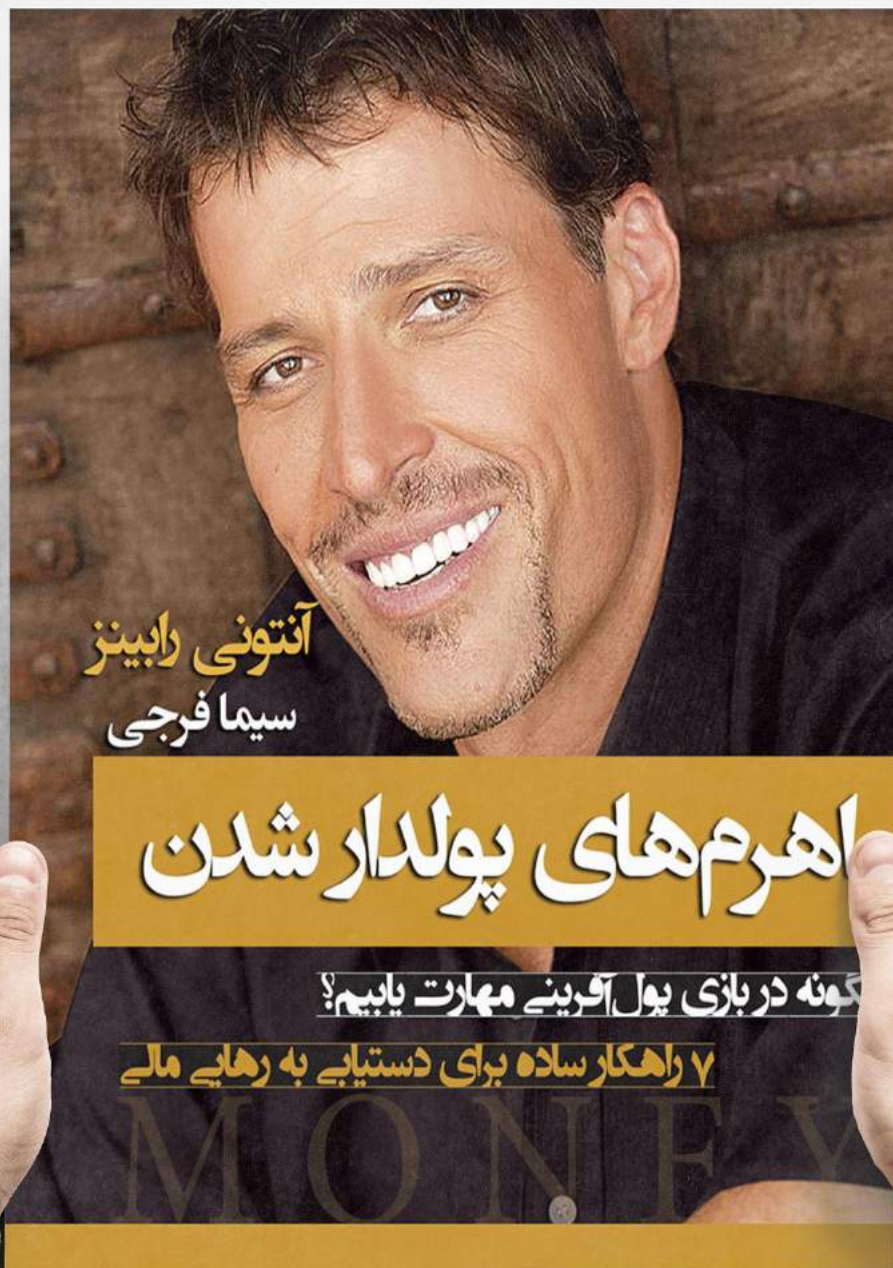




قسمت سوم

@PDFsCom

فصل سوم

رهایی: آفرینش برنامه‌ای مالی برای بهره‌مند شدن از درآمدی دایمی

”بهره‌مند بودن از یک درآمد دایمی و تضمین شده در واقع شاه‌کلید شاد بودن در دوران بازنشستگی محسوب می‌شود.“

نشریه‌ی تایم، ۳۰ جولای 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 سال ۱۹۵۲، مدیریت و راهنمایی کوهنوردانی را به‌عهده داشت که برای نخستین بار با موفقیت به قله‌ی اورست صعود کردند. در گذشته، انجام دادن این کار کمابیش غیرممکن به نظر می‌رسید. ملکه‌ی انگلستان بی‌درنگ مقام قهرمانی را به ادموند اهدا کرد و او را، به دلیل 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 ۳۰ سال قبل از ادموند چنین کاری را انجام داده بود!

به این ترتیب، اگر جورج مالوری در سال ۱۹۲۴ 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 شد؟

دلیل ماجرا این است: تلاش ادموند هیلاری فقط به رسیدن به قله محدود نشد. او همچنین با موفقیت از قله بازگشت. جورج مالوری تا این اندازه خوش شانس نبود. او نیز، همچون بسیاری از کوهنوردان دیگر که در مسیر صعود به اورست از دنیا رفته‌اند، هرگز از سفرش بازنگشت. به بیان دیگر، می‌توان گفت که پایین آمدن از کوه نیز اهمیتی فراوان دارد.

شما به معنای واقعی برای چه منظوری سرمایه‌گذاری می‌کنید؟

من اغلب از انسان‌ها می‌پرسم: "شما برای چه منظوری سرمایه‌گذاری می‌کنید؟"

البته، همیشه پاسخ‌هایی متفاوت را در گستره‌ای وسیع می‌شنوم. به بعضی از این پاسخ‌ها توجه کنید:

"سودآفرینی."

"رشد سرمایه."

"افزایش دارایی."

"دستیابی به رهایی مالی."

"تفریح و سرگرمی."

من به ندرت پاسخی را می‌شنوم که مهم‌ترین پاسخ در این زمینه به‌شمار می‌آید. منظور من این پاسخ است: **درآمدآفرینی!!!!**

همه‌ی ما به درآمدی نیاز داریم تا بتوانیم برای بهبودبخشیدن به وضعیت زندگی‌مان از آن استفاده کنیم. ما نیاز داریم پول نقد همراه به صورت منظم به حسابمان واریز شود. آیا می‌توانید موقعیتی را تصور کنید که هرگز در این باره نگران نیستید قرار است صورت حساب‌های خودتان را چگونه پرداخت کنید یا پولتان چه زمانی تمام خواهد شد؟ آیا می‌توانید شادی و آسودگی خاطر سفرکردنتان را به گونه‌ای احساس کنید که گویا دیگر هیچ گونه نگرانی مالی ندارید؟ آیا می‌توانید تصور کنید هرگز در این باره نگرانی ندارید که گزارش مالی پایان ماه‌تان چگونه خواهد بود یا وضعیت بازار چگونه پیش خواهد رفت؟ آیا می‌توانید آرامش خاطر ناشی از رفتارهای سخاوتمندانه و کارهای نیکوکارانه‌ی خودتان را در حالی تصور کنید

که برای آینده‌ی مالی زندگی‌تان هرگز نگران نیستید؟ همه‌ی ما به معنای واقعی و به صورت غریزی می‌دانیم که درآمدآفرینی به استقلال‌مان می‌انجامد!

شما نیز، همچون مل گیبسون در فیلم شجاع دل، از بالای تپه فریاد بکشید: ”درآمدآفرینی من برایم استقلال‌آفرین است!!!“

از سوی دیگر، درآمدنداشتن به تنش شما می‌انجامد. درآمدنداشتن سبب می‌شود همواره در فشار و کشمکش باشید. درآمدنداشتن به راستی برای شما و خانواده‌ی عزیزتان پیامدی پذیرفتنی به شمار نمی‌آید. این حقیقت را به قانون زندگی‌تان تبدیل کنید که درآمدآفرینی شما به استقلال‌تان می‌انجامد.

دکتر جفری براون، کارشناس بازنشستگی و مشاور دولت، این حقیقت را به بهترین شیوه‌ی ممکن در مقاله‌ای در نشریه‌ی فوربس مطرح کرد: ”درآمد شما در واقع پیامدی است که بیش از همه برای امنیت دوران بازنشستگی‌تان اهمیت خواهد داشت.“

ثروتمندان می‌دانند که ارزش دارایی‌های آنان؛ همچون سهام، اوراق بهادار کم‌ریسک، طلا و غیره؛ همواره در نوسان خواهد بود. از سوی دیگر، شما نمی‌توانید دارایی‌های خودتان را قبل از فروش آن‌ها هزینه کنید. شما فقط می‌توانید پول نقدتان را هزینه کنید. در سال ۲۰۰۸، بسیاری از انسان‌ها دارایی‌هایی فراوان، به‌ویژه در بخش املاک، داشتند که بهای آن‌ها همواره کاهش می‌یافت؛ اما آنان نمی‌توانستند هیچ‌یک از دارایی‌های خودشان را بفروشند. آنان از نظر میزان دارایی بسیار ثروتمند بودند؛ اما از نظر در اختیار داشتن پول نقد به راستی انسان‌هایی فقیر به شمار می‌آمدند. این معادله اغلب به ورشکستگی می‌انجامد. همیشه به یاد داشته باشید که درآمد شما پیامد اقداماتان خواهد بود.

شما تا پایان این بخش از کتاب به یقین می‌رسید که باید درآمد دلخواه‌تان را در زندگی بیافرینید. البته، ابزارهایی ویژه نیز برای این منظور به شما معرفی می‌شود. من این حقیقت را بیمه کردن درآمد می‌نامم. منظور من شیوه‌ای تضمین شده است که شما مطمئن باشید ماهیانه درآمدی معین دارید و مجبور نیستید در سالمندی یا حتی میانسالی فقط برای تأمین کردن هزینه‌های سرسام‌آور زندگی‌تان کار کنید. با به کارگیری چنین شیوه‌ای شما اطمینان می‌یابید که پولتان هرگز تمام نخواهد شد. حدس بزنید نکته‌ی اصلی چیست. فقط خودتان تصمیم می‌گیرید از چه زمانی قصد دارید

درآمدتان را دریافت کنید.

همیشه برای انجام دادن هر کاری بیش از یک شیوه وجود دارد؛ بنابراین، ما نیز روش‌هایی متفاوت را برای بیمه کردن درآمدتان بررسی می‌کنیم تا دست‌کم یکی از آن‌ها برای شما مناسب و کاربردی باشد.

یکی از ساختارهای هیجان‌انگیز برای بیمه کردن درآمد از مزیت‌هایی متفاوت بهره‌مند است. این ساختار در واقع یگانه ابزار مناسب روی این کره‌ی خاکی محسوب می‌شود که چنین مزیت‌هایی را برای شما به ارمغان می‌آورد:

• مبلغ سپرده‌گذاری شده از سوی شما تضمینی ۱۰۰ درصدی خواهد داشت. شما ذره‌ای از اصل سرمایه‌ی خودتان را از دست نمی‌دهید و در این زمینه اختیار کامل دارید.

• شما در رشد بازار سهام خواهید بود؛ اما از ضرر و زیان‌های بازار مصون می‌مانید. رشد ارزش سرمایه‌ی شما به رشد بازار پیوند می‌خورد. به این ترتیب، اگر بازار رشد کند؛ شما نیز بی‌تردید از رشد آن بهره‌مند می‌شوید. از سوی دیگر، اگر بازار به سقوط دچار شود؛ ذره‌ای از اصل سرمایه‌ی شما کاسته نخواهد شد زیرا بازپرداخت اصل سرمایه‌ی شما تضمین شده است.

• شما در مسیر رشد سرمایه‌ی خودتان از مزیت‌هایی مالیاتی بهره‌مند می‌شوید. آیا نمونه‌ی مربوط به بازی تصاعدی یا دوبرابر کردن پی‌درپی یک دلارتان را از بخش اول کتاب به یاد می‌آورید؟ مزیت مالیاتی در زمینه‌ی به‌تأخیرانداختن پرداخت آن در طی یک سرمایه‌گذاری ۳۰ ساله در واقع تفاوتی را بین مبلغی ۲۸۴۶۶ دلاری و مبلغی بیش از یک میلیون دلار به وجود می‌آورد!

• شما از درآمدی دایمی و تضمین شده بهره‌مند می‌شوید که مدیریت آن به عهده‌ی خودتان است و خودتان تصمیم می‌گیرید از چه زمانی دریافت کردن آن را شروع کنید.

• به این نکته توجه داشته باشید: اگر ساختاری مناسب را به کار ببرید؛ درآمد شما ممکن است معاف از مالیات باشد.

• شما در این زمینه هرگز هزینه‌ای سالیانه را بابت مدیریت پولتان به شخصی یا مؤسسه‌ای نمی‌پردازید.

شما همه‌ی این مزیت‌ها را با به‌کارگیری نسخه‌ای جدید از یک ابزار مالی با قدمتی ۲۰۰۰ ساله به‌دست می‌آورید! چگونه اتفاق افتادن چنین رویدادی ممکن است؟ من مطمئن هستم این موضوع آن قدر عالی به‌نظر می‌رسد که واقعی بودن آن برای شما بعید به‌نظر می‌آید؛ اما بکوشید همچنان به خواندن کتاب ادامه دهید! چنین موضوعی به‌راستی واقعیت دارد. من این شیوه را به‌کار برده‌ام و بسیار هیجان‌زده هستم که می‌توانم جزییات آن را برای شما نیز مطرح کنم.

همان‌گونه که بارها و بارها در سراسر این کتاب تأکید کرده‌ام؛ آینده‌ی مالی تصویری شما به بالارفتن از کوه اورست شباهت دارد. شما دهه‌ها کار می‌کنید تا اندوخته‌ای را گردآوری کنید. این مرحله در واقع مرحله‌ی بالارفتن از کوه است. به‌هرحال، این ماجرا فقط نیمی از داستان زندگی شما خواهد بود. اگر اندوخته‌ای فراوان را با تلاشی بسیار در طی سال‌ها فراهم کنید، اما برنامه و راهکاری مناسب نداشته باشید تا اندوخته‌ی خودتان را به سرمایه‌ای درآمدآفرین تبدیل کنید و بتوانید هزینه‌های خودتان را در ادامه‌ی مسیر زندگی‌تان پوشش دهید؛ پس، شما هم بی‌تردید سرنوشتی شبیه سرنوشت جورج مالوری خواهید داشت. به بیان دیگر، در مسیر بازگشت از اورست مالی زندگی‌تان جان می‌بازید.

روزگار جدید

ما در مسیر زندگی بی‌تردید با ناشناخته‌هایی فراوان روبه‌رو می‌شویم. در طی ۳۰ سال گذشته، مفهوم بازنشستگی به‌کلی تغییر کرده است. حتی تا پایان دهه‌ی هشتاد میلادی، بیش از ۶۲ درصد کارگران از برنامه‌ی بازنشستگی بهره‌مند بودند. آیا آن روزها را به‌یاد می‌آورید؟ شما در آخرین روز از فعالیت شغلی‌تان یک ساعت گران‌قیمت برای خودتان می‌خریدید و نخستین درآمد تضمین‌شده را بابت سرمایه‌گذاری بازنشستگی‌تان دریافت می‌کردید. امروزه بهره‌مندبودن از حقوقی ثابت و همیشگی در دوران بازنشستگی کمابیش غیرممکن به‌نظر می‌رسد؛ مگر این‌که شغلی دولتی داشته باشید و بازنشسته شوید. در دنیای امروزی، فقط خودتان ناخدای کشتی مالی زندگی‌تان هستید. این حقیقت ممکن است خوب یا بد به‌نظر برسد. در نهایت خودتان در این باره مسؤول هستید که آیا اندوخته‌ی زندگی‌تان تا پایان عمرتان دوام می‌یابد یا خیر. تاب‌آوردن فشار این مسؤولیت بسیار سنگین و دشوار است. با وجود نوسان‌های پی‌درپی بازار، هزینه‌های گزاف، تورم و رویدادهای

غافلگیرکننده‌ی زندگی به‌ویژه در زمینه‌ی سلامت؛ شما به‌سرعت پی می‌برید چرا بسیاری از انسان‌ها در دوران بازنشستگی با بحران‌هایی جدی روبه‌رو می‌شوند. بسیاری از انسان‌ها؛ همچون همسایه‌ها و همکاران شما؛ به احتمال بسیار زیاد در سالمندی با مشکلاتی مالی روبه‌رو خواهند شد. این رویداد به‌ویژه در دنیای امروزی واقعیت می‌یابد که طول عمر انسان‌ها، به‌دلیل پیشرفت‌های به‌وجودآمده در عرصه‌ی پزشکی و سلامت، افزایش یافته است.

آیا ۸۰ در واقع ۵۰ جدید است؟

بازنشستگی بلندمدت و پرتنوع به‌تازگی رواج یافته است. شاید به‌یاد داشته باشید که من در قسمت‌های قبلی کتاب گفتم فرانکلین روزولت، رییس جمهور وقت امریکا، در سال ۱۹۳۵، طرح بیمه‌ی تأمین اجتماعی را اجرا کرد. در آن زمان، میانگین طول عمر انسان‌ها فقط ۶۲ سال بود. پرداخت مستمری‌های بازنشستگی نیز از ۶۵ سالگی شروع می‌شد. در نتیجه، درصدی اندک از انسان‌ها به‌معنای واقعی از مزیت مستمری‌های بازنشستگی بهره‌مند می‌شدند.

در آن زمان، ساختار تأمین اجتماعی از نظر مالی ساختاری کارآمد به‌شمار می‌آمد زیرا به‌ازای پرداختن حق بیمه‌ی ۴۰ کارگر فعال و مشغول به خدمت فقط یک بازنشسته برای بهره‌مند شدن از مزایای مستمری بازنشستگی وجود داشت. به بیان دیگر، چهل تن از انسان‌ها واگن تأمین اجتماعی را می‌کشیدند و فقط یک تن داخل این واگن نشسته بود. تا سال ۲۰۱۰، چنین نسبتی به ۹/۲ انسان مشغول به خدمت در برابر هر یک بازنشسته رسید. در واقع بار واگن تأمین اجتماعی با یک سرنشین بازنشسته‌ی آن فقط بر دوش ۹/۲ تن از نیروهای انسانی فعال قرار داشت. این معادله چندان به‌صرفه و امکان‌پذیر به‌نظر نمی‌رسید.

امروزه میانگین عمر مردان حدود ۷۹ سال است؛ درحالی که زنان به‌طور میانگین تا ۸۱ سالگی عمر می‌کنند. در میان افراد متأهل، دست‌کم یکی از آنان فرصتی ۲۵ درصدی دارد تا به ۹۷ سالگی برسد.

شکیبا باشید؛ مطالبی بیشتر باقی مانده است!

شما حتی ممکن است، در مقایسه با این اعداد و ارقام تخمینی، طول عمری طولانی‌تر داشته باشید. در این‌باره بیندیشید که ما در طی ۳۰ سال گذشته تا چه‌اندازه در عرصه‌ی فناوری پیشرفت کرده‌ایم. ما از فلاپی‌دیسک به فناوری نانو رسیده‌ایم. امروزه دانشمندان با به‌کارگیری چاپگرهای سه‌بعدی می‌توانند بعضی اندام‌های انسان را بازآفرینی کنند. پژوهشگران می‌توانند؛ با به‌کارگیری

سلول‌های بشری و فقط با برداشتن این سلول‌ها از روی پوست انسان؛ یک گوش، مثانه یا نای جدید تولید کنند. ماجرای فیلم‌های علمی - تخیلی امروزه به واقعیت تبدیل شده است. در بخش‌های بعدی کتاب، حقایقی را در این باره از دوستم، ری کورتس ویل، می‌شنویم که ادیسون زمانمان به‌شمار می‌آید و به‌تازگی ریاست بخش مهندسی شرکت گوگل را به‌عهده گرفته است. وقتی از او پرسیدند پیشرفت‌های علمی در دنیای امروزی تا چه اندازه بر طول عمر انسان‌ها تأثیر می‌گذارد؛ او چنین پاسخ داد:

”در طی دهه‌ی بیست از قرن بیست و یکم، انسان‌ها ابزارهایی را برای تغییر دادن ژن‌های خود در اختیار خواهند داشت. این موضوع فقط به نوزادان محدود نمی‌شود بلکه میانسالان نیز می‌توانند بافت‌ها و اندام‌های بدنشان را جوان‌سازی کنند. برای این منظور، سلول‌های پوستی انسان را به‌گونه‌هایی جوان از سلول‌های اندام‌های مختلف بدن تبدیل می‌کنند. انسان‌ها در آینده حتی می‌توانند ساختار زیست‌شیمیایی خودشان را دوباره برنامه‌ریزی کنند و به این ترتیب تا حد امکان از دچار شدن به پیری و بیماری بپرهیزند. این حقیقت به‌طور بنیادین بر طول عمر انسان‌ها می‌افزاید. البته، انسان‌ها هنوز فقط به ذره‌ای از رازهای آفرینش پی برده‌اند.“

این سخنان برای ما میانسالان به معنای واقعی هیجان‌انگیز به نظر می‌رسند!!! تصور کنید چهره‌ی ما عاری از چین و چروک شود! ممکن است همه‌ی ما به‌زودی بتوانیم اکسیر جوانی را از چشمه‌ی ناب آفرینش بنوشیم!

البته، تأثیر این موضوع بر بازنشستگی ما آشکار است. در این صورت، پول ما باید بیش از مدت زمان تصویری خودمان دوام داشته باشد. آیا می‌توانید تصور کنید که گفته‌ی کورتس ویل درست باشد و ما بتوانیم تا ۱۱۰ یا ۱۲۰ سالگی عمر کنیم؟ گونه‌ای فناوری پیشرفته را تصور کنید که در طول عمر نوجوانان اثر می‌گذارد و آن را افزایش می‌دهد. اگر شما ۱۱۰ یا ۱۱۵ سال عمر کنید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ در این صورت، فقط باید یک درآمد عالی و تضمین شده داشته باشید تا بتوانید به‌خوبی زندگی کنید. در این وضعیت، بهترین سرمایه‌ی شما در واقع درآمدی ماهیانه و تضمین شده خواهد بود که بیش از طول عمرتان دوام یابد.

”وقتی جوان بودم؛ فکر می‌کردم پول به‌راستی یکی از ابزارهای مهم در زندگی است. اکنون که به سالمندی رسیده‌ام؛ می‌دانم که به‌راستی چنین است.“

اسکار وایلد

قانون ۴ درصدی در این روزگار بی فایده است

یک برنامه ریز مالی اهل کالیفرنیا، در ابتدای دهه‌ی نود از قرن بیستم میلادی، موضوعی را مطرح کرد که آن را **قانون ۴ درصدی** نامید. چکیده‌ی مطلب چنین است: اگر شما می‌خواهید اندوخته‌ی زندگی‌تان تا پایان عمرتان دوام یابد و هزینه‌های زندگی‌تان را به‌خوبی پوشش دهد؛ می‌توانید از ابتدای بازنشستگی‌تان سالیانه فقط ۴ درصد را از اندوخته‌ی خودتان برداشت کنید. در این صورت، باید سبدي متعادل و متوازن داشته باشید که ۶۰ درصد از سرمایه‌گذاری‌های آن به بخش سهام و ۴۰ درصد آن به بخش اوراق بهادار کم‌ریسک اختصاص یافته باشد. به‌علاوه، شما می‌توانید این مقدار را هر ساله، با در نظر گرفتن تورم، افزایش دهید.

در مقاله‌ای به نام “خدا حافظی کردن با قانون ۴ درصدی”، در روزنامه‌ی وال استریت سال ۲۰۱۳، در این باره چنین نوشته شده بود: “بسیار خوب، این قانون در صورتی مؤثر و کارآمد بود که دوام می‌یافت.” چرا این قانون به یکباره بی‌تأثیر و بی‌فایده شد؟ زیرا وقتی این قانون به وجود آمد؛ سود اوراق بهادار کم‌ریسک دولتی بیش از ۴ درصد بود و بازار سهام نیز در مسیر رشد قرار داشت! اگر شما در ژانویه‌ی سال ۲۰۰۰ بازنشسته می‌شدید و قانون ۴ درصدی سنتی را به کار می‌بردید؛ تا سال ۲۰۱۰ حدود ۳۳ درصد از پولتان را از دست می‌دادید. بر مبنای آمارهای گروه تی‌روپرایس؛ در این وضعیت فقط احتمالی ۲۹ درصدی وجود داشت که اندوخته‌ی شما تا پایان عمرتان دوام یابد. به بیان دیگر، احتمالی ۷۱ درصدی وجود داشت که اندوخته‌ی شما در زمان زنده‌بودنتان پایان یابد. بسیاری از ما دوست نداریم به‌طور هم‌زمان پیر و ورشکسته شویم.

امروزه ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که نرخ سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های مطمئن و تضمین‌شده در سطح جهانی بسیار اندک است و در اصل بسیاری از سپرده‌گذاران یا سرمایه‌گذاران به مبارزه فرا خوانده شده‌اند. وقتی نرخ سودها کمابیش صفر درصد است؛ انسان‌ها چگونه می‌توانند با امنیت خاطر بازنشسته شوند؟ سرمایه‌گذاران در این وضعیت مجبور می‌شوند به حیطه‌هایی ناشناخته و ناایمن گام بگذارند و بکوشند سودی رضایت‌بخش را بابت سرمایه‌گذاری‌های خودشان به دست آورند. چنین موقعیتی درست مانند ماجرای همان گوزن اندوهگین و تشنه است که باید خودش را به مخاطره اندازد و برای نوشیدن آب به سوی برکه‌ی پرمخاطره یا محل زندگی کروکودیل‌ها برود. امروزه سرمایه‌گذاران در معرض خطرهای بسیار قرار دارند. به‌علاوه، بسیاری از انسان‌هایی در این دوره به شدت آسیب‌پذیر هستند که برای تأمین کردن هزینه‌های زندگی‌شان باید درآمدی کسب کنند.

فرقی نمی‌کند دیگران به شما چه می‌گویند؛ در هر صورت، هیچ‌یک از کارگزاران، مدیران فعال در بخش سرمایه‌گذاری یا حتی مشاوران مالی نمی‌توانند عاملی بنیادین را مدیریت کنند که تعیین‌کننده‌ی تمام‌شدن یا نشدن اندوخته‌ی شما در زمان زنده‌بودنتان خواهد بود. این راز در واقع راز کوچک و مبهم دنیای سرمایه‌گذاری است که فقط عده‌ای اندک از حرفه‌ای‌های این عرصه از آن خبر دارند. البته از این عده‌ی اندک نیز فقط چند تن شهادت کافی دارند تا آن را مطرح کنند. وقتی من با جک باگل گفت‌وگو می‌کردم؛ کوشیدم این موضوع را به روش همیشگی‌ام به‌شیوه‌ای مستقیم و شفاف مطرح کنم.

آیا جک باگل را به یاد می‌آوردید؟ او بنیان‌گذار بزرگ‌ترین صندوق سرمایه‌گذاری مشترک به نام ونگارد است و البته بسیار شفاف و بی‌پرده سخن می‌گوید. وقتی ما به مدت چهار ساعت در دفتر کار او واقع در پنسیلوانیا گفت‌وگو می‌کردیم؛ من راز کوچک و مبهم عرصه‌ی سرمایه‌گذاری را مطرح کردم. او نیز بی‌تردید عقاید یا اندیشه‌هایش را بسیار شفاف و عاری از هرگونه ظاهرسازی مطرح کرد و چنین گفت: ”گفتن بعضی ماجراها چندان برایم خوشایند نیست؛ اما باید بگویم ما در بسیاری از زمینه‌های زندگی به‌گونه‌ای با عواملی ناشناخته و پنهان روبه‌رو هستیم و خودمان در آن زمینه‌ها چندان تعیین‌کننده و تصمیم‌گیرنده نخواهیم بود. برای نمونه؛ می‌توانم زمان متولدشدنمان، بازنشسته‌شدنمان یا رفتن فرزندانمان را به دانشگاه نام ببرم. شما در این زمینه‌ها نقشی بارز و تعیین‌کننده نخواهید داشت.“

آیا می‌دانید جک باگل به معنای واقعی درباره‌ی چه موضوعی صحبت می‌کرد؟

این موضوع به معنای واقعی معلوم نیست که وضعیت بازار در زمان بازنشسته‌شدن شما چگونه خواهد بود. اگر کسی در میانه‌ی دهه‌ی نود از قرن بیستم میلادی بازنشسته می‌شد؛ به راستی انسانی خوش‌شانس به شمار می‌آمد که در موقعیتی رضایت‌بخش قرار دارد. از سوی دیگر، اگر او در میانه‌ی نخستین دهه از قرن بیست و یکم بازنشسته می‌شد؛ به راستی کارش به بدبختی و آوارگی می‌رسید. باگل، در ابتدای سال ۲۰۱۳، در گفت‌وگویی تلویزیونی گفت که ما در طی دهه‌ی آینده باید خودمان را برای رویارویی با دو سقوط بزرگ حتی تا حدود ۵۰ درصد نیز آماده کنیم. شاید بهتر باشد ما با این پیش‌بینی او غافلگیر نشویم. در نخستین دهه از قرن بیست و یکم میلادی، ما کمابیش دو بار با

سقوطی ۵۰ درصدی روبه‌رو بوده‌ایم. البته، فراموش نکنید؛ اگر شما ۵۰ درصد از اندوخته‌ی خودتان را از دست بدهید؛ برای جبران کردن آن باید سودی ۱۰۰ درصدی به‌دست آورید.

خطری که همه‌ی ما با آن روبه‌رو هستیم و در واقع راز کوچک و مبهم عرصه‌ی سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود به مفهوم تعیین‌کننده‌ی ترتیب سودآفرینی‌ها مربوط است. این موضوع اندکی پیچیده به‌نظر می‌رسد؛ اما چنین نیست. در اصل، سال‌های ابتدایی از دوران بازنشستگی شما تعیین‌کننده‌ی وضعیت سال‌های بعدی بازنشستگی‌تان خواهد بود. اگر در نخستین سال‌ها از دوران بازنشستگی‌تان از بخش سرمایه‌گذاری‌های خودتان به ضرر و زیان دچار شوید؛ به احتمال بسیار زیاد نمی‌توانید این ضرر و زیان به‌وجودآمده را جبران کنید. البته، خودتان نیز اغلب در این ضرر و زیان نقشی تعیین‌کننده نخواهید داشت.

شما فقط می‌توانید کارها و اقدامات مناسب را انجام دهید. برای نمونه؛ می‌توانید یک مشاور مالی رسمی و مطمئن را برای خودتان بیابید، هزینه‌ها را تا حد امکان کاهش دهید، در فضایی با مزیت‌های مالیاتی سرمایه‌گذاری کنید و بکوشید سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان را تأمین کنید. البته، اگر شما همه‌ی این کارها را به‌درستی انجام دهید؛ باز هم ممکن است عاملی بیرونی در سرمایه‌گذاری‌های شما تأثیری منفی بگذارد.

در واقع، وقتی زمان اسکی کردن و پایین آمدن از کوه سرمایه‌گذاری زندگی‌تان فرا می‌رسد، وقتی زمان مناسب فرا می‌رسد تا از درآمد سبب سرمایه‌گذاری‌تان بهره‌مند شوید؛ ممکن است در همان سال‌های اول ضرر کنید و کل برنامه‌ی شما به‌آسانی به‌هم بریزد. چند سال ضرردهی سبب می‌شود مجبور شوید دوباره شغلی را برای خودتان بیابید و اقامتگاه تفریحی خودتان را بفروشید. آیا این موضوع درکل برای شما بسیار هیجانی و غیرمنطقی به‌نظر می‌رسد؟ اکنون نمونه‌ای فرضی را برای شما مطرح می‌کنم تا پی ببرید ترتیب سودآفرینی در گذر زمان چه تأثیری در درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌های شما خواهد داشت.

جان به سگ حمله کرد

جان به سگ حمله کرد. سگ به جان حمله کرد. در این دو جمله، واژه‌هایی مشابه را مشاهده می‌کنید؛ اما ترتیب واژه‌ها در دو جمله با یکدیگر اندکی تفاوت دارند و معنایی متفاوت را به‌ویژه برای جان به‌وجود می‌آورند!

جان اکنون ۶۵ ساله است و اندوخته‌ای ۵۰۰ هزاردلاری دارد. او آماده است تا بازنشسته شود. جان

نیز، همچون بسیاری از مردم امریکا که در آستانه‌ی بازنشستگی قرار دارند، یک سبد سرمایه‌گذاری متعادل دارد که ۶۰ درصد از سرمایه‌گذاری آن را به بخش سهام و ۴۰ درصد آن را به بخش اوراق بهادار کم‌ریسک اختصاص داده است. البته؛ همان‌گونه که از ری دالیو آموختیم؛ چنین سبدی در کل سبدی متعادل و متوازن به‌شمار نمی‌آید! همچنین، به این دلیل که نرخ سودها بسیار اندک است؛ بنابراین، قانون ۴ درصدی نیز در این زمینه به‌کار نمی‌آید. جان به نتیجه می‌رسد که برای تأمین کردن هزینه‌های زندگی‌اش در حد معمول باید هرساله ۵ درصد از اندوخته یا سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌اش را برداشت کند. این مبلغ در واقع ۲۵ هزار دلار در سال می‌شود. وقتی این مبلغ به حقوق بازنشستگی او افزوده می‌شود؛ او می‌توانست به‌خوبی زندگی کند و هزینه‌های روزمره‌اش را پوشش دهد. البته، او هرساله باید ۳ درصد به مبلغ برداشتش می‌افزود تا هماهنگ با تورم پیش برود زیرا هرساله با در نظر گرفتن همین مبلغ از قدرت خریدش کاسته می‌شد.

متأسفانه، جان چندان خوش‌شانس نبود و در همان سال‌های ابتدایی بازنشستگی و هنگام برداشت کردن از اندوخته‌اش با سقوط بازار روبه‌رو شد. درحقیقت، سه سال ناگوار به‌همراه ضرر و زیان بازار سرآغازی برای به‌اصطلاح سال‌های طلایی بازنشستگی او محسوب می‌شد. چنین شروعی به‌راستی شروعی خوب و خوشایند نیست.

جان			
سن	سود یا ضررهای فرضی بازار	مبلغ برداشت در شروع بازنشستگی	کل اندوخته در شروع بازنشستگی
۶۴			۵۰۰۰۰۰ دلار
۶۵	-۱۰/۱۴٪	۲۵۰۰۰ دلار	۵۰۰۰۰۰ دلار
۶۶	-۱۳/۰۴٪	۲۵۷۵۰ دلار	۴۲۶۸۳۹ دلار
۶۷	-۲۳/۳۷٪	۲۶۵۲۳ دلار	۳۴۸۷۶۶ دلار
۶۸	۱۴/۶۲٪	۲۷۳۱۸ دلار	۲۴۶۹۵۶ دلار
۶۹	۲/۰۳٪	۲۸۳۱۸ دلار	۲۵۱۷۵۰ دلار
۷۰	۱۲/۴۰٪	۲۸۹۸۲ دلار	۲۲۸۱۴۶ دلار
۷۱	۲۷/۲۵٪	۲۹۸۵۱ دلار	۲۲۳۸۶۲ دلار
۷۲	-۶/۵۶٪	۳۰۷۴۷ دلار	۲۴۶۸۷۵ دلار
۷۳	۲۶/۳۱٪	۳۱۶۶۹ دلار	۲۰۱۹۵۶ دلار
۷۴	۴/۴۶٪	۳۲۶۱۹ دلار	۲۱۵۰۸۴ دلار
۷۵	۷/۰۶٪	۳۳۵۹۸ دلار	۱۹۰۰۸۴ دلار
۷۶	-۱/۵۴٪	۳۴۶۰۶ دلار	۱۶۸۰۹۰ دلار
۷۷	۳۴/۱۱٪	۳۵۶۴۴ دلار	۱۳۱۴۲۹ دلار
۷۸	۲۰/۲۶٪	۳۶۷۱۳ دلار	۱۲۸۴۵۸ دلار

۷۶	-۱/۵۴٪	۳۳۴۶۰۶ دلار	۱۶۸۰۹۰ دلار
۷۷	۳۴/۱۱٪	۳۵۶۴۴ دلار	۱۳۱۴۲۹ دلار
۷۸	۲۰/۲۶٪	۳۶۷۱۳ دلار	۱۲۸۴۵۸ دلار
۷۹	۳۱/۰۱٪	۳۷۸۱۵ دلار	۱۱۰۳۳۵ دلار
۸۰	۲۶/۶۷٪	۳۸۹۴۹ دلار	۹۵۰۰۸ دلار
۸۱	۱۹/۵۳٪	۴۰۱۱۸ دلار	۷۱۰۰۹ دلار
۸۲	۲۶/۳۸٪	۳۶۹۲۳ دلار	۳۶۹۲۳ دلار
۸۳	-۳۸/۴۹٪	۰ دلار	۰ دلار
۸۴	۳/۰۰٪		
۸۵	۱۳/۶۲٪		
۸۶	۳/۵۳٪		
۸۷	۲۶/۳۸٪		
۸۸	۲۳/۴۵٪		
۸۹	۱۲/۷۸٪		

میانگین سود
۸/۰۳٪

کل مبلغ برداشت شده
۵۸۰۹۶۳ دلار

اندوخته‌ی جان در طی پنج سال به نصف می‌رسد. برداشت کردن پول، به‌هنگام روند تدریجی کاهش قیمت‌ها در بازار، وضعیت را همواره بد و بدتر می‌کند. به‌علاوه، در این وضعیت، حتی وقتی بازار به حالت اول بازمی‌گردد؛ اندوخته‌ی جان، در مقایسه با ابتدای دوره، بسیار اندک است و رشد آن نیز به همین نسبت خواهد بود. به‌هرحال، زندگی همچنان ادامه دارد و جان باید هزینه‌های زندگی‌اش را بپردازد.

جان، از ۷۰ سالگی به بعد، به‌مدت چند سال از رشد بازار بهره‌مند می‌شود؛ اما ضربه‌ی اصلی از قبل به او وارد شده است. مسیر او برای بازگشتن به وضعیت اولیه بسیار دشوار است. جان در آستانه‌ی ۸۰ سالگی آشکارا به تیره‌روزی‌اش پی می‌برد و می‌داند که اندوخته‌اش به‌زودی تمام خواهد شد. ارزش حساب او تا ۸۳ سالگی به صفر می‌رسد. او، با سرمایه‌گذاری کردن مبلغی ۵۰۰ هزار دلاری برای دوران بازنشستگی‌اش، فقط توانست ۵۸۰۹۶۳ دلار برداشت کند. به بیان دیگر، جان، پس از ۱۸ سال سرمایه‌گذاری کردن در طی دوران بازنشستگی، فقط ۸۰ هزار دلار سود کسب کرده است.

البته، نکته‌ی تکان‌دهنده چنین است: در طی پایین آمدن جان از کوه سرمایه‌گذاری‌اش، بازار به‌طور میانگین سالیانه سودی بیش از ۸ درصد داشت. چنین سودی، بر مبنای معیارهای بسیاری از انسان‌ها، سودی عالی محسوب می‌شود!

مشکل اصلی چنین است: بازار هرساله سود میانگین را به شما تقدیم نمی کند. شما سودی واقعی را به دست می آورید و سود میانگین بر مبنای این سودهای واقعی ارزیابی و محاسبه می شود. آیا مطلب مطرح شده را درباره ی تفاوت میان سود واقعی و سود میانگین در فصل سوم از بخش دوم به یاد می آورید؟ به علاوه، امیدوار بودن، برای مصون ماندن از ضرر و زیان های احتمالی و دشوار در سال های آینده، به راستی شیوه ای مؤثر برای بیمه کردن آینده ی مالی تان نخواهد بود.

روندی وارونه

سوزان نیز ۶۵ ساله است و اندوخته ای ۵۰۰ هزار دلاری دارد. او نیز همچون جان هرساله برداشتی ۵ درصدی یا ۲۵ هزار دلاری خواهد داشت و هرساله این مبلغ را اندکی افزایش خواهد داد تا دریافتی اش با تورم هماهنگ شود. به شیوه ای شفاف باید بگویم که ما می خواهیم همان درصدها را از سود به کار ببریم؛ اما به سادگی می کوشیم ترتیب آن ها را، در مقایسه با سودهای حاصل از سرمایه گذاری جان، وارونه کنیم. به این ترتیب، نخستین سال در واقع در جایگاه آخرین سال قرار می گیرد.

سوزان، فقط با وارونه کردن ترتیب سودهای دریافتی، از دوران بازنشستگی اش تجربه ای متفاوت خواهد داشت. در حقیقت، او تا ۸۹ سالگی بیش از ۹۰۰ هزار دلار از اندوخته اش برداشت می کند و باز هم ۱۶۷۷۹۷۵ دلار در حسابش باقی می ماند! او هرگز در این دنیا نگرانی مالی نخواهد داشت.

تصور کنید که دو انسان متفاوت مبلغی یکسان را سرمایه گذاری می کنند و راهکاری مشابه را برای برداشت کردن از اندوخته ی خودشان در زمان بازنشستگی به کار می گیرند؛ اما یکی از آنان در پایان بی پول می شود و دیگری به رهایی مالی می رسد.

سوزان			
سن	سود یا ضررهای فرضی بازار	مبلغ برداشت در شروع بازنشستگی	کل اندوخته در شروع بازنشستگی
۶۴			۵۰۰۰۰۰ دلار
۶۵	۱۲/۷۸٪	۲۵۰۰۰ دلار	۵۰۰۰۰۰ دلار
۶۶	۲۳/۴۵٪	۲۵۷۵۰ دلار	۵۳۵۷۱۶ دلار
۶۷	۲۶/۳۸٪	۲۶۵۲۳ دلار	۶۲۹۵۷۵ دلار
۶۸	۳/۵۳٪	۲۷۳۱۸ دلار	۷۶۲۱۴۰ دلار

۶۹	۱۳/۶۲٪	۲۸۳۱۸ دلار	۷۵۵-۷۶ دلار
۷۰	۳/-۰٪	۲۸۹۸۲ دلار	۸۳۳۳۹۶ دلار
۷۱	-۳۸/۴۹٪	۲۹۸۵۱ دلار	۸۲۷۵۳۴ دلار
۷۲	۲۶/۳۸٪	۳۰۷۴۷ دلار	۴۹۰۶۸۴ دلار
۷۳	۱۹/۵۳٪	۳۱۶۶۹ دلار	۵۸۱۳۷۰ دلار
۷۴	۲۶/۶۷٪	۳۲۶۱۹ دلار	۵۶۹۱۶ دلار
۷۵	۳۱/-۱٪	۳۳۵۹۸ دلار	۷۹۰۷۸۸ دلار
۷۶	۲۰/۲۶٪	۳۴۶۰۶ دلار	۹۹۱۹۸۱ دلار
۷۷	۳۴/۱۱٪	۳۵۶۴۴ دلار	۱۵۱۳۷۵ دلار
۷۸	-۱/۵۴٪	۳۶۷۱۳ دلار	۱۴۹۶۳۱۴ دلار
۷۹	۷/-۶٪	۳۷۸۱۵ دلار	۱۴۳۷۱۳۳ دلار
۸۰	۴/۴۶٪	۳۸۹۴۹ دلار	۱۴۹۸۰۴۲ دلار
۸۱	۲۶/۳۱٪	۴۰۱۱۸ دلار	۱۵۲۴۳۳۱ دلار
۸۲	-۶/۵۶٪	۴۱۳۲۱ دلار	۱۸۷۴۵۳۵ دلار
۸۳	۲۷/۲۵٪	۴۲۵۶۱ دلار	۱۷۱۲۹۷۰ دلار
۸۴	۱۲/۴۰٪	۴۳۸۳۳ دلار	۲۱۲۵۶۰۴ دلار
۸۵	۲/-۳٪	۴۵۱۵۳ دلار	۲۳۳۹۹۲۳ دلار
۸۶	۱۴/۶۲٪	۴۶۵۰۷ دلار	۲۳۴۱۲۹۷ دلار
۸۷	-۳۳/۳۷٪	۴۷۹۰۳ دلار	۲۶۳۰۲۹۷ دلار
۸۸	-۱۳/-۰۴٪	۴۹۳۴۰ دلار	۱۹۷۸۹۹۳ دلار
۸۹	-۱۰/۱۴٪	۵۰۸۲۰ دلار	۱۶۷۷۹۷۵ دلار
میانگین سود ۸/۰۳٪		کل مبلغ برداشت شده ۹۱۱۴۸۲ دلار	

اکنون به نکته‌ای توجه کنید که، در مقایسه با نکته‌های مطرح شده در این زمینه، تأمل برانگیزتر به نظر می‌رسد: میانگین سود حاصل از سرمایه‌گذاری هر دوی آنان، در طی یک دوره‌ی زمانی ۲۵ ساله، سالیانه ۰۳/۸ درصد است!

چنین رویدادی چگونه اتفاق می‌افتد؟ به این ترتیب که میانگین سود در نتیجه‌ی تقسیم کردن مجموع همه‌ی سودها بر تعداد سال‌ها به دست می‌آید.

هیچ کس نمی‌تواند پیش‌بینی کند که به زودی قرار است چه اتفاقی بیفتد. هیچ کس نمی‌داند بازار چه زمانی در مسیر رشد و چه زمانی در مسیر افت قرار می‌گیرد.

اکنون تصور کنید که جان و سوزان، هر دو، درآمدشان را بیمه کرده بودند. در این صورت، جان از دچار شدنش به زخم معده‌ی ناشی از تنش و نگرانی جلوگیری می‌کرد و مطمئن بود حتی در زمان سقوط بازار نیز درآمدی تضمین شده را دریافت خواهد کرد. سوزان نیز در این وضعیت به سادگی پولی بیشتر به دست می‌آورد و می‌توانست کارهای دلخواهش را هرچه بیشتر انجام دهد. شاید او به

یک سفر تفریحی می‌رفت؛ هدایایی بیشتر را برای نوه‌هایش تهیه می‌کرد یا مبلغی بیشتر را به مؤسسه‌ی خیریه‌ی دلخواهش می‌بخشید. ارزش بیمه‌ی درآمد بسیار فراتر از آن است که من بخواهم درباره‌اش سخن بگویم! البته، اگر بکوشید بیمه‌ی درآمد را با سبده‌ی تمام فصول به کار ببرید؛ بی‌تردید آمیزه‌ای نیرومند و تأثیرگذار را در اختیار دارید.

عرتبه برای متمایز شدن

شاید به یاد آورید که در بخش‌های قبلی کتاب کوشیدم یکی از استادان دانشگاه وارتون را به نام دکتر دیوید ببیل به شما معرفی کنم. او، علاوه بر این که انسانی فرهیخته است، روحی مهربان و بخشنده با ایمانی راسخ دارد. او ترجیح می‌دهد، به جای دکتر یا استاد، فقط نامش را به کار ببریم.

در این جا فقط چکیده‌ای را از دستاوردهای گذشته‌ی دیوید به سرعت برای شما بازگو می‌کنم. او شش مدرک دانشگاهی دارد! او در رشته‌ی اقتصاد، مدیریت ارشد کسب و کار در سرمایه‌گذاری بین‌المللی، دکترای مدیریت سرمایه‌گذاری، دکترای عمومی در اقتصاد منابع و مواد غذایی، دکترای کشاورزی در مناطق گرمسیری و دکترای مطالعات امریکای لاتین تحصیل کرده است. او سرمایه‌گذاری را بیش از ۳۰ سال در دانشگاه وارتون و برکلی آموزش داده است. او همچنین مدیر پژوهش درباره‌ی حقوق بازنشستگی و بخش بیمه در گلدمن ساکس بوده است. او در بانک جهانی کار کرده و به وزارت خزانه‌داری، بانک مرکزی و وزارت کار ایالات متحده مشاوره داده است. سخن گفتن درباره‌ی او در زمینه‌ی حرفه‌اش مانند این است که بگوییم مایکل جردن می‌داند چگونه بسکتبال بازی کند.

دیوید گزارشی پژوهش‌محور نوشت و در آن کوشید برنامه‌ی شخصی‌اش را برای بازنشستگی مطرح کند. وقتی زمان بازنشستگی دیوید نزدیک شد؛ او راهکاری را جست‌وجو می‌کرد که درآمدی تضمین‌شده و آرامش‌خاطری واقعی را برای زندگی‌اش به‌ارمغان آورد. او به یاد سپرده بود که درآمد در واقع پیامد اقدام انسان خواهد بود. او هوشمندانه به عواملی دیگر نیز توجه کرد. برای نمونه؛ او می‌دانست بسیاری از سالمندان گرایش ندارند در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری به‌شیوه‌ای پیچیده تصمیم‌گیری کنند. او کمابیش همه‌ی گزینه‌ها را در نظر گرفت و کوشید از دانش خودش درباره‌ی بازار و ریسک سرمایه‌گذاری به‌طور بهینه استفاده کند. او حتی با دوستان و همکاران قبلی‌اش در وال‌استریت مشورت کرد تا بتواند راهکارهایی مختلف را با یکدیگر مقایسه کند. دیوید در پایان به نتیجه رسید بهترین گزینه‌ی ممکن برای سرمایه‌گذاری کردن جهت دوران بازنشستگی به‌راستی بیمه‌ی مستمری عمر خواهد بود!

دیوید چگونه می‌توانست کاری را انجام دهد که بسیاری از دوستان وال‌استریتی‌اش آن را مرگ تدریجی یا کاری نامناسب با درآمدی اندک می‌دانستند؟ کارگزاران بورس امریکا اصطلاح مرگ تدریجی را برای مشتریانی به کار می‌بردند که سود سهامشان را به شرکت‌های بیمه می‌پرداختند تا در سالمندی درآمدی تضمین شده داشته باشند. کارگزاران بورس در واقع چنین تصمیمی را تصمیمی یک‌سویه می‌دانند که مانع می‌شود شما از سرمایه‌گذاری‌های خودتان درآمد کسب کنید. آنان چنین تصمیمی را مرگ تدریجی سودآفرینی مشتریانشان می‌دانند.

در این باره بیندیشید: آخرین بار چه زمانی بود که یک کارگزار بورس درباره‌ی برنامه‌ریزی کردن برای بهره‌مند شدن از یک درآمد تضمینی و دایمی با شما سخن گفت؟ شاید چنین رویدادی هرگز اتفاق نیفتد. وال‌استریتی‌ها در کل علاقه‌ای ندارند درباره‌ی کارهایی حرف بزنند که به بیرون کشیدن پول مشتری از بازار بورس می‌انجامد. نکته‌ی اصلی این است: وقتی شما بخشی از سود پولتان را از بازار بورس خارج می‌کنید تا شالوده‌ی درآمدی تضمینی و دایمی را برای خودتان بنا کنید؛ به شالوده‌ی درآمد فعالان بازار بورس لطمه می‌زنید. در واقع این افراد در صورتی درآمدی تضمین شده دارند که شما هرگز حتی ذره‌ای از سرمایه‌ی خودتان را از بازار بورس خارج نکنید.

”امریکایی‌ها بهتر است دست کم نیمی از پس‌اندازهای بازنشستگی‌شان را به بیمه‌ی عمرشان اختصاص دهند.“

وزارت خزانه‌داری ایالات متحده

وقتی موضوع یک برنامه‌ی دقیق برای بهره‌مند شدن از درآمدی دایمی و تضمین شده مطرح است؛ دکتر جفری براون اغلب بر یک یا دو نکته تأکید دارد. او مشاور وزارت خزانه‌داری ایالات متحده و بانک جهانی است. به علاوه، او یکی از انسان‌هایی بود که از سوی دولت چین دعوت شد تا در زمینه‌ی ارزیابی کردن آینده‌ی راهکار تأمین اجتماعی آنان کمک کند. او همچنین یکی از هفت انسانی بود که از سوی رییس جمهور ایالات متحده انتخاب شد تا یکی از اعضای هیئت مدیره‌ی انجمن مشاوران تأمین اجتماعی باشد.

جف بسیاری از پژوهش‌های حرفه‌ای‌اش را به این موضوع اختصاص داد که مردم چگونه می‌توانند از درآمدی دایمی و تضمین شده بهره‌مند شوند. فکر می‌کنید او به چه نتیجه‌ای رسید؟

این که بیمه‌های مستمری عمر به‌راستی یکی از مهم‌ترین ابزارهای موجود در این زمینه است که در دسترس همه‌ی ما قرار دارد.

من و جف سه ساعت مشتاقانه درباره‌ی برنامه‌ریزی برای درآمدآفرینی و عجیب‌بودن این موضوع گفت‌وگو کردیم که چرا درآمدی دایمی و تضمین‌شده از فهرست گزینه‌های بسیاری از برنامه‌های مالی حذف می‌شود. چگونه ممکن است که بیمه‌ی درآمد به‌ندرت به‌منزله‌ی گزینه‌ای مناسب از سوی برنامه‌ریزان مالی مطرح می‌شود؟

من از جف پرسیدم: ”مردم چگونه می‌توانند راهی را برای تقویت کردن خودشان بیابند تا، در صورت بهره‌مندبودن از طول عمری بلندمدت، به‌معنای واقعی درآمدی تضمینی و دایمی داشته باشند؟ آنان در ۶۵ سالگی بازنشسته می‌شوند و امروزه دوره‌ای ۲۰ یا ۳۰ ساله را برای تأمین کردن نیازها و هزینه‌های سالمندی‌شان پیش روی خود می‌بینند؛ اما برنامه‌ی مالی آنان اغلب به‌گونه‌ای نیست که این نیازها و هزینه‌ها را تا پایان عمرشان پوشش دهد. راه‌حل مناسب در این زمینه چیست؟“

او گفت: ”تونی، خبرهایی خوب در این باره وجود دارد. ما به‌معنای واقعی می‌دانیم راه‌حل این مشکل چیست. ما فقط باید مردم را ترغیب و تشویق کنیم تا شیوه‌ی اندیشیدنشان را درباره‌ی سرمایه‌گذاری کردن برای دوران بازنشستگی‌شان تغییر دهند. در سرزمین اقتصادی به‌راستی کالاهای و خدماتی وجود دارند که ما آن‌ها را بیمه‌های مستمری عمر می‌نامیم. شما فقط باید به یک شرکت بیمه‌ی معتبر با سابقه‌ای درخشان بروید و چنین بگویید: ’می‌دانید موضوع چیست؟ من قصد دارم پولم را در شرکت شما سرمایه‌گذاری کنم. از شما انتظار دارم پول مرا مدیریت کنید؛ سرمایه‌ام را افزایش دهید و مبلغی معین را ماهیانه از شروع بازنشستگی تا پایان عمرم به من بپردازید.‘ ساده‌ترین شیوه برای پی‌بردن به چنین راه‌حلی به‌راستی این است که بدانید بیمه‌ی تأمین اجتماعی نیز درست همین کار را انجام می‌دهد. البته، همان گونه که می‌دانید؛ در زمینه‌ی بیمه‌ی تأمین اجتماعی، شما حق بیمه‌ی خودتان را در زمان فعالیت شغلی‌تان می‌پردازید. سپس، وقتی بازنشسته می‌شوید؛ تا پایان عمرتان از حقوقی ماهیانه یا همان حقوق بازنشستگی بهره‌مند خواهید شد. شما نباید خودتان را به بیمه‌ی تأمین اجتماعی و حقوق بازنشستگی‌تان محدود کنید. شما می‌توانید درآمدهای دایمی و تضمین‌شده‌ی خودتان را افزایش دهید. برای این منظور می‌توانید به‌صورت شخصی در بیمه‌های عمر و پس‌انداز سرمایه‌گذاری کنید.“

جف و گروهش پژوهشی را در این باره انجام دادند که بیمه‌های مستمری عمر تاکنون چگونه برای

انسان‌ها توصیف شده‌اند و تغییر دادن این توصیف چگونه بر برداشت انسان‌ها از نیاز یا گرایششان به این بیمه تأثیر می‌گذارد.

آنان در ابتدا بیمه‌های مستمری عمر را همچون کارگزاران بورس توصیف کردند و آن‌ها را همچون حساب پس‌اندازها یا سرمایه‌گذاری‌هایی با سود اندک نشان دادند. تعجبی ندارد که در این صورت فقط ۲۰ درصد از مردم به این بیمه‌ها گرایش نشان دادند. آیا چنین توصیفی برای شما هم آشنا به نظر می‌رسد؟ بی‌تردید می‌توانید به یاد آورید که یکی از کارگزاران بورس در گذشته به شما چنین گفته است: “بیمه‌های مستمری عمر به معنای واقعی یک سرمایه‌گذاری نامناسب است!”

از سوی دیگر، وقتی جف و گروه پژوهشی‌اش کوشیدند واژه‌های خود را اندکی تغییر دهند و درباره‌ی مزیت‌های واقعی بیمه‌های مستمری عمر حرف بزنند؛ ماجرا به کلی تغییر کرد. وقتی آنان بیمه‌ی مستمری عمر را به منزله‌ی ابزاری توصیف کردند که درآمدی تضمین‌شده را در ادامه‌ی زندگی انسان‌ها برای‌شان به‌ارمغان می‌آورد؛ بیش از ۷۰ درصد انسان‌ها به این بیمه‌ها گرایش نشان دادند و آن‌ها را گونه‌ای سرمایه‌گذاری عالی نامیدند! چه کسی نمی‌خواهد، در زمان تمام‌شدن پس‌انداز زندگی‌اش، درآمدی تضمین‌شده داشته باشد؟ شاید هزینه‌های زندگی‌تان بسیار فراتر از پیش‌بینی خودتان در این زمینه باشد. شاید به‌صورت غیرمنتظره بیمار شوید و به درمانی فوری نیاز پیدا کنید. شاید وضعیت بازار از نظر ترتیب سوددهی در سال‌های متفاوت به نفع شما پیش نرود. اگر در این گونه موقعیت‌ها مطمئن باشید که با یک گفت‌وگوی تلفنی می‌توانید از پیامد سرمایه‌گذاری گذشته‌ی خودتان بهره‌مند شوید؛ بی‌تردید آن را موهبتی عالی می‌دانید.

امروزه، با دگرگون‌شدن صنعت مالی، مجموعه‌ای جدید از فرصت‌های متفاوت در عرصه‌ی بیمه‌ی عمر و پس‌انداز به‌وجود آمده است. بسیاری از این بیمه‌ها در زمینه‌ی سودآفرینی از عملکرد بازار سهام الگوبرداری می‌کنند؛ اما هیچ‌یک از ضرر و زیان‌های آن را شامل نمی‌شوند. بیمه‌ی مستمری عمر فقط به دوره‌ی پدربزرگتان اختصاص ندارد. این کتاب را ورق بزنید تا من پنج گونه‌ی بیمه‌ی مستمری عمر را به شما معرفی کنم که ممکن است زندگی‌تان را به کلی در مسیری مثبت و سازنده دگرگون کنند.

فصل چهارم

زمان موفق شدن فرا رسیده است:

درآمد شما پیامد اقدامتان خواهد بود

”سؤال اصلی به راستی این نیست که من می‌خواهم در چه سنی بازنشسته شوم بلکه این است که می‌خواهم با چه درآمدی بازنشسته شوم.“

جورج فورمن

بیمه‌های مستمری عمر در بلندمدت به اشتباه یکی از گزینه‌های نامناسب و ناکارآمد در صنعت سرمایه‌گذاری محسوب می‌شدند. وقتی چند سال قبل برای نخستین بار مفهوم بیمه‌های مستمری عمر را شنیدم؛ آن‌ها را چندان جدی نگرفتم. من در جامعه شرطی شده بودم که باور کنم بیمه‌های مستمری عمر به راستی خبرهایی بد و ناخوشایند را برای انسان دربردارند. البته، وقتی قرار شد دلیلم را درباره‌ی نامناسب بودن بیمه‌های مستمری عمر مطرح کنم؛ به معنای واقعی دلیلی درست و منطقی را در نظر نداشتم. من نیز به سادگی در این زمینه با بسیاری از انسان‌ها هم‌رنگ شده بودم.

به هر حال، اکنون نظر من تغییر کرده است. تعجب مرا در آن زمان تصور کنید که یکی از شماره‌های نشریه‌ی بارونز را در سال ۲۰۱۱ با چنین تیتری روی جلد آن در دست دارم:

”بهترین بیمه‌های مستمری عمر - گزارش ویژه - بازنشستگی: بیمه‌های مستمری عمر با پرداخت مستمری‌های ثابت ماهیانه ناگهان پرترفدار شده‌اند.“

برای من عجیب بود که مسئولان نشریه‌ی پرترفدار و با سابقه‌ی بارونز در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری موضوع بیمه‌های مستمری عمر را به منزله‌ی تیتری اصلی روی جلد مجله چاپ کرده باشند! آیا آسمان به زمین آمده بود؟ من مجله را گشودم و این مطالب را مشاهده کردم:

”امروزه، بسیاری از مشاوران مالی هوشمند یک بیمه‌ی مستمری عمر را به منزله‌ی بخشی مهم از برنامه‌ی مالی میانسالانی پیشنهاد می‌کنند که هنوز خاطراتشان، درباره‌ی سقوط‌های پی‌درپی بازار، تازه مانده است.“

وای! بیمه‌های مستمری عمر به تازگی بسیار پرطرفدار شده‌اند. ما از بیمه‌های مستمری عمر پدربزرگمان که اغلب در کشوها خاک می‌خورد به پرطرفدارترین گزینه‌هایی رسیده‌ایم که از سوی مشاوران مالی هوشمند به ما توصیه می‌شود. اکنون نکته‌ی اصلی را حدس بزنید؟ گزینه‌های بیمه‌ی مستمری عمر امروزه فقط به دوره‌ی بازنشستگی مربوط و محدود نمی‌شوند. جوان‌ترها نیز اغلب از بیمه‌های مستمری عمر به منزله‌ی گزینه‌ای مناسب برای سرمایه‌گذاری‌های ایمن استفاده می‌کنند. البته، آنان گزینه‌هایی را انتخاب می‌کنند که رشدشان به رشد شاخص‌های سهام پیوند خورده است.

آشکارا باید بگوییم که این بیمه‌های مستمری عمر در واقع گزینه‌ای جایگزین برای سرمایه‌گذاری کردن در بازار بورس یا شیوه‌ای برای تسلط‌یافتن بر این بازار به‌شمار نمی‌آیند. در گذشته هم آشکارا گفتم که هیچ‌کس نمی‌تواند در بلندمدت بر بازار تسلط داشته باشد و همیشه برنده شود. همان‌گونه که جک باگل و بسیاری از کارشناسان عرصه‌ی سرمایه‌گذاری می‌گویند؛ به کارگیری یک صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی کم‌هزینه به‌راستی بهترین گزینه‌ی ممکن برای سرمایه‌گذاری کردن در بازار بورس است. از سوی دیگر، بعضی بیمه‌های مستمری عمر را، به‌ویژه آن‌ها که به رشد بازار سهام پیوند خورده‌اند، می‌توان به‌جای دیگر گزینه‌های ایمن سرمایه‌گذاری همچون گواهی‌های سپرده، اوراق بهادار کم‌ریسک و غیره به کار برد و از مزیت‌هایی بیشتر بهره‌مند شد.

من خیلی سریع پیش رفتم! بهتر است ابتدا به‌صورت خلاصه و کلی بررسی کنیم تا پی ببریم این روزها کدام گزینه‌ها در دسترسمان قرار دارند و کدام گزینه‌ها به‌زودی در دسترسمان قرار می‌گیرند.

در ابتدا بهتر است این موضوع را آشکارا به شما بگویم: امروزه به معنای واقعی فقط دو گروه کلی از بیمه‌های مستمری عمر در دسترسمان قرار دارند که یک گروه از آن‌ها بیمه‌های عمر فوری و گروه دیگر نیز بیمه‌های عمر مدت‌دار هستند.

بیمه‌های عمر فوری

بیمه‌های عمر فوری برای افرادی مناسب هستند که در آستانه‌ی بازنشستگی یا فراتر از آن قرار دارند. اگر شما هنوز به این مرحله نرسیده‌اید؛ می‌توانید این چند صفحه را بخوانید و بکشید بیمه‌های عمر مدت‌دار را مطالعه کنید. البته، شما می‌توانید به خواندنتان ادامه دهید زیرا شاید این بیمه‌ها برای عده‌ای از عزیزان شما همچون والدین یا پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌های‌تان به‌راستی گزینه‌ای مناسب و کاربردی به‌شمار آیند.

به بیان دیگر، بیمه‌های مستمری عمر به یک دلیل ویژه بر همه‌ی ابزارهای احتمالی برای تأمین کردن درآمدی تضمین شده و دایمی برتری می‌یابد. منظور من مفهومی به‌نام تأمین کردن هزینه‌های کفن و دفن است. می‌دانم این موضوع ممکن است هراس‌آور به‌نظر برسد؛ اما به‌معنای واقعی چنین نیست. آیا می‌دانید بیمه‌های مستمری عمر، حدود ۲۰۰ سال قبل در زمان سزار، چگونه شکل گرفتند؟ در طی صدها سال، شرکت‌های بیمه بهره‌مند شدن از درآمدی دایمی را با موفقیت برای میلیون‌ها تن از انسان‌ها تضمین کرده‌اند زیرا، وقتی عده‌ای از انسان‌ها یک بیمه‌ی عمر فوری می‌خرند، دو احتمال وجود دارد. بعضی از این افراد ممکن است زود از دنیا بروند؛ درحالی‌که عده‌ای دیگر ممکن است عمری طولانی داشته باشند. یک خریدار بیمه‌ی عمر، که عمری طولانی دارد، با یک سرمایه‌گذاری مناسب و هوشمندانه می‌تواند از مزیت‌هایی فراوان بهره‌مند شود. از سوی دیگر، به‌نظر می‌رسد خریدارانی که زود از دنیا می‌روند در واقع اندوخته‌ی خودشان را باقی می‌گذارند. اکنون، به‌جای پرهیز کردن از رویارویی با باقی‌گذارن پولمان، بهتر است تأثیرگذاری بیمه‌های مستمری عمر را در حالتی در نظر بگیریم که این بیمه‌ها به‌خوبی و هوشمندانه انتخاب شده‌اند.

۲۷۵۰ درصد درآمد بیشتر

پسرم، جاش، تمام بزرگسالی‌اش را در صنعت خدمات مالی فعالیت کرده است. او ماجرای یکی از مشتریانش را برای من تعریف می‌کرد که در آستانه‌ی بازنشستگی‌اش نزد جاش آمده بود. این آقا در آستانه‌ی ۶۵ سالگی قرار داشت و در سراسر زندگی‌اش کوشیده بود اندوخته‌ای ۵۰۰ هزار دلاری گردآوری کند. او به یک درآمد دایمی و تضمین شده نیاز داشت و احساس می‌کرد که ریسک‌پذیری در بازار بورس برایش گزینه‌ای مناسب به‌شمار نمی‌آید. متأسفانه، کارگزار پیشین او در گذشته یک سبد سرمایه‌گذاری جسورانه را برایش تهیه کرده که ارزش آن در سقوط سال ۲۰۰۸ حدود ۵۰ درصد کاهش یافته بود. به‌این ترتیب، صدها هزار دلار از اندوخته‌ی او از بین می‌رود؛ درحالی‌که یک دهه از عمرش را به گردآوری کردن این اندوخته اختصاص داده بود. اندوخته‌ی او نیز، مانند اندوخته‌ی

بسیاری از انسان‌ها، پس از این ماجرا به‌سختی به مبلغ اولیه رسیده و ضرر و زیان وارد شده به‌دشواری جبران شده بود. در نتیجه، او بیش از گذشته می‌ترسید که دوباره اندوخته‌اش را از دست بدهد.

او می‌خواست بی‌درنگ از درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌اش بهره‌مند شود. به این ترتیب، جاش کوشید گزینه‌هایی مناسب و محدود را به او پیشنهاد دهد. به این گزینه‌ها توجه کنید:

- او می‌توانست به بانک برود و یک گواهی سپرده تهیه کند که برایش سودی 23% در صدی را در سال به‌ارمغان می‌آورد. این سرمایه‌گذاری در واقع ماهیانه درآمدی $80/95$ دلاری را در فضایی مالیات‌پذیر بابت سپرده‌گذاری مبلغی 500 هزار دلاری نصیب او می‌کرد. درآمد او به این ترتیب، قبل از کسر شدن مالیات، در طی یک سال 1149 دلار می‌شد. اگر شما نیز چنین سرمایه‌گذاری‌هایی انجام دادید؛ بهتر است مراقب باشید این درآمد هنگفت را به یکباره خرج نکنید!!!

- سرمایه‌گذاری کردن در بخش اوراق بهادار نیز سالیانه سودی را حدود 3% درصد نصیب او می‌کرد. او به این ترتیب، با توجه به مبلغ سپرده‌گذاری‌اش، سالیانه درآمدی 15 هزار دلاری را قبل از کسر شدن مالیات به‌دست می‌آورد. اما این گزینه، در صورت افزایش یافتن نرخ سود اوراق، ریسکی را بابت کاهش یافتن بهای اصل اوراق شامل می‌شد. به این ترتیب، ارزش اوراق بهادار او یا اصل سرمایه‌اش کاهش می‌یافت.

- جاش به او نشان داد، در صورت سرمایه‌گذاری کردن اندوخته‌ی 500 هزار دلاری‌اش در یک بیمه‌ی عمر فوری، می‌تواند ماهیانه درآمدی 2725 دلاری یا سالیانه درآمدی 32700 دلاری را به‌صورت تضمین‌شده به‌دست آورد! در این صورت درآمد او، در مقایسه با سود حاصل از سرمایه‌گذاری کردن همین مبلغ بابت گواهی سپرده، بیش از 2750% درصد و، در مقایسه با سرمایه‌گذاری کردن در بخش اوراق بهادار، 118% درصد افزایش می‌یافت. توجه داشته باشید که سرمایه‌گذاری او در این صورت هیچ ریسکی را شامل نمی‌شد.

وقتی او این درآمد تضمین‌شده را به حقوق بازنشستگی‌اش می‌افزود؛ می‌توانست هزینه‌های زندگی‌اش را به‌خوبی پوشش دهد. به این ترتیب، او فرصتی کافی می‌یافت تا وقتش را با تمرکز بر اموری مهم بگذراند. برای نمونه؛ می‌توانست به نوه‌هایش رسیدگی کند یا به ماهیگیری برود.

آیا به تأثیرگذاری بیمه‌های مستمری عمر پی بردید؟ وقتی این شیوه‌ی سرمایه‌گذاری را با هرگونه سرمایه‌گذاری مطمئن دیگر مقایسه می‌کنیم؛ پی می‌بریم اندوخته‌ی این مرد در سرمایه‌گذاری‌های

دیگر بی تردید تمام می‌شد و از بین می‌رفت. از سوی دیگر، او با سرمایه‌گذاری کردن در بیمه‌ی عمر، که به معنای واقعی گونه‌ای تضمین درآمد است، می‌توانست زندگی‌اش را به خوبی تأمین کند و پیش ببرد.

منتقدان در این باره چنین می‌گویند: "بله، اما اگر شما زود از دنیا بروید؛ پولتان برای شرکت‌های بیمه باقی خواهد ماند! در این صورت، شما از پولتان هیچ سهمی نمی‌برید!" وقتی من در این باره با دیوید بیبل گفت‌وگو کردم؛ او صادقانه و شفاف به من چنین گفت: "اگر شما بمیرید؛ چه تفاوتی به وجود می‌آید و چه کسی به این موضوع اهمیت می‌دهد؟ وضعیت رنج‌آور این است که شما عمری طولانی داشته باشید و هیچ درآمدی کسب نکنید. در این صورت، به معنای واقعی رنج می‌کشید." به علاوه، اگر شما درباره‌ی مرگ زودهنگامتان نگران هستید؛ می‌توانید گزینه‌ای را انتخاب کنید که شرکت بیمه مزایای سرمایه‌گذاری شما را برای بازماندگانتان در نظر می‌گیرد. البته، به این شیوه ممکن است درآمد شما اندکی کاهش یابد؛ بنابراین، خودتان باید موقعیتتان را ارزیابی کنید و در این باره تصمیم بگیرید. همچنین، همان گونه که دیوید پیشنهاد می‌کند، شما می‌توانید از یک راهکار ساده و کم‌هزینه برای بیمه کردن درآمدتان استفاده کنید. به این ترتیب، اگر عمری طولانی و پرثمر داشته باشید؛ بی تردید موفق خواهید بود زیرا درآمدتان تضمین شده است. از سوی دیگر، اگر خدای نکرده زودهنگام از دنیا رفتید؛ بازماندگانتان به دلیل همان راهکار بیمه‌ی درآمد می‌توانند به خوبی از مزایای سرمایه‌گذاری شما بهره‌مند شوند.

تسلط داشتن در واقع گونه‌ای توهم است

همه‌ی ما دوست داریم بر همه‌ی امور زندگی‌مان تسلط داشته باشیم. اما تسلط داشتن به شیوه‌ای کامل و تمام‌عیار اغلب گونه‌ای توهم است. ما فکر می‌کنیم بر وضعیت سلامتی، امور مالی یا فرزندانمان تسلط کافی داریم. شاید با خودتان بگویید که این موضوع درباره‌ی فرزندانمان حقیقت نمی‌یابد. به هر حال، همه‌ی ما می‌دانیم که بعضی از امور زندگی‌مان ممکن است در یک چشم‌برهم‌زدن به کلی تغییر کنند. گاهی ممکن است طوفانی شدید سبب شود خانه‌ی شما در معرض آسیب‌های ناشی از سیل قرار گیرد. یک‌بار در یکی از خانه‌های جدید من در فلوریدا چنین اتفاقی افتاد. پس از بارش بارانی سیل‌آسا، من و همسر من ساعت ۳ صبح در حالی در خانه راه می‌رفتیم که پاهای ما حدود ۳۰ سانتی‌متر داخل آب بود. ممکن است برای بررسی کلی وضعیت سلامتی‌تان به پزشک مراجعه کنید و پزشک پس از مشاهده کردن نتیجه‌ی آزمایش شما بگوید که

به گونه‌ای بیماری دچار هستید. نکته‌ی اصلی چنین است: تسلط داشتن بر همه‌ی امور اغلب، بیش از آن که واقعیت داشته باشد، گونه‌ای توهم به‌شمار می‌آید!

گاهی کارگزاران بورس به شما می‌گویند، با سرمایه‌گذاری کردن پولتان در یک شرکت بیمه به‌منظور بهره‌مند شدن از درآمدی دایمی و تضمین‌شده، قدرت تسلط و مدیریت خودتان را بر اندوخته‌ی زندگی‌تان از دست می‌دهید. بهتر است اندکی اندیشمندانه‌تر به این موضوع توجه کنیم. فرض کنید شما اکنون ۶۰ ساله هستید و اندوخته‌ای یک میلیون دلار دارید. کارگزارتان می‌کوشد شیوه‌ی سنتی سهام و اوراق بهادار کم‌ریسک را به شما پیشنهاد دهد. به‌علاوه، خودتان می‌کوشید قانون ۴ درصدی را بابت برداشت کردن از اندوخته‌ی زندگی‌تان به کار ببرید. به این ترتیب، هر ساله ۴۰ هزار دلار را از اندوخته‌ی خودتان برداشت می‌کنید. واقعیت ماجرا این است که شما برای پرداختن صورت‌حساب‌های گوناگونتان به ذره‌ذره‌ی آن ۴۰ هزار دلار نیاز دارید. شما می‌دانید بهتر است اندوخته‌ی زندگی‌تان را هرچه بیشتر سرمایه‌گذاری کنید؛ بنابراین، نمی‌توانید بیش از هزینه‌های خودتان از آن برداشت کنید. اکنون، اگر بازار سقوط کند؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ شما نمی‌خواهید سهام یا اوراق بهادارتان را با قیمتی اندک بفروشید؛ اما به‌طور همزمان احساس می‌کنید که در این مرحله از زندگی‌تان نمی‌توانید ضرر و زیانی بیشتر را تاب آورید. به این ترتیب، در تنگنا قرار می‌گیرید. این به اصطلاح تسلط داشتن و مدیریت کردن در واقع گونه‌ای توهم است. اگر خودتان را به امواج پرنوسان بازار بسپارید و امید داشته باشید که این امواج در پایان به نفع شما حرکت کنند؛ در واقع رویارویی خودتان را با یک بحران بزرگ تضمین کرده‌اید.

این نکته را به یاد بسپارید: ما فقط و فقط بر رشد سرمایه متمرکز نیستیم. موضوع اصلی ما در واقع دستیابی به درآمدی دایمی و تضمین‌شده در سراسر زندگی‌مان است!

”بهره‌مند بودن از درآمدی دایمی در زندگی بهتر از آن است که فقط رؤیاهایی و سوسه‌انگیز را در سر پیروانیم.“

اسکار وایلد

بیمه‌های عمر مدت‌دار

بسیار خوب، ما گفتیم که دو گونه‌ی کلی از بیمه‌های عمر وجود دارد. اکنون می‌دانید بیمه‌ی عمر فوری چیست. شما پولتان را به یک شرکت بیمه می‌سپارید و شرکت بیمه نیز بی‌درنگ یا پس از

گونه ی دیگر بیمه ی عمر در واقع بیمه ی عمر مدت دار است. شما به سادگی پولی را به صورت کلی یا در طی یک دوره ی زمانی چندساله به شرکت بیمه می پردازید و، به جای این که درآمدی را بی درنگ دریافت کنید، سود پولتان نیز در فضایی عاری از مالیات یا با مزیتی مالیاتی به مبلغ اصلی سرمایه گذاری شده ی شما افزوده می شود. به این ترتیب، هر زمان که بخواهید؛ می توانید از درآمد دلخواهتان بهره مند شوید. شما به معنای واقعی برنامه ای را در این باره در اختیار خواهید داشت که درآمدتان بابت این سرمایه گذاری در ۴۰، ۵۰ یا ۶۰ سالگی تان چقدر خواهد بود.

همان گونه که گونه هایی مختلف از بیمه های عمر فوری با شرایط و درآمدهایی متفاوت وجود دارند که از سوی شرکت های مختلف بیمه پیشنهاد می شوند؛ بیمه های عمر مدت دار نیز دارای گونه هایی متفاوت هستند. اکنون به خبری خوب در این زمینه توجه کنید: **همه ی بیمه های عمر مدت دار را در کل می توان به سه گروه اصلی تقسیم بندی کرد.** وقتی این سه گروه اصلی از بیمه های عمر مدت دار را بشناسید و از بیمه های عمر فوری نیز اطلاعی کافی داشته باشید؛ به معنای واقعی پی می برید کدام گزینه ها برای شما مناسب تر هستند. به این ترتیب، می توانید به شیوه ای بهینه از تأثیر این ابزار ایمن و درآمد آفرین استفاده کنید. ما این سه گروه از بیمه های عمر مدت دار را به سادگی با شماره های ۱، ۲ و ۳ مطرح می کنیم. به این سه گروه اصلی از بیمه های عمر مدت دار توجه کنید:

۱. بیمه ی عمر ثابت: با این سرمایه گذاری می توانید هر ساله سودی ثابت و تضمین شده به دست آورید که مستقل از نوسان های بازار سهام است. این بیمه های عمر مانند گواهی سپرده یا اوراق بهادار کم ریسک به نظر می رسند؛ اما نرخ سود آن ها متفاوت است.

۲. بیمه ی عمر شاخصی: با این سرمایه گذاری، نرخ سود شما بر مبنای وضعیت بازار سهام تعیین می شود. البته، شما فقط در بخشی از رشد بازار سهام خواهید بود؛ اما در سقوطها یا ضرر و زیان های بازار هرگز خسارت نمی بینید.

۳. بیمه ی عمر شاخصی مرکب: با این سرمایه گذاری، از مزایای بیمه ی عمر شاخصی بهره مند خواهید شد و یک درآمد دایمی نیز به همراه آن خواهید داشت. این درآمد دایمی به شما توانایی می بخشد تا از زمان انتخابی خودتان تا پایان عمرتان از درآمدی ماهیانه بهره مند شوید! به این نکته توجه داشته باشید: شاید مفهومی به نام "مرکب" در این زمینه چندان شناخته شده نباشد.

این مفهوم فقط برای توصیف کردن این گونه از بیمه‌ی عمر در میان حرفه‌ای‌ها کاربرد یافته است.

بیمه‌های مستمری عمر تا چه اندازه ایمن هستند؟

تأثیرگذاری بیمه‌های مستمری عمر

تضمین بیمه‌های مستمری عمر بر مبنای اعتبار شرکت صادرکننده‌اش تعیین می‌شود؛ بنابراین، بهتر است شرکت‌های معتبر و خوش سابقه را برای این منظور انتخاب کنید. بسیاری از شرکت‌های برتر بیمه در طی ۱۰۰ سال گذشته یا بیشتر؛ با وجود رکودهای اقتصادی، بحران‌های اقتصادی و حتی جنگ‌های جهانی؛ عملکردی موفقیت‌آمیز داشته‌اند. البته، بیش از ۱۰۰۰ شرکت بیمه در ایالات متحده فعالیت می‌کنند که فقط تعدادی محدود از آن‌ها به معنای واقعی در گروه شرکت‌های برتر قرار می‌گیرند. من از دکتر جفری براون درباره‌ی امنیت سرمایه‌گذاری در بیمه‌های مستمری عمر و نگرانی مردم درباره‌ی ورشکست شدن شرکت‌های بیمه سؤال کردم.

او چنین گفت: ”بله، بسیاری از مردم در این باره نگران هستند. من بر مبنای دانشم در این زمینه به مردم تضمین می‌دهم هیچ انسانی را نمی‌شناسم که به معنای واقعی سرمایه‌اش را با سرمایه‌گذاری کردن در بخش بیمه‌ی مستمری عمر از دست داده باشد و البته دلایلی بی‌شمار در این باره مطرح است. همان گونه که می‌دانید؛ من به مدت پانزده سال یا بیشتر در این باره مطالعه و پژوهش کرده‌ام. بر این مبنا که شما در کدام ایالت زندگی می‌کنید؛ اغلب انجمن‌ها یا سازمان‌هایی وجود دارند که بیمه‌ی شما را تضمین می‌کنند. این سازمان‌ها از سوی اداره‌ی بیمه‌ی ایالتی مدیریت می‌شوند و مقداری معین از سپرده‌گذاری شما را تضمین می‌کنند. عملکرد آن‌ها به گونه‌ای است که هر شرکت بیمه‌ی فعال در هر ایالت در اصل با بیمه کردن همه‌ی گزینه‌های دیگر موافقت می‌کند.“

هر ایالت به راستی محدودیت‌هایی معین دارد؛ اما تضمین این سازمان‌ها ممکن است تا ۵۰۰ هزار دلار هم برسد. در این صورت، شما در برابر هر گونه ضرر و زیان احتمالی در نتیجه‌ی ورشکسته شدن شرکت بیمه‌ی خودتان بیمه می‌شوید. البته، یک شرکت بیمه به ندرت ورشکست می‌شود. چرا چنین می‌گوییم؟ بر مبنای گزارش سازمان بیمه‌ی مرکزی؛ فقط در سال ۲۰۰۹، ۱۴۰ بانک به کلی ورشکسته شدند؛ اما حتی یک شرکت بیمه نیز در این زمان به ورشکستگی نرسید.

بیمه‌های عمر بی‌ثبات

گونه‌ای از بیمه‌های عمر مدت‌دار وجود دارد که من آگاهانه آن را تاکنون در این فصل مطرح نکرده‌ام. منظور من همان بیمه‌های مستمری عمر بی‌ثبات است. من چنین دلیلی را در نظر داشتم: کمابیش همه‌ی کارشناسان عرصه‌ی اقتصادی، که من برای نوشتن این کتاب با آنان گفت‌وگو کردم، باور داشتند که باید از این گونه بیمه‌های عمر پرهیز کرد. هزینه‌ی این بیمه‌های عمر بسیار گران است و سپرده‌ی اصلی شما در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک سرمایه‌گذاری می‌شود.

به این ترتیب، علاوه بر پرداختن هزینه‌های سهام‌گزینی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک که سالیانه به‌طور میانگین بیش از ۳ درصد خواهد شد و شیوه‌ی سهام‌گزینی صندوق نیز همیشه بر بازار تسلط نخواهد داشت، باید هزینه‌های شرکت بیمه را نیز پردازید که سالیانه بین ۱ تا ۲ درصد خواهد بود. این خدمات برای شما زیان‌بار هستند؛ با این حال بعضی کارگزاران یا نماینده‌های شرکت‌های بیمه می‌کوشند سالیانه خدماتی را حدود ۱۵۰ میلیارد دلار در این زمینه به مردم بفروشند. من در فصل هفتم از بخش دوم مطالبی بیشتر را درباره‌ی این بیمه‌های بی‌ثبات مطرح کرده‌ام. اکنون می‌توانید دوباره به سراغ بخش دوم بروید و آن مطالب را بخوانید تا برای تان یادآوری شود.

در این مرحله، بهتر است چند لحظه را به واکاوی ژرف‌تر هریک از سه گروه اصلی بیمه‌های عمر مدت‌دار اختصاص دهیم.

بیمه‌ی عمر ثابت

با یک بیمه‌ی عمر ثابت و مدت‌دار از سودی معین و تضمین‌شده حدود ۳ یا ۴ درصد بابت سرمایه‌گذاری کردن در یک دوره‌ی زمانی ویژه حدود پنج یا ده سال بهره‌مند می‌شوید. پول شما در فضایی با مزیتی مالیاتی رشد می‌کند و در پایان دوره نیز چند گزینه را برای انتخاب کردن پیش روی خود خواهید داشت. شما می‌توانید کل اندوخته‌ی خودتان و سود آن را دریافت کنید، می‌توانید پولتان را دوباره در یک بیمه‌ی عمر جدید به‌گردش درآورید و از معافیتی مالیاتی بهره‌مند شوید یا می‌توانید سرمایه‌گذاری خودتان را به درآمدی تضمین‌شده و دایمی برای زندگی تان تبدیل کنید. شما در این گونه بیمه‌های عمر ثابت هرگز کارمزدی سالیانه نمی‌پردازید. به علاوه، از قبل می‌دانید رشد سرمایه‌ی شما در پایان دوره کمابیش چقدر خواهد بود.

این موضوع بسیار ساده به نظر می‌رسد؛ این طور نیست؟ نرخ سود این گونه بیمه‌های عمر ممکن

است در بازار امروزی چندان هیجان انگیز و رضایت بخش به نظر نرسد؛ اما ممکن است به تدریج تغییر کند. شما با این شیوهی سرمایه گذاری دست کم از مزیتی مالیاتی بهره مند خواهید بود. همچنین، اگر این سرمایه گذاری خودتان را به درستی و هوشمندانه انجام دهید؛ نرخ سود خالصتان ممکن است در گذر زمان به شدت افزایش یابد.

اکنون می خواهیم نکته ای جالب تر را برای شما مطرح کنیم:

هرچه مدتی طولانی تر منتظر بمانید؛ مبلغی بیشتر به دست می آورید

اگر جوان هستید و به تازگی فرایند ساختن آینده ی مالی تان را شروع کرده اید یا اگر در مرحله ای از زندگی تان قرار دارید که امروزه به درآمدی افزوده نیاز ندارید، اما نگران هستید که ممکن است درآمدهای حاصل از سرمایه گذاری های شما تا پایان عمرتان دوام نیابد؛ چه اتفاقی می افتد؟ این نکته را به یاد داشته باشید: اگر کسی امروزه در ۶۵ سالگی بازنشسته شود؛ ممکن است حدود ۲۰ یا ۳۰ سال به درآمدی ماهیانه و تضمین شده نیاز داشته باشد. تلاش برای پی بردن به این حقیقت که اندوخته ی شما تا کدام مرحله از زندگی تان ادامه می یابد به راستی کاری هراس آور به نظر می رسد. به این ترتیب، شیوه ای جدید به نام بیمه ی طول عمر به شدت در میان مردم رواج یافته است. این خدمات سبب می شوند شالوده ی درآمدی تضمین شده را برای خودتان بنیان گذاری کنید. به این ترتیب، تضمین می کنید که برای نمونه از ۸۰ یا ۸۵ سالگی تا زمان ازدنیارفتنتان درآمدی ماهیانه و افزون بر حقوق بازنشستگی تان دارید. وقتی بدانید یکی از درآمدهای شما در مرحله ی پایانی زندگی تان شروع می شود؛ به جای برنامه ریزی کردن برای ۲۰ یا ۳۰ سال بعد از بازنشستگی تان، آزادی کافی دارید تا فقط برای ۱۵ سال بعد از آن زمان برنامه ریزی کنید. اکنون نمونه ای را برای شما مطرح می کنم:

در سال ۲۰۱۲، مقاله ای به نام ”چگونه یک مستمری ثابت بیافرینیم؟“ در روزنامه ی وال استریت چاپ شد. نویسنده ی مقاله کوشیده بود مزایای سرمایه گذاری کردن مبلغی ۱۰۰ هزار دلاری را در یک بیمه ی عمر با درآمد ثابت و مزیتی مالیاتی برای یک مرد ۶۵ ساله در دنیای امروزی مطرح و آن را پررنگ کند. این مرد دارای پس اندازها و سرمایه گذاری هایی دیگر نیز بود که فکر می کرد هزینه های زندگی اش را تا ۸۵ سالگی پوشش می دهند و سبب می شوند او با امنیت مالی از کوه پایین آید. از سوی دیگر، اگر او بیش از ۸۵ سال زنده می ماند؛ درآمد حاصل از بیمه ی طول عمرش شروع می شد. مبلغ دریافتی او بابت این بیمه، در مقایسه با مبلغ سپرده گذاری اش در این زمینه، بسیار بیشتر خواهد بود.

”برمبنای گزارش شرکت بیمه‌ی نیویورک لایف، اگر یک انسان ۶۵ ساله بکوشد در یک بیمه‌ی عمر فوری با درآمد ثابت سرمایه‌گذاری کند؛ سالیانه فقط می‌تواند درآمدی ۷۶۰۰ دلاری داشته باشد.... از سوی دیگر، اگر همین شخص بکوشد در بیمه‌ی طول عمر سرمایه‌گذاری کند که یک بیمه‌ی عمر مدت‌دار با درآمد ثابت و مزیتی مالیاتی است؛ درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری او ۶۳۹۹۰ دلار خواهد بود که پرداخت آن از ۸۵ سالگی شروع می‌شود.“

وای! اگر انسانی در ۶۵ سالگی بکوشد مبلغی ۱۰۰ هزار دلاری را به شیوه‌ای هوشمندانه در یک شرکت بیمه سرمایه‌گذاری کند؛ دریافتی او در ۸۵ سالگی حدود ۶۴ هزار دلار در سال خواهد بود! چرا این سرمایه‌گذاری به معنای واقعی ارزشمند است؟ زیرا اگر چنین شخصی ۱۰ یا ۱۵ سال دیگر زنده باشد؛ هر ساله مبلغی ۶۴ هزار دلاری دریافت می‌کند و مبلغ سپرده‌گذاری اولیه‌اش در مقایسه با چنین درآمدی به‌راستی اندک به نظر می‌رسد. به‌علاوه، بهترین بخش ماجرا این است: او مجبور نیست پس اندازها و سرمایه‌گذاری‌های دیگرش را با چشم‌اندازی ۳۰ یا ۳۵ ساله در نظر بگیرد بلکه می‌تواند آن‌ها را به‌گونه‌ای تنظیم کند که فقط در دوره‌ای ۲۰ ساله هزینه‌هایش را پوشش دهند. همان‌گونه که می‌دانید؛ تنظیم کردن برنامه‌ای مالی با چشم‌اندازی ۳۰ یا ۳۵ ساله در دنیای امروزی با توجه به نوسان بازار و چالش‌های گریزناپذیر ترتیب سال‌های سودآفرینی به‌راستی برای همه‌ی انسان‌ها کاری دشوار خواهد بود.

من این اعداد و ارقام را برای خودم ارزیابی و محاسبه کردم. به این دلیل که اکنون ۵۴ ساله هستم؛ با سرمایه‌گذاری کردن مبلغی ۱۰۰ هزار دلاری در این سن، از ۸۵ سالگی به بعد می‌توانم سالیانه درآمدی ۸۳ هزار دلاری داشته باشم. به‌علاوه، شما مجبور نیستید سپرده‌گذاری اولیه‌ی خودتان را به‌صورت یکجا و یک‌باره انجام دهید. شما می‌توانید مبلغی کم‌تر را برای این هدف‌تان در نظر بگیرید و البته درآمدتان نیز در آینده به همین نسبت کم‌تر خواهد بود. در واقع، اگر من تا ۹۵ سالگی زندگی کنم؛ به مدت ۱۰ سال هر ساله مبلغی ۸۳ هزار دلاری را بابت سرمایه‌گذاری کردن مبلغی ۱۰۰ هزار دلاری به‌دست می‌آورم که کل درآمد در این مدت ۸۳۰ هزار دلار می‌شود. به‌علاوه، من برای بهره‌مند شدن از درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌ام مجبور نیستم تا ۸۵ سالگی منتظر بمانم. درست در روزی که سرمایه‌گذاری می‌کنم؛ جدولی را در اختیار دارم که به من نشان می‌دهد، اگر بخواهم زودتر از زمان تعیین‌شده از درآمد بهره‌مند شوم، در هر سنی درآمد چقدر خواهد بود. اگر احساس کنم در ۶۵ یا ۷۵ سالگی به درآمد نیاز دارم؛ با توجه کردن به آن جدول می‌توانم پی ببرم که درآمد چقدر می‌شود. البته، اگر فرایند بهره‌مند شدن از درآمد را در ۶۵ یا

۷۰ سالگی شروع کنم؛ بی‌تردید درآمد، در مقایسه با زمانی که این فرایند را در ۸۵ سالگی شروع خواهم کرد، بسیار کم‌تر خواهد بود.

وقتی درآمد تضمین‌شده‌ی خودتان را به‌درستی، هوشمندانه و به‌منزله‌ی بخشی از یک برنامه‌ی مالی همه‌جانبه طراحی و پی‌ریزی کنید؛ در واقع ابزاری شگفت‌انگیز را در اختیار خواهید داشت که سبب می‌شود، حتی در صورت بهره‌مندبودن از عمری بلندمدت، هرگز بار یا فشاری را بر زندگی اعضای خانواده‌ی محترمتان اضافه نکنید. وقتی با آلیشیا مانل، رییس مرکز پژوهش بازنشستگی در دانشگاه بوستون، دیدار کردم؛ او نیز شور و اشتیاق مرا تأیید کرد و چنین گفت: ”بسیاری از انسان‌هایی که با آنان کار می‌کنم درباره‌ی پیامدهای بیمه‌های عمر مدت‌دار، که در اصل بیمه‌ی طول عمر به‌شمار می‌آیند، بسیار هیجان‌زده و مثبت‌اندیش هستند.“

در همایش مالی سالیانه‌ام در سان‌ولی واقع در آیداهو با استیو فوربس، ناشر پرآوازه، گفت‌وگو کردم. من نگرش او را درباره‌ی سرمایه‌گذاری شخصی‌اش جویا شدم و حتی او نیز به من گفت که بیمه‌ی عمر در سرمایه‌گذاری‌های شخصی‌اش جایگاهی ویژه دارد!

اکنون می‌خواهم یک نکته‌ی آرامش‌بخش دیگر را مطرح کنم! اداره‌ی مالیات نیز به بیمه‌های مستمری عمر توجهی ویژه دارد. به‌این‌ترتیب، شما مجبور نیستید بابت همه‌ی درآمدهای حاصل از این سرمایه‌گذاری خودتان مالیات بپردازید زیرا بخشی عمده از دریافتی‌های شما به‌منزله‌ی سود حاصل از سپرده‌ی اصلی شما در نظر گرفته می‌شود.

راه‌حل نهایی درآمد

راه‌حل مطرح‌شده در این قسمت؛ هر قدر هم هیجان‌انگیز به‌نظر برسد؛ یگانه راه‌حل موجود در این زمینه محسوب نمی‌شود و شاید برای همه‌ی انسان‌ها یا در همه‌ی موقعیت‌ها کاربرد نداشته باشد. این راه‌حل در واقع بخشی از یک تخصیص دارایی به‌شمار می‌آید. هدف من معرفی کردن خدمتی تأثیرگذار یا بیمه‌ای مرکب است که به شما فرصت می‌دهد از رشد احتمالی بازار سهم ببرید و در صورت رکود بازار نیز از درآمدی تضمین‌شده بهره‌مند شوید. من از بیمه‌ی عمر شاخصی با درآمد ثابت سخن می‌گویم.

آشکارا باید بگویم که دو گونه‌ی کمابیش جدید از بیمه‌های عمر مدت‌دار یافت می‌شوند که طرفدارانی بسیار دارند. این بیمه‌ها از ابتدای دهه‌ی نود قرن بیستم میلادی در امریکا معرفی و مطرح شده‌اند:

۱. بیمه‌ی عمر شاخصی که نرخ سود سرمایه‌گذاران به شاخص‌های سهام پیوند خورده است، و.....

۲. گونه‌ی دوست‌داشتنی‌تر بیمه‌ی عمر نیز گونه‌ی مرکب آن است. در این سرمایه‌گذاری، شما هم از سودی ثابت بهره‌مند می‌شوید و هم سودی را بر مبنای رشد شاخص‌های بازار سهام به دست می‌آورید. به علاوه، می‌توانید از یک درآمد دائمی تضمین شده نیز استفاده کنید. این بیمه‌های عمر مرکب به منزله‌ی بیمه‌ی عمر شاخصی با درآمد ثابت شناخته می‌شوند که بهره‌مند شدن از درآمدی ثابت و تضمین شده را نیز به همراه دارند.

این بیمه‌های عمر، فقط در سال ۲۰۱۳، بیش از ۳۵ میلیارد دلار سپرده را گردآوری کردند. در حقیقت، در حالی که من نوشتن این کتاب را تمام می‌کنم؛ بیمه‌ی عمر شاخصی با درآمد ثابت، در نیمه‌ی نخست از سال ۲۰۱۴، به رکوردی جدید رسیده و بیش از ۲۴ میلیارد دلار سپرده‌ی جدید گردآوری کرده است. این مقدار، در مقایسه با سپرده‌پذیری در سراسر سال ۲۰۱۳، رشدی ۴۱ درصدی را نشان می‌دهد. چرا این سطح از رکوردشکنی را مشاهده می‌کنیم؟

• سپرده‌ی شما در یک بیمه‌ی عمر شاخصی با درآمد ثابت به طور کامل زیر نظر خودتان قرار دارد. شما دسترسی‌تان را به پول نقدتان از دست نمی‌دهید.

• این بیمه‌ها؛ در مقایسه با دیگر راه‌حل‌های ایمن برای سرمایه‌گذاری همچون گواهی‌های سپرده یا اوراق بهادار کم‌ریسک؛ سالیانه سودی بیشتر را نصیب‌تان می‌کنند.

• این بیمه‌ها تضمینی ۱۰۰ درصدی را بابت اصل سرمایه‌ی شما در اختیارتان قرار می‌دهند. به این ترتیب، شما ذره‌ای از اصل سرمایه‌ی خودتان را از دست نمی‌دهید.

• در این سپرده‌گذاری‌ها، سرمایه‌ی شما در فضایی با مزیتی مالیاتی رشد می‌کند. به این ترتیب، سرمایه‌ی شما بیشترین رشد را بر مبنای اثر مرکب شامل می‌شود و سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان به بیشترین میزان ممکن افزایش می‌یابد.

• شما با این سپرده‌گذاری می‌توانید از درآمدی ثابت و تضمین شده بهره‌مند

شوید. البته خودتان باید چنین گزینه‌ای را در قراردادتان انتخاب کنید.

همان‌گونه که در گذشته هم مطرح کردم؛ این ساختارهای سرمایه‌گذاری در واقع رشدی را در فضایی عاری از ضرر و زیان برای سرمایه‌ی شما پیشنهاد می‌دهند. تصور کنید که در فضایی عاری از ضرر و زیان می‌توانید سودآفرینی کنید. این بیمه‌های عمر به دلایلی بسیار راه‌حل مشکل مربوط به ترتیب سودآفرینی در سال‌های مختلف خواهند بود.

کارکرد این بیمه‌های عمر چگونه است؟

نخست این که یک بیمه‌ی عمر شاخصی با درآمد ثابت از ثبات برخوردار است. به بیان دیگر، شما تضمینی را در این باره در اختیار دارید که اصل سرمایه‌ی شما هرگز کاهش نمی‌یابد. فرقی نمی‌کند در بازار چه اتفاقی می‌افتد؛ در هر صورت، اصل سپرده‌ی شما ثابت باقی می‌ماند. این حقیقت فقط نیمی از ماجرا خواهد بود! به هر حال، رشد حساب اصلی شما به این شیوه بر مبنای رشد شاخص‌های بازار سهام همچون شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ تعیین می‌شود و سود شما همچون گذشته فقط به سودی اندک و تضمین‌شده بابت بیمه‌ی عمر سنتی و ثابتتان محدود نخواهد بود. برای نمونه؛ اگر شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ در طی یک سال مالی رشدی ۸ درصدی داشته باشد؛ شما در درصدی معین از این رشد سهم خواهید بود. سهم بهره‌مندی شما بر مبنای سقف در نظر گرفته‌شده در قراردادتان تعیین می‌شود. برای نمونه؛ اگر سقفی ۵ درصدی را بابت بهره‌مند شدن از رشد بازار در قراردادتان انتخاب کرده باشید؛ پس اعتباری ۵ درصدی به ارزش حساب اصلی‌تان افزوده می‌شود. توجه داشته باشید که نرخ سود مشارکت شما و سقف آن بر مبنای بیمه‌ی خریداری‌شده تعیین می‌شود. به بیان دیگر، در بسیاری از بیمه‌های عمر حد یا سقفی تعیین می‌شود که نشان می‌دهد شما چه مقدار در رشد بازار سهم خواهید بود. البته، از سوی دیگر، اگر بازار به رکود یا سقوط دچار شود؛ شما ذره‌ای از سرمایه‌ی اصلی خودتان را از دست نمی‌دهید!

در سال‌های اخیر، چند گزینه‌ی بی‌نظیر در دسترس ما قرار دارد که سبب می‌شود در ۱۰۰ درصد رشد بازار/ شاخص سهام شویم و از ضرر کردن در سال‌های بحرانی در امان بمانیم! در این گزینه‌ها برای سهام‌شدن شما در رشد شاخص هیچ‌گونه سقفی در نظر گرفته نشده است. شرکت بیمه با فروش این گزینه‌ها چه دستاوردی خواهد داشت؟ شرکت بیمه، به جای تعیین کردن سقفی برای بهره‌مند شدن شما از رشد سالیانه‌ی بازار، در بخشی اندک از سودتان سهام خواهد بود که در بسیاری از موقعیت‌ها فقط ۵/۱ درصد از سود شما را شامل می‌شود. برای نمونه؛ تصور می‌کنیم که شاخص/ بازار در طی یک سال مالی رشدی ۸ درصدی دارد؛ در این صورت، ۵/۶ درصد از این رشد

به حساب شما افزوده می شود و ۱/۵ درصد آن نیز به شرکت بیمه اختصاص می یابد. به شیوه ای مشابه، اگر بازار یک سال مالی عالی را با رشدی ۱۴ درصدی پشت سر بگذارد؛ ۱۲/۵ درصد از این رشد در واقع سهم شما خواهد بود. بسیاری از کارشناسان پیش بینی می کنند که این بیمه های عمر در آینده ای نزدیک گزینه ی غالب بازار سرمایه خواهند بود.

بسیار خوب، اکنون چنین سؤالی مطرح می شود: اگر بازار به راستی سقوط کند؛ چه اتفاقی می افتد؟

اگر ارزش شاخص سقوط کند، حتی اگر سقوطی ۲۰، ۳۰ یا ۵۰ درصدی داشته باشد؛ شما ذره ای ضرر نمی کنید. شما از همه ی سال های پُر ضرر در امان می مانید و فقط در رشد شاخص های بازار سهام سهام خواهید بود.

اکنون می دانم به چه موضوعی می اندیشید. من نیز، وقتی برای نخستین بار مطالبی را در این باره می شنیدم، چنین اندیشه ای در ذهنم پدیدار شد: **”چگونه ممکن است که شرکت های بیمه بکوشند شما را در رشد بازار سهام کنند و به طور همزمان شما را از هرگونه ضرر و زیان در امان نگه دارند؟“**

وقتی من همین سؤال را برای دکتر دیوید بیبل مطرح کردم و پاسخ او را جویا شدم؛ او چنین گفت: **”هیچ نکته ی عجیبی در این باره وجود ندارد.“** او توضیح داد که شرکت بیمه در واقع بخشی عمده از پول شما را در صندوق امن نقدینگی اش قرار می دهد و هرگز آن را به معنای واقعی در بازار بورس سرمایه گذاری نمی کند. به این ترتیب، بازپرداخت اصل سرمایه ی شما تضمین می شود. باقی مانده ی سرمایه نیز برای خریدن گزینه های مناسب از شاخص های سهام و پوشش دادن هزینه ها به کار می رود. در این صورت، اگر بازار در حال رشد باشد؛ شما سهامتان را از این رشد دریافت می کنید. از سوی دیگر، اگر بازار در حال رکود یا سقوط باشد؛ گزینه های شما دیگر سودآفرین نخواهند بود، اما سرمایه ی اصلی تان را نیز از دست نمی دهید. شرکت بیمه نیز ضرر نمی کند. این بازی در واقع گونه ای بازی برد-برد است.

سودهای خودتان را محبوس کنید

این بیمه های عمر شاخصی با درآمد ثابت، علاوه بر سهام کردن شما در سود بازار سهام و در امان نگه داشتن از ضرر و زیان های آن، از مزیتی دیگر نیز بهره مند است. همه ی ما دوست داریم گزارش دوره ای مربوط به سهاممان را بگشاییم و رشد ارزش سهاممان را مشاهده کنیم. به هر حال، ما هرگز به معنای واقعی نمی دانیم آیا این دلارها به راستی به خودمان تعلق دارند و در آینده

می‌توانیم از آن‌ها استفاده کنیم یا آن‌ها در سقوط بعدی بازار به کلی از بین می‌روند. یکی از مزیت‌های بزرگ بیمه‌های عمر شاخصی با درآمد ثابت این است که سود شما هر ساله به حسابتان افزوده و در آن جا محبوس می‌شود. برای نمونه؛ اگر من بابت حساب ۱۰۰ هزار دلاری ام سودی ۵/۶ درصدی به دست آورم؛ در پایان سال مالی مبلغی ۱۰۶۵۰۰ دلاری در حساب اصلی‌ام خواهد بود. من هرگز این رشد ۶۵۰۰ دلاری را از دست نمی‌دهم. هر ساله دو احتمال برای من وجود خواهد داشت: یکی این که ممکن است حسابم ثابت بماند زیرا من تضمینی را در این باره در اختیار دارم که به ضرر و زیان دچار نمی‌شوم و دیگر این که حسابم افزایش خواهد یافت زیرا در رشد شاخص سهیم هستم. این ویژگی بی‌نظیر محبوس کردن سود در پایان سال مالی، همچون آسانسوری که همیشه به‌سوی بالا می‌رود، برای حفظ کردن امنیت مالی ما ابزاری تأثیرگذار به‌شمار می‌آید.

درآمد! درآمد! درآمد!

ابزاری تأثیرگذار همچون این بیمه‌های عمر شاخصی با درآمد ثابت، علاوه بر این که سودی مناسب را در فضایی ایمن برای شما به‌ارمغان می‌آورند، به‌طور هم‌زمان فرصتی را برای بهره‌مند شدن از درآمدی ثابت و تضمین شده نصیبتان می‌کنند و همین ویژگی آن‌ها سبب می‌شود ابزاری بسیار دوست‌داشتنی به‌شمار آیند. درحالی که من این بیمه‌های عمر را به دلایل مطرح شده دوست دارم؛ به درآمد ثابت و تضمین شده‌ی آن‌ها نیز به‌شدت علاقه‌مند هستم. وقتی ما گزینه‌ی بهره‌مند شدن از درآمدی ثابت و تضمین شده را نیز برای بیمه‌ی عمرمان انتخاب می‌کنیم؛ چنین رویدادی اتفاق می‌افتد. اکنون چنین موضوعی را شفاف‌تر توضیح می‌دهم.

فرقی نمی‌کند عملکرد حساب شما چگونه است؛ حتی اگر حسابتان ثابت بماند یا اگر به‌طور میانگین در طی سال‌های بسیار رشد کرده باشد؛ ضمیمه‌ی بهره‌مند شدن از یک درآمد ثابت و تضمین شده به شما اطمینان می‌بخشد که در زمان دلخواه‌تان می‌توانید از درآمدی سالیانه و تضمین شده بهره‌مند شوید.

به این نمونه توجه کنید: من دارای یک بیمه‌ی مستمری عمر هستم که درآمد آن به صورت ۷ درصد سالیانه در طی ۲۰ سال تضمین شده است و سرمایه‌ام از هرگونه ضرر و زیان نیز مصون می‌ماند. در روز خرید این بیمه‌ی عمر، جدولی از چگونگی دریافت کردن درآمدها در اختیار من قرار گرفت. به این ترتیب، من، هر زمان تصمیم بگیرم جریان درآمد تضمین شده‌ام را فعال کنم، با توجه به آن جدول پی می‌برم در ادامه‌ی زندگی‌ام

درآمد چقدر خواهد بود. البته، من هرچه بیشتر برای فعال کردن جریان درآمد منتظر بمانم، میزان درآمد دریافتی‌ام افزایش خواهد یافت. این سپرده‌گذاری به بخشی مهم از ظرف امنیت من تبدیل شده است. شاید بار دیگر با خودتان می‌اندیشید این سپرده‌گذاری آن قدر عالی به نظر می‌رسد که واقعیت‌داشتن آن کمابیش غیرممکن است؛ این طور نیست؟ من از مشاور مالی‌ام خواستم تا در این باره ارزیابی‌هایی دقیق انجام دهد. او، در نتیجه‌ی ارزیابی‌هایش، پی برد، علاوه بر این که این سپرده‌گذاری کاری قانونی به‌شمار می‌آید، هر ساله میلیاردها دلار را نیز از سرمایه‌ی افرادی همچون من جذب می‌کند.

در کل، چه کسی نمی‌خواهد از سودی ۷ درصدی و تضمین‌شده بهره‌مند شود و در عین حال از هرگونه ضرر و زیان در امان بماند؟ به‌یاد داشته باشید که این ماجرا به ابتدای سال ۲۰۰۹ مربوط می‌شود که بازار در حال سقوط بود. در آن زمان مفهومی به‌نام سرمایه‌گذاری ایمن یافت نمی‌شد. ابزارهای دیگر سرمایه‌گذاری ایمن همچون گواهی‌های سپرده نیز سودی اندک داشتند. همان‌گونه که ممکن است به‌یاد آورید؛ ترس و هراسی فراگیر در فضای اقتصادی جامعه به‌وجود آمده بود و بسیاری از مردم می‌کوشیدند فضایی ایمن را برای سرمایه‌گذاری‌های خودشان در نقطه‌ای از جهان بیابند. من بعدها پی بردم این گونه‌ی ویژه از بیمه‌ی مستمری عمر در آن زمان فروشی عالی و سریع روی این کره‌ی خاکی یافت.

پس از انجام‌دادن این سرمایه‌گذاری، با خودم اندیشیدم: ”چگونه می‌توانم این سرمایه‌گذاری را برای فرزندان و نوه‌هایم انجام دهم؟ چنین فرصتی آن قدر عالی به نظر می‌رسید که هر انسانی در واقعیت یافتن آن تردید می‌کرد.“

این بیمه‌های عمر برای شرکت‌های بیمه چه دستاوردی دارند؟ من پی بردم شرکت‌های بیمه این گزینه را فقط در صورتی به شما پیشنهاد می‌دهند که در نیمه‌ی دهه‌ی پنجاه زندگی‌تان یا بالاتر باشید. آن‌ها نمی‌توانند سود ۷ درصدی مربوط به سرمایه‌گذاری شما را تا ابد در نظر بگیرند؛ بنابراین، یک دوره‌ی زمانی ۲۰ ساله را برای این منظور انتخاب کرده‌اند. اگر شما جوان هستید؛ شرکت بیمه نمی‌تواند سود ۷ درصدی را بابت سرمایه‌گذاری شما در نظر بگیرد. به‌علاوه، شما برای خرید این بیمه‌نامه در ابتدا باید مبلغ سپرده‌ی خودتان را یک‌جا به شرکت بیمه بسپارید. من اندکی گیج و ناامید شده بودم. اگر چنین گزینه‌ای برای فردی به سن من بسیار تأثیرگذار بود؛ پس، بی‌تردید برای افرادی، که در دهه‌ی ۲۰، ۳۰ یا ۴۰ زندگی‌شان قرار داشتند، تأثیرگذارتر بود زیرا آنان می‌توانند هرچه بیشتر از پیامد اثر مرکب بر سرمایه‌گذاری‌شان بهره‌مند شوند. در آن روز با

خودم عهد بستم راه حلی را در این زمینه برای جوان ترها بیابم. آنان در غیر این صورت چگونه می توانستند برنامه ای ایمن را برای بهره مند شدن از درآمدی ثابت و تضمین شده در نظر بگیرند که سبب می شد مسیرشان را به سوی رهایی مالی بیابند و در نتیجه ی نوسان های پی در پی بازار به تنش و نگرانی دچار نشوند؟

پاداش شخصی شما

کودی فاستر و دو شریکش؛ به نام های دیوید کالانان و درک تامپسون؛ بر مبنای داستان های هوریشیو آلجر [۱۶] زندگی می کنند. این سه تن، در سال ۲۰۰۵، در فضای رخوت انگیز شهر توپیکا واقع در ایالت کانزاس، دور میز آشپزخانه ی کودی نشسته بودند. آنان همه ی اندوخته های زندگی شان را گردآوری کردند و با مبلغی ۱۳۵ هزار دلاری در حساب بانکی شان تصمیم گرفتند که شرکت مشاوران اکسل را راه اندازی کنند. شاید شما هرگز نام آنان را نشنیده باشید زیرا آنان به اشخاص حقیقی مشاوره نمی دهند. خدمات شرکت آنان فقط بالاترین سطح از مشاوره های مالی را شامل می شود. البته، شاید واژه ی “خدمات” به راستی اصل مطلب را مطرح نکرده باشد. شرکت مشاوران اکسل با برترین شرکت های بیمه کار می کند تا دسترسی مشاوران مالی را به نوآورانه ترین و ایمن ترین بیمه های مستمری عمر در کشور فراهم کند. شما می توانید فعالیت شرکت آنان را همچون مشاوره دادن به مشاوران مالی در نظر بگیرید.

آنان فقط در طی ۹ سال به سرعت پیشرفت کردند. شرکت مشاوران اکسل امروزه، با حدود ۵ میلیارد دلار سپرده پذیری در سال، بزرگ ترین عامل فروش عمده ی بیمه ی عمر به شمار می آید. شرکت مشاوران اکسل بر همه ی شرکت هایی برتری یافته است که در طی دهه ها در این صنعت فعالیت کرده اند. این شرکت، در طی عمر کوتاهش تا امروز، چنان به سرعت رشد کرده است که سه بنیان گذارش فضای شرکتشان را تاکنون پنج بار به صورت جداگانه گسترش داده اند! شرکت آنان در ابتدا در زیرزمین یک مطب دندانپزشکی قرار داشت. آنان در این مکان از جعبه های دورریز به منزله ی میزی موقتی برای نخستین کارمندان استفاده می کردند. امروزه آنان فضایی گسترده را با امکاناتی جدید برای شرکتشان در اختیار دارند. چه کسی می داند آنان قرار است تا کجا پیشروی کنند!

وقتی با کودی دیدار می کنید؛ هرگز پی نمی برید این انسان فروتن اهل توپیکا به راستی شرکتی با سرمایه ای چند میلیارد دلاری دارد. او به معنای واقعی شخصیتی نجیب و دلنشین دارد و ریشه هایش را فراموش نکرده است. او همه ی موفقیت هایش را نشانه ی لطف خداوند می داند. من، صبح روز

بعد از همایش ۶۰۰ نفری ام، برای نخستین بار در هتل در سن خوزه کالیفرنیا با کودی دیدار کردم. کودی نیز در این همایش شرکت کرده بود که ”رهاسازی نیروی بیکران درون“ نام داشت. ما به وسیله ی پسر، جاش، به یکدیگر معرفی شدیم. گفت و گوی ما قرار بود فقط یک ساعت طول بکشد؛ اما در پایان سه ساعت طول کشید و این موضوع در دنیای من چندان عجیب نیست! من مشتاقانه در این گفت و گو شرکت کردم.....

در ابتدا چنین گفتم: ”کودی، من اندیشه ای را در سر می پرورانم که باور دارم به ثمر رسیدن آن ممکن است زندگی میلیون ها تن از انسان ها را تغییر دهد. به ثمر رسیدن این اندیشه سبب می شود آنان هرچه زودتر و البته با تنش و ریسکی کم تر به اهداف مالی زندگی شان برسند.“

او روی صندلی اش جابه جا شد و کوشید اندیشه ی مرا پیش بینی کند. سپس، گفت: ”بسیار خوب، اندیشه ات را مطرح کن تا بشنوم.“

من گفتم: ”می خواهم بدانم چگونه می توانیم همان فرصت موجود در دسترس بسیاری از سالمندان ثروتمند را در اختیار جوانانی قرار دهیم که سرمایه ای هنگفت برای سرمایه گذاری کردن ندارند. منظور من یک بیمه ی عمر شاخصی با درآمد ثابت است که جوان ترها بتوانند به صورت ماهیانه سرمایه گذاری کنند و مطمئن باشند که در پایان بابت هر یک دلارشان از درآمدی ثابت و تضمین شده بهره مند خواهند شد. من در واقع از یک برنامه ی شخصی بازنگستگی سخن می گویم.“

کودی کمی به عقب رفت. او اندکی مردد به نظر می رسید.

درخواست من با طرح اصلی موجود در آن زمان تفاوتی بنیادین داشت.

من کوشیدم، همچون زمان برگزار کردن همایش هایم، حالتی پر شور داشته باشم. سپس، مشتاقانه ترین اندیشه هایم را در این باره مطرح کردم که چرا این راه حل ممکن است تغییری مثبت و بنیادین را در بازی پول آفرینی به وجود آورد. در حالی که جوانان امروزی اندیشمندانی خود ساخته و مستقل هستند و برقراری ارتباطی صمیمانه با آنان اندکی دشوار به نظر می رسد؛ اما ارتباط داشتن با آنان برای صنعت بیمه به راستی موهبتی شگفت انگیز است. به علاوه، پژوهش ها نشان می دهند آنان چندان طرفدار بازار بورس نیستند. درست در زمانی که آنان مبلغی اندک را در بازار بورس سرمایه گذاری کرده بودند؛ بحران مالی سال ۲۰۰۸ اتفاق افتاد و پس انداز اندک آنان از بین

رفت. خبر بدتر این است: یکی از پژوهش‌های انجام‌شده از سوی بزرگ‌ترین سازمان فعال در زمینه بیمه‌ی عمر و خدمات مالی نشان می‌دهد که میانسالان بین سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۰ به‌طور میانگین ۵۵ درصد از سرمایه‌ی خودشان را از دست دادند! این موضوع بسیار رنج‌آور است. این افراد اکنون خواستار تضمین و حمایت هستند. این افراد اکنون می‌خواهند از درآمدی تضمین‌شده بهره‌مند شوند. البته، آنان می‌خواهند که بتوانند چنین اقدامی را به‌آسانی انجام دهند.

کودی سرش را به‌نشانه‌ی تأیید تکان داد. او به اندیشه‌ی من پی برده بود؛ اما از دشواری‌های موجود در صنعت بیمه نیز آگاهی داشت. به‌هرحال، او از زمان فارغ‌التحصیل شدنش از دانشگاه در این صنعت فعالیت کرده است و به‌خوبی از محدودیت‌ها و فرصت‌های هریک از شرکت‌های بزرگ بیمه در سراسر جهان اطلاع دارد.

او گفت: ”تونی، من می‌دانم تو چه هدفی داری؛ اما تو نیز باید محدودیت‌های این صنعت را در نظر بگیری. شرکت‌های بیمه نمی‌توانند چنین کاری را برای جوان‌ترها انجام دهند زیرا شالوده‌ی بیمه‌های مستمری عمر و فعالیت شرکت‌های بیمه بر این مبنا استوار است که آنان به میانگین عمر افراد توجه دارند. آنان در پنجاه و پنج سالگی افراد می‌توانند باقی سال‌های عمر او را به‌طور میانگین تخمین بزنند و بر همین مبنا تصمیم بگیرند. انجام‌دادن چنین کاری در چهل و پنج، سی و پنج یا بیست و پنج سالگی افراد بسیار دشوار خواهد بود.“

من این پاسخ را پیش‌بینی کرده بودم و اندیشه‌ای را در این باره در نظر داشتم:

”اگر فقط به آنان تضمین دهید که در بهترین حالت فقط پولشان را از دست نمی‌دهند؛ چه می‌شود؟ به این دلیل که بیمه‌کردن درآمد آینده‌ی این افراد هزینه‌ای بیشتر دارد؛ چرا به آنان درباره‌ی بهره‌مندشدن از درصدی کم‌تر از رشد بازار تضمین ندهیم و سپس هر ساله اندکی از افزایش بهای شاخص را به حساب آنان نیفزاییم؟ شاید این سپرده‌گذاری در پایان برای آنان حتی سودی بیش از ۷ درصد داشته باشد؛ به‌ویژه برای جوان‌ترهایی که دهه‌ی بیست، سی یا چهل زندگی‌شان را پشت‌سر می‌گذارند و فرصتی کافی دارند تا هرچه بیشتر از ویژگی افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب بهره‌مند شوند. بسیاری از انسان‌ها می‌دانند که بازار سهام در بلندمدت، در مقایسه با سرمایه‌گذاری‌های دیگر، بیشترین رشد را خواهد داشت؛ اما مشکل اصلی درباره‌ی این سرمایه‌گذاری فقط و فقط ریسک مربوط به سقوط‌های ناهنجار گاه‌وبی‌گاه بازار است! شما می‌توانید به جوانان تضمین دهید که در رشد بازار سهام می‌شوند و از ضرر و زیان آن خسارت نمی‌بینند و در ضمن می‌توانند از درآمدی ثابت و تضمین‌شده

”به علاوه، شما باید اقدامی انجام دهید تا جوانان، به جای سپرده گذاری یک جا و به یک باره، بتوانند مبلغی اندک را به صورت ماهیانه سپرده گذاری کنند. شرکت بیمه، با به کارگیری چنین شیوه‌ای، مجبور نیست بابت پرداخت مبلغی ماهیانه به افرادی نگران باشد که طول عمری بسیار طولانی دارند و مشتریان نیز می‌توانند از درآمدی عالی و تضمین شده بهره‌مند شوند زیرا بخشی عمده از درآمدشان به رشد شاخص‌های بورس پیوند خورده است.“

کودی به پیشنهاد من علاقه‌مند شد زیرا سرمایه‌گذاری کردن در بازار بورس در دوره‌های بلندمدت برای سرمایه‌گذاران بسیار مؤثر است؛ به‌ویژه وقتی شما فقط در رشد بازار سهام شریک باشید و اصل سرمایه‌ی شما تضمین شده باشد. به‌هرحال، هنوز یک مانع مهم باقی مانده بود.

کودی گفت: ”تونی، من فکر می‌کنم این بیمه باید به صورت خدمتی مؤثر با سودی اندک باشد. اما در شیوه‌ی سنتی گران‌ترین بخش قیمت‌گذاری در بیمه‌ی عمر به کارمزدها مربوط می‌شد. امروزه، شرکت‌های بیمه می‌کوشند کارمزدها را خودشان از قبل پردازند؛ بنابراین، آن‌ها را از حساب مشتریان کم نمی‌کنند. در واقع شرکت‌های بیمه برای فروش این بیمه‌ی عمر شاخصی باید مبالغی هنگفت را بابت کارمزد پردازند و چنین کاری برای آنان به صرفه نیست. به علاوه، آنان نمی‌توانند نمایندگی‌هایی را به فروش این بیمه ترغیب کنند که هنوز به شیوه‌ی سنتی فعالیت می‌کنند. در این وضعیت، گونه‌ای تضاد به وجود می‌آید.“

من بار دیگر پاسخی آماده را در ذهنم پرورانده بودم.

من پرسیدم: ”اگر شرکت‌های بیمه کارمزدها را از قبل پردازند؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ بهتر است کمی فراتر از چشم‌انداز کنونی بیندیشیم. پنجاه سال قبل، نمایندگان فروش بیمه از این خانه به آن خانه می‌رفتند و بیمه‌های عمر را به صورت حضوری می‌فروختند. امروزه می‌توان چنین کاری را به صورت اینترنتی و مستقیم انجام داد. شما هرگز مجبور نیستید در این زمینه با یک نماینده‌ی فروش صحبت کنید. در نتیجه، امروزه می‌توان بیمه‌های عمر را بسیار آسان‌تر و ارزان‌تر از گذشته تهیه کرد. این بیمه‌های عمر جدید نیز باید چنین شیوه‌ای را به کار بگیرند. جوانان نیز به معنای واقعی ترجیح می‌دهند در این باره با کسی گفت‌وگو نکنند! به این ترتیب، واسطه‌ها کنار گذاشته می‌شوند و در نتیجه کارمزدها کاهش می‌یابند!

”انجام دادن این کار باید به سادگی به صورت مستقیم و اینترنتی امکان‌پذیر شود. در واقع هر انسانی

فقط باید تصمیم بگیرد که قصد دارد ماهیانه چه مبلغی را پس انداز کند. سپس، کاهش یافتن این مبلغ را از حقوق ماهیانه اش به حالت خودکار درآورد. فقط کافی است آن را تعیین و سپس فراموش کند. سایت شرکت بیمه باید به صورت دقیق نشان دهد شما بر مبنای سرمایه گذاری کنونی تان در هر سنی در آینده چه درآمدی خواهید داشت. هر انسانی فقط با چند کلیک کردن باید بتواند یک برنامه‌ی مناسب را برای درآمد آفرینی اش در آینده فعال کند. ضرورتی ندارد آنان برای بهره‌مند شدن از این خدمات منتظر بمانند تا سالخورده و ثروتمند شوند. حتی آنان باید بتوانند چنین کاری را با نصب کردن یک نرم افزار مالی روی گوشی هوشمندشان انجام دهند.

کودی به تصویر اصلی پی برد. در نتیجه، من از او پرسیدم: ”کودی، فکر می کنی چنین شیوه‌ای در زندگی چند تن از انسان‌ها تأثیر می گذارد؟ اگر تو بتوانی از توانایی و نفوذت در شرکت‌های بیمه استفاده کنی و خدماتی را به وجود آوری که در دسترس همگان قرار بگیرد و امنیت مالی را برای آینده‌ی آنان به ارمغان آورد؛ فکر می کنی می توانی در وضعیت زندگی چند تن از انسان‌ها تغییری مثبت و سازنده بیافرینی؟“

کودی لبخند زد و گفت: ”در طی سال‌ها، شاید بتوانم در زندگی میلیون‌ها، ده‌ها میلیون و شاید هم دست کم در زندگی بسیاری از مردم کشورم تأثیری مثبت بگذارم!“ سخنان من در قلب مردی رخنه کرد که در کودکی در شهری کوچک زندگی می کرد و در خانواده‌ای در پایین ترین سطوح طبقه‌ی متوسط اجتماع پرورش یافته بود. کودی به معنای واقعی انسانی خیرخواه است و می خواهد همه‌ی انسان‌ها از فرصت‌هایی عادلانه، به ویژه از نظر رهایی مالی، بهره‌مند باشند.

کودی از هتل بیرون رفت. او بسیار مشتاق بود. او مأموریتی مهم را در نظر داشت. کودی می خواست ارزیابی کند آیا می تواند یا نمی تواند قدرت نفوذش را برای متقاعد کردن بزرگترین شرکت‌های بیمه در سراسر جهان به کار بگیرد تا آن‌ها راه حل بیمه‌ی عمر جدید را برای جوان‌ترها با سپرده گذاری‌های اندک ماهیانه به کار ببرند.

پیشروی سریع

کمترین سن برای بهره‌مند شدن از بیمه‌ی عمر شاخصی با درآمد ثابت، تا همین چند سال قبل، ۵۰ یا ۵۵ سالگی و کمترین مبلغ سپرده گذاری نیز با توجه به شرکت‌های مختلف بین ۲۰ هزار تا ۵۰ هزار دلار متغیر بود. در آن زمان یافتن یک ضمیمه‌ی بیمه‌ی عمر بابت بهره‌مند شدن از درآمدی ثابت و

تضمین شده برای افراد زیر ۵۰ سال کمابیش غیرممکن به نظر می‌رسید. امروزه این بازی به‌طور رسمی تغییر یافته است. من با افتخار به شما گزارش می‌دهم، در نتیجه‌ی تلاش‌ها و همکاری‌های من با شرکت مشاوران اکسل، توانستیم بزرگ‌ترین شرکت‌های بیمه را در سراسر جهان متقاعد کنیم تا این خدمات جدید و تغییرآفرین را برای شما به‌وجود آورند؛ بی‌آن‌که سن یا سطح درآمد شما در این زمینه اهمیتی داشته باشد.

این بیمه‌های عمر شاخصی با درآمد ثابت از چنین مزایایی بهره‌مند هستند:

*** بازپرداخت اصل سرمایه‌ی شما تضمین می‌شود.** شما هرگز مبلغ سپرده‌ی اصلی خودتان را از دست نمی‌دهید.

*** شما در رشد بازار سهام سهیم هستید و در زمان سقوط بازار ذره‌ای ضرر**

نمی‌کنید. شما در ۱۰۰ درصد از رشد شاخص سهیم هستید. بله، درست خواندید. شما در ۱۰۰ درصد از رشد بازار سهام هستید و در ضرر و زیان‌های بازار خسارت نمی‌بینید. ذره‌ای احتمال وجود ندارد که شما به ضرر و زیان دچار شوید و برای بهره‌مندی شما از رشد بازار نیز هیچ سقفی در نظر گرفته نشده است. شرکت بیمه به‌سادگی در سود شما شریک می‌شود. در واقع سهم شرکت بیمه فقط بین ۱/۲۵ درصد تا ۱/۷۵ درصد از سود شما خواهد بود. اگر بازار بورس رشدی ۱۰ درصدی داشته باشد؛ ۱/۵ درصد از این رشد به شرکت بیمه اختصاص می‌یابد و ۸/۵ درصد آن به حساب اصلی شما افزوده می‌شود. از سوی دیگر، اگر بازار در طی یک سال مالی به سقوط دچار شود؛ شرکت بیمه ذره‌ای از سپرده‌ی شما کم نمی‌کند و شما ذره‌ای ضرر نمی‌کنید یا هیچ هزینه‌ای نمی‌پردازید! شما فقط در صورت سودآفرینی بخشی اندک از سودتان را به شرکت بیمه تقدیم می‌کنید.

خوشبختانه، اکنون این بیمه‌ها فقط به ثروتمندان و سالخوردگان محدود نمی‌شوند.

• شما مجبور نیستید مبلغی را بابت مدیریت سرمایه یا کارمزد فروش بپردازید.

• اگر دوست دارید درآمدی تضمین‌شده برای زندگی‌تان داشته باشید؛ می‌توانید گزینه‌ی مربوط به ضمیمه‌ی بیمه‌ی عمر را انتخاب کنید. وقتی چنین کاری را انجام می‌دهید؛ در واقع دو حساب دارید که به موازات یکدیگر رشد می‌کنند. یکی از آن‌ها حساب اصلی شما خواهد بود که با رشد قیمت‌ها در بازار بورس رشد می‌کند و سود سهامتان نیز هر ساله به آن افزوده می‌شود و دیگری یک حساب درآمدی خواهد بود که بر مبنای عملکرد شرکت صادرکننده‌ی بیمه‌نامه سودی

تضمین شده یا آمیزه‌ای از تضمین و عملکرد بازار نصیبتان خواهد شد. هر زمان که تصمیم بگیرید دریافت کردن درآمد ماهیانه‌ی خودتان را شروع کنید؛ درآمدی را بر مبنای حسابی دریافت می‌کنید که در آن زمان مبلغی بیشتر در آن سپرده‌گذاری شده است.

مهم‌تر از همه این که کودی توانست بر شرکت‌های بیمه تأثیر بگذارد تا آن‌ها شرط سپرده‌گذاری یک‌جا را حذف کنند و این ابزار مالی کمابیش در دسترس همه‌ی انسان‌ها قرار بگیرد. آن روزها گذشتند که شما برای شروع سرمایه‌گذاری کردن در این بخش مجبور بودید اندوخته‌ای ۲۵ تا ۵۰ هزار دلاری داشته باشید. اکنون شما با مبلغی ۳۰۰ دلاری نیز می‌توانید سرمایه‌گذاری خودتان را شروع کنید. شما حتی می‌توانید برنامه‌ای خودکار را فعال کنید تا مبلغ سپرده‌گذاری‌تان از حقوق ماهیانه‌ی شما کم شود. به این ترتیب، سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان همراه رشد می‌کند و شالوده‌ی درآمدی ثابت و تضمین شده برای زندگی‌تان به تدریج ساخته می‌شود.

حتی اگر در بخش‌های دیگر سرمایه‌گذاری‌هایی اندک انجام داده‌اید یا در کل هیچ‌گونه سرمایه‌گذاری انجام نداده‌اید؛ این بیمه‌های عمر شاخصی به‌راستی برای شروع سرمایه‌گذاری کردن گزینیه‌ای عالی به‌شمار می‌آیند. چرا؟ زیرا فرصتی را در اختیارتان قرار می‌دهند تا در رشد بازار بورس سهام شوید و از ضرر و زیان‌های آن در امان بمانید. تصور کنید می‌دانستید بابت هر یک دلار سرمایه‌گذاری‌تان در واقع جریانی را از درآمدی همیشگی برای خودتان تضمین می‌کنید. هرچه بیشتر در این عرصه پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید؛ درآمدتان بیشتر و بیشتر خواهد شد. به‌علاوه، تضمینی را در این باره در اختیار دارید که سپرده‌های شما از بین نمی‌روند!

همان‌گونه که در گذشته مطرح کردم؛ یک بیمه‌ی عمر مناسب به‌همراه سبدهای تمام فصول به‌راستی ابزاری تأثیرگذار در بازی پول‌آفرینی خواهد بود!

ابزارهای آبرموفق‌ها

ما مسیری طولانی را پیموده‌ایم! اکنون، علاوه بر این که از بینش‌هایی همچون بینش‌های بازیکنان عرصه‌ی پول‌آفرینی بهره‌مند هستیم؛ ابزارهای این بازیکنان را نیز در اختیار داریم! ما فقط در همین بخش ساختاری ویژه را از یک سبد سرمایه‌گذاری تأثیرگذار آموختیم. این سبد سرمایه‌گذاری از سوی ری دالیو، نماد سرمایه‌گذاری موفق، مطرح شده که عملکرد مناسب سبدش از سال ۱۹۲۵

تاکنون در هر فصل اقتصادی تأیید شده است. به علاوه، بسیاری از انسان‌ها در گذشته برای آشناسدن با بینش‌های ری باید مبلغی ۱۰۰ میلیون دلاری را در شرکت او سرمایه‌گذاری می‌کردند! ما می‌توانیم اطمینان داشته باشیم که سبد سرمایه‌گذاری مطرح‌شده از سوی ری دالیو در همه‌ی فصول اقتصادی و در بلندمدت عملکردی خوب داشته باشد و به پیشرفت اقتصادی‌مان بینجامد.

ما همچنین آموخته‌ایم که چگونه یک بیمه‌ی عمر مناسب سبب می‌شود به‌ویژه در دوران سالخوردگی از درآمدی ثابت و تضمین‌شده بهره‌مند باشیم. موضوع در همین‌جا پایان نمی‌یابد. ما با گزینش یک بیمه‌ی عمر شاخصی مناسب می‌توانیم بابت سپرده‌گذاری خودمان در ۱۰۰ درصد از رشد بازار بورس سهام باشیم و از ضرر و زیان‌های این بازار در امان بمانیم! ما در واقع یک ظرف امنیت داریم که بسیار هیجان‌انگیز است. اگرچه شیوه‌هایی بسیار برای دستیابی به رهایی مالی وجود دارد؛ اما ترکیب راهکاری برای تمام فصول و یک جریان درآمد ثابت و تضمین‌شده به‌راستی ترکیبی تأثیرگذار است که آرامش‌خاطر را از نظر مالی برای ما به‌ارمغان می‌آورد.

به‌هرحال، وقتی شما ثروتی به‌دست آورید؛ باید آن را به‌خوبی برای خودتان و فرزندانتان حفظ کنید. ابرثروتمندان اغلب با کمک مشاورانی کارآزموده می‌کوشند ثروتشان را به‌خوبی در فضایی ایمن حفظ کنند. اکنون چنین سؤالی مطرح است: آنان در برابر چه کسی یا چه عاملی باید از ثروتشان مراقبت کنند؟ بهتر است در فصل بعدی به رازهای ابرثروتمندان پی ببریم!

فصل پنجم

رازهای ابرثروتمندان

شما هم می‌توانید از این رازها استفاده کنید!

”این شیوه به‌راستی راز ثروت‌آفرینی بازیکنان عرصه‌ی پول‌آفرینی به‌شمار می‌آید. شیوه‌ای قانونی برای سرمایه‌گذاری کردن است.... بی‌آن که مجبور باشید مالیاتی را بابت دریافتی‌های خودتان پردازید.“

نیویورک تایمز، ۹ فوریه سال ۲۰۱۱

یک رکورد جدید جهانی

در ابتدای سال ۲۰۱۴، یک رکورد جدید جهانی در کتاب گینس ثبت شد. این رکورد به بلندقامت‌ترین انسان روی کره‌ی زمین یا بلندترین ناخن در جهان مربوط نمی‌شد. این رکورد در واقع رکوردی بود که انسان‌ها کم‌تر به آن توجه می‌کنند:

”میلیارد ناشناس در خرید بیمه‌ی عمر رکورد شکست و مبلغ ۲۰۱ میلیون دلار را به این موضوع اختصاص داد.“

چه دلیلی دارد که یک میلیارد در جهان بخواهد بیمه‌ی عمر بخرد؟ آیا، در صورت از دنیا رفتن زود هنگام او، فرزندانش در رفاه و آسایش مالی قرار ندارند؟ آیا رسانه‌ها درباره‌ی این خبر اشتباه کرده‌اند؟ ممکن است باور کنید یا نکنید؛ در هر صورت، آبرثروتمندان به معنای واقعی مبالغی نجومی را به خریدن بیمه‌ی عمر اختصاص می‌دهند. البته، این موضوع فقط به میلیاردرها مربوط و محدود نمی‌شود. بزرگ‌ترین خریداران بیمه‌ی عمر در واقع بانک‌ها و سازمان‌های بزرگ از فروشگاه‌های زنجیره‌ای وال مارت گرفته تا بانک ولز فارگو هستند. برای نمونه؛ ترازنامه‌ی ولز فارگو سپرده‌گذاری ۷/۱۸ میلیارد دلاری را از شعبه‌ی مرکزی‌اش در بیمه‌ی عمر نشان می‌دهد. این موضوع به تاریخ ۲۷ ماه مه سال ۲۰۱۴ مربوط می‌شود. به هر حال، سرمایه‌ی اصلی شعبه‌ی مرکزی هر بانکی در واقع معیاری بنیادین است که قدرت مالی آن بانک را نشان می‌دهد! خلاف آنچه در بعضی رسانه‌ها مطرح می‌شود؛ سازمان‌های بزرگ و بسیاری از آبرثروتمندان هرگز نمی‌خواهند از مرگ دیگران بهره‌برداری کنند. آنان فقط خواستار مکانی امن برای پول نقدشان هستند تا سرمایه‌ی ارزشمندشان در فضایی معاف از مالیات رشد کند. این موضوع آن قدر عالی به نظر می‌رسد که واقعیت یافتن آن را غیرممکن می‌پندارید؟ درحقیقت، این طرح نیز همچون برنامه‌ی بازنشستگی راث است. شما مالیات بر درآمد شغلی‌تان را می‌پردازید، اما پس از این مرحله، وقتی پولتان را در گونه‌ای ویژه از بیمه‌ی عمر سرمایه‌گذاری می‌کنید؛ اداره‌ی مالیات بر درآمد به شما می‌گوید که دیگر نیازی نیست بابت رشد سرمایه‌ی خودتان مالیات بپردازید. به علاوه، اگر سرمایه‌گذاری خودتان را به شیوه‌ای سنجیده و مناسب انجام دهید؛ در صورت بازپس گرفتن پولتان نیز مجبور نیستید مالیات بپردازید. به این ترتیب، با این که ما در بیمه‌ی عمر سرمایه‌گذاری می‌کنیم؛ اما این برنامه به معنای واقعی در زمان زنده‌بودنمان نیز برای ما مزیت‌هایی فراوان خواهد داشت!

اگر بیمه‌ی عمر برای میلیاردرها و سازمان‌های بزرگ جهانی به‌راستی گونه‌ای سرمایه‌گذاری مناسب به‌شمار می‌آید؛ پس، این احتمال وجود دارد که برای ما نیز یک سرمایه‌گذاری مناسب باشد! اکنون، بهتر است مشتاقانه بکوشیم پی ببریم چگونه می‌توانیم این ابزار تأثیرگذار را در زندگی‌مان به‌کار ببریم و به حرکت‌مان در مسیر دستیابی به رهایی مالی سرعت ببخشیم.

برنامه‌ی بازنشستگی راث ثروتمندان

راهکار مطرح‌شده در صفحه‌های بعد از این فصل در واقع قرارداد شخصی بیمه‌ی عمر نامیده می‌شود. روزنامه‌ی نیویورک تایمز این راهکار را به‌منزله‌ی راز ثروتمندان مطرح می‌کند و البته دلایلی مناسب نیز در این زمینه مطرح است. دو تن از انسان‌های ثروتمند نیز این راهکار را به من معرفی کردند. به‌هرحال، ضرورتی ندارد شما یک ابرثروتمند باشید تا بتوانید از این راهکار استفاده کنید. بسیاری از انسان‌های پردرآمد همچون پزشکان، وکلا و صاحبان کسب و کارهای کوچک می‌توانند مطالبی ارزشمند را در این صفحه‌ها بیابند. از سوی دیگر، انسان‌هایی با اندوخته‌ای اندک برای سرمایه‌گذاری کردن نیز می‌آموزند چگونه نسخه‌ای از این راهکار را برای خودشان بیافرینند که همان مزایا را شامل شود. به مزایایی حیرت‌آور توجه کنید که ممکن است در دسترس همگان قرار گیرد:

• شما درباره‌ی مبلغ سپرده‌گذاری هیچ محدودیتی ندارید و البته در زمینه‌ی درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌تان نیز به همین نسبت با محدودیتی روبه‌رو نخواهید بود.

• رشد سرمایه‌ی شما معاف از مالیات خواهد بود.

• اگر سرمایه‌گذاری خودتان را به‌شیوه‌ای سنجیده انجام دهید؛ در زمان برداشت کردن پولتان نیز مالیاتی به شما تعلق نمی‌گیرد.

• سرمایه‌ی باقی‌مانده برای بازماندگانتان نیز معاف از مالیات خواهد بود.

بهتر است مطلب را به این موضوع محدود نکنم که چنین راهکاری به‌راستی راهکاری خوب و امنیت‌آفرین است. این راهکار در اصل همه یا بخشی از اندوخته‌ی شما را از ساختار مالیاتی جدا می‌کند! شما با به‌کارگیری چنین راهکاری هرگز بابت رشد سرمایه‌ی خودتان یا درآمد حاصل از این سرمایه‌گذاری مالیات نمی‌پردازید. درست به همین دلیل

است که این راهکار گاهی در رسانه‌ها به منزله‌ی برنامه‌ی بازنشستگی راث ثروتمندان مطرح می‌شود. اکنون به مطلبی توجه کنید که در این باره در روزنامه‌ی وال استریت نوشته شده است:

دلیل اصلی تأثیرگذار بودن چنین راهکاری این است: سرمایه‌گذاری‌ها در این زمینه در پوشش بیمه‌ای عرضه می‌شوند؛ در نتیجه، درآمد حاصل از این سرمایه‌گذاری‌ها نیز معاف از مالیات خواهد بود. به علاوه، دارندگان بیمه‌نامه‌ی عمر می‌توانند در هر زمان از زندگی‌شان به گونه‌های متفاوت به پولشان دسترسی داشته باشند. برای نمونه؛ آنان می‌توانند مبلغی را از حسابشان برداشت کنند یا از شرکت بیمه وام بگیرند. البته، بسیاری از این شرایط به چگونگی قراردادشان با شرکت بیمه مربوط می‌شود.

وقتی مالیات را از معادله‌ی مربوط به سرمایه‌گذاری‌های خودتان کنار می‌گذارید؛ در مدت زمانی سریع‌تر به اندوخته‌ی انبوه‌تان یا مرحله‌ی استقلال مالی می‌رسید. در این صورت، مجبور نیستید در این باره نگران باشید که چقدر از درآمدها پس از کسر مالیات به دست خودتان می‌رسد. نامعلوم بودن نرخ مالیات در واقع یکی از مهم‌ترین مسایلی است که سبب می‌شود ندانیم در آینده به معنای واقعی به چه مقدار پول نیاز داریم. این نکته را به یاد داشته باشید: مالیات‌ها ممکن است همواره و به آسانی افزایش یابند. در این صورت، درآمد شما ناگهان کاهش می‌یابد؛ در صورتی که شما چنین درآمدی را برای پوشش دادن هزینه‌های زندگی‌تان در نظر گرفته بودید. اگر برنامه‌ریزی مالی خودتان را بر مبنای نرخ مالیات ۵۰ درصد انجام دهید، اما مالیات بر درآمد ثروتمندان در آینده تا ۷۰ درصد افزایش یابد؛ دیگر نمی‌توانید با همان مبلغی به رهایی مالی برسید که آن را در گذشته بر مبنای مالیاتی ۵۰ درصدی در نظر گرفته بودید.

اکنون به نمونه‌ای در این باره توجه کنید که چگونه می‌توانید این ابزار را به کار ببرید تا در کم‌تر از نصف زمان در نظر گرفته شده به امنیت یا استقلال مالی برسید. از سوی دیگر، اگر بخواهید همان دوره‌ی زمانی را در نظر بگیرید؛ با به کارگیری چنین راهکاری می‌توانید درآمدها را دو برابر کنید.

اگر شما در گروه انسان‌های پردرآمد همچون پزشکان، دندانپزشکان، وکلا یا صاحبان کسب و کارهای کوچک قرار دارید؛ ممکن است سالیانه درآمدی ۲۵۰ هزار دلار، البته قبل از کسر شدن مالیات، داشته باشید. پردرآمد بودن به این معنی است که شما، پس از کسر شدن مالیاتی فرضی با نرخ ۵۰ درصد به صورت مالیات دولتی و ایالتی، کمابیش مبلغی ۱۲۵ هزار دلار را در اختیار خواهید داشت. شما امروزه برای تأمین کردن هزینه‌های کنونی زندگی‌تان به چنین درآمدی نیاز دارید. این

درآمد در واقع به پوشش دادن هزینه‌های زندگی‌تان اختصاص می‌یابد. شما، بر مبنای برنامه ریزی مالی به شیوه‌ای سنتی، باید ۲۰ برابر درآمد کنونی‌تان یا مبلغی ۵ میلیون دلاری را گردآوری و سرمایه‌گذاری کنید تا در سالمندی بتوانید درآمدی ۲۵۰ هزار دلاری، البته قبل از کسر شدن مالیات، داشته باشید. فرض می‌کنیم شما قرار است ماهیانه ۵ درصد از سرمایه‌ی خودتان را برای تأمین کردن هزینه‌های زندگی‌تان برداشت کنید. اگر سرمایه‌گذاری شما به گونه‌ای باشد که مجبور نباشید مالیات بپردازید و برای تأمین کردن هزینه‌های زندگی‌تان به درآمدی ۱۲۵ هزار دلاری معاف از مالیات نیاز داشته باشید؛ پس، شما به معنای واقعی باید اندوخته‌ای را معادل ۲۰ برابر ۱۲۵ هزار دلار گردآوری و سرمایه‌گذاری کنید که فقط ۵/۲ میلیون دلار می‌شود. به بیان دیگر، شما ۵۰ درصد سریع‌تر به هدف مالی‌تان می‌رسید یا، اگر همان دوره‌ی زمانی را برای سرمایه‌گذاری کردنتان در نظر می‌گیرید، در پایان درآمدتان دو برابر هزینه‌های زندگی‌تان خواهد بود.

اکنون، اگر هر ساله درآمدی ۵۰ هزار دلاری دارید؛ ممکن است با خودتان چنین بگویید: "این کار برای من چه فایده‌ای دارد؟ آیا چنین راهکاری فقط برای ثروتمندان طراحی نشده است و کارایی آن فقط به آنان اختصاص نمی‌یابد؟" درحالی‌که من تأثیرگذاری این راهکار را برای ثروتمندان توضیح می‌دهم؛ به خواندن کتاب ادامه دهید. در ادامه‌ی مطلب به شما نشان می‌دهم چگونه می‌توانید این راهکار را به نفع همه‌ی افرادی به کار ببرید که می‌خواهند ۳۰ تا ۵۰ درصد سریع‌تر به اهداف مالی‌شان برسند.

آیا بیمه‌ی عمر به راستی گران نیست؟

وقتی وکیلیم برای نخستین بار درباره‌ی بیمه‌ی عمر شخصی با من حرف زد؛ من بی‌درنگ احساس کردم از واژه‌های بیمه‌ی عمر به معنای واقعی نفرت دارم. من نیز مانند بسیاری از انسان‌ها در گذشته بیمه‌ی عمری را با قیمتی گزاف خریده بودم و اکنون دیگر قصد نداشتم چنین کاری را انجام دهم.

وکیلیم به من این گونه توضیح داد: "تونی، این بیمه‌ی عمر با بیمه‌ی عمر تو در گذشته تفاوت دارد. تو نمی‌توانی این بیمه‌ی عمر را به شیوه‌ای بی‌برنامه و بی‌هدف از فروشندگانی با موهایی آراسته و یک ساعت رولکس طلایی بخری. این بیمه‌نامه‌ها از سوی بیمه‌ی مرکزی قیمت‌گذاری شده‌اند و

هیچ گونه دستمزد، هزینه‌ی انصراف یا هزینه‌هایی متفرقه را شامل نمی‌شوند که تو در گذشته بابت بیمه‌ی عمرت پرداخته‌ای. این راهکار را همچون یک پوشش بیمه‌ای بابت سرمایه‌گذاری‌هایت در نظر داشته باش. به دلیل وجود داشتن یک کد مالیاتی ویژه، که در طی دهه‌ها همچنان وجود داشت، با این پوشش بیمه‌ای در واقع همه‌ی سپرده‌گذاری‌های تو به‌طور قانونی از مالیات معاف می‌شوند. اگر تو بکوشی چنین راهکاری را به‌شیوه‌ای سنجیده به کار ببری؛ می‌توانی در صندوق‌هایی متفاوت سرمایه‌گذاری کنی و بابت رشد سرمایه‌ات یا دسترسی یافتن به پول نقدت هرگز مجبور نیستی مالیات پردازی.

اثر مرکب معاف از مالیات

مزیت سرمایه‌گذاری بیمه‌ی عمر به‌صورت بلندمدت با بهره‌مند شدن از ویژگی اثر مرکب یا افزایش تدریجی سرمایه به‌راستی حیرت‌آور است. اکنون برای شفاف‌شدن مطلب می‌کوشم نمونه‌ای را برای شما مطرح کنم.

مردی تندرست و ۴۵ ساله را در نظر بگیرید. تصور کنید او چهار سپرده‌گذاری ۲۵۰ هزار دلاری را در طی ۴ سال انجام می‌دهد و پس از این مدت سپرده‌ای یک میلیون دلاری خواهد داشت. اگر قرار باشد او سودی ۱۰ درصدی به‌دست آورد و هر ساله مالیاتش را پردازد؛ پس از ۴۰ سال، کل حساب او ۷ میلیون دلار خواهد بود. این موقعیت چندان بد و ناخوشایند به نظر نمی‌رسد؛ این طور نیست؟ از سوی دیگر، اگر او این سرمایه‌گذاری‌اش را در قالب یک پوشش بیمه‌ای انجام دهد و هزینه‌ای کمابیش اندک را به یک شرکت بیمه پردازد؛ در پایان، اندوخته‌ای بیش از ۳۰ میلیون دلار خواهد داشت! در این صورت، راهکار سرمایه‌گذاری کردن او تغییر نکرده است؛ اما فقط با استفاده کردن از کد مالیاتی به نفع خودش می‌تواند ۴۰۰ درصد پولی بیشتر را برای خودش و خانواده‌اش به ارمغان آورد. به این نکته توجه داشته باشید: قانون‌هایی دشوار درباره‌ی مدیریت سرمایه وجود دارد که فقط یک انسان حرفه‌ای در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری می‌تواند آن‌ها را به کار بگیرد. این کار را به حرفه‌ای‌ها بسپارید!

به هر حال، این مزیت تأثیرگذار حتی برای مبالغ اندک سرمایه‌گذاری نیز کاربرد دارد. تأثیرگذاری افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب به‌شیوه‌ای معاف از مالیات این گونه است! سپس، من باید پی می‌بردم؛ اگر می‌خواستم به پولم دسترسی داشته باشم؛ چه اتفاقی می‌افتاد؟

باز پس گرفتن پول

تأثیرگذاری بیمه‌ی عمر شخصی به گونه‌ای است که شما مجبور نیستید درباره‌ی افزایش یافتن نرخ مالیات در آینده نگران شوید. شما در طی کل دوره‌ی سرمایه‌گذاری خودتان در این زمینه هرگز نباید مالیاتی را بابت دریافتی‌های‌تان بپردازید. اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: اگر شما به پول نقد نیاز داشتید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ بسیار خوب، این ابزار مالی نیز همچون ابزارهای دیگر است که دولت مزیتی مالیاتی را برای آن‌ها به صورت پرداخت تعویقی در نظر می‌گیرد. به بیان دیگر، اگر از پولتان برداشت کنید؛ باید مالیاتتان را بپردازید. البته موقعیتی ویژه در این زمینه وجود دارد. شما می‌توانید از شرکت بیمه وام بگیرید. به بیان دیگر، می‌توانید با تلفن کردن به شرکت بیمه‌ی خودتان به پول نقدتان دسترسی داشته باشید. البته، شما به صورت قانونی وام می‌گیرید و این وام‌ها معاف از مالیات هستند. شما می‌توانید وام دریافتی‌تان را به انتخاب خودتان در تاریخی معین به شرکت بیمه بازگردانید یا اجازه دهید که شرکت بیمه این مبلغ را پس از مرگ شما از باقی‌مانده‌ی حسابتان کم کند. شما به این ترتیب وامی قانونی می‌گیرید و آن را به شیوه‌ی انتخابی خودتان تسویه می‌کنید. مزیت دیگر بیمه‌ی عمر شخصی چیست؟ وقتی قرار است بازماندگانتان از مزایای بیمه‌ی عمر شما بهره‌مند شوند؛ مجبور نیستند مالیات بپردازند.

آیا شما از اعتبار کافی بهره‌مند هستید؟

خوشبختانه، امروزه با مبلغی اندک و پرداخت‌هایی در دوره‌های زمانی متفاوت می‌توانید برای خودتان بیمه‌ی عمر بخرید. البته، بهتر است قبل از اقدام کردن در این زمینه با یک مشاور کارآزموده و امین مشورت کنید تا بتوانید بهترین گزینه‌ی ممکن را برای خودتان در نظر بگیرید.

کتابچه‌ی بازی میلیاردرها

ما سفری طولانی را با یکدیگر پیموده‌ایم! ما به همراه ری دالیو از میان جنگل گذر کردیم و آموختیم سبد سرمایه‌گذاری او چگونه در طی ۷۵ سال مفید و مؤثر بوده است. ما آموختیم چگونه درآمدی تضمین شده را برای خودمان بیافرینیم و با بیمه کردن درآمدمان در رشد بازار سهام شویم و از ضرر و زیان‌های آن در امان بمانیم. در پایان، آموختیم چگونه یک بیمه‌ی عمر کم‌هزینه ممکن است مزیت‌هایی فراوان را برای ما به ارمغان آورد. اکنون فرصت اصلی در اختیارتان قرار می‌گیرد. شما در این مرحله می‌توانید درس‌هایی ارزشمند را به شیوه‌ای مستقیم از با استعدادترین انسان‌ها در دنیای سرمایه‌گذاری بیاموزید. شما می‌توانید پی ببرید چه عاملی سبب شده است آنان به انسان‌های امروزی تبدیل شوند و آنان چه نکته‌هایی را به فرزندانشان می‌آموزند تا فرزندانشان نیز سرمایه‌گذارانی موفق باشند. اکنون، کتاب را ورق بزنید و هرچه بیشتر با این بازیکنان ماهر

بخش ششم

همچون اَبَرموفق‌ها سرمایه‌گذاری کنید:

کتابچه‌ی بازی میلیاردرها

با بازیکنان ماهر عرصه‌ی پول‌آفرینی آشنا شوید

”بیش از پنج رنگ اصلی در جهان وجود ندارد؛ با این حال، از ترکیب آن‌ها طیف‌هایی بی‌شمار از رنگ‌هایی متفاوت به‌وجود می‌آید که ممکن است در گستره‌ی دید شما نگنجند.“

سون تزو

برگرفته از کتاب هنر رزم

چهارسال قبل، من سفری حیرت‌آور را برای یافتن شیوه‌ای شروع کردم تا سرمایه‌گذارانی غیرحرفه‌ای همچون شما با به‌کارگیری آن شیوه بتوانید مدیریت پولتان را در ساختاری به‌کار بگیرید که به‌نظر می‌رسد علیه شما طراحی شده است. من با خودم عهد کردم بهترین اطلاعات ممکن را از کارآزموده‌ترین و تأثیرگذارترین کارشناسان در سطح جهان برای شما مطرح کنم. چه سفری داشتم! از آن زمان تاکنون با بیش از ۵۰میلیارد در خودساخته، برنده‌ی جایزه‌ی نوبل، غول‌های سرمایه‌گذاری، نویسندگان کتاب‌های فروش، اساتید دانشگاه و اسطوره‌های عرصه‌ی پول‌آفرینی گفت‌وگو و سؤال‌هایی را برای آنان مطرح کردم که شما در صورت حضورداشتن در آن مکان مطرح می‌کردید. به نمونه‌هایی از این سؤال‌ها توجه کنید:

”مزیت رقابت‌آمیز شما در سرمایه‌گذاری چیست؟ چه عاملی سبب می‌شود شما از دیگران متمایز شوید؟ کدام بینش‌ها و نگرش‌ها سبب شده‌اند شما در طی دهه‌های پی‌درپی همچنان بر بازار تسلط داشته باشید؟“

”آیا بازی پول‌آفرینی هنوز هم یک بازی موفقیت‌آفرین است؟ سرمایه‌گذاران شخصی چگونه می‌توانند، در نوسان‌های امروزی در عرصه‌ی اقتصادی، پیشرفت کنند؟“

”امروزه، بزرگ‌ترین و مهم‌ترین مسایل جهان چیست و کدام فرصت‌های استثنایی برای سرمایه‌گذاران وجود دارد؟“

شاید مهم‌ترین سؤال من این سؤال باشد: ”اگر شما نمی‌توانستید ثروتمان را برای فرزندان‌تان به ارث بگذارید؛ بلکه فقط می‌توانستید یک سبد سرمایه‌گذاری یا مجموعه‌ای را از اصول مالی به آنان توصیه کنید؛ کدام سبد یا اصول را به آنان پیشنهاد می‌دادید؟“

پاسخ‌های آنان گاهی مرا به هیجان می‌آورد، گاهی متعجبم می‌کرد و گاهی سبب می‌شد بخندم. گاهی نیز پاسخ این افراد سبب می‌شد اشکم روی گونه‌هایم جاری شود. فراگیری من در این گفت‌وگوها بسیار بیش از یک دوره‌ی کامل تحصیلات دانشگاهی بود که ممکن است در تصور انسان‌ها بگنجد. من در واقع دکترای تخصصی سرمایه‌گذاری را به شیوه‌ای مستقیم از کارآزموده‌ترین اساتید این عرصه به دست آوردم. این اساتید، همزمان با پیش‌بردن بازار و تنظیم کردن اقتصاد جهانی، به شیوه‌ای حضوری و مستقیم به من آموزش می‌دادند.

وظیفه و مأموریت من این بود که بهترین و مهم‌ترین مطالب را از میان گفته‌های این افراد انتخاب کنم و آن‌ها را به صورت یک برنامه‌ی مالی ساده، یکپارچه و ۷ مرحله‌ای برای شما مطرح کنم. این برنامه را باید به گونه‌ای مطرح می‌کردم که شما بتوانید آن را به شیوه‌ای کاربردی استفاده کنید و با به کارگیری آن بتوانید از جایگاه کنونی به جایگاه دلخواه‌تان برسید.

ای کاش می‌توانستم همه‌ی گفت‌وگوهایم را با همه‌ی افراد و با جزییات کامل برای شما مطرح کنم؛ اما به هر حال بهتر است بدانید همه‌ی مطالب این کتاب به شیوه‌ای مستقیم یا غیرمستقیم بر مبنای گفته‌های این افراد شکل گرفته است. گستره‌ی زمانی این گفت‌وگوها بسیار متفاوت بود. برای نمونه؛ گفت‌وگوی من و پاول تئودور جونز پیشینه‌ای ۲۰ ساله دارد زیرا او یکی از بهترین مشتریان و دوستان من است. از سوی دیگر، گفت‌وگوی من و وارن بافت به صورت غیررسمی فقط ۲۰ دقیقه طول کشید زیرا ما قرار بود در گفت‌وگویی تلویزیونی شرکت کنیم و من قبل از این

گفت‌وگو از فرصتم استفاده کردم و دیدگاه وارن بافت را درباره‌ی سرمایه‌گذاری جویا شدم.

زمان بسیاری از این گفت‌وگوها را فقط برای یک‌ساعت یا کم‌تر برنامه‌ریزی کرده بودیم؛ اما هریک از آن‌ها سه یا چهار ساعت طول می‌کشید. چرا؟ زیرا وقتی این افراد پی می‌بردند که من قرار نیست فقط چند سؤال سطحی را برای آنان مطرح کنم؛ به‌شدت اشتیاق نشان می‌دادند که موضوع سرمایه‌گذاری را ژرف‌تر واکاوی کنند و به سؤال‌های من پاسخ دهند. مأموریت من در زمینه‌ی خدمت‌کردن به شما، به‌منزله‌ی سرمایه‌گذارانی غیرحرفه‌ای، به آنان نیز انگیزه می‌بخشید. آنان به‌شیوه‌ای سخاوتمندانه می‌کوشیدند وقت ارزشمندشان را به این موضوع اختصاص دهند.

تنوع گفت‌وگوها به‌راستی استثنایی بود. من از این امتیاز ویژه بهره‌مند بودم که اندیشه‌های عده‌ای از بااستعدادترین انسان‌ها را در عرصه‌ی مالی در سطح جهان گردآوری کنم. یکی از این رویارویی‌های جالب در همایش مالی من در سان‌ولی در ایالت آیداهو اتفاق افتاد. من با لری سامرز گفت‌وگو کردم که در گذشته وزیر خزانه‌داری ایالات متحده، دبیر شورای اقتصاد ملی و مشاور رئیس‌جمهور امریکا در میان بحران اقتصاد جهانی بود. ما در این باره حرف زدیم که برای تغییر دادن وضعیت اقتصادی ایالات متحده چه کارهایی انجام شده است و چه کارهایی باید انجام شود. استیو فوربس، ناشر پرآوازه، به سخنان سامرز گوش می‌کرد و دستش را بالا برد تا سؤالی را مطرح کند. شما بی‌تردید می‌توانید بارقه‌هایی احترام‌آمیز را تصور کنید که در آن لحظه به‌وجود آمده بود.

اکنون به یک رویارویی دیگر توجه کنید. من پی بردم کارل آیکان در طی سال‌ها یکی از طرفداران جک باگل بوده است؛ اما آن‌دو هرگز با یکدیگر دیدار نکرده بودند. من از این امتیاز ویژه بهره‌مند شدم که آن‌دو را به یکدیگر معرفی کنم. بیش از یک قرن تجربه‌ی سرمایه‌گذاری میان آن‌دو وجود داشت. جک از من دعوت کرد تا در جلسه‌ی آنان حضور داشته باشم؛ اما من در آن زمان خارج از کشور بودم. آیا شگفت‌انگیز نبود، هنگام رویارویی و گفت‌وگوی این دو بازیکن ماهر عرصه‌ی پول‌آفرینی، همچون مگسی روی دیوار باشم و سخنانشان را بشنوم؟

نکته‌ی اصلی این است: پس از زمانی طولانی که با هریک از این کارشناسان صرف کرده‌ام و میانگین مطالب هر گفت‌وگو حدود ۷۵ صفحه می‌شد؛ شما فقط پنج تا ده صفحه از آن مطالب را در این کتاب می‌خوانید. در غیر این صورت، فقط این بخش از کتاب حدود ۹۰۰۰ صفحه می‌شد. من فقط نکته‌های مهم از ۱۱ گفت‌وگویم را در این کتاب آورده‌ام. البته، یک فصل را نیز به‌منزله‌ی پاداش شما در نظر گرفته‌ام. اگرچه سر جان تمپلتون هم‌اکنون از دنیا رفته است؛ اما من نمی‌توانستم گفت‌وگویم را با او نادیده بگیرم. او به‌راستی یکی از سرمایه‌گذاران موفق در طول

انسان‌های ماهر در عرصه‌ی پول‌آفرینی نیز، همچون همه‌ی کارشناسان، درباره‌ی آینده‌ی کوتاه‌مدت چشم‌اندازی متفاوت دارند و درباره‌ی ابزارهای سرمایه‌گذاری دلخواه‌شان نیز اندیشه‌هایی متفاوت را در سر می‌پرورانند. بعضی از آنان معامله‌گرانی با چشم‌اندازی کوتاه‌مدت هستند و بعضی دیگر نیز سرمایه‌گذاری‌هایی بلندمدت را ترجیح می‌دهند. بعضی از آنان تصور می‌کنند بهترین راه پیشرفت در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری فقط و فقط صندوق‌های شاخصی هستند؛ درحالی‌که عده‌ای دیگر عقیده دارند شما با آربیتراژ [۱۷] می‌توانید پولی بیشتر به‌دست آورید. به‌این‌ترتیب، حتی اگر آنان گاهی درباره‌ی شیوه‌های سرمایه‌گذاری با یکدیگر چندان موافق نباشند؛ اما ما می‌توانیم مشاهده کنیم که آنان اغلب از شیوه‌های متفاوت برای دستیابی به اهدافی همسان استفاده می‌کنند.

البته، در این باره تردیدی وجود ندارد: همه‌ی این افراد به‌راستی رهبرانی بزرگ در عرصه‌ی اقتصادی به‌شمار می‌آیند. برای نمونه؛ بانویی استثنایی را همچون مری کالاهان اردوز در نظر بگیرید که ۲۲ هزار تن از حرفه‌ای‌های دنیای مالی را رهبری می‌کند. بعضی از مدیران موفق در زمینه‌ی طراحی کردن سبدهای سرمایه‌گذاری در سطح جهان نیز در این گروه قرار می‌گیرند. به‌علاوه، او سرمایه‌ای حیرت‌آور را به‌ارزش ۵/۲ تریلیون دلار برای شرکت مدیریت سرمایه‌ی جی. پی. مورگان مدیریت می‌کند. همچنین، می‌توانید چارلز شواب را در نظر بگیرید که با اشتیاقش برای خدمت کردن به سرمایه‌گذاران شخصی و غیرحرفه‌ای کوشید صنعتی را دگرگون کند. او شرکتی را با ۲/۸ میلیون حساب سهامداری و سرمایه‌ای ۳۸/۲ تریلیون دلاری مدیریت می‌کند و خدماتی را به‌وسیله‌ی ۳۰۰ نمایندگی در سراسر جهان در اختیار سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای قرار می‌دهد.

در صفحه‌های بعد از این کتاب پی می‌برید راه‌هایی بی‌شمار برای موفق شدن شما وجود دارد و شما می‌توانید در دنیای امروزی به انسانی ثروتمند تبدیل شوید. اگرچه هریک از این اسطوره‌های عرصه‌ی اقتصادی به شیوه‌ی ویژه‌ی خود عمل می‌کنند؛ اما من پی بردم همه‌ی آنان دست‌کم در این چهار زمینه اندیشه‌ای مشترک را در سر می‌پرورانند:

۱. بکوشید سرمایه‌ی اصلی‌تان را از دست ندهید. درحالی‌که همه‌ی این بازیکنان ماهر عرصه‌ی پول‌آفرینی مشتاقانه می‌کوشند سودی عالی و استثنایی را به سرمایه‌گذاران صندوق یا شرکتشان تقدیم کنند؛ اما همه‌ی آنان بیش از همه بر این موضوع تأکید دارند که بکوشند سرمایه‌ی اصلی‌شان را از دست ندهند. حتی مدیران بزرگ‌ترین صندوق‌های تأمین سرمایه در

جهان نیز به معنای واقعی با تمرکزی لیزرگونه می‌کوشند سرمایه‌ی صندوقشان را از سقوط‌های بازار در امان نگه دارند؛ درحالی‌که شاید شما تاکنون تصور می‌کردید آنان به راحتی مخاطره‌های بزرگ مالی را می‌پذیرند. از ری دالیو گرفته تا کایل بس و پاول تئودور جونز باور دارند؛ اگر شما سرمایه‌ی اصلی‌تان را از دست ندهید؛ فرصت می‌یابید تا یک روز دیگر به مبارزه‌ی شیرین خودتان در عرصه‌ی اقتصادی ادامه دهید. پاول چنین گفت: "من به شدت به پول‌آفرینی اهمیت می‌دهم. البته، قبل از آن می‌خواهم اطمینان یابم که سرمایه‌ی اصلی‌ام را از دست نمی‌دهم..... مهم‌ترین نکته برای من این است که دفاع کردن، در مقایسه با حمله کردن، ده‌برابر اهمیتی بیشتر دارد..... شما باید همیشه در زمان سقوط بازار بسیار هوشیار باشید." این سخنان از سوی انسانی مطرح شده است که در طی ۲۸ سال پی‌پی برای مشتریانش پول‌آفرینی کرده است. این حقیقت به معنای واقعی ساده به نظر می‌رسد؛ اما هر قدر از اهمیت آن بگویم باز هم کافی نخواهد بود. چرا؟ زیرا اگر شما ۵۰ درصد از سرمایه‌ی اصلی‌تان را از دست بدهید؛ باید دو برابر آن یا سودی ۱۰۰ درصدی به دست آورید تا بتوانید دوباره به وضعیت اول بازگردید. این کار سبب می‌شود یکی از سرمایه‌های جبران‌ناپذیرتان را از دست بدهید که زمان نام دارد.

۲. بکوشید با پذیرفتن ریسکی اندک سودی فراوان به دست آورید. درحالی‌که بسیاری از سرمایه‌گذاران می‌کوشند راهی را بیابند تا سودی مناسب به دست آورند؛ این ستاره‌های پرآوازه‌ی عرصه‌ی سرمایه‌گذاری بی‌استثنا فرصت‌هایی متفاوت را جست‌وجو می‌کنند. آنان می‌خواهند گلی زیبا را در بازی پول‌آفرینی به ثمر برسانند! آنان در سرمایه‌گذاری‌هایی شرکت می‌کنند که با پذیرش ریسکی اندک می‌توانند سودی عالی به دست آورند. آنان این معادله را ریسک/ سود نامتقارن می‌نامند.

شما توجه می‌کنید سر جان تمپلتون چگونه با پذیرش کم‌ترین ریسک ممکن و فقط با شکیبایی توانسته است سودی عالی به دست آورد. او درست زمانی برای خریدن سهام اقدام می‌کرد که همه ناامیدانه می‌کوشیدند سهامشان را بفروشند. شما، در این گونه موقعیت‌ها، با عملکردی هوشمندانه می‌توانید به دستاوردهایی عالی برسید. از سوی دیگر، پاول تئودور جونز می‌کوشد روند بازار را دنبال کند. البته، همان گونه که او در گفت‌وگویش مطرح کرد، در صورتی برای انجام دادن یک سرمایه‌گذاری اقدام می‌کند که به ازای ریسک کردن بابت هر یک دلارش دست کم بتواند سودی ۵۰ دلاری را به صورت احتمالی به دست آورد. او می‌گوید چکیده‌ی کلام در یک دوره‌ی مدیریت ارشد کسب و کار با هزینه‌ای ۱۰۰ هزار دلاری به راستی همین حقیقت است! شما، در گفت‌وگوی من با

کایل بس، می‌آموزید او چگونه پی برد که می‌تواند بابت پذیرش ریسکی ۳ درصدی سودی ۱۰۰ درصدی به دست آورد. همچنین، پی می‌برید او چگونه این شیوهی پیروزمندانه را برای آفرینش سودی ۶۰۰ درصدی به کار برد!

۳. پیش‌بینی کردن و تنوع‌بخشیدن فراموش نشود. ماهرترین انسان‌ها در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری اغلب وضعیت بازار را پیش‌بینی می‌کنند. آنان فرصتی مناسب را برای ریسک/سودی نامتقارن می‌جویند. آنان به معنای واقعی می‌کوشند وظایفشان را به درستی انجام دهند تا در ژرفای وجودشان اطمینان یابند که در مسیر درست و مناسب پیشروی می‌کنند. اگر از چنین اطمینانی بهره‌مند نشوند؛ همواره با سخت‌کوشی فراوان به تلاششان ادامه می‌دهند. آنان برای حمایت کردن از خودشان و سرمایه‌ی زندگی‌شان می‌کوشند با تنوع‌بخشیدن به سرمایه‌گذاری‌های خود از شکست خوردن در این زمینه تا حد امکان جلوگیری کنند. به هر حال، همه‌ی سرمایه‌گذاران بزرگ در پایان مجبور می‌شوند بر مبنای اطلاعاتی محدود تصمیم‌گیری کنند. وقتی من با شریک پیشین کایل بس، به نام مارک هارت، گفت‌وگو می‌کردم؛ او به من چنین گفت: **”بسیاری از انسان‌های با استعداد به راستی سرمایه‌گذارانی ناموفق خواهند بود زیرا آنان نمی‌توانند بر مبنای اطلاعاتی محدود تصمیم بگیرند. تا زمانی که شما به اطلاعاتی کامل و همه‌جانبه در زمینه‌ای ویژه مسلط شوید؛ بی‌تردید بسیاری از انسان‌ها نیز از آن اطلاعات باخبر می‌شوند و موقعیت شما در مقایسه با موقعیت آنان هیچ مزیتی نخواهد داشت.”** تی. بون پیکینز در این باره چنین می‌گوید: **”بسیاری از انسان‌ها می‌گویند: ’آماده؟ هدف! هدف!.....‘ اما آنان در همین مرحله باقی می‌مانند و هرگز به سوی هدفشان شلیک نمی‌کنند.”**

کارل آیکان در نیویورک تایمز این‌گونه توصیف شده است: **”کارل آیکان با فعالیت‌های پویایش در هیئت مدیره‌ی شرکت‌ها، با تلاش‌های خستگی‌ناپذیرش در عرصه‌ی نظارتی و با فریادهای رسایش برای آفرینش تغییری سازنده در شرکت‌ها توانسته است ثروتی چندمیلیارد دلاری به دست آورد. او ترس و هراسی سازنده را در میان مدیران اجرایی شرکت‌ها به وجود آورده است و بسیاری از سرمایه‌گذاران فعال در این حوزه به راستی او را بابت این ویژگی‌اش تحسین می‌کنند.”**

آیکن سهم‌هایی را از شرکت‌های بزرگ یا شرکت‌هایی با عملکردی پایین‌تر از سطح انتظار می‌خرد. سپس، به اعضای هیئت مدیره‌ی آن‌ها ثابت می‌کند زمان ورود به بازی پول‌آفرینی فرا رسیده است. البته، گاهی او مجبور می‌شود برای متقاعد کردن اعضای هیئت مدیره با آنان بحث یا

او در واقع خودش را در یک میدان مبارزه با افرادی مشاهده می کند که از اموال دولتی شرکت ها و به هزینه ی سهامداران برای منافع شخصی خودشان بهره جویی می کنند. او به من گفت: "تونی، بسیاری از مردم نمی دانند گاهی در بعضی از این شرکت ها چه می گذرد. سرمایه گذاران معمولی نمی دانند پشت درهای بسته ی بعضی از این جلسه های هیئت مدیره چه تصمیماتی گرفته می شود که به نفع سهامداران معمولی نیست. البته، بخشی از مشکل به این موضوع مربوط می شود که سهامداران نمی دانند از توانایی لازم برای تغییر دادن امور این شرکت ها بهره مند هستند زیرا آنان در واقع خودشان را همچون صاحبان این شرکت ها در نظر نمی گیرند." به هر حال، آیکان از تأثیر گذاری قدرت نفوذش آگاهی دارد و از به کارگیری آن نمی هراسد.

۲۴ میلیارد دلار برای انگیزه بخشی به مدیریت کوکاکولا؟

نمونه ای را از عملکرد هیئت مدیره ی شرکت ها، که به خشم کارل آیکان می انجامد، می توان در نقد اخیر او درباره ی شرکت کوکاکولا یافت. شرکت کوکاکولا در حال برنامه ریزی بود تا سهامی جدید را به ارزش ۲۴ میلیارد دلار با تخفیف در اختیار سرمایه گذاران قرار دهد. به این ترتیب، ارزش سهام شرکت کاهش می یافت. دلیل چنین اقدامی چه بود؟ آنان می خواستند بسته هایی بزرگ را برای جبران کردن خسارت مالی مدیران ارشد تأمین کنند. چنین اقدامی به سرمایه گذاری بازنشستگی سرمایه گذارانی معمولی همچون آموزگاران و مأموران آتش نشانی لطمه می زد زیرا بسیاری از مردم سهام کوکاکولا را در سبد سرمایه گذاری شان گنجانده اند.

آیکان سرمقاله ای در مجله ی بارونز نوشت و شرکت کوکاکولا را بابت این برنامه ریزی محکوم کرد. او همچنین از وارن بافت، سهامدار اصلی شرکت و یکی از اعضای هیئت مدیره ی آن، خواست تا علیه این برنامه رأی دهد. آیکان نوشت: "بسیاری از اعضای هیئت مدیره تصور می کنند نباید هماهنگی میان اعضا را به هم بزنند. چنین نگرشی در پایان به مدیریت ضعیف می انجامد." بافت پاسخ داد که از رأی دادن علیه این برنامه می پرهیزد؛ اما با اجرashدن این برنامه مخالف است. او گفت فقط می تواند با آرامش در این باره با مدیران شرکت گفت و گو کند و از آنان بخواهد از دریافت کردن هزینه هایی اضافی از سرمایه گذاران بکاهند؛ اما نمی خواهد در این باره با این مدیران بجنگد.

از سوی دیگر، کارل آیکان همیشه برای جنگیدن و مبارزه کردن در این زمینه ها آماده است. او در

گذشته بارها و بارها در چنین موقعیت‌هایی قرار گرفته و در مدیریت اجرایی شرکت‌هایی همچون شرکت فولاد ایالات متحده، کلورکس، ای‌پی، دل و یاهو نقش داشته است. به هر حال، این بار موقعیت با دفعه‌های قبل تفاوت داشت. یک مدیر جوان تر صندوق‌های سرمایه‌گذاری، به نام دیوید وینترز، سهامی را از شرکت کوکاکولا خریده بود و به جای آیکان می‌کوشید علیه مدیریت این شرکت اقدام کند. امروزه نسلی جدید از سرمایه‌گذاران فعال علیه مدیرانی با دستمزدهایی بالا و عملکردی ضعیف مبارزه می‌کنند. آنان در واقع حرکتی را ادامه می‌دهند که آیکان دهه‌ها قبل شروع کرده است.

کارل آیکان به‌طور طبیعی بسیاری از معاونان سازمانی را برکنار کرده است. بی‌تردید این افراد به دشمنان کارل آیکان تبدیل شده‌اند و در رسانه‌ها نیز قدرت نفوذ دارند. به این ترتیب، شما اغلب در رسانه‌ها می‌شنوید یا می‌خوانید منتقدان آیکان می‌گویند او فقط به پول‌آفرینی برای خودش می‌اندیشد، تورمی شدید و حباب‌گونه را در بازار سهام به وجود می‌آورد یا اهداف بلندمدت سازمانی را بابت اهداف کوتاه‌مدت شخصی‌اش قربانی می‌کند. البته، آیکان همواره می‌گوید که این مطالب بسیار خنده‌دار و عجیب به نظر می‌رسند زیرا او اغلب موقعیتش را در هریک از این شرکت‌ها در بلندمدت حفظ می‌کند. گاهی ۱۰، ۱۵ یا حتی ۳۰ سال به فعالیتش ادامه می‌دهد. به علاوه، وقتی او بر عملکرد شرکتی نظارت می‌کند؛ سهام آن شرکت در طی سال‌ها، حتی پس از کناررفتن او، در مسیر رشد قرار می‌گیرد. این گفته‌ی کارل آیکان بر مبنای یک پژوهش علمی تأیید می‌شود. این پژوهش را لوسین بیچاک، استاد حقوق دانشگاه هاروارد، با پژوهش کردن درباره‌ی ۲۰۰۰ انجمن فعال مبارزه‌ی اقتصادی از سال ۱۹۹۴ تا ۲۰۰۷ انجام داده است. این پژوهش نشان داد عملکرد شرکت‌ها پس از نظارت کردن فعالان مبارزه‌های اقتصادی به‌راستی بهبود می‌یابد. به علاوه، این پژوهش نشان داد که فعالیت‌های نظارتی نه تنها هیچ‌گونه تأثیری زیان‌بار را در بلندمدت به وجود نمی‌آورند بلکه شرکت‌ها و سازمان‌ها تا پنج سال پس از این ماجرا نیز همواره عملکردی بهتر از قبل خواهند داشت.

کارل آیکان هرگز نمی‌خواهد سرپرستی همه‌ی شرکت‌ها و سازمان‌ها را به عهده بگیرد. او اغلب خبرهایی را در این باره می‌شنود که بعضی گروه‌های مدیریتی به شیوه‌ای استثنایی کار می‌کنند و بعضی مدیران اجرایی می‌کوشند منابع شرکت‌ها و سازمان‌ها را به بیشترین مقدار ممکن برسانند و اقتصاد کشور را پویاتر کنند. کارل در این گونه موقعیت‌ها شادمان می‌شود و برای این گروه از انسان‌ها آرزوی موفقیت می‌کند. از سوی دیگر، او همیشه شیوه‌هایی را جست‌وجو می‌کند تا

مدیران شرکت‌ها و سازمان‌ها؛ حتی مدیران شرکت‌ها و سازمان‌هایی بزرگ با مدیریتی خوب؛ همواره به‌شیوه‌ای بهتر و پویاتر پاسخ‌گوی سهامداران باشند.

برای نمونه؛ همان پیام توییت‌ری آیکان را درباره‌ی شرکت اپل در نظر بگیرید. او به من گفت هرگز قصد نداشته است قیمت سهام این شرکت را به‌شیوه‌ای حباب‌گونه بالا ببرد تا بتواند سهام خودش را با قیمتی عالی بفروشد. درحقیقت، در روز گفت‌وگوی من با کارل، او تعدادی بسیار از سهام شرکت اپل را خریده بود. به‌علاوه، او قصد نداشت در مدیریت شرکت دخالت کند زیرا باور داشت شرکت اپل به‌خوبی مدیریت می‌شود. پیام توییت‌ری او در واقع فقط بخشی از یک برنامه بود تا شرکت اپل را مجبور کند که ۱۵۰ میلیارد دلار از اندوخته‌ی نقدی‌اش را به‌صورت سود سهام به سهامداران بپردازد. شرکت اپل سرانجام در آوریل ۲۰۱۴ برنامه‌ی سود سرمایه‌اش را تا بیش از ۱۳۰ میلیارد دلار افزایش داد. این برنامه افزایش میزان بازخرید سهم شرکت را تا ۹۰ میلیارد دلار نیز شامل می‌شد که در گذشته فقط ۶۰ میلیارد دلار بود. شرکت اپل به‌طور همزمان افزایش سود سهام سه‌ماهه‌اش و یک افزایش سهام هفت‌به‌یک را نیز برای سهامدارانش اعلام کرد. امروزه ارزش سهام شرکت اپل، در مقایسه با روز منتشرشدن پیام توییت‌ری آیکان، ۵۰ درصد بیشتر است. آیکان در واقع خودش یک مدیرعامل است و ۸۸ درصد از سهام یک شرکت سهامی عام را به‌نام مؤسسه‌ی مالی آیکان در اختیار دارد. سهام مؤسسه‌ی او، حتی در دهه‌ی ضرر و زیان، نیز عملکردی عالی و حیرت‌آور داشته است. اگر در ۱ ژانویه‌ی سال ۲۰۰۰ در مؤسسه‌ی آیکان سرمایه‌گذاری کرده بودید؛ در ۳۱ جولای سال ۲۰۱۴ به‌طور کلی سودی ۱۶۲۲ درصدی به‌دست می‌آوردید، درحالی‌که با سرمایه‌گذاری کردن در شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰ در همین دوره‌ی زمانی فقط می‌توانستید سودی ۷۳ درصدی به‌دست آورید!

کارل آیکان در این وضعیت و با این ویژگی‌ها متولد نشده است. او می‌گوید در خیابان‌های فار راک‌اوی در نیویورک پرورش یافته است. مادرش یک آموزگار و پدرش یک دانشجوی حقوق و یک خواننده ناموفق اپرا بود. کارل در رشته‌ی فلسفه در دانشگاه پرینستون تحصیل کرد و برای تأمین کردن هزینه‌های دانشگاهش مجبور بود درآمدآفرینی کند. او پس از تلاشی کوتاه‌مدت در دانشکده‌ی پزشکی و تلاشی طاقت‌فرسا در ارتش به نتیجه رسید که در زمینه‌ی پول‌آفرینی استعدادی ویژه دارد.

آیکان هم‌اکنون ۷۸ ساله است و به میراثش می‌اندیشد. او همواره درباره‌ی حقوق سرمایه‌گذاران و

سهامداران مطالبی را نوشته و گفت و گوهایی را انجام داده است. البته باید صادقانه بگویم که او از حاشیه‌ها و سوءبرداشت‌های به وجود آمده درباره‌ی خودش بسیار آزرده‌خاطر است. درست به همین دلیل، وقتی در ابتدای گفت و گو از قصد و نیت واقعی من خبر نداشت و خودم را به خوبی نمی‌شناخت؛ از گروه فیلمبرداری‌ام خواست که از گفت و گوی ما فیلمبرداری نکنند. او به من نیز چنین گفت: "من فقط چند دقیقه از وقتم را در اختیار شما قرار می‌دهم."

خوشبختانه، آیکان، پس از آن چند لحظه‌ی هراس‌آور اولیه، با من رفتاری گرم و صمیمی داشت. ما، پس از دو ساعت و نیم گفت و گو، لحظه‌ای مقابل ورودی خانه‌ی او درنگ کردیم و من به همسر استثنایی کارل، به نام گیل، معرفی شدم. آنان به مدت ۱۵ سال با یکدیگر زندگی کرده بودند. شخصیت کارل در زندگی شخصی‌اش با شخصیت او در اجتماع به کلی تفاوت دارد. او انسانی شوخ طبع و کنجکاو است و حتی همچون پدربزرگی دوست‌داشتنی به شمار می‌آید. دوستانش می‌گویند او روحیه‌ای لطیف دارد. به هر حال، او هنوز با لهجه‌ی کویینزی سخن می‌گوید و هنوز از روحیه‌ی جنگنده‌ی یک خیابان‌گرد سرسخت نیویورکی بهره‌مند است. آیکان می‌گوید او هرگز اهل تسلیم شدن نیست. این ویژگی او به‌ویژه زمانی نمایان می‌شود که موضوعی ارزشمند را می‌یابد و جنگیدن برای آن را بسیار مهم می‌پندارد.

تر: تو در یک خانواده‌ی کم‌درآمد پرورش یافته‌ای و در منطقه‌ای پرخسونت از کویینز به مدرسه‌ی دولتی رفته‌ای. آیا در آن زمان هم چنین هدفی را در نظر داشتی که به یکی از بهترین سرمایه‌گذاران تبدیل شوی؟

ک: من در کل به شدت اهل رقابت هستم. نمی‌دانم می‌خواهی چه صفتی را برای آن انتخاب کنی. شاید بگویی من انسانی مشتاق یا وسواسی هستم. من در کل می‌کوشم در انجام دادن هر کاری بهترین باشم. وقتی می‌خواستم برای رفتن به دانشگاه اقدام کنم؛ بسیاری از آموزگارانم به من چنین می‌گفتند: "بهتر است خودت را برای رفتن به دانشگاهی بزرگ و پرآوازه به زحمت نیندازی. این دانشگاه‌ها اغلب دانش‌آموزان این مناطق را نمی‌پذیرند." به هر حال، من امتیاز لازم را برای تحصیل کردن در بسیاری از این دانشگاه‌ها به دست آوردم. در پایان تصمیم گرفتم به دانشگاه پرینستون بروم. پدرم در ابتدا به من پیشنهاد داد که همه‌ی هزینه‌هایم را می‌پردازد؛ اما او نتوانست به تعهدش عمل کند و فقط شهریه‌ی دانشگاهم را پرداخت که در آن زمان سالیانه ۷۵۰ دلار بود. من گفتم: "در این وضعیت، باید کجا بخوابم؟ چگونه باید هزینه‌ی خورد و خوراکم را تأمین کنم؟" والدینم به من چنین پاسخ دادند: "تو بسیار باهوش هستی؛ بنابراین، راهی را برای تأمین کردن

هزینه‌هایت می‌یابی.

تر: به این ترتیب، چه کار کردی؟

ک: شغلی را به منزله‌ی پیشخدمت یک رستوران ساحلی در راک‌اویز یافتیم! من کارم را به خوبی انجام می‌دادم و انعامی عالی هم می‌گرفتم.

تر: کسب و کارت را چگونه شروع کردی؟

ک: پس از دانشگاه به ارتش پیوستم. در آن جا هم به درآمد آفرینی‌ام ادامه دادم زیرا کارهایی متفاوت را انجام می‌دادم. من در حالی از ارتش بیرون آمدم که حدود ۲۰ هزار دلار پس‌انداز داشتم و سرمایه‌گذاری کردم را در وال‌استریت در سال ۱۹۶۱ شروع کردم. در آن زمان به خوبی زندگی می‌کردم. من نامزدی از خانواده‌ای ثروتمند داشتم. همچنین، یک خودروی فورد گلگسی کانورتیبل سفیدرنگ خریدم. سپس، بازار بورس در سال ۱۹۶۲ سقوط کرد و همه‌ی سرمایه‌ی من از بین رفت. نمی‌دانم کدام یک از داشته‌های زندگی‌ام را زودتر از دست دادم. نمی‌دانم نامزدم زودتر ترکم کرد یا خودرویم را زودتر فروختم!

تر: من مطالبی را در این باره خواندم که با قرارداد اختیار فروش و بعد هم با آربیتراژ دوباره به بازار برگشتی.

ک: من مقداری پول قرض کردم تا جایگاهی را در تالار بورس نیویورک به دست آورم. من به راستی انسانی پرتلاش بودم. تجربه‌های زندگی‌ام به من آموخته بودند که دادوستد در بازار بورس به راستی پرمخاطره است. من بهتر دانستم از توانایی‌ام در ریاضیات استفاده کنم تا در بعضی زمینه‌های ویژه به کارشناسی ماهر تبدیل شوم. بانک‌ها در آن زمان ۹۰ درصد از پول لازم را برای آربیتراژ به من وام می‌دادند زیرا در آن زمان، اگر شما مهارتی کافی داشتید، به معنای واقعی در آربیتراژ شکست نمی‌خوردید. در آن زمان پول آفرینی‌های هنگفتم را به صورت سالیانه ۵/۱ تا ۲ میلیون دلار شروع کردم.

تر: من دوست دارم درباره‌ی سود/ زیان نامتقارن با تو حرف بزنم. وقتی تو سهام شرکت‌هایی را می‌خریدی که کم‌تر از ارزش واقعی آن‌ها تخمین زده شده بودند؛ سود/ زیان نامتقارن آن‌ها را در چه می‌دید؟

ک: من به این شرکت‌ها توجه می‌کردم و به معنای واقعی به ارزیابی آن‌ها می‌پرداختم. من به شما

می‌گویم این فعالیت نیز همچون آربیتراژ است؛ اما هیچ‌کس به‌خوبی از ارزش آن آگاه نیست. وقتی شما سهام شرکتی را می‌خرید؛ در واقع دارایی‌های آن شرکت را خریده‌اید. به‌این ترتیب، شما باید به آن دارایی‌ها توجه کنید و از خودتان بپرسید: "چرا این دارایی‌ها، آنچنان که باید و شاید، عملکردی مناسب ندارند؟" در کل در ۹۰ درصد از موقعیت‌ها پی می‌برید اشکال کار در مدیریت است.

به‌این ترتیب، ما شرکت‌هایی را می‌یابیم که به‌خوبی مدیریت نمی‌شوند. همچنین، من پولی کافی دارم تا سهامی عمده از این شرکت‌ها را بخرم و چنین بگویم: "من مسئولیت شما را به‌عهده می‌گیرم؛ مگر این که شیوهی خودتان را تغییر دهید یا اعضای هیئت مدیره بکوشند کارهای الف، ب، ج و..... را انجام دهند." اعضای هیئت مدیره اغلب با من به‌توافق می‌رسند. اما گاهی مدیران شرکت‌ها با من مبارزه می‌کنند و شاید هم از من به دادگاه شکایت کنند. انسان‌هایی اندک از سرسختی لازم برای انجام‌دادن این کار بهره‌مند هستند یا حاضر می‌شوند پولشان را به‌مخاطره اندازند. اگر به‌صورت سطحی به این ماجرا توجه کنید؛ به‌نظر می‌رسد که ما پولی فراوان را به‌مخاطره می‌اندازیم، درحالی که به‌معنای واقعی چنین نیست.

تر: در واقع تو این موقعیت‌ها را پرمخاطره نمی‌بینی زیرا از ارزش واقعی دارایی‌های آن شرکت‌ها خبر داری؟

ک: تو در کل دنیا همواره معادله‌هایی را بر مبنای سود و زیان جست‌وجو می‌کنی؛ این طور نیست؟ همه‌ی امور دنیا دارای مزیت‌ها و مخاطره‌هایی معین هستند. اما تو باید پی ببری سود یا ریسک هر کاری به‌معنای واقعی چیست. بسیاری از انسان‌ها، در مقایسه با من، ریسکی بیشتر را در این سرمایه‌گذاری‌ها مشاهده می‌کنند. اما اعداد و ارقام دروغ نمی‌گویند و بسیاری از انسان‌ها به‌سادگی به این اعداد و ارقام توجه ندارند.

تر: چرا چنین است؟

ک: زیرا متغیرهایی فراوان در این باره وجود دارد و بسیاری از تحلیل‌گران نیز می‌کوشند نظر شما را تغییر دهند.

تر: آنان این روزها فرصت نمی‌دهند که شکستشان دهی.

ک: به‌معنای واقعی چنین نیست. ساختار شرکت‌ها دارای ایراد و اشکال فراوان است؛ به‌گونه‌ای که شما نمی‌توانید مدیرانی را با عملکردی ضعیف از این ساختار خارج کنید. اکنون، نمونه‌ای را مطرح می‌کنم. تصور کنید من یک تاجیکستان زیبا را در سرزمینی دوست‌داشتنی به‌ارث می‌برم. من شش

ماه بعد تصمیم می گیرم این تاکستان را بفروشم زیرا برایم درآمدآفرین نیست. اما در این زمینه مشکلی دارم. مشکل من این است: شخصی که تاکستان را اداره می کند هرگز در آن جا حضور ندارد. او تمام روز فقط گلف بازی می کند. از سوی دیگر، او نمی خواهد شغلش را در زمینه ای اداره کردن این تاکستان از دست بدهد. او هرگز اجازه نمی دهد مشتریان احتمالی به سراغ این تاکستان بیایند زیرا نمی خواهد آن جا فروخته شود. شاید به من چنین بگویید: "مگر دیوانه شده ای؟ به پلیس خبر بده تا او را از آن جا بیرون کنند!" بله، در شرکت های سهامی عام چنین مشکلی وجود دارد: شما نمی توانید چنین کاری را به آسانی و بی دردسر انجام دهید.

تر: بر مبنای قوانین کنونی به آسانی نمی توان چنین افرادی را از شرکت ها بیرون کرد.

ک: آ: بله، مشکل اصلی این است: حرف سهامداران این شرکت ها در کل شنیده نمی شود. اما ما در مؤسسه ای خودمان اغلب آن قدر به این مبارزه ادامه می دهیم تا پیروز شویم. وقتی موضوع را دقیق تر بررسی می کنیم؛ گاهی پی می بریم مدیرعامل شرکتی ویژه به راستی عملکردی بد و ضعیف ندارد. در این گونه موقعیت ها، ضعف اصلی به شیوهی ناکارآمد مدیریت شرکت ها و سازمان ها در ایالات متحده مربوط می شود. قوانینی فراوان در این کشور وجود دارد که مانع می شوند شما فعالیت هایی نظارتی بر شرکت ها داشته باشید. موانعی فراوان در این مسیر وجود دارند که اجازه نمی دهند سهامداران در مدیریت سرمایه ی خودشان نقش داشته باشند. البته، وقتی ما چنین اقدامی را انجام می دهیم؛ همه ی سهامداران در کل از نتیجه ی مطلوب آن بهره مند می شوند و خودشان هم به شیوه ای عالی عمل می کنند. گزارش ها چنین حقیقتی را نشان می دهند. به علاوه، عملکرد ما برای وضعیت اقتصادی کشور نیز مناسب و مفید است زیرا سبب می شود این شرکت ها پویا تر شوند. البته، چنین کاری در کوتاه مدت به ثمر نمی رسد. گاهی ما سهاممان را حدود ۱۵ تا ۲۰ سال نمی فروشیم!

تر: چه راه حلی را در این باره پیشنهاد می کنی؟

ک: آ: بکوشید از شر قرص های سمی خلاص شوید. منظور من صادر کردن برگه های سهام تخفیف دار برای سهامدارانی است که حاضر هستند سهامی بیشتر بخرند. از شیوهی ناکارآمد برای انتخاب کردن هیئت مدیره بپرهیزید تا سهامداران بتوانند در این باره تصمیم بگیرند که می خواهند شرکتشان چگونه اداره و مدیریت شود. ما باید اقدامی انجام دهیم تا این شرکت ها همواره پاسخ گوی سهامداران باشند و بکوشند برای انتخاب کردن اعضای هیئت مدیره روشی مناسب را برگزینند. حتی در حیطه ی سیاست نیز هر رئیس جمهور برای یک دوره ی چهار ساله انتخاب

می‌شود. با این حال، در شرکت‌ها یا سازمان‌ها به سختی می‌توانیم مدیرعاملی را کنار بگذاریم که وظیفه‌اش را به درستی انجام نمی‌دهد. گاهی این مدیران به چنین مقامی می‌رسند زیرا با رئیس اتحادیه‌ی آن صنف در دانشگاه همکلاس بوده‌اند. این مدیران همیشه هم باهوش‌ترین شخص در این زمینه به‌شمار نمی‌آیند بلکه فقط انسانی اجتماعی و دوست‌داشتنی هستند. به این ترتیب، همواره به مقامی بالاتر می‌رسند و جایگاهی ویژه‌تر می‌یابند.

تر: گاهی برای تغییر دادن شیوه‌ی مدیریت یک شرکت مجبور نیستی به صورت جدی مبارزه کنی. تو به تازگی سهامی فراوان را از شرکت نت‌فلیکس خریده‌ای که حدود ۱۰ درصد از سهام آن شرکت می‌شود و در طی دو سال توانستی ۲ میلیارد دلار به دست آوری.

ک: در واقع پسر، برت، و شریکش چنین کاری را انجام دادند. من درباره‌ی فناوری چندان اطلاعاتی ندارم؛ اما پسر در ۲۰ دقیقه به من نشان داد چرا این دادوستد به راستی دادوستدی عالی خواهد بود. من هم به او گفتم: "تا می‌توانی از سهام این شرکت بخر!" چنین دادوستدی به راستی یک بازی فعالانه نیست.

تر: چه مزیتی را در این دادوستد مشاهده کردی؟ پسر در آن ۲۰ دقیقه چه نکته‌هایی را مطرح کرد که پی بردی سهام آن شرکت به راستی از ارزش واقعی آن کم‌تر تخمین زده شده است؟

ک: موضوع به سادگی چنین است: بسیاری از کارشناسان اغلب به اشتباه و بی‌دلیل نگران هستند. نت‌فلیکس در آن زمان هر ساله درآمدی ۲ میلیارد دلاری را بابت هزینه‌ی اشتراک از کاربرانش دریافت می‌کرد. البته، این مبلغ در ترازنامه‌ی آنان در نظر گرفته نمی‌شد. به این ترتیب، همه‌ی کارشناسان چنین می‌گفتند: "هزینه‌های اولیه قرار است از کجا تأمین شوند؟" بسیار خوب، آنان درآمدی ۲ میلیارد دلاری داشتند! البته، مشترکان این شرکت نیز بسیار وفادارتر از آن هستند که شما تصور می‌کنید! در نتیجه، آنان در بلندمدت از نظر مالی به مشکل دچار نمی‌شدند؛ فرقی نمی‌کرد چه اتفاقی می‌افتاد.

تر: اما تو هرگز سعی نکردی نت‌فلیکس را مدیریت کنی؟

ک: آنان در ابتدا تصور می‌کردند قرار است با آنان مبارزه کنم. اما من به رید هستینگز، مدیرعامل و بنیان‌گذار نت‌فلیکس، گفتم: "من نمی‌خواهم با شما و شیوه‌ی مدیریتی شرکتتان مبارزه کنم. شما به تازگی پیشرفت کرده‌اید!" سپس، از او و شریکش پرسیدم آیا قانون آیکان را می‌دانند یا خیر. آنان گفتند: "کارل، قانونت چیست؟" من گفتم: "هر کسی که در طی سه ماه بکوشد ۸۰۰ میلیون

دلار را نصیبم کند؛ با مشتش به دهانش نمی‌کوبم.“

تر: [می‌خندد.] تو تا پایان سال ۲۰۱۳ بخشی عمده را از سهامت به پول نقد تبدیل کردی.

ک: وقتی قیمت هر سهم از این شرکت به ۳۵۰ دلار رسید؛ من تصمیم گرفتم بخشی از آن را بفروشم. البته، همه‌ی سهامم را فروختم.

تر: بزرگ‌ترین برداشت اشتباه دیگران درباره‌ی تو چیست؟

ک: من فکر می‌کنم بسیاری از انسان‌ها از انگیزه‌ی اصلی من بی‌خبر هستند. شاید هم من در این باره اشتباه می‌کنم. من به معنای واقعی فکر می‌کنم در این مرحله از زندگی‌ام با تمام توان می‌کوشم اقدامی مفید را برای وضعیت اقتصادی کشورم انجام دهم. من می‌خواهم تغییری سازنده را در شیوه‌ی مدیریت کسب و کارها از خودم به‌یادگار بگذارم. این موضوع به‌راستی مرا می‌آزارد که بسیاری از شرکت‌های بزرگ در کشور ما به‌خوبی مدیریت نمی‌شوند. من می‌خواهم قوانین موجود را به‌گونه‌ای تغییر دهم تا مدیران عامل و اعضای هیئت مدیره‌ی شرکت‌ها همواره پاسخ‌گوی سهامداران باشند.

تر: تو و همسرت تعهدنامه‌ی بخشش را امضا کرده‌اید. به انجام‌دادن کدام فعالیت‌های نیکوکارانه‌ی دیگر بیش از همه علاقه و اشتیاق داری؟

ک: من در کل به این فعالیت‌ها علاقه دارم؛ اما دوست دارم به‌شیوه‌ی خودم عمل کنم. من به‌تازگی ۳۰ میلیون دلار به مدارس مستقل و مردمی هدیه کردم زیرا مدیران و آموزگاران این مدارس اغلب بسیار مسؤولیت‌پذیر هستند. اگر این‌گونه مدارس به‌خوبی و به‌درستی مدیریت شوند؛ فرزندان ما از امکانات آموزشی بهتر بهره‌مند خواهند شد. ما هم‌اکنون کشوری موفق و پیشرو داریم؛ اما متأسفانه شیوه‌ی مدیریت شرکت‌های ما و ساختار آموزشی‌مان در بسیاری از زمینه‌ها ناکارآمد است. من امیدوار هستم بتوانم از ثروتم برای آفرینش تغییراتی سازنده در این زمینه‌ها استفاده کنم. اگر هریک از ما در این زمینه تلاش نکنیم؛ کشور ما آینده‌ای خوب و خوشایند نخواهد داشت و ممکن است در رتبه‌ی دوم یا حتی بدتر قرار بگیریم.

فصل دوم

دیوید سوئسن:

۹/۲۳ میلیارد دلار حاصل کار و تلاشی عاشقانه

مدیر سرمایه‌گذاری دانشگاه ییل و نویسنده‌ی کتاب موفقیت فراطبیعی: نگرشی بنیادین درباره‌ی سرمایه‌گذاری شخصی

شاید دیوید سوئسن یکی از بهترین سرمایه‌گذارانی باشد که شما هرگز نامش را تاکنون نشنیده‌اید. او را با لقب وارن بافت سرمایه‌گذاری سازمانی توصیف می‌کنند. او، در طی دوره‌ی مدیریت تحسین برانگیزش در دانشگاه ییل، سرمایه‌ای یک میلیارد دلاری را به سرمایه‌ای بیش از ۹/۲۳ میلیارد دلار رساند. او در طی این مدت سالیانه سودی ۹/۱۳ درصدی را برای دانشگاه به‌ارمغان آورده است. میزان سودآفرینی او با سودآفرینی بسیاری از مدیران بلندپرواز صندوق‌های تأمین سرمایه همخوانی ندارد. بسیاری از این مدیران در طی ۲۷ سال گذشته همواره کوشیده‌اند دیوید را از تلاش‌هایش منصرف کنند.

به محض روبه‌رو شدن با دیوید پی می‌برید که او هرگز برای پول کار نمی‌کند. او به این بازی و خدمت کردن به یک دانشگاه مهم عشق می‌ورزد. حقوق ماهیانه‌ی او چنین حقیقتی را آشکار می‌کند. ثروت شخصی دیوید در مقایسه با درآمد او از دانشگاه ییل در طی این سال‌ها بسیار بیشتر است.

دیوید سوئسن در اصل در گروه انسان‌های مبتکر و ساختارشکن قرار می‌گیرد. ساختار او در دانشگاه ییل، که اغلب ساختار اعطایی نامیده می‌شود، با به‌کارگیری نظریه‌ی سبد سرمایه‌گذاری نوین شکل گرفته است. او این ساختار را با همکاری یکی از دانشجویان پیشین خود به نام دین تاکاهاشی به‌وجود آورد. چنین ساختاری بر این مبنا است که سبد سرمایه‌گذاری به پنج یا شش بخش کمابیش مساوی تقسیم می‌شود و هر بخش به یکی از انواع سرمایه‌گذاری‌ها اختصاص

می‌یابد. ساختار سرمایه‌گذاری دانشگاه ییل یک راهکار بلندمدت است که تنوعی گسترده را با سوگیری نسبت به سهام شامل می‌شود و در این ساختار اغلب درباره‌ی سرمایه‌گذاری‌هایی با سود اندک همچون اوراق بهادار کم‌ریسک یا کالاهای اساسی چندان تأکیدی وجود ندارد. دیدگاه سوئسن درباره‌ی نقدینگی نیز دیدگاهی متفاوت است. او، به جای دنبال کردن نقدینگی، از آن پرهیز می‌کند. او باور دارد نگه‌داشتن پول نقد سبب می‌شود سودی اندک از دارایی‌هایی به دست آوریم که می‌توانیم آن‌ها را به شیوه‌ای مؤثر سرمایه‌گذاری کنیم.

دیوید سوئسن، قبل از این که به ستاره‌ی دنیای سرمایه‌گذاری سازمانی تبدیل شود، در وال‌استریت و برای بانک سرمایه‌گذاری سالومون برادرز کار می‌کرد. بسیاری از انسان‌ها به وجود آمدن ساختار مبادله‌ی ارزی را در جهان به او نسبت می‌دهند. در آن زمان دادوستدی بین شرکت آی‌بی‌ام و بانک جهانی انجام شد که به ایجاد نرخ سود و در پایان بازار معامله‌های قراردادی و اعتباری انجامید.

من از این امتیاز ویژه بهره‌مند بودم که در دفتر کار دیوید در دانشگاه ییل بنشینم و با او گفت‌وگو کنم. البته، قبل از اقدام کردن در این زمینه و رفتن به دانشگاه ییل کوشیدم همان کاری را انجام دهم که همه‌ی دانشجویان پرتلاش انجام می‌دهند. من شب قبل از امتحانم کوشیدم خودم را آماده کنم. هرگز نمی‌خواستم در حالی این گفت‌وگو را انجام دهم که از آمادگی لازم برخوردار نبودم. من کتاب ۴۰۰ صفحه‌ای دیوید را به نام **موفقیت فراطبیعی** خواندم که دیدگاه او را درباره‌ی سرمایه‌گذاری شخصی و تنوع‌بخشی به سرمایه‌گذاری‌ها شامل می‌شد. شما در ادامه‌ی مطلب در واقع چکیده‌ی گفت‌وگوی چهارساعته‌ی من و دیوید را به صورت ویرایش شده می‌خوانید:

تر: تو به نفع یکی از مؤسسه‌های بزرگ آموزشی در این کشور کار می‌کنی؛ با این حال، به شدت به سرمایه‌گذاران شخصی و غیرحرفه‌ای علاقه و تعهد نشان می‌دهی. در این باره بیشتر توضیح بده.

دس: من در کل انسانی خوش‌بین هستم؛ اما، وقتی موضوع دنیایی مطرح است که سرمایه‌گذاران شخصی با آن روبه‌رو می‌شوند، باید بگویم گونه‌ای آشفتگی و نابسامانی را مشاهده می‌کنم.

تر: چرا چنین است؟

دس: یکی از دلایل مهم که سبب می‌شود سرمایه‌گذاران شخصی نتوانند گزینه‌هایی مناسب و شایسته را برای سرمایه‌گذاری کردن پیش روی خود مشاهده کنند و از میان آن‌ها حق انتخاب داشته باشند در واقع موضوعی به نام سودمحوری در صنعت صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک

است. نمی‌دانم آیا به‌خوبی به منظور من پی می‌برید یا خیر. من نیز یک سرمایه‌دار هستم و اصل سودآفرینی را باور دارم. البته، بین انگیزه‌داشتن برای سودآفرینی و مسئولیت‌پذیری در جایگاه یک مدیر یا مشاور مالی به‌راستی تضادی بنیادین وجود دارد زیرا، هرچه مدیر یا مشاور بکوشد سودی بیشتر به‌دست آورد، از میزان سود سرمایه‌گذار کاسته خواهد شد.

تر: وقتی ما درباره‌ی مسئولیت یک مدیر یا مشاور مالی حرف می‌زنیم؛ عده‌ای از سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای ممکن است حتی مفهوم آن را به‌درستی ندانند. ما به‌معنای واقعی درباره‌ی چه موضوعی حرف می‌زنیم؟ منظور من این است که تو به‌منزله‌ی یک مدیر یا مشاور مالی باید منفعت سرمایه‌گذاران صندوق یا شرکت را به منفعت خودت ترجیح دهی؟

دس: مشکل اصلی این است که مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اغلب در صورتی درآمدی بیشتر کسب می‌کنند که سرمایه‌ای انبوه را از سرمایه‌گذاران جذب و گردآوری کنند و کارمزدهایی فراوان را از آنان دریافت کنند. کارمزد فراوان با سودآفرینی عالی برای سرمایه‌گذاران در تضاد مستقیم قرار دارد. به‌این ترتیب، بارها و بارها مشاهده می‌کنیم که صندوق‌ها سودآفرینی دارند؛ اما سرمایه‌گذاران اغلب سودهای از دست‌رفته‌ی خودشان را جست‌وجو می‌کنند. فقط دو صندوق در ایالات متحده فعالیت می‌کنند که چنین تضادی در آن‌ها مشاهده نمی‌شود. یکی از آن‌ها صندوق ونگارد و دیگری صندوق فرهنگیان است. هیچ‌یک از این صندوق‌ها بر سودآفرینی برای خودشان متمرکز نیستند و بیشتر به منفعت سرمایه‌گذارانشان توجه دارند و اهمیت می‌دهند. به‌علاوه، مدیران و مشاورانی کارآزموده در این صندوق‌ها فعالیت می‌کنند. همچنین، وقتی صندوق یا سازمانی بر انجام‌دادن مسئولیت اصلی‌اش در زمینه‌ی مدیریت بهینه‌ی سرمایه یا مشاوره‌دادن در این باره متمرکز باشد؛ همیشه برنده خواهد بود.

تر: شاید به این دلیل باشد که عملکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اغلب در مقایسه با عملکرد بازار ضعیف‌تر است. من مطلبی را در این باره خوانده‌ام که از سال ۱۹۸۴ تا ۱۹۹۸ فقط حدود ۴ درصد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک با بیش از ۱۰۰ میلیون دلار سرمایه برای مدیریت کردن از نظر عملکرد بر شاخص ونگارد ۵۰۰ برتری داشتند. البته، در سال‌های بعد دوباره همین ۴ درصد در چنین جایگاهی قرار نداشتند بلکه ۴ درصد دیگر از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک جایگزینشان می‌شدند. به بیان ساده‌تر می‌توان گفت ۹۶ درصد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اغلب در تسلط‌یافتن بر بازار شکست می‌خورند.

دس: این آمار و ارقام فقط همچون نوک کوه یخ هستند. واقعیت ماجرا حتی بدتر از این است.

است. نمی‌دانم آیا به‌خوبی به منظور من پی می‌برید یا خیر. من نیز یک سرمایه‌دار هستم و اصل سودآفرینی را باور دارم. البته، بین انگیزه‌داشتن برای سودآفرینی و مسئولیت‌پذیری در جایگاه یک مدیر یا مشاور مالی به‌راستی تضادی بنیادین وجود دارد زیرا، هرچه مدیر یا مشاور بکوشد سودی بیشتر به‌دست آورد، از میزان سود سرمایه‌گذار کاسته خواهد شد.

تر: وقتی ما درباره‌ی مسئولیت یک مدیر یا مشاور مالی حرف می‌زنیم؛ عده‌ای از سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای ممکن است حتی مفهوم آن را به‌درستی ندانند. ما به‌معنای واقعی درباره‌ی چه موضوعی حرف می‌زنیم؟ منظور من این است که تو به‌منزله‌ی یک مدیر یا مشاور مالی باید منفعت سرمایه‌گذاران صندوق یا شرکت را به منفعت خودت ترجیح دهی؟

دس: مشکل اصلی این است که مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اغلب در صورتی درآمدی بیشتر کسب می‌کنند که سرمایه‌ای انبوه را از سرمایه‌گذاران جذب و گردآوری کنند و کارمزدهایی فراوان را از آنان دریافت کنند. کارمزد فراوان با سودآفرینی عالی برای سرمایه‌گذاران در تضاد مستقیم قرار دارد. به‌این ترتیب، بارها و بارها مشاهده می‌کنیم که صندوق‌ها سودآفرینی دارند؛ اما سرمایه‌گذاران اغلب سودهای از دست‌رفته‌ی خودشان را جست‌وجو می‌کنند. فقط دو صندوق در ایالات متحده فعالیت می‌کنند که چنین تضادی در آن‌ها مشاهده نمی‌شود. یکی از آن‌ها صندوق ونگارد و دیگری صندوق فرهنگیان است. هیچ‌یک از این صندوق‌ها بر سودآفرینی برای خودشان متمرکز نیستند و بیشتر به منفعت سرمایه‌گذارانشان توجه دارند و اهمیت می‌دهند. به‌علاوه، مدیران و مشاورانی کارآزموده در این صندوق‌ها فعالیت می‌کنند. همچنین، وقتی صندوق یا سازمانی بر انجام‌دادن مسئولیت اصلی‌اش در زمینه‌ی مدیریت بهینه‌ی سرمایه یا مشاوره‌دادن در این باره متمرکز باشد؛ همیشه برنده خواهد بود.

تر: شاید به این دلیل باشد که عملکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اغلب در مقایسه با عملکرد بازار ضعیف‌تر است. من مطلبی را در این باره خوانده‌ام که از سال ۱۹۸۴ تا ۱۹۹۸ فقط حدود ۴ درصد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک با بیش از ۱۰۰ میلیون دلار سرمایه برای مدیریت کردن از نظر عملکرد بر شاخص ونگارد ۵۰۰ برتری داشتند. البته، در سال‌های بعد دوباره همین ۴ درصد در چنین جایگاهی قرار نداشتند بلکه ۴ درصد دیگر از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک جایگزینشان می‌شدند. به بیان ساده‌تر می‌توان گفت ۹۶ درصد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اغلب در تسلط‌یافتن بر بازار شکست می‌خورند.

دس: این آمار و ارقام فقط همچون نوک کوه یخ هستند. واقعیت ماجرا حتی بدتر از این است.

وقتی شما به عملکرد گذشته‌ی این صندوق‌ها توجه می‌کنید؛ پی می‌برید فقط بعضی از آن صندوق‌ها امروزه فعال هستند.

تر: در واقع همه‌ی آن‌ها در بلندمدت دوام نمی‌آورند.

دس: درست است. این آمار و ارقام به موضوع دوام آوردن این صندوق‌ها نمی‌پردازند. فقط در طی همین ده سال گذشته، صدها صندوق سرمایه‌گذاری مشترک از حیطه‌ی کسب و کار کنار رفتند زیرا عملکردی ضعیف داشتند. البته، آنان صندوق‌هایی با سود عالی را در نظر نمی‌گیرند تا آن‌ها را با صندوق‌هایی با سود اندک ادغام کنند. آنان صندوق‌هایی را با سود اندک در نظر می‌گیرند و آن‌ها را با صندوق‌هایی با سود عالی ادغام می‌کنند. بی‌تردید چنین شیوه‌ای در آمارگیری تأثیر می‌گذارد.

تر: به این ترتیب، ۹۶ درصد هم آماری دقیق نیست؟

دس: موضوع بدتر از این است.

تر: وای!

دس: دلیلی دیگر نیز در این باره وجود دارد که چرا وضعیت سرمایه‌گذاری بسیار بدتر از وضعیت اعلام‌شده بر مبنای این اعداد و ارقام است و آن هم اشتباه رفتاری ما به منزله‌ی سرمایه‌گذار خواهد بود. انسان‌ها اغلب گرایش دارند سهام صندوق‌هایی را بخرند که در حال حاضر عملکردی خوب و مناسب دارند. آنان اغلب به سودآفرینی توجه می‌کنند. سپس، وقتی عملکرد صندوق‌ها ضعیف می‌شود؛ آنان سهامشان را می‌فروشند. به این ترتیب، آنان سهامی را با قیمتی گران می‌خرند و با قیمتی ارزان می‌فروشند. چنین روشی برای پول‌آفرینی به‌راستی روشی بد و ناکارآمد است.

تر: واقعیت متمرکز شدن بر سودآفرینی صندوق‌ها چیست؟

دس: بخشی عمده از این موضوع به تبلیغ و بازاریابی مربوط است. هیچ‌کس نمی‌خواهد چنین بگوید: ”من در تعدادی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک یک یا دو ستاره سرمایه‌گذاری کرده‌ام.“ همه‌ی انسان‌ها می‌خواهند در صندوق‌های چهار یا پنج ستاره سرمایه‌گذاری کنند. سپس، می‌کشند در این باره به خودشان ببالند.

تر: البته!

دس: اما صندوق‌های چهار یا پنج ستاره در واقع صندوق‌هایی هستند که هم‌اکنون عملکردی مناسب دارند و هیچ تضمینی درباره‌ی عملکرد آینده‌ی آنان وجود ندارد. اگر شما همواره بکوشید سهام صندوق‌هایی را بخرید که عملکردی خوب و مناسب دارند و سهام صندوق‌هایی را بفروشید که عملکردشان ضعیف و نامناسب است؛ در پایان عملکرد خودتان ضعیف و ضعیف‌تر می‌شود و سرمایه‌ی شما همواره کاهش می‌یابد. در نتیجه، بهتر است این موضوع را نیز به آمار و ارقامتان بیفزایید که بیش از ۹۰ درصد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در هماهنگ‌شدن با بازار شکست می‌خورند. سپس، این موضوع را نیز به آمار و ارقامتان بیفزایید که شیوه‌ی رفتار انسان‌ها سبب می‌شود آنان سودی کمتر از میانگین سود بازار به‌دست آورند.

تر: به این ترتیب، توجه کردن به سودآفرینی صندوق‌ها شیوه‌ای تضمین شده است که نشان می‌دهد سرمایه‌گذاران سودی کمتر به‌دست می‌آورند یا در کل ضرر می‌کنند؟

دس: عواملی که به صورت تصادفی سبب می‌شوند صندوقی عملکردی مناسب داشته باشد ممکن است به شیوه‌ای وارونه عمل کنند و سبب شوند همان صندوق عملکردی ضعیف داشته باشد. این حالت را بازگشت به سطوح اولیه می‌نامند.

تر: به این ترتیب، سرمایه‌گذاران باید چه اقدامی انجام دهند تا در مسیر هدف ارزشمندشان باقی بمانند؟

دس: فقط سه ابزار یا اهرم مناسب در این زمینه وجود دارد که سرمایه‌گذاران با به کارگیری آن‌ها می‌توانند سودآفرینی کنند یا بر میزان سودآفرینی‌شان بیفزایند. نخستین ابزار یا اهرم در واقع تخصیص دارایی است. شما قصد دارید کدام دارایی‌ها را در سبد سرمایه‌گذاری‌تان حفظ کنید؟ شما می‌خواهید هریک از این دارایی‌ها را به چه نسبتی در سبدتان نگه دارید؟ ابزار یا اهرم دوم نیز زمان سنجی است. آیا قصد دارید در این باره تصمیم بگیرید که کدام گروه از دارایی‌ها، در مقایسه با دارایی‌های بلندمدت شما، در کوتاه‌مدت عملکردی بهتر خواهند داشت؟

تر: برای نمونه؛ آیا می‌خواهید در بخش اوراق بهادار کم‌ریسک، سهام یا املاک سرمایه‌گذاری کنید؟

دس: بله، من از زمان سنجی‌های کوتاه‌مدت سخن می‌گویم. ابزار یا اهرم سوم هم گزینش سرمایه‌گذاری‌های ایمن است. شما قصد دارید چند درصد از سبد سرمایه‌گذاری‌تان را به اوراق بهادار کم‌ریسک و چند درصد از آن را به سهام اختصاص دهید؟ موضوع به‌راستی همین است. ما

فقط همین سه ابزار یا اهرم مهم را در اختیار داریم. البته، همان گونه که خودت هم حدس می زنی، مهم ترین ابزار در این میان نیز تخصیص دارایی خواهد بود.

تر: من این موضوع را در کتابت خوانده ام و به شدت انگیزه گرفته ام.

دس: من همواره دوست دارم به دانشجویانم در دانشگاه ییل آموزش دهم که تخصیص دارایی به معنای واقعی بیش از ۱۰۰ درصد از سود آفرینی سرمایه گذاری ها را تعیین و توجیه می کند! چگونه چنین موضوعی واقعیت می یابد؟ دلیل آن چنین است: وقتی شما به زمان سنجی می پردازید؛ باید مبلغی را در این زمینه هزینه کنید. چنین کاری به رایگان انجام نمی شود. هر زمان که شما گونه ای اوراق بهادار یا سهام را می خرید یا می فروشید؛ باید به کارگزاران کارمزد بپردازید. به این ترتیب، با پرداخت هزینه ها و کارمزدهایی بیشتر در واقع میزان سود کلی شما کاهش می یابد. درباره ی گزینش سرمایه گذاری های ایمن نیز همین وضعیت وجود دارد.

تر: در نتیجه، این موضوع سبب می شود که ما صندوق های شاخصی و نگرشی غیرپویا را برای سرمایه گذاری کردنمان انتخاب کنیم.

دس: درست است. مدیران فعال و پویا اغلب از شما کارمزدی بسیار می گیرند و به شما نوید می دهند که بر بازار تسلط می یابند؛ اما ما اغلب مشاهده کرده ایم که این نوید آنان چندان درست از کار در نمی آید. شما می توانید نگرشی شاخصی و غیرپویا داشته باشید و بر کل بازار تسلط یابید. همچنین، شما می توانید همه ی سهم های شاخصی موجود در بازار را با هزینه ای اندک بخرید.

تر: هزینه ی آن چقدر اندک خواهد بود؟

دس: شاید کم تر از ۲/۰ درصد باشد. برای این منظور، می توانید به صندوق ونگارد مراجعه کنید. به این ترتیب، اگر بتوانید سرمایه گذاری خودتان را با هزینه ای اندک در صندوق های شاخصی با مدیریت غیرپویا انجام دهید؛ بی تردید در بازی پول آفرینی تان پیروز خواهید شد.

تر: در واقع هزینه یا کارمزدی نمی پردازیم و در عین حال نمی کوشیم بر بازار تسلط یابیم.

دس: به علاوه، از یک مزیت دیگر نیز بهره مند می شوید. صورت حساب مالیاتی شما هم بسیار کم تر از گذشته خواهد بود. این موضوع به راستی اهمیتی بسیار دارد. یکی از

جدی ترین مشکلات در صنعت صندوق های سرمایه گذاری مشترک این است: کمابیش همه ی مدیران این صندوق ها به گونه ای رفتار می کنند که گویا مالیات ها در کل اهمیتی ندارند. البته این صندوق ها مشکلات جدی بسیاری دارند که من جدی ترین آن ها را مطرح کردم. به هر حال، بهتر است بدانید که مالیات ها اهمیتی فراوان دارند.

تر: آیا در زندگی ما هزینه ای بیش از صورت حساب مالیاتی مان وجود دارد؟

دس: خیر. چنین حقیقتی اهمیت این موضوع را نشان می دهد که شما تا حد امکان باید بکوشید از فرصت های سرمایه گذاری با مزیت مالیاتی استفاده کنید.

تر: ما چگونه می توانیم تخصیص دارایی مان را به مؤثرترین شیوه ی ممکن انجام دهیم؟

دس: حتی دانشجویان ورودی جدید رشته ی اقتصاد در این دانشگاه نیز این جمله را شنیده اند: "موفقیت های مالی به آسانی به دست نمی آیند." اما هری مارکوویتز می گوید که تنوع بخشیدن به سرمایه گذاری ها سبب می شود ما به آسانی به موفقیت مالی برسیم. بسیاری از مردم در واقع هری را به منزله ی پدر نظریه ی سبد سرمایه گذاری نوین می شناسند.

تر: چرا چنین است؟

دس: زیرا با در نظر گرفتن سودی معین، اگر شما به سرمایه گذاری خودتان تنوع بخشیده باشید، با ریسکی کمتر می توانید همان سود را به دست آورید. همچنین، با در نظر گرفتن ریسکی معین، اگر به سرمایه گذاری خودتان تنوع بخشیده باشید، می توانید سودی بیشتر به دست آورید. به این ترتیب، تنوع بخشی سبب می شود به آسانی به موفقیت مالی برسید. تنوع بخشی وضعیت سبد سرمایه گذاری شما را بهبود می بخشد.

تر: کمترین تنوع بخشی به سرمایه گذاری از نظر تو چقدر و چگونه است؟

دس: دو گونه ی تنوع بخشی وجود دارد. یکی از آن ها به گزینش سرمایه گذاری های ایمن مربوط می شود. اگر شما تصمیم بگیرید سهام یک صندوق شاخصی را بخرید؛ تنوع بخشی را به بیشترین میزان ممکن انجام داده اید زیرا در این صورت کل سهام های شاخصی را صاحب می شوید. یکی از زیبایی های کار صندوق های شاخصی همین است. جک باگل چنین فرصتی را برای سرمایه گذاران فراهم کرد و اقدام او در این زمینه بسیار شگفت آور است. او فرصتی را در اختیار سرمایه گذاران قرار می دهد تا با هزینه ای اندک بتوانند سهامی متنوع بخرند. البته، از چشم انداز تخصیص دارایی، وقتی

ما درباره‌ی تنوع‌بخشی سخن می‌گوییم؛ در واقع به سرمایه‌گذاری کردن روی دارایی‌های متفاوت در زمینه‌های مختلف اشاره می‌کنیم. شش گروه از این دارایی‌ها وجود دارند که من فکر می‌کنم به معنای واقعی مهم هستند. سهام ایالات متحده، اوراق بهادار وزارت خزانه‌داری، اوراق بهادار دولتی مصون از تورم، سهام بازارهای بین‌المللی، سهام کشورهای با اقتصاد نوظهور و سهام شرکت سرمایه‌گذاری مسکن در واقع این شش گروه از دارایی‌ها را تشکیل می‌دهند.

تر: چرا این شش گروه را از میان گزینه‌های متفاوت دارایی‌ها انتخاب می‌کنی؟ تخصیص دارایی سبد تو چگونه است؟

دس: سهام اغلب هسته‌ی اصلی سبدهایی را با چشم‌اندازی بلندمدت تشکیل می‌دهد. سرمایه‌گذاری در بخش سهام بی‌تردید، در مقایسه با سرمایه‌گذاری در بخش اوراق بهادار، مخاطره‌آمیزتر است و ریسکی بیشتر دارد. اگر دنیا به همان شیوه پیش برود که قرار است پیش برود؛ پس، سهام در بلندمدت در مقایسه با دارایی‌های دیگر سودی بیشتر را برای سرمایه‌گذاران به ارمغان می‌آورد. البته، این موضوع در چند روز، چند هفته یا حتی چند سال به ثمر نمی‌رسد بلکه سهام در دوره‌ای بسیار بلندمدت، در مقایسه با دارایی‌های دیگر، سودی بیشتر خواهد داشت. من یک نمونه از سبد سرمایه‌گذاری را در کتابم مطرح کرده‌ام که ۷۰ درصد آن به بخش سهام یا شبه‌سهام و ۳۰ درصد آن به دارایی‌هایی کم‌ریسک با درآمد ثابت مربوط می‌شود.

تر: بهتر است اقدامان را با بخش سهام سبد سرمایه‌گذاری‌ات یا همان بخش ۷۰ درصدی شروع کنیم. یکی از قانون‌های تو برای تنوع‌بخشیدن به سرمایه‌گذاری‌هایت این است که هرگز یکی از سرمایه‌گذاری‌ها از ۳۰ درصد بیشتر نشود. آیا درست می‌گوییم؟

دس: بله.

تر: تو نخستین ۳۰ درصد از سرمایه‌گذاری‌ات را به کدام بخش اختصاص می‌دهی؟

دس: بی‌تردید سهام ایالات متحده برای من در اولویت قرار دارد. من فکر می‌کنم بسیار اهمیت دارد که ما بکوشیم هرگز رشد اقتصادی ایالات متحده را دست کم نگیریم. چنین رشدی بسیار تأثیرگذار است. اقتصاد کشور ما در کل شالوده‌ای استوار دارد؛ فرقی نمی‌کند سیاستمداران ایالات متحده چقدر می‌کوشند تا این وضعیت را نابسامان نشان دهند. من نیز هرگز نمی‌خواهم این فرصت را از دست بدهم.

تر: پس، درست به همین دلیل است که کوشیده‌ای ۷۰ درصد از سرمایه‌گذاری‌هایت را در ظرف ریسک/ رشدت قرار دهی. تو، علاوه بر انتخاب کردن سهام ایالات متحده، روی سهام کشورهای دیگر نیز سرمایه‌گذاری کرده‌ای.

دس: بله، شاید من ۱۰ درصد را به بازار بورس کشورهای با اقتصاد نوظهور، ۱۵ درصد را به بازار بورس کشورهای توسعه‌یافته و ۱۵ درصد را نیز به سهام شرکت سرمایه‌گذاری مسکن اختصاص دهم.

تر: اکنون درباره‌ی ۳۰ درصد از سرمایه‌گذاری‌های ایمن و کم‌ریسکت توضیح بده که درآمدی کمابیش ثابت دارند.

دس: من فقط در بخش اوراق بهادار وزارت خزانه‌داری سرمایه‌گذاری می‌کنم. نیمی از این اوراقم را در واقع اوراق سنتی و نیمی دیگر از آن‌ها را نیز اوراق بهادار دولتی مصون از تورم تشکیل می‌دهند. اگر شما فقط بکوشید اوراق بهادار وزارت خزانه‌داری را بخرید؛ هنگام روبه‌رو شدن با تورمی شدید، به ضرر و زیان دچار می‌شوید.

تر: متأسفانه، مردم در این باره گیج می‌شوند.

دس: به یاد می‌آورم؛ وقتی من فعالیت‌م را در وال‌استریت شروع کرده بودم؛ در حالی به دیدن مشتری‌ام می‌رفتم که این جمله را بارها و بارها با خودم تکرار می‌کردم: ”نرخ سود اوراق افزایش می‌یابد؛ بهای اوراق کاهش می‌یابد.“ من نمی‌خواستم در این باره اشتباه کنم. این موضوع به معنای واقعی گیج‌کننده است.

تر: آیا یک سرمایه‌گذار شخصی و غیر حرفه‌ای در دنیای امروزی می‌تواند پول‌آفرینی کند؟

دس: راز زیبایی به کارگیری راهکار خریدن و حفظ کردن در بلندمدت در همین موضوع نهفته است. شما، درست به همین دلیل، به سرمایه‌گذاری‌های خودتان تنوع می‌بخشید. من از هوشمندی کافی بهره‌مند نیستم تا بدانم بازارها به کدام سمت و سو پیش می‌روند. مردم در سال‌های پایانی دهه‌ی نود از قرن بیستم همواره به من چنین می‌گفتند: ”چرا خودت را به زحمت می‌اندازی تا به سبد سرمایه‌گذاری‌ات تنوع ببخشی؟ تو فقط باید در شاخص‌های اس‌اند‌پی ۵۰۰ سرمایه‌گذاری کنی.“ آنان در آن زمان می‌کوشیدند بهترین دارایی‌ها را جست‌وجو و روی آن‌ها سرمایه‌گذاری کنند. همان‌گونه که می‌دانید؛ بهترین دارایی ما نیز اغلب سهام است. آنان به من چنین می‌گفتند: ”تو

فقط وقت را تلف می کنی.“ البته، این تجربه فقط درباره‌ی بازار بورس امریکا واقعیت می یافت. چنین تجربه‌ای در سراسر دنیا کاربرد نداشت. اگر شما در ابتدای دهه‌ی نود از قرن بیستم میلادی یک سرمایه‌گذار ژاپنی بودید که همه‌ی سرمایه‌ی خودتان را در بازار بورس ژاپن سرمایه‌گذاری می کردید؛ در پایان همین دهه به انسانی تیره‌روز و بی پول تبدیل می شدید. شما هرگز سودی را معادل سود بهترین و پررونق ترین دارایی‌های موجود در بازار به دست نمی آورید. به علاوه، هرگز قبل از روبه‌رو شدن با حقیقت ماجرا پی نمی برید کدام دارایی قرار است بهترین و پررونق ترین دارایی بازار باشد.

تر: برای میانسالانی که در آینده‌ای نزدیک بازنشسته می شوند؛ چه پیشنهاد یا توصیه‌ای داری؟

دس: متأسفانه، من فکر می کنم بسیاری از انسان ها نمی دانند چه مبلغی را باید برای دوران بازنشستگی شان پس انداز کنند. من به معنای واقعی در این باره نگران هستم که بسیاری از مردم فقط به حساب بازنشستگی شان توجه می کنند و چنین می گویند: ”من ۵۰ هزار دلار یا ۱۰۰ هزار دلار پس انداز دارم و این مبلغ به راستی اندوخته‌ای عالی است.“ به هر حال، بهتر است بدانید؛ اگر درباره‌ی سرمایه‌گذاری کردن برای دوران بازنشستگی تان حرف می زنید؛ این مبلغ هرگز اندوخته‌ای عالی نخواهد بود.

تر: بسیاری از انسان ها، در آن هنگام که خودشان می خواهند بازنشسته شوند، نمی توانند در این زمینه اقدام کنند.

دس: انسان ها فقط با آموزش دیدن می توانند به جایگاه دلخواه شان برسند. من بسیار هیجان زده هستم که شما می کوشید به مردم کمک کنید تا دانش لازم را در این زمینه به دست آورند و بتوانند به شیوه‌ای هوشمندانه تصمیم گیری کنند.

تر: من می دانم بیمار بودی و روزهایی دشوار را پشت سر گذاشته‌ای. اکنون، چه اهدافی را در نظر داری؟

دس: یک سال قبل، پزشکان تشخیص دادند که من به سرطان دچار هستم. من فهرستی را از رویاها در نظر نداشتم. من نمی خواهم فعالیت شغلی ام را کنار بگذارم و به دور دنیا سفر کنم. من می خواهم در حد توانم به انجام دادن خدماتم برای این دانشگاه ادامه دهم. قصد دارم؛ تا زمانی که بتوانم؛ سبد سرمایه گذاری دانشگاه بیل را مدیریت کنم. تاکنون نیز چنین کاری را انجام داده‌ام. من به شغل عشق می ورزم.

تر: این موضوع به راستی حیرت‌آور است.

دس: من فکر می‌کنم دانشگاه ییل یکی از مؤسسه‌های بزرگ آموزشی در جهان به‌شمار می‌آید. اگر من در حد توانم بکوشم کارهای لازم را انجام دهم تا این دانشگاه در زمینه‌های مختلف به مکانی بهتر و استوارتر تبدیل شود؛ سپس، شاید بتوانم بگویم که تفاوتی سازنده را هر چند اندک در این زمینه به‌وجود آورده‌ام.

تر: دیوید، از تو متشکرم. گفت‌وگوی با تو برای من یک فرصت ویژه و استثنایی بود. من احساس می‌کنم به دانشگاه ییل رفته و در کلاس "چگونگی چینش یک سبد سرمایه‌گذاری مؤثر" شرکت کرده‌ام.

دس: تو به معنای واقعی همین کار را انجام داده‌ای.

فصل سوم

جان سی. باگل:

انسانی پیشگام در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری شاخصی

بنیان‌گذار و مدیرعامل پیشین مجموعه‌ی ونگارد

اگر تاکنون هیچ‌یک از کتاب‌های جک باگل را نخوانده‌اید یا یکی از گزارش‌های او را در تلویزیون تماشا نکرده‌اید؛ پس، گنجینه‌ای را از تجربه‌ی مالی از دست داده‌اید. باگل در مجله‌ی فورچون به منزله‌ی یکی از چهار غول سرمایه‌گذاری در قرن بیستم معرفی شد. او به دلیل روحیه‌ی نوآورانه و بشردوستانه‌اش با بنجامین فرانکلین مقایسه می‌شود. بعضی کارشناسان می‌گویند خدمات جک برای سرمایه‌گذاران شخصی و غیرحرفه‌ای فراتر از همه‌ی فعالان این حوزه در طول تاریخ کسب و کار بوده است.

او چگونه چنین کاری را انجام داد؟ وقتی جک باگل مجموعه‌ی ونگارد را در سال ۱۹۷۴ بنیان‌گذاری کرد؛ صندوق‌های شاخصی فقط در سطح یک نظریه‌ی دانشگاهی مطرح بودند. به هر حال، جک می‌خواست شرکتش را بر مبنای اندیشه‌ی صندوق‌های سرمایه‌گذاری کم‌هزینه با کارمزد اندک بنیان‌گذاری کند که عملکرد کل شاخص‌های بازار بورس را دنبال می‌کنند و عملکردشان سال به سال بر عملکرد بسیاری از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک با مدیریت فعال برتری می‌یابد. چرا؟ زیرا شاید یک گروه از سرمایه‌گذاران اغلب نتوانند بر بازار تسلط یابند؛ اما بی‌تردید می‌توانند به بخشی از بازار تبدیل شوند. ما درباره‌ی انسانی سخن می‌گوییم که به شیوه‌ای سازنده ساختارشکنی کرده است! البته، در ابتدا بسیاری از انسان‌ها اقدام او را نابخردانه می‌دانستند.

به هر حال، باگل به هیچ‌یک از انتقادهای توجه نکرد و به فعالیتش ادامه داد تا ونگارد را به بزرگ‌ترین صندوق مدیریت سرمایه در جهان تبدیل کرد. او سرمایه‌ای ۸۶/۲ تریلیون دلاری را مدیریت می‌کند. آیا می‌توانید بزرگی این رقم را به خوبی تصور کنید؟ اگر مجموعه‌ی ونگارد را به منزله‌ی یک کشور در نظر بگیریم؛ وضعیت اقتصادی آن به بزرگی بریتانیای کبیر خواهد بود! آمارهای شرکت مورنینگ‌استار نشان می‌دهند امروزه بیش از یک سوم سرمایه‌گذاری‌های مربوط به صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در بخش صندوق‌های شاخصی انجام شده است.

جک باگل در سال ۱۹۲۹ و درست در شروع بحران بزرگ اقتصادی در نیوجرسی به دنیا آمد. خانواده‌ی او ثروتمند نبودند؛ اما باگل از هوش کافی بهره‌مند بود تا برای تحصیل کردن در دانشگاه پرینستون از کمک هزینه‌ی دانشجویی بهره‌مند شود. او برای تأمین کردن بخشی از هزینه‌هایش در دانشگاه به شغل پیشخدمتی روی آورد. او پایان‌نامه‌ی دوره‌ی کارشناسی ارشدش را در رشته‌ی اقتصاد به موضوع صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اختصاص داد. او در واقع مسیری را آشکار کرد که بعدها در این صنعت به وجود آمد. او هرگز فراموش نمی‌کند یکی از دوستانش در طی یک فعالیت شغلی تابستانه به منزله‌ی فروشنده‌ی سهام به او چنین گفت: **”باگل، من قصد دارم یگانه نکته‌ای را درباره‌ی بازار سهام به تو بگویم که به معنای واقعی به دانستن آن نیاز داری: ‘هیچ انسانی هیچ نمی‌داند.’“**

باگل در سال ۱۹۵۱، پس از فارغ‌التحصیل شدن با رتبه‌ای عالی، به شرکت مدیریت سرمایه‌ی ولینگتون در فیلادلفیا پیوست. موقعیت شغلی او در این شرکت همواره بهتر و بهتر می‌شد تا در پایان به مقام مدیریت رسید. باگل در طی سال‌های پررونق میانه‌ی دهه‌ی شصت از قرن بیستم

میلادی به گروهی از مدیران پیوست و امیدوار بود که کسب و کارش رونق یابد. او در این باره به من چنین گفت: "این اقدام من به راستی بدترین اشتباه زندگی ام بود." شرکای جدید او با شیوهی ناکارآمدشان صندوقهای سرمایه گذاری را به سوی نابودی پیش بردند و از موقعیت خودشان به منزلهی اعضای هیئت مدیره استفاده کردند تا با گل را اخراج کنند.

فکر می کنید با گل چه اقدامی انجام داد؟ او، به جای تسلیم شدن در رویارویی با این شکست، کوشید شکستش را به بزرگترین پیروزی اش تبدیل کند. موفقیت او چهره‌ی سرمایه گذاری را به کلی تغییر داد. به دلیل حفظ شدن ساختار قانونی صندوقهای سرمایه گذاری مشترک، با گل هنوز هم مسؤول صندوقهای ولینگتون بود. البته، این صندوقها از شرکت جدا بودند و اعضای هیئت مدیره‌ی آنها را نیز عدهای دیگر تشکیل می دادند. او هنوز به صورت اسمی رییس هیئت مدیره‌ی صندوقها بود؛ اما نمی توانست آنها را مدیریت کند. او در طی گفت و گو با من چنین گفت: "فکر می کنید من، بی آن که مدیر سرمایه گذاری باشم، چگونه می توانستم سرمایه ها را مدیریت کنم؟" او در ادامه افزود: "شما بی تردید پاسخ این سؤال را حدس زده اید. بله، مفهوم صندوقهای غیرپویا به وجود آمد. ما آن صندوقها را صندوقهای شاخصی نامیدیم و نام و نگار را نیز برای مجموعه‌ی خودمان انتخاب کردیم. در ابتدا همه‌ی انسان ها تصور می کردند این اقدام ما فقط یک اقدام طنزآمیز است." باور کردنی نیست! اگر جک با گل در گذشته اشتباه نمی کرد؛ هرگز مجموعه‌ی ونگارد به وجود نمی آمد و میلیون ها میلیون سرمایه گذار شخصی و غیرحرفه‌ای هرگز فرصت نمی یافتند هزینه‌های اضافی را از سرمایه گذاری‌های شان حذف کنند و در کل میلیاردها دلار را به سود گروهی شان بیفزایند.

من با این اسطوره‌ی سرمایه گذاری در دفتر کارش در شرکت ونگارد به گفت و گو نشستیم. شرکت او در ملورن در ایالت پنسیلوانیا قرار داشت و طوفانی زمستانی در ساحل شرقی می وزید. با گل هنوز هم هر روز برای کار به مرکز پژوهشی ونگارد می رود. او از سال ۲۰۰۰ تاکنون ریاست این بخش را به عهده دارد. جک در حالی با من دست داد که احساس کردم جوانی با نصف سن او با من دست می دهد. شاید این موضوع به پیوند قلبی او در سال ۱۹۹۶ مربوط شود که جانی دوباره به او بخشیده است. او باور دارد که فرصتی دوباره یافته است تا جنبشی را در زمینه‌ی آفرینش فرصت‌های عادلانه برای همه‌ی سرمایه گذاران مدیریت کند.

شما در ادامه‌ی مطلب چکیده‌ای را از نسخه‌ی ویرایش شده‌ی گفت و گوی چهارساعته‌ی مرا با جک می خوانید:

تر: جک به من بگو این همه انگیزه و اشتیاق تو از کجا نشأت می گیرد؟

ج: شاید این موضوع به نخستین خاطره های دوران نوجوانی ام مربوط می شود زیرا من در آن زمان مجبور بودم کار کنم. من کار کردن را در ۹ سالگی شروع کردم و وظیفه ام پخش کردن روزنامه ها در خانه های یک منطقه بود. من همیشه به این شغلم عشق می ورزیدم. من در واقع انسانی درونگرا هستم و در این شغل، پس از مدتی، مجبور نبودم به شیوه ای بیهوده و بی هدف با دیگران گفت و گو کنم. به علاوه، من روحیه ای رقابت جویانه دارم. در واقع همیشه اهل تلاش و مبارزه های سازنده بودم. این ویژگی بسیار تأثیر گذار است.

تر: تو فعالیت شغلی ات را در یک شرکت مدیریت صندوق های سرمایه گذاری مشترک با عملکرد سستی شروع کردی.

ج: من جوان بودم و عقل کافی نداشتم تا درس های لازم را از تاریخ بیاموزم یا بکوشم بر مبنای آن ها عمل کنم. من فکر می کردم مفهومی به نام یک مدیر کارآمد و دایمی سرمایه گذاری وجود دارد؛ در حالی که چنین مفهومی در کل وجود ندارد. این مدیران می آیند و می روند.

تر: چرا چنین است؟

ج: این موضوع، بیش از آن که به مهارت مربوط باشد، به شانس یا عوامل بیرونی مربوط است. در کل ۹۵ درصد سرمایه گذاری فعال در بازار بورس به شانس و ۵ درصد آن به مهارت انسان مربوط می شود. شاید هم من اشتباه می کنم و این درصدها به صورت ۹۸ درصد و ۲ درصد باشد.

تر: آیا با این سخت در واقع به مدیران فعال توهین نمی کنی؟

ج: بسیار خوب، تصور می کنیم ۱۰۲۴ تن در یک مکان حضور دارند تا با یک سکه شیر یا خط بیندازند. تو به همه ی آنان می گویی چنین کاری را انجام دهند. اکنون تصور می کنیم یکی از این افراد ۱۰ بار پیپی سکه را بالا می اندازد و هر بار شیر می آید. در این صورت، شما چنین می گوئید: "چه انسان خوش شانسی!" درست می گوئیم؟ البته، اگر همین رویداد در صنعت صندوق های سرمایه گذاری اتفاق بیفتد؛ شما چنین می گوئید: "چه انسان نابغه ای!" [می خندد] حتی ممکن است چند گوریل شیر یا خط بیندازند و کارشان پیامدی مشابه داشته باشد!

تر: منظور تو از گفتن این جمله چیست: "بین یک انسان هوشمند و یک سرمایه گذار خوب تفاوتی بنیادین وجود دارد؟"

ج: بسیار خوب، ابتدا باید بگویم که همه‌ی سرمایه‌گذاران در واقع انسان‌هایی معمولی هستند. بهتر است اقدامان را با همین موضوع شروع کنیم. چنین حقیقتی بسیار ساده است. بسیاری از سرمایه‌گذاران معمولی سرمایه‌ای فراوان را هزینه می‌کنند تا از امتیاز ویژه‌ی معمولی بودن بهره‌مند شوند.

تر: چگونه چنین اتفاقی می‌افتد؟

ج: فقط مدیریت فعال و پویای یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک معمولی در کل برای شما هزینه‌ای ۲ درصدی خواهد داشت. البته، شما باید هزینه‌هایی را همچون ۱/۲ درصد نسبت میانگین هزینه‌های صندوق، هزینه‌های انتقال سهام، هزینه‌ی فروش و غیره را نیز در نظر بگیرید. به این ترتیب، در بازاری با سود میانگین ۷ درصدی، مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک ۵ درصد از سود شما را به دست می‌آورند. از سوی دیگر، هزینه‌ی یک صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی فقط ۰/۵ درصد است. به بیان دیگر، شما در بازاری با سود میانگین ۷ درصدی می‌توانید سودی ۹۵/۶ درصدی به دست آورید. شما با دریافت کردن سود سالیانه‌ی ۹۵/۶ درصدی می‌توانید هر دلارتان را در طی ۵۰ سال به طور تقریبی به ۳۰ دلار تبدیل کنید. اما با سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در طی همین دوره‌ی زمانی، به جای ۳۰ دلار، فقط ۱۰ دلار به دست می‌آورید. این حقیقت چه معنایی دارد؟ معنای آن چنین است: شما ۱۰۰ درصد سرمایه‌ی لازم را فراهم می‌کنید و ۱۰۰ درصد ریسک سرمایه‌گذاری را می‌پذیرید و فقط ۳۰ درصد از سود را به دست می‌آورید. وقتی در بلندمدت به سودآفرینی‌ها توجه می‌کنید؛ پی می‌برید که چه رویدادی اتفاق می‌افتد. مردم چنین کاری را انجام نمی‌دهند. اما آنان باید بیاموزند که چنین کاری را انجام دهند.

تر: در واقع آنان به پیامد اثربخشی اثر مرکب بر هزینه‌ها و دستمزدها توجه ندارند.

ج: مردم باید به معنای واقعی پی ببرند که برای چه منظوری سهام می‌خرند. چنین کاری باید به منظور دریافت کردن سود سهام و بهره‌مند شدن از رشد سهام باشد. به این حقیقت توجه کنید: نیمی از سود بازار سهام در بلندمدت از سودهای سهام به دست آمده است. هزینه‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک از همین سودها تأمین می‌شود. تونی، لحظه‌ای در این باره بیندیش: فرض می‌کنیم سود ناخالص یک صندوق سرمایه‌گذاری معمولی ۲ درصد است. این صندوق، به طور میانگین، هزینه‌ای ۱/۲ درصدی دارد. مدیران صندوق، این هزینه را از سود

ناخالصشان کم می کنند. به این ترتیب، شما در کل سودی ۸/۰ درصدی به دست می آورید. در واقع مدیر صندوق نیمی از سود سهام شما را برمی دارد تا به خودش حقوق دهد! در این صنعت، هر ذره از ۶۰ درصد سود سهام به دست آمده هزینه می شود. گاهی این هزینه ها ۱۰۰ درصدی و گاهی بیش از ۱۰۰ درصد خواهد بود. به این ترتیب، پی می برید که من چرا در این باره بسیار جدی هستم.

تر: با این حال، هنوز هم ۱۰۰ میلیون تن از انسان ها در صندوق های سرمایه گذاری مشترک با مدیریت فعال و پویا سرمایه گذاری می کنند. این موضوع چگونه ممکن است؟

ج: بسیار خوب، بهتر است هرگز تأثیر تبلیغ و بازاریابی را دست کم نگیریم. ما در سال ۲۰۰۰ با یک ارزیابی پی بردیم یکی از صندوق های سرمایه گذاری مشترک با آگهی کردن در مجله ی پول توانست در طی یک سال سودی ۴۱ درصدی به دست آورد. بسیاری از این صندوق های سرمایه گذاری مشترک در بلندمدت در بازار فعال نمی مانند. سرمایه گذاران انتظار دارند مدیر هوشمند صندوق سرمایه گذاری شان تا ابد هوشمند باقی بماند و هوشمندانه سرمایه گذاری کند؛ اما چنین رویدادی هرگز اتفاق نمی افتد. وقتی مدیر یک صندوق در طی یک سال سودی ۲۰ درصدی به دست می آورد؛ سرمایه گذاران صندوق انتظار دارند او در طی سال های بعد نیز به همین میزان سود آفرینی کند. چنین انتظاری اندکی عجیب و غریب به نظر می رسد و چنین رویدادی هرگز اتفاق نمی افتد.

تر: به نظر تو، در طی ده سال آینده، کدام رویدادهای ترغیب کننده یا پیچیده اتفاق می افتند؟

ج: من پیش بینی می کنم که فعالیت های اقتصادی به رشد کردنشان ادامه می دهند. این نکته را به یاد داشته باش که رونق بازار بورس در واقع از فعالیت شرکت ها و سازمان های مختلف نشأت می گیرد. این شرکت ها پول آفرینی می کنند و همچنان به پول آفرینی شان ادامه می دهند. شاید آن ها گاهی ضرر کنند؛ اما فعالیتشان همواره گسترش می یابد و کاربردی تر می شود. در نتیجه، آن ها به رشد کردنشان ادامه می دهند. شاید فرایند رشد آن ها، در مقایسه با گذشته و آنچه ما به آن عادت داریم، آهسته تر باشد؛ اما باز هم فرایندی سالم و تدریجی خواهد بود.

تر: چقدر باید درباره ی اتفاق افتادن یک بحران مالی دیگر در سال های بعد نگران باشیم؟

ج: اگر به منزله ی یک سرمایه گذار معمولی نیندیشید بلکه تصویری بزرگ تر را در نظر داشته باشید؛ هرگز تاریخ را به فراموشی نمی سپارید. فکر نکنید که تاریخ هرگز دوباره تکرار نخواهد شد.

مارک تواین گفت: "شاید تاریخ دوباره موبه‌مو تکرار نشود؛ اما نواخت آن تکرار می‌شود."
به این ترتیب، همیشه این احتمال وجود دارد که ما با یک بحران مالی جدی در جهان روبه‌رو شویم.
حتی ممکن است با یک رکود جهانی روبه‌رو شویم. شاید چنین سؤالی در این باره مطرح
باشد: احتمال بروز رکود جهانی چقدر است؟ بهتر است بگوییم شاید چنین
احتمالی ۱ به ۱۰ باشد؛ اما هرگز ۱ به ۱۰۰۰ نخواهد بود. در نتیجه، شاید من چنین احتمالی
را چندان قوی نمی‌بینم؛ اما مطمئن هستم افرادی که می‌گویند چنین رویدادی هرگز اتفاق
نمی‌افتد بی‌تردید اشتباه می‌کنند.

تر: در واقع می‌توان گفت آنان به تاریخ توجه ندارند.

ج: بله. به این ترتیب، بهتر است از عقل سلیم و خدادادی‌مان استفاده کنیم. بهتر است بر مبنای
هوس‌های زودگذرمان تصمیم نگیریم و از این شاخه به آن شاخه نپریم. بهتر است با تغییرات
زودگذر بازارها، سهام یا اوراق بهادار دستخوش تصمیم‌گیری‌ها یا عملکردهایی هیجانی نشویم.

تر: تو ۶۴ سال به فعالیت‌های اقتصادی مشغول بوده‌ای و در موقعیت‌های مختلف بازار قرار
گرفته‌ای. می‌خواهم بدانم که چگونه شور و هیجان بشری را در سرمایه‌گذاری‌های دخال
نداده‌ای؟

ج: هیچ‌یک از ما نمی‌توانیم چنین کاری را انجام دهیم. من نیز در این زمینه استثنا نیستم. البته،
همه‌ی تلاش‌م را در این زمینه به کار می‌برم. مردم اغلب به من چنین می‌گویند: "وقتی
بازار بورس ۵۰ درصد سقوط می‌کند؛ تو چه احساسی داری؟" بهتر است صادقانه
بگویم که من نیز در چنین موقعیتی به احساس تیره‌روزی دچار می‌شوم. من نیز
تنشی فراوان را احساس می‌کنم. شاید بخواهید بدانید در این گونه موقعیت‌ها چه اقدامی انجام
می‌دهم. من فقط تعدادی از کتاب‌های تأثیرگذار و مفیدم را دوباره مطالعه می‌کنم تا در مسیر
اصلی باقی بمانم!

تر: اگر نمی‌توانستی ثروت را برای فرزندان یا نوه‌های نازنینت به ارث بگذاری بلکه فقط
می‌توانستی راهکارها و اصولی را به آنان آموزش دهی؛ کدام راهکارها و اصول را برای آنان در نظر
می‌گرفتی؟

ج: به آنان می‌گفتم برای شروع توجه داشته باشند که در چه بخشی سرمایه‌گذاری می‌کنند و
تخصیص دارایی‌شان را بر مبنای تاب‌آوری ریسکشان و چگونگی اهدافشان انجام دهند. در

مرحله‌ی بعد به تنوع بخشی تأکید می‌کردم و می‌گفتم با سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های شاخصی کم‌هزینه بکوشند تا حد امکان اصل تنوع بخشی را به کار ببرند. البته، صندوق‌هایی پرهزینه نیز در بازار امروزی وجود دارد. ما نباید این حقیقت را فراموش کنیم. ما نباید در این گونه صندوق‌ها سرمایه‌گذاری کنیم. به آنان می‌گفتم شتاب‌زده دادوستد نکنند. **بهتر است فقط به شیوه‌ای سنجیده سرمایه‌گذاری کنند و سپس در این زمینه اقدامی انجام ندهند!** فرقی نمی‌کند چه اتفاقی بیفتد؛ آنان باید در این باره شکیا باشند! به علاوه، اگر شما تخصیص دارایی‌تان را هرچه بیشتر در بخش اوراق بهادار کم‌ریسک انجام دهید؛ آسان‌تر می‌توانید در برابر هر گونه وسوسه برای خرید یا فروش شتاب‌زده‌ی سهامتان مقاومت کنید.

تر: دیگر چه توصیه‌هایی برای سرمایه‌گذاران داری؟

ج: به شایعه‌پراکنی‌ها توجه نکنند! به بزرگ‌نمایی بعضی رسانه‌ها اهمیت ندهند. این کارها اغلب حواسمان را پرت می‌کنند و سبب می‌شوند نتوانیم به شیوه‌ای سنجیده و متمرکز سرمایه‌گذاری کنیم. ما اغلب زمانی بسیار را به این شیوه هدر می‌دهیم و انرژی خودمان را در این زمینه به کار می‌بریم؛ اما خودتان بهتر می‌دانید که این کارها چه پیامدهایی دارند. شما با سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های شاخصی می‌توانید سود بازار را کم‌وبیش به دست آورید. البته، اغلب اندکی کم‌تر از میانگین سود بازار نصیبتان می‌شود. به این ترتیب، چه دلیلی دارد که همواره بکوشید خودتان زمانی بسیار را به دادوستد کردن شاخص‌های اس‌اندپی ۵۰۰ اختصاص دهید و مدام به تنش و نگرانی دچار شوید؟

به جای این کارها می‌توانید به زندگی خودتان رسیدگی کنید. فرزندان‌تان را برای گردش به پارک ببرید. با همسر‌تان برای شام خوردن به رستوران بروید. اگر هیچ‌یک از این کارها را انجام نمی‌دهید؛ دست کم بکوشید یک کتاب خوب بخوانید.

تر: پول برای تو چه معنا و مفهومی دارد؟

ج: من هرگز پول را به منزله‌ی هدف نهایی‌ام در نظر نمی‌گیرم بلکه آن را فقط ابزاری برای رسیدن به هدف نهایی‌ام می‌پندارم. داستانی جالب درباره‌ی دو نویسنده به نام‌های کورت وونه‌گات و جو هلر مطرح است. آن دو در یک مهمانی در جزیره‌ی شلتر با یکدیگر دیدار می‌کنند. کورت به جو می‌نگرد و می‌گوید: ”آن مرد را آن‌جا می‌بینی؟ او میزبان اصلی است و درآمد امروزش فقط یک میلیارد دلار بود. او در طی یک روز، در مقایسه با کل درآمد

تو از فروش کتابت به نام **تبصره ی ۲۲**، درآمدی بیشتر داشت. "هَلر به وونه گات می نگرد و می گوید: "بسیار خوب، اما من از موهبتی بهره مند هستم که میزبان ما هرگز از آن بهره مند نخواهد بود. من با مفهوم واژه ی 'کافی' آشنایی دارم."

من برای فرزندانم پولی کافی به ارث می گذارم تا آنان بتوانند کارهای شایسته و دلخواه شان را به ثمر برسانند؛ اما هرگز پولی فراوان را برای آنان باقی نمی گذارم که نتوانند هیچ اقدامی انجام دهند. من اغلب به آنان چنین می گویم: "گاهی آرزو می کنم کاش شما هم در همان موقعیتی پرورش می یافتید که من در آن پرورش یافتم و از همان مزایایی بهره مند می شدید که من از آن ها بهره مند بودم." آنان در پاسخ به من چنین می گویند: "منظور شما همان کاستی ها و دشواری های زندگی تان است؟" من به آنان پاسخ می دهم: "نه، عزیزانم. من از مزایای زندگی ام سخن می گویم. این که در این دنیا، با همه ی دشواری هایش، بتوانی به خوبی زندگی کنی و راه خودت را بیابی."

تر: سال ها طول کشید تا سرمایه گذاران با مفهوم صندوق های شاخصی آشنا شوند و اکنون صندوق های شاخصی به راستی بسیار پرطرفدار هستند. چه احساسی داری که به خواستهات در این زمینه رسیده ای؟

ج: مردم به من می گویند که تو باید به خودت افتخار کنی که چنین دستاوردی داری. من به آنان می گویم شاید در آینده به خودم افتخار کنم؛ اما هنوز برای این کار بسیار زود است. فکر کنم این جمله را سوفوکل گفته است: "انسان برای لذت بردن از شکوه و جلال هر روز باید تا غروب منتظر بماند." من فکر می کنم هنوز غروب زندگی شغلی ام فرا نرسیده است.

بهتر است صادقانه بگویم که باید در گذشته ای دور می مردم. من، قبل از این که پیوند قلبی شوم، هشت بار به حمله ی قلبی دچار شده بودم. **قلب من از تپش باز ایستاد. من دیگر برای زنده بودن و زندگی کردن در این دنیا اختیار و اجازه نداشتم. البته، باید بگویم که بهره مند بودن از نعمت زندگی به راستی دلنشین و شگفت آور است.** من زمانی بسیار را به اندیشیدن درباره ی دستاوردهایم اختصاص نمی دهم. البته، می دانم امروزه پیامد باورها و تلاش هایم را شاهد هستم که همان رونق یافتن صندوق شاخصی است. چنین اقدامی، در

اولویت بندی سرمایه گذاری برای سرمایه گذاران، تحولی بنیادین را به وجود آورد. در این باره هیچ تردیدی وجود ندارد. چنین تغییر و تحولی به راستی فضای وال استریت را تغییر می دهد. در واقع می توانم بگویم فعالیت های وال استریت در مقایسه با گذشته محدود می شود. من مطمئن نیستم که همه ی این امور را به خوبی درک می کنم یا خیر؛ اما فقط حدس می زنم در صورت مرده بودنم هرگز

نمی توانستم پررونق شدن صندوق های شاخصی را مشاهده کنم.

تر: آیا در کل تصمیم داری بازنشسته شوی؟

ج: این موضوع فقط به خواست خداوند مربوط می شود. من نمی دانم تا چه زمانی توان کار کردن خواهم داشت. من فقط می توانم از خدمت کردن به دیگران لذت ببرم و در مسیر مأموریتم جهت فراهم کردن فرصت های عادلانه برای سرمایه گذاران پیشروی کنم.

اصول بنیادین مربوط به سبد سرمایه گذاری جک باگل

۱. تخصیص دارایی خودتان را هماهنگ با میزان تاب آوری ریسکتان و چگونگی اهدافتان انجام دهید.

۲. با سرمایه گذاری کردن در صندوق های سرمایه گذاری شاخصی به سرمایه گذاری خودتان تنوع ببخشید.

۳. به تعداد سال های سنتان درصدی را به سرمایه گذاری کردن در بخش اوراق بهادار کم ریسک اختصاص دهید. او می گوید چنین معیاری در واقع معیاری ناپخته است.

جک در دهه ی هشتاد زندگی اش قرار دارد و ۴۰ درصد از کل سبد سرمایه گذاری اش را به اوراق بهادار کم ریسک اختصاص داده است. البته، به نظر او یک جوان می تواند ۱۰۰ درصد سرمایه اش را در بازار بورس، البته در بخش صندوق های شاخصی، سرمایه گذاری کند.

فصل چهارم

وارن بافت: پیشگوی اوماها

اسطوره ای که همه ی اسرارش را بازگو کرده است؛

مدیرعامل شرکت برکشایر هاتاوی

نمی توانستم پررونق شدن صندوق های شاخصی را مشاهده کنم.

تر: آیا در کل تصمیم داری بازنشسته شوی؟

ج: این موضوع فقط به خواست خداوند مربوط می شود. من نمی دانم تا چه زمانی توان کار کردن خواهم داشت. من فقط می توانم از خدمت کردن به دیگران لذت ببرم و در مسیر مأموریتم جهت فراهم کردن فرصت های عادلانه برای سرمایه گذاران پیشروی کنم.

اصول بنیادین مربوط به سبد سرمایه گذاری جک باگل

۱. تخصیص دارایی خودتان را هماهنگ با میزان تاب آوری ریسکتان و چگونگی اهدافتان انجام دهید.

۲. با سرمایه گذاری کردن در صندوق های سرمایه گذاری شاخصی به سرمایه گذاری خودتان تنوع ببخشید.

۳. به تعداد سال های سنتان درصدی را به سرمایه گذاری کردن در بخش اوراق بهادار کم ریسک اختصاص دهید. او می گوید چنین معیاری در واقع معیاری ناپخته است.

جک در دهه ی هشتاد زندگی اش قرار دارد و ۴۰ درصد از کل سبد سرمایه گذاری اش را به اوراق بهادار کم ریسک اختصاص داده است. البته، به نظر او یک جوان می تواند ۱۰۰ درصد سرمایه اش را در بازار بورس، البته در بخش صندوق های شاخصی، سرمایه گذاری کند.

فصل چهارم

وارن بافت: پیشگوی اوماها

اسطوره ای که همه ی اسرارش را بازگو کرده است؛

مدیرعامل شرکت برکشایر هاتاوی

در اتاق انتظار بودم تا برنامه‌ی زنده‌ی تلویزیونی‌ام شروع شود و روی صحنه بروم که وارن بافت نیز به آن اتاق گام گذاشت. او به‌راستی یکی از سرمایه‌گذاران موفق قرن بیستم است که ثروتی ۶۷/۶ میلیارد دلاری دارد و سومین مرد ثروتمند در جهان به‌شمار می‌آید. قرار بود من به‌همراه وارن بافت، سارا بلیکلی، بنیان‌گذار شرکت اسپانکس، و جولیان کاسترو، وزیر آینده‌ی مسکن و شهرسازی امریکا در میزگردی شرکت کنیم که مجری آن مت لوئر بود. ما باید درباره‌ی موفقیت اقتصادی و نگرشمان درباره‌ی وضعیت مسیر اقتصادی ایالات متحده صحبت می‌کردیم. من همیشه یکی از دوستداران وارن بافت بودم. من نیز همچون میلیون‌ها تن از سرمایه‌گذاران در سراسر جهان از این ماجرا انگیزه گرفته بودم که چگونه یک کارگزار فروتن اهل نبراسکا توانست کسب و کاری ورشکسته را به‌نام برکشایر هاتاوی به پنجمین شرکت بزرگ در سراسر جهان تبدیل کند که سرمایه‌ای نیم‌تریلیون دلاری دارد. راز نه چندان پنهان موفقیت او گونه‌ای سرمایه‌گذاری ارزش‌مداری بوده است. او چنین ساختاری را از مربی‌اش، بن گراهام، آموخته و کامل‌ترش کرده است. چنین ساختاری بر مبنای جست‌وجو کردن شرکت‌هایی در مرز ورشکستگی و خریدن سهام ارزان این شرکت‌ها با این امید است که بهای آن‌ها در بلندمدت افزایش یابد. چنین ساختاری در واقع ساده‌ترین گونه از معادله‌ی ریسک/ سود نامتقارن به‌شمار می‌آید و انجام‌دادن آن به پژوهش، مهارت و نقدینگی فراوان نیاز دارد. وارن بافت درست به همین دلیل سرمایه‌های بیمه‌ای را جست‌وجو می‌کند که نقدینگی کافی را فراهم می‌کنند و در نتیجه فرصت‌های سرمایه‌گذاری را برای او به وجود می‌آورند.

وارن بافت، علاوه‌بر این که در کسب و کارش انسانی آبرموفق به‌شمار می‌آید، یکی از سخاوتمندترین بشردوستان در طول تاریخ نیز محسوب می‌شود. او متعهد شده است ۹۹ درصد از ثروت فراوان شخصی‌اش را به مؤسسه‌ی خیریه‌ی بیل و ملیندا گیتس بسپارد تا برای کارهای خیرخواهانه هزینه شود. همچنین، شاید او یکی از افرادی باشد که جمله‌های انگیزه‌بخش فراوان دارد و شما نیز بی‌تردید تاکنون دست‌کم در این کتاب بعضی از جمله‌های ارزشمند او را خوانده‌اید. وقتی سرانجام با او در یک فضا قرار گرفتم؛ نتوانستم از فرصت استفاده نکنم و درباره‌ی این کتاب با او حرف نزنم. با خودم فکر کردم شاید ما بتوانیم روبه‌روی هم بنشینیم و در این باره گفت‌وگو کنیم که یک سرمایه‌گذار شخصی و غیرحرفه‌ای چگونه می‌تواند در این وضعیت اقتصادی نابسامان و پرنوسان به موفقیت برسد؟ بنابراین، درخواستم را برای او مطرح کردم.

او با درخششی در چشمانش به من نگریست و گفت: ”تونی، من دوست دارم در این زمینه با تو

همکاری کنیم؛ اما من در گذشته همه‌ی مطالبیم را در این باره بازگو کرده‌ام و می‌ترسم که گفته‌هایم برای مردم تکراری باشد.

بحث کردن در این باره با او دشوار بود. او، از سال ۱۹۷۰، نامه‌هایی سالیانه را برای سهامدارانش نوشته و در این نامه‌ها همه‌ی توصیه‌های لازم و ضروری را آشکارا در این زمینه مطرح کرده است. به علاوه، حدود ۵۰ کتاب چاپ شده است که نام وارن بافت روی جلد آن‌ها مشاهده می‌شود. حتی بعضی از این کتاب‌ها را خود بافت نوشته است!

به هر حال، من باز هم اصرار کردم.

من به او گفتم: "اکنون که اعلام کرده‌ای قصد داری کمابیش همه‌ی ثروت را به مؤسسه‌ی خیریه واگذار کنی؛ کدام سبد سرمایه‌گذاری را به اعضای خانواده‌ات توصیه می‌کنی تا آنان بتوانند سرمایه‌گذاری خودشان را به شیوه‌ای بهینه انجام دهند؟"

او دوباره لبخند زد و بازوی مرا گرفت. سپس، چنین گفت: "بسیار ساده به نظر می‌رسد. سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های شاخصی در واقع شیوه‌ای برای پیشروی کردن است. در این صورت، شما در بزرگ‌ترین و موفق‌ترین کسب و کارهای امریکا سهام می‌شوید؛ بی‌آن که هزینه یا کارمزدی را به یک مدیر صندوق سرمایه‌گذاری مشترک بپردازید یا مجبور باشید همواره وضعیت آن کسب و کارها را ارزیابی کنید. به این ترتیب، در بلندمدت به موفقیت می‌رسید!"

وای! پرآوازه‌ترین انسان سهام‌گزین در سطح جهان صندوق‌های شاخصی را به منزله‌ی بهترین و به صرفه‌ترین ابزار مالی پذیرفته است.

بعدها، حتی پس از این که استیو فوربس و ری دالیو نیز به کمک من شتافتند تا وارن را تشویق و ترغیب کنند درباره‌ی اموری جزئی‌تر با من گفت‌وگو کند، او گفت که این کار در کل ضرورتی ندارد. وارن گفت همه‌ی گفته‌های مهم و آموزنده‌ی او درباره‌ی سرمایه‌گذاری تاکنون چاپ شده است. او فقط می‌خواست به سرمایه‌گذاران امروزی تأکید کند در صندوق‌های شاخصی سرمایه‌گذاری کنند تا به این ترتیب در بازاری گسترده از سهام بهترین شرکت‌های جهان شریک و سهام‌شوند. او تأکید کرد که سرمایه‌گذاران بکوشند این سرمایه‌گذاری خودشان را در بلندمدت حفظ کنند. من حدس می‌زنم تکرار کردن به راستی مادر هر مهارتی به شمار می‌آید. وارن، من توصیه‌ات را به خوبی فهمیدم. وارن در نامه‌ی امسالش به سهامداران بار دیگر همین توصیه را با تأکید برای سرمایه‌گذاران مطرح کرده است! فکر می‌کنید تخصیص دارایی او چگونه است؟ در

بنیان گذار شرکت سرمایه گذاری تئودور؛

بنیان گذار مؤسسه ی خیریه ی رابین هود

پاول تئودور جونز، یکی از موفق ترین بازرگانان روزگار، پس از این که تصمیم گرفت دادوستد کردن پنبه را شروع کند، شرکتش را در ۲۶ سالگی بنیان گذاری کرد.

پاول همه ی بحران های اقتصادی را به مبارزه طلبیده و ۲۸ سال پیپی فقط و فقط سودآفرینی کرده است. او اسطوره ای در سرمایه گذاری است که توانست دوشنبه ی سیاه یا همان سقوط بازار سهام را در سال ۱۹۸۷ پیش بینی کند. در آن روز ارزش سهام به یک باره ۲۲ درصد سقوط کرد. چنین سقوطی در طی یک روز هنوز هم در طول تاریخ بی سابقه است. در آن هنگام که بسیاری از سرمایه گذاران در سراسر جهان ضرر می کردند؛ پاول و مشتریاناش در طی یک ماه سودی ۶۰ درصدی به دست آوردند و سود آنان در طی آن سال مالی حدود ۲۰۰ درصد شد!

پاول یکی از صمیمی ترین دوستانم و یکی از قهرمانان اصلی زندگی ام به شمار می آید. من از این امتیاز ویژه بهره مند بوده ام که از سال ۱۹۹۳، در طی ۲۱ سال از ۲۸ سال موفقیت پیپی او و در طی سال هایی بسیار از فعالیت اقتصادی اش، مربی ویژه ی او برای به اوج رساندن عملکردش باشم. موضوعی که حتی بیش از موفقیت مالی پاول بر من تأثیر گذاشت علاقه ی شدید و خالصانه ی او برای یافتن راه هایی جهت سخاوتمندی و تفاوت آفرینی بیشتر است. جونز، به منزله ی بنیان گذار مؤسسه ی خیریه ی رابین هود، به بعضی از سرمایه گذاران ثروتمند و هوشمند در سراسر جهان انگیزه بخشیده است تا علیه فقر در نیویورک مبارزه کنند. پاول و کارکنان رابین هود چنین کاری را با همان دقت و توجه موشکافانه انجام می دهند که میلیاردرهای صندوق های تأمین سرمایه در سرمایه گذاری های مالی خود به کار می برند. مؤسسه ی رابین هود از سال ۱۹۸۸ بیش از ۴۵/۱ میلیارد دلار را در برنامه های شهری سرمایه گذاری کرده است. پاول در کارهای بشردوستانه اش نیز همان قانون سود/ زیان نامتقارن را در نظر می گیرد که در زندگی مالی اش از آن استفاده می کند. او در ادامه ی مطلب درباره ی قانون ۵ به ۱ نیز توضیح می دهد. هزینه های کارهای عملیاتی و اجرایی در مؤسسه ی رابین هود به طور کامل از سوی اعضای هیئت مدیره تأمین می شود. به این ترتیب، اهداکنندگان پیامدی را به صورت ۱۵ به ۱ بابت سرمایه گذاری کردن در این مؤسسه به دست می آورند! اریک اشمیت، مدیر اجرایی گوگل، می گوید: "من تاکنون هیچ مؤسسه ی خیریه یا

فعالیتی بشردوستانه را کارآمدتر و مؤثرتر از مؤسسه‌ی رابین‌هود و فعالیت‌های کارکنان آن مشاهده نکرده‌ام!

جونز می‌گوید او یک بازرگان است و هرگز یک سرمایه‌گذار سنتی به‌شمار نمی‌آید؛ اما او نیز همچون کارفرمای قبلی‌اش، ای. اف. هاتون، به‌نظر می‌رسد که، هنگام سخن‌گفتنش، توجه و تمرکز همگان را برمی‌انگیزد. او، در جایگاه یک بازرگان بزرگ، می‌کوشد درباره‌ی تأثیرگذاری اصول بنیادین، روانشناسی، تحلیل‌های کارشناسانه، گردش مالی صندوق‌ها، رویدادهای جهانی و تأثیرگذاری آن‌ها بر ارزش دارایی‌ها مطالعه کند. او، به‌جای متمرکزشدن بر سهام شخصی، بر رویدادهایی متمرکز است که امور دنیا را از ایالات متحده تا چین، از ارز تا کالاهای اساسی و نرخ سودها شکل می‌دهند. بسیاری از مدیران تأثیرگذار در عرصه‌ی اقتصادی همچون وزرای اقتصاد و دارایی، مسؤولان عالی‌رتبه‌ی بانک مرکزی و اندیشمندانی در سراسر جهان می‌کوشند پاول را بیابند تا از تجربه‌هایش استفاده کنند.

من برای این گفت‌وگو در فضایی باشکوه در گرینویچ واقع در کانتیکات با پاول دیدار کردم. او این فضا را برای خانواده‌ی شرکت سرمایه‌گذاری تئودور در نظر گرفته است. ما در گفت‌وگو ارزشمندترین اصول سرمایه‌گذاری را واکاوی کردیم که پاول باید آن‌ها را به‌نفع شما به‌منزله‌ی سرمایه‌گذارانی شخصی مطرح می‌کرد. درنتیجه، پاول قرار است دوره‌ی آموزشی ویژه و ۱۰۰ هزاردلاری‌اش را در زمینه‌ی کسب و کار برای ما برگزار کند. او این دوره‌ی آموزشی را فقط برای اعضای خانواده‌ی شغلی‌اش برگزار می‌کند و عده‌ای از دانشجویان خوشبخت دانشگاه‌ها نیز هر ساله فرصت می‌یابند پیام پاول را بشنوند. همه‌ی این نکته‌های خردمندانه را در صفحه‌های بعدی مطرح می‌کنم.

تر: پاول عملکرد تو در سرمایه‌گذاری و دادوستد کردن به‌راستی بی‌نظیر و استثنایی است. تو ۲۸ سال پیپی سودآفرینی کرده‌ای؛ بی‌آن‌که حتی یک‌سال به ضرر و زیان دچار شوی. چگونه یک انسان می‌تواند چنین کاری را انجام دهد؟

پت ج: همه‌ی ما از محیط پیرامونمان تأثیر می‌پذیریم. من فعالیت شغلی‌ام را در سال ۱۹۷۶ به‌منزله‌ی یک بازرگان کالاهای اساسی شروع کردم. نکته‌ی مهم درباره‌ی دادوستد کردن کالاهایی اساسی همچون پنبه، سویا، آب‌پرتقال و غیره این است که وضعیت آب‌وهوا به‌شدت بر آن‌ها تأثیر می‌گذارد. شما، با فعالیت کردن در این حیطه، در طی یک دوره‌ی زمانی سه یا چهارساله، با بازارهای گاوی و خرسی بزرگ روبه‌رو خواهید شد. من به‌سرعت روانشناسی بازارهای

گاوی و خرسی و چگونگی تغییر دادن سریع آن‌ها را آموختم. من پی بردم؛ وقتی قیمت کالاهای اساسی ارزان است؛ مردم چه احساسی دارند. من بارها و بارها مشاهده کردم که انسان‌ها در نتیجه‌ی دادوستد کردن به ثروتی هنگفت رسیدند و سپس ثروتشان را به کلی از دست دادند. من وضعیت افرادی را همچون بانکر هانت مشاهده کردم که ۴۰۰ میلیون دلار را در سال ۱۹۸۰ روی نقره سرمایه‌گذاری کرد و ثروتش را به ۱۰ میلیارد دلار رساند. سپس، پنج هفته بعد، دوباره ضرر کرد و ثروت ۱۰ میلیارد دلاری‌اش دوباره به ۴۰۰ میلیون دلار تبدیل شد.

تر: وای!

پت‌ج: به این ترتیب، من به سرعت آموختم که ثروت به دست آمده ممکن است به سرعت از بین برود. در نتیجه، هر انسانی باید بکوشد داشته‌هایش را قدر بداند. از آن زمان به بعد، مهم‌ترین نکته برای من این حقیقت بود که دفاع کردن ده‌برابر از حمله کردن اهمیتی بیشتر دارد. ثروت شما ممکن است به سرعت از دست برود؛ بنابراین، شما باید همیشه در زمان سقوط بازار مراقب باشید و با احتیاط گام بردارید.

تر: درست می‌گویی.

پت‌ج: وقتی در زمینه‌ای ویژه موقعیتی خوب و مناسب دارید؛ ضرورتی ندارد همواره به آن توجه کنید. فرایند این موضوع به خودی خود پیش می‌رود. شما باید هرچه بیشتر بر بخش‌هایی از زندگی‌تان متمرکز شوید که ممکن است در آن بخش‌ها ثروت یا داشته‌های دیگران را از دست بدهید. البته، بسیاری از انسان‌ها به معنای واقعی نمی‌خواهند به این بخش از زندگی‌شان توجه کنند. ما اغلب چنین جمله‌هایی را از انسان‌ها می‌شنویم: "موجودی حسابم کاهش یافته است. حتی نمی‌خواهم از مانده حسابم باخبر شوم." در نتیجه، من به تدریج فرایندی را به وجود آوردم که بر مبنای آن محدود و مهار کردن ریسک به مهم‌ترین عامل موجود در کانون توجه و تمرکز تبدیل شد. من می‌خواهم اطمینان یابم که ثروتم را از دست نمی‌دهم.

تر: فکر می‌کنی کدام افسانه‌ها درباره‌ی سرمایه‌گذاری به راستی مهم‌ترین افسانه‌های رواج یافته در میان مردم هستند؟ کدام عوامل به آنان لطمه می‌زنند؟

پت‌ج: شما می‌توانید در بلندمدت سرمایه‌گذاری کنید؛ اما ممکن است در بلندمدت ثروتمند ننمایید زیرا هر کالایی در هر زمانی بها و ارزشی ویژه دارد. البته، من فکر می‌کنم در کل نباید از

سرمایه‌گذاران معمولی انتظار داشت که همیشه معیارهای ارزش‌گذاری را به‌خوبی در نظر داشته باشند و بر مبنای آن‌ها عمل کنند. چاره‌ی کار در تنوع‌بخشی نهفته است. وقتی شما یک سبد سرمایه‌گذاری را با تنوعی مناسب برای خودت در نظر می‌گیری؛ در واقع در برابر این حقیقت از خودت حمایت می‌کنی که ممکن است دربارهِ همه‌ی دارایی‌ها اطلاعاتی کافی نداشته باشی. تر: البته.

پت ج: بهتر است داستانی را برای بازگو کنم که هرگز آن را فراموش نخواهم کرد. سال ۱۹۷۶، درحالی که فقط شش ماه از کارکردنم می‌گذشت؛ نزد ریسم، الی تولیس، رفتم که بازرگان پنبه بود. به او چنین گفتم: "من می‌خواهم دادوستد کنم. من می‌خواهم به‌شیوه‌ای مستقیم دادوستد کنم." او گفت: "پسرم، تو هم‌اکنون نباید دادوستد کردن را به‌صورت مستقل شروع کنی. شاید شش ماه بعد به تو اجازه دهم چنین کاری را انجام دهی؛ اما هم‌اکنون برای تو زود است." من گفتم: "نه، نه، نه، من می‌خواهم هم‌اکنون دادوستد کنم." او در ادامه چنین گفت: "گوش کن! بازار ۳۰ سال بعد نیز همچنان فعال خواهد بود. سؤال اصلی این است: آیا تو هم در آن زمان در این بازار حضوری فعال داری؟"

تر: پاسخش به‌راستی کامل بود.

پت ج: در نتیجه، می‌توانیم بگوییم لاک‌پشت‌ها اغلب در مسابقه پیروز می‌شوند؛ این طور نیست؟ من فکر می‌کنم مهم‌ترین اقدامی که هر انسانی می‌تواند در این زمینه انجام دهد تنوع‌بخشی به سبد سرمایه‌گذاری است. تنوع‌بخشی یکی از ابزارهای مهم و بازی کردن به‌شیوه‌ای دفاعی نیز ابزاری دیگر به‌شمار می‌آید. سپس، کافی است تا می‌توانید؛ در زمین این بازی باقی بمانید. تر: در ادامه‌ی موضوع تنوع‌بخشی؛ فکر می‌کنی سرمایه‌گذاران برای بازی کردن به‌شیوه‌ی دفاعی باید تخصیص دارایی‌شان را چگونه انجام دهند؟

پت ج: هرگز زمانی فرا نمی‌رسد که تو بتوانی با اطمینان بگویی این آمیزه از سرمایه‌گذاری‌ها به‌راستی در طی پنج یا ده سال بعد سودآفرین خواهند بود. وضعیت دنیا به‌سرعت تغییر می‌کند. اگر هم‌اکنون به قیمت‌گذاری سهام و اوراق بهادار در ایالات متحده توجه کنی؛ پی می‌بری بهای هر دوی آن‌ها به‌شیوه‌ای عجیب و غریب و فراتر از ارزش واقعی آن‌ها تعیین می‌شود. به‌علاوه، پول نقد این روزها بی‌ارزش است. در نتیجه، شما این روزها باید با پولتان چه اقدامی انجام دهید؟ بسیار خوب، همیشه زمانی مناسب برای نگه‌داشتن دارایی‌ها و زمانی مناسب برای فروختن آن‌ها

وجود دارد. شما همیشه هم در موقعیتی قرار نمی‌گیرید که پولی فراوان به‌دست آورید و فرصت‌هایی عالی داشته باشید.

تر: تو در این‌گونه موقعیت‌ها چه کار می‌کنی؟

پت‌ج: گاهی شما فقط باید چنین بگویید: "این‌جا هیچ ارزشی وجود ندارد. هیچ نکته‌ای ترغیب‌کننده نیست. من فقط باید حالت دفاعی‌ام را حفظ کنم و انتظار نداشته باشم پیامدهایی عالی را از سبد سرمایه‌گذاری‌ام به‌دست آورم. من می‌کوشم در موقعیتی قرار بگیرم که دست‌کم ضرر نکنم و لطمه نبینم. البته، هرگاه قیمت‌ها افزایش یافت؛ من از همه‌ی توانم استفاده می‌کنم تا اقدامی مؤثر انجام دهم."

تر: بسیارخوب، آیا راهکارهایی ویژه برای مراقبت کردن از سبد سرمایه‌گذاری‌ات به‌کار می‌بری؟

پت‌ج: من به دانشجویان سال اول در دانشگاه ویرجینیا آموزش می‌دهم و اغلب به آنان چنین می‌گویم: "من قصد دارم کاری کنم تا شما در وقتتان صرفه‌جویی کنید و مجبور نباشید به دانشکده‌ی اقتصاد یا مدیریت بروید. در این‌جا شما از یک دوره‌ی آموزشی ۱۰۰ هزاردلاری بهره‌مند می‌شوید. البته، من قصد دارم کل این دوره را به‌صورت دو اندیشه به شما انتقال دهم. با تأکید می‌گویم که شما مجبور نیستید به دانشکده‌ی اقتصاد یا مدیریت کسب و کار بروید. شما فقط باید دو نکته‌ی مهم را به‌یاد بسپارید. نخست این که بهتر است همیشه با گرایش غالب موجود در جامعه یا روند بازار همراه و همگام شوید. شما نباید در مسیری مخالف با روند بازار حرکت کنید. دو تن از ثروتمندان ایالات متحده را در نظر بگیرید. منظور من وارن بافت و بیل گیتس است. فکر می‌کنید آن‌دو چگونه به ثروت رسیدند؟ بیل گیتس به این دلیل ثروتمند شد که صاحب سهام شرکت مایکروسافت است و ارزش این سهام ۸۰۰ بار افزایش یافت. به‌علاوه، او با در نظر گرفتن همین روند و گرایش به مسیرش ادامه داد. وارن بافت نیز چنین گفت: 'بسیارخوب. من قصد دارم سهام شرکت‌های بزرگ را بخرم. من قصد دارم این شرکت‌ها را نگه دارم. من قصد ندارم آن‌ها را بفروشم زیرا افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب به‌شیوه‌ای دقیق و اصولی به‌نفع من عمل خواهد کرد.'"

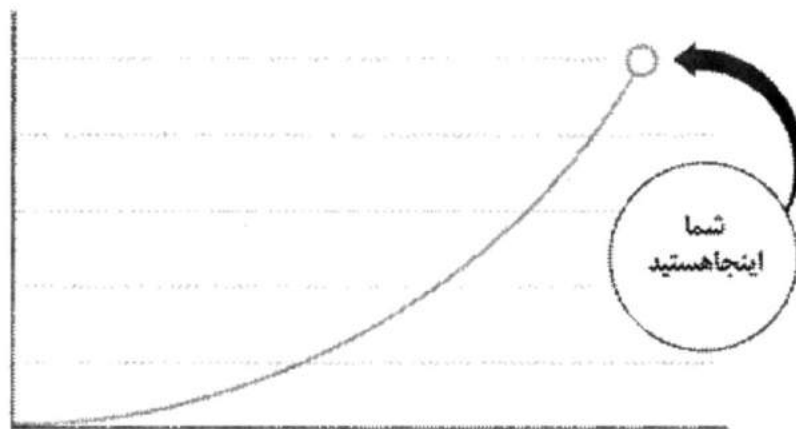
تر: به‌این‌ترتیب، او از گردش نقدینگی همه‌ی شرکت‌های بیمه‌ای‌اش درآمدآفرینی کرد و به ثروت رسید.

پت‌ج: او در طی یکی از بزرگ‌ترین بازارهای گاوی یا روبه‌رشد در طول تاریخ منتظر ماند. او رنج

دستیابی به ثروت را تاب آورد.

تر: حیرت‌آور است. سؤال بعدی من این است: گرایش عمومی یا روند بازار را چگونه تخمین می‌زنی؟

پتج: معیار من برای ارزیابی کردن هر موضوعی در واقع ارزیابی کردن میانگین تغییرات آن در یک دوره‌ی ۲۰۰ روزه است. من مشاهده کرده‌ام قیمت بعضی سهم‌ها یا کالاهای اساسی در این دوره به صفر رسیده است. به یک راهکار کلی در سرمایه‌گذاری توجه کنید: ”من چگونه می‌توانم سرمایه‌ام را از ضرر و زیان در امان نگه دارم؟“ اگر شما قانون میانگین تغییرات ۲۰۰ روزه را به کار ببرید؛ سپس، از هرگونه ضرر و زیان در امان می‌مانید. شما می‌کوشید در وضعیتی دفاعی بازی کنید و از ضرر و زیان‌ها رهایی خواهید یافت. وقتی در کلاس درسی می‌کوشم تجزیه و تحلیل‌های تکنیکی را آموزش دهم؛ چنین تمرینی را مطرح می‌کنم. من نموداری فرضی را شبیه نمودار زیر رسم می‌کنم. این خط ممکن است تا بالای صفحه‌ی کاغذ سفید یا تخته‌ی وایت‌برد ادامه یابد.



سپس، به دانشجویان می‌گویم: ”شما فقط همان نکته‌ای را می‌دانید که هم‌اکنون مشاهده می‌کنید. چند تن از شما می‌خواهید هرچه بیشتر پیشروی کنید و در بلندمدت در بالای این نمودار باقی بمانید؟“ ۶۰ درصد از دانشجویانم دستشان را بالا می‌برند. سپس، می‌پرسم: ”چند تن از شما می‌خواهید از این بازی خارج شوید و دارایی‌تان را بفروشید؟“ ۴۰ درصد از آنان می‌گویند که می‌خواهند از بازی خارج شوند. من به این ۴۰ درصد چنین می‌گویم: ”شما هرگز نباید ذره‌ای از پولتان را در سراسر زندگی‌تان سرمایه‌گذاری کنید! زیرا شما در مسیری خلاف گرایش عمومی و روند بازار حرکت می‌کنید و چنین شیوه‌ای به‌راستی مهم‌ترین شیوه برای از بین بردن سرمایه‌ی زندگی‌تان است. به بیان دیگر، شما ممکن است هر کالایی را با هر نشان تجاری بخرید. شما

ممکن است کالاهایی را بخرید که ارزش آن‌ها به صفر می‌رسد یا ممکن است کالاهایی را بفروشید که قیمت آن‌ها در آینده‌ای نزدیک به شدت افزایش خواهد یافت. در پایان، روزی فرا می‌رسد که ورشکسته می‌شوید.

تر: بسیار عالی به نظر می‌رسد و معنا و مفهومی ژرف دارد. درحقیقت، تو می‌گویی بعضی از موفقیت‌های بزرگت را در لحظه‌ای اتفاق افتادن تغییراتی بزرگ به دست آورده‌ای؛ درست می‌گوییم؟ این ویژگی تو سبب می‌شود از دیگران متمایز شوی.

پتج: بله، می‌توانم سقوط سال ۱۹۸۷ را در این باره مثال بزنم. من شالوده‌ی بخشی از ثروت آفرینی‌ام را در آن روز پی‌ریزی کردم.

تر: بسیار خوب، در این باره اندکی بیشتر توضیح بده. **چنین دادوستدی بی‌تردید یکی از سه دادوستد برتر در طول تاریخ به شمار می‌آید!** بسیاری از سرمایه‌گذاران با به دست آوردن سودی ۲۰ درصدی در طی یک سال به هیجان می‌آیند؛ درحالی که تو در آن ماه فقط با به ثمر رساندن همان دادوستد توانستی سودی ۶۰ درصدی به دست آوری. آیا نظریه‌ی تو درباره‌ی میانگین تغییرات ۲۰۰ روزه در این زمینه نیز برایت مفید و مؤثر بود؟

پتج: تو به اصل موضوع پی برده‌ای. من در حال ارزیابی کردن تغییرات ۲۰۰ روزه‌ی یک هدف ویژه بودم. من، درست در نهایت سقوط اقتصادی، در ابتدای مسیرم در سطحی هموار قرار داشتم.

تر: به این ترتیب، تو منتظر ماندی تا تغییر اصلی به وجود آمد؟

پتج: بله، همین‌طور بود.

تر: شگفت‌آور است! این موضوع به شدت در من تأثیر گذاشت. در نتیجه، تو هیچ‌گاه خودت را انسانی ریسک‌پذیر نمی‌دانی بلکه می‌کوشی بر این موضوع متمرکز شوی که چگونه از سرمایه‌ات مراقبت کنی و با روند بازار هماهنگ بمانی. این نخستین اندیشه‌ای بود که برای دانشجویانت مطرح کردی. اندیشه‌ی دومت چه بود؟

پتج: قانون پنج به یک.

تر: منظور ریسک / سود نامتقارن است؟

پتج: بله. قانون پنج به یک به این معنی است که من یک دلارم را به خطر می‌اندازم تا پنج دلار

به دست آورم. قانون پنج به یک سبب می شود احتمال ضرر و زیان انسان به شدت کاهش یابد. من ممکن است به معنای واقعی اشتباه کنم. این احتمال وجود دارد که من در ۸۰ درصد از سرمایه گذاری هایم اشتباه کرده باشم؛ اما باز هم به ضرر و زیان دچار نمی شوم. در کل به نظر می رسد که من به خوبی می توانم ریسک های سرمایه گذاری هایم را مهار کنم. همه ی شما می توانید از این ویژگی بهره مند شوید. فقط کافی است قانون پنج به یک را به کار ببرید. در این صورت، حتی اگر یک بار از هر پنج بار موفق شوید؛ دست کم سرمایه ی خودتان را از دست نمی دهید. به هر حال، مشکل اصلی این است که انسان ها به این شیوه سرمایه گذاری نمی کنند. ماهیت بشری به گونه ای است که او هرگز امتیازهایش را به معنای واقعی محاسبه نمی کند. ما هرگز به معنای واقعی در این باره نمی اندیشیم که در چه مرحله ای توانمان را از دست می دهیم یا کدام سرمایه های زندگی مان را به مخاطره می اندازیم.

تر: البته، پاول، موضوع اصلی این است که تو هرگز در ۸۰ درصد از موقعیت ها اشتباه نمی کنی! به این دلیل که موضوع تخصیص دارایی اهمیتی بسیار دارد؛ پس، بهتر است چنین سؤالی را برای مطرح کنم: اگر نمی توانستی ثروت را برای فرزندان به ارث بگذاری بلکه فقط می توانستی چنین یک سبد سرمایه گذاری ویژه یا مجموعه ای از راهکارهای مهم را به آنان آموزش دهی؛ کدام نکته ها را برای آنان در نظر می گرفتی؟ من این سؤال را مطرح کردم تا به انسان ها کمک کنم نمونه ای را از چگونگی سرمایه گذاری کردن به شیوه ای معمولی از دریچه ی چشمان تو ببینند.

پت ج: من به شدت درباره ی سرمایه گذاران غیر حرفه ای نگران هستم زیرا سرمایه گذاری کردن به معنای واقعی بسیار دشوار و پیچیده است. اگر چنین کاری به راستی آسان بود، اگر فقط یک قانون کلی و معین در این باره وجود داشت، اگر فقط یک شیوه برای انجام دادن آن کاربرد می یافت؛ همه ی ساکنان روی این کره ی خاکی اکنون ثروتمند بودند. فقط می توانم با اطمینان بگویم این افراد باید از سرمایه گذاری کردن در اموری پرهیزند که در طی یک دوره ی ۲۰۰ روزه همواره از سطح میانگین پایین تر قرار می گیرند. به علاوه، سرمایه گذاران باید با تمرکز بر قانون ۵ به ۱ سرمایه گذاری کنند. نظم و برنامه ریزی نیز یکی دیگر از عوامل مهم در این زمینه است. من فقط همین نکته ها را در این باره می دانم. تو بهتر است با ری دالیو در این باره گفت و گو کنی. او این موضوع را بهتر از همه ی ما می داند. اگر مطالبی مهم را درباره ی تخصیص دارایی جست و جو می کنی؛ بهتر است بدانی که او استاد این کار است.

تر: بله، متشکرم. او در فهرست گفت و گوهایم نفر بعدی خواهد بود! اکنون، بهتر است مسیر

گفت و گو را تغییر دهیم. تو در زندگی ات به موفقیتی حیرت آور رسیده ای، به اسطوره ای موفقیت در دادوستد کردن تبدیل شده ای و در این باره بسیار فروتن هستی. اکنون درباره ی فعالیت های بشردوستانه و خیرخواهانه ات توضیح بده. چه عاملی به تو انگیزه بخشیده است تا چنین کارهایی را در سطحی گسترده انجام دهی؟ چه عاملی همچنان به تو انگیزه می بخشد تا تفاوتی سازنده را در زندگی عده ای بسیار از انسان ها به وجود آوری؟

پت ج: در کودکی به همراه مادرم به بازار بزرگ میوه و سبزیجات در ممفیس رفته بودیم. به یاد می آورم در یک لحظه پیرامونم را نگریستم و مادرم را ندیدم. حضور مادر بی تردید برای یک کودک چهارساله در آن موقعیت اهمیتی بسیار دارد. در همان لحظه مردی سالخورده، مهربان، بلندقامت و سیاه پوست به سوی من آمد و گفت: ”نگران نباش. با هم این جا را جست و جو می کنیم و مادرت را می یابیم. گریه نکن. مادرت را پیدا می کنیم. تو چند دقیقه ی بعد از دیدن مادرت شادمان خواهی بود.“ او دست مرا گرفت و تمام آن منطقه را به همراه من جست و جو کرد تا این که من سرانجام مادرم را دیدم. مادرم در آن لحظه خندید زیرا دست کم می توانست گریه کردن مرا تماشا کند.

تر: چه تأثیر گذار!

پت ج: انسان هرگز چنین رویدادهایی را فراموش نمی کند. همه ی این رویدادهای به ظاهر کوچک در واقع نشانه هایی از لطف سرشار خداوند هستند که اهمیت آن ها به تدریج در زندگی مان افزایش می یابد و به انگیزه ی اصلی زندگی مان تبدیل می شوند. ما گاهی فراموش می کنیم حتی بعضی از کوچک ترین داشته های مان تا چه اندازه اهمیت دارند. من فکر می کنم همان ماجرا سبب شد بکوشم در حد توانم مهربان باشم. من به این وسیله می خواهم در حد توانم بابت داشته ها و نداشته هایم در زندگی از خداوند سپاس گذاری کنم.

تر: پاول، ماجرای زیبایی بود. من هم اکنون نیز می توانم تأثیر گذاری ژرف آن رویداد را در وجود تو احساس کنم و ببینم. تو با تعریف کردن این ماجرا اشک هر دوی مان را در آوردی. متشکرم. اکنون، آخرین سؤالم را مطرح می کنم. بسیاری از انسان ها تصور می کنند؛ اگر پول کافی داشته باشند؛ تنش و نگرانی شان به کلی از بین می رود. آیا این موضوع حقیقت دارد؟ آیا تنش و نگرانی مالی در کل برای همیشه از بین می رود؟

پتج: چنین روزی هنوز نرسیده است.

تر: بسیار خوب. می‌خواستم همین جمله را از زبان تو بشنوم.

پتج: مشکل اصلی این است که در این زمینه نیز همچون بسیاری از زمینه‌های دیگر زندگی واژه‌ی “کافی” هرگز معنا و مفهومی نخواهد داشت. تنش مالی هم‌اکنون برای من این است که باور دارم باید کارهایی فراوان را در سطحی گسترده‌تر به‌ثمر برسانم. تنش مالی من به این موضوع مربوط می‌شود که بتوانم کارهایی خیرخواهانه و شادی‌آفرین را به‌ثمر برسانم و شور و شوقی فراوان را در زندگی‌ام بیافرینم. البته، انجام‌دادن این کارها بسیار هیجان‌انگیز است. یک طرح بزرگ درباره‌ی حفظ‌شدن منابع طبیعی وجود دارد که من یک ماه پیش به آن پی بردم و شاید بتوانم هزینه‌ی آن را بپردازم. زمان به‌ثمر رسیدن این طرح دست‌کم ۱۰۰ سال است. من با خودم این‌گونه می‌اندیشم: “وای، خدای من! اگر من بتوانم چنین کاری را انجام دهم؛ یک‌صدسال بعد، زیباترین مکان روی این کره‌ی خاکی شکل می‌گیرد!” از سوی دیگر، با خودم این‌گونه می‌اندیشم: “من اکنون از نظر مالی نمی‌توانم چنین کاری را انجام دهم؛ اما به‌شدت می‌خواهم در انجام‌شدن این کار سهمی عمده داشته باشم. پس، بهتر است همه‌ی تلاشم را در این زمینه به‌کار ببرم زیرا در این صورت می‌توانم به بهترین شیوه‌ی ممکن تفاوتی سازنده را در زندگی انسان‌هایی به‌وجود آورم که یک‌صدسال بعد روی این کره‌ی خاکی زندگی می‌کنند. شاید آنان ندانند چه کسی چنین کاری را انجام داده است؛ اما بی‌تردید آنان به آن منطقه عشق می‌ورزند و از قرارگرفتن در آن‌جا شادمان می‌شوند.”

تر: متشکرم، پاول. دوستت دارم، رفیق!

فصل ششم

ری دالیو: مردی برای تمام فصول

بنیان گذار و مدیر سرمایه گذاری شرکت بریج واتر

ری دالیو، از لحظه‌ای که من برای نخستین بار با او در خانه‌اش در کانتیکات به گفت‌وگو نشستیم، بخشی بنیادین از دی‌ان‌ای این کتاب بوده است. نخستین دیدار ما حدود سه ساعت ادامه یافت. ما اندیشه‌هایی متفاوت را درباره‌ی موضوعاتی مختلف؛ از مزایای مراقبه گرفته تا چگونگی عملکرد اقتصادی؛ مطرح کردیم. ری دالیو باور داشت که مراقبه سبب می‌شود به تعادل فکری برسد. او همچنین عملکرد اقتصادی را همچون عملکرد یک ماشین ساده می‌پنداشت. من از قبل درباره‌ی پیامد حیرت‌آور کار ری دالیو آگاهی داشتم که همان صندوق تأمین سرمایه‌ی بریج‌واتر با سرمایه‌ای ۱۶۰ میلیارد دلاری است و بزرگ‌ترین صندوق تأمین سرمایه در جهان به‌شمار می‌آید. من می‌دانستم ری بهتر از هر انسان دیگری روی این کره‌ی خاکی می‌تواند ریسک‌های سرمایه‌گذاری را مدیریت کند. به‌علاوه، بسیاری از رهبران از نقاط مختلف جهان و بسیاری از مؤسسه‌های بزرگ اقتصادی؛ در آن هنگام که به لنگرگاهی امن در بازاری پرنوسان نیاز دارند؛ می‌کوشند ری را بیابند و از او کمک بگیرند. وقتی سؤالی را مطرح کردم که آن را از همه‌ی آبرستاره‌های مالی در این کتاب پرسیده‌ام؛ نمی‌دانستم پاسخ ری به‌راستی همان پاسخی است که من از ابتدای فعالیتیم به دنبال آن بوده‌ام. همان‌گونه که می‌دانید؛ سؤال من این است: اگر نمی‌توانستی ثروت را برای فرزندان به‌ارث بگذاری؛ کدام سبد سرمایه‌گذاری را به آنان پیشنهاد می‌دادی؟ ری برنامه‌ای را برای سرمایه‌گذاری کردن سرمایه‌گذارانی معمولی و غیرحرفه‌ای مطرح کرد که شما با به‌کارگیری آن می‌توانید اندوخته‌ی زندگی‌تان را افزایش دهید. چنین راهکاری برای تمام فصول اقتصادی طراحی شده است و شما با به‌کارگیری آن هرگز اندوخته‌ی زندگی‌تان را به‌مخاطره نمی‌اندازید. تاکنون فقط مشتریان صندوق ری دالیو به چنین راهکاری دسترسی داشتند و می‌توانستند در هر فصل اقتصادی به موفقیت برسند. سخاوتمندی او برای انتخاب کردن این زمان و مکان جهت مطرح کردن راهکار بنیادینش برای جهانیان به‌راستی مرا حیرت‌زده کرد و من بابت این موضوع از او سپاس‌گزارم.

فکر می‌کنم ضرورتی ندارد تا در این جا نیز پیشینه‌ی ری را مطرح کنم. شما از نخستین صفحه‌های این کتاب با او همسفر بوده‌اید. اگر تا این صفحه از کتاب را خوانده‌اید؛ پس، از مطالب فصل اول و دوم بخش پنجم آگاهی دارید. در این دو فصل، ماجرای او و طرح کلی سبد سرمایه‌گذاری‌اش مطرح شد. من قصد داشتم این مطالب را فهرست‌وار در این بخش بگنجانم؛ اما، اگر مطالب قبلی را درباره‌ی ری نخوانده باشید؛ پس، این کار من نیز برای شما چندان تأثیرگذار

نخواهد بود. اگر فصل‌های قبلی از این کتاب را نخوانده‌اید و اکنون این فصل را می‌خوانید؛ پس، به‌گونه‌ای در حال خودفریبی هستید! به فصل‌های قبلی بازگردید و آن‌ها را بخوانید. این مطالب در ذهنتان رخنه می‌کنند و زندگی‌تان را تغییر می‌دهند! اگر هم فصل‌های قبلی را مطالعه کرده‌اید؛ پس، اکنون زمان مناسب فرا رسیده است تا مطالب آن‌ها را به‌کار بگیرید. ری دالیو به‌راستی استادی برای تمام فصول است.

فصل هفتم

مری کلاهان اردوز: بانوی تریلیون دلاری

مدیرعامل بخش مدیریت سرمایه‌ی شرکت جی. پی. مورگان

شاید مری کلاهان اردوز فقط حدود ۱۵۰ سانتی‌متر قد داشته باشد؛ اما، به‌منزله‌ی مدیرعامل یکی از مجموعه‌های بزرگ مدیریت سرمایه در جهان، بر بزرگ‌ترین بانک ایالات متحده سایه‌ای گسترده دارد. در مجله‌ی فوربس، او را یک ستاره‌ی دنباله‌دار در آسمان مردسالار وال‌استریت نامیده و نام او را در فهرست ۱۰۰ تن از تأثیرگذارترین بانوان در سراسر جهان قرار داده‌اند. او، از سال ۲۰۰۹، وقتی مسئولیت بخش مدیریت سرمایه‌ی جی. پی. مورگان را به‌عهده گرفت؛ رشدی را بیش از نیم‌تریلیون دلار برای این شرکت به‌ارمغان آورد که افزایش سرمایه‌ای بیش از ۳۰ درصد است! اردوز هم‌اکنون بر مدیریت سرمایه‌ای ۵/۲ تریلیون دلاری نظارت می‌کند. این سرمایه از سوی سازمان‌ها، بانک‌های مرکزی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و بعضی از ثروتمندان جهان در این مجموعه سرمایه‌گذاری شده است. اردوز اغلب در رسانه‌ها در فهرست کوتاه افرادی قرار می‌گیرد که ممکن است جانشین جیمی دایمون شوند. جیمی دایمون هم‌اکنون مدیرعامل کل مجموعه‌ی جی. پی. مورگان است.

درحالی‌که بسیاری از سخنوران و کارشناسان ماهر اقتصادی در این کتاب بر شیوه‌ی غریب و کم‌هزینه‌ی مدیریت سرمایه تأکید داشتند و گفتند که این شیوه در بلندمدت بهترین پیامدها را

برای سرمایه‌گذاران غیر حرفه‌ای به‌ارمغان می‌آورد؛ اردوز اعلام کرد گاهی ارزش دارد هزینه‌های صندوق‌هایی را بپردازیم که به‌شیوه‌ای فعال و از سوی مدیرانی هوشمند اداره می‌شوند. او وفاداری مشتریان راضی مجموعه‌ی خودشان و کسب و کارهایی جدید را برای تأیید سخنش مطرح کرد که همواره به‌سوی مجموعه‌ی جی. پی. مورگان جذب می‌شوند.

مدیریت پول به‌گونه‌ای در رگ‌های اردوز جریان دارد. او نخستین فرزند و تک‌دختر خانواده‌ای پرجمعیت و ایرلندی‌تبار است که در وینتکا از ایالت ایلی‌نویز زندگی می‌کردند. پدر او، پاتریک کلاهان، یک بانکدار در شیکاگو بود. مری در دبیرستان در درس ریاضیات استعدادی ویژه داشت. او در عین حال مدال‌هایی را در رشته‌ی سوارکاری به‌دست آورد. او همچنان به پیشروی‌اش ادامه داد تا سرانجام در رشته‌ی کارشناسی ارشد ریاضیات در دانشگاه جورج تاون یگانه دختر کلاس بود. او در حالی با همسرش، فیلیپ اردوز، آشنا شد که هر دوی آنان در دوره‌ی مدیریت ارشد کسب و کار در دانشکده‌ی تجارت و بازرگانی هاروارد تحصیل می‌کردند.

اردوز، به‌منزله‌ی مدیر بخش خدمات مالی، به شیوه‌هایی سازنده و فراوان ساختارشکنی کرده است. همکارانش، در حیطه‌ی کسب و کاری که به مدیریت فعال و تهاجمی شهرت دارد، شیوه‌ی مدیریت او را با واژه‌هایی همچون ”وفاداری“، ”گروه‌محوری“ و ”توجه‌مداری“ توصیف می‌کنند. وقتی او به شرکت جی. پی. مورگان راه یافت؛ به این ویژگی شهرت داشت که از این سوی کشور به آن سو پرواز می‌کند تا با مشتریانی دیدار کند که در مدیریت سرمایه‌ی خودشان به کمکی افزوده نیاز دارند. او اکنون ۴۷ ساله است و عضوی مهم از بالاترین سطوح مدیریتی در مجموعه‌ای با ۲۶۰ هزار کارمند محسوب می‌شود. شخصیت او هم به‌دلیل قدرت استثنایی‌اش در رهبری کردن کارکنان شرکت و هم به‌دلیل استعداد و توانایی مالی‌اش بسیار تحسین‌برانگیز است.

دیدار ما در شعبه‌ی اصلی شرکت جی. پی. مورگان در ساختمان قدیمی یونیون کارباید انجام شد. چشم‌اندازی از خیابان پارک و آسمان‌خراش‌های منتهن پیش روی ما بود. درحالی که من داخل آسانسور بودم تا به طبقه‌ای بروم که جلسه‌ی ما در آن جا تشکیل می‌شد؛ دارین اودویوی، مدیر روابط عمومی شرکت جی. پی. مورگان داستانی را برایم تعریف کرد که به‌شدت در من تأثیر گذاشت. من در واقع تصویری را از انسانی به‌دست آوردم که قرار بود با او گفت‌وگو کنم. اودویوی گفت که همیشه می‌خواست گزارشگر شود؛ اما درنهایت شغلی را در بخش صندوق‌های سرمایه‌گذاری جی. پی. مورگان می‌یابد. پس از آن به بخش روابط عمومی منتقل می‌شود. وقتی اردوز از او می‌خواهد تا گزارشی روزانه و صبحگاهی را برای کارکنان مدیریت پول در سراسر جهان

تهیه کند؛ او به شدت غافلگیر می شود.

اودویوی در ابتدا مخالفت می کند و می گوید: "من درباره ی سرمایه گذاری اطلاعاتی کافی ندارم!"
اردوز به او می گوید: "تو به من گفتی که همیشه می خواستی گزارشگر شوی. اکنون می توانی یک تهیه کننده ی برنامه ای گفت و گو محور باشی!"

دارین به من چنین گفت: "خانم اردوز توانست توانایی مرا بیش از خودم ببیند."

اردوز همواره می کوشد از وضعیت کارکنان آگاهی یابد و به آنان رسیدگی کند؛ فرقی نمی کند آنان در کدام بخش از شرکت مشغول هستند و چه سمتی دارند. از سوی دیگر، او می کوشد زمانی را به صورت گاه و بی گاه برای سه دخترش در نظر بگیرد و با آنان ناهار بخورد یا آنان را از مدرسه به خانه برساند. او چنین شیوه ای را آگاهانه انتخاب کرده است و همین ویژگی از او یک رهبر مالی کارآزموده و البته انسانی استثنایی می سازد.

تر: تو یکی از بزرگ ترین گروه های مدیریتی را در سطح جهان رهبری می کنی. اندکی درباره ی سفر برای ما توضیح بده و بگو با چه دشواری هایی روبه رو بوده ای و چه راهکارهایی همواره برایت راهگشا بوده اند.

ما: فکر نمی کنم شما بتوانید مسیری دقیق را در زندگی تان تعیین کنید و درست به همان موقعیتی برسید که خودتان تعیین کرده بودید. بسیاری از این رویدادها ممکن است به صورت تصادفی اتفاق بیفتند یا از محیط تأثیر پذیرند.

زمانی را به یاد می آورم که نخستین سهام به من هدیه شد. مادر بزرگم در تولدم سهام یونیون کارباید را به من هدیه داد. فکر می کنم در آن زمان هفت یا هشت ساله بودم. من آن قدر بزرگ شده بودم که این ماجرا را به یاد بسپارم و آن قدر کوچک بودم که نتوانم تشخیص دهم بهتر است با سهام چه کار کنم.

نخستین جمله ی مادر بزرگم در آن لحظه به من چنین بود: "تو این سهام را نمی فروشی." نمی دانم اکنون با این سخن مادر بزرگم موافق هستم یا خیر. به هر حال، مادر بزرگم در ادامه ی سخنش به من چنین گفت: "این سهام از ارزش اثر مرکب یا افزایش تدریجی سرمایه بهره مند می شود. اگر این سهام را نگه داری؛ سهامت به تدریج رشد می کند و تو در پایان اندوخته ای بیشتر خواهی داشت." این سخنان مادر بزرگ سبب شد اهمیت پس انداز کردن در آن سن در وجود من نهادینه شود.

به این ترتیب، من از همان زمان درباره‌ی مدیریت کردن پول می‌اندیشیدم. من کمابیش می‌دانستم در ریاضیات و محاسبه کردن اعداد و ارقام استعدادی ویژه دارم؛ به این ترتیب، مفهوم پس انداز کردن در برابر هزینه کردن برای من معنا و مفهومی ویژه یافت.

خوشبختانه، پدرم در همین صنعت فعالیت می‌کرد و من در تعطیلات پایان هفته اغلب زمانی بسیار را در دفتر کار او بازی می‌کردم. من پشت میز کار پدرم می‌نشستم و برادرانم نیز پشت میز معاونان قرار می‌گرفتند! ما در فضایی شاد و سرزنده پرورش یافتیم. من فکر می‌کنم این رویدادها سبب شدند پی ببرم خدمات مالی ممکن است بسیار جالب و هیجان‌انگیز باشند. من هیچ‌گونه ترس و هراسی را در این زمینه احساس نمی‌کردم. این تجربه‌های دوران کودکی برای من بسیار مفید و مؤثر بودند.

تر: تو در حیطه‌ای فعالیت می‌کنی که مردان در آن حکمفرمایی می‌کنند. چند نمونه از مشکلات بزرگ و پیچیده را مطرح کن که در این مسیر با آن‌ها روبه‌رو بوده‌ای؟

م: مدیریت پول در واقع صنعتی است که پیامد کار شما چگونگی عملکردتان را نشان می‌دهد. این چرخه به‌راستی چرخه‌ای بی‌عیب و نقص است. اگر شما همه‌ی تلاشتان را برای خدمت کردن به مشتریان به کار ببرید؛ آنان مبلغی بیشتر را نزد شما سرمایه‌گذاری می‌کنند و این مبلغ بیشتر به درآمدآفرینی بیشتر شما می‌انجامد. بار دیگر اندیشه‌ی افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب مطرح می‌شود که من آن را برای نخستین بار از مادر بزرگم آموختم. به این ترتیب، مدیریت پول در واقع کسب و کاری است که مساوات در آن جایگاهی ویژه دارد زیرا متمرکز بودن بر عملکرد در این زمینه اهمیت می‌یابد. اگر شما عملکردی مناسب داشته باشید؛ بی‌تردید به موفقیت می‌رسید.

تر: معنای رهبری در عرصه‌ی اقتصادی چیست؟ تو چگونه آن را توصیف می‌کنی؟

م: بسیار اهمیت دارد که بکشیم مدیریت را با رهبری اشتباه نگیریم. رهبری برای من به این معنی است: از کسی نخواهم کاری را انجام دهد که خودم انجامش نمی‌دهم. رهبری به این معنی است که هر روز صبح از خواب بیدار شوی و بکوشی سازمان یا شرکت محل فعالیتت را به مکانی بهتر تبدیل کنی. من به‌راستی باور دارم برای کارکنان شرکت جی. پی. مورگان کار می‌کنم و درست به همین دلیل می‌کوشم توانایی‌هایی را در وجود آنان کشف کنم که شاید حتی خودشان از آن‌ها بی‌خبر هستند.

من به‌منزله‌ی یک مدیر سبد سرمایه‌گذاری، یک مشاور مالی و یک رهبر اقتصادی، می‌دانم که

می‌توانیم چه امکاناتی را برای مشتریانمان فراهم کنیم. در نتیجه، شغل را در این نمی‌بینم که فقط اعضای گروه را رهبری کنم بلکه می‌کوشم با آنان همراه شوم و در مسیر سفرشان به آنان بپیوندم.

من فکر می‌کنم شما یا با ویژگی‌های یک رهبر به دنیا می‌آیید یا خیر؛ اما چنین حقیقتی هرگز به این معنی نیست که شما نمی‌توانید در این زمینه تلاش کنید، آن را در وجودتان تقویت کنید و پی ببرید کدام اقدامات در این باره تأثیرگذار یا بی‌تأثیر هستند. انسان‌های متفاوت در موقعیت‌های متفاوت شیوه‌هایی مختلف را برای رهبری گروه‌شان انتخاب می‌کنند؛ اما اصول بنیادین و شالوده‌ی کلی این شیوه‌ها اغلب ثابت باقی می‌مانند.

تر: من به تازگی با دکتر رابرت شیلر گفت‌وگو کردم که جایزه‌ی نوبل را در رشته‌ی اقتصاد به دست آورده است. او درباره‌ی همه‌ی خدمات خوب و مؤثر مؤسسه‌های مالی حرف زد که در سراسر جهان انجام می‌شوند و مردم اغلب آن‌ها را بی‌اهمیت و عادی می‌پندارند. فکر می‌کنی چرا این مؤسسه‌ها اعتبار و نیکنامی خودشان را از دست داده‌اند و برای بهبودبخشیدن به این وضعیت باید چه اقداماتی انجام داد؟

م: با وجود پشت‌سر گذاشتن بحران‌های مالی، درک کردن این حقیقت بسیار آسان است که چرا بعضی انسان‌ها اعتمادشان را به این صنعت از دست داده‌اند. بعضی امور در این زمینه وجود دارند که باید تغییر کنند. برای نمونه؛ کالاها یا خدماتی وجود دارند که بسیار پیچیده و گیج‌کننده هستند. البته، صنعت خدمات مالی در کل خدماتی فراوان را در سراسر جهان انجام داده است. ما شرکت‌هایی را بنیان‌گذاری کرده‌ایم که سرمایه‌ی آن‌ها رشد می‌کند. چنین اقدامی در نهایت به آفرینش فرصت‌های شغلی می‌انجامد. ما به سرمایه‌گذاران شخصی کمک می‌کنیم تا پولی را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنند که آن را با رنج و سختی به دست آورده‌اند. آنان به این ترتیب می‌توانند برای خودشان خانه بخرند، هزینه‌ی دانشگاه‌شان را بپردازند یا در رفاه و آسایش بازنشسته شوند. ما انجمن‌های محلی را از نظر مالی و هوشی و با به کارگیری نیروی جسمانی کارکنان شرکت‌مان حمایت می‌کنیم.

من به معنای واقعی افتخار می‌کنم که عضوی کوچک از این صنعت به شمار می‌آیم و حتی بیشتر به این موضوع افتخار می‌کنم که عضوی کوچک از شرکت جی. پی. مورگان هستم. کارکنان شرکت ۲۶۰ هزار تن هستند که هر روز برای خدمت‌رسانی به مشتریان سخت‌کوشانه تلاش می‌کنند و همیشه می‌کوشند اقدام درست و مناسب را انجام دهند. ما همیشه چنین جمله‌ای را به کار می‌بریم:

اگر خریدن کالا یا خدمتی را به مادرزگتان پیشنهاد نمی‌دهید؛ پس، شاید نباید آن کار یا خدمت را به مشتریان هم پیشنهاد دهید. چنین رویکردی در واقع ساده‌ترین و در عین حال مهم‌ترین رویکرد موجود در این زمینه است.

تر: من مطمئن هستم این موضوع به‌راستی موضوعی حساس است؛ اما ری دالیو، جک باگل، دیوید سوئسن و وارن بافت، همه و همه، می‌گویند که مدیریت فعال و پویای صندوق‌ها در بلندمدت نتیجه‌بخش نخواهد بود. عملکرد ۹۶ درصد از مدیران فعال و پویا بر شاخص‌های سهام برتری نمی‌یابد. من می‌خواستم دیدگاه تو را در این باره بدانم زیرا عملکرد تو به‌راستی عملکردی استثنایی بوده است.

م: یکی از موضوعات مهم ما درباره‌ی سرمایه‌گذاری موفق این است که فقط یک شیوه‌ی معین برای دستیابی به چنین هدفی وجود ندارد. البته، اگر شما به موفق‌ترین مدیران سبدهای سرمایه‌گذاری توجه کنید؛ پی می‌برید بسیاری از آنان به‌شیوه‌ای فعال و پویا عمل می‌کنند. آنان سهام شرکت‌هایی را می‌خرند و می‌فروشند که فکر می‌کنند در خرید و فروش آن‌ها فرصتی ویژه نصیبشان می‌شود. شواهد موجود تأیید می‌کنند مدیریت فعال و پویای سرمایه، که در بلندمدت اثر مرکب یا افزایش تدریجی سرمایه را شامل می‌شود، تفاوتی بنیادین را در سبد سرمایه‌گذاری شما به وجود می‌آورد. یک مدیر فعال و پویا می‌تواند به دو شرکت به‌ظاهر مشابه توجه کند و بر مبنای پژوهش‌های گسترده در این باره نظر دهد که سرمایه‌گذاری بلندمدت در کدام یک از آن‌ها بهتر خواهد بود. مدیرانی در شرکت جی. پی. مورگان فعالیت می‌کنند که چنین کاری را در یک دوره‌ی زمانی معین با موفقیت انجام داده‌اند. ما درست به همین دلیل هم‌اکنون سرمایه‌ای ۵/۲ تریلیون دلاری را مدیریت می‌کنیم زیرا مردم از ما می‌خواهند در مدیریت سرمایه‌ی زندگی‌شان به آنان کمک کنیم.

تر: سرمایه‌گذاران بزرگ اغلب فرصت‌هایی را برای بهره‌مند شدن از ریسک / سودی نامتقارن جست‌وجو می‌کنند؛ این طور نیست؟ آبر ثروتمندان همیشه چنین کاری را انجام داده‌اند. اکنون به من بگو سرمایه‌گذاران در دنیای امروزی؛ اگر ثروتمند نباشند؛ چگونه می‌توانند در وضعیتی بی‌مخاطره یا دست‌کم با ریسکی اندک ثروت‌آفرینی کنند؟

م: این موضوع هرگز به میزان ثروت انسان‌ها مربوط نمی‌شود بلکه به این موضوع مربوط می‌شود که سرمایه‌ات را به‌خوبی مدیریت کرده، از مشاوره‌های خوب بهره‌مند شده و به یک برنامه‌ی خوب متعهد مانده باشی. اغلب اتفاق می‌افتد که انسان‌ها اقدامشان را با برنامه‌ای متنوع شروع می‌کنند؛

اما، وقتی وضع بازار تغییر می‌کند، آنان می‌کوشند زمان‌سنجی انجام دهند. در این صورت، ممکن است آنان حتی از فرصت‌هایی روبه‌رشد یا حمایت‌هایی بهتر در موقعیت‌های نامطلوب بهره‌مند شوند. البته انجام‌دادن چنین کاری بسیار خطرناک است زیرا پیش‌بینی کردن همه‌ی ماجراها کمابیش غیرممکن است.

یک سبد سرمایه‌گذاری متنوع به شما کمک می‌کند همان پاداش‌هایی را به‌دست آورید که پیامد ریسک‌پذیری اندک شما خواهند بود. اگر شما به برنامه‌ی مالی خودتان متعهد بمانید؛ می‌توانید در بلندمدت ثروتی هنگفت بیافرینید.

تر: بزرگ‌ترین فرصت‌ها برای سرمایه‌گذاران امروزی کدام فرصت‌ها هستند و آنان باید خودشان را برای کدام دشواری‌های بزرگ آماده کنند؟

م: من فکر می‌کنم بعدها به زمانی می‌اندیشیم که هم‌اکنون در آن قرار داریم و با خودمان می‌گوییم: “آن زمان برای سرمایه‌گذاری کردن به‌راستی زمانی مناسب بود.” ما نقدینگی فراوانی در ساختار مالی‌مان داریم و با این نقدینگی می‌توانیم بسیاری از اموری را بهبود ببخشیم که اشتباه پیش رفته‌اند. به‌هرحال، سرمایه‌گذاری کردن در طی پنج‌سال آینده، به‌ویژه سرمایه‌گذاری‌هایی با احتمال رشد بلندمدت، فرصتی است که ما باید هم‌اکنون به آن توجه کنیم. بسیاری از سرمایه‌گذاران امروزی خواستار موقعیت‌هایی همچون بهره‌مندشدن از درآمد، نوسان اندک بازار و نقدشوندگی آسان دارایی‌شان هستند. هنوز آثار ناخوشایند بحران مالی سال ۲۰۰۸ باقی مانده است. در آن زمان، بسیاری از انسان‌ها نگران بودند و با خودشان چنین می‌گفتند: “اگر من هم‌اکنون به پولم نیاز داشته باشم؛ آیا می‌توانم دارایی‌ام را نقد کنم؟” اگر شما هم‌اکنون به پولتان نیاز ندارید؛ بکوشید آن را سرمایه‌گذاری کنید. این اقدام شما در طی سال‌های بعد به‌نفعتان خواهد بود و شما با بررسی کردن گذشته بابت چنین اقدامی بسیار ممنون و سپاس‌گزار خواهید شد.

به‌علاوه، تغییراتی فراوان در قانون‌ها و آیین‌نامه‌های صنعت مالی به‌وجود آمده است تا آفرینش موقعیت‌هایی بهتر برای آینده تضمین شود. البته، من نمی‌گویم که هیچ‌گونه اشتباه یا ناهنجاری در بازار وجود نخواهد داشت بلکه می‌گویم وضعیت ساختار مالی بهتر خواهد شد و به‌این ترتیب امنیت مالی نیز افزایش خواهد یافت.

تر: من این سؤال را برای تک‌تک ثروتمندانی مطرح کرده‌ام که با آنان گفت‌وگو کرده‌ام و می‌دانم اقدامشان را از صفر شروع کرده‌اند: آیا تنش مالی شما برای همیشه از بین رفته است؟

ما: تنش مالی انسان‌ها هرگز از بین نمی‌رود؛ فرقی نمی‌کند آنان به چه سطحی از موفقیت و ثروتمندی رسیده‌اند.

تر: چرا چنین است؟

ما: زیرا فرقی نمی‌کند شما در چه مرحله‌ای قرار دارید؛ در هر صورت، شما می‌خواهید اطمینان یابید که از پولتان به مؤثرترین شیوه استفاده می‌کنید. شاید شما بخواهید پولتان را برای مراقبت کردن از سلامتی خودتان یا تندرستی اعضای خانواده‌ی عزیزتان استفاده کنید یا قصد دارید اطمینان یابید پولتان را به شیوه‌ای درست و مناسب برای نسل بعدی‌تان یا به‌ثمررساندن اهداف خیرخواهانه‌ی خودتان سرمایه‌گذاری کرده‌اید.

تر: آیا پادزهری برای چنین تنشی وجود دارد؟ این پادزهر برای تو چیست؟

ما: من زمانی تنشی کم‌تر دارم که همه‌ی امور زندگی‌ام در گستره‌ی دیدم قرار داشته باشد و فقط بر اموری متمرکز شوم که می‌توانم آن‌ها را مهار و مدیریت کنم. من باید اطمینان پیدا کنم هر روز در حد توانم تلاش کرده‌ام. شما هرگز نمی‌توانید در مراقبت کردن از خودتان به‌منزله‌ی یک انسان؛ اهمیت دادن به شغلان به‌منزله‌ی یک حرفه و توجه کردن به اعضای خانواده، دوستان، ذهن و جسمتان، از تعادل خارج شوید. گاهی بعضی امور زندگی از روند طبیعی آن خارج می‌شوند؛ اما این امور همیشه هم این‌گونه باقی نمی‌مانند.

تر: اگر فقط می‌توانستی مجموعه‌ای را از قوانین، راهکارهای مناسب برای چینش یک سبد سرمایه‌گذاری مناسب یا راهکاری برای انجام دادن تخصیص دارایی به‌شیوه‌ای مؤثر، برای فرزندان به‌ارث بگذاری؛ کدام قوانین و راهکارها را برای آموزش دادن به آنان در نظر می‌گرفتی؟

ما: بکوشید برای بلندمدت سرمایه‌گذاری کنید و فقط زمانی دارایی‌های‌تان را نقد کنید که به‌معنای واقعی به پول آن نیاز دارید. چینش یک سبد سرمایه‌گذاری مناسب برای انسان‌های متفاوت به‌راستی به‌شیوه‌ای متفاوت خواهد بود. برای نمونه؛ من سه دختر دارم. آنان در سه سن متفاوت قرار دارند. هریک از آنان از مهارت‌هایی ویژه بهره‌مند است که همین مهارت‌ها نیز به‌تدریج تغییر خواهند کرد. یکی از دخترانم ممکن است در مقایسه با خواهرانش پولی بیشتر خرج کند. یکی از آنان ممکن است انسانی صرفه‌جو باشد. یکی از آنان ممکن است بخواهد در محیطی کار کند که در آن جا می‌تواند درآمدی عالی به‌دست آورد. یکی دیگر از آنان ممکن است به کارهای بشردوستانه علاقه‌مند باشد. یکی از آنان ممکن است ازدواج کند و دیگری ممکن است

ازدواج نکند. یکی از آنان ممکن است فرزندی داشته باشد و دیگری ممکن است نداشته باشد. در نتیجه، موقعیت آنان با یکدیگر تفاوت خواهد داشت. هر موقعیتی ممکن است در گذر زمان تغییر کند. در نتیجه، حتی اگر من در لحظه‌ی تولد هریک از آنان نیز می‌کوشیدم سبد سرمایه‌گذاری‌شان را طراحی کنم و تخصیص دارایی‌شان را انجام دهم؛ این سبد سرمایه‌گذاری باید با گذشت زمان تغییر کند.

تر: دخترانت چندساله هستند؟

م: یازده، ده و هفت‌ساله هستند. آنان به معنای واقعی به زندگی‌ام شادی می‌بخشند.

تر: من، با توجه مطالبی که درباره‌ی تو خوانده‌ام، پی برده‌ام تو به آفرینش هماهنگی میان زندگی شغلی و شخصی‌ات باور داری. اندکی بیشتر در این باره توضیح بده.

م: من بسیار خوشبختم زیرا در مجموعه‌ای خانواده‌محور و انعطاف‌پذیر کار می‌کنم. در این مجموعه به همه‌ی کارکنان فرصت داده می‌شود تا وظایفشان را با مدیریت خودشان انجام دهند. در نتیجه، اگر مجبور باشی در ساعت کاری از مجموعه خارج شوی تا به مسابقه‌ی فوتبال فرزندت برسی؛ می‌توانی چنین کاری را انجام دهی. البته، بعدازظهر همان روز باید به شرکت بازگردی تا کارت را تمام کنی. به علاوه، در تعطیلات پایان هفته می‌توانی فرزندانت را به شرکت بیاوری؛ درست همان‌گونه که پدرم اغلب ما را همراه خود به محل کارش می‌برد. در این مجموعه، فرصت می‌یابی تا همان گزینه‌ای را انتخاب کنی که بهترین گزینه‌ی ممکن برای خودت و خانواده‌ات به‌شمار می‌آید.

تر: درست همان‌گونه که تو پشت میز کار پدرت می‌نشستی؛ دختران تو نیز پشت میز می‌نشینند و برای آینده آماده می‌شوند.

م: بله، همین‌طور است. زندگی شغلی و خانوادگی من در یک راستا قرار دارند و من همیشه مصمم هستم از هر دوی آن‌ها به بهترین شیوه استفاده کنم.

فصل هشتم

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

مدیرعامل و رییس هیئت مدیره ی شرکت مدیریت سرمایه ی بی پی

تی. بون پیکینز همیشه از زمان خودش جلوتر بوده است. او در ابتدای دهه ی هشتاد قرن بیستم میلادی یکی از خریداران اصلی سهام شرکت ها بود. پیکینز ترجیح می دهد به منزله ی ”فعال بورسی“ از او یاد شود. تمرکز اولیه ی او برای ارزش بخشیدن به سهامداران در بالاترین سطح ممکن به معیاری مهم در فرهنگ سازمانی امریکا تبدیل شده است. چنین موضوعی تا زمان مطرح شدن از سوی پیکینز به معنای واقعی شنیده نشده بود. در مجله ی فورچون، یک بار چنین مطالبی درباره ی پیکینز چاپ شد: ”اندیشه های تحولی بون، که زمانی به کلی کم اهمیت انگاشته می شد، امروزه به شالوده ی اقتصاد امریکا تبدیل شده است.“

پیکینز در ابتدای قرن بیست و یکم مدیر یک صندوق تأمین سرمایه شد و نخستین میلیارد دلارش را پس از هفتاد سالگی با شغل دومش به دست آورد که سرمایه گذاری کردن در بخش انرژی بود. او، در طی یک و نیم دهه بعد از این ماجرا، آن یک میلیارد دلار را به ۴ میلیارد دلار تبدیل کرد. او ۲ میلیارد دلار از این ۴ میلیارد دلار را دوباره از دست داد و ۱ میلیارد دلار آن را نیز به کارهای خیرخواهانه و بشردوستانه اختصاص داد.

بون همیشه انسانی خوش بین بوده است. او به تازگی برای پنجمین بار ازدواج کرده است. او در ۸۶ سالگی در رسانه های اجتماعی حضوری فعال دارد و به نظر نمی رسد که بخواهد از سرعت فعالیت هایش بکاهد. پس از این که سال گذشته نام او دیگر در فهرست ۴۰۰ ثروتمندان در مجله ی فوربس قرار نگرفت؛ او این پیام تویتری را منتشر کرد: ”نگران نباشید. من با ثروتی ۹۵۰ میلیون دلاری هم بسیار شادمان هستم. به موضوعی جالب توجه کنید: مبلغ ۱ میلیارد دلاری هدایی من به مؤسسه های خیریه از ثروت کنونی ام بیشتر بود.“ وقتی من درباره ی ثروت خالص کنونی اش با او حرف می زدم؛ او به من چنین گفت: ”تونی، تو مرا می شناسی. من، در طی چند سال بعد، آن دو میلیارد دلار از دست رفته را دوباره با تلاشم به حسابم بازمی گردانم.“

بون فرزند دوران رکود و بحران است و کارش را از صفر شروع کرد. او در ۱۲ سالگی کار تحویل دادن روزنامه ها را به خانه ها شروع کرد و به سرعت در این مسیر پیش رفت؛ به گونه ای که از

تحويل دادن ۲۸ روزنامه در روز به ۱۵۶ روزنامه در روز رسید. او بعدها شغل دوران نوجوانی اش را به منزله‌ی مقدمه‌ای زودهنگام در مسیر رشد و پیشرفت و از راه یادگیری مستقیم توصیف کرد. پیکینز، پس از فارغ التحصیل شدن در رشته‌ی زمین‌شناسی از دانشگاه ایالتی اوکلاهما در سال ۱۹۵۱، یک سازمان بزرگ انرژی در تگزاس بنیان‌گذاری کرد. شرکت مساپترولیوم او تا سال ۱۹۸۱ به یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های مستقل نفتی در جهان تبدیل شد.

به‌هرحال، وضعیت پیکینز پس از مدتی تغییر کرد. البته، وضعیت هیچ انسانی ثابت باقی نمی‌ماند. وقتی او در سال ۱۹۹۶ شرکت مسا را ترک کرد؛ پس از کاهش مارپیچی در میزان سودآفرینی شرکت، بسیاری از همراهان پیکینز از او جدا شدند. به‌این ترتیب، او در آینده‌ای نزدیک ۹۰ درصد از ثروت سرمایه‌گذاری شده‌اش را از دست می‌داد. البته، پیکینز یکی از مهم‌ترین بازگشت‌ها را به صحنه‌ی این صنعت انجام داد. او آخرین سرمایه‌ی ۳ میلیون دلاری اش را به

سرمایه‌ای چندمیلیارد دلاری تبدیل کرد. درحالی‌که امروزه کمابیش همه‌ی انسان‌ها بر سرمایه‌گذاری کردن روی دو گونه‌ی دارایی متمرکز هستند که یکی از آن‌ها سهام و دیگری اوراق بهادار کم‌ریسک است؛ صندوق تأمین سرمایه‌ی بی‌پی به‌راستی عملکردی متفاوت دارد. پیکینز در مسیر آینده‌ی انرژی و بازار فرآورده‌های آن گام برمی‌دارد. درحالی‌که این کتاب قرار است به شما کمک کند تا به استقلال و رهایی مالی برسید؛ باید بگویم که بون می‌گوید وابستگی ما به واردات نفتی مهم‌ترین تهدید ممکن برای امنیت ملی و سلامت وضعیت اقتصادی کشورمان خواهد بود. بون، که همیشه یکی از پیشگامان در این عرصه بوده است، امروزه می‌کوشد کشورمان را از وابستگی به نفت اوپک رهایی بخشد و با برنامه‌ی پیکینز سعی دارد موجی جدید را از تدبیرهای مربوط به مدیریت انرژی به‌وجود آورد.

تر: من در ابتدا باید گفت و گویم را با ماجرای باورنکردنی تولد تو شروع کنم. تو اغلب می‌گویی که خوش‌شانس‌ترین انسان روی کره‌ی زمین هستی و به‌معنای واقعی چنین باوری را در سر می‌پرورانی. در این باره برای من توضیح بده.

تب: مادر من در سال ۱۹۲۷ باردار می‌شود و من در ماه مه سال ۱۹۲۸ در شهری کوچک در اوکلاهما به دنیا می‌آیم. پزشک به پدرم چنین گفته بود: "نام، تو باید در این مرحله از زندگی‌ات درباره‌ی موضوعی مهم و دشوار تصمیم‌گیری کنی. تو باید بین زنده ماندن همسر یا فرزندت یک گزینه را انتخاب کنی." پدرم گفته بود: "شما نباید چنین توقعی داشته باشید و این‌گونه رفتار کنید. بی‌تردید شما می‌توانید پی ببرید چگونه فرزندم را به دنیا آورید؛ بی‌آن‌که همسر من آسیب ببیند."

نکته‌ی جالب چنین بود: فقط دو پزشک در شهر کوچک ما زندگی می‌کردند و فقط یکی از آنان، یعنی پزشک مادرم، جراح بود. او به پدرم گفته بود: "بسیارخوب، تام. تو از من می‌خواهی که عمل سزارین انجام دهم. من هرگز در گذشته چنین کاری انجام نداده‌ام. من فقط این‌گونه جراحی‌ها را تماشا کرده‌ام. من فقط مطالبی را در این باره خوانده‌ام و اکنون به تو نشان می‌دهم که چقدر در این باره مطالعه کرده‌ام." او پدرم را به آن سوی اتاق می‌برد و فقط مطلبی یک‌ونیم‌صفحه‌ای را درباره‌ی عمل سزارین به پدرم نشان می‌دهد. سپس، می‌گوید: "تام، من باید چنین کاری را انجام دهم." پدرم آن مطلب را می‌خواند و به پزشک می‌نگرد. سپس، به او می‌گوید: "فکر می‌کنم شما می‌توانید این جراحی را انجام دهید." آنان در آن لحظه اندکی دعا می‌کنند. پدرم، بعد از دعا کردن به پزشک می‌گوید در همان روز در سال ۱۹۲۸ عمل سزارین را انجام دهد و مرا به دنیا آورد.

تر: وای!

تب‌پ: این ماجرا به ۳۰ سال قبل از زمانی مربوط می‌شود که یک عمل سزارین دیگر در آن بیمارستان انجام شد.

تر: بسیار جالب است که پدرت، وقتی موضوع مرگ و زندگی عزیزانش مطرح بود، شهادتی مثال‌زدنی داشت تا گفته‌های دیگران را نپذیرد و به آن‌ها بسنده نکند. او شهادت داشت تا بگوید راهی دیگر نیز وجود دارد. او هرگز تسلیم نشد. این ویژگی‌های پدرت در زندگی تو نیز تأثیر گذاشته است؛ این‌طور نیست؟ تو هم پاسخ منفی را به‌آسانی نمی‌پذیری و تسلیم نمی‌شوی؛ درست می‌گوییم؟

تب‌پ: بله، من هم این‌گونه زندگی می‌کنم.

تر: بسیارخوب، پدرت نمونه‌ای از انسان‌هایی است که توانایی دارند در موقعیت‌هایی دشوار به‌شیوه‌ای سنجیده و شجاعانه تصمیم‌گیری کنند. تو هم اکنون روی این کره‌ی خاکی حضور داری و مادرت نیز تا مدت‌ها پس از این ماجرا به‌خوبی زندگی کرد. داستان زندگی تو به‌راستی داستانی زیبا و تأثیرگذار است. اکنون من می‌دانم تو چرا خودت را خوش‌شانس‌ترین انسان روی این کره‌ی خاکی می‌دانی.

تب‌پ: بله، ماجرا این‌گونه است.

تر: تو همچنین به شدت به مفهوم صداقت علاقه مند و متعهد هستی. متأسفانه امروزه صداقت در صنعت مالی برای بسیاری از انسان ها یک اصل بنیادین به شمار نمی آید. اندکی در این باره سخن بگو.

تبپ: تونی، من در نوجوانی روزنامه پخش می کردم. یک روز، در مسیرم، وقتی نگاهم به زمین بود؛ یک کیف پول توجهام را جلب کرد. من صاحب آن کیف را می شناختم؛ در نتیجه، به سوی خانه ی او رفتم، در زدم و گفتم: ”آقای وایت، من کیف پول شما را پیدا کرده ام.“ او به من گفت: ”وای خدای من! این موضوع برای من بسیار مهم بود. متشکرم. من می خواهم بابت این کار به تو پاداش دهم.“ او یک دلار به من پاداش داد و من نمی توانستم این حقیقت را باور کنم. منظورم این است که یک دلار در آن زمان پولی اندک نبود.

تر: البته.

تبپ: این موضوع به سال ۱۹۴۰ و یازده سالگی من مربوط می شود.

تر: چه جالب!

تبپ: من به خانه رفتم و بسیار شادمان بودم؛ در نتیجه، این ماجرا را برای مادر، خاله و مادر بزرگم بازگو کردم که آقای وایت یک دلار به من پاداش داده است. آنان سرشان را در آن لحظه به نشانه ی نارضایتی تکان می دادند. من می توانستم تشخیص دهم که آنان از این ماجرا چندان خرسند نشده اند. به آنان گفتم: ”آیا ماجرای مرا به خوبی گوش کردید؟ آقای وایت خوشحال بود که من کیف پولش را پیدا کرده ام.“ مادر بزرگم در آن لحظه به من نگریست و گفت: ”پسرم، تو نباید انتظار داشته باشی بابت صداقت و درستکاری از کسی پاداش بگیری.“ به این ترتیب، من تصمیم گرفتم آن یک دلار را به آقای وایت پس بدهم.

تر: حیرت آور است! در نتیجه، تصمیم گیری کردن ماهرانه در لحظه های دشوار و صداقت داشتن در واقع دو ارزش مهم هستند که به معنای واقعی در وجود تو شکل گرفته اند. به یاد می آورم در کودکی جمله ای را از تو می خواندم که به شدت به من انگیزه بخشید. من همیشه به این موضوع علاقه مند بودم که چه عاملی سبب می شود بعضی انسان ها در جایگاه پیشرو و بعضی انسان ها در جایگاه دنباله رو قرار می گیرند. تو گفته بودی که همیشه بر مبنای معیارها و خواسته های ارزشمند خودت زندگی می کنی. من فکر می کنم تو گفته بودی که راز پیشرو بودن در قاطع بودن نهفته است.

تب: ما کوشیدیم شرکت نفتی گالف‌اوایل را در سال ۱۹۸۴ تحویل بگیریم. من فکر می‌کردم این شرکت به‌راستی مدیریتی ضعیف دارد. من در آن زمان چنین گفتم: "این افراد حتی نمی‌توانند ماشه را بکشند و شلیک کنند. آنان فقط هدفشان را نشانه‌گیری می‌کنند؛ اما هرگز تیری را به‌سوی هدفشان پرتاب نمی‌کنند!"

تر: فوق‌العاده است. به‌این ترتیب، تو می‌توانی سریع‌تر به‌سوی هدف شلیک کنی؟

تب: بسیاری از انسان‌ها در جایگاه مدیریت یک سازمان قرار می‌گیرند. این موضوع گاهی به‌شدت مرا برآشفته می‌کند که آنان نمی‌توانند تصمیم‌گیری کنند. آنان نمی‌خواهند مسئولیت امور را به‌عهده بگیرند و در این باره تصمیم‌گیری کنند. آنان دوست دارند دیگران چنین کاری را برای‌شان انجام دهند. من دوست دارم همیشه به‌شیوه‌ای مناسب و سنجیده تصمیم‌گیری کنم و از پیامدهای خوب تصمیم‌هایم بهره‌مند شوم.

تر: بسیار خوب، درستی آن نظریه بی‌تردید تأیید شده است. تو با درک مفهوم انرژی و استفاده‌کردن از آن به یک میلیارد تبدیل شده‌ای.

تب: من، از ۲۱ پیش‌بینی درباره‌ی بهای نفت، ۱۹ بار درست گفته‌ام.

تر: وای، تو به‌معنای واقعی ۱۹ پیش‌بینی درست و دقیق از میان ۲۱ پیش‌بینی انجام داده‌ای؟
تب: بله.

تر: باورکردنی نیست. تو به بهای ۴ دلاری برای هر گالن [۱۸] بنزین رسیدی؛ درست می‌گویم؟ هیچ‌کس در سال ۲۰۱۱ فکر نمی‌کرد بهای بنزین تا این حد افزایش یابد.

تب: تونی، وقتی من در سال ۲۰۱۱ در همایش تو در سان‌ولی سخنرانی می‌کردم؛ اعتبارم را به‌خطر انداختم و اعلام کردم بهای نفت تا تعطیلات چهارم جولای به ۱۲۰ دلار به‌ازای هر بشکه خواهد رسید. البته، چنین هم شد. به‌یاد می‌آورم که گفتم تقاضای جهانی به ۹۰ میلیارد بشکه در روز خواهد رسید و بهای نفت خام باید همواره افزایش یابد تا به سطح چنین تقاضایی برسد.

تر: بسیاری از دوستان من در صندوق تأمین سرمایه‌ی پلاتینیوم پارتنرز با این پیش‌بینی تو توانستند پولی فراوان به‌دست آورند. تو گزینه‌ای را در اختیار آنان قرار دادی تا از این افزایش قیمت به‌معنای واقعی استفاده کنند. پیش‌بینی تو بسیار دقیق بود. متشکرم. اکنون با توجه به پیشینه‌ی

فعالیت می‌خواهم موضوع بعدی را مطرح کنم. من بارها و بارها مشاهده کرده‌ام که بسیاری از سرمایه‌گذاران موفق بر موضوع ریسک / سود نامتقارن متمرکز بوده‌اند. تو در این باره چگونه می‌اندیشی که بکوشی ریسک سرمایه‌گذاری‌هایت را تا حد امکان کاهش دهی یا اطمینان یابی که سودآفرینی حاصل از سرمایه‌گذاری‌هایت به‌راستی به پذیرش چنین ریسکی می‌ارزد؟ فلسفه‌ی تو در این زمینه چیست؟

تب: تو دارای مدرک مدیریت ارشد کسب و کار هستی. در این دوره‌ها به شما آموزش می‌دهند تا حد امکان از ضرر و زیاتان بکاهید و خودتان را در معرض فرصت‌هایی با احتمال رشد بیشتر قرار دهید تا به این ترتیب از پیامد کارتان بهره‌مند شوید. من هرگز به این شیوه و با چنین نگرشی سرمایه‌گذاری نمی‌کنم.

تر: به‌راستی؟

تب: گوش کن. بعضی دادوستدها بهتر از بقیه هستند. من فکر می‌کنم با تجزیه و تحلیل کردن ریسک هر کاری در واقع وظیفه‌ی خودمان را به‌خوبی انجام می‌دهیم. اما من نمی‌توانم دقیق به شما بگویم که چگونه درباره‌ی یک دادوستد ویژه تصمیم می‌گیرم. من می‌دانم که کمابیش چند درصد ممکن است به هدفم برسم یا شکست بخورم. من اغلب ریسک‌های بزرگ را مشتاقانه می‌پذیرم تا سودهایی کلان به‌دست آورم. البته، همیشه می‌کوشم همه‌ی توان و تلاشم را در این زمینه به کار ببرم.

تر: بسیار خوب، متوجه شدم. اکنون می‌خواهم این سؤال را مطرح کنم: اگر نمی‌توانستی ثروت را برای فرزندان به‌ارث بگذاری بلکه فقط می‌توانستی فلسفه‌ی درست سرمایه‌گذاری کردن یا راهکار مناسب چیش یک سبد سرمایه‌گذاری خوب را به آنان آموزش دهی؛ به آنان چه پیشنهادی می‌دادی؟ چگونه آنان را تشویق و ترغیب می‌کردی تا بتوانند در بلندمدت در رفاه مالی زندگی کنند؟

تب: من به معنای واقعی باور دارم؛ اگر شما مجموعه‌ای از اصول اخلاقی را در زندگی شغلی‌تان در نظر داشته باشید و به آن‌ها متعهد بمانید؛ بی‌تردید همین اصول را به نسل بعدی خودتان انتقال می‌دهید. اگر شما از آموزش مناسب بهره‌مند شوید تا با اصولی اخلاقی پیش بروید، اگر مشتاقانه بکوشید سخت‌کوشی را پیشه‌ی خود کنید؛ من باور دارم که به هدف ارزشمندتان می‌رسید. من فکر می‌کنم اصول اخلاقی بنیادین شغلی از شهری کوچک واقع در اوکلاهما در وجود من شکل گرفت

و نهاده‌ینه شد. من می‌دیدم که پدر، مادر و مادربزرگم سخت کوشانه تلاش می‌کنند. من می‌دیدم که انسان‌های پیرامونم با پشتکاری مثال‌زدنی کار می‌کنند. من می‌دیدم که عده‌ای از انسان‌ها با بهره‌مندشدن از آموزش‌های مناسب می‌توانستند هرچه بیشتر درآمدآفرینی کنند.

تر: به‌نظر می‌رسد تو، به‌جای آموزش‌دادن چیش یک سبد سرمایه‌گذاری مناسب، قصد داری گونه‌ای نگرش ذهنی و مجموعه‌ای را از اصول اخلاقی به آنان آموزش دهی.

تبپ: درست است.

تر: تو میلیاردها دلار به‌دست آورده‌ای و آن را از دست داده‌ای. پول برای تو چه معنا و مفهومی دارد؟ ثروت چیست؟

تبپ: من می‌توانم به تو بگویم که چه زمانی خودم را ثروتمند می‌دانستم.

تر: این موضوع به چه زمانی مربوط می‌شود؟

تبپ: وقتی که من ۱۲سگ شکاری داشتم.

تر: در آن زمان چند ساله بودی؟

تبپ: ۵۰ساله بودم.

تر: جدی می‌گویی!

تبپ: من گاهی به شکار می‌رفتم. من همیشه سگ شکاری داشتم و بلدرچین شکار می‌کردم. در واقع پدرم شکارچی بود و من نیز به این کار تشویق و ترغیب شدم. درابتدا فقط یک سگ شکاری داشتم. وقتی وضعیت مالی‌ام اندکی بهبود یافت؛ دو سگ شکاری داشتم. وقتی درکل ۱۲سگ شکاری خریدم؛ فضایی مناسب را برای آن‌ها ساختم. سرانجام یک‌روز با خودم گفتم: "می‌دانی! من اکنون یک مرد ثروتمند هستم. من ۱۲سگ شکاری دارم!"

تر: تو از ثروت برای خدمت‌کردن به جامعه استفاده کرده‌ای. من می‌دانم تو به‌راستی یکی از انسان‌های سخاوتمند هستی که همیشه به دانشگاه‌ها کمک کرده‌ای و حتی بیش از ۵۰۰میلیون دلار به دانشگاه محل تحصیل هدیه کرده‌ای. این موضوع به‌راستی باورکردنی نیست.

تبپ: من همیشه می‌خواستم دانشگاه ایالتی اوکلاهما در زمینه‌ی ورزشی و آموزشی به مکانی

بهرتر و رقابت‌جویانه‌تر تبدیل شود. من از این امتیاز ویژه بهره‌مند شده‌ام که به دانشگاه محل تحصیلم خدمت کنم.

تر: آیا هدیه‌ی تو به امور ورزشی دانشگاه ایالتی اوکلاهما در سال ۲۰۰۵ به‌راستی بزرگ‌ترین هدیه در تاریخ انجمن ملی ورزش‌های دانشجویی به‌شمار نمی‌آید؟

تب‌پ: درست می‌گویی.

تر: حیرت‌آور است. من می‌دانم این هدیه فقط بخشی از سهم همکاری و سخاوتمندی تو در این زمینه بوده است که من آن را به‌شدت تحسین می‌کنم. بهتر است موضوع بحث را تغییر دهیم و درباره‌ی استقلال یافتن در زمینه‌ی انرژی گفت‌وگو کنیم. تو ثروت را در صنعت نفت به‌دست آورده‌ای. بی‌تردید کسی انتظار ندارد که تو درباره‌ی موضوع استقلال نفتی در کشورمان سخنرانی کنی؛ اگرچه مأموریت تو در طی هفت‌سال گذشته چنین بوده است. اندکی درباره‌ی برنامه‌ی پیکینز توضیح بده.

تب‌پ: مسأله‌ی اصلی همین است. امریکا به مصرف نفت معتاد شده است. چنین اعتیادی به‌راستی وضعیت اقتصادی، محیطی و امنیت کشورمان را به‌مخاطره می‌اندازد. شدت چنین اعتیادی هر دهه نیز افزایش می‌یابد و وضعیت بدتر می‌شود. در سال ۱۹۷۰، ما ۲۴ درصد از نفت مصرفی‌مان را وارد می‌کردیم؛ امروزه این مقدار کمابیش به ۷۰ درصد رسیده است و همچنان نیز افزایش می‌یابد.

تر: پس، تو می‌کوشی ما را از این وضعیت نجات دهی.

تب‌پ: اگر ما برای تأمین کردن ۷۰ درصد از نیازهای نفتی کشورمان به منابعی بیرونی وابسته باشیم؛ در این بازارهای پرنوسان به‌راستی وضعیتی پرمخاطره خواهیم داشت. در طی ده‌سال بعد، هزینه‌ی وارد کردن این مقدار نفت به کشورمان کمابیش ۱۰ تریلیون دلار خواهد شد. این نقل و انتقال به‌راستی بزرگ‌ترین نقل و انتقال پول در سراسر تاریخ بشری خواهد بود.

تر: باورکردنی نیست. به این ترتیب، راه‌حل چنین مشکلی چیست؟

تب‌پ: ما با افزایش دادن منابع تجدیدشدنی انرژی می‌توانیم به دستاوردهایی بزرگ برسیم؛ اما چنین اقدامی نیز مشکل نفتی ما را حل نمی‌کند. انرژی خورشیدی و باد در حال حاضر در گروه سوخت‌های حمل‌ونقلی قرار نمی‌گیرند. در این‌جا موضوع گاز طبیعی مطرح می‌شود. هفتاد درصد از

نفت خام مصرفی هر روزه در سراسر دنیا در صنعت حمل و نقل استفاده می شود. نکته ی اصلی این است که ما باید با مصرف گاز طبیعی یا نفت خودمان از میزان وابستگی مان به واردات نفت بکاهیم.

تر: به این ترتیب، باید چه اقدامی انجام دهیم؟

تبپ: ما حدود ۱۲ میلیون بشکه نفت در روز وارد می کنیم که پنج بشکه ی آن از اوپک تأمین می شود. ما باید گاز طبیعی را به مقدار بیشتر در ایالات متحده تولید کنیم تا از میزان واردات نفتی مان بکاهیم. ما منابعی کافی را برای این منظور در اختیار داریم. تونی، ما روی منابعی ۱۰۰ ساله از گاز طبیعی قرار داریم. منابع گازی ما دست کم معادل ۴ تریلیون بشکه نفت خام خواهد بود. این مقدار گاز سه برابر منابع نفتی ذخیره شده در عربستان سعودی است. اگر ما چنین منابعی را به سرمایه تبدیل نکنیم؛ کندذهن ترین انسان هایی خواهیم بود که در این کشور زیسته ایم.

تر: باور کردنی نیست.

تبپ: به علاوه، امروزه گاز طبیعی بسیار ارزان است. یک بشکه ی صد دلاری نفت خام با گازی طبیعی به بهای ۱۶ دلار برابری می کند. ما هرگز گاز طبیعی ۱۶ دلاری را مشاهده نکرده ایم. انسان هایی که امروزه از منابع انرژی استفاده می کنند باید به گاز طبیعی توجهی ویژه داشته باشند.

تر: من می دانم تو زمان، انرژی و پولی فراوان را برای برنامه ی پیکینز هزینه کرده ای. آیا این برنامه به معنای واقعی مفید و مؤثر خواهد بود؟

تبپ: من این برنامه را در سال ۲۰۰۸ در واشینگتن دی سی رونمایی و ۱۰۰ میلیون دلار را نیز از سرمایه ی شخصی خودم بابت آن هزینه کرده ام. من احساس می کنم در حد توانم همه ی کارهای لازم را در این زمینه به ثمر رسانده ام. بله، ما به زودی برنامه ای انرژی محور را برای امریکا اجرا خواهیم کرد.

تر: من در این کتاب بارها و بارها درباره ی تخصیص دارایی مطلب نوشته ام. من فکر می کنم همه ی دارایی های تو به بخش انرژی مربوط می شوند و انرژی در واقع بخشی عمده از زندگی ات را تشکیل می دهد؛ این طور نیست؟

تبپ: درست است؛ اما شما در منابع انرژی به راستی بخش هایی متفاوت دارید. ما در میان گستره ای از منابع انرژی سرمایه گذاری می کنیم؛ اما فراتر از آن نمی رویم.

تر: به این ترتیب، تخصیص دارایی تو بر این مبنا شکل می گیرد. اگر تو امروزه یک سرمایه گذار شخصی بودی و مبلغی ۵۰ هزار دلاری را برای سرمایه گذاری کردن در اختیار داشتی؛ در کدام بخش ها سرمایه گذاری می کردی؟

تب: شما اغلب با پالایشگاه ها یا شرکت هایی سروکار دارید که به کار اکتشاف و استخراج و فرآوری می پردازند. من اغلب در بخش اکتشاف و تولید سرمایه گذاری می کنم. به علاوه، امروزه گاز طبیعی بسیار ارزان است. در کل من فکر می کنم صنعت نفت و گاز به دلیل پیشرفت های فناورانه آینده ای شگفت انگیز خواهد داشت. پیشرفت های ما در عرصه ی فناوری به راستی حیرت آور است. کشور ما امروزه از نظر منابع طبیعی در مقایسه با ده سال قبل بسیار بهتر به نظر می رسد. من ده سال قبل چنین احساسی نداشتم. من در آن زمان به اندازه ی امروزه از اطمینان و اعتماد کافی در این زمینه بهره مند نبودم.

تر: بون، به من بگو چه عاملی به تو انگیزه می بخشد.

تب: تونی، تو می دانی که در این مرحله از زندگی ام دوست دارم درآمد آفرینی کنم. من دوست دارم درآمد را برای کارهای بشردوستانه هزینه کنم. من باور دارم یکی از دلایل حضور من روی این کره ی خاکی در واقع موفق شدن، درآمد آفرینی و سخاوتمندی است.

تر: منظورت چیست که می گویی دوست داری سخاوتمند باشی؟

تب: یکی از اهداف من این است که قبل از مرگم بتوانم مبلغی یک میلیارد دلاری را به یک مؤسسه ی خیریه اهدا کنم.

تر: عجیب و هیجان انگیز به نظر می رسد.

تب: من هر روز به محل کارم می روم. در سراسر زندگی ام به این شیوه عمل کرده ام. شغلم برای من اهمیتی بسیار دارد. شاید تو با خودت چنین بگویی: ”برای من خانواده ام در اولویت قرار دارد. تو نمی توانی چنین بگویی.“ همه ی این امور به راستی بخش های جالب و نشاط انگیز زندگی هستند. وقتی من در کنار اعضای خانواده ام به سر می برم؛ زمانی شاد و بانشاط را سپری می کنم. وقتی من در محیط کارم هستم؛ باز هم زمانی شاد و بانشاط را سپری می کنم. شاید پیامد کارهای ما چندان کامل و همه جانبه نباشد؛ اما این پیامدها آن قدر خوب و زیبا هستند که فکر کنیم روز بعد نیز یک بازی خوب و پرگل را به نمایش خواهیم گذاشت. شاید بازی هر روز ما این گونه پیش نرود؛

اما من به این شیوه دربارهی رویدادهای هر روزم می‌اندیشم.

تر: تو به من انگیزه می‌بخشی؛ درست همان‌گونه که به بسیاری از انسان‌ها در سراسر جهان انگیزه می‌بخشی. من از اشتیاق و صداقت تو انگیزه می‌گیرم. تو در ۸۶ سالگی، با وجود همه‌ی موفقیت‌ها و دستاوردهای استثنایی گذشته‌ات، باز هم به رشد کردن و سخاوتمندبودن ادامه می‌دهی.

تبپ: متشکرم، تونی. تو نیز انسانی موفق هستی و به عده‌ای بسیار از انسان‌ها کمک کرده‌ای. شاید حتی تو در مقایسه با من به عده‌ای بیشتر از انسان‌ها انگیزه بخشیده باشی.

تر: اوه، نمی‌دانم.

تبپ: به‌هرحال، هر دوی ما انسانی برنده هستیم زیرا سخاوتمندی را به برنامه‌ی دایمی خودمان تبدیل کرده‌ایم.

تر: بله، موافق هستم. دوست من می‌خواهم بدانی که به‌شدت دوستت دارم. متشکرم.

فصل نهم

کایل بس: استاد مدیریت ریسک

بنیان‌گذار شرکت مدیریت سرمایه‌ی هیمن

کایل بس، به‌منزله‌ی یک شناگر ماهر به‌ویژه در بخش شیرجه، قانون بنیادین فیزیک را به‌خوبی می‌فهمد. او می‌داند، هرآنچه بالا می‌رود، در پایان پایین خواهد آمد. درست به همین دلیل، او در سال ۲۰۰۵ مطرح کردن سؤال‌هایی را دربارهی رونق‌یافتن بازار مسکن در ایالات متحده شروع کرد. تا آن زمان هیچ‌کس به مطرح کردن این سؤال‌ها نیندیشیده بود. یکی از سؤال‌های کایل این بود: "اگر بهای مسکن همیشه افزایش نیابد؛ چه اتفاقی می‌افتد؟" این سؤال‌ها سبب شد کایل بتواند بزرگ‌ترین اقدامش را در سراسر جهان برمبنای پیش‌بینی کردن سقوط بهای مسکن در سال ۲۰۰۸

و بحران اقتصادی ناشی از آن انجام دهد. دادوستد او سبب شد نخستین میلیارد دلارش را به دست آورد. بس به فعالیتش ادامه داد تا این که فقط در طی ۱۸ ماه توانست سودی ۶۰۰ درصدی را بابت سرمایه گذاری اش به دست آورد. او به این ترتیب جایگاهش را به منزله‌ی بالاستعدادترین و اندیشمندترین مدیر صندوق تأمین سرمایه در روزگار خودش محکم کرد.

کایل به ندرت گفت و گو می کند؛ اما خوشبختانه کارهای من در گذشته در زمان دانشجویی اش به او انگیزه بخشیده بود. درست به همین دلیل من توانستم برای گفت و گو کردن با او به تگزاس پرواز کنم و در آسمان خراش او بنشینم؛ در حالی که چشم اندازی را از شهر دالاس پیش رویم مشاهده می کردم. بس یکی از اندک انسان های فعال در عرصه‌ی مالی است که دوری از نیویورک را برای خودش یک مزیت رقابتی می داند. او می گوید: "ما از سر و صدای فراوان در امان هستیم."

بس به راستی انسانی فروتن است و رفتاری صمیمانه دارد. وقتی من از او خواستم درباره‌ی سؤال هایی توضیح دهد که سبب شده اند او در بازار مسکن به موفقیت برسد؛ او چنین گفت: "تونی، مطرح کردن این سؤال ها در واقع همچون علم موشک شناسی نیست. ما درباره‌ی سؤال هایی حرف می زنیم که هر انسانی می تواند آن ها را مطرح کند."

بس با همسر و خانواده اش زندگی می کند. او به منزله‌ی عضو هیئت مدیره‌ی امانات شرکت مدیریت سرمایه‌ی دانشگاه تگزاس فعالیت می کند. به علاوه، در سرپرستی کردن یکی از بزرگ ترین دارایی های عمومی با سرمایه ای بیش از ۲۶ میلیارد دلار کمک می کند. شما در گذشته ماجرای بس و سکه های نیکلی اش را خوانده اید. او با خریدن سکه های نیکلی به ارزش ۲ میلیون دلار و به دست آوردن سودی ۲۵ درصدی در نخستین روز سرمایه گذاری اش در واقع درس مهم ریسک / سود نامتقارن را به فرزندانش آموزش داد. در حقیقت، بس می گوید؛ اگر می توانست سکه های نیکلی فراوان را در بازار امروزی بیابد؛ همه‌ی ثروتش را روی این سکه ها سرمایه گذاری می کرد.

غیر از ماجرای سکه ها، تمرکز دقیق بس روی ریسک / سود نامتقارن به دو دادوستد سود آفرین او منجر شده است. یکی از آن ها به بازار مسکن و دیگری به بحران بدهی اروپا مربوط می شود که در سال ۲۰۰۸ شروع شده اند. او سومین دادوستد مهمش را نیز در نظر دارد که خودش می گوید از دو دادوستد قبلی نیز بزرگ تر و سود آفرین تر خواهد بود. در بخش زیر چکیده ای را از گفت و گوی دوساعت و نیمه‌ی ما می خوانید که در دفتر کار بس در مرکز شهر انجام شده است:

تر: اندکی درباره‌ی خودت توضیح بده.

کب: من در رشته‌ی شیرجه فعالیت می‌کردم. مردم اغلب فکر می‌کنند این ورزش فقط تأثیری جسمانی دارد؛ اما من باور دارم ۹۰ درصد این ورزش در واقع فرایندی ذهنی است. شما در اصل در مقابل خودتان قرار می‌گیرید. این موضوع برای من بسیار مفید و مؤثر بود. این ورزش به من آموزش داد چگونه منظم باشم و چگونه از شکست‌هایم درس بگیرم. در واقع چگونگی روبه‌رو شدن شما با شکست‌های زندگی‌تان و چگونگی واکنش‌نشان دادن شما به این شکست‌ها ماهیت واقعی وجودتان را نمایان می‌کند. من به‌راستی پدر و مادری بامحبت و مهربان دارم؛ اما آنان هرگز هیچ پس‌اندازی در زندگی‌شان نداشتند. درست به همین دلیل، من با خودم عهد بستم هرگز در زمینه‌ی پس‌انداز کردن مانند آنان زندگی نکنم. والدین من هر دو سیگاری هستند؛ در نتیجه، من با خودم عهد بستم که هرگز سیگار نکشم. من؛ به‌جای انگیزه‌گرفتن از امور مثبت زندگی‌ام، همیشه هرچه بیشتر از امور منفی زندگی‌ام انگیزه گرفته‌ام. بین زندگی من و آموزش‌های تو اغلب هماهنگی‌هایی فراوان وجود دارد.

تر: بی‌تردید. وقتی من به معیاری مشترک توجه می‌کنم که سبب می‌شود انسان‌ها به موفقیت برسند؛ فراتر از آموزش یا استعداد، به اشتیاق می‌رسم.

کب: اشتیاق و رنج.

تر: اشتیاق از رنج نشأت می‌گیرد. وقتی همه‌ی امور زندگی‌ات آسان و بی‌دردسر پیش بروند؛ تو به معنای واقعی اشتیاقی را در وجودت احساس نمی‌کنی.

کب: درست می‌گویی.

تر: به این ترتیب، اشتیاق تو سبب شد صندوق تأمین سرمایه‌ات را راه‌اندازی کنی. فکر می‌کنم سال ۲۰۰۶ بود؛ این طور نیست؟

کب: بله.

تر: نکته‌ی جالب و حیرت‌آور برای من در واقع سرعت سودآفرینی تو بود.

کب: من در این زمینه شانس آوردم.

تر: فکر می‌کنم سال اول سودی ۲۰ درصدی و سال بعد سودی ۲۱۶ درصدی به دست آوردی؛ این طور نیست؟

کب: درست است. این موضوع به راستی تصادفی بود که من بسیار زود پی بردم قرار است در بازار مسکن چه اتفاقی بیفتد. من این جمله را باور دارم: "شانس زمانی پدیدار می شود که آمادگی و فرصت در کنار هم قرار می گیرند." فکر می کنم این جمله را در دوره ی دانشجویی در یکی از کتاب های خودت خوانده ام. بسیار خوب، من آماده بودم. من دوست دارم فکر کنم که بسیار خوش شانس بودم و در زمان مناسب در موقعیت مناسب قرار گرفتم زیرا در آن لحظه همه ی توانایی ها و داشته هایم را در این زمینه به کار گرفته بودم.

تر: بسیاری از انسان ها از مشکل بازار مسکن در آن روزها خبر داشتند و هیچ اقدامی انجام ندادند. تو در این زمینه با آنان چه تفاوتی داشتی؟ چه عاملی به معنای واقعی سبب شد تو در این عرصه به موفقیت برسی؟

کب: اگر آن زمان را به یاد داشته باشی؛ پس، می دانی پول در آن دوره بسیار آسان در دسترس انسان ها قرار می گرفت. در سال ۲۰۰۵ و ۲۰۰۶، شما می توانستید به آسانی وامی کم بهره بگیرید. من و تو در آن زمان می توانستیم، با سرمایه ای اندک و البته بدهی فراوان، شرکت خودمان را راه اندازی کنیم. در آن دوره، یک روز من با الن فورنیه، دوست و همکلاسی ام، تلفنی صحبت می کردیم. ما می کوشیدیم پی ببریم چگونه می توانیم در بازار مسکن سرمایه گذاری کنیم؛ بی آن که به ضرر و زیان دچار شویم. دوستم گفت: "بهای مسکن با افزایش سطح درآمد و گسترش یافتن فرصت های شغلی همچنان افزایش می یابد." به این ترتیب، تا زمانی که فرصت های شغلی در جامعه و سطح درآمد افراد افزایش می یافت؛ بهای مسکن نیز باید همواره بیشتر و بیشتر می شد. البته چنین اندیشه ای دارای ایراد و اشکال است.

تر: بله، همه ی ما به این موضوع پی برده ایم.

کب: من در سپتامبر سال ۲۰۰۶ در بانک مرکزی جلسه ای داشتم. آنان می گفتند: "کایل توجه داشته باش که تو به تازگی به این عرصه قدم گذاشته ای. تو باید بدانی که افزایش سطح درآمد افراد به رشد بازار مسکن می انجامد." من گفتم: "اما بهتر است شما هم اندکی تأمل کنید. رشد بازار مسکن در طی پنجاه سال با میانگین درآمد افراد جامعه هماهنگ بوده است. اما در چهار سال اخیر مسکن سالیانه رشدی ۸ درصدی و سطح درآمد افراد فقط رشدی ۱/۵ درصدی داشت.

به این ترتیب، ما پنج یا شش انحراف معیار [۱۹] از میانگین داریم." برای هماهنگ کردن ارتباط میان رشد مسکن و سطح درآمد در واقع یا سطح درآمد باید حدود ۳۵ درصد افزایش یابد یا بهای مسکن باید ۳۰ درصد کاهش یابد. در نتیجه، من به بسیاری از کارشناسان وال استریت تلفن کردم و گفتم:

”می‌خواهم برنامه و طرح شما را در این زمینه ببینم. به من نشان دهید؛ اگر بهای مسکن فقط سالی چهار، دو یا صفر درصد افزایش یابد؛ چه اتفاقی می‌افتد.“ در ماه ژوئن سال ۲۰۰۶، هیچ‌یک از کارشناسان وال استریت هیچ طرح و برنامه‌ای را با در نظر گرفتن ثابت ماندن بهای مسکن طراحی نکرده بودند.

تر: آیا جدی می‌گویی؟

کب: متأسفانه حتی یکی از آنان نیز چنین موضوعی را در نظر نگرفته بود.

تر: این افراد فقط نوشیدنی خودشان را در آرامش می‌نوشند.

کب: به این ترتیب، من در نوامبر سال ۲۰۰۶ از شرکت خدمات مالی یواس بی خواستم تا طرحی را بر مبنای ثابت ماندن بهای مسکن طراحی کنند. طرح آنان نشان داد وام‌های مشترک مسکن در این وضعیت حدود ۹ درصد ضرر و زیان خواهد داشت. وام‌های مشترک مسکن در واقع گروهی از وام‌ها با سررسیدهای همزمان و نرخ سود مشابه هستند که در قالب یک بسته یا اوراق بهادار به نام اوراق بهادار با پشتوانه‌ی رهنی یا قرارداد تبادل افول اعتبار قرار می‌گیرند. قرار بود این اوراق از اعتباری بالا برخوردار باشند و با نرخ سودی پیش‌بینی شده در اختیار سرمایه‌گذاران قرار بگیرند. در این وضعیت، اگر بهای مسکن همچنان افزایش یابد؛ وام‌دهندگان سودی عالی به دست می‌آورند. از سوی دیگر، اگر بهای مسکن افزایش نمی‌یافت، اگر بهای مسکن ثابت می‌ماند؛ این افراد ۹ درصد ضرر می‌کردند. من به آن فوریه تلفن کردم که در شرکت مدیریت سرمایه‌ی پنانت کار می‌کرد. او گفت: ”وضعیت همین‌گونه است.“ وقتی من صندوق تأمین سرمایه‌ام را بنیان‌گذاری کردم؛ نام ای اف جی پی را به دلیل گفت‌وگوی تلفنی‌ام با فوریه برای صندوقم انتخاب کردم. در واقع می‌توانم بگویم این گفت‌وگوی تلفنی سبب شد مسیر من تغییر کند. من طرحم را با شرایطی ویژه در اختیار علاقه‌مندان می‌گذاشتم.

تر: آیا می‌توانی به من بگویی نسبت ریسک/ سود این سرمایه‌گذاری برای تو و آن چقدر بود؟

کب: در اصل، اگر من یک دلار سرمایه‌گذاری می‌کردم و قیمت مسکن افزایش می‌یافت؛ ضرر و زیانم فقط سه سنت می‌شد!

تر: حیرت‌آور است. در نتیجه، ریسک تو بسیار اندک بود.

کب: بله. این کار فقط ۳ درصد برای من هزینه داشت.

تر: زیرا همه‌ی انسان‌ها فکر می‌کردند بازار همواره در مسیر رشد قرار دارد. سود تو چقدر بود؟

کب: اگر بهای مسکن ثابت می‌ماند یا کاهش می‌یافت؛ من یک دلار به دست می‌آوردم.

تر: به این ترتیب، اگر تو اشتباه می‌کردی؛ به ۳ درصد ضرر و زیان دچار می‌شدی. از سوی دیگر، اگر طرح درست و کاربردی بود؛ سرمایه‌ات ۱۰۰ درصد رشد می‌کرد.

کب: بله. نکته‌ی مهم این است که من در این باره به حرف هیچ‌یک از کارشناسان مسکن گوش نکردم. همه‌ی آنان چنین می‌گفتند: "کایل، تو نمی‌دانی درباره‌ی چه موضوعی صحبت می‌کنی. سرنخ این بازار در دست تو نیست. چنین رویدادی هرگز اتفاق نمی‌افتد!" من می‌گفتم: "بسیار خوب، این دلایل شما برای من دلایلی قانع‌کننده به نظر نمی‌رسند زیرا من در این باره پژوهش کرده‌ام و شاید نتوانم همه‌ی نکته‌هایی را بفهمم که شما به خوبی می‌فهمید و از آن‌ها آگاهی دارید." به هر حال، من می‌توانستم پیچش مو را در این بازار مشاهده کنم.

تر: تو مفهوم اصلی ریسک / سود نامتقارن را درک کرده‌ای.

کب: من همچنین این جمله را بارها و بارها شنیده‌ام: "بسیار خوب، چنین رویدادی بی‌تردید اتفاق نمی‌افتد زیرا در این صورت کل ساختار مالی از هم فرومی‌پاشد." این دلیل نیز برای من دلیلی قانع‌کننده نبود. همه‌ی ما به مثبت‌اندیشی گرایش داریم. مثبت‌اندیشی در واقع بخشی از طبیعت بشری ما به شمار می‌آید. اگر تو درباره‌ی زندگی‌ات مثبت‌اندیش نباشی؛ صبح‌ها از تخت خوابت بیرون نمی‌آیی؛ درست می‌گوییم؟ ما، انسان‌ها، در کل به خوش‌بینی گرایش داریم.

تر: این ویژگی در هر موقعیتی برای ما کاربرد دارد؛ اما دنیای مالی در این زمینه استثنا خواهد بود.

کب: درست به اصل مطلب اشاره کردی!

تر: نکته‌ی شگفت‌انگیزتر درباره‌ی تو این است: تو، پس از پیش‌بینی کردن سقوط بازار مسکن، درباره‌ی بحران اقتصادی اروپا و یونان نیز حقایقی را پیش‌بینی کردی. چگونه چنین کاری را انجام دادی؟ بار دیگر می‌گویم روان‌شناسی شیوه‌ی اندیشیدن تو را بفهمم.

کب: در میانه‌ی سال ۲۰۰۸، پس از ورشکستگی شرکت بئر استیرنز و درست قبل از ورشکسته شدن لیمن برادرز، من با اعضای گروه‌م این‌جا نشسته بودیم. من چنین گفتم: "بسیار خوب، با اتفاق افتادن چنین بحرانی پی می‌بریم که ریسک موجود در جهان، که در گذشته

فقط در ترازنامه‌های شخصی قرار داشت، به ترازنامه‌های عمومی راه یافته است. به این ترتیب، بهتر است ترازنامه‌های دولتی کشورهای مختلف را بازسازی کنیم. بهتر است به اروپا، ژاپن و ایالات متحده توجه کنیم. بهتر است به همه‌ی کشورهای توجّه کنیم که بدهی فراوانی دارند. ما باید بکوشیم علت این بدهی‌ها را بفهمیم. “من با خودم اندیشیدم: “اگر من به جای برنانکه، رییس وقت بانک مرکزی ایالات متحده، یا به جای ژان کلود تریشه، رییس بانک مرکزی اروپا، بودم و می‌خواستم این مشکل را حل کنم؛ چه اقدامی انجام می‌دادم؟ چگونه این اقدام را به‌ثمر می‌رساندم؟ من می‌کوشیدم به بدهی‌های کشور خودم توجّه کنم. سپس، باید پی می‌بردیم بزرگی ساختار بانکی من در رابطه با دو عامل چگونه است. یکی از این عوامل در واقع تولید ناخالص داخلی و دیگری نیز درآمد دولت بود.”

تر: منطقی به نظر می‌رسد.

کب: در نتیجه، ما در اصل به مجموعه‌ای از کشورهای متفاوت توجّه کردیم و پرسیدیم: “ساختار بانکی آن‌ها تا چه اندازه بزرگ است؟ در این کشورها چقدر وام به اشخاص حقیقی و حقوقی پرداخت می‌شود؟” سپس، ما کوشیدیم پی ببریم چند کشور از این کشورها به‌سوی بحران پیش می‌روند و حل کردن مشکلات آن‌ها به ضرر کشور خودمان تمام خواهد شد. من به اعضای گروهم گفتم به بعضی شرکت‌ها تلفن کنند و پی ببرند بزرگی ساختار بانکی آن کشورها چقدر است. حدس می‌زنید چند شرکت در میانه‌ی سال ۲۰۰۸ به این موضوع توجّه کرده و به آن پرداخته بودند؟

تر: چند شرکت؟

کب: حتی یک شرکت هم در این زمینه اقدامی انجام نداده بود و ما به همه‌ی شرکت‌های فعال در این عرصه تلفن کرده بودیم.

تر: وای!

کب: به این ترتیب، من گزارش‌های مربوط به بدهی‌های دولت‌های مستقل را به‌دست آوردم و همه‌ی آن‌ها را با دقت مطالعه و واکاوی کردم. این گزارش‌ها هرچه بیشتر به کشورهایی با اقتصادهای نوظهور مربوط می‌شدند زیرا از نظر تاریخی فقط کشورهایی با اقتصاد نوظهور ترازنامه‌های خودشان را بازسازی کرده بودند.

تر: کشورهای پیشرفته فقط پس از جنگ به بازسازی ترازنامه‌های خود می‌پردازند.

ک: درست است. دو کشور اغلب برای جنگیدن با یکدیگر هزینه می کنند. هر دوی آن ها بدهی به بار می آورند. کشور پیروز در جنگ فقط غنیمت های جنگی را به دست می آورد و کشور بازنده در هر زمینه شکست می خورد. وضعیت دنیا این گونه است. در بررسی ما بزرگ ترین بدهی تاریخ در زمان صلح مشخص شد.

تر: حیرت آور است.

ک: در این مرحله چنین سؤالی مطرح بود: ساختار بانکی آن کشورها چقدر بزرگ بود؟ ما به اقدامات ادامه دادیم و تمامی اطلاعات موجود را جمع آوری کردیم. ما به دو عامل تعیین کننده توجه کردیم که یکی از آن ها تولید ناخالص داخلی و دیگری درآمد حاصل از مالیات دولت مرکزی بود. این فرایند به راحتی یک فرایند آموزشی گسترده به شمار می آمد زیرا ما در گذشته چنین اقدامی را انجام نداده بودیم.

تر: به نظر می رسد هیچ کس دیگر نیز در این زمینه اقدامی انجام نداده بود.

ک: تونی، این کار چندان پیچیده نیست. ما فقط انسان هایی معمولی بودیم که چنین گفتیم: "چگونه می توانیم این مشکل را حل کنیم؟" به این ترتیب، دست به کار شدیم. من نمودارهایی را تهیه کردم و به اعضای گروه هم گفتم: "این کشورها را از بدترین وضعیت به بهترین وضعیت رتبه بندی کنید." فکر می کنی کدام کشور از نظر وضعیت بدهی در ترازنامه اش در بدترین وضعیت قرار داشت؟

تر: ایسلند؟

ک: بله. فکر می کنی کشور بعدی کدام کشور بود؟ پی بردن به این موضوع بسیار ساده است.

تر: یونان؟!

[کایل سرش را به نشانه ی تأیید تکان می دهد.]

تر: وای!

ک: ما همه ی این اقدامات را انجام دادیم. من به تجزیه و تحلیل های خودمان نگریستم و گفتم: "این موضوع ممکن است درست نباشد." من برای اعضای گروه هم همچون انسانی به نظر می رسیدم که بزرگ نمایی می کند. من گفتم: "اگر این موضوع حقیقت داشته باشد؛ شما بی تردید

می‌دانید در مرحله‌ی بعد چه اتفاقی می‌افتد.

تر: درست است.

کب: سپس، من پرسیدم: "قراردادهای بیمه‌ای ایسلند و یونان در چه رتبه‌ای قرار دارند؟" اعضای گروه‌م پاسخ دادند: "یونان ۱۱/۰ درصد است." یازده صدم درصد! این مقدار در واقع ۱۰۰/۱۱ از یک درصد است. من گفتم: "بسیار خوب، ما باید یک میلیارد از آن را بخریم."

تر: باورکردنی نیست!

کب: این ماجرا در سومین فصل از سال ۲۰۰۸ اتفاق افتاد.

تر: در آن روزها چنین مطلبی منتشر شده بود.

کب: من به کنت روگاف، استاد دانشگاه هاروارد، تلفن کردم. او در گذشته مرا نمی‌شناخت. به او گفتم: "من چند ماه وقت صرف کرده‌ام تا ترازنامه‌ای جهانی را تهیه کنم. من در واقع می‌کوشم به این موضوع پی ببرم. پیامد این کار برای من بسیار منفی به نظر می‌رسد. من فکر می‌کنم ممکن است در این زمینه اشتباه کرده باشم. شاید هم برداشتم چندان درست نیست. آیا می‌توانم حضوری با شما دیدار کنم تا پیامد کارم را در اختیارتان قرار دهم؟" او پاسخ داد: "البته."

تر: چه عالی!

کب: من، در فوریه‌ی سال ۲۰۰۹، حدود دو ساعت ونیم با او جلسه داشتم. هرگز این صحنه را فراموش نمی‌کنم: او چکیده‌ی مطالب مرا در دست گرفت که به صورت نموداری از همه‌ی اطلاعات به دست آمده بود؛ آن‌ها را خواند؛ روی صندلی‌اش جابه‌جا شد و عقب نشست؛ عینکش را برداشت و گفت: "کایل، من نمی‌توانم باور کنم اوضاع تا این اندازه بحرانی باشد." من بی‌درنگ با خودم اندیشیدم: "وای! همه‌ی ترس‌های من از سوی کسی تأیید شد که پدر تجزیه و تحلیل ترازنامه‌های دولت‌های مستقل است." در نتیجه، اگر او در این باره نیندیشیده بود؛ آیا این احتمال وجود داشت که برنانکه و تریشه در این باره اندیشیده باشند؟ هیچ کس به این موضوع توجه نکرده بود. هیچ طرح و برنامه‌ی مناسب و منسجمی در این باره وجود نداشت.

تر: هیچ برنامه‌ای؟

کب: او به رویدادهایی پیش‌بینی نشده و بحرانی می‌اندیشید.

تر: باور کردنی نیست. من باید سؤالی را درباره‌ی ژاپن برای تو مطرح کنم زیرا می‌دانم اکنون بر این موضوع متمرکز هستی.

کب: هم‌اکنون بزرگ‌ترین فرصت موجود در دنیا در ژاپن یافت می‌شود. درباره‌ی زمان‌سنجی آن یقین ندارم؛ اما پیامد آن چندبرابر دادوستدهای قبلی من خواهد بود. من باور دارم نقطه‌ی قانونی تنش جهانی اکنون در ژاپن قرار دارد. خریدن یک بیمه‌نامه‌ی خوب هم‌اکنون در ژاپن به‌راستی در ارزان‌ترین سطح ممکن است.

تر: بله. این کار برای تو چقدر هزینه دارد؟

کب: ما باید دو عامل مهم را برای قیمت‌گذاری در نظر داشته باشیم که یکی از آن‌ها سود عاری از ریسک و دیگری نوسان مربوط به دارایی بنیادین است. تصور کن که بوقلمون‌ها از این نظریه استفاده می‌کردند. در این صورت، اگر ریسک کشته‌شدن آن‌ها را بر مبنای نوسانی تاریخی ارزیابی می‌کردی؛ به صفر می‌رسیدی.

تر: درست می‌گویی.

کب: البته، این موضوع فقط تا روز سپاس‌گزاری حقیقت می‌یابد.

تر: تا زمانی که بسیار دیر شود.

کب: وقتی درباره‌ی ژاپن می‌اندیشی؛ به ده‌سال مهار قیمت‌ها و نوسان بازار پی می‌بری. نوسان در این کشور رقمی بین ۴ تا ۶ است. سود عاری از ریسک نیز یک‌دهم یک‌درصد است. در نتیجه، وقتی بهای یک گزینه‌ی مناسب را جویا می‌شوی؛ قانون کلی به تو می‌گوید که چنین گزینه‌ای باید رایگان باشد.

تر: درست است.

کب: به این ترتیب، اگر بهای اوراق بهادار کم‌ریسک ژاپن ۱۵۰ تا ۲۰۰ صدم‌درصد معادل ۵/۱ تا ۲درصد افزایش یابد؛ کار به‌راستی تمام است. به نظر من، کل این ساختار منفجر می‌شود.

تر: وای!

کب: اما نظریه‌ی من چنین است و همیشه هم به سرمایه‌گذارانم چنین گفته‌ام: "اگر ممکن است این اوراق ۲درصد افزایش یابند؛ پس، این احتمال نیز وجود دارد که ۱۵درصد هم افزایش یابند."

تر: درست است.

کب: در این صورت، دو احتمال وجود دارد. از یک سو، ممکن است هیچ اتفاقی نیفتد. از سوی دیگر، ممکن است بازار رونق بگیرد.

تر: همه‌ی این مسایل به اندیشه‌ی تو درباره‌ی پیامد ریسک‌پذیری مربوط می‌شوند. در این باره اندکی توضیح بده. بسیاری از سرمایه‌گذاران بر این موضوع متمرکز نیستند.

کب: اگر به عملکرد من توجه کنی؛ پی می‌بری من در طی سال فقط ۰۳/۰ یا ۰۴/۰ درصد از سرمایه‌ام را روی ژاپن سرمایه‌گذاری می‌کنم. اگر نظریه‌ی من درباره‌ی پیامد احتمالی سرمایه‌گذاری در این بخش درست باشد؛ این اوراق بهادار در آینده سودی ۲۰ درصدی یا بیشتر خواهند داشت. در نتیجه، من ۰۴/۰ درصد را برای گزینه‌ای سرمایه‌گذاری کرده‌ام که ممکن است در آینده ارزشی ۲۰۰۰ درصدی داشته باشد! تونی، تاکنون چنین گزینه‌ای در کل تاریخ بشری وجود نداشته است. به هر حال، این اندیشه فقط نظر شخصی من است. شاید من در این باره اشتباه می‌کنم. همان گونه که در سال‌های گذشته اشتباه کرده‌ام.

تر: تو در زمان سنجی اشتباه می‌کنی.

کب: من موضوع اصلی را به تو می‌گویم. ممکن است من در طی ده سال گذشته اشتباه کرده باشم؛ اما، اگر نظریه‌ی من از هم‌اکنون تا ده سال بعد درست از کار درآید، باز هم احتمالی ۱۰۰ درصدی وجود دارد که من به هدفم برسم. مردم به من چنین می‌گویند: "چگونه می‌توانی این سرمایه‌گذاری را انجام دهی؛ در حالی که چنین رویدادی در گذشته اتفاق نیفتاده است؟" من می‌گویم: "بسیار خوب، اگر من طرح کلی این ماجرا را در اختیاران بگذارم؛ چگونه می‌توانید یک انسان محافظه‌کار باشید و آن را انجام ندهید؟ این موضوع را فراموش کنید که من درست می‌گویم یا اشتباه می‌کنم. وقتی هزینه‌ها را به شما نشان می‌دهم؛ شما چگونه می‌توانید چنین اقدامی را انجام ندهید؟ اگر خانه‌ی شما در منطقه‌ای قرار داشته باشد که همواره در آنجا آتش‌سوزی اتفاق می‌افتد و ۲۰۰ سال قبل نیز یک آتش‌سوزی بزرگ همه‌ی خانه‌های آن منطقه را ویران کرده است؛ آیا شما حاضر نیستید هزینه‌ای اندک را بابت بیمه کردن خانه‌ی خودتان بپردازید؟"

تر: فهمیدم. شگفت‌آور است. اکنون می‌خواهم چنین سؤالی را برای تو مطرح کنم: آیا تو خودت را انسانی ریسک‌پذیر می‌دانی؟

کب: خیر.

تر: من این گونه فکر نمی کنم. درست به همین دلیل چنین سؤالی را برای مطرح کردم. چرا می گویی که خودت را انسانی ریسک پذیر نمی دانی؟

کب: اکنون برای توضیح می دهم. ریسک پذیری دراصل به این معنی است که ما می توانیم همه ی پولمان را از دست بدهیم. من هرگز خودم را در چنین موقعیتی قرار نمی دهم.

تر: اکنون در این باره توضیح بده: اگر نمی توانستی ثروت خودت را برای فرزندان به ارث بگذاری بلکه فقط می توانستی چیش یک سبد سرمایه گذاری مناسب یا مجموعه ای را از قوانین مهم و مؤثر به آنان آموزش دهی؛ کدام سبد یا قوانین را برای آنان در نظر می گرفتی؟

کب: من سکه های نیکلی را به ارزش چند صد میلیون دلار برای آنان باقی می گذاشتم زیرا در این صورت آنان در سراسر زندگی شان هیچ گونه نگرانی مالی نخواهند داشت.

تر: آنان چنین کاری را انجام داده اند. سبد سرمایه گذاری آنان آماده است. خدای من! این ماجرا بسیار هیجان انگیز به نظر می رسد! چه عاملی در زندگی بیش از همه شادمانت می کند؟

کب: فرزندان نازنینم.

تر: حیرت آور است!

کب: صد درصد.

تر: کایل، از تو متشکرم. من از گفت و گو با تو لذت بردم و مطالبی بسیار را آموختم!

فصل دهم

مارک فابر: میلیاردری که او را دکتر دووم می نامند

مدیر شرکت مارک فابر؛ ناشر یک خبرنامه ی

کب: خیر.

تر: من این گونه فکر نمی کنم. درست به همین دلیل چنین سؤالی را برای مطرح کردم. چرا می گویی که خودت را انسانی ریسک پذیر نمی دانی؟

کب: اکنون برای توضیح می دهم. ریسک پذیری دراصل به این معنی است که ما می توانیم همه ی پولمان را از دست بدهیم. من هرگز خودم را در چنین موقعیتی قرار نمی دهم.

تر: اکنون در این باره توضیح بده: اگر نمی توانستی ثروت خودت را برای فرزندان به ارث بگذاری بلکه فقط می توانستی چیش یک سبد سرمایه گذاری مناسب یا مجموعه ای را از قوانین مهم و مؤثر به آنان آموزش دهی؛ کدام سبد یا قوانین را برای آنان در نظر می گرفتی؟

کب: من سکه های نیکلی را به ارزش چندصد میلیون دلار برای آنان باقی می گذاشتم زیرا در این صورت آنان در سراسر زندگی شان هیچ گونه نگرانی مالی نخواهند داشت.

تر: آنان چنین کاری را انجام داده اند. سبد سرمایه گذاری آنان آماده است. خدای من! این ماجرا بسیار هیجان انگیز به نظر می رسد! چه عاملی در زندگی بیش از همه شادمانت می کند؟

کب: فرزندان نازنینم.

تر: حیرت آور است!

کب: صد درصد.

تر: کایل، از تو متشکرم. من از گفت و گو با تو لذت بردم و مطالبی بسیار را آموختم!

فصل دهم

مارک فابر: میلیاردری که او را دکتر دووم می نامند

مدیر شرکت مارک فابر؛ ناشر یک خبرنامه ی

سرمایه گذاری به نام گلو، بوم اند دووم [۲۰]

نام خبرنگارهای مارک فابر تاحدودی دیدگاه او را درباره‌ی بازار سرمایه نشان می‌دهد. این میلیاردی سوییسی یک سرمایه‌گذار معمولی نیست. مارک در طی سال‌ها همچنان دوست من بوده است. او یک انسان همیشه مشتاق به نظر می‌رسد که شفاف سخن می‌گوید. او نیز همچون سر جان تمپلتون فرصت‌هایی را برای سرمایه‌گذاری کردن شکار می‌کند که دیگران اغلب آن‌ها را نادیده می‌گیرند یا از آن‌ها می‌پرهیزند. درست به همین دلیل، درحالی‌که بسیاری از سرمایه‌گذاران بر بازار سهام ایالات متحده متمرکز می‌شوند، مارک فابر برای رشد سرمایه‌گذاری‌هایش کمابیش به‌شیوه‌ای بی‌نظیر به کشورهای آسیایی توجه می‌کند. به‌علاوه، او یکی از منتقدان سرسخت همه‌ی بانک‌های مرکزی به‌ویژه بانک مرکزی ایالات متحده به‌شمار می‌آید. او باور دارد بانک مرکزی ایالات متحده، با چاپ کردن تریلیون‌ها دلار اسکناس و وارد کردن آن‌ها به بازار، بی‌ثباتی را در اقتصاد جهانی سبب شده است.

مارک لقب دکتر دووم را به این دلیل به‌دست آورده است که همواره پیش‌بینی می‌کند بسیاری از دارایی‌های پرت‌فردار اغلب بهایی‌گزاران دارند و به‌سوی نابودی پیش می‌روند. در نشریه‌ی ساندی تایمز چنین مطلبی درباره‌ی مارک چاپ شده بود: "مارک فابر مطالبی را می‌گوید که هیچ‌کس نمی‌خواهد آن‌ها را بشنود." به‌هرحال، باید بگویم که مارک اغلب درست می‌گوید. این موضوع به‌ویژه در سال ۱۹۸۷ و در آن هنگام حقیقت یافت که مارک سقوط بازار سهام ایالات متحده را پیش‌بینی کرد.

پدر مارک یک جراح ارتوپد و مادرش فرزند یک خانواده‌ی هتلدار سوییسی بود. مارک مدرک دکترای خودش را در رشته‌ی اقتصاد از دانشگاه زوریخ دریافت و فعالیت شغلی‌اش را با یک مؤسسه‌ی جهانی سرمایه‌گذاری به‌نام وایت ولد اند کمپانی شروع کرد. او تا سال ۱۹۷۳ به آسیا نقل مکان کرده بود و دیگر هرگز از آن‌جا بازنگشت. مارک فابر، از دفتر کارش در هنگ‌کنگ و ویلایش در چیانگ‌مای واقع در تایلند، برای آفرینش تغییر و تحول باورنکردنی چین و تبدیل آن از یک مرداب کمونیستی به یک موتور محرکه و انگیزه‌بخش برای تمام آن ناحیه نقش داشته است. مارک اکنون یکی از کارشناسان پیشرو در بازارهای آسیایی به‌شمار می‌آید.

مارک یک سخنران دوست‌داشتنی در گفت‌وگوهای تلویزیونی با موضوع اقتصاد است. او یکی از

مارک یک سخنران دوست‌داشتنی در گفت‌وگوهای تلویزیونی با موضوع اقتصاد است. او یکی از اعضای میزگردهای بارونز به‌شمار می‌آید. توصیه‌های او، بر مبنای نظر شرکت‌کنندگان مستقل در این میزگردها، بیشترین سودآفرینی را کمابیش حدود ۲۳ درصد سالیانه به مدت ۱۲ سال پیاپی به‌ارمغان آورده است. مارک همچنین نویسنده‌ی چند کتاب در کشورهای آسیایی است. او ریاست شرکت مارک فابر را با مسئولیت محدود در هنگ‌کنگ نیز به‌عهده دارد که گونه‌ای صندوق سرمایه‌گذاری است و خدمات مشاوره‌ی مالی را به سرمایه‌گذاران عرضه می‌کند. مارک با لهجه‌ی سویسی به زبان انگلیسی صحبت می‌کند و هرگز به خودش سخت نمی‌گیرد. در این بخش، چکیده‌ای را از گفت‌وگوی من با او می‌خوانید که روی صحنه و در یکی از همایش‌های مالی من در سال ۲۰۱۴ انجام شد.

تر: به نظر تو، سه نمونه از بزرگ‌ترین دروغ‌های سرمایه‌گذاری چیست که هنوز هم در دنیای اقتصادی رواج دارد؟

مف: من فکر می‌کنم در هر موضوعی در این حیطه دروغی نهفته است! موضوع همیشه بسیار ساده به نظر می‌رسد! اکنون منظورم را توضیح می‌دهم. من با عده‌ای بسیار از انسان‌ها دیدار کرده‌ام که به‌راستی انسان‌هایی درستکار و راستگو بوده‌اند؛ اما متأسفانه شما در سراسر زندگی‌تان گاهی نیز با مشاورانی مالی روبه‌رو می‌شوید که، به جای مشاور بودن، بیشتر یک فروشنده به‌شمار می‌آیند. شما ممکن است با انسان‌هایی بسیار روبه‌رو شوید که صداقت دارند. به‌هر حال، من بر مبنای تجربه‌هایم در زندگی می‌توانم چنین بگویم: هر انسانی همیشه در ظاهر امر وانمود می‌کند که سرمایه‌گذاری‌های رؤیایی شما را می‌فروشد. البته تجربه‌ی من به‌منزله‌ی رییس بسیاری از صندوق‌های سرمایه‌گذاری نشان داده است که مشتریان اغلب سودی اندک را از این سرمایه‌گذاری‌ها به‌دست می‌آورند. از سوی دیگر، مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری و تبلیغ‌کنندگان این صندوق‌ها اغلب سودی فراوان به‌دست می‌آورند.

تر: سرمایه‌گذاران بهتر است به کدام سرمایه‌گذاری‌ها توجه کنند؟

مف: نظریه‌هایی متفاوت در دنیای سرمایه‌گذاری مطرح است. در اصل عده‌ای از انسان‌ها طرفدار نظریه‌ی سهام شاخصی هستند. این افراد می‌گویند که سهام شاخصی به‌راستی سهامی مؤثر و کارآمد است. به بیان دیگر، وقتی شما قصد دارید سرمایه‌گذاری کنید؛ بهترین شیوه این است که صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی را برای این منظور انتخاب کنید. آنان باور دارند گزینش

شخصی سهام در اصل بی‌فایده و بی‌ثمر است. البته، من می‌توانم به شما بگویم بسیاری از مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک را می‌شناسم که به معنای واقعی در بلندمدت، در مقایسه با صندوق‌های شاخصی، عملکردی بهتر داشتند. من باور دارم بعضی انسان‌ها در تجزیه و تحلیل کردن شرکت‌ها مهارتی ویژه دارند زیرا آنان یا حسابدارانی کارآزموده هستند یا با تلاش بسیار به چنین مهارتی مجهز شده‌اند.

تر: تو درباره‌ی وضعیت این روزهای بازار چه نظری داری؟

مف: من فکر می‌کنم سرمایه‌گذاری کردن در بازار کشورهایی با اقتصاد نوظهور هنوز هم ریسکی فراوان را شامل می‌شود. به بیان دیگر، برای خریدن پول رایج این کشورها و سهام آن‌ها بسیار زود است و برای خریدن سهام ایالات متحده بسیار دیر شده است. وقتی شاخص اس‌اند‌پی به ۱۸۰۰ رسید؛ من دیگر به خریدن آن گرایشی نداشتم. من ارزشی را در خریدن آن نمی‌دیدم. در نتیجه، بهتر است در حال حاضر هیچ اقدامی انجام ندهیم! آیا منظورم را به خوبی درک می‌کنی؟ جسی لیورمور، بازرگان پرآوازه در ابتدای قرن بیستم، چنین گفت: ”بهترین شیوه برای پول‌آفرینی این است که اقدامی انجام ندهید و محکم سر جای خود بنشینید.“ محکم‌نشستن به این معنی است که پول نقد در اختیار دارید.

نکته‌ی مهم در زندگی شما این است که بکوشید پولتان را از دست ندهید. اگر به معنای واقعی فرصت‌هایی خوب و مناسب را مشاهده نمی‌کنید؛ چه دلیلی دارد که ریسک‌هایی بزرگ را بپذیرید؟ بعضی از فرصت‌های بزرگ هر سه، چهار یا پنج سال اتفاق می‌افتند. شما در این گونه موقعیت‌ها باید پول نقد داشته باشید. در پایان سال ۲۰۱۱، یک فرصت بزرگ در بازار مسکن ایالات متحده به وجود آمد. من در این باره مطلب نوشتم. من به آتلانتا و فوئیکس رفتم تا چند خانه را از نزدیک ببینم. من هرگز نمی‌خواستم در آن خانه‌ها زندگی کنم؛ اما در خریدن آن‌ها فرصتی بزرگ را می‌دیدم. البته، چنین فرصتی به سرعت از بین رفت و سرمایه‌گذاران شخصی در این زمینه به مشکل دچار شدند زیرا صندوق‌های تأمین سرمایه با پول نقد فراوان به میدان آمدند و هزاران خانه را خریدند.

تر: آیا فکر می‌کنی دوره‌ی رکود را پیش روی خود داریم یا به‌زودی با تورم روبه‌رو می‌شویم؟

مف: بحث تورم و رکود در واقع به اشتباه در نظر گرفته می‌شود. به نظر من، تورم باید به صورت موقعیتی با افزایش مقدار پول در بازار توصیف شود. اگر پول در گردش افزایش یابد؛ ما با تورم

پولی روبه‌رو خواهیم بود. نکته‌ی مهم در واقع تورم پولی است. سپس، ما با نشانه‌های این تورم پولی روبه‌رو می‌شویم که این نشانه‌ها ممکن است بسیار متنوع و متفاوت باشند. این نشانه‌ها ممکن است به‌صورت افزایش بها برای مصرف‌کننده یا افزایش دستمزدها پدیدار شود. البته، باز هم موضوع به همین سادگی نخواهد بود زیرا ما در ایالات متحده به‌معنای واقعی کاهش دستمزدها را در طی ۲۰ یا ۳۰ سال گذشته شاهد بوده‌ایم و تورم با این کاهش دستمزدها هماهنگ شده است. اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: در چین و ویتنام چه اتفاقی می‌افتد؟ دستمزدها، در چین و بسیاری از کشورها با اقتصاد نوظهور، به‌صورت سالیانه ۲۰ یا ۲۵ درصد افزایش می‌یابد.

برای پاسخ‌دادن به سؤال شما باید بگوییم ما در یک ساختار می‌توانیم؛ در بعضی امور همچون دارایی‌ها، کالاها، قیمت‌ها و حتی خدمات؛ رکود را مشاهده کنیم و در اموری دیگر تورم را شاهد باشیم. در این دنیا به‌ندرت اتفاق می‌افتد که قیمت همه‌ی کالاها یا خدمات به‌طور همزمان با نرخی مشابه افزایش یا کاهش یابند. اگر کشور شما دارای ساختاری مالی باشد که اسکناس چاپ می‌کند؛ شما هرگز به‌معنای واقعی مشاهده نمی‌کنید که پول در بازار ناپدید شود. پول فقط به یک دارایی دیگر تبدیل می‌شود. در این گونه بازارها اغلب اعتبارها از بین می‌روند. درست به همین دلیل، شما می‌توانید یک سطح کلی از قیمت‌ها داشته باشید که ممکن است کاهش یابد.

به‌هرحال، ما سرمایه‌گذاران در اصل می‌خواهیم بدانیم کدام قیمت‌ها افزایش خواهند یافت. برای نمونه؛ ممکن است چنین سؤالی را مطرح کنیم: "آیا بهای نفت قرار است افزایش یا کاهش یابد؟" سپس، فقط به این دلیل که بهای نفت قرار است افزایش یابد؛ من ممکن است بخواهم سهام یک شرکت نفتی را بخرم. از سوی دیگر، اگر قرار باشد بهای نفت کاهش یابد؛ من ممکن است بخواهم سهام شرکت‌هایی دیگر را بخرم.

تر: برای انتقاد کردن از وضعیت کنونی و برای حمایت کردن از خودمان کدام شیوه‌ی تخصیص دارایی را به ما پیشنهاد می‌دهی؟

مف: تخصیص دارایی من در گذشته به‌صورت ۲۵ درصد سهام، ۲۵ درصد طلا، ۲۵ درصد پول نقد و اوراق بهادار کم‌ریسک و ۲۵ درصد املاک بود. امروزه، من اندکی از درصد سرمایه‌گذاری‌ام را در بخش سهام کاسته‌ام. من این روزها، در مقایسه با وضعیت عادی و طبیعی‌ام، پول نقدی بیشتر را نگه می‌دارم. به‌علاوه، سرمایه‌گذاری‌هایم را در بخش املاک و سهام ویتنام افزایش داده‌ام.

تر: امروزه سبد سرمایه‌گذاری تو چگونه به‌نظر می‌رسد؟

مف: گفتن این موضوع برایم اندکی دشوار است زیرا اعداد و ارقام به دست آمده بسیار بزرگ هستند.

تر: آیا تو درباره‌ی سبد سهامت صحبت می‌کنی یا به موضوعی دیگر اشاره می‌کنی؟

مف: [می‌خندد.] خیر، مسأله‌ی اصلی این است: نمی‌دانم! منظورم این است که من هر روز سرمایه‌گذاری‌هایم را ارزیابی نمی‌کنم.

تر: بسیار خوب، سبد سرمایه‌گذاری تو به‌طور کلی چگونه به‌نظر می‌رسد؟

مف: فکر می‌کنم به‌طور کلی امروزه حدود ۳۰ تا ۳۵ درصد را به اوراق بهادار کم‌ریسک و پول نقد اختصاص می‌دهم. شاید ۲۰ درصد را به سهام، ۳۰ درصد را به املاک و ۲۵ درصد را به طلا اختصاص دهم. فکر کنم از ۱۰۰ درصد بیشتر شد. چه کسی به این موضوع اهمیت می‌دهد؟ من همچون خزانه‌داری ایالات متحده هستم!

تر: ما می‌دانیم تو چرا به پول نقد علاقه داری. اکنون این سؤال مطرح است: درحالی که بسیاری از انسان‌ها باور دارند ارزش اوراق بهادار کم‌ریسک در پایین‌ترین سطح ممکن قرار دارد؛ تو چرا چنین درصدی را به سرمایه‌گذاری کردن روی این اوراق اختصاص می‌دهی؟

مف: اوراق بهادار کم‌ریسک من اغلب اوراق بهادار کشورهای با اقتصاد نوظهور هستند. اوراق بهادار شرکت‌های بزرگ نیز اغلب به دلار و یورو عرضه می‌شوند. من می‌خواهم این موضوع را شفاف توضیح دهم. اوراق بهادار مربوط به کشورهای با اقتصاد نوظهور مزیتی عالی دارند. اگر بازار سهام سقوط کند؛ ارزش این اوراق نیز کاهش می‌یابد. برای نمونه؛ در سال ۲۰۰۸، این اوراق همچون اوراق بهاداری بی‌ارزش به‌نظر می‌رسیدند. در نتیجه، این اوراق هرچه بیشتر به سهام شباهت دارند. من تعدادی از این اوراق را در اختیار دارم. درست به همین دلیل، با این که من می‌گویم ۲۰ درصد از سبد سرمایه‌گذاری‌ام را به سهام اختصاص داده‌ام؛ اما در واقع با دراختیار داشتن این اوراق بیش از ۲۰ درصد و کمابیش حدود ۳۰ درصد از سبد سرمایه‌گذاری‌ام را به سهام اختصاص داده‌ام.

من فکر می‌کنم ما گاهی به‌منزله‌ی سرمایه‌گذار به‌اشتباه دچار می‌شویم و به دیدگاه خودمان بیش از اندازه اعتماد می‌کنیم زیرا دیدگاه ما در وضعیت کل بازار تأثیری نخواهد داشت. آیا منظورم را متوجه می‌شوید؟ بازار به‌شیوه‌ای مستقل از دیدگاه من پیش می‌رود؛ بنابراین، شاید من درباره‌ی بعضی سرمایه‌گذاری‌ها چندان خوش‌بین نباشم، اما ممکن است موقعیتی را در نظر بگیرم که این

سرمایه‌گذاری‌ها حتی به مدت چند سال یک سرمایه‌گذاری خوب و مناسب به‌شمار آیند. شما فقط ۵/۲ یا ۳ درصد خودتان را به‌دست می‌آورید. البته، در دنیایی که بهای دارایی‌ها در آن کاهش می‌یابد؛ چنین سودی ممکن است سودی عالی به‌نظر برسد. آیا منظورم را به‌خوبی متوجه شدید؟ اگر بازار بورس در طی سه سال آینده کاهشی ۵ یا ۱۰ درصدی در طی سال داشته باشد و شما در این وضعیت باز هم سود ۵/۲ تا ۳ درصدی خودتان را به‌دست آورید؛ پس، بی‌تردید موقعیتی عالی خواهید داشت.

تر: نظرت درباره‌ی دارایی‌های دیگر چیست؟

مف: اندیشه‌هایی بسیار درباره‌ی بالابودن بهای مسکن مطرح است. گرانی مسکن به‌طور باورنکردنی در سطحی تورمی قرار دارد. من نمی‌گویم این قیمت‌های تورمی هرگز از این سطح بالاتر نمی‌روند بلکه باور دارم همه‌ی این تورم‌ها به‌شدت فروکش خواهند کرد. به‌علاوه، شما در چنین موقعیتی می‌خواهید گونه‌ای سرمایه‌گذاری مطمئن داشته باشید.

تر: تو یک‌چهارم از سبد سرمایه‌گذاری‌ات را به طلا اختصاص داده‌ای. دلیل آن چیست؟

مف: در واقع نکته‌ی جالب ماجرا این است: وقتی من قبل از سال ۲۰۱۱، در آن هنگام که کاهش قیمت‌ها شروع شد، این موضوع را برای مردم مطرح کردم؛ آنان چنین گفتند: "مارک، اگر تو درباره‌ی طلا تا این اندازه مثبت‌اندیش هستی؛ پس، چرا فقط ۲۵ درصد از پولت را به سرمایه‌گذاری کردن روی طلا اختصاص داده‌ای؟" من گفتم: "بسیار خوب، شاید من اشتباه می‌کنم. به‌علاوه، من می‌خواهم سبدي را از سرمایه‌گذاری‌های متفاوت داشته باشم زیرا بهای طلا کمابیش رشدی عمده داشته و زمان ثابت‌ماندن قیمتش رسیده است." طلا ممکن است تا حدی به‌صورت یک سرمایه‌ی تأمینی و امنیت‌آفرین باشد؛ اما، اگر آن را به‌صورت معمولی نگه دارید، در زمان رکود بازار، امنیت مالی شما را به‌طور کامل تأمین نمی‌کند. البته، شاید طلا، در مقایسه با بسیاری از دارایی‌های غیرنقدی دیگر، یک سرمایه‌گذاری بهتر به‌شمار آید. شاید قیمت طلا نیز گاهی کاهش یابد؛ اما کاهش قیمت آن با کاهش قیمت کالاهای اساسی دیگر همسان نخواهد بود. اوراق بهادار خزانه‌داری، دست‌کم به مدت چند سال، تا زمانی که دولت ورشکسته شود، در دوران رکود بازار عملکردی مناسب خواهد داشت!

تر: به سؤال پایانی می‌رسیم. اگر تو نمی‌توانستی ثروت را برای فرزندان به‌ارث بگذاری بلکه فقط می‌توانستی مجموعه‌ای را از اصول مناسب برای چیش یک سبد سرمایه‌گذاری مناسب به

آنان آموزش دهی؛ کدام اصول را برای آنان در نظر می‌گرفتی؟

مف: فکر می‌کنم مهم‌ترین نکته‌ای که می‌توانم به فرزند خودم یا هر شخص دیگری آموزش دهم این نکته باشد: اهمیت ندارد که چه کالایی را می‌خرید؛ این نکته اهمیت دارد که آن کالا را با چه قیمتی می‌خرید. شما باید درباره‌ی خریدن کالاها با قیمتی گران مراقب باشید. زیرا بهای این کالاها پس از مدتی کاهش می‌یابد و شما دلسرد می‌شوید. شما باید به‌هنگام بحران آرامش خودتان را حفظ کنید و پول نقدی کافی را در دست‌رستان نگه دارید.

من همیشه می‌گویم فکر می‌کنم ما حتی نمی‌دانیم پنج یا ده دقیقه‌ی بعد چه رویدادی اتفاق می‌افتد؛ چه برسد به این که بخواهیم پیش‌بینی کنیم یک سال یا ده سال بعد چه رویدادهایی اتفاق خواهند افتاد. ما می‌توانیم حدس و گمان‌هایی را با اطمینان در نظر بگیریم. گاهی این حدس و گمان‌ها درست و مناسب به نظر می‌رسند و گاهی بد و نامناسب از کار درمی‌آیند؛ اما ما به معنای واقعی درباره‌ی اتفاق افتادن آن‌ها مطمئن نیستیم.

شاید همه‌ی سرمایه‌گذاران نتوانند به این پیشنهادها عمل کنند زیرا بعضی سرمایه‌گذاران کسب و کار خودشان را اداره و در همین زمینه سرمایه‌گذاری می‌کنند. اگر من کسب و کاری را همچون کسب و کار بیل گیتس داشتم؛ همه‌ی پولم را در شرکت مایکروسافت سرمایه‌گذاری می‌کردم. این سرمایه‌گذاری دست‌کم برای مدتی یک سرمایه‌گذاری خوب و مناسب به‌شمار می‌آید. شاید بهترین شیوه برای بعضی انسان‌ها این شیوه باشد که کسب و کار خودشان را راه‌اندازی کنند. آنان بهتر است در همان زمینه‌ای سرمایه‌گذاری کنند که در آن زمینه، در مقایسه با بقیه‌ی بخش‌های بازار، به موفقیت‌هایی ویژه رسیده‌اند و دانشی ویژه دارند. این درست همان کاری است که خودم انجام می‌دهم. عده‌ای از انسان‌ها می‌توانند پولشان را برای سرمایه‌گذاری کردن در اختیار یک مدیر سبد سرمایه‌گذاری قرار دهند. اگر شما بسیار خوش شانس باشید؛ او پول شما را به‌باد نمی‌دهد، البته توجه داشته باشید که شما باید بسیار خوش شانس باشید.

فصل یازدهم

چارلز شوآب: گفت و گو کردن با چاک، کارگزار مردمی

بنیان گذار و مدیر شرکت چارلز شوآب

بی تردید چارلز شوآب را در پیام‌های بازرگانی مشاهده کرده‌اید. او مردی خوش قامت با موهای سفید است که مستقیم به دوربین می‌نگرد و شما را تشویق و ترغیب می‌کند تا خودتان سر رشته‌ی فردای زندگی‌تان را در دست بگیرید. شاید هم شخصیت‌هایی کارتونی را به یاد می‌آورید که سؤال‌هایی را درباره‌ی سرمایه‌گذاری‌شان مطرح می‌کنند و ناگهان حبابی بالای سرشان پدیدار می‌شود و آنان را تشویق می‌کند تا در این باره با چاک گفت و گو کنند. **تعهد شخصی و** **گشاده رویی چارلز شوآب سبب شده است او در طی ۴۰ سال گذشته در صنعت کارگزاری کم هزینه در اوج موفقیت قرار داشته باشد و بتواند یک امپراتوری مالی را با ۳۸/۲ تریلیون سرمایه‌ی مشتری جهت مدیریت کردن، ۳/۹ میلیون حساب کارگزاری، ۴/۱ میلیون عضو برنامه‌ی بازنشستگی سازمانی، ۹۵۶۰۰۰ حساب بانکی و شبکه‌ای ۷۰۰۰ نفری از مشاوران کارآموده و رسمی برای خدمت‌رسانی به مشتریان، راه اندازی کند.**

قبل از این که چارلز فعالیتش را شروع کند؛ اگر شما می‌خواستید تعدادی سهام بخرید؛ مجبور بودید نزد کارگزاران سنتی بروید یا به شرکت‌هایی کارگزاری مراجعه کنید که بابت هر دادوستد به راستی هزینه‌هایی گزاف را از شما دریافت می‌کردند. در سال ۱۹۷۵، وقتی کمیسیون بورس و اوراق بهادار به این صنعت فشار وارد کرد تا هرچه بیشتر محدودیت‌ها و قوانین زیان بار را از بین ببرند؛ شوآب کوشید یکی از شرکت‌های کارگزاری کم هزینه را راه اندازی کند. او شیوه‌ای جدید را در این زمینه به کار گرفت که شالوده‌ی وال استریت را به لرزه انداخت. او تحولی را به نفع سرمایه‌گذاران معمولی به وجود آورد؛ به گونه‌ای که سرمایه‌گذاران معمولی نیز می‌توانستند به طور کامل و بی واسطه در بازار بورس فعالیت کنند. وقتی شرکت‌های کارگزاری پرآوازه همچون مریل لینچ هزینه‌های دادوستد کردن را افزایش می‌دادند؛ چارلز شوآب بر میزان تخفیف‌هایش می‌افزود و گاهی حتی کارمزدها را حذف می‌کرد. او در این گونه موقعیت‌ها خدماتی ساده و بی حاشیه را به نفع مشتریان معمولی عرضه می‌کرد و الگوی یک صنعت جدید را بنیان نهاد. او بعدها دادوستدهای اینترنتی را گسترش داد. او به نوآوری‌های پیشگامانه‌اش ادامه می‌دهد و به این وسیله سرمایه‌گذاران معمولی را به دانش و توانایی لازم مجهز می‌کند تا خودشان به شیوه‌ای آگاهانه و سنجیده برای سرمایه‌گذاری‌های زندگی‌شان تصمیم بگیرند.

چارلز شوآب در ۷۶ سالگی به راستی انسانی فروتن و درستکار است. او به من گفت: "به نظر می‌رسد مردم به ما اعتماد دارند. ما می‌کوشیم با این باور با همه‌ی انسان‌ها رفتار کنیم که گویا آنان به ما اعتماد کرده‌اند و ما باید هوشیارانه و سنجیده از دارایی‌های آنان مراقبت کنیم."

شاید فروتنی و اعتماد به نفس چاک به این حقیقت مربوط باشد که او در سراسر زندگی‌اش بر مجموعه‌ای از دشواری‌ها غلبه کرده است. این دشواری‌ها با خوانش‌پریشی او شروع شده‌اند. خوانش‌پریشی در واقع گونه‌ای ناتوانی در یادگیری به‌شمار می‌آید. موقعیت او در این زمینه با موقعیت عده‌ای بسیار از ابرموفق‌های عرصه‌ی کسب و کار؛ از ریچارد برانسون، بنیان‌گذار مجموعه‌ی ویرجین، گرفته تا جان چمبرز، بنیان‌گذار شرکت سیسکو سیستمز؛ همسان بوده است. چاک، با وجود روبه‌رو بودن با مشکلاتی در زمینه‌ی خواندن، از دانشگاه استنفورد فارغ‌التحصیل شد و مدرک مدیریت ارشد کسب و کار را از دانشکده‌ی بازرگانی دانشگاه استنفورد دریافت کرد. او فعالیت شغلی‌اش را در سال ۱۹۶۳ با منتشر کردن یک خبرنامه با موضوع سرمایه‌گذاری شروع کرد. چاک موقعیت خودش را به‌منزله‌ی یک نماینده‌ی وال استریت پذیرفت و پرچم فعالیتش را در کالیفرنیا و با تأسیس کردن شرکت کارگزاری‌اش در سال ۱۹۷۳ در سن فرانسیسکو بنیان نهاد. سازمان چارلز شوآب از آن زمان تاکنون، بازارهای گاوی و خرسی فراوان را پشت‌سر گذاشته است. سازمان او با سربلندی از بحران‌های سال ۱۹۸۷، ۲۰۰۱ و ۲۰۰۸ گذر کرد؛ درحالی‌که بسیاری از شرکت‌های کوچک‌تر در این بحران‌ها به‌سوی نابودی پیش رفتند. چاک همیشه می‌کوشد شیوه‌هایی را برای نوآوری و رشد کردن در هر وضعیت اقتصادی بیابد.

اگرچه چاک مسئولیت مدیرعاملی شرکتش را در سال ۲۰۰۸ واگذار کرد؛ اما او هنوز هم به‌منزله‌ی رئیس هیئت‌مدیره و بزرگ‌ترین سهامدار شرکت به فعالیتش ادامه می‌دهد. بر مبنای گزارش مجله‌ی فوربس، ثروت شخصی چاک شوآب ۴/۶ میلیارد دلار است. چاک به‌همراه همسر و دخترش به‌شیوه‌ای باورنکردنی در بنیادهای خصوصی خانوادگی فعالیت دارند. آنان از فعالیت‌های سازمان‌هایی کارآفرینانه حمایت می‌کنند که در زمینه‌ی آموزش، پیشگیری از گسترش فقر در جامعه و ارایه‌ی خدمات بهداشت و سلامت فعالیت دارند. چاک همچنین رئیس موزه‌ی هنرهای معاصر در سن فرانسیسکو است.

من و چاک شوآب هر دو به راستی انسان‌هایی پرمشغله هستیم؛ اما ما در نهایت توانستیم درست قبل از چاپ شدن کتاب در دفتر کار او واقع در سن فرانسیسکو با یکدیگر دیدار کنیم. شما در ادامه‌ی مطلب چکیده‌ای را از گفت‌وگوی من با چاک می‌خوانید:

تر: بسیاری از انسان‌ها نام چارلز شواب را شنیده‌اند. آنان مؤسسه‌ی چارلز را می‌شناسند. اما بسیاری از انسان‌ها به معنای واقعی ماجرای تو را نمی‌دانند. آیا این احتمال وجود دارد که چند نکته‌ی مهم را در این باره برای ما بازگو کنی؟ من درست فهمیده‌ام که تو در سیزده سالگی به سرمایه‌گذاری کردن علاقه‌مند شدی؟

چش: بله، درست است. وقتی سیزده ساله بودم؛ درست پس از جنگ جهانی دوم بود و دنیا در آن زمان چندان ثروتمند محسوب نمی‌شد. پدرم یکی از وکلای شهر کوچکمان، ساکرامنتو، از ایات کالیفرنیا به‌شمار می‌آمد و بی‌تردید خانواده‌ی ما چندان ثروتمند نبودند. من با خودم اندیشیدم؛ اگر پولی بیشتر داشته باشم؛ می‌توانم بهتر زندگی کنم. به این ترتیب، باید پی می‌بردم چگونه درآمدآفرینی کنم. من در این باره با پدرم صحبت کردم و او تشویق‌م کرد تا زندگی‌نامه‌ی انسان‌های نامدار امریکا را بخوانم. به نظر می‌رسید که همه‌ی این افراد به گونه‌ای در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری کردن اقدامی انجام داده بودند. در نتیجه، من با خودم گفتم: "این کار برای من ساخته شده است!"

به این ترتیب، وقتی ۱۳ ساله بودم؛ کسب و کاری را در زمینه‌ی پرورش مرغ راه‌اندازی کردم. سپس به چند کسب و کار کوچک دیگر نیز پرداختم. در نتیجه، من درباره‌ی کسب و کار اطلاعاتی مؤثر داشتم و در این باره می‌اندیشیدم که کسب و کارها چگونه عمل می‌کنند.

تر: دیدگاه اصلی تو چه بود؟ نخستین گام‌های واقعی و کاربردی تو در این زمینه کدام گام‌ها هستند؟ درباره‌ی نکته‌های مهم هرچه بیشتر توضیح بده. اگر چنین کاری را انجام دهی؛ مردم درکی ژرف‌تر از سفر مربوط به زندگی شغلی تو خواهند داشت.

چش: من در ابتدای این سفر بسیار خوش‌شانس بودم. من فعالیت‌م را به منزله‌ی یک تحلیل‌گر مالی شروع کردم و در طی این مسیر در فراز و نشیب‌هایی قرار گرفتم. قبل از این که شرکت‌م را به معنای واقعی در سال ۱۹۷۳ بنیان‌گذاری کنم؛ حدود ۳۵ سال داشتم و تجربه‌هایی فراوان کسب کرده بودم. در نتیجه‌ی این تجربه‌ها از بعضی کاستی‌ها و ضعف‌های حیطة‌ی کسب و کار اطلاع داشتم. یکی از این ضعف‌ها این بود که بسیاری از فعالان این عرصه به شیوه‌ای شایسته با مردم رفتار نمی‌کردند. این افراد فقط بر درآمدآفرینی خودشان متمرکز بودند و به درآمدآفرینی برای مشتریان‌شان چندان اهمیت نمی‌دادند. آنان همیشه مؤسسه یا شرکت خودشان و درآمدآفرینی برای این مؤسسه را در اولویت قرار می‌دادند. من با مشاهده کردن این کاستی‌ها و ضعف‌ها به خودم

گفتم: "فهمیدم! بی تردید شیوه‌ای متفاوت نیز در این زمینه وجود خواهد داشت!"

تر: **مزیت رقابت آمیز شرکت چارلز شوآب** در طی این سال‌ها چه بوده است؟ اگر به میزان سرمایه‌گذاری‌ها در امریکای شمالی توجه کنیم؛ فکر می‌کنم به رقمی حدود ۳۲ تریلیون دلار می‌رسیم. البته، شرکت شما بی تردید در این زمینه سهمی بنیادین دارد.

چش: شاید ۵ تا ۱۰ درصد از این رقم به شرکت ما مربوط شود. البته، تو می‌دانی که من در هر کسب و کاری می‌خواهم هر کالا یا خدماتی را از دریچه‌ی چشمان مشتریان مشاهده کنم. ما طرحی را همچون صندوق سرمایه‌گذاری مشترک بی‌کارمزد طراحی کردیم. ما چنین اقدامی را در سطحی گسترده انجام دادیم. ما سال‌ها پیش خریدن سهام را برای مشتریانمان البته به واسطه‌ی شرکت‌مان رایگان کردیم.

شاید برای عده‌ای از انسان‌ها چنین سؤالی مطرح شود: "بسیار خوب، پس، شما چگونه درآمدآفرینی می‌کنید؟" ما شیوه‌ای را برای درآمدآفرینی در این زمینه یافته‌ایم. ما با بعضی شرکت‌های سرمایه‌گذاری کار می‌کنیم و می‌کوشیم متقاعدشان کنیم بخشی اندک از کارمزدهای مدیریتی‌شان را به ما بپردازند. مزیت چنین کاری نصیب مشتریانمان می‌شود. این شیوه‌ی ما رونق گرفت و شکوفا شد. به این ترتیب، یک سرمایه‌گذار شخصی می‌تواند با خریدن سهام صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک به مقدار فراوان و البته به صورت بی‌کارمزد از مزیت‌هایی فراوان بهره‌مند شود. ما همین تجزیه و تحلیل را درباره‌ی فعالیت‌های دیگرمان نیز در این مسیر انجام می‌دهیم. ما هر کالا یا خدماتی را نخست از دریچه‌ی چشمان مشتریانمان می‌نگریم.

اما در **وال استریت شیوه‌ای وارونه اجرا می‌شود**. **وال استریتی‌ها همیشه چنین سؤالی را مطرح می‌کنند:** "ما در این ماجرا چقدر پول به دست می‌آوریم؟" گاهی آنان به این نتیجه می‌رسند: "بسیار خوب، درآمد این کار برای ما خوب است. پس، بهتر است برای فروش آن اقدام کنیم." آنان به این شیوه تصمیم‌گیری می‌کنند. شیوه‌ی ما درست در نقطه‌ی مخالف شیوه‌ی **وال استریتی‌ها** قرار دارد.

تر: آیا تغییری در این زمینه به وجود آمده است یا چنین شیوه‌ای هنوز در **وال استریت** ادامه دارد؟

چش: هنوز همین شیوه ادامه دارد. درست به همین دلیل است که بازار کار ما بسیار جالب و هیجان‌انگیز است. من فکر می‌کنم فرصتی عالی نصیب ما شده است تا با مشتریانمان به گونه‌ای رفتار کنیم که گویا آنان در مقام پادشاهی قرار دارند. ما همه‌ی کارهای لازم را انجام می‌دهیم تا

اطمینان یابیم عرضه کردن هریک از کالاها یا خدماتمان به نفع آنان است. البته، ما برای شرکتان نیز اندکی درآمدآفرینی می‌کنیم. در واقع ما باید چنین کاری را انجام دهیم. شرکت ما یک شرکت سودآفرین است. البته همیشه مشتری را در اولویت قرار می‌دهیم.

تر: دو یا سه افسانه از افسانه‌های مالی را نام ببر که می‌کوشی آن‌ها را همواره به مشتریان گوشزد کنی تا آنان، هنگام سرمایه‌گذاری کردن، در دام این افسانه‌ها گرفتار نشوند.

چش: بسیار آسان است. من بارها و بارها این صحنه‌ها را در وال‌استریت مشاهده کرده‌ام. تو می‌توانی سوءاستفاده‌هایی را مشاهده کنی که همواره اتفاق می‌افتد. گاهی بعضی کارگزاران به سوی شما به منزله‌ی مشتری می‌آیند و چنین می‌گویند: ”آیا دوست دارید اندکی درآمدآفرینی کنید؟“ البته، همه‌ی ما به این سؤال به معنای واقعی پاسخ مثبت می‌دهیم. سپس، شما به یک گفت‌وگوی جدی‌تر دعوت می‌شوید. این افراد همیشه وانمود می‌کنند که بهترین‌ها را برای شما در نظر دارند. البته، همه‌ی این‌ها تله‌ای بیش نیستند. به این ترتیب، همه‌ی ما به‌طور طبیعی به ماجرای آنان گوش می‌کنیم و در پایان چنین می‌گوییم: ”بسیار خوب، من اندکی از پولم را در این بخش سرمایه‌گذاری می‌کنم.“

احتمال نتیجه‌بخش بودن این سرمایه‌گذاری حدود ۱ در ۱۰۰۰۰ خواهد بود. بهتر است پولتان را در صندوق‌های شاخصی سرمایه‌گذاری کنید که می‌دانید پیامد کار آن‌ها تا حدودی پیش‌بینی‌پذیر است و سودی مناسب نصیبتان می‌شود.

تر: بسیاری از انسان‌ها به این دلیل ضربه می‌خورند که از موضوعی خبر ندارند و در آن زمینه سؤال هم مطرح نمی‌کنند. تو یکی از نخستین افرادی بودی که چنین گفتی: ”سؤال مطرح کنید.“ چش: درست است.

تر: عده‌ای اندک از انسان‌ها می‌دانند که باید چه سؤال‌هایی را مطرح کنند. تو می‌دانی که بسیاری از انسان‌ها فقط به عملکرد ظاهری صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک و سودآفرینی آن‌ها توجه می‌کنند. آنان تصور می‌کنند همین رقم سود را به دست می‌آورند. همان‌گونه که من و تو می‌دانیم؛ این موضوع به‌راستی واقعیت ندارد.

چش: این موضوع هرگز واقعیت نداشته است. گذشته هرگز تضمین‌کننده و نویدبخش آینده نخواهد بود. دلایلی در این باره مطرح است که چرا ما کوشیدیم یک نشریه‌ی ویژه یا یک گزارش

ویژه را درباره‌ی صندوق‌های شاخصی منتشر کنیم. ما در این باره توضیح داده‌ایم که چرا سهام به معنای واقعی مهم‌ترین و مؤثرترین سرمایه‌گذاری در بلندمدت محسوب می‌شود. ما توضیح داده‌ایم که شرکت‌های فعال در عرصه‌ی کسب و کار می‌خواهند رشد کنند. من در دوره‌های مختلف در شش یا هفت شرکت موفق به منزله‌ی عضو هیئت‌مدیره فعالیت کرده‌ام و می‌توانم بگویم کمابیش در همه‌ی جلسه‌های هیئت‌مدیره درباره‌ی رشد کردن گفت‌وگو می‌شود. در این جلسه‌ها اغلب این جمله‌ها را می‌شنوی: ”چگونه می‌توانیم این شرکت را گسترش دهیم؟ اگر پیشرفت نمی‌کنید؛ بهتر است مدیر را اخراج کنید. یک گروه مدیریتی جدید را استخدام کنید.“

شاید ساختمان موجود در آن سوی خیابان به‌راستی ساختمانی زیبا به نظر برسد؛ اما، اگر تو از هم‌اکنون ۱۰۰ سال به عقب بازگردی، این ساختمان باز هم همین اندازه خواهد بود. شاید این ساختمان بازسازی شود؛ اما رشد نمی‌کند. فقط شرکت‌ها رشد می‌کنند. درست به همین دلیل است که سرمایه‌گذاری کردن در بخش سهام بسیار جالب و حیرت‌آور به نظر می‌رسد. البته، ما در شرکت‌مان می‌کوشیم مردم را تشویق کنیم به سراغ صندوق‌های شاخصی بروند تا به این ترتیب آمیزه‌ای را از صنایع و سهام متفاوت صاحب شوند. آنان نیز چنین می‌کنند.

تر: البته، چنین کاری را با کم‌ترین هزینه‌ی ممکن انجام می‌دهند.

چش: با کم‌ترین هزینه و اطمینانی در این باره که ارزش سرمایه‌گذاری‌شان همچون ارزش سهام شاخصی خواهد بود. اگر تو به عملکرد صنایع مختلف در صدسال گذشته توجه کنی؛ پی می‌بری عملکرد آن‌ها در بلندمدت بسیار استثنایی بوده است و آن‌ها سودی مناسب را برای مشتریان به‌ارمغان آورده‌اند.

تر: اگر تو به سخن جک باگل از مجموعه‌ی ونگارد یا به سخن دیوید سوئسن از دانشگاه ییل توجه کنی؛ پی می‌بری همه‌ی آنان می‌گویند مدیریت غیرفعال و غیرپویا به‌راستی شیوه‌ای مناسب برای پیشروی کردن است زیرا عملکرد ۹۶ درصد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در طی یک دوره‌ی زمانی ده‌ساله با عملکرد شاخص‌ها هماهنگ نخواهد بود. اکنون نظر تو درباره‌ی فعال یا غیرفعال بودن سرمایه‌گذاری برای یک سرمایه‌گذار غیرحرفه‌ای چیست؟

چش: من در بخش‌های متفاوت سرمایه‌گذاری می‌کنم و به آمیزه‌ای از سرمایه‌گذاری‌ها توجه دارم. البته، موضوع اصلی این است که من از زمان، تخصص و تحصیلات کافی در این زمینه بهره‌مند هستم. ۹۸ درصد از انسان‌ها بر این موضوع تمرکز نمی‌کنند. آنان، به جای این که همچون من و

وارن بافت بر موضوع سرمایه‌گذاری کردن متمرکز شوند، باید بر کارهایی دیگر متمرکز شوند و آن‌ها را به‌ثمر برسانند. آنان باید در زمینه‌ی تخصصی خودشان فعالیت کنند. بعضی از آنان پزشک، بعضی وکیل و غیره هستند. ما به همه‌ی این افراد نیاز داریم تا جامعه‌ای موفق داشته باشیم. شاید فقط ۲ درصد از ما به معنای واقعی در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری تخصص داریم. به این ترتیب، بقیه‌ی انسان‌ها در این زمینه به کمک و توصیه‌های مناسب نیاز دارند. من بسیار زود به این حقیقت پی بردم و امروز در واقع چنین کاری را در شرکت‌مان انجام می‌دهیم. در واقع، به نظر من، ۹۸ درصد از سرمایه‌گذاران باید در صندوق‌های شاخصی سرمایه‌گذاری کنند. این صندوق‌ها پیامدهایی پیش‌بینی‌پذیر دارند. این شیوه بسیار بهتر از آن است که آنان بکوشند سهامی متفاوت را به‌صورت شخصی برگزینند زیرا انجام‌دادن این کار بسیار دشوار است. به علاوه، آنان باید وظایف شغلی خودشان را نیز انجام دهند. شما نمی‌توانید هر دو کار را به‌خوبی به‌ثمر برسانید.

تر: بخش دیگر ماجرا، به گفته‌ی جک باگل این است که بسیاری از مردم نمی‌دانند باید چه هزینه‌هایی را پردازند. بابت هر یک درصد از سرمایه‌گذاری عمرتان باید ۲۰ درصد پولتان را هزینه کنید.

چش: شاید هم بیشتر باشد.

تر: به این ترتیب، به ازای ۲ درصد باید ۴۰ درصد و به ازای ۳ درصد باید ۶۰ درصد از پولمان را هزینه کنیم.

چش: شاید بسیار بیشتر از این اعداد و ارقام باشد.

تر: من در گفت‌وگو با سرمایه‌گذاران موفق از آنان شنیده‌ام که تخصیص دارایی به‌راستی مهم‌ترین اقدام سرمایه‌گذاری هر انسانی محسوب می‌شود. تو با سرمایه‌گذارانی مختلف کار می‌کنی. برای این که مشتریان پی ببرند کدام شیوه‌ی تخصیص دارایی برای آنان بهترین شیوه است؛ می‌کوشی کدام فلسفه را به‌همراه اعضای گروهت در شرکت چارلز شواب به‌کار بگیری؟

چش: این موضوع امروزه بسیار آسان شده است. شاید چنین موضوعی حدود ۴۰ سال قبل چندان واقعیت نمی‌یافت. امروزه ما صندوق‌های شاخصی را در دسترس‌مان داریم. به علاوه، صندوق‌های معامله‌پذیر در بورس نیز گزینه‌ای مناسب هستند. به این ترتیب، شما می‌توانید سهامی متفاوت را در سبدتان بگنجانید و از تنوعی کافی بهره‌مند شوید.

تر: فکر می‌کنی دنیا در ده سال آینده به کدام سمت و سو پیش می‌رود؟ فکر می‌کنی در آینده کدام فرصت‌ها و دشواری‌ها برای سرمایه‌گذاران به وجود می‌آید؟

چش: من فکر می‌کنم فرصت‌هایی بزرگ پیش روی ما قرار دارند.

تر: بسیاری از سرمایه‌گذاران موفق در سراسر جهان استفاده کردن از ریسک / سود نامتقارن را به زبان‌های متفاوت به منزله‌ی مزیت رقابت‌آمیزشان نام می‌برند. آنان ریسکی اندک را می‌پذیرند تا سودی کلان به دست آورند. یک سرمایه‌گذار معمولی و غیرحرفه‌ای در دنیای امروزی چگونه می‌تواند چنین کاری را انجام دهد؟ آیا نکته‌ای وجود دارد که تو بخواهی به آنان یادآوری کنی؟

چش: بسیار خوب، من فکر می‌کنم اصل ماجرا بر مبنای پاسخ ما به این سؤال تعیین می‌شود: در کدام بخش می‌توانید از بهترین رشد بهره‌مند شوید؟ درک کردن شالوده‌های رشد برای دستیابی به سودهای عالی در بلندمدت اهمیتی بسیار دارد. وارن بافت این حقیقت را در جوانی آموخت. او شرکت‌هایی را می‌خرید و هرگز آن‌ها را نمی‌فروشد. چرا؟ این شرکت‌ها رشد می‌کنند. آن‌ها به رشد کردن ادامه می‌دهند. به این ترتیب، وارن بافت همواره ثروتمندتر و ثروتمندتر می‌شود.

تر: به علاوه، او مالیات نیز نمی‌پردازد.

چش: بله، او مالیات نیز نمی‌پردازد. اگر شما دارایی یا سهامتان را نفروشید؛ مالیاتی هم نمی‌پردازید.

تر: بسیار شگفت‌آور است.

چش: راز موفقیت او در همین نکته نهفته است. مسأله‌ی ما حل شد! او دارایی‌هایش را نمی‌فروشد!

تر: می‌دانم که پنج فرزند داری.

چش: و البته دوازده نوه.

تر: دوازده نوه! اکنون به من بگو؛ اگر نمی‌توانستی هیچ‌یک از دارایی‌هایت را برای فرزندانت به ارث بگذاری بلکه فقط می‌توانستی مجموعه‌ای را از اصول سرمایه‌گذاری و شاید هم چیش یک سبد سرمایه‌گذاری را به آنان آموزش دهی؛ کدام گزینه‌ها را برای آنان در نظر می‌گرفتی؟

چش: من فکر می‌کنم این موضوع به معنای واقعی به درآمدآفرینی خودشان مربوط می‌شود. این که آنان بکوشند به موفقیت برسند و سپس درصدی را از درآمدشان پس‌انداز کنند. بی‌تردید به آنان

- اطمینان یابید که از آموزش‌های مناسب بهره‌مند می‌شوید. خوشبختانه فرصت‌هایی مناسب در این زمینه در بازار وجود دارد.
 - شما باید شغلی با درآمدی عالی داشته باشید که البته امروز این‌گونه فرصت‌های شغلی چندان در دسترس انسان‌ها قرار ندارند.
 - بکوشید درصدی از درآمدها را پس‌انداز کنید. شاید مجبور شوید از بعضی خواسته‌های زودگذر تان چشم‌پوشی کنید. شاید مجبور شوید خودروی دلخواه‌تان را نخرید یا به سفر دلخواه‌تان نروید تا بتوانید پس‌انداز کنید.
 - سپس، بکوشید اندوخته‌ی خودتان را به‌شیوه‌ای سنجیده و مناسب سرمایه‌گذاری کنید.
- این مراحل بسیار ساده هستند؛ اما بسیاری از مردم از آن‌ها خبر ندارند. امیدوارم تو بتوانی این راهکارها را به مردم آموزش دهی.
- تر: [می‌خندد.] امیدوارم که بتوانم!
- چش: من باور دارم که باید میراثی ارزشمند را از خودم باقی بگذارم. من می‌خواهم اطمینان یابم که فرزندانم از آموزش لازم بهره‌مند شده‌اند؛ اما هرگز ثروتی فراوان را برای آنان به‌ارث نمی‌گذارم. من قصد ندارم احساس فرصت‌یابی و رشد شخصی را از آنان بگیرم. آنان باید بعضی کارها را خودشان انجام دهند و تجربه کسب کنند. شما باید بسیار کنجکاو باشید و اطمینان یابید که فرزندان‌تان نیز به‌معنای واقعی کنجکاو هستند. این کنجکاوی فقط به موضوع درآمدآفرینی مربوط و محدود نمی‌شود.
- من که پیشینه‌ای عاری از پول و ثروت دارم؛ آشکارا تفاوت این‌ها را می‌دانم. البته، من در طی ۲۰ سال گذشته طعم موفقیت را چشیده‌ام و این ویژگی به من اجازه می‌دهد تا انتخاب‌هایی باورنکردنی داشته باشم. من و همسرم می‌توانیم سفر کنیم؛ بی‌آن‌که بابت هزینه‌ی آن نگران باشیم. ما می‌توانیم روزهایی خوب را سپری کنیم. من از ورزش کردن لذت می‌برم و به گلف علاقه دارم. این فهرست را می‌توانم همچنان ادامه دهم. ما می‌خواهیم این موفقیت را به حالتی همیشگی تبدیل کنیم. ما می‌خواهیم نسل بعدی ما نیز از همین موهبت‌ها و حتی موهبت‌هایی بیشتر بهره‌مند باشند.

تر: تو با بسیاری از انسان‌های موفق ارتباط داشته‌ای. تو درباره‌ی شرکت‌های موفق و انسان‌هایی موفق مطالعه کرده‌ای که فرایند رشد و پیشرفت خودشان را پیش برده‌اند. فکر می‌کنی مهم‌ترین عامل در این زمینه چیست؟

چش: خودت هم می‌دانی که شاید ۹۹ درصد آن نیاز یا اجبار باشد. البته، بسیاری از مردم در این دنیا به معنای واقعی به منابعی بیشتر نیاز دارند. اما آنان از آموزش لازم بهره‌مند نشده‌اند. آنان تاحدودی از انگیزه‌ی لازم نیز بهره‌مند نیستند. شاید آنان حتی فرصت‌های پیش روی خودشان را مشاهده نکنند. چگونه می‌توانیم فرصت کنونی زندگی‌مان را درک کنیم؟ شما به این انسان‌های موفق پیرامونت توجه می‌کنی و با خودت این‌گونه می‌اندیشی: ”من نیز می‌توانم چنین کاری را انجام دهم.“ چگونه این حقیقت را احساس می‌کنید؟ من نمی‌دانم!

تر: تو اکنون ۷۶ ساله هستی و تا دهه‌ی چهارم زندگی‌ات به خوانش پریشی‌ات پی نبرده بودی؛ درست می‌گوییم؟

چش: بله، درست است.

تر: بسیاری از انسان‌ها این‌گونه رویدادها را به منزله‌ی محدودیتی برای زندگی‌شان در نظر می‌گیرند. چگونه این رویداد هرگز به محدودیت زندگی تو تبدیل نشد؟

چش: شاید بهتر باشد در این باره از خداوند سپاس‌گزاری کنم که در کودکی این موضوع را نمی‌دانستم! از سوی دیگر، وقتی برای انجام دادن آزمایش‌هایی جهت مدرسه رفتن پسرم اقدام کردیم؛ پی بردیم او به خوانش پریشی دچار است. من گفتم: ”اوه، خدای من! او باید با همه‌ی رویدادهایی روبه‌رو شود که من باید در هفت، هشت و نه سالگی با آن‌ها روبه‌رو می‌شدم!“ بسیار آشکار بود که من نیز به خوانش پریشی دچار بودم. به این ترتیب، بسیاری از مشکلاتی برای من حل شد که در دوران مدرسه برایم به وجود آمده بود. یاد گرفتن حروف الفبا برای من غیرممکن بود. من حتی در این سن نیز رمان نمی‌خوانم. من غیر از کتاب‌های غیرداستانی نمی‌توانم کتابی دیگر بخوانم.

تر: وای. به این ترتیب، چه عاملی سبب شد تو در عرصه‌ی مالی به موفقیت برسی؟

چش: من در ریاضیات عملکردی عالی داشتم. به علاوه، من در ارتباط برقرار کردن با مردم نیز با مهارت رفتار می‌کردم. من نویسنده‌ای موفق نبودم؛ اما نویسندگانی موفق در فضای پیرامون من

من فکر می‌کنم یکی از بهترین موفقیت‌ها در زندگی این است که بتوانی در سراسر زندگی‌ات بابت داشته‌هایت سپاس‌گزار باشی و بکوشی آن‌ها را با خدمت کردن به دیگران جبران کنی.

تر: اگر کسی بخواهد امروزه کسب و کاری جدید را شروع کند؛ تو بهره‌مندبودن از کدام مزیت را به او توصیه می‌کنی؟ تو چگونه از یک انسان معمولی به انسانی با کسب و کاری چندتریلیون دلاری تبدیل شده‌ای؟ به این افراد می‌گویی که به معنای واقعی بر چه موضوعی تمرکز کنند؟

چش: این افراد بهتر است از آموزش‌ها و مهارت‌های لازم بهره‌مند شوند. سپس، باید هر روز این آموزش‌ها و مهارت‌ها را با شکیبایی انجام دهند. انجام دادن این کار چندان آسان نیست. انجام دادن چنین کاری در واقع مانند این است که یک رستوران‌دار بخواهد هر روز غذایی عالی را برای مشتریانش آماده کند. دستیابی به چنین هدفی به‌راستی آسان نیست. به‌هرحال، شما فقط در این صورت می‌توانید به رستوران‌داری موفق تبدیل شوید. شما باید هر روزه خدماتی استثنایی را عرضه کنید. شما نمی‌توانید فرصتتان را از دست بدهید. شما هر روز باید عملکردتان را بهبود ببخشید. با خدمت کردن به دیگران و به‌کارگیری فناوری‌های پیشرفته در روزگار امروزی می‌توان به موفقیت رسید. من بارها و بارها شکست خوردن شرکت‌هایی را مشاهده کرده‌ام که نتوانستند کارهایی نوآورانه انجام دهند. در این شرکت‌ها تشخیص داده نمی‌شد که مردم به معنای واقعی به کدام کالا یا خدمات نیاز دارند. به این ترتیب، آن‌ها مشتریان خود را به تدریج از دست می‌دادند. مراقب باشید هرگز حتی یک مشتری خودتان را نیز از دست ندهید.

تر: به سؤال پایانی می‌رسیم. من فکر می‌کنم تو تا ۲۰ یا ۳۰ سال دیگر نیز همچنان به فعالیت ادامه خواهی داد زیرا از خودت به خوبی مراقبت می‌کنی و انسانی مشتاق به شمار می‌آیی؛ اما به‌هرحال ترجیح می‌دهی، پس از مرگ، تو را چگونه به یاد آورند؟ میراث تو چیست و در سراسر زندگی‌ات چه دستاوردی خواهی داشت؟

چش: البته من اهدافی را در زمینه‌های متفاوت در نظر دارم. برای اعضای خانواده‌ام و غیره رؤیاهایی را در سر می‌پرورانم. از نظر شغلی می‌توانم بگویم به معنای واقعی افتخار می‌کنم که تغییری را در وال‌استریت به وجود آورده‌ام. این مؤسسه در طی ۲۰۰ سال گذشته فعالیت داشته است. ما به معنای واقعی در چگونگی رفتار کردن آنان با مشتریان تأثیر گذاشته‌ایم. آنان این روزها عملکردی بهتر دارند. البته عملکردشان به خوبی عملکرد شرکت ما نیست! [می‌خندد.] به‌هرحال،

عملکرد وال استریتی‌ها بسیار بهتر شده است و آنان بیشتر در این باره می‌اندیشند که بهتر است با مشتریان به شیوه‌ای شایسته‌تر رفتار کنند.

تر: تو سؤال مرا به‌خوبی با یک نمونه‌ی شفاف پاسخ دادی.

چش: متشکرم.

تر: تو بسیار به من لطف کردی. متشکرم که وقت را در اختیار ما قرار دادی.

فصل دوازدهم

سر جان تمپلتون:

ماهرترین سرمایه‌گذار قرن بیستم

**بنیان‌گذار صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک تمپلتون؛
انسانی بشردوست؛ بنیان‌گذار جایزه‌ی ۱ میلیون پوندی
تمپلتون**

سر جان تمپلتون فقط و فقط ماهرترین بازیکن در عرصه‌ی پول‌آفرینی محسوب نمی‌شود بلکه او یکی از انسان‌هایی استثنایی به‌شمار می‌آید که روی این کره‌ی خاکی زیسته است. من از این افتخار بهره‌مند شده‌ام که او را مربی خودم بدانم. شعار او چنین است: ”هر قدر به دانش اندک خود پی ببریم؛ بیشتر برای یادگیری مشتاق می‌شویم.“ چنین شعاری همواره سرلوحه‌ی زندگی او به‌منزله‌ی یک انسان بشردوست، پیشگام در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری و جوینده‌ی امور معنوی بوده است. سر جان به دلیل توانایی ویژه‌اش برای در نظر گرفتن دشوارترین موقعیت‌ها در جهان و یافتن راهی برای استفاده کردن بهینه از آن موقعیت‌ها شناخته می‌شود.

جان تمپلتون همیشه هم از لقب سر جان بهره‌مند نبود. او در خانواده‌ای معمولی در شهری کوچک در تنسی پرورش یافت. شیوه‌ی تربیتی او به‌گونه‌ای بود که به پس‌انداز کردن، صرفه‌جویی، خودکفایی و نظم و انضباط شخصی، اهمیت می‌داد. او در دانشگاه‌های ییل و آکسفورد تحصیل کرد و نخستین فعالیت شغلی‌اش را در بازار بورس امریکا در سال ۱۹۳۷ و در میان بحران بزرگ اقتصادی امریکا آزمود. او در سرمایه‌گذاری‌هایش نگرشی ویژه داشت. او، خلاف عموم مردم، باور داشت که در رکود بازار و اوج بدبینی دیگران باید سهام خرید. وقتی انسان‌های دیگر فکر می‌کردند که کل دنیا در آستانه‌ی فروپاشی و نابودی قرار دارد؛ جان با خودش می‌اندیشید که اکنون به‌راستی برای خرید سهام و سرمایه‌گذاری کردن زمانی مناسب است. همچنین، درست در آن هنگام که همه‌ی انسان‌ها تصور می‌کردند اوضاع اقتصادی کشورشان در بهترین وضعیت قرار دارد و بهتر است آنان سهامی بیشتر بخرند؛ جان با خودش می‌اندیشید که اکنون به‌راستی برای فروش سهام زمانی مناسب است.

او ابتدا این نظریه‌اش را در پاییز سال ۱۹۳۹ آزمود. درحالی‌که بحران بزرگ اقتصادی امریکا هنوز شدت داشت و ارتش هیتلر در ابتدای جنگ جهانی دوم به‌سوی لهستان رهسپار شده بود؛ جان تمپلتون تصمیم گرفت همه‌ی اندوخته‌هایش را گردآوری و مبلغی را نیز از دیگران قرض کند تا بتواند تعدادی سهام را به‌ارزش ۱۰۰ دلار از شرکت‌هایی مختلف بخرد که ارزش سهام آن‌ها یک‌دلار یا کم‌تر بود. این سبد سهام متنوع در واقع شالوده‌ی ثروت هنگفت سر جان تمپلتون و شرکت مدیریت سرمایه‌اش را تشکیل داد. او همچنین به یکی از پیشگامان سرمایه‌گذاری در عرصه‌ی بین‌المللی تبدیل شد. درحالی‌که امریکایی‌ها اغلب از توجه کردن به مرزهایی فراتر از ایالات متحده پرهیز می‌کردند؛ جان می‌کوشید دنیا را جست‌وجو کند تا فرصت‌هایی مناسب را برای سرمایه‌گذاری بیابد.

درحالی‌که ثروت جان افزایش می‌یافت؛ تعهد او برای خدمت کردن به دیگران و بخشیدن این ثروت و برکت نیز بیشتر می‌شد. او، در سال ۱۹۷۲، بنیادی را برای جایزه‌دادن به انسان‌های فعال در عرصه‌ی معنوی بنیان‌گذاری کرد. این جایزه به‌صورت سالیانه اهدا می‌شد و مبلغ آن از جایزه‌ی نوبل هم بیشتر بود. مادر ترزا نخستین کسی بود که جایزه‌ی تمپلتون را دریافت کرد. بنیاد تمپلتون همچنین سرمایه‌ی پژوهش‌هایی را در عرصه‌ی علمی و فناوری تأمین می‌کند.

سر جان تا آخر عمرش با پیام‌های فروتنانه‌اش درباره‌ی راستگویی، کارآفرینی و ایمان، مشتاقانه به سخنرانی کردن، نوشتن و انگیزه‌بخشیدن به میلیون‌ها تن از انسان‌ها ادامه داد. او در سال ۲۰۰۸ در

۹۵ سالگی درگذشت. در ضمن باید بگویم که او از بین رفتن حباب مسکن را در همان سال پیش بینی کرده بود. من چند ماه قبل از درگذشت سر جان با او گفت و گو کرده بودم و شما، در ادامه ی مطلب، گلچینی را از آن گفت و گو می خوانید. او فلسفه اش را در این باره مطرح می کند: همان ویژگی هایی سبب می شود شما به معنای واقعی به انسانی بهتر و شایسته تر تبدیل شوید که برای تبدیل شدن شما به یک سرمایه گذار موفق نیز مفید و مؤثر هستند. در حالی که او می کوشد فلسفه اش را برای شما مطرح کند؛ مهربانی اش در تک تک پاسخ هایش آشکار است.

ت ر: سر جان، به نظر می رسد بسیاری از انسان ها در کل یا بر زندگی مادی شان متمرکز هستند یا به زندگی معنوی شان توجه دارند. آنان در این زمینه یک بعدی عمل می کنند؛ اما به نظر می رسد که شما راهی را یافته اید تا این دو بخش از زندگی را به طور طبیعی و واقعی با یکدیگر هماهنگ و یکپارچه کنید. آیا انسان ها به معنای واقعی می توانند این دو بخش از زندگی شان را به یکدیگر پیوند دهند؟

ج ت: بی تردید! هیچ گونه ناهماهنگی و ناهمخوانی در این زمینه وجود ندارد. آیا شما گرایش دارید با شخصی همکاری کنید که در کل نمی توانید به او اعتماد داشته باشید؟ خیر! اگر کسی به ناراستی و نادرستی شناخته شود؛ مردم اغلب از او می گریزند. کسب و کار چنین شخصی بی تردید به شکست می انجامد. از سوی دیگر، اگر انسانی به معنای واقعی به اصول اخلاقی و معنوی ناب پایبند باشد؛ همیشه می کوشد کارهایی را فراتر از سطح انتظار مشتریان یا کارکنانش انجام دهد. در این صورت، او محبوب همگان خواهد شد. به این ترتیب، مشتریانی بیشتر به او مراجعه خواهند کرد. در نتیجه، او سودی بیشتر به دست می آورد. در نهایت نیز او هرچه بیشتر می کوشد کارهایی خوب و سازنده را در سطح جهان انجام دهد؛ به موفقیتی بیشتر می رسد، دوستانی بیشتر می یابد و توجه و احترامی بیشتر را از سوی دیگران جذب می کند.

به این ترتیب، همیشه بکوشید در تلاشتان اغلب از سطح انتظار دیگران فراتر روید. همیشه بکوشید با دیگران به گونه ای رفتار کنید که از سطح معمول بسیار فراتر است. راز موفقیت به راستی چنین است. هرگز نکوشید از دیگران بهره برداری کنید یا هرگز مانعی را در مسیر پیشروی دیگران به وجود نیاورید. هرچه بیشتر به دیگران کمک کنید؛ خودتان به معنای واقعی موفق تر و کامیاب تر خواهید شد.

ت ر: نخستین سرمایه گذاری شما چه بود؟ چه عاملی سبب شد به این سو جذب شوید و این سرمایه گذاری برای شما چه پیامدی داشت؟

ج ت: من فعالیت‌م را در سپتامبر ۱۹۳۹ و درست در ابتدای جنگ جهانی دوم شروع کردم. در آن زمان، بزرگ‌ترین بحران اقتصادی دنیا را پشت سر گذاشته بودیم و بسیاری از شرکت‌ها ورشکست شده بودند. از سوی دیگر، جنگ سبب می‌شود میزان تقاضا برای هر کالایی افزایش یابد. به این ترتیب، در زمان جنگ اغلب همه‌ی شرکت‌ها دوباره رونق می‌گیرند. در نتیجه، من به یک کارگزار بورس سفارش کردم تعدادی سهام را به ارزش ۱۰۰ دلار از سهام شرکت‌های مختلف برای من بخرد که قیمت سهام آن‌ها ۱ دلار یا کمتر بود. او ۱۰۴ شرکت را برای من یافت و من ۱۰۰ دلار از سهام هریک از آن‌ها را خریدم. سهام ۱۰۰ شرکت، در میان این ۱۰۴ شرکت، برای من سودآفرین بود و فقط سهام ۴ شرکت از این میان به ضرر و زیان من تمام شد.

ت ر: وای! پس، شما با پس انداز کردن ۵۰ سنت از هر دلار تان سودی مناسب به دست آوردید. بسیاری از انسان‌ها در دنیای امروزی چنین می‌گویند: "غیرممکن است! من نمی‌توانم ۵۰ درصد از درآمد را پس انداز و سرمایه‌گذاری کنم." به هر حال، شما به این وسیله توانستید از صفر شروع کنید و ثروتی فراوان به دست آورید و جالب است که چنین کاری را در طی بحران بزرگ اقتصادی آمریکا انجام داده‌اید! من همچنین مطلبی را در این باره خوانده‌ام: اگر کسی در سال ۱۹۴۰ مبلغی را معادل ۱۰۰ هزار دلار در صندوق شما سرمایه‌گذاری می‌کرد و هرگز حتی مبلغی اندک را نیز به این سرمایه‌اش نمی‌افزود بلکه فقط آن را به فراموشی می‌سپرد؛ ارزش سرمایه‌اش تا سال ۱۹۹۹ به ۵۵ میلیون دلار می‌رسید! آیا این اعداد و ارقام را درست مطرح کردم؟

ج ت: بله، البته به شرط این که آنان سود سهامشان را نادیده می‌گرفتند و این سود نیز به مبلغ سرمایه‌گذاری‌شان افزوده می‌شد.

ت ر: اکنون، می‌خواهم سؤالی را درباره‌ی فلسفه‌ی سرمایه‌گذاری کردن شما مطرح کنم. شما در گذشته به من چنین گفته‌اید: "یک سرمایه‌گذار، علاوه بر این که باید در نهایت بدبینی دیگران و رکود اقتصادی برای خریدن سهام اقدام کند، باید در نهایت خوش‌بینی دیگران و اوج رونق اقتصادی نیز برای فروش سهامش اقدام کند." آیا این موضوع به راستی درست است؟

ج ت: بله، درست است. تونی، به این جمله‌های جالب و مؤثر در این باره توجه داشته باش: "بازارهای گاوی یا روبه‌رشد در زمان بدبینی مردم درباره‌ی وضعیت اقتصادی کشورشان شروع می‌شوند. در زمان شک و تردید آنان گسترش می‌یابند. در زمان خوش‌بینی آنان کامل می‌شوند و در زمان رضایت‌مندی آنان به پایان می‌رسند!" این چرخه همیشه در هریک از بازارهای گاوی یا

رو به رشد تکرار می شود و به شما کمک می کند تا موقعیت و جایگاهتان را تشخیص دهید. اگر شما فقط با عده ای کافی از سرمایه گذاران گفت و گو کنید تا به روانشناسی آنان پی ببرید؛ می توانید بگویید که آیا بازار هنوز در سطحی پایین و در منطقه ای ایمن قرار دارد یا در سطحی بالا و در منطقه ای خطر است.

ت ر: شما فکر می کنید بزرگ ترین اشتباه سرمایه گذاران چیست؟

ج ت: عده ای بسیار از انسان ها در سراسر زندگی شان ثروتی فراوان به دست نمی آورند زیرا آنان نظم و انضباطی شخصی را در این باره تمرین نکرده اند که هر ماهه مقداری از درآمدشان را پس انداز کنند. نکته ی مهم تر این است: وقتی شما پولی را پس انداز کردید؛ سپس، باید آن پول را به شیوه ای هوشمندانه سرمایه گذاری کنید. البته، چنین کاری چندان آسان نخواهد بود. بسیاری از انسان ها، به ویژه افرادی که قصد دارند فقط در زمان فراغتشان به امور مالی و سرمایه گذاری های خودشان رسیدگی کنند، به ندرت می توانند گزینه هایی مناسب را برای سرمایه گذاری گلچین کنند. **چندان هوشمندانه نیست که بکوشید مدیر سرمایه گذاری های خودتان باشید؛ درست همان گونه که هوشمندانه نیست بکوشید پزشک یا وکیل خودتان باشید.** شما باید بهترین کارشناسان را در زمینه ی مسایل اقتصادی بیابید. شما باید ماهرترین و موفق ترین کارشناسان این عرصه را بیابید و بکوشید از آنان کمک بگیرید.

ت ر: وقتی من با عده ای از همکاران شما در باهاما صحبت می کردم؛ از آنان پرسیدم: "سر جان در چه زمینه هایی سرمایه گذاری می کند؟" آنان پاسخ دادند: "در همه ی زمینه ها! اگر او بداند که خرید و فروش درخت یا نهال نیز سود آفرین است؛ بی تردید چنین کاری را انجام می دهد." سپس، پرسیدم: "او چه مدت این دارایی را نگه می دارد؟" آنان پاسخ دادند: "تا ابد! در اصل تا زمانی که ارزش آن دارایی افزایش می یابد!" سر جان، دارایی ها یا منابع سرمایه گذاری شده ات را تا چه زمانی حفظ می کنی؟ چگونه پی میبری که اشتباه کرده ای؟ چگونه پی میبری زمان مناسب برای فروش این دارایی ها یا منابع فرا رسیده است؟

ج ت: سؤالی بسیار مهم را مطرح کردی! بسیاری از انسان ها چنین می گویند: "من می دانم چه زمانی برای خریدن به راستی زمانی مناسب است؛ اما نمی توانم زمان مناسب را برای فروش تشخیص دهم." به هر حال، من، در طی ۵۴ سال تلاش در جهت کمک کردن به سرمایه گذاران، به پاسخ این سؤال پی برده ام و آن پاسخ چنین است: شما فقط زمانی یکی از دارایی ها یا منابع سرمایه گذاری شده ی خودتان را می فروشید که فکر می کنید دارایی یا سرمایه ای متفاوت را یافته اید؛

به گونه‌ای که این دارایی یا سرمایه‌ی جدید، در مقایسه با دارایی و سرمایه‌ی قبلی شما، در کل ۵۰ درصد سودآفرین‌تر و بهتر خواهد بود. شما همواره دادوستدی جدید را می‌جوئید و سپس داشته‌های کنونی خودتان را ارزیابی می‌کنید. اگر دارایی یا سرمایه‌ای در فهرست کنونی شما وجود داشته باشد که میزان سودآفرینی آن، در مقایسه با دادوستد جدید و تازه‌یافته‌ی شما، ۵۰ درصد کمتر است؛ دارایی قدیمی خودتان را می‌فروشید و دارایی جدید را می‌خرید. به هر حال، حتی در این صورت نیز همیشه عملکردی درست و مناسب نخواهید داشت.

ت ر: سر جان، چرا بهتر است امریکایی‌ها درباره‌ی سرمایه‌گذاری کردن در کشورهای دیگر و فراتر از مرزهای کشور خودشان نیز احساسی خوب و خوشایند داشته باشند؟

ج ت: در این باره بیندیش: اگر وظیفه‌ی ما این است که بهترین فرصت‌ها را بیابیم؛ بی‌تردید، در صورتی که خودمان را فقط به یک کشور ویژه محدود نکنیم، فرصت‌هایی بیشتر را خواهیم یافت. به شیوه‌ای مشابه، اگر ما، به جای این که فقط به کشور خودمان توجه کنیم، به سراسر دنیا توجه داشته باشیم؛ شاید فرصت‌هایی بهتر را بیابیم. به هر حال، مهم‌ترین نکته این است که چنین کاری سبب می‌شود میزان ضرر و زیانمان کاهش یابد زیرا هر کشوری دارای بازارهای خرسی یا رکود اقتصادی خواهد بود. هریک از کشورهای بزرگ، در طی ۱۲ سال، دو بار به رکودی شدید در زمینه‌ی اقتصادی دچار می‌شوند؛ اما چنین رکودی در همه‌ی کشورها به صورت همزمان اتفاق نمی‌افتد. به این ترتیب، اگر شما در کشورهای مختلف به شیوه‌هایی متنوع سرمایه‌گذاری کرده باشید؛ هرگز، همچون انسانی که همه‌ی تخم‌مرغ‌هایش را داخل یک سبد می‌گذارد، در نتیجه‌ی به وجود آمدن بازار خرسی یا رکود اقتصادی در یک کشور ویژه به ضرر و زیان دچار نمی‌شوید.

ما همیشه به سرمایه‌گذاران توصیه می‌کنیم که سرمایه‌گذاری‌هایی متنوع انجام دهند. ما به آنان می‌گوییم، علاوه بر سرمایه‌گذاری کردن در بیش از یک شرکت و یک صنعت، بکوشند در بیش از یک کشور نیز سرمایه‌گذاری کنند تا به این ترتیب امنیت مالی بیشتر و سودی سرشارتر را نصیب خود کنند.

ت ر: خودتان فکر می‌کنید چه عاملی شما را از سایر سرمایه‌گذاران متمایز کرده است؟ چه عاملی سبب شده است شما یکی از ماهرترین سرمایه‌گذاران در همه‌ی روزگاران به شمار آیید؟

ج ت: متشکرم. من به راستی خودم را این گونه تصور نمی‌کنم. هیچ‌یک از ما نمی‌توانیم همیشه

عملکردی درست و مناسب داشته باشیم. هیچ انسانی نمی‌تواند چنین باشد. همه‌ی ما فقط کوشیده‌ایم، در مقایسه با رقبای خودمان، عملکردی اندکی بهتر داشته باشیم و اندکی، بیش از آنچه دیگران از ما انتظار دارند، سخاوتمندانه رفتار کنیم. همه‌ی ما همیشه می‌کوشیم شیوه‌های خودمان را بهبود ببخشیم و شیوه‌هایی جدید را به کار ببریم تا در صحنه‌ی رقابت همواره در صف جلو بمانیم. اگر رازی در این باره وجود داشته باشد؛ آن راز چنین است: **هرگز سعی نکن همیشه در نقش گیرنده باشی. بکوش همواره بخشنده باشی و در نقش یک انسان سخاوتمند قرار بگیری!**

ت ر: سر جان، در دنیای امروزی در بسیاری از سطوح جامعه ترس‌هایی فراوان وجود دارد. ما چگونه می‌توانیم بر ترس‌های خودمان غلبه کنیم؟

ج ت: بهترین شیوه برای غلبه کردن بر ترس این است که به معنای واقعی انسان‌هایی سپاس‌گزار باشیم. اگر هر روز صبح از خواب برخیزید و به پنج داشته‌ی جدید زندگی‌تان بیندیشید که به شدت بابت آن‌ها سپاس‌گزار هستید؛ به احتمال بسیار زیاد، دیگر هیچ ترسی را در وجودتان احساس نمی‌کنید. در این وضعیت، شما به احتمال بسیار زیاد ارتعاش خوش‌بینی و نگرش سپاس‌گزارانه‌ی خودتان را باز می‌تابانید؛ همه‌ی کارها و وظایفتان را به شیوه‌ای بهتر انجام می‌دهید و انسان‌هایی بیشتر را به سوی خودتان جذب می‌کنید. در نتیجه، **من فکر می‌کنم نگرش سپاس‌گزارانه‌ی انسان به راستی مانع می‌شود او در یک زندگی سرشار از ترس و هراس گرفتار شود.**

ت ر: من دوست دارم این موضوع را از زبان خودتان بشنوم: سر جان تمپلتون به راستی کیست؟ زندگی شما به معنای واقعی چگونه است؟ در پایان، شما می‌خواهید چگونه در یاد و خاطره‌ی انسان‌ها باقی بمانید؟

ج ت: من یک دانش‌آموز هستم و همیشه می‌کوشم نکته‌هایی بیشتر را در زندگی بیاموزم. من بارها و بارها اشتباه کرده‌ام. همه‌ی ما در زندگی مان به اشتباه دچار می‌شویم. من کوشیده‌ام هر روز بهتر از دیروز باشم. به ویژه می‌کوشم همواره چنین سؤال‌هایی را برای خودم مطرح کنم: "خواست خداوند به معنای واقعی چه بوده است؟ چرا خداوند این جهان را آفرید؟ ما به منزله‌ی آفریده‌های خداوند چه وظیفه‌ای داریم؟" نزدیک‌ترین پاسخ به واقعیت به نظر من چنین است: **خداوند می‌خواهد که ما از نظر معنوی رشد کنیم و به کمال برسیم.** او گاهی ما را در موقعیت‌هایی دشوار قرار می‌دهد و آزمایش می‌کند؛ درست همان گونه که در مدرسه از ما امتحان

می‌گیرند. این آزمایش‌ها به انسان کمک می‌کنند رشد کند و به سطحی متعالی‌تر برسد. در غیر این صورت، شما نمی‌توانستید رشد کنید. به این ترتیب، می‌توان گفت که زندگی در واقع گونه‌ای هم‌آوردجویی است. زندگی تا حدودی به ماجراجویی شباهت دارد. البته این ماجراجویی بسیار هیجان‌انگیز و حیرت‌آور است. همه‌ی ما، تا زمانی که به خواست و اراده‌ی خداوند روی این کره‌ی خاکی زندگی می‌کنیم، باید همه‌ی توان و تلاشمان را به کار بگیریم تا بهترین کارها را به ثمر برسانیم.

بخش هفتم

فقط دست به کار شوید،

از موفقیتان لذت ببرید،

و آن را با دیگران سهیم شوید!

فصل اول

آینده درخشان‌تر از آن است که شما تصور می‌کنید

“امتیاز زندگی در این است که باور داشته باشید هنوز بهترین‌ها برای شما در راه هستند.”

پیتر اوستیناف

چرا بسیاری از انسان‌ها همواره ثروتی فراوان را می‌جویند؟ زیرا آنان خواستار بهره‌مند شدن از یک

زندگی بهتر با کیفیتی عالی هستند. من این نکته را با اطمینان می‌گویم: "هر انسانی می‌تواند دشواری‌های امروز را به خوبی تاب بیاورد؛ به شرط آن که اطمینان داشته باشد در آینده فرصت‌هایی فراوان و امیدبخش در انتظارش خواهد بود."

همه‌ی ما نیاز داریم آینده‌ای امیدبخش داشته باشیم.

شاید تعجب کنید که ما چرا، در کتابی با موضوع پول و امور مالی، زمانی را به صحبت کردن درباره‌ی پیشرفت‌های دنیای علم و فناوری اختصاص داده‌ایم. ما چنین کاری را انجام داده‌ایم زیرا فناوری در واقع گونه‌ای سرمایه‌ی نهفته است که تأثیرگذاری آن در پربارتر کردن زندگی روزبه‌روز بیشتر و بیشتر می‌شود.

همین امروز و همچنین در طی ماه‌ها و سال‌های آینده پیشرفت‌هایی فراوان اتفاق می‌افتد که در چگونگی زندگی شما و تکتک انسان‌های ساکن روی این کره‌ی خاکی تغییراتی بنیادین به وجود می‌آورند. این جزر و مد شدید در دنیای فناوری به‌راستی فرصتی را برای بالارفتن همه‌ی قایق‌ها فراهم می‌کند.

آیا می‌دانید این پیشرفت‌ها به معنای واقعی در دنیای مالی ما چه تأثیری باقی می‌گذارند؟ درحالی که کارایی فناوری‌های جدید روزبه‌روز افزایش می‌یابد؛ هزینه‌ی آن‌ها کاهش می‌یابد! این حقیقت برای شما چه معنا و مفهومی دارد؟ معنا و مفهوم آن چنین است: حتی اگر شما فرایند ثروت‌آفرینی را دیر هنگام در زندگی‌تان شروع کنید؛ باز هم این احتمال وجود خواهد داشت که در آینده، حتی با پولی کم‌تر از آنچه خودتان تصور می‌کنید، یک زندگی شگفت‌انگیز با کیفیتی عالی داشته باشید.

همچنین، آموختن نکته‌هایی بیشتر درباره‌ی روند پیدایش این فناوری‌ها و آگاهی یافتن از آن‌ها سبب می‌شود نسبت به مهم‌ترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری در سراسر عمرتان به‌راستی آگاه و هوشیار باشید. این فناوری‌ها همواره در حال رشد و گسترش هستند. هم‌اکنون به‌راستی زمانی مناسب برای توجه کردن به این فناوری‌ها محسوب می‌شود.

من امیدوار هستم این فصل به شما انگیزه ببخشد تا هم از نظر مالی و هم از نظر جسمانی هرچه بیشتر از خود و خانواده‌ی محترمتان مراقبت کنید. وقتی از سلامت جسمانی بهره‌مند نباشید؛ هیچ ثروتی برای شما معنا و مفهومی نخواهد داشت. به‌ویژه پس از پی‌بردن به تغییراتی که ما درباره‌ی آن‌ها صحبت می‌کنیم؛ بهتر است این موضوع را برای خودتان در اولویت قرار دهید: بکوشید هرچه

بیشتر به خودتان اهمیت دهید تا بیشتر عمر کنید و بتوانید از این پیشرفت‌های مهم در عرصه‌ی فناوری بهره‌ی کافی ببرید.

اکنون بهتر است با هم به سفری کوتاه رهسپار شویم و بخش‌های مهم و پیشرفته‌ی آینده‌ی فناوری‌های خودمان را کشف کنیم. من باید از قبل به شما بگویم که این فصل به معنای واقعی نگرشی مثبت و خوش‌بینانه را شامل می‌شود. البته این نگرش مثبت و خوش‌بینانه فقط بر مبنای شور و شوق شخصی من نیست بلکه حاصل تلاش عده‌ای از دانشمندان بزرگ را در سراسر کره‌ی زمین بازمی‌تاباند. این عده از دانشمندان فقط به پیش‌بینی کردن کفایت نکرده‌اند بلکه پیش‌بینی‌های خودشان را به‌ثمر رسانده‌اند. انسان‌هایی که کارهایی بسیار را همچون رمزگشایی کردن از ژنوم بشری، طراحی کردن نخستین دستگاه دیجیتالی تشخیص صدا و توسعه‌ی تجاری شاتل‌های فضایی برای جابه‌جا کردن انسان‌ها به ایستگاه‌های فضایی بین‌المللی، به‌ثمر رسانده‌اند.

اکنون باید اعتراف کنم که بسیاری از انسان‌ها نسبت به فناوری نگرشی متفاوت و تردیدآمیز دارند. شاید هم حق با آنان باشد. بعضی انسان‌ها درباره‌ی آینده می‌اندیشند و جهنمی را از ربات‌های قاتل و ترمیناتورگونه می‌بینند. عده‌ای، با اندیشیدن درباره‌ی آینده، غذاهایی را مشاهده می‌کنند که از نظر ژنتیکی تغییر یافته‌اند. عده‌ای دیگر نیز آینده را دنیایی پر از ماشین‌های پرنده می‌بینند. عده‌ای نیز گوشت‌ها و سبزیجاتی را در آینده می‌بینند که از یک سلول رشد می‌کنند و قحطی و گرسنگی را در سراسر جهان از بین می‌برند. هیچ‌یک از این تصویرهای اغراق‌آمیز هنوز در دنیای واقعیت‌ها اتفاق نیفتاده‌اند. من قصد دارم این موضوع را بررسی کنم که ما باید چگونه از فناوری‌های جدید استفاده کنیم تا این فناوری‌ها هرچه بیشتر و بهتر در چگونگی زندگی ما تأثیر بگذارند. من همچنین درک می‌کنم که بسیاری از انسان‌ها اغلب از فناوری‌های جدید می‌ترسند و نگران این موضوع هستند که ما اکنون در این زمینه به‌سرعت در حال پیشروی هستیم.

در کل، این پیشرفت‌ها همیشه دارای جنبه‌ای تیره و تاریک نیز خواهند بود زیرا فناوری‌های جدید اغلب به بیکار شدن انسان‌ها تا زمانی می‌انجامد که آنان با فرصت‌های جدید شغلی سازگاری می‌یابند و آن‌ها را می‌پذیرند. همان‌گونه که استیون رتنر، سرمایه‌گذار موفق و روزنامه‌نگار، در نشریه‌ی نیویورک تایمز نوشت؛ حتی ملکه الیزابت اول نیز در قرن شانزدهم میلادی از دادن حق ثبت اختراع به سازنده‌ی ماشین بافتنی پرهیز می‌کرد زیرا باور داشت بسیاری از مردم فقیر کشورش به این وسیله بیکار می‌شوند. به‌هر حال، رتنر می‌گوید: ”شگرد موفقیت این نیست که

بکوشیم فرصت‌های شغلی گذشته را همچنان حفظ کنیم..... بلکه باید فرصت‌های شغلی جدید بیافرینیم. از زمان اختراع چرخ، درست چنین رویدادی اتفاق افتاده است.“

این ابزارهای جدید اغلب برای بهبودبخشیدن به کیفیت زندگی انسان به کار می‌روند. بهتر است بدانید بسیاری از مشکلات بزرگ در دنیای امروزی؛ از فراوانی مقدار دی‌اکسیدکربن موجود در هوا گرفته تا کمبود آب آشامیدنی سالم و گوارا یا کمبود زمین‌های کشاورزی؛ فقط و فقط با به کارگیری فناوری‌های جدید حل می‌شوند. همچنین، به نظر می‌رسد همه‌ی این رویدادها یک‌شبه اتفاق می‌افتند. البته همیشه در طول تاریخ عده‌ای اندک از انسان‌ها نیز روی این کره‌ی خاکی حضور داشته‌اند که هر گونه فناوری یا ابزار جدید را به منزله‌ی سلاحی زیان‌بار به کار برده‌اند. جریان الکتریسیته ممکن است برای روشن کردن یک شهر یا برای کشتن یک انسان به کار رود. به هر حال، تعداد روشنائی‌های موجود در سطح یک شهر از تعداد صندلی‌های اعدام الکتریکی به مراتب بسیار بیشتر است. یک هواپیمای جت بویینگ ممکن است برای جابه‌جایی انسان‌ها از این سوی اقیانوس به آن سوی اقیانوس یا به منظور جابه‌جایی یک بمب برای کشتن هزاران نفر به کار رود؛ اما تعداد پروازهای موفق و ایمن، در مقایسه با هواپیمارهایی‌ها یا گزینه‌های زیان‌بار دیگر، به مراتب بسیار بیشتر است.

ترسیدن از فناوری‌های جدید و رویدادهای ناشناخته و متمرکز شدن بر بدترین حالت هر ماجرابی برای بشر موضوعی طبیعی محسوب می‌شود. مغز ما برای بقا برنامه‌ریزی شده است. به هر حال، تصور ما ممکن است گاهی محدودمان کند. داستان‌های علمی-تخیلی همواره ترسی شدید را از فناوری‌های جدید، همچون ترس از هوش مصنوعی، در دل انسان‌ها به وجود می‌آورند. از سوی دیگر، آینده‌پژوهان و دانشمندانی واقعی؛ همچون ری کورتس ویل، پیتر دایاماندیس و خوان انریکوز؛ فناوری‌های پیشرفته را به منزله‌ی فرصتی برای شکوفاشدن زندگی بشر و آفرینش تفاوتی سازنده در زندگی او در نظر می‌گیرند.

به این ترتیب، اگر شما از نگرش خوش‌بینانه نسبت به آینده برافروخته و خشمگین می‌شوید؛ پس، بهتر است به خواندن این فصل ادامه ندهید و فصل بعد را بخوانید! از سوی دیگر، اگر به راستی علاقه‌مند هستید بدانید که فناوری‌های جدید چه تأثیری در زندگی ما می‌گذارند؛ با خواندن این فصل پی می‌برید چه فناوری‌هایی هم‌اکنون در دسترس ما قرار دارند و چه فناوری‌هایی در آینده‌ای نزدیک در دسترس‌مان قرار می‌گیرند. من چنین موضوعی را به این شیوه در نظر می‌گیرم: شما می‌توانید از آینده بهر اسید یا آن را به خوبی بپذیرید. در هر صورت، هیچ تفاوتی در آینده

به وجود نمی آید.

چرا؟ زیرا آینده در هر صورت با فناوری های جدیدش از راه می رسد.

”بهترین شیوه برای پیش بینی کردن آینده این است که خودمان آن را بسازیم.“

الن کی

در امریکا، در هر ده دقیقه، یک نفر به سوختگی شدید دچار می شود. این افراد در حالی با شتاب به بیمارستان انتقال داده می شوند که درد شدید ناشی از سوختگی را احساس می کنند. درد سوختگی به راستی یکی از شدیدترین دردهایی است که انسان ممکن است به آن دچار شود. پرستاران می کوشند زخم ها و تاول ها را ضد عفونی کنند. آنان زخم بیماران را با پوست مرده می پوشانند تا مانع شوند آن شخص در نتیجه ی عفونت از دنیا برود. آیا می توانید تصور کنید پوستی مرده روی پوست شما پیوند بخورد؟ اگر این بیماران زنده بمانند؛ جای سوختگی آنان همچنان باقی خواهد ماند. من مطمئن هستم شما صورت ها، دست ها و پا های بیمارانی را مشاهده کرده اید که جای سوختگی آن ها بسیار آشکار است. گاهی این افراد مجبور هستند بارها و بارها جراحی کنند و بهبود یافتن آنان ممکن است سال ها طول بکشد.

اکنون تصور کنید مت اورام، یک ارتشی ۴۰ ساله، چگونه یک شب پی می برد که قرار است به این آمار هراس آور پیوندد. زندگی او از آن لحظه به کلی تغییر کرد.

چگونه این اتفاق افتاد؟ او کنار آتش ایستاده بود که یک نفر مقداری بنزین داخل آتش ریخت. در نتیجه، بازوی راست و قسمت راست سر و صورت او به شدت سوخت. پزشکان و پرستاران به سرعت دست به کار شدند؛ همه ی سوختگی ها را ضد عفونی کردند و روی آن ها پماد مالیدند. مت اورام به طور طبیعی باید هفته ها یا حتی ماه ها در بخش سوانح سوختگی می ماند و دوبار در روز این مراحل عذاب آور را تاب می آورد. به هر حال، چنین اتفاقی نیفتاد زیرا گروهی از پزشکان متخصص تصمیم گرفتند شیوه ای جدید را برای درمان مت به کار ببرند. آنان لایه ای را از سلول های سالم بخش آسیب ندیده ی پوست مت برداشتند. سپس، این سلول ها را کشت کردند و آن ها را پس از مدتی کوتاه روی زخم های مت قرار دادند.

سه روز بعد از این ماجرا، بازوها و صورت مت به طور کامل بهبود یافت. اکنون به ندرت می توانید جای زخم یا سوختگی را روی صورت یا بدن مت مشاهده کنید. می دانم ممکن است این موضوع

برای شما همچون صحنه‌ای از داستان‌های علمی-تخیلی به نظر برسد؛ اما این داستان به‌راستی واقعیت دارد و چند سال قبل در پیتزبرگ اتفاق افتاده است.

درحالی که شیوه‌ی به‌کار گرفته‌شده برای درمان مت اورام هنوز در ایالات متحده در مرحله‌ی آزمایش و بررسی است؛ اما شیوه‌ای مشابه با به‌کارگیری سلول‌های بنیادین از قبل در اروپا و استرالیا برای درمان صدها تن از بیمارانی به‌کار می‌رود که به سوختگی دچار شده‌اند. حیرت‌آور به‌نظر می‌رسد؛ این‌طور نیست؟! اکنون حتی یک قلم زیستی وجود دارد که به جراح کمک می‌کند سلول‌های سالم را روی لایه‌هایی از استخوان‌ها و غضروف‌ها بکشند. این سلول‌ها همواره افزایش می‌یابند و رشد می‌کنند. درپایان نیز به عصب، ماهیچه و استخوان تبدیل می‌شوند و به‌این‌ترتیب بخش آسیب‌دیده را بهبود می‌بخشند. این فناوری جدید به جراح کمک می‌کند سلول‌های بنیادین را فقط در یک لحظه در محل مناسب قرار دهد. این شیوه‌ی درمانی فقط یکی از شیوه‌های درمانی جدید و حیرت‌آور است که امروزه در دسترس ما قرار دارد و همه‌ی انسان‌ها در آینده‌ای نزدیک از توانایی مالی کافی برای بهره‌مند شدن از آن برخوردار خواهند بود.

اگر تاکنون به این حقیقت توجه نکرده بودید؛ بهتر است اکنون به آن توجه کنید: دنیایی که ما امروزه در آن زندگی می‌کنیم در واقع دنیای معجزه‌های روزانه محسوب می‌شود. هرگونه تغییری در این دنیا چنان باسرعت اتفاق می‌افتد که ما گاهی حتی به آن توجه نمی‌کنیم. شاید هم ما فقط این موضوع را عادی و بی‌اهمیت می‌پنداریم.

به‌هرحال، اگر قرار بود در سال ۱۹۸۰، فقط ۳۵ سال قبل، وضعیت دنیا را در سال ۲۰۱۵ برای انسانی توصیف کنید؛ او فکر می‌کرد شما به‌راستی انسانی عجیب و غریب هستید! این‌که شما درحال رانندگی کردن با خودروی خودتان بتوانید همزمان به‌صورت تلفنی با کسی حرف بزنید، در آن زمان یک معجزه به‌نظر می‌رسید؛ این‌طور نیست؟

ما عادت کرده‌ایم فردای خودمان را برمبنای رویدادهایی پیش‌بینی کنیم که امروز یا دیروز برای ما اتفاق افتاده‌اند. این شیوه در دنیای امروزی هیچ کاربردی ندارد. در گذشته‌ای نه چندان دور، هرگونه تغییری به‌کندی و به‌ندرت اتفاق می‌افتاد؛ به‌گونه‌ای که می‌توانستیم آن‌ها را برمبنای روزگاران متفاوت همچون روزگار برنز، آهن یا غیره تقسیم‌بندی و ارزیابی کنیم. در دنیای امروزی، هر تغییری به‌سرعت اتفاق می‌افتد. به‌بیان دیگر، امروزه می‌توانیم در مدت زمانی کوتاه‌تر گام‌هایی بلندتر برداریم. در واقع، ما می‌کوشیم ابزارهایی را بسازیم که وضعیت زندگی‌مان را هرچه بهتر و سریع‌تر بهبود می‌بخشند و این ابزارها در دسترس همه‌ی انسان‌ها قرار می‌گیرند.

یک انسان معمولی در دنیای امروزی در زمینه‌های مختلف زندگی‌اش با گزینه‌هایی فراوان روبه‌رو است و از میان آن‌ها حق انتخاب دارد؛ درحالی که ثروتمندترین پادشاهان روزگاران گذشته هرگز حتی نمی‌توانستند رؤیای چنین موقعیت‌هایی را در سر بپرورانند. تصور کنید این پادشاهان حاضر بودند چه هزینه‌هایی را بپردازند تا بتوانند روی یک صندلی یا تخت روانشان بنشینند و در آسمان پرواز کنند و، به‌جای ماه‌ها تلاش طاقت‌فرسا برای عبور کردن از اقیانوس، فقط در طی چند ساعت از این سوی دنیا به آن سو بروند. اکنون، شما می‌توانید از خدمات شرکت‌های هواپیمایی بهره‌مند شوید و به‌آسانی و با هزینه‌ای معین به هر نقطه از جهان سفر کنید.

در گذشته‌های دور، ثروتمندترین پادشاهان نیز حتی با هزینه کردن ۲۰۰ میلیون دلار نمی‌توانستند فیلمی دوساعته را برای سرگرم‌شدنشان بسازند. در دنیای امروزی، هر هفته، چند فیلم جدید روی پرده می‌رود و شما با هزینه‌ای اندک می‌توانید از تماشا کردن آن‌ها در سالن‌های سینما لذت ببرید.

بهتر است واقعیت را بپذیریم. ما، در یکی از شگفت‌انگیزترین روزگاران، روی این کره‌ی خاکی زندگی می‌کنیم. ما مشاهده کرده‌ایم که طول عمر انسان‌ها در طی یک صد سال گذشته از ۳۱ سال به ۶۷ سال رسیده است. در واقع طول عمر انسان‌ها بیش از دوبرابر افزایش یافته است. به‌طور همزمان، میانگین درآمد سرانه‌ی هریک از انسان‌های ساکن روی این کره‌ی خاکی سه‌برابر شده است. یک صد سال قبل، بسیاری از امریکایی‌ها باید درآمد حاصل از ۴۳ درصد فعالیت شغلی‌شان را در طی روز برای تهیه کردن غذا هزینه می‌کردند. امروزه، به‌دلیل پیشرفت‌های به‌وجودآمده در عرصه‌ی کشاورزی و توزیع مناسب محصولات، این رقم به ۷ درصد رسیده است.

ما امروزه در دنیایی متفاوت با گذشته زندگی می‌کنیم و بهتر است بدانیم که هنوز در ابتدای این مسیر قرار داریم.

پیشرفت‌های فناورانه هر روز بهتر و سریع‌تر از گذشته اتفاق می‌افتند. پیترو دایاماندیس، دوست عزیزم، بنیان‌گذار جایزه‌ی ایکس، مهندس هوافضا، پزشک، کارآفرین و یک انسان شگفت‌انگیز، می‌گوید: "آینده در کل قرار است بسیار بهتر و شگفت‌انگیزتر از تصویری باشد که شما در این باره در ذهنتان ساخته‌اید. نسل بشر امروزه به دوره‌ی تغییر بنیادین وارد شده است. در این دوره، فناوری‌های نوین به‌راستی سبب می‌شوند معیارهای اساسی زندگی هر مرد، زن و کودک ساکن روی این کره‌ی خاکی در سطوحی بالاتر پی‌ریزی شوند."

این سخنان برای شما چه مفهومی خواهند داشت؟ این که حتی اگر به اشتباه آموخته‌های خودتان را از این کتاب به کار نبرید؛ در آینده، حتی اگر درآمدی عالی نداشته باشید، باز هم می‌توانید از یک زندگی خوب و باکیفیت بهره‌مند شوید. البته، اگر بکوشید راهکارهای این کتاب را به کار ببرید؛ بی‌تردید در آینده با فرصت‌هایی شگفت‌انگیز و احتمالاتی نامحدود روبه‌رو خواهید شد.

”شاه کلید دستیابی به فراوانی این است که بکوشید با اندیشه‌هایی نامحدود به موقعیت‌های محدود خود توجه نشان دهید.“

ماریان ویلیامسون

فناوری قرار است اندیشه‌ی ما را درباره‌ی کمبود تغییر دهد. احساس کمبود اغلب سبب می‌شود ما به ترس و هراس دچار شویم. ما همواره می‌ترسیم که مبدا نیازها و خواسته‌های ارزشمندان به‌خوبی تأمین نشوند. ما همواره نگران هستیم که به کمبود آب، غذا، پول، منابع طبیعی، زمان، مکان، شادی و عشق دچار شویم. چرا انسان‌ها می‌خواهند ثروتمند شوند؟ زیرا آنان باور دارند در صورت ثروتمندبودن هرگز به کمبود دچار نخواهند شد. چنین ترسی در مغز ما ریشه دارد.

به هر حال، قرار نیست ما همواره با کمبود روبه‌رو باشیم. فناوری می‌تواند چنین وضعیتی را برای ما تغییر دهد. آیا می‌دانید در دوره‌ای در گذشته کمیاب‌ترین و گران‌بهارترین فلز روی کره‌ی زمین..... آلومینیوم بوده است؟ بله، درست است! در آن زمان، جداکردن این فلز از خاک رس بسیار دشوار و پرهزینه بود. استفاده‌کردن از آلومینیوم در قرن نوزدهم در فرانسه نشانه‌ی ثروتمندبودن محسوب می‌شد. ناپلئون سوم یک‌بار در یک مهمانی شاهانه، به‌جای استفاده‌کردن از ظروف طلا، از ظروف آلومینیومی برای پذیرایی کردن از پادشاه تایلند استفاده کرد. به هر حال، در پایان قرن نوزدهم، دانشمندان پی بردند چگونه می‌توانند آلومینیوم را به‌مقدار زیاد تولید کنند. به این ترتیب، ناگهان فلزی سبک و ارزان‌قیمت به بازار راه یافت.

پیتر دایاماندیس دوست دارد از داستان آلومینیوم برای اشاره‌کردن به این مطلب استفاده کند که کمبود در واقع به توانایی یا ناتوانی ما در دستیابی به منابع مربوط می‌شود. او کتابی جالب و مفید را با این نام نوشته است: **فراوانی: آینده بسیار بهتر از آن است که شما تصور می‌کنید.** او، در این کتاب ۳۰۰ صفحه‌ای، مطالبی را به‌شیوه‌ای گسترده مطرح می‌کند که من چکیده‌ای از آن‌ها را در این فصل مطرح کرده‌ام. اکنون قصد دارم تشبیهی مهم را از کتاب او مطرح کنم که درباره‌ی تأثیر فناوری در ازبین‌بردن کمبود است. پیتر می‌نویسد: ”یک درخت پرتقال بسیار تنومند

را تصور کنید که بسیار پر بار است. اگر من همه‌ی پرتقال‌های موجود روی شاخه‌های پایینی را بچینم؛ بی‌تردید به مرحله‌ی کمیابی پرتقال می‌رسم زیرا شاخه‌های بالایی در دسترس قرار ندارند. اما انسانی می‌کوشد فناوری نوینی را به نام نردبان به ما معرفی کند. من با به‌کارگیری این فناوری می‌توانم به شاخه‌های بالایی دسترسی داشته باشم. مشکل من به این ترتیب حل می‌شود. فناوری در واقع ساختاری ویژه برای آزاد کردن منابع محسوب می‌شود.

با توجه به این که جمعیت جهان در حال افزایش است؛ ما باید منابعی بیشتر را به‌شیوه‌ای سریع‌تر آزاد کنیم. در واقع باز هم موضوع تغییری سریع مطرح است که در گذشته آن را مطرح کرده‌ام. به این نمونه توجه کنید:

• اندکی بیش از ۲۰۰ هزار سال یا به بیان دیگر تا سال ۱۸۰۴ طول کشید تا جمعیت انسان‌ها چند برابر شود و به یک میلیارد تن برسد.

• فقط ۱۲۳ سال یعنی تا سال ۱۹۲۷ طول کشید تا جمعیت انسان‌ها دوبار شود و به دو میلیارد تن برسد.

• اما فقط ۳۳ سال یعنی تا سال ۱۹۶۰ طول کشید تا جمعیت انسان‌های ساکن روی این کره‌ی خاکی به سه میلیارد تن برسد.

• فقط ۱۴ سال یعنی تا سال ۱۹۷۴ طول کشید تا یک میلیارد تن دیگر به جمعیت جهان افزوده شود و این رقم به چهار میلیارد تن برسد.

رشد جمعیت هنوز هم متوقف نشده است. با وجود تلاش چینی‌ها برای به‌کارگیری تدبیر تک‌فرزندی در میان جمعیت ۳/۱ میلیارد نفری در این کشور و همه‌ی تلاش‌های دیگر، رشد جمعیت همچنان ادامه دارد. فقط در همین ۴۰ سال اخیر بیش از ۳ میلیارد تن به جمعیت جهان افزوده شده است! در این چهار دهه، در مقایسه با روزگار قبل از سال ۱۸۰۴ که ۲۰۰ هزار سال طول می‌کشید تا یک میلیارد تن به جمعیت جهان افزوده شود، بیش از ۳۰۰ درصد به جمعیت جهان افزوده شده است! امروزه، ۲/۷ میلیارد انسان روی این کره‌ی خاکی زندگی می‌کنند! دانشمندان تخمین می‌زنند؛ اگر رشد جمعیت به همین ترتیب ادامه یابد؛ تا سال ۲۰۵۰، جمعیت ساکن روی کره‌ی زمین به ۶/۹ میلیارد تن می‌رسد.

زمین چگونه می‌تواند نیازهای این عده از انسان‌ها را تأمین کند؟ اگر ما به همین شیوه به

مصرف کردن منابع طبیعی مان ادامه دهیم؛ بی تردید در آینده‌ای نه چندان دور با بحران روبه‌رو خواهیم شد. جیم لیپ، عضو سازمان بین‌المللی حمایت از منابع طبیعی، در روزنامه‌ی وال‌استریت چنین نوشت: "مصرف منابع طبیعی ما هم‌اکنون بیش از ۵۰ درصد بیشتر از منابعی است که در کره‌ی زمین تولید می‌شود. اگر میزان مصرفمان را تغییر ندهیم؛ این رقم به‌سرعت رشد خواهد کرد؛ به‌گونه‌ای که تا سال ۲۰۳۰ حتی دو سیاره نیز برای تأمین کردن نیازهای ما کافی نخواهد بود."

نبوغ بشری و فناوری به کمک هم می‌توانند شیوه‌ای را برای تأمین کردن نیازهای ما بیابند.

زمانی را به یاد می‌آورم که فکر می‌کردیم به‌زودی با کمبود نفت روبه‌رو خواهیم شد. در نخستین سال‌های دهه‌ی هفتاد میلادی، وقتی من دانش‌آموزی دبیرستانی بودم؛ بحرانی نفتی در خاورمیانه به‌وجود آمد. شاید به‌یاد آورید که در آن سال‌ها بنزین سهمیه‌بندی شده بود. من فکر می‌کردم، ممکن است حتی قبل از این که گواهینامه‌ام را بگیرم، سوخت ما به‌پایان برسد! سپس، معلم هندسه‌ی ما یک‌روز در مدرسه چنین گفت: "می‌خواهم مقاله‌ای را برای شما بخوانم." من در گذشته گزارشی ناامیدکننده را در مجله‌ی تایم خوانده بودم که از تمام‌شدن ذخایر نفتی و بحران اقتصادی در سال‌های آینده خبر می‌داد. مقاله‌ی پیشنهادشده از سوی معلممان نیز درست همین‌گونه به‌نظر می‌رسید. این مقاله بسیار ناامیدکننده بود. سپس، او به ما نشان داد که این مقاله را از روزنامه‌ای مربوط به دهه‌ی پنجاه قرن نوزدهم میلادی انتخاب کرده است. این مقاله نیز درباره‌ی بحران سوخت بود و سوخت مطرح‌شده در آن مقاله در واقع..... روغن نهنگ نام داشت!

در قرن نوزدهم، چربی نهنگ منبع اصلی تأمین سوخت چراغ‌ها بود. در آن سال‌ها، اگر چربی نهنگ نداشتید؛ نمی‌توانستید خانه‌ی خودتان را روشن کنید. اما نهنگ‌ها بیش از حد صید می‌شدند و مردم نگران بودند که به کمبود سوخت دچار شوند. قیمت‌ها در آن زمان به‌شدت افزایش یافته بود. اکنون، فکر می‌کنید در سال ۱۸۵۹ چه اتفاقی افتاد؟ نفت خام در پنسیلوانیا کشف شد. به‌این‌ترتیب، منبعی جدید از سوخت در دسترس انسان‌ها قرار گرفت. چندی نگذشت که انسان‌ها توانستند از چراغ‌های نفتی و موتورهای احتراقی درون سوز استفاده کنند. در بحران نفتی سال ۱۹۷۳ چه اتفاقی افتاد؟ فناوری باز هم به کمک بشر آمده و از بین بردن این کمبود را برای او آسان کرده است. به‌کارگیری شیوه‌هایی جدید در زمینه‌ی کاوش، کشف و استخراج سبب شد سوخت‌های فسیلی به‌مقدار فراوان در دسترس انسان‌ها قرار بگیرد. امروزه نیز، با به‌کارگیری شیوه‌های جدید حفاری و فرآوری، میزان بنزین ما، در مقایسه با نفت عربستان، به‌مراتب بسیار بیشتر است! این فناوری‌ها، علاوه‌بر تغییر دادن وضعیت اقتصادی، بر توان وابسته به جغرافیای سیاسی نیز تأثیر

می‌گذارند. در سال ۲۰۱۳، ایالات متحده برای نخستین بار در طی یک دهه توانست نفتی بیشتر را در داخل کشور، در مقایسه با نفت وارداتی‌اش از خاور میانه، استخراج کند.

در آینده با گزینه‌هایی فراوان همچون قدرت باد، سوخت‌های طبیعی و انرژی بی‌پایان خورشیدی روبه‌رو هستیم. بر مبنای نظری کورتس ویل، مخترع و آینده‌پژوه، ما می‌توانیم همه‌ی نیازهای دنیا را در زمینه‌ی انرژی فقط از یک‌ده‌هزارم نوری تأمین کنیم که خورشید هرروز سخاوتمندانه به زمین هدیه می‌کند. فقط باید این انرژی را با هزینه‌ای مناسب ذخیره و نگهداری کنیم. ری پیش‌بینی می‌کند که هزینه‌ی یک وات انرژی خورشیدی در سال‌های آینده کم‌تر از بهای نفت و زغال سنگ خواهد بود.

“ما هرچه بیشتر به انسان‌هایی نیاز داریم که مهارت دارند غیرممکن‌ها را به ممکن تبدیل کنند.”
تئودور روتکه

اکنون بهتر است لحظه‌ای درنگ کنیم و در این باره بیندیشیم: همه‌ی این فناوری‌های جدید در کجا شکل می‌گیرند؟ این فناوری‌ها اغلب در مکان‌هایی همچون مراکز پژوهشی، دانشگاه‌ها و آزمایشگاه‌های مهم جهان شکل می‌گیرند. از سوی دیگر، بسیاری از مخترعان مستقل و خودساخته نیز از منابع موجود در اینترنت استفاده می‌کنند تا شیوه‌هایی را برای انجام دادن کارها به‌گونه‌ای سریع‌تر، بهتر و ارزان‌تر بیابند.

اکنون می‌خواهم داستان نوجوانی را برای شما مطرح کنم که با او دیدار کرده‌ام. او با ساختن اندامی مصنوعی در آزمایشگاهی در اتاق خوابش به‌راستی تغییری بنیادین را در این زمینه در جهان به‌وجود آورده است! ایستون لاشاپل، در ۱۷ سالگی، برنامه‌ای رباتیک را برای ناسا مدیریت می‌کرد. او مجبور نبود برای یادگیری دانش مهندسی به دانشگاهی مهم برود زیرا منابعی بی‌شمار را به‌وسیله‌ی اینترنت در اختیار داشت.

ایستون در شهری کوچک در جنوب غربی کلرادو پرورش یافت. وسایل تفریحی و سرگرمی برای کودکان و نوجوانان در این شهر بسیار اندک بود؛ بنابراین، ایستون می‌کوشید خودش را با خراب کردن و دوباره بازسازی کردن وسایل خانه سرگرم کند. او، در ۱۴ سالگی، تصمیم گرفت دست رباتیک خودش را بسازد. کتابخانه‌ای بزرگ یا دانشگاهی مهم در شهر آنان وجود نداشت؛ بنابراین، ایستون تصمیم گرفت سایت‌های معتبر اینترنتی را جست‌وجو کند تا الکترونیک، برنامه‌نویسی و مکانیک بیاموزد. سپس، او وسایل موجود در دسترسش را همچون ریسمان ماهی‌گیری، لگوها،

سیم برق، موتورهای کوچک و یک دسته‌ی کنترلی بازی نینتندو، به کار گرفت تا نمونه‌ی اولیه‌اش را بسازد.

او، تا ۱۶ سالگی، توانست طرح اولیه‌اش را با دستیابی به یک چاپگر سه‌بعدی اصلاح کند و دست مصنوعی‌اش را با لایه‌هایی پلاستیکی بسازد. او با این اختراعش در نمایشگاه علوم ایالتی شرکت کرد و در آنجا بود که جرقه‌ی اصلی در ذهنش زده شد. او با دختری ۷ ساله دیدار کرد که دستی مصنوعی داشت. والدین این دختر برای خریدن این دست مصنوعی ۸۰ هزار دلار هزینه کرده بودند. این دختر تا پایان عمرش به دو دست دیگر نیز نیاز پیدا می‌کرد. ایستون با خودش اندیشید: "چه کسی می‌تواند چنین هزینه‌ای را پردازد؟" به‌علاوه، دست مصنوعی این دختر ۷ ساله فقط یک گیرنده‌ی حسی داشت و یک حرکت را انجام می‌داد. اختراع ایستون بسیار پیچیده‌تر بود و پنج انگشت انعطاف‌پذیر را شامل می‌شد. ایستون در همان لحظه بی‌درنگ تصمیم گرفت دستی مصنوعی بسازد که ساده، کاربردی و از نظر مالی نیز به‌صرفه باشد تا به این ترتیب بتواند به افرادی همچون این دختر کوچک کمک کند.

ایستون به آزمایشگاه اتاقش بازگشت و عضوی رباتیک ساخت که از نظر نیرو و حرکت به بازوی انسانی شباهت داشت. نکته‌ی جالب‌تر ماجرا این بود: او یک گوشی الکتروانسفالوگرام طراحی کرد که امواج الکترونیکی مغزی را به علائم بلوتوثی کنترل‌کننده تبدیل می‌کرد. بله، این رویدادها فقط در فیلم‌های علمی-تخیلی اتفاق نمی‌افتند. وزن این دست مصنوعی در واقع یک سوم از وزن نمونه‌ی ۸۰ هزار دلاری‌اش کمتر و البته نیروی آن بسیار بیشتر است. درحقیقت، هر انسانی با این دست مصنوعی می‌تواند وزنه‌ای را بیش از ۱۳۵ کیلوگرم بلند کند! این موضوع به‌راستی پیشرفتی شگفت‌انگیز را در عرصه‌ی فناوری نشان می‌دهد؛ این طور نیست؟ اکنون، فکر می‌کنید قیمت این دست مصنوعی، در مقایسه با نمونه‌ی ۸۰ هزار دلاری‌اش، چقدر است؟ آیا ۲۰۰۰۰، ۵۰۰۰ یا ۱۵۰۰ دلار خواهد بود؟ نظرتان درباره‌ی ۲۵۰ دلار چیست؟!

ایستون در ۱۸ سالگی مدتی کوتاه با ناسا همکاری کرد. او در واقع مدیریت گروهی را به‌عهده داشت که ربات‌هایی را برای ایستگاه فضایی بین‌المللی می‌ساختند. ایستون تا پایان ماه اوت به این نتیجه رسید: "من باید از این‌جا بروم. این افراد بسیار آهسته کار می‌کنند!" او برای ساختن طرح‌هایی جدید احساس دلتنگی می‌کرد و باور داشت که در این گونه مراکز اغلب کاغذبازی و تشریفات اداری مانع می‌شود انسان بتواند به‌سرعت و البته به‌شیوه‌ای متمرکز عمل کند. او به خانه‌اش بازگشت تا یک استخوان‌بندی خارجی رباتیک را برای پسر بچه‌ای بسازد که در

دبیرستانشان درس می‌خواند. این پسر بچه در نتیجه‌ی یک تصادف از کمر به پایین فلج شده بود. ایستون می‌خواست کاری کند تا او بتواند در مراسم فارغ‌التحصیلی‌اش راه برود.

وقتی مطلبی را درباره‌ی استخوان‌بندی خارجی ایستون خواندم؛ می‌دانستم که باید با او ارتباط برقرار کنم. من می‌کوشیدم به بازماندگان کشته‌شدگان در تیراندازی‌های اخیر امریکا کمک کنم. من به بسیاری از آنان کمک کرده‌ام تا پس از رویارویی با این درد و رنج تصورناپذیر بتوانند به زندگی‌شان ادامه دهند. یکی از این افراد در واقع خانمی باردار به نام اشلی موزر بود. قاتل دیوانه، دختر ۶ساله‌ی اشلی را مقابل چشمان او می‌کشد. سپس، به‌سوی خود اشلی باز می‌گردد و دو گلوله شلیک می‌کند. در نتیجه، نوزاد متولد نشده‌ی اشلی نیز می‌میرد و خود او از کمر به پایین فلج می‌شود. وقتی من برای نخستین بار با اشلی دیدار کردم؛ او فقط و فقط به خودکشی فکر می‌کرد. من کوشیدم خانواده‌ی اشلی و تیم پزشکی او را با خودم به یکی از همایش‌هایم ببرم که نامش چنین بود: **نیروی شگفت‌انگیز درونت را آزاد کن**. ما در آنجا کوشیدیم فضایی را به‌وجود آوریم که این زن جوان بتواند از نظر عاطفی اندکی بهبود یابد.

من می‌خواستم کاری کنم تا اشلی بتواند دوباره راه برود! در نتیجه، دست یاری‌ام را به‌سوی ایستون دراز کردم و به او پیشنهاد دادم که روی طرحش سرمایه‌گذاری کنم. ما از آن زمان تاکنون با یکدیگر همکاری کرده‌ایم تا اندام‌هایی مصنوعی با هزینه‌هایی اندک تولید کنیم که برای مردم سراسر جهان مفید و کاربردی باشند و تفاوتی شگرف و سازنده را در زندگی آنان به‌وجود آورند. فرقی نمی‌کند این افراد در کجای جهان زندگی می‌کنند و چقدر پول دارند. مأموریت ایستون چنین است. به‌هر حال، دوست دبیرستانی ایستون طبق برنامه در سال ۲۰۱۵ فارغ‌التحصیل می‌شود. ایستون نیز گزارش داده است که به‌شدت تلاش می‌کند تا او بتواند در این مراسم راه برود. ایستون می‌خواهد یک استخوان‌بندی بسیار ظریف و انعطاف‌پذیر بسازد که افراد بتوانند آن را زیر لباسشان بپوشند! شاید شما هرگز پی نبرید که کسی از این اندام مصنوعی استفاده می‌کند.

مأموریت دیگر ایستون این است که به جوانان سراسر جهان پیام دهد آنان نیز می‌توانند، به‌جای این که فقط در نقش مصرف‌کننده قرار بگیرند، خالق فناوری‌های نوین باشند. ایستون به من گفت: "هر انسانی می‌تواند یک طراح و مبتکر باشد. همه‌ی جوانان با دسترسی داشتن به اینترنت و فناوری‌های سه‌بعدی می‌توانند همه‌ی کارهای سازنده و دلخواه‌شان را به‌ثمر برسانند. آنان نباید خودشان را با این اندیشه‌ها محدود کنند که من فقط باید به دانشگاه بروم تا بتوانم موفق شوم."

همه‌ی انسان‌ها به‌راستی با گزینه‌هایی فراوان روبه‌رو هستند و در این زمینه حق انتخاب دارند.“

تردید وجود ندارد که ایستون لاشاپل یک انسان شگفتی‌آفرین است. بهتر است او را یک نابغه بنامیم. فکر می‌کنید چند ایستون دیگر در هندوستان، تانزانیا، استرالیا، اروگوئه و سنگاپور زندگی می‌کنند که با به‌کارگیری رایانه‌ی شخصی‌شان همواره در حال پژوهش هستند و درباره‌ی شیوه‌هایی برای بهبودبخشیدن به وضعیت جهان رؤیاپردازی می‌کنند؟ ایستون نمونه‌ی دست رباتیکش را در اختیار همگان قرار داده است تا آنان در صورت خواست خودشان بکوشند یک کپی از آن را تهیه و روی آن کار کنند. اکنون، همه‌ی ما می‌توانیم در نقش انسانی سازنده و مبتکر قرار بگیریم و اندیشه‌های خودمان را به وسیله‌ی اینترنت برای دیگران مطرح کنیم.

امروزه، دریچه‌ی سدهای فناوری برداشته شده است. ما در آستانه‌ی یکی از مهم‌ترین انقلاب‌ها قرار داریم که مردم اغلب آن را دوره‌ی ربات‌سازها یا دوره‌ی انقلاب سازندگی می‌نامند. کریس اندرسون، مدیرعامل شرکت ربات‌های سه‌بعدی، این دوره را “دوره‌ی انقلاب جدید صنعتی” می‌نامد. در دنیای امروزی بسیاری از انسان‌ها در هر نقطه از جهان می‌توانند مطالبی را بیاموزند که در دانشگاه‌هایی همچون هاروارد، ام‌آی‌تی و استنفورد آموزش داده می‌شود. آنان می‌توانند به‌صورت اینترنتی با بهترین استادان ارتباط برقرار کنند. همچنین، آنان می‌توانند با انسان‌هایی در سراسر کره‌ی زمین ارتباط برقرار کنند و اندیشه‌ها و شیوه‌های خودشان را برای آنان مطرح کنند. آنان می‌توانند فقط با هزینه‌ای چندصددلاری ابزارهایی را بسازند و خدماتی را ارائه دهند که شاید در گذشته هزینه‌هایی میلیون‌دلاری داشتند.

هر ساله، نمایشگاه مبتکران در سراسر امریکا برگزار می‌شود. به این ترتیب، بسیاری از مخترعان، مبتکران، مهندسان، دانشجویان، استادان، هنرمندان و کارآفرینان در فضایی دور هم جمع می‌شوند که مهم‌ترین صحنه‌ی نمایش و تالار گفت‌وگو روی کره‌ی زمین نامیده می‌شود. در سال ۲۰۱۳، ۵۴۰ هزار نفر در ۱۰۰ نمایشگاه مبتکران در سراسر جهان حضور یافتند. برگزارکننده‌ی این نمایشگاه‌ها انتظار داشت این رقم در سال ۲۰۱۴ به ۱۴۰ نمایشگاه برسد.

این انقلاب مبتکران به دلیل گسترش روزافزون فناوری‌هایی جدید و استفاده‌ی بیشتر کاربران از اینترنت ممکن شده است. ده سال قبل، فقط ۵۰۰ میلیون تن از انسان‌ها از اینترنت استفاده می‌کردند و به این وسیله با یکدیگر در ارتباط بودند. امروزه این رقم به دو میلیارد تن رسیده است. کارشناسان تخمین می‌زنند، در طی شش سال

آینده، سه میلیارد تن دیگر به این عده افزوده می شوند و این رقم به پنج میلیارد تن می رسد. اکنون قدرت این خلاقیت های به هم پیوسته و آزاد شده را در سراسر کره ی زمین تصور کنید!

چاپگرهای سه بعدی:

از داستان های علمی تا حقایق علمی

من در گذشته درباره ی چاپگرهای سه بعدی مطلب نوشته ام؛ اما درک کردن کارکرد این فناوری پیشرفته بسیار دشوار است، مگر این که کارکرد آن را خودتان مشاهده کرده باشید. چاپگرهای سه بعدی در واقع برای تولید دیجیتالی به کار می روند. این چاپگرها به معنای واقعی کارخانه هایی کوچک هستند که از فایل های رایانه ای به منزله ی طرح و نقشه استفاده می کنند و اشیایی سه بعدی را به صورت لایه به لایه تولید می کنند. ما می توانیم دست کم ۲۰۰ ماده ی مختلف را به صورت مایع یا پودر در این چاپگرها استفاده کنیم. برای نمونه؛ می توان موادی را همچون پلاستیک، شیشه، سرامیک، تیتانیوم، نایلون، شکلات و حتی سلول های زنده، نام برد. اکنون چنین سؤالی مطرح می شود: شما با این چاپگرها می توانید چه اشیایی را بسازید؟ البته، بهتر است این سؤال را در این باره مطرح کنیم: شما با این چاپگرها چه اشیایی را نمی توانید بسازید؟! این چاپگرها تاکنون برای تولید کردن کفش های مخصوص دویدن، دست بندهای طلا، بخش های متفاوت هواپیما، کارد و چنگال، گیتار و پنل های خورشیدی به کار می رفتند. لازم به گفتن نیست که این چاپگرها برای ساختن نای، گوش و دندان مصنوعی هم به کار رفته اند. همان گونه که در گذشته نیز پی بردید؛ چاپگرهایی بسیار کوچک وجود دارند که برای اتاق نوجوانان مناسب هستند. این چاپگرها لایه هایی از مواد ترکیبی را به اندام هایی مصنوعی و کاربردی تبدیل می کنند. از سوی دیگر، چاپگرهایی بسیار بزرگ در چین وجود دارند که در طی یک روز می توانند ده خانه را تولید کنند. در این چاپگرها اغلب لایه های بتنی با زباله های ساختمانی بازیافت شده ترکیب می شوند. فکر می کنید هزینه ی تولید این خانه ها چقدر خواهد شد؟ فقط ۵ هزار دلار برای تولید هر خانه هزینه می شود و هیچ گونه دستمزدی نیز به کارگر ساختمانی پرداخت نخواهد شد!

نکته ی مهم تر این است: ناسا با یک شرکت امریکایی فعال در زمینه ی چاپگرهای سه بعدی همکاری می کند تا با کمک هم بتوانند به یکی از مشکلات بزرگ جامعه ی بشری رسیدگی کنند که نیاز به سرپناه است. این نیاز به ویژه زمانی شدت می یابد که بلایایی طبیعی همچون سیل،

طوفان یا زمین لرزه اتفاق می افتد. تصور کنید چاپگرهای سه بعدی، با به کارگیری مواد موجود در مکانی ویژه، خانه‌هایی را در همان محل تولید می کنند. این کار در طی چند ماه انجام نمی شود بلکه فقط در چند ساعت به ثمر می رسد. اگر این فناوری به شیوه‌ای مؤثر به کار گرفته شود؛ تأثیرگذاری آن نامحدود خواهد بود.

شاید شما نیز در آینده‌ای نزدیک بتوانید شلوار جین دلخواه خودتان را با چاپگری سه بعدی در خانه‌ی خودتان تولید کنید. همچنین، شاید ساکنان روستایی دوردست در هیمالیا نیز در آینده‌ای نزدیک بتوانند طرح و نقشه‌ی ابزارها، پمپ‌های آبی، لوازم تحریر و کالاهای درخواستی‌شان را به رایانه‌ی شخصی‌شان وارد و آن‌ها را با چاپگرهایی سه بعدی تولید کنند. فضاوردان نیز می توانند از این امکانات بهره‌مند شوند. البته، در عین حال که فناوری‌هایی جدید همچون چاپگرهای سه بعدی در دسترس انسان‌ها قرار می گیرند؛ فناوری‌های قدیمی به تدریج کنار گذاشته می شوند.

به این ترتیب، ممکن است بعضی موقعیت‌های شغلی نیز از بین بروند. در این صورت، دیگر به انبارهای لوازم یدکی نیازی نیست. آیا شما این گونه فکر نمی کنید؟ همچنین، صنعت حمل و نقل نیز همچون گذشته کاربرد نخواهد داشت. این اتفاق برای کمره‌ی زمین به راستی اتفاقی خوب و خوشایند است؛ اما، اگر شما راننده‌ی کامیون هستید، این اتفاق برای شما چندان خوب و خوشایند نخواهد بود. کارشناسان تخمین می زنند در طی سال‌های آینده، فقط در ایالات متحده، ۵/۳ میلیون راننده‌ی کامیون بیکار خواهند شد زیرا کامیون‌هایی رباتیک و خودران به بازار می آیند که می توانند ۲۴ ساعته کار کنند. همچنین، پس از پرداختن قیمت اصلی این کامیون‌ها و سرمایه گذاری کردن روی آن‌ها دیگر نیازی نیست ماهیانه به آن‌ها حقوق بپردازید.

درحالی که صنایع قدیمی کنار گذاشته می شوند؛ صنایعی جدید به جای آن‌ها به وجود می آیند. ما فقط باید از دانش، نگرش و مهارت لازم برای پذیرش این تغییرات بهره‌مند شویم و بکوشیم به تقاضاهای به وجود آمده در این عرصه‌ی جدید رسیدگی کنیم.

چاپگرهای سه بعدی فقط یکی از فناوری‌های جدید و پیشرفته محسوب می شوند. این چاپگرها در واقع بخشی از رشد و گسترشی استثنایی به شمار می آیند که قرار است چگونگی زندگی شما را هرچه بیشتر و بهتر تغییر دهند. فناوری‌های نانو، دانش رباتیک و بازسازی بافت سلولی نیز فناوری‌هایی دیگر هستند که باید به آن‌ها هم توجه کرد. شاید تعجب کنید که من چرا چنین مطالبی را در این کتاب مطرح می کنم. همه‌ی ما می دانیم پیشرفت‌های فناورانه، که همواره راه حل‌هایی را برای دشوارترین مشکلات ما پیشنهاد می دهند، همچنان ادامه خواهد یافت؛ فرقی

هیچ کس چنین اندیشه‌ای را همچون دوست عزیزم، ری کورتس ویل؛ مخترع، نویسنده و کارآفرین؛ به خوبی درک و احساس نمی‌کند. او یکی از انسان‌های بااستعداد روی کروی زمین است و ادیسون زمان ما نامیده می‌شود. البته، شاید شما تاکنون هرگز نام او را نشنیده باشید. به هر حال، ری کورتس ویل، بیش از آنچه خودتان تصور می‌کنید، در زندگی شما تأثیر گذاشته است. اگر ترانه‌ای را به وسیله‌ی گوشی هوشمندتان یا وسایل دیگر گوش می‌کنید؛ بدانید که می‌توانید بابت این موضوع از ری تشکر کنید. او نخستین موسیقی دیجیتالی را ساخت. اگر از نرم‌افزار تبدیل گفتار به نوشتار استفاده کرده‌اید؛ باز هم بهتر است از ری تشکر کنید.

به یاد می‌آورم که حدود بیست سال قبل با ری کورتس ویل دیدار کردم و با شگفتی فراوان به توصیف او درباره‌ی آینده گوش می‌دادم. پیش‌بینی‌های او در آن زمان برای من بسیار عجیب و معجزه‌آسا به نظر می‌رسید؛ اما همه‌ی آن‌ها هم‌اکنون واقعیت یافته‌اند. خودروهایی که بی‌راننده حرکت می‌کنند. رایانه‌ای که می‌تواند قهرمان شطرنج دنیا را شکست دهد. او همچنین یک دستگاه نوری تشخیص حروف را نیز ابداع کرده بود تا به این وسیله بتواند نخستین دستگاه خواندن را برای روشندان بسازد. او می‌خواست به روشندان کمک کند تا، بی‌آن که نیاز باشد از دیگران کمک بگیرند؛ بتوانند علایم خیابانی را بخوانند؛ به خوبی در شهر بگردند؛ به رستوران بروند و، با به کارگیری وسیله‌ای کوچک به اندازه‌ی یک پاکت سیگار، غذای دلخواه‌شان را از فهرست غذاها سفارش دهند. او در آن زمان به من گفت که این رویدادها در سال ۲۰۰۵ اتفاق می‌افتند.

من پرسیدم: ”ری، تو چگونه با اطمینان چنین می‌گویی؟“

او به من گفت: ”تو از این موضوع خبر نداری. فناوری به شیوه‌ای خودکار پیش می‌رود و هر روز سریع‌تر از گذشته رشد می‌کند. رشد فناوری به صورت تصاعدی اتفاق می‌افتد.“

ری برای من توضیح داد که قانون مور فقط درباره‌ی ریزتراشه‌های رایانه‌ای کاربرد ندارد. بر مبنای قانون مور، توانایی پردازش رایانه‌ها، در هر دو سال، دوبرابر می‌شود؛ درحالی که هزینه‌های آن‌ها به همان نسبت کاهش می‌یابد. چنین قانونی درباره‌ی همه‌ی فناوری‌ها و سرانجام درباره‌ی همه‌ی جنبه‌های زندگی به کار می‌رود.

این موضوع چه معنایی دارد؟ این رویداد زمانی اتفاق می‌افتد که ساختاری؛ به جای رشد خطی یا

حسابی به صورت ۱،۲،۳،۴،۵،۶؛ به صورت تصاعدی رشد می کند و در واقع رشد آن به این ترتیب خواهد بود: ۱،۲،۴،۸،۱۶،۳۲. در نتیجه، درصد رشد آن همواره افزایش می یابد. به هر حال، همان گونه که در گذشته پی برده ایم؛ درک کردن چنین مفهومی برای ما دشوار است. انسان ها برای اندیشیدن به این شیوه برنامه ریزی نشده اند.

ری می گوید: "رشد تصاعدی در کل با درک مستقیم ما تفاوتی بنیادین دارد. ما درکی مستقیم درباره ی آینده داریم که در مغز ما برنامه ریزی شده است. یک هزار سال قبل، وقتی در دشتی هموار قدم می زدیم و زیرچشمی می دیدیم که حیوانی به سوی ما می آید؛ به صورت خطی پیش بینی می کردیم که بیست ثانیه ی بعد این حیوان کجا خواهد بود و ما باید چه اقدامی در این باره انجام دهیم." اما بر مبنای رشد تصاعدی این احتمال به وجود می آید که چنین حیوانی چند گام بردارد، بر سرعتش بیفزاید و ناگهان در منطقه ای دیگر مشاهده شود.

پیتر دایامانندیس تشبیهی دیگر را این گونه مطرح می کند: "اگر من به شما بگویم که به صورت خطی فقط ۳۰ گام بردارید؛ شما به طور طبیعی مسافتی ۳۰ متری را می پیمایید. از سوی دیگر، اگر به شما بگویم، به جای ۳۰ گام خطی، ۳۰ گام تصاعدی بردارید؛ فکر می کنید تا کجا پیشروی خواهید کرد؟ نظرتان درباره ی مسافتی یک میلیارد متری چیست؟ این مسافت در واقع به اندازه ی ۲۶ بار پیمودن دور کروی زمین است!"

ری می گوید: "وقتی شما مفهوم رشد تصاعدی را به خوبی درک می کنید؛ سپس، می توانید خط سیر آن را پیش بینی کنید." ری می داند که فناوری چه زمانی با تصویر او درباره ی آینده هماهنگ خواهد شد. او پیش بینی می کرد که دستگاه جیبی اش برای خواندن روشندان و اختراعات دیگرش چه زمانی به بازار روانه خواهند شد. ری اغلب در همایش های من حضور دارد و سخنرانی می کند. او به تازگی به ما گفت که چگونه یکی از یافته های شگفتی آفرین روزگاران را به طور دقیق پیش بینی کرده بود. این یافته در واقع رمزگشایی کردن از ژنوم بشری است.

او گفت: "وقتی برنامه ی ژنوم در سال ۱۹۹۰ شروع شد؛ من پیش بینی کردم که این برنامه در طی پانزده سال به پایان می رسد زیرا می دانستم پیشرفت چنین برنامه ای به صورت تصاعدی اتفاق می افتد." انسان های بدبین فکر می کردند که رمزگشایی کردن از کد پیچیده ی بشری حدود یک قرن طول می کشد. پس از هفت سال ونیم، فقط ۱٪ از برنامه انجام شده بود. ری گفت: "انسان های بدبین هنوز هم با تمام وجودشان به منفی نگری ادامه می دادند و می گفتند: 'ما می دانستیم این کار به ثمر نخواهد رسید. شما نیمی از

زمان تان را از دست داده و فقط یک درصد از این کار را به ثمر رسانده‌اید. این حقیقت نشان می‌دهد که در اجرای چنین برنامه‌ای شکست خورده‌اید.“

به هر حال، ری باور داشت که شکست نخورده‌اند و درست طبق برنامه پیش می‌روند! او گفت: ”رشد تصاعدی در ابتدا چندان آشکار نخواهد بود. در واقع شما در ابتدا اعداد و ارقامی کوچک را دوبرابر می‌کنید. در چنین موقعیتی اغلب به نظر می‌رسد که رویدادی ویژه اتفاق نمی‌افتد. اما وقتی به یک درصد می‌رسید؛ فقط هفت مرحله‌ی دوبرابر کردن را برای رسیدن به یک صد درصد پیش رو خواهید داشت.“ برنامه‌ی ژنوم با موفقیت در سال ۲۰۰۳ به پایان رسید که حتی از زمان تعیین شده برای این منظور نیز زودتر بود.

در مرحله‌ی بعد چه اتفاقی می‌افتد؟ ما تاکنون مشاهده کرده‌ایم که سلول‌های بنیادین چگونه می‌توانند به رشد دوباره‌ی پوست ما کمک کنند و چگونه می‌توانیم انرژی بی‌پایان خورشید و باد را برای تأمین کردن سوخت آینده‌ی زندگی‌مان مهار کنیم. اکنون چنین سؤالی مطرح است: درباره‌ی مشکلات دیگرمان چه اتفاقی می‌افتد؟

یکی از بزرگ‌ترین نگرانی‌های ما در دنیای امروزی، با وجود رشد روزافزون جمعیت در مناطق خشک کره‌ی زمین، کمبود آب سالم و گوارا است. چنین کمبودی در سراسر دنیا، از لس‌آنجلس در کالیفرنیا گرفته تا لائوس در نیجریه، وجود دارد. بر مبنای گزارش سازمان ملل، هر ساله بیش از ۴/۳ میلیون تن از انسان‌ها در اثر بیماری‌هایی از دنیا می‌روند که به گونه‌ای به آب مربوط می‌شود. البته فناوری‌های جدید در زمینه‌ی نمک‌زدایی سبب شده است آب دریاها به آب آشامیدنی تبدیل شود. یک شرکت نیز دستگاهی را تولید کرده است که آب آشامیدنی سالم و گوارا را از هوا استخراج می‌کند. این دستگاه، برای تولید کردن یک لیتر آب، برقی را به ارزش دو سنت مصرف می‌کند. همچنین، در روستاهای دوردست که از نعمت برق بی‌بهره هستند، نمونه‌ای جدید از برج‌های آبی وجود دارد که فقط از مواد طبیعی و ساختار خودش استفاده می‌کند تا رطوبت هوا را بگیرد و آن را به آب آشامیدنی تبدیل کند.

دین کامن، یک مخترع تحسین‌برانگیز، با شرکت کوکاکولا همکاری کرده و دستگاهی با صرفه را به اندازه‌ی یخچال‌های کوچک ویژه‌ی خوابگاه‌ها طراحی کرده است که آب آلوده را تبخیر و آبی سالم و گوارا تولید می‌کند. با این گونه اختراعات، چندی نمی‌گذرد که مشکل کمبود آب کره‌ی زمین حل خواهد شد.

نظرتان درباره‌ی مشکلات مربوط به مواد غذایی چیست؟ ری کورتس ویل می‌گوید: ”در زمینه‌ی مواد غذایی نیز در آینده فناوری‌هایی جدید شکل می‌گیرد که دو مشکل موجود را در این زمینه به‌طور همزمان حل می‌کند. یکی از این مشکلات در واقع کمبود زمین‌های حاصلخیز برای کشت و دیگری نیز آلودگی‌های کشاورزی است.“ چگونه چنین اتفاقی می‌افتد؟ این که انسان‌ها، به‌جای شیوه‌ی افقی، از شیوه‌ی عمودی برای کشت و کارشان استفاده کنند. ری تصور می‌کند که ۱۵ سال بعد دنیا این‌گونه است: ”ما کشاورزی‌مان را به‌شیوه‌ای عمودی انجام می‌دهیم. همچنین، برای تهیه‌ی گوشت مجبور نیستیم حیوانی را ذبح کنیم. برای این منظور، شیوه‌ی تولید آزمایشگاهی را از بافت ماهیچه‌ای در کارخانه‌های مکانیزه به‌کار می‌بریم. همه‌ی این کارها با هزینه‌ای اندک انجام می‌شود، کیفیت مواد غذایی بسیار عالی خواهد بود و هیچ‌گونه آلودگی محیطی به‌وجود نخواهد آمد.“ دنیایی را تصور کنید که در آن هیچ‌گونه آفت‌کشی به‌کار نمی‌رود، هیچ‌گونه آلودگی نیتروژنی وجود ندارد و هیچ حیوانی برای تأمین‌شدن پروتئین لازم جهت سبد غذایی انسان‌ها ذبح نمی‌شود. وای! این تصاویر به‌راستی غیرممکن به‌نظر می‌رسند؛ این‌طور نیست؟ به‌هرحال، ری می‌گوید که این تصاویر در آینده واقعیت می‌یابند.

اگر این نیازهای بنیادین بشر به‌خوبی مدیریت و تأمین شوند؛ انسان‌ها فرصت خواهند داشت تا به‌شیوه‌ای بهتر و شایسته‌تر زندگی کنند. این موضوع به‌ویژه زمانی واقعیت می‌یابد که ما می‌کوشیم به مسائل دیگر بشر، همچون سلامتی و پیری، رسیدگی کنیم. ری کورتس ویل باور دارد که ما می‌توانیم این مسائل را نیز حل کنیم.

”اهمیت‌داشتن یا نداشتن پیری موضوعی ذهنی است. اگر خودتان به آن اهمیت ندهید؛ چندان اهمیتی نخواهد یافت.“

مارک تواین

همه‌ی این تغییرات به‌راستی دگرگونی می‌آفرینند؛ اما، بر مبنای نظر خوان انریکوز، تغییراتی فناورانه که در سال‌های بعد در زمینه‌ی سلامتی و مراقبت‌های پزشکی به‌وجود می‌آیند، در مقایسه با تغییرات دیگر، بیشتر بر ذهن شما اثر می‌گذارند. زندگی در واقع یک فناوری اطلاعاتی است. چگونه می‌توان چنین حقیقتی را مطرح کرد؟ بسیار خوب، ما می‌دانیم که دی‌ان‌ای ما از توالی سازه‌های شیمیایی به‌صورت A,C,T,G تشکیل می‌شود. به بیان دیگر، سازه‌ها یا شالوده‌ی زندگی را می‌توان به‌صورت یک کد نشان داد. همچنین، ما می‌توانیم کدها را تغییر دهیم یا

کدهایی جدید بسازیم؛ درست همان گونه که در فرایند ساختن زندگی مصنوعی اتفاق می افتد. کریگ و نتر، انسان پیشگام در عرصه‌ی ژنوم بشری، در سال ۲۰۱۰ توانست چنین کاری را انجام دهد. خوان انریکوز نیز یکی از اعضای تیم او بود.

وقتی خوان انریکوز به تازگی در یکی از همایش‌های من سخنرانی می کرد؛ از او پرسیدم: "اندیشه‌ی ساختن زندگی مصنوعی نخستین بار چگونه در ذهن تو و کریگ و نتر مطرح شد؟"

او خندید و گفت: "ما و دوستانمان در یک مهمانی دور هم جمع شده بودیم و با هم شوخی می کردیم که یکی از ما چنین گفت: آیا جالب نیست که بتوانید سلولی را از یک خراش روی بدن برنامه نویسی کنید؛ درست همان گونه که تراشه‌های رایانه‌ای را برنامه نویسی می کنید؟ در این صورت چه اتفاقی می افتد؟" او لحظه‌ای درنگ کرد و سپس ادامه داد: "برای پی بردن به این ماجرا فقط به پنج سال زمان و ۳۰ میلیون دلار پول نقد نیاز داریم!" در ابتدا، آنان کد ژنی را از یک میکرب خارج می کنند. سپس، کدی جدید را به آن وارد می کنند! به این ترتیب، گونه‌ای جدید به وجود می آید. وقتی کریگ و نتر چگونگی پیشرفتشان را مطرح می کرد؛ چنین گفت: "این گونه در واقع نخستین گونه‌ی تکرار شونده روی کره‌ی زمین محسوب می شود که والدینش یک رایانه است."

همان گونه که ری کورتس ویل توضیح می دهد؛ ژن‌های ما همچون برنامه‌هایی نرم افزاری هستند که ما می توانیم تغییرشان دهیم و به این وسیله تغییری را نیز در رفتارمان به وجود آوریم. این حقیقت به راستی چه معنایی دارد؟ معنای آن چنین است: ما می توانیم سلول‌های خودمان را به منزله‌ی ماشین‌هایی کوچک به کار ببریم و آن‌ها را برای ساختن گونه‌هایی متفاوت برنامه ریزی کنیم. این گونه‌ها حتی خود این سلول‌ها را نیز شامل می شوند. خوان می گوید: "این نرم افزار می تواند سخت افزار خودش را بسازد. فرقی نمی کند که من چه برنامه‌هایی را به تبلت خودم وارد می کنم؛ در هر صورت، فردا صبح باز هم یک تبلت خواهم داشت. اما اگر برنامه‌ای ویژه را به یک باکتری وارد کنم؛ فردا صبح بی تردید یک میلیارد باکتری خواهم داشت."

این موضوع، همچون ماجراهای فیلم‌های علمی-تخیلی، بسیار عجیب به نظر می رسد؛ اما، همان گونه که من بارها و بارها به خودم یادآوری می کنم، این موضوع هرگز داستانی علمی-تخیلی نیست. چنین شیوه‌ای از گذشته برای تولید لباس به کار رفته است. خوان می گوید: "همه‌ی لباس‌های کنونی شما از باکتری تولید می شوند." در ژاپن، نوعی ابریشم مصنوعی از باکتری به دست می آید که از فولاد نیز سخت تر است. در انگلستان، گاوهای یک مزرعه شیری تولید

می‌کنند که ممکن است در آینده برای درمان سرطان به کار رود.

”انسان‌ها به همان موضوعی می‌رسند که ذهنشان می‌تواند آن را درک و باور کند.“

ناپلئون هیل

من به شما گفتم که آینده به‌راستی دنیایی جدید است و همچنان در این مسیر پیش می‌رود. پیشرفت‌های به‌وجودآمده در عرصه‌ی فناوری‌های نانو و چاپگرهای سه‌بعدی نشان می‌دهند که در آینده ممکن است ابزارهایی پزشکی به‌اندازه‌ی سلول‌های خونی کل بدن شما را بیمایند و با بیماری‌هایی همچون پارکینسون و زوال عقل مبارزه کنند. همچنین، ممکن است ایمپلنت‌های رایانه‌ای بسیار کوچک در مقیاس نانو به‌جای سلول‌های عصبی به‌کار روند که در اثر بیماری آسیب دیده‌اند. امروزه، حلزون‌هایی کوچک داخل گوش کاشته می‌شوند که، علاوه‌بر ترمیم کردن نیروی شنوایی، آن را تقویت هم می‌کنند. بر مبنای نظر ری، تلاش‌هایی بسیار برای تولید سلول‌های خونی گسترش یافته از نظر ژنتیکی انجام شده است که شاید بتوانند اکسیژنی کافی را در خودشان نگه دارند و به‌این ترتیب یک غواص بتواند، با یک نفس، دست کم ۴۰ دقیقه زیر آب بماند یا زندگی یک سرباز در میدان نبرد نجات یابد.

دانشمندان می‌کوشند چاپگرهای سه‌بعدی را برای تولید کردن اندام‌های بشری به‌کار ببرند؛ به‌گونه‌ای که، هرگاه شما به آن‌ها نیاز پیدا کردید، مجبور نباشید از شیوه‌ی پیوند اعضا استفاده کنید که هم پرهزینه و هم پرخطر است. دکتر آنتونی آتالا، رییس مؤسسه‌ی ویک فارست، که فعالیت‌های آن در زمینه‌ی طب احیاکننده است، می‌گوید: ”در کل، هرآنچه می‌تواند درون بدن رشد کند، بیرون بدن نیز می‌تواند رشد کند.“ دکتر آتالا یک مثانه را با عملکردی همچون عملکرد مثانه‌ی انسانی در آزمایشگاه ساخته و پیوند زدن آن را نیز به‌ثمر رسانده است. در طی ۱۵ سال گذشته، پیوند همه‌ی بافت‌های تولیدشده از سلول‌های بنیادین در بدن انسان با موفقیت انجام شده است. دکتر آتالا و همکارانش اکنون می‌کوشند اندام‌هایی پیچیده‌تر را همچون قلب، کلیه و کبد تولید کنند. به‌این ترتیب، اگر یک روز دریچه‌ی قلب شما به‌دلیل حمله‌ی قلبی یا بیماری ویروسی آسیب دید؛ پزشکتان می‌تواند قلبی جدید را برای شما سفارش دهد و تهیه کند. شاید هم پزشکان بتوانند قلبی جدید را از چند سلول پوستی شما تولید کنند!

مفهوم درمان‌های احیاکننده به‌سادگی چنین است: بدن ما می‌داند چگونه می‌تواند کاری کند تا

اندام‌های ما دوباره رشد کنند. ما فقط باید بیاموزیم چگونه می‌توانیم سلول‌هایی بنیادین را فعال کنیم که از قبل در بدن ما وجود داشته‌اند. ما می‌دانیم وقتی فرزندمان دندان‌های شیری‌اش را از دست می‌دهد؛ دندان‌هایی دیگر به جای آن‌ها رشد می‌کنند. آیا می‌دانید، بر مبنای نظر دکتر استیون بدلیک از دانشگاه پیتزبرگ، اگر نوزاد تازه متولدشده‌ی شما یکی از انگشتانش را از دست بدهد، تا دوسالگی او این احتمال وجود دارد که انگشتی دیگر به جای آن رشد کند؟ درحالی که سن ما افزایش می‌یابد؛ این توانایی را به تدریج از دست می‌دهیم. اکنون چنین سؤالی مطرح است: چگونه می‌توانیم این توانایی خودمان را دوباره احیا کنیم؟ **وقتی مارمولک‌ها دمشان را از دست می‌دهند؛ می‌توانند دوباره آن را بازسازی کنند. چرا چنین رویدادی برای اندام‌های بشری و نخاع او اتفاق نمی‌افتد؟** وقتی ما پی می‌بریم چگونه توانایی کامل سلول‌های بنیادینمان را مهار کنیم؛ با کاربردهایی بی‌شمار در حیطه‌ی پزشکی و بهداشتی روبه‌رو خواهیم شد.

ری کورتس ویل می‌گوید؛ اگر ما می‌خواهیم از پیشرفت‌های دانش پزشکی در آینده بهره‌مند شویم و بر طول عمرمان بیفزاییم؛ بهتر است هم‌اکنون مراقب خودمان باشیم و به وضعیت سلامتی‌مان اهمیت دهیم. نکته‌ی اصلی این است: ما باید کاری کنیم تا هرچه بیشتر عمر کنیم و بتوانیم از فناوری‌های آینده بهره‌مند شویم. اگر شما یک نوجوان هستید؛ پس، بی‌تردید آینده‌ای فناورانه را تجربه خواهید کرد. اگر هم‌اکنون در میانسالی قرار دارید؛ پس، بهتر است برنامه‌ی غذایی خودتان را به شیوه‌ای سالم و سازنده تغییر دهید. ری، با همکاری یک پزشک، کتابی را به نام **فرارفتن: ۹ گام برای سالم زندگی کردن** نوشته است. شما با به کارگیری راهکارهای این کتاب می‌توانید سلامتی خودتان را به شیوه‌ای بهینه حفظ کنید و به اندازه‌ای بر طول عمرتان بیفزایید که بتوانید از فناوری‌های شگفت‌انگیز آینده بهره‌مند شوید.

ری می‌خواهد تا روزی عمر کند که بتواند رایانه‌هایی را هوشمندتر از انسان ببیند. چنین روزی به زودی فرا می‌رسد.

رایانه‌ها به جای ما

رایانه‌ها می‌توانند مطالبی را در طی چند ثانیه دریافت کنند که درک کردن آن‌ها برای ما ساعت‌ها طول می‌کشد. ری می‌گوید تا سال ۲۰۲۰ رایانه‌ای ۱۰۰۰ دلاری به بازار می‌آید که گنجایش آن همچون گنجایش ذهن بشر است. رایانه‌ها تا سال ۲۰۳۰ می‌توانند دانش موجود در ذهن همه‌ی انسان‌ها را به طور کلی پردازش کنند.

بر مبنای نظر ری، در آن هنگام ما نمی‌توانیم تفاوت میان هوش بشری و هوش مصنوعی را از یکدیگر تشخیص دهیم؛ اما هیچ‌گونه ترس و نگرانی در این باره وجود نخواهد داشت. چرا؟ زیرا رایانه‌ها به بخشی از زندگی ما تبدیل می‌شوند و کم‌کم می‌کنند تا هوشمندتر، توانمندتر، سالم‌تر و شادتر باشیم. آیا فکر می‌کنید اتفاق افتادن چنین رویدادی به‌راستی غیرممکن است؟ اکنون، در این باره بیندیشید: وقتی گوشی هوشمندتان کنارتان نیست؛ چه احساسی دارید؟ آیا اندکی به احساس سردرگمی دچار می‌شوید؟ سردرگمی شما به این دلیل است که **فناوری و همه‌ی ارتباطات این‌چنینی به بخشی از زندگی ما تبدیل شده‌اند**. گوشی‌های هوشمند ما در واقع مغز بیرونی ما به‌شمار می‌آیند. این گوشی‌ها در حقیقت کانون بیرونی حافظه‌ی ترابریز ما محسوب می‌شوند و بسیاری از اطلاعات شخصی و ضروری ما را در خود حفظ می‌کنند. ما، در طی ۲۰ سال آینده، به‌سوی دنیایی پیش می‌رویم که در آن، به‌جای استفاده کردن از گوشی‌های همراه، از گوشی‌های پوشیدنی و سپس کاشتنی استفاده می‌کنیم.

اکنون، درباره‌ی آینده‌ای نزدیک بیندیشید. دنیایی را تصور کنید که در آن مجبور نیستید مطالب این کتاب را بخوانید بلکه می‌توانید مطالب آن را به ذهنتان انتقال دهید. حدس می‌زنم هم‌اکنون آرزو می‌کنید کاش چنین آینده‌ای از راه رسیده بود تا شما مجبور نمی‌شدید مطالب فراوان این کتاب را بخوانید! دنیایی را تصور کنید که در آن می‌توانید اندوخته‌های ذهنتان، اندیشه‌ها و ویژگی‌های شخصیتی‌تان را به حافظه‌ای بیرونی انتقال دهید تا آن‌ها را برای همیشه حفظ کند. ری کورتس‌ویل و آینده‌پژوهان و اندیشمندان دیگر باور دارند در چنین زمانی توانایی‌های بشر و ماشین‌ها کمابیش در یک سطح قرار می‌گیرند. این لحظه‌ی حماسی در واقع دوره‌ی شگفتی‌آفرین نامیده می‌شود. اگر اتفاق افتادن چنین رویدادی امکان‌پذیر باشد؛ فکر می‌کنید در چه سالی اتفاق بیفتد؟ ری پیش‌بینی می‌کند که دوره‌ی شگفتی‌آفرین در سال ۲۰۴۵ اتفاق می‌افتد.

”انسان‌هایی که برای زندگی کردن دلیل و چرایی ویژه دارند کمابیش می‌توانند همه‌ی چگونگی‌ها را تاب بیاورند.“

ویکتور فرانکل

اگر فناوری مشکلات مربوط به کمبود منابع ما را حل می‌کند؛ پس، آیا ما در آینده از شادی، آزادی و امنیتی بیشتر بهره‌مند خواهیم بود؟ شک نکنید. کمبود سبب می‌شود غریزه‌ی بشر برای بقا برانگیخته شود. کمبود در واقع بخشی ژرف از مغز خزنده‌ی ما را فعال می‌کند که باور دارد سهم

من باید از سهم دیگران جدا باشد. ساختار جنگیدن یا فرار کردن به بقای ما کمک می‌کند؛ اما اغلب بدترین بخش وجود انسان‌ها را در دنیای متمدن امروزی برمی‌انگیزد. مغز ما در واقع مغزی دومیون ساله به‌شمار می‌آید و هنوز چندان رشد نکرده است. به‌این ترتیب، جنگ و خشونت همیشه مشکل اصلی ما خواهد بود. از سوی دیگر، وقتی سایه‌ی کمبود کمتر بر سر ما سنگینی کند؛ این احتمال به‌وجود می‌آید که خشونتی کمتر نیز در جامعه مشاهده شود.

شواهدی آماری وجود دارد که نشان می‌دهند دستیابی بیشتر به فناوری ممکن است به شادتر شدن انسان‌ها بینجامد. ارزیابی ارزش‌های جهانی نشان داده است، از سال ۱۹۸۱ تا سال ۲۰۰۷، میزان شادی در ۴۵ کشور، از میان ۵۲ کشور ارزیابی شده، افزایش یافته است. فکر می‌کنید در طی این سال‌ها در این کشورها چه تغییری به‌وجود آمده است؟ بله، درست حدس زدید. انقلاب دیجیتالی اتفاق افتاد. موج فناوری در سراسر کره‌ی زمین گسترش یافت یا، طبق گزارش‌های مطرح شده، جامعه‌ی صنعتی به جامعه‌ی اطلاعاتی تبدیل شد. دانشمندان علوم اجتماعی چنین شاخصی را این‌گونه تفسیر کرده‌اند: ”رشد اقتصادی، مردم‌سالاری و افزایش بردباری اجتماعی به‌اندازه‌ی افزایش یافته است که انسان‌ها به‌خوبی درک می‌کنند حق انتخاب دارند. این موضوع به‌نوبه‌ی خود سبب می‌شود مردم در سراسر جهان شادتر باشند.“ در همین ارزیابی نشان داده می‌شود که بهره‌مندبودن از ثروت بیشتر به شادی بیشتر انسان‌ها نمی‌انجامد. بعضی از شادترین انسان‌ها اهل فقیرترین کشورها هستند. اهالی فیلیپین از مردم ایالات متحده شادتر هستند. شادی انسان، بیش از آن که به تولید ناخالص داخلی مربوط باشد، به ارزش‌هایش مربوط است.

همه‌ی ما می‌دانیم کار کارمندی اغلب سبب می‌شود ما ارزشمندترین سرمایه‌ی خودمان یا زمان را از دست بدهیم. آیا به‌یاد می‌آورید که من گفتم در گذشته‌ای نه چندان دور بسیاری از امریکایی‌ها کشاورز بودند و باید ۸۰ درصد از وقتشان را برای تأمین کردن غذا روی زمین کار می‌کردند و اکنون هر شهروندی فقط ۷ درصد از درآمد روزانه‌اش را به تأمین کردن غذا اختصاص می‌دهد؟ گسترش فناوری به صرفه‌جویی در زمان می‌انجامد. به‌این ترتیب، ما زمانی بیشتر را در اختیار خواهیم داشت. به‌بیان دیگر، فرصت‌هایی بیشتر برای آموزش دیدن، رشد کردن، ارتباط برقرار کردن با دیگران و مهربانی کردن، در اختیار ما قرار خواهد گرفت. همه‌ی این کارها سبب می‌شوند ما در جایگاه یک انسان به احساس رضایت خاطر و خرسندی برسیم.

به‌هر حال، چنین موقعیتی جنبه‌ای تیره و تار هم خواهد داشت.

هوش مصنوعی و ابزارهای رباتیک در آینده اغلب کارهایی را انجام می دهند که هم اکنون به دست و همت انسان ها انجام می شوند. بر مبنای پژوهش انجام شده در دانشگاه آکسفورد، ۴۷ درصد از بازار کار فعلی در ایالات متحده در معرض خطر است زیرا این کارها در آینده با دستگاه های خودکار انجام می شوند. کارشناسان آکسفورد در اصل می گویند ممکن است ربات ها در آینده جایگزین نیمی از کارگران شوند! در نتیجه، دولت باید فرصت های شغلی جدید را برای تک تک شهروندان به وجود آورد و هریک از ما نیز باید مهارت هایی جدید را بیاموزیم. چنین تغییر و تحولی به راستی دشوار است. هیچ تردیدی در این باره وجود ندارد.

اگر فرصت های شغلی در آینده از بین برود و ربات ها به جای انسان ها کار کنند؛ چه اتفاقی می افتد؟ وقتی ما فقط باید داخل خودروی خودرانمان بنشینیم و منتظر بمانیم تا ربات ها خریدهای ما را انجام دهند و آن ها را برای ما بیاورند؛ چه اتفاقی می افتد؟ وقتی در زندگی با هیچ گونه دشواری روبه رو نباشیم و هیچ فشاری بر ما وارد نشود تا نیرومندان کند؛ چه اتفاقی می افتد؟ این سؤال ها به راستی سؤال هایی جالب هستند.

در کل می توان چنین سؤالی را مطرح کرد: وقتی در زندگی بتوانیم با کمترین تلاش به خواسته های خودمان برسیم؛ چه اتفاقی می افتد؟ زندگی ما پس از مدتی به جهنم تبدیل می شود؛ این طور نیست؟ در این صورت با مشکلی جدید روبه رو خواهیم بود. **در دنیایی سرشار از فراوانی، چگونه معنای زندگی مان را می یابیم؟** در این صورت، شاید مشکل شما در آینده به کمبود مربوط نشود. پس، راه حل مشکل شما نیز دستیابی به فراوانی نخواهد بود. پیترو دایاماندیس می گوید: "فراوانی به این معنی نیست که برای تک تک انسان های روی کره ی زمین یک زندگی باشکوه و تجملی فراهم باشد بلکه به این معنی است که برای تک تک انسان ها یک زندگی با احتمالاتی فراوان فراهم شود."

اکنون، در این فصل های پایانی، بیایید به این نکته توجه کنیم که چه عاملی به معنای واقعی به زندگی شما معنایی ماندگار می بخشد. عاملی که به شادی شما می انجامد؛ فرقی نمی کند آیا با چالش هایی بزرگ روبه رو هستید یا فرصت هایی بی نظیر پیش روی شما قرار دارند. عاملی که در دوره ی رکود و فراوانی به شما توانایی می بخشد. در این مرحله ثروتی نهایی را آشکار می کنم که به احساس هدفمندی و رضایت خاطر شما می انجامد. بهتر است بیاموزیم که چگونه از ثروتی به نام اشتیاق بهره برداری کنیم.

فصل دوم

ثروتی به نام اشتیاق

“انسان فقط زمانی به بزرگی و شکوه می‌رسد که کارهایش را با اشتیاق انجام دهد.”

بنجامین دیزرایلی

ما مسیری طولانی را با هم پیموده‌ایم؛ این طور نیست؟ این ماجرا به‌راستی ماجرای شگفت‌انگیز بود. من بسیار سپاس‌گزار هستم و افتخار می‌کنم که شما تصمیم گرفتید در این سفر با من همراه و همگام شوید.

شما تاکنون از افسانه‌هایی مالی آگاهی یافته‌اید که مانع می‌شدند به رهایی مالی برسید. همچنین، با موفقیت از کوه پس‌انداز کردن بالا رفته‌اید و آموخته‌اید اندوخته‌های خودتان را چگونه سرمایه‌گذاری کنید تا بتوانید به رؤیاهای مالی خودتان واقعیت ببخشید. شما شیوه‌هایی جدید را در این باره آموخته‌اید که چگونه می‌توانید آینده‌ای مطمئن و بی‌دغدغه را برای خودتان بسازید؛ به‌گونه‌ای که مجبور نباشید فقط برای گذران زندگی‌تان کار کنید بلکه بکوشید شغل مناسب و دلخواه خودتان را با علاقه و اشتیاق برگزینید و انجامش دهید.

شما در این کتاب با عده‌ای از انسان‌های شگفتی‌آفرین و نوابغ عرصه‌ی اقتصادی همچون ری دالیو، پاول تئودور جونز، مری کالاهان اردوز، کارل ایکان، دیوید سوئنسن، جک باگل و چارلز شواب، آشنا شدید. این افراد می‌توانند در بازی پول‌آفرینی به شما کمک کنند. من امیدوار هستم در سراسر زندگی خود بارها و بارها ۷ راهکار ساده‌ی این کتاب را بازخوانی کنید تا همواره در بازی پول‌آفرینی در مسیر اصلی باقی بمانید. من همچنین فهرستی کاربردی را تهیه کرده و آن را در پایان این بخش قرار داده‌ام. این فهرست به شما کمک می‌کند چگونگی پیشرفتتان را بررسی کنید و همچنان به پیشروی‌کردنتان ادامه دهید. از این ابزارها استفاده کنید تا اطمینان یابید نسبت به اصولی متعهد می‌مانید که به رهایی مالی شما در آینده می‌انجامد. بازخوانی این کتاب در آینده به‌راستی شیوه‌ای مفید است که به شما یادآوری می‌کند هرگز قربانی شرایط نیستید بلکه سازنده‌ی

زندگی تان هستید. این نکته را نیز به یاد داشته باشید: دانایی به خودی خود توانایی نمی آورد بلکه عمل کردن بر مبنای آن دانایی به توانایی شما می انجامد! تلاش های سنجیده اغلب از دانایی انسان تأثیر گذارتر هستند!

این سفر به راستی برای من حاصل دهه ها تلاش در عرصه ی آموختن و آموزش دادن است. من این کتاب را به معنای واقعی با همه ی عشق و اشتیاق وجودم نوشته ام. من آموزه های این کتاب را از صمیم قلبم به شما هدیه می کنم. همچنین، امیدوار هستم شما نیز این کتاب را با دقت بخوانید و بتوانید آموزه های آن را در اختیار دیگران قرار دهید زیرا بزرگ ترین موهبت زندگی این است که بتوانیم میراثی ماندگار را از خودمان باقی بگذاریم؛ به گونه ای که تأثیر گذاری سازنده ی آن سال ها پس از مرگمان نیز همچنان ادامه یابد.

اکنون که قصد داریم سفرمان را کامل کنیم، می خواهم هدف این سفر را برای شما یادآوری کنم. "شادی بی تلاش و تکاپو در دسترستان قرار نمی گیرد بلکه از عملکرد خودتان نشأت می گیرد." دالایی لا ما

همه ی انسان ها در زندگی شان خواستار دستیابی به شادی و خوشبختی هستند. اکنون، چنین سوآلی مطرح است: چه عاملی شادی را در زندگی شما می آفریند؟

من همیشه این نکته را آموزش داده ام که موفق شدن و خرسندنبودن در واقع نشان دهنده ی شکست خوردن است.

بسیار اهمیت دارد همواره به یاد داشته باشید که به معنای واقعی چه خواسته ای دارید. شاید خواستار دستیابی به احساس شادی، استقلال، امنیت یا عشق هستید؛ در هر صورت فرقی نمی کند که چه نامی را برای آن انتخاب می کنید. هریک از ما راهی را می یابیم که باور داریم در پایان به شادی، خشنودی یا هدفمندی ما در زندگی منجر می شود. بهتر است بدانید گزینه هایی فراوان در دسترس ما قرار دارند. بعضی از این گزینه ها به شادی ماندگار و بعضی از آن ها به شادی های زودگذر می انجامند. عده ای از انسان ها شادی خودشان را در امور معنوی، طبیعت یا روابطشان جست و جو می کنند. عده ای دیگر تصور می کنند بهره مندبودن از تناسب اندام، پول، مدرک تحصیلی مهم، فرزندان موفق یا دستاوردهای شغلی برای آنان شادی آفرین است. به هر حال، همان گونه که من و شما می دانیم، ثروت واقعی انسان ها را نمی توان بر مبنای موجودی حساب بانکی یا دارایی های آنان

به این ترتیب، راز نهایی و شاه کلید بهره‌مند شدن از یک زندگی پر بار به راستی چیست؟ راز نهایی این است که از موفقیتان لذت ببرید و بکوشید آن را با دیگران سهیم شوید! به هر حال، ابتدا شما باید دست به کار شوید. همان گونه که می‌دانید؛ اگر آموزه‌های شما فقط به دانایی‌تان بینجامد؛ پس، شما عالمی بی عمل به شمار می‌آیید. از سوی دیگر، اگر آموزه‌های خودتان را در عمل به کار ببرید؛ می‌توانید ثروتمند شوید. این نکته را به یاد بسپارید: پاداش‌های شما در نتیجه تلاش‌تان به دست می‌آیند. حرف زدن به خودی خود پاداشی را برای شما به ارمغان نمی‌آورد.

از شما می‌خواهم، پس از پایان یافتن این کتاب، فهرست نهایی را مرور کنید تا اطمینان یابید که ۷ راهکار ساده‌ی این کتاب را به خوبی به کار گرفته‌اید و اکنون در راستای ساختن زندگی شایسته و دلخواه‌تان گام برمی‌دارید.

سپس، نفسی عمیق بکشید و بکوشید آموزه‌های خودتان را از این کتاب به یاد آورید.

”ثروت واقعی این است که انسان بتواند زندگی را به طور کامل احساس و تجربه کند.“

هنری دیوید ثورو

همه‌ی ما می‌دانیم گونه‌هایی فراوان از ثروت وجود دارد. برای نمونه؛ می‌توان ثروت عاطفی؛ ثروت روابط؛ ثروت هوشی؛ ثروت جسمانی به صورت انرژی، توانایی و زنده دلی و البته ثروت معنوی را نام برد که در نتیجه‌ی آن احساس می‌کنیم زندگی ما دارای معنایی ژرف است و به نیرویی فراتر از زمان و مکان پیوند خورده‌ایم. یکی از اشتباهات بزرگ ما در زندگی این است که همه‌ی توجه و تمرکزمان را فقط برای دستیابی به یکی از گونه‌های ثروت به کار می‌بریم و از بقیه غافل می‌شویم.

این کتاب فقط و فقط درباره‌ی پول‌آفرینی نیست. این کتاب به معنای واقعی در این باره است که شما چگونه می‌توانید یک زندگی عالی و استثنایی برای خودتان بسازید. ما تاکنون بر این موضوع متمرکز بودیم که شما چگونه می‌توانید در بازی پول‌آفرینی و دستیابی به رهایی مالی مهارت یابید زیرا پول در بخش‌هایی بسیار از زندگی ما، همچون سلامت جسمانی و روانی و وضعیت روابطمان، تأثیری مثبت و سازنده باقی می‌گذارد. به هر حال، به یاد سپردن این نکته اهمیتی بسیار دارد: اگر در بازی روابط، کامیابی و سلامتی نیز مهارت نیابید؛ غیرممکن است که بتوانید یک زندگی خوب و استثنایی برای خودتان بیافرینید.

هدف ما هرگز این نیست که فقط ثروتمندترین انسان روی کره‌ی زمین باشیم.

هرگز فراموش نمی‌کنم که سی سال پیش فرزندانم را برای تماشای سیرک بردم. ما بسیار خوش‌شانس بودیم زیرا بلیط‌هایی ویژه نصیبمان شد و توانستیم ردیف جلو بنشینیم. ما می‌توانستیم دستان را دراز کنیم و با اجراکنندگان ارتباط برقرار کنیم.

درست قبل از شروع نمایش، پی بردم که سه صندلی کنار ما هنوز خالی مانده است. با خودم اندیشیدم: "این افراد به‌راستی نمایشی فوق‌العاده را از دست می‌دهند!" به‌هرحال، یک یا دو دقیقه‌ی بعد، مردی چاق را دیدم که به‌سختی از پله‌ها پایین می‌آمد. او به‌کمک عصا راه می‌رفت و دو نفر نیز در راه‌رفتن به او کمک می‌کردند. وزن او حدود ۱۸۰ کیلوگرم بود. وقتی او نشست؛ سه صندلی را به‌طور کامل اشغال کرد. او به‌دلیل راه‌رفتن در همین مسیر کوتاه به‌شدت نفس‌نفس می‌زد و عرق می‌ریخت. من برای این مرد به‌شدت متأسف شدم! در آن لحظه شنیدم کسی از ردیف عقب می‌گوید که این مرد در واقع ثروتمندترین شهروند کانادا محسوب می‌شود. بله، او از نظر مالی ثروتمندترین شهروند کانادا به‌شمار می‌آمد. با این حال، در آن لحظه من فقط به درد و رنجی فکر می‌کردم که او باید همچنان با آن زندگی می‌کرد. درد و رنج او از این موضوع نشأت می‌گرفت که او فقط بر پول‌آفرینی متمرکز شده و ثروت جسمانی و سلامتی‌اش را نادیده گرفته بود. او به‌معنای واقعی به خودش آسیب می‌رساند. او به‌دلیل متمرکز شدن بر یک بخش از زندگی‌اش نمی‌توانست از داشته‌هایش استفاده کند. او حتی نمی‌توانست از تماشا کردن رویدادی ساده و جالب همچون سیرک لذت ببرد.

"ما فقط در لحظه‌هایی از زندگی‌مان انسان‌هایی زنده به‌شمار می‌آییم که به‌معنای واقعی از ثروت‌های زندگی‌مان آگاهی داریم."

تورنتون وایلدر

اگر زندگی شما در کل از حالت تعادل خارج است؛ پس، دستیابی به موفقیت‌های شگرف برای شما چه فایده‌ای دارد؟ اگر هرگز زمانی را به جشن گرفتن بابت موفقیت‌های خودتان اختصاص نمی‌دهید و بابت زندگی‌تان از خداوند سپاس‌گزار نیستید؛ پس، برنده شدن در بازی پول‌آفرینی برای شما چه فایده‌ای خواهد داشت؟ هیچ وضعیتی بدتر از این نیست که انسانی ثروتمند به‌شدت خشمگین یا غمگین باشد. هیچ بهانه‌ای در این زمینه پذیرفتنی نیست؛ اما من این صحنه را اغلب مشاهده می‌کنم. این موقعیت‌ها در نتیجه‌ی نامتعادل بودن زندگی به‌وجود می‌آیند. انسان‌هایی در چنین

وضعیتی قرار می گیرند که همواره انتظاراتی فراوان دارند و بابت داشته های شان در زندگی سپاس گزاری نمی کنند. اگر بابت داشته های مان در زندگی قدرشناس و سپاس گزار نباشیم؛ هرگز طعم موفقیت و رضایت خاطر واقعی را نمی چشیم. همان گونه که سر جان تمپلتون گفت: "اگر شما یک میلیارد دلار به دست آورید و ناسپاسی کنید؛ انسانی فقیر به شمار می آید. اگر سرمایه ای اندک دارید و بابت داشته های اندکتان از خداوند سپاس گزاری می کنید؛ پس، به راستی انسانی ثروتمند هستید."

چگونه می توانید سپاس گزارتر شوید؟ بهتر است اقدامتان را با توجه کردن به نیرویی شروع کنید که بر ذهن و عواطف شما تأثیر می گذارد.

تصمیم های ما در نهایت چگونگی زندگی مان را تعیین می کنند. در طی سال هایی که با افراد مختلف کار کرده ام؛ به این نکته پی برده ام: ما در هر لحظه از زندگی مان در سه زمینه ی مهم تصمیم گیری می کنیم. اگر به شیوه ای ناخودآگاه در این باره تصمیم بگیریم؛ در پایان همچون بسیاری از انسان ها زندگی خواهیم کرد که از تناسب اندام بهره مند نیستند، از نظر عاطفی بسیار خسته و دلزده به نظر می رسند، در روابط صمیمی شان سهل انگاری می کنند و البته از نظر مالی نیز به تنشی دایمی دچار هستند.

از سوی دیگر، اگر به شیوه ای آگاهانه در این باره تصمیم بگیرید؛ به معنای واقعی می توانید زندگی تان را در مسیری مثبت و سازنده تغییر دهید! کدام سه تصمیم مهم تعیین کننده ی چگونگی زندگی شما هستند؟ کدام سه تصمیم مهم تعیین می کنند آیا شما، در هر لحظه از زندگی تان، خودتان را فقیر یا ثروتمند می دانید؟ نخستین تصمیم چنین است:

تصمیم شماره ی ۱:

قصد دارید بر کدام بخش از زندگی تان متمرکز شوید؟

میلیون ها موضوع متفاوت در هر لحظه از زندگی مان وجود دارد که ما می توانیم بر آن ها متمرکز شویم. ما می توانیم بر رویدادهایی متمرکز شویم که در این لحظه برای ما اتفاق می افتند. از سوی دیگر، می توانیم بر خواسته هایی متمرکز شویم که قصد داریم در آینده به آن ها واقعیت ببخشیم. همچنین، می توانیم فقط بر گذشته ی زندگی مان متمرکز بمانیم. ما می توانیم همه ی توجه و تمرکزمان را برای حل کردن مشکلی بزرگ یا سپاس گزاری کردن بابت بهره مند شدن از زیبایی این لحظه از زندگی یا تأسف خوردن به حال خودمان بابت قرار گرفتن در موقعیتی ناامیدکننده به کار

ببریم. اگر کانون توجه و تمرکزمان را به شیوه‌ای آگاهانه انتخاب نکنیم؛ در پایان مجبور می‌شویم بر موضوعی متمرکز شویم که در محیط پیرامونمان به ما تحمیل می‌شود.

هر ساله صدها میلیارد دلار برای آگهی‌های تبلیغاتی هزینه می‌شود. بسیاری از این افراد سعی دارند سرمایه‌ی ارزشمند شما را به دست آورند و در کانون توجه و تمرکزتان قرار بگیرند. به هر حال، بهتر است این نکته‌ی مهم را در نظر داشته باشید: **بر هر موضوعی متمرکز شوید؛ انرژی در همان جا جریان می‌یابد.** کانون تمرکز شما در واقع ساختار کلی زندگی‌تان را تعیین خواهد کرد.

اکنون، به دو ساختاری توجه می‌کنیم که بر میزان شادی، نشاط، ناکامی، خشم، تنش یا کامیابی شما تأثیر می‌گذارند و می‌توانند کانون تمرکزتان را بی‌درنگ تغییر دهند.

نخستین سؤال چنین است: شما در زندگی‌تان بیشتر گرایش دارید بر داشته‌های خودتان متمرکز شوید یا ترجیح می‌دهید بر کمبودهای خودتان متمرکز بمانید؟ من اطمینان دارم شما درباره‌ی هر دو روی این سکه می‌اندیشید؛ اما با بررسی کردن اندیشه‌های عادت‌گونه‌ی خودتان پی می‌برید که بیشتر بر کدام بخش متمرکز هستید؟

حتی عده‌ای از ما که هم‌اکنون در دشوارترین موقعیت‌های زندگی‌مان قرار داریم باز هم از نعمت‌هایی بی‌شمار بهره‌مند هستیم که می‌توانیم بابت آن‌ها قدرشناس و سپاس‌گزار باشیم. اگر هم‌اکنون از نظر مالی در موقعیتی دشوار قرار دارید؛ به یاد آوردن این واقعیت به راستی اهمیت دارد: اگر درآمد سالیانه‌ی شما ۳۴ هزار دلار است؛ پس، به معنای واقعی در گروه یک درصدی حقوق‌بگیرانی قرار می‌گیرید که بالاترین حقوق را دریافت می‌کنند. بله، میانگین درآمد روی کره‌ی زمین فقط ۱۴۸۰ دلار در ماه است. درحقیقت، حدود نیمی از مردم جهان یا عده‌ای بیش از ۳ میلیارد تن با درآمدی کم‌تر از ۵۰/۲ دلار در روز زندگی می‌کنند. این رقم در واقع اندکی بیش از ۹۰۰ دلار در سال می‌شود. یک نوشیدنی معمولی در استارباکس حدود ۲۵/۳ دلار قیمت دارد. اگر شما از نظر مالی توانایی دارید به استارباکس بروید و یک نوشیدنی سفارش دهید؛ پس، بیش از مبلغی هزینه کرده‌اید که نیمی از جمعیت جهان مجبور هستند یک روزشان را با آن بگذرانند.

چنین توصیفی به راستی چشم‌اندازتان را مشخص می‌کند؛ این طور نیست؟ در نتیجه، اگر می‌خواهید

والاستریت را در اختیار خودتان بگیرید زیرا از گروه ۱ درصدی انسان‌های موفق در این زمینه بسیار خشمگین هستید؛ بهتر است لحظه‌ای درنگ کنید و به گروهی ۹۹ درصدی از انسان‌ها توجه کنید که خواستار بهره‌مند شدن از زندگی به اصطلاح اسف‌بار شما هستند!

به هر حال، بهتر است ما، به جای متمرکز شدن بر کمبودهای زندگی مان و حسرت خوردن به حال انسان‌هایی که در مقایسه با ما از نظر مالی بسیار موفق‌تر هستند، به این موضوع توجه داشته باشیم که ما نیز در زندگی مان از نعمت‌هایی فراوان بهره‌مند هستیم و باید بابت آن‌ها از خداوند سپاس‌گزاری کنیم. بسیاری از این نعمت‌ها را نمی‌توان با پول خرید. ما می‌توانیم بابت بهره‌مند بودن از نعمت‌هایی همچون سلامتی، دوستانی خوب، فرصت‌هایی عالی و ذهنی خلاق از خداوند سپاس‌گزاری کنیم. ما می‌توانیم در این باره سپاس‌گزار باشیم که در جاده‌هایی هموار رانندگی می‌کنیم؛ بی آن که مجبور باشیم خودمان آن‌ها را بسازیم. ما می‌توانیم کتاب‌هایی ارزشمند را بخوانیم؛ بی آن که مجبور باشیم برای نوشتن آن‌ها سال‌ها وقت صرف کنیم. ما می‌توانیم از اینترنت استفاده کنیم؛ بی آن که خودمان در ساختن آن نقشی داشته باشیم.

شما گرایش دارید بر کدام بخش از زندگی‌تان متمرکز شوید؟ آیا بر داشته‌های خودتان تمرکز می‌کنید یا هرچه بیشتر به کمبودهای زندگی‌تان توجه دارید؟

قدرشناسی و سپاس‌گزاری بابت داشته‌های زندگی‌تان سبب می‌شود به سطحی جدید از سلامتی و ثروت عاطفی برسید. حدس می‌زنم؛ اگر اکنون در حال خواندن این کتاب هستید؛ پس، یکی از انسان‌هایی به شمار می‌آیید که به داشته‌های‌شان توجه دارند. البته سؤال واقعی چنین است: آیا زمانی را به این موضوع اختصاص می‌دهید که سپاس‌گزاری را خالصانه در ژرفای ذهن، جسم، روح و روانتان احساس کنید؟ شادی و موهبت‌های واقعی در چنین وضعیتی یافت می‌شوند. سپاس‌گزاری شما در این گونه موقعیت‌ها گونه‌ای سپاس‌گزاری روشنفکرانه یا بابت به دست آوردن یک یا ۱۰ میلیون دلار دیگر نیست.

در این مرحله، به ساختار دوم تمرکز توجه کنید که در چگونگی زندگی شما تأثیر می‌گذارد: آیا گرایش دارید هرچه بیشتر بر اموری متمرکز شوید که می‌توانید آن‌ها را مهار و مدیریت کنید یا بر اموری که نمی‌توانید آن‌ها را مهار و مدیریت کنید؟ می‌دانم که پاسخی مطلق و دقیق در این باره وجود ندارد و کانون تمرکزتان ممکن است لحظه به لحظه تغییر کند؛ اما از شما می‌خواهم به طور کلی به این سؤال پاسخ دهید: شما گرایش دارید اغلب بر کدام امور زندگی‌تان متمرکز شوید؟ با

خودتان صادق باشید.

اگر بیشتر بر اموری متمرکز می‌شوید که نمی‌توانید آن‌ها را مهار و مدیریت کنید؛ پس، بی‌تردید تنشی بیشتر را در زندگی‌تان احساس خواهید کرد. شما می‌توانید بر بسیاری از بخش‌های زندگی‌تان تأثیر بگذارید؛ اما نمی‌توانید بازار بورس، سلامتی عزیزانتان یا نگرش فرزندان‌تان را مهار و مدیریت کنید.

بله، ما می‌توانیم در اموری بسیار تأثیر بگذاریم؛ اما نمی‌توانیم بر آن‌ها تسلط داشته باشیم. هرچه بیشتر احساس کنیم که امور زندگی‌مان از حیطه‌ی اختیار و تسلط ما خارج است؛ ناامیدتر می‌شویم. درحقیقت، عزت نفس انسان را می‌توان بر این مبنا ارزیابی کرد: در مقابل این که احساس می‌کنیم رویدادهای زندگی‌مان تا چه اندازه بر ما تسلط دارند؛ خودمان را تا چه اندازه بر این رویدادها مسلط می‌دانیم.

اکنون، به محض این که متمرکز شدنتان را بر موضوعی شروع می‌کنید؛ مغزتان باید دومین تصمیم خودش را بگیرد. آن تصمیم چنین است:

تصمیم شماره‌ی ۲:

این ماجرا چه معنایی دارد؟

این ماجرا چه معنایی دارد؟ درپایان، چگونگی احساس ما درباره‌ی زندگی‌مان به رویدادهای زندگی یا وضعیت مالی یا ماجراهای اتفاق افتاده یا نیفتاده در زندگی‌مان مربوط نمی‌شود. چگونگی زندگی ما بر مبنای معنایی تعیین می‌شود که خودمان به این رویدادها می‌بخشیم. ما بیشتر وقت‌ها از تأثیر این معنابخشی‌های سریع به رویدادهای زندگی‌مان آگاهی نداریم زیرا این معنابخشی‌ها اغلب در ضمیر ناخودآگاه ما انجام می‌شوند.

وقتی رویدادی همچون تصادف، بیماری یا بیکاری برای شما اتفاق می‌افتد و در زندگی‌تان اختلال به وجود می‌آورد؛ آیا گرایش دارید چنین رویدادی را پایان راه بدانید یا آن را نقطه‌ی شروع به شمار می‌آورید؟ وقتی کسی روبه‌روی شما قرار می‌گیرد و با شما مخالفت می‌کند؛ آیا تصور می‌کنید او به شما بی‌احترامی کرده است یا او را راهنمای خودتان یا دوست واقعی‌تان به شمار می‌آورید؟ آیا مشکلات طاقت‌فرسای زندگی‌تان را نشانه‌ای از تنبیه خداوند در نظر می‌گیرید یا فکر می‌کنید ممکن است آن‌ها به‌راستی موهبتی از سوی خداوند باشند؟ زندگی شما بر مبنای همین معانی شکل

می‌گیرد. با هر معنی در واقع احساسی ویژه برانگیخته می‌شود و چگونگی زندگی ما نیز به چگونگی احساسمان مربوط است.

معانی فقط در چگونگی احساس ما تأثیر نمی‌گذارند. آن‌ها در همه‌ی روابط ما نیز اثر می‌گذارند. بعضی انسان‌ها ده‌سال نخست از روابطشان را نقطه‌ی شروع می‌دانند. آنان در این سال‌ها می‌کوشند یکدیگر را بهتر بشناسند و این سال‌ها برای آنان به معنای واقعی زمانی هیجان‌انگیز است. آنان این سال‌ها را فرصتی برای عمیق‌تر شدن روابطشان به‌شمار می‌آورند. عده‌ای دیگر از انسان‌ها فقط ده روز را برای این منظور در نظر می‌گیرند. آنان با نخستین بحث و جدل به این نتیجه می‌رسند که به پایان راه رسیده‌اند و باید از هم جدا شوند.

اکنون در این باره بیندیشید: اگر فکر کنید هم‌اکنون در نقطه‌ی شروع رابطه‌ی خودتان هستید، در مقایسه با زمانی که فکر می‌کنید رابطه‌ی شما به پایان راه رسیده است، آیا به یک شیوه رفتار می‌کنید؟ این تغییر کوچک در برداشت شما از موقعیت و در معنایی که به آن می‌بخشید به‌راستی ممکن است زندگی‌تان را در یک لحظه تغییر دهد. در شروع یک رابطه، وقتی به معنای واقعی به طرف مقابلتان عشق می‌ورزید و جذب او شده‌اید، چه اقدامی برایش انجام می‌دهید؟ شک نکنید که شما هرگونه اقدام سازنده را برای او انجام می‌دهید! اگر او از شما بخواهد که زباله‌ها را به‌موقع بیرون ببرید؛ شما همچون فنر از جا می‌پرید و به او چنین می‌گویید: ”عزیزم، من برای خوشحالی تو حاضرم هر کاری را انجام دهم!“ به هر حال، پس از هفت روز، هفت سال یا شاید هم هفتادسال ممکن است در این‌گونه موقعیت‌ها به او چنین بگویید: ”تو فکر کردی من خدمتکارت هستم؟“ این افراد اغلب تعجب می‌کنند که چرا شور و اشتیاقشان را از دست داده‌اند. من اغلب، در رویارویی با همسرانی که در روابطشان مشکل دارند، این موضوع را یادآوری می‌کنم: اگر همچنان همان کارهایی را برای همسرتان انجام دهید که در شروع زندگی‌تان انجام می‌دادید؛ هیچ خط پایانی برای رابطه‌ی شما وجود نخواهد داشت! زیرا شما در شروع زندگی مشترکتان می‌کوشید مهر و محبتتان را سخاوتمندانه به همسرتان نثار کنید. در این دوره شما چندان اهل حساب و کتاب‌های عاطفی نیستید. شما در این زمان بر ارزیابی کردن این موضوع متمرکز نیستید که چه کسی عشق و محبتش را بیشتر به دیگری ابراز می‌کند بلکه همه‌ی توجه و تمرکزتان را به کار می‌برید تا همسرتان را خشنود کنید. شادی او سبب می‌شود شما هم به معنای واقعی شاد شوید.

در این مرحله توجه کنید که این دو تصمیم نخست درباره‌ی تمرکز و معنا اغلب چگونه درهم می‌آمیزند و یکی از مشکلات بزرگ جامعه‌ی امروزی یا همان افسردگی را به‌وجود می‌آورند. من

مطمئن هستیم شما تعجب می کنید که چگونه ممکن است بسیاری از انسان های ثروتمند و مشهور به افسردگی دچار شوند؛ درحالی که آنان از همه ی امکانات دلخواه شما بهره مند هستند. چگونه ممکن است بسیاری از انسان های محبوب جامعه با ثروت های میلیون دلاری یا حتی بیشتر به احساس پوچی برسند؟ ما این حالت را بارها و بارها حتی درباره ی انسان های بسیار باهوش و استثنایی مشاهده کرده ایم. امروزه، با وجود در دسترس بودن شیوه های درمانی مختلف و داروهای فراوان، چگونه چنین رویدادی اتفاق می افتد؟

در همایش هایم، همیشه چنین سؤالی را مطرح می کنم: ”چند تن از شما افرادی را می شناسید که داروهای ضدافسردگی مصرف می کنند و با این حال باز هم افسرده هستند؟“ در سراسر جهان، در سالن هایی ۵ تا ۱۰ هزار نفری، حدود ۸۵ تا ۹۰ درصد افراد دستشان را در پاسخ به این سؤال بالا می برند. چگونه چنین موضوعی ممکن است؟ در کل این افراد داروی ضدافسردگی مصرف می کنند تا حالشان بهتر شود.

البته، روی این داروها برچسب مربوط به عوارض جانبی آن ها مشاهده می شود که یکی از آن ها فکر کردن به خودکشی است. به هر حال، شاید بتوان مشکل واقعی را این گونه مطرح کرد: اگر شما همواره بر کمبودهای زندگی تان یا بر اموری متمرکز شوید که نمی توانید آن ها را مهار یا مدیریت کنید، بی تردید به احساس ناامیدی دچار می شوید؛ فرقی نمی کند تا چه اندازه داروهای ضدافسردگی مصرف می کنید. اکنون تصور کنید چنین معنایی را نیز در این باره در نظر می گیرید: ”زندگی به راستی برای زیستن ارزش ندارد.“ در این صورت، از نظر عاطفی به مرحله ای می رسید که هیچ گونه داروی ضدافسردگی نیز برای بهبودی شما فایده ای نخواهد داشت.

من می توانم قاطعانه و با اطمینان به شما چنین بگویم: اگر همین شخص بتواند معنایی جدید را برای موقعیتش بیابد و دلیلی را برای زندگی کردن یا باوری را در این باره در نظر بگیرد که همه ی این رویدادها باید اتفاق می افتادند؛ پس، او از همه ی رویدادهای زندگی اش قوی تر خواهد بود. وقتی انسان بتواند همواره بر این موضوع متمرکز باشد که کسی به او نیاز دارد، به او اهمیت می دهد و عشق می ورزد یا وقتی بتواند بر این موضوع متمرکز شود که می خواهد چگونه در این دنیا خدمت کند؛ بی تردید می تواند تغییری سازنده را در زندگی اش به وجود آورد. آیا می پرسید که من چگونه به این نتیجه رسیده ام؟ زیرا در طی ۳۸ سال کار کردن با انسان های متفاوت، هرگز حتی یکی از هزاران مراجعه کننده ام نیز خودکشی نکرده است. بهتر است هم اکنون به تخته بزنید زیرا، با وجود این که هیچ گونه تضمینی در این باره وجود ندارد، اما من در این مسیر موفق بوده ام. به هر حال،

وقتی شما می‌توانید کاری کنید تا انسان‌ها معانی عادت‌گونه یا موضوعاتی زیان‌بار را تغییر دهند که همواره بر آن‌ها متمرکز می‌شوند؛ زندگی آنان به‌راستی در مسیری مثبت و سازنده تغییر خواهد کرد و هیچ محدودیتی نیز در این باره وجود نخواهد داشت.

تغییر کانون تمرکز و تغییر معنا ممکن است ساختار زیست‌شیمیایی بدن شما را در چند دقیقه تغییر دهد. مهارت یافتن در این زمینه به‌راستی بازی عاطفی شما را تغییر خواهد داد. در غیر این صورت چگونه می‌توانید دلیل قدرتمندی و زیبایی رفتار انسانی اندیشمند و درمانگر را همچون ویکتور فرانکل و عده‌ای بسیار را از انسان‌هایی توضیح دهید که دوره‌ای سرشار از ترس و هراس را در زندان آشویتس گذرانده‌اند و دوام آورده‌اند؟ آنان حتی در شدیدترین درد و رنجشان نیز معنا و مفهومی یافته‌اند. این معنا و مفهوم به‌راستی معنا و مفهومی متعالی و ژرف است که سبب می‌شود آنان، نه فقط برای بقای خودشان، بلکه برای نجات‌دادن زندگی عده‌ای بسیار از انسان‌ها در آینده تلاش کنند. آنان چنین جمله‌ای را همواره تکرار می‌کنند: "این رویداد هرگز دوباره اتفاق نخواهد افتاد." هریک از ما می‌توانیم حتی در شدیدترین درد و رنجمان نیز معنا و مفهومی ویژه بیابیم. اگر چنین کاری را انجام دهیم؛ شاید باز هم به درد و رنج دچار شویم و در موقعیت‌های دشوار قرار بگیریم؛ اما دیگر رنج نمی‌کشیم.

به این ترتیب، بهتر است مسئولیت زندگی خودتان را به‌عهده بگیرید و این نکته را همیشه به‌یاد داشته باشید: **معنا به احساس می‌انجامد و احساس نیز به زندگی شما رنگ و بویی ویژه می‌بخشد.** در نتیجه، بکوشید معنا و مفهوم رویدادهای زندگی‌تان را به‌شیوه‌ای آگاهانه و هوشمندانه انتخاب کنید. سعی کنید معنایی قدرتمند و تأثیرگذار را در هر ماجرای بیابید. در این صورت، ثروت واقعی همین امروز در ژرف‌ترین معنا و مفهومش در اختیارتان خواهد بود.

تصمیم شماره‌ی ۳:

قصد دارم چه کار کنم؟

وقتی معنایی را در ذهنمان می‌سازیم؛ این معنا به برانگیختن احساسی ویژه در وجودمان می‌انجامد و چنین احساسی سبب می‌شود در حالتی ویژه قرار بگیریم و در این حالت است که سومین تصمیممان را می‌گیریم. تصمیم سوم هم در این باره است: **قصد دارم چه کار کنم؟**

سریع‌ترین شیوه برای تغییر دادن رفتارتان این است که کانون تمرکزتان را تغییر دهید و بکوشید معنایی توانمندانه و تأثیرگذار را برای هریک از رویدادهای زندگی‌تان در نظر بگیرید. به‌هرحال،

حتی دو انسان عصبانی نیز در موقعیت‌هایی مشابه به شیوه‌ای متفاوت واکنش نشان می‌دهند و رفتار می‌کنند. بعضی انسان‌ها، در زمان خشم، عقب‌نشینی می‌کنند و عده‌ای دیگر حالتی تهاجمی می‌یابند. عده‌ای از انسان‌ها خشمشان را به آرامی، عده‌ای با صدای بلند و عده‌ای دیگر نیز به شیوه‌ای خشونت‌آمیز ابراز می‌کنند. بعضی انسان‌ها خشمشان را به صورت موقتی سرکوب می‌کنند و فرصتی را می‌جویند تا بر حریفشان برتری یابند و بتوانند از او انتقام بگیرند. عده‌ای از انسان‌ها نیز می‌کوشند خشمشان را با ورزش کردن و کارکردن تخلیه کنند.

این الگوها چگونه به وجود می‌آیند؟ ما گرایش داریم از رفتار انسان‌هایی در زندگی مان الگوبرداری کنیم که به آنان احترام می‌گذاریم، از حضورشان در زندگی مان لذت می‌بریم و به آنان عشق می‌ورزیم. آیا ما از رفتار انسان‌هایی نیز الگوبرداری می‌کنیم که به گونه‌ای ما را ناامید یا خشمگین می‌کنند؟ ما اغلب شیوه‌ی این افراد را نمی‌پذیریم؛ اما بیشتر وقت‌ها پی می‌بریم در دام الگوهای گرفتار شده‌ایم که آن‌ها را بارها و بارها مشاهده کرده‌ایم و در دوره‌ی جوانی از آن‌ها راضی نبوده‌ایم.

بسیار اهمیت دارد از الگوهای رفتاری خودتان در زمان احساس ناامیدی، خشم، اندوه یا تنهایی، آگاهی یابید زیرا در غیر این صورت نمی‌توانید آن‌ها را تغییر دهید. به علاوه، اکنون که به تأثیرگذاری این سه تصمیم خودتان پی بردید؛ بهتر است انسان‌ها یا الگوهای را در زندگی جست‌وجو کنید که در گذشته به خواسته‌هایی همچون خواسته‌های دلخواه شما در این لحظه رسیده‌اند. به شما اطمینان می‌دهم؛ افرادی که روابط زناشویی آنان بسیار پر شور و هیجان است، در مقایسه با همسرانی که همواره در حال بحث‌و جدل هستند، معنایی متفاوت را برای دشواری‌های زندگی زناشویی‌شان در نظر می‌گیرند و کانون تمرکزشان نیز متفاوت است. اگر شما از تفاوت‌های انسان‌ها در چگونگی این تصمیم‌گیری‌ها آگاهی یابید؛ مسیری را پیش روی خودتان خواهید داشت که به شما کمک می‌کند تغییری مثبت و دایمی را در هر بخش از زندگی‌تان به وجود آورید.

”من در ۱۸ سالگی تصمیم گرفتم دیگر هرگز یک روز بد در زندگی‌ام نداشته باشم. من داخل دریای بیکران سپاس‌گزاری شیرجه زدم و هرگز از آن بیرون نیامدم.“

دکتر پچ آدامز

شما چگونه می‌توانید از این سه تصمیمتان برای افزایش دادن کیفیت زندگی‌تان استفاده کنید؟ حقیقت چنین است: موضوعی که بر آن تمرکز می‌کنیم، حالتی احساسی که به آن گرایش داریم و

در آن زندگی می‌کنیم و همه‌ی کارهایی که انجام می‌دهیم، به‌شیوه‌ای ساده با تکرار کردن به عادت همیشگی ما در زندگی تبدیل می‌شوند. در کل، شما نمی‌توانید فقط امید داشته باشید که احساساتی مثبت به‌خودی‌خود در زندگی‌تان پدیدار شوند بلکه برای این منظور باید خودتان را آماده و شرطی کنید. موقعیت شما همچون موقعیت ورزشکاری است که می‌کوشد ماهیچه‌هایش را تقویت و ورزیده کند. اگر می‌خواهید در زندگی شغلی، شخصی و زناشویی خود به‌شیوه‌ای استثنایی به احساس رضایت‌خاطر، شادی، نشاط و موفقیت برسید؛ پس، باید خودتان را برای این منظور آماده و ورزیده کنید. شما باید خودتان را عادت دهید که همواره توانمندانه‌ترین معانی را برای هر رویدادی بیابید و احساس کنید. همچنین باید بکوشید فقط بر این معانی متمرکز بمانید.

این تمرین به مفهومی در روانشناسی مربوط می‌شود که پیش‌زمینه‌سازی نام دارد. براین مبنا واژه‌ها، اندیشه‌ها و تجربه‌های حسی ما به درک و دریافت ما از جهان رنگ و بویی ویژه می‌بخشند و در احساسات، انگیزه‌ها و رفتارهای ما تأثیر می‌گذارند.

اگر پی ببرید بسیاری از اندیشه‌های شما در نتیجه‌ی محرک‌های موجود در محیط پیرامونی‌تان شکل گرفته‌اند یا بعضی انسان‌ها به‌دلیل آگاهی‌داشتن از تأثیر پیش‌زمینه‌سازی کوشیده‌اند به اندیشه‌های شما جهت ببخشند؛ چه می‌شود؟ بهتر است نمونه‌ای را در این زمینه برای شما مطرح کنم.

دو روانشناس پژوهشی را مدیریت کردند. آنان به عده‌ای از آزمودنی‌ها یا افراد در نظر گرفته‌شده برای این پژوهش یک فنجان قهوه‌ی گرم و به عده‌ای دیگر از آنان یک فنجان قهوه‌ی سرد دادند. سپس، پژوهشگران از این افراد خواستند تا مطلبی را درباره‌ی یک انسان فرضی بخوانند و بکوشند ماهیت واقعی او را توصیف کنند. نتیجه‌ی این پژوهش به‌راستی حیرت‌آور بود! عده‌ای که یک فنجان قهوه‌ی گرم در دست داشتند آن شخصیت فرضی را انسانی خونگرم و سخاوتمند توصیف کردند؛ درحالی‌که عده‌ای دیگر، با در دست داشتن یک فنجان قهوه‌ی سرد، آن شخصیت فرضی را انسانی بی‌عاطفه و خودخواه توصیف کردند.

در پژوهشی دیگر که در دانشگاه واشینگتن انجام شد، عده‌ای از زنان بعضی کشورهای آسیایی باید در آزمون ریاضیات شرکت می‌کردند. این زنان باید قبل از آزمون به پرسشنامه‌ای کوتاه پاسخ می‌دادند. اگر آنان در این پرسشنامه باید به سؤالی درباره‌ی ملیتشان پاسخ می‌دادند؛ نمره‌ی آنان در آزمون ریاضیات ۲۰ درصد افزایش می‌یافت. از سوی دیگر، اگر آنان، به‌جای پاسخ‌دادن به سؤالی درباره‌ی ملیتشان، باید به سؤالی درباره‌ی مرد یا زن بودنشان پاسخ می‌دادند؛ نمره‌ی آنان به‌سادگی

فقط با نوشتن این حقیقت به شدت کاهش می‌یافت. این نمونه در واقع تأثیر پیش‌زمینه‌سازی را به صورت شرطی‌سازی فرهنگی نشان می‌دهد. این موضوع بر الگوهای ناخودآگاه ما تأثیر می‌گذارد و سبب می‌شود توانایی‌های واقعی ما بر این مبنا کاهش یا افزایش یابد.

ما می‌توانیم از این موضوع استفاده کنیم و تمرینی ساده و ده دقیقه‌ای را برای هر روزمان در نظر بگیریم. ما با چنین تمرینی می‌توانیم ذهن و دلمان را برای سپاس‌گزاری کردن پیش‌زمینه‌سازی کنیم. احساس سپاس‌گزاری به‌راستی هرگونه ترس و خشم را از بین می‌برد. این نکته را به یاد داشته باشید: اگر سپاس‌گزار هستید؛ به‌طور همزمان نمی‌توانید خشمگین باشید. شما به‌طور همزمان نمی‌توانید انسانی سپاس‌گزار به‌شمار آیید و وجودی سرشار از ترس و هراس داشته باشید. این همزمانی به‌راستی غیرممکن است!

من هر روز دست‌کم ده دقیقه این تمرین را انجام می‌دهم. ابتدا آرامشم را بازمی‌یابم؛ سپس، چشمانم را می‌بندم و کمابیش حدود سه دقیقه به همه‌ی موهبت‌هایی می‌اندیشم که بابت آن‌ها از خداوند سپاس‌گزار هستم. به چند نمونه از این موهبت‌ها توجه کنید: نسیمی که به صورتم می‌وزد، عشقی که در زندگی‌ام موج می‌زند و فرصت‌ها و نعمت‌هایی بی‌شمار که از آن‌ها بهره‌مند هستم. من هرگز نمی‌کوشم بر موهبت‌هایی بسیار بزرگ متمرکز شوم. من، علاوه‌بر توجه کردن به نعمت‌هایی به‌ظاهر کوچک که زندگی‌ام را بسیار پربار می‌کنند، می‌کوشم سپاس‌گزاری خالصانه را بابت آن‌ها در ژرفای وجودم احساس کنم. سه دقیقه‌ی بعد را به دعا کردن اختصاص می‌دهم. در واقع برای همه‌ی افرادی دعا می‌کنم که آنان را دوست دارم، می‌شناسم یا به‌گونه‌ای با آنان ارتباط دارم. من در این دعاها اغلب اعضای خانواده‌ام، دوستانم، مراجعه‌کنندگانم و حتی غریبه‌هایی را در نظر می‌گیرم که قرار است در آن روز با آنان دیدار کنم. من از خداوند درخواست می‌کنم به همه‌ی آنان سلامتی دهد و نعمت‌های خوب زندگی را نثارشان کند. سپس، برای همه‌ی انسان‌های روی کره‌ی زمین یک زندگی سرشار از عشق، موهبت، سپاس‌گزاری و فراوانی آرزو می‌کنم. شاید این موضوع برای شما عجیب یا بیهوده به‌نظر برسد؛ اما چرخه‌ی واقعی زندگی این‌گونه است.

درنهایت، زمان باقی‌مانده را به موضوعی اختصاص می‌دهم که آن را "سه زمینه برای پیشرفت" می‌نامم. من به سه کاری می‌اندیشم که می‌خواهم آن‌ها را انجام دهم. آن کارها را به‌گونه‌ای تصور می‌کنم که گویا از قبل انجام شده‌اند. سپس، خوشحالی و قدرشناسی ناشی از به‌ثمر رسیدن آن‌ها را در ژرفای وجودم احساس می‌کنم. پیش‌زمینه‌سازی به‌راستی موهبتی مهم و تأثیرگذار است. اگر به‌مدت ده روز چنین کاری را انجام دهید؛ این کار به عادت همیشگی شما تبدیل خواهد

این تمرین ساده به راستی اهمیتی بسیار دارد زیرا عده‌ای بسیار از انسان‌ها می‌گویند که انسان‌هایی سپاس‌گزار هستند؛ اما آنان زمانی را به سپاس‌گزاری کردن خالصانه از خداوند اختصاص نمی‌دهند. ما، در میان مشغله‌های فراوان زندگی روزمره، اغلب زیبایی و لطف بهره‌مندبودن از داشته‌های زندگی‌مان را به آسانی فراموش می‌کنیم! اگر ما هر روز به شیوه‌ای آگاهانه برای کاشتن بذرهایی مناسب در ذهنمان اقدامی انجام ندهیم؛ علف‌های هرز زندگی همچون ناامیدی، خشم، تنش و تنهایی در ذهنمان رشد می‌کنند. این علف‌های هرز به صورت خودرو در ذهنمان رشد می‌کنند؛ بی‌آن‌که خودمان برای کاشتنتشان تلاش کنیم. استاد عزیزم، جیم ران، این نکته‌ی ساده را به من آموزش داد: هر روز همچون نگهبانی مقابل ورودی ذهنت بایست و خودت تصمیم بگیر که قصد داری کدام اندیشه‌ها و باورها را به ذهنت راه دهی. این اندیشه‌ها و باورها تعیین می‌کنند که آیا تو به راستی خودت را انسانی ثروتمند یا فقیر، تیره‌روز یا سعادتمند احساس می‌کنی.

درنهایت باید چنین بگوییم: اگر ما می‌خواهیم به معنای واقعی شاد باشیم؛ باید از محدوده‌ی خودمان و خواسته‌های شخصی‌مان فراتر رویم.

ذهن بشری به راستی ساختاری شگفت‌انگیز است. این ساختار به بقا اهمیت می‌دهد؛ بنابراین، همواره می‌کوشد پی ببرد کدام امور به راستی اشتباه هستند، از چه اموری باید پرهیزد و درباره‌ی چه اموری باید احتیاط کند. اگر شما می‌خواهید شاد و کامیاب باشید؛ بدانید شادبودن و کامیاب شدن برای ذهنتان در اولویت قرار ندارد. شما باید ذهنتان را مدیریت کنید. سریع‌ترین شیوه برای مدیریت کردن ذهنتان این است: علاوه بر پیش‌زمینه‌سازی، باید بکوشید به متعالی‌ترین نیازهای عاطفی خودتان رسیدگی کنید. منظور من دو نیاز معنوی است که رضایت‌خاطر را برای بشر به‌ارمغان می‌آورند. من از نیاز به رشد و خدمت‌رسانی به دیگران یا همکاری کردن با آنان حرف می‌زنم.

من باور دارم که همه‌ی ما به رشد کردن گرایش نشان می‌دهیم زیرا در صورت رشد کردن به راستی سرمایه‌ای را برای بخشیدن در اختیار خواهیم داشت. ژرف‌ترین معنای زندگی در بخشیدن و سخاوتمندی یافت می‌شود. شاید شما در نتیجه‌ی دستیابی به دستاوردی ویژه برای مدتی شاد شوید؛ اما هیچ احساسی به زیبایی احساس شما در لحظه‌ای نیست که هدیه‌ای را برای بخشیدن در اختیار دارید و در ژرفای وجودتان می‌دانید هدیه‌ی شما بر انسانی یا عاملی خارج از وجودتان

تأثیری مثبت می‌گذارد.

”هر انسانی می‌تواند به شکوه و بزرگی برسد زیرا هر انسانی می‌تواند به دیگران خدمت کند.“

دکتر مارتین لوتر کینگ

اگر این موضوع به‌راستی واقعیت داشته باشد که بخشش و سخاوتمندی سبب می‌شود ما خودمان را به معنای واقعی شاد و بانشاط احساس کنیم؛ پس، شاید معیار نهایی سنجش چنین نظریه‌ای این است که توجه کنیم زندگی برای انسان‌های بخشنده چگونه به‌نظر می‌رسد. منظور من از انسان‌های بخشنده در واقع همان انسان‌هایی است که زندگی‌شان را در راستای باورهای ارزشمندشان وقف می‌کنند. یکی از قهرمانان دوست‌داشتنی من در قرن اخیر مارتین لوتر کینگ پسر است که در زمینه‌ی حقوق مدنی فعالیت می‌کرد. بزرگ‌ترین پسر او یعنی مارتین لوتر کینگ سوم به‌تازگی در یکی از همایش‌های من در فیجی حضور داشت. من فرصت داشتم به او بگویم که پدرش به‌راستی به من انگیزه بخشیده است زیرا او بر مبنای شور و اشتیاق راستینش زندگی می‌کرد. او به معنای واقعی از هدف زندگی‌اش آگاهی داشت. حتی به یاد می‌آورم در کودکی این سخن او را شنیده‌ام: **”انسانی که انگیزه‌ای نیرومند را نیافته است تا جانش را بابت آن هزینه کند به‌راستی شایسته‌ی زیستن روی کره‌ی زمین نیست.“**

ثروت واقعی لحظه‌ای به‌سوی زندگی شما جریان می‌یابد که انگیزه‌ای نیرومند را می‌یابد؛ به‌گونه‌ای که در صورت ضرورت حاضر هستید همه‌ی دارایی‌های خودتان و حتی زندگی‌تان را بابت آن فدا کنید. در این لحظه به‌راستی از ظلم و ستم نیروهای منفی ذهنتان، احساس ترستان و باورهای محدودکننده و زیان‌بارتان رهایی یافته‌اید. می‌دانم که پیشنهادی مهم و دشوار را مطرح کردم. از سوی دیگر، می‌دانم بسیاری از ما حاضر هستیم زندگی‌مان را برای فرزندانمان، والدینمان و همسرمان فدا کنیم. انسان‌هایی که مأموریتی ارزشمند را در زندگی‌شان یافته‌اند و این مأموریت به‌راستی در ذره‌ذره‌ی وجودشان رخنه کرده است به ثروتی از انرژی و معنا می‌رسند که با هیچ ثروتی برابری نمی‌کند.

ثروتی به‌نام اشتیاق

بی‌تردید خبرهایی را درباره‌ی دختر نوجوان پاکستانی به‌نام ملاله یوسف‌زی شنیده‌اید.

تروریست‌های طالبان گلوله‌ای را به سر او شلیک کردند زیرا او جسارت داشت بر این موضوع

اصرار بورزد که دختران نیز حق دارند به مدرسه بروند. گلوله‌ای به چشم او اصابت کرد و از کاسه‌ی

سرش بیرون آمد. او کمابیش مرده بود. به هر حال، ملاله به شیوه‌ای معجزه‌آسا از این ماجرا جان سالم به در برد. او اکنون به یک فعال بین‌المللی تبدیل شده است و در زمینه‌ی توانمندسازی زنان و دختران فعالیت می‌کند. مردی که به ملاله شلیک کرد هنوز آزادانه زندگی می‌کند و طالبان هنوز هم ملاله را تهدید می‌کند که او را می‌کشد. به هر حال، ملاله آشکارا آنان را به مبارزه فرا می‌خواند. ملاله در تولد ۱۶ سالگی‌اش در یک سخنرانی مقابل سازمان ملل گفت که هرگز نمی‌ترسد. او در این سخنرانی چنین گفت: "آنان فکر می‌کردند با گلوله می‌توانند ما را ساکت کنند؛ اما در این باره شکست خوردند. از این سکوت هزاران صدا برخاست. تروریست‌ها فکر می‌کردند می‌توانند هدفم را تغییر دهند و مانعی را در مسیر اهداف ارزشمندم به وجود آورند؛ اما در زندگی من فقط و فقط چنین تغییراتی به وجود آمده است: هرگونه ضعف، ترس و ناامیدی در زندگی‌ام از بین رفته است. به جای آن‌ها نیز توانمندی، اشتیاق و شهامت متولد شده است."

کریستین امانپور، در مصاحبه‌ای با ملاله، از او پرسید آیا ترس و هراسی را در زندگی‌اش احساس می‌کند یا خیر. ملاله پاسخ داد: "نکته‌ی اصلی این است: آنان فقط می‌توانند مرا بکشند. آنان فقط می‌توانند ملاله را بکشند. اما چنین موضوعی به این معنی نیست که آنان می‌توانند انگیزه و هدف مرا هم بکشند. من از انگیزه‌ام درباره‌ی حق تحصیل زنان، برقراری صلح و آرامش و رعایت شدن حقوق انسانی سخن می‌گویم. هدف من در زمینه‌ی برابری و برادری باقی می‌ماند..... آنان فقط می‌توانند به جسم من شلیک کنند؛ اما نمی‌توانند رؤیاهایم را از بین ببرند."

این خانم جوان ۱۶ ساله به خوبی در زمینه‌ی سه تصمیم‌گیری زندگی‌اش مهارت یافته است. او بر اموری مهم تمرکز دارد. او مأموریتی ارزشمند را فراتر از حیطه‌ی شخصی‌اش یافته است که به زندگی‌اش معنا و هدفی ویژه می‌بخشد. همچنین، او بی‌ترس و هراس عمل می‌کند.

درحالی‌که ممکن است فراخوان زندگی ما همچون فراخوان ملاله نباشد؛ اما همه‌ی ما می‌توانیم تصمیم بگیریم جسورانه، مشتاقانه و سپاس‌گزارانه زندگی کنیم. اکنون، بهتر است این کتاب را ورق بزنید تا سفر ثروت‌آفرینی‌مان را با مهم‌ترین درس آن به پایان برسانیم که راز نهایی است.

فصل سوم

راز نهایی

“ما زندگی مان را با دستاوردهای مان اداره می کنیم. ما زندگی مان را با سخاوتمندی مان می سازیم.”

وینستون چرچیل

درحالی که گام های پایانی سفرمان را با یکدیگر برمی داریم؛ می خواهیم دعوتتان کنم دراین باره بیندیشید که در این دنیا نسبت به چه موضوعی شور و اشتیاقی شدید را در وجودتان احساس می کنید. شما بیشتر به چه موضوعی اهمیت می دهید؟ چه عاملی به معنای واقعی شما را برمی انگیزد؟ برجای گذاری چه میراثی به راستی به شما انرژی می بخشد؟ چه کاری را می توانید همین امروز انجام دهید که سبب می شود در آینده به خودتان ببالید؟ چه اقدامی را می توانید در نظر بگیرید که نشان می دهد به درستی زندگی می کنید؟ اگر به معنای واقعی انگیزه داشتید؛ ترجیح می دادید چه موضوعی را در زندگی تان بیافرینید یا چه بخشی را به ثمر برسانید؟

همه ی این سؤال ها ما را به راز نهایی در مسیر دستیابی به ثروت واقعی نزدیک تر می کنند. به هر حال، نکته ی اصلی این است که شاید بخشی از این مطالب چندان منطقی به نظر نرسد. ما زمانی بسیار را به مطرح کردن مطالبی دراین باره اختصاص داده ایم که چگونه در بازی پول آفرینی مهارت کسب کنیم، چگونه پولمان را پس انداز و سرمایه گذاری کنیم و چگونه ثروتی فراوان به دست آوریم تا در نهایت بتوانیم به استقلال مالی برسیم و کیفیت زندگی مان را بهبود ببخشیم. از سوی دیگر، همه ی ما آموزش دیده ایم که پول نمی تواند برای ما شادی بیافریند. در یک پژوهش تأیید شد که بسیاری از مردم چنین باوری را در سر می پروراندند: “اگر درآمدمان دوبرابر شود؛ میزان شادی ما نیز دوبرابر خواهد شد.” به هر حال، یافته های پژوهشی دیگر چنین حقیقتی را نشان می دهند: وقتی درآمد انسان ها از سالی ۲۵ هزار دلار به ۵۵ هزار دلار می رسد؛ بر مبنای گزارش خودشان میزان شادی آنان فقط ۹ درصد افزایش می یابد. به علاوه، بر مبنای یکی از گسترده ترین پژوهش های انجام شده در این زمینه می توان چنین گفت: وقتی شما درآمدی در حد متوسط دارید؛ به دست آوردن درآمدی بیشتر تفاوتی بنیادین را در میزان شادی شما

به وجود نمی آورد. این درآمد برای امریکایی ها حدود ۷۵ هزار دلار در سال است.

شاید اکنون چنین سؤالی برای شما مطرح شده باشد: ”پس، موضوع اصلی چیست؟“

به این حقیقت توجه کنید: بسیاری از پژوهش های اخیر تأیید کرده اند که پول ممکن است به شادتر شدن انسان بینجامد. دانشمندان نشان داده اند که هزینه کردن مبلغی اندک، حتی به اندازه ی ۵ دلار در روز، ممکن است تفاوتی بنیادین را در میزان شادی شما به وجود آورد. چگونه چنین اتفاقی می افتد؟ بسیار خوب، موضوع به مقدار پول هزینه شده از سوی شما مربوط نمی شود بلکه به چگونگی تصمیم گیری شما برای هزینه کردن آن پول مربوط است. الیزابت دان و مایکل نورتون در کتاب اثربخش خود به نام پول شادی آفرین: دانش هزینه کردن هوشمندانه چنین نوشته اند: ”تصمیم گیری های هر روزه ی شما برای هزینه کردن در واقع آشنایی را از تأثیرات زیستی و عاطفی در بدنتان به جریان می اندازند که تأثیر آن را روی بزاق دهانتان نیز احساس خواهید کرد. درحالی که داشتن پول بیشتر سبب می شود بتوانید نعمت هایی فراوان را، از غذایی خوشمزه گرفته تا زیستن در خانه ای خوب و منطقه ای امن، در اختیار داشته باشید؛ اما تأثیر واقعی پول در زندگی شما به مقدار پولتان مربوط نمی شود بلکه به چگونگی هزینه کردن آن مربوط است.“

الیزابت دان و مایکل نورتون به روشی علمی ثابت کرده اند شیوه هایی فراوان برای هزینه کردن هوشمندانه ی پول وجود دارد که شما با به کارگیری آن ها به معنای واقعی می توانید بر میزان شادی تان بیفزایید. من همه ی این شیوه ها را در این جا مطرح نمی کنم. برای پی بردن به این شیوه ها بهتر است کتاب آنان را بخوانید. من فقط سه شیوه ی مهم را از میان این شیوه ها برای شما مطرح می کنم:

۱. در تجربه های مختلف سرمایه گذاری کنید: بهتر است، به جای گردآوری کالاهای متفاوت، بکوشید سفر کنید؛ مهارتی جدید بیاموزید یا در کلاس های آموزشی شرکت کنید.

۲. برای خودتان زمان بخرید: ”هرگاه بتوانیم انجام دادن کارهای روزمره و کم ارزش خودمان را همچون نظافت منزلمان به دیگران واگذار کنیم؛ با هزینه کردن مقداری پول در این زمینه می توانیم زمانمان را به شیوه ای بهتر سپری کنیم. در این صورت، می توانیم شور و اشتیاق درونمان را دنبال کنیم!“

اکنون، آیا می‌توانید حدس بزنید مهم‌ترین و تأثیرگذارترین شیوهی ممکن برای هزینه کردن پولتان چیست؟ چنین شیوه‌ای بی‌تردید بیشترین شادی ممکن را برای شما به‌ارمغان می‌آورد.

۳. روی دیگران سرمایه‌گذاری کنید: درست است! هزینه کردن پولمان برای دیگران به معنای واقعی سبب می‌شود ما شاد شویم!

پژوهش‌ها نشان می‌دهند انسان هرچه بیشتر در رابطه با دیگران رفتاری سخاوتمندانه داشته باشد و بیشتر ببخشد؛ خودش به‌راستی شادتر خواهد شد. همچنین، هرچه نعمت‌هایی بیشتر را برای بخشیدن در اختیار داشته باشید؛ گستره‌ی سخاوتمندی و بخشش شما افزایش می‌یابد. این چرخه در واقع یک چرخه‌ی اخلاقی است. دان و نورتون با پژوهش‌های علمی خود چنین حقیقتی را نشان می‌دهند: وقتی انسان‌ها پولشان را برای دیگران هزینه می‌کنند، در مقایسه با زمانی که پولشان را برای خودشان هزینه می‌کنند؛ رضایت‌خاطری بیشتر را احساس خواهند کرد. مزیت‌های این کار هم برای سلامت ذهنی ما و هم برای سلامت جسمی‌مان مفید خواهد بود.

به بیان دیگر، بخشش و سخاوتمندی سبب می‌شود شما شادتر و تندرست‌تر شوید.

برمبنای نظر این نویسندگان، چنین حقیقتی در همه‌ی قاره‌ها و فرهنگ‌ها؛ در همه‌ی کشورهای ثروتمند و فقیر؛ در میان انسان‌هایی با بالاترین و پایین‌ترین درآمدها و در میان جوانان و سالمندان مشاهده می‌شود. برای نمونه؛ چنین حقیقتی را می‌توان در آن هنگام مشاهده کرد که دانشجویی کانادایی می‌کوشد برای مادرش شال بخرد یا بانویی اوگاندایی می‌کوشد داروی بیماری مالاریا را برای دوستش تهیه کند. بار دیگر، اطلاعات موجود در این زمینه نشان می‌دهند که اندازه‌ی هدیه‌ها به معنای واقعی تفاوتی را در اصل ماجرا به‌وجود نمی‌آورد.

نویسندگان، در یکی از پژوهش‌های خود، مبلغ ۵ یا ۲۰ دلار را در اختیار آزمودنی‌های این پژوهش قرار دادند و از آنان خواستند که این مبلغ را تا پایان همان روز خرج کنند. آنان به نیمی از این افراد گفتند که پولشان را برای خودشان هزینه کنند و به نیمی دیگر گفتند که این پول را برای کمک‌کردن به انسانی دیگر هزینه کنند. نویسندگان در این باره چنین نوشتند: ”گزارش این آزمودنی‌ها در پایان همان روز نشان داد افرادی که قرار بود پولشان را برای دیگران هزینه کنند، در مقایسه با افرادی که قرار بود پولشان را برای خودشان هزینه کنند، در طی روز بسیار شادتر

بوده‌اند.

لارا اکین، روان‌شناس و همکار این نویسندگان از دانشگاه سیمون فریزر، پژوهشی دیگر را در این زمینه انجام داد. او در پژوهشش یک کارت هدیه‌ی ۱۰ دلاری مربوط به استارباکس را در اختیار آزمودنی‌ها قرار داد. همچنین، وظایفی ویژه به این صورت برای آزمودنی‌ها تعیین شد:

- عده‌ای از آزمودنی‌ها باید به تنهایی به استارباکس می‌رفتند و کارت هدیه را برای خودشان هزینه می‌کردند.

- عده‌ای دیگر باید از کارت هدیه‌ی خود استفاده می‌کردند تا انسانی دیگر را به نوشیدن قهوه مهمان کنند.

- عده‌ای باید کارت هدیه‌ی خودشان را به انسانی دیگر هدیه می‌کردند؛ اما خودشان اجازه نداشتند با آن شخص به استارباکس بروند.

- عده‌ای دیگر نیز باید با شخصی دیگر به استارباکس می‌رفتند؛ اما کارت هدیه را فقط باید برای خودشان استفاده می‌کردند. آنان اجازه نداشتند کارتشان را برای مهمان کردن آن شخص استفاده کنند.

فکر می‌کنید در پایان آن روز کدام گروه از این آزمودنی‌ها، در مقایسه با گروه‌های دیگر، شادتر بودند؟ اگر گروهی را انتخاب کرده‌اید که با انسانی دیگر به استارباکس رفته‌اند و او را به یک قهوه مهمان کرده‌اند؛ پاسخ شما درست است. بر مبنای نظر نویسندگان، وقتی انسان‌ها مشاهده می‌کنند که رفتار سخاوتمندانه‌ی آنان به‌راستی تفاوتی سازنده به‌وجود آورده است؛ شادترین حالت ممکن را احساس می‌کنند.

علاوه بر این که شادی ناشی از کمک کردن به دیگران بسیار شدید و لذت‌بخش است؛ مدتی طولانی‌تر نیز دوام می‌یابد. وقتی من موضوع پول و شادمانی را در مصاحبه‌ام با دن اری‌یلی، کارشناس نامدار در زمینه‌ی اقتصاد رفتاری، مطرح کردم؛ او چنین گفت: "اگر از انسان‌ها بپرسی در چه صورت شاد می‌شوند، این که کالایی را برای خودشان بخرند یا کالایی را برای دیگران بخرند؛ آنان بی‌تردید پاسخ می‌دهند در صورتی که کالایی را برای خودشان بخرند. این پاسخ آنان به‌راستی اشتباه است. پژوهش‌ها نشان می‌دهند؛ وقتی انسان‌ها کالایی را برای خودشان می‌خرند؛ شادی آنان فقط چند دقیقه یا شاید چند ساعت ادامه می‌یابد. از سوی

دیگر، اگر آنان حتی هدیه‌ای کوچک را برای انسانی دیگر بخرند؛ شادی آنان دست‌کم تا پایان آن روز و اغلب چند روز یا حتی چند هفته ادامه خواهد یافت.

دن همچنین درباره‌ی پژوهشی عالی با من سخن گفت. در این پژوهش به کارکنان یک شرکت به طور تقریبی پاداشی ۳۰۰۰ دلاری هدیه می‌شد. بعضی از این افراد تشویق و ترغیب می‌شدند تا این مبلغ را برای خودشان هزینه کنند. عده‌ای دیگر نیز تشویق و ترغیب می‌شدند تا این مبلغ را ببخشند. حدس بزنید کدام گروه شادتر بودند؟

دن گفت: "شش ماه پس از این ماجرا، افرادی که پاداش ۳۰۰۰ دلاری خودشان را بخشیده بودند، در مقایسه با گروه دیگر، بسیار شادتر زندگی می‌کردند. منظور من این است که درباره‌ی تأثیرگذاری بخشش و سخاوتمندی بیندیشید. بخشش و سخاوتمندی در واقع شما را به انسان‌های دیگر پیوند می‌دهد..... و این رفتار شما چرخه‌ای از مزیت‌ها را به چرخش درمی‌آورد."

وقتی شما بخششی را به ثمر می‌رسانید، به‌ویژه زمانی که کاری را برای انسانی غریبه انجام می‌دهید؛ میزان شادمانی شما به‌شیوه‌ای تصاعدی افزایش خواهد یافت. شادی شما در این‌گونه موقعیت‌ها مانند این است که حقوقتان دو یا سه برابر شده است.

من بارها و بارها رویدادهایی حیرت‌آور را مشاهده کرده‌ام که در نتیجه‌ی بخشش و سخاوتمندی انسان‌ها اتفاق افتاده‌اند. وقتی شما از حیطة‌ی خود و موفقیت‌های شخصی‌تان فراتر می‌روید و به دنیایی گام می‌گذارید که دیگران برای شما در اولویت قرار می‌گیرند؛ ناگهان همه‌ی ترس‌ها، ناامیدی‌ها، دردها و غصه‌های شما ناپدید خواهند شد. من به‌راستی باور دارم؛ هرگاه ما از حیطة‌ی خودمان و خواسته‌های شخصی‌مان فراتر می‌رویم؛ بیشتر از گذشته در پناه لطف و رحمت خداوند قرار می‌گیریم.

اکنون، نمونه‌ای را در این باره برای شما مطرح می‌کنم که زندگی یک پسر نوجوان چگونه، پس از رویارویی او با ماجرای هولناک و درهم‌شکسته‌شدن روح و روانش، دوباره جانی تازه گرفت. داستان او در واقع داستان یافتن انگیزه و احساس هدفمندی و رهایی یافتن از درد و رنج است. او با بخشش و سخاوتمندی به این حالت رسید.

نیروی فراتر از درد و رنج

جی تی لوییس هرگز ۱۴ دسامبر سال ۲۰۱۲ را فراموش نخواهد کرد. آن روز صبح، یک تیرانداز دیوانه به زور به مدرسه‌ی ابتدایی سندی هوک وارد شد. او قصد داشت خودش و ۲۶ تن دیگر را بکشد که ۲۰ تن آنان کودکان ۵ تا ۱۰ ساله بودند. جسی، برادر شش ساله‌ی جی تی، در میان این اوضاع آشفته، پی برد اسلحه‌ی تیرانداز خالی شده است. او با فریاد به همکلاسی‌هایش اطلاع داد که بدون و از آن جا دور شوند. آن دلیرمرد کوچک زندگی بسیاری از همکلاسی‌هایش را در آن روز نجات داد؛ اما با نهایت تأسف باید بگویم که خودش در این فاجعه جانش را از دست داد. مرد تیرانداز در یک لحظه به سوی جسی برگشت و او را با یک گلوله کشت.

تصور کنید؛ اگر جسی به راستی پسر یا برادر شما بود؛ چه احساسی داشتید. وقتی در نخستین سال یادبود کشته‌شدگان این فاجعه به نیوتاون رفتم تا به بازماندگان کمک کنم بر تأثیر زیان بار و بی‌وقفه‌ی این ماجرای هولناک غلبه کنند؛ افتخار آشنایی با جی تی ۱۳ ساله و مادرش، اسکارلت، نصیبم شد. همان گونه که پیش‌بینی می‌کردم؛ بسیاری از خانواده‌های کودکان کشته‌شده هنوز از غم و اندوهی شدید رنج می‌بردند. اما من از گفت‌وگو کردن با جی تی و پی بردن به این ماجرا بسیار حیرت زده شدم که او، در نتیجه‌ی ارتباط برقرار کردن با گروهی از یتیمان رواندایی، توانسته بود درد و رنجش را التیام ببخشد. این دختران و پسران نوجوان ماجرای برادر جی تی را شنیده و دست یاری خودشان را به سوی جی تی دراز کرده بودند تا پیام‌هایی مثبت و شفاف‌بخش را برای او مطرح کنند.

این یتیمان در واقع بازمانده‌های بدترین و هولناک‌ترین فاجعه‌ی تاریخی محسوب می‌شدند. در سال ۱۹۹۴، کشتار دسته‌جمعی در رواندا به مرگ یک میلیون تن از انسان‌های قبیله‌ی توتسی انجامید. این افراد به وسیله‌ی همسایه‌های خودشان کشته شدند که از قبیله‌ی هوتو بودند. این ماجرا در طی ۱۰۰ روز اتفاق افتاد. یکی از این دختران یتیم، به نام شانتال، در ارتباطی تصویری به جی تی گفت که از مرگ برادر او، جسی، بسیار متأسف و اندوهگین است. از سوی دیگر، او می‌خواست جی تی بداند که هیچ کس، به استثنای خودش، نمی‌تواند شادی و نشاط زندگی‌اش را از او بگیرد. شانتال به جی تی گفت که آن تیرانداز هرگز نمی‌تواند مانعی را در مسیر شاد بودن او به وجود آورد.

شانتال سپس داستانش را در این باره بازگو می‌کند که چگونه در ۸ سالگی مجبور بوده است شاهد صحنه‌ی وحشتناک کشته‌شدن والدینش با ضربه‌های چاقو باشد. قاتلان سپس به سوی شانتال برمی‌گردند، گردن او را با چاقو شکاف می‌دهند و جسم کوچکش را در گوری دسته‌جمعی پرتاب می‌کنند. او غرق در خون دفن شده و به شدت ترسیده بود؛ اما اشتیاقی شدید را برای زنده ماندن در

وجودش احساس می کرد. او خاکها را با دستهای کوچکش کنار می زند، از آن گور کم عمق بیرون می آید و به کوههای اطراف روستا پناه می برد. او در تاریکی پنهان می شود و مشاهده می کند خانههای روستا یکی پس از دیگری در شعلههای آتش فرو می روند. همچنین، همواره صدای فریاد انسانهایی در آن فضا می پیچید که او به آنان علاقه داشت. او به مدت یک ماه روی علفها می خوابید و منتظر بود تا این کشتار دسته جمعی به پایان برسد.

شاید پیش بینی می کنید کودکی که به اجبار شاهد کشته شدن والدینش بوده است از نظر عاطفی به شدت آسیب دیده است. شاید تصور می کنید او در دنیایی سرشار از ترس و خشم زندگی می کند؛ اما در حقیقت دنیای او این گونه نیست. او به راحتی در زمینه ی تصمیم گیری برای سه موضوعی مهارت دارد که چگونگی زندگی ما را شکل می دهند.

شانتال به جی تی چنین گفت: "می دانم که ممکن است هم اکنون حرفهای مرا باور نکنی؛ اما تو می توانی بی درنگ بهبود یابی و یک زندگی شاد و سرشار از زیبایی داشته باشی. برای این منظور فقط باید به سادگی خودت را عادت دهی که هر روز سپاس گزار، بخشنده و مهربان باشی. تو باید، به جای متمرکز شدن بر آنچه نداری، بر داشته هایات در زندگی متمرکز شوی و بابت آنها از خداوند سپاس گذاری کنی. تو باید آن تیرانداز و خانواده اش را در ذهنت ببخشی و راهی را برای خدمت کردن به دیگران بیابی. به این ترتیب، از هرگونه درد و رنج رهایی می یابی." **چهره ی شانتال بسیار شادتر و درخشانتر از آن بود که جی تی بتواند آن را تصور کند. درست است که زندگی جی تی دشوار بود؛ اما غم و اندوه شانتال بسیار شدیدتر از آن بود که جی تی بتواند آن را درک کند. اگر شانتال توانسته بود از آثار زیان بار درد و رنجش رهایی یابد؛ پس، جی تی نیز می توانست. همچنین، زمان مناسب برای این کار فرا رسیده بود.**

اکنون چنین سؤالی مطرح می شود: جی تی چگونه باید چنین کاری را انجام می داد؟ او تصمیم گرفت راهی را بیابد تا محبت و مهربانی دختری را جبران کند که در زمان نیاز جی تی دست یاری اش را از مسافتی هزاران کیلومتری به سوی او دراز کرده و پیامی را سرشار از مهربانی و محبت برای او فرستاده بود. شانتال در واقع انگیزه، اشتیاق و حس هدفمندی اش را در این موضوع می دید که از یتیمان بازمانده در فاجعه ی رواندا حمایت کند؛ به آنان امید ببخشد و یاورشان باشد. این هدف در واقع مأموریت او شد و او را از متمرکز شدن بر خودش یا غم و اندوه زندگی اش رهایی بخشید.

خدمت‌رسانی شانتال به انسان‌های دیگر به شدت در جی‌تی تأثیر گذاشت؛ به گونه‌ای که اندیشه‌ی بخشش و سخاوتمندی در ذهن او جرقه زد. جی‌تی به این نتیجه رسید که کمک کردن به ساختن آینده‌ای بهتر برای این دختر استثنایی در واقع وظیفه و مأموریت او محسوب می‌شود. جی‌تی به این ترتیب شبانه‌روز تلاش می‌کرد پولی پس‌انداز کند تا بتواند هزینه‌ی تحصیل شانتال را در دانشگاه بپردازد. این پسر ۱۳ ساله در طی چند ماه توانست از طریق ارتباط تصویری به شانتال اعلام کند که مبلغی را معادل ۲۱۰۰ دلار پس‌انداز کرده است. این پول برای هزینه‌ی یک سال تحصیل شانتال در دانشگاه کفایت می‌کرد! شانتال به معنای واقعی به وجود آمده بود. به هر حال، رفتن به دانشگاه برای او نیز به سادگی همچون بسیاری از مردم جوان کشورش گزینه‌ای کاربردی به شمار نمی‌آمد؛ به ویژه به این دلیل که او کسب و کارش را در مغازه‌ای کوچک شروع کرده بود. البته، همان گونه که شما هم از چنین زنی انتظار دارید؛ او یک کارآفرین موفق به شمار می‌آمد! به هر حال، چرخه‌ی بخشش و سخاوتمندی ادامه یافت و شانتال این هدیه‌ی شگفت‌انگیز را به دوستش، بتی، تقدیم کرد. بتی هم یکی دیگر از یتیمان بازمانده در فاجعه‌ی رواندا بود و در ارتباط تصویری اول با جی‌تی نیز به همراه شانتال حضور داشت و به او انگیزه بخشید.

من چنان از احساس تعهد جی‌تی انگیزه گرفتم که بی‌درنگ مصمم شدم هزینه‌ی سه سال دیگر تحصیل بتی را بپردازم. همچنین، از شانتال نیز حمایت کردم و سرمایه‌ای را در اختیار او گذاشتم تا مغازه‌ای جدید را راه‌اندازی کند. به علاوه، کوشیدم مسکنی دایمی را برای باقی‌مانده‌ی این یتیمان فراهم کنم.

امروزه، همه‌ی ما به کمک هم می‌کوشیم منابعمان را برای خدمت‌رسانی به عده‌ای بسیار از ۷۵ هزار کودک یتیم باقی‌مانده از این فاجعه‌ی هولناک گسترش دهیم.

به نکته‌ی آموزشی این ماجرا توجه کنید: وقتی ما انسان‌ها تصمیم بگیریم زیبایی‌های زندگی را ببینیم و راهی را برای وقف کردن خودمان بیابیم؛ به خوبی می‌توانیم بر درد و رنجمان تسلط یابیم. موهبت التیام‌بخشی از این حقیقت نشأت می‌گیرد. شاه‌کلید ماجرا در یافتن عاملی نهفته است که به شما انگیزه می‌بخشد تا بخشش را پیشه‌ی خود کنید. احساس هدفمندی و توانمندی نهایی در زندگی به این موضوع مربوط می‌شود. شما فقط با بخشش و سخاوتمندی به معنای واقعی ثروتمند می‌شوید. در این صورت، فقط از یک زندگی لذت‌بخش بهره‌مند نخواهید بود بلکه به سوی یک زندگی سرشار از معنا و شادمانی رهسپار خواهید شد.

البته، بخشش و سخاوتمندی معنایی فراتر از بخشیدن هدیه‌هایی مادی دارد. شما می‌توانید زمان یا احساسات را به دیگران هدیه کنید. همچنین، می‌توانید حضورتان را به فرزندان، اعضای خانواده، همسر، دوستان یا همکارانتان هدیه کنید. شغل و حرفه‌ی ما نیز ممکن است به منزله‌ی هدیه‌ای از سوی ما به‌شمار آید. این هدیه ممکن است به‌صورت یک ترانه؛ شعر؛ راه‌اندازی کردن کسب و کاری چند ملیتی؛ ارابه‌ی خدمات بهداشتی، مشاوره‌ای و آموزشی باشد. هر یک از ما موهبتی برای بخشیدن در اختیار داریم. درحقیقت، شغل و حرفه‌ی ما، پس از عشق و محبت وجودمان، یکی از موهبت‌های ناب ما برای بخشیدن به‌شمار می‌آید. وقتی زمانتان را برای انجام دادن کاری داوطلبانه وقف می‌کنید، وقتی مهربانی بی‌نظیرتان را به دیگران نثار می‌کنید، وقتی مهارت‌های شگفت‌انگیزتان را به دیگران می‌آموزید؛ مطمئن باشید که با پیامدهایی اعجاز‌گونه روبه‌رو خواهید شد.

دوستم، آریانا هافینگتون، در کتابش به‌نام پیشرفت درباره‌ی پژوهش‌هایی مطلب نوشته است که نشان می‌دهند بخشش و سخاوتمندی به‌معنای واقعی سلامتی ذهنی و جسمانی انسان را بهبود می‌بخشد. من به‌ویژه به پژوهشی علاقه دارم که در سال ۲۰۱۳ در دانشکده‌ی پزشکی اکستر از دانشگاه بریتانیا انجام شده است. در این پژوهش نشان داده می‌شود که کار داوطلبانه به کاهش میزان افسردگی، افزایش سلامتی و کاهش ۲۲ درصدی مرگ‌ومیر منجر می‌شود! آریانا همچنین می‌نویسد: "انجام دادن کار داوطلبانه، دست‌کم یک بار در هفته، به اندازه‌ای بر بهبود سلامتی انسان تأثیر می‌گذارد که گویا حقوق او از ۲۰ هزار دلار به ۷۵ هزار دلار رسیده است!"

به این ترتیب، راز نهایی دستیابی به ثروت چیست؟ این که هرگونه بخشش و سخاوتمندی، در مقایسه با تلاش برای به‌دست آوردن ثروت، بسیار سریع‌تر به کامیابی انسان می‌انجامد و به زندگی‌اش برکت می‌بخشد. من به این موضوع توجه نمی‌کنم که هریک از ما تا چه اندازه انسان‌هایی توانمند هستیم؛ فرقی نمی‌کند که شما یک بازرگان موفق، سرمایه‌گذار حرفه‌ای یا هنرمندی نامدار باشید؛ در هر صورت، راز دستیابی به کامیابی در زندگی این است: علاوه بر این که باید کارتان را به‌خوبی انجام دهید، باید بکوشید کارهایی خوب را به‌ثمر برسانید. در کل همه‌ی ما داستان‌هایی را در این باره شنیده‌ایم که چگونه تغییری مثبت و سازنده در وضعیت جامعه اتفاق می‌افتد زیرا بعضی انسان‌های ثروتمند و البته هوشمند یک روز صبح از خواب برمی‌خیزند و به این نکته پی می‌برند: "معنای زندگی به حیطة‌ای فراتر از حیطة‌ی شخصی من مربوط می‌شود."

”این موضوع برای من اهمیت ندارد که پس از مرگم ثروتمندترین انسان گورستان به‌شمار آیم. این موضوع برای من اهمیت دارد که شب‌ها، هنگام خوابیدن، با خودم بگویم امروز به‌راستی کاری شگفت‌انگیز انجام داده‌ام.“

استیو جابز

قبل از قرن نوزدهم، بسیاری از مؤسسه‌های خیریه از سوی سازمان‌های مذهبی راه‌اندازی و مدیریت می‌شدند؛ تا این که اندرو کارنگی، انسان نامدار در عرصه‌ی فولاد، به میدان آمد. در آن زمان، پادشاهان، نجیب‌زادگان و ثروتمندان گرایش نداشتند بخشی از اموالشان را برای خدمت‌رسانی به دیگران هزینه کنند. بسیاری از آنان می‌خواستند ثروتشان را فقط برای خود و بازماندگانشان حفظ کنند. عده‌ای از بازرگانان نیز چنین باوری را در سر داشتند. اندرو کارنگی بسیاری از ثروتمندان روزگارش را ترغیب کرد تا مؤسسه‌هایی خیریه را همچون مؤسسه‌های خیریه‌ی امروزی به‌وجود آورند.

کارنگی در واقع یک بازرگان بی‌رحم بود؛ اما به‌هرحال فولادی را ساخت که شالوده‌ی راه‌آهن‌ها و آسمان‌خراش‌ها را تشکیل می‌داد. او به‌این ترتیب تحولی شگرف را در امریکا به‌وجود آورد. او باید ارزشی سودآفرین را به جامعه می‌افزود. به‌این ترتیب، هم جامعه از مزیت‌های چنین ارزشی بهره‌مند می‌شد و هم خودِ کارنگی از این موضوع سود می‌برد. کارنگی، در طول زندگی‌اش، ثروتمندترین مرد جهان شد. به‌هرحال، او در مرحله‌ای از زندگی‌اش پی برد به همه‌ی خواسته‌های ارزشمندش و حتی بیش از آن‌ها رسیده است. او ثروتی فراوان داشت؛ اما به این نتیجه رسیده بود که زندگی‌اش عاری از معنا و هدف است. کارنگی با خودش اندیشید در صورتی می‌تواند به زندگی‌اش معنا و هدف ببخشد که ثروتش را برای عاملی فراتر از خودش صرف کند. به‌این ترتیب، او نیمی از زندگی‌اش را برای گردآوری کردن ثروت صرف کرد و نیمی دیگر از زندگی‌اش را به بخشیدن آن ثروت اختصاص داد. او تغییر و تحول شخصی‌اش را ابتدا در یک مقاله و سپس در یک کتاب توصیف کرد. این کتاب هنوز هم برای خواندن بسیار ارزشمند است و **انجیل ثروت‌آفرینی** نام دارد. رابرت شیلر؛ دوست عزیز من، برنده‌ی جایزه‌ی نوبل و استاد دانشگاه ییل؛ به همه‌ی دانشجویانش تأکید می‌کند که این کتاب را بخوانند زیرا او می‌خواهد دانشجویانش پی ببرند که سرمایه‌داری را نیز می‌توان برای گسترش دادن خوبی‌ها در جامعه به‌کار برد. مقاله‌ی کارنگی به‌راستی جامعه‌اش را تغییر داد؛ در انسان‌های روزگارش تأثیر گذاشت و حتی سبب شد ثروت بیکران جان دی. راکفلر، بزرگ‌ترین رقیبش، نیز به این مسیر کشیده شود. راکفلر، با انگیزه‌گرفتن

از روحیه‌ی رقابت‌جویانه‌اش، کوشید همواره مقداری از ثروتش را به بزرگ‌ترین و مهم‌ترین سازمان‌های خیریه‌ی کشورش اختصاص دهد. کارنگی در واقع معیاری جدید را به‌وجود آورد. بر مبنای چنین معیاری، انسان‌ها دیگر احساس ارزشمندی خودشان را با توجه به داشته‌هایشان ارزیابی نمی‌کردند بلکه میزان بخشش و سخاوتمندی خودشان را در این زمینه در نظر می‌گرفتند. در آن زمان، امور آموزشی در کانون تمرکز و توجه کارنگی قرار داشت. درحقیقت، کارنگی در سراسر زندگی‌اش توانست تعداد کتابخانه‌های ایالات متحده را دو برابر کند. او، قبل از به‌وجود آمدن اینترنت، در رشد هوشی و سرمایه‌ای مردم امریکا سهمی شگرف داشت.

دوستان، چاک فینی، نیز به کارنگی زمان ما تبدیل شده است. او کمابیش همه‌ی ثروت ۵/۷ میلیارد دلاری‌اش را بخشید؛ با این تفاوت که تاکنون تصمیم داشت در این باره سکوت کند! وقتی من به دیدن چاک رفتم؛ او مردی ۸۳ ساله بود و در مرحله‌ی پایانی زندگی‌اش قرار داشت. او مدتی طولانی نمی‌توانست سخن بگوید؛ اما قرار گرفتن در حضورش به‌راستی تجربه‌ای ژرف و توصیف‌ناپذیر بود. شما در حضور او بی‌تردید تأثیر خوب‌زیستن را احساس می‌کنید. شما می‌توانید این حقیقت را در شادی چشمانش، در لبخند درخشانش و در مهربانی ساطع‌شده از قلبش احساس کنید.

چاک فینی به‌نوبه‌ی خود به نسلی دیگر انگیزه بخشید. بسیاری از انسان‌ها باور دارند تد ترنر، با اهدای مبلغ ۱ میلیارد دلاری‌اش به سازمان ملل، نفر بعدی در زمینه‌ی فعالیت‌های بشردوستانه در گستره‌ای وسیع بوده است. از آن زمان تاکنون بیل گیتس و وارن بافت نیز به نیروهایی برای آفرینش و گسترش فعالیت‌های بشردوستانه پیوسته‌اند تا به این ترتیب به ثروتمندان جهان انگیزه ببخشند دست‌کم نیمی از دارایی‌های خودشان را به مؤسسه‌های خیریه هدیه کنند. سرانجام بیش از ۱۲۰ میلیارد به این فهرست پیوستند. بعضی از ثروتمندان مطرح‌شده در این کتاب؛ همچون ری دالیو، تی. بون پیکینز، سارا بلیکلی، کارل آیکان و پاول تئودور جونز؛ نیز در این گروه قرار دارند.

تی. بون پیکینز به من گفت با این کارهای بشردوستانه‌اش اندکی به هیجان می‌آید. او به‌تازگی مبلغی را حدود نیم میلیارد دلار به دانشگاه دولتی اوکلاهما، دانشگاه محل تحصیل خودش، هدیه کرده و کل مبلغ اهدایی‌اش را در زمینه‌ی کارهای بشردوستانه به بیش از یک میلیارد دلار رسانده است. به‌هر حال، او به‌تازگی در کسب و کارش ضرر کرد و سرمایه‌اش به ۹۵۰ میلیون دلار رسید. این مقدار حتی از مبلغ اهدایی او برای کارهای بشردوستانه نیز کم‌تر است! البته، بون در این زمینه هرگز نگران و ناراحت نیست. او اکنون ۸۶ ساله است. بون به من گفت: ”تونی، نگران نباش. من

برنامه‌ای دارم تا در طی چند سال آینده بتوانم ۲ میلیارد دلار دیگر به دست آورم. او بابت از دست دادن سرمایه‌اش نگران نیست زیرا وجودش از شادی بیکران ناشی از بخشش و سخاوتمندی آکنده است.

مردان و زنان ثروتمند و تأثیرگذار در دنیای امروزی می‌کوشند مسؤولیت بسیاری از مشکلات بزرگ جامعه و جهانشان را به عهده بگیرند. کارنگی مسؤولیت امور آموزشی را پذیرفت. بیل و ملیندا گیتس مسؤولیت کمک هزینه‌ی تحصیلی دانشجویان و فعالیت‌های پیشگیرانه در زمینه‌ی بیماری‌های واگیردار را به عهده گرفتند. اکنون، آیا شما تصور می‌کنید برای حل کردن مهم‌ترین مشکلات دنیا باید یک میلیارد باشید؟ خیر، وضعیت ما در دنیای به هم پیوندخورده‌ی امروزی چنین نیست. اگر بکوشیم از فناوری‌های پیشرفته استفاده کنیم؛ هریک از ما می‌توانیم کاری کوچک را به ثمر برسانیم و در کل به کمک هم تأثیری شگرف را باقی بگذاریم.

از بین بردن گرسنگی، از بین بردن بیماری، از بین بردن بردگی

من نمی‌دانم چه موضوعی به راستی شور و اشتیاق درون شما را برمی‌انگیزد؛ اما من به شدت با خانواده‌ها و کودکان نیازمند احساس همدردی می‌کنم. اگر با دیدن رنج کودکان به معنای واقعی برانگیخته و پریشان حال نمی‌شوید؛ پس، شاید به جای خون در رگ‌های شما یخ جریان دارد. اکنون، به بررسی کردن سه مشکل بزرگ می‌پردازم که در دنیای امروزی بر عده‌ای از کودکان و خانواده‌های آنان تأثیری زیان‌بار باقی می‌گذارد. سپس، به این موضوع می‌پردازم که ما چگونه می‌توانیم در این زمینه گام‌هایی واقعی، محکم و بی‌درنگ برداریم و تفاوتی مثبت و سازنده به وجود آوریم.

نخستین مشکل بزرگ و زیان‌بار امروزی برای عده‌ای از کودکان و خانواده‌های آنان مشکل گرسنگی است. چه کسی می‌تواند تصور کند که در به اصطلاح ثروتمندترین کشور جهان نیز هر شب عده‌ای از انسان‌ها گرسنه می‌خوابند؟ بر مبنای ارزیابی تکان‌دهنده‌ی اداره‌ی آمار ایالات متحده، از هر چهار کودک امریکایی زیر پنج سال، یکی از آنان در فقر زندگی می‌کند. همچنین، از هر ده کودک کمابیش یکی از آنان در فقر شدید زندگی می‌کند. فقر شدید بر مبنای درآمد سالیانه‌ای کم‌تر از ۱۱۷۴۶ دلار یا روزی ۳۲ دلار برای یک خانواده‌ی چهارنفره تعریف می‌شود.

پنجاه میلیون امریکایی در خانه‌هایی زندگی می‌کنند که از نظر تغذیه‌ای مشکل دارند. ۱۷ میلیون تن از این عده نیز کودک هستند. جوئل برگ، عضو انجمن مبارزه با گرسنگی در نیویورک، در این باره چنین گفت: "در این خانه‌ها اغلب پول کافی وجود ندارد تا مواد غذایی ضروری به‌طور منظم خریداری شود. در این خانه‌ها هرکسی از نظر غذایی سهمی ویژه دارد و گاهی نیز بعضی وعده‌های غذایی حذف می‌شوند. والدین در این خانه‌ها اغلب گرسنه می‌مانند تا فرزندانشان بتوانند غذا بخورند."

من نیز در یکی از همین خانه‌ها زندگی کرده‌ام و خانواده‌ام در گذشته خانواده‌ای نیازمند محسوب می‌شدند. شور و اشتیاق درون من برای آفرینش تفاوتی سازنده در این زمینه نیز از همین موضوع نشأت گرفته است. من می‌دانم این موضوع فقط موضوعی آماری نیست بلکه این آمارها از زندگی انسان‌هایی نیازمند و رنجور خبر می‌دهند.

در گذشته داستانم را در این باره بازگو کردم که زندگی‌ام چگونه در روز سپاس‌گزاری و در ۱۱ سالگی‌ام تغییر کرد. بار دیگر تأکید می‌کنم دریافت کردن غذا به تغییر و تحول زندگی من منجر نشد بلکه این موضوع برایم اهمیت داشت که انسانی غریبه به ما توجه نشان داد. آن رفتار ساده و بی‌پیرایه در زندگی من تأثیری ژرف باقی گذاشت. من به جبران کردن آن هدیه ادامه دادم؛ به‌گونه‌ای که در طی ۳۸ سال اخیر توانسته‌ام برای بیش از ۴۲ میلیون تن از انسان‌ها غذا تهیه کنم. نکته‌ی اصلی این است: من منتظر نماندم تا امکانات مالی‌ام بهبود یابد و بتوانم این مشکل بزرگ را در سطحی گسترده حل کنم. من منتظر نماندم تا ثروتمند شوم و در این زمینه اقدام کنم. من اقدامم را، با دارایی‌های اندکم در همان موقعیت، شروع کردم و به این مشکل هجوم بردم.

در ابتدا به‌زحمت کوشیدم برای دو خانواده غذا تهیه کنم؛ اما از انجام دادن این کار انگیزه گرفتم و هدفم را دوبرابر کردم. من تصمیم گرفتم برای چهار خانواده غذا تهیه کنم. سال‌های بعد، به‌ترتیب هشت خانواده، شانزده خانواده و.... را در نظر گرفتم. این روند همچنان ادامه داشت. درحالی‌که کسب و کار و تأثیرگذاری‌ام افزایش می‌یافت؛ این تعداد به یک میلیون و سپس به دو میلیون خانواده رسید. درست همان‌گونه که سرمایه‌گذاری‌های مادی به‌شیوه‌ای تصاعدی رشد می‌کند؛ سرمایه‌گذاری‌های معنوی نیز به همین شیوه رشد خواهد کرد. البته برکت و پاداش سرمایه‌گذاری‌های معنوی، در مقایسه با سرمایه‌گذاری‌های مادی، به‌مراتب بسیار بیشتر خواهد بود. امروزه این افتخار نصیبم شده است که بتوانم ۵۰ میلیون غذا هدیه کنم. همچنین، به‌زودی با همکاری و مشارکت دیگران می‌توانم برای عده‌ای بیش از ۱۰۰ میلیون تن غذا تهیه کنم. چنین

احساسی برایم توصیف‌ناپذیر است. من در واقع همان کودکی هستم که غذایی برای خوردن نداشتم؛ اما اکنون این افتخار نصیبم شده است که برای دیگران غذا تهیه کنم و بتوانم خوبی‌های هدیه‌شده به خودم و خانواده‌ام را به‌صورت چندین برابر جبران کنم.

هیچ عاملی از روح یک انسان مشتاق و پرشور قدرتمندتر نخواهد بود. در طی این مسیر، مهربانی انسان‌های دیگر و مطالعه‌کردن کتاب‌های خوب نیز در من تأثیر گذاشت. این کتاب‌ها مرا از یک دنیای محدود به دنیایی سرشار از احتمالات ناب می‌بردند زیرا به ذهن نویسندگانی راه می‌یافتم که زندگی‌شان را در مسیری مثبت و سازنده دگرگون کرده بودند. در آن زمان، با ناشرم گفت‌وگو کردم و به او اطلاع دادم که علاوه‌بر تغذیه‌کردن جسم انسان‌ها قصد دارم ذهن آنان را نیز تغذیه کنم. ناشرم در این مأموریت به من پیوست و یکی از کتاب‌های ساده و تغییرآفرین مرا به‌نام **یادداشت‌هایی از یک دوست** برای هدیه‌دادن در نظر گرفت. من این کتاب را برای کمک‌کردن به انسان‌هایی نوشته‌ام که در موقعیتی دشوار قرار دارند. آنان با خواندن توصیه‌های کاربردی، راهکارها و داستان‌های انگیزه‌بخش این کتاب می‌توانند تغییری سازنده را در زندگی‌شان بیافرینند. درواقع ناشرم متعهد شده است، به‌ازای فروش هر یک جلد از این کتاب، یک نسخه از کتاب **یادداشت‌هایی از یک دوست** را به وسیله‌ی یک مؤسسه‌ی خیریه به دست نیازمندان برساند. این مؤسسه‌ی خیریه در واقع بزرگ‌ترین شبکه‌ی توزیع مواد غذایی میان نیازمندان است.

از پول خردتان برای تغییردادن جهان استفاده کنید

من برای شما پیشنهادی ویژه دارم. هدف من از نوشتن چنین کتابی این است که به شما کمک کنم به تمایزها، بینش‌ها و مهارت‌هایی بی‌نظیر در بازی پول‌آفرینی پی ببرید. همچنین، برنامه‌ای را در اختیارتان قرار داده‌ام که به‌راستی توانمندتان می‌کند تا امنیت، استقلال و رهایی مالی را به‌شیوه‌ای ماندگار برای خودتان و اعضای خانواده‌ی عزیزتان بیافرینید. من به‌شیوه‌ای وسواس‌گونه کوشیده‌ام راهکارهایی را بیابم که ارزشی بیشتر را فراتر از تصور خودتان درباره‌ی خواندن یک کتاب به زندگی شما ببخشد؛ هرچند باید اعتراف کنم که این کتاب به‌راستی کتابی پرحجم است. من می‌خواهم به شما انگیزه ببخشم از حیطه‌ی کمبود فراتر روید و هم‌اکنون به یک زن یا مرد ثروتمند تبدیل شوید! این رویداد فقط زمانی اتفاق می‌افتد که شما بخشش و سخاوتمندی خودتان را شادمانه و از ژرفای قلبتان شروع کنید؛ فرقی نمی‌کند که از نظر مالی در چه وضعیتی قرار دارید. توجه داشته باشید که **بخشش و سخاوتمندی شما نباید از روی اجبار،**

احساس گناه یا در پاسخ به درخواست دیگران باشد بلکه این موضوع باید بخشی از وجودتان را به معنای واقعی برانگیزد.

طبق آمارهای وزارت کار ایالات متحده، فقط حدود ۱۲۴ میلیون خانوار در امریکا حضور دارند که هریک سالیانه مبلغ ۲۶۰۴ دلار را برای تفریح و سرگرمی خود هزینه می کنند. به بیان دیگر، در طی یک سال مبلغی بیش از ۳۲۰ میلیارد دلار در سال فقط برای تفریح و سرگرمی این عده هزینه می شود. تصور کنید؛ اگر بخشی از این پول برای حل کردن مشکلاتی به اصطلاح مهارناپذیر همچون گرسنگی، قاچاق انسان و کمبود آب آشامیدنی سالم و گوارا هزینه می شد؛ چه اتفاقی می افتاد؟ در ایالات متحده، فقط با یک دلار می توان برای ده انسان نیازمند غذا تهیه کرد. تصور کنید بخواهیم در سال یک صد میلیون غذا تهیه کنیم! برای این منظور فقط اندکی بیش از ۱۰ میلیون دلار نیاز داریم. این مبلغ به طور تقریبی ۰.۳۴٪ مبلغی است که ما برای تفریح و سرگرمی مان هزینه می کنیم! این مقدار درحقیقت برای ما پول خرد محسوب می شود. خوشبختانه در دنیای امروزی در هر کشوری مؤسسه هایی خیریه یافت می شوند و ما می توانیم این پول خردها را در مسیری ویژه هدایت کنیم.

آیا می دانید، بر مبنای آمار سازمان سلامت جهانی، بیماری های ناشی از مصرف آب آلوده در واقع مهم ترین عامل مرگ و میر به شمار می آید و هر ساله ۴/۳ میلیون تن از انسان ها در اثر مبتلا شدن به این بیماری ها از دنیا می روند؟ درحقیقت، در هر ثانیه، یک کودک در اثر بیماری ناشی از آب آلوده از دنیا می رود. این رقم، حتی در مقایسه با عده ی انسان هایی که از زمان جنگ جهانی دوم تاکنون در جنگ های مسلحانه کشته شده اند، بسیار بیشتر است. امروزه سازمان هایی متعدد راه اندازی شده اند که راه حل هایی مناسب را در این زمینه مطرح می کنند. جالب است بدانید هر انسانی فقط با هزینه کردن مبلغی اندک به اندازه ی ۲ دلار می تواند کاری کند تا این کودکان و خانواده های آنان از آب سالم و گوارا بهره مند شوند.

بهای آزادی چقدر است؟

ما در سراسر این کتاب تلاش کرده ایم به شما اطمینان ببخشیم که به معنای واقعی می توانید به رهایی مالی برسید. اکنون نظرتان در این باره چیست که بکوشید بخشی اندک از درآمد ماهیانه ی خودتان را به آزاد کردن یکی از ۴/۸ میلیون تن کودک گرفتار شده در دام اسارت و بردگی در سراسر جهان اختصاص دهید؟ دن هریس، خبرنگار شبکه ی خبری ای بی سی، در سال ۲۰۰۸، کوشید

به صورت ناشناس ارزیابی کند که هزینه‌ی آزاد کردن یک کودک از دام اسارت و بردگی چقدر است و این فرایند چه مدت طول می‌کشد. او از نیویورک خارج شد و ۱۰ ساعت بعد در هایتی مشغول گفت‌وگو کردن برای خرید یک کودک به مبلغ ۱۵۰ دلار بود. همان‌گونه که او گفت؛ آزاد کردن یک کودک از اسارت و بردگی در دنیای امروزی حتی از خریدن یک آی‌پاد نیز ارزان‌تر است.

غیرممکن است که بتوانیم تصور کنیم چنین رویدادی برای یکی از فرزندان یا عزیزان خودمان اتفاق بیفتد. به هر حال، بهتر است بکوشید تأثیر عملکرد خودتان را در زمینه‌ی آزاد کردن زندگی انسانی تصور کنید که شاید سال‌ها در دام اسارت و بردگی گرفتار بوده است. هیچ واژه‌ای را نمی‌توانید برای توصیف کردن چنین موقعیتی بیابید. لازم می‌دانم این حقیقت را بار دیگر تأکید کنم: شما می‌توانید پی ببرید سهم همکاری شما، حتی هنگام خوابیدن، به همه‌ی انسان‌هایی توانایی می‌بخشد که هر روز در این مبارزه درگیر هستند و به پیروزی می‌رسند.

اکنون، چنین سؤالی مطرح است: ما چگونه از عهده‌ی این چالش‌های بزرگ برمی‌آییم؟ بی‌تردید هریک از ما می‌توانیم با کمک‌های اندک و پیوسته‌ی خود در این زمینه نقشی مؤثر داشته باشیم. من و شما و عده‌ای دیگر از دوستانمان می‌توانیم تصمیم بگیریم امسال برای ۱۰۰ میلیون تن از انسان‌ها غذا تهیه کنیم. آیا شگفت‌آور نیست که هر ساله بتوانیم به صورت گروهی برای ۱۰۰ میلیون تن از انسان‌ها غذا تهیه کنیم؟ من متعهد شده‌ام که روزانه برای ۱۰۰ هزار تن از مردم هندوستان آب آشامیدنی سالم و گوارا تأمین کنم. آیا شگفت‌آور نیست که با کمک هم بتوانیم روزانه برای ۳ میلیون تن از انسان‌ها آب سالم و گوارا تهیه کنیم و همواره بر این مقدار بیفزاییم؟ نظرتان در این باره چیست که با کمک هم بکوشیم ۵ هزار کودک دوست‌داشتنی را از دام اسارت و بردگی نجات دهیم؛ هزینه‌ی تحصیلی آنان را تأمین کنیم و شرایط لازم را برای بهره‌مند شدن آنان از یک زندگی سالم و خوب فراهم کنیم؟

فقط ۱۰۰ هزار تن از ما با همیاری می‌توانیم چنین کارهایی را انجام دهیم. وقتی من بنیاد خیریه‌ام را راه‌اندازی کردم؛ این تعهدم به صورت تصاعدی افزایش یافت. اگر ما، در طی یک دهه یا مدتی بیشتر، بتوانیم راهی را برای افزایش تعدادمان بیابیم و به یک میلیون تن برسیم؛ هر ساله می‌توانیم برای یک میلیارد نیازمند غذا تهیه کنیم؛ برای ۳۰ میلیون تن از انسان‌ها آب آشامیدنی سالم و گوارا بفرستیم یا ۵۰ هزار کودک را از دام بردگی و اسارت نجات دهیم. شاید این اعداد و ارقام برای شما بسیار عجیب و غریب به نظر برسند؛ اما در حقیقت می‌توانم بگویم که حتی نجات دادن زندگی یک

کودک نیز به این همه تلاش می‌ارزد.

اکنون، پنداره‌ی شما چیست؟ بسیاری از انسان‌ها این موضوع را اغلب بزرگ‌نمایی می‌کنند که در طی یک‌سال چه کارهایی را می‌توانند انجام دهند. از سوی دیگر، آنان این موضوع را دست‌کم می‌گیرند که در طی یک یا دو دهه چه کارهایی را می‌توانند انجام دهند.

می‌توانم به شما چنین بگویم: وقتی عمل کردن به تعهدم را شروع کردم و برای دو خانواده‌ی نیازمند غذا سفارش دادم؛ بسیار هیجان‌زده شدم. هدف من این بود که برای یک‌صد خانواده‌ی نیازمند غذا تهیه کنم. سپس، این رقم رشد کرد و به یک‌هزار، یک‌صد هزار و یک میلیون خانواده رسید. هرچه بیشتر رشد کنیم؛ بیشتر پی می‌بریم که اتفاق افتادن چه رویدادهایی برای ما ممکن است. این موضوع به انتخاب خود ما مربوط می‌شود. آیا شما هم در این زمینه به من می‌پیوندید؟ تغییرآفرینی خودتان را شروع کنید و دنیا را تغییر دهید.

”من پی برده‌ام مهم‌ترین مزیت بخشش و سخاوتمندی این است که روح انسان بخشنده را آزاد می‌کند.“

مایا آنجلو

فرقی نمی‌کند می‌خواهید با کدام مؤسسه‌ی خیریه همکاری کنید؛ در هر صورت، بهتر است تصمیم بگیرید بخشی اندک از درآمد یا زمانتان را آگاهانه برای سرمایه‌گذاری کردن در زمینه‌ای به کار ببرید که مزیت آن به‌طور مستقیم نصیب شما نخواهد شد بلکه انسانی نیازمند از آن بهره‌مند می‌شود. چنین تصمیمی درباره‌ی درست یا نادرست بودن عملکرد شما در زندگی یا خوب به‌نظر رسیدن یا نیست بلکه به ثروت واقعی شما مربوط می‌شود. با بهره‌مند شدن از چنین ثروتی به‌راستی احساس می‌کنید سرزنده‌تر و کامیاب‌تر هستید.

دان و نورتون در کتابشان به‌نام **پول شادی آفرین** در این باره مطلب نوشتند: وقتی بخشش و سخاوتمندی ما به‌درستی انجام می‌شود؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ به بخشی از نوشته‌های آنان توجه کنید: ”وقتی احساس می‌کنیم در زمینه‌ی بخشش و سخاوتمندی مان حق انتخاب داریم، وقتی این کار به برقراری ارتباط میان ما و انسان‌های دیگر منجر می‌شود، وقتی این کار تأثیری شفاف باقی می‌گذارد؛ حتی تقدیم کردن هدیه‌هایی کوچک به دیگران نیز ممکن است میزان شادی ما را به شدت افزایش دهد. این کار مانند این است که ما نخستین مهره‌ی دومینوی بخشش

و سخاوتمندی را به حرکت درمی آوریم.

دن اری یلی و همسرش، با انگیزه گرفتن از موضوع "خرج کردن برای دیگران"، تصمیم گرفتند ساختاری ساده را به همراه دو فرزندشان تمرین کنند. قرار شد فرزندان آنان، پس از دریافت کردن پول توجیبی ماهیانه‌ی خودشان، آن را به سه قسمت تقسیم کنند.

قسمت اول را باید برای خودشان در نظر می گرفتند.

قسمت دوم را باید برای کسی در نظر می گرفتند که او را می شناختند.

قسمت سوم را باید برای کسی در نظر می گرفتند که او را نمی شناختند.

توجه داشته باشید که دوسوم از پول ماهیانه‌ی آنان باید برای دیگران هزینه می شد زیرا این کار به شادی آنان می انجامید. در نظر گرفتن هریک از این بخش ها بسیار خوب و کاربردی است؛ اما خانواده‌ی اری یلی مراقب بودند همواره یک سوم از پولشان را برای افرادی کنار بگذارند که آنان را نمی شناختند. هزینه کردن برای دوستان و اعضای خانواده‌ی عزیزمان به راستی کاری زیبا و لذت بخش است زیرا در این صورت به انسان هایی مهربانی می کنیم که دوستشان داریم؛ اما مفهوم بشردوستی درباره‌ی هزینه کردن برای غریبه ها به کار می رود و این شیوه‌ی بخشش و سخاوتمندی به راستی مهم ترین و رضایت بخش ترین شیوه‌ی آن محسوب می شود.

همچنین، می توانم بگویم افرادی از پیامدهای مثبت و استثنایی بخشش و سخاوتمندی بهره مند می شوند که انجام دادن این کار چندان برای آنان آسان نیست و با این حال آنان باز هم چنین کاری را انجام می دهند. این کار در واقع مغز ما را تحریک می کند. مغز ما به این شیوه آموزش می بیند و شرطی سازی می شود تا پی ببرد همیشه منابعی بیش از نیازمان در دسترس ما قرار دارد. از سوی دیگر، وقتی مغز ما چنین موضوعی را باور کند؛ ما بی تردید آن را در زندگی مان تجربه خواهیم کرد.

سر جان تمپلتون، علاوه بر این که ماهرترین سرمایه گذار در سراسر جهان محسوب می شود، یکی از انسان های نیکوکار نیز به شمار می آید. او حدود ۳۰ سال پیش به من چنین گفت: "من هرگز انسانی را نمی شناسم که ۸ یا ۱۰ درصد از درآمدش را، در دوره‌ای ده ساله یا بیشتر، به سازمان های مذهبی یا خیریه هدیه کرده و ثروتش افزایش نیافته باشد. به بیان دیگر، چنین اشخاصی از برکت کارشان بهره مند می شوند." به هر حال، به نظر من نکته‌ی اصلی این است که بسیاری از افراد چنین

زمانی بسیار طول می کشد تا موضوعی را یاد بگیرید و به معنای واقعی در آن زمینه مهارت یابید؛ به گونه ای که این موضوع در وجودتان نهادینه شود و بخشی از زندگی تان را تشکیل دهد. درست به همین دلیل، در آن هنگام که من اقدام را شروع کردم؛ با بدیاری هایی فراوان روبه رو شدم. فکر می کنید من چگونه به این بدیاری ها واکنش نشان دادم؟ مطمئن باشید که همچون یک انسان هوشمند و با درایت عمل نکردم! من در آن زمان همواره خشمگین، ناامید و غمگین بودم! شاید خشم، ناامیدی و اندوه من از این موضوع نشأت می گرفت که هیچ یک از رویدادهای زندگی ام به خوبی پیش نمی رفت. همچنین، پولم نیز تمام شد!

سپس، یک شب در حال رانندگی با خودم این گونه می اندیشیدم: "چه اشتباهی در این باره وجود دارد؟ من که به شدت تلاش می کنم. چه عاملی را نادیده گرفته ام؟ چرا همواره در دستیابی به خواسته هایم شکست می خورم؟ چرا شیوه ام چندان مؤثر نیست؟" ناگهان اشک از چشمانم جاری شد؛ بنابراین، خودرویم را کنار جاده متوقف کردم. در آن لحظه دفترچه ای را گشودم که همیشه همراهم بود. هنوز هم آن دفترچه را دارم. آن شب این جمله را با شتاب در یک صفحه ی کامل نوشتم: **"راز زندگی کردن در بخشش و سخاوت مندی نهفته است."**

بله! من پی بردم که فراموش کرده بودم راز زندگی کردن در چه موضوعی نهفته است. من فراموش کرده بودم که همه ی شادی های زندگی در کدام بخش از آن یافت می شود و زندگی فقط و فقط به من و حیطه ی شخصی ام مربوط و محدود نیست. زندگی به حیطه ی ما مربوط می شود.

وقتی دوباره خودرویم را به حرکت در آوردم؛ به دلیل بازآفرینی وظیفه یا مأموریتم بسیار با انگیزه، متمرکز و مشتاق بودم. مدتی پس از این ماجرا نیز عملکردی مناسب داشتم. اما متأسفانه آن جمله هنوز به معنای واقعی در وجودم نهادینه نشده بود و برایم مفهومی ساده و سطحی داشت. سپس، با دشواری هایی بیشتر روبه رو شدم و شش ماه بعد نیز همه ی دارایی های مادی ام را از دست دادم. چندی نگذشت که خودم را در پایین ترین سطح از زندگی ام یافتم. من در آپارتمانی بسیار کوچک در شهرک ونیز در کالیفرنیا زندگی می کردم و وجودم از احساس خشم و رنجش به جوش آمده بود. در آن زمان در دام سرزنش کردن دیگران گرفتار شدم. درحالی که دشواری های زندگی من دشواری هایی طبیعی بودند که اغلب در نتیجه ی پیگیری کردن اهدافی بزرگ و مهم به وجود می آیند. من به اشتباه به این نتیجه رسیده بودم: من به موفقیت نرسیده ام زیرا بسیاری از انسان ها از من سوءاستفاده کرده اند. ماهیت من محورم به من چنین می گفت: "اگر آنان با من این گونه رفتار نمی کردند؛ من اکنون از تناسب اندام بهره مند بودم!" به این ترتیب، من خودم را به مهمانی

افسوس خوری دعوت کردم. همچنین، هرچه خشمگین تر و ناامیدتر می شدم؛ از میزان بهره‌وری‌ام نیز بیشتر و بیشتر کاسته می شد.

سپس، خوردن را به منزله‌ی راه فرار خودم انتخاب کردم. من همه‌ی مواد غذایی نامناسب و زیان‌بار را می‌خوردم. به این ترتیب، در طی چند ماه حدود ۱۸ کیلوگرم به وزنم اضافه شد. چنین اضافه‌وزنی به آسانی به دست نمی‌آید. شما باید چند تن غذا بخورید و ماه‌ها در یک مکان ثابت بنشینید تا وزنتان در این حد افزایش یابد! من پی بردم خودم کارهایی را انجام می‌دهم که آن‌ها را برای دیگران ناپسند و اشتباه می‌دانستم. برای نمونه؛ هنگام روز اغلب وقتم را به تماشا کردن تلویزیون اختصاص می‌دادم. در واقع در آن زمان که مشغول خوردن نبودم؛ مقابل تلویزیون می‌نشستم و سریال‌هایی تکراری و کم‌ارزش را تماشا می‌کردم.

بررسی کردن گذشته و پی‌بردن به جایگاهم در آن زمان برایم بسیار خنده‌دار و البته شرم‌آور است. من به مرحله‌ای رسیدم که فقط ۱۹ دلار پول داشتم و چشم‌اندازی امیدوارکننده را پیش روی خودم نمی‌دیدم. من به‌ویژه از دوستی رنجیده‌خاطر و خشمگین بودم که در گذشته و هنگام پروتق بودن کسب و کارم ۱۲۰۰ دلار از من قرض گرفته بود؛ اما هرگز آن را پس نداد. وقتی بی‌پول شدم و پولم را از او خواستم؛ او به آسانی به من بی‌اعتنایی کرد. او حتی به تلفن‌های من پاسخ نمی‌داد! من بسیار خشمگین بودم و با خودم می‌اندیشیدم: "اکنون، چه اقدامی می‌توانم انجام دهم؟ چگونه می‌توانم برای خودم غذایی تهیه کنم؟"

به هر حال، من همیشه انسانی واقع‌بین و اهل کار و تلاش بوده‌ام. من با خودم این‌گونه اندیشیدم: "بسیار خوب، وقتی هفده ساله و بی‌خانمان بودم؛ چگونه زندگی‌ام را پیش بردم؟" در آن زمان به رستوران‌هایی سلف‌سرویس می‌رفتم که با کم‌ترین پول ممکن می‌توانستم غذاهایی فراوان بخورم. این موضوع سبب شد اندیشه‌ای در ذهنم جرقه بزند.

آپارتمان من نزدیک منطقه‌ای زیبا به نام مارینا دل‌ری بود. بسیاری از ثروتمندان با قایق‌های تفریحی خودشان به آن‌جا می‌آمدند. رستورانی به نام ال‌توریتو نیز در آن‌جا وجود داشت که هر انسانی فقط با مبلغ ۶ دلار می‌توانست از غذاهای متنوع چیده‌شده روی میز انتخاب کند و بخورد. من قصد نداشتم پول اندکم را برای بنزین یا پارکینگ هزینه کنم؛ بنابراین مسافت ۵ کیلومتری تا رستوران را پیاده پیمودم. روی یک صندلی کنار پنجره نشستم و بشقاب غذایم را یکی پس از دیگری پر می‌کردم و می‌خوردم؛ گویا فردایی برای من وجود ندارد. البته، شاید هم به معنای واقعی فردایی برای من وجود نداشت.

وقتی غذایم را می‌خورد؛ به حرکت بعضی قایق‌ها نگاه می‌کردم و رؤیاهایی را در این باره در سر می‌پروراندم که ممکن بود زندگی‌ام چگونه باشد. تغییر حالت من شروع شد. می‌توانستم احساس کنم که لایه‌های خشمم ذوب می‌شود و از بین می‌رود. درحالی که غذاخوردنم تمام شد؛ به پسری کوچک توجه کردم که کت و شلواری آراسته پوشیده بود. او پسری هفت یا هشت‌ساله بود. این پسر کوچک در رستوران را برای مادر جوانش گشود؛ سپس، با افتخار او را به‌سوی یک میز راهنمایی کرد و صندلی را برایش جلو کشید تا بنشیند. پسرک به‌راستی شخصیتی ویژه داشت. او بسیار بی‌ریا، شفاف و مهربان به‌نظر می‌رسید. او به‌معنای واقعی انسانی سخاوتمند بود. این ویژگی او به‌آسانی در رفتار سرشار از عشق و احترامش نسبت به مادرش آشکار می‌شد. او به‌شدت در من تأثیر گذاشت.

پس از این که صورت‌حساب خودم را پرداختم؛ به‌سوی میز آنان رفتم و با احترام به آن پسر کوچک و مؤدب چنین گفتم: "بیخشید، من فقط می‌خواستم از شما تشکر کنم که رفتاری محترمانه دارید. چگونگی رفتار شما با این خانم به‌راستی بی‌نظیر و شگفت‌آور است."

او با اعتمادبه‌نفس گفت: "این خانم مادرم هستند."

من گفتم: "وای، خدای من! چه عالی! این حقیقت نیز بسیار تحسین‌برانگیز است که شما مادرتان را به ناهار دعوت کرده‌اید!"

او لحظه‌ای درنگ کرد و سپس با صدایی آهسته گفت: "من به‌معنای واقعی نمی‌توانم چنین کاری انجام دهم زیرا پسری هشت‌ساله هستم و هنوز هم شغلی ندارم."

من گفتم: "بله، می‌توانید چنین کاری را انجام دهید." سپس، دستم را داخل جیبم کردم و همه‌ی دارایی‌ام را بیرون آوردم. شاید کل پول من ۱۳ دلار می‌شد. پول‌ها را روی میز گذاشتم.

او به من نگریست و گفت: "نمی‌توانم این پول را بپذیرم."

من گفتم: "البته که می‌پذیرید."

او پرسید: "چرا؟"

با لبخند به او نگریستم و گفتم: "زیرا من از شما بزرگ‌تر هستم."

او با تعجب به من خیره شد؛ سپس، زیرکانه خندید. من نیز برگشتم و از رستوران خارج شدم.

من در آن لحظه فقط راه نمی‌رفتم بلکه به‌سوی خانه‌ام پرواز می‌کردم! شاید به‌طور طبیعی باید آرامش را از دست می‌دادم زیرا حتی یک سکه‌ی ده‌سنتی هم نداشتم؛ اما، به‌جای این که آرامش را از دست بدهم، احساس می‌کردم به‌راستی آزاد و رها هستم!

در آن روز زندگی من به‌کلی تغییر کرد.

در آن لحظه، من به مردی ثروتمند تبدیل شدم.

سرانجام عاملی در وجود من از فقر و کمبود فراتر رفت. من در نهایت از اسارت موضوعی به‌نام پول رهایی یافتم که مدت‌ها بر وجودم حکمفرمایی می‌کرد. من از آن زمان به بعد می‌توانستم بی‌ترس و هراس به رفتارهای سخاوتمندانه‌ام ادامه دهم. عاملی فراتر از ذهنم، عاملی در ژرفای وجودم به من این‌گونه پیام می‌داد: من در حمایت نیرویی قرار دارم که توانای مطلق است. همه‌ی ما در حمایت چنین نیرویی قرار داریم. این رویداد باید برای من اتفاق می‌افتاد. درست همان‌گونه که قرار است شما در این لحظه مشغول خواندن واژه‌های این کتاب باشید.

من پی بردم چنان بر تلاش کردن برای به‌دست‌آوردن پول متمرکز بوده‌ام که بخشش را به فراموشی سپرده‌ام. به‌هرحال، در آن لحظه دوباره خودم و در اصل روح و روانم را بازیابی کردم.

من دیگر بهانه نمی‌آوردم و دیگران را سرزنش نمی‌کردم. به‌این‌ترتیب، ناگهان پی بردم که دیگر خشمگین و برآشفته نیستم. من دیگر ناامید نبودم. شاید با خودتان بیندیشید که من انسانی زیرک و هوشیار نبوده‌ام زیرا نمی‌دانستم وعده‌ی بعدی غذایم را باید از کجا و با چه پولی تهیه کنم. به‌هرحال، چنین اندیشه‌ای حتی برای یک لحظه نیز در ذهنم پدیدار نشد. در عوض، گونه‌ای شادی ژرف و فراگیر را در وجودم احساس می‌کردم زیرا از کابوسی شبانه دراین‌باره رهایی یافته بودم که زندگی‌ام، به‌دلیل سوءاستفاده‌های دیگران از من، به سمت نابودی و فنا پیش می‌رود.

همان شب، من متعهد شدم که به‌شدت بر تلاشم بیفزایم. من دراین‌باره تصمیم گرفتم که قصد دارم چه اقدامی انجام دهم و قرار است چگونه به کارکردن مشغول شوم. من مطمئن بودم که می‌توانم به هدفم برسم؛ اما هنوز نمی‌دانستم درآمد بعدی من یا، حتی مهم‌تر از آن، وعده‌ی بعدی غذای من قرار است از کجا برسد.

سپس، معجزه‌ای اتفاق افتاد. صبح روز بعد، پستی به منطقه‌ی ما آمد و من نامه‌ای ویژه را در صندوق پستی‌ام یافتم. داخل پاکت نامه در واقع یادداشتی دست‌نویس از دوستم وجود داشت. او

نوشته بود از پاسخ ندادن به تلفن‌های من بسیار متأسف و شرمنده است. او باور داشت که من در زمان نیاز او همچون دوستی واقعی کنارش بودم و به او کمک کردم؛ اما او در موقعیت دشوار زندگی من به من بی‌اعتنایی کرده است. در نتیجه، او بدهی‌اش را به من پس داد. البته مبلغ بازپرداخت او اندکی بیش از بدهی‌اش بود.

من داخل پاکت را نگاه کردم و چکی را به مبلغ ۱۳۰۰ دلار دیدم. این مبلغ برای هزینه‌های یک ماه زندگی من و شاید هم مدتی بیشتر کافی بود! من در آن لحظه گریه کردم زیرا به‌راستی به آرامش رسیده بودم. سپس، با خودم اندیشیدم: **“این ماجرا چه معنا و مفهومی دارد؟”**

نمی‌دانستم آیا می‌توانم این رویداد را گونه‌ای همزمانی بنامم یا خیر؛ اما تصمیم گرفتم باور کنم که این دو رویداد به‌گونه‌ای با یکدیگر ارتباط دارند. من پاداشی ویژه را دریافت کردم زیرا به خواست خودم و به شیوه‌ای آگاهانه رفتاری سخاوتمندانه داشتم. رفتار من برخاسته از احساس اجبار یا ترس نبود بلکه هدیه‌ای از ژرفای روح و جانم بود که به روح و جان انسانی جوان در این مسیر هدیه می‌شد.

می‌توانم صادقانه به شما بگویم من نیز همچون همه‌ی انسان‌ها، هم از نظر مالی و هم از نظر عاطفی، در زندگی‌ام با موقعیت‌هایی دشوار روبه‌رو شده‌ام؛ اما آن احساس فقر و نداری هرگز دوباره در وجود من برانگیخته نشده است. فکر نمی‌کنم در آینده نیز چنین احساسی در وجودم برانگیخته شود.

پیام نهایی این کتاب بسیار ساده است. پیام اصلی این کتاب در واقع همان جمله‌ای است که من سال‌ها قبل آن را در دفترچه‌ام نوشتم. شگرد اصلی ثروت‌آفرینی را باید در این جمله بیابید: **راز زندگی کردن در بخشش و سخاوتمندی نهفته است.**

بکوشید بی‌آلایش، آزادانه، به‌آسانی و شادمانه ببخشید. بکوشید حتی در موقعیت‌هایی سخاوتمندانه رفتار کنید که تصور می‌کنید موهبتی را برای بخشیدن در اختیار ندارید. سپس، پی می‌برید اقیانوسی از نعمت‌های بیکران در دنیای درون و پیرامون شما وجود دارد. زندگی همیشه به‌نفع شما پیش می‌رود. جریان زندگی هرگز علیه شما نخواهد بود. این موهبت را قدر بدانید و مطمئن باشید که شما هم‌اکنون و تا پایان عمرتان به‌معنای واقعی انسانی ثروتمند هستید.

پی‌بردن به این حقیقت سبب شد من دوباره به مسیری بازگردم که برای آن منظور آفریده شده بودم. همان مسیری که همه‌ی ما برای آن منظور آفریده شده‌ایم. ما آفریده شده‌ایم تا عاملی مؤثر

همواره مشاهده می‌کردم که دعایم در این باره نتیجه می‌دهد: من هر روز به موهبت زندگی انسان‌هایی تبدیل می‌شدم که با آنان دیدار می‌کردم یا به گونه‌ای با آنان ارتباط داشتم.

اگرچه شاید من شما را از نزدیک ندیده باشم؛ اما چنین کتابی را از ژرفای وجودم و با همین نگرش برای شما نوشته‌ام. من همواره دعا می‌کنم هر فصل، هر صفحه و هر مفهوم این کتاب گامی مهم و تأثیرگذار باشد و به شما کمک کند ماهیت واقعی و راستین خودتان را بهتر درک و تجربه کنید. همچنین از خداوند درخواست می‌کنم مطالب این کتاب به گونه‌ای باشد که شما با خواندن آن‌ها پی ببرید به معنای واقعی از توانایی لازم برای ساختن و بخشیدن چه نعمت‌هایی در زندگی‌تان بهره‌مند هستید.

آرزوی قلبی من و هدفم از نوشتن چنین کتابی این است که شیوه‌ای دیگر را در اختیار شما قرار دهم تا با به‌کارگیری آن بتوانید کیفیت زندگی خودتان و همه‌ی افرادی را بهبود ببخشید که دوستشان دارید یا به گونه‌ای با آنان در ارتباط هستید. امتیاز چنین کتابی در این است که به این شیوه به شما خدمت کند.

البته من امیدوارانه روزی را انتظار می‌کشم که در یکی از همایش‌هایم یا حتی در خیابان با شما دیدار کنم و خبرهایی خوب را از شما بشنوم. من از شنیدن خبرهایی در این باره به شدت هیجان‌زده می‌شوم که شما این اهرم‌ها یا راهکارها را چگونه برای افزایش دادن کیفیت زندگی‌تان به کار برده‌اید.

به این ترتیب، می‌خواهم در پایان این کتاب آرزو کنم که یک زندگی سرشار از فراوانی داشته باشید. آرزو می‌کنم زندگی شما از نعمت‌هایی همچون شادی، اشتیاق، فرصت، رشد و بخشش، سرشار باشد. آرزو می‌کنم یک زندگی استثنایی و معجزه‌آسا داشته باشید.

با عشق و احترام بیکران

تونی رابینز

تا زمانی که روی این کره‌ی خاکی زندگی می‌کنید؛ بکوشید از زندگی‌تان به‌طور کامل بهره‌برداری کنید. رویدادهای تازه را تجربه کنید. از خودتان، عزیزانتان و دوستانتان مراقبت کنید. به سرگرمی‌های خودتان اهمیت دهید، دیوانگی کنید و درکل انسانی خارق‌العاده باشید. از منطقه‌ی

امن درونتان خارج شوید. بپذیرید که ممکن است اشتباه کنید! شما به هر حال به سوی مقصدی ویژه رهسپار هستید؛ پس، بکوشید از فرایند سفرتان نیز لذت ببرید. این فرصت ویژه را در نظر داشته باشید که می‌توانید از اشتباهاتتان درس بگیرید. علت مشکلاتتان را بیابید و بکوشید آن را از بین ببرید. برای تبدیل شدن به انسانی کامل و تمام‌عیار به شیوه‌ای وسواس‌گونه عمل نکنید. فقط بکوشید نمونه‌ای عالی از یک انسان خوب باشید.

تونی رابینز

۷ راهکار ساده:

پیشروی خودتان را در مسیر موفقیت ارزیابی کنید

در این بخش، شیوه‌ای سریع برای ارزیابی کردن وجود دارد که شما می‌توانید آن را در هر زمان به کار ببرید تا جایگاه خودتان را در آن زمان تشخیص دهید و پی ببرید چه اقداماتی را باید انجام دهید تا همچنان در مسیر رهایی مالی پیشروی کنید. اکنون ۷ راهکار ساده را به طور کلی بررسی کنید و اطمینان یابید، علاوه بر درک کردن آن‌ها، تک‌تکشان را به کار برده و در زندگی‌تان فعال کرده‌اید.

راهکار اول: درباره‌ی مهم‌ترین اقدام مالی زندگی‌تان تصمیم بگیرید

۱. آیا تصمیم گرفته‌اید که فقط یک مصرف‌کننده نباشید بلکه به یک سرمایه‌گذار تبدیل شوید؟

۲. آیا متعهد شده‌اید درصدی ویژه از درآمدتان را پس‌انداز کنید و آن را مستقیم به حساب استقلال‌آفرینی خودتان انتقال دهید؟

۳. آیا اقدام لازم را انجام داده‌اید تا چنین انتقالی به صورت خودکار انجام شود؟ اگر چنین اقدامی را انجام نداده‌اید؛ هم‌اکنون دست‌به‌کار شوید و انجامش دهید.

۴. اگر هم‌اکنون درصدی اندک را از درآمدتان پس‌انداز می‌کنید؛ آیا متعهد شده‌اید که برنامه‌ای را

امن درونتان خارج شوید. بپذیرید که ممکن است اشتباه کنید! شما به هر حال به سوی مقصدی ویژه رهسپار هستید؛ پس، بکوشید از فرایند سفرتان نیز لذت ببرید. این فرصت ویژه را در نظر داشته باشید که می‌توانید از اشتباهاتتان درس بگیرید. علت مشکلاتتان را بیابید و بکوشید آن را از بین ببرید. برای تبدیل شدن به انسانی کامل و تمام‌عیار به شیوه‌ای وسواس‌گونه عمل نکنید. فقط بکوشید نمونه‌ای عالی از یک انسان خوب باشید.

تونی رابینز

۷ راهکار ساده:

پیشروی خودتان را در مسیر موفقیت ارزیابی کنید

در این بخش، شیوه‌ای سریع برای ارزیابی کردن وجود دارد که شما می‌توانید آن را در هر زمان به کار ببرید تا جایگاه خودتان را در آن زمان تشخیص دهید و پی ببرید چه اقداماتی را باید انجام دهید تا همچنان در مسیر رهایی مالی پیشروی کنید. اکنون ۷ راهکار ساده را به طور کلی بررسی کنید و اطمینان یابید، علاوه بر درک کردن آن‌ها، تک‌تکشان را به کار برده و در زندگی‌تان فعال کرده‌اید.

راهکار اول: درباره‌ی مهم‌ترین اقدام مالی زندگی‌تان تصمیم بگیرید

۱. آیا تصمیم گرفته‌اید که فقط یک مصرف‌کننده نباشید بلکه به یک سرمایه‌گذار تبدیل شوید؟

۲. آیا متعهد شده‌اید درصدی ویژه از درآمدتان را پس‌انداز کنید و آن را مستقیم به حساب استقلال‌آفرینی خودتان انتقال دهید؟

۳. آیا اقدام لازم را انجام داده‌اید تا چنین انتقالی به صورت خودکار انجام شود؟ اگر چنین اقدامی را انجام نداده‌اید؛ هم‌اکنون دست‌به‌کار شوید و انجامش دهید.

۴. اگر هم‌اکنون درصدی اندک را از درآمدتان پس‌انداز می‌کنید؛ آیا متعهد شده‌اید که برنامه‌ای را

همچون "فردا بیشتر پس انداز کن" به کار ببرید؟ آیا این موضوع را به کارفرمای خودتان اطلاع داده‌اید؟

راهکار دوم: به بازیکن بازی پول آفرینی تبدیل شوید: قبل از ورود به بازی از قوانین آن آگاهی یابید

۱. آیا هم‌اکنون از ۹ افسانه‌ی مالی آگاهی دارید و در این زمینه از حمایت‌های کافی بهره‌مند هستید؟ در این بخش آزمونی را مطرح می‌کنم تا وضعیت خودتان را بسنجید:

الف. چند درصد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در طی یک دوره‌ی زمانی ده‌ساله یا بیشتر بر بازار سهام تسط دارند و در جایگاه برتر قرار می‌گیرند؟

ب. آیا هزینه‌ها اهمیت دارند و هزینه‌ی سرمایه‌گذاری کردن در یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک به‌طور میانگین چقدر است؟

پ. اگر شما، به‌جای پرداختن کارمزدی ۳ درصدی، کارمزدی ۱ درصدی بپردازید؛ در میزان اندوخته‌ی نهایی شما چه تفاوتی به‌وجود می‌آید؟

ت. آیا تاکنون کارگزارتان و پیشنهادهایش را ارزیابی کرده‌اید؟ آیا تاکنون به‌صورت آنلاین بررسی و ارزیابی کرده‌اید که هزینه‌های کنونی سرمایه‌گذاری‌تان چقدر است؛ سرمایه‌گذاری‌های کنونی شما چه مخاطره‌هایی را شامل می‌شود و راهکار کنونی شما برای سرمایه‌گذاری کردن، در مقایسه با گزینه‌های ساده و کم‌هزینه در طی پانزده سال اخیر یا حتی بیشتر، چگونه به‌نظر می‌رسد؟

ث. آیا از تفاوت میان نرخ سود تبلیغ‌شده با نرخ واقعی سود دریافتی خودتان آگاهی دارید؟

ج. آیا به‌خوبی از تفاوت میان یک واسطه با یک مشاور مالی رسمی و معتبر آگاه هستید؟

چ. آیا صندوق‌های سرمایه‌گذاری زمان‌محور برای شما بهترین گزینه محسوب می‌شوند؟

ح. چگونه حساب پس‌انداز بازنشستگی‌تان را به بیشترین میزان ممکن می‌رسانید؟ آیا از برنامه‌ای معاف از مالیات استفاده می‌کنید؟

خ. آیا برای دستیابی به سودهای کلان باید این احتمال را بپذیرید که با ضرر و زیانی هنگفت روبه‌رو شوید؟ بعضی از ابزارهای مالی را نام ببرید که سبب می‌شوند شما در رشد بازار سهام سهیم باشید و در دوران رکود یا سقوط بازار به ذره‌ای ضرر و زیان دچار نشوید.

د. آیا داستان‌ها و عواطفی محدودکننده، خودساخته و زیان‌بار را در زندگی شخصی‌تان یافته‌اید که در گذشته مانعی را در مسیر پیشروی کردنتان به‌وجود آورده یا ساختمان موفقیتتان را به‌کلی نابود کرده‌اند؟ آیا اکنون ساختار زیان‌بار و محدودکننده‌ی آن‌ها را در هم شکسته‌اید؟

۲. آیا اکنون از راهنمایی‌ها و توصیه‌های یک مشاور مالی رسمی و مطمئن بهره‌مند هستید؟ اگر یک مشاور مالی رسمی و مطمئن را برای خودتان در نظر نگرفته‌اید؛ درنگ نکنید و برای یافتن او دست‌به‌کار شوید. [۲۱]

۳. اگر صاحب یک شرکت هستید یا کارمندی معمولی به‌شمار می‌آیید که یک حساب پس‌انداز بازنشستگی دارید؛ آیا سی‌ثانیه از وقتتان را به مقایسه‌کردن هزینه‌های سرمایه‌گذاری خودتان با دیگر هزینه‌های سرمایه‌گذاری در بازار اختصاص داده‌اید؟

۴. اگر صاحب کسب و کار هستید؛ آیا از وظیفه‌ی قانونی خودتان برای به‌کارگیری یک برنامه‌ی بازنشستگی مناسب برای کارکنانتان آگاهی دارید؟

راهکار سوم: بازی پول‌آفرینی را به یک بازی موفقیت‌آفرین برای خودتان تبدیل کنید

۱. آیا بازی پول‌آفرینی را برای خودتان به یک بازی موفقیت‌آفرین تبدیل کرده‌اید؟

الف. آیا به اعداد و ارقام واقعی خودتان پی برده‌اید؟ آیا ارزیابی کرده‌اید که برای دستیابی به امنیت، نشاط و استقلال مالی به چه مقدار پول نیاز دارید؟ آیا این اعداد و ارقام را محاسبه کرده‌اید؟

ب. اگر اعداد و ارقامتان را محاسبه نکرده‌اید؛ هم‌اکنون دست‌به‌کار شوید و چنین اقدامی را انجام دهید.

پ. این نکته را به‌یاد داشته باشید: شفاف‌سازی به شما توانایی می‌بخشد. پس، هرچه زودتر اعداد و ارقامتان را به‌شیوه‌ای سنجیده و شفاف تعیین کنید.

۲. وقتی اعداد و ارقامتان را تعیین کردید؛ آیا ماشین‌حسابتان را به‌کار گرفتید تا به چشم‌انداز مالی‌تان پی ببرید و محاسبه کنید بر مبنای برنامه‌ای محافظه‌کارانه، متعادل یا جسورانه چند سال طول می‌کشد تا به امنیت یا استقلال مالی برسید؟ اگر چنین کاری را انجام نداده‌اید؛ درنگ نکنید و هم‌اکنون دست‌به‌کار شوید. شما می‌توانید نرم‌افزارهای موجود در این زمینه را به‌کار ببرید یا از

مشاور مالی تان کمک بگیرید.

۳. آیا موقعیتتان را به خوبی ارزیابی کرده‌اید و درباره‌ی پنج عامل مهم برای سرعت بخشیدن به فرایند پول آفرینی تان تصمیم گرفته‌اید؟ آیا می‌دانید چگونه می‌توانید به برنامه‌ی مالی خودتان سرعت ببخشید و هرچه سریع‌تر به امنیت یا استقلال مالی برسید؟

الف. بیشتر پس‌انداز کنید.

• آیا ارزیابی کرده‌اید که در کدام بخش‌ها از زندگی تان می‌توانید اندکی صرفه‌جویی و مبلغی بیشتر را پس‌انداز کنید؟ آیا اقساط وام مسکن یا خریدهای روزانه‌ی خودتان را ارزیابی کرده‌اید؟

• آیا برنامه‌ی "فردا بیشتر پس‌انداز کن" را به کار برده‌اید تا مجبور نشوید از خواسته‌های امروزتان چشم‌پوشی کنید؟ آیا تصمیم گرفته‌اید از درآمد افزوده‌ی خودتان در آینده بر درصد پس‌اندازتان بیفزایید؟

• آیا هزینه‌ای ویژه را در زندگی تان یافته‌اید که می‌توانید آن را به آسانی حذف کنید تا بر درصد پس‌انداز کردنتان بیفزایید؟ آیا هزینه‌ی ۴۰ دلاری پیتزا خوردنتان را برای این منظور در نظر گرفته‌اید؟ آیا قصد دارید هزینه‌ی آب معدنی یا قهوه‌ی استارباکس را از زندگی تان حذف کنید یا دست کم از مقدار آن بکاهید؟ آیا محاسبه کرده‌اید که با انجام دادن چنین کاری می‌توانید چه مقدار پول را به سرمایه‌ی استقلال آفرینی خودتان بیفزایید و چقدر سریع‌تر به اهداف ارزشمندتان برسید؟ به یاد داشته باشید که ۴۰ دلار در هفته ممکن است در طی یک دوره‌ی سرمایه‌گذاری به سرمایه‌ای ۵۰۰ میلیون دلاری تبدیل شود. اگر هم‌اکنون در مسیر دستیابی به اهداف ارزشمندتان قرار دارید؛ مجبور نیستید هیچ‌یک از این کارها را انجام دهید. از سوی دیگر، اگر هنوز در مسیر دستیابی به اهداف مالی تان قرار ندارید؛ بدانید که می‌توانید از این گزینه‌ها استفاده کنید و در مسیر دستیابی به اهدافتان قرار بگیرید.

ب. درآمدی بیشتر به دست آورید. آیا شیوه‌هایی را برای ارزش‌افزایی بیشتر به زندگی دیگران یافته‌اید؟ آیا باید خودتان را به مهارت‌هایی جدید مجهز کنید و در صنعتی متفاوت با حیطه‌ی شغلی کنونی تان به فعالیت کردن مشغول شوید؟ چه شیوه‌هایی وجود دارند تا شما بتوانید ارزشی بیشتر را به زندگی دیگران بیفزایید و بیشتر رشد کنید تا بتوانید سخاوتمندانه‌تر رفتار کنید؟

پ. در مالیات‌ها و هزینه‌های خودتان به شیوه‌ای سنجیده و اصولی صرفه‌جویی کنید. آیا شیوه‌ای را

در نظر گرفته‌اید تا بتوانید آموزه‌های این کتاب را در زمینه‌ی کاهش دادن قانونی و اصولی مالیات‌ها و هزینه‌ها به‌خوبی به کار ببرید؟

ت. سودهایی بیشتر را از سرمایه‌گذاری‌های خودتان به دست آورید. آیا راهی را برای سرمایه‌گذاری کردنتان یافته‌اید که سودی بیشتر را برای شما به‌ارمغان می‌آورد و احتمال ضرر و زیان آن بسیار اندک است؟ آیا سبدهای سرمایه‌گذاری مطرح‌شده در این کتاب را بررسی و ارزیابی کرده‌اید تا پی ببرید هریک از آن‌ها به‌راستی بر درآمدآفرینی شما می‌افزایند و در رکود و سقوط بازار نیز ضرر و زیانی هنگفت را به بار نمی‌آورند؟

ث. زندگی‌تان را تغییر دهید و سبک زندگی‌تان را بهبود ببخشید. آیا به مکانی جدید برای زندگی کردن اندیشیده‌اید که سبک زندگی‌تان در آن جا بسیار بهتر خواهد شد؟ آیا در این باره اندیشیده‌اید که در شهری با هزینه‌هایی کم‌تر زندگی کنید تا بتوانید پول مربوط به این هزینه‌ها را در مسیر ثروت‌آفرینی و فراهم کردن امنیت و رهایی مالی برای اعضای خانواده‌ی عزیزتان به کار ببرید؟

راهکار چهارم: درباره‌ی مهم‌ترین اقدام سرمایه‌گذاری زندگی‌تان تصمیم بگیرید

۱. آیا درباره‌ی تخصیص دارایی‌تان به‌شیوه‌ای آگاهانه و سنجیده تصمیم‌گیری کرده‌اید؛ به‌گونه‌ای که هرگز به ضرر و زیانی هنگفت دچار نشوید؟ اکنون، همه‌ی تخم‌مرغ‌های شما داخل یک سبد قرار ندارند؛ این‌طور نیست؟

۲. آیا در این باره تصمیم گرفته‌اید که چه درصدی را از اندوخته‌ی خودتان در ظرف امنیتان سرمایه‌گذاری کنید و کدام سرمایه‌گذاری‌های ویژه را انجام دهید تا سرمایه‌ی اصلی‌تان در فضایی ایمن باقی بماند و در عین حال بیشترین سودآفرینی نصیب‌تان شود؟ آیا گونه‌هایی متنوع از سرمایه‌گذاری را به ظرف امنیتان اختصاص داده‌اید؟ آیا در این باره تصمیمی گرفته‌اید که چه درصدی را از پس‌اندازها یا سرمایه‌گذاری‌های خودتان در ظرف امنیتان قرار دهید؟

۳. آیا در این باره تصمیم گرفته‌اید که بهتر است چه درصدی را از اندوخته‌ی خودتان در ظرف ریسک/رشدتان سرمایه‌گذاری کنید و کدام سرمایه‌گذاری‌های ویژه را انجام دهید تا بیشترین سود ممکن را به دست آورید و تا حد امکان از احتمال ضرر و زیانتان بکاهید؟ آیا گونه‌هایی متنوع از سرمایه‌گذاری را به ظرف ریسک/رشدتان اختصاص داده‌اید؟

۴. آیا میزان ریسک‌پذیری خودتان را به‌شیوه‌ای مؤثر ارزیابی کرده‌اید؟

۵. آیا به این حقیقت توجه کرده‌اید که در کدام مرحله از زندگی‌تان قرار دارید؟ آیا، بر مبنای فرصت زمانی‌تان برای پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کردن، بهتر است شیوه‌ای جسورانه‌تر را برگزینید یا باید شیوه‌ای محافظه‌کارانه‌تر را انتخاب کنید؟ اگر جوان هستید؛ پس، می‌توانید رویارویی با ضرر و زیانی هنگفت را تاب بیاورید زیرا برای جبران کردن این ضرر و زیان هنوز فرصت دارید. اگر در آستانه‌ی بازنشستگی هستید؛ برای جبران کردن ضرر و زیان‌های احتمالی‌تان چندان فرصتی ندارید و شاید بهتر باشد بخشی مهم از اندوخته‌ی خودتان را در ظرف امنیت/ آرامش‌خاطر‌تان سرمایه‌گذاری کنید.

۶. آیا ارزیابی کرده‌اید که چه مقدار پول نقد را باید در دست‌رستان نگه دارید؟ آیا بررسی کرده‌اید که میزان نقدینگی شما در جسورانه‌بودن تخصیص‌دارایی‌تان یا محافظه‌کاربودن آن چه تأثیری دارد؟

۷. آیا درباره‌ی نسبت کلی درصد سرمایه‌گذاری‌های موجود در ظرف امنیت‌تان و ظرف ریسک/ رشدتان تصمیم گرفته‌اید؟ آیا نسبت ۵۰/۵۰ برای شما مناسب است؟ شاید هم نسبت‌هایی را همچون ۴۰/۶۰، ۳۰/۷۰، ۷۰/۳۰، ۶۰/۴۰ یا ۲۰/۸۰ در نظر دارید؟!

۸. آیا فهرستی را از اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدت‌تان برای ظرف رؤیاهای‌تان در نظر گرفته‌اید تا هرچه بیشتر انگیزه بگیرید و به‌هیجان آیید؟ آیا باید تا زمانی نامعلوم در آینده منتظر بمانید یا قصد دارید هم‌اکنون به بعضی از رؤیاهای مالی ارزشمندتان واقعیت ببخشید؟

۹. آیا راهی را یافته‌اید تا، حتی با پس‌انداز کردن مبلغی اندک از درآمدهای‌تان یا اختصاص دادن بخشی از سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های موفق ظرف ریسک/ رشدتان، در ظرف رؤیاهای‌تان سرمایه‌گذاری کنید؟

۱۰. درباره‌ی راهکار متعادل‌سازی و راهکار متوسط‌هزینه‌ی دلاری چه اقدامی انجام داده‌اید؟

الف. آیا در هر وضعیتی از بازار و در فاصله‌های زمانی معین متعهد هستید که همواره مبلغی ویژه را به سرمایه‌گذاری‌های متنوع‌تان اختصاص دهید؟ این نکته را به‌یاد داشته باشید که زمان‌سنجی بازار هرگز به‌نفع شما نخواهد بود.

ب. آیا خودتان همواره سبد سرمایه‌گذاری‌تان را متعادل‌سازی می‌کنید یا این کار را به یک مشاور مالی مطمئن واگذار کرده‌اید؟ به‌هرحال، بسیار اهمیت دارد که بکوشید از سودهای حاصل از

سرمایه‌گذاری‌های خودتان به بهترین شیوه استفاده کنید و سبد سرمایه‌گذاری‌تان را هرچه بیشتر از نوسان موجود در بازار مصون نگه دارید.

راهکار پنجم: درآمدی همیشگی را برای زندگی‌تان بیافرینید

۱. تأثیر راهکاری برای تمام فصول چگونه است؟

الف. آیا زمانی را به خواندن، فهمیدن و انجام‌دادن بینش‌های مطرح‌شده از سوی ری دالیو اختصاص داده‌اید و راهکاری برای تمام فصول را به کار گرفته‌اید؟ این راهکار در ۸۵ درصد از موقعیت‌ها سودآفرین بوده و در طی ۳۰ سال گذشته فقط چهارسال به ضرر و زیان منجر شده است. البته ضرر و زیان آن هرگز از ۹۳/۳ درصد بیشتر نبوده است!

ب. آیا به‌تنهایی یا با کمک مشاور مالی‌تان و با استفاده از نرم‌افزاری ویژه کوشیده‌اید میزان سودآفرینی حاصل از سرمایه‌گذاری‌های کنونی‌تان را با میزان سودآفرینی حاصل از به‌کارگیری راهکاری برای تمام فصول یا دیگر سبدهای سرمایه‌گذاری مقایسه کنید؟ آیا می‌دانید برای چیش سبدی برای تمام فصول باید چه اقدامی انجام دهید؟

۲. آیا درآمدتان را بیمه کرده‌اید؟

الف. آیا مهم‌ترین اقدام ممکن را انجام داده‌اید؟ آیا اطمینان یافته‌اید که اندوخته‌ی زندگی‌تان در زمان زنده‌بودنتان پایان نمی‌یابد؟ آیا برنامه‌ای را برای بهره‌مندشدن از یک درآمد دائمی و تضمین‌شده برای خودتان در نظر گرفته و در این زمینه اقدام کرده‌اید؟

ب. آیا تفاوت میان بیمه‌ی عمر فوری و بیمه‌ی عمر مدت‌دار را می‌دانید؟ آیا در این باره تصمیم گرفته‌اید که کدام‌یک از این بیمه‌های عمر با توجه به سن شما برای‌تان مناسب است؟

پ. آیا بیمه‌ی عمر مرکب را ارزیابی کرده و به کار گرفته‌اید؟ آیا از راهکار سودکردن و ضرر ندادن بهره‌مند شده‌اید؟ چنین راهکاری امروزه در دسترس همه‌ی انسان‌ها قرار دارد و همه می‌توانند از آن بهره‌مند شوند؛ فرقی نمی‌کند آنان در کدام مرحله از زندگی قرار دارند. حتی آنان برای این منظور مجبور نیستند پولی را یک‌جا و به یک‌باره سرمایه‌گذاری کنند.

۳. آیا از رازهای ابرثروتمندان آگاهی دارید؟

الف. آیا ارزیابی کرده‌اید که چگونه می‌توانید با به‌کارگیری راهکارهایی ویژه، همچون بهره‌مندشدن

از مزیت‌های مالیاتی بیمه‌های عمر، مدت زمان دستیابی خودتان را به مرحله‌ی استقلال مالی حدود ۳۰ تا ۵۰ درصد کاهش دهید؟ شما با مبلغی اندک نیز می‌توانید برای خودتان یک بیمه‌ی عمر مناسب بخرید. اگر تاکنون از این ابزارها آگاهی نداشته‌اید و آن‌ها را به کار نبرده‌اید؛ همین امروز بکوشید از یک مشاور کارآزموده و شایسته در این زمینه کمک بگیرید.

ب. آیا از ثروتتان به‌خوبی مراقبت می‌کنید و اهدافتان را در این زمینه تعیین کرده‌اید تا، علاوه بر نسل کنونی‌تان، نوه‌ها و نتیجه‌های شما نیز بتوانند از ثروتتان بهره‌ی کافی ببرند.

راهکار ششم: همچون اَبَر موفق‌ها سرمایه‌گذاری کنید

۱. آیا زمانی را به خواندن گفت‌وگوهای کوتاه با ۱۲ تن از زیرک‌ترین انسان‌ها در عرصه‌ی مالی و سرمایه‌گذاری ماهر در طول تاریخ اختصاص داده‌اید؟

۲. چه کسی در دنیای اقتصادی به ماهرترین انسان در عرصه‌ی پول‌آفرینی شهرت دارد؟ آیا می‌دانید او، در مقایسه با سرمایه‌گذاران دیگر و حتی در مقایسه با وارن بافت، هر ساله چه سودهایی به دست آورده است؟

۳. شما چه درس‌هایی را درباره‌ی تخصیص دارایی از دیوید سوئسن، مدیر سرمایه‌گذاری دانشگاه ییل، آموختید؟ از مری کلاهان اردوز، مدیر شرکت جی. پی. مورگان، چه نکته‌هایی را یاد گرفتید؟

۴. شما از جک باگل، استاد سرمایه‌گذاری شاخصی، یا از مارک فابر، با لقب دکتر دووم، کدام نکته‌ها را آموختید؟

۵. آیا اکنون از راهکار ساده‌ی وارن بافت اطلاع دارید که آن را به همه‌ی انسان‌ها از جمله همسر و اعضای خانواده‌اش توصیه می‌کند؟

۶. آیا به اهمیت این موضوع پی برده‌اید که چگونه دادوستدهایی را با سود/ زیانی نامتقارن انجام دهید؟

۷. آیا در دوره‌ی ۱۰۰ هزار دلاری مدیریت ارشد کسب و کار شرکت کردید که از سوی پاول تئودور جونز برگزار شد؟ آیا تصمیم گرفته‌اید قانون پنج به یک را در سرمایه‌گذاری‌های خودتان به کار ببرید و بکوشید همیشه از گرایش و روند بازار بهره‌برداری کنید؟

۸. آیا به راه‌حل‌های کایل بس در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری کردن توجه کرده‌اید و می‌دانید چگونه

سرمایه‌گذاری کنید تا پولتان را از دست ندهید؟ آیا تاثیر سکه‌های نیکلی را به یاد می‌آورید؟ کدام سرمایه‌گذاری‌ها از سوی دولت تضمین می‌شوند و شما می‌توانید از رشدی احتمالی حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد بابت سرمایه‌گذاری‌های خودتان بهره‌مند شوید؟

۹. آیا درس‌های بنیادین را از چارلز شواب آموخته‌اید؟ آیا از سر جان تمپلتون یاد گرفته‌اید که بدترین فضای اقتصادی ممکن است بهترین فرصت شما به‌شمار آید. آیا از او آموخته‌اید که در هر بحرانی بکوشید خوش‌بین و مثبت‌اندیش باقی بمانید؟ آیا فلسفه‌ی راهبردی و بنیادین او را فرا گرفته‌اید که سبب شده است او نخستین میلیارد در عرصه‌ی بین‌المللی و در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری در طول تاریخ به‌شمار آید؟

۱۰. شما امروزه چه اقداماتی باید انجام دهید تا سرمایه‌گذاری کردنتان را به‌شیوه‌ی ابرثروتمندان شروع کنید؟

راهکار هفتم: فقط دست به کار شوید، از موفقیتتان لذت ببرید، و آن را با دیگران سهیم شوید!

۱. دارایی پنهان شما:

الف. آیا این حقیقت را پذیرفته‌اید که آینده به‌راستی زمانی باشکوه است؟

ب. آینده بی‌تردید از چالش‌هایی هیجان‌انگیز سرشار خواهد بود. فرصت‌ها و مشکلات همیشه وجود دارند؛ اما آیا شما می‌پذیرید موجی از فناوری در آینده وجود خواهد داشت که همچنان نوآورانه ادامه می‌یابد، به توانایی ما می‌انجامد و کیفیت زندگی انسان‌ها را در سراسر جهان بهبود می‌بخشد؟

۲. آیا موهبت نهایی را به خودتان هدیه کرده‌اید؟ آیا متعهد شده‌اید تا همین امروز به انسانی ثروتمند تبدیل شوید و این موضوع را به آینده واگذار نکنید؟ برای این منظور فقط باید عادت روزانه‌ی خودتان را در این باره بر این شالوده‌ی استوار بنا نهید. آیا چنین کاری را انجام داده‌اید؟

۳. آیا سپاس‌گزاری را به جای توقع‌داشتن برگزیده‌اید؟ آیا به پیشرفت کردن در زندگی متعهد شده‌اید؟ پیشرفت کردن با دستیابی به احساس شادمانی همراه و همسان خواهد بود. زندگی در کل به معنای رشد کردن و بخشیدن است.

۴. آیا به برده‌اید که برای به‌ثمررساندن، چه خدمت، روی کره‌ی زمین، حضور دارید و هدف متعالی،

۴. آیا پی برده‌اید که برای به‌ثمررساندن چه خدمتی روی کره‌ی زمین حضور دارید و هدف متعالی زندگی شما چیست؟ آیا اندیشیدن را در این باره شروع کرده‌اید که قصد دارید چه میراثی را از خودتان باقی بگذارید؟

۵. آیا تصمیم گرفته‌اید که از تغییر آفرینی در جیب و حساب بانکی خودتان فراتر روید و تغییری مهم و سازنده را در کل جهان به‌وجود آورید؟ اگر چنین است؛ پس، دست به کار شوید. مؤسسه‌های خیریه‌ی دلخواه‌تان را بیابید و اقداماتان را شروع کنید.

۶. آیا حقیقتی بنیادین را پذیرفته‌اید که تضمین‌کننده‌ی ثروتمند شدن شما در همین لحظه است؟ من از این حقیقت سخن می‌گویم: راز زندگی کردن در بخشش و سخاوت‌مندی نهفته است.

در این قسمت، شما فهرستی سریع را بررسی کردید که سبب می‌شود تأثیرگذاری خواندن مطالب این کتاب برای شما به بیشترین مقدار ممکن برسد. اگر، با توجه به این بررسی و ارزیابی، پی بردید مطلبی را فراموش کرده‌اید؛ بکوشید آن فصل را دوباره با دقت بخوانید و آن را به‌خوبی به‌خاطر بسپارید. این نکته را به‌یاد داشته باشید: تکرار کردن مادر هر مهارت‌ها به‌شمار می‌آید. اقدام و عمل شما در همان جایی معنا و واقعیت می‌یابد که همه‌ی توان و تلاشتان را به کار می‌برید.

دوستان عزیز من، بدانید که شما در این عرصه هرگز تنها نیستید. شما می‌توانید از منابع موجود در دسترستان استفاده کنید. فقط بکوشید دست به کار شوید و اطمینان یابید از راهنمایی مشاورانی بهره‌مند می‌شوید که پیشنهادهایی را به‌نفع شما مطرح می‌کنند. شما باید اقداماتان را با یافتن یک مشاور رسمی، معتبر و مطمئن شروع کنید. یک مشاور خوب می‌تواند به شما کمک کند چشم‌انداز و برنامه‌ی مالی خودتان را به‌خوبی طراحی و آن را بازآفرینی کنید.

این فهرست در واقع کل ماجرا نخواهد بود. این فهرست فقط برای ارزیابی شما طراحی شده است و کمکتان می‌کند همواره در مسیر پیشروی کردن به‌سوی اهداف مالی ارزشمندتان و به‌کارگیری اهرم‌های مطرح‌شده در این کتاب باقی بمانید. این نکته را به‌یاد داشته باشید: دانایی به‌خودی‌خود به توانایی نمی‌انجامد بلکه به‌کارگیری این دانایی به توانایی انسان منجر می‌شود. بکوشید هر روز و هر هفته فقط اندکی پیشرفت کنید؛ در این صورت، پس از مدتی، مسیرتان به‌سوی رهایی مالی بر شما آشکار خواهد شد.

من امیدوار هستم به‌زودی به‌صورت حضوری با شما دیدار کنم. تا آن زمان بکوشید در مسیر

اهداف ارزشمندتان گام بردارید، به پیشروی کردنتان ادامه دهید، بر مهارت خود در بازی پول آفرینی
ببافزایید و با شور و اشتیاقی استثنایی زندگی کنید.

پایان