر بگیرید. شما می‌توانید این رقم را از روی دفترچه‌ی اقساط وامتان بنویسید یا جست‌وجویی اینترنتی انجام دهید و رقمی فرضی و البته منطقی را دراین‌باره بیابید. اکنون، برای این‌که چنین مطلبی برای شما شفاف‌تر شود، من می‌کوشم نمونه‌ای را برای‌تان مطرح کنم.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

آیا آنجلا را به‌یاد می‌آورید که در فصل اول از بخش اول این کتاب به شما معرفی کردم؟ او خانمی ۴۸ساله و مجرد است. او کوشید حدس بزند که برای دستیابی به امنیت مالی باید چه بهایی را بپردازد. نخستین رقم فرضی او دراین‌باره ۳میلیون دلار بود. آیا ممکن است چنین رقمی به‌راستی رقمی دقیق باشد؟ آیا فکر می‌کنید این رقم فقط رقمی فرضی و تقریبی به‌نظر می‌رسد؟ درنتیجه، من از آنجلا خواستم این تمرین را انجام دهد و رقم مربوط به پنج هزینه‌ی اصلی ماهیانه‌اش را بنویسد. درپایان مشخص شد که اعداد و ارقام او کمابیش با میانگین هزینه‌های اصلی عموم مردم امریکا برابر است. شما این اعداد و ارقام را در بخش زیر مشاهده می‌کنید:

۱. اجاره‌ی خانه یا قسط وام مسکن: ..... در ماه (میانگین آنجلا: ۱۰۶۰دلار)

۲. خورد و خوراک: ..... در ماه (میانگین آنجلا: ۵۱۱دلار)

۳. گاز، برق، آب، تلفن: ..... در ماه (میانگین آنجلا: ۲۸۹دلار)

۴. حمل‌ونقل: ..... در ماه (میانگین آنجلا: ۷۲۹دلار)

۵. حق بیمه: ..... در ماه (میانگین آنجلا: ۳۰۰دلار)

مجموع هزینه‌ها: ..... در ماه (میانگین آنجلا: ۲۸۸۹دلار)

مجموع هزینه‌های اصلی ماهیانه: .....× ۱۲ = ... در سال

(میانگین هزینه‌های اصلی سالیانه در ایالات متحده: ۳۴۶۶۸دلار)

وقتی او هزینه‌های اصلی‌اش را به‌صورت جداگانه نوشت؛ من از او خواستم تا آن‌ها را با هم جمع و حاصل را در ۱۲ضرب کند. این رقم نشان می‌دهد که آنجلا برای دستیابی به امنیت مالی باید سالیانه درآمدی ۳۴۶۶۸دلاری داشته باشد؛ البته این درآمد باید از گونه‌ای سرمایه‌گذاری تأمین شود، به‌گونه‌ای که آنجلا مجبور نباشد برای به‌دست‌آوردن آن کار کند. همان‌گونه که می‌توانید مشاهده کنید؛ رقم آنجلا به‌معنای‌واقعی با میانگین هزینه‌های اصلی سالیانه‌ی مردم امریکا برابر است.

اکنون، چنین سؤالی مطرح می‌شود: آنجلا چگونه می‌تواند، بی‌آن‌که کار کند، سالیانه درآمدی ۳۴۰۰۰دلاری داشته باشد؟ به‌یاد داشته باشید که او قصد داشت با سرمایه‌گذاری‌هایش یک دستگاه پول‌آفرین برای زندگی‌اش طراحی کند. او ۱۰درصد از درآمدش را پس‌انداز می‌کرد. او این

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

مبلغ را به حساب بازنشستگی‌اش اختصاص می‌داد و این پول در واقع در صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی با هزینه‌ای اندک و رشد تقریبی ۶درصدی سرمایه‌گذاری می‌شد. جک باگل برآورد می‌کند که درصد سود سهام در طی دهه‌ی آینده ۶درصد خواهد بود. به‌هرحال، میانگین سود سهام در طی ۲۰سال گذشته حدود ۲/۹درصد بوده است. من و آنجلا با هم محاسبه‌ای انجام دادیم. شما نیز در فصل بعد چنین کاری را انجام می‌دهید. آنجلا، پس از انجام‌دادن این محاسبه، پی برد، به‌جای ۳میلیون دلار، او فقط باید ۶۴۰هزار دلار را در حساب استقلال مالی‌اش پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کرد تا در ادامه‌ی زندگی‌اش بتواند سالیانه درآمدی ۳۴۰۰۰دلاری داشته باشد و به امنیت مالی برسد. این مبلغ از یک‌چهارم مبلغ تصوری او نیز کم‌تر بود!

او درابتدا بسیار غافلگیر شد. او ناباورانه از من پرسید: "من برای دستیابی به امنیت مالی فقط به همین مبلغ نیاز دارم؟ البته، من باز هم مجبور هستم کار کنم؛ این‌طور نیست؟" من به او گفتم که باز هم باید کار کند؛ اما مجبور نیست درآمد شغلی‌اش را برای وام مسکن، خورد و خوراک، خدمات عمومی، حمل‌ونقل یا بیمه هزینه کند. به‌هرحال، باید بگویم این پنج هزینه‌ی بنیادین به‌طور میانگین ۶۵درصد از هزینه‌های بسیاری از مردم را تشکیل می‌دهد. به‌این‌ترتیب، آنجلا هم‌اکنون از شیوه‌ای آگاهی یافته بود که با به‌کارگیری آن می‌توانست ۶۵درصد از هزینه‌های اصلی‌اش را بپردازد، بی‌آن‌که درآمد شغلی‌اش را به این موضوع اختصاص دهد. این نکته را به‌یاد داشته باشید: بسیاری از ما می‌خواهیم همواره کاری معنادار و هدفمند را به‌ثمر برسانیم. وقتی کاری ویژه را به‌صورت هدفمند انجام نمی‌دهیم؛ به احساس آشفتگی دچار می‌شویم. ما هرگز نمی‌خواهیم بیکاری را رواج دهیم بلکه می‌خواهیم انسان‌ها به‌صورت اجباری کار نکنند و فقط برای تأمین هزینه‌های روزمره‌ی زندگی‌شان به هر شغلی تن ندهند. کارایی انسان‌ها زمانی افزایش می‌یابد که به شغلشان علاقه و اشتیاق نشان می‌دهند. آنجلا نیز می‌توانست به‌صورت پاره‌وقت کار کند تا بتواند بقیه‌ی هزینه‌های زندگی‌اش را بپردازد. او همچنین می‌توانست به‌صورت تمام‌وقت کار کند و درآمدش را برای فعالیت‌های مناسب و دلخواهش هزینه کند. من از او پرسیدم؛ اگر همه‌ی هزینه‌های اصلی زندگی‌اش تأمین می‌شد، بی‌آن‌که مجبور باشد بابت آن‌ها کار کند؛ چه احساسی خواهد داشت. او گفت: "احساسی بی‌نظیر خواهم داشت! اکنون می‌دانم که دستیابی به چنین هدفی به‌راستی برای من ممکن است. من می‌توانم حدس بزنم که چگونه می‌توانم چنین هدفی را به‌ثمر برسانم." من گفتم: "به‌راستی چنین است!" در آن لحظه، احساس اطمینان در چشمان او مشاهده می‌شد و او، درست به‌دلیل بهره‌مندبودن از احساس اطمینان، برای اقدام‌کردن در مسیر دستیابی به هدفش انگیزه‌ای نیرومند داشت.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

من به او یادآوری کردم: "به‌هرحال، چنین هدفی نباید هدف نهایی تو محسوب شود. تو باید چنین هدفی را به‌صورت یک هدف کوتاه‌مدت در نظر بگیری." بعضی انسان‌ها فقط خواستار دستیابی به امنیت مالی هستند. برای نمونه می‌توان سالمندانی را مطرح کرد که در بحران سال۲۰۰۸ به ضرر و زیان دچار شده‌اند و دستیابی به امنیت مالی برای‌شان اهمیتی بیشتر یافته است. اگر میانسال یا جوان هستید؛ می‌توانید از این هدف فراتر روید، البته به‌شرط آن‌که بهای دستیابی به رؤیاهای خودتان را بدانید و هفت اهرم مطرح‌شده در این کتاب را به‌کار ببرید.

اگر نمی‌دانید چه مدت طول می‌کشد تا سرمایه‌ی دستیابی به امنیت مالی خودتان را به‌دست آورید و پس‌انداز کنید؛ نگران نباشید. شما مجبور نیستید چنین محاسبه‌ای را انجام دهید. ما، در فصل بعد، چنین کاری را برای شما انجام می‌دهیم. ما می‌کوشیم سه برنامه را طراحی کنیم که به‌صورت برنامه‌ی محافظه‌کارانه، برنامه‌ی متعادل و برنامه‌ی جسورانه خواهند بود. شما فقط باید تصمیم بگیرید که کدام‌یک از این برنامه‌ها را برای خودتان کاربردی‌تر و دست‌یافتنی‌تر می‌دانید.

آیا آن جوان بلندپرواز را با رؤیاهای میلیارددلاری به‌یاد می‌آورید؟ او برای دستیابی به امنیت مالی فقط به درآمدی ۷۹۰۰۰دلاری در سال نیاز داشت. این رقم با رقم فرضی او تفاوتی بنیادین دارد. شاید رقم شما از این مبلغ اندکی بیشتر یا کم‌تر باشد. **هم‌اکنون فقط باید بدانید که درآمد سالیانه‌ی شما برای دستیابی به امنیت مالی باید چقدر باشد.** اگر چنین رقمی را محاسبه نکرده‌اید؛ هم‌اکنون می‌توانید آن را محاسبه کنید.

۱. اجاره‌ی خانه یا قسط وام مسکن: ..... در ماه

۲. خورد و خوراک: ..... در ماه

۳. گاز، برق، آب، تلفن: ..... در ماه

۴. حمل‌ونقل: ..... در ماه

۵. حق بیمه: ..... در ماه

۶. مجموع هزینه‌ها: ..... در ماه

۷. مجموع هزینه‌های اصلی ماهیانه: ..... × ۱۲ = ... در سال

به‌هرحال، بی‌آن‌که درباره‌ی نیازهای ساده‌ی زندگی‌مان به نتیجه برسیم؛ نمی‌توانیم به اهداف

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بعدی‌مان بپردازیم. کمابیش هر انسانی باید بتواند به‌سرعت دراین‌باره به نتیجه برسد؛ البته فقط عده‌ای اندک از انسان‌ها می‌کوشند **سرمایه‌ای اضطراری/ حمایتی** را برای خودشان در نظر بگیرند. **برمبنای پژوهش انجام‌شده در سال ۲۰۱۴ با همکاری پژوهشگران دانشگاه‌های پرینستون و شیکاگو، ۴۰درصد از امریکایی‌ها می‌گویند که حتی در موقعیت‌های اضطراری نیز نمی‌توانند مبلغی ۲۰۰۰دلاری را بی‌درنگ فراهم کنند.** وای! این موضوع به‌راستی وحشت‌آور است! چرا ما باید همیشه مبلغی را بابت موقعیت‌های اضطراری زندگی‌مان در نظر بگیریم؟ اگر جریان درآمد شما به‌شیوه‌ای پیش‌بینی‌نشده متوقف شود؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ چنین رویدادی کمابیش در مرحله‌ای از زندگی هر انسانی اتفاق می‌افتد. این وقفه ممکن است به‌دلیل مبتلاشدن به گونه‌ای بیماری، به‌وجودآمدن مشکلی در کسب و کار یا گونه‌ای تغییر و تحول شغلی اتفاق بیفتد. درنتیجه، شما به مبلغی پول نیاز دارید تا دست‌کم بتوانید هزینه‌های خودتان را در مدتی بین سه تا دوازده ماه پوشش دهید. البته، برای بعضی از انسان‌ها سه ماه به‌راستی مدتی کوتاه محسوب می‌شود؛ درحالی‌که دوازده ماه نیز مدتی طولانی به‌شمار می‌آید. به‌این‌ترتیب، شاید بهتر باشد اقدامتان را با پس‌اندازکردن هزینه‌های کلی چند ماه‌تان شروع کنید و به‌تدریج آن را افزایش دهید تا هزینه‌های شش یا دوازده ماه‌تان را پوشش دهد. آیا دانستن این حقیقت به‌راستی شگفت‌انگیز نیست که شما، در صورت اتفاق‌افتادن هر رویدادی، فرصتی یک‌ساله دارید تا با آسودگی‌خاطر به مسیر اصلی زندگی‌تان بازگردید؟ شما در این موقعیت باز هم سقفی بالای سرتان دارید؛ از مواد غذایی کافی بهره‌مند هستید و می‌توانید قبوضتان را به‌آسانی بپردازید.

بار دیگر هم می‌گویم که این هدف به درآمد سالیانه‌ی شما برای زندگی‌تان مربوط نمی‌شود. وقتی شما چنین مبلغی را پس‌انداز می‌کنید؛ برای رویارویی با موقعیت‌های اضطراری زندگی‌تان آمادگی دارید. چنین هدفی در واقع به پس‌اندازکردن پول کافی برای موقعیت‌های اضطراری زندگی‌تان مربوط می‌شود تا به مرحله‌ای برسید که اندوخته‌ای کافی داشته باشید و بتوانید تا پایان عمرتان از خودتان حمایت کنید؛ فرقی نمی‌کند که در چه موقعیتی قرار بگیرید.

شما برای این منظور به چه مبلغی نیاز دارید؟ بسیارخوب، شما اکنون می‌دانید که هزینه‌های کلی ماهیانه‌ی زندگی‌تان چقدر است. پس، این رقم را برای خودتان بنویسید و آن را به حافظه‌ی خودتان بسپارید. دوستم، آنجلا، که ۱۰درصد از درآمد ماهیانه‌اش را پس‌انداز می‌کرد تا بتواند دستگاه پول‌آفرینی‌اش را راه‌اندازی کند، کوشید الگوی هزینه‌هایش را بررسی کند تا راه‌هایی را برای پس‌اندازکردن بیشتر بیابد. آیا به‌یاد می‌آورید که او چگونه پی برد خریدن یک خودروی جدید،

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

در مقایسه با هزینه‌ی تعمیر و نگه‌داری خودروی فرسوده‌اش، چقدر به‌نفعش خواهد بود و این موضوع چقدر برایش ارزان‌تر تمام می‌شود؟ بسیارخوب، او همچنین شیوه‌ای را یافت تا ۸درصد دیگر از درآمدش را پس‌انداز و سرمایه‌ی اضطراری/ حمایتی‌اش را تأمین کند. او هدفش را به‌ثمر رساند و هم‌اکنون درست به همین دلیل هر شب با خاطری آسوده می‌خوابد! اگر شما هنوز پولی را برای موقعیت‌های اضطراری زندگی‌تان پس‌انداز نکرده‌اید؛ بهتر است زودتر دست‌به‌کار شوید و در این زمینه اقدام کنید. من تضمین می‌دهم، پس از خواندن فصل‌های سوم و چهارم از همین بخش کتاب، اندیشه‌هایی جدید و شگفتی‌آفرین را درباره‌ی چگونگی انجام‌دادن این کار در سر خواهید داشت. می‌توانید سرمایه‌ی اضطراری/ حمایتی خودتان را به‌صورت پول نقد در خانه نگه دارید یا آن را به مکانی امن همچون بانک‌ها بسپارید.

اکنون، بهتر است به مرحله‌ی بعدی رؤیاها بپردازیم. وقتی از امنیت مالی بهره‌مند شدید؛ می‌توانید به مرحله‌ی دوم از رؤیاهای خودتان توجه کنید.

رؤیای شماره‌ی۲:

نشاط مالی

آیا می‌دانید منظور من از نشاط مالی چیست؟ این هدف در واقع همچون یک تابلوی راهنما در مسیر دستیابی شما به استقلال و رهایی مالی قرار دارد. در این مرحله، شما هنوز به رهایی کامل مالی نرسیده‌اید؛ اما به مرحله‌ای رسیده‌اید که از امنیت مالی بهره‌مند هستید و می‌توانید از چند دلخوشی هیجان‌آور نیز لذت ببرید. البته، برای این منظور هرگز مجبور نیستید کار کنید یا درآمد شغلی‌تان را به این موضوع اختصاص دهید.

هرماهه چه مبلغی را بابت خرید لباس هزینه می‌کنید؟ آیا ۱۰۰، ۵۰۰ یا ۱۰۰۰دلار را به این موضوع اختصاص می‌دهید؟ هرماهه چه مبلغی را بابت سرگرمی‌های دلخواه‌تان همچون رفتن به سینما، کنسرت یا غیره هزینه می‌کنید؟ نظرتان درباره‌ی شام‌خوردن در رستوران دلخواه‌تان چیست؟ آیا هرماهه مبلغی ۲۰۰دلاری را بابت سرگرمی‌های دلخواه‌تان یا غذاخوردن در رستوران هزینه می‌کنید یا ۲۲۰۰دلار را به این کارها اختصاص می‌دهید؟ نظرتان درباره‌ی دلخوشی‌هایی کوچک همچون عضوشدن در یک باشگاه ورزشی، رفتن به آرایشگاه یا یک بازی دوستانه‌ی گلف چیست؟ آیا ۵۰، ۵۰۰ یا ۱۰۰۰دلار را در این زمینه‌ها هزینه می‌کنید؟ فرقی نمی‌کند چه مبلغی را به این کارها اختصاص می‌دهید؛ در هر صورت، تصور کنید، اگر نیمی از این هزینه‌های شما تا آخر

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

عمرتان تأمین بود و **مجبور نبودید همواره بخشی از درآمد شغلی خودتان را به آن‌ها اختصاص دهید**؛ چه احساسی داشتید؟ وقتی به مرحله‌ی نشاط مالی می‌رسید؛ چنین رویدادی در زندگی شما اتفاق می‌افتد. دستیابی به این مرحله آن‌قدر ارزش دارد که بابتش جشن بگیریم؛ این‌طور نیست؟

در این بخش، می‌توانید رقم مربوط به رؤیای نشاط مالی خودتان را محاسبه کنید:

۱. نیمی از هزینه‌ی ماهیانه‌ی لباس‌خریدنتان: ..... در ماه

۲. نیمی از هزینه‌ی ماهیانه‌ی مربوط به سرگرمی‌ها و رستوران رفتنتان: ..... در ماه

۳. نیمی از هزینه‌ی تفریحات سالم یا دلخوشی‌های کوچکتان ..... در ماه

۴. کل درآمد افزوده‌ی ماهیانه برای دستیابی به نشاط مالی: ..... در ماه

۵. شما از قبل رقم مربوط به امنیت مالی ماهیانه‌ی خودتان را می‌دانید؛ بنابراین، آن رقم را این‌جا بنویسید: ..... در ماه

۶. کل درآمد لازم ماهیانه برای دستیابی به نشاط مالی(رقم مربوط به شماره‌ی۴ و ۵ را با هم جمع کنید): ..... در ماه

۷. اکنون رقم به‌دست‌آمده را در ۱۲ ضرب کنید تا رقمی را به‌دست آورید که برای بهره‌مندشدن از نشاط مالی در طی سال به آن نیاز دارید ..... × ۱۲ = ... در سال

این رقم را برای خودتان بنویسید و آن را در دسترستان قرار دهید.

رؤیای شماره‌ی۳:

استقلال مالی

بهتر است هم‌اکنون جشن بگیرید زیرا به استقلال مالی رسیده‌اید و در این مرحله، برای بهره‌مندبودن از امکانات کنونی‌تان و زندگی‌کردن به این شیوه، دیگر مجبور نیستید کار کنید! بار دیگر می‌گویم من هرگز قصد ندارم بیکاری را رواج دهم. منظور من این است که دیگر شغلتان را از روی اجبار و برای گذران زندگی انتخاب نمی‌کنید بلکه شغل دلخواه‌تان را برمی‌گزینید و همه‌ی توان و تلاشتان را در آن زمینه به‌کار می‌برید زیرا به آن عشق می‌ورزید. در این مرحله، سود

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

سالیانه‌ی حاصل از پس‌اندازها و سرمایه‌گذاری‌های شما به میزانی رسیده است که هزینه‌های زندگی‌تان را به‌خوبی پوشش می‌دهد. در این حالت، شما حتی در خواب نیز درآمدآفرینی می‌کنید. در این مرحله، به‌معنای‌واقعی از نظر مالی به استقلال رسیده‌اید. به بیان دیگر، شما دیگر به درآمد شغلی‌تان وابسته نیستید. آیا این حقیقت برای شما شگفت‌انگیز نیست؟ این وضعیت تا چه‌اندازه آرامش‌خاطر را برای خودتان و اعضای خانواده‌ی عزیزتان به‌ارمغان می‌آورد؟

دستیابی به استقلال مالی به این معنی است که شما دیگر اسیر و گرفتار پول‌آفرینی نیستید بلکه پول در اختیار شما خواهد بود. در این وضعیت، شما برای به‌دست‌آوردن پول کار نمی‌کنید بلکه پول برای شما کار می‌کند. در این صورت، اگر شغلتان را دوست ندارید؛ می‌توانید به‌آسانی به رییستان بگویید دیگر نمی‌خواهید به کارتان ادامه دهید. از سوی دیگر، می‌توانید با لبخندی سرشار از رضایت‌خاطر در چهره و ترانه‌ای سرشار از شادی در قلبتان به شغل دلخواه‌تان ادامه دهید. در این حالت، شما اطمینان دارید از روی اجبار کار نمی‌کنید بلکه به شغلتان عشق می‌ورزید و می‌خواهید به این شیوه به دیگران خدمت کنید.

اکنون، بهتر است محاسبه کنیم که شما برای حفظ‌کردن شیوه‌ی کنونی زندگی‌تان به چه مقدار پول نیاز دارید. شاید محاسبه‌کردن چنین رقمی بسیار آسان باشد زیرا با تأسف باید بگویم بسیاری از انسان‌ها اغلب به میزان درآمدشان در ماه هزینه می‌کنند! البته گاهی هم هزینه‌های ماهیانه‌ی آنان از میزان درآمدشان در ماه بیشتر می‌شود! اگر شما در طی یک‌سال ۱۰۰هزار دلار درآمد دارید و همین مبلغ را برای ادامه‌دادن به سبک کنونی زندگی‌تان و البته برای پرداختن مالیات هزینه می‌کنید؛ پس، رقم مربوط به استقلال مالی شما ۱۰۰هزار دلار خواهد بود! اگر هزینه‌های سالیانه‌ی شما از این مبلغ کم‌تر است؛ به شما تبریک می‌گویم! متأسفانه، در این وضعیت، شما یک استثنا به‌شمار می‌آیید و چنین موضوعی در میان انسان‌ها چندان رایج نیست. به‌این‌ترتیب، اگر درآمد سالیانه‌ی شما ۱۰۰هزار دلار است و هزینه‌ی زندگی‌تان در طی سال فقط ۸۰هزار دلار می‌شود؛ پس، شما برای دستیابی به استقلال مالی در طی یک‌سال به ۸۰هزار دلار پول نیاز دارید.

بسیارخوب، رقم مربوط به رؤیای استقلال مالی شما چیست؟

آن را این‌جا بنویسید: .....

این نکته را به‌یاد داشته باشید: شفاف‌سازی به انسان توانایی می‌بخشد. وقتی مغزتان رقم واقعی مربوط به استقلال مالی شما را می‌داند؛ ضمیر خودآگاه‌تان می‌کوشد راهی را برای دستیابی به آن

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org
بیابد. شما اکنون می‌دانید برای دستیابی به امنیت، نشاط و استقلال مالی به چه مبلغی نیاز دارید. اکنون، بهتر است پی ببریم؛ وقتی رؤیاهای شما بزرگ‌تر می‌شود؛ چه اتفاقی می‌افتد.

"جسارتتان را به‌کار بگیرید و برمبنای رؤیاهایی ارزشمند زندگی کنید که همواره آن‌ها را درباره‌ی خودتان در سر پرورانده‌اید."

رالف والدو امرسون

قصد دارم داستان ران ومیشل را برای شما تعریف کنم. من در یکی از همایش‌هایم در فیجی با این زوج آشنا شدم. در واقع من هرساله همایش‌هایی را در اقامتگاهم در فیجی برگزار می‌کنم. آنان در میانه‌ی دهه‌ی سی زندگی‌شان بودند و دو فرزند کوچک داشتند. آن‌دو در واقع انسان‌هایی موفق به‌شمار می‌آمدند و کسب و کاری کوچک را در کلرادو اداره می‌کردند. ران به‌راستی در اداره‌کردن کسب و کارشان مهارت داشت؛ اما هیچ‌یک از آن‌دو به امور مالی خانوادگی‌شان توجه نداشتند. درست به همین دلیل، ران تصمیم گرفته بود در همایش من در فیجی شرکت کند تا بتواند رشدی ۳۰ تا ۱۳۰درصدی در کسب و کارش به‌وجود آورد. همایش من درست درباره‌ی مهارت‌یابی در اداره‌کردن کسب و کار بود. حسابدار آنان هرماهه می‌کوشید گزارش‌های مالی خانوادگی آنان را تنظیم کند و برای‌شان بفرستد؛ اما آنان هرگز به خودشان زحمت نمی‌دادند تا به این گزارش‌ها نگاه کنند! تعجبی ندارد که آنان نمی‌توانستند درباره‌ی زندگی مناسب و دلخواه‌شان رؤیاپردازی کنند. از قرار معلوم زندگی دلخواه آنان در واقع یک زندگی بشردوستانه و خیرخواهانه را شامل می‌شد.

وقتی من از ران پرسیدم که بهای رؤیاهایش چقدر است؛ درست همان‌گونه که از آن دوست جوان و بلندپروازم پرسیدم؛ ران رقم ۲۰میلیون دلار را مطرح کرد. من می‌خواستم به او نشان دهم که با مبلغی بسیار کم‌تر نیز می‌تواند یک زندگی عالی و استثنایی برای خودش و اعضای خانواده‌اش فراهم کند؛ بنابراین، کوشیدم تک‌تک هزینه‌های ماهیانه‌ی آنان را همراه و همگام با خودشان بررسی و ارزیابی کنم. به این نکته توجه داشته باشید: درآمد سالیانه‌ی ران و میشل، در مقایسه با میانگین درآمد مردم امریکا، بسیار بیشتر بود زیرا آنان در واقع صاحب کسب و کار خودشان بودند.

درابتدا، ما اقداممان را با رؤیای امنیت مالی شروع کردیم و ران کوشید پنج رقم مربوط به هزینه‌های اصلی زندگی‌اش را به من بگوید:

قسط وام خانه‌ی اصلی‌شان: ۶۰۰۰دلار در ماه

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

گاز، برق، آب، تلفن:	۱۵۰۰دلار در ماه
حمل‌ونقل:	۱۲۰۰دلار در ماه
خورد و خوراک:	۲۰۰۰دلار در ماه
بیمه:	۷۵۰دلار در ماه
کل:	۱۳۷۴۰۰دلار درسال= ۱۲ × ۱۱۴۵۰دلار

به‌این‌ترتیب، آنان برای دستیابی به امنیت مالی هرساله به ۱۳۷۴۰۰دلار درآمد نیاز داشتند. این رقم به‌آسانی در دسترسشان قرار می‌گرفت! به‌هرحال، اگر ران می‌خواست بداند که چه مقدار پول را باید به‌منزله‌ی سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌اش پس‌انداز کند؛ بسیاری از برنامه‌ریزان مالی به او می‌گفتند که باید رقم مربوط به هزینه‌های اصلی سالیانه‌اش را ۱۰ یا حتی ۱۵برابر و آن را سرمایه‌گذاری کند. البته در دنیای امروزی، که برای سرمایه‌گذاری‌های مطمئن اغلب سودی اندک پرداخت می‌شود، این موضوع چندان واقع‌بینانه به‌نظر نمی‌رسد. این نکته را به‌یاد داشته باشید: در مسیر بالارفتن از کوه رهایی مالی (در دوره‌ی پس‌اندازکردن)؛ شما ممکن است سرمایه‌گذاری‌هایی جسورانه را با سودهایی ۷ تا ۱۰درصدی انجام دهید. در مسیر پایین‌آمدن از کوه (در دوره‌ی هزینه‌کردن)؛ شما می‌خواهید سرمایه‌گذاری‌هایی مطمئن و کم‌خطرتر انجام دهید و البته در این صورت سودی کم‌تر هم نصیبتان می‌شود. به‌این‌ترتیب، درنظرگرفتن سودی ۵درصدی به‌منزله‌ی گزینه‌ای محافظه‌کارانه برای ما هوشمندانه‌تر است. اگر بکوشید رقم هزینه‌های اصلی سالیانه‌ی خودتان را ۱۰برابر و آن را سرمایه‌گذاری کنید؛ باید آن را در سرمایه‌گذاری‌هایی با سودی ۱۰درصدی به‌کار بگیرید و البته مخاطره‌ی این سرمایه‌گذاری‌ها کم نیست. اگر بکوشید رقم هزینه‌های اصلی سالیانه‌ی خودتان را ۲۰برابر کنید؛ می‌توانید آن را در سرمایه‌گذاری‌هایی مطمئن با سودی ۵درصدی به‌کار بگیرید.

ران پی برد رؤیای امنیت مالی در دسترس او قرار دارد. او رقم ۱۳۷۴۰۰دلار را در عدد ۲۰ ضرب کرد و به عدد ۲۷۴۸۰۰۰دلار رسید. این رقم بسیار کم‌تر از رقم ۲۰میلیون‌دلاری بود که او تصور می‌کرد به آن نیاز دارد.

آنان پی بردند برای دستیابی به استقلال مالی به ۳۵۰هزار دلار در سال نیاز دارند تا بتوانند به شیوه‌ی مناسب و دلخواه کنونی‌شان زندگی کنند زیرا آنان یک خانه‌ی دیگر نیز با وسایلی فراوان

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

داشتند و البته میشل ترجیح می‌داد از برندهای معروف استفاده کند. به‌این‌ترتیب، با درنظرگرفتن سودی محافظه‌کارانه، آنان به اندوخته‌ای ۷میلیون‌دلاری نیاز داشتند تا بتوانند به‌شیوه‌ی مناسب و دلخواه‌شان زندگی کنند و به درآمد شغلی‌شان وابسته نباشند. این رقم از حاصل‌ضرب ۳۵۰هزار دلار در عدد ۲۰ به‌دست آمده است. ران از پی‌بردن به این حقیقت شگفت‌زده شده بود که این رقم در واقع دوسوم از رقم ۲۰میلیون‌دلاری تصوری خودش کم‌تر بود. او اکنون می‌توانست، بسیار سریع‌تر از آنچه در گذشته تصور می‌کرد، به استقلال مالی برسد زیرا به اندوخته‌ای نیاز داشت که ۱۳میلیون دلار از رقم فرضی و تصوری خودش کم‌تر بود!

رؤیای شماره‌ی۴:

رهایی مالی

درحالی‌که خودتان را در ادامه‌ی مسیر زندگی‌تان از وابستگی‌داشتن به درآمد شغلی‌تان رهایی بخشیدید؛ نظرتان درباره‌ی زندگی‌کردن به‌شیوه‌ای شایسته چیست؟ **رهایی مالی به این معنی است که شما استقلال مالی دارید؛ از درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌های خودتان بهره‌مند هستید و می‌توانید هزینه‌های خودتان را به‌خوبی پوشش دهید؛ همچنین، می‌توانید از دو یا سه دلخوشی مهم و ارزشمندتان بهره‌مند شوید و برای هیچ‌یک از این‌ها به درآمد شغلی‌تان وابستگی ندارید.** برای رسیدن به این مرحله، باید چنین سؤالی را برای خودتان مطرح کنید: "من برای زندگی‌کردن به‌شیوه‌ی شایسته و دلخواهم باید هرساله چقدر درآمد داشته باشم؟" شما می‌خواهید این پول را برای چه منظوری استفاده کنید؟ آیا می‌خواهید به سفر بروید؟ آیا می‌خواهید خانه‌ای بزرگ‌تر داشته باشید یا می‌خواهید خانه‌ی دومتان را در منطقه‌ای ییلاقی بخرید؟ شاید هم می‌خواهید یک قایق یا یک خودروی عالی داشته باشید؟ آیا می‌خواهید بیش از گذشته در فعالیت‌های نیکوکارانه و بشردوستانه همکاری کنید؟

بار دیگر به ماجرای ران و میشل می‌پردازیم. آنان کمابیش با هزینه‌ای ۳۵۰هزار دلاری در سال به‌شیوه‌ی مناسب و دلخواه‌شان زندگی می‌کردند. درنتیجه، من از آنان پرسیدم چه عاملی سبب می‌شود آنان از نظر مالی به احساس رهایی برسند. آیا می‌خواستند خانه‌ای بزرگ‌تر داشته باشند؟ آیا ویلایی را در اسپن کلرادو می‌خواستند؟ آیا ترجیح می‌دادند یک قایق داشته باشند؟

آیا می‌توانید حدس بزنید که ران به من چه گفت؟ او در صورتی از نظر مالی به احساس رهایی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

می‌رسید که بتواند سالیانه مبلغی یک‌صدهزاردلاری را به کارهایی خیریه اختصاص دهد و شاید هم می‌خواست یک قایق کوچک برای ماهیگیری داشته باشد و یک خانه در استیم‌بوت اسپرینگز بخرد تا خانواده‌اش را در تعطیلات زمستانی برای اسکی‌کردن به آن‌جا ببرد.

پاسخ او به‌راستی حیرت مرا برانگیخت. من از هدف او در زمینه‌ی فعالیت‌کردن در کارهای خیریه به‌شوق آمدم و دیگر نمی‌توانستم برای کمک‌کردن به آنان منتظر بمانم. من باید به آنان کمک می‌کردم راهی را بیابند تا بتوانند به اهدافشان برسند. من این موضوع را مطرح کردم که ران در طی سال درآمدی ۵۰۰هزاردلاری دارد و هزینه‌های آنان فقط ۳۵۰هزار دلار است؛ بنابراین، اگر او به‌معنای‌واقعی خواستار شرکت‌کردن در کارهای خیریه بود، می‌توانست با باقی‌مانده‌ی پولش چنین کارهایی را انجام دهد. از سوی دیگر، اگر ران و میشل می‌توانستند این مبلغ را از درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌های خودشان تأمین کنند و در این زمینه به درآمد شغلی‌شان وابستگی نداشتند، بسیار عالی می‌شد؛ این‌طور نیست؟

پس از به‌دست‌آوردن حاصل‌جمع هزینه‌های خرید قایق و خانه و مبلغ مربوط به کمک‌های انسان‌دوستانه‌ی آنان برای دستیابی به رهایی مالی؛ پی بردیم آنان باید سالیانه درآمدی ۱۶۵هزاردلاری را به رقم استقلال مالی‌شان بیفزایند. به بیان دیگر، رقم دستیابی به رهایی مالی آنان ۵۱۵هزار دلار در سال می‌شد که با ضرب‌کردن این رقم در عدد ۲۰ به رقم ۲/۱۰میلیون دلار می‌رسیم. در واقع آنان باید اندوخته‌ای ۲/۱۰میلیون‌دلاری را در ماشین پول‌آفرینی خودشان سرمایه‌گذاری می‌کردند. البته، بهتر است این نکته را به‌یاد داشته باشید: چنین رقمی نشان می‌دهد که سبک زندگی آنان در مقایسه با زندگی کنونی‌شان بسیار بهتر خواهد شد! این رقم نیز رقمی بزرگ به‌نظر می‌رسید؛ اما با این حال هنوز هم نصف رقم تصوری و فرضی ران محسوب می‌شد. البته ران رقم فرضی‌اش را فقط برای دستیابی به استقلال مالی در نظر گرفته بود.

دنیای دلخواه و دوست‌داشتنی ران و میشل در دسترسشان قرار داشت؛ اما آنان از این حقیقت زیبا خبر نداشتند. به‌هرحال، وقتی شما بهای دستیابی به رؤیاهای ارزشمندتان را تعیین می‌کنید؛ پی می‌برید شیوه‌هایی فراوان وجود دارد که با به‌کارگیری آن‌ها می‌توانید، بسیار سریع‌تر و کم‌هزینه‌تر از آنچه خودتان تصور می‌کردید، به رؤیاهای ارزشمندتان برسید.

شما برای دستیابی به احساس رهایی مالی باید در چه موقعیتی قرار بگیرید و از چه امکاناتی بهره‌مند باشید؟

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بهای چه امکاناتی را باید به هزینه‌های کلی زندگی‌تان بیفزایید؟ آیا می‌خواهید یک خودروی استثنایی داشته باشید؟ آیا خواستار بهره‌مندبودن از یک خانه‌ی ویلایی در منطقه‌ای خوش آب‌وهوا هستید؟ آیا شما نیز، همچون ران و میشل، می‌خواهید در فعالیت‌هایی بشردوستانه شرکت کنید؟ فرقی نمی‌کند چه خواسته‌هایی دارید؛ در هر صورت، بکوشید آن‌ها را بنویسید. سپس، هزینه‌ی آن‌ها را به هزینه‌ی کلی مربوط به استقلال مالی‌تان بیفزایید. رقم به‌دست‌آمده در واقع بهای دستیابی شما به رهایی مالی محسوب می‌شود. اگر این رقم برای شما رقمی بزرگ به‌نظر می‌رسد؛ نگران نشوید و شکیبایی پیشه کنید. شما در فصل‌های بعدی از این کتاب یاد می‌گیرید چگونه این رقمتان را به‌خوبی هرس و مدیریت کنید.

در این بخش مشاهده می‌کنید که ران چگونه اعداد و ارقام مربوط به رهایی مالی‌اش را محاسبه کرد:

۱. هزینه‌ی ماهیانه بابت کارهای بشردوستانه: ۸۳۳۳دلار در ماه

۲. اقساط ماهیانه‌ی خرید قایق ۵۰۰۰۰دلاری با سود ۵درصد: ۵۳۰دلار در ماه

۳. اقساط ماهیانه‌ی وام مسکن خانه‌ی ۸۰۰۰۰۰دلاری با سود ۵/۴درصد:

۴۸۸۰دلار در ماه

۴. درآمد ماهیانه بابت دستیابی به استقلال مالی: ۲۹۱۶۷دلار در ماه

۵. درآمد کلی ماهیانه بابت دستیابی به رهایی مالی: ۴۲۹۱۰دلار در ماه

۶. اکنون این رقم را در ۱۲ ضرب کنید تا رقم سالیانه‌ی ران و میشل را برای دستیابی به رهایی مالی بیابید.

۴۲۹۱۰ × ۱۲ = ۵۱۴۹۲۰دلار در سال

اعداد و ارقام شما چیست؟

۱. دلخوشی شماره‌ی۱ شما: ..... هزینه‌ی ماهیانه: .....

۲. دلخوشی شماره‌ی۲ شما: ..... هزینه‌ی ماهیانه: .....

۳. کار بشردوستانه‌ی دلخواه‌تان: ..... هزینه‌ی ماهیانه: .....

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

۴. رقم ماهیانه‌ی مربوط به استقلال مالی شما (رقم به‌دست‌آمده برای یک‌سالتان را بر ۱۲ تقسیم کنید):.....

۵. رقم کلی ماهیانه‌ی شما برای دستیابی به رهایی مالی:.....

۶. اکنون رقمتان را در ۱۲ ضرب کنید تا رقمی را به‌دست آورید که برای دستیابی به رهایی مالی در طی یک‌سال به آن نیاز دارید:.....

رؤیای شماره‌ی۵:

رهایی کامل مالی

نظر شما درباره‌ی رهایی کامل مالی چیست؟ **اگر می‌توانستید همه‌ی کارهای شایسته و دلخواه‌تان را در زمان مناسب و دلخواه‌تان انجام دهید؛ زندگی‌تان چگونه به‌نظر می‌رسید؟ اگر شما و اعضای خانواده‌ی عزیزتان می‌توانستید به همه‌ی خواسته‌های ارزشمندتان واقعیت ببخشید؛ چه احساسی داشتید؟** اگر می‌توانستید به‌طور کامل رفتاری سخاوتمندانه داشته باشید و طبق خواست خودتان زندگی کنید، اگر مجبور نبودید طبق خواست دیگران زندگی کنید و کارهایی را انجام دهید که به آن‌ها علاقه‌ای نداشتید؛ چه اتفاقی می‌افتاد؟ تصور کنید حتی در خواب هم پول‌آفرینی می‌کردید و هزینه‌های مربوط به سبک زندگی شایسته و دلخواه‌تان از درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌های شما تأمین می‌شد. شاید می‌خواهید خانه‌ی رؤیایی والدینتان را برای آنان بخرید و به آنان هدیه کنید. شاید هم می‌خواهید مؤسسه‌ای خیریه را بنیان‌گذاری کنید تا بتوانید برای نیازمندان غذا تهیه کنید یا در پاکسازی آب اقیانوس‌ها سهیم باشید. فقط تصور کنید چه کارهایی را می‌توانستید در این وضعیت انجام دهید.

من از ران و میشل خواستم به من بگویند بزرگ‌ترین رؤیای آنان چیست. من از آنان پرسیدم که رهایی کامل مالی برای‌شان چگونه به‌نظر می‌رسد. من بار دیگر از سخنان میشل به‌شوق آمدم زیرا او به من گفت بزرگ‌ترین رؤیایش این است که مزرعه‌ای را بخرد و آن‌جا را به پایگاهی برای اردوی دانش‌آموزان نیازمند تبدیل کند. این‌کار چقدر هزینه داشت؟ ران حدس می‌زد که آنان برای خریدن مزرعه به ۲میلیون دلار و برای سامان‌بخشیدن به وضعیت آن‌جا نیز به ۱میلیون دلار پول نیاز داشتند.

من می‌توانستم شور و نشاط آنان را در آن لحظه احساس کنم که درباره‌ی اعداد و ارقام مربوط به

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

این‌کار حرف می‌زدیم.

اگر آنان پول خرید مزرعه را وام می‌گرفتند؛ برای تسویه‌کردن بدهی‌شان باید معادل ۴درصد از ۳میلیون دلار را به‌صورت سالیانه می‌پرداختند که مبلغی ۱۲۰هزاردلاری می‌شد. پرداختن این مبلغ برای آنان امکان‌پذیر بود!

خواسته‌های دیگر آنان چه بود؟ ران به سفر و ماجراجویی علاقه داشت و رؤیای نهایی او این بود که یک هواپیمای شخصی داشته باشد. من کوشیدم همان تمرینی را با ران انجام دهم که آن را با دوست جوان و بلندپروازم انجام دادم. سرانجام ران را متقاعد کردم که اجاره‌کردن یک هواپیما سبب می‌شود او با بخشی اندک از هزینه‌ی خریداری و نگه‌داری یک جت گلف‌استریم یا سسنا سایتیشن بتواند از همان میزان آسودگی، امکانات و رضایت‌خاطر بهره‌مند شود. آیا حرف مرا باور دارید؟ شما برای بهره‌مندشدن از خدمات یک جت شخصی مجبور نیستید صاحب آن باشید. شما برای نشستن در جایگاه ویژه در ورزشگاه مجبور نیستید صاحب آن ورزشگاه باشید. همچنین، برای این‌که صاحب یک تیم ورزشی باشید، مجبور نیستید کل هزینه‌های آن تیم را بپردازید. شما می‌توانید چند سهم از مالکیت آن تیم را بخرید و از امتیاز کامل یک مالک بهره‌مند شوید. دوست من، مجیک جانسون، وقتی امتیاز تیم لس‌آنجلس داجرز را به‌همراه دوست دیگرم، پیتر گابر، و چند شریک دیگر خرید، در واقع صاحب یک تیم و ورزشگاه ۱۵/۲میلیارددلاری شد. البته، من می‌توانم به شما اطمینان ببخشم که مجیک هرگز سرمایه‌ای ۱۵/۲میلیارددلاری را به این موضوع اختصاص نداد؛ اما از شادی، هیجان، افتخار، تأثیرگذاری و بالندگی یک مالک بهره‌مند شد.

این شیوه‌ی اندیشیدن به شما کمک می‌کند تا بتوانید سبک زندگی شایسته و دلخواه‌تان را برای خودتان و عزیزانتان بیافرینید. چه عاملی سبب می‌شود بعضی انسان‌ها فقط رؤیاپردازی کنند و بعضی دیگر بتوانند به رؤیاهای ارزشمندشان واقعیت ببخشند؟ این‌که گروه اول هرگز بهای واقعی دستیابی به رؤیاهای ارزشمندشان را تعیین نمی‌کنند. آنان رقمی بسیار بزرگ را برای این منظور در نظر می‌گیرند؛ بنابراین، هرگز سفرشان را در مسیر واقعیت‌بخشیدن به رؤیاهای ارزشمندشان شروع نمی‌کنند. اگر در مسیر دستیابی به رؤیاهای ارزشمندتان از تعهد و خلاقیتی کافی بهره‌مند باشید؛ اگر مشتاقانه بکوشید راهی را بیابید تا، در مقایسه با دیگران، ارزشی بیشتر را به زندگی مردم ببخشید؛ هیچ رؤیایی وجود نخواهد داشت که شما نتوانید آن را به واقعیت تبدیل کنید.

همان‌گونه که می‌توانید تشخیص دهید؛ این گروه از رؤیاها برای بسیاری از انسان‌ها جنبه‌ای غیرمعمولی دارند. من در همایش‌هایم اغلب این تمرین را فقط به‌همراه افرادی انجام می‌دهم که

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

به‌معنای‌واقعی رؤیاهایی بزرگ را در سر می‌پرورانند و می‌خواهند به بهای دستیابی به آن‌ها پی ببرند. من می‌دانم بسیاری از انسان‌ها هرگز به مرحله‌ی رهایی کامل مالی نمی‌رسند؛ اما رؤیاپردازی‌کردن و خواستن اغلب تأثیری شگفت‌انگیز دارد. بعضی از این رؤیاهای ویژه ممکن است شما را به‌شوق آورند و سبب شوند برای دستیابی به رؤیاهایی بیشتر انگیزه بگیرید و تلاش کنید. همچنین، این رؤیاها به شما کمک می‌کنند هرچه سریع‌تر به اهداف ارزشمندتان برسید زیرا با در سر پروراندن آن‌ها به‌معنای‌واقعی انرژی می‌گیرید. به‌هرحال، دلیلی دیگر نیز در زمینه‌ی انجام‌دادن چنین تمرینی مطرح می‌شود. شاید شما، فقط با سرمایه‌گذاری‌کردن و بی‌آن‌که مجبور باشید کار کنید، بتوانید به امنیت مالی برسید. سپس، با کارکردن به‌صورت پاره‌وقت در موقعیت شغلی دلخواه‌تان می‌توانید به استقلال مالی برسید. همچنین، این احتمال وجود دارد که با درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها و کار پاره‌وقت بتوانید به استقلال مالی برسید و فرصت یابید لذت دستیابی به رهایی مالی را نیز احساس کنید.

پس، اقدامتان را شروع کنید! خواسته‌های خودتان را بنویسید. اگر رؤیاها و آرزوهای خودتان را به‌معنای‌واقعی آزاد و رها نکنید؛ هرگز پی نمی‌برید در زمینه‌ی به‌ثمررساندن آن‌ها چقدر توانایی دارید!

در این بخش، مشاهده می‌کنید که ران چگونه اعداد و ارقام مربوط به رهایی کامل مالی‌اش را محاسبه کرد:

۱. فراهم‌کردن سرمایه‌ی ۳میلیون‌دلاری با پرداخت ۴درصدی کارمزد برای خریدن مزرعه= ۱۰۰۰۰دلار در ماه

۲. یک هواپیمای بیچ‌کرفت بنانزا به‌مبلغ ۳۰۰۰۰۰دلار با اقساط کلی ۵درصدی= ۳۱۸۱دلار در ماه

۳. رقم ماهیانه‌ی مربوط به رهایی مالی: ۴۲۹۱۰دلار در ماه

۴. رقم کلی ماهیانه برای دستیابی به رهایی کامل مالی: ۵۶۰۹۱دلار در ماه

۵. سپس، این رقم را در ۱۲ ضرب می‌کنیم تا رقم سالیانه‌ی ران و میشل را برای دستیابی به رهایی کامل مالی به‌دست آوریم: ۶۷۳۰۹۲دلار در سال

به‌این‌ترتیب، ران و میشل برای داشتن یک قایق ماهیگیری، انجام‌دادن کارهایی بشردوستانه در طی سال به‌ارزش ۱۰۰۰۰۰دلار، خریدن یک خانه برای گذراندن تعطیلات زمستانی، استفاده‌کردن

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

از یک هواپیمای شخصی، تبدیل‌کردن یک مزرعه به پایگاهی برای اردوی دانش‌آموزی و زندگی‌کردن به سبک شایسته و دلخواه‌شان، همان‌گونه که در آن زمان زندگی می‌کردند و بی‌آن‌که مجبور باشند درآمد شغلی‌شان را به این رؤیاها اختصاص دهند، به درآمدی ۶۷۳۰۹۲دلاری در سال نیاز داشتند. وقتی این رقم را در ۲۰ ضرب کنیم؛ پی می‌بریم آنان برای بهره‌مندشدن از چنین درآمدی در طی سال باید مبلغی ۵/۱۳میلیون‌دلاری را سرمایه‌گذاری کنند. این مبلغ هنوز هم یک‌سوم از مبلغ فرضی آنان برای دستیابی به امنیت یا استقلال مالی کم‌تر بود!

اعداد و ارقام شما چیست؟

۱. دلخوشی شماره‌ی۱شما: ..... هزینه‌ی ماهیانه: .....

۲. دلخوشی شماره‌ی۲شما: ..... هزینه‌ی ماهیانه: .....

۳. دلخوشی شماره‌ی۳شما: ..... هزینه‌ی ماهیانه: .....

۴. رقم ماهیانه‌ی مربوط به رهایی مالی شما (این رقم را در گذشته محاسبه کرده‌اید): .....

۵. رقم کلی ماهیانه‌ی شما برای دستیابی به رهایی کامل مالی: .....

۶. اکنون رقم به‌دست‌آمده را در ۱۲ ضرب کنید تا رقم سالیانه‌ی خودتان را برای دستیابی به رهایی کامل مالی به‌دست‌آورید: .....

"فقط یک عامل وجود دارد که دستیابی شما را به رؤیاهای ارزشمندتان به موضوعی غیرممکن تبدیل می‌کند و آن عامل نیز ترس از شکست‌خوردن است."

پائولو کوییلو

اعداد و ارقام کنونی‌تان برای شما چگونه به‌نظر می‌رسند؟ من امیدوار هستم پی برده باشید که بهای رؤیاهای مالی شما ممکن است بسیار کوچک‌تر از رقم تصوری و فرضی شما دراین‌باره باشد. همچنین، امیدوار هستم شما تاکنون سه هدفتان را به‌صورتی انتخاب کرده باشید که یک هدف کوتاه‌مدت و یک هدف بلندمدت را شامل شود. **کدام‌یک از این رؤیاها به‌راستی سه‌گانه‌ی پیشرفت شما محسوب می‌شوند؟** مهم‌ترین رؤیاها به‌ترتیب اولویت یا رایج‌ترین بایدها برای بسیاری از انسان‌ها به‌صورت امنیت مالی، نشاط مالی و استقلال مالی خواهند بود. از سوی دیگر، سه‌گانه‌ی پیشرفت، برای افرادی که می‌خواهند به رؤیاهایی بزرگ‌تر

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

برسند، به‌صورت امنیت مالی، استقلال مالی و رهایی مالی خواهد بود. اگر هنوز سه‌گانه‌ی پیشرفتتان را انتخاب نکرده‌اید؛ بهتر است اکنون دست‌به‌کار شوید. آن‌ها را انتخاب کنید و بنویسید.

اگر یکی از سالمندانی هستید که به‌دلیل بحران اقتصادی سال۲۰۰۸ دوره‌ای دشوار را گذرانده‌اید؛ واقعیت‌یافتن کدام‌یک از این رؤیاها برای شما ضرورتی بیشتر دارد؟ بی‌تردید امنیت مالی برای شما در اولویت قرار می‌گیرد؛ این‌طور نیست؟ اکنون به خبرهای خوب توجه کنید: شاید تصور می‌کنید در این سن نمی‌توانید و فرصت کافی ندارید تا پس‌انداز و سرمایه‌گذاری‌های خودتان را به اندوخته‌ای عالی تبدیل کنید؛ اما شما بی‌تردید می‌توانید از امنیت مالی بهره‌مند شوید و من این حقیقت را به شما نشان خواهم داد. شاید تصور کنید هرگز نمی‌توانید به استقلال مالی برسید؛ اما اگر واقعیت‌بخشیدن به چنین رؤیایی را برای خودتان به یک ضرورت تبدیل کنید، بی‌تردید چنین احتمالی را به‌وجود می‌آورید. اگر شما اقدامتان را در جوانی شروع می‌کنید؛ پس، راهی بس گسترده را پیش روی خود خواهید داشت. این احتمال برای شما وجود دارد که بتوانید به رؤیای رهایی مالی یا حتی رهایی کامل مالی خودتان واقعیت ببخشید و ذره‌ای دراین‌باره به تنش و نگرانی دچار نشوید. به‌هرحال، بسیار اهمیت دارد که اولویت‌های خودتان را تعیین کنید و بدانید بهای دستیابی به رؤیاهای ارزشمندتان چقدر است. چرا؟ زیرا ما به‌زودی به فصل بعد می‌رسیم. در این فصل شما می‌توانید محاسبه کنید، برمبنای مقدار پس‌اندازکردن و میانگین سود سالیانه‌ی مربوط به پس‌اندازتان، چند سال طول می‌کشد تا به رؤیاهای ارزشمندتان برسید. سپس، ما برنامه‌ای را برای رسیدن به این مرحله طراحی می‌کنیم. در این فصل، در واقع اندیشه و نظریه‌ی خودمان را محک می‌زنیم و آزمایش می‌کنیم. من قصد دارم گام‌به‌گام با شما همراهی کنم. البته، این نکته نیز اهمیت دارد که شما به پیشروی کردنتان ادامه دهید.

من می‌خواهم شما احساس کنید در مسیر سفر پول‌آفرینی‌تان بسیار پرانرژی و پرشور شده‌اید.

من می‌خواهم شما پی ببرید فقط مدیر زندگی‌تان نیستید بلکه سازنده‌ی زندگی‌تان هستید. گاهی ما فراموش می‌کنیم به‌معنای‌واقعی تا چه‌اندازه می‌توانیم در زندگی‌مان تأثیری مثبت و سازنده باقی بگذاریم. فرقی نمی‌کند شما چه کسی هستید؛ در هر صورت، من می‌دانم هم‌اکنون نعمت‌هایی در زندگی‌تان وجود دارد که شاید بهره‌مندبودن از آن‌ها در گذشته برای شما در حد یک رؤیا یا یک هدف بوده است یا حتی شاید دستیابی به آن‌ها را غیرممکن می‌دانستید. شاید خواستار دستیابی به موقعیتی شغلی بوده‌اید که در آن زمان برای شما دور از دسترس به‌نظر می‌رسیده است. شاید به خودرویی ویژه به‌شدت علاقه داشتید. شاید همیشه

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

می‌خواستید به منطقه‌ای ویژه سفر کنید. شاید هم‌اکنون حتی در آن منطقه زندگی می‌کنید. شاید در گذشته به انسانی ویژه علاقه داشتید و هرگز تصور نمی‌کردید او نیز ممکن است به شما علاقه داشته باشد. شاید هم‌اکنون با او ازدواج کرده‌اید و با هم زیر یک سقف زندگی می‌کنید. اگر این‌گونه است؛ پس، درنگ نکنید. برخیزید و همسرتان را در آغوش بگیرید. این نکته را به‌یاد داشته باشید: برقراری چنین رابطه‌ای در گذشته برای شما غیرممکن به‌نظر می‌رسیده و اکنون به واقعیت تبدیل شده است.

هم‌اکنون در زندگی‌تان از چه نعمتی بهره‌مند هستید که در گذشته فقط درباره‌ی آن رؤیاپردازی می‌کردید؟ چه آرزویی را در گذشته در سر می‌پروراندید که دستیابی به آن در آن زمان بسیار دشوار یا غیرممکن به‌نظر می‌رسید؛ اما هم‌اکنون در زندگی‌تان واقعیت یافته است؟ اگر قصد دارید به‌یاد داشته باشید که فقط مدیر موقعیت‌های زندگی‌تان نیستید بلکه به‌وجودآورنده‌ی آن‌ها هستید؛ پس، باید موهبت‌هایی را به‌یاد آورید که آن‌ها را آگاهانه در زندگی‌تان آفریده‌اید. لحظه‌ای را به این موضوع اختصاص دهید و سه یا چهار نمونه از این موهبت‌های زندگی‌تان را بنویسید. این نکته را به‌یاد داشته باشید: ضرورتی ندارد فهرست شما فقط و فقط دستاوردهایی بزرگ و مهم را شامل شود. گاهی واقعیت‌یافتن رؤیاهایی کوچک در زندگی‌مان، که دستیابی به آن‌ها در گذشته برای ما دشوار یا غیرممکن به‌نظر می‌رسید، یا پی‌بردن به واقعیت‌یافتن آن‌ها سبب می‌شود درس‌های ضروری را برای دستیابی به رؤیاهای بزرگ‌تر زندگی‌مان بیاموزیم. همچنین، ممکن است امروزه در زندگی‌تان از نعمت‌هایی بهره‌مند باشید که بهره‌مندبودن از آن‌ها در گذشته برای شما بسیار دشوار یا غیرممکن به‌نظر می‌رسید؛ اما شما اکنون آن‌ها را بی‌اهمیت و کم‌ارزش می‌پندارید. برمبنای قانون عادت، اگر ما مدتی کافی از نعمتی ویژه برخوردار باشیم یا از حضور انسانی ویژه در زندگی‌مان بهره‌مند شویم؛ گرایش می‌یابیم که چنین وجود و حضوری را عادی، طبیعی و کم‌اهمیت بپنداریم. به‌این‌ترتیب، بهتر است ویژگی سپاس‌گزاری خودتان را تقویت کنید و فهرستتان را هم‌اکنون بنویسید.

در مرحله‌ی بعد، شما باید بررسی کنید که برای واقعیت‌بخشیدن به رؤیاهای خودتان چه کارهایی انجام داده‌اید. هم‌اکنون لحظه‌ای را به اندیشیدن دراین‌باره اختصاص دهید. یکی از رؤیاهای گذشته‌ی خودتان را در نظر بگیرید که اکنون به واقعیت پیوسته است. شما برای واقعیت‌بخشیدن به این رؤیا درابتدا چه اقداماتی انجام داده‌اید؟ این کارها را هم‌اکنون بنویسید.

من به‌معنای‌واقعی با ده‌هاهزار تن از انسان‌ها گفت‌وگو کرده‌ام و از آنان پرسیده‌ام چگونه به

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

رؤیاهایی رسیده‌اند که در گذشته دستیابی به آن‌ها را برای خودشان غیرممکن می‌دانستند. در واقع، من می‌خواستم بدانم آنان چگونه به این رؤیاها واقعیت بخشیده بودند. شما چگونه چنین کاری را انجام داده‌اید؟ سه مرحله وجود دارد که همه‌ی ما، هنگام واقعیت‌بخشیدن به رؤیاهای ارزشمندمان، اغلب آن‌ها را پشت‌سر می‌گذاریم. به این سه مرحله توجه کنید:

مرحله‌ی اول: رؤیا و آرزوی خودتان را مشتاقانه تعیین می‌کنید و با تمرکزی لیزرگونه بر دستیابی به آن متمرکز می‌شوید. در واقع رویدادی در درون شما اتفاق می‌افتد. گاهی ممکن است عاملی سبب شود به‌شدت به‌شوق آیید و انگیزه بگیرید تا رؤیا و آرزوی خودتان را با دقت تعیین کنید. در این‌گونه موقعیت‌ها اغلب احساس می‌کنید به‌شدت به رؤیای ارزشمندتان علاقه دارید و با تمرکزی شدید برای دستیابی به آن تلاش می‌کنید! در واقع نیروی تصور شما برانگیخته می‌شود و به شما انگیزه می‌بخشد. گاهی ممکن است با مانعی روبه‌رو شوید و در ژرفای وجودتان به نتیجه برسید که دیگر نمی‌خواهید به این شیوه به زندگی‌تان ادامه دهید. شما قاطعانه تصمیم می‌گیرید که هرگز دوباره به گذشته بازنگردید و به‌شدت بر زندگی جدیدتان و دستیابی به اهدافتان در این زمینه متمرکز می‌شوید. چنین رویدادی ممکن است به‌صورت آفرینش گونه‌ای تغییر شغلی، تغییر یک رابطه‌ی عاطفی یا تغییر سبک زندگی نمایان شود. شما به آفرینش چنین تغییری گرایش و اشتیاق نشان می‌دهید. همچنین، وقتی شما بر موضوعی متمرکز می‌شوید؛ انرژی نیز به آن سو جریان می‌یابد.

آیا تاکنون چنین موقعیتی را تجربه و احساس کرده‌اید؟ شما خودرو یا کالای دلخواه‌تان را می‌خرید و ناگهان آن خودرو یا کالا را در همه‌جا مشاهده می‌کنید. چنین رویدادی چگونه اتفاق می‌افتد؟ چنین رویدادی به این دلیل اتفاق می‌افتد: بخشی از ضمیر ناخودآگاه‌تان به‌نام ساختار فعال‌ساز شبکه‌ای پی می‌برد که این موضوع هم‌اکنون برای شما اهمیت دارد؛ بنابراین، به هر رویدادی توجه می‌کند که به‌گونه‌ای به موضوع دلخواه شما مربوط می‌شود. شاید این خودروها یا کالاها همیشه در محیط پیرامون شما وجود داشتند؛ اما شما در این زمان به آن‌ها توجه نشان می‌دهید زیرا ضمیر ناخودآگاه‌تان کمکتان می‌کند نسبت به اموری هوشیار شوید که در گذشته به آن‌ها توجه نمی‌کردید.

درحالی‌که این کتاب را می‌خوانید؛ رویدادی مشابه اتفاق می‌افتد. شما نسبت به هزینه‌های دریافتی از سوی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک هوشیار می‌شوید و مطالبی را درباره‌ی تخصیص دارایی‌ها می‌شنوید. همچنین، شما مطالبی را می‌شنوید که شاید در گذشته هرگز آن‌ها را نشنیده

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org
بودید. برای نمونه؛ می‌توانم دادوستدهای پربسامد یا متوسط هزینه‌ی دلاری را مطرح کنم. این مطالب به زندگی شما راه می‌یابند زیرا مغزتان هم‌اکنون می‌داند که این مطالب برای شما اهمیت دارند. وقتی موضوعی برای شما اهمیت می‌یابد، وقتی بر موضوعی متمرکز می‌شوید؛ انرژی زندگی و وجودتان نیز به آن سو جریان می‌یابد. وقتی به این سطح از اشتیاق، هدفمندی و تمرکز می‌رسید؛ اتفاق‌افتادن مرحله‌ی دوم شروع می‌شود.

مرحله‌ی دوم: دست‌به‌کار می‌شوید و کارهایی مهم و سازنده انجام می‌دهید.
اگر رؤیا و آرزوی خودتان را به‌روشنی تعیین کنید و مشتاقانه بر خواسته‌ی ارزشمندتان متمرکز شوید؛ برای انجام‌دادن کارهای لازم جهت واقعیت‌بخشیدن به رؤیای ارزشمندتان انگیزه می‌گیرید و در این زمینه دست‌به‌کار می‌شوید. در این صورت، همه‌ی انرژی و انعطاف‌پذیری خودتان را در مسیر دستیابی به خواسته‌ی ارزشمندتان به‌کار می‌برید و در این زمینه با هیچ محدودیتی روبه‌رو نخواهید شد. شما در ژرفای قلبتان می‌دانید که تلاش و فعالیت در سطحی گسترده و به‌شیوه‌ای سنجیده به‌راستی داروی هر دردی خواهد بود. اگر شما همه‌ی توان و تلاشتان را در این زمینه به‌کار ببرید؛ بی‌تردید به هدفتان می‌رسید. شما چنین حقیقتی را در گذشته بارها و بارها آزموده‌اید؛ این‌طور نیست؟ شاید در دوران نامزدی با همسرتان؛ وقتی به‌شدت دلتنگ او می‌شدید؛ برای دیدنش، خودروی دوستتان را به‌امانت می‌گرفتید و تمام شب را در طوفان رانندگی می‌کردید تا به شهری برسید که او در آن‌جا به دانشگاه می‌رفت. شاید گاهی زمین و زمان را به هم دوخته‌اید تا فرزندتان را به بهترین مدرسه‌ای بفرستید که با نیازهای او همخوانی داشته باشد. اگر موضوعی برای شما به "باید" تبدیل شود؛ بی‌تردید راهی را برای دستیابی به آن می‌یابید.

البته، همواره باید به این نکته توجه داشته باشید: شما باید به‌شیوه‌ای سنجیده تلاش کنید و کارهایی مؤثر را به‌ثمر برسانید؛ این‌طور نیست؟ اگر شما تمام شب را در طوفان رانندگی کنید، بی‌آن‌که نقشه‌ی راه‌تان را در اختیار داشته باشید و درپایان به مقصدی اشتباه برسید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ اگر بکوشید همه‌ی پس‌اندازتان را در صندوق‌هایی با هزینه‌های سرسام‌آور و عملکرد ضعیف سرمایه‌گذاری کنید؛ درپایان، هیچ اندوخته‌ای نخواهید داشت. اگر شما بکوشید فقط سهام یک شرکت را بخرید؛ ممکن است یک روز پی ببرید سهام آن شرکت ۴۰درصد سقوط کرده است. درنتیجه، اگر شما قصد دارید کارهای لازم را برای واقعیت‌بخشیدن به رؤیای ارزشمندتان انجام دهید؛ ابتدا باید برنامه‌ای را با دقت طراحی و اجرا کنید و همواره بکوشید حرکت خودتان را با برنامه‌ی اصلی‌تان هماهنگ کنید. با اطمینان می‌توانم بگویم که تلاش‌های سنجیده برمبنای برنامه‌ای سازنده به‌راستی معجزه‌آفرین هستند! این کتاب به‌گونه‌ای برای شما همچون نقشه‌ی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

سفرتان محسوب می‌شود و طرحی کلی را دراین‌باره در اختیارتان قرار می‌دهد که از نظر مالی چگونه می‌توانید از جایگاه کنونی به‌سوی جایگاه دلخواه‌تان پیشروی کنید. وقتی همواره در تلاش و تکاپو هستید و برنامه‌ای کاربردی را در اختیار دارید؛ وقتی همواره می‌کوشید برنامه یا شیوه‌ی خودتان را، در صورت مؤثرنبودن، تغییر دهید و برنامه یا شیوه‌ای جدید را بیازمایید؛ بی‌تردید به‌سوی رؤیاهای ارزشمندتان پیش می‌روید. البته، هنوز یک عامل بنیادین در این زمینه وجود دارد که در واقعیت‌یافتن یا نیافتن رؤیاهای ارزشمند شما به‌راستی اهمیتی بی‌نظیر دارد.

مرحله‌ی سوم: از لطف و برکت خداوند بهره‌مند می‌شوید! عده‌ای از انسان‌ها گاهی موفقیت‌ها یا دستاوردهای خودشان را به شانس، همزمانی یا سرنوشت نسبت می‌دهند. من آن‌ها را فقط و فقط لطف خداوند می‌دانم. من اطمینان دارم که ما در این جهان باید از حیطه‌ی خودمان اندکی فراتر رویم. من اطمینان دارم خداوند، همان‌گونه که نعمت زندگی را به ما هدیه کرد، ما را از نعمت‌هایی همچون هدایت و بصیرت نیز بهره‌مند می‌فرماید؛ به‌شرط آن‌که خودمان از آمادگی لازم برای بهره‌مندشدن از این نعمت‌ها برخوردار باشیم. این حقیقت بسیار شگفت‌انگیز است: وقتی شما مرحله‌ی اول و دوم را انجام می‌دهید؛ لطف خداوند شامل حالتان می‌شود. در واقع خداوند به حرکت و تلاش شما برکت می‌بخشد. وقتی شما درابتدا سهم تلاشتان را به‌ثمر می‌رسانید؛ ابر و باد و مه و خورشید و فلک با خواست خداوند به یاری شما می‌شتابند. همه‌ی ما در مرحله‌ای از زندگی‌مان طعم خوش روبه‌روشدن با نعمت‌هایی پیش‌بینی‌نشده را چشیده‌ایم. گاهی رویدادی در زندگی‌مان اتفاق می‌افتد که ما هیچ‌گونه علت یا توضیحی را برای آن نمی‌یابیم؛ بنابراین، آن را گونه‌ای همزمانی می‌نامیم. ممکن است از قطار جا بمانیم و سپس با شخصی دیدار کنیم که در آینده همسرمان می‌شود. گاهی می‌پذیریم به‌صورت موقتی مسؤولیت شغلی دوستمان را انجام دهیم زیرا او مشغله‌ی خانوادگی دارد و همین موضوع سبب می‌شود شغل رؤیایی خودمان را بیابیم. ما این موضوع را از قبل پیش‌بینی نکرده‌ایم و برای به‌دست‌آوردنش نیز اقدامی انجام نداده‌ایم بلکه احساس می‌کنیم چنین رویدادی به‌خودی‌خود اتفاق می‌افتد. به نظر من، در این‌گونه موقعیت‌ها لطف خداوند شامل حال انسان می‌شود. همچنین، هرچه بیشتر نعمت‌های کنونی زندگی‌تان را قدر بدانید؛ بیشتر و بیشتر از نعمت‌های غیرمنتظره و الطاف بی‌نظیر خداوندی بهره‌مند خواهید شد. من بارها و بارها از لطف بی‌نظیر خداوند در زندگی‌ام بهره‌مند شده‌ام و اطمینان دارم که این موضوع به‌راستی حقیقت می‌یابد. من همچنین می‌دانم که نیروی سپاس‌گزاری هرچه بیشتر شما را به خزانه‌ی بیکران لطف خداوندی پیوند می‌دهد. وقتی شما انسانی سپاس‌گزار هستید؛ ذره‌ای خشم به وجودتان راه نمی‌یابد. وقتی شما انسانی سپاس‌گزار هستید؛ ترسی بر وجودتان سایه نمی‌افکند.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

اکنون، آیا آماده هستید تا فقط مدیر موقعیت‌های زندگی‌تان نباشید بلکه بکوشید خودتان موقعیت‌های زندگی‌تان را بسازید؟ آیا می‌دانید که به‌معنای‌واقعی قصد دارید چه سرمایه‌گذاری‌هایی انجام دهید؟ شما درآمدی را برای زندگی‌تان می‌آفرینید! آیا رؤیاهای ارزشمندتان به بخشی از وجودتان تبدیل شده‌اند؟ آیا دستیابی به این رؤیاها برای شما به گونه‌ای "باید" تبدیل شده است تا ضمیر ناخودآگاه‌تان شب و روز بر دستیابی به آن‌ها متمرکز شود؟ آیا مشتاق هستید کارهای لازم را برای واقعیت‌بخشیدن به رؤیاهای ارزشمندتان انجام دهید؟ پس، زمان آن فرا رسیده است تا کتاب را ورق بزنید و با خواندن فصل بعد بکوشید کاری را انجام دهید که بسیاری از انسان‌ها در انجام‌دادن آن کوتاهی می‌کنند.....

اکنون زمان آن فرا رسیده است تا برنامه‌ای را برای خودتان طراحی کنید.....

mandegar.tarikhema.org

tarikhema.ir

فصل دوم

چشم‌انداز مالی شما چگونه است؟

"اگر ندانید که قصد دارید به‌سوی کجا پیش بروید؛ همه‌ی جاده‌ها به‌راستی شما را به ناکجاآباد می‌رسانند."

هنری کیسینجر

به شما تبریک می‌گویم! بی‌تردید مسیری طولانی را پیموده‌اید! اکنون، در مسیر دستیابی به رهایی مالی به‌معنای‌واقعی سه گام بزرگ برداشته‌اید. شما مهم‌ترین تصمیم مالی زندگی‌تان را تعیین و اجرا کرده‌اید. اکنون، به یک سرمایه‌گذار واقعی تبدیل شده‌اید زیرا با خودتان عهد بسته‌اید درصدی از درآمدتان را به سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان اختصاص دهید و همواره می‌کوشید بر این درصد بیفزایید. شما همچنین راه‌اندازی‌کردن دستگاه پول‌آفرینی زندگی‌تان را شروع کرده‌اید. این دستگاه به شما کمک می‌کند به رهایی مالی برسید. به‌علاوه آموخته‌اید چگونه در رویارویی با دروغ‌هایی از خودتان حمایت کنید که برای جداسازی شما از پولتان طراحی شده‌اند. در مرحله‌ی بعد نیز بهای

@PDFsCom

pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

رؤیاهای ارزشمندتان را تعیین کردید. اکنون می‌دانید برای دستیابی به احساس امنیت و استقلال مالی باید چقدر درآمد داشته باشید. در این مرحله، ما قصد داریم دانسته‌های شما را درباره‌ی افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب در نظر بگیریم و **قانون‌های پول‌آفرینی را در عمل به‌کار ببریم. ما قصد داریم چشم‌انداز مالی شما و اعضای خانواده‌ی عزیزتان را تعیین کنیم؛ فرقی نمی‌کند که می‌خواهید به کدام مرحله از رؤیاهای مالی خودتان واقعیت ببخشید؛ فرقی نمی‌کند که فقط امنیت، نشاط یا استقلال مالی را هدف گرفته باشید یا خیر.**

قبل از شروع‌کردن مطلب اصلی، قصد دارم نکته‌ای دیگر را مطرح کنم. اگر شما هم مانند بسیاری از انسان‌های دیگر باشید؛ از صحبت‌کردن درباره‌ی پول بیزار هستید. به‌هرحال، بهتر است این نکته را در نظر بگیرید: هیچ غریبه‌ای میان ما حضور ندارد. هیچ‌کس نمی‌تواند اعداد و ارقام شما را مشاهده کند؛ مگر این‌که خودتان تصمیم بگیرید آن‌ها را به دیگران نشان دهید. مهم‌ترین نکته این است که بکوشید با خودتان صادق باشید. هیچ عدد و رقمی را به‌صورت افزایشی گرد نکنید. هرگز حقیقت را تحریف یا انکار نکنید. با عینک خوش‌بینی به اعداد و ارقامتان ننگرید و وضعیت مالی زندگی‌تان را بهتر از واقعیت آن نشان ندهید. از سوی دیگر، فقط به این دلیل که دستیابی به رؤیاهای ارزشمندتان را غیرممکن می‌پندارید؛ هرگز نکوشید مقابل خودتان را سنگربندی کنید و چشم‌اندازی را به‌شدت محافظه‌کارانه در نظر بگیرید. فقط با خودتان صادق باشید و متعهد شوید که تصویری شفاف و واقع‌بینانه را از موقعیت کنونی خودتان به‌نمایش بگذارید. به‌این‌ترتیب، برنامه‌ی مالی شما به‌معنای‌واقعی اثرگذار و کاربردی خواهد شد.

شما فقط می‌توانید در فرصت‌های خودتان بازی کنید

یکی از دوستان خوبم به‌تازگی، نزدیک خانه‌ی من در پالم‌بیچ، با گروهی از دوستان دوران کودکی‌اش دیدار تازه کرد. همه‌ی آنان دور هم گرد آمده بودند تا تولد ۵۰سالگی خودشان را جشن بگیرند. آنان با هم به کودکستان رفته و در سراسر دوران دبیرستان نیز در خانه‌هایی همانند در یک خیابان از لانگ آیلند در نیویورک زندگی کرده بودند. پدران آنان نیز یا در سازمانی ویژه به کار اشتغال داشتند یا کسب و کار خودشان را اداره و مدیریت می‌کردند. مادران آنان همگی خانه‌دار بودند. درآمد خانوادگی آنان در آن زمان کمابیش در یک سطح قرار داشت. آنچه بیش از همه درباره‌ی این دوستی‌های بلندمدت در من تأثیر گذاشت در واقع تفاوت موقعیت‌های کنونی آنان بود. همه‌ی آنان، در سال‌های کودکی، به‌شیوه‌ای مشابه زندگی می‌کردند؛ اما هریک از این مردان

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

جوان در دانشگاه مسیری را متفاوت با بقیه انتخاب کردند. به موقعیت‌های آنان توجه کنید:

یکی از آنان برای کارکردن در یک مؤسسه‌ی مالی پیشگام در وال‌استریت اقدام کرد.

یکی از آنان رشته‌ی عکاسی را برگزید و یک مغازه‌ی قابسازی را در منهتن راه‌اندازی کرد.

یکی از آنان به ساخت‌وساز خانه در سراسر ایالت‌های واقع‌شده در قسمت میانی اقیانوس اطلس پرداخت.

یکی از آنان کوشید کسب و کارش را به‌منزله‌ی یک واردکننده‌ی نوشیدنی‌های باکیفیت شروع کند.

یکی از آنان نیز در رشته‌ی مهندسی تحصیل کرد و در یکی از سازمان‌های دولتی در فلوریدای جنوبی به کارکردن مشغول شد.

وقتی این دوستان قدیمی گرد هم جمع شدند؛ کوشیدند خاطراتشان را برای یکدیگر بازگو کنند. با وجود این‌که سطح درآمد و میزان حساب بانکی آنان با یکدیگر تفاوت داشت؛ اما همه‌ی آنان به‌راستی انسان‌هایی شادمان بودند. البته، شاید شادی‌های آنان دلایلی متفاوت داشت؛ اما به‌هرحال همه‌ی آنان شادمان بودند. در واقع، نیازهای آنان تأمین شده بود. به‌علاوه، بسیاری از آرزوها و رؤیاهای آنان نیز واقعیت یافته بودند.

دوستم کوشید مفهوم کلی این کتاب را برای دوستانش مطرح کند زیرا او دست‌نویس این کتاب را خوانده بود. گفت‌وگوهای آنان پس از مدتی به موضوع پول کشیده شد. آنان همان سؤالی را برای یکدیگر مطرح کردند که شما در فصل قبلی به آن پاسخ دادید. آن سؤال چنین است: برای دستیابی به امنیت مالی یا تأمین‌کردن هزینه‌های دوران بازنشستگی‌تان به چه مقدار پول نیاز دارید؟ شخصی که در وال‌استریت کار می‌کرد به‌گونه‌ای باور داشت؛ برای حفظ‌کردن سبک زندگی کنونی‌اش و البته بی‌آن‌که مجبور باشد کار کند؛ باید دست‌کم پس‌اندازی ۲۰میلیون‌دلاری داشته باشد. عکاس منهتنی می‌پنداشت که برای این منظور به سرمایه‌ای ۱۰میلیون‌دلاری نیاز دارد. آقای ساختمان‌ساز نیز فکر می‌کرد با سرمایه‌ای ۵میلیون‌دلاری می‌تواند زندگی‌اش را مدیریت کند؛ به‌ویژه به این دلیل که اکنون فرزندانش نیز بزرگ شده و دوره‌ی دانشگاه را به‌پایان رسانده بودند. آقای واردکننده به‌تازگی ازدواج کرده بود. با وجود این‌که فرزند او به‌زودی به‌دنیا می‌آمد؛ اما او می‌پنداشت برای دستیابی به امنیت مالی به اندوخته‌ای ۲میلیون‌دلاری نیاز دارد. آقای کارمند

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

آیا تاکنون مسابقات دو و میدانی المپیک را تماشا کرده‌اید؟ با نگاه‌کردن به خط شروع مسابقه، قبل از شلیک تپانچه، برای اعلام‌کردن زمان شروع، تصور می‌کنید موقعیت دونده‌ی قرارگرفته در لبه‌ی بیرونی مسیر مسابقه چندان مزیتی برای او ندارد. همه‌ی ما به‌طور منطقی می‌دانیم که دونده‌ها باید مسیری مساوی را بپیمایند؛ اما به‌نظر می‌رسد چشمان ما دراین‌باره فریبمان می‌دهند. این به‌اصطلاح مزیت موقعیتی به‌صورت ساختار پلکانی طراحی شده است و این فاصله در مسیری بیضی‌شکل به‌صورت برابر تنظیم می‌شود. در مسابقات دوی ۴۰۰متر، فاصله‌ای حدود ۶متر بین دونده‌ها وجود دارد.

البته، همه‌ی انسان‌ها می‌دانند که هیچ مزیتی وجود ندارد. به بیان دیگر، فرقی نمی‌کند که کسی نفر جلویی از آخرین جایگاه در مرز بیرونی یا نفر عقبی از نخستین جایگاه در مرز درونی باشد؛ در هر صورت، همه‌ی دونده‌ها باید مسافتی یکسان را بپیمایند. با این حال، این مزیت ظاهری ممکن است از نظر روانشناختی تأثیرگذار باشد. آیا موقعیت دونده‌ای که در ساختار پلکانی جلوتر از همه قرار می‌گیرد به‌راستی بر موقعیت دیگران برتری دارد؟ آیا این موضوع سبب می‌شود اعتمادبه‌نفس او افزایش یابد یا شاید حتی انگیزه‌ی اندک او را برای تلاش‌کردن و موفق‌شدن از بین می‌برد زیرا خودش را پیشاپیش برنده احساس می‌کند؟ آیا دونده‌ای که در ساختار پلکانی عقب‌تر از همه قرار می‌گیرد به‌راستی خودش را انسانی شکست‌خورده می‌داند و برای جبران‌کردن احساس شکست‌خوردگی خود می‌کوشد اندکی سریع‌تر بدود؟

بهتر است به موضوع پنج دوستمان بازگردیم و بکوشیم آن را با چشم‌اندازی از بیرون به درون بررسی کنیم. شاید درابتدا به‌نظر برسد که آقای کارمند در مسیر دستیابی به امنیت یا استقلال مالی از همه‌ی دوستانش عقب‌تر است. همچنین، شاید تصور کنید آقای وال‌استریتی به‌راستی خودش را برای پایانی توانگرانه آماده کرده است. بدانید که همه‌ی این پنداره‌های ما توهمی بیش نیستند. هیچ‌یک از آن‌ها واقعیت ندارند. موقعیت هیچ‌یک از این دوستان بر دیگری برتری ندارد.

جایگاه اول یا آخر در زندگی معنا و مفهومی نخواهد داشت. زندگی به‌راستی میدان مسابقه یا عرصه‌ی رقابت نیست. بعضی انسان‌ها اغلب می‌کوشند موقعیتشان را برمبنای پول یا دستاوردهای مادی‌شان ارزیابی کنند. آنان همواره به این موضوع توجه می‌کنند که چه کسی به‌راستی خانه‌ای زیباتر، خودرویی رؤیایی‌تر یا خانه‌ای ویلایی در منطقه‌ای خوش آب‌وهوا دارد. به‌هرحال، حقیقت ماجرا این است که ما نمی‌توانیم پیش‌بینی کنیم تا چه زمانی از نعمت زندگی بهره‌مند هستیم یا

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

وضعیت سلامتی ما در دوره‌ی سالمندی چگونه خواهد بود. اکنون به واقعیتی بنیادین توجه کنید: **مهم نیست اقداممان را از کجا شروع می‌کنیم بلکه این نکته اهمیت دارد که ما زندگی‌مان را چگونه به‌پایان می‌رسانیم.** در واقع به‌نظر می‌رسد که تک‌تک این دوستان قدیمی در مسیر اصلی و مناسب زندگی‌شان قرار دارند. هریک از آنان در زمانی مناسب و با توجه به دلبستگی‌های خودشان حرکت کرده‌اند. این موضوع در واقع یکی از دلایل احساس شادمانی آنان در زندگی محسوب می‌شد. همه‌ی آنان با اندکی نظم و دوراندیشی به‌معنای‌واقعی فرصت می‌یافتند تا در مسابقه‌ای دوستانه پیروز شوند که آن را با هم و از دوران کودکستان شروع کرده بودند.

چنین رویدادی ممکن است برای شما هم اتفاق بیفتد. فرقی نمی‌کند که هم‌اکنون در مقایسه با دوستان، اعضای خانواده، همکاران یا مشتریانتان در چه موقعیتی قرار دارید. فقط و فقط سفر شخصی شما در این زمینه اهمیت دارد. بسیار وسوسه‌انگیز است دیگران را همچون معیاری در نظر بگیرید و خودتان را متقاعد کنید که به‌گونه‌ای با ظاهر یک پیشگام از همه‌ی افراد جلوتر هستید یا خودتان تصمیم گرفته‌اید از گروه عقب بمانید و جایگاه‌های برتر را به دیگران واگذار کنید. اما نکته‌ی اصلی این نیست. **مسابقه‌ی زندگی به‌صورت مسابقه‌ی دوی سرعت نیست بلکه به‌صورت دوی ماراتن است.** شما فقط باید بر مسیر پیش روی خودتان متمرکز شوید. به آینده چشم بدوزید. به‌شیوه‌ای استوار گام بردارید. به پیشروی‌کردنتان ادامه دهید. سپس، برنامه‌ی مالی خودتان را طراحی کنید.

"یگانه انسانی که باید همواره بکوشید از او بهتر شوید در واقع همان انسانی است که دیروز بوده‌اید."

ناشناس

چشم‌انداز مالی شما

اکنون که می‌دانید یگانه رقیب جدی شما فقط و فقط خودتان هستید؛ زمان آن فرا رسیده است تا چشم‌انداز مالی خودتان را تعیین کنید. به خبری خوب در این زمینه توجه کنید: شما فقط باید به چند سؤال مطرح‌شده در نرم‌افزار ما پاسخ دهید که نام آن چنین است: "این پول به‌راستی پول شماست." با استفاده‌کردن از این محاسبه‌گر می‌توانید در طی چند ثانیه نخستین چشم‌انداز مالی خودتان را در اختیار داشته باشید. اگر در گذشته این نرم‌افزار را دانلود نکرده‌اید؛ هم‌اکنون

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

دست‌به‌کار شوید و آن را از لینک www.tonyrobbins.com/masterthegame دانلود کنید.[۸]

این نرم‌افزار در دو بخش طراحی شده است که هر بخش از آن در واقع شش سؤال ساده را شامل می‌شود. بخش اول به موقعیت کنونی شما مربوط است و بخش دوم به این موضوع مربوط می‌شود که شما متعهد هستید در آینده چه اموری را در زندگی‌تان بیافرینید. شما می‌توانید اعداد و ارقامتان را از پیشینه‌ی شغلی‌تان به‌دست آورید یا از ذهنتان در این زمینه کمک بگیرید. شاید مجبور شوید چند تمرین ساده را انجام دهید؛ اما بدانید که بسیاری از اعداد و ارقام شما باید به حقیقت نزدیک باشند. اگر هم‌اکنون نمی‌توانید مقدار دقیق آن‌ها را مطرح کنید؛ هیچ اشکالی ندارد. اقدامتان را متوقف نکنید بلکه برای شروع بکوشید اعداد و ارقامی تقریبی را در نظر بگیرید.

نرم‌افزار، با به‌کارگیری این اعداد و ارقام، چشم‌اندازی مناسب را برمبنای متغیرهایی طراحی می‌کند که خودتان آن‌ها را تعیین کرده‌اید. به چند نمونه از این متغیرها توجه کنید: پیش‌بینی می‌کنید که درآمدتان چقدر افزایش خواهد یافت؛ شما مصمم هستید که هرماهه چه مبلغی را پس‌انداز کنید و پیش‌بینی می‌کنید سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های شما چقدر خواهد بود؟ شما در مطرح‌کردن اعداد و ارقامتان می‌توانید شیوه‌ای محافظه‌کارانه یا شیوه‌ای جسورانه را به‌کار بگیرید. همچنین، می‌توانید تصمیم بگیرید که میانه‌روی را در این زمینه به‌کار ببرید. نکته‌ی جالب ماجرا این است: وقتی شما این اعداد و ارقام را ثبت کردید؛ نرم‌افزار ما بقیه‌ی کارها را برای شما انجام می‌دهد. در این مرحله، شما طرحی کلی را درباره‌ی آینده‌ی مالی خودتان به‌دست می‌آورید. به‌این‌ترتیب، می‌توانید برنامه‌ای شفاف را طراحی و پیگیری کنید تا به رؤیاهای مالی خودتان واقعیت ببخشید.

ماجراجویی ویژه‌ی خودتان را انتخاب کنید

من، بیش از سه دهه، در کارگاه‌ها و همایش‌های آموزشی‌ام از این نرم‌افزار استفاده کرده‌ام. این نرم‌افزار به‌راستی ساختاری ساده و تغییرپذیر دارد. همچنین، به میلیون‌ها تن از انسان‌ها در سراسر جهان کمک کرده است تا برنامه‌هایی مالی و البته کاربردی را برای خودشان طراحی و تنظیم کنند. این نرم‌افزار برمبنای مجموعه‌ای از پیش‌فرض‌های محافظه‌کارانه ساخته شده است؛ اما شما در صورت خواست خودتان می‌توانید این پیش‌فرض‌ها را تغییر دهید. **شما می‌توانید آن‌ها را محافظه‌کارانه‌تر یا جسورانه‌تر در نظر بگیرید. مدیریت اصلی در اختیار خودتان قرار دارد؛ بنابراین، اعداد و ارقامی را انتخاب کنید که با شیوه‌ی زندگی کنونی‌تان، واقعیت فعلی‌تان و رؤیاهای آینده‌ی شگفت‌انگیزتان همخوانی دارد.**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

اگر به تصویر به‌دست‌آمده درنتیجه‌ی محاسبه‌های این نرم‌افزار چندان علاقه‌ای ندارید؛ هیچ اشکالی ندارد. شما می‌توانید با اعداد و ارقامتان بازی کنید و مسیری متفاوت را برای دستیابی به رهایی مالی خودتان برگزینید. ما در فصل‌های بعدی از این بخش می‌کوشیم گام‌هایی ویژه را برای سرعت‌بخشیدن به برنامه‌های مالی شما و تضمین‌کردن موفقیت آن مطرح کنیم. نخستین چشم‌انداز یا طرح کلی آینده‌ی شما در واقع به‌صورت نخستین گاز شما از این سیب محسوب می‌شود. سپس، بهتر است واقعیت موقعیتمان را بپذیریم و بکوشیم آن را با به‌کارگیری راهکارهای مطرح‌شده در فصل‌های بعد همواره بهبود ببخشیم.....

قبل از شروع، بهتر است چند نکته را به‌یاد بسپاریم:

یکی از عوامل مهم در این زمینه میزان مالیات ما خواهد بود زیرا نرخ مالیات تک‌تک ما دراصل با یکدیگر تفاوت دارد. بی‌تردید انسان‌هایی در سراسر جهان این کتاب را می‌خوانند. درست به همین دلیل، ما کوشیدیم، به‌جای پیچیده‌کردن این نرم‌افزار، هرچه بیشتر آن را به‌شیوه‌ای ساده طراحی کنیم. فرقی نمی‌کند که در کدام نقطه از جهان زندگی می‌کنید؛ در هر صورت، در صفحه‌های بعد از این کتاب می‌آموزید ابزارهایی را در کشورتان به‌کار ببرید که بیشترین معافیت مالیاتی را برای شما به‌ارمغان می‌آورند. شما در صورت امکان می‌خواهید از حساب‌هایی استفاده کنید که از نظر مالیاتی برای شما به‌صرفه هستند تا به‌این‌ترتیب بتوانید سرمایه‌ی خودتان را افزایش دهید و بر درصد سودآفرینی‌تان بیفزایید.

این محاسبه‌گر سپس سه فرایند احتمالی را با سه نرخ سود سالیانه به میزان ۴، ۵/۵ و ۷درصد به شما نشان می‌دهد. این سه فرایند در واقع سه برنامه را به‌صورت برنامه‌ی محافظه‌کارانه، برنامه‌ی متعادل و برنامه‌ی جسورانه مطرح می‌کند. این درصدها در واقع درصد سود سالیانه پس از کسر مالیات هستند. بعضی از شما ممکن است این اعداد و ارقام را بسیار محافظه‌کارانه یا جسورانه بدانید. به‌هرحال، بار دیگر می‌گویم که شما می‌توانید آن‌ها را با اعداد و ارقام دلخواه خودتان هماهنگ کنید.

این محاسبه‌گر به‌گونه‌ای طراحی شده است که به‌سرعت نشانتان می‌دهد تصمیم‌های متفاوتتان چگونه بر مدت زمان دستیابی شما به امنیت، نشاط یا استقلال مالی‌تان در زندگی تأثیر می‌گذارد. پس از این‌که یک چشم‌انداز مقدماتی را به‌دست آوردید؛ می‌توانید دقت و ظرافتی بیشتر را در این زمینه به‌کار ببرید. البته، اطمینان داشته باشید با به‌کارگیری این نرم‌افزار، اعداد و ارقام و برنامه‌های شما به‌راستی در فضایی ایمن قرار دارند و در هر مکان و با هر وسیله‌ی مناسب در دسترستان قرار

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

خواهند گرفت. شما در هر زمان می‌توانید نرخ سود دریافتی‌تان یا درصد پس‌اندازکردنتان را در این نرم‌افزار تغییر دهید و تأثیر آن را در همان لحظه در چشم‌انداز مالی خودتان مشاهده کنید.

یکی از شیوه‌های مؤثر برای سرعت‌بخشیدن به گام‌های خود در مسیر دستیابی به اهداف مالی‌تان و در واقع آسان‌ترین شیوه این است که برنامه‌ی "فردا بیشتر پس‌انداز کن" را به‌کار بگیرید. این برنامه به بیش از ۱۰میلیون تن از انسان‌ها کمک کرده است تا پس‌اندازشان را به میزانی افزایش دهند که خودشان هرگز آن را تصور نمی‌کردند. آیا این موضوع را از بخش اول به‌یاد می‌آورید؟ شما متعهد می‌شوید درصدی از افزایش حقوق خودتان را در آینده پس‌انداز کنید و آن را به سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان بیفزایید.

برای نمونه؛ تصور می‌کنیم که شما هم‌اکنون ۱۰درصد از درآمد کنونی‌تان را به سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان اختصاص می‌دهید و آن را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کنید. شما هم‌اکنون در حال سرمایه‌گذاری هستید؛ اما می‌خواهید راهی را برای سرعت‌بخشیدن به این برنامه‌ی خود بیابید. با متعهدشدن برای اجراکردن برنامه‌ی **"فردا بیشتر پس‌انداز کن"**، دفعه‌ی بعد که حقوقتان ۱۰درصد افزایش یافت، ۳درصد از آن را به سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان اختصاص می‌دهید و ۷درصد بقیه را برای بهبودبخشیدن به سبک زندگی کنونی‌تان در اختیار خواهید داشت. اگر، در طی دهه‌ی آینده، بکوشید سه‌بار چنین اقدامی را انجام دهید؛ میزان پس‌اندازکردن ماهیانه‌ی شما به ۱۹درصد می‌رسد. این مقدار کمابیش دو برابر درصد پس‌اندازکردن امروزتان محسوب می‌شود و شما هرگز در این زمینه به‌زحمت دچار نشده‌اید زیرا این افزایش برمبنای افزایش احتمالی درآمد شما در آینده خواهد بود. چنین اقدامی به‌راستی تفاوتی شگرف را در سرعت پیشروی شما به‌سوی رؤیاهای مالی ارزشمندتان به‌وجود می‌آورد.

به نکته‌ی نهایی توجه کنید: من ارزش خانه‌ی شما را در این معادله نگنجانده‌ام. قبل از آن‌که فریاد بکشید؛ اندکی تأمل کنید. بله، من می‌دانم که خانه‌ی شما در واقع در طی این سال‌ها همواره بزرگ‌ترین و مهم‌ترین سرمایه‌گذاری شما محسوب می‌شده است. اگر می‌خواهید آن را به سرمایه‌گذاری‌های خودتان بیفزایید؛ می‌توانید چنین کاری را انجام دهید. به‌هرحال، من آن را در نرم‌افزار در نظر نگرفته‌ام و شما به‌این‌ترتیب یک سرمایه‌ی محافظه‌کارانه‌ی دیگر را نیز در اختیار خواهید داشت. چرا به این شیوه عمل کردم؟ زیرا شما همیشه به خانه‌ای برای زندگی‌کردن نیاز دارید. من نمی‌خواهم شما اعداد و ارقامی را برمبنای ارزش خانه‌ی خود در نظر بگیرید و برنامه‌ای را برمبنای درآمدآفرینی از این راه طراحی کنید. شاید در طی ده سال آینده خانه‌ی خودتان را

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بفروشید و پی ببرید سودی فراوان نصیبتان شده است. شاید هم تا آخر عمرتان در خانه‌ی کنونی‌تان زندگی کنید. شاید بهتر باشد خانه‌ای کوچک‌تر را در مقایسه با خانه‌ی کنونی‌تان بخرید و مبلغ باقی‌مانده‌ی آن را به هزینه‌های پیش‌بینی‌نشده‌ی زندگی‌تان اختصاص دهید. فرقی نمی‌کند چه رویدادهایی در زندگی‌تان اتفاق می‌افتند؛ در هر صورت، برنامه‌ی مالی شما باید به‌گونه‌ای طراحی شود که کمکتان کند در هر شرایطی روی آب شناور باقی بمانید.

چرا این نکته‌ها را در نظر گرفته‌ام و آن‌ها را همواره به شما یادآوری می‌کنم؟ زیرا می‌خواهم این اعداد و ارقام تا حد امکان برای شما واقعی باشند. واقعی به‌نظررسیدن آن‌ها در این لحظه برای من کافی نیست. من می‌خواهم آن‌ها با گذشت زمان و حتی در رویارویی با اعداد و ارقامی واقعی باقی بمانند که به رویدادهای دنیای واقعی مربوط می‌شوند و گاهی به پس‌روی شما می‌انجامند. من می‌خواهم تا حد امکان آسیب‌های موجود را در مسیر بازی پول‌آفرینی برای شما کاهش دهم. از سوی دیگر، می‌خواهم که شما از سطح انتظارات خودتان فراتر روید. مهم‌تر از همه این‌که می‌خواهم آشکارا و با اطمینان بدانید بسیاری از رؤیاهای مالی شما به‌معنای‌واقعی در دسترستان قرار دارند.

"وقتی به آینده می‌نگرم؛ آن را چنان درخشان می‌بینم که برقش چشمانم را می‌آزارد."

اپرا وینفری

خواهش می‌کنم بر طبل‌های خود بکوبید.....

می‌دانم هم‌اکنون قصد دارید دست‌به‌کار شوید و اعداد و ارقامتان را در نرم‌افزار وارد کنید تا پی ببرید زندگی مالی‌تان چگونه پیش خواهد رفت. به‌هرحال، باید بگویم نکته‌ی اصلی به‌راستی چنین نیست. ارزش واقعی این مرحله در واقع این است که موقعیت کنونی و آینده‌ی مالی شما را ارزیابی می‌کند و نشانتان می‌دهد. شما به واقعیت‌ها و احتمالات زندگی‌تان پی می‌برید. همچنین، تشخیص می‌دهید کدام رؤیاهای‌تان آن‌قدر ارزش دارند که بابت دستیابی به آن‌ها به‌شدت تلاش کنید. شما می‌توانید پیامدهای متفاوت را بیازمایید. به‌علاوه، اگر می‌خواهید تصویری متفاوت را بیافرینید یا پیامدی متفاوت را به‌وجود آورید؛ می‌توانید با متغیرهایی متفاوت بازی کنید. منظور من این است که می‌توانید متغیرهایی متفاوت را در نظر بگیرید و آن‌ها را در نرم‌افزار وارد کنید. به‌این‌ترتیب، پس از مدتی کوتاه، چشم‌اندازی واقعی را در اختیار خواهید داشت که می‌توانید برنامه‌ای کاربردی را برمبنای آن طراحی کنید. چنین برنامه‌ای در واقع طرح کلی آینده‌ی مالی شما

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

را شکل می‌دهد.

این نرم‌افزار را به‌منزله‌ی ابزار آموزشی خودتان در زمینه‌ی امور مالی در نظر بگیرید. شما در واقع اعداد و ارقام دقیق مربوط به پس‌اندازها و درآمدهای خودتان را به نرم‌افزار وارد می‌کنید و نرم‌افزار نیز برمبنای این داده‌ها مجموعه‌ای از پیامدهای پیش‌بینی‌پذیر را محاسبه می‌کند و در اختیارتان قرار می‌دهد. در این مرحله، درباره‌ی شیوه‌های مختلف سرمایه‌گذاری نگران نشوید. در بخش چهارم به این موضوع می‌پردازیم؛ اما این نکته به‌راستی اهمیت دارد که بدانید، وقتی پولتان به سرمایه‌ی درآمدآفرینی‌تان تبدیل می‌شود، احتمال رشد آن چقدر خواهد بود.

این نکته را به‌یاد بسپارید: در این مرحله، چنین موضوعی در کانون توجه و تمرکز ما قرار ندارد که شما قرار است پولتان را چگونه و کجا سرمایه‌گذاری کنید. چنین تمرینی در واقع فرصتی برای پیش‌بینی‌کردن و نگریستن گزینه‌های احتمالی آینده در زمینه‌ی امور مالی زندگی‌تان خواهد بود. اگر می‌توانستید از سرمایه‌گذاری‌های خودتان سودی ۶درصدی به‌دست آورید؛ آینده‌ی مالی شما چگونه به‌نظر می‌رسید؟ نظرتان درباره‌ی سودی ۷درصدی یا بیشتر چیست؟ در این صورت، پس از ۱۰سال سرمایه‌ی شما چقدر خواهد شد؟ سرمایه‌ی شما، پس از ۲۰سال، به چه رقمی می‌رسد؟ اگر امور مالی‌تان را به‌شیوه‌ای عالی مدیریت می‌کردید و راهی را می‌یافتید تا سودی ۹ یا ۱۰درصدی را بابت سرمایه‌گذاری‌های خودتان به‌دست آورید؛ چه اتفاقی می‌افتاد؟ این نکته را به‌یاد داشته باشید: شما در فصل اول از بخش پنجم این کتاب در واقع یکی از شیوه‌های مؤثر تخصیص سرمایه را در سبد سرمایه‌گذاری می‌آموزید که راهکاری برای تمام فصول نام دارد. به‌کارگیری این راهکار در طی ۳۳سال گذشته کمابیش سودی ۱۰درصدی را برای سرمایه‌گذاران به‌ارمغان آورده و فقط ۴سال از این ۳۳سال به ضرر و زیان منجر شده است. البته یک‌سال از این ۴سال فقط به ضرر و زیانی ۰۳/۰درصدی انجامید! به‌این‌ترتیب، وقتی خودتان را عادت می‌دهید به شیوه‌هایی عمل کنید که سرمایه‌گذاران برتر دنیا به آن شیوه‌ها عمل کرده‌اند؛ با گزینه‌های احتمالی فراوان روبه‌رو خواهید شد.

همچنان با اعداد و ارقامتان بازی کنید و اعداد و ارقامی متفاوت را به نرم‌افزار وارد کنید تا سرانجام عدد و رقمی را بیابید که برای چشم‌انداز آینده‌ی مالی شما بسیار مناسب به‌نظر می‌رسد. شما باید اطمینان داشته باشید که دستیابی به چنین رقمی به‌راستی برای شما ممکن است. **فقط چند دقیقه از وقتتان را به این موضوع اختصاص دهید تا پی ببرید پس‌اندازهای شما، با بهره‌مندشدن از تأثیر افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب، برمبنای**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

درصدهایی متفاوت از سود حاصل از این سرمایه‌گذاری‌ها، به چه سرمایه‌ای تبدیل خواهد شد.

"فقط نخستین گام برای انسان گامی دشوار محسوب می‌شود."

ماری دو ویچی شامرون

به شما تبریک می‌گویم که نخستین چشم‌انداز مالی خودتان را به‌دست آوردید. آیا درباره‌ی پیامدهای آن هیجان‌زده هستید؟ آیا دراین‌باره نگران، ناامید یا دلگرم هستید؟ در طی سال‌ها کارکردن با انسان‌هایی بی‌شمار از سراسر جهان پی برده‌ام آنان برمبنای پیامدهای مربوط به چشم‌انداز آینده‌ی مالی‌شان در یکی از این سه گروه قرار می‌گیرند:

۱. عده‌ای که جوان و بدهکار هستند. این افراد نمی‌دانند که قرار است چگونه به امنیت مالی برسند. زیبایی ماجرا در این است که آنان پی می‌برند به‌معنای‌واقعی می‌توانند به امنیت مالی برسند!

۲. عده‌ای که تصور می‌کنند شاید ده‌هاسال با امنیت مالی فاصله دارند. این افراد، پس از پی‌بردن به این حقیقت که شاید پنج، هفت یا درنهایت ده سال دیگر به امنیت مالی می‌رسند، بسیار غافلگیر و هیجان‌زده می‌شوند. درحقیقت، می‌توان گفت عده‌ای از انسان‌ها در مرحله‌ی امنیت مالی قرار دارند؛ اما خودشان از این موضوع بی‌خبر هستند.

۳. عده‌ای که پس‌انداز و سرمایه‌گذاری‌کردن را دیر شروع کرده‌اند و از این موضوع می‌ترسند که شاید هرگز نتوانند فرصت‌های ازدست‌رفته را جبران کنند.

اکنون، ماجرای چند نمونه از انسان‌هایی را مطرح می‌کنم که در موقعیت‌هایی مشابه با آنان کار کرده‌ام و به شما نشان می‌دهم برنامه‌ی مالی آنان چگونه مؤثر بوده است. به بیان دیگر، به شما نشان می‌دهم آنان چگونه به امنیت، نشاط و حتی استقلال یا رهایی مالی رسیده‌اند.

جوانانی که هنوز قسط وام دانشجویی‌شان را می‌پردازند

درابتدا می‌خواهم ماجرای جوانی بدهکار را برای شما بازگو کنم. مارکو، همچون بسیاری از جوانان امروزی، در حالی از دانشگاه فارغ‌التحصیل شد که به‌دلیل هزینه‌های فراوان دانشگاه مبلغی هنگفت بدهکار بود. او، به‌منزله‌ی یک مهندس ۳۳ساله با درآمدی ۷۵هزاردلاری در سال که

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

درامدی عالی و افتخارافرین محسوب می‌شد، هنوز هم باید سالیانه مبلغی ۲۰هزاردلاری را به بازپرداخت وام دانشجویی‌اش اختصاص می‌داد. مارکو نیز همچون بسیاری از مردم امریکا احساس می‌کرد بدهی‌هایش به‌راستی زندگی‌اش را تباه و ویران می‌کند. او می‌پنداشت که تا ابد باید به پرداختن اقساط وام‌هایش ادامه دهد. البته، شاید به‌راستی چنین بود. به‌هرحال، مارکو پیش‌بینی می‌کرد که حقوقش به‌صورت مداوم و اندک افزایش خواهد یافت. او حدس می‌زد حقوقش هرساله ۳ تا ۵درصد افزایش می‌یابد. وقتی من و مارکو کوشیدیم برنامه‌ای جدید را برای او طراحی کنیم؛ ۵درصد از درآمدش را به بازپرداخت وام‌های دانشجویی‌اش اختصاص دادیم. همچنین، مارکو متعهد شد همواره ۳درصد از تک‌تک افزایش‌های حقوقش را در آینده به سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌اش اختصاص دهد.

فکر می‌کنید به‌کارگیری برنامه‌ی جدید مارکو برای او چه پیامدی داشت؟ نظرتان دراین‌باره چیست که او پس از هفت‌سال می‌توانست همه‌ی بدهی‌هایش را تسویه کند؟! نکته‌ی مهم‌تر چنین بود: وقتی مارکو همه‌ی بدهی‌هایش را پرداخت می‌کرد؛ می‌توانست ۵درصد مربوط به پرداخت بدهی‌ها را نیز به پس‌اندازهایش بیفزاید تا سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌اش درنتیجه‌ی افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب همواره افزایش یابد. مارکو، با این شیوه‌ی پس‌انداز و سرمایه‌گذاری‌کردن، در طی ۲۰سال می‌توانست به امنیت مالی برسد. شاید این مدت برای شما بسیار طولانی به‌نظر بیاید؛ اما او در این زمان انسانی ۵۳ساله خواهد بود. همچنین، مارکو، پس از هفت‌سال، در ۶۰سالگی، درست پنج‌سال قبل از زمانی که او رؤیای بازنشستگی‌اش را در سر می‌پروراند، می‌توانست به استقلال مالی برسد و البته درآمد سالیانه‌اش نیز بسیار بیشتر از درآمد تصوری خودش دراین‌باره بود! مارکو درابتدا به‌شدت دراین‌باره نگران بود که مبادا هرگز نتواند بدهی‌های مربوط به وام دانشجویی‌اش را بپردازد. او از این وضعیت به حالتی رسید که می‌توانست استقلال مالی واقعی را درباره‌ی آینده‌ی زندگی‌اش تصور و احساس کند. رویداد بهتر چنین بود: مارکو، در طی پنج‌سال بعد، در واقع تا ۶۵سالگی، با بهره‌مندشدن از حقوق و پاداش‌های تأمین اجتماعی و رشد سرمایه‌گذاری‌هایش، به‌معنای‌واقعی می‌توانست رهایی مالی را در زندگی‌اش تجربه و احساس کند. چنین چشم‌اندازی، قبل از اجراکردن برنامه‌ی جدیدش، به‌راستی برای او بسیار ژرف و دسترسی‌ناپذیر به‌شمار می‌آمد. بهتر است این نکته را نیز به‌یاد داشته باشید: او سفرش را در حالی شروع کرد که سرمایه‌ای نداشت و بدهکار بود!

اگر این تصویر رؤیایی‌تر از آن است که واقعیت‌یافتن آن امکان‌پذیر به‌نظر برسد..... بدانید که ممکن است هم‌اکنون به‌راستی واقعیت داشته باشد

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

در این مرحله، به گروه دوم از انسان‌ها می‌رسیم. این افراد به چشم‌انداز مالی‌شان می‌نگرند و تصور می‌کنند اشتباهی در این زمینه وجود دارد. آنان با خودشان می‌گویند که چنین محاسبه‌گری برای آنان به‌درستی کار نکرده است! آنان مشاهده می‌کنند که به‌شیوه‌ای غیرمنتظره، زودهنگام و به‌سرعت می‌توانند به مرحله‌ی نشاط یا استقلال مالی برسند. آنان این‌گونه می‌اندیشند: "هیچ راهی وجود ندارد تا من بتوانم به این سرعت به این مراحل برسم. من نمی‌توانم در طی پنج، هفت یا هشت‌سال بعد به مرحله‌ی استقلال مالی برسم. این محاسبه‌گر به‌درستی کار نمی‌کند!" آنان تصور می‌کردند که باید ۲۰ یا ۳۰سال به‌شدت کار کنند تا فقط بتوانند هزینه‌های زندگی روزمره‌ی خودشان را بپردازند.

این تفاوت موقعیت‌ها چه دلیلی دارد؟ چگونه اتفاق‌افتادن چنین رویدادی به‌راستی ممکن است؟

اتفاق‌افتادن چنین رویدادی به‌راستی ممکن است زیرا اعداد و ارقام موجود در ذهن این افراد به‌کلی بی‌پایه و اساس است. آنان ۱۰، ۲۰ یا حتی ۳۰میلیون دلار را دراین‌باره مطرح می‌کنند. این اعداد و ارقام به‌راستی واقعیت ندارند. **این اعداد و ارقام به‌سادگی اعداد و ارقامی غیرواقعی هستند و اندیشه‌ی نادرست این افراد را دراین‌باره نشان می‌دهند که برای دستیابی به استقلال مالی به چه سرمایه‌ای نیاز دارند؛** درحالی‌که آنان برای دستیابی به استقلال مالی به‌معنای‌واقعی به چنین سرمایه‌ای نیاز ندارند.

کاترین، خانمی که در یکی از همایش‌های من در زمینه‌ی مهارت‌های ثروت‌آفرینی شرکت کرده بود، نمونه‌ای عالی از این گروه انسان‌ها به‌شمار می‌آید. او بانویی کارآزموده در عرصه‌ی کسب و کار محسوب می‌شد که برای دستیابی به امنیت مالی سالیانه به مبلغی ۱۰۰هزاردلاری نیاز داشت. شاید این رقم برمبنای معیارهای بسیاری از انسان‌ها رقمی بزرگ به‌نظر برسد؛ اما برمبنای معیارهای کاترین چنین نبود. او برای دستیابی به استقلال مالی به مبلغی ۱۷۵هزاردلاری در سال نیاز داشت تا بتواند به سبک کنونی زندگی‌اش ادامه دهد و به درآمد شغلی‌اش وابسته نباشد. **کاترین حدس می‌زد بیش از ۲۰سال طول می‌کشد تا او به این مرحله برسد.**

آیا می‌خواهید بدانید، وقتی کاترین اعداد و ارقامش را با اعضای گروه من بررسی و ارزیابی کرد، چه اتفاقی افتاد؟ آنان درابتدا پی بردند کاترین در کسب و کار کنونی‌اش سالیانه بیش از ۳۰۰هزار دلار سودآفرینی می‌کند و کسب و کار او هرساله کمابیش رشدی ۲۰درصدی خواهد داشت. او، با کمک اعضای گروه من و با اندکی پژوهش و بررسی، پی برد که می‌تواند کسب و کارش را با

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

۸/۱میلیون دلار بفروشد. این موضوع چه معنا و مفهومی دارد؟

معنا و مفهوم آن چنین است: اگر کاترین کسب و کارش را به قیمت ۸/۱میلیون دلار می‌فروخت و این مبلغ را سرمایه‌گذاری می‌کرد؛ برمبنای نرخ سود ۵درصدی حاصل از سرمایه‌گذاری‌هایش می‌توانست سالیانه درآمدی ۹۰هزاردلاری داشته باشد. او در گذشته سرمایه‌گذاری‌هایی دیگر نیز انجام داده بود که سود حاصل از آن‌ها بیش از ۱۰هزار دلار در سال می‌شد. **به‌این ترتیب، حدس می‌زنید با این درآمد ۱۰۰هزاردلاری در سال چه اتفاقی می‌افتد؟ بله، کاترین هم‌اکنون نیز در مرحله‌ی امنیت مالی قرار دارد!**

کاترین بسیار شگفت‌زده شده بود؛ اما اندکی گیج به‌نظر می‌رسید. او گفت: "اما تونی من هرگز نمی‌خواهم کسب و کارم را هم‌اکنون بفروشم!" به او گفتم که من نیز هرگز او را به انجام‌دادن این کار ترغیب و تشویق نمی‌کنم و او درکل نباید چنین اقدامی انجام دهد. به‌هرحال، ما چنین محاسبه‌ای را انجام دادیم تا او پی ببرد که هم‌اکنون نیز انسانی موفق به‌شمار می‌آید و در مرحله‌ی امنیت مالی قرار دارد. چرا؟ زیرا او دارایی‌هایی داشت که در صورت نیاز در همان زمان نیز درآمد لازم را برای او به‌ارمغان می‌آوردند. نکته‌ی هیجان‌انگیزتر ماجرا این بود: کسب و کار او هرساله ۲۰درصد رشد می‌کرد و ارزش آن در طی سه‌سال‌ونیم دوبرابر می‌شد. حتی اگر رشد کسب و کار او در طی سال کاهش می‌یافت و رشدی ۱۰درصدی را شامل می‌شد؛ ارزش کسب و کار او در طی هفت‌سال به ۶/۳میلیون دلار می‌رسید. اگر او قصد داشته باشد کسب و کارش را در آن زمان بفروشد (۱۸۰۰۰۰ دلار در سال = ۵درصد × ۶/۳میلیون دلار)؛ در طی سه‌سال‌ونیم یا هفت‌سال می‌تواند به استقلال مالی برسد، بی‌آن‌که به درآمد شغلی‌اش وابسته باشد. او برای دستیابی به استقلال مالی مجبور نبود ۲۰سال انتظار بکشد! توجه داشته باشید این وضعیت در حالی به‌وجود می‌آید که او هیچ سرمایه‌گذاری دیگری انجام نداده باشد! اگر او سرمایه‌گذاری‌هایی دیگر را نیز انجام داده باشد؛ وضعیتش بسیار درخشان‌تر خواهد بود.

به‌هرحال، من در همایش‌هایم درباره‌ی مهارت‌های کسب و کار اغلب به کارآفرینان و صاحبان کسب و کار نشان می‌دهم چگونه با به‌کارگیری مجموعه‌ای از راهکارهای مناسب و محرمانه می‌توانند بخشی کوچک یا حتی بزرگ از کسب و کارشان را بفروشند و باز هم بتوانند به سودآفرینی از آن و اداره‌کردنش ادامه دهند. این شیوه سبب می‌شود شما به یک سرمایه‌ی انبوه دسترسی پیدا کنید تا همین امروز بتوانید دستیابی خودتان را به مرحله‌ی رهایی مالی تضمین کنید. به‌علاوه، شما هنوز هم می‌توانید از اداره‌کردن کسب و کار دلخواه‌تان و گسترش‌یافتن آن لذت

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

ببرید.

این احتمال وجود دارد که دیر به مهمانی برسید و باز هم در گروه انسان‌های برنده قرار بگیرید

می‌خواهم دوباره به ماجرای دوستم، آنجلا، بازگردم. آنجلا به‌راستی عملکردی استثنایی دارد؛ اما او از نظر مالی در گستره‌ی انسان‌های معمولی قرار می‌گیرد. او ۴۸ساله است. او همواره به‌شیوه‌ای مستقل و خودمختار زندگی کرده، به نقاط مختلف در سراسر جهان سفر کرده و در مناطق مختلف قایقرانی کرده است؛ اما هرگز در کل زندگی‌اش ذره‌ای پس‌انداز نداشت و هیچ‌گونه سرمایه‌گذاری انجام نداده بود. او، پس از خواندن بخش اول از این کتاب، متعهد شد که ۱۰درصد از درآمدش را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کند؛ اما هنوز با این مسأله‌ی مهم روبه‌رو بود که اندکی دیر در بازی پول‌آفرینی شرکت کرده بود. آنجلا چنین می‌گفت: "من کمابیش انسانی ۵۰ساله هستم!" او، برای بهره‌برداری‌کردن از تأثیر افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب، زمانی اندک داشت.

وقتی آنجلا برای نخستین‌بار میزان درآمد مناسب و دلخواهش را برای دستیابی به امنیت مالی محاسبه کرد؛ **رقم ۳۴هزار دلار در سال را به‌دست آورد. او برای رسیدن به مرحله‌ی استقلال مالی به درآمدی ۵۰هزاردلاری در سال نیاز داشت.** او درابتدا با پی‌بردن به این اعداد و ارقام به‌هیجان آمد. اعداد و ارقام او به‌راستی اعدادی بزرگ و دست‌نیافتنی به‌نظر نمی‌رسیدند. از سوی دیگر، زمان دستیابی به این اعداد و ارقام و بهره‌مندشدن از امنیت یا استقلال مالی برای آنجلا نگران‌کننده بود. **آنجلا دیر در بازی پول‌آفرینی شرکت کرده بود و فقط ۱۰درصد از درآمدش را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کرد.**
به‌این‌ترتیب، او پس از ۲۴سال به مرحله‌ی امنیت مالی می‌رسید. اگر او اکنون ۴۱ساله بود؛ با این برنامه می‌توانست به موفقیتی شگرف برسد. در این صورت، او در ۶۵سالگی به مرحله‌ی امنیت مالی می‌رسید؛ اما او برنامه‌اش را دیرتر شروع کرده بود و در ۷۲سالگی می‌توانست طعم امنیت مالی را بچشد. البته، چنین آینده‌ای نیز، در مقایسه با زمانی که او هیچ برنامه‌ای برای پس‌اندازکردن نداشت، بسیار درخشان‌تر به‌نظر می‌رسید و آنجلا خوشحال بود که به‌هرحال می‌تواند به امنیت مالی برسد. اما مسافت طولانی پیش رویش و مدت زمان به‌ثمررسیدن این رؤیا از شدت هیجان و خوشحالی او می‌کاست.

اکنون سؤال‌هایی دراین‌باره مطرح می‌شود. ما چگونه می‌توانستیم به فرایند دستیابی آنجلا به اهداف مالی‌اش سرعت ببخشیم؟ آنجلا چگونه می‌توانست سریع‌تر به مرحله‌ی امنیت مالی برسد؟ یکی از شیوه‌ها این بود که آنجلا بکوشد مقدار پس‌انداز و سرمایه‌گذاری‌هایش را افزایش دهد. او

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

حدود ۱۰درصد از درآمدش را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کرد. آنجلا در گذشته هرگز پس‌انداز نکرده بود؛ بنابراین، پس‌اندازکردن ۱۰درصد از درآمدش نیز برای او کاری دشوار محسوب می‌شد. به‌هرحال، او باید بر درصد پس‌اندازهایش می‌افزود. او با به‌کارگیری برنامه‌ی **فردا بیشتر پس‌انداز کن** می‌توانست، پس از هربار بهره‌مندشدن از افزایش حقوق، بی‌دردسر و دشواری بر درصد پس‌اندازهایش بیفزاید و به برنامه‌ی مالی‌اش سرعت ببخشد. شیوه‌ی دیگر این بود که آنجلا بکوشد درصد ریسک‌پذیری‌اش را اندکی افزایش دهد تا بتواند سرمایه‌گذاری‌هایی را با سود ۷درصد یا بیشتر انجام دهد. البته، در این صورت بر میزان احتمال ضرر و زیان او نیز افزوده می‌شد. به‌هرحال، یک شیوه‌ی ساده‌تر نیز در این زمینه وجود داشت که ما آن را نادیده گرفته بودیم.

خوشبختانه، آنجلا هنوز یک گزینه‌ی دیگر را در اختیار داشت. **او یکی از درآمدهای مهم آینده‌اش را نادیده گرفته بود. بسیاری از انسان‌ها چنین درآمدی را در برنامه‌ی مالی خودشان در نظر نمی‌گیرند. این درآمد در واقع حقوق و مزایای مربوط به دوران بازنشستگی است.**

آنجلا حدود ۴۸سال داشت و ۱۴سال دیگر از حقوق و مزایای بازنشستگی، البته در کم‌ترین میزان آن، بهره‌مند می‌شد. او ۱۷سال تا بهره‌مندشدن از حقوق و مزایای کامل بازنشستگی فاصله داشت. او در ۶۲سالگی می‌توانست ماهیانه حقوقی ۱۲۵۰دلاری داشته باشد. این مبلغ در طی یک‌سال ۱۵هزار دلار می‌شد. به‌این‌ترتیب، مبلغ ۳۴هزاردلاری آنجلا برای دستیابی به امنیت مالی به‌یکباره کاهش می‌یافت و به ۱۹هزار دلار در سال می‌رسید. وقتی ما اعداد و ارقام آنجلا را در نرم‌افزار بررسی و ارزیابی کردیم؛ او مشاهده کرد که یک دهه از زمان دستیابی به هدفش در برنامه‌ی قبلی‌اش کاهش یافت. **اکنون، به‌جای این‌که در ۷۲سالگی به امنیت مالی برسد، در ۶۲سالگی به این مرحله می‌رسید!** قرار بود آنجلا ۱۴سال بعد به امنیت مالی برسد و او به همین دلیل بسیار هیجان‌زده بود. او در این مرحله از درآمدی کافی بهره‌مند می‌شد و دیگر مجبور نبود فقط بابت پرداختن قسط وام مسکن، هزینه‌ی خدمات عمومی، هزینه‌ی خورد و خوراک، هزینه‌ی حمل‌ونقل و هزینه‌ی بیمه‌ی پایه‌اش کار کند. این موضوع گونه‌ای احساس رهایی واقعی را در وجود آنجلا برانگیخت.

غیرممکن به ممکن تبدیل شد. اکنون، حدس بزنید در مرحله‌ی بعد چه اتفاقی افتاد. وقتی آنجلا پی برد که دستیابی به امنیت مالی در مدت‌زمانی کوتاه‌تر برایش ممکن است؛ از احساس، هیجان و انگیزه‌ی برخاسته از آن استفاده کرد و چنین گفت: "وای! بهتر است کمی پیشروی کنیم. اگر من

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

می‌توانم در ۶۲سالگی به امنیت مالی برسم؛ پس، بهتر است بررسی کنیم تا پی ببریم چه زمانی و با چه برنامه‌ای به استقلال مالی می‌رسم. من قصد دارم راهی را بیابم تا از نظر مالی به استقلال برسم. همچنین، نمی‌خواهم این موضوع در دهه‌ی هفتاد یا هشتاد زندگی‌ام اتفاق بیفتد بلکه می‌خواهم آن را در دهه‌ی شصت زندگی‌ام به‌ثمر برسانم!" آیا می‌دانید رقم او برای دستیابی به استقلال مالی چقدر بود؟ بله، این رقم در واقع ۵۰هزار دلار می‌شد و او فقط باید درآمدی ۱۶هزاردلاری را در سال به رقم قبلی‌اش می‌افزود.

آنجلا گامی دیگر برداشت. او، پس از خواندن فصل ششم از همین بخش، شیوه‌ای دیگر را برای سرعت‌بخشیدن به برنامه‌ی مالی‌اش یافت. آنجلا همیشه به بخش املاک و مستغلات درآمدزا علاقه داشت و شیوه‌هایی ساده را برای سرمایه‌گذاری‌کردن در این زمینه آموخته بود. او برای این منظور می‌توانست در شرکت‌های سرمایه‌گذاری مسکن سرمایه‌گذاری کند. در بخش چهارم از این کتاب می‌کوشم درباره‌ی این‌گونه از سرمایه‌گذاری‌ها توضیح دهم. آنجلا، با سرمایه‌گذاری‌کردن ۴۳۸دلار در ماه یا ۵۲۶۵دلار در سال، در طی ۲۰سال بعد می‌توانست سرمایه‌ای ۲۲۸۵۷۲دلاری را گردآوری کند. البته درآمد حاصل از این سرمایه‌گذاری نیز از ابتدا باید به مبلغ اصلی افزوده می‌شد تا از تأثیر افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب بهره‌مند شود. به این نکته توجه داشته باشید: سود یا درآمد حاصل از این سرمایه‌گذاری را ۷درصدی در نظر می‌گیریم زیرا هم‌اکنون میزان سود پرداختی چند شرکت سرمایه‌گذاری مسکن همین مقدار است.

اندوخته‌ی آنجلا، پس از ۲۰سال، درآمدی ۱۶هزاردلاری را نصیبش خواهد کرد. البته، باز هم ما نرخ سود را ۷درصدی در نظر گرفته‌ایم. همچنین، آنجلا هرگز مجبور نخواهد بود سرمایه‌ی اصلی‌اش را باز پس بگیرد؛ مگر این‌که خودش بخواهد چنین کاری را انجام دهد! آخرین مزیت مهم چنین اقدامی چیست؟ آنجلا به این شیوه مجبور نیست مالیاتی را بابت درآمدش بپردازد.

مارکو، کاترین و آنجلا به‌راستی انسان‌هایی واقعی همچون من و شما هستند. رؤیاهای مالی شما نیز در دسترستان قرار دارند. شما نیز همچون تک‌تک این افراد می‌توانید زودتر از زمان تصوری خودتان به رؤیاهای مالی‌تان رنگ واقعیت ببخشید. نخستین چشم‌انداز یا طرح اولیه‌ی نرم‌افزار را به‌منزله‌ی چشم‌انداز نهایی زندگی‌تان در نظر نگیرید. بکوشید این نقطه را همچون نقطه‌ی شروع در نظر بگیرید. اعداد و ارقامتان را تغییر دهید تا به مرحله‌ای برسید که بتوانید رؤیاهای مالی ارزشمندتان را در مدت‌زمانی کوتاه‌تر به واقعیت تبدیل کنید. در فصل‌های بعد، پنج شیوه را به شما نشان می‌دهیم که با به‌کارگیری آن‌ها می‌توانید به فرایند واقعیت‌یافتن رؤیاهای مالی ارزشمندتان

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

سرعت ببخشید.

"بادبادک‌ها فقط به کمک بادهای مخالف اوج می‌گیرند."

وینستون چرچیل

فرقی نمی‌کند که درنتیجه‌ی مشاهده‌ی نخستین چشم‌انداز مالی‌تان بسیار هیجان‌زده می‌شوید یا از پی‌بردن به زمان طولانی دستیابی به رؤیاهای مالی‌تان به‌کلی دلسرد می‌شوید؛ در هر صورت، بکوشید نیروی امید و روحیه‌ی خودتان را از دست ندهید. دلسردی و ناامیدی همیشه هم ناخوشایند نیست و تأثیری منفی به‌بار نمی‌آورد. گاهی ناامیدی و دلسردی به شما تلنگر می‌زند تا تغییری سازنده و شگفتی‌آفرین را به‌وجود آورید. این نکته را به‌یاد بسپارید: **موقعیت‌های زندگی‌مان تعیین‌کننده‌ی چگونگی زندگی ما نخواهند بود بلکه تصمیم‌های ما در این‌گونه موقعیت‌ها نقشی تعیین‌کننده در چگونگی زندگی ما خواهند داشت.** دلسردی و ناامیدی از یک سو ممکن است به ما انگیزه ببخشد و از سوی دیگر ممکن است به تسلیم‌شدن ما بینجامد. من گزینه‌ی انگیزه‌گرفتن را انتخاب می‌کنم و امیدوار هستم که شما نیز چنین گزینه‌ای را انتخاب کنید. بسیاری از انسان‌ها در برنامه‌ریزی مالی خودشان حتی به این مرحله هم نمی‌رسند زیرا از احساس ناامیدی برخاسته از روبه‌روشدن با چشم‌انداز مالی زندگی‌شان می‌هراسند. به‌هرحال، شما دشواری خواندن این کتاب و به‌کارگیری راهکارهای آن را پذیرفته‌اید؛ بنابراین، همچون آن عده از انسان‌ها نیستید. شما تصمیم گرفته‌اید یکی از بازیکنان عرصه‌ی پول‌آفرینی باشید.

من یکی از سفرهایم را آشکارا به‌یاد می‌آورم که به بیش از ۲۰سال قبل مربوط می‌شود. در این سفر، با دوست عزیزم، پیتر گابر، و گروهی از انسان‌های موفق در صنعت فیلم‌سازی به نانتاکت و مارتاز وینه‌یارد رفته بودیم. ما در قایق تفریحی پیتر بودیم. دو تن از آن انسان‌های اَبَرموفق دراین‌باره صحبت می‌کردند که چگونه در آن سال بابت یک فیلم درآمدی ۲۰میلیون‌دلاری و ۲۵میلیون‌دلاری به‌دست آورده بودند. من مات و مبهوت مانده بودم. اعداد و ارقام آنان به‌سادگی مرا حیرت‌زده کرد. من در آن زمان جوانی ۳۰ساله بودم که فکر می‌کردم در کسب و کارم عملکردی خوب و مناسب دارم. البته، این اندیشه‌ی من به زمانی قبل از روبه‌روشدن با این افراد مربوط می‌شد. سبک زندگی این افراد به‌راستی حیرت‌آور بود. چندی نگذشت که اندیشه‌های آنان در من تأثیر گذاشت.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

رویارویی با این افراد به‌راستی برای من تکان‌دهنده بود؛ اما این رویارویی سبب شد من سؤال‌هایی متفاوت را این‌گونه برای خودم مطرح کنم: من به‌معنای‌واقعی می‌خواستم چه اموری را در زندگی‌ام بیافرینم؟ آیا این احتمال وجود داشت که من به چنین مرحله‌ای برسم؟ در آن زمان هیچ راهی را نمی‌دیدم تا با به‌کارگیری مهارت اصلی‌ام در زمینه‌ی مربی‌گری بتوانم ارزشی کافی را به زندگی انسان‌ها بیفزایم و به آنان کمک کنم تا به رهایی مالی برسند.

البته، من بسیار بی‌انصاف بودم که خودم و دستاوردهایم را با این افراد و دستاوردهای‌شان مقایسه می‌کردم. من در آن زمان جوانی ۳۰ساله بودم؛ درحالی‌که پیتر و دوستانش در دهه‌ی پنجاه زندگی‌شان قرار داشتند. پیتر از نظر زمانی در اوج موقعیت شغلی‌اش قرار داشت؛ درحالی‌که من در ابتدای مسیرم بودم. پیتر ۵۲بار نامزد جایزه‌ی اسکار شده و چند فیلم پرطرفدار هالیوود را به‌نام خودش ثبت کرده بود. بی‌تردید من نیز انسانی پرآوازه بودم و کسب و کاری موفق را اداره می‌کردم. من نیز تغییری سازنده را در زندگی انسان‌ها به‌وجود می‌آوردم؛ اما موفقیت مالی پیتر و دوستانش چند سال نوری از موفقیت مالی من فاصله داشت. به‌این‌ترتیب، درحالی‌که خودم را با افراد داخل قایق مقایسه می‌کردم؛ من نیز همچون بسیاری از انسان‌ها اقدامی غیرمنصفانه را درباره‌ی خودم انجام دادم. من خودم را به این دلیل سرزنش کردم که میزان دستاوردهایم با میزان دستاوردهای آنان هم‌سطح نبود.

به‌هرحال، زیبایی آن لحظه و آن روز به‌راستی این بود که مرا در فضایی جدید و البته عجیب قرار داد. به‌نظر می‌رسید تغییری در درونم به‌وجود آمد. من از منطقه‌ی امن درونم بیرون آمده بودم. احساس می‌کردم به آن فضا تعلق ندارم و از شایستگی کافی برای قرارگرفتن در میان آن انسان‌ها بهره‌مند نیستم. آیا تاکنون به چنین احساسی دچار شده‌اید؟ اگر ذهنمان را آگاهانه به مسیری ویژه هدایت نکنیم؛ به‌شیوه‌ای تعجب‌آور پی می‌بریم که ذهنمان با ما چه می‌کند!

با این حال، هرگونه مغایرت یا تضاد نیز زیبایی‌هایی ویژه را در درون خود نهفته دارد. وقتی شما در میان انسان‌هایی قرار می‌گیرید که در بازی زندگی عملکردی عالی و استثنایی دارند؛ این احتمال به‌وجود می‌آید که به انسانی افسرده، خشمگین یا باانگیزه تبدیل شوید. من آن روز پی بردم که نمی‌خواهم قایقی تفریحی داشته باشم؛ اما انگیزه گرفتم که به بازی زندگی‌ام سرعت ببخشم. من پی بردم که می‌توانم کارهایی بیشتر و سازنده‌تر را به‌ثمر برسانم؛ سخاوتمندانه‌تر زندگی کنم و به انسانی بهتر تبدیل شوم. بهترین موهبت‌های زندگی‌ام هنوز در راه بودند. من همچنین پی بردم احساس

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

ناخوشایند هم‌سطح‌نبودن با این افراد در آن دوره از زندگی‌ام تا چه‌اندازه برای من ارزشمند بود. من به‌راستی خودم را در فضایی قرار دادم که در آن فضا احساس برتری نمی‌کردم و این موضوع به‌معنای‌واقعی اهمیت داشت.

البته، پیتر هیچ‌یک از این اندیشه‌ها را در سر نمی‌پروراند. او فقط می‌خواست دوستان عزیزش را به سفری ویژه مهمان کند و این اقدام او برخاسته از نیروی عشق و مهربانی‌اش بود! به‌هرحال، او به‌معنای‌واقعی دنیایی را سرشار از گزینه‌های احتمالی نامحدود به من نشان داد. آن رویداد سبب شد حقیقت درونم بیدار و برانگیخته شود. من به‌روشنی پی بردم به‌راستی می‌توانم به رؤیاهایی ارزشمند برسم که آن‌ها را در ذهنم تصور می‌کنم. شاید من هرگز نمی‌خواستم اسباب‌بازی‌هایی بزرگ و باشکوه داشته باشم؛ اما بی‌تردید گرایش داشتم چنین امکاناتی را برای اعضای خانواده‌ام فراهم کنم. امروزه، من درابتدای دهه‌ی پنجاه زندگی‌ام قرار دارم و رؤیاهای به‌ظاهر دست‌نیافتنی‌ام به بازتابی ساده از واقعیت زندگی کنونی‌ام تبدیل شده‌اند. البته، هنوز هم نمی‌خواهم قایقی تفریحی داشته باشم!

بهتر است این موضوع را اندکی شفاف‌تر مطرح کنم. موضوع درکل به پول مربوط و محدود نمی‌شود. موضوع به فراوانی گزینه‌های انتخابی و دستیابی به مرحله‌ی رهایی از نگرانی‌های مالی مربوط است. به بیان دیگر، موضوع این است که شما بتوانید به‌شیوه‌ی مناسب و دلخواه خودتان پیش بروید و مجبور نباشید برمبنای خواسته‌های دیگران یا فقط با درنظرگرفتن گزینه‌هایی محدود زندگی کنید.

گله و شکایت نکنید.

هرگز نگویید که نمی‌توانید کاری ویژه را به‌ثمر برسانید.

هرگز درباره‌ی ناتوانی‌های خودتان داستان‌سرایی نکنید.

به‌جای همه‌ی این کارها، هم‌اکنون قاطعانه تصمیم بگیرید که به رؤیاهای ارزشمندتان واقعیت ببخشید!

استعداد ویژه‌ی خودتان را کشف کنید و هرچه بیشتر دیگران را تا حد امکان از ثمره‌ی آن بهره‌مند سازید.

اگر در این صورت به انسانی نیرومندتر، هوشیارتر، مهربان‌تر یا ماهرتر تبدیل شدید؛ پس، بدانید که

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

هدفتان به‌راستی هدفی ارزشمند است.

جیم ران، یکی از استادان دوست‌داشتنی من در جوانی، همیشه این نکته را به من آموزش می‌داد: "این موضوع هرگز به شادی تو منجر نمی‌شود که به چه دستاوردهایی می‌رسی بلکه این موضوع به شادی یا اندوه شدید تو منجر می‌شود که به چگونه انسانی تبدیل می‌شوی." اگر هر روز بکوشید فقط اندکی در مسیر دستیابی به اهداف ارزشمندتان پیشروی کنید؛ گونه‌ای شادی ناب را احساس می‌کنید که درنتیجه‌ی رشد و پیشرفت شخصی در وجودتان برانگیخته می‌شود. این حقیقت سبب شد من یکی از درس‌های مهم را درباره‌ی دستیابی به اهداف و دستاوردهای بزرگ در زندگی بیاموزم.

بسیاری از انسان‌ها دراین‌باره بزرگ‌نمایی می‌کنند که چه کارهایی را می‌توانند در طی یک‌سال انجام دهند؛ اما همین افراد به‌راستی کارهایی را دست‌کم می‌پندارند که می‌توانند آن‌ها را در طی یک یا دو دهه انجام دهند.

حقیقت چنین است: شما فقط مدیر موقعیت‌های زندگی‌تان نیستید بلکه معمار رویدادهای زندگی‌تان به‌شمار می‌آیید. فقط به این دلیل که رویدادی ویژه در چشم‌انداز پیش روی شما قرار ندارد یا بسیار دور از دسترستان به‌نظر می‌رسد؛ به‌شیوه‌ای بی‌رحمانه نکوشید تأثیر عملکردهای مناسب را دست‌کم بگیرید.

با به‌کارگیری شیوه‌ی افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب، رؤیاهای به‌ظاهر غیرممکن در حیطه‌ی مالی به رؤیاهایی ممکن تبدیل می‌شوند. هم‌اکنون، فرقی نمی‌کند چشم‌انداز مالی خودتان را دوست دارید یا از آن بیزاری می‌جویید، فرقی نمی‌کند از مشاهده‌ی آن به‌هیجان می‌آیید یا از آن می‌ترسید؛ در هر صورت، ما می‌توانیم چنین چشم‌اندازی را بهبود ببخشیم. در واقع می‌خواهیم، با توجه‌کردن به پنج عامل مؤثر، بکوشیم برنامه‌ی مالی خودمان را تقویت کنیم و به فرایند واقعیت‌یافتن رؤیاهای مالی‌مان سرعت ببخشیم.

فصل سوم

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

فرایند سرعت‌بخشی:

۱. بر درصد پس‌اندازتان بیفزایید و به‌شیوه‌ای متفاوت سرمایه‌گذاری کنید

"اگر به‌نظر می‌رسد که همه‌ی امور به‌راستی در حیطه‌ی اختیارتان قرار دارد و به‌خوبی پیش می‌رود؛ پس، پیشروی شما چندان سریع نخواهد بود."

ماریو آندرتی

به شما تبریک می‌گویم. تا این‌جا گامی بلند را به‌سوی رهایی مالی برداشته‌اید! بسیاری از انسان‌ها هرگز زمانی را برای توجه‌کردن به چشم‌انداز کامل مالی‌شان و سپس طراحی‌کردن یک برنامه‌ی مالی مناسب در نظر نمی‌گیرند. عده‌ای از انسان‌ها چنین کاری را انجام می‌دهند؛ اما اغلب همه‌ی احساسات و عواطفشان در این زمینه برانگیخته می‌شود. چنین اقدامی به‌راستی اقدامی بزرگ و هراس‌آور به‌نظر می‌رسد. من هم در چنین موقعیتی قرار گرفته‌ام و این وضعیت را به‌خوبی درک و احساس می‌کنم. به‌هرحال، اکنون که چنین کاری را انجام داده‌اید، بهتر است لحظه‌ای را برای چشیدن طعم این پیروزی در نظر بگیرید. بکوشید سؤال‌هایی را در این زمینه برای خودتان مطرح کنید. من چند نمونه از این سؤال‌ها را مطرح می‌کنم تا موضوع برای شما شفاف‌تر شود. شما به‌معنای‌واقعی درباره‌ی چشم‌انداز مالی خودتان چه احساسی دارید؟ آیا درباره‌ی آینده‌ی خودتان و اعضای خانواده‌ی عزیزتان به‌راستی احساسی خوب و خوشایند دارید؟ آیا از پی‌بردن به این حقیقت بسیار هیجان‌زده شده‌اید که رؤیاهای مالی شما بسیار زودتر از زمان تصوری خودتان به واقعیت می‌پیوندند؟ آیا اندیشیدن دراین‌باره برای شما هراس‌آور است که شاید هرگز نتوانید به موقعیت دلخواه‌تان برسید؟ آیا آن‌قدر بدهکار هستید که تصور می‌کنید هرگز نمی‌توانید از باتلاق مالی‌تان بیرون بیایید؟

فرقی نمی‌کند که هم‌اکنون در چه موقعیتی قرار دارید. شما مسیری طولانی را برای دستیابی به رهایی مالی پیموده‌اید و در این زمینه به‌راستی گام‌هایی بلند برداشته‌اید. به‌این‌ترتیب، هم‌اکنون هیچ راهی برای بازگشت شما وجود ندارد. اکنون که آموخته‌اید چگونه به‌سوی رهایی مالی‌تان قدم بزنید؛ می‌خواهم به شما آموزش دهم که چگونه این مسیر را بدوید. **هدف از نوشتن فصل‌های کوچک بعدی از این بخش در واقع ترغیب‌کردن شما به اندیشیدن**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

دراین‌باره است که چگونه می‌توانید کاری کنید تا رؤیاهای مالی‌تان بسیار سریع‌تر از زمان احتمالی و تصوری خودتان واقعیت یابند. رؤیاهایی بزرگ را در سر بپرورانید. بکوشید به رؤیاهای بزرگ و ارزشمندتان واقعیت ببخشید. سپس، همه‌ی توان و تلاشتان را به‌کار بگیرید تا به چنین فرایندی به‌معنای‌واقعی سرعت ببخشید. آیا تاکنون روزی بسیار پرمشغله را پشت‌سر گذاشته‌اید؟ شما در این روزها اغلب به‌شدت کار می‌کنید، با عقربه‌های ساعت به رقابت می‌پردازید و سپس، خلاف آنچه تصور می‌کردید، کارهای شما حتی در مدت زمانی کوتاه‌تر به‌پایان می‌رسند. این یک یا دو ساعت وقت باقی‌مانده به‌راستی موهبتی واقعی برای شما به‌شمار می‌آید. چنین موهبتی همچون پاداشی ویژه به‌نظر می‌رسد و شما احساس می‌کنید دنیا نیز به‌نفعتان عمل می‌کند. در موقعیت به‌دست‌آمده ممکن است به باشگاه بروید یا در پارک بدوید؛ شاید هم با دوستانتان قرار می‌گذارید تا با هم دیدار تازه کنید و البته ممکن است به‌سرعت به خانه بازگردید تا زمانی را با فرزندان دلبندتان سپری کنید.

من همیشه در حال سفر هستم. من به کشورها و قاره‌های مختلف سفر کرده‌ام؛ از محدوده‌های زمانی معین خارج شده‌ام و همچون تیم بسکتبال هارلم گلوبتروتر در سراسر جهان پرواز کرده‌ام. اگر گاهی زودهنگام به مقصدم برسم؛ اگر روزنه‌ای را در میان روزهای پرمشغله‌ام در هفته بیابم و بتوانم انرژی‌ام را برای رسیدگی‌کردن به همسر یا اعضای خانواده‌ام متمرکز کنم یا زمانی را با آنان بگذرانم؛ بسیار پرانرژی می‌شوم و به‌وجد می‌آیم. من در این‌گونه موقعیت‌ها فقط اندکی وقت آزاد می‌یابم!

اگر این وقت آزاد بیش از یک یا دو ساعت دوام داشته باشد؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ اگر، به‌جای یافتن یک ساعت وقت آزاد در طی روز، از نظر مالی در زندگی‌تان پس‌اندازی داشتید که هزینه‌های دو سالتان را پوشش می‌داد؛ چه اتفاقی می‌افتاد؟ شاید هم پنج‌سال از هزینه‌های زندگی‌تان را پوشش می‌داد. شاید هم پس‌اندازتان هزینه‌های یک دهه از زندگی‌تان را پوشش می‌داد؛ به‌گونه‌ای که شما برای حفظ‌کردن سبک زندگی کنونی‌تان مجبور نبودید کاری را انجام دهید که به آن علاقه‌ای ندارید. این بخش از کتاب در واقع به شما این‌گونه نوید می‌دهد. حتی اگر چشم‌انداز مالی کنونی‌تان به‌گونه‌ای است که به‌نظر می‌رسد نمی‌توانید به رؤیاهای مالی‌تان واقعیت ببخشید؛ در چند فصل باقی‌مانده از بخش سوم به شما نشان داده می‌شود که چگونه می‌توانید چشم‌انداز و برنامه‌ی مالی خودتان را تغییر دهید و گشایشی را در زندگی‌تان به‌وجود آورید. چنین گشایشی به‌صورت به‌دست‌آوردن پول بیشتر، یافتن وقت آزاد و دستیابی به رهایی نهایی خواهد بود.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

”انسانی که می‌تواند زمان را به چنگ آورد به‌راستی می‌تواند همه‌ی رؤیاهای ارزنده‌اش را به چنگ آورد.“

بنجامین دیزراییلی

اگر می‌خواهید به فرایند برنامه‌ی مالی‌تان سرعت ببخشید؛ بدانید که پنج راهکار بنیادین در این زمینه وجود دارد. شما می‌توانید یکی از این راهکارها یا همه‌ی آن‌ها را به‌کار ببرید. چنین موضوعی بی‌تردید به انتخاب خودتان مربوط می‌شود. به‌کارگیری هریک از این راهکارها به‌خودی‌خود به‌شیوه‌ای شگفت‌انگیز بر سرعت حرکت شما در مسیر دستیابی به رؤیاهای ارزشمندتان یعنی امنیت، استقلال یا رهایی مالی می‌افزایند. کافی است دو راهکار را با هم به‌کار بگیرید و در مسیر دستیابی به رؤیاهای مالی‌تان به انسانی توقف‌ناپذیر تبدیل شوید.

”شما در دو صورت انسانی ثروتمند به‌شمار می‌آیید. یکی این‌که داشته‌های شما از سطح نیازتان بیشتر باشد و دیگر این‌که سطح نیازتان از داشته‌های شما در زندگی کم‌تر باشد.“

جیم مات

راهکار شماره‌ی۱:

بر درصد پس‌اندازتان بیفزایید و به‌شیوه‌ای متفاوت سرمایه‌گذاری کنید

نخستین راهکار برای سرعت‌بخشیدن به برنامه‌ی مالی‌تان این است: بر مقدار پس‌اندازتان بیفزایید و بکوشید این پس‌اندازها را به شیوه‌هایی سرمایه‌گذاری کنید که افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب را شامل شود. من می‌دانم که شما به شنیدن این مطلب چندان گرایشی ندارید. شاید با خودتان این‌گونه بیندیشید: ”تونی، من همه‌ی درآمدم را هزینه می‌کنم. هیچ راهی وجود ندارد که من بتوانم مبلغی بیشتر را پس‌انداز کنم.“ اگر چنین موضوعی درباره‌ی شما واقعیت دارد؛ قبل از مطرح‌کردن هر مطلبی، بهتر است شیوه‌ای بنیادین را به شما یادآوری کنم که آن را در فصل نهم از بخش دوم آموختید. من از افسانه‌ی نهم سخن می‌گویم. در آن فصل، این راهکار بنیادین را آموختیم: **بهترین شیوه برای کنارگذاشتن هرگونه باور قدیمی و زیان‌بار این است که باوری جدید را در ذهنمان پرورش دهیم!** شما بی‌تردید نمی‌توانید با فشردن یک سنگ سخت به آب برسید؛ اما می‌توانید داستان خودتان را تغییر دهید.

حتی اگر به‌راستی باور دارید که برای پس‌اندازکردن هیچ راهی ندارید؛ بهتر است به‌یاد داشته باشید

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

برسانید. برای انجام‌دادن این کار بهتر است از ماه بعد دست‌به‌کار شوید. همچنین، ضرورتی ندارد این موضوع را به بانک اطلاع دهید. شاید چنین سؤالی برای شما مطرح شود: چگونه می‌توانم چنین کاری را انجام دهم؟ اکنون سؤالی ساده را برای شما مطرح می‌کنم. فرض می‌کنیم که شما می‌خواهید برای وام مسکن درخواست بدهید. در این صورت، کدام‌یک از گزینه‌های زیر را انتخاب می‌کنید و آن را ترجیح می‌دهید؟

گزینه‌ی شماره‌ی۱: ۸۰درصد از اقساط پرداختی شما بابت نرخ سود وامتان خواهد بود.

گزینه‌ی شماره‌ی۲: یک وام ۳۰ساله با نرخ سود ثابت ۶درصدی.

به پیشروی خودتان ادامه دهید و لحظه‌ای دراین‌باره بیندیشید. به چه نتیجه‌ای می‌رسید؟ آیا با مشاهده‌ی گزینه‌ی شماره‌ی۲ وسوسه می‌شوید؟ آیا انتخاب‌کردن گزینه‌ی شماره‌ی۱ برای شما دیوانگی به‌نظر می‌رسد؟ آیا شما هم مانند دیگران عمل می‌کنید و گزینه‌ی شماره‌ی۲ را برمی‌گزینید؟ شاید هم هوشمندی خودتان را به‌کار می‌گیرید و گزینه‌ی شماره‌ی۱ را انتخاب می‌کنید؟

اکنون به پاسخ اصلی توجه کنید: هیچ تفاوتی دراین‌باره وجود ندارد. هر دو گزینه به‌راستی گزینه‌هایی همسان به‌شمار می‌آیند. وقتی شما نامتان را روی نقطه‌چین‌ها می‌نویسید و برای بازپرداخت وامی ۳۰ساله با نرخ ثابت ۶درصدی متعهد می‌شوید؛ ۸۰درصد بازپرداخت وام شما بابت سود وامتان خواهد بود. به این نکته توجه نکرده بودید؛ این‌طور نیست؟ هزینه‌ی سود وامتان در کل دوره‌ی بازپرداخت آن چقدر خواهد شد؟ آیا بیش از ۳۰، ۴۰ یا ۵۰درصد خواهد بود؟ این احتمال وجود دارد که زندگی شما بسیار بهتر شود. **آیا می‌خواهید راز بانکداران را بدانید؟ پرداخت سود بانکی در واقع مبلغی را حدود ۱۰۰درصد یا حتی بیشتر به رقم وامتان می‌افزاید.** خانه‌ی نیم‌میلیون‌دلاری شما، پس از بازپرداخت وام مسکنتان، حدود یک‌میلیون دلار برای شما تمام خواهد شد. اگر خانه‌ای یک‌میلیون‌دلاری بخرید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ بله، بهای چنین خانه‌ای، پس از بازپرداخت وامتان، برای شما حدود ۲میلیون دلار تمام می‌شود!

قسط وام مسکن برای بسیاری از انسان‌ها عمده‌ترین هزینه‌ی زندگی‌شان به‌شمار می‌آید. درحالی‌که بسیاری از شما هم‌اکنون وام‌هایی متفاوت دارید و هرماهه اقساط آن‌ها را می‌پردازید؛ پس، تعجب نمی‌کنید که بگوییم هر امریکایی به‌طور میانگین ۵/۳۴درصد از درآمد ماهیانه‌اش را

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بابت سود وام‌های متفاوتش می‌پردازد. شک ندارم در کشورهای دیگر نیز وضعیت همین‌گونه است. البته من این درصد را به‌منزله‌ی میانگین مطرح کردم. بسیاری از انسان‌ها بیش از این مقدار را بابت سود وام‌های بانکی‌شان می‌پردازند!

اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: چگونه می‌توانید سود بازپرداخت وامتان را تا حد امکان کاهش دهید؟ چگونه می‌توانید از هزینه‌هایی بکاهید که به سود وام‌های‌تان مربوط می‌شوند و بازپرداخت آن‌ها تا مدت‌ها ادامه می‌یابد؟ چگونه می‌توانید مبالغ به‌دست‌آمده از کاهش این هزینه‌ها را به سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان بیفزایید؟ پاسخ این سؤال‌ها آن‌قدر ساده به‌نظر می‌رسد که ممکن است شما را غافلگیر کند.

اگر به‌شیوه‌ای سنتی وامی با نرخ سود ثابت دریافت کرده‌اید؛ فقط و فقط باید مبلغ اصلی وامتان را زودتر از زمان کلی در نظر گرفته‌شده برای این منظور تسویه کنید. **اندکی از قسط ماه بعدتان را نیز بپردازید. به‌این‌ترتیب، در بسیاری از موقعیت‌ها می‌توانید وامی را با بازپرداختی ۳۰ساله در مدت زمانی ۱۵ساله تسویه کنید!**[۹] آیا در این صورت مجبور می‌شوید ماهیانه مبلغ بازپرداخت وامتان را دوبرابر کنید؟ خیر، هرگز این‌گونه نیست! نکته‌ی اصلی چنین است:

قانون شماره‌ی۳ پول‌آفرینی: زمان بازپرداخت وامتان را به نصف زمان در نظر گرفته‌شده برسانید! دفعه‌ی بعد که چک خودتان را بابت قسط ماهیانه‌ی وامتان می‌نویسید؛ چکی دیگر را نیز به‌مبلغی اندک البته از مبلغ اصلی وامتان بنویسید که مربوط به ماه بعد است.

شما به‌هرحال ماه بعد مجبور هستید چنین مبلغی را بپردازید؛ پس، چه دلیلی دارد که این مبلغ را چند هفته زودتر از جیب مبارکتان خارج نکنید و در آینده از مبالغ به‌دست‌آمده درنتیجه‌ی این اقدامتان لذت نبرید؟ در هر صورت، حدود ۸۰ تا ۹۰درصد یا حتی مبلغی بیشتر از بازپرداخت‌های ماهیانه‌ی شما بابت وامتان به نرخ سود آن مربوط می‌شود. بسیاری از امریکایی‌ها به‌طور میانگین در طی پنج یا هفت‌سال از خانه‌ای به خانه‌ی دیگر می‌روند و سپس بازپرداخت وامی جدید را بابت خانه‌ای جدید به‌عهده می‌گیرند. مارک آیزنسون، کارشناس وام و نویسنده‌ی مقاله‌ی راز بانکداران، به خبرنگار روزنامه‌ی نیویورک تایمز چنین گفت: "جای بسی تأسف است. میلیون‌ها تن از انسان‌ها صادقانه می‌کوشند قسط وامشان را به‌طور منظم و درست در زمان تعیین‌شده بپردازند زیرا آنان به‌راستی از مزیت‌های پرداخت اقساطشان اندکی پیش از زمان تعیین‌شده آگاهی ندارند."

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بهتر است نمونه‌ای را برای شما مطرح کنم تا این موضوع برای‌تان اندکی شفاف‌تر شود. یک خانه در امریکا به‌طور میانگین ۲۷۰هزار دلار قیمت دارد. بهتر است بدانید که چنین راهکاری در هر صورت مؤثر است؛ فرقی نمی‌کند که خانه‌ی شما ارزشی ۵۰۰هزار دلاری یا ۲میلیون‌دلاری داشته باشد. وقتی یک وام ۲۷۰هزاردلاری را با بازپرداختی ۳۰ساله و نرخ سودی ۶درصدی دریافت می‌کنید؛ نخستین قسط ماهیانه‌ی شما ۱۶۱۸دلار خواهد بود. شما در این شیوه می‌کوشید چکی دیگر را نیز به‌مبلغ ۲۷۰دلار بنویسید که به قسط بعدی‌تان مربوط است و در واقع از حساب اصلی‌تان کسر می‌شود. شما بابت چک بعدی یا همان مبلغ ۲۷۰دلار هیچ سودی پرداخت نمی‌کنید. در واقع شما پولی اضافی را نمی‌پردازید بلکه به‌سادگی می‌کوشید قسط بعدی‌تان را اندکی زودتر پرداخت کنید. توجه داشته باشید که این مبلغ فقط اصل پولتان را شامل می‌شود.

اگر هرماهه بکوشید این راهکار را به‌کار ببرید؛ در واقع می‌توانید وام ۳۰ساله‌ی خودتان را در طی ۱۵سال تسویه کنید و هزینه‌ی خرید خانه‌ی خودتان را حدود ۵۰درصد کاهش دهید. پس، چه دلیلی دارد که آن ۲۷۰دلار ماهیانه را از پیش نپردازید و سود وام مسکنتان را به نصف میزان اصلی آن نرسانید؟ به‌این‌ترتیب، اگر شما خانه‌ای یک‌میلیون‌دلاری دارید؛ با به‌کارگیری چنین شیوه‌ای می‌توانید نیم‌میلیون دلارتان را به جیب خودتان بازگردانید! چنین اقدامی تا چه‌اندازه به سفر شما در مسیر دستیابی به رهایی مالی سرعت می‌بخشد؟!

فرزندم، تو می‌توانی خودروی مرا برانی

پس‌اندازکردن ما فقط و فقط به مدیریت‌کردن اقساط وام مسکنمان محدود نمی‌شود. یکی از پسران من به‌شدت به خودروی بی‌ام‌دبلیو علاقه داشت. او، پس از این‌که سال‌ها آرزوی راندن چنین خودرویی را در سر می‌پروراند، درنهایت یک مدل جدید بی‌ام‌دبلیو را به‌صورت لیزینگی خرید. او از خریدش به‌وجد آمده بود. او به‌شدت به خودرویش علاقه داشت. او از راندن آن، سخن دیگران درباره‌ی راننده‌ی چنین خودرویی و حتی ظاهر آن لذت می‌برد. او در این مرحله به اوج افتخار و بالندگی رسیده بود و احساس می‌کرد آرزویش برآورده شده است. در واقع خودروی دلخواه او درپایان، دست‌کم در ذهن پسرم، ورودش را به زندگی او اعلام کرده بود.

از سوی دیگر باید بگویم که خریدن و راندن چنین خودرویی برای او هزینه‌ای گزاف داشت! او با اقساط ماهیانه‌اش برای این خودرو می‌توانست اقساط یک خانه را بپردازد. یک یا دو سال بعد، اندکی از درخشش این خودرو کاسته شد. پسرم، در ۳۰سالگی و درحالی‌که تازه نامزد کرده بود،

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

تصمیم داشت خانه‌ای مناسب را برای زندگی‌کردن خود و همسر آینده‌اش بیابد. وقتی او محاسبه‌ای را انجام داد؛ کمابیش بهت‌زده شد. او با آن قسط ۱۲۰۰دلاری ماهیانه بابت خرید خودروی بی‌ام‌دبلیوی X۶ هشت سیلندر به‌معنای‌واقعی می‌توانست اقساط یک خانه‌ی مناسب را پوشش دهد.

او پی برد دیگر به رفتارهای من‌محورانه‌ی برخاسته از راندن یک خودروی استثنایی نیاز ندارد. موضوع درکل به حمل‌ونقل مربوط می‌شد. او پی برد که با یک فولکس پاسات یا مینی‌کوپر نیز می‌تواند به امورش رسیدگی کند. شاید او می‌توانست مدل‌های زیباتر، جدیدتر و صرفه‌جویانه‌تر این خودروها را بخرد.

مهم‌تر از همه، این‌که شور و هیجان ناشی از راندن آن خودرو نیز در وجود پسرم ناپدید شد. او شور و هیجانش را در بخش‌های دیگر زندگی‌اش یافت. او از اندیشه‌ی تشکیل‌دادن یک زندگی جدید، ازدواج‌کردن با همسر دلخواهش و خریدن یک خانه به‌وجد می‌آمد. جداشدن از آن بی‌ام‌دبلیوی دوست‌داشتنی دیگر برای پسرم گونه‌ای جانفشانی به‌شمار نمی‌آمد. او به‌شیوه‌ای سنجیده و آگاهانه تصمیم گرفت پولش را در بخشی دیگر هزینه کند و از نظر مالی بکوشد آینده‌ای ایمن را برای خود و خانواده‌اش بسازد.

اکنون، اگر شما نیز همچون من به خودروهای استثنایی عشق و علاقه‌ای شدید دارید؛ می‌خواهم بدانید من هرگز نمی‌گویم همواره محکوم هستید یک فولکس واگن قدیمی را برانید. مقاومت‌کردن در برابر خودروهایی وسوسه‌انگیز همچون یک فراری مشکی متالیک، پورشه یا مدل جدید تسلا برای بسیاری از انسان‌ها به‌راستی دشوار است. اگر برنامه‌ی مالی‌تان به‌گونه‌ای است که شما را از نظر مالی به موقعیت دلخواه‌تان می‌رساند؛ پس، به‌زودی می‌توانید خودروی دلخواه‌تان را بخرید و برانید. از سوی دیگر، اگر برنامه‌ی مالی‌تان به‌گونه‌ای است که شما را به جایگاه دلخواه‌تان نمی‌رساند یا مدتی طولانی باید منتظر بمانید تا به آن جایگاه برسید؛ پس، شاید بهتر باشد نظرتان را درباره‌ی خودروی دلخواه‌تان تغییر دهید و وضعیتتان را بررسی کنید تا پی ببرید آیا می‌توانید راهی را برای واریزکردن پس‌اندازهایی هدفمند به سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان بیابید یا خیر.

آیا آنجلا را به‌یاد می‌آورید؟ او در واقع نسخه‌ی دست‌نویس این کتاب را خواند و به نتیجه رسید که خریدن یک خودروی جدید و مناسب برایش به‌صرفه‌تر است! هم‌اکنون به اعداد و ارقام او توجه کنید: او با فروش خودروی فرسوده‌اش و خرید یک خودروی جدید می‌توانست ۴۰۰دلار در ماه یا کمابیش حدود ۵۰۰۰دلار در سال صرفه‌جویی کند و این مبلغ را به پس‌اندازهایش بیفزاید تا از

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

می‌شود! اکنون، بهتر است واقع‌بین باشیم. مشتریان وفادار استارباکس اغلب فقط روزی یک‌بار برای نوشیدن قهوه به آن‌جا نمی‌روند. نظرتان دراین‌باره چیست که بعضی افراد دو یا سه بار در روز به استارباکس می‌روند و قهوه می‌نوشند؟ **عادت ۴دلاری خودتان را در نظر بگیرید و آن را به‌طور فرضی به ۱۰دلار در روز افزایش دهید. در این صورت، شما ۱۴۱۲۵۰دلار از پس‌انداز آینده‌ی خودتان را در طی ۲۰سال بابت نوشیدن قهوه هزینه خواهید کرد. این مبلغ در واقع با هزینه‌ی چهارسال تحصیل در دانشگاه‌های امریکا برابر است!**

اگر انسانی هستید که به سلامتی خودتان اهمیت می‌دهید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ در این صورت، شما طرفدار نوشیدنی‌های کافئین‌دار نخواهید بود بلکه اغلب آب معدنی می‌نوشید. به‌این‌ترتیب، تصور می‌کنید هرساله چه مبلغی را بابت خریدن بطری‌های آب معدنی هزینه می‌کنید؟ بانویی جوان، یکی از همکاران خوب و تحسین‌برانگیز من که خودش را از نظر اجتماعی بسیار زیرک و هوشیار می‌داند، قرار است با مردی ازدواج کند که همواره بسته‌هایی ۱۲تایی را از بطری‌های آب معدنی ۵/۱لیتری با نشان تجاری ویژه و معروف می‌خرد. چنین اقدامی را تا چه‌اندازه هوشمندانه می‌دانید؟ این آقای محترم هربار سه بسته آب معدنی می‌خرد که درکل ۳۶بطری می‌شود. این مقدار آب معدنی فقط برای دو هفته‌ی او کافی خواهد بود و هزینه‌ی آن ۷۵دلار است. در واقع، او هرماهه ۱۵۰دلار و هرساله کمابیش ۱۸۰۰دلار را بابت آب معدنی هزینه می‌کند؛ درحالی‌که با یک دستگاه تصفیه‌ی آب خانگی می‌تواند به‌راحتی از آب لوله‌کشی منزلش استفاده کند. او، علاوه‌بر نابودکردن سیاره‌ی دوست‌داشتنی ما، کیف پول خودش را نیز خالی می‌کند. من می‌دانم؛ اگر این مرد بکوشد آن ۱۸۰۰دلار را به حساب پس‌اندازش واریز کند تا افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب را شامل شود؛ همسرش بسیار شادمان‌تر خواهد شد. اگر کمابیش سودی ۸درصدی را برای این سرمایه‌گذاری در نظر بگیریم؛ او در طی ۴۰سال در واقع سرمایه‌ای ۵۰۳۶۰۵دلاری را هدر می‌دهد.

من نمی‌گویم که شما هرگز نباید آب معدنی یا قهوه بنوشید بلکه فقط می‌خواهم نشانتان دهم که فرصت‌هایی فراوان برای صرفه‌جویی و پس‌اندازکردن در دسترستان قرار دارند. آیا اکنون به‌راستی، برای یافتن این فرصت‌ها، زمانی مناسب محسوب نمی‌شود؟

درپایان بهتر است خریدهای بی‌هدف و تکانشی خودمان را نیز نادیده نگیریم. شما از لذت لحظه‌ای این‌گونه خریدها آگاهی دارید. لیزا، مادری جوان اهل نشویل، به خریدن کالاها و

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

لباس‌های فاخر علاقه دارد. او با خریدهای تکانشی و بی‌هدفش به‌راستی همسرش را برآشفته می‌کند. لیزا همیشه در حالی به خانه می‌آید که یک پیراهن جدید یا یک جفت کفش حیرت‌آور خریده است. همسرش همواره از او می‌پرسد: "آیا این‌ها را به‌حراج گذاشته بودند؟" یا "آیا فروشگاه‌های اینترنتی را هم جست‌وجو کردی تا ببینی می‌توانی آن‌ها را با قیمتی ارزان‌تر بخری؟" لیزا و همسرش، پس از چند جلسه کشمکش، درباره‌ی به‌کارگیری برنامه‌ای جدید به‌توافق رسیدند. برنامه‌ی آنان چنین بود: هرگاه لیزا کالا یا لباسی را می‌یافت که به‌شدت به خریدن آن گرایش داشت؛ باید عکسی از آن تهیه می‌کرد و برای همسرش می‌فرستاد. همسر لیزا دو هفته فرصت داشت تا همان کالا یا لباس را به‌صورت اینترنتی و البته با قیمتی مناسب‌تر بیابد. اگر همسر لیزا در طی دو هفته موفق نمی‌شد چنین کاری را انجام دهد؛ لیزا همان کالا یا لباس را از فروشگاه دلخواهش می‌خرید. لیزا با سادگی نزد من اعتراف کرد که همسرش در ۸۰درصد از موقعیت‌ها موفق شده بود کالا یا لباس دلخواه او را اغلب با قیمتی ۲۰ یا ۳۰درصد ارزان‌تر بیابد.

اکنون، شما نیز می‌توانید از شیوه‌ی لیزا و همسرش استفاده کنید. در واقع می‌توانید شیوه‌هایی بی‌شمار را بررسی کنید که با به‌کارگیری آن‌ها می‌توانید اندوخته‌ای واقعی را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید.

بهتر است در پایان روز چنین سؤالی را برای خودتان مطرح کنید: آیا هزینه‌های بزرگ و کوچک من به‌راستی همان هیجان اولیه را برایم به‌ارمغان می‌آورند؟ موضوع این نیست که شما باید خودتان را از فرصت‌هایی کوچک و شادی‌بخش محروم کنید. شما فقط باید عادت‌های مربوط به هزینه‌کردنتان را به‌گونه‌ای پرورش دهید که ارزش‌های بنیادینتان را به‌نمایش بگذارند و فقط فرصت تجربه‌کردن رویدادهایی را فراهم کنند که به‌راستی برای شما اهمیت دارند. به‌کارگیری این شیوه‌ی سنجیده برای هزینه‌کردن سبب می‌شود شما برای یک زندگی خوب و شادی‌آفرین سرمایه‌گذاری کنید. فرقی نمی‌کند که فرصتی ۲۰، ۳۰ یا ۴۰ساله را برای سرمایه‌گذاری‌کردن پیش روی خود مشاهده می‌کنید یا خیر؛ فرقی نمی‌کند که هم‌اکنون در چه موقعیتی قرار دارید، چه مبلغی را می‌توانید پس‌انداز کنید یا چند سال دیگر می‌توانید به پس‌اندازکردنتان ادامه دهید؛ در هر صورت، شما می‌توانید از تأثیر بی‌نظیر افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب استفاده کنید. وقتی اقدامی انجام می‌دهید تا پولتان برای شما کار کند؛ بسیار سریع‌تر به اهداف مالی‌تان می‌رسید، فرقی نمی‌کند که هدفتان دستیابی به امنیت یا استقلال مالی و غیره باشد.

موضوع فقط و فقط به سبک زندگی مربوط و محدود نمی‌شود بلکه به زمان‌بندی مربوط است. چرا

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

همین امروز تغییراتی ساده را به‌وجود نمی‌آورید تا تضمین کنید در سراشیبی زندگی‌تان به‌راستی سرمایه‌ای کافی دارید و همچنان می‌توانید هزینه‌های زندگی و رؤیاهای ارزشمندتان را بپردازید؟ شما در این صورت نیز می‌توانید از دلخوشی‌های خوب زندگی بهره‌مند شوید؛ اما بر هزینه‌کردنتان مدیریت دارید. شما تصمیم می‌گیرید که سرمایه‌ی خودتان را در کدام بخش‌ها سرمایه‌گذاری کنید و بزرگ‌ترین موفقیت مالی خودتان را از کدام بخش به‌دست آورید. شیوه‌هایی برای پس‌اندازهای هدفمند به‌میزان صدهاهزار دلار تا یک‌میلیون دلار یا حتی مبلغی بیشتر در دسترستان قرار دارند. شما فقط باید آن‌ها را بیابید و به‌کار بگیرید.

پس از خواندن این فصل، کتاب را ورق بزنید و به سریع‌ترین شیوه‌ای پی ببرید که از نظر من به برنامه‌ی مالی شما سرعت می‌بخشد و کمکتان می‌کند هرچه سریع‌تر به استقلال مالی برسید. در فصل بعد، می‌آموزید چگونه هرچه بیشتر درآمدآفرینی کنید.

پس‌اندازهای هوشمندانه

در این‌جا، تمرینی شش مرحله‌ای با کاربردی سریع و آسان مطرح می‌شود که ترغیبتان می‌کند هدفمندتر و جسورانه‌تر درباره‌ی پس‌اندازکردن بیندیشید:

۱. درباره‌ی هزینه‌هایی تکراری بیندیشید که می‌توانید آن‌ها را حذف کنید یا کاهش دهید. هزینه‌هایی همچون بیمه‌ی خودرو، قبض تلفن همراه، پول ناهار و بلیط سینمای خودتان را بررسی و ارزیابی کنید. دراین‌باره بیندیشید که درباره‌ی کدام هزینه‌های زندگی‌تان می‌توانید تغییراتی سازنده را به‌وجود آورید.

۲. این کالاها، خدمات یا فعالیت‌ها چقدر برای شما هزینه خواهند داشت؟ مهم‌ترین این هزینه‌ها را تعیین کنید و فهرستی را از سایر هزینه‌های وابسته به آن بنویسید. در مرحله‌ی بعد، محاسبه کنید چندبار در هفته چنین هزینه‌ای را می‌پردازید. تصویر فوری به‌دست‌آمده را به‌شیوه‌ای واقع‌بینانه بررسی و ارزیابی کنید.

۳. اکنون، مقیاسی را از ۰ تا ۱۰ در نظر بگیرید و میزان لذت‌بخشی هریک از این هزینه‌کردن‌ها را برمبنای این مقیاس برای خودتان تعیین کنید. هریک از این هزینه‌کردن‌ها چقدر برای شما شادی‌آفرین هستند؟ یک عدد را برای هریک از فعالیت‌ها یا نمونه‌های مطرح‌شده تعیین کنید. به‌این‌ترتیب، می‌توانید این‌گونه هزینه‌ها را محاسبه و مدیریت کنید.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

۴. در این مرحله، دراین‌باره بیندیشید که دستیابی به رهایی کامل مالی چه احساسی را در وجودتان برمی‌انگیزد؟ آیا به‌یاد می‌آورید که در فصل اول از همین بخش چگونه به سؤال‌های مربوط به این مفهوم پاسخ دادید؟ آیا به‌یاد می‌آورید در آن لحظه چه احساسی داشتید؟ همچنین، به‌طور همزمان به‌یاد می‌آورید که چنین احساسی را به‌صورت ذهنی تجربه کردید. اکنون به چشیدن طعم این احساس نزدیک شده‌اید. اگر در مرحله‌ی رهایی کامل مالی قرار داشتید؛ می‌توانستید از چه اموری لذت ببرید، از چه نعمت‌هایی بهره‌مند باشید، چگونه انسانی باشید یا چه موهبت‌هایی را به دیگران ببخشید؟

۵. تصمیم بگیرید که شادی ناشی از هزینه‌کردن بابت کالاها یا دلخوشی‌های کوچک و تکراری برای شما اهمیتی بیشتر دارد یا دستیابی به رهایی کامل مالی برای‌تان مهم‌تر است. این نکته را به‌یاد داشته باشید که زندگی باید همواره در حالت تعادل قرار داشته باشد. شما مجبور نیستید همه‌ی دلخوشی‌های کوچکتان را حذف کنید تا با رنج و زحمت به احساس رهایی مالی برسید.

۶. دست‌کم سه هزینه‌ای را نام ببرید که تصمیم گرفته‌اید آن‌ها را از زندگی‌تان حذف کنید. محاسبه کنید به‌این‌ترتیب در طی سال بعد چه مبلغی را بابت این کاهش هزینه‌ها پس‌انداز و سرمایه‌گذاری خواهید کرد.

مدیریت امور مالی زندگی‌تان را به‌عهده بگیرید: تمرینی ویژه با کاربردی سریع برای پس‌اندازکردن‌های هوشمندانه

	کالا/ فعالیت	هزینه‌ی کالا/ فعالیت	تعداد در هفته	هزینه‌ی کل (تعداد در هفته× هزینه‌ی کالا)	میزان لذت‌بخشی (۰-۱۰)
۱					
۲					
۳					
۴					
۵					
۶					

مبلغ کل هزینه در هفته .....

مبلغ کل هزینه در سال .....

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

فصل چهارم

فرایند سرعت‌بخشی:

۲. درآمدی بیشتر به‌دست آورید و به‌شیوه‌ای متفاوت سرمایه‌گذاری کنید

"به‌جای این‌که فقط بکوشید به انسانی موفق تبدیل شوید؛ بکوشید به انسانی ارزشمند تبدیل شوید."

آلبرت اینشتین

بسیارخوب، اکنون بهتر است به راهکار دوم بپردازیم. درست است که صرفه‌جویی و پس‌اندازکردن یکی از شیوه‌های سرعت‌بخشی به برنامه‌ی مالی شما محسوب می‌شود؛ اما شیوه‌ای مؤثرتر نیز با سرعت‌بخشی بیشتر در این زمینه وجود دارد که به‌معنای‌واقعی هیچ محدودیتی را شامل نمی‌شود. در این شیوه، شما همه‌ی خلاقیت و نیروی تمرکزتان را به‌کار می‌گیرید و مشتاقانه راهی را برای خدمت‌رسانی بیشتر به دیگران می‌جویید و می‌یابید. در این صورت، شک نکنید که درآمدی بیشتر به‌دست می‌آورید و در مسیر رهایی مالی با سرعت پیش می‌روید.

اگر راننده‌ی کامیون می‌شدم؛ آیا می‌توانستم به رهایی مالی برسم؟

مادرم در نوجوانی‌ام به‌راستی برنامه‌ای مهم را برای من در نظر داشت. او می‌خواست که من راننده‌ی کامیون شوم. او بارها و بارها آگهی‌هایی تلویزیونی را درباره‌ی مدرسه‌ی آموزش کامیون‌رانی تراک مستر دیده بود. او به من می‌گفت با کمی آموزش و تمرین می‌توانم راننده‌ی کامیون شوم و سالیانه ۲۴هزار دلار درآمد به‌دست آورم. وای، ۲۴هزار دلار برای من رقمی شگفتی‌آور به‌نظر می‌رسید! این مبلغ در واقع دو برابر حقوق پدرم در آن زمان بود. او به‌منزله‌ی پارکبان در مرکز لس‌آنجلس فعالیت می‌کرد. مادرم باور داشت من با چنین شغلی به‌راستی آینده‌ای عالی خواهم داشت. او همه‌ی توان و تلاشش را به‌کار می‌برد تا مرا متقاعد کند. او می‌گفت من در

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

این صورت آزادی دارم در جاده‌ها پیش بروم و رانندگی کنم. این موضوع به‌معنای‌واقعی در دوره‌ای از زندگی‌ام برایم خوشایند و دوست‌داشتنی بود که می‌توانستم به موسیقی گوش کنم و به حرکتم در جاده‌ها ادامه دهم. این اندیشه، برای یک نوجوان ۱۴ساله که هنوز حتی رانندگی‌کردن را نیاموخته است، بسیار خوشایند به‌نظر می‌رسد. من، با انتخاب‌کردن چنین شغلی، فرصت می‌یافتم صبح‌ها، پس از بیدارشدن از خواب، از خانه بیرون بروم و دیگر مجبور نبودم در ادامه‌ی زندگی‌ام در آن زیرزمین تاریک و نمناک محبوس بمانم.

من تا آن زمان همواره در زندگی‌ام با شوربختی‌هایی فراوان روبه‌رو بودم، شرم ناشی از زندگی‌کردن با یک پدر و سه ناپدری را احساس می‌کردم و می‌دانستم که خانواده‌ام هرگز پولی کافی برای خریدن لباس یا غذای مناسب نداشتند؛ بنابراین، به این نتیجه رسیدم که در صورت راننده‌شدن هرگز نمی‌توانم موقعیتم را به‌شیوه‌ای بنیادین تغییر دهم و از درد و رنج آن موقعیت‌ها رهایی یابم. من در ذهنم قاطعانه تصمیم گرفتم هرگز در سراسر عمرم اجازه ندهم اعضای خانواده‌ام در این‌گونه موقعیت‌های رنج‌آور قرار بگیرند. مهم‌تر از همه، این‌که می‌خواستم ذهن و قلبم را تا حد امکان به‌کار بگیرم. من می‌خواستم در سطحی متفاوت به بازی زندگی قدم بگذارم.

من به پیرامونم می‌نگریستم و از این موضوع تعجب می‌کردم که چگونه ممکن است زندگی انسان‌های دیگر تا این اندازه با زندگی من تفاوت داشته باشد. چرا ما همواره باید به‌سختی می‌کوشیدیم تا درآمدها و هزینه‌های‌مان را با هم هماهنگ کنیم و بتوانیم قبوضمان را بپردازیم؟ چرا ما فقط بین کنسرو لوبیا و در نهایت یک اسپاگتی با سس کچاپ حق انتخاب داشتیم؟ از سوی دیگر، در همان شهر، در فاصله‌ای نه چندان دور، نوجوانانی با من به دبیرستان می‌آمدند که به تعطیلات تابستانی باشکوه می‌رفتند و فرصت داشتند در پردیس‌های دانشگاهی عالی و مجهز درس بخوانند. آنان به‌شیوه‌ای زندگی می‌کردند که بسیار فراتر از بلندپروازانه‌ترین رؤیاهای من به‌نظر می‌رسید. زندگی آنان آشکارا با زندگی ما تفاوت داشت. آنان از چه حقیقتی باخبر بودند که ما از آن آگاهی نداشتیم؟ والدین آنان، در مقایسه با پدر و مادر من، چه کارهایی را به‌شیوه‌ای متفاوت انجام می‌دادند؟

من به‌شدت به این موضوع علاقه‌مند شدم. چگونه ممکن بود انسانی بتواند، در مدت زمانی مشابه، دو برابر انسانی دیگر، سه برابر او یا شاید هم ده برابر او درآمد کسب کند؟ این موضوع بسیار حیرت‌آور به‌نظر می‌رسید! این موضوع از نظر من معمایی حل‌نشدنی بود.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید

من در دوره‌ای از زندگی‌ام سرایدار بودم. در آن زمان به پولی بیشتر از درآمدم نیاز داشتم. در همان زمان، مردی که والدینم او را می‌شناختند و پدرم همواره او را "بازنده" می‌نامید، در مدت زمانی کوتاه، البته از نظر ما، دست‌کم در عرصه‌ی پول‌آفرینی به موفقیتی بزرگ رسید. او خانه‌های کلنگی را در کالیفرنیای جنوبی می‌خرید؛ آن‌ها را بازسازی می‌کرد و سپس با قیمتی مناسب می‌فروخت. او برای تعطیلات پایان هفته به کارگری نوجوان نیاز داشت تا در جابه‌جاکردن وسایل به او کمک کند. آن رویارویی به‌ظاهر اتفاقی، آن تعطیلات آخر هفته با همه‌ی کارهای سخت و طاقت‌فرسایش برای من به روزنه‌ای تبدیل شد که کل زندگی‌ام را برای همیشه تغییر داد. نام آن مرد جیم هانا بود. او به نیروی تلاش و اشتیاق من پی برد. وقتی در میان کارها لحظه‌ای فرصت یافتم؛ از او پرسیدم: "شما چگونه زندگی‌تان را تغییر دادید؟ شما چگونه به موفقیت رسیدید؟"

او گفت: "من با شرکت‌کردن در همایش مردی به‌نام جیم ران به موفقیت رسیدم." من پرسیدم: "همایش چیست؟" او در پاسخ به من چنین گفت: "همایش در واقع رویدادی است که یک انسان در آن می‌کوشد تجربه‌های ده یا بیست‌سال از زندگی‌اش و همه‌ی آموخته‌های سراسر عمرش را در چند ساعت خلاصه کند و در اختیار دیگران بگذارد. به‌این‌ترتیب، انسان‌های شرکت‌کننده در همایش می‌توانند سال‌ها تجربه را به‌صورت فشرده در طی چند روز برگزاری همایش بیاموزند." این رویداد به‌راستی برای من شگفت‌آور به‌نظر می‌رسید. از او پرسیدم: "هزینه‌ی شرکت‌کردن در این همایش چقدر است؟" او به من گفت: "سی‌وپنج دلار." باورکردنی نبود! من در آن زمان به‌صورت پاره‌وقت سرایداری می‌کردم و فقط هفته‌ای ۴۰دلار درآمد داشتم؛ درحالی‌که به دبیرستان هم می‌رفتم. از او پرسیدم: "آیا می‌توانی مرا به آن‌جا ببری؟" او گفت: "بی‌تردید می‌توانم؛ اما هرگز چنین کاری نمی‌کنم زیرا، اگر تو بهای شرکت‌کردن در این همایش را نپردازی، هرگز به ارزش واقعی آن پی نمی‌بری." من ناامیدانه همان‌جا ایستاده بودم. چگونه می‌توانستم ۳۵دلار از درآمدم را بابت سه ساعت شرکت‌کردن در این همایش و بهره‌مندشدن از آموزش‌های این کارشناس هزینه کنم؟ آقای موفق درپایان گفت: "بسیارخوب، اگر فکر می‌کنی آن‌قدر ارزش نداری که روی خودت سرمایه‌گذاری کنی؛ چنین کاری را انجام نده." این موضوع همواره ذهنم را به خودش مشغول کرده بود. به‌هرحال، درنهایت تصمیم گرفتم در این همایش شرکت کنم. شرکت‌کردن در این همایش به‌راستی به مهم‌ترین سرمایه‌گذاری زندگی‌ام تبدیل شد. من دستمزد یک هفته‌ام را دریافت کردم و به همایشی رفتم که در آن‌جا جیم ران را دیدم. به‌این‌ترتیب، جیم ران نخستین

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

مربی زندگی‌ام شد.

من در سالن هتل در اروین کالیفرنیا نشستم و به حرف‌های جیم گوش کردم. در واقع سخنان جیم مرا میخکوب کرده بود. این مرد به‌معنای‌واقعی بازتاب همان سؤال‌هایی به‌شمار می‌آمد که همواره ذهن مرا به خود مشغول می‌کرد. او نیز در فقر پرورش یافته بود. این سؤال همیشه برای او مطرح می‌شد که چرا پدرش، با وجود این‌که انسانی خوب و درستکار به‌شمار می‌آمد، در مقایسه با انسان‌های موفق پیرامونش باید سخت‌تر کار می‌کرد و بیشتر رنج می‌کشید. او ناگهان به سؤالی پاسخ داد که در طی سال‌ها همواره برای من مطرح بوده است.

جیم ران گفت: "راز دستیابی به موفقیت اقتصادی چیست؟ شاه‌کلید ماجرا این است که پی ببرید چگونه در عرصه‌ی اقتصادی به انسانی **ارزشمندتر** تبدیل شوید.

"برای بهره‌مندشدن از ارزش‌هایی بیشتر، به‌سادگی باید به انسانی ارزشمندتر تبدیل شوید.

"آرزو نکنید کاش امور زندگی‌تان آسان‌تر پیش می‌رفت بلکه آرزو کنید **خودتان** به انسانی بهتر تبدیل شوید.

"برای این‌که رویدادهای زندگی‌تان تغییر کنند؛ درابتدا **خودتان** باید تغییر کنید.

"برای این‌که رویدادهای زندگی‌تان بهتر پیش بروند؛ درابتدا **خودتان** باید به انسانی بهتر تبدیل شوید!

"درآمدآفرینی ما به میزان ارزش‌آفرینی ما در عرصه‌ی اقتصادی مربوط می‌شود. این ارزش‌آفرینی در گذر زمان اتفاق می‌افتد.....؛ اما برمبنای زمان اختصاص‌داده به این کار درآمد کسب نمی‌کنیم بلکه درآمد ما برمبنای ارزش‌آفرینی ما تعیین می‌شود. کشور ما موقعیتی بی‌نظیر دارد. کشور ما در واقع نردبان پیشرفت ما به‌شمار می‌آید. پیشرفت ما از همین نقطه شروع می‌شود. پیشرفت ما از درآمدی ۳۰/۲دلاری در ساعت نشأت می‌گیرد. سال گذشته بالاترین میزان درآمدآفرینی چقدر بود؟ شخصی، که دیزنی را اداره می‌کرد، حدود ۵۲میلیون دلار درآمد داشت! آیا این احتمال وجود دارد که شرکتی فقط به یکی از کارکنانش، در طی سال، حقوقی ۵۲میلیون‌دلاری بپردازد؟ پاسخ این است: البته! اگر شما کاری کنید تا شرکت محل فعالیتتان یک میلیارد دلار به‌دست آورد؛ آیا صاحبان شرکت حاضر نیستند دستمزدی ۵۲میلیون‌دلاری به شما بپردازند؟ البته! این مبلغ برای آنان مبلغی اندک به‌شمار می‌آید! این پول برای آنان پولی هنگفت نخواهد بود.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

"آیا به‌معنای‌واقعی این احتمال وجود دارد که انسانی در عرصه‌ی اقتصادی به این سطح از ارزشمندی برسد؟ پاسخ چنین است: البته!" او سپس راز نهایی را این‌گونه مطرح کرد: "شما چگونه می‌توانید به انسانی ارزشمندتر تبدیل شوید؟ **برای این منظور باید بیاموزید، بیش از آن‌که روی امور شغلی‌تان متمرکز شوید، روی خودتان و ویژگی‌های شخصیتی‌تان متمرکز شوید و سرمایه‌گذاری کنید.**"

جیم در ادامه افزود: "آیا شما می‌توانید ارزش شخصیتی خودتان را دو برابر کنید و به‌طور همزمان درآمدآفرینی خودتان را نیز به همین میزان افزایش دهید؟ آیا این احتمال وجود دارد که میزان ارزشمندی خودتان را ده برابر کنید و به‌طور همزمان به همین نسبت بر میزان درآمدتان نیز بیفزایید؟ آیا به‌راستی چنین احتمالی وجود دارد؟ البته!" او سپس لحظه‌ای درنگ کرد؛ مستقیم به چشمان من نگریست و گفت: "**شما، برای درآمدآفرینی بیشتر در یک دوره‌ی زمانی معین، فقط و فقط باید به‌سادگی به انسانی ارزشمندتر تبدیل شوید.**"

پاسخ من به‌راستی همین بود. وقتی به این حقیقت پی بردم؛ زندگی‌ام در مسیری مثبت و سازنده به‌کلی تغییر کرد. روشنی، سادگی و خرد نهفته در آن سخنان به‌راستی همچون پتکی ۵۰کیلوگرمی بود که بر سر من فرود آمد. این جمله‌ها درست همان جمله‌هایی بودند که شاید من آن‌ها را از آن زمان تاکنون صدها بار از جیم ران شنیده‌ام. من این جمله‌ها را از آن روز تاکنون به ژرفای وجودم سپرده‌ام. حتی در مراسم خاکسپاری جیم ران در سال۲۰۰۹ نیز این جمله‌ها را در سخنانم بازگو کردم.

آن مرد، آن همایش، آن روز و درکل عملکرد جیم ران سبب شد من بتوانم مسؤولیت مدیریت آینده‌ی زندگی‌ام را به‌عهده بگیرم. جیم ران کمکم کرد از متمرکزشدن بر اموری بپرهیزم که در حیطه‌ی اختیار و انتخاب من نبودند. من نمی‌توانستم گذشته‌ی زندگی‌ام، فقر و نداری دوران کودکی‌ام، انتظار دیگران یا وضعیت اقتصادی جامعه را تغییر دهم و مدیریت کنم. جیم ران در عوض به من آموزش داد بر اموری متمرکز شوم که در حیطه‌ی اختیارم قرار داشتند و می‌توانستم آن‌ها را مدیریت و مهار کنم. من می‌توانستم وضعیت خودم را بهبود ببخشم؛ من می‌توانستم راهی را برای خدمت‌کردن بیشتر به دیگران بیابم؛ من می‌توانستم راهی را بیابم تا کارهایی بیشتر و سازنده‌تر را به‌ثمر برسانم؛ من می‌توانستم راهی را بیابم تا به انسانی بهتر و شایسته‌تر تبدیل شوم؛ من می‌توانستم راهی را برای ارزش‌افزایی به بازار بیابم. من به‌شدت علاقه‌مند شدم تا در مقایسه با دیگران بکوشم، در مدت زمانی کم‌تر، کارها و خدماتی بیشتر را برای عده‌ای بیشتر از انسان‌ها

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

به‌ثمر برسانم. از آن روز در واقع فرایندی پایان‌ناپذیر در زندگی من شروع شد که تا همین امروز هم ادامه یافته است! چنین اقدامی، در سطوح بنیادین، مسیری را برای رشد و پیشرفت من فراهم کرد و هنوز هم به تک‌تک تصمیم‌ها و رفتارهای من نیرو و جهت می‌بخشد.

در کتاب‌های آسمانی، همواره بر این اصل ساده تأکید می‌شود که هیچ ایرادی ندارد انسان بخواهد به بزرگی و شکوه برسد. **اگر می‌خواهید به انسانی بزرگ و شایسته تبدیل شوید؛ بیاموزید که به عده‌ای بیشتر از انسان‌ها خدمت کنید.** اگر راهی را برای خدمت‌کردن به عده‌ای بسیار از انسان‌ها بیابید؛ بر میزان درآمدآفرینی خودتان می‌افزایید. بکوشید راهی را برای خدمت‌کردن به میلیون‌ها تن از انسان‌ها بیابید؛ در این صورت، می‌توانید درآمدی میلیون‌دلاری داشته باشید. قانون ارزش‌افزایی به‌راستی این‌گونه است.

این جمله‌ی وارن بافت نیز معروف است: "تأثیرگذارترین سرمایه‌گذاری من در زندگی‌ام در واقع سرمایه‌گذاری‌کردن روی خودم بوده است و هر انسانی می‌تواند این سرمایه‌گذاری را انجام دهد." او در واقع به خواندن کتاب‌های مفید در زمینه‌ی رشد و پیشرفت شخصی و آموزش‌دیدن در این حیطه اشاره می‌کند. او توضیح می‌دهد که شرکت‌کردن در دوره‌های آموزشی دیل کارنگی به‌راستی زندگی‌اش را تغییر داد. بافت یک‌بار این ماجرا را به‌صورت شخصی برای من تعریف کرد. در آن روز هر دوی ما باید در یک برنامه‌ی تلویزیونی شرکت می‌کردیم. من خندیدم و از او خواستم تا این داستان را برایم بازگو کند. خنده‌کنان به او چنین گفتم: "این داستان برای کسب و کارم مفید خواهد بود."

من پیام جیم ران را با دل و جانم پذیرفتم و از آن زمان تاکنون کوشیدم هرگز در مسیر رشدکردن، بخشیدن، افزایش‌دادن گستره‌ی تأثیرگذاری‌ام بر دیگران یا افزایش‌دادن ظرفیتم برای سخاوتمندی و نیکوکاری به رکود و ایستایی دچار نشوم. درنتیجه، در طی همه‌ی این سال‌ها همواره بر میزان ارزش‌آفرینی‌ام در عرصه‌ی کسب و کار افزوده‌ام. امروزه به مرحله‌ای رسیده‌ام که دیگر هرگز نگرانی مالی ندارم. بی‌تردید من در این زمینه انسانی بی‌نظیر و استثنایی محسوب نمی‌شوم. هر انسانی می‌تواند چنین اقدامی را انجام دهد و به این مرحله برسد. برای این منظور فقط باید از متمرکزشدن بر داستان‌هایی بپرهیزید که به گذشته‌ی زندگی‌تان مربوط می‌شوند و برمبنای کمبود و کاستی شکل گرفته‌اند. سپس، باید بکوشید در دل ماجراهای زمان حالتان، با وجود همه‌ی محدودیت‌ها و کاستی‌های‌شان، رخنه کنید و پیش بروید. مشکلات همیشه در زندگی ما وجود دارند؛ اما باید توجه داشته باشیم که به همین نسبت فرصت‌هایی نیز در دسترسمان قرار می‌گیرند.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

به نظر شما، امروزه نردبان درآمد امریکایی‌ها چگونه به‌نظر می‌رسد؟ شک ندارم جیم ران حتی تصور نمی‌کرد کم‌ترین میزان درآمد در سال۲۰۱۳ به ۲۵/۷دلار در ساعت و ۱۵۰۸۰دلار در سال برسد و موفق‌ترین شخص در عرصه‌ی درآمدآفرینی نیز دیوید تپر، بنیان‌گذار شرکت مدیریت سرمایه‌ی آپالوسا، با درآمدی ۵/۳میلیارددلاری باشد. انسان چگونه می‌تواند درآمدی یک‌میلیارددلاری در سال به‌دست آورد که حتی بسیار کم‌تر از ۵/۳میلیارد دلار است؟ چرا درآمد بعضی انسان‌ها بسیار اندک است و عده‌ای دیگر فرصت می‌یابند درآمدهایی عالی و استثنایی داشته باشند؟ اکنون، به پاسخ این سؤال توجه کنید: یک صندوقدار در مک‌دونالد فقط ساعتی ۷۷/۷دلار حقوق می‌گیرد زیرا انجام‌دادن چنین کاری به مهارتی ویژه نیاز ندارد و کمابیش هر کسی می‌تواند در طی چند ساعت چنین مهارتی را بیاموزد. از سوی دیگر، هر انسانی برای افزایش‌دادن سود حاصل از سرمایه‌گذاری عده‌ای بسیار از سرمایه‌گذاران به‌شیوه‌ای موفقیت‌آمیز و استثنایی باید به مجموعه‌ای از مهارت‌های ویژه، ارزشمند و کمیاب مجهز باشد. در آن زمان که بسیاری از امریکایی‌ها بابت سپرده‌های بانکی خودشان سالیانه سودی ۳۳/۰درصدی یا یک‌سوم ۱درصد دریافت می‌کردند؛ دیوید تپر سودی ۴۲درصدی را به افرادی می‌پرداخت که در شرکتش سرمایه‌گذاری کرده بودند! به نظر شما، سهم او در تغییردادن وضعیت اقتصادی زندگی این افراد تا چه‌اندازه مهم و ارزشمند است؟ اگر او حتی سودی ۱درصدی را به سرمایه‌گذارانش می‌پرداخت؛ در مقایسه با بانک‌ها ارزشی ۳۰۰درصدی را به زندگی این افراد می‌افزود. با پرداخت سود ۴۲درصدی، او از نظر اقتصادی ارزشی ۱۲۶۲۷درصدی را برای سرمایه‌گذارانش به‌ارمغان می‌آورد!

شما چه اقدامی انجام می‌دهید؟ شما در زمینه‌ی ارزش‌افزایی در عرصه‌ی کسب و کار قصد دارید چه‌کار کنید؟ شما چگونه قصد دارید فراوانی زندگی‌تان را به‌جای کمبود و کاستی تضمین کنید؟ **اگر ما بخواهیم تغییری بنیادین و سازنده را به‌وجود آوریم و کاری کنیم تا شما از نظر مالی از موقعیت کنونی‌تان به موقعیت شایسته و دلخواه‌تان برسید؛ پس، باید تأکید کنم که این مسیر به‌راستی مهم‌ترین مسیری است که من مطمئن هستم شما را به آن مرحله و موقعیت می‌رساند.**

اکنون، قبل از آن‌که فریادکشیدنتان را از روی مخالفت و اعتراض شروع کنید؛ بهتر است نکته‌ای را به شما بگویم: من می‌دانم امروزه رویدادها به‌راستی تغییر کرده‌اند؛ من می‌دانم امروزه از نظر اقتصادی در وضعیتی دشوار قرار داریم؛ من می‌دانم از سال۲۰۰۸ تاکنون دومیلیون تن از انسان‌ها شغلشان را از دست داده‌اند؛ من می‌دانم بسیاری از شغل‌های امروزی به بخش‌های خدماتی با

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

حقوقی اندک مربوط می‌شوند؛ بله، من می‌دانم درآمدها از دهه‌ی نود قرن بیستم میلادی به‌راستی هماهنگ با هزینه‌ها افزایش نیافته است.

حدس بزنید، در سال۱۹۷۸، درست در آن هنگام که من فعالیت شغلی‌ام را شروع کردم، نرخ سود بانکی و میزان بیکاری چقدر بود؟ در طی دو سال این نرخ‌ها سر به فلک کشیدند! نخستین سرمایه‌گذاری من یک خانه‌ی چهارواحدی در لانگ بیچ کالیفرنیا بود که وامی با سود ۱۸درصدی را شامل می‌شد. آیا امروزه می‌توانید وامی را با سودی ۱۸درصدی برای خریدن یک خانه تصور کنید؟ به‌هرحال، تاریخ همواره تکرار می‌شود. همیشه چنین بوده است و همیشه چنین خواهد بود. بله، اگر شما راهی را برای ارزش‌آفرینی بیشتر در جامعه نیابید؛ درآمدتان همچنان ثابت خواهد ماند. از سوی دیگر، اگر راهی را برای ارزش‌افزایی بیابید؛ درآمدتان به‌گردش درمی‌آید و همواره افزایش خواهد یافت.

در طی بحران بزرگ اقتصادی، ۸/۸میلیون فرصت شغلی از بین رفت. در سال۲۰۰۸، ۳/۲میلیون فرصت شغلی فقط در طی یک‌سال از بین رفت! نرخ بیکاری به نقطه‌ی اوج خود یعنی ۱۰درصد رسید. البته، بهتر است این نکته را به‌یاد داشته باشید: نرخ ۱۰درصدی بیکاری به‌صورت میانگین برآورد شده است. نرخ بیکاری برای بخشی از جمعیت جامعه به بیش از ۲۵درصد می‌رسید؛ اما حدس می‌زنید نرخ بیکاری در میان عده‌ای از انسان‌ها، با درآمدهای ۱۰۰هزاردلاری یا حتی بیشتر، چقدر بود؟ پاسخ چنین است: نرخ بیکاری در میان آنان حدود ۱درصد بود. چه نکته‌ای را از این ماجرا می‌آموزیم؟ اگر شما همواره مهارت‌های لازم و روزآمد را به‌معنای‌واقعی بیاموزید، اگر همواره ویژگی‌های شخصیتی‌تان را بهبود ببخشید و به انسانی ارزشمندتر تبدیل شوید؛ بی‌تردید انسانی نکته‌سنج به شایستگی‌های شما پی می‌برد و استخدامتان می‌کند یا خودتان می‌کوشید کسب و کاری را برای خودتان راه‌اندازی کنید. در این صورت، وضعیت اقتصادی چندان تفاوتی را برای شما به‌وجود نمی‌آورد. اگر کسب و کار خودتان را راه‌اندازی و اداره می‌کنید؛ پس، درآمدآفرینی شما فقط و فقط برمبنای مهارت و کارایی خودتان افزایش خواهد یافت!

حتی امروزه در سیلیکون‌ولی ماجرایی به‌کلی متفاوت مشاهده می‌شود. در این مکان هنوز هم فرصت‌های شغلی فراوان وجود دارد. شرکت‌های فناورانه نمی‌توانند موقعیت‌های شغلی‌شان را به‌طور کامل پوشش دهند و انسان‌هایی کارامد را برای این منظور بیابند. هنوز هم فرصت‌های شغلی فراوان وجود دارد؛ اما من و شما باید خودمان را دوباره به مهارت‌های جدید و روزآمد مجهز کنیم تا در بازار امروزی به انسانی شایسته و ارزش‌آفرین تبدیل شویم. من می‌توانم دراین‌باره به

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

شما تضمین دهم: بسیاری از فرصت‌های شغلی قدیمی و کنار گذاشته شده هرگز دوباره به‌وجود نمی‌آیند و تکرار نمی‌شوند.

بهتر است تاریخ را اندکی بررسی کنیم. در دهه‌ی شصت قرن نوزدهم میلادی، ۸۰درصد امریکایی‌ها کشاورز بودند. امروزه فقط ۲درصد از مردم امریکا به کار مزرعه‌داری و کشاورزی اشتغال دارند؛ در عین حال، ما محصولاتمان را به سراسر جهان صادر می‌کنیم. فناوری‌های جدید به‌راستی تغییری بنیادین را در امور گوناگون به‌وجود آورده‌اند. ناگهان به مرحله‌ای رسیدیم که یک کشاورز می‌توانست با به‌کارگیری فناوری‌های پیشرفته به‌جای ۵۰۰تن کار کند. بسیاری از انسان‌ها در این مراحل به مشکل دچار شدند و عده‌ای نیز شغلشان را از دست دادند. انقلاب صنعتی به‌راستی برای همه‌ی انسان‌هایی رنج‌آور بود که خودشان را با این موقعیت هماهنگ نکردند. به‌هرحال، همان فناوری‌هایی که ابزارهای مکانیکی فراوان را در دسترس انسان‌ها قرار داد، به‌کارگیری نیروی بخار را برای آنان ممکن کرد و در مدت زمانی کوتاه به‌جای نیروی انسانی قرار گرفت؛ به‌طور همزمان کیفیت زندگی انسان‌ها را نیز بهبود بخشید و فرصت‌های شغلی بیشتر را با درآمدهایی بالاتر به‌وجود آورد.

امروزه فناوری‌های جدید بار دیگر ازهم‌گسیختگی‌هایی فراوان را به‌بار آورده‌اند. پژوهشگران دانشگاه آکسفورد می‌گویند کمابیش نیمی از فرصت‌های شغلی در امریکا در طی ۲۰سال آینده در معرض مکانیزه‌شدن و ازدست‌رفتن قرار دارند! من و شما باید مهارت‌هایی ویژه و روزآمد را در سطوحی متفاوت در وجودمان پرورش دهیم. اطمینان دارم ۱۵۰سال قبل هیچ‌کس نمی‌توانست روزی را تصور کند که مشاغلی همچون بازاریاب رسانه‌های اجتماعی، دانشمند سلول‌های بنیادی یا مهندس رباتیک وجود داشته باشند. در آن زمان هیچ‌کس نمی‌توانست تصور کند که یک برقکار یا لوله‌کش ممکن است سالیانه ۱۵۰هزار دلار درآمد داشته باشد یا یک کارگر کارخانه ممکن است بیاموزد چگونه از رایانه برای مکانیزه‌کردن دستگاه‌ها استفاده کند و به این وسیله درآمدی ۱۰۰هزاردلاری به‌دست آورد. به‌هرحال، این حقیقت که مردم نمی‌توانستند چنین اموری را تصور کنند، هرگز به این معنی نبود که چنین اموری اتفاق نمی‌افتند.

من هر روز با انسان‌هایی دیدار می‌کنم که باور دارند بازار کار به ایستایی دچار شده است. بعضی از آنان از کار اخراج شده‌اند و می‌ترسند هرگز دوباره شغلی دیگر پیدا نکنند. به‌هرحال، من می‌خواهم بگویم که موضوع اصلی به ایستایی بازار کار مربوط نمی‌شود بلکه به خود شما مربوط است. شما می‌توانید بر توانایی درآمدآفرینی‌تان بیفزایید. هر انسانی می‌تواند چنین کاری را انجام دهد. شما

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

می‌توانید ارزشی ویژه را به بازار بیفزایید. شما می‌توانید مهارت‌هایی جدید و روزآمد را بیاموزید. شما می‌توانید بر نگرشتان تسلط یابید. شما می‌توانید رشد کنید، تغییری سازنده به‌وجود آورید و به پیشروی‌کردنتان در مسیر زندگی ادامه دهید. شما در هر وضعیتی می‌توانید فرصت شغلی و اقتصادی مناسب و دلخواه‌تان را بیابید.

به‌هرحال، اگر فکر می‌کنید فرصت شغلی شما در طی پنج یا ده‌سال بعد از بین می‌رود و به تاریخ سپرده می‌شود؛ پس، بهتر است هم‌اکنون آینده‌نگری کنید و مهارتی جدید را بیاموزید و به‌کار بگیرید.

اگر هم‌اکنون در حال خواندن این کتاب هستید؛ **پس، بی‌تردید پاسخ‌ها، راه‌حل‌ها و شیوه‌هایی بهتر را جست‌وجو می‌کنید.** صدها شیوه‌ی مختلف وجود دارد که با به‌کارگیری آن‌ها می‌توانید مهارت‌های خودتان را روزآمد کنید. شما می‌توانید از فضاهای آموزشی دانشگاهی یا دوره‌های آموزشی ویژه‌ی کسب و کار استفاده کنید. همچنین می‌توانید شیوه‌ی خودآموزی را برگزینید. **شما می‌توانید سالیانه درآمدی ۱۰۰هزار تا چند میلیون‌دلاری به‌دست آورید؛ بی‌آن‌که هزینه‌ی چهار سال تحصیل در دانشگاه را بپردازید و بابت این موضوع بدهکار شوید.** میلیون‌ها فرصت شغلی در کشور ما در دسترس انسان‌ها قرار دارند؛ اما شکافی بزرگ میان مهارت انسان‌ها و این فرصت‌های شغلی مشاهده می‌شود. برمبنای نظر مایک رو، مجری برنامه‌ی مشاغل سخت، هم‌اکنون ۵/۳میلیون فرصت شغلی در دسترس انسان‌ها قرار دارد و فقط ۱۰درصد از آن‌ها را می‌توان با مدرک دانشگاهی به‌دست آورد. به بیان دیگر، ۹۰درصد از این فرصت‌ها برمبنای آموزش، مهارت یا شاید اشتیاق‌داشتن برای انجام‌دادن کارهای سخت و مهم‌تر از همه اشتیاق‌داشتن برای آموختن کسب و کاری جدید و مفید به‌دست می‌آیند. مایک رو می‌گوید: "این فرصت‌ها همیشه مقابل چشمان ما قرار دارند؛ اما بسیاری از ما آن‌ها را نادیده می‌گیریم."

مجهزشدن به مهارتی جدید و روزآمد هم کاری هیجان‌انگیز و هم هراس‌آور است. این کار به‌راستی هیجان‌انگیز است زیرا فرصت آموختن، رشدکردن، آفریدن و تغییرکردن را در اختیار انسان قرار می‌دهد. چنین اقدامی به‌معنای‌واقعی هیجان‌انگیز است زیرا شما به این حقایق پی می‌برید: "من به‌راستی انسانی مهم هستم. من می‌توانم با دیگران همکاری کنم. ارزش من فراتر از این است که ثابت بمانم." از سوی دیگر، چنین اقدامی هراس‌آور خواهد بود زیرا چنین اندیشه‌ای در ذهنتان پدیدار می‌شود: "قرار است چگونه چنین کاری را انجام دهم؟" آیا سخنان جیم ران را به‌یاد

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

می‌آورید؟ او چنین می‌گفت: "برای این‌که رویدادهای زندگی‌تان تغییر کنند؛ درابتدا خودتان باید تغییر کنید. **برای این‌که رویدادهای زندگی‌تان بهتر پیش بروند؛ درابتدا خودتان باید به انسانی بهتر تبدیل شوید!**" بکوشید خودتان را به مهارتی جدید و روزآمد مجهز کنید؛ در غیر این صورت، طعم شکست را می‌چشید. داستان محدودیت‌های خودتان را رها کنید و به‌سوی سطوح بالاتر پیش بروید.

مردم اغلب به من چنین می‌گویند: "تونی، این حالت فقط زمانی فایده دارد که انسان کسب و کار خودش را اداره می‌کند یا در شرکتی در حال رشد و توسعه کار می‌کند. اگر کسی شغلی سنتی با درآمدی اندک داشته باشد و به شغلش عشق بورزد؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ اگر کسی یک آموزگار ساده باشد؛ چه می‌شود؟" بهتر است هم‌اکنون از حیطه‌ی اندیشه‌های محدود خودمان خارج شویم. من قصد دارم یک آموزگار واقعی را برای شما مثال بزنم که درابتدا با مشکلات مالی روبه‌رو بود؛ اما، به‌دلیل شور و اشتیاق فراوانش برای کمک‌کردن به عده‌ای بیشتر از دانش‌آموزان، راهی را برای ارزش‌افزایی و درآمدآفرینی بیشتر یافت. شاید بسیاری از آموزگاران نتوانند چنین درآمدی را برای خودشان تصور کنند. محدودیت واقعی در زمینه‌ی درآمدآفرینی ما هرگز به ماهیت شغلمان مربوط نمی‌شود بلکه به میزان خلاقیت، تمرکز و اشتیاق ما برای خدمت‌رسانی به دیگران مربوط است.

خلاقیت، تعهد و یک انسان نامدار کره‌ای

آیا آموزگار کلاس سومتان آنچنان به شما انگیزه بخشیده است تا کاری جدید و سازنده را بیازمایید؟ آیا آموزگار کلاس هشتم فرزندتان به‌راستی او را فراتر از هر معیاری باور کرده است؟ در این صورت، شما به تأثیرگذاری یک الگوی مناسب در زندگی یک کودک یا نوجوان پی می‌برید. آموزگاران ما در واقع یکی از مهم‌ترین و ارزشمندترین سرمایه‌های زندگی ما محسوب می‌شوند؛ با این حال، ما اغلب، آنچنان که شایسته است، قدرشان را نمی‌دانیم و حقوق این افراد نیز در جامعه بسیار کم‌تر از میزان شایستگی و تلاش آنان پرداخت می‌شود. اکنون، چنین سؤالی مطرح است: اگر شما آموزگار هستید یا شغلی مشابه دارید و به‌نظر می‌رسد گستره‌ی توانایی‌های شما محدود می‌شود؛ چه اقدامی انجام می‌دهید؟ شما، به‌منزله‌ی یک آموزگار، چگونه می‌توانید دراین‌باره بیندیشید که در زندگی دانش‌آموزانی بیش از ۳۰تن دانش‌آموز حاضر در کلاس خودتان ارزش‌افزایی کنید؟ آیا راهی وجود دارد که شما بتوانید ارزشی را به زندگی صدها، هزارها یا حتی میلیون‌ها دانش‌آموز بیفزایید؟

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

عده‌ای از آموزگاران این‌گونه می‌اندیشند: "من هرگز برای انجام‌دادن کارهای دلخواهم پولی کافی نخواهم داشت." دراین‌باره تردیدی وجود ندارد که ما، به‌منزله‌ی اعضای یک جامعه، هرگز به‌شیوه‌ای شایسته حضور آموزگارانمان را قدر نمی‌دانیم. به‌هرحال، همان‌گونه که هم‌اکنون همه‌ی ما پی برده‌ایم؛ باورهای محدودکننده اغلب سبب می‌شوند انسان‌ها در زندگی عقب بمانند. کیم کی‌هون در واقع نام آموزگاری کره‌ای است که از پذیرش چنین داستانی پرهیز کرد.

کیم کی‌هون، بی‌شباهت به بسیاری از آموزگاران کره‌ای، به انسانی نامدار در کره‌ی جنوبی تبدیل شده است. کیم در واقع یکی از موفق‌ترین آموزگاران کشورش محسوب می‌شود. فکر می‌کنید او چگونه به این سطح از موفقیت رسیده است؟ او، بیش از آن‌که بر امور شغلی‌اش متمرکز شود، بر ارزش‌افزایی به ویژگی‌های شخصیتی و توانایی‌اش در زمینه‌ی تدریس متمرکز شده است.

برمبنای گزارش روزنامه‌ی وال‌استریت، شصت‌سال قبل، بسیاری از مردم کره‌ی جنوبی بیسواد بودند. دولتمردان کره‌ی جنوبی پی بردند باید در این زمینه اقدامی مهم و تأثیرگذار انجام دهند. امروزه، آموزگاران کره‌ی جنوبی همواره به مطالعه‌کردن، نوآوری‌داشتن و به‌کارگرفتن شیوه‌های جدید آموزشی در کلاسشان ترغیب و تشویق می‌شوند. آنان آموزش دیده‌اند که بهتر است نکته‌هایی را از یکدیگر بیاموزند، مربی و راهنمای یکدیگر باشند و بهترین شیوه‌های ممکن را برای ارزش‌افزایی به زندگی افراد جامعه بیابند. نتیجه‌ی چنین اقدامی چه شد؟ امروزه نوجوانان ۱۵ساله در کشور کره‌ی جنوبی در روخوانی در رتبه‌ی دوم قرار دارند و میزان فارغ‌التحصیلی در کره‌ی جنوبی به ۹۳درصد رسیده است؛ درحالی‌که میزان فارغ‌التحصیلی در امریکا ۷۷درصد برآورد می‌شود.

کی‌هون چنین روشی را در نظر گرفت و با آن پیش رفت. او زمانی فراوان را به این موضوع اختصاص داد که بهترین آموزگاران را بیابد، درباره‌ی شیوه‌های آنان مطالعه کند و بیاموزد آنان چگونه در کارشان پیشرفت کرده‌اند. او شیوه‌ای را یافت تا به دانش‌آموزانش کمک کند نکته‌های آموزشی را سریع‌تر، بهتر و هوشمندانه‌تر بیاموزند. او در این زمینه فقط به دانش‌آموزان کلاس خودش بسنده نکرد و کوشید به دانش‌آموزان سراسر کشورش کمک کند. او با خودش اندیشید: "چه دلیلی دارد که فقط بر کمک‌کردن به ۳۰دانش‌آموز متمرکز شوم؟ چه دلیلی دارد که در حد توانم به دانش‌آموزانی بیشتر کمک نکنم؟" او پی برد با به‌کارگیری ابزارهای پیشرفته‌ی امروزی می‌تواند کلاس‌هایی را به‌صورت آنلاین برگزار کند و شور و اشتیاقش را در زمینه‌ی یادگیری و آموزش در اختیار همگان قرار دهد.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

امروزه، کی‌هون حدود ۶۰ساعت در هفته کار می‌کند؛ اما فقط سه ساعت از این زمان را به برگزارکردن کلاسش به‌صورت آنلاین اختصاص می‌دهد. **او، در ۵۷ساعت دیگر، به پژوهش کردن، نوآوری کردن، گسترش دادن برنامه های آموزشی‌اش و پاسخ دادن به دانش‌آموزان مشغول است.** او می‌گوید: "هرچه بیشتر و متمرکزتر کار می‌کنم؛ سازندگی‌ام بیشتر می‌شود." او همه‌ی توان و تلاشش را در امور شغلی‌اش به‌کار می‌گیرد تا به خدمت‌گزاری بهتر برای افرادی تبدیل شود که به‌گونه‌ای به آنان خدمت می‌کند. او کلاس‌های آموزشی‌اش را به‌صورت فیلم‌های ویدیویی تهیه و ضبط می‌کند. سپس، آن‌ها را به‌وسیله‌ی اینترنت منتشر می‌کند. به‌این‌ترتیب، دانش‌آموزان با پرداختن مبلغی ۴دلاری بابت هر ساعت می‌توانند از آموزش‌های بی‌نظیر او بهره‌مند شوند. او چگونه پی می‌برد که چنین شیوه‌ای به‌راستی مؤثر است؟ او چگونه پی می‌برد که در مقایسه با دیگران می‌تواند ارزشی بیشتر را به زندگی انسان‌ها بیفزاید؟ بازار کار شما همیشه میزان شایستگی و ارزشمندی‌تان را در نظر مردم نشان می‌دهد. حدس می‌زنید چند تن از دانش‌آموزان از کلاس‌های آنلاین کی‌هون استفاده می‌کنند و بهای آن را مشتاقانه می‌پردازند؟ **سال گذشته، درآمد سالیانه ی او بیش از ۴میلیون دلار بود!** هرچه کی‌هون بکوشد ارزشی بیشتر را به کارش بیفزاید و کلاس‌هایی آموزنده‌تر و مؤثرتر را برگزار کند؛ دانش‌آموزانی بیشتر از کلاس‌های او استفاده خواهند کرد. البته، استفاده‌کردن این برنامه‌ی آموزشی از سوی دانش‌آموزان بیشتر به این معنی است که کی‌هون به‌راستی پولی بیشتر به‌دست می‌آورد.

آموزگاری را در نظر بگیرید که درآمدی ۴میلیون‌دلاری دارد. درآمد کی‌هون، در مقایسه با درآمد بهترین آموزگارانی که شما می‌شناسید، چگونه به‌نظر می‌رسد؟ ماجرای کی‌هون به‌راستی باور ما را دراین‌باره در هم شکست که شغل و حرفه‌ی ما ممکن است برای‌مان محدودیت‌آفرین باشد. کی‌هون به ۱درصد از انسان‌های موفق زمانه پیوست؛ البته نه به این دلیل که انسانی خوش‌شانس بود یا در زمان مناسب در مکانی مناسب قرار گرفت یا شغلی سودآفرین را برگزید. بله، کی‌هون به‌راستی انسانی ثروتمند به‌شمار می‌آید و به ۱درصد انسان‌های موفق زمانه پیوسته است زیرا هرگز در مسیر یادگیری، رشدکردن و سرمایه‌گذاری‌کردن روی خودش از حرکت بازنایستاد.

انسانی با چند مسؤولیت شغلی

اگر شما به‌راستی کارآفرین نباشید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ اگر درکل گرایشی نداشته باشید که کسب و کار خودتان را راه‌اندازی کنید؛ چه می‌شود؟ اگر برای سازمانی بزرگ یا کوچک کار می‌کنید؛

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

ماجرای شما چگونه پیش می‌رود؟ آیا در این‌گونه موقعیت‌ها نیز می‌توانید راهی را برای ارزش‌افزایی بیشتر در حیطه‌ی شغلتان بیابید و درآمدآفرینی‌تان را نیز به‌این‌ترتیب افزایش دهید؟

اکنون، می‌خواهم ماجرای بانویی جوان را برای شما بازگو کنم. دنی‌یلا در بخش بازاریابی یک شرکت کار می‌کرد و طراح هنری بود. او مسیری روشن و شفاف را برای پیشروی‌کردن در آن شرکت پیش روی خود نمی‌دید. او بسیار بااستعداد و، مهم‌تر از همه، بسیار مشتاق بود. او همواره راهی را برای به‌ثمررساندن کارهایی بیشتر و هدیه‌کردن موهبت‌هایی بیشتر به دیگران جست‌وجو می‌کرد. این ویژگی در واقع ماهیت واقعی و راستین او محسوب می‌شد. درنتیجه، او اغلب در زمینه‌ی هنرهای تجسمی به همکارانش کمک می‌کرد. سپس، تصمیم گرفت درس‌هایی را در زمینه‌ی بازاریابی بیاموزد. به‌این‌ترتیب، مطالعه‌کردن را دراین‌باره شروع کرد و همواره به دیگران پیشنهاد می‌داد تا به آنان کمک کند. البته، او در این مرحله پی برد که به‌معنای‌واقعی درباره‌ی رسانه‌های اجتماعی هیچ اطلاعاتی ندارد؛ اما می‌دانست فرصت‌هایی به‌ظاهر بزرگ در این حیطه یافت می‌شود. به‌این‌ترتیب، دنی‌یلا تصمیم گرفت بر دانشش درباره‌ی رسانه‌های اجتماعی نیز بیفزاید.

دنی‌یلا، پس از چند سال، پی برد بسیاری از وظایف همکارانش را انجام می‌دهد. البته، همکاران او نیز فراموش کرده بودند که دنی‌یلا به آنان لطف می‌کند و کمک‌های او را نادیده می‌گرفتند. در واقع ساختاری جدید در زندگی دنی‌یلا به‌وجود آمده بود. ساعت پنج بعدازظهر، پس از پایان ساعت کاری، دنی‌یلا تنها پشت میزش در شرکت می‌نشست و به کارکردن ادامه می‌داد؛ درحالی‌که همکارانش به‌آرامی از شرکت بیرون می‌رفتند. دنی‌یلا هرگز گرایش نداشت تا دیروقت در شرکت بماند؛ اما از سوی دیگر هرگز حاضر نبود کارهای شرکت را انجام‌نشده باقی بگذارد و رسیدگی‌کردن به امور مشتریانشان را به آینده واگذار کند. وقتی بر او آشکار شد که همکارانش به‌معنای‌واقعی از انگیزه و اشتیاق او به کارکردن سوءاستفاده می‌کنند؛ به مرحله‌ای رسید که دیگر نمی‌توانست به کارکردن در این وضعیت ادامه دهد. او با خودش اندیشید: "من وظایف سه نفر دیگر را به‌علاوه‌ی وظایف خودم در این شرکت انجام می‌دهم!" دنی‌یلا، به‌جای خشمگین‌شدن، تصمیم گرفت این موقعیت را همچون فرصتی مهم برای خودش در نظر بگیرد.

به نظر شما دنی‌یلا چه اقدامی انجام داد؟ او نزد مدیرعامل شرکتشان رفت و موضوع اصلی را صادقانه برای او مطرح کرد. او گفت: "من هم‌اکنون به‌اندازه‌ی چهار نفر کار می‌کنم. من در دوره‌های آموزشی مختلف شرکت کرده‌ام. من درباره‌ی هنرهای تجسمی، بازاریابی و رسانه‌های اجتماعی، مطالعه و پژوهش کرده‌ام و نکته‌هایی فراوان را دراین‌باره آموخته‌ام. من نزد شما نیامده‌ام

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

تا موقعیت کسی را به خطر اندازم؛ اما می‌توانم ۵۰درصد را از هزینه‌های بازاریابی شرکت بکاهم و مسؤولیت سه نفر دیگر را به‌طور همزمان انجام دهم. من می‌توانم اقدامی بهتر انجام دهم. نیازی نیست شما در این لحظه به من اعتماد کنید. فقط به من فرصت دهید تا توانایی‌هایم را به شما ثابت کنم. در طی شش ماه آینده، اجازه دهید کارکنانتان به کارشان ادامه دهند. من نیز علاوه‌بر وظیفه‌ی خودم می‌کوشم وظایف آنان را به موازات خودشان انجام دهم. در این صورت، شما دو نمونه‌ی متفاوت را پیش روی خود خواهید داشت و می‌توانید یکی از آن‌ها را انتخاب کنید. شما دراین‌باره تصمیم می‌گیرید که بهترین نمونه به‌راستی کدام است. البته، در آن زمان می‌توانید اجازه دهید آنان باز هم به کارشان ادامه دهند و فقط مسؤولیت‌های مرا افزایش دهید. تصمیم‌گیری دراین‌باره به‌عهده‌ی خودتان خواهد بود."

دنی‌یلا می‌خواست مدیرعامل شرکتشان فقط شش ماه به کارکردن او توجه داشته باشد و در صورت راضی‌بودن از کارش مسؤولیت‌هایی بیشتر را به او واگذار کند و حقوقش را تا دو برابر افزایش دهد. حدس بزنید چه اتفاقی افتاد!؟ دنی‌یلا وظایفش را به‌خوبی انجام داد. او با یک آگهی تبلیغاتی مهم و راه‌اندازی فعالیتی موفق در عرصه‌ی رسانه‌های اجتماعی توانست توانایی‌هایش را در هنرهای تجسمی و بازاریابی به اثبات برساند. دنی‌یلا نشان داد، علاوه‌بر این‌که می‌تواند به اموری بیشتر رسیدگی کند، به‌طور همزمان می‌تواند در حوزه‌های مختلف به رقابت با دیگران بپردازد و بهترین عملکردش را به‌نمایش بگذارد. او آن‌قدر در شرکتشان ارزش‌افزایی کرد که مدیرعامل شرکت پی برد حتی با دو برابر کردن حقوق او می‌تواند هزینه‌های شرکت را ۵۰درصد کاهش دهد. بازار کار شما اغلب ارزش کارتان را نشان می‌دهد.

"شادی فقط و فقط با دستیابی به پول و دارایی‌های مادی در وجود انسان برانگیخته نمی‌شود. شادی در واقع در لحظه‌ی دستیابی به دستاوردی ارزشمند و در هیجان ناشی از تلاشی خلاقانه نهفته است."

فرانکلین دی. روزولت

در هر موقعیتی به‌راستی فرصتی یافت می‌شود

شما قصد دارید چگونه ارزشی بیشتر را به جهان بیفزایید؟ شما قصد دارید چگونه کیفیت کارتان، درآمدتان و تأثیرگذاری خودتان را در جهان افزایش دهید؟ صدها و شاید هم هزاران داستان درباره‌ی انسان‌هایی معمولی بازگو می‌شود که مشکلی را مشاهده کرده، آن را اندکی متفاوت دیده،

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

به راه‌شان ادامه داده و صنعتی را دگرگون کرده یا بازاری جدید را آفریده‌اند. آنان نیز کارآفرین نبوده‌اند. آنان نیز، همچون من و شما، انسان‌هایی معمولی بوده‌اند. البته، این افراد در رویارویی با مشکلات هرگز دست روی دست نمی‌گذارند و منتظر نمی‌نشینند تا تغییری سازنده به‌خودی‌خود به‌وجود آید. در دنیای امروزی به‌راستی هیچ‌یک از صنایع یا کالاها در وضعیتی باثبات و ایمن قرار ندارند. علت این امر را باید در ارتباطاتی جست‌وجو کرد که دنیای دیجیتال به‌صورت اینترنت، رسانه‌های اجتماعی و فناوری‌های مختلف، برای ما به‌ارمغان آورده است. به‌این‌ترتیب، ارتباطی گسترده میان انسان‌ها در سراسر جهان به‌وجود می‌آید و بسیاری از امور در اختیار همگان قرار می‌گیرد. چنین حقیقتی به این معنی است که حتی بزرگ‌ترین شرکت‌ها و توسعه‌یافته‌ترین و باثبات‌ترین کسب و کارها نیز در معرض خطر فروپاشی قرار دارند و باید همواره در حال به‌روزرسانی کالاها و خدماتشان باشند. اکنون ماجرای نیک وودمن را برای شما بازگو می‌کنم.

سوارشدن بر امواج

چه کسی پیش‌بینی می‌کرد کداک، شرکتی غول‌پیکر و پرآوازه که در قرن بیستم بر دنیای عکاسی حکمرانی می‌کرد، با آمدن عکاسی دیجیتال به صحنه‌ی زندگی به‌کلی از عرصه‌ی کار و تجارت خارج شود. عکاسی دیجیتال در واقع نوآوری شرکت کداک بود. با این حال، شرکت کداک، پس از ۱۲۴سال فعالیت در عرصه‌ی کسب و کار، سرانجام در سال۲۰۱۲ در فهرست شرکت‌های ورشکسته قرار گرفت. این رویداد به‌راستی تأثیری فاجعه‌آمیز بر وضعیت اقتصادی شهر راچستر از ایالت نیویورک و پیرامون آن باقی گذاشت. در نتیجه‌ی این رویداد ۵۰هزار تن از انسان‌ها شغلشان را از دست دادند.

از سوی دیگر، همین تغییرات بزرگ و فناورانه، که شرکت کداک را به‌سوی نابودی پیش برد، برای یک موج‌سوار کالیفرنیایی، به‌نام نیک وودمن، فرصتی مهم به‌شمار آمد. وودمن به‌شدت به موج‌سواری علاقه داشت. احساس عشق و علاقه‌ی وودمن نسبت به این ورزش به‌همراه انگیزه و اشتیاق او دراین‌باره سبب شد او بتواند راهی را برای ارزش‌افزایی در این زمینه بیابد.

شاید شما هرگز نام وودمن را نشنیده باشید؛ اما اکنون بهتر است بدانید ایده‌ی عالی مربوط به طراحی‌کردن جایی ویژه برای یک دوربین ضدآب در بند چرمی و بستن آن به مچ دست هنگام موج‌سواری از او بود. وودمن فقط می‌خواست راهی را بیابد که پس از موج‌سواری نیز بتواند از تماشاکردن آن لحظه‌های ناب لذت ببرد. با ورود تصویربرداری دیجیتال به صحنه‌ی زندگی مردم، وودمن کوشید دوربین‌های متفاوت را بیازماید و تغییراتی را در آن‌ها به‌وجود آورد تا دوربین‌هایی را

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بسازد که نسبت به آب مقاوم‌تر باشند و انسان‌ها بتوانند با به‌کارگیری آن‌ها فیلم‌های ویدیویی باکیفیت تهیه کنند. درحالی‌که دنیای فناوری تغییر می‌کرد؛ وودمن همچنان به تلاش‌هایش ادامه می‌داد. او درپایان دوربین دیجیتال گوپرو را ابداع کرد که یک دوربین کوچک برای تهیه‌کردن فیلم‌هایی عالی و باکیفیت بود. این دوربین را می‌توان در هر مکانی نصب کرد.

امروزه، همه‌ی ما می‌توانیم این ابزار کوچک و تغییرآفرین را روی سر بسیاری از ورزشکاران حرفه‌ای مشاهده کنیم. فرقی نمی‌کند که شما یک دوچرخه‌سوار، قایقران یا موج‌سوار باشید؛ در هر صورت، با دوربین‌های گوپرو می‌توانید لحظه‌ی شگفت‌انگیز آزادشدن آدرنالین را در بدنتان ضبط کنید و لذت آن را با عزیزانتان نیز سهیم شوید. برنامه‌ریزی و زمان‌بندی وودمن به‌راستی بی‌نظیر بود. او بازاریابی دوربین‌های گوپرو را در حالی شروع کرد که مردم به‌اشتراک‌گذاشتن فیلم‌های ویدیویی خودشان را در شبکه‌های اجتماعی شروع کرده بودند. وودمن کالایی را نوآوری کرد که خودش به آن نیاز داشت و سرانجام پی برد دیگران نیز به چنین ابزاری نیاز دارند. وودمن پی برد چگونه؛ با به‌کارگیری فناوری جدید و تبدیل‌کردن آن به ابزاری مناسب، کاربردی و در دسترس؛ می‌تواند ارزشی را به زندگی میلیون‌ها تن از انسان‌ها بیفزاید. وودمن درنهایت با توجه‌کردن به گرایشش توانست جلوتر از جریان رودخانه‌ی زندگی حرکت کند. او می‌خواست تصاویر دیجیتال را فعالانه با دیگران به‌اشتراک گذارد. **اگر شما هم می‌خواهید به‌معنای‌واقعی به ثروت و موفقیت برسید؛ بهتر است بدانید یکی از رازهای بنیادین آن در واقع این است که بکوشید جلوتر از جریان رودخانه‌ی زندگی حرکت کنید. امروزه، آن موج‌سوار اهل سن‌دیه‌گو از ایالت کالیفرنیا به‌راستی ثروتی بیش از یک‌میلیارد دلار دارد.**

بخشی جدید متولد می‌شود

در سال ۲۰۱۰، مت لوئر از من دعوت کرد تا به او بپیوندم و در گفت‌وگوی میزگردی ویژه شرکت کنم که درباره‌ی آینده‌ی وضعیت اقتصادی بود. من باید به‌همراه وارن بافت و سارا بلیک‌لی در این میزگرد شرکت می‌کردم. سارا بلیک‌لی در واقع جوان‌ترین بانوی میلیاردر خودساخته در سطح جهان به‌شمار می‌آمد. هرگونه فرصتی برای گفت‌وگوکردن با وارن بافت درباره‌ی وضعیت اقتصادی برای من امتیازی مهم محسوب می‌شد؛ اما مطمئن نبودم که ماجرای سارا درکل بر من تأثیری بگذارد.

بلیک‌لی هرگز صنعتی قدیمی را به وادی فراموشی نسپرد تا صنعتی جدید را جایگزین آن کند. سارا به‌منزله‌ی یکی از کارکنان دنیای والت‌دیزنی برای رفتن به مهمانی آماده می‌شد که پی برد یک

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

می‌کند ظاهر و احساسی عالی داشته باشند. سارا با خوش‌بینی همیشگی‌اش کوشید مرا نیز تشویق و ترغیب کند تا یکی از تولیدات جدید شرکت اسپانکس را آزمایش کنم که ویژه‌ی آقایان بود. من در آن لحظه از سارا تشکر کردم و مؤدبانه به او یادآوری کردم که ممکن است به بازار پوشاک ویژه‌ی آقایان به‌خوبی بازار پوشاک ویژه‌ی بانوان آشنایی نداشته باشد. به‌هرحال، باید بگویم من نیز به‌شدت به تولیدات شرکت اسپانکس علاقه‌مند شدم. سرانجام، شرکت اسپانکس در زمینه‌ی پوشاک مردانه نیز به اوج قله‌ی موفقیت رسید. **امروزه سارا صاحب ۱۰۰درصد سهام شرکت اسپانکس به‌شمار می‌آید، ذره‌ای بدهی ندارد و هرگز سرمایه‌ی سرمایه‌گذاران خارجی را برای سرمایه‌گذاری کردن در شرکتش نمی‌پذیرد. در سال ۲۰۱۲، نام سارا بلیک‌لی در مجله‌ی تایم در فهرست ۱۰۰انسان تأثیرگذار در جهان قرار گرفت.**

سارا بلیک‌لی نیز همچون نیک وودمن نیازی را مشاهده کرد و تصمیم گرفت در مسیر تأمین‌کردن آن نیاز گام بردارد. او از این موضوع پرهیز می‌کرد که بخواهد خودش را با داستان محدودکننده‌اش اسیر کند؛ بنابراین، راهی را برای ارزش‌افزایی به جهان یافت.

شما نیز می‌توانید چنین اقدامی انجام دهید! شما برای شروع مجبور نیستید شرکتی را با سرمایه‌ای یک‌میلیارددلاری راه‌اندازی کنید، بکوشید تغییری بنیادین را در یکی از صنایع قدیمی به‌وجود آورید یا به‌منزله‌ی آموزگاری با آموزش‌های آنلاین درآمدی ۴میلیون‌دلاری به‌دست آورید. شما حتی مجبور نیستید مسؤولیت چهار شغل متفاوت را به‌یکباره بپذیرید. سؤال اصلی این است: اگر این انسان‌ها می‌توانند چنین کارهایی را به‌ثمر برسانند؛ آیا شما نمی‌توانید راهی را بیابید تا هرماهه ۵۰۰یا ۱۰۰۰دلار بر درآمدتان بیفزایید؟ شاید هم بتوانید ۲۰هزار، ۵۰هزار یا حتی ۱۰۰هزار دلار یا بیشتر را در طی یک‌سال بر درآمدتان بیفزایید؟ آیا شما نمی‌توانید پی ببرید چگونه حس همکاری و خلاقیتتان را به‌کار بگیرید و بر ارزش‌افزایی بیشتر در بازار متمرکز شوید تا بتوانید پول به‌دست‌آمده را درنتیجه‌ی این ارزش‌افزایی به سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان بیفزایید؟ شک نکنید که می‌توانید. زمان اقدام‌کردنتان فرا رسیده است.....

بکوشید راهی را بیابید تا هرماهه ۵۰۰دلار یا هرساله ۶۰۰۰دلار بیشتر به‌دست آورید یا پس‌انداز کنید. اگر این مبلغ را به‌گونه‌ای سرمایه‌گذاری کنید که در طی ۴۰سال کمابیش سودی ۸درصدی به آن تعلق بگیرد؛ شما پس از این مدت به‌معنای‌واقعی سرمایه‌ای ۵/۱میلیون‌دلاری خواهید داشت. نمونه‌ی پیتزا را همواره به‌یاد داشته باشید. اگر شما راهی مناسب را بیابید که هرماهه ۱۰۰۰دلار یا

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

هرساله ۱۲۰۰۰دلار بیشتر به‌دست آورید و آن را سرمایه‌گذاری کنید؛ پس از ۴۰سال، اندوخته‌ی شما ۳میلیون دلار خواهد بود. اگر شما راهی مناسب را بیابید که هرماهه ۳۰۰۰دلار یا هرساله ۳۶۰۰۰دلار بیشتر به‌دست آورید و آن را سرمایه‌گذاری کنید؛ پس از ۴۰سال، اندوخته‌ی شما ۹میلیون دلار خواهد شد. چه نکته‌ای را از این فصل می‌آموزید؟ این‌که بهتر است به ارزش‌افزایی خودتان ادامه دهید، درآمدی بیشتر کسب کنید، درآمدهای افزوده‌ی خودتان را به‌شیوه‌ای مناسب سرمایه‌گذاری کنید و به‌این‌ترتیب درپایان می‌توانید به سطحی دلخواه از رهایی مالی برسید.

فصل پنجم

فرایند سرعت‌بخشی:

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

"ما همه‌ی توان و تلاشمان را به‌کار می‌بریم تا دارایی‌های شما را به‌دست آوریم."

شعار پیشنهادی وزارت مالیات و دارایی امریکا

"شما بی‌تردید باید مالیاتتان را بپردازید؛ اما هیچ قانونی دراین‌باره وجود ندارد که وظیفه دارید انعام هم بپردازید."

آگهی تبلیغاتی مورگان استنلی

اکنون، شما بی‌تردید به‌سوی رؤیاهای مالی ارزشمندتان در حال پیشروی هستید. شما با صرفه‌جویی‌کردن و درآمدآفرینی بیشتر به حرکت خودتان در مسیر دستیابی به رهایی مالی سرعت می‌بخشید! در این مرحله فکر می‌کنید چه اقدامی در این زمینه باقی مانده است؟ آیا با همین دو اقدام ویژه می‌توانیم به هدفمان برسیم؟ به‌معنای‌واقعی چنین نیست. شما در این لحظه، به‌منزله‌ی یک بازیکن عرصه‌ی پول‌آفرینی، می‌دانید **میزان درآمدتان چندان اهمیتی نخواهد**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

داشت بلکه نکته‌ی مهم این است که چقدر از درآمدتان را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کنید. راهکار سوم ما در زمینه‌ی سرعت‌بخشی به فرایند دستیابی به هدفمان این است که با کاهش‌دادن قانونی میزان هزینه‌ها و مالیات‌ها بکوشیم از سرمایه‌گذاری‌های خودمان درآمدی بیشتر به‌دست آوریم و سپس همین مبلغ افزوده را نیز دوباره به‌شیوه‌ای متفاوت سرمایه‌گذاری کنیم.

آیا سه سرمایه‌گذاری را به‌یاد می‌آورید که از کودکی با یکدیگر دوست بودند و داستان سرمایه‌گذاری‌های آنان را در فصل دوم از بخش دوم برای شما بازگو کردم. هر سه‌ی آنان مبلغی ۱۰۰هزاردلاری را در ۳۵سالگی سرمایه‌گذاری کرده بودند و سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های آنان حدود ۷درصد بود. از سوی دیگر، هزینه‌ی سرمایه‌گذاری‌های آنان با یکدیگر تفاوت داشت. هزینه‌های ۱، ۲ و ۳درصدی آنان درپایان به تفاوت‌هایی صدهاهزاردلاری در اندوخته‌های‌شان انجامید. تیلور، با پرداختن کارمزدی ۱درصدی، کمابیش دوبرابر دوستش، جیسون، درآمد کسب کرد که کارمزدی ۳درصدی می‌پرداخت. اندوخته‌ی تیلور درپایان به ۵۷۴۳۴۹دلار رسید؛ درحالی‌که اندوخته‌ی جیسون فقط ۳۲۴۳۴۰دلار شد!

به‌یاد داشته باشید که کارمزدها و هزینه‌های نامحسوس صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک روی‌هم‌رفته به رقم نجومی ۱۷/۳درصد می‌رسند. تفاوت بین سرمایه‌گذاری‌کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک پرهزینه و صندوق‌های شاخصی کم‌هزینه ممکن است به‌معنای‌واقعی تفاوتی را به‌اندازه‌ی درآمدآفرینی شما در طی یک‌دهه از عمرتان به‌وجود آورد. من از کاهش‌یافتن سرعت شما در مسیر دستیابی به رهایی مالی سخن می‌گویم! شاید با گفتن این حقیقت اندکی نمک به زخم شما بپاشم؛ اما بهتر است بدانید پژوهش‌ها نشان می‌دهند هزینه‌های فراوان صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک کمابیش هرگز به معنی عملکرد بهتر این صندوق‌ها نخواهد بود.

درنتیجه، بهتر است از پرداختن کارمزدها و هزینه‌هایی اضافی به‌شدت بپرهیزید. در این زمینه باید از بازار الگوبرداری کنید. صندوق‌های شاخصی کم‌هزینه را برای سرمایه‌گذاری‌کردن بیابید و به توصیه‌ی جک باگل توجه داشته باشید. او به ما نشان داد پرداختن کارمزدها و هزینه‌هایی اضافی اغلب ۵۰ تا ۷۰درصد از اندوخته‌ی احتمالی آینده‌ی ما را از بین می‌برد! به این نکته‌ی ساده توجه داشته باشید: پول پس‌اندازشده درنتیجه‌ی پرداخت‌نکردن هزینه‌هایی اضافی را دوباره به‌شیوه‌ای هوشمندانه سرمایه‌گذاری کنید تا اندوخته‌ی شما برمبنای قانون افزایش تدریجی سرمایه یا اثر

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

مرکب همچنان افزایش یابد. چنین راهکاری در واقع راهکاری دیگر است که به حرکت شما در مسیر دستیابی به رهایی مالی سرعت می‌بخشد.

نظرتان درباره‌ی بخشی مهم‌تر از هزینه‌های زندگی‌تان چیست که ممکن است به اندوخته‌ی شما تبدیل شود؟ آیا می‌دانید بزرگ‌ترین بخش از هزینه‌های شما کدام هزینه است؟ بر طبق آمارها پی می‌بریم که مالیات‌ها در واقع یکی از هزینه‌های اصلی زندگی هر انسانی به‌شمار می‌آیند!

هر امریکایی، به‌طور میانگین، در طول زندگی‌اش، باید بیش از نیمی از درآمدش را بابت مالیات‌های گوناگون همچون مالیات بر درآمد، مالیات بر دارایی، مالیات فروش و غیره بپردازد. برمبنای نظر بسیاری از کارشناسان، امروزه هر امریکایی باید ۲۵/۵۴سنت از هر دلار درآمدش را بابت مالیات بپردازد. البته، این روند روبه‌رشد همچنان ادامه دارد.

پس از این‌که ۲۵/۵۴درصد از هر دلار درآمدمان را بابت مالیات‌های گوناگون پرداختیم؛ می‌توانیم با ۲۵/۱۷درصد دیگر از هر دلار درآمدمان نیز خداحافظی کنیم زیرا باید آن را هم بابت کارمزدها و نرخ سود وام‌های بانکی‌مان بپردازیم. آیا برای خرید خودرو یا خانه وام گرفته‌اید، از کارت اعتباری استفاده می‌کنید یا هنوز بابت وام دانشجویی‌تان بدهکار هستید و باید اقساطش را بپردازید؟ در ماه آوریل سال ۲۰۱۴، هر خانواده‌ی امریکایی به‌طور میانگین بیش از ۱۵۰۰۰دلار بابت کارت اعتباری، بیش از ۳۳۰۰۰دلار بابت وام دانشجویی و بیش از ۱۵۰۰۰۰دلار بابت وام مسکن بدهی داشت. درکل می‌توانم بگویم ما ملتی هستیم که بدهی‌های فراوان داریم.

حقیقت چنین است: به‌طور میانگین حدود یک‌سوم از باقی‌مانده‌ی درآمدتان، پس از پرداخت مالیات، بابت سود وام‌های بانکی هزینه خواهد شد!

به‌این‌ترتیب، فقط ۵/۲۸درصد از درآمد حاصل از سخت‌کوشی‌های شما باقی می‌ماند و شما می‌توانید آن مقدار را بابت تأمین‌کردن نیازهای ضروری و احتمالی زندگی‌تان هزینه کنید. با این مقدار از درآمدتان باید هزینه‌ی خورد و خوراک، پوشاک، سرپناه، امور آموزشی، امور پزشکی، امور مسافرتی، امور تفریحی و غیره را بپردازید! به‌علاوه، شما باید راهی را بیابید تا بتوانید مبلغی را از این درصد باقی‌مانده پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید یا دست‌کم شالوده‌ی درآمدی افزوده را برای دوران بازنشستگی‌تان بنیان نهید!

وقتی بکوشید مالیاتتان را به‌شیوه‌ای هوشمندانه و البته قانونی کاهش دهید؛ مقداری از آن ۵۴درصد را به جیب خودتان بازمی‌گردانید. اگر بتوانید مقداری بیشتر از درآمد حاصل از

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

سخت‌کوشی‌های خودتان را حفظ و پس‌انداز کنید؛ می‌توانید این مبلغ را نیز به سرمایه‌گذاری‌های خودتان بیفزایید. به‌این‌ترتیب، چنین مبلغی نیز قانون افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب را شامل می‌شود و شما می‌توانید سریع‌تر به مرحله‌ی رهایی مالی برسید.

درحقیقت، اگر درآمدی در سطح عالی دارید و در ایالتی همچون کالیفرنیا زندگی می‌کنید که درآمدها در آن‌جا اغلب در سطح بالا قرار دارند؛ پس، صورتحساب کلی مالیات شما حدود ۶۲درصد از درآمدتان خواهد شد. به‌این‌ترتیب، اگر یک راهکار مالیاتی هوشمندانه و البته قانونی را به‌کار نبرید؛ فقط ۳۸سنت از هر دلار درآمدتان نصیب خودتان می‌شود.

هیچ دلیلی وجود ندارد که شما مالیاتی را بیش از مالیات قانونی خودتان بپردازید. درحقیقت شما حق دارید تا حد امکان از راهکارهای قانونی، اخلاقی و هوشمندانه برای کاهش‌دادن مالیاتتان استفاده کنید. بیلینگز لرند هند، یکی از قاضیان تأثیرگذار، چنین گفت:

هر انسانی حق دارد کسب و کارش را به‌گونه‌ای مدیریت کند که تا حد امکان به‌شیوه‌ای قانونی و اخلاقی از مالیاتش بکاهد. هیچ انسانی مجبور نیست ساختاری را به‌کار بگیرد که سهم مالیاتی‌اش را به بیشترین میزان ممکن می‌رساند. حتی پرداختن مبلغی بیشتر از سهم مالیاتی‌مان نشان‌دهنده‌ی میهن‌پرستی ما نخواهد بود. این حقیقت بارها و بارها در دادگاه‌ها مطرح شده است که به‌کارگیری راهکارهای قانونی کاهش مالیات هرگز جرم محسوب نمی‌شود. هر انسانی از این امتیاز ویژه بهره‌مند است. همه‌ی انسان‌ها، چه فقیر و چه ثروتمند، حق دارند راهکارهای قانونی را در این زمینه به‌کار ببرند. قرار نیست کسی مبلغی را بیش از سهم مالیاتی‌اش به دولت بپردازد.

من توصیه‌ی خردمندانه‌ی این قاضی محترم را به‌کار می‌گیرم. من باور دارم که مجبور نیستم مالیاتی را بیش از سهم واقعی‌ام بپردازم. شما نیز در این زمینه اجباری ندارید. من همواره راه‌هایی قانونی و اخلاقی را برای کاهش‌دادن میزان سهم مالیاتی‌ام جست‌وجو می‌کنم. همچنین، همه‌ی تلاشم را به‌کار می‌گیرم تا از راهکارهای نوآورانه‌ی دولت برای کاهش‌دادن میزان مالیاتم استفاده کنم. این راهکارها اغلب سبب می‌شوند بتوانم اندوخته‌هایم را در فضایی معاف از مالیات پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنم. **من چنین نکته‌ای را از افرادی آموختم که برای نوشتن این کتاب با آنان گفت‌وگو کردم: کاهش قانونی مالیات در واقع یکی از شیوه‌های مستقیم برای کوتاه‌کردن زمان رسیدن از موقعیت مالی کنونی به موقعیت دلخواه انسان محسوب می‌شود.**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

"من افتخار می‌کنم که مالیاتم را در کشورم می‌پردازم. البته نکته این است که کاش می‌توانستم به پرداختن نصف این مبلغ افتخار کنم."

آرتور گادفری

بهتر است منظورم را اندکی شفاف‌تر مطرح کنم. من به‌راستی انسانی میهن‌پرست هستم و به کشورم عشق می‌ورزم. من نیز یکی از میلیون‌ها انسانی هستم که به پیشرفت کشورم علاقه دارم و خوشحال هستم که مالیات می‌پردازم. البته بهتر است، به‌جای خوشحال‌بودن، فعل "افتخارکردن" را به‌کار ببرم. با این حال، باید بگویم من هرساله میلیون‌ها دلار از درآمدم را بابت مالیات می‌پردازم. صورتحساب مالیاتی من اغلب بیش از مبلغی است که در گذشته تصور می‌کردم ممکن است در سراسر عمرم به‌دست آورم؛ چه برسد به این‌که بخواهم آن را در طی یک‌سال به‌دست آورم. به‌هرحال، من از دیوید سوئنسن در دانشگاه ییل آموخته‌ام که فقط این سه عامل بنیادین به شما کمک می‌کند تا بیشترین سود ممکن را به‌دست آورید:

۱. تخصیص دارایی،

۲. تنوع در سرمایه‌گذاری،

۳. به‌کارگیری راهکارهای قانونی کاهش مالیات.

البته این شیوه برای دیوید بسیار تأثیرگذار است که سازمانی غیرانتفاعی را مدیریت می‌کند؛ اما برای بقیه‌ی ما، حتی با قانون‌های کنونی مالیاتی، شیوه‌هایی گوناگون وجود دارد که با به‌کارگیری آن‌ها می‌توانیم سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های خودمان را به بیشترین میزان ممکن و سهم مالیاتی‌مان را به کم‌ترین میزان ممکن برسانیم.

قانون شماره‌ی۴ پول‌آفرینی: به‌کارگیری راهکارهای مؤثر و قانونی کاهش مالیات به‌راستی یکی از ساده‌ترین شیوه‌ها برای افزایش‌دادن مداوم سود واقعی حاصل از سبد سرمایه‌گذاری شما خواهد بود. به‌کارگیری چنین راهکارهایی به این معنی است که شما سریع‌تر به مرحله‌ی رهایی مالی می‌رسید.

نکته‌ای هشداردهنده برای خوانندگان محترم: اگر، در آن هنگام که مطالب مرا درباره‌ی مالیات‌ها می‌خوانید، فضای مغزتان تیره و تار می‌شود؛ بدانید که به‌خوبی موقعیتتان را درک می‌کنم. شما در

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

این صورت به‌سادگی می‌توانید کتاب را ورق بزنید تا به فصل بعد برسید. به‌این‌ترتیب، شتاب اولیه‌ی حرکتتان را از دست نمی‌دهید. البته، بهتر است بی‌درنگ با مشاور مالی خودتان یا یک کارشناس امور مالیاتی مشورت کنید تا پی ببرید چگونه می‌توانید میزان مالیات مربوط به سرمایه‌گذاری‌های‌تان را تا حد امکان به‌شیوه‌ای قانونی کاهش دهید. اگر هم گرایش دارید به خواندن این فصل ادامه دهید؛ بدانید که من قصد دارم چند نکته‌ی ساده را مطرح کنم و شما با پی‌بردن به آن‌ها و به‌کارگیری‌شان می‌توانید هرچه بیشتر درآمدهای حاصل از سرمایه‌گذاری‌های‌تان را در جیب خودتان نگه دارید و هرچه سریع‌تر به رؤیاهای مالی ارزشمندتان برسید.

سهم مالیاتی‌تان را انتخاب کنید!

اگر پی ببرید با کسب دانشی اندک درباره‌ی امور مالیاتی می‌توانید، از پرداختن غیرضروری ۳۰درصد از درآمدتان بابت مالیات، معاف شوید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ در این صورت، چقدر سریع‌تر به اهداف مالی ارزشمندتان می‌رسید؟

شما به‌منزله‌ی یک سرمایه‌گذار باید به این سه گروه از مالیات‌ها توجه داشته باشید:

۱. مالیات بر درآمد معمول.

همان‌گونه که در گذشته هم گفتم؛ اگر شما درآمدی عالی دارید و در امریکا زندگی می‌کنید؛ پس، کل مالیات شما حدود ۵۰درصد از درآمدتان یا حتی بیشتر خواهد بود.

۲. مالیات بر سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های غیرمولد بلندمدت.

این گروه از مالیات‌ها در واقع مالیات بر سرمایه‌گذاری محسوب می‌شوند. اگر شما دارایی غیرمولد خودتان را، قبل از فروش آن، بیش از یک‌سال نگه دارید؛ فقط باید مالیاتی ۲۰درصدی را بابت آن بپردازید.

۳. مالیات بر سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های غیرمولد کوتاه‌مدت.

اگر دارایی غیرمولد خودتان را کم‌تر از یک‌سال نگه دارید و آن را بفروشید؛ این گروه از مالیات‌ها به آن تعلق می‌گیرد. امروزه نرخ این مالیات همچون نرخ مالیات بر درآمد معمول است. وای! شما

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

کمابیش باید مالیاتی ۵۰درصدی بپردازید!

اکنون که شما از قانون افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب آگاهی دارید؛ شک ندارم می‌دانید، وقتی مالیات ۵۰درصدی شما به مالیاتی ۲۰درصدی تبدیل می‌شود و برمبنای قانون افزایش تدریجی سرمایه رشد می‌کند، چه تفاوتی را در زندگی‌تان به‌وجود می‌آورد. با درنظرگرفتن این حقیقت و به‌کارگیری چنین راهکاری، شما می‌توانید یک دهه زودتر به اهداف مالی ارزشمندتان برسید. از سوی دیگر، با توجه‌نکردن به این حقیقت ممکن است هرگز به اهداف مالی ارزشمندتان نرسید.

آیا می‌خواهید به تأثیر واقعی و عینی این حقیقت پی ببرید؟

• اگر سود تقریبی ۸درصدی را بابت سرمایه‌گذاری خودتان در یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک دریافت می‌کنید؛ به‌طور میانگین باید ۳درصد آن را بابت کارمزد بپردازید. البته می‌توانیم رقم ۲درصد را به‌شیوه‌ای محافظه‌کارانه بابت کارمزد در نظر بگیریم.

• به‌این‌ترتیب، سود دریافتی شما، پس از کسرشدن ۲درصد مربوط به کارمزد، ۶درصد می‌شود. البته، هنوز کار ما تمام نشده است.

• اگر شما انسانی پردرآمد هستید که در کالیفرنیا یا نیویورک زندگی می‌کنید و باید ۵۰درصد از درآمدتان را بابت مالیات بر درآمد بپردازید؛ پس، سود خالص شما، پس از کسر کارمزد و مالیات، فقط ۳درصد خواهد شد.

این نکته را به‌یاد داشته باشید: شما فقط می‌توانید آن بخش از پولتان را برای خودتان و زندگی‌تان هزینه کنید که در جیبتان باقی می‌ماند. اگر حتی ۳درصد سود دریافتی خودتان را نیز دوباره سرمایه‌گذاری کنید؛ ۲۴سال طول می‌کشد تا اندوخته‌ی شما دوبرابر شود.

اگر بکوشید همین اندوخته‌ی خودتان را در یک صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی سرمایه‌گذاری کنید؛ فقط کارمزدی ۱۰/۰ تا ۵۰/۰درصدی از سود تقریبی ۸درصدی شما کسر خواهد شد. ما برای محافظه‌کاری بیشتر می‌توانیم رقم بزرگ‌تر را در نظر بگیریم. به‌این‌ترتیب، شما سودی ۵/۷درصدی به‌دست می‌آورید. از سوی دیگر، به این دلیل که صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

داد و ستدی دایمی و بی‌وقفه ندارند؛ بنابراین، مقدار مالیات شما کم‌تر خواهد شد و شما می‌توانید پرداختن مالیاتتان را به آینده واگذار کنید. درنتیجه، سود خالص سالیانه‌ی شما همان ۵/۷درصد خواهد بود. شما می‌توانید این مبلغ را نیز به مبلغ سرمایه‌گذاری خودتان بیفزایید و از تأثیر باورنکردنی افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب بهره‌مند شوید؛ بی‌آن‌که مجبور باشید مالیاتی هنگفت بپردازید.

اگر شما همواره بکوشید سرمایه‌گذاری‌های خودتان را به‌شیوه‌ای آگاهانه مدیریت کنید، به‌گونه‌ای که مالیاتی اندک به آن‌ها تعلق بگیرد؛ با دریافت‌کردن سودی ۵/۷درصدی، به‌جای ۲۴سال، در طی ۶/۹سال می‌توانید اندوخته‌ی خودتان را دوبرابر کنید! آیا اکنون به اهمیت به‌کارگیری راهکارهای مناسب و قانونی برای کاهش‌دادن هزینه‌ها و میزان مالیات خودتان پی بردید؟

اکنون شاید چنین سؤالی برای شما مطرح شود: چگونه می‌توانید به‌شیوه‌ای قانونی و اخلاقی از میزان مالیاتتان بکاهید و بخشی بیشتر از درآمدتان را برای خودتان نگه دارید تا به‌این‌ترتیب بتوانید از تأثیر قانون افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب بر سرمایه‌گذاری‌های خودتان بهره‌مند شوید و هرچه سریع‌تر به مرحله‌ی رهایی مالی برسید؟

• اطمینان یابید در صورت امکان به‌شیوه‌ای سرمایه‌گذاری می‌کنید که می‌توانید پرداخت مالیاتتان را به‌تأخیر اندازید تا به‌این‌ترتیب بتوانید، در فضایی با مزیت مالیاتی، از تأثیر قانون افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب بهره‌مند شوید. همچنین، اطمینان یابید که فقط باید در زمان فروش دارایی‌های غیرمولدتان مالیات بپردازید. به‌علاوه، می‌توانید اندوخته‌ی خودتان را در فضایی معاف از مالیات سرمایه‌گذاری کنید.

• وقتی یک دارایی غیرمولد را می‌فروشید؛ اطمینان یابید که یک‌سال و یک‌روز از خرید آن گذشته باشد تا مالیات شما برمبنای مالیات دارایی‌های غیرمولد بلندمدت محاسبه شود که رقمی ۲۰درصدی است.

یک نکته‌ی دیگر:

درباره‌ی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک هوشیار باشید

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

برای بسیاری از انسان‌ها اغلب یک یا دو بار در هر دهه اتفاق می‌افتد که بخواهند خانه‌ای را بفروشند یا بخرند. در این‌گونه موقعیت‌ها، یک حسابدار یا کارشناس مالیاتی می‌تواند به‌آسانی برای شما توضیح دهد که چگونه می‌توانید چنین کاری را با مناسب‌ترین وضعیت مالیات‌دهی انجام دهید. اکنون بهتر است اندکی به فعالیت مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک توجه کنیم. آیا می‌دانید این مدیران هر روز چه فعالیت‌هایی انجام می‌دهند؟ بله، آنان هر روز به داد و ستد کردن مشغول هستند. آنان می‌کوشند اوراق بهادار و سهام شرکت‌ها را برمبنای دوره‌های زمانی یک‌روزه، یک‌ماهه یا سه‌ماهه بخرند و بفروشند. در واقع حجم داد و ستدهای آنان بسیار بالا خواهد بود.

چارلی فارل، گزارشگر بورس و اخبار اقتصادی شبکه‌ی سی‌بی‌اس، می‌گوید: "اگرچه بازاریابان صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اغلب سرمایه‌گذاران را تشویق می‌کنند که سهم‌هایی را بخرند و آن‌ها را همچنان حفظ کنند؛ اما مدیران این صندوق‌ها بی‌تردید به این توصیه‌های خودشان عمل نمی‌کنند. آنان به‌معنای واقعی از سرمایه‌گذاران می‌خواهند تا در صندوق آنان سرمایه‌گذاری کنند و سرمایه‌گذاری‌های خودشان را در این صندوق‌ها همچنان حفظ کنند؛ درحالی‌که خودشان همواره با پس‌اندازهای بازنشستگی سرمایه‌گذاران به داد و ستدهای پرمخاطره مشغول هستند."

کارشناسان می‌گویند بسیاری از مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک هرگز سرمایه‌گذاری‌های صندوقشان را در طی یک‌سال کامل حفظ نمی‌کنند. شما به چه دلیلی می‌کوشید در این صندوق‌ها سرمایه‌گذاری کنید؟ غیر از این است که امید دارید مدیران این صندوق‌ها بتوانند عملکردشان را همواره بهبود ببخشند؟ آیا می‌دانید چنین حقیقتی به‌راستی چه معنایی دارد؟ شما در این وضعیت باید مالیات بر درآمد معمول را بابت سودهای دریافتی‌تان بپردازید.

چکیده‌ی کلام این است: شما، با توجه به میزان درآمد و محل زندگی‌تان، باید مالیاتی ۳۵، ۴۵ یا حتی ۵۰درصدی و بیشتر بپردازید. پرداختن همه‌ی این مالیات‌ها به‌عهده‌ی شما خواهد بود؛ حتی اگر سهام صندوق سرمایه‌گذاری مشترکتان را نفروخته باشید! به‌این‌ترتیب، به‌جای حفظ‌کردن سود سهام دریافتی‌تان و بهره‌مندشدن از تأثیر قانون افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب، توانایی خودتان را در زمینه‌ی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

افزایش‌دادن سرمایه‌ی زندگی‌تان از بین می‌برید. اگر به چگونگی راهکارهای مالیاتی پی ببرید؛ می‌توانید از این ضرر و زیان جلوگیری کنید.

به‌هرحال، شما همیشه می‌توانید مالیات خودتان را به‌شیوه‌ای قانونی و هوشمندانه کاهش دهید. صندوق‌های شاخصی اغلب به‌صورت مداوم با شرکت‌های خصوصی داد و ستد نمی‌کنند. مدیران این صندوق‌ها همواره سبدی ثابت از سهام شرکت‌ها را نگه می‌دارند. این سهام فقط در حالی تغییر می‌کنند که شاخص مربوط به آن‌ها به‌معنای‌واقعی تغییر کند. البته چنین رویدادی به‌ندرت اتفاق می‌افتد.

درنتیجه، اگر شما در یک صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی با سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت سرمایه‌گذاری کرده‌اید؛ هرساله مجبور نیستید مالیاتی هنگفت بپردازید. در این وضعیت، شما می‌توانید پرداخت مالیاتتان را به آینده واگذار کنید زیرا سهامی را نفروخته‌اید. این پول در صندوق باقی می‌ماند و همواره برای صاحبش افزایش می‌یابد. صاحب آن پول نیز بی‌تردید شما هستید!

مشاور مالی شما یا یک کارشناس کارآزموده‌ی مالیات می‌تواند کمکتان کند تا به همه‌ی شیوه‌های قانونی و هوشمندانه پی ببرید که ممکن است به رشد بیشتر و خالص‌تر سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی شما منجر شوند. به‌این‌ترتیب، بهره‌برداری شما از تأثیر قانون افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب به بیشترین میزان ممکن می‌رسد. این نکته را به‌یاد داشته باشید: چنین اقدامی ممکن است سبب شود سال‌ها یا حتی دهه‌ها زودتر به اهداف مالی ارزشمندتان برسید!

درپایان باید بگویم در بخش۵ نیز راهکاری ویژه را در این زمینه می‌آموزید. این راهکار را در فصل "رازهای انسان‌های اَبَرثروتمند" گنجانده‌ام. شما نیز می‌توانید چنین راهکاری را به‌کار ببرید. این شیوه‌ی تأییدشده‌ی اداره‌ی مالیات و دارایی به‌راستی تفاوتی شگرف را در زندگی‌تان به‌وجود می‌آورد زیرا سبب می‌شود هرچه بیشتر بتوانید از تأثیر افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب بهره‌مند شوید و اندوخته‌ی زندگی‌تان را در فضایی معاف از مالیات نگه‌داری کنید. چنین راهکاری ممکن است سبب شود شما از نظر زمانی ۲۵ تا ۵۰درصد زودتر به اهداف مالی ارزشمندتان برسید؛ بی‌آن‌که مجبور باشید مخاطره‌هایی بزرگ‌تر را در امور سرمایه‌گذاری‌تان بپذیرید!

آیا تاکنون توانسته‌ام توجه شما را برانگیزم؟ امیدوار هستم که چنین باشد. **زیرا پول شما**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

به‌راستی به خودتان تعلق دارد و زندگی‌تان نیز باید در حیطه‌ی اختیار و تسلط خودتان قرار داشته باشد! اجازه ندهید دیگران آن‌ها را از شما بگیرند یا هدرشان دهند!
به‌این‌ترتیب، شما تاکنون سه شیوه‌ی مؤثر را در اختیار دارید که با به‌کارگیری آن‌ها می‌توانید به فرایند پول‌آفرینی خودتان سرعت ببخشید و در بازی پول‌آفرینی به موفقیت برسید:

۱. بر درصد پس‌اندازتان بیفزایید و به‌شیوه‌ای متفاوت سرمایه‌گذاری کنید.

۲. درآمدی بیشتر به‌دست آورید و به‌شیوه‌ای متفاوت سرمایه‌گذاری کنید.

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

اکنون زمان مناسب فرا رسیده است تا از ثمره‌ی کارمان بهره‌مند شویم و چند شیوه‌ی سریع و مؤثر را بررسی کنیم که شما با به‌کارگیری آن‌ها می‌توانید درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌های خودتان را افزایش دهید.....

mandegar.tarikhema.org

tarikhema.ir

فصل ششم

فرایند سرعت‌بخشی:

۴. سودهایی بیشتر را از سرمایه‌گذاری‌های خودتان به‌دست آورید و به پیشروی خودتان در مسیر دستیابی به موفقیت سرعت ببخشید

"اگر به‌راستی آماده باشید و بدانید که باید چه کارهایی را انجام دهید؛ هیچ‌گونه مخاطره‌ای برای شما وجود نخواهد داشت. شما فقط باید پی ببرید که چگونه به هدف ارزشمندتان برسید. همیشه راهی برای رسیدن به اهدافتان وجود دارد."

مارک کیوبن

@PDFsCom

pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

چگونه می‌توانید سودی بیشتر را از سرمایه‌گذاری‌های خودتان به‌دست آورید؛ درحالی‌که به‌طور همزمان از احتمال ضرر و زیانتان می‌کاهید؟ بسیاری از انسان‌ها فکر می‌کنند برای دستیابی به سودهای کلان باید این احتمال را بپذیرند که به ضرر و زیانی هنگفت دچار شوند. به‌هرحال، سرمایه‌گذاران موفق می‌دانند که موضوع به‌سادگی این‌گونه نیست. آیا کایل بس را از فصل هشتم در بخش دوم کتاب به‌یاد می‌آورید؟ **او با مطرح کردن موضوع سود و زیان نامتقارن درکل افسانه‌ی دستیابی به سود کلان و پذیرش احتمال ضرر و زیان هنگفت را از بین برد.**

انتخاب این اصطلاح برای مفهومی ساده بسیار تفکربرانگیز است. شما چگونه آن را توضیح می‌دهید؟ کایل سرمایه‌ای ۳۰میلیون‌دلاری را به سرمایه‌ای ۲میلیارددلاری تبدیل کرد زیرا فرصتی را برای سرمایه‌گذاری یافت که می‌توانست فقط به‌ازای به‌خطرانداختن هر ۳سنت از سرمایه‌اش درآمدی ۱دلاری به‌دست آورد. به‌شیوه‌ای دقیق‌تر باید بگویم که او ۳میلیون دلار از سرمایه‌اش را به‌خطر انداخت تا درآمدی ۱۰۰میلیون‌دلاری به‌دست آورد. او همچنان نسبت سود و زیان نامتقارنش را افزایش داد و به درآمدی چندمیلیارددلاری رسید. آیا به‌یاد می‌آورید او چگونه به کارکنانش آموزش داد که با خریدن سکه‌های پنج‌سنتی نیکلی بکوشند سرمایه‌گذاری‌هایی مطمئن و کم‌ضرر انجام دهند؟ در این داد و ستد، سود احتمالی در مقایسه با ضرر و زیان احتمالی آن بسیار بیشتر خواهد بود و رابطه‌ی سود و زیان را نامتقارن خواهد ساخت.

یکی از موفقیت‌های بزرگ پاول تئودور جونز این است که او می‌داند به‌طور همزمان ممکن است اشتباه کند و در عین حال به موفقیت هم برسد زیرا او رابطه‌ی سود و زیان نامتقارن را در سرمایه‌گذاری‌هایش به‌کار می‌برد. او همیشه سرمایه‌گذاری‌هایی را با نسبت ۵ به ۱ جست‌وجو می‌کند. بر این مبنا، او باور دارد به‌ازای به‌خطرانداختن هر یک دلارش می‌تواند ۵ دلار به‌دست آورد.

وقتی ارزیابی‌های جونز نشان می‌دهد که احتمال دارد او ۵میلیون دلار را بابت یک سرمایه‌گذاری ویژه به‌دست آورد؛ او مشتاقانه می‌کوشد یک‌میلیون دلارش را به‌خطر اندازد. البته، این احتمال وجود دارد که او اشتباه کند. از سوی دیگر، اگر او این قانون ۵ به ۱ را برای سرمایه‌گذاری‌های بعدی‌اش نیز به‌کار ببرد و به موفقیت برسد؛ ۵میلیون دلار به‌دست می‌آورد. در این صورت، با کم‌کردن ضرر و زیان قبلی یا همان مبلغ یک‌میلیون دلار، باز هم سود خالص حاصل از دو سرمایه‌گذاری او ۴میلیون دلار خواهد شد.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

پاول با استفاده‌کردن مداوم از این راهکار برای سرمایه‌گذاری‌هایش در واقع فرصتی را برای به‌دست‌آوردن سودی نامتقارن به‌نسبت احتمال ضرر و زیانش به‌دست می‌آورد. اگر او در چهار موقعیت از هر پنج سرمایه‌گذاری‌اش نیز اشتباه کند؛ باز هم سرمایه‌گذاری‌هایش عاری از سود و زیان خواهد بود. اگر او چهار بار پیاپی سرمایه‌ی ۱میلیون‌دلاری‌اش را در مسیر دستیابی به سودی ۵میلیون‌دلاری از دست بدهد؛ درکل ۴میلیون دلارش را از دست خواهد داد. از سوی دیگر، وقتی او در پنجمین سرمایه‌گذاری‌اش به موفقیت می‌رسد؛ فقط با به‌ثمررساندن همین یک گل می‌تواند کل مبلغ ۵میلیون‌دلاری سرمایه‌گذاری‌اش را دوباره به‌دست آورد. سرمایه‌گذاران موفق در طول تاریخ اغلب می‌دانند چگونه میزان سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های خودشان را به بیشترین مقدار ممکن برسانند. آنان می‌دانند چگونه بازی کنند تا به پیروزی برسند.

در بخش ششم، در قسمت مربوط به گفت‌وگوی من و پاول، به نکاتی بیشتر از آموزه‌های او پی می‌برید. او قصد دارد نکته‌های مهم مربوط به دوره‌ی آموزشی ۱۰۰هزاردلاری‌اش را در اختیار شما قرار دهد. یکی از نکته‌ها این است: چگونه حتی با وجود اشتباه‌کردن می‌توانید به موفقیت برسید!

به‌این‌ترتیب، راهکار سود و زیان نامتقارن در واقع نخستین شیوه برای به‌دست‌آوردن سودی بیشتر از سرمایه‌گذاری‌ها محسوب می‌شود. حدس می‌زنید شیوه‌ی دوم چیست؟ شما نکاتی مهم را دراین‌باره در فصل اول از بخش چهارم می‌آموزید. منظور من تخصیص دارایی است. اکنون فقط باید این حقیقت را بدانید: همان‌گونه که در بخش املاک بیشتر و بیشتر مکان و موقعیت ملک در نظر گرفته می‌شود؛ برای دستیابی به سود بیشتر و کم‌کردن احتمال ضرر و زیان نیز باید موضوع تنوع سرمایه‌گذاری را مطرح کرد و در نظر گرفت. تخصیص دارایی به‌شیوه‌ای مؤثر و کارامد، علاوه‌بر کاهش‌دادن احتمال ضرر و زیان، فرصتی را در اختیارتان می‌گذارد تا سود دریافتی حاصل از سرمایه‌گذاری‌های خودتان را به بیشترین میزان ممکن برسانید.

هریک از سرمایه‌گذاران حرفه‌ای، که من با آنان گفت‌وگو کرده‌ام و در واقع بهترین سرمایه‌گذاران جهانی به‌شمار می‌آیند، باور دارند تخصیص دارایی به‌راستی یکی از عوامل کلیدی است که نشان می‌دهد شما در آینده از نظر مالی به چه موقعیتی می‌رسید. تخصیص دارایی در واقع مهم‌ترین مهارت در سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود و بسیاری از سرمایه‌گذاران در این زمینه اطلاعاتی اندک دارند. درنتیجه، شما در فصل اول از بخش چهارم این کتاب به تأثیر تخصیص دارایی پی می‌برید. شما همچنین می‌توانید آموزه‌های خودتان را دراین‌باره در زندگی‌تان به‌کار بگیرید تا خودتان و اعضای خانواده‌ی عزیزتان در ادامه‌ی زندگی از مزیت‌های آن بهره‌مند شوید. نکته‌ی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

مهم‌تر این است: شما در بخش ششم از این کتاب از شیوه‌های تخصیص دارایی عده‌ای انگشت‌شمار از موفق‌ترین سرمایه‌گذاران در سطح جهان آگاهی می‌یابید که همواره بیشترین سودهای ممکن را از سرمایه‌گذاری‌های خودشان به‌دست آورده‌اند.

بله، مطلب را به‌درستی خوانده‌اید. شما به‌معنای‌واقعی راهکارهایی را در اختیار خواهید داشت که بهترین سرمایه‌گذاران روی این کره‌ی خاکی از آن‌ها استفاده می‌کنند. شما از تخصیص دارایی به‌شیوه‌ی ری دالیو آگاهی می‌یابید! البته عملکرد خوب گذشته هرگز تضمین‌کننده‌ی عملکرد خوب انسان در آینده نخواهد بود؛ اما درباره‌ی ری دالیو باید بگویم که راهکار او به‌راستی راهکار یکی از موفق‌ترین سرمایه‌گذاران در طول تاریخ محسوب می‌شود و او همواره بر این موضوع متمرکز است تا کاری کند شما بیشترین سود ممکن را با کم‌ترین احتمال ضرر و زیان به‌دست آورید. دالیو وضعیت بازارهای مختلف را تخمین زده و بهترین نسبت ممکن را برای تخصیص دارایی در طی ۲۰سال گذشته و حتی بیشتر یافته است. او سرمایه‌ای را بیش از ۱۶۰میلیارد دلار مدیریت می‌کند و در طی ۲۲سال گذشته فقط ۳سال به ضرر و زیانی اندک دچار شده است. شما، پس از خواندن این کتاب، راهکاری را می‌آموزید که برمبنای رویکرد نوآورانه‌ی ری دالیو برای بسیاری از انسان‌ها، مؤسسه‌ها و سازمان‌های ثروتمند در سراسر جهان شکل گرفته است.

با چه سرعتی می‌توانید پیشروی کنید؟

تردیدی دراین‌باره وجود ندارد که همه‌ی ما دوست داریم سودهایی بیشتر را از سرمایه‌گذاری‌های خودمان به‌دست آوریم. از سوی دیگر، تأثیر فراوان مقدار این سودها بر افق زمانی سرمایه‌گذاری‌های شما چندان مشخص نیست. برمبنای قانون۷۲، ۷۲سال طول می‌کشد تا پول شما، برمبنای نرخ سود ۱درصدی و تأثیر افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب، دوبرابر شود. به‌این‌ترتیب، اگر شما مبلغی ۱۰هزاردلاری را به‌گونه‌ای سرمایه‌گذاری کنید که سودی ۱درصدی به آن تعلق بگیرد و از تأثیر قانون افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب بهره‌مند شود؛ به احتمال بسیار زیاد آن‌قدر زنده نمی‌مانید تا دوبرابرشدن پولتان را شاهد باشید. اگر سود دریافتی شما بابت سرمایه‌گذاری‌تان دوبرابر شود و به ۲درصد برسد؛ مدت‌زمان دوبرابرشدن سرمایه‌ی اولیه‌ی شما به نصف کاهش خواهد یافت! اگر باز هم بکوشید میزان سود دریافتی خودتان را دوبرابر کنید و آن را به ۴درصد برسانید؛ باز هم نیمی از مدت‌زمان دوبرابرشدن سرمایه‌ی اولیه‌ی خودتان را کاهش خواهید داد! به‌این‌ترتیب، تفاوت بین سودی ۱۰درصدی و سودی ۴درصدی در چیست؟ **با دریافت‌کردن سودی ۱۰درصدی در واقع سرمایه‌ی اولیه‌ی شما در طی هر**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

۲/۷سال دوبرابر می‌شود؛ درحالی‌که با دریافت‌کردن سودی ۴درصدی بابت سرمایه‌گذاری‌های خودتان در واقع سرمایه‌ی اولیه‌ی شما در طی ۱۸سال دوبرابر می‌شود! اگر می‌خواهید برنامه‌ی مالی زندگی‌تان را به‌کلی تغییر دهید و، به‌جای ۱۸سال بعد، در طی ۷سال به رهایی مالی برسید؛ بی‌تردید می‌توانید. شما همچنین می‌توانید، به‌جای ۳۶سال بعد، در طی ۱۴سال به رهایی مالی برسید! این تفاوت‌آفرینی‌ها در صورتی برای شما امکان‌پذیر خواهد شد که بیاموزید چگونه سرمایه‌گذاری‌هایی را با سودهایی بیشتر برگزینید. البته مهم‌ترین نکته در این زمینه چنین است: شما باید تا حد امکان سرمایه‌گذاری‌هایی را با سودهایی بیشتر برگزینید که احتمال ضرر و زیان آن‌ها اندک باشد. شما باید راهکاری را برمبنای سود و زیانی نامتقارن جست‌وجو کنید که بسیاری از سرمایه‌گذاران موفق همواره آن را جست‌وجو می‌کنند. **این موضوع اندکی فریبنده به‌نظر می‌رسد؛ اما به‌هرحال چنین راهکاری وجود دارد و این شیوه فقط راهکاری دیگر است که شما با به‌کارگیری آن می‌توانید به فرایند پیشروی خودتان در مسیر پی‌بردن و دستیابی به رؤیاهای مالی ارزشمندتان سرعت ببخشید.** به جدولی توجه کنید که در ادامه‌ی مطلب برای شما مطرح کرده‌ام تا به‌این‌ترتیب پی ببرید پول شما در چه مدت‌زمانی دوبرابر خواهد شد.

تعداد سال‌هایی که طول می‌کشد تا ارزش سرمایه‌ی شما برمبنای سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌تان افزایش یابد

تعداد سال‌های دوبرابرشدن سرمایه‌ی شما	نرخ سود
۲/۸۸	۲۵٪
۳/۶۰	۲۰٪
۳/۸۰	۱۹٪
۴/۰۰	۱۸٪
۴/۲۰	۱۷٪
۴/۵۰	۱۶٪
۴/۸۰	۱۵٪
۵/۱۰	۱۴٪
۵/۵۰	۱۳٪
۶/۰۰	۱۲٪

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

۱۱٪	۶/۵۰
۱۰٪	۷/۲۰
۹٪	۸/۰۰
۸٪	۹/۰۰
۷٪	۱۰/۲۰
۶٪	۱۲/۰۰
۵٪	۱۴/۴۰
۴٪	۱۸/۰۰
۳٪	۲۴/۰۰
۲٪	۳۶/۰۰
۱٪	۷۲/۰۰

شاید سؤال بعدی شما این‌گونه باشد: "از کجا می‌توانم جست‌وجوکردن فرصت‌هایی را در زمینه‌ی سود و زیان نامتقارن شروع کنم؟" گاهی این فرصت‌ها در موقعیت‌هایی پیش‌بینی‌نشده و غافلگیرکننده یافت می‌شوند. من همیشه باور داشته‌ام که داشتن ملک در واقع یکی از گزینه‌های مهم در سبد سرمایه‌گذاری‌ام محسوب می‌شود. شاید باور من به این موضوع مربوط باشد که در کالیفرنیای جنوبی پرورش یافته‌ام. اگر به اخبار گوش کنید؛ بی‌تردید به تغییر و تحولی آماری پی می‌برید که هم‌اکنون نیز در این کشور در حال اتفاق‌افتادن است. روزانه ۱۰هزار تن از انسان‌ها به مرز ۶۵سالگی می‌رسند. گروه‌گروه از انسان‌ها در واقع به سن بازنشستگی نزدیک می‌شوند. من همواره می‌خواستم راهی را بیابم تا بخشی از سرمایه‌ام را برای گسترش‌دادن امکانات رفاهی برای این گروه از انسان‌ها اختصاص دهم. من می‌خواستم کاری انجام دهم که برای خودم نیز سودآفرین باشد. چنین رویدادی زمانی اتفاق افتاد که مادربزرگ همسرم را در بریتیش کلمبیا در ونکوور دیدم. در آن زمان نقطه‌چین‌های ذهنی من برای سرمایه‌گذاری‌کردنم در زمینه‌ی گسترش‌دادن امکانات رفاهی برای سالمندان کامل شد.

همسرم، سیج من، به‌راستی عشق واقعی زندگی‌ام محسوب می‌شود. خانواده‌ی او در واقع همچون خانواده‌ی خودم هستند. مادربزرگ او، هیلدا، همچون مادربزرگ خودم است. او به‌راستی برای من عزیز و دوست‌داشتنی است. همسر هیلدا، پس از ۵۸سال زندگی‌کردن با او، از دنیا می‌رود. همه‌ی ما رنج‌کشیدن هیلدا را بابت این موضوع شاهد بودیم. هیلدا، حتی ده‌سال پس از مرگ شوهرش، باز هم شب‌ها با چشمانی گریان می‌خوابید. او به‌راستی بانویی توانمند و مستقل بود و امور

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

زندگی‌اش را به‌تنهایی اداره می‌کرد؛ اما بابت ازدست‌دادن شریک زندگی‌اش بسیار اندوهگین و دلتنگ بود. ما هرگز دوست نداشتیم او را به خانه‌ی سالمندان بفرستیم تا از تنهایی رهایی یابد؛ اما بیماری زوال عقل هیلدا روزبه‌روز شدیدتر می‌شد. مادر همسرم، شارون، سرانجام تصمیم گرفت آسایشگاهی ویژه را با بهترین خدمات رفاهی و پزشکی ممکن برای هیلدا بیابد.

ما شنیده بودیم که بعضی از این مراکز از نظر خدمت‌رسانی به‌راستی استثنایی هستند. شارون، پس از چند هفته جست‌وجو، سرانجام مرکزی را یافت که خدماتی را در چهار فصل سال ارایه می‌داد. این مرکز به‌راستی مکانی حیرت‌آور بود. من همیشه می‌گفتم که در سالمندی می‌خواهم به چنین مکانی بروم. باید بگویم من درباره‌ی بسیاری از مکان‌ها چنین نمی‌گویم.

اکنون، حدس بزنید، پس از انتقال‌یافتن مادربزرگ به این موقعیت جدید، چه اتفاقی افتاد؟ از این موضوع بگذریم که آپارتمانی جدید و زیبا با امکانات رفاهی امروزی و مراقبت شبانه‌روزی نصیب او شد. این مزیت‌ها فقط و فقط همچون نوک کوه یخ محسوب می‌شدند. نکته‌ی شگفت‌انگیزتر این بود که مادربزرگ در این مرکز دومین زندگی زناشویی‌اش را شروع کرد! او، در ۸۸سالگی، به بانویی بانشاط تبدیل شد و دوباره دل باخت. یک آقای ۹۲ساله‌ی ایتالیایی موفق شد قلب مادربزرگ را تسخیر کند. مادربزرگ درابتدا خنده‌کنان چنین می‌گفت: "من هنوز به او اجازه نداده‌ام تا به زندگی شخصی‌ام وارد شود؛ اما او همیشه همه‌ی تلاشش را در این زمینه به‌کار می‌برد." آن‌دو، قبل از آن‌که آن آقا از دنیا برود، چهارسال زیبا را کنار هم سپری کردند. باور کنید که دراین‌باره هرگز شوخی نمی‌کنم: مادربزرگ در مراسم خاکسپاری همسر دومش با خواستگار بعدی‌اش دیدار کرد. دهه‌ی آخر زندگی مادربزرگ چنان از روح زندگی و نشاط سرشار بود که خودش هرگز در گذشته آن را تصور نمی‌کرد. او دوباره توانست شادی، نشاط، عشق و دوستی را در زندگی‌اش بیابد. آخرین فصل از زندگی مادربزرگ به‌معنای‌واقعی به‌شیوه‌ای غیرمنتظره پیش رفت و این حقیقت را به همه‌ی ما یادآوری کرد که عشق و محبت به‌راستی ثروت واقعی انسان به‌شمار می‌آید. عشق و محبت ممکن است در هر زمان و مکانی به‌صورت غیرمنتظره و پیش‌بینی‌نشده نمایان شود و هرگز برای نمایان‌شدن آن دیر نیست.

ماجرای مادربزرگ سبب شد من پی ببرم در جامعه‌ی ما نیازی واقعی به مجتمع‌های بازنشستگی با کارکنانی باتجربه و ساختمان‌هایی زیبا احساس می‌شود. من چگونه می‌توانستم راهی را برای سرمایه‌گذاری‌کردن در چنین فرصتی بیابم؟ بی‌تردید رفتن به یکی از این مراکز و درخواست‌دادن برای سرمایه‌گذاری‌کردن در آن‌جا مؤثرترین راهکار ممکن به‌نظر نمی‌رسید. درنتیجه، من به مشاور

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

شخصی‌ام، ایجی گوپتا در شرکت استرانگ‌هولد، مراجعه کردم و به او گفتم چه باورهایی را در سر می‌پرورانم و چه موقعیت‌هایی را جست‌وجو می‌کنم. او پیشنهاد مرا همچون فرصتی دید که من، با سرمایه‌گذاری‌کردن در آن زمینه، هم می‌توانستم سودی عالی به‌دست آورم و هم هماهنگ با ارزش‌ها و باورهای شخصی‌ام پیش بروم. البته، چنین فرصتی در راستای گرایش عده‌ای بسیار از انسان‌ها بود. بسیاری از کارشناسان با نگاه آماری به این‌گونه موقعیت‌ها توجه می‌کنند زیرا بین سال‌های ۲۰۱۰ و ۲۰۳۰ جمعیت ۷۵ساله‌ها حدود ۸۴درصد رشد خواهد داشت. به‌این‌ترتیب، تقاضا از عرضه بسیار بیشتر خواهد شد!

ایجی یک شرکت سرمایه‌گذاری را برای این منظور یافت. این شرکت را کارآفرینی استثنایی اداره و مدیریت می‌کند. او امکانات درجه‌ی یک را برای سالمندان فراهم و سازمان‌دهی می‌کند. او کارش را از صفر شروع کرده بود و در آن زمان تشکیلاتی ۳میلیارددلاری داشت. او مکان مناسب را می‌یابد، نیمی از سرمایه را خودش تهیه می‌کند و گروهی کوچک از سرمایه‌گذاران را نیز برای تهیه‌کردن باقی‌مانده‌ی سرمایه‌ی لازم گرد هم جمع می‌کند. من در این سرمایه‌گذاری سودی را برمبنای امکانات رفاهی ایجادشده به‌دست می‌آورم. بازپرداخت این سودها به‌صورت ماهیانه خواهد بود. سود حاصل از این‌گونه سرمایه‌گذاری‌هایم اغلب بین ۶ تا ۸درصد در سال است. همچنین، به‌دلیل سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش املاک از مزیت کاهش مالیاتی نیز بهره‌مند می‌شوم. به بیان دیگر، مجبور نیستم مالیات بر درآمد را بابت کل درآمد دریافتی‌ام بپردازم. به‌علاوه، من صاحب ملکی می‌شوم که باور دارم ارزش آن در بلندمدت افزایش می‌یابد. وقتی گروه سرمایه‌گذاران سرانجام تصمیم می‌گیرند این دارایی خودشان را بفروشند؛ من نیز در این فرایند شرکت می‌کنم. بهتر است آشکارا بگویم این سرمایه‌گذاری ویژه به سرمایه‌گذارانی محدود می‌شود که از اعتبار[۱۰] کافی بهره‌مند هستند و ثروت و درآمدی معین و متناسب با این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها دارند. نگران و برآشفته نشوید! اگر درآمد شما در این سطح قرار ندارد و چنین ثروتی ندارید؛ بدانید که شرکت‌های سرمایه‌گذاری مسکن برای شما فرصتی مناسب محسوب می‌شوند. این شرکت‌ها سبدی را از املاک مختلف در سراسر کشور برای سرمایه‌گذاری شما عرضه می‌کنند. هر انسانی با پرداخت مبلغ ۲۵دلار به‌ازای هر سهم می‌تواند در این‌گونه شرکت‌ها سرمایه‌گذاری و هر سه ماه یک‌بار نیز سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌اش را دریافت کند. بکوشید تلاش خودتان را در این زمینه به‌کار بگیرید. یک مشاور مالی نیز می‌تواند به شما کمک کند تا بهترین شرکت سرمایه‌گذاری مسکن را در شهر و دیار خودتان بیابید.

اگر مجتمع‌های مسکونی سالمندان برای شما دور از دسترس به‌نظر می‌رسد؛ راهکاری دیگر نیز در

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بخش املاک وجود دارد. شما می‌توانید پولتان را به افراد فعال در بخش مسکن وام دهید و به‌ازای آن سند یا وثیقه‌ای معتبر را بابت تضمین بازپرداخت آن از آنان در اختیار بگیرید. در فصل مربوط به تخصیص دارایی دراین‌باره توضیح می‌دهم: بسیاری از افراد فعال در بخش مسکن، که به پول نیاز دارند، اغلب می‌کوشند وام‌هایی کوتاه‌مدت را با سودی عالی از سرمایه‌گذاران دریافت کنند. برای نمونه؛ شما بابت یک وام یک‌ساله می‌توانید به‌طور تقریبی سودی ۸ تا ۱۰درصدی به‌دست آورید. البته می‌توانید سند ملک را به‌طور قانونی به‌منزله‌ی وثیقه نزد خود نگه دارید. وقتی این گونه‌ی سرمایه‌گذاری به‌شیوه‌ای مؤثر انجام می‌شود و شما ۵۰هزار دلار را بابت یک خانه‌ی ۱۰۰هزاردلاری یا ۵۰۰هزار دلار بابت یک خانه‌ی ۱میلیون‌دلاری به کسی وام می‌دهید؛ حتی اگر ارزش این ملک حدود ۵۰درصد کاهش یابد، باز هم شما ضرر نخواهید کرد. در این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها، درحالی‌که دیگران سودی ۳ یا ۴درصدی به‌دست می‌آورند، شما به‌منزله‌ی وام‌دهنده اغلب سودی ۸ تا ۱۰درصدی به‌دست می‌آورید.

وقتی مشتاقانه بر یافتن شیوه‌هایی جهت پس‌اندازکردن بیشتر، درآمدآفرینی بیشتر و کاهش‌دادن مالیات‌ها و هزینه‌ها متمرکز می‌شوید و می‌کوشید سودهایی بیشتر را با پذیرش احتمال ضرر و زیان کم‌تر در سرمایه‌گذاری‌ها بیابید؛ خودتان هم از کشف‌کردن بی‌شمار فرصت‌های جدید در این زمینه شگفت‌زده خواهید شد. بار دیگر هم باید بگویم که یک مشاور مالی کارآزموده، علاوه‌بر راهنمایی‌کردن شما، می‌تواند کمکتان کند تا بهترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری را برمبنای راهکار سود و زیان نامتقارن بیابید. همه‌ی سرمایه‌گذاران موفق اغلب چنین فرصت‌هایی را می‌جویند.

بسیارخوب، ما به فصل آخر از این بخش رسیدیم. این گام نهایی ممکن است سرعت شما را در مسیر دستیابی به مهم‌ترین اهداف مالی‌تان به‌شدت افزایش دهد. به‌علاوه، رؤیاپردازی‌کردن دراین‌باره و کشف‌کردن آن به‌راستی لذت‌بخش است. شما بی‌تردید به سفر خواندنی خود در فصل بعد عشق می‌ورزید. پس، بهتر است زودتر آن را شروع کنید.....

فصل هفتم

فرایند سرعت‌بخشی:

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

فصل هفتم

فرایند سرعت‌بخشی:

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

"امور دلخواه من در زندگی هیچ‌گونه هزینه‌ی مالی ندارد. این موضوع به‌معنای‌واقعی آشکار به‌نظر می‌رسد که ارزشمندترین سرمایه‌ی ما به‌راستی زمان است."

استیو جابز

اگر شما فقط برای یک لحظه به تغییرآفرینی در زندگی‌تان توجه کنید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ برای نمونه؛ آیا می‌توانید تصور کنید که تغییری مهم را در زندگی‌تان به‌وجود آورید، همه‌ی وسایل زندگی‌تان را جمع‌آوری کنید و برای زندگی‌کردن به شهری دیگر رهسپار شوید؟ شما، با همان مبلغی که در شهرهایی همچون نیویورک یا سن‌فرانسیسکو بابت اجاره‌ی خانه می‌پردازید، می‌توانید امکاناتی بسیار بهتر و شایسته‌تر را برای خودتان در شهری همچون بولدر واقع در کلرادو فراهم کنید. هزینه‌ی خانه، خورد و خوراک، مالیات و بسیاری از دیگر هزینه‌های ضروری زندگی برمبنای شهر محل سکونتتان تغییر خواهد کرد. کشور و درکل جهانمان در واقع یکی از فرصت‌هایی بیکران محسوب می‌شود که می‌توانیم دست‌کم بخشی از آن را کشف کنیم. به‌این‌ترتیب، چرا چشم‌بندتان را کنار نمی‌کشید تا فقط برای یک لحظه توجه کنید، در صورت زندگی‌کردن در یک شهر یا شهرستان جدید، زندگی‌تان چگونه خواهد شد؟

آیا در مناطق غرب میانه از سرمای زمستان یخ می‌زنید یا با گرمای تابستان در آتلانتا دست‌وپنجه نرم می‌کنید؟ آیا هرساله با خودتان می‌اندیشید که چرا به منطقه‌ای خوش‌آب‌وهوا نمی‌روید و در آن‌جا سکونت نمی‌گزینید؟ به‌منزله‌ی یکی از اهالی کالیفرنیای جنوبی، همیشه تعجب می‌کنم چرا بسیاری از انسان‌ها اغلب با رنج و عذاب در سرمای شدید دشت‌های شمالی مینیاپولیس یا شیکاگو

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

زندگی می‌کنند. حتی اگر به وضعیت آب‌وهوا اهمیت نمی‌دهید؛ بهتر است به هزینه‌های زندگی‌تان توجه داشته باشید. با بخشی از هزینه‌ی یک‌میلیون‌دلاری خرید خانه در واشینگتن‌دی‌سی می‌توانید خانه‌ای را در رالی واقع در کارولینای شمالی بخرید. این شهر در مجله‌ی فوربس به‌منزله‌ی سومین مکان مناسب برای کسب و کار رتبه‌بندی و مطرح شده است. البته نیازی به گفتن نیست که این شهر به‌راستی آب‌وهوایی عالی دارد و مرکز فناوری و آموزش به‌شمار می‌آید. نظرتان درباره‌ی نمونه‌ای بومی‌تر چیست؟ چرا برای زندگی‌کردن از سن‌فرانسیسکو به سن‌دیه‌گو نمی‌روید؟ در این صورت، می‌توانید همچنان در ایالت کالیفرنیا زندگی کنید و در عین حال هزینه‌های خودتان را تا ۳۲درصد کاهش دهید.

کاهش‌دادن قانونی مالیات در سرمایه‌گذاری‌ها یک موضوع است و کاهش‌دادن قانونی مالیات در زندگی موضوعی دیگر به‌شمار می‌آید. شما در زندگی‌تان می‌کوشید همواره ۵درصد از یک‌بخش و ۱۰درصد از بخشی دیگر صرفه‌جویی و پس‌انداز کنید. نظرتان دراین‌باره چیست که با زندگی‌کردن در شهری با هزینه‌های کم‌تر یا شرایط مالیاتی مناسب‌تر بتوانید ۱۰ یا ۱۵ یا حتی درصدی بیشتر را در هر زمینه از زندگی‌تان صرفه‌جویی و پس‌انداز کنید؟ درباره‌ی پول‌هایی بیندیشید که می‌توانید آن‌ها را؛ به‌جای پرداختن بابت اجاره‌ی خانه، هزینه‌ی خورد و خوراک یا حمل‌ونقل؛ در جیب خودتان نگه دارید. شما می‌توانید این پول‌ها را سرمایه‌گذاری کنید؛ آن‌ها را با دیگران سهیم شوید یا برای کارهای خیرخواهانه به‌کار ببرید. **آفرینش یک تغییر تأثیرگذار ممکن است ۱۰ تا ۳۰درصد افزایش درآمد را برای شما به‌ارمغان آورد.** اگر در گذشته فقط ۱۰درصد از درآمدتان را پس‌انداز می‌کردید؛ با آفرینش تغییری تأثیرگذار در شهر محل سکونتتان می‌توانید ۲۰ تا ۴۰درصد از درآمدتان را پس‌انداز کنید، بی‌آن‌که هزینه‌ای را بابت این کار بپردازید. **آفرینش این تغییر مهم در درصد پس‌اندازکردنتان همچون سوخت‌رسانی ویژه به دستگاه پول‌آفرینی زندگی‌تان محسوب می‌شود. به‌این‌ترتیب، سرعت شما در مسیر دستیابی به رهایی مالی به‌شدت افزایش خواهد یافت.**

من می‌دانم شما می‌خواهید دراین‌باره چنین بگویید: "در یک شهر دیگر زندگی کنم؟ تونی، تو بی‌تردید دیوانه شده‌ای. من نمی‌توانم به‌آسانی وسایلم را جمع‌آوری کنم و برای زندگی‌کردن به شهری دیگر بروم! من در این شهر شغلی دارم. همه‌ی اعضای خانواده و دوستانم در این شهر زندگی می‌کنند. من در سراسر عمرم در این شهر زندگی کرده‌ام." به‌هرحال، اگر پی ببرید با جابه‌جایی از شهری به شهر دیگر می‌توانید ده‌سال از سال‌های سرمایه‌گذاری‌کردنتان بکاهید و یک‌دهه زودتر یا حتی فراتر از این‌ها به اهداف ارزشمندتان در زمینه‌ی دستیابی به رهایی مالی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

برسید؛ آیا باز هم این جابه‌جایی به‌راستی برای شما ارزش و اهمیت نداشت؟

بسیاری از انسان‌ها دوران بازنشستگی را به‌منزله‌ی زمانی مناسب برای زندگی‌کردن در منطقه‌ای خوش‌آب‌وهوا با هزینه‌هایی کم‌تر و طبیعتی زیباتر در نظر می‌گیرند. آنان می‌خواهند در این دوران فقط در هوای سالم تنفس کنند و از طبیعت زیبا لذت ببرند. اکنون، چنین سؤال‌هایی مطرح می‌شود: **چرا باید تا زمان بازنشستگی منتظر بمانیم؟ چه دلیلی دارد که هم‌اکنون نخواهیم شهر محل سکونتمان را تغییر دهیم؟ چرا، هم‌اکنون و قبل از بازنشسته‌شدن، مکانی مناسب را برای زندگی‌کردن اعضای خانواده‌ی عزیزمان نیابیم؟ من از مکانی سخن می‌گویم که هزینه‌ی زندگی‌کردن در آن‌جا کم‌تر است و به‌طور همزمان بر کیفیت زندگی‌مان افزوده می‌شود. در این صورت، هنوز جوان هستیم و خودمان و فرزندانمان می‌توانیم ازثمره‌ی زندگی‌کردن در منطقه‌ای خوش‌آب‌وهوا بهره ببریم.**

اگر هنوز هم سرتان را به‌نشانه‌ی مخالفت تکان می‌دهید؛ بدانید که من موقعیتتان را درک می‌کنم. من نیز تا چندی پیش همچون شما می‌اندیشیدم. من در کالیفرنیا پرورش یافته‌ام و هرگز نمی‌توانستم تصور کنم در منطقه‌ای دیگر زندگی کنم. حتی وقتی سفرکردنم را به شهرهای مختلف و خریدن املاکی در نقاط مختلف جهان شروع کردم؛ باز هم کالیفرنیا را به‌منزله‌ی پایگاه اصلی سکونتم در نظر داشتم.

سپس، در سال ۲۰۱۲، مالیات بر درآمد پردرآمدها در کالیفرنیا بیش از ۳۰درصد افزایش یافت و به ۳/۱۳درصد رسید. پس از این‌که یک‌عمر مالیات‌هایی گزاف پرداخته بودم؛ باز هم به مرحله‌ای رسیدم که وضعیت مالیاتی‌ام بدتر و ناخوشایندتر می‌شد. من درکل باید ۶۲درصد از درآمدم را بابت مالیات می‌پرداختم. به بیان دیگر، فقط ۳۸سنت از هر دلار درآمدم برایم باقی می‌ماند! مهم‌تر از همه این‌که افزایش جدید مالیات بر درآمد با درنظرگرفتن پیشینه‌ی درآمدی تعیین می‌شد. به بیان دیگر، من باید این مالیات افزوده را بابت درآمد همان سال نیز می‌پرداختم. دولتمردان امریکا قوانین بازی را تغییر داده بودند! من به بن‌بست رسیدم. چنین موضوعی بسیار ظالمانه به‌نظر می‌رسید. من در طی سال فقط ۹۰روز در کالیفرنیا زندگی می‌کردم زیرا همواره به‌دلیل مسایل شغلی‌ام در سفر بودم و زمانی را نیز در خانه‌های دیگرم می‌گذراندم! آیا پرداختن مالیاتی چندمیلیون‌دلاری بابت ۹۰روز زندگی‌کردن در کالیفرنیا به‌راستی منصفانه است؟ ماندن در کالیفرنیا دیگر برایم تحمل‌ناپذیر شده بود!

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

من در طی سال‌ها همواره قوانین مالیاتی را اجرا می‌کردم و همین قوانین در آن زمان علیه خود من طراحی شدند. به‌هرحال، من به‌جای این‌که به حال خودم تأسف بخورم، تصمیم گرفتم شهر محل سکونتم را تغییر دهم. من و همسرم نیز همچون هزاران انسان دیگر پی بردیم که کالیفرنیا دیگر برای زندگی‌کردن ما مکانی مناسب به‌شمار نمی‌آید. به‌این‌ترتیب، ما تصمیم گرفتیم شهری جدید را برای زندگی‌کردن جست‌وجو کنیم.

ما این جست‌وجوی خودمان را به‌گونه‌ای بازی گنج‌یابی تبدیل کردیم. ما به مکان‌هایی همچون سواحل دریاچه‌ی تاهو توجه کردیم و به‌معنای‌واقعی به رشته‌کوه‌های موجود در این منطقه، آمیزه‌ی فصل‌ها و فضای صمیمی آن‌جا علاقه‌مند شدیم. ما همچنین به آستین تگزاس رفتیم. در این منطقه، آمیزه‌ای از موسیقی، انرژی و فناوری مشاهده می‌شد که با هم فضایی را سرشار از ارتباط و نوآوری به‌وجود می‌آورد.

ما از روی بی‌میلی فلوریدا را نیز در نظر گرفتیم. من در گذشته فلوریدا را همچون مکانی تصور می‌کردم که تمساح‌هایی فراوان دارد و اغلب ساکنانش در دوره‌ی سالمندی به‌سر می‌برند. اما این تصور من هرگز واقعیت نداشت. ما، به‌جای چنین تصویری، بهشتی را در پالم بیچ یافتیم. پس از این‌که فقط در طی سه هفته توانستیم ۸۸ملک را در سه ایالت مشاهده و بررسی کنیم؛ سرانجام خانه‌ای جدید را در پالم بیچ یافتیم. من در این خانه احساس می‌کنم که گویا در خانه‌ام در فیجی هستم. این خانه به‌راستی احساسی شگفت‌انگیز به من می‌بخشد! همسرم نیز همه‌ی امکانات لازم و دلخواهش را در دسترسش دارد. ما به رستوران‌های عالی در سطح جهانی، مراکز خرید و کل ساحل شرقی دسترسی داریم و درست در این‌جا در ایالات متحده از آرامش و سکوت زندگی‌کردن در یک جزیره بهره‌مند هستیم.

البته، قیمت خانه‌ی دلخواه ما بسیار بیشتر از مبلغی بود که من بابت خریدن خانه در نظر داشتم یا تصور می‌کردم. از سوی دیگر، فلوریدا مالیات بر درآمد ایالتی را شامل نمی‌شد. ما از پرداختن مالیات ۳/۱۳درصدی در کالیفرنیا به مرحله‌ای رسیدیم که نیازی نبود مالیات بر درآمد ایالتی را بپردازیم. نکته‌ی اصلی چنین بود: ما، با پس‌اندازکردن مبلغ مالیات بر درآمد ایالتی هرساله‌ی خودمان، به‌معنای‌واقعی می‌توانستیم بهای کامل خانه‌ی جدیدمان را در طی شش‌سال بپردازیم! آیا به نکته‌ی اصلی توجه کردید؟ ما، با پس‌اندازکردن مبلغ مالیاتی که در کالیفرنیا می‌پرداختیم، می‌توانستیم بهای کل خانه‌ی جدیدمان را بپردازیم. شاید با خودتان بیندیشید که ما باید زودتر چنین اقدامی را انجام می‌دادیم؛ این‌طور نیست؟ به‌هرحال، دیر انجام‌دادن این‌گونه کارها از هرگز

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

انجام‌ندادن آن‌ها بهتر است.

اگر هنوز قانع نشده‌اید؛ باید بگویم که کیفیت زندگی ما نیز در این جابه‌جایی به‌کلی بهتر از قبل شد. ما هر روز صبح در حالی از خواب بیدار می‌شویم که در هوایی عالی نفس می‌کشیم. نسیمی خنک از سوی اقیانوس بر ما می‌وزد و گرمای آب چنان خوشایند و دلنشین است که می‌توان در آن غوطه‌ور شد. درحقیقت، من و سیج همواره می‌کوشیم شور و اشتیاقمان را درباره‌ی خانه‌ی جدیدمان به دیگران انتقال دهیم. ما به اعضای خانواده و دوستانمان می‌گوییم درباره‌ی مهاجرت‌کردن به پالم بیچ و پیوستن به ما بیندیشند. کوچک‌ترین پسرم اکنون نزد ما آمده و در پالم بیچ سکونت گزیده است. دو دوست از عزیزترین دوستانم نیز قرار است از کانتیکات و نیویورک نزد ما بیایند و این‌جا زندگی کنند. البته، حتی اگر آنان تصمیم نداشتند برای زندگی‌کردن نزد ما بیایند، ما مشتاقانه هزینه‌ی سفر آنان را از پس‌اندازهای مالیاتی‌مان می‌پرداختیم تا فقط مدتی را در این بهشت زیبا سپری کنند!

فرقی نمی‌کند که آیا شما تصمیم دارید به پالم‌بیچ مهاجرت کنید یا خیر؛ در هر صورت، یک کدپستی جدید روی این کره‌ی خاکی وجود دارد که شاید فقط برای شما مناسب باشد. شما برای رفتن به این موقعیت جدید مجبور نیستید تا زمان بازنشستگی‌تان منتظر بمانید. صدها موقعیت مناسب برای جوانان و سالمندان وجود دارد. سالمندان اغلب شیوه‌هایی را جست‌وجو می‌کنند تا بتوانند هرچه بیشتر و طولانی‌تر از پس‌اندازهای‌شان استفاده کنند و به لذت‌بردن از یک زندگی پربار و البته به‌شیوه‌ی مناسب و دلخواه‌شان ادامه دهند. جوانان نیز فرصت‌هایی عالی را برای درآمدآفرینی یا تصویرپردازی دوباره درباره‌ی حرفه و شغلشان می‌جویند. جست‌وجوی خودتان را شروع کنید و شهری مناسب را برای سکونتتان برگزینید.

کره‌ی جغرافیایی خودتان را اندکی بچرخانید

اکنون که به موضوع اصلی پی برده‌اید؛ چه دلیلی دارد درباره‌ی فراتررفتن از این مرحله و درنظرگرفتن اندیشه‌هایی خلاقانه‌تر نیندیشید؟ اکنون فراموش کنید که قرار است فقط ۱۰ تا ۲۰درصد به قدرت خرید شما افزوده شود. نظرتان دراین‌باره چیست که هزینه‌های زندگی‌تان به یک‌سوم هزینه‌های کنونی‌تان یا حتی نصف آن برسد؟ کره‌ی جغرافیایی خودتان را مقابلتان بگذارید و آن را اندکی بچرخانید. درباره‌ی شهرهایی زیبا و به‌صرفه از نظر مالی در نقاط مختلف جهان بیندیشید که می‌توانید در آن‌جا زندگی کنید؛ البته به‌شرط آن‌که چشم‌اندازتان را اندکی گسترش دهید.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

فرصت‌هایی بزرگ در سراسر جهان وجود دارند. شما می‌توانید از این فرصت‌ها استفاده کنید تا سبک زندگی‌تان را بهبود ببخشید و هرچه بیشتر از هزینه‌های خود بکاهید. این فرصت‌ها در بالی، فیجی، اروگوئه، کاستاریکا و بسیاری از موقعیت‌های دیگر یافت می‌شوند. البته، شما برای استفاده‌کردن از این فرصت‌های بزرگ باید از جسارت لازم برای تغییرآفرینی در زندگی‌تان بهره‌مند باشید و بتوانید آزادانه محل سکونتتان را تغییر دهید! شما، با بخشی از مبلغ اجاره‌ی یک آپارتمان قدیمی و بی‌آسانسور در یکی از شهرهای بزرگ ایالات متحده، می‌توانید آپارتمانی بسیار زیبا و استثنایی را در کوهپایه‌های واقع در حومه‌ی شهر بوئنوس‌آیرس واقع در آرژانتین اجاره کنید.

آیا به‌یاد می‌آورید ماجرایی را درباره‌ی یکی از پسرانم تعریف کردم که عاشق خودروی بی‌ام‌دبلیو بود؟ پس از این‌که او اراده کرد خودروی رؤیایی‌اش را به‌منظور بهبودبخشیدن به کیفیت زندگی‌اش بفروشد؛ تصمیم گرفت به‌معنای‌واقعی اندیشه‌هایی بزرگ و کارامد را در سر بپروراند. او چند روز به کاستاریکا سفر کرد و به‌شدت به فرهنگ استثنایی آن‌جا علاقه‌مند شد. گویا گروهی بسیار از انگلیسی‌زبانان در کاستاریکا زندگی می‌کردند که پی برده بودند سرمایه‌گذاری‌کردن در آن‌جا برای‌شان به‌صرفه‌تر است. به‌علاوه، آنان در کاستاریکا روزهایی پربارتر و شب‌هایی رؤیایی‌تر داشتند. کاستاریکا فقط مکانی برای استراحت و تفریح محسوب نمی‌شود. بعضی از شرکت‌های موفق امریکایی نیز بخشی مهم از کسب و کارشان را به این منطقه انتقال داده‌اند. برای نمونه؛ می‌توان شرکت مایکروسافت و اینتل را نام برد. به بیان دیگر، در کاستاریکا فرصت‌های شغلی فراوان وجود دارد.

زندگی را می‌توان همچون گونه‌ای ماجراجویی در نظر گرفت. با این نگرش به نقاط مختلف در سراسر جهان سفر کنید که قرار است شهری ویژه را برای سکونتتان کشف کنید. سفر بعدی خودتان را به‌گونه‌ای سفر حقیقت‌یابی تبدیل کنید؛ به‌گونه‌ای که در پایان این سفر به‌معنای‌واقعی یک زندگی جدید و عالی نصیبتان شود. شما مجبور نیستید در یک محدوده‌ی معین زندگی کنید و بیندیشید. شما مجبور نیستید هر روز مجموعه‌ای از کارهایی تکراری را انجام دهید. اگر این اندیشه را بپذیرید که تغییری بنیادین و سازنده را در زندگی‌تان به‌وجود آورید؛ دیگر مجبور نیستید بابت پرداختن اجاره‌ی خانه یا هزینه‌های ضروری زندگی‌تان نگران باشید. بکوشید از منطقه‌ی امنتان خارج شوید. وقتی اقدامی انجام می‌دهید که ۶۰، ۷۰ یا حتی ۸۰درصد از هزینه‌های روزمره‌ی زندگی‌تان کاهش می‌یابد؛ بسیار سریع‌تر از گذشته به هدف ارزشمندتان در زمینه‌ی دستیابی به رهایی مالی می‌رسید. همچنین، وقتی به این مرحله می‌رسید؛ کیفیت زندگی‌تان به‌شیوه‌ای

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

شگفت‌انگیز بهبود می‌یابد.

حتی اگر جابه‌جایی از یک نقطه به نقطه‌ی دیگر در جهان در این لحظه برای شما اقدامی بسیار دشوار و بنیادین به‌نظر می‌رسد؛ می‌توانید به آفرینش چنین تغییری در بلندمدت بیندیشید. شما می‌توانید برنامه‌ای پنج‌ساله یا ده‌ساله را برای خودتان در نظر بگیرید یا حتی برای دوران بازنشستگی‌تان برنامه‌ریزی کنید. چرا دست‌کم این اندیشه را نمی‌پذیرید که مکانی زیبا با صرفه‌ی اقتصادی وجود دارد و شما فقط باید آن را کشف کنید؟ دنیای ما به‌راستی دنیایی پویا و همواره در حال تغییر است. این اندیشه دیگر در دنیای امروزی کاربرد ندارد که جابه‌جایی ممکن است برای فرزندانمان پرمخاطره و زیان‌بار باشد. ما در دوره‌ی اقتصاد جهانی زندگی می‌کنیم. این رویداد به‌راستی بسیار شگفت‌انگیز است که به فرزندانتان فرصت دهید دنیا را ببینند، زبانی جدید را در محیط بیاموزند و با فرهنگی جدید آشنا شوند. شما می‌توانید به‌صورت گروهی و خانوادگی درباره‌ی آفرینش یک زندگی بهتر برای تک‌تک اعضای گروه یا خانواده‌ی عزیزتان تصمیم بگیرید.

"زندگی همچون دوچرخه است. برای حفظ‌کردن تعادلتان باید همواره در حال حرکت باشید."

آلبرت اینشتین

درپایان باید بگویم نکته‌ی مهم در واقع این است که به‌شیوه‌ای مؤثرتر و کاربردی‌تر بکوشید درآمدآفرینی، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید و به حرکت خودتان در مسیر دستیابی به رهایی مالی سرعت ببخشید. شما می‌توانید راهی را بیابید تا به‌طور همزمان، علاوه‌بر این‌که هزینه‌های زندگی‌تان را کاهش می‌دهید، کیفیت زندگی‌تان را نیز بهبود ببخشید. بازی برد ـ برد این‌چنین است. در پایان این بخش، باید بگویم بهترین سرمایه‌گذاری ممکن برای شما این است که روی خودتان و سبک زندگی‌تان سرمایه‌گذاری کنید.

وای! شما در مسیر دستیابی به رهایی مالی سه گام بزرگ برداشته‌اید.

گام اول: شما درباره‌ی مهم‌ترین اقدام مالی زندگی‌تان تصمیم گرفته‌اید.

شما تصمیم گرفته‌اید که فقط یک مصرف‌کننده نباشید بلکه در جایگاه یک سرمایه‌گذار قرار بگیرید. شما متعهد شده‌اید درصدی را از درآمدتان در حساب استقلال‌آفرینی‌تان پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید.

گام دوم: شما به یک بازیکن عرصه‌ی پول‌آفرینی تبدیل شده‌اید و از قوانین

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بازی به‌خوبی آگاهی دارید.

شما به ۹افسانه یا دروغ در حیطه‌ی سرمایه‌گذاری پی برده‌اید و هرگز دوباره در این زمینه‌ها فریب نمی‌خورید.

گام سوم: شما بازی پول‌آفرینی را برای خودتان به یک بازی موفقیت‌آفرین تبدیل کرده‌اید.

• شما به‌درستی می‌دانید برای دستیابی به مرحله‌ی امنیت، استقلال یا رهایی مالی به‌معنای‌واقعی به چه مقدار پول نیاز دارید. شما از سه‌گانه‌ی پیشرفتتان به‌خوبی آگاه هستید که همان اهداف کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدتتان هستند.

• شما چشم‌انداز اولیه‌ی مالی خودتان را تعیین کرده‌اید و زمانی را نیز برای دستیابی به آن در نظر گرفته‌اید.

• شما پنج شیوه را برای سرعت‌بخشیدن به فرایند پول‌آفرینی‌تان بررسی کرده‌اید. در حالت مطلوب، شیوه‌هایی را به‌صورت ناگهانی برای به‌کارگیری این بینش‌ها جهت پس‌اندازکردن و سرمایه‌گذاری پولی بیشتر در حساب استقلال‌آفرینی‌تان شروع کرده‌اید. چنین اقدامی ممکن است به شما کمک کند حتی سریع‌تر از گذشته به اهداف مالی ارزشمندتان برسید.

در مرحله‌ی بعدی قرار است چه اتفاقی بیفتد؟ **شما، در بخش چهارم، پاسخ‌های مربوط به این سؤال‌های احتمالی خودتان را خواهید یافت: "پولم را در کدام بخش‌ها سرمایه‌گذاری کنم؟ کدام سرمایه‌گذاری‌های ویژه سودآفرینی‌ام را به بیشترین میزان ممکن می‌رسانند و ضرر و زیانی کم‌تر را برایم به‌بار می‌آورند؟" اکنون زمان مناسب فرا رسیده است تا درباره‌ی مهم‌ترین اقدام ممکن در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری مالی زندگی‌تان تصمیم بگیرید. اکنون زمان مناسب فرا رسیده است تا به تأثیر تخصیص دارایی پی ببرید و چگونگی آن را به‌خوبی بیاموزید.....**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بخش چهارم

درباره‌ی مهم‌ترین اقدام سرمایه‌گذاری زندگی‌تان

تصمیم بگیرید

فصل اول

فهرست نهایی ظرف شما:

تخصیص دارایی

"هرگز ژرفای رودخانه را با هر دو پای خودتان ارزیابی نکنید."

وارن بافت

تصور می‌کنیم که دستگاه پول‌آفرینی شما راه‌اندازی شده است. تصور می‌کنیم رییستان به‌شیوه‌ای پیش‌بینی‌نشده پاداشی ۱۰هزاردلاری به شما هدیه می‌کند یا شاید هم مبلغی ۱۰۰هزاردلاری یک‌شبه به شما به‌ارث می‌رسد. شما با این پول چه‌کار می‌کنید؟ آیا آن را در حساب پس‌انداز بازنشستگی‌تان سرمایه‌گذاری می‌کنید؟ آیا آن را در بیت‌کوین سرمایه‌گذاری می‌کنید که گونه‌ای ابزار نوین در نظام پرداخت‌های الکترونیکی به‌شمار می‌آید؟ آیا ۱۰۰سهم از سهام شرکت اپل را می‌خرید؟ آیا همه‌ی پولتان را در یک بخش سرمایه‌گذاری می‌کنید یا آن را به چند بخش تقسیم می‌کنید و سرمایه‌گذاری‌هایی متفاوت انجام می‌دهید؟

پاسختان به آخرین سؤال مطرح‌شده در واقع عاملی بنیادین است که آینده‌ی مالی شما را تعیین می‌کند.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

تخصیص دارایی به‌راستی مهم‌ترین تصمیم شما برای سرمایه‌گذاری در سراسر زندگی‌تان خواهد بود. تخصیص دارایی بسیار مهم‌تر از این است که تصمیم بگیرید گونه‌ای مستقل از سرمایه‌گذاری را در بخش سهام، اوراق بهادار کم‌ریسک، املاک یا هر بخش دیگر انجام دهید. این‌دو چه تفاوتی دارند؟ بسیارخوب، تصمیم‌های مالی گذشته‌ی شما سبب می‌شوند به عرصه‌ی بازی پول‌آفرینی وارد شوید. شما در گذشته تصمیم گرفته‌اید درصدی از درآمدتان را پس‌انداز و آن را به‌شیوه‌ای سرمایه‌گذاری کنید که قانون افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب را شامل شود. این تصمیم شما سبب شده است به عرصه‌ی بازی پول‌آفرینی قدم بگذارید. از سوی دیگر، وقتی به زمین بازی وارد می‌شوید؛ به مرحله‌ای می‌رسید که ترغیب می‌شوید به بازی خودتان ادامه دهید و در بلندمدت در زمین بازی بمانید! اگر شما ندانید بهتر است پولتان را در کدام بخش‌ها سرمایه‌گذاری کنید و به‌شیوه‌ای سنجیده دراین‌باره تصمیم نگیرید؛ ممکن است کل سرمایه‌ی زندگی‌تان را از دست بدهید. **هر انسانی می‌تواند ثروتمند شود؛ اما تخصیص دارایی در واقع مهارتی است که به شما نشان می‌دهد چگونه ثروتمند بمانید.**

دراین‌باره فقط به سخنان من بسنده نکنید. شما می‌توانید به سخنان دیوید سوئنسن توجه کنید که ستاره‌ی سرمایه‌گذاری سازمانی است. آیا او را به‌یاد می‌آورید؟ او همان مردی است که سبد سرمایه‌گذاری دانشگاه ییل را از مبلغ یک‌میلیارد دلار به مبلغی بیش از ۹/۲۳میلیارد دلار رساند؛ درحالی‌که سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های او در طی سه دهه و با پشت‌سرگذاشتن بازارهای گاوی و خرسی گوناگون به‌طور میانگین سودی ۹/۱۳درصدی بود. هیچ‌کس نمی‌توانست بهتر از او عمل کند. وقتی برای گفت‌وگو با او در دفترکارش واقع در شهر نیوهیون در ایالت کانتیکات نشسته بودم؛ چنین سؤالی را مطرح کردم: "سرمایه‌گذاران باید کدام بینش‌ها را در اولویت قرار دهند تا به رهایی مالی برسند؟" **او به من گفت فقط این سه ابزار مناسب برای کاهش‌دادن احتمال ضرر و زیانتان و افزایش‌دادن احتمال موفقیت مالی‌تان وجود دارد:**

۱. انتخاب‌کردن اوراق بهادار- سهام‌گزینی؛

۲. زمان‌سنجی بازار- سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت و هماهنگ با بازار؛ و

۳. تخصیص دارایی- راهکار بلندمدت شما برای سرمایه‌گذاری‌های متنوع.

قبل از این‌که من بتوانم سؤال‌هایی را درباره‌ی دو گزینه‌ی اول مطرح کنم؛ دیوید نکته‌ای را آشکارا برای من بیان کرد. او گفت: "مهم‌ترین ابزار در میان این سه ابزار به‌معنای‌واقعی تخصیص

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

دارایی است. این ابزار به‌راستی تضمین‌کننده‌ی سودی بیش از ۱۰۰درصد در دنیای سرمایه‌گذاری خواهد بود.“ یک لحظه دراین‌باره بیندیشید: این ابزار چگونه سودی را بیش از ۱۰۰درصد برای انسان به‌ارمغان می‌آورد؟ به این دلیل که هزینه‌ها، مالیات‌ها و ضرر و زیان‌های مربوط به سهام‌گزینی و زمان‌سنجی بازار بر میزان سود شما تأثیر می‌گذارد.

تخصیص دارایی فراتر از این است که بکوشیم سهم‌هایی متفاوت را در سبد سرمایه‌گذاری‌مان قرار دهیم. **تخصیص دارایی به این معنی است که پولتان را به بخش‌های متفاوت تقسیم و آن‌ها را در زمینه‌هایی متفاوت همچون سهام، اوراق بهادار کم‌ریسک، کالاهای اساسی یا املاک سرمایه‌گذاری کنید. شما باید از قبل تعیین کنید که قصد دارید چه مبلغی را در کدام بخش سرمایه‌گذاری کنید. شما باید برمبنای نیازها یا اهدافتان، میزان ریسک‌پذیری‌تان و شرایط سنی‌تان دراین‌باره تصمیم بگیرید.**

وای! انجام‌دادن این کار بسیار دشوار و پیچیده به‌نظر می‌رسد؛ این‌طور نیست؟

با این حال، چنین ابزاری برای بهترین بازیکنان عرصه‌ی پول‌آفرینی در دنیا شاه‌کلید موفقیت یا شکست به‌شمار می‌آید. این حقیقت در واقع هریک از سرمایه‌گذاران و بازرگانانی را نیز شامل می‌شود که من برای نوشتن این کتاب با آنان گفت‌وگو کردم. پاول تئودور جونز به‌راستی کارایی چنین ابزاری را باور دارد. مری کالاهان اردوز، که شاید بتوان او را توانمندترین زن وال‌استریت نامید، ۲۲هزار تن از انسان‌های حرفه‌ای را در عرصه‌ی اقتصادی مدیریت می‌کند که درآمدشان از این راه به‌دست می‌آید. ری دالیو، بنیان‌گذار بزرگ‌ترین صندوق تأمین سرمایه در جهان که ثروت شخصی‌اش هم‌اکنون بالغ بر ۱۴میلیارد دلار است، برمبنای این ابزار فعالیت می‌کند.

من در این فصل کوشیده‌ام موضوعی پیچیده را به‌شیوه‌ای آسان برای شما مطرح کنم تا بتوانید در ادامه‌ی زندگی‌تان برمبنای آن عمل کنید و بر میزان سودآفرینی حاصل از سرمایه‌گذاری‌های‌تان بیفزایید. پس، بکوشید همه‌ی تعهد و تمرکزتان را در این زمینه به‌کار بگیرید! فرقی نمی‌کند که مبلغی یک‌هزاردلاری یا یک‌میلیون‌دلاری را برای سرمایه‌گذاری‌کردن در نظر گرفته باشید. شما باید به‌کارگیری اصولی را بی‌درنگ شروع کنید که قرار است آن‌ها را در این فصل بیاموزید. اگر فکر می‌کنید که از قبل از آن‌ها آگاهی دارید؛ پس، زمان آن فرا رسیده است تا آن‌ها را به‌سوی مرحله‌ی بعدی پیش ببرید.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

اکنون بهتر است بگویم چرا تخصیص دارایی در برنامه‌ی سرمایه‌گذاری شما ابزاری بنیادین به‌شمار می‌آید و شما چگونه می‌توانید آن را از همین امروز به‌نفع خودتان به‌کار بگیرید.

"هر انسانی که فکر می‌کند تضمینی در اعداد و ارقام وجود دارد تاکنون به صفحه‌های مربوط به اعداد و ارقام بازار بورس نگاه نکرده است."

آیرین پیتر

چند بار در فروشگاه صفی را از میان صف‌های مقابل صندوق‌ها انتخاب کرده‌اید که به‌نظر می‌رسید سریع‌تر از بقیه پیش می‌رود؛ اما درپایان به‌نتیجه رسیده‌اید که پیشروی این صف، در مقایسه با بقیه‌ی صف‌ها، بسیار آهسته بوده است؟ چند بار در راه‌بندان خیابان‌ها کوشیده‌اید برای خودتان به مسیری راه باز کنید که فکر می‌کردید خودروها در آن مسیر با سرعتی بیشتر حرکت می‌کنند؛ اما درپایان با قرارگرفتن در آن مسیر فقط مشاهده کرده‌اید که خودروهای مسیر به‌ظاهر آهسته‌ی قبلی با سرعت از کنارتان می‌گذرند؟ شما فکر می‌کنید با انتخاب‌کردن این مسیر به‌راستی سریع‌تر پیش می‌روید؛ اما درپایان پی می‌برید که اشتباه کرده‌اید. نظرتان درباره‌ی روابط صمیمی‌تان چیست؟ با وجود این‌که خودتان را به‌خوبی می‌شناسید و از باورها و ارزش‌های شخصی‌تان آگاهی دارید؛ تاکنون چند بار اتفاق افتاده است که شریک یا دوستی اشتباه را برای خودتان انتخاب کرده باشید؟ همه‌ی ما می‌دانیم که این تصمیم‌گیری ممکن است در چگونگی زندگی ما تأثیری شگفت‌انگیز و استثنایی داشته باشد!

در سرمایه‌گذاری‌های شما نیز رویدادی مشابه اتفاق می‌افتد. البته، به این نکته توجه داشته باشید: وقتی شما در سرمایه‌گذاری‌های خودتان اشتباه کنید و اگر اشتباه شما به‌راستی اشتباهی بزرگ به‌شمار آید؛ اندوخته‌ی شما از بین می‌رود. این اشتباه ممکن است به این معنی باشد که شما خانه‌ی خودتان را از دست می‌دهید. این اشتباه ممکن است سبب شود شما در ۷۰سالگی هم مجبور شوید شغلی را برای خودتان جست‌وجو کنید. این اشتباه ممکن است سبب شود شما هیچ پولی نداشته باشید تا هزینه‌ی تحصیلی فرزندانتان را بپردازید. درست به همین دلیل است که این فصل به‌راستی اهمیتی بسیار دارد.

تخصیص دارایی یگانه مهارت مهم و بنیادین است که شما را از ۹۹درصد دیگر سرمایه‌گذاران متمایز می‌کند. حدس بزنید چه مزیتی را برای شما در نظر گرفته‌ایم؟ بله، آموختن این مهارت برای شما ذره‌ای هزینه نخواهد داشت. دیوید سوئنسن دوست دارد جمله‌ای را از هری مارکوویتز مطرح

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

کند که پدر نظریه‌ی سبد سرمایه‌گذاری مدرن و برنده‌ی جایزه‌ی نوبل است. من برای نوشتن این کتاب از او نیز دعوت کردم تا با هم گفت‌وگو کنیم. هری مارکووتیز می‌گوید: "ایجاد تنوع در سرمایه‌گذاری یگانه راه خوردن یک ناهار رایگان در این عرصه است." چرا؟ زیرا وقتی شما پولتان را در بخش‌های متفاوت پخش و سرمایه‌گذاری می‌کنید؛ احتمال ضرر و زیانتان را کاهش می‌دهید، بر میزان سودآفرینی‌تان در بلندمدت می‌افزایید و هیچ هزینه‌ای را نیز در این زمینه نمی‌پردازید.

همه‌ی ما این ضرب‌المثل قدیمی را شنیده‌ایم: "همه‌ی تخم‌مرغ‌های خودتان را داخل یک سبد نگذارید." بسیارخوب، تخصیص دارایی از اشتباهات مالی شما جلوگیری می‌کند و تأثیر این اشتباهات را به کم‌ترین میزان ممکن می‌رساند. چنین قانونی به‌راستی قانونی بنیادین به‌نظر می‌رسد؛ اما چند تن از انسان‌ها را می‌شناسید که خلاف این قانون عمل کرده‌اند؟

یکی از دوستان من چنان درباره‌ی شرکت اپل به هیجان آمده بود که همه‌ی اندوخته‌اش را در این شرکت سرمایه‌گذاری کرد. سهام این شرکت برای مدتی موفق‌ترین سهام موجود در جهان به‌شمار می‌آمد؛ اما ارزش همین سهام ناگهان در طی چند هفته حدود ۴۰درصد سقوط کرد. یکی دیگر از دوستانم در دهه‌ی سی زندگی‌اش تصمیم گرفت از شغلش استعفا کند. او مجری تلویزیون بود. او خانه‌اش را در لس‌آنجلس در زمان اوج قیمت مسکن فروخت و با پولش کوشید یک رستوران سنتی را در وایومینگ راه‌اندازی کند. او کوشید باقی‌مانده‌ی پولش را در بخش بورس و اوراق بهادار سرمایه‌گذاری کند. البته، او سهام و اوراق بهاداری کم‌ارزش را با ریسک بالا خرید. او فکر می‌کرد با سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌هایش به‌راستی می‌تواند هزینه‌های زندگی‌اش را تأمین کند. البته، برای مدتی توانست چنین کاری را انجام دهد؛ اما سقوط بازار سهام در سال۲۰۰۸ سبب شد کل اندوخته‌ی او از بین برود. او درپایان مجبور شد رستورانش را واگذار کند و دوباره به‌صورت کارمزدی و البته با حقوقی بسیار کم‌تر از گذشته به سرکارش بازگردد.

همه‌ی ما داستان‌هایی هراس‌آور را درباره‌ی بحران‌های اقتصادی و شکست‌های مالی شنیده‌ایم. شاید شما عده‌ای از سالمندان را می‌شناسید که همه‌ی اندوخته‌های عمرشان را در بخش املاک سرمایه‌گذاری کرده‌اند و سپس با کاهش قیمت و رکود در این بازار روبه‌رو شده‌اند. شاید هم زوجی را می‌شناسید که در آستانه‌ی بازنشستگی قرار داشتند و تصور می‌کردند حساب پس‌انداز بازنشستگی‌شان در این زمان حسابی کارامد خواهد بود و سرمایه‌گذاری‌شان در صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور به مرحله‌ی بهره‌برداری رسیده است. شاید آنان حتی خودروی کاروان

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org
خودشان را اماده کرده؛ قایق تفریحی‌شان را در نظر گرفته و برنامه‌ی سفرشان را نیز طراحی کرده‌اند. البته، دیدن نوه‌ها در این برنامه بسیار پررنگ‌تر از بقیه‌ی کارها مشاهده می‌شود. سپس، فضای مالی کشور به‌کلی از هم فرومی‌پاشد. دارایی آنان به نصف می‌رسد و رؤیای بازنشسته‌شدنشان از بین می‌رود. آنان باید ۲۰سال دیگر کار کنند تا بتوانند به رؤیای خودشان واقعیت ببخشند.

این داستان‌ها و ماجراها بسیار غم‌انگیز به‌نظر می‌رسند. من می‌خواهم اطمینان یابم که هیچ‌یک از این ماجراها یا ماجراهایی مشابه هرگز برای شما اتفاق نمی‌افتند. خبر خوب این است که هرگز نباید چنین ماجراهایی برای شما اتفاق بیفتند. درست به همین دلیل است که من این فصل از کتاب را نوشتم. شما به‌این‌ترتیب می‌توانید از اندوخته‌های خودتان محافظت کنید و هرچه سریع‌تر بر میزان آن‌ها بیفزایید.

نکته‌ی آموزشی ساده و بنیادین در این قسمت چیست؟ **هرآنچه بالا می‌رود؛ سرانجام پایین می‌آید!** ری دالیو بسیار شفاف به من چنین گفت: "کمابیش تردیدی دراین‌باره وجود ندارد: هرگاه پولتان را در زمینه‌ای ویژه سرمایه‌گذاری می‌کنید؛ بدانید به‌هرحال روزی فرا می‌رسد که شما در آن زمینه حدود ۵۰ تا ۷۰درصد با کاهش ارزش روبه‌رو خواهید شد." وای! به بیان دیگر، هریک از این سرمایه‌گذاری‌های شما کمابیش حدود نصف، دوسوم یا حتی مقداری بیشتر از ارزشش را از دست خواهد داد! البته، هریک از ما بارها و بارها شاهد بوده‌ایم که بسیاری از انسان‌ها می‌کوشند از یک سرمایه‌گذاری ویژه طرفداری کنند زیرا احساس می‌کنند در آن زمینه اطلاعاتی بیشتر دارند یا سود آن سرمایه‌گذاری در آن دوره‌ی زمانی به‌راستی سودی عالی به‌نظر می‌رسد. بعضی انسان‌ها گرایش دارند همه‌ی پولشان را در بخش املاک سرمایه‌گذاری کنند. عده‌ای دیگر نیز بازار سهام، اوراق بهادار کم‌ریسک یا کالاهای اساسی را برای سرمایه‌گذاری‌کردن ترجیح می‌دهند. اگر شما در سبد سرمایه‌گذاری‌های خودتان تنوعی کافی به‌وجود نیاورید؛ سرانجام، همه‌ی پولتان را از دست می‌دهید! آیا به سخنان من توجه می‌کنید؟ فرقی نمی‌کند برنامه‌ی مالی شما تا چه‌اندازه عالی و موفقیت‌آفرین به‌نظر می‌رسد؛ در هر صورت، هریک از سرمایه‌گذاری‌های شما روزی به رکود و سقوط دچار خواهد شد. **درنتیجه، بکوشید در سبد سرمایه‌گذاری‌های خودتان تنوعی سنجیده به‌وجود آورید. در غیر این صورت، سرمایه‌ی خودتان را از دست می‌دهید. از سوی دیگر، اگر سبد سرمایه‌گذاری‌های شما از تنوع کافی برخوردار باشد؛ شما بی‌تردید در بازی پول‌آفرینی موفق خواهید شد!**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

من مطمئن هستم شما تاکنون به‌خوبی پی برده‌اید که تنوع‌نبخشیدن به سبد سرمایه‌گذاری‌تان چه پیامدهایی را به‌دنبال خواهد داشت! اکنون آیا گرایش دارید به مطالبی درباره‌ی تأثیرگذاری تنوع‌بخشی آگاهانه و سنجیده به سبد سرمایه‌گذاری‌تان پی ببرید؟ تنوع‌بخشی آگاهانه و سنجیده به سبد سرمایه‌گذاری‌تان مانند این است که مجوز چاپ‌کردن اسکناس را در اختیار داشته باشید. می‌دانم که این سخن من به‌راستی اغراق‌آمیز به‌نظر می‌رسد؛ اما تصور کنید چه احساسی داشتید، اگر می‌دانستید در خواب نیز می‌توانید پول‌آفرینی کنید و تنوع سرمایه‌گذاری‌های‌تان سبب می‌شود در هر وضعیت اقتصادی به‌راستی خاطری آسوده و ذهنی آرام داشته باشید.

اکنون، نمونه‌ای واقعی را برای شما مطرح می‌کنم. فضای بحرانی سال۲۰۰۸ را تصور کنید. در آن هنگام، بازار سهام به ضرر و زیانی بیش از ۲تریلیون دلار دچار شد، ارزش اوراق بهادار کم‌ریسک سقوط کرد و قیمت املاک نیز کاهش یافت. اکنون، تصور کنید تخصیص دارایی شما به‌گونه‌ای بود که در این زمان در بدترین حالت ممکن فقط به ضرر و زیانی ۹۳/۳درصدی دچار می‌شدید. در این صورت، چه احساسی داشتید؟ این نمونه به‌راستی گونه‌ای خیال‌پردازی نیست. تأثیر تخصیص دارایی به‌معنای‌واقعی چنین است. من این حقیقت را بارها و بارها در این کتاب مطرح کرده‌ام و قصد دارم چگونگی آن را به‌صورت مفید و مختصر برای شما شرح دهم. به‌شیوه‌ای بهتر می‌توانم چنین سؤالی را برای شما مطرح کنم: اگر تخصیص دارایی شما در طی ۳۰سال گذشته‌ی زندگی‌تان (بین سال‌های۱۹۸۴ و ۲۰۱۳) چنان مؤثر و سنجیده بود که در طی این دوره فقط چهارسال به ضرر و زیان دچار می‌شدید، میانگین ضرر و زیانتان فقط ۹/۱درصد بود و هرگز ضرر و زیانی را بیش از ۹۳/۳درصد تجربه نمی‌کردید؛ چه اتفاقی می‌افتاد و چه احساسی داشتید؟ این نکته را به‌یاد داشته باشید: کمابیش همه‌ی انسان‌ها در طی آن سه دهه بر امواج پرنوسان تورم و رکود سوار بودند. فقط در طی دهه‌ی گذشته، بازار دو بار سقوط تقریبی ۵۰درصدی داشت. با این حال، تصور کنید شما در میان این طوفان‌ها نیز می‌توانستید به‌خوبی پیش بروید و سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های شما حدود ۱۰درصد یا کم‌تر بود. من به‌راستی موقعیتی فرضی را توصیف نمی‌کنم. من درباره‌ی یک سبد سرمایه‌گذاری واقعی و یک گونه‌ی ویژه‌ی تخصیص دارایی حرف می‌زنم که از سوی ری دالیو طراحی شده است. به‌زودی فرمولی دقیق را به شما نشان خواهم داد که به‌کارگیری آن به‌معنای‌واقعی پیامدهایی غافلگیرکننده و خوشایند را برای شما به‌ارمغان خواهد آورد. البته، قبل از آن‌که شما بتوانید چنین فرمولی را به‌کار ببرید؛ **باید به‌خوبی از اصولی بنیادین آگاهی یابید که در این فصل شرح داده می‌شوند.**

قانون شماره‌ی۱: بکوشید هرگز پولتان را از دست ندهید.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

قانون شماره‌ی۲: به قانون شماره‌ی۱ توجه کنید.

قانون‌های سرمایه‌گذاری وارن بافت

هر قدر هم دراین‌باره سخن بگوییم؛ باز هم کم است: **انسان‌های خوب اغلب شکست می‌خورند زیرا آنان کار درست را در زمان نادرست انجام می‌دهند.** خریدن خانه به‌راستی اقدامی درست و مناسب است؛ شما این‌طور فکر نمی‌کنید؟ بسیاری از کارشناسان چنین اقدامی را به‌راستی اقدامی مناسب می‌دانند. از سوی دیگر، سال۲۰۰۶، برای انجام‌دادن چنین اقدامی به‌راستی زمانی نامناسب بود! **اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: اگر همه‌ی ما گاهی اقدامی مناسب را در زمانی نامناسب انجام می‌دهیم؛ پس، بهتر است پولمان را در چه بخش‌هایی سرمایه‌گذاری کنیم؟** موضوع تخصیص دارایی در این زمینه به ما کمک می‌کند.

به‌شیوه‌ای دیگر می‌توان چنین گفت: وقتی شما می‌کوشید یک تیم ورزشی توانمند را برای برنده‌شدن آماده کنید؛ باید از توانایی‌های تک‌تک بازیکنانتان آگاهی داشته باشید. شما باید تک‌تک ضعف‌ها و توانمندی‌های آنان را در نظر بگیرید. شما باید دراین‌باره تصمیم بگیرید که در موقعیت‌های متفاوت می‌توانید از کدام بازیکن استفاده کنید. اکنون، تصور کنید که سبد سرمایه‌گذاری شما در واقع همان تیم ورزشی‌تان خواهد بود و گزینه‌های متفاوت سرمایه‌گذاری شما نیز تک‌تک بازیکنانتان به‌شمار می‌آیند. تخصیص دارایی به شما کمک می‌کند تا دراین‌باره تصمیم بگیرید که کدام بازیکن باید بازی را از کدام نقطه شروع کند. **درنهایت نیز آمیزه‌ای مناسب از گزینه‌های متفاوت سرمایه‌گذاری در زمان مناسب به‌راستی موفقیت را برای شما به‌ارمغان می‌آورد.**

تخصیص دارایی مجموعه‌ای از اصول راهنما را در اختیارتان می‌گذارد. تخصیص دارایی در واقع فلسفه‌ای را در سرمایه‌گذاری به شما پیشنهاد می‌دهد که کمکتان می‌کند تا به‌خوبی تصمیم بگیرید قصد دارید سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی یا اندوخته‌ی زندگی‌تان را در چه بخش‌هایی و به چه نسبتی سرمایه‌گذاری کنید.

می‌توانید به این شیوه بیندیشید: کل اندوخته یا پولتان را در نظر بگیرید، آن را به دو بخش جداگانه و به نسبت‌های نامساوی تقسیم کنید و هر بخش را در یکی از دو ظرف سرمایه‌گذاری‌تان با سطوح متفاوت سود و زیان احتمالی قرار دهید. یکی از این دو ظرف مقدماتی در واقع فضایی ایمن

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

برای پول شما به‌شمار می‌آید؛ اما رشد آن چندان سریع نخواهد بود. شما ممکن است در این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها به احساس یکنواختی و کسالت دچار شوید؛ اما بدانید که این فضا برای پول شما فضایی ایمن است. به‌این‌ترتیب، هرگاه به پولتان نیاز داشته باشید؛ بی‌تردید به آن دسترسی دارید. ظرف دوم سرمایه‌گذاری‌تان، در مقایسه با ظرف اول، بی‌تردید بسیار هیجان‌انگیزتر و وسوسه‌انگیزتر به‌نظر می‌رسد زیرا این فرصت را به‌وجود می‌آورد تا اندوخته‌ی شما هرچه سریع‌تر رشد کند؛ اما احتمال ضرر و زیان شما در این ظرف بسیار زیاد است. **درحقیقت، شما باید هر لحظه آماده باشید تا اندوخته‌ی سرمایه‌گذاری‌شده‌ی خودتان را در این ظرف به‌کلی از دست بدهید!**

اکنون چنین سؤالی مطرح است: چه مقدار از اندوخته‌ی خودتان را باید در هریک از این ظرف‌ها قرار دهید؟ مقدار مبلغ سرمایه‌گذاری شما در هر ظرف بر این مبنا تعیین می‌شود که چه زمانی را برای رشد سرمایه‌ی خودتان در نظر گرفته‌اید و درجه‌ی ریسک‌پذیری شما چه اندازه است. شما می‌توانید چنین سؤالی را برای خودتان مطرح کنید: "در این مرحله از زندگی‌ام تا چه‌اندازه می‌توانم ریسک کنم و سرمایه‌ام را به‌خطر اندازم؟" این نکته را به‌یاد داشته باشید: شما فقط برای حفظ‌کردن سرمایه‌ی اصلی‌تان به سرمایه‌گذاری‌های خودتان تنوع نمی‌بخشید. شما می‌خواهید دستاوردهای مالی‌تان را افزایش دهید. شما می‌خواهید آمیزه‌ای مناسب را از سرمایه‌گذاری‌های گوناگون بیابید که سبب می‌شود از نظر مالی پیشرفت کنید. شما فقط به دوام‌آوردن در عرصه‌ی پول‌آفرینی نمی‌اندیشید!

به‌هرحال، باید این موضوع را بپذیریم: بسیاری از انسان‌ها هم‌اکنون نیز در زندگی روزمره‌ی خود تنشی فراوان دارند؛ بی‌آن‌که تنشی بیشتر را بابت سرمایه‌گذاری‌های متفاوت به زندگی‌شان افزوده باشند. بخشی مهم از احساس امنیت یا حتی رهایی مالی در واقع دستیابی به آرامش‌خاطر است. بهره‌مندبودن از آرامش‌خاطر در امور مالی به این معنی است که شما دیگر مجبور نیستید بابت مسایل مالی زندگی‌تان نگران باشید و همواره دراین‌باره بیندیشید. نخستین ظرف سرمایه‌گذاری‌تان به شما احساس اطمینان می‌بخشد. همان‌گونه که می‌دانید احساس اطمینان در واقع نخستین نیاز از نیازهای عاطفی و بنیادین بشر به‌شمار می‌آید. درست به همین دلیل است که من ظرف اول سرمایه‌گذاری را **ظرف امنیت/ آرامش‌خاطر** می‌نامم. شما بخشی از اندوخته‌ی خودتان را در این ظرف قرار می‌دهید که ازدست‌دادن آن برای شما به‌راستی زیان‌بار است. **ظرف اول در**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

واقع سرمایه‌گذاری‌های ایمن شما را شامل می‌شود. شما اندوخته‌های خودتان را در این بخش می‌گذارید، درِ آن را قفل و کلیدش را پنهان می‌کنید.

"من هرگز با پولم خطر نمی‌کنم زیرا به‌دست‌آوردن یک‌صد دلار به من شادی شگرف نمی‌بخشد؛ اما ازدست‌دادن یک‌صد دلار به اندوهم می‌انجامد."

الکس تربک

مجری تلویزیون

شکست‌های مالی؛ علاوه‌بر این‌که کیف پولمان را سبک یا خالی می‌کند؛ ممکن است شادی و نشاط زندگی‌مان را نیز کم‌رنگ یا بی‌رنگ کند. آیا پژوهش اقتصاددانان رفتاری را درباره‌ی میمون‌ها و سیب‌ها به‌یاد می‌آورید؟ اگر به یکی از میمون‌ها یک سیب می‌دادند؛ آن میمون به‌راستی خوشحال می‌شد. از سوی دیگر، اگر به یکی از میمون‌ها دو سیب می‌دادند و سپس یکی از سیب‌ها را پس می‌گرفتند؛ آن میمون عصبی و برآشفته می‌شد، اگرچه که او هنوز یک سیب داشت. انسان‌ها نیز به‌شیوه‌ای مشابه رفتار می‌کنند. پژوهش‌های انجام‌شده درباره‌ی عواطف بشری نشان می‌دهند بسیاری از انسان‌ها در سراسر جهان اغلب این حقیقت را دست‌کم می‌گیرند که هنگام رویارویی با شکست یا ضرر و زیان تا چه‌اندازه به احساسی بد و ناخوشایند دچار می‌شوند. شادی ناشی از پیروزی‌های ما در مقابل درد و رنج‌های ناشی از شکست‌ها یا ضرر و زیان‌های ما بسیار کم‌رنگ می‌شود. درست به همین دلیل، همه‌ی ما باید ظرف امنیت/ آرامش‌خاطر را برای سرمایه‌گذاری‌کردنمان تعیین کنیم تا به‌این‌ترتیب بتوانیم در برابر ضرر و زیان‌های احتمالی ظرف دیگرمان تاب آوریم و از خودمان حمایت کنیم. این ضرر و زیان‌ها؛ علاوه‌بر این‌که ما را از نظر مالی به عقب بازمی‌گردانند؛ به احساس تیره‌روزی ما نیز منجر می‌شوند.

برای آشناشدن شما با سرمایه‌گذاری‌هایی مطمئن‌تر، بهتر است هشت گونه‌ی بنیادین از گزینه‌ها یا منابع سرمایه‌گذاری را مطرح کنم که می‌توانند در ظرف امنیت شما قرار بگیرند. البته، این هشت گونه را به‌منزله‌ی نمونه مطرح می‌کنم. قرار نیست که این هشت گونه همیشه همه‌ی سرمایه‌گذاری‌های موجود را در ظرف امنیت/ آرامش‌خاطر شما تشکیل دهند. به‌هرحال، درحالی‌که این مطالب را می‌خوانید؛ به چنین ساختاری پی می‌برید: هیچ‌یک از این سرمایه‌گذاری‌ها، در مقایسه با سرمایه‌گذاری‌های موجود در ظرف ریسک/ رشد شما، نوسانی شدید نخواهند داشت و ارزش آن‌ها به‌شدت تغییر نخواهد کرد. اگرچه، همان‌گونه که بسیاری از ما در زندگی‌مان مشاهده

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

کرده‌ایم، گاهی دوره‌هایی کوتاه در تاریخ وجود دارد که در آن دوره‌ها همه‌ی سرمایه‌گذاری‌ها به‌معنای‌واقعی به نوسانی شدید دچار می‌شوند. ری دالیو در فصل‌های بعد به ما نشان می‌دهد که چگونه می‌توانیم خودمان را برای گذر از این دوره‌ها آماده کنیم! این فهرست نمونه برای شما طراحی شده است تا درباره‌ی سرمایه‌گذاری‌های آینده‌ی زندگی‌تان بیندیشید و پی ببرید که کل ماجرا چیست. **قبل از هرگونه سرمایه‌گذاری کردن، این سؤال‌ها را برای خودتان مطرح کنید: "آیا این سرمایه‌گذاری برای من مخاطره‌آمیز است و به احتمال زیاد به ضرر و زیانم می‌انجامد؟ آیا بهتر است این سرمایه‌گذاری را در ظرف ریسک/ رشد خودم قرار دهم یا باید آن را در ظرف امنیتم بگنجانم؟"**

اکنون بهتر است پی ببریم کل ماجرا چیست. اقداممان را با نخستین و شاید مهم‌ترین مکانی شروع می‌کنیم که قرار است بخشی از پولتان را در آن‌جا سرمایه‌گذاری کنید. بله، من از **ظرف امنیت/ آرامش خاطر** سخن می‌گویم. کدام سرمایه‌گذاری‌ها را می‌خواهید در این ظرف بگنجانید؟ این نکته را به‌یاد داشته باشید: ظرف امنیت شما در واقع رشدی آهسته و تدریجی دارد. این ظرف را می‌توان به لاک‌پشتی تشبیه کرد که در مسابقه‌ی دستیابی به رهایی مالی شرکت کرده است. لاک‌پشت‌ها اغلب برنده می‌شوند! شما باید این ظرفتان را همیشه قدر بدانید زیرا سرمایه‌ی اندوخته‌ی شما در این بخش اغلب کاهش نمی‌یابد.

قبل از آن‌که به خواندنتان ادامه دهید؛ بکوشید مطالب بنیادین ابتدای این فصل را به‌خاطر بسپارید. منظور من در واقع همان تأثیرگذاری و اهمیت تخصیص دارایی است. اگر شما یک سرمایه‌گذار حرفه‌ای هستید؛ می‌توانید فهرست گزینه‌های سرمایه‌گذاری را به‌سرعت بخوانید زیرا ممکن است به‌خوبی از آن‌ها آگاهی داشته باشید. به‌این‌ترتیب، می‌توانید در زمانتان صرفه‌جویی کنید. به‌هرحال، من قصد ندارم انسان‌هایی را نادیده بگیرم که به‌خوبی از این مطالب آگاهی ندارند. به‌علاوه، شما هم ممکن است یک یا دو گزینه‌ی ارزشمند را در میان این گزینه‌ها برای خودتان بیابید.

بهتر است شروع کنیم.

۱. پول نقد/ دارایی‌های نقدشونده: هریک از ما گاهی در زندگی‌مان به اندوخته‌ای در دسترس نیاز داریم تا موقعیت‌های ضروری زندگی‌مان یا ازدست‌دادن ناگهانی درآمدمان را پوشش دهد. فرقی نمی‌کند چقدر درآمد دارید؛ در هر صورت، شما همیشه به مقداری پول نقد یا دست‌کم دارایی‌های نقدشونده نیاز دارید. آیا این احتمال وجود دارد که شما انسانی ثروتمند به‌شمار آیید زیرا دارایی‌هایی فراوان دارید؛ اما خودتان را فقیر احساس کنید زیرا پول نقد در دسترستان نیست؟

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بسیاری از انسان‌ها در سال۲۰۰۸ به کمبود نقدینگی دچار شدند زیرا گردش مالی بانک‌ها در آن زمان به رکود و ایستایی دچار شده بود و آن‌ها حتی به یکدیگر وام نمی‌دادند. به‌علاوه، فروش ملک در این زمان به‌راستی غیرممکن به‌نظر می‌رسید. درحقیقت، برمبنای پژوهش انجام‌شده در سال۲۰۱۱، نیمی از مردم امریکا در سال۲۰۰۸ هنگام بروز بحران در زندگی‌شان حتی نمی‌توانستند ۲۰۰۰دلار پول فراهم کنند تا آن را بابت هزینه‌ی پیش‌بینی‌نشده‌ی درمانی، امور حقوقی یا تعمیر خانه و خودروی خود بپردازند. درنتیجه، شما به مقداری پول نقد نیاز دارید تا اطمینان یابید چنین رویدادی هرگز برای‌تان اتفاق نمی‌افتد. دراین‌باره بیندیشید: برای این‌که، در مقایسه با نیمی از مردم امریکا، در وضعیتی بهتر و رضایت‌بخش‌تر قرار داشته باشید؛ به تمرکزی استثنایی و پس‌اندازی فراوان نیاز ندارید!

اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: وقتی تصمیم گرفته‌اید که به چه مقدار پول نقد نیاز دارید؛ بهتر است این پول را چگونه و کجا نگه‌داری کنید؟ بسیاری از ما سپرده‌هایی بانکی را انتخاب می‌کنیم که از سوی سازمان بیمه‌ی مرکزی پشتیبانی می‌شوند. متأسفانه، بانک‌ها بابت سپرده‌های در دسترس به شما سودی پرداخت نمی‌کنند یا سود پرداختی آن‌ها بسیار اندک است. شاید این وضعیت چندان آرمانی به‌نظر نرسد؛ اما شما دست‌کم می‌دانید که پولتان در مکانی امن قرار دارد و همیشه در دسترستان است. همچنین شاید بخواهید مقداری از پول نقدتان را در مکانی امن‌تر و در دسترس‌تر قرار دهید. برای نمونه؛ ممکن است بخواهید پولتان را داخل خانه و زیر تشکتان یا داخل گاوصندوق پنهان کنید تا در صورت اتفاق‌افتادن بلایایی طبیعی همچون زلزله و طوفان یا بروز هرگونه موقعیت ضروری دیگر، در آن هنگام که خودپردازها از کار می‌افتند، بتوانید به آن دسترسی داشته باشید.

از ابزارهای دیگر برای نگه‌داری پول نقد می‌توان صندوق‌های سرمایه‌گذاری بازار پول را نام برد. سه گونه‌ی این صندوق‌ها را در این بخش توضیح می‌دهم.

وقتی پولی هنگفت داریم که باید آن را در مکانی امن و در دسترس قرار دهیم؛ می‌توانیم از سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت با قابلیت نقدشوندگی بالا استفاده کنیم. بهترین گونه‌ی این سرمایه‌گذاری‌ها در واقع سرمایه‌گذاری‌کردن در صندوق‌های قدیمی بازار پول است. شاید از قبل یکی از این سرمایه‌گذاری‌ها را انجام داده باشید. این صندوق‌ها در اصل گونه‌ای صندوق سرمایه‌گذاری مشترک هستند که اوراق بهادار کم‌ریسک و بسیار کوتاه‌مدت را دادوستد می‌کنند. این صندوق‌ها به‌راستی گزینه‌ای مناسب به‌شمار می‌آیند زیرا سودی را بیشتر از سود یک سپرده‌ی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بانکی قدیمی نصیبتان می‌کنند. در عین حال، شما در هر لحظه از شبانه‌روز به پول نقد دسترسی دارید و گاهی دسته‌چک نیز در اختیارتان خواهد بود.

از سوی دیگر، بسیاری از بانک‌ها حساب‌های سپرده‌ای را برمبنای بازار پول به شما پیشنهاد می‌دهند که این حساب‌ها همچون سرمایه‌گذاری‌های موجود در صندوق‌های سرمایه‌گذاری بازار پول نیستند. در این‌گونه حساب‌ها، بانک‌ها اجازه دارند تا پول شما را در سرمایه‌گذاری‌هایی کوتاه‌مدت به‌کار ببرند. به‌این‌ترتیب، سودی اندک نصیب شما خواهد شد. البته شما باید در نظر داشته باشید که بانک برای‌تان حداقل موجودی را تعیین می‌کند و موجودی شما نباید از آن مقدار کم‌تر شود. همچنین، شما باید محدودیت‌ها و شرایط موجود در قراردادتان را در نظر بگیرید و بدانید که سودی اندک می‌گیرید و در صورت کم‌شدن موجودی‌تان از مبلغ تعیین‌شده از سوی بانک جریمه می‌شوید. به‌علاوه، بهتر است بدانید سپرده‌ی شما از سوی سازمان بیمه‌ی مرکزی تضمین می‌شود و این ویژگی در واقع یکی از امتیازهای سرمایه‌گذاری شما به‌شمار می‌آید. این امتیاز سبب می‌شود این گونه‌ی سرمایه‌گذاری از سرمایه‌گذاری‌کردن در صندوق‌های بازار پول متمایز باشد زیرا بازپرداخت اصل اندوخته‌ی شما در آن صندوق‌ها از سوی بیمه تضمین نمی‌شود.

اگر می‌خواهید پولتان را در فضایی امن، در دسترس و با سودی مناسب نگه دارید؛ یکی از گزینه‌ها نیز صندوق بازار پول خزانه‌داری ایالات متحده با امتیاز دراختیارداشتن دسته‌چک است. اگرچه این صندوق‌ها از مزایای بیمه بهره‌مند نیستند؛ اما، به این دلیل که به تعهدات دولتی پیوند خورده‌اند، یگانه راه ازدست‌رفتن پول شما این است که دولت نتواند به تعهدات کوتاه‌مدتش عمل کند. اگر چنین رویدادی اتفاق بیفتد؛ دولت ایالات متحده درکل وجود نخواهد داشت و همه‌ی تعهداتش نیز از بین خواهد رفت!

۲. اوراق بهادار کم‌ریسک[۱۱]: همه‌ی ما کمابیش با اوراق بهادار کم‌ریسک آشنایی داریم. وقتی من اوراق بهادار کم‌ریسکم را به شما می‌دهم؛ در واقع تعهدم را به شما هدیه می‌کنم. وقتی من یکی از این اوراق را از شما می‌خرم؛ شما به من تعهد می‌دهید که پس از مدت زمان تعیین‌شده بکوشید اصل سرمایه‌ام را به‌همراه سودی ویژه به من بازگردانید. درست به همین دلیل است که این اوراق را اغلب **سرمایه‌گذاری‌هایی با درآمد ثابت** می‌نامند. درآمد یا سود این اوراق، به‌هنگام خریدشان، تاحدودی معین است و برمبنای مدت زمانی تعیین می‌شود که قصد دارید آن‌ها را نگه دارید. البته، توجه داشته باشید اوراق بهاداری فراوان در بازار امروزی وجود دارند. بسیاری از این اوراق از سوی سازمان‌های مختلف و برمبنای میزان ریسکشان رتبه‌بندی شده‌اند. شما برمبنای

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بانکی قدیمی نصیبتان می‌کنند. در عین حال، شما در هر لحظه از شبانه‌روز به پول نقد دسترسی دارید و گاهی دسته‌چک نیز در اختیارتان خواهد بود.

از سوی دیگر، بسیاری از بانک‌ها حساب‌های سپرده‌ای را برمبنای بازار پول به شما پیشنهاد می‌دهند که این حساب‌ها همچون سرمایه‌گذاری‌های موجود در صندوق‌های سرمایه‌گذاری بازار پول نیستند. در این‌گونه حساب‌ها، بانک‌ها اجازه دارند تا پول شما را در سرمایه‌گذاری‌هایی کوتاه‌مدت به‌کار ببرند. به‌این‌ترتیب، سودی اندک نصیب شما خواهد شد. البته شما باید در نظر داشته باشید که بانک برای‌تان حداقل موجودی را تعیین می‌کند و موجودی شما نباید از آن مقدار کم‌تر شود. همچنین، شما باید محدودیت‌ها و شرایط موجود در قراردادتان را در نظر بگیرید و بدانید که سودی اندک می‌گیرید و در صورت کم‌شدن موجودی‌تان از مبلغ تعیین‌شده از سوی بانک جریمه می‌شوید. به‌علاوه، بهتر است بدانید سپرده‌ی شما از سوی سازمان بیمه‌ی مرکزی تضمین می‌شود و این ویژگی در واقع یکی از امتیازهای سرمایه‌گذاری شما به‌شمار می‌آید. این امتیاز سبب می‌شود این گونه‌ی سرمایه‌گذاری از سرمایه‌گذاری‌کردن در صندوق‌های بازار پول متمایز باشد زیرا بازپرداخت اصل اندوخته‌ی شما در آن صندوق‌ها از سوی بیمه تضمین نمی‌شود.

اگر می‌خواهید پولتان را در فضایی امن، در دسترس و با سودی مناسب نگه دارید؛ یکی از گزینه‌ها نیز صندوق بازار پول خزانه‌داری ایالات متحده با امتیاز دراختیارداشتن دسته‌چک است. اگرچه این صندوق‌ها از مزایای بیمه بهره‌مند نیستند؛ اما، به این دلیل که به تعهدات دولتی پیوند خورده‌اند، یگانه راه ازدست‌رفتن پول شما این است که دولت نتواند به تعهدات کوتاه‌مدتش عمل کند. اگر چنین رویدادی اتفاق بیفتد؛ دولت ایالات متحده درکل وجود نخواهد داشت و همه‌ی تعهداتش نیز از بین خواهد رفت!

۲. اوراق بهادار کم‌ریسک[۱۱]: همه‌ی ما کمابیش با اوراق بهادار کم‌ریسک آشنایی داریم. وقتی من اوراق بهادار کم‌ریسکم را به شما می‌دهم؛ در واقع تعهدم را به شما هدیه می‌کنم. وقتی من یکی از این اوراق را از شما می‌خرم؛ شما به من تعهد می‌دهید که پس از مدت زمان تعیین‌شده بکوشید اصل سرمایه‌ام را به‌همراه سودی ویژه به من بازگردانید. درست به همین دلیل است که این اوراق را اغلب **سرمایه‌گذاری‌هایی با درآمد ثابت** می‌نامند. درآمد یا سود این اوراق، به‌هنگام خریدشان، تاحدودی معین است و برمبنای مدت زمانی تعیین می‌شود که قصد دارید آن‌ها را نگه دارید. البته، توجه داشته باشید اوراق بهاداری فراوان در بازار امروزی وجود دارند. بسیاری از این اوراق از سوی سازمان‌های مختلف و برمبنای میزان ریسکشان رتبه‌بندی شده‌اند. شما برمبنای

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

اطلاعات کنونی‌تان یا با کمک مشاور مالی‌تان می‌توانید اوراقی مناسب را برای سبد سرمایه‌گذاری خودتان انتخاب کنید.

این اوراق ممکن است اندکی گیج‌کننده به‌نظر برسند. در واقع، شما می‌توانید یک الاکلنگ را در نظر بگیرید زیرا با کاهش‌یافتن سود این اوراق اغلب بر بهای آن‌ها افزوده می‌شود و با افزایش‌یافتن سودشان اغلب از بهای آن‌ها کاسته خواهد شد.

درکل، وقتی اوراق بهاداری جدید با سودی بهتر به بازار می‌آید؛ چه کسی می‌خواهد یکی از آن اوراق بهادار قدیمی را بخرد که سودی کم‌تر و تضمین‌شده دارد؟ به‌هرحال، یک شیوه‌ی مؤثر برای پرهیز از نگرانی شدید درباره‌ی نوسان قیمت‌های اوراق بهادار این است که بکوشید اوراقی متفاوت را برگزینید و تا حد امکان در یک صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی سرمایه‌گذاری کنید.

فقط این نکته را به‌یاد داشته باشید: همه‌ی اوراق بهادار کم‌ریسک دارای ارزشی یکسان نیستند. اوراق بهادار کم‌ریسک یونان همچون اوراق بهادار کم‌ریسک آلمان ارزش ندارند. اوراق بهادار کم‌ریسک وابسته به شهرداری دیترویت به‌اندازه‌ی اوراق بهادار کم‌ریسک وزارت دارایی ایالات متحده ارزشمند نیستند. هنگام انتخاب‌کردن اوراقتان بکوشید به‌شیوه‌ای هوشمندانه عمل کنید یا از یک مشاور مالی مطمئن کمک بگیرید. در ادامه‌ی این کتاب، یک سبد سرمایه‌گذاری حیرت‌آور را به شما نشان می‌دهم که صندوق‌های سرمایه‌گذاری را به‌شیوه‌ای بی‌نظیر به‌کار می‌برد. هم‌اکنون بهتر است به یک سرمایه‌گذاری دیگر بپردازیم که درآمدی ثابت دارد و می‌تواند در ظرف امنیت شما قرار بگیرد.

۳. گواهی‌های سپرده: آیا آن‌ها را به‌یاد می‌آورید؟ با خریدن این گواهی‌ها در واقع شما به بانک وام می‌دهید. بانک به پولتان سود می‌دهد و سپس اصل سرمایه‌ی شما را نیز پس از سررسید قراردادتان بازمی‌گرداند. به این دلیل که گواهی‌های سپرده از سوی سازمان بیمه‌ی مرکزی تضمین می‌شوند؛ به‌اندازه‌ی سپرده‌های بانکی امنیت دارند و در زمان نوشتن این کتاب نیز گونه‌ای سرمایه‌گذاری هیجان‌انگیز محسوب می‌شوند. به‌هرحال، من این کتاب را برای تمام فصول نوشته‌ام و این فصل‌ها همواره تغییر می‌کنند. من نمی‌دانم شما در زمان خواندن این کتاب در کدام فصل از فصول اقتصادی قرار دارید؛ اما می‌توانم چنین ماجرایی را برای شما شرح دهم: در سال ۱۹۸۱، وقتی من ۲۱ساله بودم، شما می‌توانستید یک گواهی سپرده‌ی شش ماهه را با سود تقریبی ۱۷درصدی بخرید! مجبور نیستید تا این‌اندازه به گذشته بازگردید تا پی ببرید بعضی از این گواهی‌های سپرده در فضای مناسب ممکن است سودی عالی را نصیبتان کنند. آیا به‌یاد می‌آورید

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

که مشاور مالی من در شرکت استرانگ‌هولد در سال۲۰۰۹ یک گواهی سپرده را با سود ثابت و اندک خرید؛ اما گواهی سپرده‌ی او گونه‌ای گواهی سپرده‌ی شاخصی بود که برمبنای رشد بازار سهام رشد می‌کرد و مشاور من به‌طور میانگین توانست سودی ۸درصدی را در آن زمان به‌دست آورد! این دادوستد به‌شیوه‌ای عجیب و غریب دادوستدی خوب محسوب می‌شد؛ اما باز هم راه‌هایی وجود دارد تا شما با سرمایه‌گذاری‌کردن روی این گواهی‌های سپرده‌ی شاخصی بتوانید سودی بیشتر به‌دست آورید و سرمایه‌ی اصلی خودتان را نیز در فضایی امن حفظ کنید. برای یادآوری این موضوع می‌توانید دوباره فصل هشتم از بخش دوم این کتاب را مطالعه کنید.

بسیارخوب، وضعیت تیم دارایی‌های ما تاکنون چگونه است؟ گواهی‌های سپرده، پول نقد، صندوق‌های بازار پول و اوراق بهادار کم‌ریسک بی‌تردید می‌توانند به‌منزله‌ی بازیکنان ظرف امنیت شما بازی کنند. اما سؤال اصلی این است: شما چه زمانی هریک از آن‌ها را به زمین بازی وارد می‌کنید؟ بعضی بازیکنان در بعضی موقعیت‌ها عملکردی عالی دارند و در موقعیت‌هایی دیگر به‌شدت عملکردی ضعیف خواهند داشت. مزیت بازیکنی همچون پول نقد چیست؟ پول نقد در هر زمانی می‌تواند به میان زمین بازی بپرد. شما می‌توانید پولتان را در مکانی امن و در دسترس قرار دهید تا فرصتی مناسب برای سرمایه‌گذاری به‌وجود آید و بتوانید آن را به‌کار بگیرید. از سوی دیگر، اگر پولی فراوان را همیشه به‌صورت نقد نگه دارید؛ قدرت خرید شما چندان رشد نخواهد کرد. درحقیقت، ارزش پول نقد شما، با توجه به تورم هرساله، کاهش می‌یابد. البته، در موقعیت‌هایی بحرانی همچون سال۲۰۰۸، پول نقدتان به‌راستی قدرت خریدی بیشتر را برای شما به‌ارمغان می‌آورد. اگر شما در سال۲۰۰۸ پول نقد کافی داشتید و از شهامت کافی نیز بهره‌مند بودید؛ می‌توانستید یک خانه را با قیمتی حدود ۴۰درصد کم‌تر از قیمت همان خانه در سال۲۰۰۷ بخرید. بسیاری از صندوق‌های تأمین سرمایه چنین کاری را انجام دادند. آن‌ها ده‌هاهزار خانه را در دوران رکود بازار مسکن خریدند، آن خانه‌ها را بازسازی کردند و اجاره دادند. سپس، بین سال‌های۲۰۱۱ و ۲۰۱۴ این خانه‌ها را با قیمتی مناسب و سودی عالی فروختند. در سال۲۰۰۸، سهام بسیاری از شرکت‌ها نیز با تخفیفی مشابه یا حتی بیشتر عرضه می‌شد و شما می‌توانستید آن‌ها را بخرید.

مزیت بازیکنی همچون اوراق بهادار کم‌ریسک چیست؟ شما، برمبنای نوع اوراق بهادارتان، می‌توانید سودی تضمین‌شده به‌دست آورید. به‌این‌ترتیب، در آن زمان که ممکن است بهای دارایی‌های دیگر شما کاهش یابد، این اوراقتان به شما احساس امنیت مالی می‌بخشند. هنگام نوشتن این کتاب در سال۲۰۱۴، گواهی‌های سپرده‌ی معمولی ممکن است درکل سودی را نصیب شما نکنند و من نیز به این گواهی‌ها چندان علاقه‌ای ندارم؛ اما همین بازیکن در فضاهایی ناایمن

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

با سودهایی کلان ممکن است عملکردی مناسب داشته باشد. همچنین؛ در آن هنگام که شاخص‌های سهام به‌راستی پرطرفدار و پرفروش هستند؛ گواهی‌های سپرده‌ی شاخصی به‌معنای‌واقعی در بازار برتری می‌یابند. این گواهی‌ها در هر فضایی، همچون صخره‌های سنگی، محکم و استوار باقی می‌مانند زیرا شما با دراختیارداشتن آن‌ها هرگز اصل سرمایه‌ی خودتان را از دست نمی‌دهید. البته یکی از ضعف‌های اوراق بهادار کم‌ریسک چنین است: اگر شما بخواهید این اوراقتان را قبل از سررسید آن‌ها بفروشید؛ مجبور هستید آن‌ها را با تخفیف ویژه واگذار کنید، حتی در آن هنگام که نرخ سود این اوراق به‌راستی عالی است و اوراقی جدید با سودی استثنایی به مردم عرضه می‌شوند.

اگر همه‌ی این مطالب به‌شدت پیچیده به‌نظر می‌رسند؛ نگران نشوید و به خبرهای خوب توجه کنید. ری دالیو اهرمی را به‌نام راهکاری برای تمام فصول طراحی کرده است. این راهکار به شما نشان می‌دهد چگونه می‌توانید در همه‌ی فصول اقتصادی با انتخاب آمیزه‌ای مناسب از اوراق بهادار کم‌ریسک، دارایی‌های نقدشونده، کالاهای اساسی و طلا به موفقیت برسید. در فصل‌های بعد مطالبی بیشتر را دراین‌باره می‌آموزید.

درابتدا باید به این نکته توجه داشته باشید: اوراق بهادار کم‌ریسک و تضمین‌شده در واقع تضمینی را بابت پرداخت سود و بازپرداخت اصل سرمایه در اختیارتان قرار می‌دهند و درست به همین دلیل از سرمایه‌گذاری‌های فاقد تضمین مطمئن‌تر هستند. البته، چنین تضمینی برمبنای اعتبار ناشر این اوراق ارزش و اهمیت می‌یابد. نکته‌ی اصلی این است: شما به بازیکنی مناسب در فصلی مناسب به نسبتی مناسب و در زمانی مناسب نیاز دارید.

اکنون، بهتر است سرمایه‌گذاری‌هایی دیگر را بررسی کنیم که می‌توانند در ظرف امنیت شما قرار بگیرند و شما ممکن است هرگز درباره‌ی آن‌ها نیندیشیده باشید.

۴. خانه: بله، خانه‌ی شما نیز ممکن است در ظرف امنیتتان قرار بگیرد. چرا؟ زیرا خانه‌ی شما به‌راستی پناهگاه امنتان محسوب می‌شود. ما نباید خانه‌ی خودمان را به‌آسانی و بی‌دلیل هزینه کنیم. مردم امریکا در سال‌های اخیر، درباره‌ی خطرهای درآمدآفرینی از بازار مسکن و به‌کارگیری خانه‌های‌شان همچون دستگاه خودپرداز، درس‌هایی دشوار را آموخته‌اند. خانه‌ی شما، اگر محل اصلی سکونتتان به‌شمار می‌آید، هرگز نباید به‌منزله‌ی ابزار سرمایه‌گذاری‌تان در نظر گرفته شود. در این صورت، نباید از خانه‌ی خودتان به‌منزله‌ی ابزاری برای سودآفرینی استفاده کنید. اکنون، شاید چنین سؤالی برای شما مطرح شود: مگر همیشه به ما نگفته‌اند که خانه‌ی ما به‌راستی بهترین

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

سرمایه‌گذاری‌مان به‌شمار می‌آید زیرا ارزش آن همواره افزایش می‌یابد؟

من برای یافتن پاسخ این سؤال با رابرت شیلر، اقتصاددان برنده‌ی جایزه‌ی نوبل، دیدار و گفت‌وگو کردم. او به‌راستی کارشناسی پیشرو در بازار مسکن به‌شمار می‌آید. شیلر هنگام ارزیابی‌کردن تورم پی برد که بهای مسکن کمابیش در طی یک قرن گذشته دارای یک نرخ رشد ثابت بوده است! او در واقع ما را نسبت به یکی از بزرگ‌ترین افسانه‌های زمانمان آگاه کرد. آن افسانه چنین است: بهای مسکن همواره به‌شیوه‌ای استثنایی افزایش می‌یابد. او به من گفت: "این رویداد زمانی اتفاق می‌افتد که حبابی به‌وجود آید." البته، همه‌ی ما می‌دانیم که حباب‌ها درپایان چه سرانجامی خواهند داشت.

از سوی دیگر، داشتن خانه‌ای با وام مسکن و نرخ سود ثابت بانکی در واقع حصاری در برابر تورم به‌شمار می‌آید و برای شما مزیتی مالیاتی نیز به‌همراه دارد. چه مزایای دیگری را می‌توان در این زمینه یافت؟ اگر شما خانه‌ای داشته باشید و بتوانید همه‌ی آن یا بخشی از آن را اجاره دهید؛ در واقع می‌توانید درآمدی تضمین‌شده را به‌شیوه‌ای مطمئن به‌دست آورید. البته، همان‌گونه که به‌زودی می‌آموزید؛ شیوه‌هایی دیگر نیز برای سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش املاک وجود دارد. برای نمونه؛ می‌توان سرمایه‌گذاری‌کردن در شرکت‌های سرمایه‌گذاری مسکن، مشارکت در ساخت مجتمع‌های بازنشستگی، خریدن املاک تجاری و غیره را نام برد. به‌این‌ترتیب، اگر به سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش املاک علاقه‌مند هستید؛ هیچ‌کس به شما نمی‌گوید که از این علاقه‌مندی خودتان چشم‌پوشی کنید! البته، شاید بهتر باشد به این قانون بنیادین توجه داشته باشید: سرمایه‌گذاری در بخش املاک و مستغلات را در ظرف ریسک/ رشد خودتان قرار دهید. چگونگی پرکردن این ظرف را در ادامه‌ی کتاب برای شما توضیح می‌دهم.

اکنون بهتر است به مطالبمان ادامه دهیم و پی ببریم کدام دارایی‌های دیگر را می‌توانیم در ظرف امنیت/ آرامش خاطرمان بگنجانیم.

۵. حقوق بازنشستگی: آیا حقوق بازنشستگی دارید؟ اگر شما نیز یکی از معدود انسان‌های خوش‌شانس هستید که حقوق بازنشستگی دارید؛ پس، می‌توانید حقوقتان را در ظرف امنیت/ آرامش‌خاطر خودتان قرار دهید. آیا ماجرای دکتر آلیشیا مانل را به‌یاد می‌آورید که رییس مرکز پژوهش بازنشستگی در دانشگاه بوستون بود؟ او کوشید خودش را زودتر از موعد بازخرید کند و پولی فراوان به‌دست آورد. او فکر می‌کرد که خودش می‌تواند پولش را، در مقایسه با کارفرمای قبلی‌اش یعنی بانک مرکزی، به‌شیوه‌ای بهتر و سودآفرین‌تر سرمایه‌گذاری کند. او به‌دشواری

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

آموخت که دلیلی ندارد انسان بخواهد برنامه‌ی درآمد دایمی‌اش را به‌خطر اندازد. او اکنون می‌کوشد داستانش را به‌منزله‌ی نشانه‌ای هشداردهنده برای دیگران بازگو کند.

۶. بیمه‌ی مستمری عمر: اگر جوان هستید و این واژه‌ها را می‌شنوید؛ ممکن است با خودتان بیندیشید چنین گزینه‌ای به‌راستی برای شما ارزشی ندارد. در گذشته، بعضی شرکت‌های بیمه اغلب پولی فراوان از شما می‌گرفتند و شما فقط در یک محدوده‌ی سنی معین می‌توانستید از این ابزار سرمایه‌گذاری بهره‌برداری کنید. به‌هرحال، همان‌گونه که در فصل سوم از بخش پنجم این کتاب می‌خوانید، بعضی ابزارهای جدید در این زمینه وجود دارند که شما می‌توانید خودتان را به آن‌ها مجهز کنید. این نکته را به‌یاد داشته باشید: بیمه‌های مستمری عمر اغلب از سوی شرکت‌های بیمه عرضه می‌شوند و **می‌توانند درآمدی تضمین‌شده را برای یک‌عمر به شما هدیه دهند. اگر شما در این زمینه اقدامی مناسب انجام دهید؛ بیمه‌ی مستمری عمرتان ممکن است برای شما همچون یک حقوق بازنشستگی به‌شمار آید.** البته، همان‌گونه که در گذشته نیز گفتیم؛ بعضی از بیمه‌های مستمری عمر در بازار امروزی ممکن است سرمایه‌گذاری‌هایی وحشتناک با هزینه‌هایی گزاف و جریمه‌هایی عجیب و غریب محسوب شوند. به‌هرحال، شما می‌توانید معدود بیمه‌های مستمری عمر را انتخاب کنید که به توصیه‌ی بسیاری از کارشناسان یا مشاور مالی خودتان به‌راستی گونه‌ای سرمایه‌گذاری مطمئن و تضمین‌شده به‌شمار می‌آیند. **در این صورت، شما می‌توانید سودی عالی را، همچون سود یکی از سرمایه‌گذاری‌های ناب خودتان در ظرف ریسک/ رشدتان، با اطمینان کامل در ظرف امنیت/ آرامش خاطرتان به‌دست آورید. به‌این‌ترتیب، شما درآمدی تضمین‌شده دارید که تا پایان عمرتان از آن بهره‌مند می‌شوید و هرگز از ارزش آن کاسته نخواهد شد!**

۷. دست‌کم یک بیمه‌ی عمر و پس‌انداز باید در ظرف امنیت شما وجود داشته باشد. در این زمینه سهل‌انگاری نکنید. چرا؟ آیا شما خانواده‌ای تشکیل داده‌اید؟ در این صورت، اگر از دنیا بروید؛ خانواده‌ی شما از حمایت مالی بهره‌مند خواهند شد. بسیاری از انسان‌ها مدت زمانی کافی را روی این کره‌ی خاکی زندگی می‌کنند و می‌توانند از این سرمایه‌گذاری‌های خودشان بهره‌مند شوند. **به‌هرحال، گونه‌ای دیگر از بیمه‌های عمر وجود دارد که در بخش پنجم کتاب شرح داده می‌شود. این بیمه‌ها در واقع درآمدی را برای زندگی شما به‌ارمغان می‌آورند که عاری از مالیات خواهد بود!** اگر بیمه‌های عمر و

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org
پس‌اندازتان را به‌خوبی و به‌شیوه‌ای سنجیده انتخاب کنید؛ از مزیت‌های فراوان مالیاتی بهره‌مند می‌شوید. بزرگ‌ترین سازمان‌ها و بسیاری از انسان‌های اَبَرثروتمند در طی دهه‌ها از این روش‌ها استفاده کرده‌اند. برای پی‌بردن به جزییات بیشتر می‌توانید فصل پنجم از بخش پنجم کتاب را با دقت بخوانید. به‌این‌ترتیب، پی می‌برید چگونه می‌توانید چنین ابزاری را به‌کار ببرید تا از نظر زمانی حدود ۲۵ تا ۵۰درصد زودتر به اهداف مالی‌تان برسید.

۸. اوراق بهادار با قرارداد تبادل افول اعتبار: این اوراق برای سرمایه‌گذاران در واقع "امنیت مهندسی‌شده" نامیده شده است. این اوراق همچون گواهی‌های سپرده‌ی شاخصی هستند؛ اما از سوی سازمان بیمه‌ی مرکزی تضمین نمی‌شوند. کارایی آن‌ها چگونه است؟ شما به یک بانک وام می‌دهید. البته، بهتر است بکوشید بزرگ‌ترین و معتبرترین بانک جهانی را برای این منظور در نظر بگیرید. بانک به شما تعهد می‌دهد که اصل پول شما را، به‌همراه درصدی از رشد شاخص‌های گزینش‌شده برای این منظور، در زمان تعیین‌شده به شما بپردازد. این شاخص‌ها ممکن است شاخص اس‌اندپی۵۰۰، شاخص کالاهای اساسی، شاخص طلا، شاخص املاک و مستغلات یا ترکیبی از همه‌ی این‌ها باشد. البته، سود سهامتان به‌شیوه‌ای جداگانه محاسبه می‌شود. برای نمونه؛ **شرکت جی.پی. مورگان، در زمان نوشتن این کتاب، اوراقی هفت‌ساله را با تضمین ۱۰۰درصدی اصل سرمایه عرضه می‌کند. شما با دراختیارداشتن این اوراق هرگز اصل سرمایه‌ی خودتان را از دست نمی‌دهید. این شرکت همچنین شما را در ۹۰درصد از رشد شاخص اس‌اندپی۵۰۰ سهیم می‌کند.** تعجب نکنید. همان‌گونه که در فصل هشتم از بخش دوم خواندید؛ اَبَرثروتمندان اغلب از این ابزار مؤثر برای سرمایه‌گذاری‌کردن استفاده می‌کنند. اگر این اوراق بسیار هوشمندانه انتخاب و خریداری شوند؛ شیوه‌ای مناسب و تضمین‌شده برای سهیم‌شدن در رشد بازار به‌شمار می‌آیند و هرگونه نگرانی را درباره‌ی سقوط بازار و ازدست‌دادن اصل سرمایه از بین می‌برند. این شیوه به‌ویژه زمانی مؤثر است که شما در مرحله‌ای حساس از زندگی‌تان قرار دارید و از نظر مالی نمی‌توانید بی‌ثباتی بازار و ضرر و زیان‌های ناشی از آن را تاب آورید.

وقتی با مری کلاهان اردوز، مدیرعامل شرکت مدیریت سرمایه‌ی جی.پی. مورگان، دیدار و گفت‌وگو کردم که سرمایه‌ای را حدود ۵/۲تریلیون دلار مدیریت می‌کند؛ او به من گفت این اوراق به‌ویژه برای افرادی یک سرمایه‌گذاری عالی به‌شمار می‌آیند که پس از بحران سال۲۰۰۸ از هرگونه سرمایه‌گذاری‌کردن می‌هراسند. هیچ حیله و نیرنگی در این زمینه وجود ندارد. او به من گفت که مردم اغلب درباره‌ی این اوراق چنین می‌گویند: "این اوراق بسیار بهتر از آن هستند که

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

واقعی به‌نظر برسند.“ او در ادامه افزود: ”به‌هرحال، شما باید از کارایی این اوراق به‌خوبی آگاه شوید. **هیچ حیله و نیرنگی در این زمینه وجود ندارد. هیچ‌گونه ابزاری در کار نیست. فقط گونه‌ای حساب و کتاب بازار است..... هرچه بتوانید پولتان را مدتی طولانی‌تر سرمایه‌گذاری کنید؛ بازار نیز سودی بیشتر را بابت آن به شما پرداخت خواهد کرد.** اگر قصد دارید یک سرمایه‌گذاری هفت‌ساله انجام دهید؛ به همین نسبت نیز باید از رشد بازار سهم ببرید.“

اکنون، چنین سؤالی مطرح است: آیا اوراق بهادار با قرارداد تبادل افول اعتبار به ظرف امنیت شما تعلق می‌گیرد؟ ایمنی این اوراق فقط و فقط برمبنای اعتبار بانک عامل آن‌ها تعیین می‌شود. اردوز آشکارا گفت که شرکت جی.پی. مورگان به‌راستی بزرگ‌ترین بانک جهان به‌شمار می‌آید. بعضی مشاوران مالی می‌کوشند رویال‌بانک کانادا و دیگر بانک‌های بزرگ این کشور را پیشنهاد دهند زیرا این بانک‌ها اغلب به‌منزله‌ی بهترین و معتبرترین بانک‌های جهانی رتبه‌بندی می‌شوند. در طی بحران بزرگ اقتصادی، بیش از ۹۴۰۰ بانک امریکا به فروپاشی دچار و در رکود اقتصادی اخیر نیز حدود ۵۰۰ بانک امریکا ورشکست شدند. در این بحران‌ها حتی یک بانک کانادا نیز به مرحله‌ی ورشکستگی نرسید! به‌هرحال، شما همچون همیشه باید مزایا و معایب هریک از این سرمایه‌گذاری‌ها را در نظر بگیرید؛ احتمال سود و زیان آن‌ها را بسنجید و در نهایت بکوشید دراین‌باره تصمیم بگیرید. شما همچنین باید به هزینه‌ها و نکته‌های پیچیده و مهم قراردادها توجه داشته باشید. همان‌گونه که در فصل هشتم از بخش دوم مطرح کردیم؛ سرمایه‌گذاری‌کردن روی این اوراق نیز ممکن است همچون سرمایه‌گذاری‌کردن در بعضی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک به‌راستی بد و ناخوشایند باشد زیرا هزینه‌هایی گزاف را به‌همراه دارند. البته، اگر ناشر این اوراق به‌راستی بانکی معتبر باشد؛ شما هرگز اصل سرمایه‌ی خودتان را از دست نمی‌دهید. از سوی دیگر، اگر زمان‌بندی و زمان‌سنجی شما چندان هوشمندانه نباشد؛ ممکن است در این دوره‌ی زمانی هیچ درآمدی نصیبتان نشود. درنتیجه، این سرمایه‌گذاری هرچه بیشتر در گروه سرمایه‌گذاری‌های ایمن و تضمین‌شده قرار می‌گیرد. بهترین شیوه برای سرمایه‌گذاری‌کردن در این عرصه این است که قبل از اقدام‌کردن بکوشید با یک مشاور مالی رسمی و معتبر مشورت کنید.

گذر زمان به‌نفع شما خواهد بود

وای! تاکنون مطالبی بسیار برای شما مطرح شده است. به‌هرحال، این نکته را به‌یاد داشته باشید: اگر مغزتان درنتیجه‌ی رویارویی با این گزینه‌های گوناگون در آستانه‌ی منفجرشدن قرار دارد؛

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بدانید در این زمینه هرگز تنها نیستید.

نکته‌ی مهم این است که به‌خوبی به مفهوم تخصیص دارایی پی ببرید و بدانید کدام سرمایه‌گذاری‌ها برای هریک از این ظرف‌ها در دسترستان قرار دارند. به‌این‌ترتیب، سبد یا مجموعه‌ی سرمایه‌گذاری‌های شما در واقع چگونگی اهداف و میزان ریسک‌پذیری‌تان را بازمی‌تاباند. به‌این‌ترتیب، خودتان می‌توانید مدیریت سرمایه‌گذاری‌تان را به‌عهده بگیرید! شما در هر مرحله و برای هر تصمیم‌گیری با خودتان این‌گونه می‌اندیشید: "احتمال ضرر و زیانم چند درصد است و میزان امنیت مالی‌ام چگونه به‌نظر می‌رسد؟" برنده یا بازنده‌شدنتان در بازی پول‌آفرینی برمبنای این تصمیم‌گیری‌ها تعیین می‌شود.

همان‌گونه که تاکنون توجه کرده‌اید؛ بزرگ‌ترین چالش موجود برای ظرف امنیتتان در دنیای امروزی این است که کدام سرمایه‌گذاری به‌راستی امنیت مالی و آرامش‌خاطر را برای شما به‌ارمغان می‌آورد. ما می‌دانیم که دنیا به‌کلی تغییر کرده است و حتی انسان‌های محافظه‌کار نیز مجبور شده‌اند سرمایه‌گذاری‌هایی پرمخاطره را با نرخ سودی اندک انجام دهند. نشانه‌گرفتن سودهای کلان؛ به‌ویژه در آن هنگام که بازار سهام به‌راستی پررونق است؛ بسیار وسوسه‌انگیز به‌نظر می‌رسد. شاید شما با خودتان این‌گونه بیندیشید: "من چاره‌ای غیر از این ندارم." اشتباه نکنید. اگر مشتاق باشید تا در بلندمدت به بازی‌کردنتان در بازی پول‌آفرینی ادامه دهید؛ بی‌تردید می‌توانید در این بازی به موفقیت برسید. این رویداد به‌ویژه زمانی اتفاق می‌افتد که بکوشید سرمایه‌گذاری‌هایی ویژه را با سودی تضمین‌شده انجام دهید؛ بی‌آن‌که اصل سرمایه‌ی خودتان را به‌خطر اندازید. به‌زودی مطالبی را نیز دراین‌باره می‌آموزید.

وقتی موضوع افزایش‌یافتن ثروتتان مطرح است؛ گذر زمان همیشه به‌نفعتان خواهد بود. زمان به‌یقین مهم‌ترین دارایی موجود در ظرف امنیتتان به‌شمار می‌آید؛ حتی اگر شما بازی پول‌آفرینی‌تان را دیرهنگام شروع کرده باشید. درکل، بسیاری از ما تا دهه‌ی هشتاد و نود زندگی‌مان روی این کره‌ی خاکی حضور داریم؛ بنابراین، سرمایه‌گذاری‌های ما تا آن زمان به‌ثمر می‌رسند. البته، اگر شما هم‌اکنون در دوره‌ی میانسالی، جوانی یا نوجوانی قرار دارید؛ پس، در این بازی موقعیتی عالی خواهید داشت! شما می‌توانید بازی خودتان را با سرمایه‌ای اندک شروع کنید و اجازه دهید تأثیر افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب سبب شود بسیار آسان‌تر به موقعیت مالی دلخواه‌تان برسید.

شما اندوخته‌ی اولیه‌ی خودتان را سرمایه‌گذاری می‌کنید و سود حاصل از آن را نیز نادیده می‌گیرید تا به اصل سرمایه‌ی شما افزوده شود. با به‌کارگیری این شیوه ممکن است درابتدا تصور کنید

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

چندان پیشرفتی ندارید؛ اما فرایند پیشرفت شما پس از مدتی به‌شیوه‌ای شگفت‌انگیز شروع می‌شود.

بی‌تردید جوانان امروزی به ثابت‌ماندن وضعیتشان علاقه‌ای ندارند. ما انسان‌ها در دنیای امروزی عادت کرده‌ایم پاداش‌هایی فوری را دریافت کنیم. منتظرماندن برای افزایش‌یافتن ارزش دارایی‌های موجود در ظرف امنیتمان ممکن است درابتدا برای ما همچون تماشاکردن رشد چمن به‌نظر برسد. درست به همین دلیل اغلب وسوسه می‌شویم تا مبلغی هنگفت از اندوخته‌ی خودمان را به ظرف بعدی یا همان ظرف ریسک/ رشدمان اختصاص دهیم. به‌هرحال، بهتر است توجه داشته باشید همه‌ی سرمایه‌گذاری‌های موجود در ظرف امنیت شما قرار نیست ملال‌آور، خسته‌کننده و بیهوده به‌نظر برسند. اگر شما یک مشاور رسمی، مطمئن و بااستعداد داشته باشید؛ می‌توانید از او کمک بگیرید. چنین مشاوری به شما نشان می‌دهد چگونه از بعضی ابزارهای ایمن و ملال‌آور خودتان استفاده کنید و سودی منطقی‌تر و بهتر را از آن‌ها به‌دست آورید. البته، اگر شما فضای مناسب را برای سرمایه‌گذاری‌کردنتان بیابید؛ حتی می‌توانید سودی عالی و استثنایی را از سرمایه‌گذاری‌های موجود در ظرف امنیتتان کسب کنید.

اکنون می‌خواهم گونه‌ای سرمایه‌گذاری ویژه را برای شما مطرح کنم که مشاور مالی‌ام برایم یافت. بسیاری از مردم این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها را به‌طور طبیعی در ظرف امنیتشان قرار نمی‌دهند. منظور من سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش مسکن است!

این موضوع در واقع زمانی شروع شد که یک نفر در ایندین‌ولز در ایالت کالیفرنیا خانه‌ای ساخت. او در میان کارش به مشکل مالی دچار شد و مجبور بود کل یا بخشی از طرحش را به گروهی از سرمایه‌گذاران بفروشد. آیا تاکنون مطلبی را درباره‌ی ایندین‌ولز شنیده‌اید؟ ایندین‌ولز در واقع همچون بورلی‌هیلزِ پالم‌اسپرینگز به‌شمار می‌آید که یکی از پردرآمدترین شهرهای ایالات متحده برای هر انسانی محسوب می‌شود. این شهر به‌راستی شهری زیبا به‌نظر می‌رسد؛ آب و هوایی استثنایی دارد و با زمین‌های گلف و اقامت‌گاه‌هایی تفریحی احاطه شده است. این شهر به‌معنای‌واقعی مکانی حیرت‌آور است و هر انسانی آرزو دارد خانه‌ای در آن‌جا داشته باشد. یک شرکت سرمایه‌گذاری خانه‌ی این شخص را خرید. این شرکت می‌خواست املاکی دیگر را نیز بخرد؛ بنابراین، به پول نقد نیاز داشت. از سوی دیگر، این شرکت نمی‌خواست این املاک را برای مدتی طولانی نگه دارد بلکه می‌خواست آن‌ها را به‌سرعت بازسازی کند و دوباره بفروشد. این شرکت، برای حفظ‌کردن گردش مالی‌اش، به سرمایه‌گذارانی نیاز داشت که وام‌هایی کوتاه‌مدت را به شرکت بپردازند. شرکت هم سندی از این املاک را به‌منزله‌ی وثیقه در اختیار آن سرمایه‌گذاران

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

قرار می‌داد.

آیا تاکنون درباره‌ی وثیقه‌گرفتن سند مطلبی شنیده‌اید؟ اگر شما بخواهید خانه‌ای بخرید و پولی کافی نداشته باشید؛ یک مؤسسه‌ی مالی می‌کوشد وامی را در اختیارتان قرار دهد تا شما بتوانید خانه‌ی دلخواه‌تان را بخرید. شما نیز سندتان را در اختیار آن مؤسسه می‌گذارید و متعهد می‌شوید که اقساط وامتان را به‌موقع پرداخت کنید. به‌هرحال، اگر شما به عهدتان پایبند نباشید و اقساط وامتان را در زمان مناسب پرداخت نکنید؛ آن مؤسسه می‌تواند خانه‌ی شما را به مزایده بگذارد. من، به‌منزله‌ی یک سرمایه‌گذار، شیوه‌هایی را جست‌وجو می‌کردم تا در فضایی ایمن بتوانم بیشترین سود ممکن را به‌دست آورم. سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش مسکن، البته به‌شیوه‌ای هوشمندانه و سنجیده، به‌راستی این هدف مرا تأمین می‌کرد.

من و مشاورم پی بردیم آن شرکت سرمایه‌گذاری مسکن قصد دارد سند آن خانه‌ی نیمه‌کاره در ایندین‌ولز را به‌ازای دریافت وامی یک‌ساله به‌مبلغ ۱میلیون دلار با سود تقریبی ۱۰درصد در اختیار سرمایه‌گذاران قرار دهد. این شرکت ترجیح می‌داد کل مبلغ وام را از یک سرمایه‌گذار تأمین کند و، اگر چنین نشد، بکوشد ۲۵سرمایه‌گذار را بیابد که هریک ۴۰۰۰۰دلار را در این زمینه سرمایه‌گذاری کنند. درپایان، من تصمیم گرفتم کل مبلغ ۱میلیون دلار را خودم بپردازم. شاید با خودتان این‌گونه بیندیشید: "وای! چه دادوستد پرسودی انجام دادی! تونی، تو بابت یک سرمایه‌گذاری یک‌ساله می‌توانی سودی یک‌صدهزاردلاری به‌دست آوری. البته، به ما هم بگو که مخاطره‌های این سرمایه‌گذاری برای تو چه بود؟ آیا احتمال داشت تو به ضرر و زیان دچار شوی؟" ما، درست به همین دلیل، کوشیدیم پژوهشی دقیق انجام دهیم. ما، پس از دو ارزیابی دقیق بابت تعیین قیمت آن خانه، پی بردیم که ارزش آن در همان وضعیت ۲میلیون دلار است. به‌این‌ترتیب، اگر من یک‌میلیون دلار را بابت این خانه به آن شرکت وام می‌دادم؛ وام من فقط ۵۰درصد ارزش کل آن خانه بود. حتی اگر آن شرکت سرمایه‌گذاری به تعهداتش عمل نمی‌کرد؛ یک‌میلیون دلار من از بین نمی‌رفت زیرا ارزش آن خانه در همان وضعیت ۲میلیون دلار بود.

این دادوستد به‌راستی دادوستدی عالی محسوب می‌شد؛ اما من همچنین بابت خانه‌های کوچک‌تر نیز به همین شیوه سرمایه‌گذاری کرده بودم. من در گذشته خانه‌ای کوچک‌تر را در ایالت‌های غرب میانه به‌ارزش ۸۰هزار دلار در نظر گرفته بودم. اگر می‌توانستم وثیقه‌ای مطمئن را بابت وامی ۴۰هزاردلاری به‌دست آورم؛ می‌توانستم این وام را بابت این خانه بپردازم. دادوستد ایندین‌ولز درست مشابه این سرمایه‌گذاری بود و البته در مقیاسی گسترده‌تر انجام می‌شد. درنتیجه، من

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

تصمیم گرفتم این سرمایه‌گذاری را انجام دهم و آن را در ظرف امنیتم گنجاندم.

بله، من می‌توانم صدای شما را در گوشم بشنوم که چنین می‌گویید: "تونی، لحظه‌ای صبر کن! اگر بازار مسکن در این مدت سقوط کند؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ آیا تو نباید این سرمایه‌گذاری را در ظرف ریسک/ رشد خودت قرار دهی؟"

این سؤال شما به‌راستی سؤالی مهم است زیرا ما به‌تازگی یکی از بدترین بحران‌های مسکن را در طول تاریخ پشت‌سر گذاشته‌ایم! در ظاهر امر نیز به‌نظر می‌رسد که شما باید این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها را در ظرف ریسک/ رشدتان قرار دهید. اکنون برای شما توضیح می‌دهم که چرا من این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها را به‌راستی سرمایه‌گذاری‌هایی مطمئن و ایمن می‌دانم. در سال۲۰۰۸، وقتی بازار مسکن با کاهش شدید قیمت‌ها روبه‌رو بود و دنیا از نظر اقتصادی در وضعیتی آشفته به‌سر می‌برد؛ بهای خانه‌ها در بسیاری از بخش‌های ایالات متحده در بدترین حالت ممکن فقط ۳۰ تا ۴۰درصد کاهش یافت. البته، چند استثنا نیز در این زمینه وجود داشت. برای نمونه؛ فقط در بعضی نقاط از لاس‌وگاس، فوئنیکس و میامی بهای خانه‌ها بیش از ۵۰درصد کاهش داشت. البته، همه‌ی این مکان‌ها، قبل از ترکیدن حباب مسکن، از بیشترین رشد قیمت برخوردار شده بودند. در ناحیه‌ی ایندین‌ولز هرگز حبابی به این وسعت تشکیل نشده بود. درنتیجه، در آن هنگام که بهای مسکن از سال۲۰۰۸ تا سال۲۰۱۰ حدود ۳۱درصد کاهش یافت؛ بیشترین ضرر و زیان سرمایه‌گذاری در بخش مسکن این ناحیه در طی یک‌سال، از سال۲۰۰۸ تا سال۲۰۰۹، فقط ۶/۱۳درصد می‌شد. بهتر است این نکته را به‌یاد داشته باشید: وام ما فقط وامی یک‌ساله بود. به‌این‌ترتیب، اگر در سال۲۰۰۸ کاهش بهای مسکن در ایندین‌ولز هرگز به ۵۰درصد نرسید؛ پس، بی‌تردید در طی یک‌سال سرمایه‌گذاری من نیز چنین کاهش قیمتی به‌وجود نخواهد آمد. در این صورت، اصل سرمایه‌ی من همچنان در فضایی ایمن باقی می‌ماند.

درست به همین دلیل، من تصمیم گرفتم به پیشروی کردنم در این زمینه ادامه دهم و این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها را در ظرف امنیتم قرار دادم. **البته، شما در این زمینه باید بسیار هوشیارانه عمل کنید.** به‌علاوه، ظرف امنیت شما قرار نیست فقط و فقط سرمایه‌گذاری‌هایی ملال‌آور را شامل شود. گاهی شما می‌توانید سودی عالی را حدود ۸ تا ۱۰درصد بابت این سرمایه‌گذاری‌های خودتان به‌دست آورید؛ درحالی‌که بسیاری از انسان‌ها ممکن است به سودی ۱ تا ۴درصدی در ظرف امنیتشان راضی شوند! البته، شما برای دستیابی به سودی عالی از این ظرف سرمایه‌گذاری‌تان باید تکالیفتان را به‌خوبی انجام داده باشید!

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

”من باور دارم که ایزوپ مطالبش را فقط برای بازار لاک‌پشتی نوشته است. خرگوش‌ها برای خواندن هرگز وقت ندارند.“

آنیتا بروکنر

اکنون چنین سؤالی مطرح است: اگر همان شرکت سودی ۱۲درصدی را به من پیشنهاد می‌داد، اما وامی ۵/۱میلیون‌دلاری را به‌جای وام یک‌میلیون‌دلاری بابت یک ملک ۲میلیون‌دلاری از من درخواست می‌کرد؛ چه اتفاقی می‌افتاد؟ در این صورت، نسبت وام به ارزش ملک حدود ۷۵درصد می‌شد. من به این شیوه بی‌تردید سودی بیشتر به‌دست می‌آوردم؛ اما باید این احتمال را می‌پذیرفتم که ممکن است در این سرمایه‌گذاری ضرر کنم. در این حالت، اگر بازار مسکن سقوطی ۲۵درصدی یا بیشتر داشت؛ ممکن بود من بخشی از اصل سرمایه‌ام را از دست بدهم. اتفاق‌افتادن چنین رویدادی حتمی نبود؛ اما به‌هرحال چنین احتمالی وجود داشت. درنتیجه، اگر من می‌خواستم مخاطره‌ای بیشتر را بپذیرم تا میزان سود دریافتی‌ام بیشتر شود؛ در این زمینه حق انتخاب داشتم. البته، در این وضعیت نمی‌توانستم این سرمایه‌گذاری را در ظرف امنیتم قرار دهم. این سرمایه‌گذاری به ظرف بعدی‌ام تعلق می‌گرفت که به‌زودی مطالبی را درباره‌ی آن می‌آموزید. این ظرف را باید با احتیاط کامل پر کنید و همواره مراقب آن باشید زیرا، اگر دراین‌باره اشتباه کنید، بی‌تردید سرمایه‌ی خودتان را از دست می‌دهید. از سوی دیگر، اگر این ظرف را به‌شیوه‌ای سنجیده و هوشمندانه پر کنید؛ می‌توانید به سفر خودتان در مسیر دستیابی به رهایی مالی سرعت ببخشید.

تاکنون به این حقیقت پی برده‌اید که تخصیص دارایی فقط یک علم به‌شمار نمی‌آید بلکه یک هنر ارزشمند است. موضوع امنیت مالی درکل موضوعی شخصی محسوب می‌شود. بعضی انسان‌ها هیچ وضعیتی را از نظر مالی وضعیتی مطمئن و ایمن نمی‌دانند! عده‌ای دیگر می‌توانند اندکی مخاطره‌های مالی را بپذیرند و در عین حال به احساس امنیت مالی برسند. درنتیجه، شما باید هریک از سرمایه‌گذاری‌های خودتان را به‌شیوه‌ای شخصی ارزیابی کنید و انجام دهید.

پیامد واقعی تخصیص دارایی در واقع زمانی در زندگی‌تان نمایان می‌شود که پی می‌برید کدام آمیزه از سرمایه‌گذاری‌ها را به‌کار بگیرید؛ چه مقدار از پولتان را در ظرف امنیتتان و چه مقدار از آن را در ظرف ریسک/ رشدتان قرار دهید تا هرچه بیشتر از پاداش‌های آن بهره‌مند شوید و بر احتمال رشد سرمایه‌ی زندگی‌تان بیفزایید. در دنیای سرمایه‌گذاری، برمبنای این تصمیم‌گیری‌ها به موفقیت می‌رسید یا شکست می‌خورید. اکنون تصور می‌کنید چه درصدی را از اندوخته‌ی خودتان

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

باید در ظرف امنیتتان قرار دهید و فقط سرمایه‌گذاری‌هایی مطمئن را با آن به‌ثمر برسانید؟ آیا یک‌سوم، نصف یا دوسوم اندوخته‌ی خودتان را باید به ظرف امنیتتان اختصاص دهید؟ اگر نتوانید بخشی مؤثر از اندوخته‌ی زندگی‌تان را در سرمایه‌گذاری‌هایی مطمئن به‌کار بگیرید؛ ممکن است در زندگی خود با فاجعه‌ها یا بدبیاری‌هایی مالی روبه‌رو شوید. از سوی دیگر، اگر مبلغی هنگفت را از اندوخته‌ی خودتان در ظرف امنیتتان قرار دهید؛ رشد سرمایه‌ی شما بسیار آهسته خواهد شد. ما چگونه می‌توانیم نسبتی مناسب را در این زمینه بیابیم؟ همه‌ی ما تلاش کرده‌ایم به این سمت و سو پیش برویم. اکنون که شالوده‌ی ظرف امنیتمان را بنا کردیم؛ زمان آن فرا رسیده است تا به‌معنای‌واقعی به زمین بازی پول‌آفرینی وارد شویم. اکنون به‌راستی زمانی مناسب است تا برای موفق‌شدن در این عرصه بازی کنیم.

mandegar.tarikhema.org

tarikhema.ir

فصل دوم

برای موفق‌شدن بازی کنید:

ظرف ریسک/ رشد

"در مسابقات اتومبیل‌رانی اغلب همان شرکت‌کننده‌ای برنده نمی‌شود که خودرویش به‌راستی سریع‌ترین خودرو است. کسی در این‌گونه مسابقات به‌پیروزی می‌رسد که به‌معنای‌واقعی از شکست‌خوردن می‌پرهیزد."

دیل ارنهارت

همه‌ی انسان‌ها خواستار انجام‌دادن سرمایه‌گذاری‌هایی هستند که به **ظرف ریسک/ رشد** مربوط می‌شوند. چرا؟ زیرا این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها بسیار هیجان‌انگیز به‌نظر می‌رسند! شما با انجام‌دادن این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها می‌توانید سودی عالی به‌دست آورید؛ البته توجه داشته باشید که واژه‌ی **می‌توانید** در این‌جا واژه‌ای کلیدی به‌شمار می‌آید. **از سوی دیگر، ممکن است همه‌ی اندوخته‌ها و سرمایه‌گذاری‌های خودتان را در این ظرف از دست بدهید.**

@PDFsCom

pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

به‌این‌ترتیب، اگر ابزارهای حمایتی را به‌کار نگرفته‌اید؛ باید آمادگی داشته باشید تا در هر لحظه بخشی از سرمایه‌گذاری‌های موجود در ظرف ریسک/ رشدتان یا حتی همه‌ی آن‌ها را از دست بدهید. از کجا به این حقیقت پی می‌بریم؟ زیرا همه‌ی امور زندگی به‌صورت چرخه‌ای عمل می‌کنند. این چرخه‌ای‌بودن در واقع بازار سرمایه‌گذاری‌ها را نیز شامل می‌شود. در این بازار اغلب فراز و نشیب‌هایی متفاوت و رشد و سقوط‌هایی مداوم اتفاق می‌افتد. اگر کسی در زمان پررونق‌بودن بخشی از بازار می‌کوشد در آن زمینه سرمایه‌گذاری کند و فکر می‌کند این رونق‌داشتن تا ابد دوام می‌یابد زیرا این بخش از بازار با بخش‌های دیگر تفاوت دارد؛ بهتر است خودش را آماده کند تا به‌شیوه‌ای بی‌رحمانه از خواب غفلت بیدار شود. این حقیقت همه‌ی زمینه‌ها را همچون املاک، سهام، اوراق بهادار، کالاهای اساسی و غیره شامل می‌شود. وقتی برای نوشتن این کتاب با جک باگل گفت‌وگو می‌کردم؛ او همواره این جمله را تکرار می‌کرد: "قیمت‌ها در بازار همیشه به نرخ میانگین باز می‌گردند." جمله‌ی او به این معنی است که هر افزایش قیمتی به‌راستی کاهش قیمت را نیز به‌دنبال خواهد داشت و برعکس. من مطمئن هستم سخن ری دالیو نیز به‌راستی توجه شما را جلب کرده است. او چنین گفت: "فرقی نمی‌کند سرمایه‌گذاری دلخواه شما چیست؛ در هر صورت، باید بدانید ارزش این سرمایه‌گذاری حدود ۵۰ تا ۷۰درصد سقوط خواهد کرد." **درحالی که ممکن است سرمایه‌گذاری‌های شما در ظرف ریسک/ رشدتان به‌راستی رشدی عالی و استثنایی داشته باشند؛ اما هرگز فراموش نکنید که ممکن است همه‌ی سرمایه‌گذاری‌های موجود در این ظرفتان یا دست‌کم بخشی عمده از آن‌ها را از دست بدهید.** درست به همین دلیل است که من آن را ظرف ریسک/ رشد می‌نامم و ظرف رشد/ ریسک را برای آن به‌کار نمی‌برم زیرا رشد سرمایه‌ی شما چندان تضمین‌شده نیست؛ اما شما در این سرمایه‌گذاری‌ها بی‌تردید باید ریسک کنید!

اکنون، چنین سؤالی مطرح است: کدام سرمایه‌گذاری‌ها را باید در این ظرفتان بگنجانید؟

در این قسمت هفت نمونه از سرمایه‌گذاری‌های اصلی را نام می‌برم که می‌توانید آن‌ها را در ظرف ریسک/ رشدتان قرار دهید:

۱. سهام: مالکیت چند سهم از سهام شرکت‌های خصوصی یا ابزارهایی برای مالکیت سهام بسیاری از شرکت‌ها به‌طور همزمان در این گروه مطرح می‌شود. صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی و صندوق‌های معامله‌پذیر در بورس در واقع تعدادی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

از ابزارهای موجود برای مالکیت سهام بسیاری از شرکت‌ها به‌طور همزمان محسوب می‌شوند.

صندوق‌های معامله‌پذیر در بورس به‌منزله‌ی دختر بازار بورس شناخته شده‌اند زیرا بسیار دوست‌داشتنی به‌نظر می‌رسند. سرمایه‌گذاری‌کردن در این صندوق‌ها از سال۲۰۰۱ تا سال۲۰۱۴ بیش از ۲۰۰۰درصد افزایش یافته است و این صندوق‌ها در این مدت سرمایه‌ای را بیش از ۲تریلیون دلار جذب کرده‌اند. عملکرد این صندوق‌ها به‌راستی چگونه است؟ این صندوق‌ها همچون صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک یا صندوق‌های شاخصی فعالیت می‌کنند زیرا مجموعه‌ای متنوع از دارایی‌ها را شامل می‌شوند، اما شما می‌توانید این دارایی‌ها را همچون سهام شخصی دادوستد کنید. بسیاری از این صندوق‌ها یک زمینه‌ی ویژه یا یک شاخص ویژه را دنبال می‌کنند. شما، با سرمایه‌گذاری‌کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک یا صندوق‌های شاخصی، برای خرید یا فروش سهامتان باید تا پایان روز دادوستد منتظر بمانید؛ اما دادوستدکردن در صندوق‌های معامله‌پذیر در بورس ممکن است در هر لحظه از روز اتفاق بیفتد. کارشناسان می‌گویند؛ اگر شما اندیشه‌ی سرمایه‌گذاری‌کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی را دوست دارید، اما ترجیح می‌دهید سهامتان را در طی یک جلسه‌ی دادوستد در آن هنگام بخرید که بهای آن بسیار پایین است و در آن هنگام بفروشید که بهای آن در بالاترین نقطه قرار دارد؛ پس، صندوق‌های معامله‌پذیر در بورس ممکن است برای شما گزینه‌ای مناسب به‌شمار آید. البته، این اقدام شما گونه‌ای دادوستد محسوب می‌شود و در گروه سرمایه‌گذاری‌ها قرار نمی‌گیرد. به‌علاوه، تلاش برای زمان‌سنجی بازار به‌راستی ریسکی پرخطر و پرضرر به‌شمار می‌آید.

البته، تفاوتی دیگر نیز در این زمینه مطرح است: وقتی شما چند سهم را از یک صندوق معامله‌پذیر در بورس می‌خرید؛ در واقع سهام، اوراق بهادار، کالاها یا مجموعه‌ای از دارایی‌های واقعی را نمی‌خرید بلکه شما سهامی را از یک صندوق سرمایه‌گذاری می‌خرید که صاحب آن دارایی‌ها محسوب می‌شود. این صندوق‌ها به شما نوید می‌دهند با این سرمایه‌گذاری‌ها در واقع پیامدهایی مالی را به‌گونه‌ای به‌دست می‌آورید که گویا خودتان صاحب آن دارایی‌ها هستید. نگران نشوید؛ این موضوع بسیار پیچیده به‌نظر می‌رسد.

بسیاری از انسان‌ها صندوق‌های معامله‌پذیر در بورس را دوست دارند زیرا این صندوق‌ها سهامی را با تنوع عالی و هزینه‌ای اندک در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌دهند. درحقیقت، بسیاری از صندوق‌های معامله‌پذیر در بورس، حتی در مقایسه با صندوق‌های شاخصی سنتی، کارمزدی کم‌تر دریافت می‌کنند و گاهی آسان‌ترین و کم‌ترین شرایط را برای سرمایه‌گذاری‌کردن سرمایه‌گذاران در

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

نظر می‌گیرند. این صندوق‌ها دادوستدی فراوان انجام نمی‌دهند و سودی استثنایی به‌دست نمی‌آورند؛ بنابراین، از مزیت کاهش مالیاتی بهره‌مند هستند.

آیا باید در صندوق‌های معامله‌پذیر در بورس سرمایه‌گذاری کنید؟ جک باگل، بنیان‌گذار شرکت ونگارد، به من گفت هیچ اشکالی ندارد که سرمایه‌گذاران بکوشند طیفی گسترده از سهام شاخصی صندوق‌های معامله‌پذیر در بورس را خریداری کنند. البته او این نکته را یادآوری کرد که عملکرد بعضی از این صندوق‌ها بسیار ویژه و کارشناسانه است و برای سرمایه‌گذاران معمولی گزینه‌ای مناسب به‌شمار نمی‌آید. او همچنین گفت: "شما نمی‌توانید فقط به وضعیت بازار بسنده کنید و بر این مبنا تصمیم بگیرید. وضعیت کشور یا وضعیت هر بخش از صنعت را نیز باید در نظر گرفت. همچنین این احتمال وجود دارد که شما اقدام درست یا نادرست را انجام دهید." دیوید سوئنسن دراین‌باره تعجب می‌کند که چه دلیلی دارد سرمایه‌گذاران شخصی بکوشند، با سرمایه‌گذاری‌کردن در صندوق‌های معامله‌پذیر در بورس، خودشان را به‌زحمت و دردسر اندازند. او به من چنین گفت: "من باور دارم که سرمایه‌گذاران باید سهامشان را بخرند و آن‌ها را برای مدتی طولانی حفظ کنند. سرمایه‌گذاران اغلب به‌دلیل دادوستدهای کوتاه‌مدت در صندوق‌های معامله‌پذیر در بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند. من به این‌گونه دادوستدها چندان علاقه‌ای ندارم."

۲. اوراق بهادار پرسود با ریسک بالا: شاید شما این اوراق را به‌نام اوراق بهادار بی‌ارزش نیز بشناسید. دلیلی دراین‌باره وجود دارد. این اوراق در واقع کم‌ترین امنیت مالی را برای شما به‌ارمغان می‌آورند. شما با خریدن این اوراق ممکن است سودی عالی به‌دست آورید؛ البته برای این منظور باید ریسکی بزرگ را بپذیرید و احتمال ازبین‌رفتن سرمایه‌ی اصلی شما بسیار بیشتر از به‌دست‌آوردن سود عالی مربوط به این اوراق خواهد بود.

۳. املاک: همه‌ی ما می‌دانیم که سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش املاک ممکن است سودی شگفت‌انگیز را برای ما به‌ارمغان آورد. شاید شما از قبل با سرمایه‌گذاری‌کردن در این زمینه آشنایی داشته باشید؛ اما شیوه‌هایی بسیار برای سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش املاک وجود دارد. شما می‌توانید روی خانه‌ای سرمایه‌گذاری کنید که قصد دارید آن را اجاره دهید و به این وسیله درآمدآفرینی کنید. شما می‌توانید ملکی کلنگی را بخرید، آن را بازسازی کنید و سپس با قیمتی عالی بفروشید. شما می‌توانید در شرکت‌های سرمایه‌گذاری مسکن سرمایه‌گذاری کنید. شما می‌توانید آپارتمانی اداری یا ملکی تجاری بخرید. یکی از گزینه‌های دلخواه من در واقع سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش مجتمع‌های بازنشستگی است. شما به این وسیله هم می‌توانید

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org
درامدافرینی کنید و هم از افزایش بهای ملکتان بهره‌مند شوید. در گذشته نیز این موضوع را مطرح کرده‌ام. شما همچنین می‌توانید سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری مسکن را بخرید. این شرکت‌ها اغلب املاک تجاری را در سطح کلان می‌خرند و سهام آن‌ها را به سرمایه‌گذاران خرد می‌فروشند. عملکرد آن‌ها همچون عملکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری است. شرکت‌های سرمایه‌گذاری مسکن سهامشان را همچون سهام بازار بورس دادوستد می‌کنند. شما همچنین می‌توانید سهامی را از یک صندوق شاخصی سرمایه‌گذاری مسکن بخرید که سبب می‌شود طیفی گسترده از سهم‌هایی متفاوت را در اختیار داشته باشید.

رابرت شیلر، اقتصاددان و برنده‌ی جایزه‌ی نوبل، به من گفت برای رشد بهتر سرمایه‌ی اصلی‌تان بهتر است در شرکت‌های سرمایه‌گذاری مسکن سرمایه‌گذاری کنید. اگر خانه‌ای را برای سکونتتان بخرید؛ این سرمایه‌گذاری در ظرف امنیتتان قرار می‌گیرد و سرمایه‌ی شما رشدی شگفت‌انگیز نخواهد داشت. او گفت: "خریدن یک آپارتمان اداری به‌واسطه‌ی یک شرکت سرمایه‌گذاری مسکن، در مقایسه با خریدن یک خانه برای سکونت‌کردن در آن، برای من گزینه‌ای بهتر به‌نظر می‌رسد زیرا امروزه گرایش به اجاره‌نشینی و سرمایه‌گذاری‌کردن پول در امریکا افزایش یافته است." البته، این وضعیت ممکن است تغییر کند. در این سرمایه‌گذاری نیز، همچون سرمایه‌گذاری‌های دیگر، باید لحظه‌ای درنگ کنید و با خودتان بیندیشید: "من برمبنای چه موضوعی سرمایه‌گذاری می‌کنم؟" شما اغلب برمبنای این موضوع در بخش مسکن سرمایه‌گذاری می‌کنید که بهای مسکن به‌تدریج افزایش خواهد یافت. البته، هیچ تضمینی دراین‌باره وجود ندارد؛ بنابراین، این سرمایه‌گذاری نیز ممکن است در ظرف ریسک/ رشد شما قرار گیرد. اگر بهای مسکن با گذشت زمان افزایش یافت؛ شما سودی عالی به‌دست می‌آورید. از سوی دیگر، اگر بهای مسکن در بلندمدت راکد باقی بماند؛ شما هیچ سودی به‌دست نمی‌آورید و حتی ممکن است به ضرر و زیان هم دچار شوید. وقتی شما خانه‌ای را برای سکونتتان می‌خرید؛ فقط فرضیه‌ای را دراین‌باره در نظر دارید که بهای این خانه پس از مدتی افزایش خواهد یافت. این موضوع ممکن است اتفاق نیفتد. از سوی دیگر، برمبنای نظر شیلر، وقتی شما ملکی درآمدزا می‌خرید؛ دو راه مؤثر برای موفق‌شدن پیش روی‌تان قرار می‌گیرد. شما در مدت زمان مالک‌بودنتان از درآمد آن ملک بهره‌مند می‌شوید. همچنین، اگر بهای ملک در این مدت افزایش یافت؛ شما فرصت می‌یابید با فروش ملکتان نیز سودی عالی به‌دست آورید.

۴. کالاهای اساسی: این کالاها در واقع طلا، نقره، نفت، قهوه، پنبه و غیره را شامل می‌شوند. در طی سال‌ها، بسیاری از انسان‌ها طلا را به‌منزله‌ی نهایی‌ترین سرمایه‌گذاری ایمنشان به‌شمار

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

می‌آوردند و آن را در ظرف امنیتشان قرار می‌دادند. عموم مردم باور داشتند که بهای طلا حتی در طی بحران‌های اقتصادی نیز همچنان افزایش می‌یابد. سپس، قیمت طلا در سال ۲۰۱۳ بیش از ۲۵درصد کاهش یافت! چرا شما در گذشته روی طلا سرمایه‌گذاری می‌کردید؟ شما می‌توانستید درصدی اندک از سبد سرمایه‌گذاری خودتان را به طلا اختصاص دهید و چنین بگویید: "در موقعیت‌هایی که پول نقدم تمام می‌شود؛ این مقدار طلا بخشی اندک از امنیت مالی‌ام را تأمین می‌کند." در آن صورت تصور می‌کردید؛ اگر اوضاع اقتصادی در جهان بسیار آشفته شود و دولت‌ها با هجوم ربات‌ها به فروپاشی دچار شوند؛ شما دست‌کم مقداری سکه‌ی طلا یا نقره دارید تا برای خودتان قایقی بخرید و مدتی را در دریا سپری کنید. شاید، در مرحله‌ی بعد، چنین اندیشه‌ای در ذهنتان پدیدار می‌شد: "آیا ربات‌ها می‌توانند شنا کنند؟" به‌هرحال، باید به شما بگویم که طلا به احتمال بسیار زیاد به ظرف ریسک/ رشد شما تعلق می‌گیرد. شما روی طلا سرمایه‌گذاری می‌کنید تا سپری حمایتی را در برابر تورم مقابل خودتان به‌وجود آورید یا طلا را به‌منزله‌ی بخشی از سرمایه‌گذاری‌های موجود در سبد سرمایه‌گذاری متوازنتان در نظر می‌گیرید؛ اما، همان‌گونه که بعدها می‌آموزید، شما باید ریسک این سرمایه‌گذاری را بپذیرید. درنتیجه، خودتان را با این باور فریب ندهید: "اگر طلا بخرم؛ مطمئن هستم قیمت آن همواره افزایش می‌یابد." این سرمایه‌گذاری نیز، همچون بسیاری از سرمایه‌گذاری‌های دیگر، درآمدی را به‌استثنای افزایش احتمالی قیمت آن نصیبتان نمی‌کند. از سوی دیگر، شما با سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش سهام، اوراق بهادار یا املاک درآمدآفرین می‌توانید درآمدی را به‌صورت سود سهام، سود اوراق بهادار یا سود حاصل از سرمایه‌گذاری در بخش مسکن یا حتی دریافت‌کردن اجاره‌ی خانه به‌دست آورید. درنتیجه، طلا ممکن است یک ریسک خوب یا بد به‌شمار آید؛ اما به‌هرحال این سرمایه‌گذاری بی‌تردید در ظرف ریسک/ رشدتان قرار می‌گیرد. من هرگز قصد ندارم کاری کنم تا نسبت به سرمایه‌گذاری‌کردن روی طلا بدبین شوید. درحقیقت، در زمان مناسب و در یک فصل خوب از فصول اقتصادی، طلا به‌منزله‌ی یک بازیکن حرفه‌ای و یک آبرستاره عمل می‌کند! درست به همین دلیل است که در فصل اول از بخش پنجم مشاهده می‌کنید بسیار اهمیت دارد درصدی اندک را از سبد سرمایه‌گذاری‌تان به طلا اختصاص دهید.

۵. ارز: شما با یک ین می‌توانید چند ین بخرید؟ به این دلیل که پول فقط و فقط یک کاغذ است؛ پس، سرمایه‌گذاری‌کردن روی ارز گونه‌ای سوداگری به‌شمار می‌آید. بعضی انسان‌ها از این راه ثروتی کلان به‌دست می‌آورند و عده‌ای بیشتر با سرمایه‌گذاری‌کردن در این زمینه کل ثروتشان را از دست می‌دهند. دادوستدکردن در این زمینه بی‌تردید برای افرادی مناسب نیست که خواستار

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

دستیابی به امنیت مالی هستند.

۶. مجموعه‌ها: آثار هنری، سکه‌ها، خودروها و اشیاء عتیقه و قدیمی بخشی از این مجموعه‌ها را تشکیل می‌دهند. هر انسانی برای شرکت‌کردن در این گروه از سرمایه‌گذاری‌ها باید از دانشی ویژه بهره‌مند باشد و زمانی بسیار را به این موضوع اختصاص دهد.

۷. اوراق بهادار با قرارداد تبادل افول اعتبار: چرا این اوراق در هر دو ظرف قرار می‌گیرند؟ زیرا گونه‌هایی متفاوت از این اوراق در بازار وجود دارند. بعضی از این اوراق بازگشت ۱۰۰درصد اصل سرمایه را تضمین می‌کنند. این‌گونه از اوراق را می‌توانید در ظرف امنیتتان قرار دهید؛ البته، به‌شرط آن‌که بانک صادرکننده‌ی آن‌ها از نظر مالی بانکی معتبر باشد. گونه‌هایی دیگر از این اوراق نیز وجود دارند که پرداختن سودی بیشتر را به شما نوید می‌دهند؛ اما در صورت سقوط ارزش شاخص فقط بازگشت بخشی از سرمایه‌ی شما را تضمین می‌کنند. تصور کنید گونه‌ای اوراق را با تضمین ۲۵درصدی می‌خرید. در این صورت، اگر قیمت‌ها در بازار بورس تا ۲۵درصد سقوط کنند؛ شما سرمایه‌ی خودتان را از دست نمی‌دهید و ذره‌ای ضرر نمی‌کنید. اگر قیمت‌ها در بازار بورس سقوطی ۳۵درصدی داشته باشند؛ شما به ضرر و زیانی ۱۰درصدی دچار می‌شوید. در واقع شما ریسکی بیشتر را می‌پذیرید تا سودی بیشتر به‌دست آورید و هرچه بیشتر در رشد بازار سهیم شوید. گاهی سود شما ۱۵۰درصد ارزش شاخصی خواهد بود که اوراق بهادارتان به آن پیوند خورده است. به بیان دیگر، اگر بازار بورس رشدی ۱۰درصدی داشته باشد؛ شما سودی ۱۵درصدی دریافت می‌کنید. به‌این‌ترتیب، میزان سود احتمالی شما افزایش خواهد یافت؛ اما میزان ریسک شما نیز بی‌تردید به همان نسبت افزایش می‌یابد. بار دیگر می‌گویم که این نکته را به‌یاد داشته باشید: این اوراق را به‌واسطه‌ی یک مشاور مالی رسمی و مطمئن بخرید تا همه‌ی هزینه‌ها و کارمزدهای اضافی را از فهرست پرداختی‌های شما حذف کند و مبالغ آن را به سودتان بیفزاید.

"دستیابی به امنیت به‌صورت تصادفی اتفاق نمی‌افتد."

نوشته‌ی روی تابلوی بزرگراه فلوریدا

ما در این مرحله چند نمونه از ابزارهای سرمایه‌گذاری را مطرح کردیم که شما می‌توانید گونه‌هایی متنوع و متفاوت را از آن‌ها در ظرف ریسک/ رشدتان بگنجانید. شاید دراین‌باره تعجب کنید که چرا من بعضی از ابزارهای جسورانه‌تر سرمایه‌گذاری را در این‌جا مطرح نکردم. امروزه، مجموعه‌ای کامل از این سرمایه‌گذاری‌های خوش‌آب‌ورنگ و البته پرریسک در دسترس بسیاری از معامله‌گران

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

قرار دارد. اگر ثروتی فراوان دارید؛ شاید از مشاورتان بخواهید بعضی از این ابزارها را برای شما بیابد. **فقط این نکته را به‌یاد داشته باشید: اگر در این بازی شرکت می‌کنید؛ شما به احتمال بسیار زیاد دیگر یک سرمایه‌گذار محسوب نمی‌شوید بلکه یک معامله‌گر به‌شمار می‌آیید.** این دادوستدها اغلب دادوستدهای پرشتاب و لحظه‌ای محسوب می‌شوند. اگر شما در این بازی به اشتباهی هرچند کوچک دچار شوید؛ ممکن است همه‌ی سرمایه‌ی خودتان یا حتی بیش از آن را از دست بدهید. به این دلیل که من در این کتاب همواره تأکید دارم شما با پس‌اندازکردن و سرمایه‌گذاری و بهره‌مندشدن از افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب می‌توانید به رهایی کامل مالی برسید؛ پس، موضوع سرمایه‌گذاری‌های پرشتاب، پرسود و پرریسک را به برنامه‌های آینده‌ام واگذار می‌کنم.

زمان ورود به بازی پول‌آفرینی فرارسیده است

بسیارخوب، اکنون می‌دانید کدام بازیکنان می‌توانند در ظرف‌های تخصیص دارایی شما قرار بگیرند و بازی کنند. شما اکنون از شاه‌کلید تشکیل‌دادن یک تیم برنده آگاهی دارید. شاه‌کلید شما این است: **تنوع به‌وجود آورید، تنوع به‌وجود آورید، تنوع به‌وجود آورید!** به‌هرحال، نکته‌هایی بیشتر نیز در این زمینه مطرح است. شما؛ علاوه‌بر آفرینش تنوع میان سرمایه‌گذاری‌های موجود در ظرف امنیت و ظرف ریسک/ رشدتان؛ باید در درون هریک از این ظرف‌ها نیز تنوع به‌وجود آورید. برتون مالکی‌یل به من گفت: **"سرمایه‌گذاران باید شاه‌کلید تنوع‌داشتن را در میان سهام و اوراق بهادارشان، در سرمایه‌گذاری‌ها، در بازارها و حتی در زمان سرمایه‌گذاری نیز در نظر بگیرند و به‌کار ببرند."** در این صورت، شما به‌راستی سبدی را برای همه‌ی فصولتان در اختیار خواهید داشت! برای نمونه؛ او می‌گوید شما، علاوه‌بر سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش سهام و اوراق بهادار، باید بکوشید سهم‌هایی متفاوت و اوراق بهاداری متنوع را انتخاب کنید که بسیاری از آن‌ها به بازارهای مختلف در بخش‌های متفاوت از جهان مربوط می‌شوند. در فصل چهارم از همین بخش به موضوع آفرینش تنوع در زمان سرمایه‌گذاری‌کردن می‌پردازیم.

بسیاری از کارشناسان پیشنهاد می‌کنند ابزار نهایی، برای تنوع‌بخشی به سبد سرمایه‌گذاری‌های سرمایه‌گذاران شخصی، صندوق‌های شاخصی است که طیفی گسترده را از بیشترین گونه‌های سهام و اوراق بهادار با کم‌ترین هزینه در اختیار سرمایه‌گذاران قرار می‌دهند. دیوید سوئنسن به من گفت: "بهترین شیوه برای تنوع‌بخشیدن به سبد سرمایه‌گذاری‌تان این است که در یک صندوق

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

شاخصی سرمایه‌گذاری کنید زیرا در این صورت مجبور نیستید همه‌ی هزینه‌ها را بپردازید. همچنین، از مزیت کاهش مالیاتی نیز بهره‌مند می‌شوید.“ به بیان دیگر، اگر خارج از حساب بازنشستگی‌تان سرمایه‌گذاری می‌کنید؛ مجبور نیستید بابت همه‌ی خرید و فروش‌های خودتان مالیات بپردازید. شما در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک از مزیت کاهش مالیاتی بهره‌مند نمی‌شوید و باید همه‌ی مالیات‌ها را بپردازید.

اندکی تفریح‌کردن هیچ اشکالی ندارد!

اگر ماشین پول‌آفرینی خودتان را به‌شیوه‌ای کامل راه‌اندازی کرده‌اید واز اشتیاق کافی بهره‌مند هستید؛ هیچ اشکالی ندارد درصدی اندک از ظرف ریسک/ رشدتان را به سهام‌گزینی شخصی و دادوستدهای روزانه در این زمینه اختصاص دهید. برتون مالکی‌یل به من گفت: ”بخشی مهم از اندوخته‌ی خودتان را به سهام شاخصی اختصاص دهید؛ سپس، می‌توانید اندکی تفریح و سرگرمی نیز برای خودتان در نظر بگیرید. انجام‌دادن چنین کاری از پیشروی‌کردن در مسیر مسابقه‌ی اتومبیل‌رانی نیز بهتر و لذت‌بخش‌تر است.“ البته، مالکی‌یل گفت که بهتر است محدودیتی را در این زمینه برای خودتان در نظر بگیرید و فقط ۵درصد یا حتی درصدی کم‌تر از کل سرمایه‌گذاری‌ها یا سبد خودتان را به این موضوع اختصاص دهید.

آیا همه‌ی این مطالب به‌راستی اندیشه‌ای را دراین‌باره در ذهنتان به‌وجود آورد که کدام آمیزه از سرمایه‌گذاری‌ها برای شما بهترین گزینه‌ی ممکن محسوب می‌شود؟ قبل از این‌که دراین‌باره تصمیم‌گیری کنید؛ بهتر است این نکته را به‌یاد داشته باشید: همه‌ی ما گرایش داریم فقط سرمایه‌گذاری‌هایی را انجام دهیم که فکر می‌کنیم بیشترین موفقیت را برای ما به‌ارمغان می‌آورند. البته، هر انسانی به‌هرحال در موقعیت‌هایی ویژه به موفقیت می‌رسد. آیا دلیل این موضوع را می‌دانید؟ در محیط‌های متفاوت، سرمایه‌گذاری‌هایی متفاوت به ثمربخشی و پاداش‌دهی می‌رسند. به‌این‌ترتیب، اگر بازار املاک بسیار پررونق است و شما در این بخش سرمایه‌گذاری کرده‌اید؛ پس، اکنون یک نابغه به‌شمار می‌آیید. آیا اکنون بازار سهام به‌راستی بازاری پرطرفدار و پررونق محسوب می‌شود؟ در این صورت، اگر شما سهام دارید؛ پس، یک نابغه به‌شمار می‌آیید. آیا اکنون اوراق بهادار به‌راستی سودآفرین و پرثمر هستند؟ در این صورت، اگر شما دارای اوراق بهاداری پرثمر و پرسود هستید؛ پس، بار دیگر در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری به‌راستی انسانی خبره به‌شمار می‌آیید. شاید

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

هم شما فقط در زمان مناسب در مکان مناسب قرار گرفته‌اید. آیا درست نمی‌گویم؟ به‌هرحال، شما باید مراقب باشید که با دستیابی به این موفقیت‌ها به انسانی مغرور و من‌محور تبدیل نشوید زیرا در این صورت شکست‌خوردنتان حتمی خواهد بود. درست به همین دلیل است که تخصیص دارایی به‌راستی اهمیتی ویژه می‌یابد. هوشمندترین و زیرک‌ترین انسان‌ها در سطح جهان چه می‌گویند؟ آنان می‌گویند: "من نیز ممکن است اشتباه کنم." درنتیجه، آنان گونه‌ای آرمانی از تخصیص دارایی را برای خودشان طراحی می‌کنند که به درآمدآفرینی آنان در بلندمدت می‌انجامد؛ حتی اگر خودشان در کوتاه‌مدت به‌اشتباه دچار شوند.

اکنون بهتر است دانش شما را ارزیابی کنیم

در صفحه‌های بعد، قصد دارم چند سبد سرمایه‌گذاری یا چند گونه‌ی تخصیص دارایی را برای شما مطرح کنم که از سوی سرمایه‌گذارانی موفق در طول تاریخ طراحی شده‌اند. بهتر است اقداممان را با سبد سرمایه‌گذاری کارشناسی شروع کنیم که شما نام او را بارها و بارها در این کتاب خوانده‌اید. **منظور من دیوید سوئنسن است که پشتوانه‌ای ۹/۲۳میلیارددلاری را برای دانشگاه ییل تأمین کرد.** او به‌راستی استاد بی‌نظیر تخصیص دارایی است. آیا علاقه دارید پیشنهادهای او را درباره‌ی سبدهای سرمایه‌گذاری پرثمر بدانید؟ من نیز به‌شدت به این موضوع علاقه‌مند هستم! به‌این‌ترتیب، وقتی ما با هم در دفتر کار او در دانشگاه ییل نشستیم تا گفت‌وگو کنیم؛ من این سؤال مهم را مطرح کردم: **"اگر تو نمی‌توانستی پولی را برای فرزندانت به‌ارث بگذاری بلکه فقط می‌توانستی یک سبد سرمایه‌گذاری مناسب یا مجموعه‌ای از اصول سرمایه‌گذاری را برای آنان به‌ارث بگذاری؛ کدام اصول را برای‌شان مطرح می‌کردی و کدام سبد سرمایه‌گذاری را به آنان پیشنهاد می‌دادی؟"**

او گونه‌ای تخصیص دارایی را به من نشان داد که آن را اغلب به سرمایه‌گذاران شخصی پیشنهاد می‌دهد. او فکر می‌کند که این تخصیص دارایی در فراز و نشیب‌های روزگار همچنان پرثمر یا دست‌کم بی‌ضرر باقی می‌ماند. او همچنین این سبد سهام را برای همه‌ی مؤسسه‌ها؛ البته به‌استثنای دانشگاه‌های ییل، استنفورد، هاروارد و پرینستون؛ به‌منزله‌ی گزینه‌ای مناسب مطرح می‌کند. چرا دیوید این چهار دانشگاه را برای به‌کارگیری سبد سرمایه‌گذاری‌اش از فهرست مؤسسه‌های آموزشی حذف کرده است؟ زیرا این چهار دانشگاه در واقع گروهی را از کارشناسان برتر به‌صورت تمام‌وقت استخدام کرده‌اند و آنان به‌خوبی می‌توانند سبد سهامی مؤثر را برای این

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

مراکز طراحی و چینش کنند.

وقتی من فهرست سرمایه‌گذاری‌های موجود در سبد سهام دیوید را دیدم؛ از سادگی و ظرافت چینش آن‌ها حیرت کردم. من ۱۵گونه از سرمایه‌گذاری‌های مختلف را برای شما مطرح کردم تا سرمایه‌گذاری‌های مناسب خودتان را از میان آن‌ها انتخاب کنید. دیوید فقط شش گروه از این سرمایه‌گذاری‌ها را به‌کار می‌برد و همه‌ی آن‌ها نیز به صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی مربوط می‌شوند. من بسیار تعجب کردم زیرا دیوید بخشی عمده از سرمایه‌گذاری‌هایش را به یکی از ظرف‌هایش اختصاص داده بود. آیا می‌توانید حدس بزنید او کدام ظرف را بیشتر در اولویت قرار داده است؟ اکنون بهتر است بخشی از آموخته‌های خودمان را درباره‌ی گزینش و جداسازی ظرف امنیت و ظرف ریسک/ رشدمان به‌کار ببریم.

فهرست مطرح‌شده در ادامه‌ی مطلب را بررسی و ارزیابی کنید و حدس بزنید هریک از این سرمایه‌گذاری‌ها به کدام ظرف تعلق دارند. بررسی کنید کدام‌یک از این سرمایه‌گذاری‌ها به ظرف امنیت مربوط می‌شوند. همان‌گونه که می‌دانید؛ ما در ظرف امنیتمان اغلب سرمایه‌گذاری‌هایی انجام می‌دهیم که سودی اندک دارند و در عین حال احتمال ضرر و زیانشان نیز اندک است. همچنین، بررسی کنید کدام یک از این سرمایه‌گذاری‌ها به ظرف ریسک/ رشد مربوط می‌شوند. در این ظرف نیز سرمایه‌گذاری‌هایی را می‌گنجانیم که احتمال سودآفرینی آن‌ها بیشتر است و به همین نسبت احتمال ضرر و زیان آن‌ها نیز افزایش می‌یابد.

سبد سرمایه‌گذاری دیوید سوئنسن		کدام ظرف؟	
نوع سرمایه‌گذاری (صندوق‌های شاخصی)	درصد سرمایه‌گذاری	ریسک/ رشد	امنیت
بورس داخلی	۲۰٪	☐	☐
بورس بین‌المللی	۲۰٪	☐	☐
بازار بورس کشورهایی با اقتصاد نوظهور	۱۰٪	☐	☐
سهام شرکت سرمایه‌گذاری مسکن	۲۰٪	☐	☐
اوراق بهادار بلندمدت وزارت خزانه‌داری	۱۵٪	☐	☐
اوراق بهادار دولتی مصون از تورم	۱۵٪	☐	☐

بهتر است اقداممان را با چهار گزینه‌ی نخست شروع کنیم. نخستین گزینه در واقع گستره‌ای وسیع را از سهام شاخصی داخلی شامل می‌شود. برای نمونه؛ می‌توان شاخص ونگارد۵۰۰ را در نظر

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

گرفت. شما این گزینه‌ی سرمایه‌گذاری را در کدام ظرف قرار می‌دهید؟ آیا این سرمایه‌گذاری با ریسک همراه است؟ بی‌تردید. آیا شما با این گونه‌ی سرمایه‌گذاری به‌راستی سودی تضمین‌شده به‌دست می‌آورید؟ به‌یقین چنین نیست. آیا ممکن است همه‌ی سرمایه‌ی خودتان را از دست بدهید؟ اتفاق‌افتادن چنین رویدادی کمابیش بعید به‌نظر می‌رسد؛ اما این احتمال وجود دارد که سرمایه‌ی شما به‌شدت کاهش یابد. این رویداد گاه‌گاهی در این سرمایه‌گذاری‌ها اتفاق می‌افتد! بورس ایالات متحده بی‌تردید در بلندمدت پیشینه‌ای باشکوه را برای ما به‌نمایش می‌گذارد. بازار سهام در بلندمدت عملکردی خوب دارد؛ اما این‌گونه سرمایه‌گذاری‌ها در کوتاه‌مدت بسیار پرنوسان و پرریسک هستند. در ۸۶سال گذشته (تا سال۲۰۱۳)، شرکت اس‌اندپی کمابیش ۲۴بار به ضرر و زیان دچار شده است. به‌این‌ترتیب، نتیجه می‌گیریم که سهام صندوق‌های شاخصی به کدام ظرف تعلق می‌گیرد؟ بله، درست حدس زدید. این سرمایه‌گذاری در ظرف ریسک/ رشد قرار می‌گیرد.

نظرتان درباره‌ی سهام بین‌المللی چیست؟ دیوید سوئنسن درصدی ویژه را از سبد سرمایه‌گذاری‌اش به سهام بین‌المللی اختصاص می‌دهد زیرا این گونه‌ی سهام به سبد سرمایه‌گذاری‌ها تنوعی عالی می‌بخشد. اگر بازار بورس امریکا به رکود دچار شود؛ بازارهای تجارت اروپایی یا آسیایی ممکن است به‌سرعت رشد کنند. البته، همه‌ی انسان‌ها با دیوید موافق نیستند. پول رایج سایر کشورها به‌اندازه‌ی دلار امریکا ارزش و ثبات ندارد. درنتیجه، سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش سهام بین‌المللی بی‌تردید اقدامی با ریسک ارزی به‌شمار می‌آید. جک باگل، بنیان‌گذار شرکت ونگارد، با ۶۴سال سابقه‌ی فعالیت موفقیت‌آمیز، می‌گوید که فعالیت‌های شرکت‌های امریکایی به‌راستی جهانی شده است. او به من گفت: "تونی، واقعیت این است: در میان شرکت‌های بزرگ امریکایی نمی‌توان شرکتی را یافت که خارج از امریکا فعالیت نکند. این شرکت‌ها در سراسر جهان وجود دارند. برای نمونه؛ می‌توان شرکت‌هایی را همچون مک‌دونالد، آی‌بی‌ام، مایکروسافت و جنرال موتورز، نام برد. به‌این‌ترتیب، شما به‌هرحال می‌توانید سهامی بین‌المللی داشته باشید." اکنون چنین سؤالی مطرح است: سهام بین‌المللی به کدام ظرف سرمایه‌گذاری تعلق می‌گیرد؟ من فکر می‌کنم همه‌ی ما می‌توانیم دراین‌باره به توافق برسیم که این گونه‌ی سرمایه‌گذاری به ظرف ریسک/ رشد اختصاص می‌یابد. آیا شما این‌گونه فکر نمی‌کنید؟

در این مرحله به بازار بورس کشورهایی با اقتصاد نوظهور می‌رسیم. دیوید سوئنسن دوست دارد بخشی از پولش را در بازار پرنوسان کشورهای در حال توسعه مانند برزیل، ویتنام، افریقای جنوبی و اندونزی سرمایه‌گذاری کند. شما در این بازارها می‌توانید سودی عالی به‌دست آورید؛ البته این

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

احتمال نیز وجود دارد که کل سرمایه‌ی خودتان را در این زمینه از دست بدهید. مطمئن هستم این گونه‌ی سرمایه‌گذاری را برای ظرف ریسک/ رشد مناسب می‌دانید!

نظرتان درباره‌ی سرمایه‌گذاری‌کردن در شرکت‌های سرمایه‌گذاری مسکن چیست؟ دیوید به من گفت شرکت‌هایی را ترجیح می‌دهد که مالک ساختمان‌های بزرگ اداری در ناحیه‌ی مرکزی هستند یا صاحب فروشگاه‌های زنجیره‌ای و ساختمان‌های صنعتی بزرگ به‌شمار می‌آیند. به عقیده‌ی او، این شرکت‌ها درکل بسیار درآمدآفرین هستند. به‌این‌ترتیب، صندوق‌های شاخصی مسکن به‌راستی سودی عالی را نصیب انسان می‌کنند؛ اما این صندوق‌ها برمبنای بازار املاک تجاری امریکا به نوسان دچار می‌شوند. درنتیجه، این سرمایه‌گذاری به کدام ظرف تعلق می‌گیرد؟ بی‌تردید ظرف ریسک/ رشد را برای آن برمی‌گزینید.

دو گزینه‌ی آخر را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ منظور من اوراق بهادار بلندمدت وزارت خزانه‌داری و اوراق بهادار دولتی مصون از تورم است. آیا این دو گزینه‌ی سرمایه‌گذاری به‌راستی سودی کم‌تر را در فضایی امن‌تر برای انسان به‌ارمغان می‌آورند؟ بله، درست است! به‌این‌ترتیب، این دو گزینه به کدام ظرف تعلق می‌گیرند؟ بله، آن‌ها را باید در ظرف امنیت بگنجانیم.

به شما تبریک می‌گویم! شما شش گزینه‌ی سرمایه‌گذاری را ارزیابی و سپس ظرف‌های مناسب آن‌ها را به‌درستی تعیین کردید. ۹/۹۹درصد از انسان‌هایی که اغلب در خیابان از کنار شما می‌گذرند به‌راستی نمی‌توانند چنین کاری را انجام دهند! این قدرت تشخیص شما به‌معنای‌واقعی لذت‌بخش است؛ این‌طور نیست؟ اکنون بهتر است این موضوع را اندکی ژرف‌تر واکاوی کنیم تا پی ببریم چرا دیوید چنین آمیزه‌ای را از گزینه‌های سرمایه‌گذاری برای سبد سهامش برگزیده است و به چه دلیلی ممکن است این سبد سرمایه‌گذاری برای شما مناسب یا نامناسب باشد.

درابتدا بهتر است ظرف امنیت دیوید را بررسی کنیم. دیوید گفت به این دلیل فقط اوراق بهادار بلندمدت خزانه‌داری را انتخاب کرده است که این اوراق به‌راستی تضمینی بی‌قیدوشرط را از سوی دولت ایالات متحده شامل می‌شوند. اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: چرا دیوید آمیزه‌ای ویژه را از این اوراق بهادار انتخاب کرده است؟ چرا او نیمی از ظرف امنیتش را به اوراق بهادار بلندمدت وزارت خزانه‌داری و نیمی دیگر از آن را به اوراق بهادار دولتی مصون از تورم اختصاص می‌دهد؟

من به دیوید چنین گفتم: "با توجه به سخنان تو، اگر من می‌خواهم از امنیت بهره‌مند شوم؛ باید در مقابل تورم و رکود از خودم حمایت کنم؛ این‌طور نیست؟"

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

دیوید گفت: "بله، به‌یقین درست است. من نمی‌توانم باور کنم که تو به‌خوبی به موضوع پی برده‌ای! بسیاری از انسان‌ها می‌کوشند سرمایه‌ای هنگفت را روی اوراق بهادار شاخصی سرمایه‌گذاری کنند و این اوراق را هم برای رکود و هم برای تورم در نظر می‌گیرند. اوراق بهادار بلندمدت وزارت خزانه‌داری فقط برای دوران رکود مناسب است؛ درست همان‌گونه که ما در سال۲۰۰۸ با این وضعیت روبه‌رو بودیم. از سوی دیگر، اگر تو فقط اوراق بهادار بلندمدت وزارت خزانه‌داری را بخری؛ در صورت افزایش شدید نرخ تورم، در سبد سرمایه‌گذاری‌هایت به ضرر و زیان دچار می‌شوی. اگر به‌طور همزمان بکوشی اوراق بهادار دولتی مصون از تورم را نیز در سبد سرمایه‌گذاری‌ات بگنجانی؛ در صورت افزایش‌یافتن شدید نرخ تورم، از نظر مالی در امنیت قرار خواهی داشت."

می‌خواهم به این حقیقت توجه داشته باشید: دیوید سوئنسن نیز همچون بسیاری از بازیکنان اَبرموفق در عرصه‌ی پول‌آفرینی نمی‌داند به‌راستی کدام رویداد قرار است اتفاق بیفتد. آیا رکود اقتصادی را پیش‌رِو داریم یا قرار است با تورم روبه‌رو شویم؟ درست به همین دلیل، او برای هر دو موقعیت برنامه‌ریزی می‌کند. شاید با خودتان چنین بگویید: "بسیارخوب، او به‌سادگی پنجاه‌درصد را برای تورم و پنجاه‌درصد را برای رکود در نظر می‌گیرد. آیا او به‌این‌ترتیب فقط این دو سرمایه‌گذاری را برای دوران رکود یا تورم به‌تعادل نرسانده است؟" موضوع به همین سادگی نیست؛ اما نگرش و اندیشه‌ی شما دراین‌باره اهمیتی بسیار دارد. دیوید سرمایه‌گذاری‌های ظرف امنیتش را به‌منزله‌ی عاملی حمایتی در نظر می‌گیرد تا در صورت ازدست‌رفتن کل یا بخشی از سرمایه‌اش در ظرف ریسک/ رشدش بتواند تا حد امکان تأثیر منفی ضرر و زیانش را کاهش دهد و ریسک سرمایه‌گذاری‌هایش را به‌تعادل برساند. درنتیجه، او اطمینان دارد که در ظرف امنیتش نیز می‌تواند درآمدآفرینی کند. همچنین، او اصل سرمایه‌اش را از دست نمی‌دهد؛ بنابراین، از ظرف امنیتش به‌شیوه‌ای هوشمندانه استفاده می‌کند. در این صورت، علاوه‌بر این‌که او پولی را از دست نمی‌دهد، با به‌وجودآمدن تورم یا رکود نیز می‌تواند درآمدی افزوده به‌دست آورد. این شیوه به‌راستی شیوه‌ای هوشمندانه است.

من اندکی متعجب شده بودم که دیوید فقط ۳۰درصد از تخصیص دارایی‌اش را به ظرف امنیتش اختصاص داده بود؛ درحالی‌که ۷۰درصد آن را برای ظرف ریسک/ رشدش در نظر می‌گرفت! به نظر من، این شیوه‌ی تخصیص دارایی برای سرمایه‌گذاران معمولی اندکی جسورانه به‌نظر می‌رسید؛ بنابراین، من از دیوید پرسیدم که این شیوه برای یک سرمایه‌گذار معمولی چه کاربردی خواهد

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

داشت.

دیوید گفت: "تونی، سؤالی مناسب را مطرح کردی. **سهام اغلب هسته‌ی اصلی همه‌ی سبدهای سرمایه‌گذاری را با افق‌های بلندمدت تشکیل می‌دهد.** در واقع، اگر دوره‌های بلندمدت ده، بیست، پنجاه یا حتی یک‌صدساله را در نظر بگیری؛ پی می‌بری که سهام‌داری و دریافت سود سهام اغلب بر سرمایه‌گذاری‌هایی با درآمد ثابت برتری داشته است."

اطلاعات تاریخی نیز گفته‌های دیوید را تأیید می‌کند. **برمبنای اطلاعات تاریخی، اگر کسی یک‌دلار را در سال۱۸۰۲ با سود تقریبی ۳/۸درصد در سال سرمایه‌گذاری می‌کرد؛ سرمایه‌ی او تا دویست‌سال بعد یا ابتدای هزاره‌ی جدید به ۸/۸میلیون دلار می‌رسید.**

درنتیجه، دیوید سوئنسن سبد سرمایه‌گذاری دلخواهش را به‌گونه‌ای طراحی و چینش کرد که به ماشین تولیدکننده‌ی ثروت تبدیل شود. این ماشین با تنوع فراوانش به‌راستی امنیت و ثبات مالی را برای سرمایه‌گذار به‌ارمغان می‌آورد. به این دلیل که نگرش دیوید برای سرمایه‌گذاری نگرشی بلندمدت است؛ بنابراین، زمانی کافی وجود دارد تا این سبد سرمایه‌گذاری در افت و خیزهای دوره‌ای بازار سهام و در دوران سخت رکود و سقوط همچنان مؤثر و سودآفرین باقی بماند.

من کنجکاو بودم بدانم این آمیزه‌ی سرمایه‌گذاری‌ها در گذشته چگونه عمل کرده‌اند. در واقع، من ۱۷سال پرنوسان را از اول آوریل سال۱۹۹۷ تا ۳۱مارس سال۲۰۱۴ در نظر داشتم. توجه داشته باشید که اوراق بهادار مصون از تورم نیز برای نخستین‌بار در سال۱۹۹۷ در دسترس سرمایه‌گذاران قرار گرفت. در طی همان سال‌ها بود که شاخص اس‌اندپی همچون یک گاو مسابقه عمل می‌کرد؛ با این حال، سقوطی ۵۱درصدی داشت. به‌این‌ترتیب، من تیمی را از کارشناسان مالی در نظر گرفتم تا کارایی سبد سرمایه‌گذاری دیوید را، در مقایسه با شاخص، در طی آن سال‌ها ارزیابی کنند.
حدس می‌زنید به چه نتیجه‌ای رسیدیم؟ **سبد سرمایه‌گذاری سوئنسن با سود سالیانه‌ی ۸۶/۷درصدی در مقایسه با بازار بورس به‌راستی کارآمدتر بود!** در طی بازار خرسی سال۲۰۰۰ تا پایان سال۲۰۰۲، وقتی شاخص اس‌اندپی۵۰۰ کمابیش حدود ۵۰درصد سقوط کرد؛ کارایی و ارزش سبد سرمایه‌گذاری سوئنسن به‌طور تقریبی ثابت ماند و در طی آن سه‌سال نابسامان درکل فقط ۵۷۲/۴درصد از ارزش آن کاسته شد! سبد سرمایه‌گذاری دیوید نیز، همچون بسیاری از سبدهای سرمایه‌گذاری دیگر که درصدی بسیار را به سهام اختصاص داده بودند، در بحران گسترده‌ی سال۲۰۰۸ اندکی ضربه خورد؛ اما باز هم حدود ۶درصد از شاخص اس‌اندپی۵۰۰

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

کارامدتر و مؤثرتر بود و پس از مدتی نیز دوباره به حالت اول بازگشت. در سال۲۰۰۸، شاخص اس‌اندپی۵۰۰ در واقع سقوطی ۳۷درصدی داشت و سبد سرمایه‌گذاری دیوید در همان زمان به سقوطی ۳۱درصدی دچار شد.

درنتیجه، خانم‌ها و آقایان، بهتر است بگویم دیوید سوئنسن در واقع یکی از آن انسان‌های اَبَرموفق، اسطوره‌ای و کمیاب است که به‌معنای‌واقعی می‌تواند همواره بر بازار بورس تسلط و برتری داشته باشد. او در این سبد سرمایه‌گذاری با به‌کارگیری توانایی تخصیص دارایی‌اش می‌تواند چنین کاری را انجام دهد و به این سطح از تسلط و برتری برسد! خبر خوب این است که شما هم‌اکنون در این کتاب به بهترین توصیه‌های او دسترسی دارید. اگر فقط همین نکته را از این فصل آموخته باشید؛ فکر می‌کنم بی‌تردید از وقت‌گذاشتن برای خواندن آن هرگز پشیمان نیستید! به‌هرحال، مهم‌ترین نکته این است: حتی با وجود این‌که سبد سرمایه‌گذاری دیوید ممکن است بهتر از کل بازار عمل کند و باثبات‌تر باشد؛ اما باز هم چنین سبدی در واقع سبدی جسورانه به‌شمار می‌آید و انتخاب چنین سبدی به جرأت و شهامتی بسیار نیاز دارد. عده‌ای اندک از انسان‌ها می‌توانند ازدست‌دادن ۳۵درصد از اندوخته‌ی عمرشان را بپذیرند و خم به ابرو نیاورند. آیا چنین سبدی برای شما مناسب است؟ اگر هم‌اکنون جوان هستید؛ پس، ممکن است به این سبد سرمایه‌گذاری به‌شدت علاقه نشان دهید زیرا هنوز وقت کافی دارید تا ضرر و زیان‌های احتمالی را جبران کنید. اگر برای بازنشسته‌شدنتان آماده می‌شوید؛ این سبد سرمایه‌گذاری ممکن است برای شما بسیار مخاطره‌آمیز به‌نظر برسد.

نگران نشوید. من قصد دارم در صفحه‌های بعد از این کتاب چند نمونه‌ی دیگر از سبدهای سرمایه‌گذاری را برای شما مطرح کنم. یکی از این سبدها نیز آمیزه‌ی ویژه‌ی ری دالیو است که هنر و مهارت تخصیص دارایی او را به‌نمایش می‌گذارد. وقتی ری دالیو این موضوع را به‌شیوه‌ای کاربردی برای من مطرح کرد؛ به‌معنای‌واقعی روی صندلی خودم میخکوب شده بودم! سبد سرمایه‌گذاری ری چنان عجیب و ارزشمند است که یک فصل کامل را در بخش بعدی کتاب به آن اختصاص داده‌ام. اکنون به نکته‌ی اصلی توجه کنید: به‌کارگیری سبد سرمایه‌گذاری ری دالیو در مقایسه با سبد سرمایه‌گذاری دیوید سوئنسن به جسارتی کم‌تر نیاز دارد؛ اما، **وقتی ما آن را در همان دوره‌ی زمانی ارزیابی کردیم، پی بردیم میانگین سود سالیانه‌ی سبد سرمایه‌گذاری ری دالیو در مقایسه با میانگین سود سالیانه‌ی سبد سرمایه‌گذاری دیوید بیشتر بوده و در ضمن سبد او به نوسانی کم‌تر دچار شده است. در واقع، انتخاب‌کردن سبد سرمایه‌گذاری ری دالیو همچون یک**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

موج‌سواری ملایم و لذت‌بخش در زندگی به‌شمار می‌اید. سبد سرمایه‌گذاری ری دالیو به‌راستی رشدی عالی و اساسی را برای شما به‌ارمغان می‌آورد و در عین حال میزان ریسک آن در پایین‌ترین سطح ممکن قرار دارد!

"در هر لحظه از تصمیم‌گیری، بهترین اقدام ممکن به‌راستی این است که کار درست را انجام دهید. در مرحله‌ی بعدی، بهترین اقدام ممکن به‌راستی این است که کاری را اشتباه انجام دهید. درپایان، بدترین اقدام ممکن به‌راستی این است که هیچ کاری انجام ندهید و دست روی دست بگذارید."

تئودور روزولت

اکنون دوباره تصویر کلی را در نظر بگیرید و ارزیابی کنید که بهتر است اعداد بنیادینتان را چگونه انتخاب کنید. چند درصد از اندوخته‌ی زندگی‌تان را در ظرف ریسک/ رشدتان قرار می‌دهید؟ چند درصد از اندوخته‌ی خودتان را در ظرف امنیتتان می‌گنجانید؟ قبل از تصمیم‌گیری‌کردن دراین‌باره، باید این سه عامل را در نظر بگیرید:

- در کدام مرحله از زندگی قرار دارید،
- ریسک‌پذیری شما چقدر است، و
- چقدر پول نقد یا دارایی‌های نقدشونده در دسترستان دارید.

درابتدا محاسبه کنید برای ثروت‌آفرینی و اشتباه‌کردن در مسیر سرمایه‌گذاری‌های زندگی‌تان چقدر وقت دارید؟ در واقع فاصله‌ی زمانی بین این لحظه و زمانی را محاسبه کنید که قصد دارید از پیامد سرمایه‌گذاری‌های خودتان بهره‌مند شوید. اگر جوان هستید؛ پس، می‌توانید برنامه‌ای جسورانه‌تر را در نظر بگیرید زیرا وقت کافی دارید تا ضرر و زیان‌های به‌وجودآمده درنتیجه‌ی سرمایه‌گذاری‌های خودتان را جبران کنید. اگرچه هیچ انسانی دوست ندارد به ضررکردن و ازدست‌دادن عادت کند!

درصدهای شما همچنین **برمبنای میزان درآمد کنونی‌تان** تعیین می‌شود. اگر درآمدی عالی دارید؛ پس، می‌توانید اشتباهاتی بیشتر و ضرر و زیان‌هایی بزرگ‌تر را در امور مالی‌تان تاب آورید و آن‌ها را جبران کنید. آیا شما این‌طور فکر نمی‌کنید؟

زمان نمایش بازی شما فرا رسیده است:

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

چند درصد ریسک مالی را مشتاقانه می‌پذیرید؟

وقتی سخن از ریسک‌پذیری به‌میان می‌آید؛ همه‌ی انسان‌ها درکل اندیشه‌هایی متفاوت را درباره‌ی تاب‌آوری در این زمینه در سر می‌پرورانند. بعضی از ما به‌شدت خواستار بهره‌مندبودن از امنیت مالی هستیم. آیا شش نیاز عاطفی و بنیادین بشر را به‌یاد می‌آورید؟ احساس اطمینان در واقع نخستین نیاز عاطفی به‌شمار می‌آید. از سوی دیگر، بعضی از ما خواستار دستیابی به احساس عدم اطمینان هستیم و تنوع‌داشتن را در زندگی ترجیح می‌دهیم. به‌گونه‌ای می‌توان گفت به‌شدت علاقه داریم در نقطه‌ای مرزی زندگی کنیم. شما، قبل از هر اقدامی، باید بکوشید از چگونگی شخصیتتان آگاهی یابید. اکنون تصور کنید در یک مسابقه‌ی تلویزیونی شرکت دارید و گزینه‌های زیر نیز پیش روی شما قرار دارند. شما کدام گزینه را انتخاب می‌کنید؟

- ۱۰۰۰دلار پول نقد
- فرصتی ۵۰درصدی برای به‌دست‌آوردن جایزه‌ای ۵۰۰۰دلاری
- فرصتی ۲۵درصدی برای به‌دست‌آوردن جایزه‌ای ۱۰۰۰۰دلاری
- فرصتی ۵درصدی برای به‌دست‌آوردن جایزه‌ای ۱۰۰۰۰۰دلاری

در این مرحله، موضوعی دیگر را مطرح می‌کنم. تصور کنید پولی کافی را پس‌انداز کرده‌اید و اکنون می‌توانید به تعطیلاتی شگفت‌انگیز بروید که شاید فقط یک‌بار در طول عمرتان اتفاق بیفتد. سپس، سه هفته قبل از برنامه‌ریزی و اقدام‌کردن برای سفرتان، شغلتان را از دست می‌دهید. در این صورت، کدام گزینه‌ی زیر را انتخاب می‌کنید؟

- از رفتن به سفر تفریحی چشم‌پوشی می‌کنید؛
- سفری کم‌هزینه‌تر را برای خودتان در نظر می‌گیرید؛
- طبق برنامه‌ی قبلی به سفر می‌روید و برای خودتان دلیل می‌آورید که به این سفر نیاز دارید تا آماده شوید زیرا باید بتوانید شغلی جدید را برای خودتان جست‌وجو کنید؛ یا
- در مقایسه با برنامه‌ی قبلی، به سفری طولانی‌تر می‌روید زیرا باور دارید ممکن است چنین فرصتی دیگر نصیبتان نشود.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

دانشگاه راتگرز یک آزمون پنج‌دقیقه‌ای را به‌صورت بیست سؤالی و آنلاین طراحی کرده است که می‌تواند به شما کمک کند میزان ریسک‌پذیری خودتان را تعیین کنید. برای این منظور می‌توانید به آدرس http://njaes.rutgers.edu/money/riskquis مراجعه فرمایید. البته، پاسخ واقعی در ژرفای وجود خودتان نهفته است.

من، در طی ۳۰سال گذشته، همواره همایش‌هایی را درباره‌ی مهارت‌های ثروت‌آفرینی برگزار کرده‌ام. در این همایش‌ها اغلب با انسان‌هایی از سراسر جهان و بیش از ۱۰۰کشور مختلف ارتباط داشته‌ام. من کوشیده‌ام، با به‌کارگیری یک برنامه‌ی چهارروزه و کامل برمبنای فرایند ثروت‌آفرینی، زندگی مالی این افراد را در حد توانم بهبود ببخشم. من در این‌گونه همایش‌ها اغلب از شرکت‌کنندگان می‌خواهم یک بازی مختصر را انجام دهند که آن را دادوستدکردن پول می‌نامم. من از روی صحنه به شرکت‌کنندگان می‌گویم که مبلغی پول را با یکدیگر دادوستد کنند. خواسته‌ام را فقط در همین سطح مطرح می‌کنم. همیشه درابتدا چند لحظه سکوت ناشی از گیج‌شدن در میان شرکت‌کنندگان برقرار می‌شود. سپس، آنان دادوستدکردنشان را شروع می‌کنند. بعضی از آنان می‌کوشند یک‌دلار از جیبشان بیرون آورند، عده‌ای دیگر یک بیست‌دلاری را برای این منظور در نظر می‌گیرند و عده‌ای نیز اسکناسی ۱۰۰دلاری را از جیب یا کیف مبارکشان بیرون می‌آورند. شما بی‌تردید می‌توانید حدس بزنید در آن لحظه چه اتفاقی می‌افتد. شرکت‌کنندگان از این سو به آن سو می‌روند، به یکدیگر می‌نگرند و دراین‌باره تصمیم می‌گیرند که دادوستدشان را چگونه انجام دهند. بعضی از آنان با یکدیگر گفت‌وگو می‌کنند. عده‌ای می‌کوشند همه‌ی پولشان را به دیگری ببخشند. عده‌ای نیز اسکناس ۱۰۰دلاری نفر مقابل را می‌گیرند و یک‌دلاری خودشان را به طرف مقابلشان تقدیم می‌کنند. بی‌تردید می‌توانید نگاه حیرت‌زده‌ی بعضی از این افراد را حدس بزنید. من، سه یا چهار دقیقه پس از این دادوستدها، چنین می‌گویم: "بسیارخوب، خواهش می‌کنم روی صندلی‌ها بنشینید." سپس، می‌کوشم موضوع بعدی سخنرانی‌ام را مطرح کنم.

همیشه بعضی شرکت‌کنندگان فریادزنان چنین می‌گویند: "هِی! یک‌صددلاری‌ام را به من برگردانید!"

من به او می‌گویم: "چه کسی گفته است که آن یک‌صددلاری به شما تعلق دارد؟" او می‌گوید: "ما فقط بازی می‌کردیم." من در ادامه می‌گویم: "بله، اما چرا تصور می‌کنید که بازی درکل تمام شده است؟" اغلب از نگاه این اشخاص می‌توانم پی ببرم که بسیار متعجب شده‌اند. آنان در حالی می‌نشینند که هنوز بابت ازدست‌دادن یک‌صد دلارشان به احساس ناکامی دچار هستند. درپایان،

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

آنان به موضوع اصلی پی می‌برند. درک آنان از میزان ریسک‌پذیری‌شان و ریسک‌پذیری واقعی آنان به دو دنیای متفاوت تعلق دارد. این افراد اغلب تصور می‌کنند بسیار ریسک‌پذیر هستند؛ اما فقط با ازدست‌دادن یک‌صد دلارشان به بی‌قراری و آشفتگی دچار می‌شوند. این موضوع همیشه حیرت مرا برمی‌انگیزد. اکنون تصور کنید؛ اگر قرار بود شما مبلغی ۱۰هزار، ۱۰۰هزار یا ۵۰۰هزار دلاری را از دست بدهید؛ چه اتفاقی می‌افتاد. سرمایه‌گذاران جسور کمابیش می‌توانند چنین ضرر و زیان‌هایی را در کوتاه‌مدت تاب آورند. انسان‌ها، تا زمانی که به‌معنای‌واقعی در زندگی به ضرر و زیان دچار نشوند، به میزان ریسک‌پذیری واقعی خودشان پی نمی‌برند.

من در زندگی‌ام به ضرر و زیان‌هایی هنگفت دچار شده‌ام. در مرحله‌ای از زندگی‌ام، ضربه‌هایی چندمیلیون‌دلاری به من وارد می‌شد؛ درحالی‌که چنین سرمایه‌هایی را برای ازدست‌دادن در اختیار نداشتم. این ضربه‌ها به ضرر و زیانی بسیار فراتر از همه‌ی دارایی‌هایم می‌انجامیدند. ارزیابی‌کردن میزان ریسک‌پذیری‌تان به‌راستی سبب می‌شود از خوابی سنگین بیدار شوید! به‌هرحال، اعداد و ارقام در این زمینه چندان اهمیتی ندارند. شما ممکن است با ازدست‌دادن ۱۰۰دلار یا ۱۰۰۰دلار برآشفته شوید. درد و رنج ازدست‌دادن بسیار بیشتر از شادی موفق‌شدن احساس می‌شود. درست به همین دلیل، بسیار اهمیت دارد که سبدی را برای تمام فصول در سرمایه‌گذاری خودتان در نظر داشته باشید زیرا شما فقط با به‌کارگیری مهارتی همچون تخصیص دارایی می‌توانید احتمال دچارشدنتان را به ضرر و زیانی هنگفت تا حد امکان کاهش دهید.

جهان علم؛ علاوه‌بر آن که به ما نشان می‌دهد به‌گونه‌ای برنامه‌ریزی شده‌ایم که ازدست‌دادن را دوست نداریم و از آن بیزاری می‌جوییم؛ به ما نشان می‌دهد که انسان‌ها در ارزیابی‌کردن توانایی‌های خود برای موفق‌شدن نیز اغلب به‌شیوه‌ای دقیق و سنجیده عمل نمی‌کنند. گاهی، پس از انجام‌دادن چند سرمایه‌گذاری موفقیت‌آمیز، ممکن است چنین اندیشه‌هایی را در سر بپرورانید: "هِی! من در این زمینه عملکردی عالی دارم. من می‌توانم همه‌ی کارهای شایسته و دلخواهم را انجام دهم!" فقط طبیعت و سرشت بشری شما سبب می‌شود تصور کنید که همیشه می‌توانید در جایگاه تسلط و برتری باقی بمانید. روانشناسان این حالت را "سوگیری انگیزشی" می‌نامند. بسیاری از ما اغلب خودمان را در پیش‌بینی‌کردن الگوهای موفقیت‌آمیز بسیار بهتر از موقعیت واقعی‌مان تصور می‌کنیم. همچنین، بسیاری از ما در هر مسابقه‌ای به‌راستی خودمان را خوش‌شانس‌تر از حالت واقعی‌مان می‌پنداریم. پژوهشی پرآوازه در سال ۱۹۸۱ در دانشگاه استکهلم انجام شد که نشان داد ۹۳درصد از رانندگان امریکایی تصور می‌کنند مهارتشان از سطح معمول بالاتر است. حتی نامی برای این حالت انتخاب شد. "اثر لیک ووبگان" که در واقع نام یک کتاب است. این

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

نویسنده‌ی این اثر در واقع گریسون کیلر نام دارد. کدام‌یک از شما به‌راستی خودتان را بالاتر از سطح معمول نمی‌دانید! البته، وقتی موضوع پول در میان باشد؛ توهم برتربودن ممکن است به شکست کامل شما بینجامد.

اگر شما یک مرد هستید؛ پس، این سوگیری شما دلیلی زیست‌شیمیایی دارد. ترشح هورمون تستوسترون در بدنتان به اعتمادبه‌نفس بیش از حد شما می‌انجامد. پژوهش‌هایی فراوان انجام شده‌اند که نشان می‌دهند زنان، در مقایسه با مردان، به‌راستی سرمایه‌گذارانی بهتر به‌شمار می‌آیند زیرا درباره‌ی توانایی خودشان برای پیش‌بینی‌کردن دقیق آینده هرگز بزرگ‌نمایی نمی‌کنند. گاهی اعتمادبه‌نفس بیش از حد شما علیه خودتان عمل می‌کند. اندکی به پسران کوچک توجه کنید. آنان با خودشان چنین می‌گویند: "من یک اَبَرانسان هستم! من قصد دارم پرواز کنم! تماشا کنید تا ببینید که چگونه می‌پرم!" اگر شما یک زن هستید که این کتاب را می‌خوانید؛ کافی است بگویم شما برای موفق‌شدن در بازی پول‌آفرینی از مزیتی درونی بهره‌مند هستید!

وقتی بازارها همواره در حال رشد هستند؛ سرمایه‌گذاران در تصور سودآفرینی مداومشان غرق می‌شوند. هر انسانی با درسرپروراندن اندیشه‌ی احتمال رشد مداوم بازار فریب می‌خورد. او فکر می‌کند که این رشد همچنان ادامه می‌یابد. درست به همین دلیل است که بسیاری از انسان‌ها به دردسر می‌افتند. درنتیجه، آنان بخشی عمده از پولشان یا همه‌ی آن را به سرمایه‌گذاری‌هایی اختصاص می‌دهند که بی‌تردید باید آن‌ها را در ظرف ریسک/ رشد بگنجانند. آنان گاهی برای این سرمایه‌گذاری‌ها به ۷۰درصد پولشان نیز بسنده نمی‌کنند بلکه ۸۰، ۹۰ یا حتی ۱۰۰درصد از اندوخته‌های عمرشان را برای این سرمایه‌گذاری‌ها در نظر می‌گیرند. بعضی انسان‌ها حتی می‌کوشند پولی را از دیگران قرض بگیرند تا بتوانند سرمایه‌گذاری‌هایی را انجام دهند که تصور می‌کنند رشدی همیشگی خواهند داشت. البته، آنان پس از مدتی به احساس ناکامی دچار می‌شوند. این انسان‌ها، به‌دلیل تخصیص دارایی نامناسب، با سرمایه‌گذاری‌کردن کل اندوخته‌ی زندگی‌شان در یک بخش از بازار، درپایان همه‌ی سرمایه‌ی خودشان را از دست می‌دهند و گاهی حتی بدهکار می‌شوند. علت ناکامی این افراد به این موضوع مربوط می‌شود: آنان درست زمانی می‌شنوند بازار بورس، طلا، املاک، کالاهای اساسی یا هر سرمایه‌گذاری دیگری به‌راستی بازاری مناسب برای سرمایه‌گذاری‌کردن به‌شمار می‌آید که حباب آن بازار در آستانه‌ی ترکیدن و ازبین‌رفتن است. به‌این‌ترتیب، شما باید ساختاری را تعیین کنید تا اطمینان یابید هرگز وسوسه نمی‌شوید پولی هنگفت را فقط در یک بخش از بازار سرمایه‌گذاری کنید یا فقط ظرف ریسک/ رشدتان را برای پرکردن در نظر داشته باشید.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

شاید همه‌ی این مطالب بسیار ساده و ابتدایی به‌نظر برسند. این موضوع به‌ویژه درباره‌ی سرمایه‌گذارانی کارآزموده صحت می‌یابد که احساس می‌کنند به همه‌ی نکته‌ها توجه کرده و آن‌ها را پوشش داده‌اند. به‌هرحال، گاهی همین سرمایه‌گذاران موفق به‌وسیله‌ی ریسمان‌های موفقیتشان از مسیر اصلی موفقیت خارج می‌شوند. آنان گاهی اصول بنیادین را در این زمینه فراموش می‌کنند.

به‌طور طبیعی همیشه سرمایه‌گذارانی وجود دارند که نسبت به دلایل منطقی و عقلانی چندان گوش شنوا ندارند. این افراد اغلب احساس می‌کنند همواره از فراوانی‌هایی بیش از اندازه بهره‌مند می‌شوند. آنان همواره یکی از بزرگ‌ترین افسانه‌های سرمایه‌گذاری را با خودشان تکرار می‌کنند. آن افسانه چنین است: **"این دفعه با دفعه‌های قبلی تفاوت دارد."** من می‌توانم داستان‌هایی بی‌شمار را دراین‌باره برای شما بازگو کنم که هیچ‌یک از آن‌ها پایانی خوشایند نداشته‌اند. شخصی را با نام فرضی جاناتان در نظر بگیرید که یکی از دوستان من است و در گذشته ثروتی هنگفت را از کسب و کارش به‌دست آورده بود. نام اصلی او را به‌دلیل حفظ‌کردن حریم شخصی‌اش در این‌جا مطرح نمی‌کنم. او همه‌ی دارایی‌هایش را به پول نقد تبدیل کرد تا در بازار روبه‌رشد املاک در لاس‌وگاس سرمایه‌گذاری کند. جاناتان درابتدا به موفقیت‌هایی رسید؛ بنابراین، کوشید سرمایه‌گذاری‌هایش را دوبرابر کند. او دیوانه‌وار از دیگران پول قرض می‌کرد تا به ساختن مجتمع‌های مسکونی‌اش در لاس‌وگاس ادامه دهد. هربار جاناتان در همایش‌های مالی من شرکت می‌کرد؛ مطالبی را دراین‌باره می‌شنید: "بسیار اهمیت دارد بخشی از اندوخته‌های خودتان را به ظرف امنیتتان اختصاص دهید و بهتر است همه‌ی تخم‌مرغ‌های خودتان را داخل یک سبد نگذارید؛ فرقی نمی‌کند که سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های امروز شما تا چه‌اندازه وسوسه‌انگیز و رضایت‌بخش به‌نظر می‌رسد." جاناتان به‌راستی پیشرفت ۱۰۰۰درصدی در کسب و کارش را به آموزش‌های من و همایش‌هایم در زمینه‌ی مهارت‌یابی در کسب و کار نسبت می‌داد. در واقع درآمد حاصل از همین کسب و کار بود که سرمایه‌گذاری‌کردن پولی هنگفت را در بخش مسکن برای جاناتان امکان‌پذیر کرد. او با فروش شرکتش توانست مبلغی را بیش از ۱۵۰میلیون دلار به‌دست آورد. به‌هرحال، هرگاه در همایش‌های من سخن از توجه‌کردن به ظرف امنیت و سرمایه‌گذاری‌کردن در آن به‌میان می‌آمد؛ جاناتان هرگز به موضوع توجه نداشت. البته، او بهای این بی‌توجهی را پرداخت. او امروزه اعتراف می‌کند ماهیت من‌محورش به‌راستی گوش او را در بعضی زمینه‌ها ناشنوا کرده بود. او می‌خواست یک میلیاردر شود و می‌دانست در مسیر دستیابی به این هدف ارزشمندش قرار دارد. اکنون حدس می‌زنید چه اتفاقی افتاد؟ آیا به‌یاد می‌آورید چند سال قبل بازار املاک لاس‌وگاس به‌کلی از هم فروپاشید؟ آیا می‌دانید بهای خانه‌ها تا چه‌اندازه کاهش

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

یافت؟ نظرتان درباره‌ی کاهش ۶۱درصدی بهای خانه در لاس‌وگاس بین سال‌های۲۰۰۷ و ۲۰۱۲ چیست؟ جاناتان فقط و فقط همه‌ی سرمایه‌اش را از دست نداد بلکه درپایان نیم‌میلیارد دلار نیز بدهکار شد!

من صادقانه و خالصانه امیدوار هستم که شما همه‌ی مطالب مطرح‌شده را به‌خوبی آموخته باشید. اگر نکته‌ای در این فصل وجود داشته باشد که باید آن را برای خودتان به یک قانون تبدیل کنید؛ آن نکته به‌راستی چنین است: وقتی همه‌ی اندوخته‌ی زندگی‌تان را در ظرف ریسک/ رشدتان قرار می‌دهید؛ پس، بهتر است برای رویاروشدن با ضرر و زیانی ویران‌کننده آماده شوید. درست به همین دلیل، بسیاری از کارشناسان تخمین می‌زنند که ۹۵درصد از سرمایه‌گذاران در طی هر دهه دست‌کم یک‌بار به ضرر و زیان دچار می‌شوند. درحقیقت، آنان بر امواج رشد بازار املاک، سهام و طلا سوار می‌شوند. سپس، وقتی امواج از بین می‌روند؛ آنان همچون تکه‌سنگی به ژرفای اقیانوس سقوط می‌کنند. آنان به‌راستی با ضرر و زیان‌هایی مالی در طی بحران‌هایی گریزناپذیر به‌شدت ضربه می‌خورند.

بعضی انسان‌ها به توصیه‌ها و پیشنهادهای سازنده‌ی دیگران گوش نمی‌کنند. آنان درس‌های زندگی را اغلب به دشوارترین شیوه‌ی ممکن می‌آموزند؛ البته اگر در همین وضعیت نیز تصمیم بگیرند که این درس‌ها را بیاموزند. من باید به شما یادآوری کنم که یک مدیر سرمایه‌گذاری مستقل و بی‌غرض می‌تواند در این زمینه به شما کمک کند تا از آموختن درس‌های زندگی به‌شیوه‌ای دشوار بپرهیزید و بتوانید به‌آسانی تصمیم بگیرید که کدام گزینه‌های سرمایه‌گذاری برای شما مناسب‌تر هستند. آیا تاکنون توجه کرده‌اید ورزشکاران حرفه‌ای، مردان و زنانی در برترین جایگاه‌های ورزشی، همیشه مربیانی دارند تا به آنان کمک کنند عملکردشان را در بالاترین سطح ممکن حفظ کنند؟ چرا چنین است؟ زیرا یک مربی به این حقیقت توجه می‌کند که چه زمانی بازی از مسیر اصلی‌اش خارج شده است. او می‌تواند به ورزشکاران کمک کند تا هماهنگی‌های لازم را به‌وجود آورند و دوباره پیامدهایی شگفت‌انگیز را بیافرینند. همین موضوع درباره‌ی امور مالی شما نیز کاربرد می‌یابد. مشاوران مالی معتبر به شما کمک می‌کنند تا، در آن هنگام که کودکانه عمل می‌کنید و فقط به سودهای کلان توجه دارید، دوباره به مسیر اصلی بازی پول‌آفرینی بازگردید و در همین مسیر باقی بمانید. وقتی قرار است شما درباره‌ی سرمایه‌گذاری‌کردنتان تصمیم‌هایی سرنوشت‌ساز بگیرید؛ آنان می‌توانند به شما کمک کنند و توصیه‌های ارزشمندشان را در اختیارتان قرار دهند.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

یک عدد را انتخاب کنید.....

بسیارخوب، لحظه‌ی شگفت‌انگیز نتیجه‌گیری فرا رسیده است! تصور کنید شما هنوز هم همان پاداش ۱۰هزاردلاری را در اختیار دارید. همچنین، می‌توانید تصور کنید اندوخته‌ای ۱۰۰هزار، ۲۰۰هزار، ۵۰۰هزار یا یک‌میلیون‌دلاری یا حتی مبلغی بیشتر را گردآوری کرده‌اید. تصور کنید که تصمیم گرفته‌اید همه‌ی اندوخته‌ی خودتان را سرمایه‌گذاری کنید. با توجه به دانسته‌های کنونی‌تان، این مبلغ را چگونه تقسیم‌بندی و سرمایه‌گذاری می‌کنید؟ فلسفه‌ی جدید شما برای سرمایه‌گذاری‌کردن چیست؟ چند درصد از پولتان را قصد دارید در فضایی ایمن با رشدی اندک و تضمین‌شده سرمایه‌گذاری کنید؟ چند درصد از پولتان را قصد دارید مشتاقانه به‌خطر بیندازید تا بر میزان سودآفرینی خودتان بیفزایید؟

شاید این قانون قدیمی را شنیده باشید: "به‌میزان عدد سنتان در بخش اوراق بهادار سرمایه‌گذاری کنید." جک باگل چنین شیوه‌ای را شیوه‌ی ناپخته می‌نامد. شما در این شیوه سنتان را از عدد۱۰۰ کم می‌کنید. عدد به‌دست‌آمده در واقع درصدی را نشان می‌دهد که شما باید آن را در بخش سهام سرمایه‌گذاری کنید. به‌این‌ترتیب، اگر شما ۴۰ساله هستید؛ پس، ۶۰درصد از اندوخته‌ی خودتان را باید به ظرف ریسک/ رشدتان اختصاص دهید و در بخش سهام سرمایه‌گذاری کنید و ۴۰درصد از آن را باید به ظرف امنیتتان اختصاص دهید و در بخش اوراق بهادار کم‌ریسک سرمایه‌گذاری کنید. در ۶۰سالگی شما، این نسبت در واقع وارونه می‌شود. به بیان دیگر، در ۶۰سالگی، باید ۴۰درصد از اندوخته‌ی خودتان را به سهام و ۶۰درصد را به اوراق بهادار کم‌ریسک اختصاص دهید. البته، این نسبت‌ها در دنیای امروزی به‌معنای‌واقعی کاربردی ندارند. امروزه، نوسان بازار سهام و اوراق بهادار به‌کلی افزایش یافته و طول عمر انسان‌ها نیز خوشبختانه بیشتر شده است.

اعداد شما بهتر است چگونه باشد؟ آیا دوست دارید همچون دیوید سوئنسن اعدادی جسورانه‌تر را برگزینید؟ آیا می‌خواهید ۳۰درصد از اندوخته‌ی خودتان را به سرمایه‌گذاری‌های ظرف امنیتتان و ۷۰درصد از آن را به سرمایه‌گذاری‌های ظرف ریسک/ رشدتان اختصاص دهید؟ در این صورت، اگر اندوخته‌ی شما ۱۰هزار دلار باشد؛ ۳هزار دلار آن را باید در ظرف امنیتتان و ۷هزار دلار آن را باید در ظرف ریسک/ رشدتان سرمایه‌گذاری کنید. اگر اندوخته‌ی شما یک‌میلیون دلار باشد؛ ۳۰۰هزار دلار آن را باید در ظرف امنیتتان و ۷۰۰هزار دلار آن را باید در ظرف ریسک/ رشدتان سرمایه‌گذاری کنید. آیا شما به‌معنای‌واقعی از توانایی مالی کافی برای انجام‌دادن این سرمایه‌گذاری‌های جسورانه بهره‌مند هستید؟ آیا پول نقد کافی را برای این منظور در اختیار دارید؟

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

سرمایه‌گذاری‌های جسورانه بهره‌مند هستید؟ آیا پول نقد کافی را برای این منظور در اختیار دارید؟ آیا برای انجام‌دادن سرمایه‌گذاری‌هایی جسورانه هنوز زمان کافی دارید؟ شاید هم بهتر است اندکی محافظه‌کارتر باشید و نسبت ۴۰/۶۰ را همچون حقوق بازنشستگی‌تان برای این هدف در نظر بگیرید؟ آیا نسبت ۵۰/۵۰ برای شما مناسب است؟ آیا شما در آستانه‌ی بازنشستگی قرار دارید؛ به‌گونه‌ای که می‌خواهید ۸۰درصد از اندوخته‌ی خودتان را به ظرف امنیتتان اختصاص دهید و فقط با ۲۰درصد آن بکوشید سرمایه‌گذاری‌هایی جسورانه‌تر را به‌ثمر برسانید؟ این نکته درکل اهمیت ندارد که دیگران در این زمینه چه اقدامی انجام می‌دهند. نکته‌ی مهم این است که درصد سرمایه‌گذاری‌های ایمن و جسورانه‌ی شما باید به‌گونه‌ای باشد که نیازهای عاطفی و مالی شما را به‌طور همزمان پوشش دهد.

من می‌دانم این موضوع درکل موضوعی شخصی است و حتی درخشان‌ترین ستاره‌ها در عرصه‌ی مالی نیز گاهی باید مدت‌ها بیندیشند و محاسبه کنند تا نسبت مناسب را برای خودشان و اعضای خانواده‌ی عزیزشان بیابند. وقتی با مری کلاهان اردوز، مدیرعامل شرکت جی.پی. مورگان، گفت‌وگو می‌کردم؛ از او پرسیدم: "شما برای تخصیص دارایی‌تان چه معیاری را به‌کار می‌برید؟ اگر مجبور بودید برای یکی از فرزندانتان گونه‌ای تخصیص دارایی را انجام دهید؛ سبد سرمایه‌گذاری او چگونه به‌نظر می‌رسید؟"

او به من گفت: "من سه فرزند دختر دارم. آنان در سنینی متفاوت هستند. هریک از آنان مهارت‌هایی ویژه دارد و این مهارت‌ها بی‌تردید با گذشت زمان تغییر می‌کنند. من قصد ندارم هم‌اکنون آن‌ها را پیش‌بینی کنم. به‌علاوه، یکی از دخترانم ممکن است در مقایسه با دو خواهرش پرهزینه‌تر باشد. یکی از آنان ممکن است بخواهد در محیطی کار کند که در آن‌جا درآمدی عالی به‌دست می‌آورد. یکی از آنان ممکن است به فعالیت‌های بشردوستانه علاقه‌مند باشد. یکی از آنان ممکن است در زندگی‌اش با رویدادی ناگوار روبه‌رو شود. برای نمونه؛ شاید سلامتی‌اش را برای مدتی از دست بدهد. یکی از آنان ممکن است ازدواج کند؛ درحالی‌که دیگری ممکن است ازدواج نکند. یکی از آنان ممکن است فرزندانی به‌دنیا آورد و دیگری ممکن است درکل فرزندی نداشته باشد. **همه‌ی این عوامل در طول زمان نیز تغییر می‌کنند.** درست به همین دلیل، حتی اگر من در نخستین روز تولد هریک از آنان گونه‌ای تخصیص دارایی را برای تک‌تکشان انجام می‌دادم؛ باز هم سبد سرمایه‌گذاری آنان باید با گذشت زمان تغییر کند.

"همچنین، میزان ریسک‌پذیری آنان نیز باید در نظر گرفته شود: شما هرگز نمی‌توانید یک

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

تخصیص دارایی را به‌شیوه‌ای کامل و تمام‌عیار انجام دهید؛ به‌گونه‌ای که برای همه‌ی اشخاص در همه‌ی زمان‌ها کاربرد داشته باشد. درپایان باید بگویم؛ اگر کسی نزد من بیاید و بگوید که می‌خواهد اوراق بهادار بلندمدت وزارت خزانه‌داری را بخرد تا بتواند شب‌ها آسوده بخوابد؛ شاید بهترین پاسخ من به او همین گفته‌ها باشد."

من به او گفتم: "موضوع دراصل به تأمین‌شدن نیازهای عاطفی مربوط می‌شود؛ این‌طور نیست؟ موضوع درکل به پول مربوط و محدود نمی‌شود."

او گفت: "تونی، نکته‌ای دقیق را مطرح کردی. اگر من نیمی از سبد سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران را به سهام اختصاص دهم، اما به این وسیله سبب شوم آنان به تنشی بیشتر دچار شوند و شادی زندگی‌شان رنگ ببازد؛ چه دلیلی دارد که چنین کاری را انجام دهم؟"

من پرسیدم: "هدف از سرمایه‌گذاری‌کردن چیست؟ آیا هدف از سرمایه‌گذاری‌کردن به‌راستی اطمینان‌یافتن دراین‌باره نیست که ما از احساس رهایی مالی برای خودمان و اعضای خانواده‌ی عزیزمان بهره‌مند هستیم؟"

او گفت: "درست می‌گویید. هدف این است که شما بتوانید کارهای شایسته و دلخواه‌تان را انجام دهید. البته دستیابی به چنین هدفی نباید به بهای دچارشدن به تنش، فشار و ناراحتی ناشی از وضعیت بد بازار اتفاق بیفتد."

شما در این بخش از مری کلاهان اردوز، یکی از بهترین‌های عرصه‌ی اقتصادی، چه درسی را می‌آموزید؟ آنچه بیش از ثروت‌آفرینی اهمیت دارد، این است: ثروت‌آفرینی را به‌شیوه‌ای انجام دهید که آرامش‌خاطر را برای‌تان به‌ارمغان آورد.

به‌این‌ترتیب، چه اعداد و ارقامی را برای خودتان انتخاب می‌کنید؟ اعداد و ارقامتان را بنویسید و بکوشید آن‌ها را به واقعیت تبدیل کنید! آیا این درصدها برای شما مناسب به‌نظر می‌رسند؟ بکوشید مدتی با آن‌ها گام بردارید، زندگی کنید و مالکشان شوید! این درصدها شاه‌کلید آرامش‌خاطر شما و موفقیت مالی‌تان در آینده به‌شمار می‌آیند.

آیا درصدهای خودتان را تعیین کردید؟

بسیارخوب! **شما درباره‌ی مهم‌ترین تصمیم زندگی‌تان برای سرمایه‌گذاری‌کردن به‌نتیجه رسیده‌اید و درصدهای خودتان را تعیین کرده‌اید. وقتی درصدهای**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

خودتان را می‌دانید؛ دیگر نمی‌خواهید آن‌ها را تغییر دهید، مگر این‌که به مرحله‌ای جدید از زندگی‌تان وارد شوید یا موقعیت‌های زندگی‌تان به‌شدت تغییر کنند. شما همواره همان سبدتان را حفظ می‌کنید و فقط می‌کوشید آن را متعادل و متوازن نگه دارید. من چگونگی انجام‌دادن این کار را در ادامه‌ی این بخش برای شما توضیح می‌دهم.

آیا هنوز هم درباره‌ی تعیین‌کردن درصدهای سرمایه‌گذاری‌تان نگران هستید؟ فقط به‌یاد داشته باشید که شما می‌توانید از یک مشاور مالی رسمی و کارآزموده بخواهید تا کمکتان کند. برای کمک‌گرفتن از چنین مشاورانی مجبور نیستید درابتدا ده‌هاهزار، صدهاهزار یا میلیون‌ها دلار هزینه کنید. در دنیای امروزی می‌توانید از خدماتی آنلاین در این زمینه بهره‌مند شوید که هزینه‌ای اندک دارند یا درکل رایگان هستند. البته، نکته‌سنجی و زیرکی فراموش نشود.

به‌هرحال، کار من هنوز با شما تمام نشده است! شیوه‌هایی وجود دارد که با به‌کارگیری آن‌ها می‌توانید سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های خودتان را در ظرف ریسک/ رشد و حتی در ظرف امنیتتان افزایش دهید. در ادامه‌ی کتاب به این مطالب نیز می‌پردازیم.

اکنون که به اصولی بنیادین پی برده‌اید و دراین‌باره تصمیم گرفته‌اید که می‌خواهید چه مقدار از اندوخته‌ی خودتان را به سرمایه‌گذاری‌های ظرف ریسک/ رشدتان و چه مقدار از آن را به سرمایه‌گذاری‌های ظرف امنیتتان اختصاص دهید؛ می‌خواهم بهترین خبر را برای شما بازگو کنم. پس از گفت‌وگوکردن با ۵۰تن از موفق‌ترین سرمایه‌گذاران در سراسر جهان و هوشمندترین ذهن‌های اقتصادی؛ **به شیوه‌هایی پی برده‌ام که شما با به‌کارگیری آن‌ها می‌توانید سودهایی عالی را با سرمایه‌گذاری‌های ایمن موجود در ظرف امنیتتان به‌دست آورید.** مهم‌ترین توصیه‌ی هریک از این سرمایه‌گذاران چنین بود: "پولتان را از دست ندهید!" البته، چنین جمله‌ای برای بسیاری از سرمایه‌گذاران به این معنی است که به سودهایی اندک یا در حد متوسط در ظرف امنیتتان قانع باشید. من در دو فصل از این کتاب به شما می‌گویم چگونه به‌شیوه‌ای عالی سودآفرینی کنید؛ بی‌آن‌که مجبور باشید احتمال رویارویی با هرگونه ضرر و زیانی را بپذیرید. چگونه می‌توانیم از رشد استثنایی سرمایه‌ی خودمان بهره‌مند شویم؛ بی‌آن‌که احتمال رویارویی با ضرر و زیانی بزرگ را بپذیریم؟ می‌دانم که این موضوع ممکن است عجیب و غیرمنطقی به‌نظر برسد؛ اما واقعیت دارد و بسیار هیجان‌انگیز است.

اگرچه تا این مرحله را با سخت‌کوشی فراوان پیشروی کرده‌ایم؛ اما می‌خواهم شادمانه به شما

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بگویم که فصل بعدی به‌راستی فصلی آسان است و شما از خواندن آن بسیار لذت می‌برید. در این فصل قصد دارم ظرف سوم را به شما معرفی کنم که تاکنون درباره‌ی آن مطلبی را مطرح نکرده‌ام. شما بی‌تردید به این ظرف علاقه‌مند می‌شوید زیرا سرمایه‌گذاری‌کردن در این ظرف بسیار هیجان‌آور و انگیزه‌بخش است. سرمایه‌گذاری‌کردن در این ظرف سبب می‌شود شما همین امروز بتوانید کیفیت زندگی‌تان را بهبود ببخشید و برای دستیابی به چنین هدفی مجبور نباشید دهه‌ها منتظر بمانید. اکنون، بهتر است پی ببریم که کدام سرمایه‌گذاری‌ها در ظرف رؤیاهای شما قرار می‌گیرند.

فصل سوم

ظرف رؤیاها

"وقتی از رؤیاپردازی دست می‌کشید؛ در واقع از زندگی‌کردن دست کشیده‌اید."

مالکوم فوربس

ظرف رؤیاها چیست؟ شما می‌کوشید مبلغی را از درآمدتان برای خودتان و عزیزانتان در این ظرف بگنجانید تا همزمان با ثروت‌آفرینی بتوانید از زندگی‌تان نیز لذت ببرید. این ظرف برای امروز شما طراحی شده است و به آینده مربوط نمی‌شود! ظرف رؤیاهای‌تان قرار است شما را به‌هیجان آورد و اندکی چاشنی عشق و شور را به زندگی‌تان بیفزاید. به‌این‌ترتیب، انگیزه می‌گیرید درآمدی بیشتر به‌دست آورید و بیشتر به همنوعانتان خدمت کنید. درباره‌ی رؤیاهایی بیندیشید که قرار است برای دستیابی به آن‌ها در ظرف رؤیاهای خودتان پس‌انداز کنید. این رؤیاها را به‌منزله‌ی خوشی‌هایی راهبردی در نظر بگیرید.

چه عاملی سبب می‌شود هم‌اکنون قایقتان روی آب شناور شود تا بتوانید از زندگی‌تان هرچه بیشتر لذت ببرید؟ شاید می‌خواهید همان کفشی را بخرید که همیشه آرزو داشتید آن را بپوشید. شاید می‌خواهید بلیط ویژه‌ی شرکت‌کردن در مسابقات دلخواه‌تان را بخرید. شاید هم یک تور تفریحی ویژه به دیزنی‌لند را البته به‌همراه فرزندانتان در نظر دارید. شما حتی می‌توانید ظرف رؤیاهای

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org
خودتان را با گزینه‌هایی بهتر و بزرگ‌تر پر کنید. شاید بخواهید برنامه‌هایی فصلی را در نظر بگیرید. برای نمونه؛ ممکن است بخواهید در تابستان به مناطق کوهستانی سفر کنید. شاید هم می‌خواهید برای اسکی‌کردن یا اسنوبردسواری به تعطیلاتی زمستانی بروید. شاید خواستار خریدن خودرویی ویژه همچون مینی‌کوپر یا فورد ماستنگ هستید. شاید هم دوست دارید خانه‌ای ویلایی را در منطقه‌ای خوش‌آب‌وهوا بخرید.

من انسانی ثروتمند را می‌شناسم که همیشه می‌کوشید در وضعیتی عادی سفر کند زیرا دوست داشت هر یک دلارش را پس‌انداز کند؛ اما همسر او همواره دراین‌باره گله و شکایت می‌کرد. همسر آقای ثروتمند چنین می‌گفت: "ما پولی فراوان داریم؛ بنابراین، چه دلیلی دارد که از آن استفاده نکنیم؟" این موضوع به منبع اصلی اختلاف و کشمکش میان آنان تبدیل شد زیرا آنان به‌دلیل مسایل شغلی همواره در سفر بودند. آقای ثروتمند، پس از شرکت‌کردن در همایش **مهارت ثروت‌آفرینی** من، تصمیم گرفت از ظرف رؤیاهایش برای بهبودبخشیدن به وضعیت سفرهایش به‌همراه خانواده استفاده کند. او پس از مدتی پی برد چنین اقدامی، علاوه‌بر این‌که سبب می‌شد سفرکردنش بسیار آسوده‌تر و لذت‌بخش‌تر باشد، در وضعیت زندگی زناشویی‌اش نیز تأثیری سازنده داشت. البته، چنین تأثیری بی‌تردید از اهمیتی بیشتر برخوردار بود. به‌هرحال، باید بگویم که جوجه را آخر پاییز می‌شمارند! شاید او روزی تصمیم بگیرد، برای سفرهایش، هواپیمایی شخصی را اجاره کند و ممکن است هزینه‌ی این کار نیز بسیار کم‌تر از هزینه‌ی تصوری خودش دراین‌باره باشد.

بسیاری از انسان‌ها به‌راستی ثروتی فراوان دارند؛ اما سبک زندگی‌شان با میزان ثروتشان همخوانی ندارد. آنان در سراسر عمر فقط می‌کوشند همواره جمع‌شدن اعداد و ارقام را در حساب‌های بانکی‌شان تماشا کنند و از شادی و لذتی غافل می‌شوند که می‌توانند آن را در مسیر زندگی بیافرینند و با دیگران سهیم شوند.

به‌یاد می‌آورم؛ وقتی درابتدای فعالیت شغلی‌ام به موفقیت رسیدم و نخستین درآمد حاصل از ظرف رشدم را به‌دست آوردم؛ رؤیای من خریدن دو دست کت‌وشلوار جدید بود زیرا یکی از فروشگاه‌های معروف در آن زمان همه‌ی لباس‌هایش را به‌حراج گذاشته بود. من همچنین می‌خواستم برای تعطیلات به هاوایی بروم. چنین سفری در آن زمان برای من به‌راستی سفری رؤیایی محسوب می‌شد!

اقامتگاه تفریحی‌ام در فیجی در واقع رؤیایی بسیار بزرگ‌تر بود که بعدها به واقعیت پیوست. همان‌گونه که در گذشته برای شما نوشتم؛ وقتی ۲۴ساله بودم؛ به آب‌های فیروزه‌ای رنگ سواحل

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

اقیانوس آرام جنوبی علاقه‌مند شدم. علاقه‌ی من به‌گونه‌ای بود که گویا خانه‌ای امن و راحت را برای آرامش قلبم یافته‌ام. من می‌خواستم پناهگاهی را برای خودم، اعضای خانواده‌ام و دوستانم در یکی از این جزایر بسازم. امروزه، پس از سال‌ها، اقامتگاه تفریحی و چشمه‌های آب‌معدنی نامیل به یکی از دارایی‌های اصلی و درآمدآفرین من تبدیل شده است زیرا من آن را به‌خوبی ساختم و به یکی از تفریحگاه‌های برتر در سواحل اقیانوس آرام جنوبی تبدیل کردم. به‌هرحال، این امتیاز در واقع یکی از پاداش‌های من به‌شمار می‌آید. درحقیقت، این اقامتگاه بیش از ده‌سال است که یک اقامتگاه تفریحی درجه‌ی یک محسوب می‌شود. اپرا وینفری سال گذشته این اقامتگاه را به‌منزله‌ی یکی از مکان‌های دلخواهش توصیف کرد. شاید او هم چنین رؤیایی را در نظر داشته و سپس به آن واقعیت بخشیده است.

رؤیاهای شما قرار نیست پیامدهایی مالی را برای‌تان به‌ارمغان آورند بلکه این رؤیاها فقط قرار است به زندگی‌تان کیفیتی بهتر و باشکوه‌تر ببخشند. آیا مگر غیر از این است که شما دو ظرف نخستتان را برای بهبودبخشیدن به چگونگی زندگی‌تان پر کرده‌اید؟ البته، باید تمرین کنید تا در ظرف رؤیاهای خودتان اندکی حد و مرز را در نظر بگیرید. اگر همه‌ی اندوخته‌های خودتان را فقط در ظرف رؤیاهای‌تان قرار دهید؛ به احتمال بسیار زیاد سرانجام، همچون ویلی نلسون، ورشکسته و بی‌پول خواهید شد. درنتیجه، متعادل و متوازن نگه‌داشتن ظروفتان به‌راستی اهمیتی بسیار دارد. همچنین، هیچ ضرورتی ندارد که پاداش‌های مربوط به ظرف رؤیاهای‌تان فقط و فقط نصیب خودتان شود. بهترین پاداش‌ها در واقع همان‌هایی هستند که شما می‌کوشید آن‌ها را با دیگران سهیم شوید.

"رؤیاها سنگ محک شخصیت ما به‌شمار می‌آیند."

هنری دیوید ثورو

شاید شما هم، همچون من، دوست دارید به دیگران هدیه دهید. بهترین هدیه‌ها در واقع هدیه‌هایی غیرمنتظره و غافلگیرکننده هستند.

مادر من در جوانی هرگز پولی کافی نداشت. خانواده‌ی ما در گذشته همیشه با مشکلاتی مالی روبه‌رو بود. ما در خانه‌ای ارزان‌قیمت در ناحیه‌ی شرقی لس‌آنجلس زندگی می‌کردیم. وقتی نشانه‌هایی هشداردهنده همچون دود در هوای این منطقه به‌وسیله‌ی اخبار نشان داده می‌شد؛ ما پی می‌بردیم فضای بیرون از خانه چندان امن نیست.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

درنتیجه، یک‌روز، پس از دستیابی به موفقیتی جهشی در کسب و کارم، از مادرم خواستم تا در بازدیدکردن از یک خانه و تصمیم‌گیری‌کردن برای خریدن آن به من کمک کند. این خانه روی آب‌های هانتینگتون بیچ بنا شده بود. من به‌همراه مادرم با دقت داخل خانه را دیدیم و ارزیابی کردیم. سپس، من چشم‌اندازهای باشکوه اقیانوس را به مادرم نشان دادم. درپایان، در ساحل آن منطقه قدم زدیم و از نفس‌کشیدن در هوای تازه‌ی آن‌جا لذت بردیم.

به مادرم گفتم: "من به‌معنای‌واقعی به این خانه علاقه دارم؛ اما می‌خواهم نظر شما را هم دراین‌باره بدانم. نظر شما درباره‌ی این‌جا چیست؟"

مادرم گفت: "شوخی می‌کنی؟ این فضا برای من فضایی عالی و استثنایی به‌نظر می‌رسد! آیا می‌توانی تصور کنی چه احساسی دارد که بخواهی از منطقه‌ی سکونت قبلی‌مان به این‌جا بیایی و در این خانه زندگی کنی؟ من از موفقیت تو بسیار خوشحالم."

من پرسیدم: "مادر! پس، فکر می‌کنید این خانه برای زندگی‌کردن به‌راستی مکانی مناسب است؟"

او گفت: "اوه، باورکردنی نیست!"

سپس، کلیدهای آن خانه را در دستان مادرم گذاشتم.

او پرسید: "این چیست؟"

گفتم: "مادر عزیزم، اکنون شما مالک این خانه هستید."

هرگز نگاه سرشار از شگفتی و حیرتش را در آن لحظه فراموش نمی‌کنم. سپس، اشک شوق از چشمانش جاری شد. مادرم هم‌اکنون از دنیا رفته است؛ اما من هنوز آن لحظه‌های دوست‌داشتنی را آشکارا به‌منزله‌ی یکی از لحظه‌های زیبای زندگی‌ام به‌یاد می‌آورم.

ضرورتی ندارد منتظر بمانید. هم‌اکنون نیز می‌توانید دست‌به‌کار شوید. **شما می‌توانید به رؤیاهای ارزشمندتان واقعیت ببخشید. اگر به‌شدت خواستار رؤیاهای ارزشمندتان باشید؛ بی‌تردید راهی را برای دستیابی به آن‌ها خواهید یافت.**

مدتی کوتاه پس از این ماجرا با عده‌ای کمابیش ۱۰۰نفری یا بیشتر از دانش‌آموزان کلاس پنجم دیدار کردم که اهل منطقه‌ای فقیرنشین بودند و به مدرسه‌ای در هوستون تگزاس می‌رفتند. بسیاری از آنان در مسیری نابسامان قرار داشتند که بی‌تردید هرگز به دانشگاه‌رفتن و زندگی‌کردن

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

به‌شیوه‌ای مناسب پایان نمی‌پذیرفت. من تصمیم گرفتم همان‌جا و در همان لحظه با آنان قراردادی امضا کنم. من به آنان گفتم هزینه‌ی چهارساله‌ی دانشگاه‌شان را می‌پردازم؛ به‌شرط آن‌که آنان در این مدت خوب درس بخوانند و خلافی را هرچند کوچک مرتکب نشوند. برای آنان توضیح دادم که هر انسانی با توجه و تمرکز کافی می‌تواند از سطح معمولی فراتر رود. من به آنان نوید دادم که مربیانی را برای‌شان انتخاب می‌کنم تا در این مسیر همواره حمایتشان کنند. من این معیارهای بنیادین را برای آنان تعیین کردم: آنان در این مدت نباید کاری را خلاف قانون انجام می‌دادند. آنان نباید رابطه‌ای زودهنگام را با جنس مخالفشان شروع می‌کردند. مهم‌تر از همه این‌که آنان باید در طی یک‌سال ۲۰ساعت خدمت داوطلبانه را برای مؤسسه‌ای خیریه در نزدیکی محل سکونتشان انجام می‌دادند. چرا من گزینه‌ی آخر را به فهرست خواسته‌هایم از این افراد افزودم؟ دانشگاه‌رفتن به‌راستی اقدامی خوب و هیجان‌انگیز به‌نظر می‌رسد؛ اما نکته‌ی مهم‌تر برای من چنین بود: این افراد باید می‌آموختند که در همان وضعیت نیز موهبتی را برای هدیه‌کردن به دیگران در اختیار داشتند و، به‌جای توقع‌داشتن برای همواره به‌دست‌آوردن در زندگی، باید این موهبت را به دیگران هدیه کنند. در آن زمان هرگز نمی‌دانستم که قرار است چگونه هزینه‌ی دانشگاه این افراد را در بلندمدت بپردازم؛ اما من به‌معنای‌واقعی در این زمینه متعهد بودم و یک قرارداد قانونی و الزام‌آور را امضا کردم که سبب می‌شد به‌شدت بکوشم سرمایه‌ی لازم را برای این منظور تأمین کنم. این موضوع بسیار جالب به‌نظر می‌رسد: وقتی هیچ گزینه‌ای به‌استثنای پیشروی‌کردن را پیش روی خود نمی‌بینید؛ به‌شدت انگیزه می‌گیرید. من همیشه چنین می‌گویم: **"اگر می‌خواهی همواره بر جزیره‌ی موفقیتت حکمرانی کنی؛ قایق‌هایت را بسوزان!"** به‌این‌ترتیب، من آن قراردادها را امضا کردم. بیست‌وسه تن از آن دانش‌آموزان از کلاس پنجم دبستان تا پایان قراردادمان به تلاششان ادامه دادند. بعضی از آنان به دانشگاه رفتند و به‌ویژه در رشته‌ی حقوق تحصیل کردند! من آنان را قهرمانانم می‌نامم. امروزه، آنان مددکار اجتماعی، صاحب کسب و کار و البته والدینی خوب و موفق هستند. چند سال قبل، ما با هم یک گردهمایی برگزار کردیم. من در این گردهمایی داستان‌هایی شگفت‌انگیز را دراین‌باره شنیدم که چگونه خدمتگزاری و سخاوتمندی آنان در دوره‌ی نوجوانی به الگوی دایمی زندگی‌شان تبدیل شده بود. من شنیدم که چگونه این اقدام ویژه سبب شده بود آنان به ارزش واقعی خودشان در زندگی پی ببرند. من پی بردم چگونه چنین اقدامی به آنان شادی می‌بخشید و چگونه بسیاری از آنان می‌کوشیدند همین موضوع را به فرزندانشان بیاموزند.

من این ماجرا را برای شما بازگو کردم تا نشانتان دهم مجبور نیستید منتظر بمانید تا از آمادگی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

لازم برای واقعیت‌بخشیدن به رؤیاهای ارزشمندتان بهره‌مند شوید. فقط کافی است دست‌به‌کار شوید و بکوشید راهی را بیابید. در این صورت، شک نکنید که خیر و برکت نصیبتان خواهد شد. **وقتی شما خالصانه متعهد می‌شوید خدمتی مؤثر را برای انسان یا انسان‌هایی فراتر از خودتان انجام دهید؛ خیر و برکت خداوند به‌سوی زندگی‌تان جریان می‌یابد. بعضی انسان‌ها این حقیقت بنیادین را به شانس و بعضی نیز به همزمانی رویدادها نسبت می‌دهند. تصمیم‌گیری درباره‌ی باورهای بنیادینتان را به خودتان واگذار می‌کنم. فقط کافی است این نکته را بدانید: وقتی با همه‌ی وجودتان می‌کوشید خدمتی را برای جامعه به‌ثمر برسانید؛ پاداش کارتان به‌راستی پاداشی استثنایی و نامحدود خواهد بود.** من به‌معنای‌واقعی باور دارم که انگیزه‌ی انسان به‌راستی اهمیت دارد. البته، وقتی می‌گویم بکوشید خدمتی را برای دیگران به‌ثمر برسانید؛ هرگز به این معنی نیست که خودتان نمی‌توانید از پیامد سازنده‌ی آن کار بهره‌مند شوید. آیا شما این‌گونه فکر نمی‌کنید؟

دستیابی به پاداش‌ها ممکن است سبب شود شما ثروتی بیشتر بیافرینید زیرا **راز ثروت‌آفرینی در این حقایق نهفته است که بکوشید خلاقیتتان را هرچه بیشتر به‌کار بگیرید** و راهی را بیابید تا، در مقایسه با دیگران، خدماتی بیشتر و سازنده‌تر را برای عده‌ای بیشتر از انسان‌ها انجام دهید. **اگر شیوه‌ای را بیابید که با به‌کارگیری آن می‌توانید، در مقایسه با دیگران، هرچه بیشتر ارزش‌آفرینی کنید؛ بی‌تردید می‌توانید شیوه‌ای را نیز برای کامیاب‌شدن خودتان بیابید.** این موضوع ممکن است در زندگی خودتان و دیگران واقعیت یابد و کاربرد داشته باشد. آیا به‌یاد می‌آورید؛ در فصل‌های مربوط به سرعت‌بخشیدن به برنامه‌ی مالی‌تان؛ این حقیقت را مطرح کردیم که؛ اگر می‌خواهید به بزرگی و شکوه انسانی برسید؛ باید بیاموزید به خدمتگزاری بهتر برای عده‌ای بیشتر از انسان‌ها تبدیل شوید؟ ما کمابیش می‌دانیم زندگی از آفریده‌هایی حمایت می‌کند که هرچه بیشتر حمایتگر هستی و زندگی به‌شمار می‌آیند. شما با حمایت‌کردن از زندگی می‌توانید هرچه بیشتر به خودتان روحیه ببخشید و خودتان را تقویت کنید. در این صورت، از نعمت‌های فراوان زندگی نیز بهره‌مند خواهید شد.

"آرامش‌خاطر را به خودتان هدیه دهید.

شما از شایستگی لازم برای شادبودن بهره‌مند هستید. شما حق دارید شاد و بانشاط باشید."

هانا آرنت

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

اکنون، قصد دارید ظرف رؤیاهای خودتان را چگونه پر کنید؟ بهتر است سه شیوه‌ی مربوط به پرکردن این ظرف را برای شما مطرح کنم. شیوه‌ی نخست این است: وقتی موفقیتی بزرگ به‌دست می‌آورید؛ می‌کوشید درصدی ویژه از درآمد آن را به ظرف رؤیاهای خودتان اختصاص دهید. برای نمونه؛ می‌توانید پاداشی ۱۰هزاردلاری را در نظر بگیرید که آن را در فصل قبل برای شما مطرح کردم. شیوه‌ی دوم چنین است: اگر یکی از سرمایه‌گذاری‌های موجود در ظرف ریسک/ رشدتان سودی هنگفت را برای شما به‌ارمغان می‌آورد؛ می‌توانید بخشی از این سود را به ظرف رؤیاهای‌تان اختصاص دهید. بسیاری از دانش‌پژوهانم می‌کوشند مبلغ این سود را در نظر بگیرند؛ آن را بر عدد سه تقسیم کنند و هر قسمت را دوباره در سه ظرفشان سرمایه‌گذاری کنند. در واقع آنان یک‌سوم سودشان را به ظرف امنیتشان، یک‌سوم آن را به ظرف ریسک/ رشدشان و یک‌سوم دیگر را نیز به ظرف رؤیاهای‌شان اختصاص می‌دهند. درباره‌ی آن پاداش ۱۰هزاردلاری می‌توان گفت که حدود ۳۳۳۳دلار از آن مبلغ به ظرف رؤیاهای شما اختصاص می‌یابد.

وقتی یک‌سوم از سود به‌دست‌آمده در ظرف ریسک/ رشدتان را به ظرف امنیتتان اختصاص می‌دهید؛ مانند این است که بخشی از پولتان را از منطقه‌ی خطر خارج کنید. چنین اقدامی به شما کمک می‌کند تا به رشد ایمن‌ترین سرمایه‌گذاری‌های خودتان سرعت ببخشید و درنتیجه‌ی آن بر آرامش‌خاطرتان نیز بیفزایید. وقتی یک‌سوم از سود به‌دست‌آمده در ظرف ریسک/ رشدتان را دوباره به سرمایه‌گذاری‌کردن در همان ظرف اختصاص می‌دهید؛ به ریسک‌پذیری خودتان در شرایطی ادامه خواهید داد که احتمال دستیابی به سودی بسیار بیشتر برای شما فراهم می‌شود زیرا سرمایه‌ی اولیه‌ی شما افزایش یافته است. البته شما چنین کاری را با اندوخته‌ی خودتان انجام نمی‌دهید بلکه از پیامد پیروزی خودتان در این زمینه بهره‌برداری می‌کنید. وقتی یک‌سوم از سود به‌دست‌آمده در ظرف ریسک/ رشدتان را به ظرف رؤیاهای‌تان اختصاص می‌دهید؛ پاداشی ویژه را می‌آفرینید که همین امروز هم می‌توانید از آن استفاده کنید و لذت ببرید. چنین اقدامی سبب می‌شود به‌گونه‌ای برانگیخته شوید و به‌هیجان آیید که بخواهید درآمدی بیشتر به‌دست آورید؛ مبلغی بیشتر پس‌انداز کنید و حتی سرمایه‌گذاری‌هایی مؤثرتر را به‌ثمر برسانید. شور و برانگیختگی شما به این دلیل است که همین امروز از پاداش کارتان بهره‌مند می‌شوید و این موضوع به زمانی نامعلوم در آینده واگذار نمی‌شود.

شیوه‌ی سوم برای پرکردن ظرف رؤیاهای‌تان چنین است: درصدی معین را از درآمدتان پس‌انداز کنید و همچنان به پس‌اندازکردنتان ادامه دهید تا مبلغی مناسب فراهم شود و بتوانید به هریک از رؤیاهای ارزشمندتان واقعیت ببخشید. ممکن است بخواهید نخستین خانه یا خودروی خودتان را

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بخرید، به سفری تفریحی بروید یا کالایی دوست‌داشتنی را بخرید که همین امروز شادی و نشاط را برای شما به‌ارمغان می‌آورند. این نکته را به‌یاد بسپارید: قرار نیست بخشی از پولی را به این موضوع اختصاص دهید که آن را بابت سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان پس‌انداز کرده‌اید. سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی شما باید دست‌نخورده باقی بماند! به‌هرحال، بهتر است شیوه‌هایی ویژه را بیابید تا با به‌کارگیری آن‌ها بتوانید سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی و موجودی ظرف رؤیاهای خودتان را افزایش دهید. در این قسمت، پنج سرفصل مربوط به فرایندهای سرعت‌بخشی به برنامه‌ی مالی‌تان را به‌منزله‌ی شیوه‌هایی مناسب در این زمینه یادآوری می‌کنم:

- بر درصد پس‌اندازتان بیفزایید و به‌شیوه‌ای متفاوت سرمایه‌گذاری کنید.
- درآمدی بیشتر به‌دست آورید و به‌شیوه‌ای متفاوت سرمایه‌گذاری کنید.
- هزینه‌ها و مالیات‌ها را کاهش دهید و به‌شیوه‌ای متفاوت سرمایه‌گذاری کنید.
- سودهایی بیشتر را از سرمایه‌گذاری‌های خودتان به‌دست آورید و به پیشروی خودتان در مسیر دستیابی به موفقیت سرعت ببخشید.
- چگونگی زندگی‌تان و سبک آن را تغییر دهید و بهبود ببخشید.

درنتیجه، شما می‌توانید بخشی عمده از پس‌اندازهای خودتان را به سرمایه‌گذاری‌کردن و بخشی دیگر را به واقعیت‌بخشیدن به رؤیاهای خودتان در این لحظه یا در آینده‌ای نزدیک اختصاص دهید.

راهکار شما برای پرکردن ظرف رؤیاهای‌تان چیست؟ آیا قصد دارید منتظر بمانید تا پاداشی به‌دست آورید یا سودی ویژه در بازار بورس نصیبتان شود یا همچون دوست من، آنجلا، می‌کوشید درصدی ویژه را از درآمدتان برای این منظور پس‌انداز کنید؟ همان‌گونه که به‌یاد می‌آورید؛ آنجلا درابتدا تصور می‌کرد درآمدی کافی ندارد تا بتواند بخشی از آن را حتی برای سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌اش پس‌انداز کند.

وقتی آنجلا به راهکارهای این کتاب پی برد؛ به‌نتیجه رسید که فقط با سکونت‌کردن در فلوریدا می‌تواند پولی کافی را پس‌انداز کند زیرا مجبور نبود در آن‌جا مالیات بر درآمد ایالتی را نیز بپردازد. او هم‌اکنون ۱۰درصد از درآمدش را برای سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌اش پس‌انداز می‌کند و ۸درصد از درآمدش را نیز به ظرف رؤیاهایش اختصاص می‌دهد. **مالیات بر درآمد ایالتی او اکنون**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

حذف شده است؛ بنابراین، او این مبلغ را برای پرکردن ظرف رؤیاهایش در نظر می‌گیرد. این موضوع بسیار خوشایند است؛ این‌طور نیست؟ به‌علاوه، او اکنون در منطقه‌ای زندگی می‌کند که، در مقایسه با محل سکونت قبلی‌اش، آب‌وهوایی بسیار بهتر دارد. او به‌تازگی بار دیگر کوشید حساب‌هایش را ارزیابی کند و راهی را بیابد تا بتواند اندکی بیشتر از مالیاتش را به‌شیوه‌ای قانونی بکاهد و بتواند ۲درصد بیشتر را به سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌اش اختصاص دهد. به‌این‌ترتیب، می‌تواند ۱۲درصد از درآمدش را برای سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌اش در نظر بگیرد. به‌علاوه، باز هم همان ۸درصد از درآمدش را به ظرف رؤیاهایش اختصاص می‌دهد.

اگر در همان ابتدا کسی به او می‌گفت که می‌تواند راهی را بیابد تا ۲۰درصد از درآمدش را پس‌انداز کند؛ او بی‌تردید چنین شخصی را غیرمنطقی می‌پنداشت. به‌هرحال، او امروزه، علاوه‌بر این‌که می‌داند از نظر مالی آینده‌ای ایمن و مطمئن خواهد داشت، مبلغی را نیز برای دستیابی به بعضی رؤیاهای ارزشمندش پس‌انداز می‌کند که همواره سبب می‌شود در آینده‌ای نزدیک به‌هیجان آید. گردش در هیمالیا و قایقرانی در اقیانوس، بخشی از رؤیاهای او به‌شمار می‌آیند. آنجلا در رشته‌ی مردم‌شناسی تحصیل کرده است. او همیشه آرزو داشت زمانی را در حضور باستان‌شناس پرآوازه، لوییز لیکی، در مؤسسه‌اش در کنیا سپری کند. آنجلا حتی از سوی این مؤسسه برای رفتن به آن‌جا دعوت شد. البته، او در حال حاضر برای دستیابی به این رؤیایش پول کافی ندارد. اگر او قاطعانه بکوشد برنامه‌ی مالی‌اش را اجرا کند؛ شاید در آینده‌ای نزدیک بتواند به این رؤیایش واقعیت ببخشد. آیا به‌نظر شما این موضوع برای انسان لذت‌بخش نیست که هم از نظر مالی به امنیت و استقلال رسیده باشد و هم بتواند به‌شیوه‌ای ماجراجویانه زندگی کند؟ آیا راهکار "فردا بیشتر پس‌انداز کن" را به‌یاد می‌آورید؟ شما می‌توانید تصمیم بگیرید در افزایش بعدی حقوقتان بکوشید ۳درصد آن را به سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان و ۵/۱ یا ۲درصد آن را به ظرف رؤیاهای‌تان اختصاص دهید. این موضوع به‌ویژه زمانی ارزش و اهمیت می‌یابد که رؤیاهایی مهم را در نظر دارید. برای نمونه؛ شاید برای پیش‌پرداخت خرید نخستین خانه‌ی خودتان یا یک کلبه‌ی دوست‌داشتنی برای تعطیلاتتان پس‌انداز می‌کنید. راه‌هایی فراوان برای انجام‌دادن چنین اقدامی وجود دارد!

اکنون می‌خواهم رازی را برای شما بازگو کنم: مهم‌ترین نکته این است که بکوشید فهرستی را از رؤیاهای خودتان تهیه کنید. این رؤیاها را برمبنای اهمیت، بزرگی یا کوچکی، کوتاه‌مدت یا بلندمدت‌بودنشان به‌ترتیب بنویسید. به‌صورت نوشتاری توضیح دهید چرا باید به این رؤیاها برسید یا چرا می‌خواهید آن‌ها را تجربه کنید. من پی برده‌ام؛ اگر شما بکوشید درصد پس‌اندازکردنتان را

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

تعیین کنید، بی‌آن‌که به‌معنای‌واقعی بدانید برای چه منظوری پس‌انداز می‌کنید؛ فرایند پس‌اندازکردنتان هرگز به‌ثمر نمی‌رسد. راز واقعی در این است که بدانید به‌معنای‌واقعی چه خواسته‌ای دارید و چرا خواستار آن هستید. سپس، اشتیاقی سوزان را برای دستیابی به آن در وجودتان برانگیزید. در این صورت، خلاقیتتان ناگهان شکوفا می‌شود و شما راه‌هایی جدید را می‌یابید تا بیشتر درآمدآفرینی کنید، بیشتر پس‌انداز کنید، ارزشی بیشتر را بیافرینید، هرچه بیشتر از پرداخت مالیات معاف شوید، به یک سرمایه‌گذار بهتر و ماهرتر تبدیل شوید یا سبک زندگی‌تان را به‌گونه‌ای تغییر دهید که وضعیت زندگی‌تان بهبود یابد و بتوانید همین امروز در مسیر واقعیت‌بخشیدن به بعضی از رؤیاهای ارزشمندتان گام بردارید. شاه‌کلید ماجرا در این راز نهفته است.

همین امروز تصمیم بگیرید! هم‌اکنون لحظه‌ای را به نوشتن فهرست رؤیاهای ارزشمندتان اختصاص دهید. رؤیاهای ارزشمندتان را بنویسید تا آن‌ها هرچه بیشتر برای شما واقعی به‌نظر برسند. قصد دارید چه مبلغی را بابت دستیابی به رؤیاهای ارزشمندتان پس‌انداز کنید؟ انگیزه‌ی خودتان را تقویت کنید و دست‌به‌کار شوید!

"واقعیت‌یافتن هریک از رؤیاهای بزرگ و ارزشمند با رؤیاپردازی یک انسان رؤیاپرداز شروع می‌شود."

هری‌یت تابمن

درپایان، فکر می‌کنید چند درصد از مجموع دارایی‌های شما باید به ظرف رؤیاهای‌تان اختصاص یابد؟ ضرورتی ندارد مبلغی هنگفت را برای این هدف در نظر بگیرید. شاید ۵ یا ۱۰درصد از دارایی‌های شما برای این منظور کافی باشد. اما فراموش نکنید که همواره باید به خودتان پاداش بدهید. درحالی‌که بسیار اهمیت دارد بخشی از اندوخته‌ی زندگی‌تان را در محیطی امن حفظ کنید و بخشی دیگر را به فضایی با رشدی عالی همراه با ضرر و زیانی احتمالی اختصاص دهید؛ هرگز نباید فراموش کنید که شما در مسیر دستیابی به رهایی مالی باید اندکی تفریح و سرگرمی داشته باشید و بتوانید به‌شیوه‌ی سخاوتمندانه و دلخواه‌تان زندگی کنید. اصل ماجرا در این حقیقت نهفته است. شما نباید برای "روز مبادا" در ظرف رؤیاهای خودتان سرمایه‌گذاری کنید. چه دلیلی دارد که از روزهای آفتابی و دلنشین زندگی‌مان لذت نبریم؟

اگر در مسیر واقعیت‌بخشیدن به رؤیاهای ارزشمندتان گام برندارید؛ ممکن است سرانجام زندگی‌تان

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

همچون ماجرای زن و شوهری باشد که داستان آنان را یکی از دوستانم برایم بازگو کرد. این زن و شوهر در سراسر زندگی‌شان می‌کوشیدند همواره در هزینه‌های‌شان صرفه‌جویی کنند تا بتوانند پولی را برای واقعیت‌بخشیدن به رؤیای ارزشمندشان پس‌انداز کنند. درپایان، آنان به‌نتیجه می‌رسند که پولی کافی دارند و می‌توانند برنامه‌ی سفر دریایی دلخواه‌شان را تنظیم کنند. این سفر دریایی در واقع گردشی یک‌هفته‌ای را در دریای کارائیب با یکی از خطوط کشتیرانی پرآوازه شامل می‌شد. آنان در این سفر می‌توانستند جزایری زیبا را از نزدیک تماشا کنند. آیا می‌توانید چنین سفری را تصور کنید؟ آن کشتی دارای استخرها و رستوران‌هایی مجهز بود. آنان در این سفر فرصت صخره‌نوردی هم داشتند. آن‌دو از این موضوع بسیار به‌هیجان آمده بودند؛ اما در عین حال می‌خواستند باز هم در هزینه‌کردنشان محتاط و محافظه‌کار باشند زیرا در طی سال‌ها به‌شدت تلاش کرده بودند تا پولی را برای دوران بازنشستگی‌شان پس‌انداز کنند. آنان نمی‌خواستند، با خوردن غذاهای گران‌قیمت رستوران کشتی، در هزینه‌کردن پولشان افراط کنند. چنین سفری به‌خودی‌خود برای آنان بسیار شادی‌بخش بود. درنتیجه، آنان برای صرفه‌جویی‌کردن بیشتر کوشیدند چمدانشان را با چند بسته پنیر، تعدادی کلوچه و خوراک‌هایی ساده و مختصر پر کنند تا در طی سفر غذایی کافی داشته باشند و مجبور نشوند بابت غذاهای گران‌قیمت رستوران کشتی پولی بپردازند.

آب‌وهوا به‌راستی عالی بود. آن زن و شوهر به‌معنای‌واقعی از برنامه‌های درنظرگرفته‌شده برای این سفر لذت می‌بردند. فقط هنگام ناهار و شام؛ وقتی همه‌ی همسفرانشان در حال خوردن غذاهایی خوشمزه بودند که روی میزهای بزرگ رستوران چیده می‌شدند؛ آن‌دو به اتاقشان می‌رفتند و؛ به‌جای خوردن میگو، خرچنگ دریایی، گوشت راسته‌ی گوسفندی، دسرهای رنگارنگ و نوشیدنی‌هایی درجه‌ی یک از سراسر جهان؛ فقط و فقط از خوراکی‌های ساده‌ی خودشان نوش‌جان می‌کردند. آن‌دو به این موضوع اهمیت نمی‌دادند. آنان به‌معنای‌واقعی از این سفر بی‌نظیرشان لذت می‌بردند و بابت صرفه‌جویی و محافظه‌کاری به خودشان می‌بالیدند. به‌هرحال، در آخرین روز سفر، آنان سرانجام عهدشان را شکستند و تصمیم گرفتند اندکی ولخرجی کنند. درنتیجه، به طبقه‌ی بالای کشتی رفتند تا، در آخرین شب از سفرشان، شامی عالی و خوشمزه را نوش‌جان کنند! آن‌دو به سراغ یکی از میزهای بزرگ با خوراکی‌های رنگارنگ رفتند و بشقابشان را با بهترین غذاهای عمرشان پر کردند.

آنان، پس از خوردن چند دسر و نوشیدنی، از پیشخدمت رستوران درخواست کردند که صورتحسابشان را بیاورد. پیشخدمت رستوران با تعجب به آنان نگریست و گفت: "کدام

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

صورتحساب را می‌گویید؟" زن و شوهر داستان ما گفتند: "صورتحساب این شام خوشمزه و باشکوه، نوشیدنی‌ها، دسرها و همه‌ی خوراکی‌ها و خدمات رستوران را می‌گوییم."

پیشخدمت، درحالی‌که به‌شدت غافلگیر شده بود، به آنان گفت: "آیا نمی‌دانستید که هزینه‌ی شام و ناهار شما از قبل محاسبه شده است و شما آن را پرداخته‌اید؟"

بله، هزینه‌ی خورد و خوراک به‌همراه هزینه‌ی سفر محاسبه شده بود. این نمونه برای شما چگونه به‌نظر می‌رسد؟ اکنون، قاطعانه تصمیم بگیرید در سفر زندگی‌تان به خوردن نان و پنیر قانع و راضی نشوید. بکوشید از تک‌تک لحظه‌های این سفر و از همه‌ی نعمت‌های مربوط به آن استفاده کنید و لذت ببرید.

اکنون بهتر است نکته‌ای دیگر را نیز یادآوری کنم: بسیاری از ثروت‌های زندگی ما به‌معنای‌واقعی رایگان به‌دست می‌آیند. این جمله‌ی سر جان تمپلتون را همیشه به‌یاد داشته باشید: راز دستیابی به ثروت و توانگری در واقع سپاس‌گزاری است. ثروتمندی ما به این موضوع مربوط نمی‌شود که چه دستاوردهایی داریم و چه کارهایی را به‌ثمر رسانده‌ایم. ثروتمندی ما به میزان قدرشناسی و سپاس‌گزاری ما مربوط می‌شود. ثروتمندی ما هرگز به این معنی نیست که بتوانیم به یک سفر دریایی برویم. ثروتمندی ما به این موضوع مربوط می‌شود که چقدر از لحظه‌لحظه‌ی زندگی‌مان لذت می‌بریم. شما می‌توانید شادی و ماجراجویی را در عشق‌ورزیدن به عزیزانتان، در چشمان درخشان فرزندانتان یا چهره‌ی خندان انسان‌های دوست‌داشتنی زندگی‌تان بیابید. در هر نقطه از این دنیا برای شما پاداشی ویژه وجود دارد. البته، خودتان باید هر روز صبح چشمانتان را به‌روی زیبایی‌های این دنیا بگشایید و در این زمینه هوشیار باشید. به‌این‌ترتیب، آرزو نکنید که ای‌کاش روزی از دنیای کمبود و کاستی گذر کنید بلکه بکوشید اقدامتان را از دنیایی سرشار از فراوانی شروع کنید. خوشبختی خودتان را در همین لحظه احساس کنید و بدانید که هم‌اکنون نیز ثروتمند هستید زیرا از نعمت‌هایی بزرگ همچون عشق، شادی، فرصت‌های بی‌نظیر، سلامتی، دوستانی خوب و اعضای خانواده‌ی عزیزتان بهره‌مند هستید. ضرورتی ندارد بکوشید به توانگری برسید. بکوشید اقدامتان را توانگرانه شروع کنید.

تاکنون آموخته‌ایم چگونه سرمایه‌گذاری‌های خودمان را به بخش‌های مختلف و متفاوت اختصاص دهیم و چگونه پولمان را در ظرف‌هایی جداگانه برای امنیت/ آرامش‌خاطرمان و برای ریسک/ رشدمان سرمایه‌گذاری کنیم. ما همچنین آموخته‌ایم که باید درصدی از پولمان را نیز به ظرف رؤیاهای‌مان اختصاص دهیم تا به‌این‌ترتیب بتوانیم در زمان ثروت‌آفرینی هم به زندگی‌مان عطری

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

ویژه ببخشیم و انگیزه بگیریم تا در خدمت‌رسانی به خودمان و دیگران عملکردی بهتر داشته باشیم. اکنون به فصل پایانی این بخش می‌رسیم. در این فصل قصد دارم مجموعه‌ای از سه مهارت ساده را به شما آموزش دهم که به‌کارگیری آن‌ها سبب می‌شود بازده شما ۱ تا ۲درصد در سال افزایش یابد. نکته‌ی مهم‌تر این است: به‌کارگیری این راهکارها کمک می‌کند از انجام‌دادن اشتباهاتی بپرهیزید که بسیاری از مردم اغلب به آن‌ها دچار می‌شوند. این اشتباهات به تلاش انسان‌ها برای زمان‌سنجی بازار مربوط هستند. اکنون بهتر است چگونگی آن را بیاموزیم.....

فصل چهارم

آیا زمان‌سنجی به‌راستی اهمیت دارد؟

"ما با دشمن دیدار کرده‌ایم. دشمن ما فقط خودمان هستیم."

پوگو

راز موفقیت سرمایه‌گذاران و طنزپردازانی پویا، که به‌صورت مستقیم و ایستاده در صحنه برنامه اجرا می‌کنند، به‌راستی چیست.....؟

راز اصلی موفقیت آنان در زمان‌سنجی‌شان نهفته است.

بهترین طنزپردازان به‌درستی می‌دانند که چه زمانی باید مطلب اصلی را بیان کنند. همچنین، هوشمندترین سرمایه‌گذاران نیز می‌دانند چه زمانی باید به زمین بازی پول‌آفرینی وارد شوند. البته، استثناهایی هم در این‌باره وجود دارد! حتی موفق‌ترین سرمایه‌گذاران نیز نمی‌توانند همیشه بر بازار تسلط داشته باشند و به پیروزی برسند. اشتباه طنزپرداز در زمان‌سنجی ممکن است فقط به بروز احساس شرمندگی او در حضور تماشاگران، به‌وجودآمدن سکوتی مرگبار در آن فضا و شاید هم پرتاب‌کردن اشیایی از سوی تماشاگران به سمت او بینجامد. از سوی دیگر، اگر شما یک سرمایه‌گذار هستید؛ یک اشتباه‌تان در زمان‌سنجی ممکن است سبب شود کل اندوخته‌ی زندگی‌تان بر باد رود. به‌این‌ترتیب، ما به راه‌حلی نیاز داریم که مانع شود روح و روانمان در این زمینه آسیب

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

ببینند.

در گذشته پی برده‌ایم که به‌وجودآوردن تنوع در سبد سرمایه‌گذاری‌تان و انتخاب‌کردن سرمایه‌گذاری‌های متفاوت از بازارهای گوناگون در اقتصاد پرنوسان امروزی گونه‌ای عامل حمایتی برای شما محسوب می‌شود. **به هرحال، هریک از ما گاهی در مکان مناسب قرار گرفته‌ایم و کار مناسب را انجام داده‌ایم..... اما زمان مناسب را انتخاب نکرده‌ایم.** درنتیجه، ممکن است تاکنون چنین اندیشه‌ای در ذهنتان به‌وجود آمده باشد: "بسیارخوب، تونی، من اکنون می‌دانم که چگونه باید سرمایه‌گذاری‌هایی متنوع را در سبد سرمایه‌گذاری‌هایم بگنجانم؛ اما، اگر در زمان‌سنجی‌ام اشتباه کنم، چه اتفاقی می‌افتد؟"

من همین سؤال را برای خودم مطرح کرده‌ام. **اگر من پولم را در زمان پررونق‌بودن بازار سهام و اوج قیمت‌ها در این بازار سرمایه‌گذاری کنم و کاهش‌یافتن قیمت سهام شروع شود؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ اگر من اوراق بهاداری را از یک صندوق سرمایه‌گذاری بخرم و نرخ سود این اوراق ثابت بماند؛ چه می‌شود؟ بازارها همیشه به نوسان دچار می‌شوند و ما آموخته‌ایم که هیچ‌کس به‌معنای‌واقعی نمی‌تواند همواره وضعیت احتمالی این بازارها را در آینده به‌شیوه‌ای موفقیت‌آمیز پیش‌بینی کند.**

به‌این‌ترتیب، ما چگونه می‌توانیم در فراز و نشیب‌های این بازارها از خودمان حمایت کنیم و به موفقیتی واقعی برسیم؟

بسیاری از سرمایه‌گذاران می‌کوشند نگرش همرنگ‌شدن با جماعت را انتخاب کنند. آنان برمبنای این نگرش همواره از شیوه‌ی بازیکنان موفق در این عرصه الگوبرداری می‌کنند و از به‌کارگیری شیوه‌ی بازنده‌ها می‌پرهیزند. مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک به‌راستی این‌گونه عمل می‌کنند. سرشت بشری به‌گونه‌ای است که می‌خواهد با جماعت همرنگ شود و کم‌تر شکست بخورد. برتون مالکی‌یل، اقتصاددان دانشگاه پرینستون، به من چنین گفت: "احساسات و عواطف ما اغلب بر وجود ما حکمفرمایی می‌کنند و ما، به‌منزله‌ی سرمایه‌گذار، گرایش داریم کارهایی نابخردانه انجام دهیم. ما گرایش داریم پولمان را در بازار بورس سرمایه‌گذاری کنیم و می‌کوشیم این مبلغ را در زمانی اشتباه از این بازار خارج کنیم."

او به من یادآوری کرد در طی به‌وجودآمدن حباب تکنولوژی در ابتدای قرن بیست‌ویکم چه اتفاقی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

افتاد. او دراین‌باره چنین گفت: "در سه‌ماهه‌ی اول سال ۲۰۰۰، پولی فراوان به بازار سرازیر شد که درپایان به اوج حباب اینترنت انجامید. سپس، تا سه‌ماهه‌ی سوم سال ۲۰۰۲؛ وقتی قیمت‌ها در بازار همواره کاهش می‌یافت؛ بسیاری از این سرمایه‌ها از بازار خارج می‌شدند." آن گروه از سرمایه‌گذاران؛ که به‌جای سوارشدن بر امواج رکود و کسادی بازار، کوشیدند پولشان را از بازار خارج کنند؛ یکی از بزرگ‌ترین فرصت‌های رشد بازار را در آن دهه از دست دادند! مالکی‌یل در ادامه افزود: "سپس، در سه‌ماهه‌ی سوم از سال ۲۰۰۸، پولی بیشتر از بازار خارج شد. این رویداد بی‌سابقه با اوج بحران مالی در آن سال همزمان شد. درنتیجه، احساسات و عواطف ما اغلب بر وجود ما حکمفرمایی می‌کنند. در واقع ما اغلب به ترس و هراس دچار می‌شویم."

هیچ‌کس نمی‌تواند افرادی را سرزنش کند که در طی آن بحران اقتصادی می‌ترسیدند! در اکتبر سال ۲۰۰۹، پس از این‌که بازار بورس به کاهش ارزشی بیش از ۲تریلیون دلار دچار شد و هرماهه صدهاهزار امریکایی شغلشان را از دست می‌دادند؛ مت لوئر از شبکه‌ی ان‌بی‌سی به دفتر کار من تلفن کرد. او از من خواست تا فردای آن روز در برنامه‌ی زنده‌ی آنان شرکت کنم و دراین‌باره حرف بزنم که مردم چگونه می‌توانند بر این بحران غلبه کنند. من مت را از سال‌ها قبل می‌شناختم و بارها و بارها در برنامه‌های او شرکت کرده بودم؛ بنابراین، پیشنهادش را بی‌درنگ پذیرفتم. وقتی فردای آن روز در محل اجرای برنامه حضور یافتم؛ تهیه‌کننده‌ی برنامه به من چنین گفت: "بسیارخوب، شما فقط چهاردقیقه فرصت دارید تا به مردم روحیه ببخشید."

من با خودم اندیشیدم: "آیا این شخص با من شوخی می‌کند؟"

من در پاسخ به او گفتم: "البته، من قصد ندارم در این زمینه فقط به مردم روحیه ببخشم. من می‌کوشم حقیقت را به آنان بگویم." درپایان نیز همین کار را انجام دادم. من در دو بخش جداگانه به بینندگان برنامه هشدار دادم که فرایند سقوط بازار بورس هنوز تمام نشده است و ما شاید حتی با بدترین وضعیت ممکن در این زمینه روبه‌رو شویم. نظرتان درباره‌ی این شیوه برای روحیه‌بخشیدن چیست؟

من گفتم: "بسیاری از سهم‌ها، که در گذشته‌ای نه چندان دور به قیمت ۵۰دلار فروخته می‌شدند، اکنون به قیمت ۱۰ یا ۵دلار فروخته می‌شوند. البته، بهتر است به این حقیقت نیز توجه داشته باشید: قیمت بعضی از این سهم‌ها ممکن است تا یک‌دلار هم سقوط کند." درحالی‌که من این جمله‌ها را بر زبان می‌آوردم؛ آن کوری، گوینده‌ی خبر، با چهره‌ای متعجب به من می‌نگریست. البته من همچنین به بینندگان گفتم، به‌جای ترسیدن، بهتر است با ترس‌های زیان‌بارشان مبارزه

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

کنند و بکوشند زندگی‌نامه‌ی افرادی را مطالعه و بررسی کنند که در دوره‌های سخت به‌خوبی دوام آورده و گاهی حتی به موفقیت رسیده بودند. برای نمونه؛ می‌توانم سر جان تمپلتون را نام ببرم که همه‌ی ثروتش را در طی بحران بزرگ اقتصادی و فروپاشی بازار بورس به‌دست آورده بود. من به بینندگان برنامه گفتم؛ اگر تاریخ را مطالعه کنند، برمبنای رویدادهای اتفاق‌افتاده در دهه‌ی هفتاد و حتی دهه‌ی سی قرن بیستم میلادی، پی می‌برند فرصتی بزرگ در این دوره‌ها نهفته است. در این دوره‌ها، سهم‌هایی که قیمت آن‌ها تا یک‌دلار کاهش یافته بود، در مدت زمانی کوتاه در مسیر افزایش قیمت قرار گرفتند. شاید قیمت این سهم‌ها تا مدت‌ها هم به ۵۰دلار نرسد؛ اما تاریخ به ما نشان می‌دهد که قیمت آن‌ها در طی چند ماه به ۵دلار افزایش می‌یابد. در این صورت هر سهم سودی ۴۰۰درصدی خواهد داشت و این سودآفرینی در طی شش ماه اتفاق می‌افتد! من در ادامه‌ی برنامه به بینندگان چنین گفتم: "اگر شما زیرک و توانمند باقی بمانید و وضعیت بازار نیز در مسیر رشد و بهبودی قرار بگیرد؛ بی‌تردید می‌توانید سودی ۱۰۰۰درصدی یا بیشتر به‌دست آورید! این فرصت سرمایه‌گذاری ممکن است بزرگ‌ترین فرصت سرمایه‌گذاری شما از ابتدای زندگی‌تان تاکنون به‌شمار آید!"

سخنان من هرگز همان پیامی نبود که تهیه‌کننده‌ی آن برنامه قصد داشت به بینندگان انتقال دهد؛ اما پیش‌بینی‌های من به‌معنای‌واقعی اتفاق افتاد. **من چگونه می‌دانستم که بازار بورس قرار است سقوطی شدید داشته باشد؟ آیا من بسیار باهوش و بااستعداد بودم؟** خیر، هرگز چنین نیست. ای‌کاش این‌گونه بود. واقعیت ماجرا چنین است: دوست و مشتری‌ام، پاول تئودور جونز، یک‌سال قبل از بروز بحران اقتصادی آن سال، به من هشدار داده بود که قرار است چه اتفاقی بیفتد. او به‌راستی یکی از انسان‌های موفق است که همواره می‌تواند زمان‌سنجی بازار را به‌شیوه‌ای دقیق انجام دهد. این ویژگی او در واقع یکی از دلایلی است که سبب می‌شود او، نه فقط موفق‌ترین سرمایه‌گذار در طول تاریخ، بلکه یک اسطوره‌ی سرمایه‌گذاری به‌شمار آید. او همچنین سقوط بازار بورس را در دوشنبه‌ی سیاه در سال۱۹۸۷ پیش‌بینی کرد. به‌علاوه، در آن هنگام که همه‌ی انسان‌ها در ترس و هراس به‌سر می‌بردند؛ او به مشتریانش کمک کرد تا در طی یک‌ماه سودی ۶۰درصدی و در طی همان سال نیز سودی ۲۰۰درصدی به‌دست آورند.

شاید هم‌اکنون تردیدی دراین‌باره ندارید که من باید بابت بینش‌های مؤثر پاول به‌معنای‌واقعی قدردان او باشم! او در ابتدای سال۲۰۰۸ به من گفت که قرار است بحرانی در بازار بورس و املاک اتفاق بیفتد و این بحران به‌زودی اتفاق خواهد افتاد. من دراین‌باره به تلاش و تکاپو افتادم و بی‌درنگ به گروهی ویژه از مشتریانم تلفن کردم که سه یا چهار بار در سال در جلسه‌هایی صمیمی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

و فشرده با آنان دیدار می‌کردم و می‌کوشیدم تغییراتی مؤثر را در چگونگی روابط، کسب و کار و امور مالی آنان به‌وجود آورم. من آنان را به جلسه‌ای غیرمنتظره فراخواندم. در ماه آوریل سال۲۰۰۸، از آنان خواستم که همگی به دوبی پرواز کنند تا جلسه‌ای ویژه را برگزار کنیم. من می‌خواستم درباره‌ی بحران احتمالی آن سال به آنان هشدار دهم و کمکشان کنم برای گذرکردن از این بحران آماده شوند. به‌یاد داشته باشید که پیش‌بینی‌کردن به توانمندی انسان می‌انجامد. بسیاری از مشتریان من با جهشی چهار تا شش‌ماهه به‌معنای‌واقعی توانستند در آن بحران بزرگ اقتصادی در طول تاریخ سودآفرینی کنند.

بله، بهای سهام در سه‌ماهه‌ی آخر سال۲۰۰۸ به‌شدت کاهش یافت. تا ماه مارس سال۲۰۰۹، وضعیت بازار بورس چنان آشفته و نابسامان شد که سهام بانک سیتی‌گروپ از اوج قیمتش یعنی ۵۷دلار به پایین‌ترین سطح رسید. آیا می‌توانید بهای آن را پس از کاهش‌یافتن حدس بزنید؟ همان‌گونه که من هشدار داده بودم؛ بهای هر سهم به ۹۷/۰دلار رسید. در آن زمان، شما می‌توانستید، با بهایی کم‌تر از هزینه‌ی انتقال وجه با دستگاه خودپرداز، صاحب سهام شوید!

به‌این‌ترتیب، یک سرمایه‌گذار در این موقعیت استثنایی باید چه اقدامی انجام می‌داد؟ اگر شعار سر جان تمپلتون یا سخن وارن بافت را باور داشته باشید؛ به‌راستی چنین موقعیتی را موقعیتی عالی برای پاروکردن پول می‌دانید. شعار سر جان تمپلتون چنین بود: "بهترین فرصت‌ها در موقعیت‌هایی یافت می‌شوند که بیشترین میزان بدبینی به‌وجود آمده است." وارن بافت نیز چنین گفت: "وقتی دیگران در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری‌کردن بسیار مشتاق و پرشور هستند؛ بهتر است شما بترسید. وقتی دیگران در این زمینه می‌ترسند؛ شما بکوشید مشتاقانه عمل کنید." چرا چنین موقعیت‌هایی به‌راستی موقعیت‌هایی پول‌آفرین به‌شمار می‌آیند؟ زیرا سرمایه‌گذاران هوشمند با چشم‌اندازهای بلندمدت به‌خوبی می‌دانند که فصل‌ها همیشه تغییر می‌کنند. آنان به شما می‌گویند که زمستان اقتصادی به‌راستی فصلی مناسب برای خرید است و نخستین ماه‌های سال۲۰۰۹ بی‌تردید فصل زمستان اقتصادی به‌شمار می‌آمد! در این زمان به‌معنای‌واقعی می‌توان پول‌آفرینی کرد زیرا با وجود این‌که ممکن است فصل زمستان اقتصادی اندکی طول بکشد؛ اما همیشه فصل بهار پس از زمستان فرا می‌رسد.

از سوی دیگر، اگر شما هنگام فروپاشی بازار و سقوط قیمت‌ها به ترس و هراس دچار می‌شدید یا احساس می‌کردید مجبور هستید سهامتان را بفروشید؛ چه اتفاقی می‌افتاد؟ شاید اکنون به من چنین بگویید: "تونی، اگر من شغلم را در سال۲۰۰۸ از دست می‌دادم و هیچ منبع درآمدی نداشتم؛

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

باید چه‌کار می‌کردم؟ اگر زمان پرداخت شهریه‌ی مدرسه‌ی فرزندانم سر می‌رسید و حتی بانک‌ها هم به من وام نمی‌دادند؛ باید چه اقدامی انجام می‌دادم؟" اگر شما در سال۲۰۰۸ به‌دلایلی مجبور شدید سهامتان را بفروشید؛ فقط می‌توانم بگویم که درد و رنجتان را درک می‌کنم؛ اما کاش از قبل می‌توانستید شیوه‌ای دیگر را برای درآمدآفرینی بیابید تا بتوانید نیازهای ضروری‌تان را به‌خوبی پوشش دهید. سرمایه‌گذاران شخصی، که در زمان سقوط بازار بورس و کاهش قیمت‌ها مجبور شدند سهامشان را بفروشند، درسی رنج‌آور را آموختند. آنان، به‌جای سوارشدن بر امواج زندگی، خودشان را اسیر ضرر و زیان‌های پی‌درپی‌شان احساس می‌کردند. اگر آنان می‌خواستند دوباره به زمین بازی پول‌آفرینی در عرصه‌ی بورس بازگردند؛ مجبور بودند بهایی بیشتر را بپردازند زیرا، همان‌گونه که می‌دانید، قیمت‌ها دوباره در مسیر افزایش‌یافتن قرار گرفت.

وقتی مشاهده کردم بسیاری از انسان‌ها در مدت زمانی کوتاه به ضرر و زیان‌هایی هنگفت دچار شدند و درد و رنجی شدید را بابت این موضوع احساس می‌کردند؛ قاطعانه تصمیم گرفتم تا بکوشم مهم‌ترین راهکارها و بینش‌های سرمایه‌گذاری را در اختیار همه‌ی انسان‌ها قرار دهم. این موضوع به‌معنای‌واقعی به تولد این کتاب انجامید.

این موقعیت همچنین سبب شد من پژوهش کنم و پی ببرم آیا راهی وجود دارد تا بتوانیم همان سطح از هوشمندی لازم را برای به‌ثمررساندن دادوستدهای پربسامد مهار و مدیریت کنیم و آن را به‌نفع سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای به‌کار ببریم یا خیر. این نکته را به‌یاد داشته باشید: سرمایه‌گذاران در عرصه‌ی دادوستدهای پربسامد و پرشتاب اغلب پول‌آفرینی می‌کنند و هرگز به‌معنای‌واقعی به ضرر و زیان دچار نمی‌شوند.

اکنون، چنین سؤالی مطرح است: خبرهای خوب چیست؟ در بخش بعد از این کتاب، شما می‌آموزید چگونه می‌توانید همیشه در زمین بازی پول‌آفرینی حضور داشته باشید و هرگز به ضرر و زیان دچار نشوید. چگونه چنین وضعیتی ممکن است؟ در واقع باید بگویم ابزارهایی مالی همچون خدمات گوناگون شرکت‌های بیمه وجود دارند که سبب می‌شوند شما درکل بابت زمان‌سنجی بازار به تنش و نگرانی دچار نشوید. شما با به‌کارگیری ابزارهای دقیق و مناسب می‌توانید در رشد بازار بورس سهیم شوید و در زمان کاهش ۱۰، ۲۰، ۳۰ یا حتی ۵۰درصدی قیمت سهام نیز ذره‌ای ضرر نکنید. البته، ضررنکردن شما برمبنای میزان تضمین بیمه‌نامه‌ی صادرشده از سوی شرکت بیمه تعیین می‌شود. تصور می‌کنم این وضعیت برای شما بسیار خوشایندتر و دلنشین‌تر از آن است که واقعی به‌نظر برسد؛ این‌طور نیست؟ به‌هرحال، این موضوع به‌راستی واقعیت دارد. انتخاب بیمه‌ی مناسب

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

در واقع راهکار نهایی آفرینش یک سبد سرمایه‌گذاری سودآفرین به‌شمار می‌آید و آرامش‌خاطر را برای شما به‌ارمغان می‌آورد. در این مرحله، قصد دارم سه ابزاری را به شما نشان دهم که کمکتان می‌کنند در ساختار سرمایه‌گذاری سنتی میزان ریسک سرمایه‌گذاری‌های خودتان را به کم‌ترین مقدار ممکن و میزان سودآفرینی‌تان را به بیشترین مقدار ممکن برسانید.

"آینده قرار نیست همچون گذشته باشد."

یوگی برا

"پیش‌بینی‌کردن، به‌ویژه درباره‌ی آینده، بسیار دشوار است."

نیلس بور

در دوم مارس سال۲۰۰۹، پاول تئودور جونز به من گفت که به‌زودی قیمت‌ها در بازار بورس به پایین‌ترین سطح ممکن می‌رسند. از آن به بعد قیمت‌ها دوباره در مسیر افزایش قرار می‌گیرند. بهار اقتصادی در راه بود. درنتیجه من کوشیدم مطالبی را دراین‌باره در شبکه‌های اجتماعی منتشر کنم.

به‌هرحال، نخستین‌بار بود که من اطلاعاتی را درباره‌ی مسیر احتمالی بازار بورس منتشر می‌کردم! همان‌گونه که پاول گفته بود؛ فقط هفت روز بعد، در نهم مارس سال۲۰۰۹، بهای شاخص‌های بورس ایالات متحده به پایین‌ترین مقدار ممکن رسید. پس از آن روز، قیمت‌ها به‌تدریج افزایش یافتند و درنهایت نیز افزایش قیمت‌ها شدت یافت. بی‌تردید بانک سیتی‌گروپ نیز، که بهای هر سهم آن در نهم مارس سال۲۰۰۹ به ۰۵/۱دلار رسیده بود، در بیست‌وهفتم آگوست همان سال به ۵دلار رسید. به‌این‌ترتیب، افزایشی ۴۰۰درصدی را مشاهده می‌کنیم! اگر شما در طی این دوره ترستان را به‌خوبی مدیریت کرده بودید و در زمانی سهام می‌خریدید که همه در حال فروش سهامشان بودند؛ بی‌تردید می‌توانستید سودی عالی به‌دست آورید!

اکنون دوست داشتم بگویم که عملکرد گذشته‌ی بازار ممکن است وضعیت آینده‌ی آن را نشان دهد یا این‌که پاول تئودور جونز و هریک از اَبَرموفق‌های عرصه‌ی اقتصادی می‌توانند همواره نوسان‌های بازار را با موفقیت پیش‌بینی کنند؛ اما چنین امکانی وجود ندارد. من، بار دیگر، در آن هنگام که بازار بورس بیش از حد گسترش می‌یافت و به حرکتی اصلاحی نیاز داشت، برمبنای تجزیه و تحلیل کارشناسان کوشیدم هشداری دیگر را درباره‌ی دشواری‌های احتمالی سال۲۰۱۰ در عرصه‌ی اقتصادی مطرح کنم. این‌بار کوشیدم مطالبم را به‌صورت فیلم ویدیویی برای مردم منتشر

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

کنم. من می‌خواستم مردم، برای حمایت‌کردن از خودشان در رویارویی با یک ضربه‌ی بزرگ احتمالی در حیطه‌ی اقتصادی، به‌شیوه‌ای سنجیده و آگاهانه تصمیم بگیرند. به‌هرحال، ما نیز در این زمینه اشتباه کردیم. هیچ‌کس نمی‌توانست حدس بزند دولت ایالات متحده اقدامی را انجام می‌دهد که تاکنون هیچ دولتی در طول تاریخ انجام نداده است. دولت امریکا تصمیم گرفت با چاپ‌کردن ۴تریلیون دلار اسکناس و واردکردن آن به بازار بورس به‌صورت موقتی از این بازار حمایت کند. البته، دولت امریکا به جهانیان اعلام کرد که قصد دارد تا زمانی نامعلوم به این اقدامش ادامه دهد. شاید به‌معنای‌واقعی قصد دارد تا زمانی به این کار ادامه دهد که اقتصاد امریکا بهبود یابد!

بانک مرکزی امریکا با افزودن صفرهایی به ترازنامه‌اش و با خریدن اوراق بهاداری تضمین‌شده از بانک‌های بزرگ می‌توانست پول نقد را به نظام بانکی وارد کند. چنین اقدامی سبب می‌شد سودهای بانکی به‌شیوه‌ای غیرمعمول کاهش یابد و مردم برای بهره‌مندشدن از سودی بیشتر مجبور می‌شدند به‌سراغ بازار بورس بروند. بانک مرکزی امریکا به این اقدامش ادامه داد. به‌این‌ترتیب، تعجبی ندارد که ارزش سهام ایالات متحده از آن زمان تاکنون هرگز کاهش نیافته است!

درنتیجه، اگر فکر می‌کنید که می‌توانید در زمان‌سنجی بازار بورس عملکردی موفقیت‌آمیز داشته باشید؛ بدانید که اشتباه می‌کنید. حتی بهترین بازیکنان جهانی این عرصه نیز نمی‌توانند همواره در این زمینه عملکردی موفقیت‌آمیز داشته باشند زیرا همیشه عواملی وجود دارند که نمی‌توان آن‌ها را پیش‌بینی کرد. شما باید زمان‌سنجی بازار بورس را نیز همچون سهام‌گزینی به مدیرانی کارآزموده بسپارید که کارشناسانی حرفه‌ای را برای این منظور استخدام می‌کنند. برای نمونه؛ افرادی را همچون پاول در نظر بگیرید که می‌توانند تاوان اشتباهات مالی‌شان را بپردازند زیرا در بخش‌های متفاوت بازار و به گونه‌هایی مختلف سرمایه‌گذاری کرده‌اند. البته، چنین حقیقتی هرگز به این معنی نیست که شما نمی‌توانید از مفهوم زمان‌سنجی بازار بورس بهره ببرید. شما با به‌کارگیری چند راهکار ساده، اما تأثیرگذار، می‌توانید از افت و خیزهای بازار بورس به‌نفع خودتان استفاده کنید. البته، این راهکارها را قرار است در همین فصل بیاموزید. درابتدا بکوشید به‌شیوه‌ای احساسی به این ماجرا توجه نشان ندهید و سپس برنامه‌ی سرمایه‌گذاری‌تان را به‌طور خودکار تنظیم کنید. برت مالکی‌یل به من گفت: "تو نمی‌توانی بازار بورس را مهار و مدیریت کنی؛ اما می‌توانی میزان پرداختی‌های خودت را مهار و مدیریت کنی. تو باید بکوشی خلبان خودکار وجودت را فعال کنی تا احساسات و عواطفت به نابودی‌ات در عرصه‌ی مالی نینجامند."

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

”سرمایه‌گذاران اغلب پول‌هایی هنگفت را جهت آماده‌سازی برای اصلاح ساختار اقتصادی یا پیش‌بینی چنین اصلاحی هزینه کرده و از دست داده‌اند. این مبلغ در مقایسه با مبلغ هزینه‌شده بابت خود آن اصلاحات بسیار بیشتر است.“

پیتر لینچ

پاسخ معمای پیچیده‌ی زمان‌سنجی به‌راستی چیست؟

یکی از این راهکارها به زمان **بنجامین گراهام** مربوط می‌شود که نخستین استاد وارن بافت و پدر سرمایه‌گذاری نوین به‌شمار می‌آید. گراهام در میانه‌ی قرن بیستم میلادی در دانشکده‌ی تجارت و بازرگانی کلمبیا تدریس می‌کرد. او در آن زمان بر به‌کارگیری راهکاری به‌نام متوسط هزینه‌ی دلاری تأکید داشت. درحقیقت، وارن بافت قانون برتر و پرآوازه‌اش را در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری به گراهام نسبت می‌دهد. قانون او چنین بود: ”بکوشید هرگز پولتان را از دست ندهید!“ این راهکار طراحی شده است تا احتمال مرتکب‌شدن به اشتباهاتی بزرگ را در سرمایه‌گذاری کاهش دهد که بسیاری از ما از آن‌ها می‌هراسیم. آن اشتباهات چنین است: کالا، سهام و غیره را، درست قبل از کاهش‌یافتن قیمت آن‌ها، بخریم یا آن‌ها را، درست قبل از افزایش‌یافتن قیمتشان، بفروشیم.

ما تاکنون دوعامل مهم و مقدماتی را درباره‌ی تخصیص دارایی آموخته‌ایم. منظور من تنوع‌بخشی به سرمایه‌گذاری‌ها و بازارها است. به‌هرحال، بهتر است این نکته را به‌یاد داشته باشید: عامل سومی نیز در این زمینه مطرح خواهد بود. بله، **شما باید تنوع‌بخشی را از نظر زمانی هم اجرا کنید. راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری درست همین کار را برای شما انجام می‌دهد.** این راهکار را به‌منزله‌ی شیوه‌ای در نظر بگیرید که با کمک آن می‌توانید برنامه‌ی تخصیص دارایی‌تان را فعال کنید. **تخصیص دارایی فقط یک نظریه است. راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری در واقع چگونگی اجراکردن این نظریه را برای شما به‌نمایش می‌گذارد.** به‌کارگیری چنین راهکاری مانع می‌شود احساسات و عواطفتان بر برنامه‌ی تخصیص دارایی شما اثری نامناسب بگذارد. در این صورت، شما، فقط به این دلیل که فکر می‌کنید قیمت‌های بازار بورس در اوج قرار دارند و ممکن است در آینده‌ای نزدیک اندکی کاهش یابند، سرمایه‌گذاری خودتان را به‌تأخیر نمی‌اندازید. همچنین، نمی‌کوشید بخشی از سرمایه‌گذاری‌های خودتان را بفروشید که تصور می‌کنید در این لحظه سودی عالی را برای شما به‌ارمغان نمی‌آورند. در واقع راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری فرایندی است که سرمایه‌گذار برمبنای

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

یک زمان‌بندی ویژه، با وجود پایین‌آمدن قیمت سهام، مبلغی ثابت را به خرید آن اختصاص می‌دهد. اگر قیمت سهام، در آن زمان معین، پایین باشد؛ سرمایه‌گذار می‌تواند تعداد سهم‌هایی بیشتر را بخرد. از سوی دیگر، اگر قیمت سهام در آن زمان بالا باشد؛ سرمایه‌گذار می‌تواند تعداد سهم‌هایی کم‌تر را بخرد. درنتیجه‌ی این کار، قیمت تمام‌شده‌ی هر سهم از قیمت میانگین تمامی خریدها کم‌تر خواهد شد زیرا سرمایه‌گذار در قیمت‌های پایین‌تر به‌راستی تعداد سهم‌هایی بیشتر را خریده است. روش متوسط هزینه‌ی دلاری سبب می‌شود ریسک سرمایه‌گذار در مقایسه با زمانی کاهش یابد که او می‌کوشد مبلغی کلان را در زمانی نادرست به سرمایه‌گذاری‌اش اختصاص دهد.

برمبنای نظر بسیاری از طرفداران راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری، همچون جک باگل و برت مالکی‌یل، این راهکار به‌راستی شیوه‌ای است که با به‌کارگیری آن می‌توانیم از خواب خوب شبانه‌ی خودمان لذت ببریم و مطمئن باشیم سرمایه‌گذاری‌های‌مان هم در بازارهای بی‌ثبات دوام می‌آورند و هم در بلندمدت رشد خواهند کرد؛ فرقی نمی‌کند کشور ما از نظر اقتصادی در چه وضعیتی قرار داشته باشد. آیا این ویژگی به‌راستی عالی به‌نظر می‌رسد؟ شما فقط باید مبلغی ثابت و مساوی را طبق یک برنامه‌ی زمانی معین به همه‌ی سرمایه‌گذاری‌های خودتان اختصاص دهید. شما می‌توانید دوره‌هایی یک‌ماهه یا سه‌ماهه را برای این هدف در نظر بگیرید.

انجام‌دادن چنین کاری به‌راستی آسان است؛ این‌طور نیست؟

البته، دو نکته‌ی مهم دراین‌باره وجود دارد که من باید درباره‌ی آن‌ها به شما هشدار دهم. نخست این‌که راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری اندکی غیرمنطقی و خلاف انتظار عموم مردم به‌نظر می‌رسد و شاید شما احساس کنید با به‌کارگیری این شیوه بی‌تردید به ضرر و زیان دچار می‌شوید. اما من در یک لحظه به شما نشان می‌دهم این ویژگی چگونه ممکن است به‌معنای‌واقعی به‌نفعتان باشد. **به‌یاد بسپارید هدف از به‌کارگیری چنین راهکاری این است که احساسات و عواطفتان را از حیطه‌ی تصمیم‌گیری‌های مربوط به سرمایه‌گذاری‌های زندگی‌تان خارج کنید زیرا احساسات و عواطفتان اغلب موفقیت‌های شما را در عرصه‌ی پول‌آفرینی و سرمایه‌گذاری از بین می‌برند.** این‌که شما بترسید یا اشتیاق داشته باشید؛ هرگز تفاوتی را در این ماجرا به‌وجود نمی‌آورد. دوم این‌که به‌تازگی اختلاف‌نظرهایی درباره‌ی تأثیرگذاری بلندمدت راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری وجود دارد و من آن‌ها را برای شما مطرح خواهم کرد. به‌هرحال، درابتدا بهتر است رایج‌ترین شیوه‌ای را مطرح کنم که سرمایه‌گذاران موفق اغلب در به‌کارگیری این راهکار از آن استفاده می‌کنند و از تأثیر احتمالی آن بهره‌مند

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

می‌شوند.

وقتی شما طبق برنامه‌ای منظم سرمایه‌گذاری می‌کنید و، هرماهه یا هرهفته، مبلغی ثابت را برمبنای برنامه‌ی تخصیص دارایی‌تان به این موضوع اختصاص می‌دهید؛ نوسان‌های بازار اغلب بر میزان سودآفرینی شما می‌افزایند و هرگز آن را کاهش نمی‌دهند. اگر شما هرماهه مبلغ ۱۰۰۰دلار را به سرمایه‌گذاری کردنتان اختصاص می‌دهید و ۶۰درصد از این مبلغ را برای سرمایه‌گذاری‌های ظرف ریسک/ رشدتان و ۴۰درصد از آن را برای سرمایه‌گذاری‌های ظرف امنیتتان در نظر می‌گیرید؛ پس، هرماهه ۶۰۰دلار را در ظرف ریسک/ رشدتان و ۴۰۰دلار را در ظرف امنیتتان سرمایه‌گذاری می‌کنید. وضعیت قیمت‌ها نیز تفاوتی را در این زمینه به‌وجود نمی‌آورد. نوسان قیمت‌ها در بلندمدت ممکن است به دوست شما تبدیل شود. شاید این بخش اندکی غیرمنطقی یا خلاف انتظار عموم انسان‌ها به‌نظر برسد. برت مالکی‌یل چگونگی تأثیرگذاری این راهکار را با مطرح‌کردن یک نمونه‌ی بارز به من نشان داد:

شما، در ادامه‌ی مطلب، یک آزمون مهم را می‌خوانید. لحظه‌ای را به این موضوع اختصاص دهید تا بهترین پاسخ را برای این سؤال بیابید: فرض کنید قصد دارید، به‌مدت پنج‌سال، هرساله مبلغی ۱۰۰۰دلاری را در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی سرمایه‌گذاری کنید. فکر می‌کنید کدام‌یک از دو صندوق مطرح‌شده در نمونه‌ی شماره‌ی۱ یا ۲ برای شما مناسب‌تر خواهد بود؟

ویژگی‌های صندوق نمونه‌ی شماره‌ی۱:

- در طی سال نخست، بهای شاخص به‌ازای هر سهم ۱۰۰دلار باقی می‌ماند.
- در سال دوم، بهای شاخص کاهش می‌یابد و به ۶۰دلار به‌ازای هر سهم می‌رسد.
- در سال سوم، بهای شاخص به‌ازای هر سهم همان ۶۰دلار باقی می‌ماند.
- در سال چهارم، بهای شاخص به‌یکباره افزایش می‌یابد و به ۱۴۰دلار به‌ازای هر سهم می‌رسد.
- در سال پنجم، بهای شاخص دوباره به همان ۱۰۰دلار اولیه به‌ازای هر سهم می‌رسد.

ویژگی‌های صندوق نمونه‌ی شماره‌ی۲:

- در سال نخست، بهای شاخص به‌ازای هر سهم ۱۰۰دلار است.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

- در سال نخست، بهای شاخص به‌ازای هر سهم ۱۰۰دلار است.
- در سال دوم، بهای شاخص به‌ازای هر سهم ۱۱۰دلار است.
- در سال سوم، بهای شاخص به‌ازای هر سهم ۱۲۰دلار است.
- در سال چهارم، بهای شاخص به‌ازای هر سهم ۱۳۰دلار است.
- در سال پنجم، بهای شاخص به‌ازای هر سهم ۱۴۰دلار است.

به‌این‌ترتیب، فکر می‌کنید کدام‌یک از این صندوق‌های شاخصی، پس از پنج‌سال، پولی بیشتر را برای شما به‌ارمغان می‌آورد؟ شما با شم اقتصادی‌تان ممکن است گزینه‌ی شماره‌ی۲ را گزینه‌ای بهتر و سودآفرین‌تر تشخیص دهید زیرا عملکرد این صندوق در واقع رشدی پیوسته و تدریجی را نشان می‌دهد. به‌هرحال، اگر این گزینه را انتخاب کرده‌اید؛ بدانید که انتخابتان اشتباه است. شما با سرمایه‌گذاری‌کردن به‌شیوه‌ای منظم در یک بازار پرنوسان به‌معنای‌واقعی می‌توانید سودی بیشتر به‌دست آورید.

لحظه‌ای دراین‌باره بیندیشید: در صندوق نمونه‌ی شماره‌ی۱، وقتی بهای شاخص کاهش می‌یابد و به ۶۰دلار به‌ازای هر سهم می‌رسد؛ شما با همان مبلغ همیشگی می‌توانید تعداد سهم‌هایی بیشتر بخرید. درنتیجه، وقتی بهای شاخص افزایش می‌یابد و به حالت اول بازمی‌گردد؛ شما صاحب سهم‌هایی بیشتر هستید!

در صندوق نمونه‌ی شماره‌ی۲، پس از پنج‌سال سرمایه‌گذاری‌کردن و بهره‌مندشدن از رشدی ثابت و پی‌درپی، ۵۰۰۰دلار شما به ۵۹۱۵دلار تبدیل خواهد شد. البته این افزایش سرمایه نیز چندان بد و ناخوشایند نیست.

از سوی دیگر، شما در بازارهای پرنوسان می‌توانید، در این مدت و با همین شرایط سرمایه‌گذاری، ۵/۱۴درصد سودی بیشتر به‌دست آورید و سرمایه‌ی شما درپایان ۶۰۴۸دلار خواهد شد! مالکی‌یل به من گفت مشکل اصلی این است که بسیاری از مردم اجازه نمی‌دهند ماجرای اول برای‌شان اتفاق بیفتد تا از تأثیر آن بهره‌مند شوند. مالکی‌یل گفت: "وقتی قیمت‌ها در بازار بورس کاهش می‌یابند؛ بسیاری از انسان‌ها با خودشان چنین می‌گویند: 'وای! خدای من! من باید سهامم را بفروشم!' راهکار واقعی این است که در این‌گونه موقعیت‌ها خونسرد بمانید و همچنان به مسیرتان ادامه دهید."

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

سرمایه‌گذاران در نخستین دهه از قرن بیست‌ویکم درسی دشوار را آموختند. در واقع این دهه در چرخه‌های مالی به‌نام دهه‌ی ضرر و زیان شناخته می‌شود. اگر شما همه‌ی اندوخته‌ی خودتان را در ابتدای سال ۲۰۰۰ در بازار سهام ایالات متحده سرمایه‌گذاری می‌کردید؛ بی‌تردید به ضرر و زیان دچار می‌شدید. **اگر یک دلارتان را در ۳۱دسامبر سال۱۹۹۹ در شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ سرمایه‌گذاری می‌کردید؛ ارزش آن تا پایان سال۲۰۰۹ به ۹۰سنت می‌رسید.** از سوی دیگر، برمبنای نظر برت مالکی‌یل، **اگر شما اندوخته‌ی خودتان را در همان دوره‌ی زمانی با به‌کارگیری راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری در بخش‌های متنوع سرمایه‌گذاری می‌کردید؛ بی‌تردید به درآمدآفرینی می‌رسیدید!**

مالکی‌یل مقاله‌ای را در روزنامه‌ی وال‌استریت نوشت که نامش چنین بود: "هنوز هم راهکار خریدن و نگه‌داشتن به‌راستی مؤثر است." او در این مقاله توضیح می‌دهد؛ اگر شما، در فاصله‌ی زمانی بین ابتدای سال ۲۰۰۰ تا پایان سال۲۰۰۹، سبدی را از سرمایه‌گذاری‌های متنوع شاخصی شامل سهام ایالات متحده، سهام بین‌المللی، سهام بازارهای اقتصادی نوظهور، اوراق بهادار و املاک تهیه می‌کردید؛ با ۱۰۰هزار دلار سرمایه‌گذاری اولیه درپایان سرمایه‌ای ۱۹۱۸۵۹دلاری داشتید. در واقع شما به این شیوه می‌توانستید سالیانه سودی را بیش از ۷/۶درصد در دهه‌ای به‌دست آورید که به دهه‌ی ضرر و زیان شناخته شده است.

مالکی‌یل به من گفت: "متوسط هزینه‌ی دلاری سبب می‌شود شما از نوسان بازار به‌نفع خودتان استفاده کنید."

همه‌ی انسان‌های فرهیخته و دانشگاهی، از مربی وارن بافت گرفته که بنجامین گراهام نام داشت تا برتون مالکی‌یل و بسیاری از انسان‌های محترم دیگر، قاطعانه دلیلی را دراین‌باره مطرح می‌کنند که شما، وقتی قصد دارید درصدی ثابت و معین را از درآمدتان به سرمایه‌گذاری‌کردنتان اختصاص دهید، بهتر است از شیوه‌ی متوسط هزینه‌ی دلاری استفاده کنید. از سوی دیگر، اگر مبلغی هنگفت را برای سرمایه‌گذاری‌کردن در اختیار دارید؛ شاید این راهکار به‌راستی بهترین شیوه برای سرمایه‌گذاری‌کردنتان به‌شمار نیاید. اگر موقعیت کنونی شما این‌گونه است؛ بکوشید بخش پایانی همین فصل را به‌نام "متوسط هزینه‌ی دلاری در برابر سرمایه‌گذاری یک‌جا و کلان" مطالعه کنید.

متوسط هزینه‌ی دلاری در واقع به این معنی است که شما به‌طور منظم بکوشید مبلغی ثابت را در فاصله‌های زمانی معین در میان همه‌ی سرمایه‌گذاری‌های موجود در سبد سرمایه‌گذاری‌تان پخش

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

کنید. به‌کارگیری این راهکار هرگز به‌صورت سرمایه‌گذاری یک‌جا و کلان به‌نفع شما نخواهد بود.

این نکته را به‌یاد داشته باشید: با به‌کارگیری متوسط هزینه‌ی دلاری، نوسان بازار ممکن است به دوست شما تبدیل شود. به‌علاوه، نوسان بازار و راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری سبب می‌شوند شما راهکاری دیگر را استفاده کنید که کمکتان می‌کند همواره در مسیر اصلی بازی پول‌آفرینی باقی بمانید. منظور من راهکار "متعادل‌سازی" است که به‌زودی آن را توضیح خواهم داد.

به‌این‌ترتیب، بهترین شیوه برای بهره‌برداری بیشتر از راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری چیست؟ خوشبختانه، بسیاری از انسان‌ها امروزه دارای حساب بازنشستگی هستند و بخشی معین از درآمدشان به‌صورت خودکار و در فاصله‌های زمانی معین به سرمایه‌گذاری‌های آنان اختصاص می‌یابد. این افراد از قبل از مزیت‌های راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری بهره‌مند شده‌اند. به‌هرحال، اگر شما هنوز حساب بازنشستگی ندارید و مبلغی ویژه به‌صورت خودکار بابت سرمایه‌گذاری به این حسابتان انتقال نمی‌یابد؛ بهتر است زودتر دست‌به‌کار شوید و بدانید که بهره‌مندشدن از چنین حسابی در دنیای امروزی بسیار آسان است. من دوستی کارآفرین دارم که یک حساب بازنشستگی را با مزیتی مالیاتی در شرکت ونگارد برای خودش در نظر گرفته است. طبق خواست او، هرماهه به‌طور خودکار مبلغی ۱۰۰۰دلاری از حساب بانکی او کم می‌شود و به همه‌ی سرمایه‌گذاری‌های متنوع شاخصی‌اش اختصاص می‌یابد. او می‌داند شاید همیشه نتواند در زمان‌سنجی بازار بورس عملکردی مناسب داشته باشد؛ بنابراین، این موضوع را به شرکت ونگارد واگذار می‌کند. او یک سرمایه‌گذار با چشم‌اندازی بلندمدت است که هرگز درباره‌ی زمان‌سنجی بازار نگرانی ندارد زیرا سرمایه‌گذاری‌هایش به‌شیوه‌ای خودکار انجام می‌شود و تصمیم‌گیری دراین‌باره به‌عهده‌ی خودش نیست.

همچنین، به‌یاد داشته باشید، در بخش بعد، ابزاری استثنایی را به شما معرفی خواهم کرد که ممکن است در موقعیت‌های پرنوسان بازار برای شما همچون عاملی حمایتی عمل کند تا دست‌کم سرمایه‌ی اصلی‌تان را از دست ندهید. در این صورت؛ حتی اگر همه‌ی زمان‌سنجی‌های شما هم اشتباه باشد؛ هرگز حتی ذره‌ای از سرمایه‌ی اصلی‌تان را در بازار بورس از دست نمی‌دهید. از سوی دیگر، اگر زمان‌سنجی‌های شما درست باشد؛ سودی عالی و موفقیتی بزرگ‌تر نصیبتان خواهد شد. به‌هرحال، قبل از آن‌که به بخش بعد برسیم؛ بهتر است دومین راهکار تأییدشده را در ساختار سرمایه‌گذاری به شما معرفی کنم که به‌کارگیری آن سبب می‌شود اندوخته‌های شما حفظ شود و سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان در مسیر ثروت‌آفرینی به بیشترین مقدار ممکن برسد.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

الگویی که باید از آن پرهیز کرد:

نگرش انسان‌های غیرحرفه‌ای به سرمایه‌گذاری!

یک اقدام متعادل‌کننده

دیوید سوئنسن و برت مالکی‌یل گاهی نگرش‌ها و روش‌هایی متفاوت را درباره‌ی سرمایه‌گذاری برمی‌گزینند؛ اما هر دوی آنان فقط یک نکته‌ی آموزشی مهم را با تأکید برای من مطرح کردند. من در گفت‌وگو با بسیاری از کارشناسان هم پی بردم آنان نیز بر این موضوع تأکید دارند. آن نکته‌ی آموزشی مهم چنین است: **اگر می‌خواهید یک سرمایه‌گذار موفق باشید؛ باید سبد سرمایه‌گذاری خودتان را در فاصله‌های زمانی معین بارها و بارها به حالت تعادل و توازن برسانید.**

شما باید به ظرف‌های خودتان توجه کنید و اطمینان یابید که تخصیص دارایی‌تان هنوز دارای نسبتی مناسب است. گاهی ممکن است بخشی ویژه از سرمایه‌گذاری‌های موجود در یکی از ظرف‌های شما رشدی استثنایی یابد؛ به‌گونه‌ای که با بقیه‌ی سرمایه‌گذاری‌های موجود در سبد سرمایه‌گذاری‌تان نامتناسب باشد و سبدتان را از حالت تعادل خارج کند.

تصور کنید سرمایه‌گذاری‌تان را به‌گونه‌ای شروع کرده‌اید که ۶۰درصد از پولتان را به ظرف ریسک/ رشدتان و ۴۰درصد از آن را به ظرف امنیتتان اختصاص داده‌اید. شش ماه بعد، وضعیت سرمایه‌گذاری‌های خودتان را بررسی می‌کنید و پی می‌برید سرمایه‌گذاری‌های ظرف ریسک/ رشدتان در این مدت رشدی جهشی داشته‌اند. در این صورت، دارایی موجود در ظرف ریسک/ رشد شما دیگر ۶۰درصد از کل دارایی‌تان را تشکیل نمی‌دهد. این دارایی‌ها شاید بیش از ۷۵درصد از کل دارایی‌های شما به‌شمار آیند. در این وضعیت، دارایی ظرف امنیتتان، به‌جای این‌که ۴۰درصد از کل دارایی‌های شما را تشکیل دهد، فقط ۲۵درصد آن خواهد بود زیرا در این مدت رشدی متناسب با سرمایه‌گذاری‌های ظرف ریسک/ رشدتان نداشته است. به‌این‌ترتیب، شما باید سرمایه‌گذاری‌های موجود در این دو ظرفتان را دوباره به حالت تعادل بازگردانید!

راهکار متعادل‌سازی ظرف‌ها نیز همچون راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری درابتدا بسیار ساده به‌نظر می‌رسد؛ اما ممکن است به‌کارگیری آن به نظم و تعهدی فراوان نیاز داشته باشد. اگر اهمیت و تأثیرگذاری راهکار متعادل‌سازی را در زمینه‌ی کاهش‌دادن ضرر و زیانتان و افزایش‌دادن سودآفرینی‌تان به‌یاد نسپارید؛ ممکن است به هیجان‌هایی گذرا و لحظه‌ای دچار شوید و بر این مبنا

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

تصمیم‌گیری کنید. ممکن است حتی به توهم دچار شوید که موفقیت‌های کنونی شما در سرمایه‌گذاری تا ابد ادامه خواهند یافت یا وضعیت بازار بورس، املاک، اوراق بهادار و کالاهای اساسی همچنان در مسیر رشد قرار خواهد داشت.

این الگوی عاطفی و روانشناختی سبب می‌شود انسان‌ها گاهی بعضی سرمایه‌گذاری‌های خودشان را برای مدتی طولانی حفظ نکنند و حتی از سودهایی عالی چشم‌پوشی کنند که درابتدا از به‌دست‌آوردن آن‌ها به خودشان می‌بالیدند. انسان‌ها، برای فروختن گونه‌ای دارایی در حال رشد و سرمایه‌گذاری‌کردن پول آن برای خریدن یک دارایی ارزان‌قیمت با رشد کم‌تر، باید به ویژگی خویشتن‌داری مجهز باشند؛ اما همین قدرت اراده و تصمیم‌گیری سبب می‌شود آن انسان‌ها به سرمایه‌گذارانی موفق تبدیل شوند.

یک نمونه‌ی تأثیرگذار از این راهکار به روزی مربوط می‌شود که من با نماد سرمایه‌گذاری یعنی **کارل آیکان** دیدار کردم. در همان زمان خبری دراین‌باره اعلام شده بود که او سودی کمابیش ۸۰۰میلیونی را از سهام نت‌فلیکس به‌دست آورده است. او بخشی عمده از این سهامش را یک‌سال قبل به‌ازای هر سهم ۵۸دلار خریده بود و پس از یک‌سال قصد داشت آن را به‌ازای هر سهم ۳۴۱دلار بفروشد. پسر کارل، برت، که به‌گونه‌ای همکار کارل محسوب می‌شد و در واقع او فرصت این سرمایه‌گذاری را برای کارل فراهم کرده بود، درباره‌ی فروش سهام نت‌فلیکس با پدرش مخالفت کرد. برت مطمئن بود که سهام نت‌فلیکس همچنان رشد می‌کند. کارل هم این موضوع را می‌دانست؛ اما سبد سرمایه‌گذاری آنان باید دوباره به حالت تعادل و توازن می‌رسید. اگر آنان برای متعادل‌سازی سبد سرمایه‌گذاری‌شان هیچ اقدامی انجام نمی‌دادند؛ ممکن بود در آینده بخشی از سودهایی را از دست بدهند که آن‌ها را در طی سال‌ها سرمایه‌گذاری به‌دست آورده بودند. کارل سود ۴۸۷درصدی‌اش را به سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش‌های مختلف سبد سرمایه‌گذاری‌اش اختصاص داد. او در عین حال کوشید ۲درصد از سهام نت‌فلیکس را همچنان حفظ کند تا از رشد احتمالی آن در آینده نیز بهره‌مند شود. او بخشی از این پول را به خریدن سهام شرکتی کوچک به‌نام اپل اختصاص داد که باور داشت بهای سهامش در آن زمان به‌راستی کم‌تر از ارزش واقعی آن تخمین زده شده است. او سهامش را با قیمتی عالی فروخت و سهامی را با قیمتی اندک خرید. متعادل‌سازی سبد سرمایه‌گذاری در واقع عاملی مهم در این فرایند است.

اگر میلیاردرها چنین کاری را انجام می‌دهند؛

پس، شاید بهتر باشد شما هم انجامش دهید!

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

اکنون، اگر شما پی ببرید که سبد سرمایه‌گذاری‌تان از حالت تعادل و توازن خارج شده است؛ چه اقدامی انجام می‌دهید؟ فرض می‌کنیم که شما ۶۰درصد از اندوخته‌ی خودتان را در ظرف ریسک/ رشدتان و ۴۰درصد از آن را در ظرف امنیتتان سرمایه‌گذاری کرده‌اید. فرض می‌کنیم ارزش سهام شما به‌یکباره رشد می‌کند. در این وضعیت، سرمایه‌گذاری‌های موجود در ظرف ریسک/ رشدتان ۷۵درصد از کل سرمایه‌ی شما و سرمایه‌گذاری‌های موجود در ظرف امنیتتان نیز ۲۵درصد از آن را تشکیل می‌دهد. در این موقعیت، برنامه‌ی متعادل‌سازی شما باید به‌گونه‌ای باشد که بخشی از سرمایه‌ی موجود در ظرف ریسک/ رشدتان را به سرمایه‌گذاری‌های ظرف امنیتتان اختصاص دهید تا دوباره آن را به ۴۰درصد از کل موجودی‌تان برسانید. برای نمونه؛ شما می‌توانید بخشی از سود به‌دست‌آمده در ظرف ریسک/ رشدتان را برای سرمایه‌گذاری‌کردن در ظرف امنیتتان به‌کار ببرید یا بخشی از سرمایه‌گذاری‌های موجود در ظرف ریسک/ رشدتان را بفروشید و پول آن را در ظرف امنیتتان سرمایه‌گذاری کنید. البته، انجام‌دادن چنین اقدامی به‌راستی رنج‌آور است؛ به‌ویژه اگر سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری مسکن در مسیر افزایش قیمت قرار گرفته باشند یا بهای سهام بین‌المللی ناگهان افزایش یابد. هیچ انسانی حاضر نمی‌شود از پیشروی موشک‌وارش چشم‌پوشی کند و حرکتی لاک‌پشتی را به‌جای آن برگزیند. شما می‌خواهید همواره بیشتر و بیشتر ثروت‌آفرینی کنید! به‌هرحال، برای کاهش‌دادن احتمال ضرر و زیانتان در این مسیر و تضمین‌کردن سود دریافتی‌تان بهتر است گاهی دل‌کندن از بعضی دارایی‌های در حال رشدتان را تمرین کنید و بپذیرید.

در به‌کارگیری این راهکار نیز همچون راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری باید احساسات و عواطفتان را از صحنه خارج کنید. متعادل‌سازی پی‌درپی سبد سرمایه‌گذاری‌تان سبب می‌شود گاهی کارهایی را خلاف خواسته‌ی خودتان انجام دهید. چنین اقدامی در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری اغلب اقدامی مناسب و تأثیرگذار به‌شمار می‌آید.

اکنون قصد دارم نمونه‌ای را از دنیای واقعی برای شما مطرح کنم. فرض کنید در تابستان سال ۲۰۱۳ قرار داریم و شاخص سهام اس‌اندپی ۵۰۰ به سطح رکوردشکنی در طول تاریخ رسیده است؛ درحالی‌که اوراق بهادار کم‌ریسک دارای سودی اندک و ناچیز هستند. آیا شما در این وضعیت حاضر هستید سهامتان را بفروشید و اوراق بهاداری کم‌ریسک بخرید؟ هرگز حاضر نیستید چنین کاری را انجام دهید؛ این‌طور نیست؟ به‌هرحال، برمبنای قانون‌های متعادل‌سازی، شما باید همواره چنین کاری را انجام دهید تا نسبت اصلی سرمایه‌گذاری‌های‌تان به حالت اولیه بازگردد؛ حتی اگر

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org
ندای درونتان به شما چنین می‌گوید: "ای انسان نادان! چرا می‌خواهی پولت را بابت این سرمایه‌گذاری‌های بی‌ارزش هزینه کنی؟!"

قانون‌های متعادل‌سازی هرگز تضمین نمی‌کنند که شما همیشه در بازی پول‌آفرینی پیروز میدان خواهید بود. متعادل‌سازی به این معنی است که شما قصد دارید در بیشتر موقعیت‌ها به موفقیت برسید. این راهکار در واقع احتمال موفق‌شدنتان را افزایش می‌دهد. **این احتمالات در گذر زمان سبب می‌شوند موفقیت یا شکست به حالت غالب زندگی مالی یا سرمایه‌گذاری‌های شما تبدیل شود.** شما با متعادل‌سازی می‌کوشید از میزان ریسک سرمایه‌گذاری‌های‌تان بکاهید زیرا اندکی از سرمایه‌ی افزایش‌یافته در ظرف ریسک/ رشدتان را به ظرف امنیتتان اختصاص می‌دهید.

سرمایه‌گذاران کارآزموده اغلب راهکار متعادل‌سازی را هم در میان بازارهای مختلف و هم در میان سرمایه‌گذاری‌های متفاوت به‌کار می‌برند و چنین اقدامی ممکن است بسیار رنج‌آورتر از یک متعادل‌سازی معمولی باشد.

فرض می‌کنیم شما در ماه جولای سال۲۰۱۲ صاحب سهامی فراوان از شرکت اپل بودید. درحالی‌که سهام این شرکت در مسیر رشد قرار داشت و ارزش آن در دو فصل قبل حدود ۴۴درصد افزایش یافته و بهای آن به ۶۱۴دلار به‌ازای هر سهم رسیده بود؛ فروش آن بی‌تردید در آن زمان دیوانگی به‌نظر می‌رسید. از سوی دیگر، اگر سهام شرکت اپل به‌دلیل رشد روزافزونش به سهام غالب سبد سرمایه‌گذاری‌تان تبدیل می‌شد و تعادل سبدتان را به‌شدت به‌هم می‌زد؛ شما طبق قانون‌های متعادل‌سازی باید بخشی از این سهامتان را می‌فروختید تا نسبت سرمایه‌گذاری‌های خودتان را به‌تعادل برسانید و تا حد امکان میزان ریسکتان را کاهش دهید. انجام‌دادن چنین اقدامی در آن زمان بسیار رنج‌آور به‌نظر می‌رسید. البته، شما سال بعد در همان زمان بی‌تردید بابت انجام‌دادن چنین اقدامی به خودتان می‌بالیدید. چرا؟ زیرا گویا سهام شرکت اپل بر یک ترن هوایی با مسیری بسیار پرپیچ‌وخم سوار شده بود. بهای هر سهم از ۷۰۵دلار در ماه سپتامبر سال۲۰۱۲ به ۳۸۵دلار در ماه آوریل همان سال و درپایان نیز به ۴۱۴دلار در ماه جولای سال۲۰۱۳ رسید. در واقع شما با به‌کارگیری راهکار متعادل‌سازی می‌توانستید از ضرر و زیانی ۴۱درصدی در سبد سرمایه‌گذاری‌تان جلوگیری کنید.

بهتر است چند وقت یک‌بار راهکار متعادل‌سازی را به‌کار ببرید؟ بسیاری از سرمایه‌گذاران می‌کوشند یک یا دو بار در سال این فرایند را اجرا کنند. مری کلاهان اردوز از شرکت جی.پی.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

مورگان به من گفت که باور دارد چنین ابزاری به‌راستی بسیار نیرومند است؛ بنابراین، همواره آن را به‌کار می‌برد. من پرسیدم: "منظورتان چیست؟" او گفت: "شما باید چنین راهکاری را همواره استفاده کنید تا سبد سرمایه‌گذاری‌تان را به مسیر اصلی بازگردانید زیرا سبدتان اغلب از حالت تعادل خارج می‌شود و دیگر با برنامه‌ی مالی اولیه‌ی شما یا رویدادهای اتفاق‌افتاده در دنیا هماهنگ نیست. همچنین، شما نباید این راهکار را همیشه به‌شیوه‌ای ثابت و ازپیش‌تعیین‌شده به‌کار ببرید بلکه باید همواره وضعیت سبدتان را ارزیابی کنید و در صورت نیاز فرایند متعادل‌سازی را انجام دهید. ارزیابی‌های وسواس‌گونه نیز در این زمینه زیان‌بار خواهند بود."

از سوی دیگر، برت مالکی‌یل دوست دارد بر شتاب اولیه‌ی بازارهای گاوی سوار شود. **او توصیه می‌کند که فرایند متعادل‌سازی را فقط یک‌بار در سال انجام دهید. او گفت: "من نمی‌خواهم فقط به‌صورت هیجانی واکنش نشان دهم و سهامی را فقط به این دلیل بفروشم که قیمتش همواره افزایش می‌یابد. من دوست دارم دارایی‌های خوبم را دست‌کم یک‌سال در زمین بازی پول‌آفرینی نگه دارم."**

فرقی نمی‌کند شما می‌کوشید چند وقت یک‌بار فرایند متعادل‌سازی را به‌تنهایی یا به‌کمک مشاورتان انجام دهید؛ در هر صورت، این ابزار مالی، علاوه‌بر کاهش‌دادن ریسک سرمایه‌گذاری‌های شما، بر میزان سودآفرینی‌تان نیز به‌شدت می‌افزاید. این ابزار نیز همچون متوسط هزینه‌ی دلاری گاهی سبب می‌شود دارایی‌هایی را با قیمتی اندک بخرید. درنتیجه، وقتی قیمت آن‌ها بالا می‌رود؛ شما بی‌تردید صاحب تعدادی بسیار از آن‌ها هستید و سودی عالی به‌دست می‌آورید. در این وضعیت، سود شما به‌دست بازیکنان دیگر تیمتان می‌رسد و آن‌ها را تقویت می‌کند؛ درست همان‌گونه که توپ بسکتبال در تیم لس‌آنجلس لیکرز درنهایت به‌دست بازیکن خط حمله می‌رسد تا گل شود یا دوندگان دوی امدادی[۱۲] چوب خود را در مسیر رسیدن به خط پایان به‌دست هم‌تیمی خود می‌رسانند.

به این نکته توجه داشته باشید: تعداد دفعات متعادل‌سازی شما بر میزان مالیاتتان نیز تأثیر می‌گذارد. اگر سرمایه‌گذاری‌های شما به‌گونه‌ای هستند که نمی‌توانید پرداخت مالیاتتان را به‌تعویق اندازید و قصد دارید گونه‌ای دارایی را متعادل‌سازی کنید که کم‌تر از یک‌سال صاحب آن بوده‌اید؛ پس، به‌جای پرداختن مالیات اندک مربوط به سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت، باید مالیاتی هنگفت را همچون مالیات بر درآمد معمول بپردازید!

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

اگر فرایند متعادل‌سازی برای شما هراس‌آور به‌نظر می‌رسد؛ بهتر است بدانید بسیاری از مشاوران مالی کارآزموده می‌توانند چنین کاری را برای شما انجام دهند. این افراد، علاوه‌بر این‌که کمکتان می‌کنند تا هرچه بیشتر از تأثیر فرایند متعادل‌سازی بهره‌مند شوید، به شما کمک می‌کنند تا از مزیت‌های مالیاتی نیز تا حد امکان استفاده کنید.

شما تاکنون دو راهکار تأییدشده را برای کاهش‌دادن میزان ریسک سرمایه‌گذاری‌های‌تان و افزایش‌دادن میزان سودآفرینی‌تان آموخته‌اید که فقط به تخصیص دارایی‌تان مربوط می‌شوند. توجه داشته باشید که هنوز راهکار نهایی باقی مانده است. این راهکار به شما کمک می‌کند تا میزان ضرر و زیانتان را تا حد امکان کاهش دهید و از مالیاتتان نیز به‌شیوه‌ای قانونی و اخلاقی بکاهید.

زمان برداشت‌کردن فرا رسیده است

اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: وقتی زمان متعادل‌سازی سبد سرمایه‌گذاری‌تان فرا می‌رسد و شما باید بخشی از سهامتان را بفروشید که مزیتی مالیاتی را شامل نمی‌شود؛ بهتر است چه اقدامی انجام دهید؟ شاید گاهی مجبور هستید مالیاتی هنگفت را بپردازید و از این موضوع چندان رضایت ندارید. اگر هوشمندانه عمل کنید؛ بی‌تردید می‌توانید به‌شیوه‌ای قانونی از مالیاتتان بکاهید. در این زمینه نیز راهی قانونی وجود دارد و شما می‌توانید، هنگام متعادل‌سازی سبد سرمایه‌گذاری‌تان، از آن استفاده کنید. شما می‌توانید بخشی از سهامی را به‌همراه سهام اصلی‌تان بفروشید که قیمت آن در طی آن سال مالی کاهش یافته و به ضرر و زیان شما منجر شده است. در اصل، شما با به‌کارگیری این شیوه از ضرر و زیان‌های گریزناپذیرتان برای افزایش‌دادن سود خالصتان استفاده می‌کنید.

برت مالکی‌یل باور دارد چنین راهکاری ممکن است سود سالیانه‌ی شما را بیش از یک‌درصد در طی سال افزایش دهد. درنتیجه، به‌کارگیری چنین شیوه‌ای به‌راستی ارزش دارد.

سازمان‌های بزرگ و موفق و بسیاری از میلیاردرها اغلب از این ابزار برای افزایش‌دادن میزان سودآفرینی‌شان استفاده می‌کنند. از سوی دیگر، فقط عده‌ای اندک از سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای می‌کوشند از مزیت این ابزارهای تأثیرگذار به‌نفع خودشان استفاده کنند. در واقع، عده‌ای اندک از سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای از این راهکارها آگاهی دارند. حتی عده‌ای، که از چگونگی این راهکارها اطلاع کافی دارند، ممکن است تصور کنند فرایند متعادل‌سازی و مزیت مالیاتی ناشی از ضرر و

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

زیان‌های گریزناپذیر سرمایه‌گذاری بسیار پیچیده به‌نظر می‌رسند و آنان به‌تنهایی نمی‌توانند چنین کارهایی را انجام دهند. نگران نباشید! شما می‌توانید برای این منظور از مشاور مالی خودتان کمک بگیرید. شاید هم نرم‌افزارهایی در این زمینه در کشورتان طراحی شده باشند که با به‌کارگیری آن‌ها بتوانید چنین ابزارهایی را به‌سادگی به‌کار ببرید.

اکنون، به‌خاطر بسپارید هدف من این است که کاری کنم تا سرمایه‌گذاری‌کردن برای همه‌ی انسان‌ها به‌راستی کاری ساده و آسان باشد. این بخش از کتاب ممکن است یکی از بخش‌هایی به‌شمار آید که، بیش از همه، مغز شما را به‌فعالیت وامی‌دارد! درنتیجه، اکنون باید به شما تبریک بگویم که تا پایان این بخش از کتاب را خوانده‌اید. این مفاهیم به‌راستی مفاهیمی کاربردی، بنیادین و کارشناسانه به‌نظر می‌رسند و بسیاری از انسان‌ها اغلب از خواندن آن‌ها طفره می‌روند. اگر احساس می‌کنید با مفاهیمی همچون تخصیص دارایی، متوسط هزینه‌ی دلاری، متعادل‌سازی و مزیت مالیاتی ناشی از ضرر و زیان‌های گریزناپذیر سرمایه‌گذاری بسیار گیج و سردرگم می‌شوید؛ بدانید که انجام‌دادن این کارها پس از مدتی برای شما به عادتی طبیعی تبدیل می‌شود. البته، شاید مؤسسه‌هایی در کشورتان وجود داشته باشند که این کارها را برای شما انجام دهند. همچنین، همان‌گونه که همیشه گفته‌ام؛ شما می‌توانید از مشاور مالی خودتان در این زمینه کمک بگیرید. به‌هرحال، آگاهی‌یافتن از این راهکارها و دلایل تأثیرگذاری آن‌ها در هر صورت برای شما ضرورت دارد؛ حتی اگر قرار باشد چنین مسؤولیتی را به مؤسسه یا شخصی مطمئن واگذار کنید. بدانید که درنهایت فقط خودتان مسؤول سرمایه‌گذاری‌های زندگی‌تان به‌شمار می‌آیید و تصمیم‌گیرنده‌ی اصلی هستید.

بسیار اهمیت دارد که این چهار نکته‌ی بنیادین را از این بخش به‌یاد بسپارید:

۱. تخصیص دارایی به‌راستی اهمیتی بسیار دارد! شما قرار است به سرمایه‌گذاری‌های ظرف امنیتتان و ظرف ریسک/ رشدتان تنوع ببخشید. شما همچنین قرار است در گونه‌ی دارایی‌ها، بازارها و زمان سرمایه‌گذاری‌کردنتان نیز تنوع به‌وجود آورید.

۲. شما قرار نیست درباره‌ی زمان سرمایه‌گذاری‌کردنتان در بازار پول‌آفرینی نگران باشید و بکوشید دراین‌باره به‌شیوه‌ای دقیق زمان‌سنجی کنید. شما می‌توانید از راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری استفاده کنید و بدانید که نوسان بازار ممکن است به دوستتان تبدیل شود. این ابزار در واقع فرصت‌هایی را برای شما فراهم می‌کند تا بتوانید سرمایه‌گذاری‌هایی ارزان‌قیمت را در زمان پایین‌بودن قیمت بازار انجام

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org
دهید. این راهکار ارزش سبد سرمایه‌گذاری شما را افزایش می‌دهد زیرا، وقتی قیمت‌ها در بازار بورس افزایش می‌یابند، شما دارای سهامی فراوان هستید که آن‌ها را با بهایی اندک خریده‌اید.

۳. ظرفی را برای رؤیاهای خودتان در نظر بگیرید تا به شما انگیزه و هیجان ببخشد. در این صورت، می‌توانید در دوره‌ای کوتاه‌مدت یا میان‌مدت از مزیت‌های مهارت سرمایه‌گذاری کردنتان بهره‌مند شوید و آن را به آینده‌ای دور از دسترس واگذار نکنید.

۴. از ابزارهایی همچون متعادل‌سازی و مزیت مالیاتی ناشی از ضرر و زیان‌های گریزناپذیر سرمایه‌گذاری استفاده کنید تا سودآفرینی خودتان را به بیشترین میزان ممکن و ضرر و زیانتان را به پایین‌ترین سطح برسانید.

وقتی من برای نخستین‌بار این موضوع را مطرح کردم که قصد دارم مفهوم تخصیص دارایی و راهکارهای کاربردی افزوده در این کتاب را به عموم مردم آموزش دهم؛ بسیاری از دوستانم در عرصه‌ی اقتصادی به من چنین می‌گفتند: "تو به‌راستی دیوانه شده‌ای! این مفاهیم بسیار پیچیده به‌نظر می‌رسند. به‌کارگیری آن‌ها برای سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای دشوار است. حتی شاید عده‌ای اندک از این افراد بکوشند چنین کتابی را با دقت مطالعه کنند." پاسخ من به‌سادگی چنین بود: "من قصد دارم چنین کاری را برای همان عده‌ی اندک انجام دهم که اهل تلاش هستند و در مقابل عده‌ای بسیار از انسان‌ها قرار می‌گیرند که موفق‌شدنشان را فقط در سطح حرف و سخن باقی می‌گذارند." اگر انسانی قصد دارد مهارتی جدید را بیاموزد؛ بی‌تردید باید اشتیاقی فراوان را نسبت به آن احساس کند و از هیچ تلاشی در آن زمینه دریغ نکند. به‌هرحال، باید بگویم که مهارت‌یافتن در اصول بنیادین سرمایه‌گذاری به‌راستی به تلاشش می‌ارزد. حتی اگر شما مجبور شوید مطلبی را بارها و بارها بخوانید تا آن را به‌خوبی بفهمید؛ چنین کاری را انجام دهید زیرا از پیامدهای عالی آن بهره‌مند خواهید شد. شما با خواندن این کتاب و به‌کارگیری بهینه‌ی راهکارهای آن می‌توانید در عرصه‌ی مالی همواره پیشروی کنید. در این صورت، سال‌ها زودتر به اهداف مالی‌تان می‌رسید. البته، دیگران نیز از پیامد تلاش‌های شما بهره‌مند خواهند شد. نکته‌ی مهم‌تر نیز چنین است: مهارت‌یافتن در این زمینه سبب می‌شود همین امروز به احساس آرامش‌خاطر و توانمندی مجهز شوید.

مهارت‌یافتن در این زمینه همچون تلاش برای یادگیری رانندگی است. رانندگی‌کردن درابتدا برای هر انسانی گیج‌کننده و دشوار به‌نظر می‌رسد زیرا او به‌طور همزمان هم باید خودرو را براند و هم از

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

وضعیت مسیر پیش‌رو، اطراف و حتی پشت‌سرش باخبر باشد. البته، چنین کاری پس از مدتی به عادت تبدیل می‌شود و انسان به‌طور طبیعی می‌تواند به‌خوبی از عهده‌ی آن برآید.

بسیارخوب، ما تاکنون مسیری طولانی را از سفر مربوط به ۷راهکار ساده برای دستیابی به رهایی کامل مالی پیموده‌ایم. **در این مرحله، بهتر است موقعیت کنونی‌مان را بار دیگر بررسی و ارزیابی کنیم:**

۱. شما، با تصمیم‌گیری کردن دراین‌باره که چه درصدی را از درآمدتان به پس‌انداز کردنتان یا سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان اختصاص دهید، در واقع درباره‌ی مهم‌ترین اقدام مالی زندگی‌تان تصمیم گرفته‌اید. همچنین، شما بی‌تردید کوشیده‌اید این سرمایه‌گذاری کردنتان را به حالت خودکار درآورید؛ به‌گونه‌ای که افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب را نیز شامل شود. آیا چنین اقدامی را به‌راستی انجام داده‌اید و مبلغ پس‌انداز و سرمایه‌گذاری‌تان به‌شیوه‌ای خودکار از حسابتان کسر می‌شود؟ اگر هنوز چنین کاری را انجام نداده‌اید؛ همین امروز دست‌به‌کار شوید!

۲. شما قوانین سرمایه‌گذاری را آموخته‌اید و پی برده‌اید چگونه می‌توانید از افسانه‌های بزرگ موجود در عرصه‌ی بازاریابی و سرمایه‌گذاری، به‌ویژه در دنیای پرافسانه‌ی وال‌استریت، بپرهیزید. اکنون، شما در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری همچون یک مهره‌ی شطرنج به‌شمار نمی‌آیید بلکه به یک بازیکن واقعی و ماهر شطرنج تبدیل شده‌اید.

۳. شما، با تبدیل کردن بازی پول‌آفرینی به یک بازی موفقیت‌آفرین برای خودتان، در مسیر دستیابی به رهایی مالی به‌راستی گام سوم را نیز برداشته‌اید. در این گام، سه مرحله گنجانده شده است. در مرحله‌ی اول، شما سه گروه از اهداف مالی خودتان را ارزیابی و محاسبه کرده‌اید. این سه گروه از اهداف برای بسیاری از انسان‌ها دستیابی به امنیت مالی، نشاط مالی و استقلال مالی خواهد بود. در مرحله‌ی دوم، شما چشم‌اندازی واقعی را از موقعیت مالی کنونی‌تان در نظر گرفته‌اید و برنامه‌ی مالی خودتان را با اعداد و ارقامی واقعی طراحی کرده‌اید. در مرحله‌ی سوم، شیوه‌هایی را برای سرعت‌بخشیدن به واقعیت‌یافتن برنامه‌ی مالی‌تان جست‌وجو کرده، یافته و به‌کار برده‌اید. به‌این‌ترتیب، می‌توانید بسیار زودتر از زمان تصوری خودتان از پیامدهای ارزشمند سرمایه‌گذاری کردنتان لذت ببرید.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

۴. در این بخش، درباره‌ی مهم‌ترین اقدام سرمایه‌گذاری زندگی‌تان تصمیم گرفته و تخصیص دارایی‌تان را در سبدی ویژه انجام داده‌اید. در واقع، کوشیده‌اید درصدی معین از اندوخته‌ی خودتان را به هریک از ظروفتان اختصاص دهید. من از ظرف امنیت/ آرامش‌خاطر، ظرف ریسک/ رشد و ظرف رؤیاها سخن می‌گویم. شما اصل تنوع‌بخشی را در سرمایه‌گذاری‌های خودتان به‌کار برده‌اید و برنامه‌ای را نیز در نظر گرفته‌اید که به رؤیاهای مالی شما سوخت‌رسانی می‌کند.

در این مرحله، وقتی سخن از مدیریت‌کردن امور مالی و درآمدتان به‌میان می‌آید؛ می‌توانم بگویم که به‌اندازه‌ی چند سال نوری از سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای فاصله گرفته و پیشروی کرده‌اید. اگر شما نیز همچون بسیاری از زنان و مردانی مهربان و سخاوتمند باشید که نسخه‌ی دست‌نویس این کتاب را خوانده‌اند؛ بی‌تردید چنان از آموختن آموزه‌های این کتاب به‌شوق می‌آیید که به این سو و آن سو می‌روید و یقه‌ی دوستانتان را می‌گیرید تا آموخته‌های خودتان را در اختیارشان قرار دهید. شما می‌خواهید به آنان نشان دهید چگونه می‌توانند صدهاهزار دلار یا میلیون‌ها دلار را به درآمدهای حاصل از سرمایه‌گذاری‌های زندگی‌شان بیفزایند. **البته شاید از پی‌بردن به این حقیقت بسیار شگفت‌زده شوید: شما هنوز مطلب اصلی را نخوانده‌اید! به شما نوید می‌دهم که هنوز بهترین خبر باقی مانده است. همچنین بهتر است بگویم که بخش‌های باقی‌مانده از این کتاب، در مقایسه با این بخش، بسیار آسان‌تر هستند!**

اکنون که همچون یک بازیکن عرصه‌ی پول‌آفرینی می‌اندیشید و رفتار می‌کنید؛ به شما نشان می‌دهم که چگونه می‌توانید، همچون یکی از این بازیکنان اَبَرموفق، سرمایه‌گذاری کنید. در این مرحله، بهتر است پی ببریم شما چگونه می‌توانید در هر فضای اقتصادی به‌معنای‌واقعی عملکردی موفقیت‌آمیز داشته باشید و چگونه می‌توانید همواره سودآفرینی کنید و به ضرر و زیان دچار نشوید. همچنین، می‌خواهیم پی ببریم شما چگونه می‌توانید تا پایان عمرتان از درآمدی ثابت و همیشگی بهره‌مند باشید.

ضمیمه‌ی فصل

متوسط هزینه‌ی دلاری در برابر سرمایه‌گذاری یک‌جا و کلان

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

اگر قصد داشته باشید مبلغی کلان را در یک‌زمان سرمایه‌گذاری کنید؛ آیا راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری باز هم برای شما بهترین شیوه خواهد بود؟

اگر پولی کلان را ناگهانی به‌دست آورید؛ با آن چه می‌کنید؟ برای نمونه؛ تصور کنید همان پاداش ۱۰هزاردلاری نصیبتان شده است که در این بخش درباره‌اش سخن گفتم. اگر مبلغی ۵۰هزاردلاری را بابت بیمه‌ی عمر و سرمایه‌گذاری‌تان به‌دست آوردید؛ با پولتان چه می‌کنید؟ آیا می‌کوشید از راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری استفاده کنید و آن پول را طبق برنامه‌ای ماهیانه یا حتی سالیانه سرمایه‌گذاری کنید یا کل پولتان را در همان زمان در بخش‌های متفاوت سرمایه‌گذاری می‌کنید؟

دراین‌باره بحث و اختلاف‌نظر وجود دارد. بعضی مشاوران سرمایه‌گذاری با راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری موافق نیستند زیرا باور دارند این راهکار، برای سرمایه‌گذاری‌کردن در یک بازار سهام با رشد خطی، بهترین گزینه‌ی ممکن نخواهد بود. حتی برت مالکی‌یل نیز دراین‌باره با این افراد موافق است. بهتر است بدانید که بازار سهام در طی سال‌های پس از رکود اقتصادی اخیر دارای رشدی خطی بوده است.

شما با سرمایه‌گذاری‌کردن کل پولتان در ابتدای یک بازار گاوی، در مقایسه با تقسیم‌کردن پولتان به چند قسمت و سرمایه‌گذاری‌کردن آن در طی پنج‌سال، بی‌تردید می‌توانید پولی بیشتر به‌دست آورید. این موضوع برای‌تان آشکار به‌نظر می‌رسد؛ این‌طور نیست؟ پژوهش‌های انجام‌شده در سال‌های اخیر، که پژوهش گروه ونگارد را در سال ۲۰۱۲ نیز شامل می‌شود، نشان می‌دهند سرمایه‌گذاری‌کردن به‌شیوه‌ای یک‌جا و کلان، در طی یک دوره‌ی ده‌ساله از ۸۰سال گذشته؛ در بازار بورس ایالات متحده، انگلستان و استرالیا؛ در دوسوم موقعیت‌ها از سرمایه‌گذاری‌کردن برمبنای متوسط هزینه‌ی دلاری سودآفرین‌تر و مؤثرتر بوده است.

چرا چنین موضوعی واقعیت می‌یابد؟ زیرا شما مبلغی بیشتر را هرچه زودتر سرمایه‌گذاری می‌کنید و این سرمایه‌گذاری خودتان را در بلندمدت همچنان حفظ می‌کنید. در این حالت، تعداد دادوستدهای شما و درنتیجه هزینه‌ی آن‌ها نیز کاهش می‌یابد. سرمایه‌گذاری به‌شیوه‌ی یک‌جا و کلان به شما فرصت می‌دهد تا از رشد بیشتر سرمایه‌ی خودتان بهره‌ی کافی ببرید؛ اما به‌کارگیری این روش سبب می‌شود در زمان سقوط بازار نیز به ضرر و زیان دچار شوید. پژوهش‌ها نشان می‌دهند سرمایه‌گذاری‌های یک‌جا و کلان در حالی سودآفرین‌تر خواهند بود که به‌صورت بلندمدت و با

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

تنوعی موفقیت‌آمیز طراحی شده باشند. فکر می‌کنید سودآفرینی آن‌ها در این وضعیت چقدر بیشتر خواهد شد؟ درنهایت، میانگین افزایش سود حاصل از این سرمایه‌گذاری‌ها از ۳/۲درصد بیشتر نخواهد شد. البته، بهتر است آمار مطرح‌شده از سوی برت مالکی‌یل را نیز درباره‌ی سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۰ یا دهه‌ی ضرر و زیان به‌یاد داشته باشید. در این دوره، اگر شما یک‌دلارتان را در ۳۱دسامبر سال ۱۹۹۹ در اس‌اندپی ۵۰۰ سرمایه‌گذاری کرده بودید؛ ده‌سال بعد، ارزش سرمایه‌ی شما به ۹۰سنت کاهش می‌یافت. از سوی دیگر، اگر در این دوره از راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری استفاده می‌کردید؛ در طی همان زمان می‌توانستید سودآفرینی کنید. اکنون چه تصمیمی می‌گیرید؟ آیا کل پاداش ۱۰هزاردلاری خودتان را، به‌محض دریافت‌کردن، سرمایه‌گذاری می‌کنید؟ آیا آن را در فضایی امن‌تر نگه می‌دارید و در طی ده ماه بعد می‌کوشید هرماهه فقط ۱۰۰۰دلار آن را سرمایه‌گذاری کنید؟ آیا ۵۰هزار دلارتان را در طی دو سال سرمایه‌گذاری می‌کنید؟ در این صورت، اگر بازار رشدی خطی داشته باشد؛ شما ممکن است بخشی از سود احتمالی‌تان را از دست بدهید. به‌هرحال، اقتصاددانان رفتاری می‌گویند شما در این وضعیت بی‌تردید به‌اندازه‌ی زمانی به حسرت و پشیمانی دچار نمی‌شوید که کل پولتان را یک‌جا سرمایه‌گذاری می‌کنید و بازار دو روز پس از آن به‌یکباره سقوط می‌کند!

به‌این‌ترتیب، تصمیم‌گیری نهایی به‌عهده‌ی خودتان خواهد بود. بار دیگر می‌گویم که من هرگز قصد ندارم نظر و عقیده‌ی خودم را به شما تحمیل کنم بلکه می‌خواهم بهترین بینش‌های موجود را از بهترین کارشناسان در اختیارتان قرار دهم. گزینه‌ی سرمایه‌گذاری‌کردن به‌شیوه‌ای یک‌جا و کلان برای عده‌ای بسیار از انسان‌ها گزینه‌ای مناسب به‌شمار نمی‌آید زیرا آنان درکل پولی کلان را برای سرمایه‌گذاری‌کردن در اختیار ندارند. اگر شما نیز در چنین موقعیتی قرار دارید؛ بدانید که باز هم می‌توانید سودآفرینی خودتان را به بیشترین میزان ممکن برسانید. برای این منظور فقط باید با به‌کارگیری راهکار متوسط هزینه‌ی دلاری بکوشید سبدی را از سرمایه‌گذاری‌های متنوع برای خودتان طراحی و چینش کنید.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بخش پنجم

سودکردن و ضررندادن:

درآمدی همیشگی را برای زندگی‌تان بیافرینید

فصل اول

شکست‌ناپذیر، غرق‌نشدنی، تسخیرناپذیر:

راهکاری برای تمام فصول

"راز شکست‌ناپذیری در شیوه‌ی دفاعی نهفته است."

برگرفته از کتاب **هنر رزم** نوشته‌ی سون تزو

رویدادهایی در زندگی ما وجود دارند که نگرش باثبات ما را درباره‌ی جهان تشکیل می‌دهند. این رویدادها در واقع همچون تابلوهایی راهنما کنار جاده‌ی زندگی و در مسیر سفرمان قرار دارند. چه خودمان این حقیقت را بدانیم، چه ندانیم؛ این رویدادها اغلب عینک‌هایی را در اختیار ما گذاشته‌اند که اکنون جهانمان را با کمک آن‌ها مشاهده می‌کنیم. هریک از ما به رویدادهای زندگی‌مان معنایی ویژه می‌بخشیم و همین معنا همواره در ادامه‌ی زندگی‌مان در چگونگی رفتار و تصمیم‌گیری‌های ما نمایان خواهد شد.

اگر شما در دهه‌ی بیست از قرن بیستم میلادی پرورش یافته‌اید؛ پس، شالوده‌ی زندگی‌تان برمبنای فراوانی، شکوه و کامیابی شکل گرفته است. آن روزها در واقع روزهای **گتسبی**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بزرگ[۱۳] بودند. از سوی دیگر، اگر شما در دوران بحران بزرگ اقتصادی پرورش یافته‌اید؛ شالوده‌ی زندگی‌تان برمبنای ترس، کشمکش و نگرانی شکل گرفته است. پرورش‌یافتن در یک زمستان شدید اقتصادی مجبورتان می‌کند فقط به دوام‌آوردن و زنده‌ماندن فکر کنید و قانع شوید.

نسل امروز به‌راستی تجربه‌ای متفاوت از جهان دارد. آنان در دوره‌ای باورنکردنی و سرشار از فراوانی پرورش یافته‌اند؛ حتی اگر درآمدشان با درآمد یک‌درصد از انسان‌های اَبَرموفق در عرصه‌ی بازی پول‌آفرینی همسان نباشد. همه‌ی ما از مزیت‌های زندگی‌کردن در دنیایی با امکانات فراوان بهره‌مند می‌شویم. همه‌ی ما می‌توانیم خریدهای خودمان را در منزلمان تحویل بگیریم، کارهای بانکی‌مان را از داخل خانه انجام دهیم و هزاران برنامه‌ی تلویزیونی را در هر زمان و مکان تماشا کنیم. نوه‌ی من هنوز نمی‌تواند بند کفش‌هایش را ببندد؛ اما در چهارسالگی به‌خوبی می‌تواند از آی‌پدش استفاده کند و می‌داند که با یک جست‌وجوی ساده‌ی اینترنتی می‌تواند پاسخ سؤال‌هایش را بیابد! این روزها در واقع دوره‌ی بهره‌مندشدن از احتمالات و امکانات فراوان است. برای نمونه؛ شبکه‌ی اجتماعی واتس‌آپ را در نظر بگیرید. در واقع کارکنان شرکت واتس‌آپ فقط ۵۰تن یا اندکی بیشتر هستند. این شرکت با آفرینش تغییری بزرگ توانست بهای فروش خودش را به ۱۹میلیارد دلار برساند!

زندگی ما بی‌تردید برمبنای فصول مختلف و رویدادهای متفاوت شکل می‌گیرد؛ اما معنابخشی ما به این فصول و رویدادها به‌راستی اهمیتی بیشتر دارد و خط سیر واقعی سفر زندگی‌مان را تعیین می‌کند.

دهه‌ی هفتاد از قرن بیستم میلادی

ری دالیو اکنون ۶۵ساله است؛ بنابراین، دهه‌ی هفتاد از قرن بیستم میلادی با دوره‌ی جوانی او همزمان بود. در این دهه، یک تغییر شدید در فصل‌ها به‌وجود آمد و بدترین فضای اقتصادی، البته پس از بحران بزرگ اقتصادی، شکل گرفت. در این دوره، بیکاری و تورم بیداد می‌کرد و همین موضوع سبب شد نرخ سود وام‌های بانکی سر به فلک بکشد و به اوج خود برسد. آیا به‌یاد می‌آورید به شما گفتم که قصد داشتم در تورم شدید دهه‌ی هفتاد برای نخستین‌بار وام مسکن بگیرم و خانه‌ای بخرم؟ سود وام مسکن در آن زمان ۱۸درصد بود! به‌علاوه، در سال ۱۹۷۳، درنتیجه‌ی یک رویداد غافلگیرکننده، بحرانی نفتی نیز در امریکا به‌وجود آمد. این بحران سبب شد بهای نفت از بشکه‌ای ۱۰/۲دلار به بشکه‌ای ۴۰/۱۰دلار برسد. هیچ‌کس برای رویارویی با چنین بحرانی آماده نبود. چند سال پس از به‌وجودآمدن این بحران، دولت امریکا طرح زوج و فرد را برای مردم تعیین

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

کرد. برمبنای این طرح، علاوه‌بر این‌که مردم مجبور بودند چند ساعت در صف پمپ‌بنزین‌ها منتظر بمانند، فقط می‌توانستند، در روزهای فرد یا زوج یا حتی چند روز معین از ماه، باک خودروی‌شان را پر کنند! در این دوره، فضای سیاسی امریکا نیز در وضعیتی نابسامان و پرکشمکش قرار داشت زیرا، پس از جنگ ویتنام و رسوایی واترگیت، میزان اعتماد به دولت کاهش یافته بود. در سال ۱۹۷۴، نیکسون، رییس‌جمهور وقت امریکا، مجبور شد استعفا کند. جرالد فورد، جانشین نیکسون، رسوایی‌های او را به‌سادگی نادیده گرفت و او را بخشید.

ری دالیو، در سال ۱۹۷۱، تازه از تحصیل فراغت یافته بود و در بازار بورس نیویورک فعالیت می‌کرد. او مشاهده می‌کرد که بازارهای گاوی و خرسی پی‌درپی پدیدار می‌شوند و نوسانی شدید را در بخش‌های مختلف به‌وجود می‌آورند. وضعیت بازار به‌سرعت و به‌شیوه‌ای غیرمنتظره تغییر می‌کرد. ری به‌راستی فرصتی بزرگ را در این میان می‌دید؛ اما به‌طور همزمان از ریسک‌های فراوان این مسیر نیز آگاهی داشت. او درپایان متعهد شد تا پی ببرد همه‌ی این ماجراها و حرکت‌ها چگونه به یکدیگر مربوط می‌شوند. اگر او می‌فهمید که دستگاه بزرگ‌تر اقتصادی چگونه کار می‌کند؛ در نهایت پی می‌برد که چگونه می‌تواند از ضرر و زیان‌های به‌وجودآمده درنتیجه‌ی تغییرات بزرگ بپرهیزد. این ضرر و زیان‌ها بسیاری از سرمایه‌گذاران را به‌سوی ورشکستگی پیش برده بود.

همه‌ی این رویدادها در نهایت ری دالیوی جوان را به یکی از موفق‌ترین مدیران صندوق‌های تأمین سرمایه تبدیل کرد. اما رویداد اصلی، که بیش از همه در شکل‌گیری فلسفه‌ی سرمایه‌گذاری ری دالیو تأثیرگذار بود، در یک شب گرم در ماه آگوست سال ۱۹۷۱ اتفاق افتاد. در آن شب، نیکسون، رییس‌جمهور وقت امریکا، با یک سخنرانی غیرمنتظره وضعیت دنیای اقتصادی را به‌کلی دگرگون کرد.

شب نیکسون

در آن شب، سه شبکه‌ی اصلی تلویزیون پخش برنامه‌های خود را به‌شیوه‌ای غیرمنتظره متوقف کردند. سپس، چهره‌ی رییس‌جمهور امریکا ناگهان روی صفحه‌ی تلویزیون پدیدار شد. او، با حالتی جدی و برآشفته، چنین گفت: "من به جان کانلی، وزیر خزانه‌داری، اعلام کرده‌ام که امکان تبدیل مستقیم دلار امریکا به طلا باید به‌صورت موقتی لغو شود." نیکسون، با یک جمله‌ی کوتاه اعلام کرد دلار امریکا دیگر همچون گذشته ارزش ندارد. ارزش دلار دیگر به‌صورت مستقیم به ارزش طلا وابسته نبود. آیا پایگاه فورت‌ناکس را به‌یاد می‌آورید؟ قبل از آن زمان، دولت امریکا، طلایی را با ارزشی معادل اسکناس‌های چاپ‌شده در فضایی امن یا همان پایگاه فورت‌ناکس ذخیره می‌کرد.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

آنان به‌خوبی از این پایگاه محافظت می‌کردند. البته، با سخنرانی نیکسون، دلار دیگر فقط یک کاغذ به‌شمار می‌آمد. تصور کنید یک صندوق پر از طلا دارید. سپس، یک‌روز این صندوق را می‌گشایید و یک کاغذ زردرنگ را مشاهده می‌کنید که به‌سادگی روی آن چنین نوشته شده است: "من به شما بدهکارم."

نیکسون در واقع می‌گفت که ارزش دلار دیگر به‌صورت قراردادی از سوی دولت یا بازار تعیین می‌شود. به‌علاوه، این خبر دولت‌هایی خارجی را غافلگیر کرد که دلاری فراوان ذخیره کرده بودند و باور داشتند در هر زمانی می‌توانند این دلارها را به طلا تبدیل کنند. نیکسون یک‌شبه این گزینه را حذف کرد. او بار دیگر نشان داد که لقب مرد فریبکار برایش مناسب است. او همچنین مالیات کالاهای وارداتی را ۱۰درصد افزایش داد تا کالاهای ایالات متحده را در صدر کالاهای رقابتی در بازار قرار دهد. سخنرانی نیکسون، همچون طوفان‌های پاییزی، تغییری عمده را در فصل‌های اقتصادی و در ابعادی حماسی به‌وجود آورد.

ری در آپارتمانش نشسته بود و سخنرانی نیکسون را تماشا می‌کرد. او نمی‌توانست شنیده‌هایش را باور کند. این تصمیم نیکسون به‌معنای‌واقعی چه معنایی داشت؟ این تصمیم او در بازار چه تأثیری می‌گذاشت؟ تصمیم او در دلار امریکا و ارزش جهانی آن چه تأثیری داشت؟

ری فقط دراین‌باره مطمئن بود: "تصمیم نیکسون سبب می‌شد تعریف پول از آن زمان به بعد تغییر کند. من فکر می‌کردم شاید تصمیم او به بحرانی اقتصادی بینجامد!" ری اطمینان داشت؛ وقتی صبح روز بعد به تالار بورس امریکا وارد می‌شود؛ بی‌تردید کاهش قیمت‌ها را شاهد خواهد بود.

ری دراین‌باره اشتباه می‌کرد.

ری صبح روز بعد از سخنرانی نیکسون با شگفتی فراوان مشاهده کرد که ارزش سهام داوجونز کمابیش ۴درصد افزایش یافته است. در آن روز، ارزش سهام به‌شیوه‌ای بی‌سابقه در طول تاریخ بیشترین افزایش را در طی یک‌روز نشان می‌داد. بهای طلا نیز به‌شدت افزایش یافت! این وضعیت با پیش‌بینی بسیاری از کارشناسان اقتصادی همخوانی و هماهنگی نداشت. درکل، ما پیمانمان را با دولت‌های دیگر نقض کردیم زیرا به آنان نوید داده بودیم که دلار امریکا به‌معنای‌واقعی ارزش دارد و اکنون دیگر به‌راستی چنین نبود. بی‌تردید چنین تغییری هرگز به اعتمادآفرینی درباره‌ی وضعیت اقتصادی و دولت امریکا نمی‌انجامید. این تغییر در واقع تغییری زیان‌بار محسوب می‌شد. درنتیجه، رونق اقتصادی به‌وجودآمده در طی این دوره به‌منزله‌ی گرانی نیکسون شناخته شد.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

البته، هنوز همه‌ی خبرهای مهم آن دوره مطرح نشده است. وقتی دولت اجازه داد ارزش دلار به‌صورت قراردادی تعیین شود؛ طوفانی تورمی شکل گرفت. ری گفت: "البته، این موضوع، در سال۱۹۷۳، موقعیت مناسب را برای به‌وجودآمدن نخستین بحران نفتی فراهم کرد. ما قبل از آن زمان هرگز بحرانی نفتی نداشتیم. ما قبل از آن زمان هرگز با تورمی روبه‌رو نبودیم که بخواهیم بابت آن نگران شویم. همه‌ی این رویدادها در واقع به رویدادهایی غافلگیرکننده تبدیل شدند. من از آن زمان به بعد به‌گونه‌ای کار کردم که همواره انتظار دارم با رویدادهایی غافلگیرکننده روبه‌رو شوم." در واقع ما اغلب نمی‌توانیم این رویدادهای غافلگیرکننده را تاب آوریم و تاوان مالی آن‌ها را بپردازیم. بحران آن سال نیز به‌گونه‌ای همچون بحران سال۲۰۰۸ بوده است. در آن زمان نیز یک موج غافلگیرکننده در بازار گسترش یافته است.

گرانی نیکسون در واقع به عاملی محرک برای ری تبدیل شد. او به‌این‌ترتیب آموخت همواره برای رویارویی با هر رویدادی، حتی ناشناخته‌های غیرمنتظره، آماده باشد. او کوشید درباره‌ی موقعیت‌های مختلف بازار پژوهش کند و پی ببرد هریک از این موقعیت‌ها در گونه‌های متفاوت سرمایه‌گذاری‌ها چه تأثیری می‌گذارند. این شیوه‌ی بنیادین و عمل‌گرای او سبب شد تا بتواند بزرگ‌ترین صندوق تأمین سرمایه را با موفقیت مدیریت کند. او هرگز نمی‌گوید که دانسته‌هایش تا این مرحله از زندگی برایش کفایت می‌کنند بلکه باوری وارونه را در سر می‌پروراند. او با اشتیاقی پایان‌ناپذیر همواره می‌کوشد بر دانسته‌هایش بیفزاید و موضوعاتی را کشف کند که درباره‌ی آن‌ها اطلاعاتی ندارد. او می‌گوید آنچه مشهود به‌نظر می‌رسد اغلب اشتباه از آب درمی‌آید. اندیشه‌های رواج‌یافته اغلب اندیشه‌هایی نادرست هستند و شالوده‌ای علمی ندارند. به‌علاوه، سفر ری برای کشف‌کردن ناشناخته‌ها سفری پایان‌ناپذیر خواهد بود زیرا دنیا همواره در حال تغییر و دگرگونی است.

رضایت و خشنودی نهایی سرمایه‌گذاران

در این فصل قرار است مطالبی را بخوانید که شاید مهم‌ترین مطالب کتاب به‌شمار آیند. بله، بله، می‌دانم که در گذشته نیز بارها و بارها چنین گفته‌ام. همه‌ی این‌ها واقعیت دارند: "اگر شما به‌معنای‌واقعی از قوانین بازی پول‌آفرینی آگاهی نداشته باشید؛ بی‌تردید شکست می‌خورید. اگر همچون یک بازیکن عرصه‌ی پول‌آفرینی نیندیشید؛ بی‌تردید به موفقیت مالی نمی‌رسید و زندگی‌تان به‌شیوه‌ای معمولی پیش می‌رود. اگر درباره‌ی پس‌اندازکردن درصدی از درآمدتان و سرمایه‌گذاری‌کردن آن به‌شیوه‌ای خودکار تصمیم نگیرید؛ هرگز در مسیر موفقیت پیشروی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

سرمایه‌گذاری کردن آن به‌شیوه‌ای خودکار تصمیم نگیرید؛ هرگز در مسیر موفقیت پیشروی نمی‌کنید.“ با این حال، من با تمام وجودم باور دارم هیچ‌یک از مطالب مطرح‌شده در این کتاب، در مقایسه با راهکار ری، بیشترین سود ممکن را با کم‌ترین احتمال ضرر و زیان نصیبتان نخواهد کرد. ری در این زمینه مهارتی ویژه دارد. او به‌دلیل بهره‌مندبودن از چنین مهارتی در دنیا شناخته شده است.

در ادامه قرار است چگونگی چینش یک سبد سرمایه‌گذاری موفق را از سوی ری دالیو بیاموزید. این سبد سهام دارای چنین مزیت‌هایی خواهد بود:

۱. سودی استثنایی: شما با چنین سبدی می‌توانید سالیانه کمابیش سودی ۱۰درصدی به‌دست آورید. سود حاصل از این سبد سرمایه‌گذاری در طی ۴۰سال گذشته، از سال ۱۹۷۴ تا سال ۲۰۱۳، به‌صورت دقیق ۸۸/۹درصد، البته پس از کسرشدن هزینه‌ها، بوده است!

۲. امنیتی استثنایی: شما با بهره‌مندبودن از چنین سبدی در طی ۴۰سال گذشته می‌توانستید در ۸۵درصد از موقعیت‌ها پول‌آفرینی کنید! این سبد در طی ۴۰سال گذشته فقط ۶بار ضرر و زیان داشته و میانگین ضرر و زیان آن فقط ۴۷/۱درصد بوده است. ضرر و زیان دو سال از این شش‌سال بسیار اندک و حدود ۰۳/۰درصد بوده‌اند. در واقع این دو سال از نظر مالی در گروه سال‌های عاری از سود و زیان یا سربه‌سر قرار می‌گیرند. درنتیجه، شما در طی ۴۰سال فقط ۴سال به ضرر و زیان دچار می‌شدید.

۳. نوسان اندک: در صورت بهره‌مندبودن از این سبد، بدترین ضرر و زیان شما در طی ۴۰سال فقط ۹۳/۳درصد بود!

آیا قانون‌های نهایی وارن بافت را در سرمایه‌گذاری به‌یاد می‌آورید؟ قانون شماره‌ی۱ چنین بود: بکوشید هرگز پولتان را از دست ندهید. قانون شماره‌ی۲ نیز چنین بود: به قانون شماره‌ی۱ توجه کنید. مهم‌ترین مهارت و نبوغ ری در به‌کارگیری این دو قانون نهفته است. درست به همین دلیل، لقب لئوناردو داوینچی سرمایه‌گذاری را برای او برگزیده‌اند.

هر انسانی می‌تواند گونه‌ای سبد سرمایه‌گذاری را به شما نشان دهد که با به‌کارگیری آن می‌توانید سودهایی عالی به‌دست آورید؛ اما ممکن است به ضرر و زیانی هنگفت هم دچار شوید. با

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بهره‌مندبودن از این سبدها، فقط در صورتی سودی عالی نصیبتان می‌شود که کمرتان در سقوط‌های ۵۰ یا ۶۰درصدی بازار خم نشده باشد. این پیشنهادها فقط در سطح بازاریابی گزینه‌هایی مناسب به‌نظر می‌رسند؛ اما برای بسیاری از انسان‌ها واقعیت نمی‌یابند.

من نیز نمی‌توانستم درک کنم شیوه‌ای وجود داشته باشد که سرمایه‌گذارانی غیرحرفه‌ای، همچون من و شما، بتوانیم سودهایی کلان را از بازار سهام به‌دست آوریم؛ اما به‌طور همزمان مشاهده کردم راهکار ری دالیو به‌معنای‌واقعی از تعداد و میزان ضرر و زیان سرمایه‌گذاران در هر وضعیت اقتصادی می‌کاهد و بر سود آن می‌افزاید. آیا می‌توانید یک سبد سرمایه‌گذاری را تصور کنید که در سال۲۰۰۸ فقط ضرر و زیانی ۹۳/۳درصدی داشته باشد؟ در آن زمان، کل دنیا با بحرانی اقتصادی روبه‌رو بود و بازار سهام به سقوطی ۵۰درصدی دچار شد. آیا می‌توانید یک سبد سرمایه‌گذاری را تصور کنید که با بهره‌مندبودن از آن بتوانید در وضعیت‌های دشوار اقتصادی نیز در امنیت مالی به‌سر ببرید؟ چنین سبدی را در صفحه‌های بعد از این کتاب می‌یابید. توجه داشته باشید که عملکردهای گذشته هرگز پیامدهای آینده را تضمین نمی‌کنند. من فقط اطلاعاتی تاریخی را در اختیارتان قرار می‌دهم و اصولی بنیادین را برای‌تان مطرح می‌کنم.

به‌هرحال، قبل از پرداختن به مطلب اصلی و قبل از آن‌که بتوانید زیبایی و تأثیرگذاری راهنمایی‌های ری دالیو را تحسین کنید؛ بهتر است پیشینه‌ی یکی از اَبَرموفق‌های دنیای سرمایه‌گذاری و تخصیص دارایی را مطالعه و بررسی کنیم. بهتر است پی ببریم چرا بسیاری از دولت‌ها و سازمان‌های بزرگ دنیا می‌کوشند از راهنمایی‌های ری استفاده کنند تا بتوانند سودآفرینی‌شان را به بیشترین میزان ممکن برسانند و تا حد امکان از ضرر و زیانشان بکاهند.

من به این موضوع علاقه دارم

سال۱۹۸۳ برای مرغ‌ها سالی بد و ناخوشایند بود. مک‌دونالد در این سال تصمیم گرفت خط تولید مک‌ناگت مرغش را راه‌اندازی کند که البته بسیار پرطرفدار و موفق از کار درآمد. آنان در این زمینه به موفقیتی شگرف رسیدند و مشتریانی فراوان جذب کردند؛ به‌گونه‌ای که تا چند سال نمی‌توانستند مشکل اصلی خط تولیدشان را از بین ببرند زیرا به مرغ کافی دسترسی نداشتند و تأمین‌کردن مرغ برای‌شان به مشکلی جدی تبدیل شده بود. به‌هرحال، اگر ری دالیو نبوغش را در این زمینه به‌کار نمی‌برد؛ مک‌ناگت مرغ هرگز تولید نمی‌شد.

چگونه دنیای یک نابغه‌ی مالی با مک‌دونالد پیوند خورد؟ وقتی مک‌دونالد می‌خواست خط تولید

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

فراورده‌ی جدیدش را راه‌اندازی کند؛ درباره‌ی افزایش‌یافتن بهای مرغ نگران بود زیرا در این صورت قیمت فراورده‌های آنان باید افزایش می‌یافت و این افزایش قیمت برای مشتریان هوشیار و وفادارشان به‌صرفه نبود. از سوی دیگر، مرغداران حاضر نبودند قیمتی ثابت را بابت مرغ پیشنهاد دهند زیرا می‌دانستند قیمت مرغ با توجه به هزینه‌های پرورش و نگه‌داری آن چندان گران نیست. در واقع بهای دانه‌ی ذرت و کنجاله‌ی سویا گران بود. همچنین، اگر مرغداران قیمتی ثابت را بابت مرغ پیشنهاد می‌دادند و بهای دانه‌ی ذرت و کنجاله‌ی سویا افزایش می‌یافت؛ بی‌تردید آنان ضرر می‌کردند.

به‌این‌ترتیب، مک‌دونالد از ری کمک خواست. آنان می‌دانستند؛ وقتی موضوع حذف‌کردن یا کاهش‌دادن احتمال ضرر و زیان و افزایش‌دادن سود مطرح باشد؛ ری بی‌تردید بااستعدادترین انسانی خواهد بود که می‌تواند راه‌حلی را در این زمینه پیشنهاد کند. ری یک قرارداد سَلَف را برای آنان تنظیم کرد. در این صورت، مک‌دونالد می‌توانست بهای مرغ را هنگام منعقدشدن قرارداد بپردازد و مرغ‌ها را در آینده تحویل بگیرد. مرغداران نیز تضمینی را بابت افزایش‌یافتن بهای ذرت یا کنجاله‌ی سویا در اختیار داشتند. به‌این‌ترتیب، آنان می‌توانستند مرغ‌ها را با بهایی ثابت بفروشند. نوش‌جانتان!

مهارت کارشناسانه‌ی ری از سطح هیئت‌مدیره‌ی سازمان‌های بزرگ و مهم فراتر می‌رود. تصور می‌کنید توصیه‌های او تا چه‌اندازه در سراسر جهان مطرح است؟ **در سال ۱۹۹۷؛ وقتی وزارت خزانه‌داری ایالات متحده تصمیم گرفت اوراق بهادار ضد تورم را صادر کند؛ چند تن از مدیران این وزارتخانه به شرکت ری به‌نام بریج‌واتر رفتند تا توصیه‌های ری را درباره‌ی چگونگی پی‌ریزی کردن این برنامه جویا شوند.** توصیه‌های ری به طرح کنونی برای اوراق بهادار ضد تورم منجر شده است.

ری فقط یک مدیر موفق در عرصه‌ی پول‌آفرینی نیست. او در زمینه‌ی بازاریابی و مدیریت ریسک سرمایه نیز مهارت دارد. او به‌خوبی می‌داند چگونه گزینه‌های متفاوت را کنار هم بچیند تا موقعیتی بزرگ را برای خودش و مشتریانش به‌ارمغان آورد.

اکنون چنین سؤالی مطرح است: ری چگونه چنین کاری را انجام می‌دهد؟ راز موفقیت ری چیست؟ بهتر است به سخنان این استاد زبردست در عرصه‌ی اقتصادی توجه کنیم و اجازه دهیم او در این سفر به‌راستی راهنمایی‌مان کند!

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

آیا به‌یاد می‌آورید که ری در فصل اول از بخش اول این کتاب استعاره‌ی جنگل را به‌کار برد؟ برمبنای نظر ری، ما برای رسیدن به خواسته‌های ارزشمندمان در زندگی باید از میان این جنگل عبور کنیم و به سمت دیگر آن برسیم. مسیر این جنگل به‌راستی خطرناک است زیرا ناشناخته‌هایی فراوان در آن وجود خواهد داشت. شاید گونه‌ای دشواری در پیچ بعدی جاده کمین کرده باشد و بتواند به شما آسیب برساند. به‌این‌ترتیب، برای رسیدن به موقعیت دلخواه‌تان، باید همواره در زندگی‌تان از حضور انسان‌هایی زیرک، اندیشمند و محترم، بهره‌مند باشید. در بریج‌واتر، شرکت ری، گروهی از انسان‌های ماهر فعالیت می‌کنند که می‌توانند، در گذر از این جنگل انبوه با رویدادهای ناشناخته‌ی فراوان، راهنمای شما باشند. در واقع، ۱۵۰۰تن در بریج‌واتر فعالیت می‌کنند. همه‌ی این افراد همچون ری می‌کوشند پی ببرند چگونه می‌توانند میزان سودآفرینی خود و مشتریانشان را تا حد امکان افزایش دهند و از ضرر و زیانشان بکاهند.

همان‌گونه که در گذشته نیز مطرح کرده‌ام؛ بریج‌واتر بزرگ‌ترین صندوق تأمین سرمایه در جهان به‌شمار می‌آید که سرمایه‌ای را حدود ۱۶۰میلیارد دلار مدیریت می‌کند. با درنظرگرفتن این حقیقت که امروزه بسیاری از صندوق‌های بزرگ در زمینه‌ی تأمین سرمایه در بهترین حالت ممکن فقط سرمایه‌ای را حدود ۱۵میلیارد دلار مدیریت می‌کنند؛ مدیریت‌کردن سرمایه‌ای ۱۶۰میلیارددلاری بسیار حیرت‌آور به‌نظر می‌رسد. اگرچه سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای هرگز نام ری را نشنیده‌اند؛ اما نام او در بسیاری از سازمان‌های بزرگ شناخته شده است. بسیاری از انسان‌های تأثیرگذار در عرصه‌ی اقتصادی، از رؤسای بانک‌های مرکزی گرفته تا دولتمردان بسیاری از کشورها، هر روزه گزارش روزانه‌ی ری را می‌خوانند.

بی‌دلیل نیست که بسیاری از بازیکنان بزرگ در عرصه‌ی اقتصادی در سطح جهان، از بزرگ‌ترین صندوق‌های بازنشستگی گرفته تا صندوق‌های اموال دولتی بسیاری از کشورها، می‌کوشند در شرکت ری سرمایه‌گذاری کنند. اکنون به سرنخ اصلی توجه کنید: شیوه‌ی ری یک شیوه‌ی مرسوم و رواج یافته نیست. او بسیار فراتر از محدودیت‌های زیان‌بار می‌اندیشد. او در واقع ساختار محدودیت‌های زیان‌بار را در هم می‌شکند. اشتیاق بی‌پایان ری برای یادگرفتن و یافتن حقیقت سبب شده است او از نخستین دفتر کارش، واقع در آپارتمان محل سکونتش، به فضایی باز و گسترده در کانتیکات برود. اعضای گروه او در بریج‌واتر در واقع نیروی دریایی هوشمند نامیده می‌شوند. چرا؟ زیرا شما با بهره‌مندشدن از راهنمایی‌های گروه بریج‌واتر به‌راستی همراه با ری و

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

دست در دست او از جنگل عبور می‌کنید. در چنین فضایی مجبور می‌شوید انسانی خلاق، هوشمند و شجاع باشید و همواره باید بتوانید از موقعیت یا دیدگاه خودتان دفاع کنید. البته، ری از شما می‌خواهد که مشتاقانه سؤال‌های خودتان را مطرح کنید یا در صورت مشاهده‌کردن هرگونه کاستی یا اشتباه بکوشید انتقادتان را بر زبان آورید. ری و گروهش می‌کوشند به حقیقت پی ببرند و سپس بهترین شیوه‌ی ممکن را برای رسیدگی‌کردن به آن بیابند. انسان با چنین رویکردی باید به‌طور بنیادین به ویژگی‌هایی همچون پذیرش، حقیقت‌جویی و شفاف‌سازی مجهز باشد. دوام‌آوردن و موفق‌شدن کل شرکت بر این شالوده استوار است.

مدیر موفق

ری دالیو با راهکار ویژه‌اش، به‌نام پیور آلفا، خودش را در مسیر دستیابی به موفقیتی استثنایی و بی‌وقفه قرار داده است. او به‌کارگیری چنین راهکاری را در سال ۱۹۹۱ شروع کرد و تاکنون ۸۰میلیارد دلار به‌دست آورده است. به‌کارگیری چنین راهکاری سودی ۲۱درصدی را در سال، البته قبل از کسرشدن هزینه‌ها، برای او به‌ارمغان می‌آورد که سودی تأمل‌برانگیز است. به‌علاوه، ریسک این کار نیز بسیار اندک خواهد بود. سرمایه‌گذاران صندوق ری دالیو اغلب موفق‌ترین و ثروتمندترین انسان‌ها، دولت‌ها و صندوق‌های بازنشستگی در سراسر جهان هستند. آنان در واقع ۱درصد از ۱درصد از ۱درصد انسان‌های موفق به‌شمار می‌آیند. همچنین، از سال‌ها قبل، درهای این صندوق به‌روی سرمایه‌گذاران جدید بسته شده است. راهکار پیور آلفا درحقیقت گونه‌ای مدیریت فعال و پویای سرمایه به‌شمار می‌آید. در واقع ری و اعضای گروهش همواره فرصت‌هایی ویژه را برای سرمایه‌گذاری‌کردن جست‌وجو می‌کنند. آنان می‌خواهند در زمان مناسب به زمین بازی پول‌آفرینی وارد و در زمان مناسب نیز از آن خارج شوند. آنان نمی‌کوشند همواره بر بازار تسلط داشته باشند؛ اگرچه تسلط‌داشتنشان را بر بازار، در سال ۲۰۰۸، با به‌دست‌آوردن سودی ۱۷درصدی، قبل از کسرشدن هزینه‌ها، ثابت کرده‌اند. در آن سال، بسیاری از مدیران صندوق‌های تأمین سرمایه می‌کوشیدند صندوقشان را تعطیل کنند یا از سرمایه‌گذاران بخواهند که با آنان همراهی داشته باشند. سرمایه‌گذاران با به‌کارگیری راهکار پیور آلفا می‌خواهند سودهایی کلان به‌دست آورند؛ البته آنان ریسک سرمایه‌گذاری‌های خودشان را نیز مشتاقانه می‌پذیرند، اما در حد توان انسانی خود می‌کوشند میزان ریسکشان را کاهش دهند.

کودکان و مراکز خیریه

ری با به‌کارگیری راهکار پیور آلفا و مدیریت بی‌نظیر و موفقیت‌آفرینش در سرمایه‌گذاری توانست

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

ثروتی هنگفت به‌دست آورد. او، در میانه‌ی دهه‌ی نود از قرن بیستم میلادی، دراین‌باره می‌اندیشید که می‌خواهد چه میراثی را از خودش باقی بگذارد. او همواره چنین سؤالی را برای خودش مطرح می‌کرد: "اگر خودم زنده نباشم تا بتوانم صندوقم را به‌شیوه‌ای پویا مدیریت کنم؛ سرمایه‌گذاری‌های موجود در سبد صندوقم را باید چگونه انتخاب کنم و بچینم؟" به‌راستی، کدام سبد سرمایه‌گذاری از تصمیم‌گیری‌های شخصی ری بادوام‌تر بود و تا دهه‌ها پس از مرگ ری نیز هزینه‌های فرزندان او و مراکز خیریه‌اش را تأمین می‌کرد؟

ری می‌دانست اقدام‌کردن برمبنای باور عمومی و مدیریت‌کردن سبد سرمایه‌گذاری به‌شیوه‌ای معمولی اغلب تأثیرگذار نیست و به‌کارگیری چنین روشی سبب می‌شود انسان نتواند در موقعیت‌های دشوار به‌خوبی دوام آورد. درنتیجه، ری کوشید پی ببرد آیا می‌تواند گونه‌ای سبد سرمایه‌گذاری یا تخصیص دارایی را بیابد که در همه‌ی موقعیت‌های اقتصادی عملکردی مناسب داشته باشد یا خیر. او می‌خواست سبدی را بیابد که در یک زمستان سخت و سرد اقتصادی همچون سال۲۰۰۸ و در دوران رکود یا بحران اقتصادی دوام آورد و حتی سودآفرین باشد. او چنین هدفی را در نظر گرفت زیرا هیچ‌کس نمی‌داند پنج‌سال بعد چه اتفاقی می‌افتد؛ چه برسد به این‌که بخواهیم ۲۰ یا ۳۰سال بعد را در نظر بگیریم.

پیامد کار ری چه بود؟

او درکل به‌شیوه‌ای جدید به موضوع تخصیص دارایی توجه کرد. او مجموعه‌ای جدید از قوانین را در نظر گرفت. فقط پس از این‌که چگونگی عملکرد این سبد تا سال۱۹۲۵ ارزیابی شد و پس از این‌که پیامدهایی درخشان در موقعیت‌های مختلف اقتصادی برای خانواده‌ی ری به‌ارمغان آورد؛ ری پیشنهاددادن این سبد را به عده‌ای ویژه از انسان‌ها شروع کرد. البته، این افراد باید دست‌کم مبلغی ۱۰۰میلیون‌دلاری را به سرمایه‌گذاری‌کردنشان اختصاص می‌دادند. به‌کارگیری این راهکار جدید از سال۱۹۹۶ به‌صورت رسمی شروع شد. این راهکار به‌نام راهکاری برای تمام فصول شناخته می‌شود. به‌کارگیری چنین راهکاری تاکنون به‌راستی موفقیت‌آمیز بوده است.

سؤال‌ها به پاسخ‌ها می‌انجامند

همه‌ی ما بارها و بارها شنیده‌ایم که برای دستیابی به خواسته‌های‌مان باید ابتدا درخواستمان را مطرح کنیم. البته، اگر شما سؤال‌هایی بهتر مطرح کنید؛ به پاسخ‌هایی بهتر می‌رسید! این ویژگی به‌راستی یکی از ویژگی‌های بارز همه‌ی انسان‌های موفق است. بیل گیتس هرگز چنین سؤالی را

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

مطرح نکرد: "چگونه می‌توانم بهترین نرم‌افزار موجود در جهان را طراحی کنم؟" او چنین سؤالی را مطرح کرد: "چگونه می‌توانم گونه‌ای هوشمندی یا سیستم عاملی را بیافرینم که همه‌ی رایانه‌ها را مهار و مدیریت می‌کند؟" این تمایز در سؤال‌کردن در واقع یکی از دلایل بنیادین بود که سبب شد شرکت مایکروسافت فقط یک شرکت موفق در زمینه‌ی طراحی نرم‌افزارها نباشد بلکه به نیروی اصلی پردازش تبدیل شود و هنوز هم حدود ۹۰درصد از بازار رایانه‌های شخصی را در اختیار داشته باشد و مدیریت کند! به‌هرحال، گیتس در زمینه‌ی مهارت‌یابی در دنیای وب پیشرفتی آهسته داشت زیرا فقط بخش داخلی رایانه در کانون تمرکز و توجه‌اش بود. از سوی دیگر، پسران گوگل، به‌نام‌های لری پیج و سرگئی برین، چنین سؤالی را مطرح کردند: "ما چگونه می‌توانیم کل اطلاعات موجود را در دنیا سازمان‌دهی کنیم و آن را به‌شیوه‌ای آسان و کاربردی در اختیار همه‌ی انسان‌ها قرار دهیم؟" آنان درنتیجه‌ی مطرح‌کردن این سؤال بر نیرویی تأثیرگذارتر در دنیای فناوری، زندگی و کسب و کار متمرکز شدند. مطرح‌کردن یک سؤال در سطحی بالاتر به پاسخی در سطحی بالاتر می‌انجامد و پاداش‌های مربوط به آن نیز به‌تدریج پدیدار خواهند شد. شما، برای دستیابی به نتیجه، نمی‌توانید سؤالتان را فقط یک‌بار مطرح کنید. شما باید مشتاقانه بکوشید بهترین و مهم‌ترین پاسخ‌ها را بیابید.

انسان‌های معمولی اغلب سؤال‌هایی این‌چنینی را مطرح می‌کنند: "چگونه با مشکلات زندگی‌ام سازش کنم؟" یا "چرا این رویداد برای من اتفاق افتاد؟" بعضی انسان‌ها سؤال‌هایی ضعیف‌کننده را مطرح می‌کنند که سبب می‌شود ذهنشان، به‌جای متمرکزشدن بر یافتن راه‌حل، بر پیداکردن موانع موجود در مسیرشان متمرکز شود. به چند نمونه از این سؤال‌ها توجه کنید: "چرا من هرگز نمی‌توانم از وزنم بکاهم؟" یا "چرا من هرگز نمی‌توانم بخشی از درآمدم را برای خودم نگه دارم؟" این سؤال‌ها فقط و فقط آنان را در مسیر محدودیت‌های زیان‌بار پیش می‌برد.

من همواره به این سؤال‌ها علاقه داشته و آن‌ها را برای خودم مطرح کرده‌ام: "چگونه می‌توانم این موقعیت‌ها را بهبود ببخشم؟ چگونه می‌توانم به مردم کمک کنم تا هم‌اکنون کیفیت زندگی‌شان را بهبود ببخشند؟" قرارگرفتن این موضوع در کانون توجه و تمرکزم سبب شده است در طی ۳۸سال گذشته بکوشم راهکارها و ابزارهایی را بیابم یا بیافرینم که ممکن است تفاوتی سازنده را بی‌درنگ به‌وجود آورند. شما چه می‌کنید؟ شما چه سؤال‌هایی را بیشتر و بیشتر مطرح می‌کنید؟ **شما اغلب بر چه موضوعی متمرکز هستید؟ دغدغه‌ی اصلی شما در زندگی چیست؟ آیا بر یافتن عشق، تفاوت‌آفرینی، یادگیری، درآمدآفرینی، راضی‌کردن دیگران، پرهیزکردن از درد و رنج یا تغییرآفرینی در جهان متمرکز هستید؟ آیا درکل**

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

می‌دانید چه موضوعی، بیش از همه، در کانون توجه و تمرکزتان قرار دارد؟ آیا می‌دانید سؤال بنیادینتان در زندگی چیست؟ نکته‌ی اصلی این است که به این حقیقت توجه داشته باشید: سؤال شما به‌راستی ساختار، جهت و مسیر زندگی‌تان را مشخص خواهد کرد. این کتاب در واقع پاسخ این سؤال را شامل می‌شود: "بسیاری از سرمایه‌گذاران تأثیرگذار و تفاوت‌آفرین چه اقدامی را انجام می‌دهند که همواره به موفقیت می‌رسند؟" انسان‌هایی موفق؛ که کارشان را از صفر شروع می‌کنند، اما درپایان ثروتی هنگفت می‌آفرینند و رهایی مالی را برای اعضای خانواده‌ی عزیزشان به‌ارمغان می‌آورند؛ به‌معنای‌واقعی چه تصمیم‌هایی می‌گیرند و چه کارهایی انجام می‌دهند؟

ری دالیو، در دنیای سرمایه‌گذاری، مجموعه‌ای را از سؤال‌هایی بهتر و پرثمرتر در نظر داشته است. سؤال‌های ری سبب شده‌اند او درنهایت سبدی را با به‌کارگیری راهکاری برای تمام فصول بیافریند. شما قرار است این راهکار را در همین فصل بیاموزید. به این وسیله می‌توانید زندگی مالی خودتان را برای همیشه بهبود ببخشید.

"هر انسانی به چه نوع سبد سرمایه‌گذاری نیاز دارد تا مطمئن باشد سبدش، در موقعیت‌های خوب و بد بازار و درکل در همه‌ی فضاهای اقتصادی، عملکردی مناسب، سودآفرین و کم‌ضرر خواهد داشت؟"

شاید پاسخ این سؤال بسیار آشکار به‌نظر برسد. درحقیقت، شاید بسیاری از کارشناسان اقتصادی بگویند که با تنوع‌بخشیدن به سبد سرمایه‌گذاری و به‌کارگیری شیوه‌ای مناسب برای تخصیص دارایی می‌کوشند به چنین هدفی برسند. اما در نظر گرفتن پاسخ‌های معمولی و رایج به این سؤال سبب شده است بسیاری از سرمایه‌گذاران و حتی حرفه‌ای‌های بازی پول‌آفرینی نیز به ضرر و زیانی ۳۰ تا ۵۰درصدی در سال۲۰۰۸ دچار شوند. ما توجه کردیم بسیاری از صندوق‌های زمان‌محور، درست در آن هنگام که باید شیوه‌هایی محافظه‌کارانه‌تر را به‌کار می‌بردند زیرا سرمایه‌گذارانشان به سن بازنشستگی نزدیک می‌شدند، می‌کوشیدند سهامشان را با ضرر و زیان بفروشند. ما حتی شاهد بودیم که مؤسسه‌ی لیمن برادرز، با قدمتی ۱۵۸ساله، در طی چند روز ورشکسته شد. در این دوره، بسیاری از مشاوران مالی زیر میزشان پنهان می‌شدند یا از پاسخگویی به تلفن مشتریانشان طفره می‌رفتند. هیچ‌یک از نرم‌افزارهای دقیق، که در بخش اقتصادی به‌کار می‌رفتند و حتی شبیه‌ساز مونت‌کارلو که همه‌ی ماجراهای احتمالی آینده را محاسبه و پیش‌بینی می‌کند؛ بحران مالی سال۱۹۸۷، فروپاشی اقتصادی سال۲۰۰۰ و رکود مالی سال۲۰۰۸ را برای سرمایه‌گذاران محاسبه و

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

پیش‌بینی نکردند. این فهرست را می‌توان همچنان ادامه داد.

اگر آن روزها را در سال۲۰۰۸ به‌یاد آورید؛ پی می‌برید که این پاسخ‌ها اغلب مطرح می‌شد: "چنین رویدادی تاکنون اتفاق نیفتاده بود،" "ما در موقعیت‌هایی ناشناخته قرار داریم،" "این موقعیت با بقیه‌ی موقعیت‌ها تفاوت دارد." ری به این پاسخ‌ها چندان توجه نشان نمی‌داد. **درست به همین دلیل است که او توانست بحران مالی سال۲۰۰۸ را پیش‌بینی و در همان سال درآمدآفرینی کند.**

مراقب باشید به اشتباه دچار نشوید. آنچه را ری رویداد غافلگیرکننده می‌نامید هربار با دفعه‌های قبلی تفاوت داشت. بحران بزرگ اقتصادی، بحران نفتی در سال۱۹۷۳، رشد سریع تورم در سال‌های پایانی دهه‌ی هفتاد از قرن بیستم میلادی، بحران استرلینگ انگلیس در سال۱۹۷۶، ماجرای دوشنبه‌ی سیاه در سال۱۹۸۷، حباب دات‌کام در سال۲۰۰۰، انفجار حباب مسکن در سال۲۰۰۸، کاهش ۲۸درصدی بهای طلا در سال۲۰۱۳؛ همه و همه، رویدادهایی غافلگیرکننده بودند که حتی بسیاری از حرفه‌ای‌های دنیای سرمایه‌گذاری را غافلگیر کردند. البته، باز هم رویداد غافلگیرکننده‌ی بعدی ممکن است آنان را به‌زانو افکند. ما می‌توانیم این موضوع را با اطمینان پیش‌بینی کنیم.

البته، در سال۲۰۰۹، وقتی آب‌ها از آسیاب افتاد و بازار به حالت طبیعی بازگشت؛ فقط عده‌ای انگشت‌شمار از مدیران مالی کوشیدند لحظه‌ای درنگ کنند و دراین‌باره بیندیشند که دوباره اقدام‌کردن به‌شیوه‌ی معمولی و رایج تخصیص دارایی و مدیریت ریسک ممکن است اشتباه باشد. بسیاری از مدیران گرد و غبار دوره‌ی بحران را از تنشان زدودند؛ دوباره به کار فروش مشغول شدند و امیدوار بودند که همه‌ی امور دوباره به حالت طبیعی بازگردد. **به‌هرحال، بهتر است همیشه این مانترای ری را به‌یاد بسپارید: "همواره منتظر باشید با رویدادهایی غافلگیرکننده روبه‌رو شوید." همچنین بکوشید سؤال بنیادین او را در نظر داشته باشید: "من چه نکاتی را نمی‌دانم؟" این سؤال هرگز دراین‌باره نیست که آیا بحرانی دیگر اتفاق می‌افتد یا خیر بلکه دراین‌باره است که احتمال دارد چنین رویدادی چه زمانی اتفاق بیفتد.**

مارکوویتز:

راز دستیابی به بیشترین سود ممکن

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

هری مارکوویتز به‌منزله‌ی پدر نظریه‌ی سبد سرمایه‌گذاری نوین شناخته می‌شود. او مفهومی بنیادین را در بازار سرمایه توضیح داد و به همین دلیل توانست جایزه‌ی نوبل را در رشته‌ی اقتصاد به‌دست آورد. چکیده‌ی توضیح او چنین است: سرمایه‌گذاری‌های موجود در سبد سهام را نباید به‌صورت جداگانه در نظر گرفت بلکه این سرمایه‌گذاری‌ها به‌صورت یک مجموعه عمل می‌کنند. همیشه بین میزان سوددهی و ریسک یک سرمایه‌گذاری رابطه‌ای ویژه وجود دارد. درنتیجه، فقط به یک ساز موسیقی اقتصادی‌تان گوش نکنید بلکه بکوشید کل ارکستر را در نظر بگیرید. از سوی دیگر، میزان پاداش و سودآفرینی شما درنهایت بر این مبنا تعیین می‌شود که سرمایه‌گذاری‌های‌تان به‌صورت یک مجموعه چگونه عمل می‌کنند و تخصیص دارایی‌تان چگونه انجام شده است. شاید چنین نظریه‌ای امروزه بسیار ساده به‌نظر برسد؛ اما این اندیشه در سال ۱۹۵۲ به‌راستی اندیشه‌ای ابتکاری و شگفتی‌آفرین به‌شمار می‌آمد. این مفهوم در بعضی سطوح به‌معنای‌واقعی در کار همه‌ی مدیران سرمایه‌گذاری در گستره‌ای وسیع، از نیویورک تا هنگ‌کنگ، تأثیر گذاشت.

ری نیز همچون بسیاری از سرمایه‌گذاران حرفه‌ای از بینش‌های مارکوویتز به‌منزله‌ی شالوده‌ای بنیادین برای طراحی‌کردن هرگونه سبد سرمایه‌گذاری یا انجام‌دادن هرگونه تخصیص دارایی استفاده کرد. البته، ری می‌خواست این بینش‌ها را در سطحی دیگر به‌کار ببرد. او مطمئن بود که می‌تواند چند مزیت بنیادین دیگر را به این بینش‌ها بیفزاید. او چند اهرم بنیادین را از دل آن‌ها بیرون کشید و شیوه‌ی ابتکاری خودش را به‌وجود آورد. او چهار دهه از تجربه‌ی خودش را در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری به‌کار گرفت، اعضای گروهش را نیز گرد هم جمع کرد و از آنان خواست تا همه‌ی نیروی مغزشان را بر این طرح و برنامه متمرکز کنند. ری به‌معنای‌واقعی در طی سال‌ها کوشید پژوهشش را پالوده‌تر و کاربردی‌تر کند؛ تا این‌که درپایان به بینشی جدید درباره‌ی تخصیص دارایی رسید. هدف نهایی او در واقع افزایش‌دادن سودآفرینی تا بیشترین میزان ممکن و کاهش‌دادن ریسک سرمایه‌گذاری تا حد امکان بود. تلاش‌های ری سبب شد او به سطحی جدید از مزیتی رقابتی برسد. شما هم به‌زودی از چنین مزیتی بهره‌مند خواهید شد.

تا زمان چاپ‌شدن این کتاب، شیوه‌ی ری فقط به‌نفع مشتریانش و برای آنان به‌کار گرفته می‌شود. شیوه‌ی او به‌راستی تغییری سازنده را در زندگی سرمایه‌گذاران و بازی پول‌آفرینی آنان به‌وجود می‌آورد. دولت‌ها، برنامه‌های بازنشستگی و میلیاردرها؛ به‌وسیله‌ی راهکار طراحی‌شده از سوی ری یا همان راهکاری برای تمام فصول؛ از مزیت‌هایی استثنایی در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری بهره‌مند می‌شوند. نگران نباشید. شما قرار است چنین راهکاری را در این فصل بیاموزید. همان‌گونه که در

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

گذشته مطرح کردم؛ ری با تمام وجودش در این بازی شرکت کرده است. او همه‌ی اندوخته‌های خود و اعضای خانواده‌اش را با به‌کارگیری این شیوه سرمایه‌گذاری کرده و ظروف امنیت بزرگ‌ترین و محافظه‌کارترین سازمان‌ها را به این شیوه طراحی و چینش کرده است. من نیز، همچون ری، بخشی از اندوخته‌ی خانواده‌ام را به این شیوه سرمایه‌گذاری کرده‌ام زیرا، همان‌گونه که در ادامه‌ی مطلب می‌خوانید، این شیوه در هر وضعیت اقتصادی در طی ۸۵سال گذشته به‌راستی مؤثر و پربازده بوده است. هر انسانی با به‌کارگیری این راهکار می‌تواند در موقعیت‌هایی همچون بحران اقتصادی و رکود یا در زمان تورم یا ضد تورم؛ در موقعیت‌های خوب یا بد بازار؛ شیوه‌ای را بیابد تا فرصت‌آفرینی‌اش را به بیشترین میزان ممکن برساند. از نظر تاریخی نیز به‌نظر می‌رسد که این راهکار در واقع یکی از بهترین راهکارهای ممکن برای دستیابی به آرزوها باشد.

روز بازی

گفت‌وگوکردن با یکی دیگر از اَبَرموفق‌های عرصه‌ی سرمایه‌گذاری به‌راستی برای من فرصتی ویژه به‌شمار می‌آمد. من ۱۵ساعت را به مطالعه‌کردن و آماده‌شدن برای گفت‌وگو با ری اختصاص دادم و همه‌ی منابعی را جست‌وجو می‌کردم که ممکن بود به آن‌ها دسترسی داشته باشم. البته، چنین کاری برایم بسیار دشوار به‌نظر می‌رسید زیرا ری درکل به شرکت‌کردن در برنامه‌های رسانه‌ای و تبلیغاتی علاقه ندارد. من بعضی از سخنرانی‌های کمیاب او را یافتم که برای مدیران جهان در داووس[۱۴] و شورای روابط خارجی برگزار شده بود. من گفت‌وگوی ری را با چارلی رز تماشا کردم که یکی از معدود برنامه‌های رسانه‌ای و مهم او محسوب می‌شد. به‌علاوه، انیمیشن آموزشی او را دیدم که نامش چنین بود: ماشین اقتصادی چگونه کار می‌کند؟ من تا حد امکان همه‌ی مقاله‌ها و گزارش‌های رسمی را دراین‌باره می‌خواندم. من همه‌ی این مطالب را مطالعه می‌کردم و می‌کوشیدم نکات مهم و اصولی بنیادین را در هر صفحه مشخص کنم که ری آن‌ها را در زندگی شخصی و شغلی‌اش به‌کار می‌برد. شاید این فرصت فقط یک‌بار نصیبم می‌شد؛ بنابراین، نمی‌خواستم در حالی نزد ری بروم و با او گفت‌وگو کنم که هنوز از آمادگی کامل برای انجام‌دادن این کار برخوردار نبودم.

گفت‌وگوی من و ری، که قرار بود یک‌ساعت طول بکشد، حدود سه‌ساعت طول کشید و ما کمابیش گذر زمان را احساس نکردیم. من نمی‌دانستم که ری در واقع یکی از طرفداران کارهای من به‌شمار می‌آید و در طی ۲۰سال گذشته همواره به برنامه‌های آموزشی من گوش داده است. چه افتخاری نصیبم شده بود! گفت‌وگوی ما در سطحی ژرف انجام شد. ما درباره‌ی مطالبی بسیار،

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

از سرمایه‌گذاری‌کردن گرفته تا چگونگی کارکردن ماشین اقتصادی، با یکدیگر حرف زدیم. من گفت‌وگویم را با مطرح‌کردن این سؤال ساده شروع کردم: **"آیا ممکن است بازی پول‌آفرینی هنوز هم برای سرمایه‌گذاران معمولی یک بازی موفقیت‌آفرین باشد؟"**

او با تأکید گفت: "بله!" البته، شما با گوش‌کردن به توصیه‌های دوستانتان نمی‌توانید در این زمینه به موفقیت برسید. به‌علاوه، شما بی‌تردید با تلاش برای زمان‌سنجی بازار نیز دراین‌باره به نتیجه‌ای خوشایند نمی‌رسید. **زمان‌سنجی بازار دراصل مانند این است که بکوشید با بهترین بازیکنان عرصه‌ی پول‌آفرینی رقابت کنید.** این تصور به‌راستی توهمی بیش نیست که یک سرمایه‌گذار غیرحرفه‌ای بخواهد از بازیکنی همچون ری دالیو پیشی بگیرد.

ری همچنین هشدار نهایی را درباره‌ی تلاش برای زمان‌سنجی بازار و تسلط‌یافتن بر آن مطرح کرد. او گفت: "شما نباید بکوشید در این بازی حضوری فعال داشته باشید!"

من گفتم: "بسیارخوب، ری! ما اکنون می‌دانیم نباید بکوشیم با بهترین بازیکنان عرصه‌ی پول‌آفرینی رقابت کنیم. اکنون می‌خواهم سؤالی را برای تو مطرح کنم که در همه‌ی گفت‌وگوهایم با اَبَرموفق‌های عرصه‌ی اقتصادی مطرح می‌کنم. آن سؤال چنین است: اگر تو نمی‌توانستی ثروتت را برای فرزندانت به‌ارث بگذاری بلکه فقط می‌توانستی چگونگی چینش یک سبد سرمایه‌گذاری خوب یا یک شیوه‌ی ویژه از تخصیص دارایی را به‌همراه فهرستی از اصول راهنما برای آنان به‌یادگار بگذاری؛ چه اقدامی انجام می‌دادی و آنان را چگونه راهنمایی می‌کردی؟"

ری اندکی عقب نشست. من می‌توانستم تردید او را برای یک لحظه مشاهده کنم. موضوع این نبود که او نمی‌خواست چنین رازی را در اختیار دیگران قرار دهد بلکه موضوع در واقع این بود که ما در دنیایی به‌شدت پیچیده با فرصت‌ها و ریسک‌هایی بی‌شمار زندگی می‌کنیم. ری گفت: "تونی، این موضوع به‌راستی بسیار پیچیده است. برای من دشوار به‌نظر می‌رسد که بخواهم این موضوع را در مدت زمانی کوتاه برای سرمایه‌گذارانی غیرحرفه‌ای توضیح دهم. به‌علاوه، بسیاری از امور این دنیا همواره تغییر می‌کنند." سخن او به‌راستی منطقی به‌نظر می‌رسید. شما نمی‌توانید ۴۷سال تجربه را در گفت‌وگویی سه‌ساعته بگنجانید. به‌هرحال، من کوشیدم اندکی به ری اصرار کنم.....

من به او چنین گفتم: "بله، ری! من با تو موافقم. اما خودت به من گفتی که یک سرمایه‌گذار غیرحرفه‌ای با به‌کارگیری شیوه‌ی سنتی مدیریت سرمایه نمی‌تواند در بازی پول‌آفرینی به موفقیت

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

برسد. به‌این‌ترتیب، به ما کمک کن تا پی ببریم برای موفق‌شدنمان در بازی پول‌آفرینی باید چه اقدامی انجام دهیم. همه‌ی ما می‌دانیم که تخصیص دارایی مناسب برای موفق‌شدنمان عاملی مهم و بنیادین به‌شمار می‌آید. **اکنون از تو می‌خواهیم اصولی را به ما بگویی که خودت آن‌ها را به‌کار می‌بری تا بیشترین سود ممکن را با کم‌ترین احتمال ضرر و زیان به‌دست آوری.**"

در آن لحظه، ری رازگشایی و مطرح‌کردن راهکارها و بینش‌هایی حیرت‌آور را شروع کرد. نخستین گام او باور قدیمی مرا در هم شکست و به من نشان داد که آنچه در باور عمومی سبدهای سرمایه‌گذاری متوازن و متعادل نامیده می‌شود درکل یک سبد سرمایه‌گذاری متوازن و متعادل نیست.

"راز همه‌ی پیروزی‌ها در سازمان‌دهی امور ناپیدا نهفته است."

مارکوس اورلیوس

نامتعادل

بسیاری از مشاوران و آگهی‌دهندگان اغلب شما را تشویق می‌کنند تا سبدی متعادل و متوازن را برای خودتان در نظر بگیرید. متعادل و متوازن‌بودن درکل موضوعی خوشایند است؛ این‌طور نیست؟ متعادل‌بودن سبد سرمایه‌گذاری‌مان در واقع به ما نشان می‌دهد که میزان ریسکمان چندان زیاد نیست. این ویژگی همچنین نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاری‌های محافظه‌کارانه‌تر ما اغلب تأثیرگذاری سرمایه‌گذاری‌های پرریسکمان را خنثی می‌کنند. اما اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود:

چرا ارزش بسیاری از سبدهای متعادل و متوازن، به‌هنگام سقوط بازار، اغلب ۲۵درصد تا ۴۰درصد کاهش می‌یابد؟

سبدهای سرمایه‌گذاری متعادل و متوازن به‌طور معمول سرمایه‌گذاری‌هایی را به‌صورت ۵۰درصد سهام و ۵۰درصد اوراق بهادار کم‌ریسک شامل می‌شوند. اگر شیوه‌ای جسورانه‌تر را می‌پسندید؛ ممکن است نسبت ۴۰/۶۰ یا در حالت شدیدتر ۳۰/۷۰ را انتخاب کنید. به‌هرحال، بهتر است برای این نمونه بکوشیم همان نسبت ۵۰/۵۰ را در نظر بگیریم. به‌این‌ترتیب، اگر کسی سرمایه‌ای ۱۰هزاردلاری دارد؛ ۵هزار دلار آن را در بخش سهام و ۵هزار دلار آن را در بخش اوراق بهادار کم‌ریسک سرمایه‌گذاری خواهد کرد. به‌شیوه‌ای مشابه، اگر کسی سرمایه‌ای ۱۰۰هزاردلاری داشته

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

باشد؛ ۵۰هزار دلار آن را در بخش اوراق بهادار کم‌ریسک و ۵۰هزار دلار آن را در بخش سهام سرمایه‌گذاری خواهد کرد. امیدوار هستم به‌خوبی به این مطلب پی برده باشید.

با به‌کارگیری این شیوه‌ی متعادل‌سازی، ما سه امیدواری را در نظر داریم:

۱. ما امیدوار هستیم سهاممان به‌راستی سودآفرین باشد.

۲. ما امیدوار هستیم اوراق بهادارمان به‌راستی سودآفرین باشد.

۳. ما امیدوار هستیم در سقوط بعدی بازار بورس ارزش سهام و اوراق بهادارمان به‌طور همزمان کاهش نیابد.

پی‌بردن به این حقیقت چندان دشوار نیست که شالوده‌ی این شیوه فقط برمبنای امیدواری ما بنا شده است. اما بازیکنانی همچون ری دالیو فقط به امیدواری بسنده نمی‌کنند. وقتی موضوع تندرستی اعضای خانواده‌ی عزیزمان مطرح باشد؛ امیدواری ما به‌تنهایی کفایت نمی‌کند و کارساز نیست.

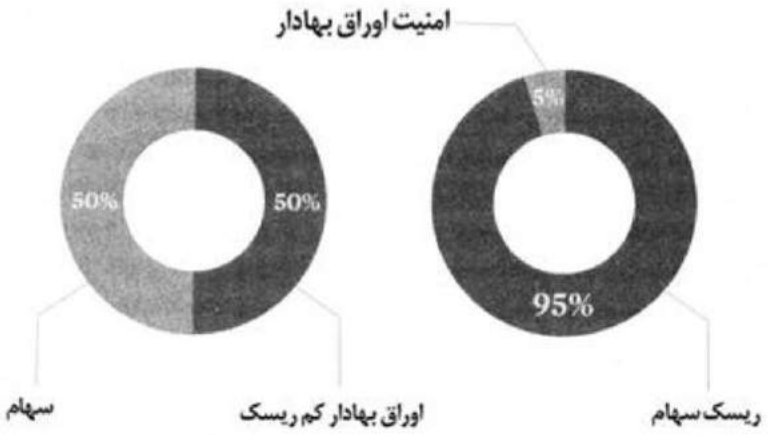
دادوستدی با ریسک بالا

وقتی اندوخته‌ی خودتان را به دو بخش تقسیم می‌کنید و ۵۰درصد آن را به سهام و ۵۰درصد دیگرش را به اوراق بهادار کم‌ریسک اختصاص می‌دهید؛ بسیاری از انسان‌ها تصور می‌کنند که شما سرمایه‌گذاری‌هایی متنوع انجام داده و از میزان ریسکتان کاسته‌اید. **به هرحال، در واقعیت، شما ریسکی را بیش از ریسک تصوری خودتان پذیرفته‌اید.** چرا؟ زیرا، همان‌گونه که ری بارها و بارها در طی گفت‌وگو با من تأکید کرد، **ریسک سهام، در مقایسه با امنیت اوراق بهادار کم‌ریسک، سه‌برابر بیشتر است.**

ری چنین گفت: "تونی، وقتی تخصیص دارایی سبد سرمایه‌گذاری‌ات را به‌نسبت ۵۰/۵۰ انجام می‌دهی؛ به‌معنای‌واقعی بیش از ۹۵درصد ریسک سهام را پذیرفته‌ای!" در بخش زیر، نموداری از سبدهای سرمایه‌گذاری با تخصیص دارایی ۵۰/۵۰ وجود دارد. نمودار سمت چپ نشان می‌دهد که پول شما چگونه به‌صورت درصدی در میان سهام و اوراق بهادار کم‌ریسک تقسیم شده است. از سوی دیگر، نمودار سمت راست نشان می‌دهد میزان ریسک همان سبد سرمایه‌گذاری چگونه خواهد بود.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org



به‌این‌ترتیب، وقتی ۵۰درصد از پولتان را در بخش سهام سرمایه‌گذاری می‌کنید؛ درابتدا به‌نظر می‌رسد که تعادلی نسبی را در سبدتان به‌وجود آورده‌اید. به‌هرحال، همان‌گونه که در این قسمت نشان دادیم؛ شما به‌دلیل تعداد و میزان نوسان سهامتان در واقع با ریسکی ۹۵درصدی یا حتی بیشتر روبه‌رو هستید. درنتیجه، اگر بازار سهام به سقوط یا رکود دچار شود؛ ارزش کل سبد شما سقوط می‌کند. با این شیوه‌ی سرمایه‌گذاری در واقع تعادل سبدتان چنین معنا و مفهومی خواهد داشت!

این مفهوم در زندگی واقعی چگونه معنا می‌یابد؟

شاخص اس‌اندپی۵۰۰، از سال۱۹۷۳ تا سال۲۰۱۳، ۹بار به ضرر و زیان دچار شد و مجموع زیان‌های آن درکل به ۱۳۴درصد رسید! در همان دوره‌ی زمانی، ارزش اوراق بهادار کم‌ریسک فقط ۳بار کاهش یافت و مجموع زیان‌های آن فقط ۶درصد شد. درنتیجه، اگر شما می‌کوشیدید سبدتان را با نسبت ۵۰/۵۰ به تعادل برسانید؛ شاخص اس‌اندپی۵۰۰ به ضرر و زیان ۹۵درصدی شما می‌انجامید!

ری گفت: "تونی، وقتی به بسیاری از سبدهای سرمایه‌گذاری توجه کنی؛ پی می‌بری همه‌ی آن‌ها اغلب در موقعیت‌های خوب دارای کارایی مناسب و در موقعیت‌های بد دارای کارایی نامناسب هستند." به‌این‌ترتیب، راهکار غیررسمی شما به‌سادگی این است که امیدوار باشید قیمت سهام افزایش یابد. این شیوه‌ی عمومی برای تنوع‌بخشیدن به سرمایه‌گذاری‌ها درکل تنوع‌بخشی به‌شمار نمی‌آید.

من هرگز نشنیده بودم کسی به این سادگی بکوشد مفهوم تعادل را در برابر ریسک توضیح دهد. درحالی‌که همان‌جا نشسته بودم؛ به سرمایه‌گذاری‌های شخصی‌ام اندیشیدم و کوشیدم به حدس و

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

گمان‌های اشتباه خودم در این زمینه پی ببرم.

اکنون بهتر است چنین سؤالی را برای شما مطرح کنم: "پی‌بردن به این حقیقت سبب می‌شود در این لحظه درباره‌ی متعادل‌سازی سبد سرمایه‌گذاری‌تان چه احساسی داشته باشید؟"

آیا پی‌بردن به چنین حقیقتی سبب شد تا نگرش شما درباره‌ی معنا و مفهوم تنوع‌بخشی به سبد سرمایه‌گذاری‌تان تغییر کند؟ من با اطمینان امیدوار هستم که چنین باشد! بسیاری از انسان‌ها می‌کوشند با اختصاص‌دادن پولشان به سرمایه‌گذاری‌هایی متنوع، در برابر هرگونه ضرر و زیان، از خودشان محافظت کنند. برای نمونه؛ ممکن است یک سرمایه‌گذار چنین بگوید: "۵۰درصد از پولم را در بخش سهام با ریسک بالا و ۵۰درصد از آن را در بخش اوراق بهادار کم‌ریسک و ایمن سرمایه‌گذاری کرده‌ام تا از احتمال ضرر و زیانم بکاهم." به‌هرحال، ری نشان می‌دهد؛ اگر شما پولتان را به‌صورت مساوی تقسیم کنید؛ میزان ریسک و امنیت سرمایه‌گذاری‌های شما هرگز یکسان نخواهد بود و سبد سرمایه‌گذاری‌تان در واقع گونه‌ای سبد سرمایه‌گذاری متعادل به‌شمار نمی‌آید! شما در این وضعیت به‌معنای‌واقعی بخشی عمده از پولتان را در معرض خطر قرار داده‌اید! شما باید پولتان را برمبنای میزان ریسک و امنیت مالی‌تان تقسیم کنید. تقسیم‌کردن پولتان به‌طور مساوی و اختصاص‌دادن هر بخش به هریک از ظروفتان به‌راستی شیوه‌ای مناسب و کارامد نخواهد بود.

شما اکنون از حقیقتی آگاه شده‌اید که ۹۹درصد سرمایه‌گذاران از آن بی‌خبر هستند و بسیاری از سرمایه‌گذاران حرفه‌ای نیز از آن اطلاعی ندارند یا آن را به‌کار نمی‌برند! نگران نباشید. ری می‌گوید بسیاری از سازمان‌ها و مؤسسه‌های بزرگ با صدهامیلیارد دلار پشتوانه‌ی مالی نیز همین اشتباه را انجام می‌دهند!

باران‌ساز

ری در این مرحله به‌شوق آمده بود و به‌شیوه‌ای ساختارگرایانه می‌کوشید درباره‌ی همه‌ی موضوعاتی موشکافی کند که در طی سال‌ها آن‌ها را به ما آموخته‌اند و درباره‌ی آن‌ها برای ما تبلیغ کرده‌اند.

او در ادامه افزود: "تونی، یک مشکل مهم دیگر درباره‌ی نظریه‌ی متعادل‌سازی سبد سرمایه‌گذاری وجود دارد. متأسفانه، این نظریه برمبنای حدس و گمان‌هایی نادرست شکل گرفته است. مشکل

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

به‌وجودامده در واقع به تفاوت موجود بین رابطه‌ی همبستگی و رابطه‌ی علت و معلولی مربوط می‌شود.“

همبستگی درکل یک واژه‌ی تصوری درباره‌ی سرمایه‌گذاری است و زمانی به‌کار می‌رود که چند عامل با هم پیش می‌روند. انسان‌ها، در گذشته‌های دور و در فرهنگ‌های بدوی، مراسمی ویژه را برای بارش باران برگزار می‌کردند. برگزاری این مراسم گاهی به‌معنای‌واقعی نتیجه می‌داد! شاید هم آن افراد این‌گونه تصور می‌کردند. آنان رابطه‌ی علت و معلولی را با رابطه‌ی همبستگی اشتباه می‌گرفتند. به بیان دیگر، آنان تصور می‌کردند بالا و پایین پریدنشان به بارش باران می‌انجامد و علت آن محسوب می‌شود؛ اما این رویداد به‌معنای‌واقعی فقط گونه‌ای همزمانی به‌شمار می‌آمد. به‌علاوه، اگر چنین رویدادی بارها و بارها تکرار می‌شد؛ آن انسان‌ها چند باور اشتباه را دراین‌باره برای خودشان می‌ساختند که می‌توانند همبستگی میان مراسمشان و بارش باران را پیش‌بینی کنند. توجه داشته باشید که برگزاری این مراسم با دعاکردن برای بارش باران تفاوتی بنیادین دارد.

سرمایه‌گذاران حرفه‌ای نیز اغلب به این افسانه گرایش نشان می‌دهند. آنان می‌گویند که سرمایه‌گذاری‌هایی ویژه یا با هم همبستگی دارند و همزمان با هم پیش می‌روند یا درکل با یکدیگر همبستگی ندارند و رابطه‌ی آن‌ها را نمی‌توان پیش‌بینی کرد. بله، گاهی ممکن است بعضی سرمایه‌گذاری‌ها با یکدیگر همبستگی داشته باشند؛ اما این همبستگی نیز، همچون همبستگی میان برگزاری مراسم انسان‌های بدوی و بارش باران، فقط و فقط گونه‌ای همزمانی به‌شمار می‌آید.

ری و اعضای گروهش نشان داده‌اند همه‌ی اطلاعات تاریخی موجود در واقع این حقیقت را مطرح می‌کنند که بسیاری از سرمایه‌گذاری‌ها درکل همبستگی‌هایی اتفاقی و گاه‌وبی‌گاه دارند. فروپاشی اقتصادی در سال۲۰۰۸ حدس و گمان خوش‌بینانه‌ی بسیاری از سرمایه‌گذاران را از بین برد زیرا کمابیش همه‌ی بازارها سقوط کردند. واقعیت این است: گاهی سرمایه‌گذاری‌ها هماهنگ با هم پیش می‌روند و گاهی چنین اتفاقی نمی‌افتد. به‌این‌ترتیب، وقتی سرمایه‌گذارانی حرفه‌ای می‌کوشند تعادل و توازنی را در سبدشان بیافرینند و برای نمونه امیدوار هستند که سهامشان در جهتی مخالف اوراق بهادار کم‌ریسکشان حرکت کند؛ به‌معنای‌واقعی ریسکی بزرگ را پذیرفته‌اند. به‌هرحال، این منطق اشتباه به‌معنای‌واقعی زیربنای بسیاری از اقدامات سرمایه‌گذاران حرفه‌ای را تشکیل می‌دهد.

ری آشکارا بعضی از ایرادهای موجود در شیوه‌ی سنتی تخصیص دارایی را مطرح کرد. اگر او در یکی از دانشگاه‌های مهم و پرآوازه تدریس می‌کرد و این کتاب را می‌نوشت؛ ممکن بود برای دریافت‌کردن جایزه‌ی نوبل انتخاب شود! به‌هرحال، ری ترجیح می‌دهد

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

در دل این چاله‌ها و در دل این جنگل انبوه زندگی کند و پیش برود.

چهار فصل

وقتی من با دیوید سوئنسن، مدیر سرمایه‌گذاری دانشگاه ییل، گفت‌وگو می‌کردم؛ او به من چنین گفت: "باورهای غیرمعمول در واقع یگانه شیوه‌ای است که تو با به‌کارگیری آن‌ها می‌توانی به موفقیت برسی." اگر بکوشید با جماعت همرنگ شوید؛ هیچ شانسی برای موفق‌شدن نخواهید داشت. گاهی انسان‌ها توصیه‌ای را بارها و بارها از دیگران می‌شنوند یا درباره‌اش می‌اندیشند و سپس این توصیه را با واقعیت اشتباه می‌گیرند. به‌هرحال، باورهای غیرمعمول شما اغلب به حقیقت می‌انجامند و مزیتی رقابتی را برای شما به‌ارمغان می‌آورند.

ری در این مرحله کوشید دومین باور غیرمعمول را درباره‌ی سرمایه‌گذاری با دقت توضیح دهد. او گفت: "تونی، وقتی تاریخ را بررسی کنی؛ **با اطمینان به این حقیقت پی می‌بری: هر سرمایه‌گذاری دارای فضایی آرمانی و مطلوب است که در آن فضا می‌درخشد. به بیان دیگر، هریک از سرمایه‌گذاری‌ها فصلی ویژه دارند.**"

برای نمونه؛ بازار املاک را تصور کنید. ابتدای قرن بیست‌ویکم را در نظر بگیرید. در آن زمان امریکایی‌ها می‌کوشیدند هر ملکی را بخرند که دستشان به آن می‌رسید. حتی انسان‌هایی با سرمایه‌ی اندک نیز از خریدن ملک غافل نبودند! آنان فقط به‌دلیل پایین‌بودن نرخ سود وام‌های بانکی خانه نمی‌خریدند. نرخ سود وام‌های بانکی در سال۲۰۰۹ از گذشته هم کم‌تر شد و مردم نمی‌توانستند خانه‌های خودشان را بفروشند. مردم در دوران رونق اقتصادی خانه خریدند زیرا قیمت‌ها به‌سرعت افزایش می‌یافت. در آن زمان، هرماهه بر بهای خانه‌ها افزوده می‌شد و مردم نمی‌خواستند از این افزایش قیمت‌ها چشم‌پوشی کنند. جورج سوروس، نماد سرمایه‌گذاری‌های میلیاردی، چنین گفت: "امریکایی‌ها، در شش‌سال گذشته (تا سال۲۰۰۷)، بیش از هر زمان دیگری، وام مسکن دریافت کرده‌اند." درست است. در طی این شش‌سال، در مقایسه با کل تاریخچه‌ی وام مسکن، تعداد وام‌هایی بیشتر صادر شده بود.

شما، در میامی و بسیاری از نقاط فلوریدای جنوبی، می‌توانستید در بخش مسکن سرمایه‌گذاری کنید و به این دلیل که قیمت‌ها افزایش می‌یافت، حتی قبل از تمام‌شدن ساخت آپارتمانتان، می‌توانستید آن را با سودی مناسب بفروشید. فکر می‌کنید امریکایی‌ها با این بخش از دارایی خودشان چه می‌کردند؟ آنان خانه‌های‌شان را به‌منزله‌ی دستگاه خودپرداز به‌کار می‌بردند و پولش را

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

هزینه می‌کردند. این حجم از مصرف‌کنندگی به‌طور همزمان به سودآفرینی تولیدکنندگان و رونق اقتصادی انجامید. سوروس چند عدد و رقم حیرت‌آور را مطرح کرد. او گفت: "مارتین فلداشتاین، رییس پیشین انجمن مشاوران اقتصادی، **تخمین زده است، از سال۱۹۹۷ تا پایان سال۲۰۰۶، مصرف‌کنندگان امریکایی بیش از ۹تریلیون دلار پول نقد را از فروش خانه‌های‌شان به‌دست آورده‌اند.**" از سوی دیگر، فقط در طی شش‌سال (از سال۲۰۰۱ تا ۲۰۰۷)، در مقایسه با کل تاریخچه‌ی وام مسکن که بیش از یک قرن می‌شود، بدهی امریکایی‌ها بابت وام مسکنشان به‌شیوه‌ای بی‌سابقه افزایش یافته و کمابیش به ۵/۵تریلیون دلار رسیده است. البته، این رفتار مصرف‌گرایی به‌راستی برای زندگی‌کردن شیوه‌ای مناسب نخواهد بود. وقتی بهای خانه‌ها به‌تدریج کاهش می‌یافت؛ از میزان مصرف‌گرایی مردم نیز به همین نسبت کاسته می‌شد و وضعیت اقتصادی نیز در مسیر رکود قرار می‌گرفت.

چکیده‌ی کلام این است: بهای خانه در کدام فصل یا فضا ممکن است به‌شدت افزایش یابد؟ بی‌تردید چنین رویدادی در دوره‌ی تورم اتفاق می‌افتد. از سوی دیگر، در سال۲۰۰۹، ما با رکود روبه‌رو بودیم. در این زمان قیمت‌ها کاهش یافتند و بسیاری از وام‌گیرندگان مالک خانه‌ای باقی ماندند که بهای آن از میزان بدهی وامشان بسیار کم‌تر بود. رکود از بهای این گونه‌ی سرمایه‌گذاری می‌کاهد.

نظرتان درباره‌ی‌سهام چیست؟ سهام نیز اغلب در دوره‌ی تورم عملکردی مناسب دارد. در دوره‌ی تورم، قیمت‌ها افزایش می‌یابند. قیمت بیشتر به این معنی است که شرکت‌ها فرصت می‌یابند هرچه بیشتر درآمدآفرینی کنند. افزایش‌یافتن درآمد شرکت‌ها نیز افزایش‌یافتن بهای سهام آن شرکت‌ها را به‌همراه خواهد داشت. درستی این موضوع در گذر زمان ثابت شده است.

درباره‌ی اوراق بهادار کم‌ریسک وضعیتی متفاوت وجود دارد. برای نمونه؛ اوراق بهادار خزانه‌داری ایالات متحده را در نظر بگیرید. اگر ما در فصل رکود قرار داشته باشیم که به‌همراه آن نرخ سودها کاهش می‌یابد؛ بهای این اوراق بهادار افزایش خواهد یافت.

ری سپس مهم‌ترین و ساده‌ترین نکته را مطرح کرد. فقط این چهار عامل بنیادین در قیمت دارایی‌ها اثر می‌گذارند:

۱. تورم،

۲. رکود،

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

۳. افزایش رشد اقتصادی، و

۴. کاهش رشد اقتصادی.

	رشد	تورم
افزایش ↑	بیش از رشد اقتصادی پیش‌بینی‌شده	بیش از تورم پیش‌بینی‌شده
کاهش ↓	کم‌تر از رشد اقتصادی پیش‌بینی‌شده	کم‌تر از تورم پیش‌بینی‌شده

ری فقط چهار فضای احتمالی متفاوت یا چهار فصل اقتصادی را در نظر می‌گیرد که درنهایت بر بالارفتن یا پایین‌آمدن قیمت دارایی‌ها تأثیر می‌گذارند. البته، این فصول اقتصادی از نظر ترتیب اتفاق‌افتادن به فصول طبیعی هیچ شباهتی ندارند و نمی‌توان ترتیبی ویژه و از پیش تعیین‌شده را برای آن‌ها در نظر گرفت. به این فصول توجه کنید:

۱. تورمی بیش از میزان تورم پیش‌بینی‌شده (افزایش‌یافتن قیمت‌ها)،

۲. تورمی کم‌تر از میزان تورم پیش‌بینی‌شده یا رکود،

۳. رشدی بیش از رشد اقتصادی پیش‌بینی‌شده، و

۴. رشدی کم‌تر از رشد اقتصادی پیش‌بینی‌شده.

وقتی شما امروزه به قیمت سهام یا اوراق بهادار کم‌ریسک توجه می‌کنید؛ پی می‌برید قیمت آن‌ها با پیش‌بینی بازار درباره‌ی آینده تعیین می‌شود. ری به من چنین گفت: "تونی، وقتی امروزه به قیمت‌ها نگاه می‌کنی؛ به‌راستی تصویری واقعی را از وضعیت اقتصادی در آینده مشاهده می‌کنی." به بیان دیگر، امروزه ارزش سهام شرکت اپل با پیش‌بینی سرمایه‌گذارانی هماهنگ می‌شود که باور دارند این شرکت با سرعتی معین به رشد خودش ادامه خواهد داد. شاید شما به همین دلیل شنیده‌اید ارزش سهام شرکتی معین درست زمانی سقوط می‌کند که آن شرکت اعلام می‌کند رشد یا درآمد آینده‌اش کم‌تر از رشد پیش‌بینی‌شده‌ی آن از سوی سرمایه‌گذارانش خواهد بود.

ری در ادامه افزود: "در نهایت رویدادهای غافلگیرکننده تعیین می‌کنند کدام سرمایه‌گذاری به‌راستی کارامد است. شاید ما یک رشد غافلگیرکننده‌ی خوب و واقعی داشته باشیم که در وضعیت سهاممان تأثیری مثبت و سازنده باقی می‌گذارد و در وضعیت اوراق بهادارمان تأثیری مثبت و سازنده باقی نمی‌گذارد. از سوی دیگر، اگر سقوطی غافلگیرکننده داشته باشیم؛ این سقوط سبب می‌شود ارزش اوراق بهادارمان افزایش یابد."

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

ری می‌گوید؛ اگر فقط چهار فصل یا فضای اقتصادی را در نظر بگیریم؛ پس، بهتر است ۲۵درصد از ریسکتان را به هریک از این فصول اختصاص دهید. او این‌گونه توضیح می‌دهد: "من می‌دانم که برای هر سرمایه‌گذاری به‌معنای‌واقعی فضاهایی خوب و بد وجود دارد. به‌علاوه، می‌دانم در سراسر عمر هر انسانی به‌راستی یک فضای خانمان‌برانداز برای هریک از سرمایه‌گذاری‌هایش وجود خواهد داشت. این حقیقت در طول تاریخ به‌اثبات رسیده است."

درست به همین دلیل، ری این راهکار را راهکاری برای تمام فصول نامید. در واقع، در دنیای مالی، چهار فصل احتمالی وجود دارد و هیچ‌کس به‌معنای‌واقعی نمی‌داند که فصل بعدی قرار است چه فصلی باشد. راهکاری برای تمام فصول به‌راستی همه‌ی فصل‌ها را پوشش می‌دهد؛ درنتیجه، شما در امنیت قرار خواهید داشت. ری می‌گوید: **"من چهار سبد سرمایه‌گذاری را تصور می‌کنم که درصدی مساوی از ریسک سرمایه‌گذاری‌ها را به هریک از آن‌ها اختصاص داده‌ام. به‌این‌ترتیب، من در هیچ‌یک از فصول در معرض خطری خانمان‌برانداز قرار نمی‌گیرم."** این وضعیت تا چه‌اندازه خوشایند است؟ ما نمی‌کوشیم آینده را پیش‌بینی کنیم زیرا هیچ‌کس نمی‌داند در آینده چه رویدادهایی قرار است اتفاق بیفتند. ما می‌دانیم فقط چهار فصل اقتصادی وجود دارد که همه‌ی ما با آن‌ها روبه‌رو می‌شویم. با به‌کارگیری این راهکار سرمایه‌گذاری، ما می‌توانیم مطمئن باشیم که از امنیت مالی بهره‌مند خواهیم بود و سرمایه‌گذاری‌های ما در هریک از فصول اقتصادی به‌راستی نتیجه‌بخش خواهند بود.

باب پرینس، نایب رییس سرمایه‌گذاری در شرکت بریج‌واتر، بی‌نظیربودن راهکاری برای تمام فصول را توصیف می‌کند. او می‌گوید: **"امروزه ما می‌توانیم گونه‌ای سبد سرمایه‌گذاری را طراحی و چینش کنیم که در سال ۲۰۲۲ نیز عملکردی عالی خواهد داشت؛ حتی با وجود این‌که به احتمال بسیار زیاد نمی‌دانیم دنیا در سال ۲۰۲۲ چگونه به‌نظر می‌رسد."**

من صادقانه نزد ری نشسته بودم و در حالتی از ناباوری قرار داشتم زیرا هیچ‌کس تا آن زمان راه‌حلی را تا این اندازه ساده و تأثیرگذار برای من مطرح نکرده بود. بسیار مهم و خوشایند است که انسان دارای سرمایه‌گذاری‌هایی ویژه باشد، میزان ریسک آن‌ها را به‌طور مساوی در نظر بگیرد و بداند که سرمایه‌گذاری‌هایش در تمام فصول اقتصادی به‌راستی کارامد خواهند بود؛ اما برگ برنده‌ی شما زمانی در دستتان قرار می‌گیرد که بدانید چنین راهکاری را به‌معنای‌واقعی باید چگونه به‌کار ببرید.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

من گفتم: "بسیارخوب، ما اکنون از وجودداشتن چهار فصل احتمالی در عرصه‌ی اقتصادی آگاه هستیم؛ اما سؤال اصلی این است: کدام سرمایه‌گذاری‌ها در هریک از این فصول به‌راستی عملکردی مناسب دارند و سودآفرین هستند؟" ری با طبقه‌بندی‌کردن این سرمایه‌گذاری‌ها برمبنای چهار فصل به سؤال من پاسخ داد. در بخش زیر، پاسخ ری را به‌صورت یک جدول برای شما آورده‌ام زیرا مشاهده‌کردن این طبقه‌بندی به‌معنای‌واقعی فهمیدن آن را آسان‌تر می‌کند.

	رشد	تورم
دوران رونـــق اقتصادی ↑	سهام	کالاهای اساسی/ طلا
	اوراق بهادار شرکتی	اوراق بهادار مصون از تورم
	کالاهای اساسی/ طلا	
دوران سقوط اقتصادی ↓	اوراق بهادار کم‌ریسک دولتی	اوراق بهادار کم‌ریسک دولتی
	اوراق بهادار مصون از تورم	سهام

دو اقداممان به‌ثمر رسید و یک اقداممان هنوز باقی مانده است

تخصیص دارایی شاید گاهی در ظاهر امر بسیار پیچیده به‌نظر برسد؛ حتی با وجود این‌که ممکن است شما اصول مطرح‌شده از سوی ری را به‌خوبی فهمیده باشید. به‌هرحال، من دراین‌باره اطمینان دارم: **پیچیدگی اغلب دشمن اقدام‌کردن و دست‌به‌کارشدن است.** اگر من و شما به‌معنای‌واقعی قصد داشته باشیم چنین فرایندی را پیگیری کنیم و از پیامدهای عالی آن بهره‌مند شویم؛ پس، من باید راهی را می‌یافتم تا این توصیه‌ی ری برای ما بسیار ساده‌تر شود.

درنتیجه، من به ری چنین گفتم: "تو به‌راستی مطالبی ارزشمند را برای ما مطرح کرده‌ای. در واقع نگرشی متفاوت را درباره‌ی تخصیص دارایی به ما نشان دادی. ما تاکنون به این نتیجه رسیده‌ایم که تخصیص دارایی به‌راستی مهم‌ترین عامل برای دستیابی به موفقیت در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری به‌شمار می‌آید. البته، اکنون مسأله‌ی اصلی برای یک سرمایه‌گذار غیرحرفه‌ای و حتی برای یک سرمایه‌گذار حرفه‌ای این است که این اصول و راهکارها را باید چگونه در عمل به‌کار ببرد و یک سبد سرمایه‌گذاری واقعی را به مؤثرترین شیوه‌ی ممکن برای خودش طراحی و چینش کند.
پی‌بردن به این موضوع برای ۹۹درصد از ما به‌راستی بسیار پیچیده به‌نظر می‌رسد. درنتیجه، اگر تو بکوشی درصدهایی ویژه را مطرح کنی و بگویی سرمایه‌گذاران بهتر است چند درصد از سبدشان را به هریک از سرمایه‌گذاری‌های‌شان اختصاص دهند تا ریسکشان به‌طور مساوی در میان فصول اقتصادی‌شان تقسیم شود؛ به همه‌ی ما به‌شدت لطف کرده‌ای!"

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

ری به من نگریست و من می‌توانستم احساس کنم که رویداد اصلی قرار است به‌زودی اتفاق بیفتد. او گفت: "تونی، چنین کاری به‌معنای‌واقعی ساده نیست." ری برای من توضیح داد که آنان در شرکتشان می‌کوشند پیچیده‌ترین ابزارهای سرمایه‌گذاری را در مسیر به‌کارگیری راهکاری برای تمام فصول به‌کار ببرند. ری گفت که آنان از اهرم‌هایی ویژه استفاده می‌کنند تا سودآفرینی شرکتشان را به بالاترین سطح ممکن برسانند.

من از پیشینه‌ی ری باخبر بودم؛ بنابراین، از او درخواست کردم تا گونه‌ای ساده‌شده از یک سبد سرمایه‌گذاری را به ما معرفی کند. در واقع به او چنین گفتم: "آیا می‌توانی درصدهایی ویژه را برای من مطرح کنی که سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای بتوانند آن‌ها را برای سرمایه‌گذاری‌های‌شان به‌کار ببرند تا بیشترین سود ممکن را با کم‌ترین احتمال ضرر و زیان به‌دست آورند و مجبور نباشند اهرمی پیچیده را در این زمینه به‌کار بگیرند؟ می‌دانم ممکن است در این لحظه نتوانی گونه‌ای تخصیص دارایی را به ما نشان دهی که آن را در شرکتت به‌کار می‌بری زیرا من تو را غافلگیر کرده‌ام و تو از قبل دراین‌باره اطلاعی نداشتی تا خودت را آماده کنی. اما به‌هرحال اطمینان دارم بهترین تخمین‌های تو از بهترین برنامه‌ریزی دقیق بسیاری از انسان‌های غیرحرفه‌ای مؤثرتر خواهد بود. آیا می‌توانی ساختار یک سبد سرمایه‌گذاری را برمبنای راهکاری برای تمام فصول در اختیار ما قرار دهی تا خوانندگان کتاب بتوانند آن را خودشان به‌تنهایی یا با کمک مشاور مالی‌شان به‌کار ببرند؟"

ری در طی ده‌سال گذشته به‌راستی سرمایه‌گذارانی اندک را برای سرمایه‌گذاری‌کردن در شرکتش پذیرفته است. به‌علاوه، آخرین بار که او چنین کاری را انجام داد، شما باید یک سرمایه‌گذار سازمانی با ۵میلیارد دلار دارایی نقدشونده بودید و درابتدا باید دست‌کم مبلغی ۱۰۰میلیون‌دلاری را در شرکت ری سرمایه‌گذاری می‌کردید تا می‌توانستید از توصیه‌های ارزشمند او بهره‌مند شوید. این موضوع را مطرح کردم تا پی ببرید درخواست من از ری به‌راستی درخواستی بزرگ و مهم به‌شمار می‌آمد. البته، من می‌دانستم که ری به‌شدت علاقه دارد تا به مردم کم‌درآمد خدمت کند. او بی‌تردید پیشینه‌ی خودش را به‌منزله‌ی مردی خودساخته فراموش نمی‌کند که فعالیتش را از منطقه‌ی کوییز در نیویورک شروع کرده بود.

من با لبخندی ژرف به ری چنین گفتم: "می‌دانم که تو قلبی مهربان داری و علاقه‌مند هستی به دیگران کمک کنی؛ بنابراین، بهتر است الگویی ساده را برای موفق‌شدن سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای مطرح کنی. امروزه، تو در شرکتت سرمایه‌ی سرمایه‌گذاران را نمی‌پذیری؛ حتی اگر

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

آنان ثروتی ۵میلیارددلاری داشته باشند. اکنون به برادران و خواهرانت در سراسر جهان کمک کن!"

سپس، رویدادی معجزه‌آسا اتفاق افتاد.

من به چشمان ری نگریستم. سپس، مشاهده کردم که لبخندی روی چهره‌ی او نقش می‌بندد. ری گفت: "بسیارخوب، تونی. شاید این سبد سرمایه‌گذاری به‌معنای‌واقعی سبدی دقیق یا کامل نباشد؛ اما من می‌کوشم نمونه‌ای را از یک سبد سرمایه‌گذاری مطرح کنم که سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای بتوانند آن را برای خودشان طراحی و چینش کنند." سپس، او به‌آهستگی اقدامش را شروع کرد تا زنجیره‌ای را از چکیده‌ی تجربه‌هایش در اختیار ما بگذارد. ما با به‌کارگیری این شیوه به احتمال بسیار زیاد تا پایان عمرمان می‌توانیم، در هر فضای اقتصادی، بیشترین سود ممکن را با کم‌ترین احتمال ضرر و زیان به‌دست آوریم.

خواهش می‌کنم بر طبل‌ها بکوبید!

هم‌اکنون قرار است گونه‌ای تخصیص دارایی را از استادی بیاموزید که بسیاری از انسان‌ها به‌معنای‌واقعی او را در این زمینه بهترین و ماهرترین انسان روی کره‌ی زمین می‌دانند. انسانی خودساخته که فعالیتش را از صفر شروع کرد و ثروت شخصی‌اش را به بیش از ۱۴میلیارد دلار رساند. به‌علاوه، او سرمایه‌ای ۱۶۰میلیارددلاری را در طی سال مدیریت می‌کند و هرساله سودی را بیش از ۲۱درصد، البته قبل از کسرشدن هزینه‌ها، برای سرمایه‌گذارانش به‌ارمغان می‌آورد. ری، در این قسمت، علاوه بر این‌که به ما نشان می‌دهد کدام گونه‌های سرمایه‌گذاری برای موفق‌شدن ما مناسب‌تر است، درصد مناسب را نیز برای سرمایه‌گذاری‌کردن در آن زمینه به ما پیشنهاد می‌دهد! درحقیقت، اگر جست‌وجویی اینترنتی انجام دهید؛ پی می‌برید بسیاری از انسان‌ها کوشیده‌اند برمبنای یکی از گفت‌وگوهای قبلی ری گونه‌ای سبد سرمایه‌گذاری را همچون سبد سرمایه‌گذاری ری بازآفرینی کنند. در واقع امروزه مجموعه‌ای جدید از محصولات مختلف در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری در بازار یافت می‌شود که "متعادل‌سازی ریسک" نام دارد و برمبنای راهکار نوآورانه‌ی ری طراحی شده است. بسیاری از صندوق‌های سرمایه‌گذاری از نگرش ری استفاده می‌کنند و بسیاری از راهکارهای نوآورانه برمبنای نگرش او شکل گرفته‌اند؛ اما هیچ‌کس تاکنون یک تخصیص دارایی ویژه را همچون تخصیص دارایی مطرح‌شده در این کتاب از ری نیاموخته است. بسیاری از سبدهای ساخته‌شده برمبنای راهکار ری در سال۲۰۰۸ حدود ۳۰درصد یا حتی بیشتر سقوط کرده‌اند. اگر نظر مرا دراین‌باره جویا شوید؛ من آن‌ها را راهکاری برای بعضی فصول

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

می‌دانم. یک ساعت رولکس تقلبی هرگز با یک ساعت رولکس اصل همسان نخواهد بود. به این نکته توجه داشته باشید: تاکنون نسخه‌های به‌وجودآمده برمبنای راهکار ری با نظارت مستقیم او شکل نگرفته‌اند و فقط برداشتی از سبد سرمایه‌گذاری ری هستند؛ اما راهکار مطرح‌شده در این کتاب از سوی خود ری پیشنهاد می‌شود. البته، این راهکار درست همان راهکاری نیست که ری آن را در صندوقش به‌کار می‌برد زیرا او در صندوقش از اهرم‌ها و ابزارهایی پیچیده استفاده می‌کند؛ اما شالوده‌ی این راهکار نیز بر همان اصول بنیادین بنا شده است و درصدهای تعیین‌شده به‌طور مستقیم از سوی خود ری طراحی شده‌اند. **درنتیجه، ما می‌توانیم سبد سرمایه‌گذاری مطرح‌شده در این قسمت را سبدی برای تمام فصول بنامیم.**

اعداد و ارقام را به ما بگو

من گفتم: "ری، به من بگو که چه درصدی را به سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش سهام اختصاص می‌دهی؟ چه درصدهایی را برای سرمایه‌گذاری‌کردن روی طلا و غیره درنظر می‌گیری؟" او سخاوتمندانه کوشید تقسیم‌بندی زیر را با جزییات مطرح کند:

او ابتدا گفت که **ما به سرمایه‌گذاری‌کردن ۳۰درصد از اندوخته‌ی خودمان در بخش سهام نیاز داریم. برای نمونه؛ می‌توانیم شاخص‌ها را در نظر بگیریم یا در صندوق‌هایی شاخصی سرمایه‌گذاری کنیم تا از تنوع‌بخشی آن‌ها در سبدشان بهره‌مند شویم.** درابتدا این مقدار سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش سهام برای من بسیار اندک به‌نظر می‌رسید؛ اما به‌یاد داشته باشید که ریسک سهام، در مقایسه با امنیت اوراق بهادار کم‌ریسک، سه‌برابر بیشتر است. در ضمن، من در این زمینه هیچ تخصصی نداشتم؛ بنابراین، چه دلیلی داشت که بخواهم از استاد تخصیص دارایی انتقاد کنم!؟

ری گفت: "سپس، شما به اوراق بهادار بلندمدت دولتی نیاز دارید. **در واقع باید ۱۵درصد از اندوخته‌ی خودتان را به اوراق بهادار میان‌مدت، همچون اوراق بهادار هفت‌ساله تا ده‌ساله، و ۴۰درصد را به اوراق بهادار بلندمدت، همچون اوراق بهادار ۲۰ تا ۲۵ساله، اختصاص دهید.**"

من پرسیدم: "چرا این درصدها را برای اوراق بهادار دولتی در نظر گرفته‌ای؟"

ری گفت: "زیرا این اوراق در واقع از نوسان سهام موجود در سبدتان می‌کاهند و آن را به تعادل می‌رسانند." من به‌سرعت به‌یاد آوردم که در این‌جا موضوع متعادل‌سازی مطرح است و میزان پول

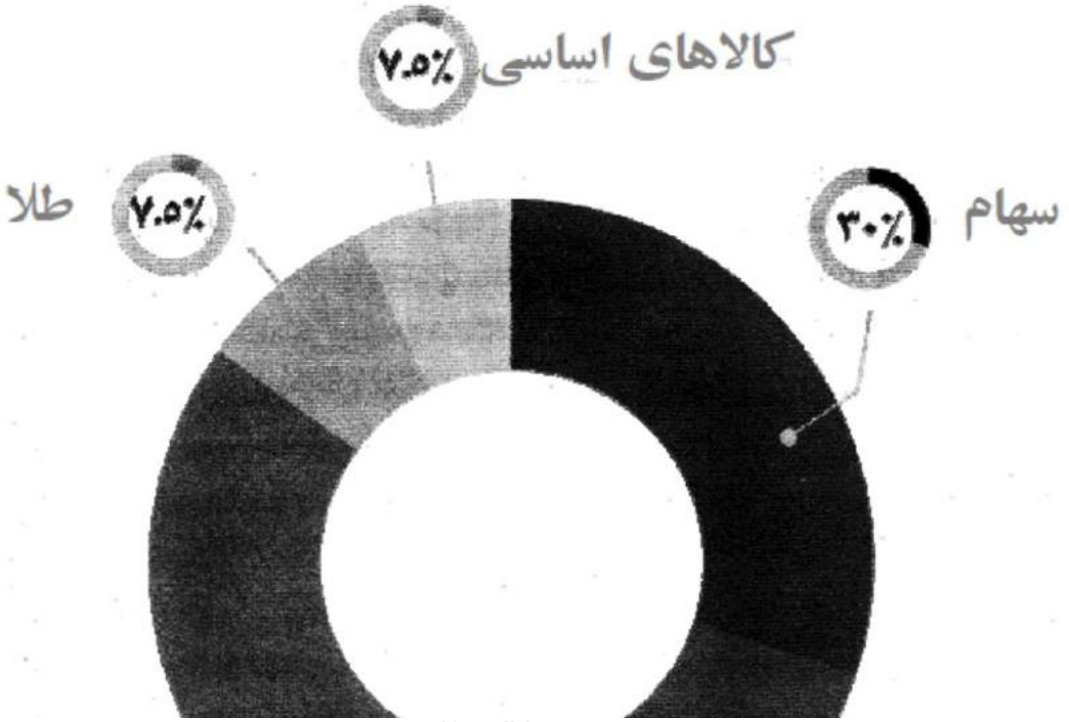
mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

اختصاص‌یافته به هر بخش چندان اهمیتی ندارد. به‌علاوه، سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش اوراق بهادار بلندمدت در این شیوه‌ی تخصیص دارایی سبب می‌شود شما به احتمال بسیار زیاد سودی بیشتر را در بلندمدت به‌دست آورید.

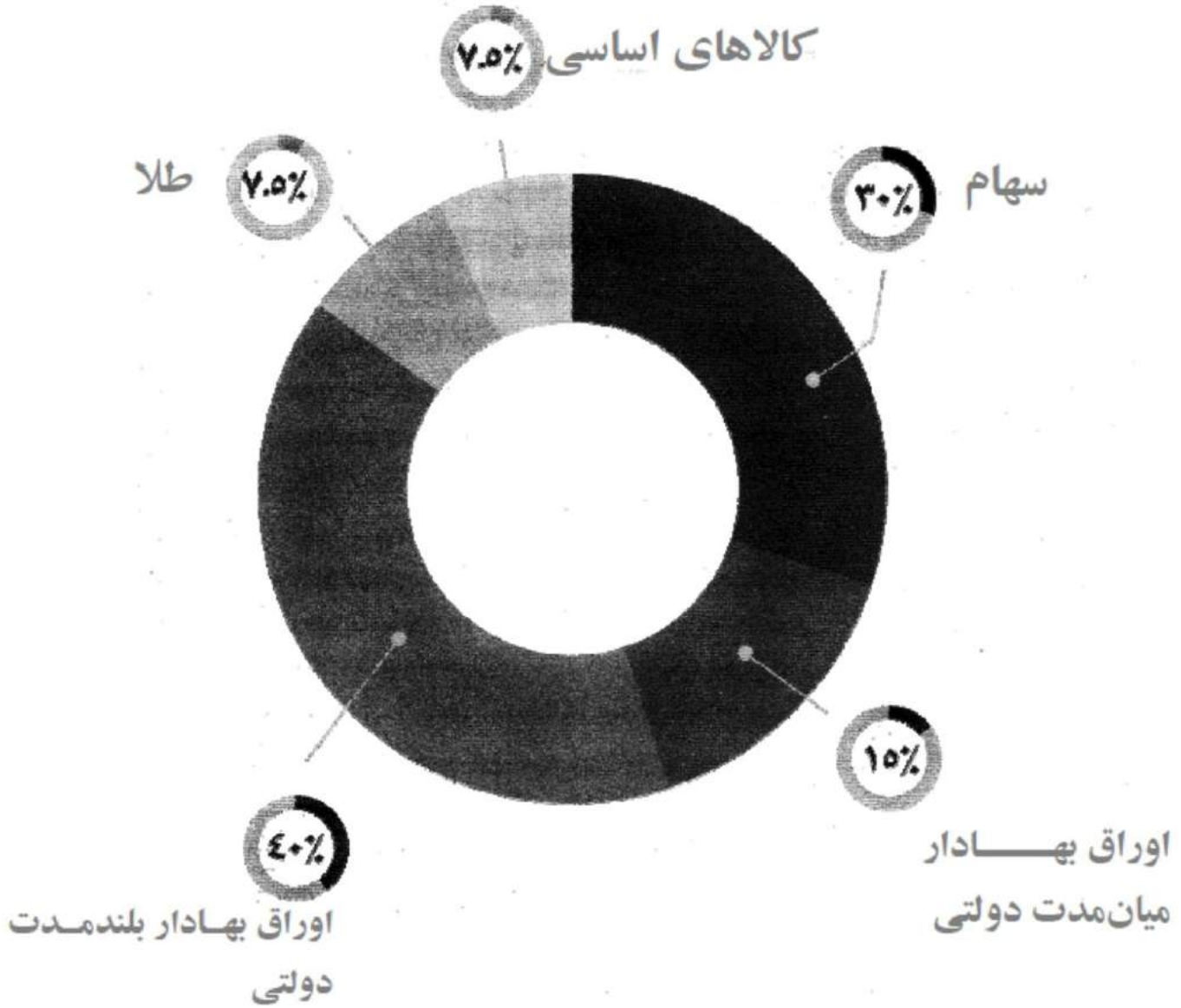
او سبدش را با درنظرگرفتن رقمی ۵/۷درصدی برای سرمایه‌گذاری‌کردن روی طلا و رقمی ۵/۷درصدی برای سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش کالاهای اساسی کامل کرد. سپس، در ادامه افزود: "شما به سبدی نیاز دارید که در تورم‌های سریع و پرشتاب نیز عملکردی مناسب داشته باشد؛ بنابراین، بهتر است درصدی ویژه را برای سرمایه‌گذاری‌کردن روی طلا و درصدی را نیز برای سرمایه‌گذاری‌کردن روی کالاهای اساسی در نظر بگیرید. این بخش‌ها از بازار دارای نوسانی شدید هستند و برای فضاهایی در نظر گرفته می‌شوند که تورم سریع و پرشتاب ممکن است هم به سهام و هم به اوراق بهادار کم‌ریسکتان آسیب برساند."

درپایان باید بگویم که سبد سرمایه‌گذاری شما باید همواره متعادل‌سازی شود. به بیان دیگر، وقتی یک بخش از سبدتان به‌شیوه‌ای عالی رشد می‌کند؛ شما باید قسمتی از آن را بفروشید و تخصیص دارایی را دوباره در سبدتان اجرا کنید. چنین اقدامی را باید دست‌کم سالی یک‌بار انجام دهید. اگر چنین اقدامی را به‌درستی انجام دهید؛ به‌معنای‌واقعی می‌توانید بر مزیت‌های مالیاتی سرمایه‌گذاری‌های خودتان نیز بیفزایید. چنین مزیتی در واقع یکی از دلایلی است که سبب می‌شود من همواره تأکید کنم بکوشید از راهنمایی‌های یک مشاور مالی رسمی و مطمئن بهره‌مند شوید. مشاورتان بی‌تردید می‌تواند این فرایند مهم و بنیادین را به‌خوبی برای شما مدیریت کند.



mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org



mandegar.tarikhema.org

tarikhema.ir

سپاس‌گزاری

وای! اکنون ساختار یک سبد سرمایه‌گذاری مؤثر را آشکارا در اختیار دارید. ری ماهرانه و سخاوتمندانه کوشید الگویی تغییرآفرین را برای بازی پول‌آفرینی شما مطرح کند که در زندگی عده‌ای بسیار از انسان‌ها تأثیرگذار خواهد بود. آیا به میزان سخاوتمندی این شخص نسبت به من و شما در آن روز استثنایی پی بردید؟ بخشیدن با تمام وجود در واقع یکی از ویژگی‌های بارز شخصیتی ری به‌شمار می‌آید. درست به همین دلیل؛ وقتی شنیدم او و همسرش، باربارا، تعهدنامه‌ی بخشش را امضا کرده‌اند؛ ذره‌ای تعجب نکردم. بسیاری از ثروتمندان جهان؛ از بیل گیتس گرفته تا وارن بافت، چنین تعهدنامه‌ای را امضا کرده‌اند. آنان با امضاکردن این تعهدنامه در واقع متعهد می‌شوند پس از مرگشان، بخشی عمده از ثروتشان به اموری خیریه اختصاص یابد.

آیا هم‌اکنون توجه‌تان را جلب کرده‌ام؟

@PDFsCom

pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

وقتی اعضای گروه سرمایه‌گذاری‌ام چگونگی عملکرد راهکاری برای تمام فصول را در طی سال‌های گذشته ارزیابی کردند و به من اطلاع دادند؛ من به‌شدت حیرت کردم. هرگز آن لحظه را فراموش نمی‌کنم. من و همسرم مشغول شام‌خوردن بودیم که پیامکی را از مشاور شخصی‌ام، ایجی گوپتا، دریافت کردم. پیام او چنین بود: "ایمیل مربوط به ارزیابی اعداد و ارقام سبد سرمایه‌گذاری ری دالیو را برایت فرستاده‌ام. آیا آن را خوانده‌ای؟ باورکردنی نیست!" ایجی به‌طور طبیعی شب‌ها به من پیامک نمی‌زند؛ بنابراین، پی بردم که منتظرماندن تا صبح در آن موقعیت برای او دشوار بوده است. به‌محض این‌که شام‌خوردنمان تمام شد؛ گوشی‌ام را برداشتم و صفحه‌ی ایمیلم را باز کردم.....

mandegar.tarikhema.org

tarikhema.ir

فصل دوم

زمان پیشروی کردن در مسیر موفقیت است:

دستیابی به سودهایی تضمین‌شده

و پیامدهایی عالی

"اگر فکر می‌کنید که اشتباه نکرده‌اید؛ با این حال، همواره شکست می‌خورید..... پس، باید یک بازی دیگر را برای خودتان انتخاب کنید."

یودا

دلیل وجودداشتن کیک در چشیدن طعم آن است

بسیار صادقانه است که بگوییم ما در طی ۸۰سال گذشته، از بحران بزرگ اقتصادی تا رکود بزرگ اقتصادی در سال‌های اخیر و دوره‌ی زمانی بین این دو رویداد مهم، با فصل‌های اقتصادی متفاوت و رویدادهای غافلگیرکننده‌ی فراوان روبه‌رو شده‌ایم. به‌این‌ترتیب، چنین سؤالی مطرح می‌شود:

@PDFsCom

pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

کارایی راهکاری برای تمام فصول در تمام این مدت چگونه بوده است؟ همان‌گونه که در گذشته هم گفتم؛ من گروهی از کارشناسان را برگزیدم تا کارایی این راهکار را تا سال۱۹۲۵ بررسی و ارزیابی کنند! پیامدهای به‌دست‌آمده به‌راستی همه‌ی ما را حیرت‌زده کرد.

ما در فصل قبل توجه کردیم که کارایی راهکاری برای تمام فصول در طی یک دوره‌ی زمانی بیش از ۴۰سال چگونه بوده است. اکنون می‌خواهیم این موضوع را اندکی ژرف‌تر واکاوی کنیم. **ابتدا چگونگی کارایی آن را در دوره‌ای بررسی می‌کنیم که من آن را "دوره‌ی نوین" می‌نامم. این دوره در واقع ۳۰سال را از سال۱۹۸۴ تا سال۲۰۱۳ شامل می‌شود. در این دوره، سبد سرمایه‌گذاری پیشنهادی ری به‌معنای واقعی بسیار استوار به‌نظر می‌رسید. به پیامدهای آن توجه کنید:**[۱۵]

*** شما با این شیوه می‌توانستید سالیانه به‌طور میانگین سودی را کم‌تر از ۱۰درصد به‌دست آورید. به‌طور دقیق‌تر می‌توانم بگویم سود خالص شما ۷۲/۹درصد می‌شد.** توجه‌کردن به این نکته اهمیت دارد که این سود شما در واقع سود واقعی‌تان به‌شمار می‌آید و دستخوش تورم‌های خودساخته قرار نگرفته است.

*** شما با به‌کارگیری این شیوه به‌معنای واقعی می‌توانستید در بیش از ۸۶درصد از موقعیت‌ها درآمدآفرینی کنید.** فقط چهارسال به ضرر و زیان دچار می‌شدید. میانگین ضرر و زیانتان نیز فقط ۹/۱درصد بود و در یکی از این سال‌ها فقط ضرر و زیانی ۰۳/۰درصدی داشتید که این سال اغلب در گروه سال‌های سربه‌سر یا عاری از ضرر و زیان قرار می‌گیرد. درنتیجه، **به‌طور مؤثر و واقع‌بینانه می‌توان گفت که شما در طی ۳۰سال فقط ۳سال به ضرر و زیان دچار می‌شدید.**

*** بدترین ضرر و زیان شما فقط ۹۳/۳درصد در سال۲۰۰۸ بود که در آن زمان شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ سقوطی ۳۷درصدی داشت!**

• سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای و تازه‌کار بهتر است هوشیار باشند! انحراف معیار فقط ۶۳/۷درصد بود. چنین حقیقتی به این معنی است که میزان ریسک و نوسان سرمایه‌گذاری شما بسیار اندک است.

چرا ما دوره‌ی نوین را از سال۱۹۸۴ در نظر گرفته‌ایم؟ در واقع در ابتدای این دوره‌ی زمانی برنامه‌ی بازنشستگی۴۰۱(K) شروع شد. از آن زمان به بعد، همه‌ی امریکایی‌ها می‌توانستند به دنیای سرمایه‌گذاری وارد شوند و بازار بورس فقط به سرمایه‌گذاران حرفه‌ای اختصاص نداشت. از

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

سوی دیگر، ۳۰سال قبل، دنیای وب هنوز شکل نگرفته بود. نخستین گوشی تلفن همراه در سال۱۹۸۴ به بازار آمد. گوشی مدل دیناتک موتورولا همچون یک پاره‌آجر به‌رنگ بژ به‌نظر می‌رسید که قیمت آن حدود ۴۰۰۰دلار بود. هزینه‌ی اشتراک ماهیانه‌ی آن ۵۰دلار و هزینه‌ی مکالمه نیز ۵۰سنت در دقیقه بود. البته، فقط می‌توانستید نیم‌ساعت حرف بزنید زیرا شارژ باتری گوشی شما تمام می‌شد. من چنین حقایقی را می‌دانم زیرا آن‌قدر عمر کرده‌ام که یکی از نخستین صاحبان این گوشی‌ها باشم.

بهتر است فقط به خوبی‌ها و زیبایی‌ها بسنده نکنیم. **بهتر است بررسی کنیم تا پی ببریم سبد سرمایه‌گذاری ری در بدترین موقعیت‌ها یا در زمستان‌های اقتصادی چگونه عمل کرده است.** این‌گونه تجزیه و تحلیل‌ها، در عرصه‌ی صنعتی، آزمایش فشار نامیده می‌شود.

اگر به دوره‌ای توجه کنید که من آن را دوره‌ی تاریخی می‌نامم و از سال۱۹۳۹ را تا سال۲۰۱۳ به‌مدت ۷۵سال شامل می‌شود؛ به آماری شگفت‌انگیز پی می‌برید. به این نکته توجه داشته باشید: ما، برای بررسی‌کردن وضعیت اقتصادی در گذشته‌های دور، باید از شاخص‌هایی متفاوت برای نشان‌دادن تخصیص دارایی استفاده می‌کردیم زیرا بعضی شاخص‌های ویژه قبل از سال۱۹۸۳ وجود نداشتند.

شاخص اس‌اندپی در برابر سبدی برای تمام فصول (دوره‌ی تاریخی ۷۵ساله)

اس‌اندپی	سبدی برای تمام فصول
اس‌اندپی، در طی ۷۵سال، ۱۸بار ضرر کرد.✖	سبدی برای تمام فصول، در همان دوره‌ی زمانی، فقط ۱۰بار ضرر کرد.✖✖
بیشترین میزان ضرر و زیان اس‌اندپی ۴۳/۳درصد بود.	بیشترین میزان ضرر و زیان سبدی برای تمام فصول فقط ۳/۹۳درصد بود.
میانگین ضرر و زیان اس‌اندپی ۱۱/۴۰درصد بود.	میانگین ضرر و زیان سبدی برای تمام فصول فقط ۱/۶۳درصد بود.

* توجه کنید که سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها دوباره سرمایه‌گذاری می‌شد.

** دو ضرر از ده ضرر سالیانه فقط ضرری ۰۳/۰درصدی بود که این سال‌ها از نظر مالی اغلب در گروه سال‌های سربه‌سر یا عاری از سود و زیان قرار می‌گیرند. درنتیجه، به‌معنای‌واقعی می‌توان

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

گفت سبدی برای تمام فصول در طی ۷۵سال فقط ۸بار ضرر داده است.

اکنون اندکی بیشتر به عقب بازمی‌گردیم و تا سال۱۹۲۷ را بررسی می‌کنیم که بدترین دهه را در تاریخ اقتصادی شامل می‌شود. منظور من بحران بزرگ اقتصادی است.

شاخص اس‌اندپی در برابر سبدی برای تمام فصول(از سال۱۹۲۸)

اس‌اندپی	سبدی برای تمام فصول
اس‌اندپی، در طی ۸۷سال، تا پایان سال۲۰۱۳، ۲۴بار ضرر کرد. درکل، ۲۷درصد از این دوره‌ی زمانی را ضرر کرده است.	سبدی برای تمام فصول، در همین دوره‌ی زمانی، فقط ۱۴بار ضرر کرد. به بیان دیگر، این سبد در واقع ۷۳سال سودآفرینی کرده است.
اس‌اندپی، در دل بحران اقتصادی، در طی ۴سال پیاپی(۱۹۳۲-۱۹۲۹)، ضرر و زیانی ۶۴/۴۰درصدی داشت.	سبدی برای تمام فصول، در طی همان دوره، درکل ضرر و زیانی ۲۰/۵۵درصدی داشت. عملکرد این سبد، در مقایسه با اس‌اندپی، ۵۹درصد بهتر بود.
میانگین ضرر و زیان اس‌اندپی ۱۳/۶۶درصد بود.	میانگین ضرر و زیان سبدی برای تمام فصول فقط ۳/۶۵درصد بود.

یگانه راه اطمینان‌یافتن از مقاوم‌بودن یک خانه در برابر طوفان‌های سهمگین این است که شاهد باشیم چنین خانه‌ای در گذر زمان و در بدترین طوفان‌ها نیز همچنان مقاوم و استوار باقی مانده است. در ادامه، نموداری را مشاهده می‌کنید که هفت سقوط را از بدترین سقوط‌ها از سال۱۹۳۵ نشان می‌دهد. همان‌گونه که مشاهده می‌کنید؛ سبدی برای تمام فصول در دو سال از آن هفت زمستان سخت سودآفرین بوده است! به‌علاوه، ضرر و زیان‌های آن نیز در مقایسه با ضرر و زیان‌های بازار سهام کمابیش اندک است. این سبد در واقع خلاف جریان رودخانه‌ی اقتصادی حرکت می‌کند. درحالی‌که زمستان اقتصادی به ضرر و زیان بسیاری از انسان‌ها می‌انجامد؛ سبدی برای تمام فصول به شما فرصت می‌دهد تا زمستانتان را با اسکی‌کردن و اسنوبردسواری بگذرانید و از نوشیدن یک نوشیدنی شکلاتی گرم لذت ببرید!

بدترین سقوط‌ها از سال۱۹۳۵

سال	اس‌اندپی	تمام فصول
۱۹۳۷	۳۵/۰۳-درصد	۹/۰۰-درصد
۱۹۴۱	۱۱/۵۹-درصد	۱/۶۹-درصد

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بدترین سقوط‌ها از سال۱۹۳۵

سال	اس‌اندپی	تمام فصول
۱۹۳۷	۳۵/۰۳-درصد	۹/۰۰-درصد
۱۹۴۱	۱۱/۵۹-درصد	۱/۶۹-درصد
۱۹۷۳	۱۴/۶۹-درصد	۳/۶۷+درصد
۱۹۷۴	۲۶/۴۷-درصد	۱/۱۶-درصد
۲۰۰۱	۱۱/۸۹-درصد	۱/۹۱-درصد
۲۰۰۲	۲۲/۱۰-درصد	۷/۸۷+درصد
۲۰۰۸	۴درصد	۳/۹۳-درصد

اگر بررسی کنید که کارایی سبدی برای تمام فصول در طی سال‌های اخیر، در مقایسه با کارایی اس‌اندپی۵۰۰، چگونه بوده است؛ به تفاوت‌هایی بیشتر می‌رسید! سود به‌دست‌آمده از سبدی برای تمام فصول؛ از ۱ژانویه‌ی سال۲۰۰۰ تا ۳۱مارس سال۲۰۱۴؛ در مقایسه با سود اس‌اندپی۵۰۰، بسیار بیشتر بود. ما، در طی این دوره‌ی زمانی، گونه‌هایی متفاوت را از رویدادهای غافلگیرکننده تاب آوردیم. ازبین‌رفتن حباب تکنولوژی، بحران اعتباری، بحران بدهی اروپا و سقوط ۲۸درصدی طلا در سال۲۰۱۳؛ نمونه‌هایی از رویدادهای غافلگیرکننده در طی این مدت هستند. بسیاری از کارشناسان اقتصادی از ابتدای سال۲۰۰۰ تا پایان سال۲۰۰۹ را دهه‌ی ضرر و زیان می‌نامند. شاخص اس‌اندپی در طی این ده‌سال همچنان ثابت ماند.

نابودشان کنید

این موضوع به‌راستی غم‌انگیز است: ما در دوره‌ای زندگی می‌کنیم که بسیاری از رسانه‌ها اغلب می‌کوشند بهترین و موفق‌ترین بازیکنان عرصه‌های مختلف را از سطوح بالا به پایین بکشانند و آنان را به‌گونه‌ای در هم بشکنند. این رویدادها ممکن است برای یک ورزشکار، مدیرعامل یا مدیر سرمایه‌گذاری اتفاق بیفتد. در واقع عده‌ای منتظر هستند تا اشتباهی از این افراد سر بزند تا از آن اشتباه به‌نفع خودشان استفاده کنند. این عده اغلب در شبکه‌های اجتماعی به ویران‌سازی شخصیتی انسان‌های موفق می‌پردازند.

من به‌شدت از این موضوع ناراحت شدم: راهکار ری بیش از ۳۰سال همواره موفق و سودآفرین بوده است؛ اما در سال۲۰۱۳، وقتی ارزش سبدی برای تمام فصول حدود ۴درصد کاهش یافت،

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

بسیاری از منتقدان به‌شدت دراین‌باره انتقاد کردند. شاید سقوطی ۴درصدی بسیار بزرگ به‌نظر برسد؛ اما بی‌تردید، به‌اندازه‌ی سقوط ۳۷درصدی شاخص اس‌اندپی، بزرگ نیست که چند سال قبل اتفاق افتاد. این نکته را به‌یاد بسپارید: تاریخ نشان می‌دهد راهکاری برای تمام فصول نیز گاهی به ضرر و زیان می‌انجامد؛ اما هدف ما از به‌کارگیری چنین راهکاری در واقع این است که ضرر و زیان احتمالی‌مان را تا حد امکان کاهش دهیم. بهتر است صادقانه حرف بزنم: شاید شما چنین سبدی را برای خودتان طراحی کنید و در نخستین‌سال سرمایه‌گذاری خودتان ضرر کنید. این سبد سرمایه‌گذاری قرار نیست در همه‌ی موقعیت‌ها برای شما سودآفرین باشد. این راهکار در واقع راهکاری ویژه و بلندمدت برای ملایم‌ترین موج‌سواری شما در عرصه‌ی اقتصادی خواهد بود. ما نمی‌توانیم کارایی چنین راهکاری را فقط با درنظرگرفتن یک دوره‌ی زمانی یک‌ساله ارزیابی کنیم بلکه باید کارایی آن را نیز، همچون بسیاری از فرصت‌های دیگر سرمایه‌گذاری، در بلندمدت در نظر بگیریم. در زمان نوشتن این کتاب، درست در میانه‌ی سال۲۰۱۴، رسانه‌ها دوباره طرفدار ری دالیو شده‌اند زیرا صندوق سرمایه‌گذاری او در ماه ژوئن، برمبنای راهکار ویژه‌اش، رشدی ۱۱درصدی داشت.

تصور کنید همه‌ی رسانه‌ها به سقوط ۴درصدی راهکاری برای تمام فصول، پس از سال‌ها رشد و سودآفرینی، توجه نشان می‌دهند. برای آن رسانه‌ها فرقی نمی‌کند همین راهکار، در طی پنج‌سال گذشته، بین سال‌های۲۰۰۹ و ۲۰۱۳، در چهارسال نخست به‌طور میانگین هرساله رشدی ۱۱درصدی داشت و در سال۲۰۱۳ فقط ۴درصد سقوط کرد! البته، به این حقیقت نیز باید توجه داشت: وقتی ارزش سبد ری دالیو در زمان رونق بازار اندکی کاهش می‌یابد و رسانه‌ها در این زمان به‌شدت به او توجه نشان می‌دهند؛ به این معنی است که همه از او انتظار دارند همیشه عملکردی استثنایی داشته باشد. وقتی موضوع رسانه‌های اقتصادی مطرح است؛ شما فقط برمبنای اقدام آخرتان ارزیابی می‌شوید و شایستگی می‌یابید. البته، این موضوع بسیار عجیب و غیرمنطقی به‌نظر می‌رسد. این حقیقت برای رسانه‌ها اهمیت ندارد که مشتریان ری دالیو، هرساله و هر دهه، از سودهای باورنکردنی خود لذت برده‌اند. یکی از منتقدان هفته‌نامه‌ی نیویورکر، در سال۲۰۱۱، مقاله‌ای را به‌نام "مهارت‌داشتن در راندن ماشین اقتصادی" درباره‌ی بریج‌واتر نوشت. به قسمتی از مقاله‌ی او توجه کنید:

"ری دالیو در سال۲۰۰۷ پیش‌بینی کرد که رونق بازار مسکن به‌شیوه‌ای ناخوشایند پایان می‌یابد. او بعدها در همان سال به دولت وقت امریکا هشدار داد که بسیاری از بانک‌های بزرگ جهانی در آستانه‌ی ورشکستگی قرار دارند.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

سال۲۰۰۸ برای بسیاری از رقبای بریج‌واتر سالی فاجعه‌آمیز بود. با این حال، ارزش صندوق پیور آلفا در همین سال تا ۵/۹درصد، پس از کسر هزینه‌ها، افزایش یافت. سال گذشته، ارزش صندوق پیور آلفا ۴۵درصد افزایش یافت که بیشترین رشد در تاریخ صندوق‌های بزرگ تأمین سرمایه به‌شمار می‌آید.“

نکته‌ی اصلی این است: عده‌ای از انسان‌ها همواره با نگاه تیزبینشان گوشه‌ای نشسته‌اند و همواره از هر راهکاری انتقاد می‌کنند که شما ممکن است بکوشید آن را به‌کار ببرید. من به این جمله‌ی دیوید بیبل علاقه دارم: ”بگذارید دیگران همواره انتقاد کنند؛ البته بهتر است ما هم آرام بخوابیم.“

سؤال‌های خوب

وقتی سخن از راهکاری برای تمام فصول به‌میان می‌آید؛ مهم‌ترین سؤال وبلاگ‌نویسان عرصه‌ی اقتصادی چنین است: وقتی نرخ سودها در بازار افزایش می‌یابد؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ ارزش اوراق بهادار کم‌ریسک دولتی در این وضعیت کاهش می‌یابد و همین موضوع به کاهش ارزش سبد سرمایه‌گذاری می‌انجامد زیرا بخشی عمده از تخصیص دارایی این سبد به اوراق بهادار کم‌ریسک دولتی اختصاص یافته است.

این سؤال به‌راستی سؤالی منطقی و منصفانه به‌نظر می‌رسد؛ اما شایسته نیست که یک انسان بی‌تجربه فقط در یک جمله به آن پاسخ دهد. نخست به‌یاد داشته باشید، با اختصاص‌دادن بخشی عمده از سبد سرمایه‌گذاری‌تان به اوراق بهادار کم‌ریسک دولتی، فقط و فقط روی این اوراقتان حساب باز نمی‌کنید. در این سبد سرمایه‌گذاری میزان ریسک سرمایه‌گذاری‌های شما در میان چهار فصل احتمالی اقتصادی پراکنده شده است.

ری به ما نشان داد که نباید فقط برای یک فصل ویژه برنامه‌ریزی کنیم یا وانمود کنیم که می‌دانیم فصل بعدی اقتصادی به‌راستی کدام فصل خواهد بود. به‌خاطر داشته باشید که رویدادهای غافلگیرکننده اغلب به غافلگیری ما می‌انجامند.

درحقیقت، بسیاری از انسان‌ها می‌کوشند فصل بعدی اقتصادی را به‌گونه‌ای پیش‌بینی کنند که گویا نرخ سود بانکی افزایش می‌یابد. درکل نرخ سود بانکی امروزه در امریکا در پایین‌ترین سطح قرار دارد. با این حال، مایکل اوهیگینز، نویسنده‌ی کتاب پرآوازه‌ی **پیشی گرفتن از داوجونز**، می‌گوید: ”شاید مردم منتظر روزی هستند که نرخ سود بانکی به‌شدت افزایش یابد زیرا بانک مرکزی امریکا در بلندمدت کوشیده است نرخ سود بانکی را در سطوح پایین نگه دارد تا هزینه‌ی

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

وام‌گرفتن برای مردم اندک باشد. بسیاری از سرمایه‌گذاران، که باور دارند نرخ سود بانکی بی‌تردید در سال۲۰۱۴ افزایش خواهد یافت، بهتر است به‌یاد داشته باشند که بانک مرکزی ایالات متحده در طی ۲۲سال، از سال۱۹۳۴ تا سال۱۹۵۶، نرخ سود بانکی را همواره کم‌تر از ۳درصد نگه داشت."

بانک مرکزی از سال۲۰۰۸ نیز کوشیده است نرخ سود بانکی را در سطوح پایین نگه دارد. به‌این‌ترتیب، چه کسی می‌داند این سودها تا چه زمانی در همین سطوح باقی خواهند ماند. هیچ‌کس نمی‌تواند دراین‌باره با اطمینان سخن بگوید. در ابتدای سال۲۰۱۴، وقتی همه انتظار داشتند که سودها افزایش یابند؛ باز هم کاهش نرخ آن‌ها را شاهد بودیم و همین موضوع به افزایش‌یافتن بهای اوراق بهادار کم‌ریسک انجامید. این نکته را به‌یاد داشته باشید: وقتی نرخ سودها کاهش می‌یابد؛ بهای اوراق بهادار کم‌ریسک افزایش می‌یابد.

کارایی راهکاری برای تمام فصول در بازاری با افزایش روزافزون نرخ سود چگونه است؟

برای شفاف‌شدن این موضوع، بهتر است گذشته را ارزیابی کنیم تا پی ببریم، در طی فصولی با افزایش روزافزون نرخ سود بانکی، وضعیت سبدی برای تمام فصول چگونه بوده است. در دهه‌ی هفتاد از قرن بیستم میلادی، نرخ سود بانکی، پس از این‌که در طی دهه‌ها در سطوح پایین قرار داشت، به تورمی سریع دچار شد. با وجود افزایش سریع نرخ سودهای بانکی، سبدی برای تمام فصول در همین دهه فقط یک‌سال به ضرر و زیان دچار شد و در یکی از این سال‌ها سودی ۶۸/۹درصدی داشت. این دوره در واقع سقوط‌های پی‌درپی سال۱۹۷۳ و ۱۹۷۴ را شامل می‌شد. در این سال‌ها شاخص اس‌اندپی۵۰۰ ضرر و زیانی ۳۱/۱۴درصدی و سپس در طی یک‌سال دیگر نیز ضرر و زیانی ۹۰/۲۵درصدی داشت. مجموع ضرر و زیان‌های آن به ۲۱/۴۰درصد می‌رسید.

درنتیجه، بهتر است اجازه ندهیم بعضی انسان‌ها ترغیبمان کنند تا باور کنیم که آنان می‌دانند فصل بعدی اقتصادی به‌راستی کدام فصل است. ما باید برای اتفاق‌افتادن تک‌تک فصول و روبه‌روشدن با رویدادهایی غافلگیرکننده همواره آماده باشیم.

بهتر است واقع‌بین باشیم

مزیت بنیادین و پایانی سبدی برای تمام فصول با سرشت انسانی هماهنگ‌تر است. بسیاری از منتقدان می‌گویند؛ اگر شما بتوانید ریسکی بیشتر را تاب آورید؛ شاید بتوانید بیش از سبدی برای تمام فصول برای خودتان سودآفرینی کنید. البته، آنان درست می‌گویند؛ اما نکته‌ی اصلی این است: سبدی برای تمام فصول میزان ریسک/ نوسان سرمایه‌گذاری شما را کاهش می‌دهد و در عین

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

وام‌گرفتن برای مردم اندک باشد. بسیاری از سرمایه‌گذاران، که باور دارند نرخ سود بانکی بی‌تردید در سال۲۰۱۴ افزایش خواهد یافت، بهتر است به‌یاد داشته باشند که بانک مرکزی ایالات متحده در طی ۲۲سال، از سال۱۹۳۴ تا سال۱۹۵۶، نرخ سود بانکی را همواره کم‌تر از ۳درصد نگه داشت."

بانک مرکزی از سال۲۰۰۸ نیز کوشیده است نرخ سود بانکی را در سطوح پایین نگه دارد. به‌این‌ترتیب، چه کسی می‌داند این سودها تا چه زمانی در همین سطوح باقی خواهند ماند. هیچ‌کس نمی‌تواند دراین‌باره با اطمینان سخن بگوید. در ابتدای سال۲۰۱۴، وقتی همه انتظار داشتند که سودها افزایش یابند؛ باز هم کاهش نرخ آن‌ها را شاهد بودیم و همین موضوع به افزایش‌یافتن بهای اوراق بهادار کم‌ریسک انجامید. این نکته را به‌یاد داشته باشید: وقتی نرخ سودها کاهش می‌یابد؛ بهای اوراق بهادار کم‌ریسک افزایش می‌یابد.

کارایی راهکاری برای تمام فصول در بازاری با افزایش روزافزون نرخ سود چگونه است؟

برای شفاف‌شدن این موضوع، بهتر است گذشته را ارزیابی کنیم تا پی ببریم، در طی فصولی با افزایش روزافزون نرخ سود بانکی، وضعیت سبدی برای تمام فصول چگونه بوده است. در دهه‌ی هفتاد از قرن بیستم میلادی، نرخ سود بانکی، پس از این‌که در طی دهه‌ها در سطوح پایین قرار داشت، به تورمی سریع دچار شد. با وجود افزایش سریع نرخ سودهای بانکی، سبدی برای تمام فصول در همین دهه فقط یک‌سال به ضرر و زیان دچار شد و در یکی از این سال‌ها سودی ۶۸/۹درصدی داشت. این دوره در واقع سقوط‌های پی‌درپی سال۱۹۷۳ و ۱۹۷۴ را شامل می‌شد. در این سال‌ها شاخص اس‌اندپی۵۰۰ ضرر و زیانی ۳۱/۱۴درصدی و سپس در طی یک‌سال دیگر نیز ضرر و زیانی ۹۰/۲۵درصدی داشت. مجموع ضرر و زیان‌های آن به ۲۱/۴۰درصد می‌رسید.

درنتیجه، بهتر است اجازه ندهیم بعضی انسان‌ها ترغیبمان کنند تا باور کنیم که آنان می‌دانند فصل بعدی اقتصادی به‌راستی کدام فصل است. ما باید برای اتفاق‌افتادن تک‌تک فصول و روبه‌روشدن با رویدادهایی غافلگیرکننده همواره آماده باشیم.

بهتر است واقع‌بین باشیم

مزیت بنیادین و پایانی سبدی برای تمام فصول با سرشت انسانی هماهنگ‌تر است. بسیاری از منتقدان می‌گویند؛ اگر شما بتوانید ریسکی بیشتر را تاب آورید؛ شاید بتوانید بیش از سبدی برای تمام فصول برای خودتان سودآفرینی کنید. البته، آنان درست می‌گویند؛ اما نکته‌ی اصلی این است: سبدی برای تمام فصول میزان ریسک/ نوسان سرمایه‌گذاری شما را کاهش می‌دهد و در عین

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

حال بر سودآفرینی‌تان می‌افزاید!

اگر شما جوان هستید و آینده‌ای بلندمدت را پیش روی خود می‌بینید یا اگر مشتاق هستید ریسکی بیشتر را بپذیرید؛ باز هم می‌توانید از شالوده‌ی سبدی برای تمام فصول استفاده کنید، اما بهتر است گونه‌ای هماهنگی را برمبنای هدفتان بین نسبت سهام و اوراق بهادار کم‌ریسکتان به‌وجود آورید تا بتوانید سودی بیشتر کسب کنید. البته، این نکته را به‌یاد داشته باشید: چنین اقدامی میزان ریسک/نوسان سرمایه‌گذاری‌های شما را افزایش می‌دهد و شما هرچه بیشتر فقط برای یک فصل اقتصادی از میان چهار فصل اقتصادی آماده خواهید بود. در این فصل شما امیدوار هستید که ارزش سهامتان افزایش یابد. این شیوه در گذشته به‌خوبی نتیجه‌بخش بوده است. اگر به سایت استرانگ‌هولد مراجعه کنید؛ می‌توانید ببینید که با افزودن سهامی بیشتر به سبد سرمایه‌گذاری‌تان با گذشت زمان به‌راستی سودی بیشتر کسب می‌کنید، اما بعضی سال‌ها نیز باید ضرر و زیانی بیشتر را، در مقایسه با ضرر و زیان احتمالی سبدی برای تمام فصول، تاب آورید. در این قسمت قصد دارم نکته‌ای جالب را برای شما مطرح کنم. وقتی سبدی برای تمام فصول را، البته با درصد سهامی بیشتر و به‌صورت هماهنگ‌شده برمبنای هدفتان، با یک سبد متعادل استاندارد مقایسه کنید که ۶۰درصد آن به شاخص اس‌اندپی۵۰۰ و ۴۰درصد آن به اوراق بهادار کم‌ریسک دولتی اختصاص یافته است؛ پی می‌برید سبدی برای تمام فصول؛ در مقایسه با آن سبد متعادل استاندارد، به‌راستی سودآفرین‌تر خواهد بود. البته، شما با گزینش یک سبد متعادل استاندارد به‌شیوه‌ای سنتی و با نسبت ۴۰/۶۰ کمابیش باید ۸۰درصد ریسکی بیشتر را بپذیرید و باز هم سود حاصل از سرمایه‌گذاری شما، با سود حاصل از یک سبد ویژه برمبنای راهکاری برای تمام فصول، همسان نخواهد بود.

اکنون بهتر است با خودمان صادق باشیم. میزان تاب‌آوری ریسک ما بسیار ضعیف‌تر از آن است که خودمان تصور می‌کنیم. مؤسسه‌ی پژوهشی دالبر حقیقتی را درباره‌ی اشتیاق ما به ریسک‌کردن آشکار کرد. در طی یک دوره‌ی زمانی ۲۰ساله؛ از ۳۱دسامبر سال۱۹۹۳ تا ۳۱دسامبر سال۲۰۱۳؛ شاخص اس‌اندپی۵۰۰ سالیانه سودی ۲/۹درصدی داشت؛ اما یک سرمایه‌گذار با سرمایه‌گذاری‌کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک به‌طور میانگین سالیانه اندکی بیش از ۵/۲ درصد سود به‌دست می‌آورد. چنین رقمی حتی با تورم نیز هماهنگ نبود. با درنظرگرفتن این حقیقت، شما با سرمایه‌گذاری‌کردن در بخش اوراق بهادار کم‌ریسک سه‌ماهه‌ی دولتی بی‌تردید سودی بیشتر به‌دست می‌آوردید و درنتیجه‌ی سقوط‌های بازار نیز به پریشانی دچار نمی‌شدید. به‌علاوه، از ویژگی نقدشوندگی سریع این اوراق نیز بهره‌مند بودید.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

چرا یک سرمایه‌گذار غیرحرفه‌ای اغلب سرمایه‌اش را به‌شدت به‌خطر می‌اندازد؟

لوییس هاروی، رییس مؤسسه‌ی دالبر، می‌گوید: "سرمایه‌گذاران اغلب پولشان را در زمانی نامناسب به بازار وارد و از آن خارج می‌کنند. آنان اغلب به‌هیجان می‌آیند یا می‌ترسند و درنتیجه‌ی این عواطف به خودشان آسیب می‌رسانند."

یکی از نمونه‌های شگفت‌انگیزتر در این زمینه به پژوهشی مربوط می‌شود که مؤسسه‌ی فیدلیتی درباره‌ی عملکرد یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک به‌نام ماژلان انجام داده است. **این صندوق را پیتر لینچ، اسطوره‌ی سرمایه‌گذاری، اداره می‌کرد. او، بین سال‌های ۱۹۷۷ و ۱۹۹۰، سالیانه به‌طور میانگین سودی حیرت‌آور را معادل ۲۹درصد برای صندوق به‌ارمغان می‌آورد. اما مؤسسه‌ی فیدلیتی پی برد که یک سرمایه‌گذار معمولی صندوق ماژلان به‌معنای‌واقعی ضرر کرده است!!!** چنین رویدادی چگونه اتفاق می‌افتد؟ مؤسسه‌ی فیدلیتی نشان داد؛ وقتی ارزش سهام صندوق کاهش می‌یافت؛ بعضی سرمایه‌گذاران می‌کوشیدند سهامشان را بفروشند. این افراد می‌ترسیدند پولی بیشتر را در گذر زمان از دست بدهند. از سوی دیگر، وقتی ارزش سهام صندوق دوباره افزایش می‌یافت؛ همان افراد دوباره باز می‌گشتند و در صندوق سرمایه‌گذاری می‌کردند.

به این واقعیت توجه کنید: بسیاری از انسان‌ها در سال ۲۰۰۸ نیز نمی‌توانستند ریسکی دیگر را تاب آورند؛ بی‌آن‌که بخشی از سرمایه‌گذاری‌های‌شان یا حتی همه‌ی آن‌ها را به پول نقد تبدیل کنند. ماهیت بشری به‌راستی این‌گونه است.
به‌این‌ترتیب، وقتی انسان‌ها درباره‌ی عملکرد بهتر حرف می‌زنند؛ در واقع یک سرمایه‌گذار خیالی را در نظر دارند که اعصابی پولادین دارد و کشوی میزش همواره از داروهای تقویتی انباشته است.
به‌تازگی خبرنامه‌ی مارکت‌واچ را بررسی می‌کردم که مقاله‌ای را از مارک هالبرت دیدم. او در مقاله‌اش عملکرد خبرنامه‌هایی اقتصادی را بررسی کرده بود که به سرمایه‌گذاران می‌گویند چگونه در بازار دادوستد کنند. بهترین عملکرد به خبرنامه‌ای مربوط می‌شد که شیوه‌ی پیشنهادی‌اش هرساله، در مدت زمانی بیش از ۲۰سال، سودی ۳/۱۶درصدی داشت. دست‌کم می‌توان گفت که چنین عملکردی به‌معنای‌واقعی عملکردی استثنایی محسوب می‌شود. البته، همیشه هر بالارفتنی بی‌تردید پایین‌آمدنی را نیز به‌همراه دارد. مارک این‌گونه توضیح می‌دهد: "آن عملکرد عالی و استثنایی ممکن است در طی سه دوره‌ی رکود اقتصادی اخیر از سال ۲۰۰۰ به آشفتگی و نگرانی بینجامد. برای نمونه؛ این سبد سرمایه‌گذاری، در طی بازار خرسی سال ۰۹-۲۰۰۷، کمابیش حدود

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

دوسوم ارزشش را از دست داد.“ دوسوم سرمایه به‌راستی رقمی اندک نیست. آیا شما این‌طور فکر نمی‌کنید؟ این رقم در واقع ۶۶درصد سرمایه خواهد بود! آیا می‌توانید تصور کنید مبلغی ۱۰۰هزاردلاری را سرمایه‌گذاری کرده باشید و درپایان فقط مبلغی ۳۳هزاردلاری را در گزارش ماهیانه‌ی خودتان مشاهده کنید؟ آیا می‌توانید تصور کنید یک‌میلیون دلار از اندوخته‌ی زندگی‌تان به ۳۳۳هزار دلار کاهش یابد؟ آیا در این صورت به‌شدت می‌ترسید و باز هم وحشت‌زده به مسیرتان ادامه می‌دهید؟

مارک از پیشنهاددهنده‌ی این شیوه پرسید: ”آیا سرمایه‌گذاران به‌معنای‌واقعی توانستند در طی این فراز و نشیب‌های بازار دوام آورند؟“ آن شخص حقیقت را به‌شیوه‌ای شفاف این‌گونه مطرح کرد: ”این شیوه هرگز برای سرمایه‌گذارانی طراحی نشده است که با بروز نخستین بحران یا نگرانی مالی می‌کوشند سبد سرمایه‌گذاری خودشان را به‌حراج بگذارند.“

من به‌راستی کاهشی ۶۶درصدی را فراتر از یک نگرانی ساده می‌دانم. این شخص به‌گونه‌ای سخن می‌گوید که گویا ما انسان‌ها همواره به‌شیوه‌ای هیجانی و بی‌منطق واکنش نشان می‌دهیم. **این نکته را به‌یاد داشته باشید: شما برای جبران‌کردن ضرر و زیانی ۶۶درصدی کمابیش به سودی ۲۰۰درصدی نیاز دارید تا فقط همان اندوخته‌ای را دوباره به‌دست آورید که یک عمر برای به‌دست‌آوردنش کوشیده بودید!**

اگر این مقدار را از دست بدهید	برای جبران‌کردن به چنین سودی نیاز دارید
۵٪	۵٪
۱۰٪	۱۱٪
۱۵٪	۱۸٪
۲۰٪	۲۵٪
۲۵٪	۳۳٪
۳۰٪	۴۳٪
۳۵٪	۵۴٪
۴۰٪	۶۷٪
۴۵٪	۸۲٪
۵۰٪	۱۰۰٪
۷۵٪	۳۰۰٪

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

همه‌ی استادان و بازیکنان ماهر عرصه‌ی پول‌آفرینی، که من برای نوشتن این کتاب با آنان گفت‌وگو کردم، بی‌استثنا باور داشتند سرمایه‌گذاران باید مراقب باشند پولشان را از دست ندهند. آنان می‌دانستند؛ وقتی شما ضرر می‌کنید؛ برای جبران‌کردن ضرر و زیانتان و بازگشتن به موقعیت اولیه، باید سودی بسیار بیشتر به‌دست آورید.

واقعیت این‌گونه است: اگر ما با خودمان صادق باشیم؛ پی می‌بریم همه‌ی ما اغلب درباره‌ی سرمایه‌گذاری‌های‌مان به‌شیوه‌ای احساسی تصمیم می‌گیریم. همه‌ی ما انسان‌هایی عاطفی هستیم و حتی بهترین بازیکنان عرصه‌ی پول‌آفرینی در سطح جهان نیز همواره با ترس‌های درونی خودشان مبارزه می‌کنند. سبدی برای تمام فصول؛ علاوه‌بر حمایت‌کردن از شما در فضاهای مختلف اقتصادی؛ در برابر خودتان نیز از شما حمایت خواهد کرد!!! این راهکار گونه‌ای حفاظ احساسی را به‌وجود می‌آورد که مانع می‌شود شما به‌شیوه‌ای ضعیف و نامناسب تصمیم‌گیری کنید. اگر بدترین ضرر و زیانتان در طی ۷۵سال گذشته فقط ۹۳/۳درصد می‌شد؛ آیا باز هم این احتمال وجود داشت که شما واکنشی هیجانی از خودتان نشان دهید و بکوشید همه‌ی سرمایه‌گذاری‌های خودتان را به‌یک‌باره بفروشید؟ در سال۲۰۰۸؛ درحالی‌که کل دنیا در بحرانی اقتصادی قرار داشت؛ اگر ارزش سبد شما فقط ۹۳/۳درصد سقوط می‌کرد؛ به‌راستی چه احساسی داشتید؟

بسیارخوب، چنین راهکاری اکنون در اختیارتان قرار دارد! ری دالیو، استاد ماهر تخصیص دارایی، سبدی برای تمام فصول را برای شما طراحی کرده است. به‌جای این‌که منتظر بمانید تا ثروتتان به ۵میلیارد دلار برسد و بتوانید از مزیت این سبد سرمایه‌گذاری بهره‌مند شوید؛ هم‌اکنون با پرداختن مبلغی اندک بابت خریدن این کتاب چنین سبدی را در اختیار دارید! ری کوشیده است سبدش را به‌شیوه‌ای ساده‌تر مطرح کند و اهرم‌های آن را کنار بگذارد. به‌علاوه، او شیوه‌ای غیرپویا را در این زمینه در نظر گرفته است. در واقع شما هرگز مجبور نیستید بکوشید با بهترین شیوه‌ی سهام‌گزینی یا پیش‌بینی‌کردن فصل بعدی اقتصادی بر بازار تسلط یابید. شما همچنین می‌توانید این سبد سرمایه‌گذاری را به‌تنهایی یا با کمک یک مشاور رسمی و مطمئن برای خودتان بچینید. اگر قصد دارید خودتان سبدتان را برمبنای راهکار ری طراحی کنید؛ فقط به این نکات توجه داشته باشید:

• فهرست انتخابی شما از صندوق‌های شاخصی کم‌هزینه یا صندوق‌های معامله‌پذیر در بورس بر کارایی سبد سرمایه‌گذاری‌تان تأثیر می‌گذارد. بسیار اهمیت دارد که بکوشید کارامدترین و کم‌هزینه‌ترین گزینه را برای هر بخش از سرمایه‌گذاری‌های خودتان بیابید.

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

• شما باید همواره سبد سرمایه‌گذاری خودتان را ارزیابی و هرساله آن را متعادل‌سازی کنید.

• سبدی برای تمام فصول گاهی مزیت‌های مالیاتی را شامل نمی‌شود. بسیار اهمیت دارد که بکوشید از حساب‌ها یا ساختارهایی استفاده کنید که مزیت‌های مالیاتی را شامل می‌شوند.

دست‌به‌کار شوید

اکنون توپ در زمین شما قرار دارد. وقتی راهکاری مناسب را در اختیار دارید که تأثیرگذاری آن برای کاهش‌دادن ضرر و زیان و افزایش‌دادن بازدهی ثابت شده است؛ شاید بهتر باشد صندوق شخصی خودتان را در زمینه‌ی تأمین سرمایه راه‌اندازی کنید. شما اکنون به اطلاعاتی مجهز هستید که به‌تنهایی می‌توانید چنین کاری را برای خودتان انجام دهید. البته، اگر بخواهید؛ می‌توانید از یک مشاور رسمی و مطمئن کمک بگیرید تا چنین اقدامی را به‌منزله‌ی بخشی از یک برنامه‌ی کامل و همه‌جانبه برای شما مدیریت کند.

درآمد شما پیامد اقدامتان خواهد بود

وای! ما در این دو فصل موضوعاتی مهم و فراوان را بررسی کردیم. البته، من فکر می‌کنم شما تاکنون پی برده‌اید که من چرا بر این حقایق تأکید می‌کنم. شما اکنون برنامه‌ای عالی را برای سرمایه‌گذاری‌کردنتان در اختیار دارید که پیشینه‌ی سودآفرینی آن در گذر زمان ثابت شده است. شما می‌توانید چنین برنامه‌ای را در طی چند دقیقه به‌کار ببرید و دیگر بابت نوسان قیمت‌ها در بازار نگران نشوید. البته، هیچ‌کس خبر ندارد در آینده قرار است چه اتفاقی بیفتد؛ اما تاریخ به ما نشان می‌دهد شما با به‌کارگیری چنین برنامه‌ای برای قرارگرفتن در هریک از فصل‌های اقتصادی آماده و مجهز خواهید بود.

اکنون دوباره می‌خواهم تشبیه اورست شخصی‌مان را در سرمایه‌گذاری مطرح کنم. شما، با به‌کارگیری راهکاری برای تمام فصول، از بهترین فرصت ممکن برای رفتن به‌سوی قله بهره‌مند می‌شوید. بله، هنوز هم رویدادهای غافلگیرکننده اتفاق می‌افتند؛ اما شما آمادگی دارید تا در بلندمدت به موفقیت برسید. اکنون این نکته را به‌یاد بسپارید: وقتی ارزش سرمایه‌گذاری‌های خودتان را به سطحی رساندید که پولی کافی دارید تا از رهایی مالی بهره‌مند شوید؛ بهتر است اندوخته‌های خودتان را به درآمدی دایمی و تضمین‌شده برای زندگی‌تان تبدیل کنید. رهایی کامل مالی از همین موضوع نشأت می‌گیرد. بهتر است کتاب را ورق بزنید و به‌دلیل این معادله پی ببرید: "راهکاری برای تمام فصول+ درآمدی همیشگی= رهایی واقعی از نظر مالی." در این مرحله

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org

tarikhema.org

می‌آموزیم که چگونه درآمدی تضمین‌شده و دایمی را برای زندگی‌مان بیافرینیم!

فصل سوم

رهایی: آفرینش برنامه‌ای مالی برای بهره‌مندشدن از درآمدی دایمی

"بهره‌مندبودن از یک درآمد دایمی و تضمین‌شده در واقع شاه‌کلید شادبودن در دوران بازنشستگی محسوب می‌شود."

نشریه‌ی تایم، ۳۰جولای ۲۰۱۲

"من پولی کافی دارم تا در ادامه‌ی زندگی‌ام بتوانم در رفاه و آسایش باشم. مشکل اصلی‌ام این است که من به‌گفته‌ی پزشکان قرار است هفته‌ی آینده بمیرم."

ناشناس

ادموند هیلاری، در سال۱۹۵۲، مدیریت و راهنمایی کوهنوردانی را به‌عهده داشت که برای نخستین‌بار با موفقیت به قله‌ی اورست صعود کردند. در گذشته، انجام‌دادن این کار کمابیش غیرممکن به‌نظر می‌رسید. ملکه‌ی انگلستان بی‌درنگ مقام قهرمانی را به ادموند اهدا کرد و او را، به‌دلیل سفر حیرت‌انگیزش، سر ادموند هیلاری نامید.

با وجود همه‌ی تلاش‌ها و دستاوردهای ادموند هیلاری، بسیاری از انسان‌ها باور داشتند شاید او نخستین انسانی نباشد که به قله‌ی اورست صعود کرده است. درحقیقت، بسیاری از مردم در آن زمان باور داشتند که شاید جورج مالوری نخستین کسی باشد که به قله‌ی اورست رسیده است. او کمابیش ۳۰سال قبل از ادموند چنین کاری را انجام داده بود!

به‌این‌ترتیب، اگر جورج مالوری در سال۱۹۲۴ به قله‌ی اورست رسیده بود؛ چرا ادموند هیلاری همه‌ی افتخار و آوازه‌ی این موفقیت را دریافت کرد و حتی از سوی ملکه‌ی انگلستان نیز تشویق

mandegar.tarikhema.org
tarikhema.ir
@PDFsCom
pdf.tarikhema.org