

سرسختی در زمینه پول آفرینی

نویسنده: آنتونی رابینز

مترجم: سیما فرجی

انتشارات نسل نو اندیش

شماره کتاب (nbookcity.com)

تقديم به همه‌ی انسان‌های دوست‌داشتنی که در زمینه‌ی شايسته‌بودن، اقدام‌کردن، بخشیدن و کمک‌کردن به ديگران، هرگز به کم‌تراز حق خودشان راضی نمی‌شوند.

کتاب (nbookcity.com)

مدیران مالی نامدار در سطح جهان درباره‌ی آنتونی رابینز چه می‌گویند.....

”به‌ندرت اتفاق می‌افتد کسی بیرون زمین بازی قرار داشته باشد، نورافکنی را در دست بگیرد، بتواند مسیرها را روشن کند و به انسانی محترم و صدایی تأثیرگذار در صنعت مالی تبدیل شود. رابینز دوباره با کتاب جدیدش چنین کاری را انجام داده است. او در واقع ما را آماده می‌کند و یاری‌مان می‌دهد تا در بحران‌های اقتصادی و رکودهای تورمی گریزناپذیر نیز به‌خوبی سودآفرینی کنیم.“

آنتونی اسکاراموچی

بنیان‌گذار شرکت مدیریت سرمایه‌ی اسکای‌بریج

مجری برنامه‌ی تلویزیونی وال‌استریت ویک

”رابینز بار دیگر کتابی را به‌شیوه‌ای حیرت‌انگیز نوشته است که هم برای بازیکنان تازه‌کار عرصه‌ی پول‌آفرینی و هم برای ماهرترین سوارکاران این رشته تأثیرگذار و دوست‌داشتنی به‌نظر می‌رسد. من از سوارکارانی در عرصه‌ی پول‌آفرینی سخن می‌گویم که سرمایه‌هایی چندمیلیارد دلاری را مدیریت می‌کنند. اگر قرار بود برای کتاب‌های نوشته‌شده در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری نیز جایزه‌ی پولیتزر در نظر گرفته و هدیه شود؛ رابینز بابت این کتاب به‌آسانی چنین جایزه‌ای را به‌دست می‌آورد.“

استیو فوربس

صاحب امتیاز مجله‌ی فوربس و مدیرعامل شرکت فوربس

”راینز به‌راستی یکی از بهترین افراد میانجی در عرصه‌ی اقتصادی است که من تاکنون با آنان کار کرده‌ام. فعالیت‌های او در زمینه‌ی مطرح کردن بینش‌ها و نگرش‌های نامدارترین انسان‌ها در عرصه‌ی مالی برای سرمایه‌گذاران معمولی به‌راستی انگیزه‌بخش است.“

آلن گرینسپن

رییس پیشین بانک مرکزی امریکا در دوره‌ی ریاست جمهوری چهار تن از رییس جمهوران امریکا

”تونی برای انجام دادن گفت‌وگویی ۴۵ دقیقه‌ای به دفتر کار من آمد و این گفت‌وگو سرانجام چهار ساعت طول کشید. گفت‌وگوی تونی با من به‌راستی یکی از کامل‌ترین و کاوش‌گرانه‌ترین گفت‌وگوهایی بود که من در طی ۶۵ سال فعالیت شغلی‌ام در عرصه‌ی صندوق‌های سرمایه‌گذاری انجام داده‌ام. شور و اشتیاق تونی به‌معنای واقعی مسری و انرژی‌بخش است. من در همان زمان بی‌درنگ پی‌بردم که این کتاب تونی به‌راستی در زندگی سرمایه‌گذاران تأثیری شگرف باقی می‌گذارد.“

جان سی. باگل

بنیان گذار مجموعه‌ی ونگارد که سرمایه‌ای را بیش از ۳ تریلیون دلار مدیریت می‌کند
"تونی رابینز در این کتاب به معنای واقعی استعداد بی نظیرش را برای ساده‌سازی موضوعاتی پیچیده به کار می‌گیرد. او چکیده‌ی
دانش و تجربه‌ی بهترین و موفق‌ترین سرمایه‌گذاران را در سراسر جهان به صورت درس‌هایی کاربردی مطرح می‌کند که هم
سرمایه‌گذاران بی تجربه و هم حرفه‌ای‌ها می‌توانند از آن‌ها بهره‌مند شوند".

ری دالیو

بنیان گذار و مدیر سرمایه‌گذاری شرکت بریج‌واتر؛ موفق‌ترین سرمایه‌گذار در حوزه‌ی صندوق‌های تأمین سرمایه در سراسر جهان
"معرفی کردن تونی رابینز هیچ ضرورتی ندارد زیرا او به راستی انسانی شناخته شده است. تونی متعهدانه می‌کوشد وضعیت زندگی
را برای تک تک سرمایه‌گذاران روی این کره‌ی خاکی بهبود ببخشد. هر یک از سرمایه‌گذاران به راستی چنین کتابی را بی نهایت
جالب، آموزنده و روشنگرانه خواهند یافت".

کارل آیکان

سرمایه‌گذار فعال و میلیاردر

"به راستی این احتمال وجود ندارد که شما با تونی رابینز دیدار کنید و به سخنانش گوش بسپارید؛ اما برای اقدام کردن و

دست به کار شدن انگیزه نگیرید. تونی، در این کتاب، راهکارهایی را مطرح می کند که شما با به کارگیری آن ها می توانید استقلال مالی را برای خودتان و عزیزانتان به ارمغان آورید.

تی. بون پیکینز

بنیان گذار، رییس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت مدیریت سرمایه ی بی پی و شرکت سرمایه گذاری تی بی پی؛ کسی که ۱۸ بار پیش بینی او از بهای نفت، در میان ۲۱ پیش بینی او در شبکه ی تلویزیونی سی ان بی سی، درست و دقیق از کار درآمد "تونی ماهرانه می کوشد مطالب کارشناسانه را با نمونه ها و حکایت ها در هم آمیزد تا فرایند سرمایه گذاری کردن را به شیوه ای ساده برای خوانندگان کتابش مطرح کند. او آموزش های لازم را در زمینه ی امور مالی در اختیار خوانندگان قرار می دهد و به آنان کمک می کند تا به شیوه ای مؤثر برای آینده ی زندگی شان برنامه ریزی کنند."

مری کلاهان اردوز

مدیرعامل بخش مدیریت سرمایه ی شرکت جی. پی. مورگان که سرمایه ای ۲/۴ تریلیون دلاری را مدیریت می کند "تونی رایینز برای بشر در نقش کلید ساز قرار می گیرد. او می داند چگونه ذهن شما را گشوده و شکوفا کند تا بتوانید به گزینه های احتمالی مهم تر و بزرگ تر زندگی تان پی ببرید. او، با به کارگیری نگرش و بینش بی نظیرش در زمینه ی طبیعت و سرشت بشری،

شیوه‌ای را برای ساده‌سازی راهکارهایی یافته است که سرمایه‌گذاران نامدار جهان از آن‌ها استفاده کرده‌اند و به موفقیت رسیده‌اند. به این ترتیب، هر انسانی با به کارگیری این ساختار ساده می‌تواند به استقلالی مالی در سطح دلخواهش برسد.

پاول تئودور جونز دوم

بنیان‌گذار شرکت سرمایه‌گذاری تئودور و یکی از ده بازرگان موفق در طول تاریخ "تعهد بی‌نظیر رایینز در زمینه‌ی یافتن پاسخ‌هایی واقعی برای دستیابی به امنیت و استقلال مالی و شور و اشتیاق او، نسبت به مطرح کردن نگرش و بینش انسان‌های توانگر برای انسان‌های معمولی، به معنای واقعی انگیزه‌بخش است. خواندن این کتاب و به کارگیری راهکارهای آن به راستی تغییری مثبت را در زندگی شما به وجود می‌آورد".

دیوید پاتراک

مدیرعامل پیشین شرکت چارلز شوآب؛ نویسنده‌ی کتاب **عرشه‌ی کشتی‌ات را پر کن: چگونه در رویارویی با دشواری‌ها بکوشیم** **آفرینش تغییری سازنده و تفاوت‌آفرین را مدیریت کنیم**

"تونی رایینز در زندگی میلیون‌ها تن از انسان‌ها تأثیر گذاشته است. من نیز یکی از همین انسان‌ها هستم. او، در این کتاب، بینش‌ها و راهکارهایی را از موفق‌ترین سرمایه‌گذاران در سطح جهان به شما پیشنهاد می‌دهد. این فرصت را از دست ندهید و

بکوشید تفاوت آفرینی این کتاب را هرچه بیشتر در زندگی تان بیازمایید و احساس کنید“.

کایل بس

بنیان‌گذار شرکت مدیریت سرمایه‌ی هیمن، سرمایه‌گذاری که در دل بحران مسکن در امریکا توانست سرمایه‌ای ۳۰ میلیون دلاری را به سرمایه‌ای ۲ میلیارد دلاری تبدیل کند

انسان‌های نامدار در دیگر عرصه‌ها درباره‌ی آنتونی رابینز چه می‌گویند.....

”تأثیرگذاری تونی گاهی از سطح تصور انسان‌های معمولی فراتر می‌رود..... او عاملی فعال است که انسان‌ها را به تغییرکردن تشویق و ترغیب می‌کند“.

اپرا وینفری

مجری تلویزیون و برنده‌ی جایزه‌ی امی

”شرکت ما از سوی مجله‌ی فوربس، به‌شیوه‌ای منصفانه و بی‌طرف، در چهار سال پیاپی، به‌منزله‌ی نوآورانه‌ترین شرکت جهان انتخاب شده است. امروزه درآمد سالیانه‌ی ما بیش از هفت میلیارد دلار است. اگر من از حضور تونی رابینز و آموزش‌های او بهره‌مند نمی‌شدم؛ شرکت سِلز فورس دات کام امروزه درکل وجود نداشت“.

مارک بنیوف

بنیان‌گذار، رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت سیلز فورس دات کام

”آموزش‌های تونی رابینز در زندگی من، هم در زمین بازی و هم خارج از آن، تفاوتی شگرف آفریده است. او به من کمک کرد تا به ماهیت واقعی وجودم پی ببرم. من به این وسیله توانسته‌ام چگونگی زندگی و بازی تنیس را به سطحی جدید برسانم!“

سرینا ویلیامز

قهرمان ۲۲ دوره از مسابقات تنیس گرند اسلم و برنده‌ی مدال طلای المپیک

”من همیشه می‌ترسیدم موفقیت‌های شغلی‌ام سبب شود، به دلیل کمبود وقت، در انجام دادن وظایفم نسبت به اعضای خانواده‌ی عزیزم کوتاهی کنم. تونی توانست نگرش مرا در این باره تغییر دهد. او به من نشان داد که چگونه به میلیون‌ها تن از انسان‌ها کمک کرده‌ام. شاید چنین احساسی به‌راستی شدیدترین و تأثیرگذارترین احساسی باشد که تاکنون در وجود من برانگیخته شده است.“

ملیسا اتریچ

ترانه‌سرا و خواننده‌ای که ۲ بار جایزه‌ی گرمی را به‌دست آورده است

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

هیو جکمن

بازیگر و تهیه‌کننده، برنده‌ی جایزه‌ی امی و تونی

”اگر می‌خواهید وضعیت مالی‌تان را به‌شویه‌ای مثبت و سازنده تغییر دهید، اگر می‌خواهید پیام‌ها و دستاوردهای زندگی‌تان را تغییر دهید؛ بهتر است اقداماتان را از همین لحظه و با خواندن کتاب تونی شروع کنید.“

آشر

کارآفرین، آهنگساز و خواننده‌ی برنده‌ی جایزه‌ی گرمی

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

استیو وین

بنیان‌گذار و مدیرعامل مراکز تفریحی و اقامتی وین

”تونی رایبیز در گذشته به معنای واقعی به من آموخت که مخاطره‌های زندگی‌ام را بپذیرم، دست به کار شوم و بکوشم انسانی مهم باشم. در آن زمان، من فقط کودکی کوچک بودم که در ساحل شهرک ونیز در لس‌آنجلس می‌نشستم و تی‌شرت می‌فروختم. من، به منزله‌ی کسی که به مدت بیست و پنج سال با این راهکارها زندگی کرده است، باید به شما چنین بگویم: من دوباره و دوباره و دوباره باز می‌گردم تا نکته‌هایی بیشتر را بیاموزم.“

مارک برنت

تهیه‌کننده‌ی تلویزیونی که پنج بار جایزه‌ی امی را به دست آورده است

”این مرد چه راهکارهایی را در اختیار دارد که همه‌ی انسان‌ها خواستار آن‌ها هستند؟ او به راستی پدیده‌ای با قامتی دو متری و یک سانتی متری به نظر می‌رسد!“

داین سویر

گوینده‌ی پیشین خبر

این کتاب به گونه‌ای طراحی شده است تا اطلاعاتی مفید و ارزنده را در اختیار شما قرار دهد. نویسنده‌ی کتاب به راستی باور دارد این اطلاعات بسیار دقیق و کاربردی هستند. از سوی دیگر، بهتر است بدانید نویسنده و ناشر کتاب هرگز توصیه‌ای شخصی را

در این باره پیشنهاد نمی‌کنند که کدام سبد سرمایه‌گذاری برای شما مناسب‌تر است یا نیازهای ویژه‌ی شما را پوشش می‌دهد. به‌علاوه، نویسنده و ناشر کتاب هرگز توصیه‌ای ویژه را به‌صورت تبلیغی درباره‌ی گونه‌ای سرمایه‌گذاری معین یا دیگر خدمات مالی همچون مسایل حقوقی یا حسابرسی مطرح نمی‌کنند. اگر کسی به کمک کارشناسانه در زمینه‌هایی همچون سرمایه‌گذاری، امور حقوقی یا حسابرسی نیاز داشته باشد؛ خودش باید بکوشد خدمات حرفه‌ای و مناسب را در این زمینه بیابد. البته اطلاعات این کتاب ممکن است در این باره بسیار مفید و مؤثر باشند. اطلاعات مطرح‌شده در این کتاب از دوره‌های زمانی متفاوت گردآوری شده‌اند. پیامدهای گذشته هرگز عملکرد آینده را تضمین نمی‌کنند. به‌علاوه، اطلاعات کاربردی، به‌همراه قانون‌های حقوقی و بسیاری از مسایل دیگر، با گذشت زمان تغییر می‌کنند. چنین تغییری ممکن است به‌تدریج به تغییر یافتن بعضی اطلاعات موجود در این کتاب نیز بینجامد. این کتاب فقط و فقط اطلاعاتی تاریخی و البته ارزنده را در اختیار تان می‌گذارد تا اصولی بنیادین و زیربنایی را در عرصه‌ی مالی به شما نشان دهد. به‌علاوه، چنین کتابی قرار نیست شالوده‌ی همه‌ی تصمیم‌های شما را تشکیل دهد؛ به‌منزله‌ی مشاور ویژه‌ی شما در سرمایه‌گذاری‌های زندگی‌تان عمل کند یا خرید و فروش سهامی ویژه را به شما توصیه کند. فقط ممکن است در یک اطلاعیه به شما پیشنهاد شود که کدام سهام ویژه را بخرید یا بفروشید. البته، شما باز هم، قبل از هرگونه سرمایه‌گذاری کردن یا هزینه کردن پول، باید چنین اطلاعیه‌ای را با دقت بخوانید و به آن توجه داشته باشید. هیچ تضمینی وجود ندارد که اطلاعات این کتاب به‌راستی اطلاعاتی کامل و همه‌جانبه باشد. نویسنده و

ناشر کتاب هرگز درباره‌ی ضرر و زیان‌های شما در نتیجه‌ی سرمایه‌گذاری‌های شخصی‌تان مسئولیتی ویژه را نمی‌پذیرند؛ هر چند شما ممکن است این ضرر و زیان‌ها را به صورت مستقیم یا غیرمستقیم به خواندن این کتاب و به کارگیری بعضی از راهکارهای آن نسبت دهید. مسئولیت تصمیم‌گیری‌های شما به عهده‌ی خودتان است. در پایان خودتان باید تصمیم بگیرید کدام راهکارها را در چه زمانی به کار ببرید. حتی اگر مشاوره‌ی شخصی داشته باشید؛ باز هم خودتان در زمینه‌ی ضرر و زیان‌های زندگی‌تان مسئول هستید. در صفحه‌های بعد در این کتاب، نام و مشخصات بسیاری از انسان‌ها را تغییر داده‌ایم تا حریم شخصی آنان حفظ شود.

”زمانتان را برای بحث کردن در این باره هدر ندهید که انسان‌های خوب باید چگونه باشند.

بکوشید خودتان به راستی یکی از همین انسان‌ها باشید“.

مارکوس آوریوس

”پول فقط و فقط یک وسیله است. این وسیله ممکن است شما را به موقعیت دلخواه‌تان برساند؛ اما هرگز شما را به جای راننده نمی‌نشاند“.

آین رند

مقدمه

نوشته‌ی استیو فوربس

صاحب امتیاز مجله‌ی فوربس و مدیرعامل شرکت فوربس

این کتاب کوتاه، پر بار و شفاف، به‌راستی در بهترین زمان ممکن نوشته شده است. نکته‌ی بهتر ماجرا نیز چنین است: بینش‌ها و پیشنهادهای مطرح‌شده در این کتاب در واقع فرازمانی به‌شمار می‌آیند. سرمایه‌گذاران و حتی افرادی که هنوز سرمایه‌گذاری کردنشان را شروع نکرده‌اند به‌معنای واقعی باید این کتاب را بخوانند و دانش نهفته در آن را در وجودشان نهادینه کنند.

ما در گذشته هرگز بازاری گاوی^۱ را به این شیوه تجربه نکرده بودیم که در بلندمدت ادامه یابد و از همان ابتدا با هشدار و بدبینی آشکار درباره‌ی دوام حرکت صعودی‌اش همراه باشد. بازار سهام هرگز به‌ویژه در بلندمدت به‌شیوه‌ای خطی و مستقیم به‌سوی بالا یا پایین حرکت نمی‌کند. از سال ۲۰۰۹ تاکنون حتی حرکتی اندک به‌سوی پایین نیز غم و اندوهی را در این باره برمی‌انگیخت که ممکن است در آستانه‌ی یک سقوط سهمگین دیگر قرار داشته باشیم. در نتیجه‌ی این فراز و نشیب‌های دنیای سرمایه‌گذاری، ده‌های میلیون تن از انسان‌ها، که باید در بازار سهام سرمایه‌گذاری کنند، به‌ویژه جوانان و میانسالان، به‌شدت از انجام دادن این کار می‌پرهیزند. تونی رابینز ماهرانه به این افراد نشان می‌دهد؛ درحالی‌که آنان می‌کوشند سرمایه‌ای معین را به‌ویژه برای دوران

بازنشستگی‌شان گردآوری کنند، با ماندن کنار زمین بازی پول‌آفرینی فقط و فقط اشتباهی پرهزینه را در بلندمدت انجام می‌دهند.

اعتبار چنین کتابی به این موضوع مربوط می‌شود که نویسنده‌اش در پرداختن به نگرانی‌های فراگیر درباره‌ی آینده‌ی اقتصادی ما بسیار شجاع و شفاف است. همین نگرانی‌ها سبب شد چرخه‌ی انتخابات ریاست جمهوری امریکا در سال ۲۰۱۶ بسیار گیج‌کننده باشد. رایینز صادقانه اعلام می‌کند که ما در نهایت یک بازار خرسی واقعی را در آینده‌ای نه چندان دور تجربه خواهیم کرد. از سوی دیگر، او می‌گوید احتمال اتفاق افتادن چنین رویدادی هرگز به این معنی نیست که سرمایه‌گذاران باید از سرمایه‌گذاری کردن کناره‌گیری کنند و به‌سادگی فقط کنار زمین بنشینند و دست روی دست بگذارند. سقوط‌های بزرگ بی‌تردید به‌صورت دوره‌ای در بازار سهام اتفاق می‌افتند؛ اما بازار سهام در بلندمدت همیشه روندی روبه‌رشد داشته است. اگر انسان‌ها این حقیقت را به‌خوبی بپذیرند که احساسات و عواطفشان، به‌هنگام سرمایه‌گذاری کردن، دشمن شماره‌ی یک آنان محسوب می‌شود؛ سپس، می‌توانند راهکارهایی را برای خودشان در نظر بگیرند که به آنان توانایی می‌بخشد، در مقایسه با عملکرد بازار سهام و حتی مدیران حرفه‌ای این عرصه، عملکردی بهتر داشته باشند.

رایینز با دقت و اندیشمندانه به شما نشان می‌دهد چگونه می‌توانید؛ به جای این که با ترس و هراس کنار زمین بازی بنشینید یا،

به دلیل واکنش نشان دادن به نوسان های بازار به شیوه هایی زیان بار و سرشار از نگرانی، به ضرر و زیانی هنگفت دچار شوید؛ بر وضعیت سرمایه گذاری خودتان تسلط یابید و بکوشید آن را به خوبی مدیریت کنید. **وقتی بازار سهام سقوط می کند؛ بهتر است چه اقدامی انجام دهید؟ چگونه می توانید فرصتی ویژه را در دل وضعیتی اقتصادی بیابید که بسیاری از انسان ها آن را مصیبت بار می پندارند؟** رابینز قوانینی عینی را مطرح می کند که به کارگیری آن ها مانع می شود شما به اشتباهاتی پرهزینه دچار شوید. نکته ی بهتر ماجرا این است: او برای شما توضیح می دهد که بهتر است چه اقداماتی را در این زمینه انجام دهید. برای نمونه؛ شما باید تخصیص دارایی خودتان را در دوره های زمانی مختلف ارزیابی و دوباره آن را سازمان دهی کنید. به این ترتیب، می توانید شالوده ای محکم را برای درآمد آفرینی خودتان در آینده بنیان نهید.

دشمن شماره ی دوی شما نیز هزینه ها هستند. من فقط از هزینه هایی سخن نمی گویم که آشکارا اعلام می شوند بلکه از بی شمار هزینه های پنهان سخن می گویم. این هزینه ها ممکن است، در نتیجه ی اثر مرکب، صدها هزار دلار از اندوخته ی شما را به معنای واقعی کاهش دهند. این نکته را به یاد داشته باشید: هزینه کردن هر یک دلار شما به این معنی است که یک دلار از مبلغ سرمایه گذاری شما کاسته شود و این یک دلار بر مبنای اثر مرکب رشد نخواهد کرد. درست به همین دلیل است که شما باید حساب پس انداز بازنشستگی تان را با دقت بررسی و ارزیابی کنید تا پی ببرید کدام هزینه ها ممکن است از حساب شما بکاهند و به شالوده ی آن آسیب برسانند؛ درست همان گونه که موریانه ها ممکن است به شالوده ی یک خانه آسیب برسانند و آن

را سست کنند. حتی صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی نیز ممکن است گاهی هزینه‌هایی غیرضروری را از شما دریافت کنند. با وجود این که بیمه‌های مستمری عمر نیز یک ابزار سرمایه‌گذاری مناسب و دوست‌داشتنی به نظر می‌رسند؛ اما گاهی ممکن است بعضی شرکت‌های بیمه از شما هزینه‌هایی گزاف را بابت خدماتشان دریافت کنند. این هزینه‌ها همان کاری را با پول شما انجام می‌دهند که گودزیلا با شهرها انجام داده است. به این ترتیب، یک سرمایه‌گذار آگاه اغلب، در مقایسه با سرمایه‌گذاران دیگر، بسیار ثروتمندتر خواهد بود.

در نهایت، رایینز به این موضوع می‌پردازد که ثروت‌آفرینی به‌خودی‌خود پایان راه نیست بلکه بخشی مهم برای دستیابی به یک زندگی هدفمند است. این حقیقت اغلب نادیده گرفته می‌شود. پدر بزرگ من، بی. سی. فوربس، که شرکت خانوادگی ما را حدود یک قرن پیش بنیان نهاده است، در نخستین شماره از مجله چنین نوشته بود: "هدف از هر کسب و کاری به‌راستی انباشتن پول و ثروت نیست بلکه آفرینش شادی و شادمانی است".

ما فقط می‌توانیم امیدوار باشیم که انسان‌هایی بیشتر؛ به‌ویژه جوان‌ترها که کسب و کارشان را به‌تازگی شروع کرده‌اند؛ بکوشند پیام رایینز را درباره‌ی سرمایه‌گذاری با گوش جان‌شان بشنوند و به زمین بازی پول‌آفرینی وارد شوند!

رایینز درست می‌گوید. جوانان و میانسالان امروزی درست به همان اشتباهی دچار هستند که نسل پیشین آنان چند دهه‌ی قبل

به آن دچار شد. من از نسلی سخن می‌گویم که به دلیل بحران بزرگ اقتصادی به ترس و هراس دچار شده بودند. البته، می‌توان ترس و هراس آنان را از سرمایه‌گذاری کردن در بازار سهام به خوبی درک کرد. میانگین صنعتی داو جونز، از سال ۱۹۲۹ تا سال ۱۹۳۲، به اندازه‌ای کاهش یافت که معادل ۱۷۰۰۰ واحد امروزی بود! این سقوط کمابیش سقوطی ۹۰ درصدی به شمار می‌آمد! در دهه‌ی ۱۹۳۰ نرخ بیکاری به شدت افزایش یافته بود. سپس، جنگ جهانی دوم اتفاق افتاد. تعجبی ندارد که بسیاری از آمریکایی‌ها در آن زمان با خودشان عهد و پیمان بستند که هرگز به بازار سهام نزدیک نشوند.

با این حال، پس از جنگ جهانی دوم، ایالات متحده به دوره‌ای شگرف از رونق و شکوفایی اقتصادی وارد شد. بهای سهام بارها و بارها افزایش یافت. با تأسف باید بگویم بسیاری از انسان‌ها در این دوره کوشیدند بیرون زمین بازی بمانند یا سرمایه‌ی خودشان را بیش از اندازه در اوراق بهادار به ظاهر ایمن سرمایه‌گذاری کنند. این افراد نمی‌توانستند باور کنند بازار بدهکار سهام در آستانه‌ی مرحله‌ای قرار دارد که می‌خواهد بازار خرسی ۳۵ ساله‌اش را به نتیجه‌ای مطلوب برساند. سرمایه‌گذاران مبالغی را پی‌درپی از دست دادند زیرا تورم به وجود آمده به اصل اوراق بهادار آنان لطمه می‌زد. این افراد در واقع فرصتی رؤیایی را برای پربار کردن زندگی‌شان از نظر مالی از دست دادند.

پس، بکوشید هرگز این دو دشمن بی‌رحم را فراموش نکنید که به موفقیت شما در بازار سهام آسیب می‌زنند. من از ترس و

هزینه‌ها سخن می‌گویم.

آیا فکر می‌کنید درآمد حاصل از این کتاب پربار و ارزشمند به‌راستی تونی رایبیز را ثروتمند می‌کند؟ خیر، چنین نیست. درآمد حاصل از فروش این کتاب به سازمان فیدینگ امریکا هدیه شده است. کارکنان این سازمان می‌کوشند غذایی رایگان را برای نیازمندان تهیه کنند. رایبیز با نشان دادن نمونه‌ای واقعی می‌کوشد حقیقتی بنیادین را به‌نمایش بگذارد که اغلب نادیده گرفته می‌شود. پول‌آفرینی و بشردوستی هرگز با یکدیگر مغایرت ندارند. آن‌ها در واقع دو روی یک سکه به‌شمار می‌آیند. شما، در بازار آزاد، با تولید کردن کالا یا ارائه کردن خدماتی به موفقیت می‌رسید که عده‌ای از انسان‌ها خواستار آن‌ها هستند. به بیان دیگر، شما با تأمین کردن نیازها و خواسته‌های دیگران به موفقیت و کامیابی می‌رسید. بشردوستی نیز به تأمین کردن نیازهای دیگران مربوط می‌شود. شاید برای فعالیت کردن در هر یک از این حوزه‌ها باید به مجموعه‌ای متفاوت از مهارت‌ها مجهز باشید؛ اما هدف بنیادین و غایی هر دو در واقع یک هدف ویژه است. درحقیقت، پول‌آفرینان موفق اغلب در زمینه‌ی کارهای بشردوستانه نیز به موفقیت می‌رسند. بیل گیتس در واقع یک نمونه از این انسان‌ها به‌شمار می‌آید.

تونی رایبیز نشان می‌دهد که با آفرینش منابع لازم و با تولید کردن کالایی ویژه به ابزارهایی برای کمک کردن به دیگران دسترسی پیدا می‌کنید. کتاب او در واقع مجموعه‌ای آموزنده و ارزشمند است. این کتاب به شما توانایی می‌بخشد چنین کاری را در سطحی

گسترده انجام دهید که شاید خودتان هرگز انجام‌شدن آن را در این سطح ممکن نمی‌پنداشتید.

شهر کتاب (nbookcity.com)

پیشگفتار

نوشته‌ی جان سی. باگل

بنیان‌گذار مجموعه‌ی ونگارد

در این مجموعه سرمایه‌ای بیش از ۳ تریلیون دلار مدیریت می‌شود

در حالی که سال ۲۰۱۶ شروع شد؛ من شنبه صبح‌ها خواندن روزنامه‌ی نیویورک تایمز را هنگام خوردن صبحانه شروع کردم. من اغلب پس از این که صفحه‌ی اول را به‌طور کلی بررسی می‌کردم و جدول روزنامه را بیرون می‌کشیدم تا بعدها آن را حل کنم؛ به بخش اقتصادی روزنامه توجه می‌کردم. در بالاترین قسمت ستون B۱، مطلب ران لیبر به نام "پول شما" آشکارا مشاهده می‌شد. یک روز، این مطلب درباره‌ی راهکارهای بنیادین مدیریت سرمایه بود که به‌صورت فهرست‌وار از سوی شش تن از کارشناسان مالی مطرح شده بودند.

ران قصد داشت نشان دهد که مدیریت پول به‌شیوه‌ای مؤثر و کارآمد همیشه هم کاری دشوار و پیچیده نیست. او برای این منظور نکته‌های کلیدی مربوط به مدیریت پول را به‌صورت تصاویری از کارت‌های جداگانه طراحی کرده بود. در پنج کارت از میان این شش کارت شاخص در واقع این موضوع مطرح شده بود که سرمایه‌گذاران بهتر است پس‌اندازهای خودشان را چگونه سرمایه‌گذاری کنند. در هر یک از آن‌ها نیز به‌سادگی توصیه‌ای مشابه در این باره مطرح شده بود که سرمایه‌گذاران بهتر است در

صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی سرمایه‌گذاری کنند.

این پیام به‌سادگی به سرمایه‌گذاران انتقال می‌یافت. در سال ۱۹۷۵، من نخستین صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی را در جهان راه‌اندازی کردم و از آن زمان تاکنون بابت این موضوع از تحسین و تمجید بسیاری از انسان‌ها بهره‌مند شده‌ام. من، در روزهای نخست پس از راه‌اندازی صندوقم، صدایی تنها بودم که شنونده‌ای فراوان برای آن وجود نداشت. امروزه، هم‌سرایانی فراوان به کمک من آمده‌اند تا بتوانیم این شیوه‌ی سرمایه‌گذاری کردن را هرچه بیشتر گسترش دهیم. این روزها، سرمایه‌گذاران صدای ما را بلند و شفاف می‌شنوند و نظرشان را در این باره با حضورداشتن یا نداشتن در این عرصه یا، به بیان دیگر، با سرمایه‌گذاری کردن یا نکردن در این زمینه ابراز می‌کنند.

از پایان سال ۲۰۰۷، سرمایه‌گذاران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک حدود ۱/۶۵ تریلیون دلار را به سرمایه‌گذاری‌های خودشان در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی افزوده‌اند؛ درحالی‌که تا ۷۵۰ میلیارد دلار از سرمایه‌گذاری‌های خودشان در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک فعال کاسته‌اند. من باور دارم این نوسان ۲/۴ تریلیون‌دلاری در اولویت‌بندی سرمایه‌گذاران در طی نه سال گذشته به‌راستی در تاریخ صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک بی‌سابقه است.

تونی رابینز در طی هفت سال گذشته می‌کوشد به سرمایه‌گذاران معمولی و بی‌تجربه یا کم‌تجربه کمک کند تا در بازی پول‌آفرینی

به موفقیت برسند. او پیام صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی را به سرمایه‌گذاران انتقال می‌دهد و به آنان می‌گوید که مراقب باشند، بابت عملکرد ضعیف بعضی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، هزینه‌ای گزاف نپردازند. او در این سفرش با عده‌ای از انسان‌های با استعداد در عرصه‌ی مالی گفت‌وگو کرده است. اگرچه من مطمئن نیستم به این گروه از انسان‌ها تعلق داشته باشم؛ اما تونی به دفتر کار من در مجموعه‌ی ونگارد نیز آمد تا اندیشه‌های مرا درباره‌ی سرمایه‌گذاری جویا شود. اکنون می‌خواهم بگویم که تونی به‌راستی یکی از انسان‌های تأثیرگذار است! پس از این که فقط چند دقیقه با او گفت‌وگو کردم؛ به‌طور کامل پی بردم او چگونه می‌تواند به میلیون‌ها تن از انسان‌ها در سراسر جهان انگیزه ببخشد.

ما هنگام گفت‌وگو کردن به‌راستی زمانی شگفت‌انگیز را سپری می‌کردیم؛ به‌گونه‌ای که برنامه‌ریزی ما برای گفت‌وگویی چهل‌وپنج دقیقه‌ای اشتباه از کار درآمد و گفت‌وگوی ما حدود چهار ساعت طول کشید. گفت‌وگوی تونی با من به‌راستی یکی از کامل‌ترین و کاوش‌گرانه‌ترین گفت‌وگوهای بود که من در طی ۶۵ سال فعالیت شغلی‌ام در عرصه‌ی صندوق‌های سرمایه‌گذاری انجام داده‌ام. شور و اشتیاق تونی به‌معنای واقعی مسری و انرژی‌بخش است. من در همان زمان بی‌درنگ پی بردم که این کتاب تونی به‌راستی در زندگی سرمایه‌گذاران تأثیری شگرف باقی می‌گذارد.

به‌هرحال، من بازهم تأثیرگذاری شگفت‌انگیز تونی را کم‌تر از میزان واقعی آن در نظر گرفته بودم. نخستین کتاب او در زمینه‌ی

سرمایه‌گذاری و پول‌آفرینی؛ به نام **اهرم‌های پولدارشدن**^۲؛ بسیار تأثیرگذار بوده است. بیش از یک میلیون نسخه از این کتاب تاکنون فروخته شده است و این کتاب به مدت هفت ماه در بالای فهرست کتاب‌های پرفروش نیویورک تایمز قرار داشت. اکنون تونی با کتاب جدیدش در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری و پول‌آفرینی به میدان بازگشته است. این کتاب نیز بی‌تردید برای خوانندگان بسیار ارزشمند و مفید خواهد بود. تونی در این کتاب می‌کوشد اندیشه‌ها و بینش‌های عده‌ای از انسان‌های مهم را در دنیای سرمایه‌گذاری همچون وارن بافت و دیوید سوننسن، مدیر سرمایه‌گذاری دانشگاه ییل، مطرح کند. وارن و دیوید، هر دو، بارها و بارها اعلام کرده‌اند صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی به‌راستی بهترین شیوه برای سرمایه‌گذاری کردن است و سرمایه‌گذاران به این وسیله می‌توانند احتمال موفقیت‌آمیز بودن سرمایه‌گذاری خودشان را به بیشترین میزان ممکن برسانند. این کتاب کمک می‌کند تا پیام آنان به گوش عده‌ای بیشتر از سرمایه‌گذاران برسد.

عملکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی بسیار ساده است. مدیران این صندوق‌ها؛ به‌جای این‌که بکوشند بازار سهام را زمان‌سنجی کنند یا درباره‌ی پیش‌بینی کردن وضعیت سهام از مدیران حرفه‌ای دیگر پیشی بگیرند؛ به‌سادگی همه‌ی سهام موجود را در بخش سهام شاخصی همچون اس‌اند‌پی ۵۰۰ می‌خرند و نگه می‌دارند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی هزینه‌های سرمایه‌گذاری را تا حد امکان کاهش می‌دهند. در این صندوق‌ها هرگز دستمزدی کلان بابت دادوستد کردن سهام به مدیران سرمایه‌گذاری فعال و پویا پرداخت نمی‌شود. هزینه‌ی دادوستد کردن سهام نیز در این صندوق‌ها بسیار اندک است زیرا

راهکار خریدن و نگه داشتن سهام در آن‌ها اجرا می‌شود. ما نمی‌توانیم بر عملکرد بازار سهام تسلط یابیم و آن را مدیریت کنیم؛ اما می‌توانیم مبلغ پرداختی خودمان را بابت سرمایه‌گذاری مان تعیین و مدیریت کنیم. صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی در واقع فرصتی را برای سرمایه‌گذاران فراهم می‌کنند تا آنان با کم‌ترین هزینه بتوانند سبدي را از سهم‌هایی متنوع در اختیار داشته باشند.

می‌توانید به این شیوه درباره‌ی چنین موضوعی بیندیشید: همه‌ی سرمایه‌گذاران به‌صورت گروهی بخشی کلی از بازار سهام را به‌دست می‌آورند و به تناسب سهمشان از درآمد ناخالص آن، قبل از کسرشدن هزینه‌ها، بهره‌مند می‌شوند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی به‌سادگی، با سهم‌شدن در کل بازار سهام، درآمد حاصل از این بازار را با کم‌ترین هزینه به‌دست می‌آورند. هزینه‌ی این صندوق‌ها اغلب حدود ۰/۵ درصد مبلغ سرمایه‌گذاری‌شده‌ی شما خواهد بود. بقیه‌ی بازار به‌شیوه‌ای فعال و پویا پیش می‌رود که البته فعال‌بودن و پویایی در این بخش بسیار پرهزینه است. سرمایه‌گذاران و مدیران این بخش اغلب به‌شیوه‌ای پرتلاش و تکاپو می‌کوشند سهم‌هایی متفاوت را با یکدیگر دادوستد کنند و به‌گونه‌ای بر بازار تسلط یابند. البته تسلط‌یافتن بر بازار سهام در بلندمدت برای هیچ مدیری امکان‌پذیر نیست. با این حال، آنان نیز به‌صورت گروهی در کل بازار سهم می‌شوند و درآمد ناخالص آن را به تناسب سهمشان به‌دست می‌آورند. توجه داشته باشید که دادوستدکردن فراوان آنان بسیار پرهزینه خواهد بود. به این ترتیب، مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اغلب هزینه‌هایی گزاف را از شما درخواست و دریافت می‌کنند. البته، آنان هزینه‌ای اندک را بابت دادوستدهای خودشان به وال استریت می‌پردازند. این هزینه‌ها به همراه

هزینه‌های پنهان دیگر ممکن است سالیانه به‌آسانی به بیش از ۲ درصد مبلغ سرمایه‌گذاری شده‌ی شما برسد.

به‌این‌ترتیب، سرمایه‌گذاران صندوق‌های شاخصی در حالی از درآمد ناخالص بازار سهام بهره‌مند می‌شوند که کم‌ترین میزان هزینه را حدود ۰/۵ درصد یا حتی درصدی کمتر می‌پردازند. از سوی دیگر، سرمایه‌گذاران فعال با سرمایه‌گذاری کردن در بعضی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک به‌صورت گروهی همان درآمد ناخالص بازار سهام را، البته با هزینه‌ای ۲ درصدی یا حتی بیشتر، به‌دست می‌آورند. وقتی هزینه‌های سرمایه‌گذاری را از درآمد ناخالص بازار سهام کم کنیم؛ درآمد خالص سرمایه‌گذاران از این بازار به‌دست می‌آید. شما برای پی‌بردن به مزیت‌های سرمایه‌گذاری شاخصی باید به‌خوبی از فرضیه‌ی اهمیت‌داشتن هزینه‌ها آگاهی داشته باشید. این تفاوت‌های سالیانه در بلندمدت و در سراسر دوره‌ی سرمایه‌گذاری شما روی هم انباشته می‌شوند و درکل رقمی بزرگ را به‌وجود می‌آورند. بسیاری از جوانان، که به‌تازگی کسب و کارشان را شروع کرده‌اند، ممکن است به‌مدت ۶۰ سال یا حتی بیشتر به سرمایه‌گذاری کردنشان ادامه دهند. اگر اثر مرکب را نیز در این مدت در نظر بگیریم؛ هزینه‌های گزاف سرمایه‌گذاری ممکن است رقمی مبهوت‌کننده را از درآمد کلی شما در طی این سال‌ها کسر کند. این رقم کمابیش حدود ۷۰ درصد از درآمد کلی حاصل از سرمایه‌گذاری‌های شما خواهد بود!

این تفاوت هزینه‌ها در اصل زمانی کم‌اهمیت نشان داده می‌شود که قرار است به بسیاری از سرمایه‌گذاران تحمیل شود. این

موضوع به‌ویژه برای سرمایه‌گذارانی اتفاق می‌افتد که از حساب‌های پس‌انداز بازنشستگی همچون حساب 401k یا 301b در آمریکا بهره‌مند هستند. همان‌گونه که تونی در فصل سوم از این کتاب مطرح می‌کند؛ این لایه‌ی اضافی هزینه‌ها، که اغلب به‌صورت پنهان است، بخشی عمده از درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌های شما را به خودش اختصاص می‌دهد.

من بسیار هیجان‌زده هستم که می‌توانم سهمی اندک در این کتاب داشته باشم و در حمایت‌کردن از تونی برای مانا بودن صدایش بکوشم. من بسیار شادمان هستم که یک بعدازظهر شگفت‌انگیز را به گفت‌وگو کردن با تونی اختصاص داده‌ام. من بسیار سپاس‌گزارم که فرصتی نصیبم شد تا بتوانم پیام مربوط به سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های شاخصی را هرچه بیشتر گسترش دهم. شاید به این وسیله بتوانم به انسان‌هایی واقع‌بین، درست‌کردار و پرتلاش کمک کنم که می‌کوشند مبلغی را برای امنیت مالی دوران بازنشستگی‌شان یا هزینه‌ی تحصیل فرزندانشان پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنند.

تونی با استعداد بی‌نظیرش می‌کوشد تاریخچه‌ی مخاطره‌ها و درآمدهای سرمایه‌گذاری را به‌شیوه‌ای ژرف مطرح کند. شک نکنید که سرمایه‌گذاران موفق باید این تاریخچه را به‌خوبی درک کنند. به بیان دیگر، تاریخ، همان‌گونه که سمیوئل تیلر کولریج، شاعر انگلیسی، می‌گوید: "همچون یک فانوس دریایی در عقب کشتی است که فقط امواج پشت‌سرمان را به‌روشنی نمایان می‌کند". چنین فانوسی به‌راستی مسیر پیش روی ما را روشن نمی‌کند. گذشته را نمی‌توان بی‌استثنا همچون مقدمه یا

پیش‌درآمدی برای آینده در نظر گرفت. البته، اطلاعات مربوط به گذشته برآگاهی و هوشیاری ما در تصمیم‌گیری‌های مهممان برای آینده می‌افزاید.

ما در دنیایی پرنوسان زندگی می‌کنیم. ما، علاوه بر این که باید مخاطره‌ی روبه‌روشدن با اموری را بپذیریم که آن‌ها را ناشناخته می‌پنداریم، باید مخاطره‌ی روبه‌روشدن با اموری را نیز بپذیریم که آن‌ها را ناشناخته نمی‌دانیم. در واقع ما از ناآگاهی خودمان در این زمینه نیز بی‌خبر هستیم. با وجود همه‌ی این مخاطره‌ها؛ اگر قرار باشد فرصتی به‌دست آوریم تا به اهداف مالی بلندمدتمان برسیم؛ بی‌تردید باید سرمایه‌گذاری کنیم. در غیر این صورت، هرگز به اهدافمان نمی‌رسیم. به هر حال، ما نباید راضی شویم که ۱۰۰ درصد سرمایه را تأمین کنیم و مخاطره‌ای ۱۰۰ درصدی را بپذیریم و در پایان فقط درآمدی ۳۰ درصدی یا حتی کمتر را دریافت کنیم. وقتی سهام صندوق‌های شاخصی کم‌هزینه و پرتنوع را می‌خرید و آن‌ها را در بلندمدت حفظ می‌کنید؛ می‌توانید تضمین کنید که در بلندمدت سهمی عادلانه را از درآمد بازار سهام دریافت خواهید کرد.

بخش اول: ثروت: کتابچه‌ی قانون

شهر کتاب (nbookcity.com)

فصل اول: سرسخت و تزلزل ناپذیر

بهره‌مند بودن از توانمندی و آرامش خاطری بی‌نظیر در دنیایی پرنوسان

سرسختی و تزلزل‌ناپذیری را می‌توان این‌گونه توصیف کرد:

بهره‌مند بودن از اطمینانی بی‌چون و چرا که شالوده‌اش در هیچ تندبادی به‌لرزه نمی‌افتد؛

احساس کردن تعهدی مانا و پایا به حقیقت؛

هوشیار بودن، آرامش داشتن و استوار ماندن در دل طوفان‌ها.

اگر در ذهنتان، قلبتان و ژرفای روح و جانتان بدانید که همیشه موفق و کامیاب خواهید بود؛ چه احساسی خواهید داشت؟ اگر با

اطمینان بدانید که در ادامه‌ی زندگی‌تان همیشه از امنیتی مالی بهره‌مند خواهید بود؛ فرقی نمی‌کند در وضعیت اقتصادی کشور،

بازار سهام یا املاک چه اتفاقی می‌افتد؛ چه احساسی خواهید داشت؟ اگر می‌دانستید که از فراوانی کافی بهره‌مند هستید؛

به‌گونه‌ای که، علاوه بر تأمین کردن نیازهای اعضای خانواده و عزیزانتان، می‌توانستید از شادی کمک کردن به دیگران نیز به‌شوق

آیید؛ چه احساسی داشتید؟

همه‌ی ما درباره‌ی دستیابی به آرامش درونی شگرف، آسایش و رفاه کافی، استقلال و رهایی مالی در سطحی عالی و استثنایی

رؤیای پردازی می‌کنیم. در کل، همه‌ی ما درباره‌ی سرسختی یا تزلزل‌ناپذیر بودنمان رؤیای پردازی می‌کنیم.

به هر حال، اکنون چنین سؤالی مطرح است: تزلزل ناپذیر یا سرسخت بودن به معنای واقعی چه معنا و مفهومی دارد؟

این موضوع فقط و فقط به پول و مسایل مالی مربوط و محدود نمی شود. سرسختی و تزلزل ناپذیری در واقع گونه ای حالت ذهنی است. وقتی شما به راستی انسانی سرسخت و تزلزل ناپذیر هستید؛ حتی در دل تندبادهای زندگی نیز از اطمینانی بی نظیر و خدشه ناپذیر بهره مند خواهید بود. البته، منظور من هرگز این نیست که هیچ عاملی نمی تواند شما را غمگین و دل آزرده کند. همه ی ما بی تردید بارها و بارها در زندگی مان ضربه خورده ایم و غمگین شده ایم. موضوع اصلی این است که شما، در صورت سرسخت بودن، در این حالت سرشار از غم و اندوه باقی نمی مانید. در حقیقت، هیچ عاملی هرگز نمی تواند در بلندمدت بر شما تأثیری منفی باقی بگذارد و شما را از پیشروی کردن بازدارد. شما، در صورت سرسخت بودن، هرگز اجازه نمی دهید ترس بر وجودتان سایه افکند و تسلط یابد. اگر هم گاهی هماهنگی و تعادلتان را از دست بدهید؛ به سرعت می کوشید کانون تمرکزتان را دوباره بیابید و آرامش درونتان را بازیابید. اگر انسانی سرسخت و تزلزل ناپذیر باشید؛ در آن هنگام که دیگران می ترسند، شما حضور ذهنی عالی دارید و می توانید از آشفتگی های موجود در محیط پیرامونتان به نفع خودتان و دیگران استفاده کنید. این حالت ذهنی شما سبب می شود، به جای دنباله رو بودن، همیشه یک پیشگام و راهبر باشید. در این صورت، به جای این که مهره ی شطرنج به شمار آیید، یک بازیکن ماهر خواهید بود. در این حالت، هرگز یکی از بی شمار انسان هایی نخواهید بود که فقط و فقط حرف می زنند و اقدام کردن را از زندگی شان حذف کرده اند بلکه به گروهی اندک از انسان هایی تعلق خواهید داشت که اهل کار

و تلاش سنجیده هستند!

در این مرحله ممکن است چنین سؤال‌هایی برای شما مطرح شود: آیا در روزگار نابسامان امروزی نیز تزلزل ناپذیر بودن به‌راستی ممکن است؟ آیا چنین رؤیایی به‌معنای واقعی رؤیایی واهی به‌شمار نمی‌آید؟

آیا به‌یاد می‌آورید در سال ۲۰۰۸، وقتی بحرانی مالی به اقتصاد جهانی یورش آورد، چه احساسی داشتید؟ آیا به‌یاد می‌آورید؛ در آن هنگام که به‌نظر می‌رسید جهان در آستانه‌ی فروپاشی اقتصادی است؛ ترس، نگرانی و بی‌ثباتی بر وجود همه‌ی ما سایه افکنده بود؟ بازار سهام به فروپاشی دچار شد و شاید حساب پس‌انداز بازنشستگی شما نیز به‌کلی حسابی بی‌ارزش به‌شمار می‌آمد. بازار مسکن نیز به‌شدت سقوط کرد. شاید ارزش خانه‌ی شما یا یکی از عزیزانتان به‌شدت کاهش یافت و خسارتی شدید به شما وارد شد. بانک‌های بزرگ همچون سربازان بازی‌های رایانه‌ای یکی‌یکی سقوط می‌کردند و به فروپاشی دچار می‌شدند. میلیون‌ها تن از انسان‌های پرتلاش و خوش‌نیت در آن زمان شغلشان را از دست دادند.

من هم‌اکنون می‌توانم به شما بگویم هرگز رنج و هراسی را فراموش نمی‌کنم که در آن دوره در فضای پیرامونم شاهد آن بودم. من مشاهده می‌کردم مردم پس‌اندازهای زندگی‌شان را از دست می‌دادند؛ از خانه و کاشانه‌ی خود آواره می‌شدند و پول کافی نداشتند تا فرزندانشان را به دانشگاه بفرستند. آرایش‌گرم می‌گفت کسب و کار او نیز کساد شده است زیرا مردم حتی نمی‌خواهند

بابت کوتاه کردن موی خود نیز پول هزینه کنند. حتی بعضی از دوستان میلیاردرم با ترس و هراس به من تلفن می کردند زیرا حساب آنان به کلی مسدود شده بود؛ بازار اعتباری را کد مانده بود و به نظر می رسید که آنان ممکن است به صورت ناگهانی در معرض خطر از دست دادن همه ی دارایی های خود قرار بگیرند. ترس و هراس همچون ویروسی ویرانگر در همه جا گسترش می یافت. چنین ترسی بر زندگی مردم سایه می افکند و میلیون ها تن از آنان را به احساس بی ثباتی دچار می کرد.

آیا پایان یافتن همه ی ترس ها و بی ثباتی های سال ۲۰۰۸ برای شما جالب و هیجان انگیز به نظر نمی رسد؟ آیا فکر نمی کنید دنیای اقتصادی باید تاکنون به وضعیت طبیعی و عادی خودش باز می گشت؟ آیا اقتصاد جهانی نباید به مسیر اصلی اش بازگردد و دوباره به شیوه ای شگفت انگیز رشد کند؟

به هر حال، حقیقت چنین است: ما هنوز هم در دنیایی آشفته و نابسامان زندگی می کنیم. پس از گذشت این سال ها، بانک های مرکزی هنوز هم به نبردی حماسی مشغول هستند تا بتوانند به رشد اقتصادی جانی دوباره ببخشند. بسیاری از فعالان این عرصه هنوز هم راهبردهایی بنیادین را آزمایش می کنند که ما هرگز نمونه ی آن ها را در کل تاریخ اقتصاد جهانی مشاهده نکرده ایم.

آیا فکر می کنید من در این باره بزرگ نمایی می کنم؟ بسیار خوب، دوباره در این باره بیندیشید. هم اکنون در کشورهایی پیشرفته همچون سوئیس، سوئد، آلمان، دانمارک و ژاپن، نرخ سود بانکی در واقع رقمی منفی است. آیا می دانید این موضوع تا چه اندازه

غیرمنطقی به نظر می‌رسد؟ هدف کلی نظام بانکی برای شما این است که با قرض دادن پول به بانک بتوانید سودآفرینی کنید. بانک نیز می‌تواند پول شما را به دیگران قرض دهد. البته، امروزه، مردم در سراسر جهان باید مبلغی را نیز به بانک‌ها بپردازند تا آن‌ها حاصل یک عمر تلاششان را بپذیرند و نگهداری کنند. کارکنان روزنامه‌ی وال استریت جورنال می‌خواستند پی ببرند آخرین بار چه زمانی نرخ سود بانکی در دنیای اقتصادی رقمی منفی بوده است. آنان برای این منظور به یک تاریخ‌دان اقتصادی تلفن کردند. آیا می‌دانید آقای تاریخ‌دان به این افراد چه گفت؟ چنین رویدادی، در طی ۵۰۰۰ سال تاریخ فعالیت صنعت بانکداری، بی‌سابقه بوده و برای نخستین بار اتفاق افتاده است.

ما از زندگی کردن در یک دنیای طبیعی به مرحله‌ای رسیده‌ایم که قرض‌گیرندگان اغلب مبلغی را بابت قرض گرفتنشان دریافت می‌کنند و پس‌اندازکنندگان اغلب بابت پس‌اندازکردنشان جریمه می‌شوند. در این دنیای وارونه، سرمایه‌گذاری‌های ایمن همچون اوراق بهادار باکیفیت و کم‌ریسک با سودی بسیار اندک به شما پیشنهاد می‌شوند. من به‌تازگی پی بردم یکی از شعبه‌های خدمات مالی شرکت تویوتا اوراق بهاداری سه‌ساله را با سودی ۰/۰۱ درصدی صادر کرده است. اگر حتی در بلندمدت سودتان را دریافت نکنید و بخواهید که این سود هر ساله به سرمایه‌ی اصلی شما افزوده شود؛ کمابیش ۶۹۳۰۰ سال طول می‌کشد تا سرمایه‌ی شما دو برابر شود!

اگر در تلاش و تکاپو هستید تا پی ببرید این حقایق در آینده‌ی اقتصاد جهانی چه معنا و مفهومی خواهند داشت؛ بهتر است به گروه ما بپیوندید. هاوارد مارکس، یکی از اسطوره‌های سرمایه‌گذاری که سرمایه‌ای را حدود ۱۰۰ میلیارد دلار مدیریت می‌کند، به‌تازگی به من چنین گفت: "اگر شما در دنیای اقتصادی امروزی گیج و آشفته نشوید؛ دست کم پی نمی‌برید که درکل چه خبر است".

شما نیز می‌دانید که ما هم‌اکنون در روزگاری عجیب زندگی می‌کنیم. در این روزگار حتی بزرگ‌ترین و بااستعدادترین اذهان اقتصادی نیز می‌پذیرند که گیج شده‌اند. این واقعیت به‌راستی سبب شد من سال گذشته قاطعانه به خانام برگردم و بکوشم جلسه‌ای را با اعضای گروه پلاتینیوم پارتنرز برنامه‌ریزی کنم. اعضای گروه پلاتینیوم پارتنرز در واقع گروهی از مشتریان و دوستان صمیمی‌ام هستند که سالی یک‌بار دور هم جمع می‌شویم تا بینش‌ها و نگرش‌هایی را از بهترین‌ها به‌دست آوریم.

ما در گذشته کمابیش نظر هفت تن از میلیاردرهای خودساخته را شنیده بودیم. در آن مرحله، زمان مناسب فرا رسیده بود تا سخنان مردی را بشنویم که به‌مدت دو دهه، بیش از هر انسان زنده‌ی دیگری در آن دوره‌ی زمانی، قدرت اقتصادی داشت و آن را به‌خوبی به‌کار می‌برد. من روی یکی از دو صندلی چرمی پشت‌بلند نشستم که در اتاق همایش هتل چهار فصل در ویسلر واقع در بریتیش کلمبیا برای ما در نظر گرفته شده بود. بیرون هتل، برف به‌آرامی می‌بارید. مرد مقابل من کسی غیر از آلن گرینسپن،

رییس پیشین بانک مرکزی ایالات متحده، نبود. گرینسپن در سال ۱۹۸۷ از سوی رییس جمهور وقت به کار گماشته شد. او در نهایت، قبل از بازنشسته شدن، در دوره ریاست جمهوری چهار تن از رییس جمهوران ایالات متحده به منزله رییس بانک مرکزی فعالیت کرد. ما به قدرت می توانیم انسانی را بیابیم که از او باتجربه تر باشد و بهتر از او بتواند در دل آشفتگی های بازار اقتصادی میان بر بزند و نوری را بر آینده اقتصادی بتاباند تا آن را برای ما روشن کند.

در حالی که گفت و گوی دوساعته ی ما به لحظه های پایانی اش می رسید؛ من سؤال نهایی ام را برای مردی مطرح کردم که همه ی فراز و نشیب های بازار را شاهد بوده و اقتصاد ایالات متحده را در طی ۱۹ سال در روزگار سخت و آسان مدیریت کرده است. من این گونه شروع کردم: "آلن، تو بیش از ۹۰ سال روی این کره ی خاکی زندگی کرده ای و تغییراتی عجیب و باورنکردنی را در دنیای اقتصادی شاهد بوده ای. اکنون به این سؤال من پاسخ بده: اگر در این دنیای نابسامان با نوسان های شدید و پی در پی و تدابیر بیمارگونه ی بانک های مرکزی در سراسر جهان هنوز هم رییس بانک مرکزی بودی؛ چه اقدامی انجام می دادی؟"

گرینسپن مدتی درنگ کرد. او در پایان اندکی به سوی من خم شد و چنین گفت: "استعفا می کردم!"

چگونه می توانیم در دل یک روزگار نابسامان به معنای واقعی سامان یابیم؟

وقتی نمادی اقتصادی همچون آلن گرینسپن، با مقام و موقعیت ویژه اش، وسوسه می شود تا دستش را به نشانه ی تسلیم شدن

بالا ببرد و نمی‌تواند کشف کند که به معنای واقعی در دنیای اقتصادی چه خبر است یا حدس نمی‌زند که این ماجرا در کجا پایان می‌یابد؛ من و شما قرار است چه اقدامی انجام دهیم؟ اگر او نمی‌تواند آینده‌ی دنیای اقتصادی را حدس بزند؛ من و شما چگونه می‌توانیم پیش‌بینی کنیم که قرار است چه رویدادهایی اتفاق بیفتند؟

کتاب (nbookcity.com)

اگر خودتان را گیج و وجودتان را سرشار از تنش احساس می کنید؛ به خوبی درکتان می کنم. به هر حال، بهتر است اکنون خبرهای خوب را برای شما مطرح کنم: عده ای اندک از انسان ها برای سؤال من پاسخ هایی دارند. این عده ای اندک با استعداد مالی بی نظیرشان پی برده اند که چگونه می توان در روزگار خوش یا ناخوش اقتصادی به معنای واقعی درآمد آفرینی کرد. من؛ پس از این که هفت سال از عمرم را به گفت و گو کردن با این افراد اختصاص داده ام؛ قصد دارم پاسخ ها، بینش ها و رازهای آنان را برای شما مطرح کنم. شما به این وسیله پی می برید چگونه می توانید حتی در روزگاری به شدت نابسامان نیز درآمد آفرینی کنید و به موفقیت برسید.

اکنون باید این نکته را به شما بگویم: من از این بازیکنان ماهر عرصه ی پول آفرینی آموخته ام که شما برای موفق شدن در بازی پول آفرینی مجبور نیستید وضعیت آینده را پیش بینی کنید. بهتر است این اندیشه را در مغز زیبا و شگرف خودتان کنده کاری کنید زیرا اهمیتی بسیار دارد. باز هم با تأکید می گویم که چنین اندیشه ای به معنای واقعی مهم است.

در این بخش می گویم که برای موفق شدن در بازی پول آفرینی باید چه اقدامی انجام دهید: شما باید بر اموری متمرکز شوید که می توانید آن ها را مهار و مدیریت کنید و باید همه ی اموری را کنار بگذارید که نمی توانید آن ها را مهار و مدیریت کنید. شما نمی توانید جهت پیشروی وضعیت اقتصادی یا فراز و نشیب های بازار سهام را مهار و مدیریت کنید. به هر حال، بهتر است بدانید

این موضوع به راستی اهمیتی ندارد! بازیکنان موفق بازی پول آفرینی می دانند که در هر صورت نمی توانند وضعیت آینده ی اقتصادی را مهار و مدیریت کنند. آنان می دانند پیش بینی های شان اغلب اشتباه از کار درمی آید زیرا دنیای ما به راستی دنیایی پیچیده است که تغییراتی سریع در آن اتفاق می افتد. پیش بینی کردن دقیق آینده در چنین دنیایی برای هیچ کس امکان پذیر نخواهد بود. به هر حال، همان گونه که در صفحه های بعد از این کتاب می خوانید؛ بازیکنان ماهر عرصه ی پول آفرینی مشتاقانه و سرسختانه بر اموری متمرکز می شوند که می توانند آن ها را مهار و مدیریت کنند. درست به همین دلیل است که آنان همواره در حال پیشروی کردن هستند و به موفقیت می رسند؛ فرقی نمی کند چه رویدادهایی در دنیای اقتصادی یا بازارهای مالی اتفاق می افتند. شما نیز با به کارگیری بینش های مطرح شده از سوی آنان می توانید پیشروی کنید و به موفقیت برسید.

بکوشید فقط اموری را مهار و مدیریت کنید که می توانید آن ها را مهار و مدیریت کنید. شگرد اصلی در واقع همین است. چگونگی انجام دادن چنین کاری نیز در این کتاب به شما نشان داده می شود. در نهایت نیز خواندن این کتاب را در حالی تمام می کنید که یک برنامه ی راهبردی را در اختیار دارید. این برنامه در واقع ابزارهای لازم را در اختیارتان می گذارد تا با به کارگیری آن ها بتوانید در بازی پول آفرینی به موفقیت برسید.

همه ی ما می دانیم فقط با در سر پروراندن اندیشه هایی زیبا و رؤیاپردازانه، با دروغ گفتن به خودمان یا فقط و فقط با مثبت اندیشی

و چسباندن تصاویری از خودروهای زیبا و دوست‌داشتنی روی تابلوی تصویری‌مان، نمی‌توانیم به انسانی سرسخت و تزلزل‌ناپذیر تبدیل شویم. باورکردن به‌خودی‌خود، برای دستیابی به موفقیت در بازی پول‌آفرینی، کافی نخواهد بود. باورکردن زمانی اهمیت می‌یابد که به اقدام کردن بینجامد. شما برای این منظور به بینش‌ها، ابزارها، مهارت‌ها، دانش و راهکارهایی ویژه نیاز دارید که به شما توانایی می‌بخشند به موفقیتی واقعی و ماندگار برسید. شما باید قوانین بازی پول‌آفرینی را بیاموزید؛ بازیکنان این بازی را بشناسید؛ از شالوده‌ی برنامه‌ی کاری این افراد آگاهی یابید؛ پی ببرید در کدام بخش‌ها ممکن است آسیب ببینید و چگونه می‌توانید به موفقیت برسید. چنین دانشی به رهایی مالی شما می‌انجامد.

هدف شگرف من از نوشتن این کتاب کوچک نیز این بود که بگویم دانشی بنیادین را در این زمینه در اختیار شما قرار دهم. این کتاب در واقع یک کتابچه‌ی بازی مناسب برای دستیابی به موفقیت مالی است. به این ترتیب، شما و خانواده‌ی عزیزتان دیگر مجبور نیستید با ترس و هراس و در وضعیتی نابسامان زندگی کنید بلکه می‌توانید با آرامش خاطر واقعی از سفر زندگی‌تان لذت ببرید.

وقتی موضوع آینده‌ی مالی در زندگی مطرح می‌شود؛ بسیاری از انسان‌ها فقط به‌صورت سطحی در این باره می‌اندیشند و بی‌تردید بابت این بی‌توجهی نیز بهایی گزاف می‌پردازند. این بی‌توجهی هرگز به این دلیل نیست که آنان به آینده‌ی مالی

زندگی‌شان اهمیت نمی‌دهند بلکه به این دلیل است که آنان در باتلاق تنش‌ها و فشارهای زندگی روزمره قرار دارند یا در این باتلاق فرو رفته‌اند. به‌علاوه، آنان در این زمینه از مهارت و دانش کافی بهره‌مند نیستند؛ در نتیجه، چنین موضوعی برای آنان هراس‌آور، گیج‌کننده و دشوار به‌نظر می‌رسد. هیچ‌یک از ما دوست نداریم در زمینه‌هایی تلاش کنیم که سبب می‌شوند خودمان را ناموفق یا بی‌کفایت احساس کنیم! در واقع ما چنین کاری را فراتر از توانایی خودمان می‌پنداریم. وقتی انسان‌ها مجبور می‌شوند درباره‌ی امور مالی زندگی‌شان تصمیم بگیرند؛ اغلب با ترس و هراس در این زمینه اقدام می‌کنند. البته، همان‌گونه که می‌دانید؛ وقتی در وضعیتی سرشار از ترس و هراس تصمیم‌گیری می‌کنیم؛ تصمیم‌های ما به احتمال بسیار زیاد اشتباه از کار درمی‌آیند.

به‌هرحال، من متعهد شده‌ام بکوشم در بخش امور مالی همچون مربی و راهنمای شما باشم و در این زمینه کمکتان کنم. به‌این‌ترتیب، شما می‌توانید یک برنامه‌ی کاربردی را برای خودتان در نظر بگیرید که به‌کارگیری آن سبب می‌شود از موقعیت کنونی‌تان به موقعیت دلخواه‌تان برسید. شاید شما در دوره‌ی سالمندی قرار دارید و در این‌باره نگران هستید که نمی‌توانید به امنیت مالی دلخواه‌تان برسید زیرا فرایند سرمایه‌گذاری کردن‌تان را دیر شروع کرده‌اید. شاید انسانی میانسال هستید و با خودتان این‌گونه می‌اندیشید: "من بدهی‌هایی فراوان دارم؛ بنابراین، هرگز به مرحله‌ی استقلال مالی نمی‌رسم". شاید هم یک سرمایه‌گذار ماهر هستید و فرصتی ویژه را می‌جوید تا بتوانید میراثی ماندگار را از خودتان باقی بگذارید که نسل بعدی به این وسیله بتواند از مزیت کار شما بهره‌مند شود. فرقی نمی‌کند چه کسی هستید و در کدام مرحله از زندگی‌تان قرار دارید؛ در هر

صورت، من قصد دارم به شما نشان دهم که همیشه راهی وجود دارد.

اگر با خودتان عهد و پیمان ببندید که این کتاب را تا پایان آن با دقت بخوانید؛ به شما نوید می‌دهم به دانش و ابزارهایی ضروری مجهز می‌شوید که با به‌کارگیری آن‌ها می‌توانید به استقلال مالی برسید. وقتی این اطلاعات مفید را با دقت خواندید و به‌کارگیری برنامه‌ی مالی خودتان را شروع کردید؛ به احتمال بسیار زیاد، هر ساله فقط باید یک یا دو ساعت از وقتتان را به سامان‌دهی دوباره‌ی امور مالی‌تان اختصاص دهید.

شما برای رسیدگی کردن به این بخش از زندگی‌تان باید به تعهدی کافی مجهز باشید. البته، اگر برای درک کردن و به‌کارگرفتن بینش‌های موجود در این کتاب به معنای واقعی متعهد هستید؛ بدانید که از پاداش‌هایی باورنکردنی بهره‌مند خواهید شد. وقتی از قوانینی اطلاع یابید که بر دنیای اقتصادی حاکم هستند؛ تا چه اندازه خودتان را نیرومندتر و مطمئن‌تر احساس می‌کنید؟ وقتی از دانش و مهارت لازم بهره‌مند هستید؛ سپس، می‌توانید، به شیوه‌ای هوشمندانه و بر مبنای درک و فهمی واقعی، درباره‌ی امور مالی زندگی‌تان تصمیم بگیرید. البته، این تصمیم‌های شما به معنای واقعی قدرت و توان غایی شما به شمار می‌آیند. **تصمیم‌های شما در این زمینه در واقع سرنوشتان را می‌سازند.** وقتی پس از خواندن این کتاب به دانش و مهارت لازم مجهز می‌شوید و بر این مبنا در زمینه‌ی امور مالی زندگی‌تان تصمیم می‌گیرید؛ تصمیم‌های شما بی‌تردید سطحی جدید را از آرامش درونی، احساس

کامیابی، احساس رفاه و آسایش و استقلال مالی برای شما به‌ارمغان می‌آورند که بسیاری از انسان‌ها فقط رؤیای دستیابی به آن‌ها را در سر می‌پرورانند. می‌دانم که سخنان من در این باره ممکن است گونه‌ای بزرگ‌نمایی به نظر برسد. به هر حال، وقتی خودتان چنین کتابی را می‌خوانید و از پیامدهای به‌کارگیری راهکارهای آن بهره‌مند می‌شوید؛ پی می‌برید که سخنان من به‌راستی بزرگ‌نمایی نبوده است.

دیدار کردن با بازیکنان ماهر عرصه‌ی پول‌آفرینی

من در زندگی‌ام همواره مشتاق بوده‌ام به انسان‌ها کمک کنم تا بکوشند زندگی رؤیایی و دلخواه‌شان را بیافرینند. مهم‌ترین لذت من در زندگی از این موضوع نشأت می‌گیرد که به دیگران نشان دهم چگونه درد و رنج‌شان را به توانمندی و گنج زندگی‌شان تبدیل کنند. من هرگز نمی‌توانم رنج کشیدن دیگران را تاب آورم زیرا می‌دانم رنج کشیدن به معنای واقعی چه احساسی دارد. من در فقر شدید پرورش یافتم؛ در طی سال‌ها با پدر خودم و پس از او نیز با سه ناپدری‌ام زندگی کرده‌ام و مادرم هم اعتیاد داشت. من شب‌ها اغلب گرسنه می‌خواخیزدم؛ در حالی که حتی نمی‌دانستم آیا روز بعد غذایی برای خوردن داریم یا خیر. ما پولی اندک داشتیم؛ به گونه‌ای که من مجبور بودم تی‌شرت‌هایی ۲۵ سنتی را از فروشگاه‌ی بخرم که لباس دست دوم می‌فروخت. به علاوه، من در حالی به مدرسه می‌رفتم که شلوارم برایم حدود ۱۰ سانتی‌متر کوتاه بود. من، برای تأمین کردن هزینه‌هایم، نیمه‌شب‌ها به منزله‌ی نگهبان در دو بانک کار می‌کردم. سپس، یک خانه‌ی اتوبوسی برای خودم یافتم. به این ترتیب، قبل از این که هر روز

صبح بکوشم خودم را به زور به مدرسه برسانم؛ می توانستم حدود چهار تا پنج ساعت را در خانه ی اتوبوسی ام بخوابم.

من امروزه به لطف خداوند و با تلاش و تکاپویی فراوان به موفقیتی مالی رسیده ام. هم اکنون می توانم به شما چنین بگویم: هرگز فراموش نمی کنم زندگی کردن در حالتی سرشار از ترس و نگرانی دایمی درباره ی آینده چه احساسی خواهد داشت. در آن روزها، من در موقعیت های زندگی ام به دام افتاده بودم و وجودم از احساس بی ثباتی لبریز بود. به این ترتیب، وقتی مشاهده می کردم در بحران مالی سال های ۲۰۰۸-۰۹ برای مردم چه اتفاقی می افتد؛ هرگز نمی توانستم نسبت به این موضوع بی توجه و بی تفاوت باشم.

من به شدت از این موضوع خشمگین بودم که کساد اقتصادی در واقع به دلیل عملکرد نامناسب عده‌ای اندک از بازیکنان بی کفایت و خودخواه وال استریت به وجود آمده بود. با این حال، به نظر می‌رسید هیچ‌یک از دولتمردان امریکا حاضر نیستند بهای درد و رنج به وجود آمده را بپردازند. هیچ‌کس بابت این موضوع روانه‌ی زندان نشد. هیچ‌کس به عملکردهایی سازمان‌دهی شده اشاره نکرد که سبب شده بودند وضعیت اقتصادی بسیار آسیب‌پذیر شود. به نظر می‌رسید هیچ‌کس قصد ندارد به مردمی توجه کند که از فشارهای این آشفتگی‌های مالی خسته شده بودند. من هرروزه شاهد بودم که حق آنان ضایع می‌شود و دیگر نمی‌توانستم این بی‌عدالتی موجود در امریکا را تاب آورم.

این موضوع سبب شد بکوشم پی ببرم چگونه می‌توانم به مردم کمک کنم بر امور مالی زندگی‌شان تسلط یابند و هرگز دوباره مجبور نشوند قربانی بی‌چون و چرای بازی‌هایی باشند که از قوانینش به‌خوبی آگاهی نداشتند. من در این زمینه از یک مزیت بنیادین بهره‌مند بودم زیرا به صورت شخصی با بسیاری از بازیکنان ماهر و شایسته‌ی عرصه‌ی اقتصادی ارتباط داشتم. من در طی سال‌ها مربی و مشاور پاول تئودور جونز بوده‌ام و این موضوع به معنای واقعی به نفعم تمام شد زیرا او یکی از موفق‌ترین و برترین بازرگانان در همه‌ی دوره‌های تاریخی به‌شمار می‌آید. پاول در واقع یک نیکوکار و بشردوست استثنایی؛ یک اندیشمند با استعداد و یک دوست بی‌نظیر است. او کمک کرد تا درهایی فراوان در زمینه‌ی هدفم به‌رومی من گشوده شود.

من، در طی هفت سال، با عده‌ای بیش از ۵۰ تن از بازیکنان ماهر عرصه‌ی پول‌آفرینی در سطح جهان گفت‌وگو کردم. شاید شما حتی نام آنان را نشنیده باشید. البته، آنان در دنیای مالی به‌راستی انسان‌هایی شناخته‌شده و اَبَرستاره به‌شمار می‌آیند؛ درست همان‌گونه که افرادی همچون لوبران جیمز، رابرت دنیرو، جی زی و بیانسه، در حیطه‌ی فعالیت خودشان انسان‌هایی نامدار محسوب می‌شوند!

در فهرست اسطوره‌هایی مالی که بینش‌های شگرفشان را برای من مطرح کردند؛ نام این افراد نیز مشاهده می‌شود: ری دالیو، موفق‌ترین مدیر صندوق تأمین سرمایه در طول تاریخ؛ جک باگل، بنیان‌گذار مجموعه‌ی ونگارد و انسانی محترم و پیشگام در عرصه‌ی صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی؛ مری کلاهان اردوز، که سرمایه‌ای ۲/۴ تریلیون دلاری را در شرکت جی پی مورگان مدیریت می‌کند؛ تی. بون پیکینز، میلیاردر و سرمایه‌گذار بانفوذ در صنعت نفت؛ کارل آیکان، سرسخت‌ترین سرمایه‌گذار فعال در امریکا؛ دیوید سوئنسن، که مهارت ویژه‌ی او سبب شد دانشگاه ییل به یکی از دانشگاه‌های ثروتمند در سطح جهان تبدیل شود؛ جان پاولسون، مدیر یکی از صندوق‌های تأمین سرمایه که در سال ۲۰۱۰ به‌صورت شخصی درآمدی ۴/۹ میلیارد دلاری به‌دست آورد؛ و وارن بافت، نامدارترین سرمایه‌گذاری که تاکنون روی کره‌ی زمین زیسته است.

اگر شما نام این افراد را نشنیده‌اید؛ بدانید که در این زمینه هرگز تنها نیستید. این افراد در صورتی برای شما افرادی نام‌آشنا

خواهند بود که در عرصه‌ی مالی فعالیت کنید. شاید شما بیشتر در این باره آگاهی دارید که تیم فوتبال دلخواه‌تان چگونه بازی می‌کند یا کارت خریدتان از یک فروشگاه ویژه با نشان تجاری معتبر هنوز چقدر اعتبار دارد. به هر حال، ممکن است به معنای واقعی قصد داشته باشید این غول‌های عرصه‌ی اقتصادی را بیشتر بشناسید و از شیوه‌ی فعالیت آنان آگاهی یابید زیرا آشناسدن با این افراد و شیوه‌ی فعالیتشان ممکن است زندگی شما را به کلی تغییر دهد.

پیامد همه‌ی پژوهش‌های من به صورت کتابی پر حجم، به نام **اهرم‌های پولدار شدن**، چاپ شد. خوشبختانه، این کتاب، در میان کتاب‌های اقتصادی، به سرعت در صدر فهرست کتاب‌های پرفروش نیویورک تایمز قرار گرفت و از زمان چاپ شدنش در سال ۲۰۱۴ تاکنون بیش از یک میلیون نسخه از آن فروش رفته است. بسیاری از انسان‌های برگزیده در عرصه‌ی مالی نیز همواره به شیوه‌ای استثنایی مطالب این کتاب را تأیید کرده‌اند. کارل آیکان، انسانی سرسخت که هیچ موضوعی را به آسانی تأیید نمی‌کند، درباره‌ی کتاب **اهرم‌های پولدار شدن** چنین گفت: "هر یک از سرمایه‌گذاران به راستی این کتاب را بی‌نهایت جالب، آموزنده و روشنگرانه خواهند یافت." جک باگل درباره‌ی کتابم چنین نوشت: "این کتاب به راستی مسیر پول‌آفرینی‌تان را درخشان می‌سازد و قدرت درک و هوشیاری شما را در این باره تقویت می‌کند که چگونه در بازی پول‌آفرینی به مهارت برسید و در بلندمدت از استقلال مالی دلخواه‌تان بهره‌مند شوید." استیو فوربس نیز در این باره چنین نوشت: "اگر قرار بود برای کتاب‌های نوشته‌شده در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری نیز جایزه‌ی پولیتزر در نظر گرفته و هدیه شود؛ رایینز بابت این کتاب به آسانی چنین جایزه‌ای را به دست

می آورد.“

من دوست داشتم تصور کنم که این تمجید و تحسین ها به دلیل استعداد بی نظیر من در نوشتن کتابم باشد! به هر حال، چنین نیست. موفقیت کتاب **اهرم های پولدار شدن** به راستی سخاوتمندی و بخشندگی همه ی افراد فعال را در عرصه ی سرمایه گذاری نشان می دهد که حاضر شدند ساعت های پیاپی با من گفت و گو کنند و دانششان را خالصانه در اختیارم بگذارند. اگر انسانی بکوشد زمانی کافی را به مطالعه کردن دقیق کتاب **اهرم های پولدار شدن** اختصاص دهد و راهکارهای مطرح شده از سوی این افراد را متعهدانه به کار بگیرد؛ بی تردید از نظر مالی به موقعیتی شگرف می رسد و پاداشی حیرت آور به دست می آورد که تأثیرگذاری آن ممکن است یک عمر دوام یابد.

اکنون ممکن است چنین سؤالی برای شما مطرح شده باشد: چرا من به خودم زحمت دادم تا کتابی دیگر را در این باره بنویسم که شما چگونه می توانید به اهداف و رؤیاهای مالی خودتان برسید؟ در کل، بی شمار شیوه های آسان تر و بی دردسستر وجود دارد که من، به جای نوشتن کتاب، می توانم وقتم را به انجام دادن آن ها اختصاص دهم. برای نمونه؛ می توانم اندام های مختلف بدنم را در بازار سیاه بفروشم!!!! به هر حال، هدف من از نوشتن چنین کتابی این است که به شما به منزله ی خواننده ی کتابم توانایی ببخشم. در عین حال، قصد دارم در زندگی میلیون ها تن از انسان های فراموش شده تفاوتی سازنده بیافرینم که به شدت نیازمند هستند.

من درآمد حاصل از کتاب **اهرم‌های پولدارشدن** و این کتابم را به تأمین کردن غذای رایگان برای گرسنگان اختصاص داده‌ام. من در این زمینه با سازمان خیریه‌ی فیدینگ امریکا همکاری می‌کنم. این سازمان به‌راستی در زمینه‌ی تهیه کردن غذا برای نیازمندان به‌شیوه‌ای مؤثر فعالیت می‌کند. تاکنون، در فاصله‌ی زمانی بین چاپ شدن این دو کتاب و با مبالغ اهدایی‌ام به‌صورت شخصی در طی دو سال گذشته، با همکاری این سازمان توانسته‌ایم بیش از ۲۵۰ میلیون غذای رایگان را به دست خانواده‌های نیازمند برسانیم. من برنامه‌ریزی کرده‌ام تا در هشت سال آینده بکوشم این تعداد را به یک میلیارد برسانم.

به‌علاوه، من سه دلیل ضروری و بنیادین دیگر را نیز برای نوشتن این کتاب در نظر داشتم و دارم. نخست این که می‌خواستم با نوشتن کتابی مختصر و مفید تا حد امکان به انسان‌هایی بیشتر یاری برسانم زیرا هر انسانی می‌تواند این کتاب را در طی چند روز پس از ساعات کاری یا در تعطیلات پایان هفته‌اش بخواند. اگر می‌خواهید چنین مطالبی را ژرف‌تر واکاوی کنید؛ امیدوار هستم بکوشید کتاب **اهرم‌های پولدارشدن** را بخوانید. البته، اگر آن را همچون هیولایی غول‌پیکر تصور می‌کنید و از خواندن آن می‌هراسید؛ به‌خوبی درکتان می‌کنم. از سوی دیگر، باید بدانید که موفق شدن بی‌تردید به‌آسانی به‌دست نمی‌آید و شما باید بهای آن را به‌شیوه‌ای سنجیده بپردازید. در هر صورت، کتاب **سرسختی در زمین پول‌آفرینی همچون کتابی فشرده و مؤثر طراحی شده است که همه‌ی حقایق و راهکارهای بنیادین و ضروری را شامل می‌شود.** شما برای آفرینش تغییری سازنده در فضای مالی زندگی‌تان بی‌تردید به این مطالب نیاز دارید.

من با نوشتن این کتاب، که شما می‌توانید آن را به سرعت و به آسانی بخوانید، در واقع قصد داشتم این احتمال را هرچه بیشتر افزایش دهم که شما، علاوه بر مهارت یافتن در به کارگیری این آموزه‌ها، بکوشید همواره بر مبنای آن‌ها عمل کنید. مردم اغلب دوست دارند بگویند که دانایی در واقع توانایی است. به هر حال، پیشنهاد می‌کنم به حقیقتی بنیادین توجه کنید: دانایی فقط و فقط توانایی احتمالی محسوب می‌شود. من و شما می‌دانیم؛ اگر شما بر مبنای دانش خودتان عمل نکنید؛ بی‌تردید چنین دانشی به راستی بی‌فایده خواهد بود. این کتاب در واقع برنامه‌ای کاربردی، مؤثر و کارآمد را در اختیارتان قرار می‌دهد که شما می‌توانید آن را بی‌درنگ به کار ببرید. این نکته را نیز به یاد داشته باشید: عملکرد انسان، هر روز هفته، بر دانایی او برتری خواهد یافت.

دلیل دوم من برای نوشتن چنین کتابی این حقیقت بود که امروزه ترس و هراسی بسیار را در فضای پیرامونم احساس می‌کنم. اگر من و شما در فضایی سرشار از ترس و هراس زندگی کنیم؛ چگونه می‌توانیم درباره‌ی امور مالی زندگی‌مان به شیوه‌ای منطقی و هوشمندانه تصمیم بگیریم؟ حتی اگر شما بدانید که باید چه کارهایی را انجام دهید؛ ترستان مانع می‌شود که در این زمینه اقدام کنید. من نگران هستم که شما، در صورت زندگی کردن با ترس و هراس، به چند اشتباه دچار شوید و به شیوه‌هایی جبران‌ناپذیر به خودتان و خانواده‌ی عزیزتان خسارت وارد کنید؛ در حالی که من باور دارم شما می‌توانید به کلی از این اشتباهات پرهیزید و از اتفاق افتادن آن‌ها جلوگیری کنید. شما در این کتاب گام به گام توانایی می‌یابید تا وجودتان را به شیوه‌ای منظم و سازمان‌دهی شده از ترس و هراس رهایی ببخشید.

دلبندم، هوای بیرون سرد است!

درحالی که من این کتاب را می‌نویسم؛ بازار سهام در طی هفت‌سال‌ونیم گذشته به‌صورت پیاپی روندی روبه‌رشد داشته و دومین بازار گاوی بلندمدت را در طول تاریخ ایالات متحده به‌وجود آورده است. البته، مفاهیمی دراین باره میان مردم منتشر شده است که ما در آستانه‌ی سقوط این بازار قرار داریم؛ هر آنچه بالا می‌رود به‌هر حال باید روزی پایین آید و زمستان اقتصادی به‌زودی فرا می‌رسد. شاید، تا زمانی که شما این کتاب را می‌خوانید، بازار سهام کمابیش وضعیتی آشفته داشته باشد. به‌هر حال؛ همان‌گونه که ما در فصل بعد بررسی خواهیم کرد؛ حقیقت چنین است: هیچ‌کس؛ با تأکید می‌گویم؛ هیچ‌کس نمی‌تواند همواره به‌شیوه‌ای دقیق و عاری از خطا پیش‌بینی کند که بازارهای مالی به کدام سمت و سو پیش می‌روند. این موضوع در واقع همه‌ی کارشناسان ماهر و خوش‌سخن تلویزیونی، اقتصاددانان وال‌استریت با کت و شلوارهای راه‌راه و همه‌ی انسان‌هایی را شامل می‌شود که کارمزدی کلان را بابت عملکرد ضعیفشان دریافت می‌کنند.

همه‌ی ما می‌دانیم که زمستان سرانجام فرا می‌رسد و بازار سهام دوباره در روند کاهش قیمت‌ها قرار می‌گیرد. از سوی دیگر، هیچ‌یک از ما درست و دقیق نمی‌دانیم که زمستان اقتصادی چه زمانی اتفاق می‌افتد یا شدت سرمای آن چقدر خواهد بود. آیا چنین حقیقتی به این معنی است که ما در کل در این زمینه بی‌کفایت و ناتوان هستیم؟ خیر، هرگز چنین نیست. کتاب **سرسختی** در زمین پول‌آفرینی به شما نشان می‌دهد بازیکنان ماهر این بازی چگونه خودشان را برای رویارویی با زمستان آماده می‌کنند و

چگونه می‌کوشند، به جای واکنش نشان دادن به سرمای زمستان، با پیش‌بینی کردن آن هرچه بیشتر سودآفرینی کنند. در نتیجه، شما نیز با خواندن این کتاب و به‌کارگیری راهکارهای آن می‌توانید از همان اموری به نفع خودتان استفاده کنید که به انسان‌های دیگر خسارت می‌زنند زیرا آنان برای رویارویی با این امور آماده نشده‌اند. بکوشید این سؤال‌ها را برای خودتان مطرح کنید: وقتی کولاک می‌آید؛ آیا می‌خواهید بیرون خانه در وضعیتی ناخوشایند گرفتار شوید و در سرمای تلخ و گزنده‌ی آن جا یخ بزنید؟ از سوی دیگر، آیا ترجیح می‌دهید به خانه‌ی امن‌تان رسیده باشید و از گرمای دلپسند آن لذت ببرید؟

اکنون می‌خواهم نمونه‌ای را مطرح کنم که به تازگی اتفاق افتاده است و مزیت‌های آماده‌بودن را نشان می‌دهد. در ژانویه‌ی سال ۲۰۱۶، بازار سهام به روند کاهش قیمت‌ها دچار شد. در طی چند روز، سرمایه‌ای ۲/۳ تریلیون دلاری دود شد و از بین رفت. این ده روز ابتدای سال میلادی برای سرمایه‌گذاران بدترین ده روز تاریخ برای شروع کردن یک سال جدید بود. دنیای اقتصادی به شیوه‌ای غیرمنطقی و مهارناپذیر پیش می‌رفت و کمابیش همه‌ی سرمایه‌گذاران متقاعد شده بودند که سرانجام یک بحران بزرگ اتفاق می‌افتد! به هر حال، ری دالیو، موفق‌ترین مدیر صندوق تأمین سرمایه در همه‌ی دوران، در کتاب **اهرم‌های پولدارشدن**، کاری ارزشمند را برای ما انجام داده است. او یک سبد سرمایه‌گذاری ویژه و بی‌نظیر را برای ما مطرح کرده است که کمابیش همیشه و در همه‌ی فصل‌ها درآمدآفرینی می‌کند.

ری، در میان این سقوط بازار سهام، در شهر داووس واقع در سوئیس حضور داشت. عده‌ای از نخبگان جهانی هرساله در این شهر دور هم جمع می‌شوند و درباره‌ی وضعیت اقتصادی جهان گفت‌وگو می‌کنند. این شهر در واقع میزبان مجمع جهانی اقتصاد است. ری در آن زمان در برنامه‌ای تلویزیونی شرکت کرد و کوشید پشت صحنه‌ی این کوه پوشیده از برف را بر ما آشکار کند. او توضیح داد که مردم چگونه می‌توانند در رویارویی با این آشفتگی‌های هراس‌آور اقتصادی از خودشان مراقبت و حمایت کنند. فکر می‌کنید توصیه‌ی او چه بود؟ او چنین گفت: "سرمایه‌گذاران باید یک نسخه را از کتاب **اهرم‌های پولدارشدن** در دسترس خودشان داشته باشند. تونی رایبیز در این کتاب در واقع سبد سرمایه‌گذاری مرا به نام سبدی برای تمام فصول از چشم‌انداز یک انسان معمولی و غیرحرفه‌ای برای سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای توصیف کرده است. این موضوع ممکن است برای همه‌ی سرمایه‌گذاران ثمربخش باشد."

اگر شما، بر مبنای توصیه‌ی ری، سبدی برای تمام فصول را برای خودتان طراحی می‌کردید؛ چه اتفاقی می‌افتاد؟ در حالی که بهای شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ در نخستین روزهای سال ۲۰۱۶ حدود ۱۰ درصد کاهش می‌یافت؛ شما به معنای واقعی سودی اندک را کمتر از ۱ درصد به دست می‌آوردید. همان‌گونه که می‌دانید؛ شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ در واقع فهرستی را از ۵۰۰ شرکت برتر در ایالات متحده شامل می‌شود. سبدی برای تمام فصول قرار نیست به صورت مشابه به همه‌ی سرمایه‌گذاران توصیه شود و برای آنان پیامدهایی یکسان داشته باشد. همچنین، این سبد قرار نیست بیشترین میزان کارایی را به نمایش بگذارد؛ بی‌آن که ذره‌ای

ضرر و زیان به‌بار آورد. این سبد فقط و فقط قرار است مسیری هموارتر و ملایم‌تر را برای افرادی آماده کند که نمی‌توانند نوسان ناشی از یک سبد سرمایه‌گذاری را با درصد بالای سهام و مخاطره‌های فراوان آن تاب آورند؛ هرچند سبدهایی با درصد بالای سهام ممکن است سودی بیشتر را در بلندمدت برای سرمایه‌گذاران به‌ارمغان آورند.

به‌هرحال، نکته‌ی حیرت‌آور درباره‌ی این سبد سرمایه‌گذاری به‌معنای واقعی چنین است: سبدی برای تمام فصول در ۸۵ درصد از موقعیت‌ها در ۷۵ سال گذشته یا حتی بیشتر سودآفرین بوده است. به‌کارگیری راهکار مناسب به‌راستی چنین تأثیری دارد؛ به‌ویژه راهکاری که مستقیم از سوی موفق‌ترین بازیکن این عرصه مطرح شده است.

از کوسه‌ها دوری کنید!

دلیل سوم من برای نوشتن چنین کتابی نیز این است که می‌خواهم به شما نشان دهم چگونه از رویارویی با کوسه‌ها بپرهیزید و طعمه‌ی آنان نشوید. همان‌گونه که در ادامه‌ی مطلب مطرح خواهم کرد؛ یکی از موانع بزرگ انسان‌ها در دستیابی به موفقیت مالی این است که آنان به‌دشواری می‌توانند پی ببرند به چه افرادی می‌توانند اعتماد کنند و به چه افرادی نباید اعتماد کنند.

بسیاری از انسان‌های خوب و خوش‌نیت در عرصه‌ی مالی فعالیت می‌کنند. این افراد همیشه تولد مادرشان را به‌یاد دارند؛ با حیوانات مهربان هستند و بهداشت شخصی‌شان را به‌طور کامل رعایت می‌کنند. البته، بهتر است توجه داشته باشید هیچ‌یک از

این ویژگی‌ها ثابت نمی‌کند که آنان به معنای واقعی به منافع شما نیز اهمیت می‌دهند. شاید فکر می‌کنید این افراد توصیه‌هایی مالی را عاری از هرگونه سوگیری برای شما مطرح می‌کنند؛ اما بهتر است توجه داشته باشید بسیاری از این افراد در واقع کارگزار یا نماینده‌ی شرکتی ویژه هستند، حتی اگر خودشان ترجیح دهند با مسؤولیت‌هایی دیگر شناخته شوند. آنان اغلب دستمزدی عالی می‌گیرند تا کالاها یا خدمات شرکت محل فعالیتشان را بفروشند. این کالاها یا خدمات ممکن است به صورت سهام، انواع اوراق بهادار، سهام صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، حساب‌های پس‌انداز بازنشستگی، انواع بیمه‌ها یا کالاها و خدماتی باشند که هزینه‌ی سفر بعدی آنان را به جزایر باهاماس تأمین می‌کنند. همان‌گونه که به‌زودی می‌آموزید؛ فقط گروهی اندک از مشاوران به صورت قانونی وظیفه دارند منافع شما را در مقایسه با منافع خودشان در اولویت قرار دهند.

من، پس از نوشتن کتاب **اهرم‌های پولدارشدن**، بار دیگر توجه کردم که ممکن است به‌آسانی از سوی بعضی فعالان فریبکار وال استریت طعمه شوم. پیترو ملوک، یک برنامه‌ریز مالی رسمی و یک حقوق‌دان ماهر که من به شدت به او احترام می‌گذارم، برای برگزارکردن جلسه‌ای به دیدار من آمد. او می‌خواست اموری رازآلود را برای من مطرح کند که آن‌ها را اطلاعاتی مهم و تعیین‌کننده می‌دانست. پیترو و شرکتش، به نام برنامه‌ریزی خلاق؛ در سال‌های ۲۰۱۳، ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ از سوی مجله‌ی سرمایه‌گذاری بارونز به منزله‌ی نخستین شرکت مستقل در زمینه‌ی مشاوره‌ی مالی در امریکا انتخاب شد. شرکت پیترو در سال ۲۰۱۶ نیز با در نظر گرفتن رشد ده‌ساله‌ی آن در سال‌های گذشته از سوی مجله‌ی فوربس به منزله‌ی برترین شرکت مشاوره‌ی

سرمایه‌گذاری در ایالات متحده انتخاب شد. شبکه‌ی خبری سی‌ان‌بی‌سی نیز شرکت پیترا را به‌منزله‌ی برترین شرکت مدیریت سرمایه در سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ در ایالات متحده برگزید. وقتی شخصی با مهارت و آوازه‌ی پیترا تصمیم می‌گیرد به دیدنم بیاید؛ بی‌تردید پی می‌برم قرار است نکته‌هایی بسیار ارزشمند را بیاموزم.

پیترا فقط برای دیدن من از خانه‌اش در کانزاس به لس‌آنجلس پرواز کرد. من قرار بود در آن‌جا همایشم را، به‌نام **نیروی درونت را بیدار کن**، برگزار کنم. پیترا در همان‌جا توضیح داد چگونه بعضی مشاوران مالی می‌کوشند خودشان را انسان‌هایی صادق و شفاف معرفی کنند؛ درحالی‌که آنان به‌معنای واقعی از هرگونه ابهام موجود در قوانین برای فروش کالاها و خدماتی استفاده می‌کنند که فروش آن‌ها به‌نفع خودشان است. آنان می‌کوشند خودشان را مشاورانی امین معرفی کنند. مشاوران امین در واقع گروهی کوچک از مشاوران رسمی هستند که به‌صورت قانونی باید منافع مشتریان را نسبت به منافع خودشان در اولویت قرار دهند. در واقع، بعضی مشاوران همچون فروشندگانی بی‌پروا و خودمحور هستند که، با معرفی کردن خودشان به‌شیوه‌ای فریبکارانه، می‌توانند سودآفرینی کنند. البته، بهتر است در این‌باره نگران نباشید. شما در این کتاب همه‌ی اطلاعات لازم را به‌دست می‌آورید و با در نظر داشتن آن‌ها می‌توانید در برابر گرگ‌هایی از خودتان مراقبت و حمایت کنید که لباس گوسفندان را به‌تن کرده‌اند. به‌علاوه، ما ابزارها و معیارهایی را در اختیارتان قرار می‌دهیم که به شما کمک می‌کنند مشاوران صادق و درستکار را تشخیص دهید. این مشاوران به‌راستی به منافع شما اهمیت می‌دهند.

دیدار من و پیترو در واقع شالوده‌ی روابط صمیمانه‌ی ما را بنیان نهاد و سبب شد پیترو در نوشتن این کتاب به من کمک کند. برای راهنمایی کردن شما در سفر مالی زندگی‌تان به‌راستی انسانی را باهوش‌تر، آگاه‌تر، صادق‌تر و شفاف‌تر از پیترو نمی‌شناختم. پیترو موقعیت را به‌صورت واقعی آن برای شما توصیف می‌کند. او از رازهای پنهان پشت پرده نیز خبر دارد!

شرکت پیترو نیز به‌راستی شرکتی بی‌نظیر است. در این شرکت، سرمایه‌ای ۲۲ میلیارد دلاری مدیریت می‌شود. بسیاری از میلیاردرها شرکت پیترو را شرکتی خانوادگی می‌نامند. کارکنان شرکت در واقع یک گروه صمیمی هستند که مشاوره‌هایی ماهرانه و کارشناسانه را از سرمایه‌گذاری و بیمه گرفته تا کارایی مالیاتی و امور مربوط به املاک انجام می‌دهند. پیترو همین سطح از مشاوره‌ی فراگیر و همه‌جانبه را برای مشتریانی پیشنهاد می‌دهد که سرمایه‌ای ۵۰۰ هزار دلاری یا بیشتر دارند. پزشکان، دندانپزشکان، وکلا و صاحبان کسب و کارهای کوچک اغلب در این گروه قرار می‌گیرند. این افراد در واقع نبض اقتصاد آمریکا به‌شمار می‌آیند. پیترو باور دارد این افراد نیز شایستگی دارند از همان توجه و حمایتی بهره‌مند شوند که ابرثروتمندان از آن بهره‌مند هستند.

من به‌شدت از پنداره‌ی پیترو بابت آفرینش یک شرکت خانوادگی برای همه تأثیر پذیرفتم؛ بنابراین، به اعضای هیئت‌مدیره‌ی شرکت برنامه‌ریزی خلاق پیوستم و اکنون به‌منزله‌ی رییس بخش روانشناسی سرمایه‌گذاران فعالیت می‌کنم. به‌علاوه، مدیریت

سرمایه‌گذاری‌ها و برنامه‌ریزی‌های مالی شخصی‌ام را نیز به این شرکت سپرده‌ام. من در مرحله‌ی بعد کوشیدم این اندیشه‌ی بنیادین را برای پیتر مطرح کنم: ”آیا گرایش داری بخشی را در شرکت راه‌اندازی کنیم تا همان سطح از مشاوره‌ی فراگیر و همه‌جانبه را برای مشتریانی انجام دهد که در ابتدای مسیر ثروت‌آفرینی‌شان قرار دارند و سرمایه‌ی آنان در کل حدود ۱۰۰ هزار دلار می‌شود؟“ پیتر نیز همچون من متعهد است تا حد امکان به انسان‌هایی بیشتر و بیشتر کمک کند؛ در نتیجه، چنین بخشی هم‌اکنون در شرکت او راه‌اندازی شده است.

من از انتقال دادن این خبر به شما بسیار خوشحال می‌شوم؛ وضعیت کنونی و اهداف شما به‌صورت رایگان در شرکت پیتر ارزیابی می‌شود و کارکنان شرکت به شما کمک می‌کنند یک برنامه‌ی مالی مناسب را برای خودتان طراحی کنید. شاید تصمیم بگیرید که خودتان به‌تنهایی به امور مالی‌تان رسیدگی کنید. به‌هرحال، اگر خواستید در این زمینه از گزینه‌ای دیگر آگاهی یابید که از سوی برترین شرکت در سطح ایالات متحده مطرح می‌شود؛ می‌توانید به وبگاه www.getasecondopinion.com مراجعه کنید.

مسیر پیش روی شما

قبل از این که مطلب را ادامه دهم؛ قصد دارم به‌سرعت نقشه‌ای را از مسیر پیش روی‌تان در این کتاب در اختیارتان بگذارم.

به این ترتیب، شما می‌توانید پی ببرید در فصل‌های بعدی کتاب قرار است چه نکته‌هایی را بیاموزید. کتاب **سرسختی در زمین پول‌آفرینی** به سه بخش کلی تقسیم می‌شود. بخش اول کتاب در واقع کتابچه‌ی قانون شما برای دستیابی به ثروت و موفقیت مالی است. چرا این کتاب را با کتابچه‌ی قانون شروع کردم؟ زیرا وقتی شما قوانین بازی پول‌آفرینی را نمی‌دانید؛ چگونه می‌توانید انتظار داشته باشید در این بازی به موفقیت برسید؟

یکی از موانع مهم ما، در مسیر موفق شدن در بازی پول‌آفرینی، این است که شرکت کردن در چنین بازی‌هایی را فراتر از توانایی خودمان احساس می‌کنیم. این حقیقت به‌راستی تفاوتی را در کل ماجرا به وجود نمی‌آورد که دنیای مالی تا چه اندازه پیچیده و گیج‌کننده به نظر می‌رسد. در دنیای امروزی، بیش از ۴۰۰۰۰ سهام متفاوت برای انتخاب کردن در دسترس شما قرار دارد. این مقدار در واقع ۳۷۰۰ سهام را نیز در بازار بورس ایالات متحده شامل می‌شود. تا پایان سال ۲۰۱۵، فقط و فقط در امریکا بیش از ۹۵۰۰ صندوق سرمایه‌گذاری مشترک وجود داشت. چنین حقیقتی به این معنی است که تعداد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در مقایسه با تعداد سهام موجود در ایالات متحده بسیار بیشتر است. این موضوع تا چه اندازه خنده‌دار به نظر می‌رسد؟ اگر بکوشید حدود ۱۶۰۰ صندوق معامله‌پذیر در بورس را نیز به تعداد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک بیفزایید؛ پی می‌برید با گزینه‌هایی متنوع و فراوان در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری کردن روبه‌رو هستید، به گونه‌ای که ممکن است در این باره به سرگیجه دچار شوید. آیا می‌توانید تصور کنید مقابل پیشخوان یک بستنی‌فروشی ایستاده‌اید و می‌خواهید بستنی دلخواه‌تان را از میان ۵۰۰۰۰

نوع طعم مختلف انتخاب کنید؟

من و شما به قوانینی محکم و تزلزل ناپذیر در این زمینه نیاز داریم تا بتوانیم به این آسفتگی ها نظم ببخشیم. درحالی که شما در فصل سوم کشف خواهید کرد؛ یکی از ساده ترین و در عین حال مهم ترین قانون ها در این زمینه چنین است: هزینه ها و کارمزدها به راستی اهمیت دارند.

بسیاری از صندوق های سرمایه گذاری مشترک به شیوه ای فعال و پویا مدیریت می شوند. به بیان دیگر، مدیران این صندوق ها اغلب می کوشند بهترین سرمایه گذاری های ممکن را در بهترین زمان ممکن انتخاب کنند. هدف آنان این است که بر بازار سهام تسلط یابند. برای نمونه؛ آنان می کوشند از سبدهای مدیریت نشده ی انواع سهام پيشتاز همچون شاخص اس اند پی ۵۰۰ پیشی بگیرند. همان گونه که می دانید شاخص اس اند پی ۵۰۰ در واقع یکی از شاخص های گوناگون موجود در دسترس است که سهامی ویژه را از شرکت هایی در سراسر جهان شامل می شود و مسیری ویژه را در بازار دنبال می کند. تفاوت اصلی ماجرا این چنین است: مدیران فعال و پویای صندوق های سرمایه گذاری مشترک بابت خدماتشان اغلب کارمزدی هنگفت را از شما درخواست و دریافت می کنند. این اقدام آنان به راستی منصفانه به نظر می رسد؛ این طور نیست؟

اکنون به مشکل اصلی توجه کنید: بسیاری از صندوق های سرمایه گذاری مشترک وظیفه ی فوق العاده ی خودشان را در زمینه ی

تعیین و دریافت کردن هزینه‌ها به خوبی انجام می‌دهند؛ اما آنان در زمینه‌ی گزینش سرمایه‌گذاری‌های موفق به‌راستی عملکردی هولناک دارند. یکی از پژوهش‌های انجام‌شده در این زمینه نشان داد که ۹۶ درصد از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در یک دوره‌ی زمانی ۱۵ ساله در تسلط‌یافتن بر بازار شکست خورده‌اند.^۲ از این موضوع چه نتیجه‌ای می‌گیریم؟ این که شما کارمزدی عالی را بابت عملکردی ضعیف می‌پردازید. چنین موقعیتی در واقع مانند این است که شما قیمت یک خودروی فراری را بپردازید و سپس با تراکتوری فرسوده از نمایشگاه به‌سوی خانه‌ی خودتان رانندگی کنید که گل و لای از آن به زمین می‌ریزد.

صندوق‌های تأمین سرمایه در برابر صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در برابر صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی

بهتر است؛ برای افرادی که با این صندوق‌ها آشنایی ندارند؛ توضیح دهم که صندوق تأمین سرمایه در واقع گونه‌ای صندوق سرمایه‌گذاری خصوصی است. این صندوق‌ها فقط در دسترس سرمایه‌گذاران بسیار ثروتمند قرار دارند. مدیران این صندوق‌ها اغلب در هر دو حالت بازار، هم در حالت افزایش قیمت و هم کاهش قیمت، انعطاف‌پذیری کامل دارند. آنان دستمزدی هنگفت را حدود ۲ درصد بابت خدماتشان دریافت می‌کنند و در سودآفرینی‌ها نیز شریک هستند. برای نمونه؛ این مدیران اغلب ۲۰ درصد از سود به‌دست‌آمده را به حساب خودشان واریز می‌کنند. یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک در واقع صندوقی عمومی است که در دسترس همگان قرار دارد. این صندوق‌ها اغلب به‌شیوه‌ای فعال از سوی گروهی مدیریت می‌شوند که می‌کوشند سبدی را از سهام، اوراق بهادار ایمن یا دارایی‌های دیگر گردآوری کنند. به‌علاوه، آنان همواره می‌کوشند دارایی‌های صندوقشان را

با این امید دادوستد کنند که بر بازار تسلط یابند و از آن پیشی بگیرند. یک صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی نیز صندوقی عمومی محسوب می‌شود؛ اما عملکرد این صندوق‌ها به حضور مدیرانی فعال و پویا وابسته نیست. این صندوق‌ها به‌سادگی همه‌ی سهام شاخصی را می‌خرند. برای نمونه؛ آنان سهام همه‌ی ۵۰۰ شرکت موجود در فهرست شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰ را خریداری می‌کنند.

حقیقت تلخ‌تر چنین است: این هزینه‌ها با گذشت زمان روی هم انباشته می‌شوند و بر مبنای اثر مرکب رقمی بزرگ را به‌وجود می‌آورند. اگر شما هر ساله فقط ۱ درصد هزینه‌ی اضافه بپردازید؛ این رقم در واقع معادل ۱۰ سال درآمد دوران بازنشستگی شما هزینه خواهد داشت.^۴ وقتی به شما نشان داده‌ایم که چگونه از سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌هایی بپرهیزید که هزینه‌ای هنگفت را بابت عملکرد ضعیفشان از شما دریافت می‌کنند؛ شما به‌آسانی می‌توانید به‌اندازه‌ی ۲۰ سال از درآمدها را صرفه‌جویی کنید.

اگر فقط همین نکته را از بخش اول کتاب بیاموزید؛ به‌راستی آینده‌ی مالی شما به‌شیوه‌ای مثبت و سازنده دگرگون خواهد شد. به‌هرحال، باید بگویم آموزه‌های شما بسیار فراتر از این نکته خواهد بود. همان‌گونه که در گذشته هم مطرح کردم؛ ما همچنین به شما نشان می‌دهیم چگونه از اعتمادکردن به بعضی فروشندگان پرهیزید که توصیه‌های آنان فقط به‌نفع خودشان تمام می‌شود و این توصیه‌ها برای سلامتی مالی شما بسیار زیان‌بار خواهد بود. به‌علاوه، ما به شما می‌آموزیم چگونه مشاورانی ماهر و کارآزموده را بیابید که توصیه‌هایی کارشناسانه را برای شما و به‌نفع شما مطرح می‌کنند. شاید این جمله را شنیده باشید: "وقتی یک انسان پولدار با یک انسان باتجربه دیدار می‌کند؛ شخص باتجربه سرانجام پول به‌دست می‌آورد و شخص پولدار درپایان تجربه کسب می‌کند." ما به شما نشان می‌دهیم چگونه بازی پول‌آفرینی خودتان را مدیریت کنید؛ به‌گونه‌ای که هرگز دوباره طعمه‌ی فریبکاران نشوید.

دومین بخش از کتاب سرسختی در زمین پول‌آفرینی در واقع به کتابچه‌ی بازی مالی مربوط می‌شود. در این بخش می‌آموزید بهتر است چه اقدامی را انجام دهید تا بتوانید برنامه‌ی کاربردی خودتان را هم‌اکنون اجرا کنید. نکته‌ی مهم‌تر این است: شما در این بخش چهار عامل بنیادین را می‌آموزید. این چهار عامل بنیادین در واقع مجموعه‌ای را از اصولی ساده و در عین حال مؤثر شامل می‌شوند که من در نتیجه‌ی گفت‌وگوکردن با عده‌ای بیش از ۵۰ تن از موفق‌ترین سرمایه‌گذاران جهانی به آن‌ها پی برده‌ام. اگرچه هر یک از این افراد شیوه‌هایی متفاوت را برای پول‌آفرینی به‌کار برده‌اند؛ اما من توجه کردم که همه‌ی آنان در رعایت کردن

اصولی بنیادین در تصمیم‌گیری‌های خود به‌شیوه‌ای مشابه عمل کرده‌اند. من رعایت کردن این چهار عامل بنیادین را در زندگی مالی خودم نیز بسیار سازنده و تغییرآفرین یافته‌ام و بسیار هیجان‌زده هستم تا این دانش پرثمر را در اختیار شما نیز قرار دهم.

در مرحله‌ی بعد، می‌آموزید که خرس مالی زندگی‌تان را بکشید. به بیان دیگر، می‌آموزید یک سبد سرمایه‌گذاری متنوع را برای خودتان طراحی کنید. به این ترتیب، وقتی سرانجام بازاری خرسی به وجود می‌آید؛ همه‌ی اندوخته‌ی خودتان را از دست نمی‌دهید. درحقیقت، شما می‌آموزید از فرصت‌هایی به‌شیوه‌ای بهینه برای سودآفرینی‌تان استفاده کنید که در نتیجه‌ی ترس و آشفتگی به وجود می‌آیند. بسیاری از مردم به‌راستی از این حقیقت آگاهی ندارند که موفقیت در سرمایه‌گذاری بر مبنای تخصیص دارایی هوشمندانه به دست می‌آید. به بیان دیگر، برای موفق شدن در سرمایه‌گذاری باید به خوبی بدانید چه مقدار از پولتان را در بخش‌های مختلف همچون سهام، اوراق بهادار ایمن، املاک، طلا و دارایی‌های نقدشونده سرمایه‌گذاری کنید. اکنون به این خبر فوق‌العاده توجه کنید: شما چگونگی تخصیص دارایی را از بازیکنان ماهر بازی پول‌آفرینی همچون ری دالیو، دیوید سونسن و پیترو ملوک خودمان می‌آموزید.

اگر حتی اطلاعاتی اندک درباره‌ی سرمایه‌گذاری داشته باشید؛ ممکن است تعجب کنید که یک روزنامه‌نگار اقتصادی به‌تازگی چنین سؤالی را برای من مطرح کرد: "آیا موضوع فقط به‌سادگی این نیست که بکوشیم سهام صندوق‌های سرمایه‌گذاری

شاخصی را بخریم و آن‌ها را همچنان حفظ کنیم؟“ بسیار خوب، دالیو، سوئنسن، وارن بافت و جک باگل، همه و همه، به من گفتند که سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی به‌راستی هوشمندانه‌ترین شیوهی سرمایه‌گذاری برای سرمایه‌گذارانی معمولی همچون من و شما خواهد بود.^۵ یکی از دلایل تأثیرگذاری سرمایه‌گذاری شاخصی این است که صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی به‌گونه‌ای طراحی شده‌اند که بازده آن‌ها با بازده بازار سهام هماهنگ باشد. مگر این که شما در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری اَبَرستاره‌ای همچون وارن یا ری باشید تا بتوانید بر عملکرد بازار تسلط یابید و از آن پیشی بگیرید. در غیر این صورت، بهتر است، به‌جای بیهوده تلاش کردن برای تسلط‌یافتن بر بازار یا پیشی‌گرفتن از آن و کمابیش همیشه شکست خوردن در این زمینه، بکوشید با استفاده از صندوق‌های شاخصی از بازدهی هماهنگ با بازده بازار سهام بهره‌مند شوید. نکته‌ی بهتر ماجرا این است که صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی اغلب هزینه‌ای اندک را از شما دریافت می‌کنند و شما به‌این‌ترتیب در بلندمدت می‌توانید مبلغی هنگفت را صرفه‌جویی کنید.

ای‌کاش موضوع به همین سادگی بود. من به‌منزله‌ی یک دانش‌پژوه همیشگی در زمینه‌ی رفتار بشری می‌توانم به شما چنین بگویم: وقتی همه‌ی امور به‌راستی خارج از حیطه‌ی تسلط و مدیریت انسان قرار می‌گیرد؛ بسیاری از انسان‌ها به‌سختی می‌توانند محکم سر جای خود بنشینند و شکیبایی پیشه کنند. در این‌گونه موقعیت‌ها، راهکار خریدن و نگه‌داشتن سهام چندان طرفداری ندارد. اگر شما تاب و توانی پول‌آدین همچون بافت یا باگل دارید؛ پس، وضعیتتان عالی خواهد بود. از سوی دیگر، اگر می‌خواهید

بدانید بسیاری از انسان‌ها در موقعیت‌های پرتنش چگونه رفتار می‌کنند؛ بهتر است پژوهشی را بررسی کنید که از سوی مؤسسه‌ی دالبر انجام شده است. این مؤسسه در واقع یکی از مؤسسه‌های پژوهشی پیشگام در صنعت مالی به‌شمار می‌آید.

مؤسسه‌ی دالبر تفاوتی شگرف را آشکار کرد که میان درآمد بازار سهام و دریافتی واقعی سرمایه‌گذاران وجود داشت. برای نمونه؛ شاخص اس‌اندپی ۵۰۰، از سال ۱۹۸۵ تا ۲۰۱۵، هر ساله به‌طور میانگین سودی $10/28$ درصدی داشت. پول شما با این نرخ سود به‌طور طبیعی، هر هفت سال یک‌بار، دو برابر می‌شود. در این صورت، شما فقط با سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌هایی شاخصی که در طی این ۳۰ سال شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ را دنبال می‌کردند و با بهره‌مند شدن از مزیت اثر مرکب باید به موفقیتی مالی در سطحی شگرف می‌رسیدید. برای نمونه؛ تصور می‌کنیم شما مبلغی ۵۰۰۰۰ دلار را در سال ۱۹۸۵ سرمایه‌گذاری کرده‌اید. فکر می‌کنید سرمایه‌ی شما تا سال ۲۰۱۵ چقدر می‌شود؟ پاسخ چنین است: $941613/61$ دلار. درست است. شما کمابیش یک میلیون دلار به‌دست می‌آورید!

به‌هر حال، پژوهشگران مؤسسه‌ی دالبر پی بردند؛ در حالی که سود بازار سهام در طی یک سال $10/28$ درصد برآورد شده است؛ سرمایه‌گذاران معمولی در طی آن سه دهه هر ساله فقط سودی $3/66$ درصدی به‌دست می‌آوردند! پول شما با این نرخ سود فقط، هر بیست سال یک‌بار، دو برابر خواهد شد. نتیجه چه می‌شود؟ شما، به‌جای دستیابی به سرمایه‌ای یک میلیون دلاری،

در پایان فقط سرمایه‌ای را معادل ۱۴۶۹۹۶ دلار خواهید داشت.

چه عاملی این شکاف ژرف را توجیه می‌کند؟ بخشی از این شکاف به دلیل تأثیر زیان بار هزینه‌های گزاف مدیریتی، دستمزدهای کلان کارگزاری‌ها و دیگر هزینه‌های پنهان به وجود می‌آید که در فصل سوم درباره‌ی آن‌ها توضیح خواهم داد. این هزینه‌ها چشمه‌ی درآمدی شما را خشک می‌کنند. هزینه‌ها همچون خون‌آشامی بی‌رحم هستند که هر شب، در آن هنگام که می‌خوابید، خونتان را می‌مکند.

به هر حال، عامل دیگری نیز در به وجود آمدن آن شکاف ژرف مؤثر است. من از سرشت بشری سخن می‌گویم. همان گونه که من و شما می‌دانیم؛ همه‌ی ما مخلوقاتی احساساتی هستیم و در نتیجه‌ی تأثیرپذیری از هیجاناتی همچون ترس و طمع گرایش می‌یابیم کارهایی دیوانه‌وار انجام دهیم. برتون مالکی‌یل، اقتصاددان پرآوازه‌ی دانشگاه پرینستون، به من چنین گفت: ”عواطفمان بر ما اثر می‌گذارند و ما، در موقعیت یک سرمایه‌گذار، گرایش می‌یابیم کارهایی نابخردانه انجام دهیم. برای نمونه؛ ما گرایش داریم پولمان را در بازار سهام سرمایه‌گذاری کنیم و سپس همه‌ی سرمایه‌ی خودمان را درست در زمانی اشتباه از بازار خارج می‌کنیم.“ شاید شما نیز افرادی را بشناسید که در طی یک بازار گاوی هیجان‌زده شده‌اند و اغلب مخاطره‌هایی جسورانه را با سرمایه‌ای انجام داده‌اند که از دست دادن آن به‌راستی برای‌شان گران تمام می‌شود. شما همچنین ممکن است انسان‌هایی را بشناسید که

در سال ۲۰۰۸ به ترس و هراس دچار شدند و همه‌ی سهامشان را به یک‌باره فروختند. این افراد درآمدی هنگفت را از دست دادند که قرار بود در سال ۲۰۰۹ و پس از بازگشتن بازار سهام به وضعیت عادی‌اش از آن بهره‌مند شوند.

من کمابیش چهار دهه از عمرم را به آموزش دادن روانشناسی ثروت اختصاص داده‌ام. در نتیجه، در بخش سوم این کتاب برای شما توضیح می‌دهم چگونه رفتاربان را مدیریت و سازمان‌دهی کنید تا از دچار شدن به اشتباهاتی رایج بپرهیزید که با تأثیرپذیری از هیجانات، احساسات و عواطفان به آن‌ها دچار می‌شوید. چرا این موضوع به‌راستی اهمیتی ویژه دارد؟ زیرا شما نمی‌توانید راهکارهای موفقیت‌آمیز این کتاب را به کار ببرید؛ مگر این که بیاموزید چگونه دشمن درونتان را ساکت کنید.

در مرحله‌ی بعد، به سؤال‌هایی پاسخ خواهیم داد که شاید مهم‌ترین سؤال‌ها در عرصه‌ی مالی به‌شمار آیند. شما به‌معنای واقعی چه خواسته‌ای را دنبال می‌کنید؟ چگونه می‌توانید از بیشترین میزان شادمانی بهره‌مند شوید که به‌معنای واقعی آن را در زندگی‌تان آرزو می‌کنید؟ آیا شما به‌معنای واقعی خواستار دستیابی به پول و ثروت هستید یا احساسی ویژه را می‌جوئید که فکر می‌کنید پول و ثروت می‌تواند آن را برای شما به‌ارمغان آورد؟ بسیاری از ما باور داریم، یا شاید هم رؤیایپردازی می‌کنیم، که پول و ثروت به‌راستی ما را به موقعیتی می‌رساند که در آن موقعیت سرانجام از استقلال، امنیت، هیجان، توانایی، سرزندگی و شادی کافی بهره‌مند هستیم. به‌هر حال، حقیقت چنین است: شما هم‌اکنون نیز می‌توانید به این حالت زیبا برسید؛ فرقی نمی‌کند از نظر

مالی در چه موقعیتی قرار دارید. به این ترتیب، چرا برای شاد زیستن منتظر می مانید؟

در پایان، در بخش ضمیمه‌ی کتاب، یک نقشه‌ی کلی و ارزشمند را برای شما طراحی کرده‌ایم و در اختیارتان گذاشته‌ایم که می‌توانید آن را با مشاوران مالی و وکیل خودتان به کار بگیرید. این چهار فهرست در واقع راهنمایی‌تان می‌کنند تا دارایی‌های خودتان را به خوبی مدیریت کنید؛ شالوده‌ی میراث مالی‌تان را به خوبی بنیان نهید و خودتان را در برابر ناشناخته‌های زندگی بیمه کنید. به علاوه، شما حتی شیوه‌هایی بیشتر را در این باره می‌آموزید که چگونه می‌توانید تا حد امکان و به شیوه‌ای قانونی از مالیاتان بکاهید و بر میزان پس اندازتان بیفزایید!

مار و ریسمان

به هر حال، ابتدا می‌خواهم درباره‌ی فصل بعد برای شما توضیح دهم زیرا متقاعد شده‌ام که این فصل به راستی زندگی مالی شما را به شیوه‌ای مثبت و سازنده دگرگون خواهد کرد. در حقیقت، حتی اگر شما فقط فصل دوم را از این کتاب بخوانید و مطالب دیگر را نادیده بگیرید؛ در مسیر برداشت کردن پاداش‌های شگفت‌انگیز آن قرار خواهید گرفت!

همان گونه که در گذشته نیز مطرح کرده‌ام؛ این روزها برای بسیاری از انسان‌ها روزگاری سرشار از نوسان و فراز و نشیب است. اقتصاد جهانی هنوز، پس از گذشت این سال‌ها، همچنان حرکتی نامتعادل و لنگان‌لنگان دارد. حقوق مردم طبقه‌ی متوسط

جامعه در طی دهه‌ها رشدی مطلوب نداشته است. توسعه‌ی فناوری به ازهم‌گسیختگی بسیاری از صنایع منجر شده است؛ به‌گونه‌ای که ما حتی نمی‌دانیم چه مشاغلی در آینده همچنان باقی خواهند ماند. به‌علاوه، احساسی نکوهش‌گرانه در این باره وجود دارد که پس از سال‌ها رشد و رونق بازار سهام سرانجام نوبت بازار خرسی فرا رسیده است. از وضعیت شما خبر ندارم؛ اما این نوسان‌ها و فراز و نشیب‌ها سبب شده است بسیاری از مردم به ترس و هراس دچار شوند. همین موضوع مانع می‌شود آنان بکوشند در بازارهای مالی سرمایه‌گذاری کنند و، به‌جای مصرف‌کننده‌بودن، به مالکان عرصه‌ی اقتصادی در بلندمدت تبدیل شوند و به این وسیله بتوانند شالوده‌ی ثروت زندگی‌شان را بنیان نهند.

فصل بعد پادزهر چنین ترس و هراسی خواهد بود. ما در فصل بعد هفت حقیقت ویژه را برای شما مطرح خواهیم کرد که درک و برداشت شما را، درباره‌ی چگونگی عملکرد بازار و ساختارهای اقتصادی و عاطفی برانگیزاننده‌ی آن، به‌کلی تغییر می‌دهند. شما در فصل بعد پی می‌برید افت اصلاحی قیمت سهام و سقوط ارزش سهام اغلب با نظم و ترتیبی غافلگیرکننده اتفاق می‌افتد؛ اما هرگز در بلندمدت دوام نمی‌یابند. سرمایه‌گذاران موفق اغلب برای رویارویی با این نوسان‌ها و فراز و نشیب‌های هیجان‌انگیز آماده می‌شوند و آن‌ها را به‌نفع خودشان تغییر می‌دهند. وقتی شما به این ساختارها پی ببرید؛ می‌توانید به‌شیوه‌ای عاری از ترس و هراس رفتار کنید. البته این حالت شما به‌دلیل انکار واقعیت یا انکار ترس و هراس‌تان اتفاق نمی‌افتد بلکه به این دلیل اتفاق می‌افتد که از دانش و هوشیاری لازم بهره‌مند هستید و می‌توانید تصمیم‌هایی درست و سازنده بگیرید.



بازار سهام، در مقایسه با زندگی زناشویی ام، فراز و نشیب‌هایی کم‌تر دارد.

این موضوع سبب شد داستانی قدیمی را به یاد آورم که شاید شما هم آن را شنیده باشید. یک شب، مردی در جاده‌ای روستایی به سوی خانه‌اش می‌رفت. او ناگهان ماری سمی را می‌بیند که مسیرش را مسدود کرده است. مرد روستایی به شدت وحشت می‌کند و برای نجات جان عزیزش با سرعت در مسیر مخالف می‌دود. او صبح روز بعد به محل آن صحنه‌ی هراس‌آور بازمی‌گردد؛ اما در روشنایی روز پی می‌برد که آن مار چنبره‌زده در مسیرش فقط و فقط تکه‌ای ریسمان بی‌خطر بوده است.

فصل دوم این کتاب نشانتان می‌دهد نگرانی‌های شما هم، درست به اندازه‌ی ترس از یک تکه ریسمان به جای ترس از مار، بی‌پایه و اساس خواهد بود. چرا این موضوع به‌راستی اهمیتی بسیار دارد؟ زیرا شما نمی‌توانید در بازی پول‌آفرینی به موفقیت

برسید؛ مگر این که از توانایی احساسی لازم برای شرکت کردن در این بازی و ادامه دادن به آن در بلندمدت بهره مند باشید. وقتی پی ببرید به راستی هیچ ماری در مسیرتان وجود ندارد و مانعان نمی شود؛ با آرامش و اعتماد به نفس کافی می توانید در مسیر استقلال و رهایی مالی تان گام بردارید.

آیا آماده هستید؟ پس، بهتر است شروع کنیم!

کتاب (nbookcity.com)

فصل دوم: زمستان فرا می‌رسد.....

اما چه زمانی؟

این هفت حقیقت به‌راستی شما را از ترس افت اصلاحی قیمت و سقوط ارزش سهام رهایی می‌بخشند
"کلید پول‌آفرینی در بازار سهام این است که در این زمینه به ترس و هراس دچار نشوید".

پیتر لینچ

مدیر نام‌آشنای سرمایه‌گذاری در شرکت سرمایه‌گذاری فیدلیتی؛ کسی که در طی یک سال توانست بازدهی ۲۹ درصدی داشته
باشد

شما به‌راستی انسانی توانمند هستید. شما می‌توانید موقعیت‌های زندگی‌تان را بسازید و بر آن‌ها تأثیر بگذارید. شما از انرژی و
سوخت لازم بهره‌مند هستید تا پیامدهای استثنایی و دلخواه‌تان را در زندگی‌تان بیافرینید. این توانمندی از کجا نشأت می‌گیرد؟
چه عاملی به توانمندی انسان می‌انجامد؟ چه عاملی به آفرینش قدرت و توانایی در زندگی شما منجر می‌شود؟

اگر در زمانی زندگی می‌کردیم که بشر می‌کوشید زندگی‌اش را با شکار کردن تأمین کند؛ هیچ‌گونه قدرت و اختیاری نداشتیم. در
آن صورت، ما به بخشش و سخاوت‌مندی طبیعت وابسته بودیم. به این ترتیب، هرگاه برای شکار کردن یا یافتن غذا اقدام می‌کردیم؛

ممکن بود حیوانی درنده به ما حمله کند یا در هوایی طوفانی گرفتار شویم. به علاوه، غذا هم همیشه در دسترسمان قرار نداشت. به هر حال، بشر به تدریج، در طی هزاران سال، مهارتی ارزشمند را کسب کرد. ما آموختیم الگوها و ساختارهای طبیعت را تشخیص دهیم و آن‌ها را به کار ببریم.

نکته‌ی مهم‌تر ماجرا این است که ما به ساختار فصل‌ها توجه کردیم. ما آموختیم از چگونگی ساختار فصل‌ها به نفع خودمان استفاده کنیم و بذر مناسب را در زمانی مناسب در زمین بکاریم. این توانایی سبب شد از حیطه‌ی کمبود به سوی فراوانی و سبکی از زندگی رهسپار شویم که در آن حیطه ممکن بود بسیاری از جوامع و سرانجام شهرها و تمدن‌ها شکوفا شوند. استعداد ما برای تشخیص دادن الگوها و ساختارها به معنای واقعی مسیر تاریخ بشری را تغییر داد.

ما در این میان این درس مهم و بنیادین را نیز آموختیم: وقتی کار درست و مناسب را در زمان اشتباه انجام دهیم؛ از پاداش کارمان بهره‌مند نمی‌شویم. اگر بذرتان را در زمان نامناسب بکارید؛ محصولی را به استثنای درد و رنج برداشت نمی‌کنید؛ سخت‌کوشی شما نیز در این زمینه تفاوتی را به وجود نمی‌آورد. من و شما برای دوام آوردن و پیشرفت کردن باید کار درست را در زمان مناسب انجام دهیم.

توانایی ما برای تشخیص دادن الگوها و ساختارها همچنین نخستین مهارتی به شمار می‌آید که ممکن است به ما توانایی ببخشد

به کامیابی مالی برسیم. وقتی شما الگوها و ساختارها را در بازارهای مالی شناسایی می‌کنید و تشخیص می‌دهید؛ می‌توانید با آن‌ها هماهنگ شوید، آن‌ها را به نفع خودتان به کار بگیرید و با به کارگیری آن‌ها سودآفرینی کنید. این فصل در واقع توانایی شما را در این زمینه تقویت می‌کند.

”بسیاری از سرمایه‌گذاران در بهینه استفاده کردن از قانون شگفت‌انگیز اثر مرکب یا افزایش تدریجی سرمایه شکست می‌خورند.“

برتون مالکی‌یل

قبل از این که به مطلب اصلی این فصل بپردازم؛ می‌خواهم چند دقیقه از وقت شما را بگیرم تا مفهومی بنیادین را توضیح دهم که مطمئن هستم کمابیش از آن آگاهی دارید. به هر حال، این مفهوم بنیادین به راستی اهمیت دارد و ما برای آفرینش ثروت ماندگار زندگی‌مان باید آن را به کار ببریم و تأثیرگذاری آن را به بیشترین میزان ممکن برسانیم.

ما در ابتدا باید چنین ساختاری را تشخیص دهیم: شیوه‌ای تأثیرگذار و معجزه‌آسا برای ثروت‌آفرینی یافت می‌شود که در دسترس همه‌ی ما قرار دارد. وارن بافت با به کارگیری این شیوه توانست به گونه‌ای حیرت‌آور ثروت‌آفرینی کند؛ به طوری که هم‌اکنون ثروتی ۶۵ میلیارد دلاری دارد. **راز موفقیت او در ثروت‌آفرینی چیست؟ راز او بسیار ساده است. وارن بافت چنین می‌گوید: ”ثروت من در نتیجه‌ی عواملی مختلف به دست آمده است. یکی از آن‌ها بهره‌مند بودن از چند ژن خوش‌شانسی و دیگری نیز افزایش**

تدریجی سرمایه‌ام محسوب می‌شود.

من از زن‌های شما خبر ندارم و نمی‌توانم آن‌ها را ضمانت کنم؛ اگرچه مطمئن هستم از زن‌هایی بی‌نظیر بهره‌مند هستید. از سوی دیگر، می‌توانم با اطمینان بگویم که قانون اثر مرکب یا افزایش تدریجی سرمایه بی‌تردید شما را به سرعت به سوی رهایی کامل مالی در زندگی پیش می‌برد. البته، همه‌ی ما مطالبی بسیار را درباره‌ی اثر مرکب شنیده‌ایم؛ اما یادآوری این نکته به خودمان بسیار ارزشمند است: وقتی به‌خوبی پی می‌بریم چگونه اثر مرکب را به‌نفع خودمان به کار ببریم؛ این قانون بسیار تأثیرگذار خواهد بود. درحقیقت، توانایی ما برای تشخیص دادن و به‌کارگیری قانون اثر مرکب همچون این کشف نیاکانمان تغییرآفرین خواهد بود که با کاشتن بذره‌ای مناسب در زمان مناسب می‌توانند محصولی فراوان برداشت کنند!

اکنون می‌کوشم تأثیر شگرف اثر مرکب را فقط با یک نمونه‌ی ساده، اما روشنگرانه، مطرح کنم. دو دوست، به‌نام‌های جو و باب، تصمیم می‌گیرند هرماه ۳۰۰ دلار پس‌انداز کنند. جو پس‌انداز کردن را در ۱۹ سالگی شروع می‌کند و به‌مدت هشت سال به این کار ادامه می‌دهد. او در ۲۷ سالگی سرانجام پس‌اندازکردنش را متوقف می‌کند و دیگر مبلغی را به اندوخته‌اش نمی‌افزاید. او در مجموع ۲۸۸۰۰ دلار پس‌انداز کرده است.

پول جو هر ساله به‌اندازه‌ی سود تقریبی ۱۰ درصدی سرمایه‌گذاری‌اش افزایش می‌یابد. سود سرمایه‌گذاری جو به‌صورت سود

تقریبی ۱۰ درصدی در نظر گرفته می شود زیرا سود بازار سهام در طی یک قرن گذشته به طور میانگین همین رقم بوده است. فکر می کنید جو تا زمان بازنشستگی اش در ۶۵ سالگی چه مقدار سرمایه خواهد داشت؟ پاسخ شما ۱۸۶۳۲۸۷ دلار است. به بیان دیگر، سرمایه گذاری اندک و ۲۸۸۰۰ دلاری جو رشد می کند و به حدود دومیلیون دلار می رسد! این نتیجه بسیار عالی و استثنایی به نظر می رسد؛ این طور نیست؟

باب، دوست جو، اقدامش را دیرتر شروع می کند. او نیز می کوشد همراهه ۳۰۰ دلار را پس انداز و سرمایه گذاری کند؛ اما چنین کاری را تا ۲۷ سالگی شروع نمی کند. به هر حال، او نیز انسانی منظم است و همراهه می کوشد مبلغی ۳۰۰ دلاری را پس انداز و سرمایه گذاری کند. او تا ۶۵ سالگی به این کارش ادامه می دهد. دوره ی سرمایه گذاری او دوره ای ۳۹ ساله است. سرمایه ی او نیز هرساله بر مبنای سود تقریبی ۱۰ درصدی رشد می کند. پیامد سرمایه گذاری او چه خواهد شد؟ وقتی او در ۶۵ سالگی بازنشسته می شود؛ اندوخته ای ۱۵۸۹۷۳۳ دلاری خواهد داشت.

بهتر است لحظه ای در این باره بیندیشید. باب در کل ۱۴۰۰۰۰ دلار سرمایه گذاری کرد. این مبلغ کمابیش پنج برابر مبلغ سرمایه گذاری جو بود. همان گونه که می دانید؛ جو معادل ۲۸۸۰۰ دلار سرمایه گذاری کرد. با این حال، اندوخته ی جو دریایان ۲۷۳۵۵۴ دلار از اندوخته ی باب بیشتر است. درست خوانده اید. جو دریایان ثروتمندتر از باب خواهد بود؛ با وجود این که او پس از

۲۷ سالگی هرگز مبلغی افزوده را به سرمایه‌گذاری‌اش اختصاص نداد!

چه عاملی به‌راستی موفقیت باورنکردنی جو را توجیه می‌کند؟ بسیار ساده است. او سرمایه‌گذاری‌اش را زودتر شروع کرد و به‌این‌ترتیب بر مبنای اثر مرکب، در مقایسه با زمانی که خودش می‌کوشید مبلغی را به حسابش بیفزاید، ارزشی بسیار بیشتر به حسابش افزوده می‌شد. وقتی او به ۵۳ سالگی می‌رسد؛ سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌اش رقمی بیش از ۶۰۰۰۰ دلار در سال می‌شود و این مبلغ همچنان به اندوخته‌ی اولیه‌اش افزوده خواهد شد. وقتی او به ۶۰ سالگی برسد؛ اندوخته‌اش در طی سال بیش از ۱۰۰۰۰۰ دلار رشد می‌کند! همه‌ی این رویدادها در صورتی اتفاق می‌افتند که او هرگز مبلغی را به اندوخته‌ی اولیه‌اش نمی‌افزاید بلکه فقط سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌اش هر ساله به آن افزوده می‌شود. بازده کلی باب در نتیجه‌ی سرمایه‌گذاری‌اش ۱۰۳۲ درصد است؛ در حالی که بازده کلی جو در واقع رقمی بزرگ همچون ۶۳۷۰ درصد است.

اکنون برای یک لحظه تصور کنید که جو سرمایه‌گذاری‌کردنش را در ۲۷ سالگی متوقف نمی‌کرد. در عوض، تصور کنید او نیز همچون باب می‌کوشید تا ۶۵ سالگی‌اش به سرمایه‌گذاری‌کردن ادامه دهد و هر ماه ۳۰۰ دلار را به اندوخته‌اش بیفزاید. فکر می‌کنید پیامد این اقدام او چه می‌شد؟ در این صورت، او در پایان اندوخته‌ای معادل ۳۴۵۳۰۲۰ دلار خواهد داشت! به بیان دیگر، سرمایه‌ی او ۱/۸۶ میلیون دلار از سرمایه‌ی باب بیشتر می‌شد زیرا سرمایه‌گذاری‌کردنش را ۸ سال زودتر شروع کرده بود.

تأثیر حیرت‌آور اثر مرکب این گونه است. پولی اندک، در نتیجه‌ی اثرگذاری این قانون، با گذشت زمان به ثروتی هنگفت تبدیل می‌شود.

اکنون، آیا می‌دانید نکته‌ی تعجب‌برانگیز این ماجرا چیست؟ بسیاری از انسان‌ها هرگز به‌شیوه‌ای کامل و بهینه از مزیت این راز بزرگ استفاده نمی‌کنند که درست مقابل دیدگانشان قرار دارد. این معجزه‌ی ثروت‌آفرینی درست در دسترسشان قرار دارد و آنان از آن استفاده نمی‌کنند. آنان، به‌جای استفاده‌کردن از این قانون، به این باورشان ادامه می‌دهند که فقط با کارکردن بیشتر و به‌شیوه‌ی خودشان می‌توانند به ثروت و کامیابی برسند. این باور به‌راستی باوری اشتباه است که در میان مردم رواج یافته است: اگر شما درآمدی عالی داشته باشید؛ سرانجام به استقلال و رهایی مالی می‌رسید.

حقیقت ماجرا این است که موضوع به همین سادگی نخواهد بود. همه‌ی ما داستان‌هایی را درباره‌ی ستاره‌های سینما، موسیقیدانان پرآوازه و ورزشکارانی موفق شنیده‌ایم که پولی هنگفت به‌دست آورده‌اند؛ اما دریایان ورشکسته و بی‌پول شده‌اند زیرا به‌خوبی نمی‌دانستند که درآمدشان را باید چگونه سرمایه‌گذاری کنند. فیفی سنت، خواننده‌ی رپ، پس از چند سرمایه‌گذاری نامناسب و نادرست به‌تازگی اعلام ورشکستگی کرد؛ با وجود این که ثروت خالص او در گذشته ۱۵۵ میلیون دلار برآورد شده بود. کیم بسینگر، بازیگر، در اوج محبوب‌بودنش در میان مردم، بیش از ۱۰ میلیون دلار را بابت بازی کردن در یک فیلم به‌دست می‌آورد. با این حال، او نیز دریایان ورشکست شد. حتی مایکل جکسون، خواننده‌ی پاپ، که بر مبنای گزارش‌های موجود بابت هر قراردادش جهت تهیه کردن یک آلبوم کمابیش ۱ میلیارد دلار به‌دست می‌آورد و بیش از ۷۵۰ میلیون نسخه از آلبوم‌هایش فروخته شده است، هنگام مرگش در سال ۲۰۰۹ به‌طور فرضی بیش از ۳۰۰ میلیون دلار بدهی داشت.

۳۰۰ دلار سرمایه‌گذاری ماهیانه (۳۶۰۰ دلار در سال) با رشد ۱۰ درصدی

سن	جو	مبلغ اندوخته	باب	مبلغ اندوخته
۱۹	۳۶۰۰	۳۹۶۰	-	-
۲۰	۳۶۰۰	۸۳۱۶	-	-
۲۱	۳۶۰۰	۱۳۱۰۸	-	-
۲۲	۳۶۰۰	۱۸۳۷۸	-	-
۲۳	۳۶۰۰	۲۴۱۷۶	-	-
۲۴	۳۶۰۰	۳۰۵۵۴	-	-
۲۵	۳۶۰۰	۳۷۵۶۹	-	-
۲۶	۳۶۰۰	۴۵۲۸۶	-	-
۲۷	-	۴۹۸۱۵	۳۶۰۰	۳۹۶۰
۲۸	-	۵۴۷۹۶	۳۶۰۰	۸۳۱۶
۲۹	-	۶۰۲۷۶	۳۶۰۰	۱۳۱۰۸
۳۰	-	۶۶۳۰۳	۳۶۰۰	۱۸۳۷۸
۳۱	-	۷۲۹۳۴	۳۶۰۰	۲۴۱۷۶

٢٠٥٥٢	٢٢٠٠	٨٠٢٢٧	-	٢٢
٢٧٥٢٩	٢٢٠٠	٨١٢٥٠	-	٢٢
٢٥٢٨٢	٢٢٠٠	٩٧٠٧٥	-	٢٢
٥٢٧٧٥	٢٢٠٠	١٠٢٧٨٢	-	٢٥
٢٢١١٢	٢٢٠٠	١١٧٢٢١	-	٢٢
٧٢٢٨٢	٢٢٠٠	١٢٩٢٠٧	-	٢٧
٨٢٢٨٢	٢٢٠٠	١٢٢١٢٧	-	٢٨
٩٧١١٠	٢٢٠٠	١٥٢٢٢٠	-	٢٩
١١٠٧٨١	٢٢٠٠	١٧١٩٧٢	-	٢٠
١٢٥٨١٩	٢٢٠٠	١٨٩١٧١	-	٢١
١٢٢٢٢١	٢٢٠٠	٢٠٨٠٨٨	-	٢٢
١٢٠٥٥٧	٢٢٠٠	٢٢٨٨٩٧	-	٢٢
١٨٠٥٧٢	٢٢٠٠	٢٥١٧٨٧	-	٢٢
٢٠٢٥٩٠	٢٢٠٠	٢٧٢٩٢٢	-	٢٥
٢٢٢٨٠٩	٢٢٠٠	٢٠٢٢٢٢	-	٢٢
٢٥٢٢٥٠	٢٢٠٠	٢٢٥١٢٩	-	٢٧
٢٨٢٧٥٥	٢٢٠٠	٢٢٨٢٢١	-	٢٨
٢١٢٩٩٠	٢٢٠٠	٢٠٥٥٠٢	-	٢٩
٢٥٠٢٢٩	٢٢٠٠	٢٢٢٠٥٢	-	٥٠
٢٨٩٢٥٢	٢٢٠٠	٢٩٠٢٢٢	-	٥١
٢٢٢٢٢٠	٢٢٠٠	٥٢٩٧٢٨	-	٥٢
٢٧٩٥٥٢	٢٢٠٠	٥٩٢٧٠١	-	٥٢
٥٢١٢٢١	٢٢٠٠	٢٥٢٠٧١	-	٥٢
٥٨٥٥٧٨	٢٢٠٠	٧١٨٢٧٨	-	٥٥
٢٥١٢٢٢	٢٢٠٠	٧٩٠٢١٢	-	٥٢

۷۲۰۳۹۶	۳۶۰۰	۸۶۹۲۳۷	-	۵۷
۷۹۶۵۰۶	۳۶۰۰	۹۵۶۱۶۱	-	۵۸
۸۸۰۱۱۶	۳۶۰۰	۱۰۵۱۷۷۷	-	۵۹
۹۷۲۰۸۸	۳۶۰۰	۱۱۵۶۹۵۵	-	۶۰
۱۰۷۲۲۵۶	۳۶۰۰	۱۲۷۲۶۵۰	-	۶۱
۱۱۸۳۵۳۲	۳۶۰۰	۱۳۹۹۹۱۵	-	۶۲
۱۳۰۶۹۵۶	۳۶۰۰	۱۵۳۹۹۰۷	-	۶۳
۱۴۴۱۶۱۲	۳۶۰۰	۱۶۹۳۸۹۷	-	۶۴
۱۵۸۹۷۳۳	۳۶۰۰	۱۸۶۳۲۸۷	-	۶۵

مزیت سرمایه گذاری کردن زود هنگام ۲۷۳۵۵۴ دلار

از این ماجراها چه نکته ای را می آموزیم؟ می آموزیم که شما فقط با کار کردن و بهره مند شدن از درآمد شغلی تان هرگز به رهایی مالی نمی رسید. مسیر واقعی دستیابی به ثروت این است که بکوشید همواره بخشی از درآمدها را پس انداز و سرمایه گذاری کنید. به این ترتیب، سرمایه ی شما بر مبنای اثر مرکب در طی سال ها رشد می کند زیرا هر ساله سود حاصل از سرمایه گذاری تان نیز به اندوخته ی اولیه ی شما افزوده می شود. در این صورت، حتی هنگام خوابیدن نیز به ثروت آفرینی تان ادامه می دهید. در این حالت، به جای این که شما اسیر پول آفرینی شوید، پول را در خدمت خودتان به کار می گیرید. به این ترتیب، می توانید به رهایی کامل مالی برسید.

شاید تاکنون چنین اندیشه ای در ذهنتان پدیدار شده باشد: "بسیار خوب، من برای دستیابی به رهایی مالی باید مبلغی را

پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنم؛ اما چه مبلغی را باید برای این هدفم در نظر بگیرم تا به رؤیاهای مالی‌ام برسم؟“ این سؤال به‌راستی سؤالی مهم است! ما، برای کمک‌کردن به شما جهت پاسخ‌دادن به این سؤال، نرم‌افزاری را طراحی کرده‌ایم که با به‌کارگیری آن می‌توانید پی ببرید به معنای واقعی باید چه مبلغی را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید. این نرم‌افزار در وبگاه www.unshakeable.com در دسترس شما قرار دارد.

توجه داشته باشید که موقعیت هر انسانی به‌راستی بی‌نظیر و منحصر به فرد است؛ در نتیجه، من پیشنهاد می‌کنم در این زمینه با یک مشاور مالی کاردان مشورت کنید. بهتر است اهداف ویژه‌ی خودتان را برای این مشاور مطرح کنید و درباره‌ی چگونگی دستیابی به آن‌ها از او کمک بگیرید. به هر حال، می‌خواهم این نکته را به شما یادآوری کنم: بسیاری از مشاوران در زمینه‌ی تعیین کردن مبلغ لازم برای دستیابی شما به امنیت، استقلال یا رهایی مالی اغلب کم‌ترین رقم را تخمین می‌زنند. بعضی از آنان می‌گویند که شما باید اندوخته‌ای را معادل ده برابر درآمد سالیانه‌ی کنونی خودتان داشته باشید. عده‌ای دیگر، که اندکی واقع‌بینانه‌تر به ماجرا توجه می‌کنند، می‌گویند که شما به اندوخته‌ای معادل پانزده برابر درآمد سالیانه‌ی کنونی خودتان نیاز دارید. به بیان دیگر، اگر درآمد سالیانه‌ی شما ۱۰۰۰۰۰ دلار است؛ در پایان باید اندوخته‌ای معادل ۱/۵ میلیون دلار داشته باشید. اگر اکنون درآمد سالیانه‌ی شما ۲۰۰۰۰۰ دلار است؛ بر این مبنا بهتر است اندوخته‌ای را معادل ۳ میلیون دلار نشانه بگیرید. فکر می‌کنم اکنون به خوبی به موضوع پی برده‌اید.

در دنیای واقعی، شما باید اندوخته‌ای را معادل ۲۰ برابر درآمد سالیانه‌ی کنونی‌تان هدف قرار دهید. در این صورت، اگر اکنون درآمد سالیانه‌ی شما ۱۰۰۰۰۰ دلار است؛ پس، به اندوخته‌ای ۲ میلیون دلاری نیاز دارید. شاید این رقم اکنون برای شما اندکی بزرگ و دست‌نیافتنی به نظر برسد؛ اما به یاد داشته باشید دوستان، جو، فقط با پس‌انداز کردن مبلغی معادل ۲۸۰۰۰ دلار به چنین اندوخته‌ای رسید. من مطمئن هستم شما در طی سال‌های آینده می‌توانید بسیار بیشتر از این مبلغ را پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید.

شما می‌توانید مطالبی بیشتر را در این باره با جزییات کامل در کتاب **اهرم‌های پولدار شدن** بخوانید. یک قسمت کامل از آن کتاب به این موضوع اختصاص یافته است. همان‌گونه که در آن جا توضیح داده‌ام؛ وقتی به عدد و رقمی بزرگ همچون رقم مطرح شده در این جا توجه می‌کنید؛ ممکن است به‌آسانی گیج و سردرگم شوید. از سوی دیگر، وقتی اقدامات را با در نظر گرفتن هدفی آسان‌تر و رقمی کوچک‌تر شروع می‌کنید؛ ترس و هراس شما در این زمینه بسیار کم‌تر خواهد بود. برای نمونه؛ ممکن است نخستین هدف شما، به‌جای دستیابی به استقلال مالی، دستیابی به امنیت مالی باشد. اگر می‌توانستید هزینه‌هایی معمول را همچون اقساط وام مسکن، خورد و خوراک، خدمات عمومی، حمل‌ونقل و بیمه، به‌آسانی پوشش دهید؛ بی‌آن که مجبور باشید برای این منظور از درآمد شغلی‌تان برداشت کنید؛ چه احساسی داشتید؟ چنین احساسی به‌راستی شگفت‌انگیز به نظر می‌رسد؛ این طور نیست؟ اکنون به خبر خوب توجه کنید: این رقم اغلب ۴۰ درصد از مبلغ نهایی شما برای دستیابی به استقلال مالی کم‌تر

است. شما در مرحله‌ی استقلال مالی می‌توانید همه‌ی هزینه‌هایی را پوشش دهید که به نیازهای زندگی‌تان مربوط می‌شوند. به این ترتیب، می‌توانید سریع‌تر به هدف‌تان برسید. وقتی به چنین هدفی رسیدید؛ از شتاب حرکتی بهره‌مند خواهید شد که هدف بعدی و بزرگ‌ترتان چندان دشوار و دست‌نیافتنی به نظر نمی‌رسد.

اکنون چنین سؤالی مطرح است: شما قرار است چگونه به این اهداف‌تان برسید؟ در مرحله‌ی اول باید مبلغی را از درآمدتان پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنید. در واقع باید یک مالک به‌شمار آیید و فقط در نقش مصرف‌کننده قرار نگیرید. ابتدا مبلغی را از درآمدتان به خودتان اختصاص دهید. برای این منظور کافی است درصدی را از درآمدتان تعیین کنید؛ آن را با برنامه‌ای خودکار از حقوق ماهیانه یا حساب بانکی‌تان کم کنید و به حساب استقلال‌آفرینی‌تان واریز کنید. به این ترتیب، شالوده‌ی سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی شما شکل می‌گیرد. این سرمایه در واقع سرچشمه‌ی درآمدی دائمی را برای شما بنیان می‌نهد. شما با بهره‌مند شدن از چنین درآمدی هرگز شغلی را به اجبار و برای گذران کردن زندگی‌تان انتخاب نمی‌کنید و هرگز در سالمندی از مشکلات مالی رنج نمی‌برید. حدس من این است که شما تاکنون شالوده‌ی سرمایه‌ی استقلال‌آفرینی‌تان را بنا کرده‌اید. به این ترتیب، شاید زمان مناسب فرا رسیده است تا بر درصد پس‌اندازکردنتان بیفزایید. اگر اکنون فقط ۱۰ درصد از درآمدتان را پس‌انداز می‌کنید؛ بکوشید آن را به ۱۵ درصد یا از ۱۵ درصد به ۲۰ درصد برسانید.

شاید هم اکنون برای عده‌ای از انسان‌ها غیرممکن به نظر برسد که بخواهند ۱۰ درصد از درآمدشان را پس‌انداز کنند. شاید شما در مرحله‌ای از زندگی‌تان قرار دارید که باید اقساط وام دانشجویی‌تان را بپردازید یا مجبور هستید به تعهدی مهم نسبت به اعضای خانواده یا کسب و کارتان پایبند باشید. فرقی نمی‌کند هم‌اکنون در چه موقعیتی قرار دارید؛ به هر حال، باید نخستین گامتان را در این زمینه بردارید و حرکتتان را شروع کنید. شیوه‌ای تأیید شده در این باره وجود دارد که نام آن چنین است: ”فردا بیشتر پس‌انداز کن.“ من این شیوه یا برنامه را با جزئیات کامل در فصل سوم از بخش اول کتاب **اهرم‌های پولدار شدن** توضیح داده‌ام. شما، بر مبنای این شیوه، ابتدا پس‌انداز کردن‌تان را فقط با ۳ درصد از درآمدتان شروع می‌کنید و آن را به تدریج افزایش می‌دهید و پس از مدتی به ۱۵ یا ۲۰ درصد می‌رسانید.

اکنون که مبلغی را پس‌انداز کرده‌اید؛ بهتر است پس‌انداز خودتان را در کدام بخش‌ها سرمایه‌گذاری کنید تا از بیشترین بازدهی ممکن بهره‌مند شوید و بتوانید سریع‌تر به اهدافتان برسید؟

بهترین بازار برای رشد سرمایه، در طی سال‌های بسیار، همواره بازار سهام بوده است. در فصل ششم از همین کتاب می‌گویم اهمیت طراحی کردن یک سبد سرمایه‌گذاری متنوع را برای شما توضیح دهم که دارایی‌هایی دیگر را به استثنای سهام نیز شامل می‌شود. به هر حال، اکنون بهتر است فقط بر بازار سهام متمرکز شویم. چرا؟ زیرا بازار سهام به‌راستی زمینی حاصلخیز و پربار

است! ما نیز همچون نیاکانمان باید بذره‌های خودمان را در مکان‌هایی بکاریم که دریایان بتوانیم بیشترین محصول ممکن را برداشت کنیم.

بهتر است پولم را کجا سرمایه‌گذاری کنم؟

همان‌گونه که من و شما می‌دانیم؛ بازار سهام سبب شده است میلیون‌ها تن از انسان‌ها به معنای واقعی ثروتمند شوند. بازار سهام، در طی دوره‌ای بیش از ۲۰۰ سال گذشته، با وجود فراز و نشیب‌های فراوان آن، همواره بهترین مکان برای ثروت‌آفرینی سرمایه‌گذارانی بوده است که چشم‌اندازی بلندمدت را در نظر داشته‌اند. البته، شما باید الگوها یا ساختارهای این بازار را به خوبی بشناسید. شما باید از فصل‌های اقتصادی آگاهی یابید. در این فصل در واقع به این موضوع می‌پردازم.

مهم‌ترین سؤال مالی در دنیای امروزی چیست که ذهن همه‌ی ما را درگیر کرده است؟ من به تجربه دریافته‌ام بسیاری از ما پاسخ این سؤال را می‌جوئیم: “بهتر است پولم را کجا سرمایه‌گذاری کنم؟”

این سؤال به‌تازگی بسیار ضروری‌تر و مهم‌تر به‌نظر می‌رسد زیرا همه‌ی پاسخ‌های موجود در این زمینه کمابیش غیرمنطقی و نامناسب به‌نظر می‌آیند. در دنیای امروزی که نرخ سودهای بانکی در بسیاری از کشورها اندک است؛ وقتی می‌کوشید پولتان را در حساب پس‌اندازتان نگه دارید؛ کمابیش سودی به‌دست نمی‌آورید. اگر بکوشید اوراق بهاداری ایمن و باکیفیت را بخرید؛ حتی

به ضرر و زیان دچار می‌شوید. برای نمونه؛ اگر پולتان را به دولت‌های سوییس و ژاپن قرض دهید؛ بی‌تردید، به جای سودآفرینی، ضرر می‌کنید! چنین لطیفه‌ای از گذشته تاکنون به صورت دهان به دهان گفته شده است: "این گونه سرمایه‌گذاری‌های ایمن در دنیای امروزی، به جای پیشنهاد دادن موقعیتی سودآفرین و عاری از ریسک، موقعیتی را پرریسک و عاری از سود پیشنهاد می‌دهند!"

وضعیت بازار سهام چگونه است؟ صدها میلیارد دلار سرمایه از سراسر جهان به بازار سهام ایالات متحده جذب شده است زیرا بسیاری از انسان‌ها چنین بازاری را همچون پناهگاهی امن در این دنیای پرنوسان و نامطمئن در نظر می‌گیرند. به هر حال، باید بگویم این موضوع به آفرینش ناامنی و نوسانی بیشتر می‌انجامد زیرا بهای سهام ایالات متحده در طی هفت سال ونیم گذشته همچنان روندی صعودی داشته و ترس و هراسی را در این باره برانگیخته است که این بازار در آستانه‌ی سقوط کردن قرار دارد. حتی انسان‌هایی با عملکردی مناسب در این بازار روبه‌رشد نیز همواره نگران هستند که وضعیت به کلی تغییر کند و وارونه شود. این ترس و هراس در ایالات متحده احساس می‌شود که در آینده‌ای نزدیک هیچ‌گونه پناهگاه اقتصادی به‌استثنای بانک‌های مرکزی و تدابیر نابخردانه‌ی آن‌ها وجود نداشته باشد!

به این ترتیب، ما باید چه اقدامی انجام دهیم؟ آیا باید خودمان را برای رویارویی با سقوط فاجعه‌آمیز بازار سهام آماده کنیم و برای

این منظور باید راهکار فروختن همه‌ی دارایی‌های مان و گریختن از این بازار را برگزینیم؟ آیا باید سرمایه‌ی خودمان را همواره نقد نگه داریم و منتظر بمانیم تا قیمت‌ها کاهش یابند و در آن وضعیت بکوشیم سهامی بیشتر را با قیمتی کم‌تر بخریم؟ در این وضعیت، چنین سؤالی مطرح می‌شود: چه مدت می‌توانیم منتظر بمانیم؟ نظرتان درباره‌ی انسان‌هایی نگون‌بخت چیست که در طی سال‌ها منتظر مانده‌اند و سودآفرینی در کل بازار گاوی و روبه‌رشد را از دست داده‌اند؟ آیا باید در بازار بمانید، محکم سر جای خود بنشینید، چشمانتان را ببندید و، درحالی‌که برای رویارویی با ضرر و زیان آماده می‌شوید، بکوشید خودتان را در موقعیتی استوار و باثبات تصور کنید؟ من به شما گفتم که هیچ‌یک از این گزینه‌ها به‌راستی گزینه‌هایی دوست‌داشتنی و خوشایند به‌نظر نمی‌رسند!

همان گونه که می دانید؛ انسان ها به سختی می توانند به موقعیت های نامطمئن زندگی شان رسیدگی کنند. به این ترتیب، ما چگونه قرار است، در این فضایی که همه ی امور آن کمابیش نامطمئن به نظر می رسند، به شیوه ای هوشمندانه و سنجیده تصمیم گیری کنیم؟ اگر ندانیم که بازار سهام چه زمانی سقوط خواهد کرد و زمستان اقتصادی چه زمانی فرا خواهد رسید؛ چه اقدامی می توانیم انجام دهیم؟

من می خواهم خبرهایی را در این باره برای شما مطرح کنم: ما می توانیم پی ببریم زمستان اقتصادی چه زمانی فرا می رسد. چگونه؟ وقتی به فراز و نشیب های بازار سهام در طی یک قرن گذشته یا بیشتر توجه می کنیم؛ این حقیقت بنیادین و استثنایی را کشف می کنیم: زمستان اقتصادی به طور میانگین هر ساله اتفاق می افتد.

وقتی شما پی بردن به این گونه الگوها یا ساختارهای بلندمدت را شروع می کنید؛ می توانید آن ها را به نفع خودتان و دیگران به کار ببرید. نکته ی بهتر ماجرا این است که ترس شما از موقعیت های نامطمئن اقتصادی از بین می رود زیرا پی می برید جنبه هایی مهم از بازارهای مالی، در مقایسه با آنچه شما تصور می کردید، پیش بینی پذیرتر هستند.



به این ترتیب، ما قصد داریم هفت حقیقت بنیادین را مطرح کنیم که کارکرد بازارهای مالی را به شما نشان می‌دهند. شما می‌آموزید بعضی الگوها یا ساختارها بارها و بارها تکرار می‌شوند. به علاوه، شما می‌آموزید بر مبنای درکی ژرف از این حقایق تصمیم‌گیری کنید؛ درست همان گونه که نیاکانمان پی بردند کاشتن بذر در فصل مناسب به راستی یک راهکار موفقیت‌آمیز و پرثمر است. البته، توجه داشته باشید در مزرعه‌داری، بازارهای مالی یا زندگی، هرگز نمی‌توان اتفاق افتادن رویدادی را با اطمینان کامل پیش‌بینی کرد! بعضی زمستان‌ها زودتر و بعضی دیرتر فرامی‌رسند؛ بعضی زمستان‌ها سردتر هستند و سرمای بعضی از آن‌ها نیز ملایم‌تر است. به هر حال، وقتی شما شیوه‌ای مؤثر را در طی سال‌های پیاپی به کار می‌گیرید؛ احتمال موفق شدنتان به شدت افزایش می‌یابد. عاملی ویژه، که بازیکنان ماهر عرصه‌ی پول‌آفرینی را از عموم مردم جدا و متمایز می‌کند، توانایی آنان در یافتن

راهکاری موفقیت‌آمیز و به‌کارگیری سرسختانه و مداوم آن است. آنان به‌این‌ترتیب هرگونه رویداد احتمالی را به‌شدت به‌نفع خودشان تغییر می‌دهند.

وقتی به هفت حقیقت بنیادین و بی‌چون‌وچرا پی می‌برید که ما در این فصل درباره‌ی آن‌ها توضیح می‌دهیم؛ از چگونگی کارکرد فصل‌های اقتصادی آگاهی می‌یابید. شما به قوانین بازی پول‌آفرینی پی می‌برید و از اصولی آگاهی می‌یابید که بازی پول‌آفرینی بر مبنای آن‌ها شکل می‌گیرد و پیش می‌رود. با این آموزه‌ها به‌شدت انگیزه می‌گیرید. بهتر است بدانید که حتی بسیاری از سرمایه‌گذاران ماهر و باتجربه‌ی عرصه‌ی پول‌آفرینی نیز از این حقایق آگاهی ندارند. وقتی به چنین دانشی مجهز می‌شوید؛ می‌توانید به زمین بازی پول‌آفرینی قدم بگذارید؛ در آن زمین باقی بمانید و به موفقیت برسید. **اکنون به بهترین نکته توجه کنید:** این حقایق سبب می‌شوند از همه‌ی ترس‌ها و نگرانی‌هایی رهایی یابید که بر زندگی مالی بسیاری از انسان‌ها سایه افکنده و تسلط یافته‌اند. درست به همین دلیل است که ما آن‌ها را حقایق رهایی‌آفرین می‌نامیم.

اکنون می‌خواهم به شما بگویم که توانایی سرمایه‌گذاری کردن به‌شیوه‌ای عاری از ترس و هراس به‌معنای واقعی اهمیت دارد. چرا؟ زیرا بسیاری از انسان‌ها به‌دلیل ترس و هراسشان به سستی دچار می‌شوند؛ به‌گونه‌ای که به‌سختی می‌توانند پنجه‌ی پای‌شان را در آب فروکنند. آنان می‌ترسند بازار سهام به سقوطی شدید دچار شود و به‌این‌ترتیب دسترنج سال‌های پرتلاش

زندگی آنان از بین برود. آنان می‌ترسند که بازار سهام، درست پس از سرمایه‌گذاری کردنشان در این بازار، ناگهان سقوط کند. آنان می‌ترسند که به ضرر و زیان دچار شوند زیرا نمی‌دانند بهتر است چه اقدامی انجام دهند. به هر حال، همان‌گونه که خودتان به‌زودی کشف خواهید کرد؛ وقتی به ساختار حقایق پی می‌برید که ما قصد داریم آن‌ها را در صفحه‌های بعد برای شما آشکار کنیم؛ همه‌ی ترس‌های شما در این زمینه از بین خواهند رفت.

به هر حال، قبل از شروع کردن مطلب اصلی، قصد دارم چند اصطلاح سرمایه‌گذاری را به صورت خلاصه و سریع برای شما توضیح دهم. وقتی دست‌کم کاهش قیمتی ۱۰ درصدی از اوج قیمت‌ها در بازار سهام اتفاق می‌افتد؛ آن را افت اصلاحی قیمت سهام می‌نامند. این اصطلاح در واقع یک اصطلاح ملایم و بی‌اثر برای رویدادی به‌شمار می‌آید که بسیاری از انسان‌ها به‌اندازه‌ی جراحی لثه از آن لذت می‌برند!!! وقتی دست‌کم کاهش قیمتی ۲۰ درصدی در بازار اتفاق می‌افتد؛ کارشناسان می‌گویند که بازار خرسی به وجود آمده است.

ما اقداممان را با مطرح کردن چند حقیقت رهایی‌آفرین درباره‌ی افت اصلاحی قیمت سهام شروع می‌کنیم. سپس، بازارهای خرسی را در کانون توجه و تمرکزمان قرار می‌دهیم. در پایان نیز مهم‌ترین حقیقت را مطرح می‌کنیم. منظور من این حقیقت است: بزرگ‌ترین خطر در بازار اقتصادی افت اصلاحی قیمت سهام یا بازار خرسی نیست بلکه بزرگ‌ترین خطر این است که بیرون زمین

حقیقت رهایی آفرین شماره ۱

از سال ۱۹۰۰ تاکنون، افت اصلاحی قیمت سهام به طور میانگین سالی یک بار اتفاق افتاده است

آیا تاکنون شنیده‌اید که کارشناسان اقتصادی، در شبکه‌های مختلف تلویزیونی و رسانه‌های خبری، چگونه درباره‌ی بازار سهام حرف می‌زنند؟ آیا حیرت‌آور نیست که آنان می‌توانند کاری کنند تا وضعیت بازار سهام به شدت مهیج به نظر برسد؟ آنان دوست دارند درباره‌ی آشفتگی و نوسان بازار حرف بزنند زیرا ترس و هراس شما سبب می‌شود به‌سوی برنامه‌ریزی‌های آنان جذب شوید. آنان همواره به تحلیل کردن بحران‌هایی کوچک می‌پردازند که به نظر عده‌ای از پیش‌بینی‌کنندگان وضعیت بازار سرانجام به رکود و ایستایی بازار می‌انجامد. آنان ممکن است درباره‌ی ناآرامی وضعیت خاورمیانه، کاهش یافتن ناگهانی بهای نفت، بدهی ایالات متحده، پرتگاه مالیاتی، کمبود بودجه، خروج بریتانیا از اتحادیه‌ی اروپا، رکود اقتصادی در چین یا هر عامل دیگری حرف بزنند که به‌وسیله‌ی آن می‌توانند هیجان شما را برانگیزند. به‌هرحال، اگر شما این مفاهیم را به‌خوبی درک نمی‌کنید؛ نگران نباشید. بسیاری از این کارشناسان نیز سخنان خودشان را به‌خوبی درک نمی‌کنند!

من هرگز آنان را بابت این اقدام نمایشی و هیجان‌انگیزشان سرزنش نمی‌کنم. آنان به‌دلیل ماهیت شغلی‌شان چنین کاری را

انجام می دهند. به هر حال، هیچ یک از این امور برای من و شما به معنای واقعی هیجان انگیز نیست. گاهی این امور چنان به ترس و هراس شما می انجامند که حتی نمی توانید با حرکتی اندک کانال تلویزیون را تغییر دهید. مشکل اصلی این است: همه ی این سخنان بی پایه و اساس، همه ی این ماجراها، همه ی این برانگیختگی ها ممکن است مانع شوند که ما بتوانیم به شیوه ای شفاف بیندیشیم. وقتی ما می شنویم این کارشناسان با صدای بم خود درباره ی احتمال اتفاق افتادن افت اصلاحی قیمت سهام، سقوط یا بحران سخن می گویند؛ به آسانی نگران می شویم زیرا به نظر می رسد که قرار است آسمان به زمین بیاید. شاید این برنامه ها برای تلویزیون درآمد آفرین باشند؛ اما من و شما هرگز نمی خواهیم در زمینه ی امور مالی مان بر مبنای ترس و هراس تصمیم گیری کنیم. در نتیجه، ما باید بکوشیم عواطفمان را در این بازی تا حد امکان کنار بگذاریم.

به جای متمرکز شدن بر این صداها و گیج شدن، بهتر است بر چند حقیقت بنیادین متمرکز شویم که به راستی اهمیت دارند. برای نمونه؛ از سال ۱۹۰۰ تا کنون، افت اصلاحی قیمت سهام به طور میانگین سالی یک بار اتفاق افتاده است. وقتی من برای نخستین بار این حقیقت را شنیدم؛ بسیار حیرت کردم. فقط در این باره بیندیشید: اگر فرض کنیم که امروزه انسانی ۵۰ ساله هستید و قرار است تا ۸۵ سالگی عمر کنید؛ پس، می توانید پیش بینی کنید که در ادامه ی زندگی تان در ۳۵ دوره ی دیگر از افت اصلاحی قیمت سهام روی این کره ی خاکی حضور خواهید داشت. به بیان دیگر، شما به تعداد سال های تولدتان افت اصلاحی قیمت سهام را تجربه خواهید کرد!

چرا این موضوع به‌راستی اهمیت دارد؟ زیرا به شما نشان می‌دهد افت اصلاحی قیمت سهام فقط بخشی طبیعی از روند بازی پول‌آفرینی به‌شمار می‌آید. من و شما، به‌جای ترسیدن از اتفاق افتادن این رویدادها، باید آن‌ها را به‌منزله‌ی رویدادهایی عادی و منظم همچون بهار، تابستان، پاییز و زمستان بپذیریم. اکنون به نکته‌ای دیگر در این باره توجه کنید: **از نظر تاریخی، دوره‌های افت اصلاحی قیمت سهام به‌طور میانگین فقط ۵۴ روز، کم‌تر از دو ماه، طول کشیده است!** به بیان دیگر، بسیاری از دوره‌های افت اصلاحی قیمت سهام، کمابیش قبل از زمانی پایان می‌یابند که شما به آن‌ها پی می‌برید. این موضوع چندان هم هراس‌آور به‌نظر نمی‌رسد؛ این‌طور نیست؟

به‌هرحال، وقتی شما در دل روند افت اصلاحی قیمت سهام قرار می‌گیرید؛ ممکن است به‌شدت هیجانی شوید و بخواهید دارایی‌های خودتان را بفروشید زیرا به‌شدت در این باره نگران هستید و می‌خواهید احتمال رویارویی خودتان را با درد و رنجی بیشتر در این زمینه کاهش دهید. شما بی‌تردید در این عرصه تنها نیستید. این سطح از نگرانی در واقع ذهنتان را آشفته می‌کند. به‌هرحال، توجه‌کردن به این نکته به‌راستی اهمیتی بسیار دارد: در مدتی بیش از ۱۰۰ سال گذشته، به‌طور میانگین، در یک دوره‌ی افت اصلاحی قیمت سهام، فقط ۱۳/۵ درصد افت قیمت در بازار اتفاق افتاده است. از سال ۱۹۸۰ تا پایان سال ۲۰۱۵، میانگین سقوط بازار فقط ۱۴/۲ درصد بود.

شاید در آن هنگام که به دارایی‌های شما خسارت وارد می‌شود و ناامنی در بازارهای مالی سبب می‌شود بسیاری از انسان‌ها اشتباهاتی بزرگ انجام دهند؛ احساسی بسیار بد و ناخوشایند داشته باشید. به‌هرحال، شما باید این نکته را به‌یاد بسپارید: اگر در طوفان‌های اقتصادی بکوشید محکم پناه بگیرید؛ این طوفان‌ها به احتمال بسیار زیاد به‌زودی گذر خواهند کرد و پایان خواهند یافت.

حقیقت‌رهای آفرین شماره‌ی ۲

کم‌تر از ۲۰ درصد دوره‌های افت اصلاحی قیمت سهام به بازار خرسی تبدیل می‌شوند
وقتی فرایند سقوط بازار شروع می‌شود، به‌ویژه وقتی قیمت‌ها بیش از ۱۰ درصد کاهش می‌یابند؛ بسیاری از انسان‌ها نمی‌توانند درد و رنج این موضوع را تاب آورند. آنان فروختن همه‌ی دارایی‌های خودشان را شروع می‌کنند زیرا می‌ترسند روند کاهش قیمت‌ها به‌صورت مارپیچی به گودال مرگ پایان یابد. آیا فکر می‌کنید این افراد به‌راستی انسان‌هایی محتاط هستند که از خطرهای احتمالی در این زمینه آگاهی دارند؟ خیر، به‌معنای واقعی چنین نیست. در واقع باید بگویم کم‌تر از یک‌پنجم دوره‌های افت اصلاحی قیمت سهام در پایان به بازار خرسی می‌انجامند. به بیان دیگر، ۸۰ درصد از دوره‌های افت اصلاحی قیمت سهام گسترش نمی‌یابند و به بازارهای خرسی نمی‌انجامند.

اگر انسانی وحشت زده هستید و در طی دوره‌ی افت اصلاحی قیمت سهام می‌کوشید دارایی‌های خودتان را به پول نقد تبدیل کنید؛ بدانید که ممکن است چنین کاری را درست قبل از طبیعی شدن وضع بازار و بازگشتن آن به حالت اولیه انجام دهید. وقتی پی می‌برید که همه‌ی دوره‌های افت اصلاحی قیمت سهام پایانی ناخوشایند ندارند؛ آسان‌تر می‌توانید آرامشتان را حفظ کنید و در برابر این وسوسه از خودتان مقاومت نشان دهید که با مشاهده کردن نخستین نشانه‌ی آشفته‌ی دکمه‌ی خروج همه‌ی دارایی‌های خودتان را از زندگی‌تان بفشارید.

حقیقت‌رهای آفرین شماره‌ی ۳

هیچ کس نمی‌تواند به صورت پی‌درپی و دقیق پیش‌بینی کند که آیا بازارهای مالی در مسیر رشد یا سقوط قرار خواهند گرفت همیشه این افسانه را در رسانه‌ها می‌شنویم: اگر شما از هوشمندی کافی بهره‌مند باشید؛ بی‌تردید می‌توانید مسیر حرکت بازار را پیش‌بینی کنید و از ضرر و زیان‌های احتمالی خودتان بکاهید. صنعت مالی نیز این خیال باطل را به مردم می‌فروشد: اقتصاددانان و کارشناسان ماهر بازار سهام از بانک‌های بزرگ سرمایه‌گذاری با اطمینان پیش‌بینی می‌کنند که شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰ در پایان سال در چه وضعیتی قرار خواهد داشت. این موقعیت مانند این است که بگوییم آنان، در مقایسه با ما، از بینش و بصیرتی برتر و خدادادی بهره‌مند هستند. البته که چنین نیست.

بعضی از نویسندگان خبرنامه‌ها نیز اغلب دوست دارند همچون نوستراداموس عمل کنند و بحران‌های احتمالی را به شما هشدار دهند. در واقع آنان امیدوار هستند به این شیوه بتوانند شما را به استفاده کردن از خدماتشان ترغیب و شاید هم وادار کنند. آنان به شما نوید می‌دهند به این شیوه می‌توانید دنیای مالی خودتان را از فروپاشی نجات دهید. بسیاری از آنان هر ساله همان پیش‌بینی‌های هراس‌آور خودشان را مطرح می‌کنند تا این که سرانجام پیش‌بینی آنان یک سال درست از کار درمی‌آید. این موضوع به راستی طبیعی به نظر می‌رسد. وقتی کسی پیش‌بینی‌هایی مشابه را در طی سال‌ها مطرح می‌کند؛ ممکن است سرانجام یک سال این موضوع به واقعیت پیوندد. در کل، حتی انسانی با ساعتی شکسته نیز می‌تواند دو بار در روز زمان دقیق را به شما بگوید. این افراد سپس می‌کوشند از همان یک پیش‌بینی دقیق و البته اتفاقی استفاده کنند و خودشان را به منزله‌ی یک زمان‌سنج خبره و کارآزموده‌ی بازار به مردم معرفی کنند. اگر شما از این شیوه‌ی آنان آگاهی داشته باشید؛ به‌آسانی در دامشان گرفتار نمی‌شوید.

بعضی از این افراد ممکن است توانایی خودشان را در زمینه‌ی پیش‌بینی کردن وضعیت بازار به معنای واقعی باور داشته باشند و عده‌ای دیگر ممکن است فقط فروشندگانی ماهر و خوش‌سخن به‌شمار آیند. پس، شما در این زمینه حق انتخاب دارید که چه صفتی را برای آنان به کار ببرید: آیا آنان فقط انسان‌هایی ناآگاه محسوب می‌شوند یا به معنای واقعی دروغگو و فریبکار هستند؟ من نمی‌توانم در این باره نظر دهم! فقط می‌خواهم به شما چنین بگویم: اگر وسوسه می‌شوید پیشنهاد این افراد را جدی بپندارید؛

بکوشید این سخن نیلز بور، فیزیکدان نامدار، را به یاد آورید: "پیش‌بینی کردن به‌راستی کاری بسیار دشوار است؛ به‌ویژه اگر بخواهیم وضعیت آینده را پیش‌بینی کنیم".

من مطمئن نیستم شما درباره‌ی داستان‌های افسانه‌ای همچون پری دندان^۴ یا خرگوش عید پاک^۵ چه احساسی دارید؛ اما، وقتی موضوع امور مالی زندگی مان مطرح می‌شود؛ بهتر است بر مبنای حقایق عمل کنیم. یکی از این حقایق نیز چنین است: هیچ‌کس نمی‌تواند به‌صورت پی‌درپی و دقیق پیش‌بینی کند که آیا بازارهای مالی در مسیر رشد یا سقوط قرار خواهند گرفت. در سر پروراندن این اندیشه به‌راستی وهم و خیالی بیش نیست که من یا شما می‌توانیم وضعیت بازار سهام را با دقت زمان‌سنجی کنیم و در لحظه‌های مناسب بکوشیم به درون آن بپریم یا از آن بیرون آییم.

اگر هنوز در این باره متقاعد نشده‌اید؛ بهتر است پی ببرید دو تن از بازیکنان ماهر و زیرک دنیای مالی درباره‌ی زمان‌سنجی بازار و دشواری‌های مربوط به پیش‌بینی کردن حرکت‌های آن چه نظری دارند. جک باگل، بنیان‌گذار ونگارد، که سرمایه‌ای را بیش از ۳ تریلیون دلار مدیریت می‌کند، چنین گفته است: "بی‌تردید بسیار خوشایند است که انسان بتواند در زمان اوج قیمت سهام از بازار خارج شود و در زمان پایین بودن قیمت سهام به بازار بازگردد، اما من، در طی ۶۵ سال فعالیت شغلی‌ام در این زمینه، نه‌تنها هرگز با کسی دیدار نکرده‌ام که بداند چگونه چنین کاری را انجام دهد، هرگز با کسی هم دیدار نکرده‌ام که انسانی را با این ویژگی

بشناسد". وارن بافت نیز در این باره چنین گفته است: "یگانه مزیت تلاش پیش‌بینی‌کنندگان وضعیت سهام این است که سبب می‌شوند پیشگوها اندکی بهتر و شایسته‌تر به نظر برسند".

با این حال، باید اعتراف کنم تماشا کردن چهره‌ی بعضی کارشناسان مالی، تحلیل‌گران و اقتصاددانان جالب به نظر می‌رسد که می‌کوشند زمانی دقیق را برای اتفاق افتادن افت اصلاحی قیمت سهام اعلام کنند. به فهرست و نموداری توجه کنید که آن‌ها را در ادامه‌ی مطلب مشاهده خواهید کرد. در این صورت، به منظور من پی می‌برید. یکی از نمونه‌های دوست‌داشتنی من به اقتصاددانی همچون دکتر نوریل روبینی مربوط می‌شود که به اشتباه پیش‌بینی کرد در سال ۲۰۱۳ افت اصلاحی قیمت سهام در طیفی گسترده اتفاق می‌افتد. روبینی در واقع یکی از بهترین پیش‌بینی‌کنندگان وضعیت بازار در روزگار ما به‌شمار می‌آید. البته، لقب دکتر دووم^۴ را برای او برگزیده‌اند زیرا بسیاری از پیش‌بینی‌های او بر مبنای به‌وجود آمدن موقعیت‌های فاجعه‌آمیز و مصیبت‌بار است. او سقوط بازار سهام را در سال ۲۰۰۸ با موفقیت پیش‌بینی کرد. از سوی دیگر، اتفاق افتادن رکودی را در سال ۲۰۰۴، ۲۰۰۵، ۲۰۰۶ و ۲۰۰۷، هشدار داد که همه‌ی آن‌ها اشتباه از کار درآمدند.

من به تجربه دریافته‌ام که پیش‌بینی‌کنندگانی همچون روبینی بسیار باهوش هستند و سنجیده سخن می‌گویند. به علاوه، گفت‌وگوی آنان اغلب ترغیب‌کننده است. البته، آنان در صورتی در کارشان پیشرفت می‌کنند که روشنایی روز را از زندگی شما

بگیرند و شما را بترسانند. آنان بارها و بارها و بارها در پیش‌بینی‌های خودشان اشتباه کرده‌اند. این نکته را فراموش نکنید که پیش‌بینی‌های آنان گاهی درست خواهد بود. به هر حال، اگر شما به همه‌ی هشدارهای هراس‌آور آنان گوش کنید؛ در پایان زیر تخت خوابتان پنهان می‌شوید و جعبه‌ای قلع‌اندود را در آغوش می‌گیرید که کل پس‌اندازهای زندگی‌تان در آن قرار دارد. اکنون می‌خواهم رازی را برای شما مطرح کنم: در سراسر تاریخ، چنین راهکاری هرگز راهکاری موفقیت‌آمیز برای دستیابی به موفقیت‌های مالی بلندمدت نبوده است.

سوداگران بحران مالی

اگر لازم دانستید و به این موضوع علاقه‌مند بودید؛ لحظه‌ای را به توجه کردن به ۳۳ پیش‌بینی اشتباه اختصاص دهید که از سوی پیش‌بینی‌کنندگان مستقل بازار مطرح شده‌اند. هر یک از شماره‌های زیر به شماره و تاریخ آن پیش‌بینی در نمودار مربوط می‌شود. ساختار کلی پیش‌بینی‌ها چنین است: همه‌ی این افراد در حالی پیش‌بینی کرده‌اند که بازار در آستانه‌ی کاهش یا سقوط قیمت‌ها قرار دارد که به معنای واقعی قیمت‌ها در آن زمان افزایش یافته‌اند.

۱. "افت اصلاحی قیمت سهام در پیش است"، برت دومن، گروه پژوهشی سرمایه‌ی دومن، ۷ مارس، ۲۰۱۲.
۲. "سهام با افت اصلاحی قیمت‌ها در نوسان قرار خواهد گرفت"، بن رونی، سی‌ان‌ان مانی، ۱ ژوئن، ۲۰۱۲.

۳. "افت ۱۰ درصدی اصلاحی قیمت سهام از دور نمایان است: احتیاط کنیم یا شیرجه بزنیم؟" مت کرانتس، یواس‌ای‌تودی، ۵ ژوئن، ۲۰۱۲.

۴. "افت عمده و اصلاحی بهای سهام درحقیقت ممکن است عاملی باشد که اقتصاد ایالات متحده را در سال ۲۰۱۳ به‌سوی کساد آشکارپیش ببرد"، نوریل روبینی، شرکت اقتصاد جهانی روبینی، ۲۰ جولای، ۲۰۱۲.

۵. "خودتان را برای بحران بازار سهام در سال ۲۰۱۳ آماده کنید"، جاناتان بیتس، moneymorning.com، ۲۳ ژوئن، ۲۰۱۲.

۶. "پیش‌بینی دکتر دووم درباره‌ی سال ۲۰۱۳: روبینی می‌گوید اتفاق‌افتادن بدترین نابسامانی در وضعیت اقتصادی در سراسر جهان نزدیک است؛ پنج عامل که باید از آن‌ها انتقاد کرد"، کوکیل بورا، اینترنشنال بیزینس تایمز، ۲۴ جولای، ۲۰۱۲.

۷. "بابت اتفاق‌افتادن افت اصلاحی قیمت سهام یا حتی رویدادی بدتر، مراقب باشید"، مارک هالبرت، مارکت‌واچ، ۸ آگوست، ۲۰۱۲.

۸. "ما فکر می‌کنیم در ماه سپتامبر با افت ۸-۱۰ درصدی اصلاحی قیمت سهام روبه‌رو هستیم"، مری‌آن بارتلز، بانک امریکا-مریل‌لینچ، ۲۲ آگوست، ۲۰۱۲.

۹. "در راه است: یک دوره عرضه‌ی سریع و گسترده‌ی سهام در طی ۱۰ روز اتفاق می‌افتد که بی‌تردید به کاهش قیمت‌ها

می انجامد"، جان ملوی، سی‌ان‌بی‌سی، ۴ سپتامبر، ۲۰۱۲.

۱۰. "هشدار: به‌زودی ممکن است افت اصلاحی قیمت سهام اتفاق بیفتد"، هیبا یوسف، سی‌ان‌ان مانی، ۴ اکتبر، ۲۰۱۲.

۱۱. "من به نقاط مختلف شهر می‌روم و به مشتریان صندوق تأمین سرمایه‌ام می‌گویم که اقتصاد ایالات متحده به‌سوی رکود پیش می‌رود"، مایکل بلکین، شرکت بلکین با مسئولیت محدود، ۱۵ اکتبر، ۲۰۱۲.

۱۲. "پرتگاه مالی ممکن است به افت اصلاحی قیمت سهام بینجامد"، کارولین والتکویچ و رایان ولاستلیکا، رویترز، ۹ نوامبر، ۲۰۱۲.

۱۳. "چرا اتفاق افتادن یک دوره‌ی جدی از افت اصلاحی قیمت سهام حتمی است"،؟ میشل کلارک، خبرنگار مالی لمباردی، ۱۴ نوامبر، ۲۰۱۲.

۱۴. "ما تا تابستان با سقوطی دیگر روبه‌رو خواهیم شد"، هری دنت، مؤسسه‌ی پژوهشی دنت، ۸ ژانویه، ۲۰۱۳.

۱۵. "ممکن است یک دوره‌ی افت اصلاحی قیمت سهام شروع شده باشد"، ریک نیومن، یواس‌نیوز اند ورلڈ ریپورت، ۲۱ فوریه، ۲۰۱۳.

۱۶. "روند آهسته‌ی اقتصاد امروزی ممکن است نشانه‌ای از اتفاق افتادن افت اصلاحی قیمت سهام باشد"، مارین فارل، سی‌ان‌ان مانی، ۲۸ فوریه، ۲۰۱۳.

۱۷. "من فکر می‌کنم دوره‌ی افت اصلاحی قیمت سهام نزدیک است"، بایرون وین، بلک استون، ۴ آوریل، ۲۰۱۳.

۱۸. "به‌نظر می‌رسد قرار است دوره‌ای از افت اصلاحی قیمت سهام شروع شود که زمان اتفاق افتادن آن مدت‌ها سر رسیده است"، جاناتان کاسل، شرکت مدیریت سرمایه‌ی پاراگون، ۸ آوریل، ۲۰۱۳.

۱۹. "۵" نشانه‌ی هشداردهنده که از اتفاق افتادن افت اصلاحی قیمت سهام خبر می‌دهند"، داون بنت، گروه خدمات مالی بنت، ۱۶ آوریل، ۲۰۱۳.

۲۰. "نشانه‌های هشداردهنده‌ی بازار سهام بسیار نامبارک به‌نظر می‌رسند"، سای هاردینگ، StreetSmartReport.com، ۲۲ آوریل، ۲۰۱۳.

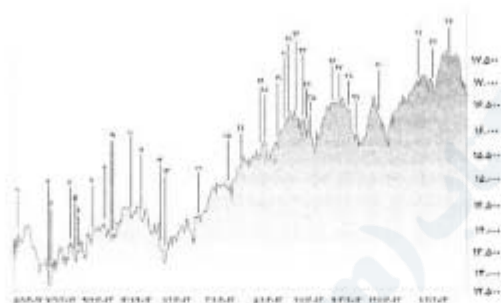
۲۱. "خریدن ممنوع! دارایی‌های پرمخاطره‌ی خودتان را بفروشید"، بیل گراس، شرکت پیمکو، ۲ مه، ۲۰۱۳.

۲۲. "در این روزگار نمی‌توان به‌سرعت از مخاطره‌های مالی گریخت؛ بلکه فقط می‌توان با گام‌هایی آهسته از آن‌ها دور شد"، محمد العریان، شرکت پیمکو، ۲۲ مه، ۲۰۱۳.

۲۳. "ما به‌زودی در دوره‌ی افت اصلاحی قیمت سهام قرار می‌گیریم"، بایرون وین، بلک استون، ۳ ژوئن، ۲۰۱۳.

۲۴. "نظرخواهی درباره‌ی زمان فرا رسیدن بحران: ۸۷ درصد احتمال دارد که سقوط بازار سهام تا پایان سال مالی اتفاق بیفتد"،

پاول فارل، مارکت‌واچ، ۵ ژوئن، ۲۰۱۳.



۲۵. "آبرفتن بهای سهام: بازار سهام به‌سوی یک دوره‌ی جدی از افت اصلاحی قیمت‌ها پیش می‌رود"، آدام شل، یواس‌ای‌تودی، ۱۵ ژوئن، ۲۰۱۳.

۲۶. "تن‌آسایی و خوشگذرانی بس است! به‌زودی با افت اصلاحی قیمت سهام روبه‌رو خواهید شد"، ساشا چکرواک، خبرنامه‌ی مخالفان سرمایه‌گذاری، ۱۲ جولای، ۲۰۱۳.

۲۷. "دو ماه است که سرمشق‌های مالی زندگی‌ام به من گفته‌اند ۱۹ جولای سرآغاز عرضه‌ی سریع و گسترده‌ی سهام با پیامد کاهش بهای آن خواهد بود"، جف سوت، raymondjames.com، ۱۸ جولای، ۲۰۱۳.

۲۸. "نشانه‌های افت اصلاحی قیمت سهام پیش روی مان قرار دارد"، جان کیملمن، بارونز، ۱۳ آگوست، ۲۰۱۳.

۲۹. "احتیاط برای فرارسیدن افت اصلاحی قیمت سهام: این دوره چه زمانی فرا می‌رسد؟ چقدر بد و ناخوشایند است؟ چگونه باید برای آن آماده شویم؟" کوین کوک، zacks.com، ۲۳ آگوست، ۲۰۱۳.

۳۰. "من فکر می‌کنم احتمالی اندک وجود دارد که بازار سهام سقوط کند"، هنری بلاجت، وبگاه بیزینس اینسایدر، ۲۶ سپتامبر، ۲۰۱۳.

۳۱. "۵ دلیل که به پیش‌بینی کردن افت اصلاحی قیمت سهام کمک می‌کند"، جف ریوز، مارکت‌واچ، ۱۸ نوامبر، ۲۰۱۳.

۳۲. "زمان آماده‌شدن برای افت ۲۰ درصدی اصلاحی قیمت سهام فرا رسیده است"، ریچارد رسیگنو، بارونز، ۱۴ دسامبر، ۲۰۱۳.

۳۳. "وین بلک استون: بازار سهام به‌زودی در حالت افت ۱۰ درصدی اصلاحی قیمت‌ها قرار می‌گیرد"، دن ویل، Moneynews.com، ۱۶ ژانویه، ۲۰۱۴.

حقیقت‌رهایی‌آفرین شماره‌ی ۴

بازار سهام، با وجود کاهش‌های پی‌درپی و کوتاه‌مدت قیمت‌ها، در بلندمدت همواره روندی صعودی و روبه‌رشد دارد

شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰، از سال ۱۹۸۰ تا پایان سال ۲۰۱۵، به‌طور میانگین به‌صورت درون‌سالی کاهشی ۱۴/۲ درصدی داشت. به

بیان دیگر، این کاهش‌های بازار سهام در طی ۳۶ سال گذشته رویدادهایی طبیعی محسوب می‌شوند. بار دیگر باید بگویم موضوعی برای ترسیدن وجود ندارد. فقط می‌توان چنین گفت که زمستان مالی هر ساله در زمان مناسب و طبیعی فصلی‌اش اتفاق می‌افتد. اکنون، آیا می‌دانید به معنای واقعی در ذهن من چه می‌گذرد؟ همان‌گونه که می‌توانید در نمودار بعدی مشاهده کنید؛ بازار سهام در پایان ۲۷ سال از آن ۳۶ سال به بازده مثبت رسیده است. این سال‌ها در واقع ۷۵ درصد از کل این دوره به شمار می‌آیند!

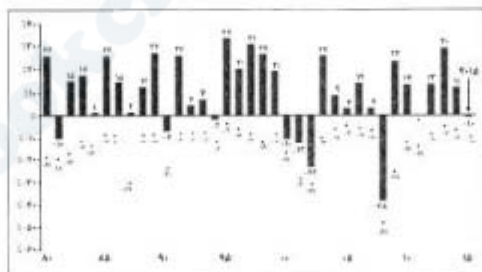
پایان‌های شاد

با وجود کاهش ۱۴/۲ درصدی شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰، به صورت میانگین در طی هر سال بازار سهام ایالات متحده سرانجام در پایان ۲۷ سال از ۳۶ سال این دوره در واقع بازده مثبت دارد.

چرا این موضوع به راستی مهم است؟ زیرا به ما یادآوری می‌کند که بازار سهام در کل در بلندمدت روندی صعودی و روبه‌رشد دارد؛ حتی اگر ما در این مسیر با موانعی کوچک و فراوان روبه‌رو شویم. شما نیز به خوبی من می‌دانید که دنیا در طی همین ۳۶ سال به سهم خود مشکلات و دشواری‌هایی فراوان را پشت سر گذاشته است. برای نمونه؛ می‌توان رویداد ۱۱ سپتامبر، جنگ‌های به وجود آمده در عراق و افغانستان و بدترین بحران مالی را پس از رکود بزرگ اقتصادی نام برد. حتی، با وجود چنین مشکلاتی،

بازار سهام باز هم در همه‌ی آن سال‌ها، به‌استثنای ۹ سال، روندی صعودی و روبه‌رشد داشته است.

این موضوع به‌صورت کاربردی چه معنایی دارد؟ معنای آن چنین است: من و شما باید همیشه به‌یاد داشته باشیم که بازار سهام به احتمال بسیار زیاد در بلندمدت روندی صعودی و روبه‌رشد دارد؛ حتی وقتی در کوتاه‌مدت خبرهایی پریشان‌کننده را درباره‌ی وضعیت بازار می‌شنویم و آن را پرمخاطره می‌یابیم. ما اکنون مجبور نیستیم از سرعت پیشروی خودمان بکاهیم و به نظریه‌های اقتصادی بپردازیم. البته، مطرح کردن این نکته به‌راستی اهمیت دارد: بازار سهام به‌طور کلی در بلندمدت روندی صعودی و روبه‌رشد دارد زیرا؛ درحالی‌که شرکت‌ها به‌تدریج سودآفرین‌تر می‌شوند، درحالی‌که کارگران روزبه‌روز کارآمدتر و پویاتر می‌شوند، درحالی‌که جمعیت رشد می‌کند، و درحالی‌که فناوری‌های پیشرفته به آفرینش نوآوری‌هایی بیشتر می‌انجامد؛ اقتصاد کشور رشد خواهد کرد.



من هرگز نمی‌گویم که همه‌ی شرکت‌ها یا سهام همه‌ی آن‌ها در بلندمدت پربازده خواهند بود. همان‌گونه که من و شما می‌دانیم؛ دنیای کسب و کار همچون جنگلی به‌نظر می‌رسد که اصول نظریه‌ی داروین بر آن حاکم است! بعضی شرکت‌ها به‌تدریج از بازار کنار می‌روند و ارزش سهام بعضی شرکت‌ها نیز به صفر می‌رسد. البته، یکی از مزیت‌های مهم سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی، که سبکی را از سهم‌هایی متنوع همچون سهام موجود در فهرست اس‌اندپی ۵۰۰ تشکیل می‌دهند، این است که سهام شرکت‌های ضعیف‌تر در دوره‌های زمانی منظم از چرخه‌ی سرمایه‌گذاری‌ها خارج می‌شوند و سهام شرکت‌های برتر به‌جای آن‌ها قرار می‌گیرند. اصل تنازع بقای داروین در عمل این‌گونه است! اکنون به نکته‌ی مهم توجه کنید: شما با سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی از بهبود کیفیت کار شرکت‌ها نیز بهره‌مند می‌شوید. شاید این سؤال برای شما مطرح شود که چنین رویدادی چگونه اتفاق می‌افتد. بسیار خوب، شما، به‌منزله‌ی سهامدار یک صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی، مالک بخشی از جریان نقدینگی آینده‌ی شرکت‌هایی هستید که سهامشان در آن صندوق عرضه می‌شود. به این ترتیب، حتی زمانی که خواب هستید، می‌توانید به پول‌آفرینی خودتان ادامه دهید!

اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: اگر آینده‌ی اقتصادی امریکا یا هر کشوری چندان روبه‌راه و به‌سامان نباشد؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ این سؤال به‌راستی سؤالی خوب و مناسب به‌نظر می‌رسد. همه‌ی ما می‌دانیم در سراسر جهان مشکلاتی جدی مطرح است؛ فرقی نمی‌کند بخواهیم موضوع گرم‌شدن زمین یا بدهی‌های بیمه‌ی تأمین اجتماعی را در این باره نام ببریم و مطرح کنیم.

حتی با وجود همه‌ی این مشکلات و دشواری‌ها، اقتصاد کشور ما به‌راستی اقتصادی پویا و روبه‌رشد است که می‌تواند از چند روند تأثیرگذار برای پیش‌بردن رشد آینده‌اش استفاده کند. وارن بافت، در گزارش سالیانه‌اش در سال ۲۰۱۵، این موضوع را به‌تفصیل شرح داد. او توضیح داد که رشد جمعیت و نرخ استثنایی بهره‌وری شرکت‌ها به‌راستی میزان ثروت نسل بعدی را به‌شدت افزایش خواهد داد. او چنین نوشت: "این شیوه‌ی بسیار مؤثر بی‌تردید همچنان ادامه می‌یابد: شگفتی‌های اقتصادی امریکا همواره در سطحی پویا و عالی باقی خواهند ماند. در طی ۲۴۰ سال گذشته، بسیاری از انسان‌ها با پرهیز کردن از سرمایه‌گذاری در این بازار به‌راستی اشتباهی بزرگ انجام داده‌اند. امروزه نیز سرمایه‌گذاران باید اقدامشان را بی‌درنگ شروع کنند."

حقیقت‌رهای آفرین شماره‌ی ۵

بازارهای خرسی در طول تاریخ همواره هر سه تا پنج سال یک‌بار اتفاق افتاده‌اند. من امیدوار هستم شما اکنون پی برده باشید به چه دلیلی بهتر است یک سرمایه‌گذار بلندمدت در بازار سهام به‌شمار آید و فقط یک سوداگر با دادوستدهایی فراوان و سرمایه‌گذاری‌هایی کوتاه‌مدت نباشید. من همچنین امیدوار هستم برای شما آشکار شده باشد که چرا نباید در ترس و هراس از اتفاق افتادن فرایند افت اصلاحی قیمت سهام زندگی کنید. فقط یک لحظه به این یادآوری‌ها توجه کنید: شما اکنون می‌دانید که فرایند افت اصلاحی قیمت سهام به‌صورت منظم و دوره‌ای اتفاق می‌افتد؛ هیچ‌کس نمی‌تواند به‌صورت دقیق پیش‌بینی کند که فرایند افت اصلاحی قیمت‌ها چه زمانی اتفاق خواهد افتاد؛ بازار سهام نیز

اغلب به سرعت به حالت اولیه‌اش بازخواهد گشت و روند کلی و غالب روبه‌رشدش دوباره شروع خواهد شد. اکنون باید همه‌ی ترس و هراس‌های گذشته‌ی شما به توانایی تبدیل شده باشند. باور کنید که این حقایق به‌راستی برای من کشفی مهم محسوب می‌شوند. وقتی به آن‌ها پی بردم؛ همه‌ی نگرانی‌هایم درباره‌ی اتفاق افتادن فرایند افت اصلاحی قیمت‌ها از بین رفت. در این جا دلایل و شواهدی واقعی در این باره در اختیارتان قرار می‌گیرد که مار زهرآلود موجود در مسیر شما فقط و فقط ریسمانی بی‌خطر است!

در این مرحله، چنین سؤالی مطرح می‌شود: وضعیت بازارهای خرسی چگونه است؟ آیا باید از اتفاق افتادن آن‌ها به‌راسیم؟ خیر، به‌معنای واقعی چنین نیست. در این زمینه نیز باید به چند حقیقت بنیادین پی ببریم تا، به‌جای عمل کردن بر مبنای احساس، بتوانیم بر مبنای دانشمان عمل کنیم.

اکنون به نخستین حقیقتی توجه کنید که باید به آن پی ببرید: در طی ۱۱۵ سال گذشته، بین سال‌های ۱۹۰۰ و ۲۰۱۵، فقط ۳۴ بازار خرسی به‌وجود آمده است. به بیان دیگر، بازارهای خرسی به‌طور میانگین کمابیش هر سه سال یک‌بار اتفاق افتاده‌اند. هرچه به‌سوی جلو پیش می‌آییم؛ فاصله‌ی اتفاق افتادن بازارهای خرسی اندکی بیشتر می‌شود. در طی ۷۰ سال گذشته، از سال ۱۹۴۶ به بعد، فقط ۱۴ بازار خرسی اتفاق افتاده است. در واقع در این مدت در هر پنج سال یک بازار خرسی به‌وجود آمده است. در نتیجه، بر

این مبنا که محاسبه کردنمان را از چه سالی شروع می‌کنیم؛ منصفانه است که بگوییم بازارهای خرسی در طول تاریخ هر سه تا پنج سال اتفاق افتاده‌اند. در این صورت، اگر شما هم اکنون ۵۰ ساله هستید؛ ممکن است به آسانی در طی هشت یا ده بازار خرسی دیگر نیز زندگی کنید!

من و شما می‌دانیم که آینده به صورت دقیق همچون گذشته نخواهد بود. با این حال، بسیار مفید است که گذشته را با دقت بررسی و مطالعه کنیم تا دانش و حسی ژرف را از ساختارهایی تکرارشونده به دست آوریم. به این جمله‌ی معروف توجه کنید: "شاید تاریخ دوباره موبه‌مو تکرار نشود؛ اما نواخت آن تکرار می‌شود". به این ترتیب، ما از مدتی بیش از یک قرن تاریخ مالی‌مان چه نکته یا نکته‌هایی را می‌آموزیم؟ ما می‌آموزیم که بازارهای خرسی به احتمال بسیار زیاد هر چند سال یک‌بار اتفاق می‌افتند؛ فرقی نمی‌کند که ما اتفاق افتادن آن‌ها را دوست داشته یا نداشته باشیم. همان‌گونه که در گذشته نیز گفتم؛ زمستان اقتصادی به هر حال از راه می‌رسد. در نتیجه، بهتر است به اتفاق افتادن آن عادت کنیم و برای رویارویی با آن آماده شویم.

وقتی بازار سهام به معنای واقعی سقوط می‌کند؛ اوضاع تا چه اندازه بد و ناخوشایند به نظر می‌رسد؟ بسیار خوب، شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ در طول تاریخ در طی بازارهای خرسی به‌طور میانگین تا ۳۳ درصد کاهش یافته است. در حقیقت، در بیش از یک‌سوم بازارهای خرسی، شاخص سهام بیش از ۴۰ درصد سقوط کرده است. من هرگز نمی‌خواهم این داروی تلخ را با شکر

برای شما شیرین کنم. اگر شما به راستی انسانی ترسان و هراسان هستید، در دل بحران‌های اقتصادی به سرعت دارایی‌های خودتان را می‌فروشید و با کاهش بیش از ۴۰ درصدی شاخص سهام به راستی غافلگیر می‌شوید؛ پس، بی‌تردید احساس می‌کنید یک خرس گریزلی به معنای واقعی به شما یورش آورده است. حتی اگر از دانش، شکیبایی و ثبات کافی بهره‌مند باشید و دارایی‌های خودتان را در دل بحران‌های اقتصادی نفروشید؛ به احتمال بسیار زیاد بازارهای خرسی را بسیار رنج‌آور، زیان‌بار و ناخوشایند می‌یابید.

حتی یک بازیکن کارآزموده همچون دوست من، جک باگل، باور دارد که بازارهای خرسی به راستی رویدادی آسان یا خوشایند به شمار نمی‌آیند. او به شیوایی چنین می‌گوید: "فکر می‌کنید؛ وقتی بازار سهام کمابیش ۵۰ درصد سقوط می‌کند؛ من چه احساسی دارم؟ 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 این‌گونه موقعیت‌ها چه اقدامی انجام می‌دهم. من فقط تعدادی از کتاب‌های تأثیرگذار و مفیدم را دوباره مطالعه می‌کنم تا در مسیر اصلی باقی بمانم!"

اندوه‌گینانه باید بگویم که بسیاری از مشاوران مالی نیز قربانی این‌گونه ترس و هراس‌ها هستند و به‌هنگام بحران‌های اقتصادی اغلب زیر میزشان پنهان می‌مانند. پیتر ملوک به من گفت که ارتباط برقرار کردن مداوم با مشتریان در طی این طوفان‌های

اقتصادی سبب شده است شرکت برنامه‌ریزی خلاق از دیگر شرکت‌ها متمایزتر و برتر به نظر برسد. شرکت پیترو همچون یک برج فانوس دریایی است که این پیام را به همه می‌رساند: “در مسیر باقی بمانید”!

به هر حال، اکنون باید این نکته را بدانید: بازارهای خرسی تا ابد دوام نمی‌یابند. اگر به جدول بعدی توجه کنید؛ پی می‌برید در ۱۴ بازار خرسی اتفاق افتاده در ایالات متحده در ۷۰ سال گذشته به راستی چه اتفاقی افتاده است. این بازارها از نظر طول مدتشان بسیار متنوع هستند و از بازاری یک‌ماهه و نیمه (۴۵ روز) تا بازاری کمابیش ۲ ساله (۶۹۴ روز) را شامل می‌شوند. این بازارها به طور میانگین یک سال طول کشیده‌اند.

وقتی شما در دل یک بازار خرسی قرار دارید؛ پی می‌برید بسیاری از انسان‌های پیرامونتان اغلب انرژی وجودشان را با بدبینی و منفی‌نگری از بین می‌برند. آنان این باورها را در سر می‌پرورانند که بازار سهام هرگز دوباره در مسیر رشد و پیشرفت قرار نمی‌گیرد؛ ضرر و زیان آنان همواره ژرف و ژرف‌تر می‌شود؛ و زمستان اقتصادی تا ابد ادامه خواهد یافت. به هر حال، بهتر است این نکته را به یاد بسپارید: زمستان هرگز دوام نمی‌یابد! همیشه فصل بهار به دنبال زمستان فرا می‌رسد.

موفق‌ترین سرمایه‌گذاران از همه‌ی این ترس‌ها، هراس‌ها و تیرگی‌ها به خوبی استفاده می‌کنند و در این دوره‌های نابسامان می‌کوشند مبلغی بیشتر را برای سرمایه‌گذاری کردن در بخش سهام ارزان قیمت به کار ببرند. سر جان تمپلتون، یکی از مهم‌ترین

سرمایه‌گذاران در قرن گذشته، قبل از آن که در سال ۲۰۰۸ از دنیا برود، این موضوع را به‌طور کامل در گفت‌وگوهایش با من توضیح داد. تمپلتون، در میان جنگ جهانی دوم، سهامی ارزان‌قیمت را خرید و به این ترتیب ثروتمند شد. او این گونه توضیح می‌داد: "بهترین فرصت‌ها در موقعیت‌هایی یافت می‌شوند که بیشترین میزان بدبینی به وجود آمده است".

توجه کردن به بازارهای خرسی گذشته

کاهش درصدی شاخص اس اندپی ۵۰۰	مدت بر مبنای تعداد روزها	سال
-۲۳/۲٪	۳۵۳	۱۹۴۶-۱۹۴۷
-۱۹/۴٪	۵۶۴	۱۹۵۶-۱۹۵۷
-۲۷/۱٪	۱۹۵	۱۹۶۱-۱۹۶۲
-۲۵/۲٪	۲۴۰	۱۹۶۶
-۳۵/۹٪	۵۴۳	۱۹۶۸-۱۹۷۰
-۴۵/۱٪	۶۹۴	۱۹۷۳-۱۹۷۴
-۲۶/۹٪	۵۲۵	۱۹۷۶-۱۹۷۸
-۲۴/۱٪	۴۷۲	۱۹۸۱-۱۹۸۲
-۳۳/۵٪	۱۰۱	۱۹۸۷
-۲۱/۲٪	۸۷	۱۹۹۰
-۱۹/۳٪	۴۵	۱۹۹۸
-۳۶/۸٪	۵۴۶	۲۰۰۰-۲۰۰۱
-۳۲/۰٪	۲۰۰	۲۰۰۲
-۵۷/۶٪	۵۱۵	۲۰۰۷-۲۰۰۹

حقیقت رهایی آفرین شماره ۶

بازارهای خرسی در پایان به بازارهای گاوی و بدبینی در پایان به خوش بینی تبدیل می شود
 آیا به یاد می آورید در سال ۲۰۰۸، در آن هنگام که بانک ها ورشکسته می شدند و بازار سهام در حالت سقوط آزاد قرار داشت،

وضعیت دنیا تا چه اندازه ضعیف و شکننده به نظر می‌رسید؟ در آن زمان؛ وقتی آینده را تصور می‌کردید؛ آیا آن را تیره و پرخطر می‌دیدید؟ آیا تصور می‌کردید روزهای خوش نیز در راه هستند و قرار است به زودی یک مهمانی باشکوه شروع شود؟

همان گونه که می‌توانید در جدول بعد مشاهده کنید؛ قیمت‌ها در بازار سهام سرانجام در ۹ مارس سال ۲۰۰۹ به پایین‌ترین سطح ممکن رسیدند. آیا می‌دانید در مرحله‌ی بعد چه اتفاقی افتاد؟ شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ در طی ۱۲ ماه بعد تا ۶۹/۵ درصد رشد کرد. این بازده به‌راستی شگفت‌انگیز است! بازار در یک لحظه بسیار سست و راکد به نظر می‌رسد و، در لحظه‌ی بعد، یکی از مهم‌ترین بازارهای گاوی در طول تاریخ شروع می‌شود! در حالی که من این کتاب را در پایان سال ۲۰۱۶ می‌نویسم؛ شاخص اس‌اندپی ۵۰۰، از زمان قرار گرفتنش در پایین‌ترین سطح ممکن در ماه مارس سال ۲۰۰۹، رشدی حیرت‌آور را حدود ۲۶۶ درصد نشان می‌دهد.

شاید با خودتان بیندیشید که چنین رویدادی بسیار عجیب به نظر می‌رسد و ممکن است به ندرت اتفاق بیفتد. به هر حال، همان گونه که می‌توانید در جدول بعد مشاهده کنید؛ این الگو یا ساختار در طی ۷۵ سال گذشته بارها و بارها در امریکا تکرار شده است که بازارهای گاوی اغلب به صورت ناگهانی پس از بازارهای خرسی به وجود می‌آیند.

از بازار خرسی به بازار گاوی

پایین‌ترین سطح بازار خرسی	۱۲ ماه بعد (شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰)
۱۳ ژوئن، ۱۹۴۹	۴۲/۰۷٪
۲۲ اکتبر، ۱۹۵۷	۳۱/۰۲٪
۲۶ ژوئن، ۱۹۶۲	۳۲/۶۶٪
۲۶ مه، ۱۹۷۰	۴۳/۷۳٪
۱۳ اکتبر، ۱۹۷۴	۳۷/۹۶٪
۱۲ آگوست، ۱۹۸۲	۵۹/۴۰٪
۴ دسامبر، ۱۹۸۷	۲۲/۴۰٪
۲۱ سپتامبر، ۲۰۰۱	۳۳/۷۳٪
۲۳ جولای، ۲۰۰۲	۱۷/۹۴٪
۹ مارس، ۲۰۰۹	۶۹/۴۹٪

اکنون آیا می‌توانید به خوبی پی ببرید چرا وارن بافت می‌گوید دوست دارد درست زمانی به سرمایه‌گذاری کردن اشتیاق نشان دهد که همه از اقدام کردن در این زمینه می‌هراسند؟ او می‌داند وضعیت بازار چگونه به سرعت تغییر می‌کند و از حالتی

هراس آفرین و اندوه بار به حالت خوش بینی و برکت آفرینی تبدیل می شود. درحقیقت، وقتی فضای بازار سهام به راستی فضایی سرد، تیره و اندوه بار است؛ آبر بازیکنانی همچون بافت گرایش دارند آن را به منزله‌ی نشانه‌ای مثبت در این باره در نظر بگیرند که قرار است موقعیت‌هایی بهتر به وجود آید.

وقتی موضوع اعتماد و اطمینان مصرف کنندگان مطرح است؛ شما باز هم الگو و ساختاری مشابه را مشاهده می کنید. اعتماد و اطمینان مصرف کنندگان در واقع معیاری است که نشان می دهد آنان درباره‌ی آینده تا چه اندازه خوش بین یا بدبین هستند. تحلیل گران اقتصادی، در طی بازار خرسی، اغلب می گویند میزان هزینه کردن مصرف کنندگان کاهش یافته است زیرا آنان درباره‌ی آینده به شدت نگران هستند. این چرخه به درستی چرخه‌ای زیان بار است: مصرف کنندگان پولی کم تر را بابت خریدن هزینه می کنند؛ در نتیجه، شرکت ها پولی کم تر به دست می آورند. اگر شرکت ها پولی کم تر به دست آورند؛ آیا چنین حقیقتی به این معنی نیست که بازار سهام نمی تواند دوباره به حالت اولیه اش بازگردد؟ شاید شما این گونه بیندیشید. به هر حال، بهتر است بدانید این دوره های بدبینی مصرف کنندگان اغلب زمانی مناسب برای سرمایه گذاری کردن به شمار می آیند. به جدول بعد توجه کنید تا پی ببرید تعدادی از بازارهای گاوی در حالی شروع شده اند که اعتماد مصرف کنندگان در سطحی پایین قرار داشته است.

چرا؟ زیرا این لحظه و امروز در بازار سهام چندان جایگاهی ندارد. چشم انداز این بازار به فردا مربوط می شود. مهم ترین نکته این

نیست که هم‌اکنون وضعیت اقتصادی چگونه است بلکه این نکته اهمیت دارد که از نظر اقتصادی به کدام سمت و سو پیش می‌رویم. البته، هرگاه همه‌ی رویدادها هراس‌آور و دهشتناک به نظر می‌رسند؛ بسیاری از ما سرانجام به‌سوی مسیر مخالف گرایش نشان می‌دهیم. درحقیقت، هر یک از بازارهای خرسی در تاریخ ایالات متحده در پایان بی‌استثنا به یک بازار گاوی تبدیل می‌شود.

این درجه از خاصیت ارتجاعی باورنکردنی سبب شده است زندگی کمابیش برای بسیاری از سرمایه‌گذاران با چشم‌اندازی بلندمدت در بازار سهام ایالات متحده آسان شود. دوران بد و ناخوشایند بارها و بارها در پایان به روزگاری خوش تبدیل شده‌اند. اکنون چنین سؤالی مطرح است: وضعیت کشورهای دیگر چگونه به نظر می‌رسد؟ آیا در آن کشورها نیز ساختاری مشابه وجود دارد و بازارهای خرسی همواره به بازارهای گاوی تبدیل می‌شوند؟

پاسخ این سؤال در سطحی گسترده در واقع پاسخی مثبت است. البته، استثناهایی نیز در این زمینه یافت می‌شود. برای نمونه؛ در ژاپن وضعیتی بسیار دشوارتر وجود داشت. آیا دهه‌ی هشتاد از قرن بیستم میلادی را به یاد می‌آورید که به نظر می‌رسید شرکت‌های ژاپنی در دنیا فرمانروایی می‌کنند؟ ارزش شاخص سهام ژاپن، نیکی ۲۲۵، در طی آن سال‌های سرشار از خوش‌بینی نسنجیده شش برابر افزایش یافت و در سال ۱۹۸۹ به سطحی بالا معادل ۳۸۹۵۷ واحد رسید. سپس، بازار به کلی فروپاشیده شد.

نیکی تا ماه مارس سال ۲۰۰۹ همچنان سقوط می کرد و در آن زمان به سطحی پایین معادل ۷۰۵۵ واحد رسید. چنین سقوطی در واقع سقوطی ۸۲ درصدی در طی ۲۰ سال محسوب می شود! اگرچه در طی سال های اخیر شاخص نیکی ۲۲۵ دوباره به شیوه ای نیرومند به زمین بازی بازگشته و به ۱۷۰۷۹ واحد رسیده است؛ اما بازار سهام ژاپن کمابیش پس از سه دهه هنوز هم از نقطه ای اوج عملکرد خودش بسیار پایین تر است.

همان گونه که در ادامه ی کتاب توضیح خواهم داد؛ شما می توانید در برابر این گونه فاجعه های مالی از خودتان و سرمایه ی زندگی تان حمایت کنید. برای این منظور، باید سبکی را از سرمایه گذاری هایی با تنوعی جهانی و همچنین با در نظر گرفتن گونه هایی متنوع از دارایی ها برای خودتان طراحی کنید.

چه کسی به اعتماد نیاز دارد؟

اعتماد مصرف کنندگان > ۶۰ درصد	۱۲ ماه بعد (شاخص اس اند پی ۵۰۰)
۱۹۷۴	+۳۷٪
۱۹۸۰	+۳۳٪
۱۹۹۰	+۳۰٪
۲۰۰۸	+۶۰٪
۲۰۱۱	+۱۵٪

”بازار سهام در واقع وسیله‌ای است تا پول از حساب انسان‌های بی‌قرار و ناشکیبا به حساب انسان‌های شکیب‌ا انتقال یابد“.

وارن بافت

آیا تاکنون به اخبار گوش کرده‌اید و شنیده‌اید که گوینده‌ی خبر بگوید بازار سهام در این دوره‌ی زمانی در مقایسه با گذشته به بالاترین سطح ممکن رسیده است؟ شاید در آن لحظه احساسی در این باره در وجودتان برانگیخته شود که ما بسیار به خورشید نزدیک شده‌ایم و ممکن است بسوزیم؛ نیروی جاذبه به هر حال ما را به زمین بازمی‌گرداند یا بازار سهام به شیوه‌ای گریزناپذیر به حالت طبیعی‌اش بازمی‌گردد.

در حالی که من این واژه‌ها را می‌نویسم؛ شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ فقط چند واحد از اوج قیمت آن در طول تاریخ پایین‌تر است. در هفته‌های اخیر، این شاخص در موقعیت‌های متفاوت به سطحی عالی، استثنایی و جدید رسید. همان‌گونه که می‌دانید؛ این بازار گاوی بیش از هفت سال ادامه یافته است. در نتیجه، شاید این اندیشه در ذهن من و شما پدیدار شود که ممکن است ما در آستانه‌ی سقوط بازار سهام قرار داشته باشیم. وقتی بهای سهام در طی سال‌ها روندی روبه‌رشد داشته است؛ بی‌تردید بسیار هوشمندانه است که بکوشیم در این زمینه محتاطانه رفتار کنیم و اقدامی مخاطره‌آمیز انجام ندهیم. ما دست‌کم این نکته را از رویداد اتفاق افتاده در ژاپن می‌آموزیم: وقتی بهای سهام به صورت ناگهانی افزایش می‌یابد؛ ما انسان‌ها به‌طور طبیعی هیجان‌زده می‌شویم و به مخاطره‌های موجود در این زمینه توجه نمی‌کنیم.

از سوی دیگر، بر مبنای این حقیقت، که بازار سهام به بالاترین سطح خود در طول تاریخ نزدیک است، نمی‌توانیم قاطعانه بگوییم که در آینده‌ای نزدیک با مشکلی در این زمینه روبه‌رو می‌شویم. همان‌گونه که در بخش‌های قبلی مطرح کردم؛ بازار سهام ایالات متحده در کل روندی روبه‌رشد دارد. این بازار در بلندمدت رشد می‌کند زیرا اقتصاد امریکا به رشد کردن ادامه می‌دهد. درحقیقت، بازار سهام ایالات متحده کمابیش در ۵ درصد از روزهای کاری این بازار در بالاترین سطح قرار می‌گیرد. این رقم به‌طور میانگین یک‌بار در ماه می‌شود.^۱ با قدرشناسی از تورم موجود در جامعه باید بگوییم کمابیش بهای هر کالایی همیشه در آن دوره‌ی زمانی در بالاترین سطح آن قرار دارد. اگر سخن مرا باور ندارید؛ بهای ساندویچ همبرگر بیگ‌مک، قهوه‌ی لاته، جعبه‌ی شکلات، بوقلمون یا خودروی جدیدتان را بررسی کنید. بهای آن‌ها نیز به احتمال بسیار زیاد در این دوره‌ی زمانی در مقایسه با گذشته در بالاترین سطح قرار دارد.

حقیقت‌رهایی‌آفرین شماره‌ی ۷

بزرگ‌ترین خطر ممکن این است که بیرون بازار سهام بمانید
من امیدوار هستم تاکنون با من در این زمینه موافق باشید که ممکن نیست بتوانید به‌شیوه‌ای موفقیت‌آمیز به درون زمین بازی بپرید یا ناگهان از آن خارج شوید. پیش‌بینی کردن حرکت‌های بازار سهام برای انسان‌های فانی و معمولی همچون من و شما بسیار دشوار است. همان‌گونه که جک باگل گفت: "این اندیشه به‌سادگی باورکردنی و معتبر نیست که زنگی نواخته می‌شود تا

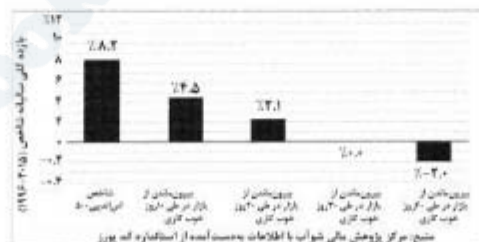
به سرمایه‌گذاران نشان دهد چه زمانی به زمین بازی وارد یا از آن خارج شوند.“ به این ترتیب ممکن است، بر مبنای این حقیقت که بازار سهام به بالاترین سطح قیمتی خود نزدیک است، وسوسه شوید تا به شیوه‌ای به اصطلاح ایمن بازی کنید. در این صورت، با پول نقدتان کنار زمین بازی می‌مانید تا قیمت سهام کاهش یابد.

مشکل اصلی چنین است: نشستن کنار زمین بازی، حتی در دوره‌های کوتاه‌مدت، ممکن است پرهزینه‌ترین اشتباه زندگی مالی‌تان به شمار آید. می‌دانم این حقیقت خلاف انتظار به نظر می‌رسد؛ اما، همان گونه که در نمودار بعد مشاهده می‌کنید، وقتی حتی اندکی از بهترین روزهای کاری بازار سهام را از دست می‌دهید، تأثیری زیان‌بار بر بازدهی شما وارد می‌شود.

”شما بی‌تردید ۱۰۰ درصد فرصت‌هایی را از دست می‌دهید که آن‌ها را از ابتدا نمی‌پذیرید.“

وین گرتسکی

عضو تالار افتخارات هاکی



از سال ۱۹۹۶ تا ۲۰۱۵، بازده شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ به‌طور میانگین $۸/۲$ درصد در سال بود. اما اگر شما در طی این ۲۰ سال فقط فرصت حضورداشتن را در ۱۰ روز کاری و خوب بازار سهام از دست بدهید؛ بازده شما به $۴/۵$ درصد در سال کاهش می‌یابد. آیا می‌توانید چنین حقیقتی را باور کنید؟ فقط با ازدست‌دادن ۱۰ روز خوب کاری بازار سهام در طی ۲۰ سال، بازده شما کمابیش به نصف میزان واقعی آن کاهش می‌یابد!

البته، اوضاع از این هم بدتر می‌شود! اگر شما فرصت شرکت‌داشتن در ۲۰ روز خوب کاری از این بازار را از دست بدهید؛ بازده شما از $۸/۲$ درصد در سال به رقمی اندک معادل $۲/۱$ درصد می‌رسد. اگر شما فرصت شرکت‌کردن در ۳۰ روز خوب کاری از این بازار را از دست بدهید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ بازده شما درکل از بین می‌رود و به صفر می‌رسد!

به‌علاوه، یکی از پژوهش‌های انجام‌شده در شرکت جی‌پی مورگان نشان داد ۶ روز از بهترین ۱۰ روز کاری در بازار سهام در طی ۲۰ سال گذشته فقط دو هفته پس از بدترین ۱۰ روز کاری این بازار اتفاق افتاده‌اند. به پیام اخلاقی نتیجه‌ی این پژوهش توجه کنید: اگر شما در بدترین روزهای کاری بازار سهام بترسید و سهامتان را در زمان نامناسب بفروشید؛ بی‌تردید بهره‌مندشدن از پیامد روزهایی شگفت‌انگیز را از دست خواهید داد که به‌دنبال آن روزهای بد و نابسامان به‌وجود می‌آیند. سرمایه‌گذاران شکیب‌کمابیش همه‌ی سودآفرینی خودشان را به این شیوه و در این زمان به‌ثمر می‌رسانند. به بیان دیگر، ما نباید از آشفتگی و نابسامانی

وضعیت بازار سهام بترسیم. این آشفته‌گی و نابسامانی در واقع بهترین فرصت است تا شما جست‌و‌خیزکنان به‌سوی رهایی مالی رهسپار شوید. شما با نشستن روی نیمکت‌های کنار زمین بازی به موفقیت نمی‌رسید. شما باید در زمین بازی حضور داشته باشید. در واقع باید بگوییم شما بابت ترس و هراس‌تان پاداش نمی‌گیرید بلکه پاداش کار شما پیامد شهامت و جرأت‌ورزی شما خواهد بود.

پیام نهفته در این حقیقت بسیار آشکار به‌نظر می‌رسد: سقوط بازار سهام به‌راستی بزرگ‌ترین خطر برای سلامتی مالی شما محسوب نمی‌شود بلکه بیرون‌بودن از این بازار برای شما بزرگ‌ترین خطر به‌شمار می‌آید. درحقیقت، یکی از قانون‌های بنیادین برای دستیابی به موفقیت مالی بلندمدت چنین است: شما باید به بازار سهام وارد شوید و در آن باقی بمانید تا به‌این‌ترتیب بتوانید از همه‌ی مزایای ممکن در این عرصه بهره‌مند شوید. جک باگل این موضوع را به‌شیوه‌ای کامل این‌گونه مطرح می‌کند:

”کاری انجام ندهید؛ فقط در بازار سهام حضور داشته باشید!“

”جهنم زمانی به‌وجود می‌آید که بسیار دیر به حقیقت توجه کنیم.“

توماس هابز

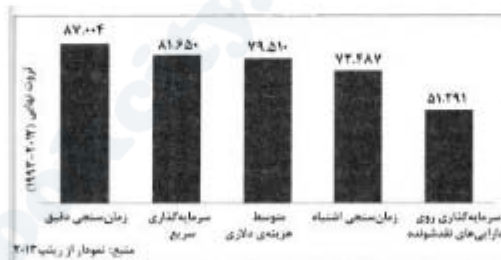
فیلسوف انگلیسی قرن هفدهم

از سوی دیگر، اگر درست در زمانی نامناسب به بازار سهام وارد شوید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ اگر با بدبیاری روبه‌رو شوید و بی‌درنگ به دلیل اتفاق افتادن افت‌اصلاحی قیمت‌ها در بازار سهام یا سقوط ناگهانی قیمت‌ها ضرر کنید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟

همان‌گونه که در نمودار بعد مشاهده می‌کنید؛ مرکز پژوهش مالی شواب تأثیر زمان‌سنجی را بر بازده پنج تن از سرمایه‌گذاران فرضی بررسی کرده است که در طی ۲۰ سال هرساله مبلغی ۲۰۰۰ دلاری را برای سرمایه‌گذاری کردن در اختیار داشته‌اند. آنان سرمایه‌گذاری خودشان را به‌صورت فرضی از سال ۱۹۹۳ شروع کرده‌اند.

بهتر است موفق‌ترین این سرمایه‌گذاران را خانم دقیق بنامیم که پولش را در بهترین روز ممکن در طی سال مالی سرمایه‌گذاری کرده است. به بیان دیگر، او پولش را درست در روزی سرمایه‌گذاری کرده که قیمت سهام در آن روز در مقایسه با روزهای دیگر در طی آن سال مالی در پایین‌ترین سطح قرار داشته است. این سرمایه‌گذار افسانه‌ای، که در طی ۲۰ سال پیاپی همواره بازار سهام را به‌شیوه‌ای دقیق زمان‌سنجی کرده است، در پایان اندوخته‌ای ۸۷۰۰۴ دلاری دارد. از سوی دیگر، بدشانس‌ترین شخص را در این گروه، با بدترین زمان‌سنجی ممکن، آقای بیچاره می‌نامیم. او همه‌ی پولش را در بدترین روز ممکن در طی آن سال مالی سرمایه‌گذاری کرده است. در چنین روزی قیمت‌ها در بازار سهام در بالاترین سطح ممکن در طی آن سال قرار داشته‌اند. پیامد سرمایه‌گذاری او چه می‌شود؟ او در پایان اندوخته‌ای معادل ۷۲۴۸۷ دلار خواهد داشت.

به این نکته‌ی مهم توجه کنید: آقای بیچاره، حتی پس از ۲۰ سال بدشانسی و بدبختی، باز هم سودی عالی به دست آورده است. چه درسی را از این ماجرا می‌آموزیم؟ اگر شما در بلندمدت در بازار سهام بمانید؛ اثر مرکب یا افزایش تدریجی سرمایه به طور طبیعی برای شما معجزه خواهد کرد و شما در پایان از یک بازده خوب، سالم و سازنده بهره‌مند خواهید شد، حتی اگر در زمان سنجی‌های خودتان با بدبختی‌هایی باورنکردنی روبه‌رو شوید. اکنون، به این حقیقت بنیادین توجه کنید: در این میان، بدشانسی در زمان سنجی به ضعیف‌ترین عملکرد سرمایه‌گذار نمی‌انجامد بلکه سرمایه‌گذاری از نظر عملکرد در پایین‌ترین سطح قرار می‌گیرد که روی نیمکت کنار زمین بازی نشسته و روی دارایی‌هایی نقدشونده سرمایه‌گذاری کرده است. او در پایان فقط اندوخته‌ای ۵۱۲۹۱ دلاری خواهد داشت.



در پایان به رهایی مالی می‌رسید!

در این فصل، هفت حقیقت را آموخته‌اید که به شما نشان می‌دهند ساختار عملکرد بازار سهام چگونه است. شما اکنون؛ بر مبنای

اطلاعات مربوط به یک قرن یا حتی مدتی بیشتر در تاریخ مالی؛ پی برده‌اید که افت اصلاحی قیمت سهام، بازارهای خرسی و بازگشتن بازار به وضعیت طبیعی، همواره بر مبنای ساختارها و الگوهایی معین اتفاق می‌افتند. اکنون که شما می‌توانید این ساختارها یا الگوهای بلندمدت را تشخیص دهید؛ از توانایی لازم برای به کارگیری آن‌ها نیز بهره‌مند هستید.

ما، در ادامه‌ی این کتاب، راهکارهایی ویژه را به شیوه‌ای دقیق و با جزییات توضیح خواهیم داد که شما با به کارگیری آن‌ها می‌توانید از این الگوها یا ساختارهای فصلی به شیوه‌ای بهینه استفاده کنید. برای نمونه؛ ما به شما نشان می‌دهیم؛ وقتی راهکار تخصیص دارایی مناسب خودتان را می‌آفرینید؛ چه عواملی را جست‌وجو کنید تا بتوانید میزان ضرر و زیانتان را در بازارهای خرسی به کم‌ترین مقدار ممکن و میزان سودآفرینی‌تان را به هنگام طبیعی شدن وضع بازار به بیشترین مقدار ممکن برسانید. به هر حال، اکنون بهتر است لبخندی ژرف را روی چهره‌ی خودتان بنشانید! شما اکنون از حقایق آگاهی دارید. شما قوانین بازی پول‌آفرینی را می‌دانید. شما می‌دانید که افت اصلاحی قیمت سهام و بازارهای خرسی در نهایت بر مبنای ساختارها یا الگوهایی ویژه اتفاق می‌افتند. به علاوه، به زودی می‌آموزید چگونه از این موقعیت‌های به ظاهر ناخوشایند به نفع خودتان استفاده کنید. شما یک گام دیگر به مرحله‌ی تبدیل شدن به انسانی سرسخت و تزلزل‌ناپذیر نزدیک‌تر شده‌اید.

بهترین نکته نیز این است: شما اکنون مسؤول اصلی زندگی مالی‌تان به شمار می‌آیید. شما مسؤولیتتان را در این زمینه پذیرفته‌اید.

آیا می‌دانید چرا این نکته را مطرح می‌کنم؟ زیرا بسیاری از انسان‌ها هرگز مسئولیتی را در این زمینه نمی‌پذیرند. آنان ترجیح می‌دهند بازار سهام را بابت رویدادهای ناخوشایند زندگی مالی‌شان سرزنش کنند. بهتر است بدانید بازار سهام هرگز پولی را به‌زور از شما نمی‌گیرد! اگر شما در این بازار به ضرر و زیان دچار می‌شوید؛ فقط به دلیل تصمیم‌گیری‌های خودتان در این وضعیت قرار گرفته‌اید. از سوی دیگر، اگر در بازار سهام پول‌آفرینی می‌کنید؛ باز هم به دلیل تصمیم‌گیری‌های خودتان به چنین پیامدی رسیده‌اید. بازار سهام همان‌گونه پیش می‌رود که باید پیش برود. شما با تصمیم‌های خودتان تعیین می‌کنید که آیا در این بازار به‌راستی انسانی برنده یا بازنده خواهید بود. فقط خودتان بابت برد یا باختتان مسؤول هستید.

در این فصل به شما آموزش داده شده است که همیشه بهار اقتصادی به‌دنبال زمستان فرا می‌رسد. چنین درسی سبب می‌شود شما به شیوه‌ای عاری از ترس و هراس برای بازی کردن در زمین بازی پول‌آفرینی اقدام کنید. دست‌کم به این شیوه ترس و هراس شما به شدت کاهش می‌یابد. دانش بیشتر به توانایی درک و دریافت شما می‌افزاید و درک و دریافت بیشتر نیز قدرت تصمیم‌گیری شما را افزایش خواهد داد. شما اکنون دیگر با سقوط بازار سهام نمی‌کوشید پولتان را به سرعت از این بازار خارج کنید! شما بی‌تردید به بازیکنی تبدیل شده‌اید که در بلندمدت در زمین بازی می‌مانید؛ بذرهایی مناسب را در زمینتان می‌کارید؛ آن بذرها را با شکیبایی پرورش می‌دهید و سپس محصولاتان را برداشت می‌کنید!

از سوی دیگر، در فصل بعد، پی می‌برید عاملی وجود دارد که ترسیدن و احتیاط کردن در آن زمینه به‌راستی مفید و ثمربخش است. من از بعضی مؤسسه‌های مالی سخن می‌گویم که هزینه‌هایی گزاف را بابت عملکردهایی ضعیف از مشتریانی همچون من و شما دریافت می‌کنند. همان‌گونه که در فصل بعد پی می‌برید؛ هیچ عاملی، در مقایسه با حذف کردن این هزینه‌های اضافی و اغلب پنهانی، برای تسلط یافتن بر امور مالی زندگی‌تان، تأثیرگذارتر نخواهد بود. با انجام دادن چنین اقدامی به چه پیامدی می‌رسید؟ شما به این شیوه می‌توانید دست کم به اندازه‌ی درآمد ۱۰ سال‌تان صرفه‌جویی کنید! چگونه می‌توان چنین هزینه‌هایی را مدیریت و حذف کرد؟

اکنون، کتاب را ورق بزنید و با خواندن فصل بعد بکوشید به این هزینه‌های پنهانی و حقایق مبهم مربوط به آن‌ها پی ببرید.....

فصل سوم: هزینه‌های پنهانی و حقایق ناقص و مبهم

وال استریت چگونه فریب‌تان می‌دهد تا هزینه‌ای گزاف را بابت عملکردی ضعیفپردازید

”نام این بازی چیست؟ انتقال دادن پول از جیب مشتریان به جیب خودتان.“

متیو مک‌کانهی به لئوناردو دی‌کاپریو

در فیلم گرگ وال استریت

من اغلب چنین سؤالی را برای انسان‌ها مطرح می‌کنم: ”شما به چه دلیلی سرمایه‌گذاری می‌کنید؟“ من همیشه پاسخ‌هایی متفاوت را از ”درآمد عالی“ گرفته تا ”امنیت مالی“، ”رفاه بازنشستگی“، و ”خریدن ویلایی ساحلی در هاوایی“ می‌شنوم. البته، چندی نمی‌گذرد که پاسخ همه‌ی افراد کمابیش در یک راستا قرار می‌گیرد. بسیاری از انسان‌ها به معنای واقعی خواستار دستیابی به احساس‌هایی هستند؛ فرقی نمی‌کند آنان امروز چقدر پول دارند. آنان می‌خواهند آزادی داشته باشند تا بتوانند کار مناسب و دلخواه‌شان را در زمان مناسب و دلخواه‌شان و با شخص مناسب و دلخواه‌شان انجام دهند. چنین رؤیایی به‌راستی رؤیایی زیبا و دست‌یافتنی است. اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: اگر قایقتان سوراخ باشد؛ چگونه می‌توانید سفر دریایی خودتان را با آرامش به‌سوی غروب خورشید بپیمایید؟ اگر آب به‌تدریج به درون قایقتان نفوذ کند و دریایان آبی فراوان در قایقتان جمع شود و به غرق شدن آن مدت‌ها قبل از رسیدن به مقصد بینجامد؛ چه می‌شود؟

هرگز دوست ندارم چنین جمله‌ای را بگویم؛ اما بسیاری از انسان‌ها درست در چنین موقعیتی قرار دارند. آنان نمی‌دانند که در پایان به دلیل تأثیر تدریجی و زیان‌بار هزینه‌های اضافی بر وضعیت سلامت مالی‌شان به احساس ناامیدی و ناکامی دچار می‌شوند. من به معنای واقعی از این حقیقت خشمگین می‌شوم که آنان حتی اطلاع ندارند چنین رویدادی برای‌شان اتفاق می‌افتد. آنان نمی‌دانند قربانیان صنعت مالی آمریکا هستند که هزینه‌هایی اضافی را به شیوه‌ای دوره‌ای و مبهم از آنان دریافت می‌کند.

فقط به گفته‌ی من در این زمینه بسنده نکنید. انجمن بازنشستگان آمریکا گزارشی را در این باره چاپ و منتشر کرد. این گزارش نشان می‌دهد ۷۱ درصد از آمریکایی‌ها باور دارند بابت برنامه‌ی بازنشستگی خودشان به نام ۴۰۱k هیچ هزینه‌ای نمی‌پردازند. درست است: ۷ تن از هر ۱۰ شهروند آمریکایی در کل نمی‌دانند که هزینه‌ای ویژه را بابت سرمایه‌گذاری دوران بازنشستگی‌شان می‌پردازند! این موضوع مانند این است که باور داشته باشیم فست‌فود ذره‌ای کالری ندارد. به علاوه، ۹۲ درصد از آمریکایی‌ها نیز پذیرفتند که نمی‌دانند به معنای واقعی چه مبلغی را بابت هزینه‌های سرمایه‌گذاری‌شان از آنان کسر می‌کنند. به بیان دیگر، آنان چشم و گوش بسته به صنعت مالی اعتماد می‌کنند و امیدوار هستند فعالان این عرصه به نفعشان عمل کنند! البته بهتر است این نکته را در نظر داشته باشید که همین صنعت در واقع عامل اصلی به وجود آمدن بحران مالی در سطح جهانی به شمار می‌آید! شاید شما هم می‌خواهید کیف پولتان یا رمز کارت بانکی‌تان را در اختیار دیگران قرار دهید.

آیا این جمله را شنیده‌اید که ناآگاهی و بی‌خبری در واقع موهبت است؟ بسیار خوب، بهتر است به شما چنین بگویم: وقتی موضوع زندگی مالی شما مطرح است؛ ناآگاهی و بی‌خبری هرگز موهبت به‌شمار نمی‌آید. ناآگاهی و بی‌خبری در عرصه‌ی اقتصادی به رنج و فقر می‌انجامد. ناآگاهی و بی‌خبری برای شما و خانواده‌ی عزیزتان گونه‌ای فاجعه و برای شرکت‌های مالی گونه‌ای موهبت است. منظور من فقط شرکت‌هایی هستند که از بی‌توجهی شما به‌نفع خودشان استفاده می‌کنند!

در این فصل می‌کوشم نوری درخشان را بر موضوع هزینه‌ها بتابانم تا شما به‌معنای واقعی پی ببرید در صنعت مالی چه خبر است. اکنون به خبری خوب در این زمینه توجه کنید: وقتی به‌راستی پی می‌برید در این عرصه چه خبر است؛ می‌توانید وقفه‌ای دائمی و تغییرآفرین را در مسیر هزینه‌های اضافی زندگی مالی‌تان به‌وجود آورید. **چرا این موضوع به‌راستی اهمیتی بسیار دارد؟ زیرا هزینه‌های اضافی ممکن است دوسوم اندوخته‌ی نهایی شما را از بین ببرند!** جک باگل این موضوع را به‌سادگی و با جزییات برای من شرح داد.

او این‌گونه شروع کرد: "فرض می‌کنیم بازار سهام در طی ۵۰ سال گذشته سودی ۷ درصدی داشته است. با این نرخ سود و با بهره‌گیری از قانون افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب، هر دلار سرمایه‌گذار کمابیش به ۳۰ دلار افزایش می‌یابد. یک صندوق سرمایه‌گذاری به‌طور میانگین هزینه‌ای را حدود ۲ درصد در سال از شما دریافت می‌کند. به‌این‌ترتیب، میانگین سود سالیانه‌ی

شما از ۷ درصد به ۵ درصد کاهش می‌یابد. با این نرخ سود در واقع شما بابت هر یک دلار سرمایه‌گذاری‌تان فقط ۱۰ دلار به دست می‌آورید. اکنون ۱۰ دلار را در مقایسه با ۳۰ دلار در نظر بگیرید. شما ۱۰۰ درصد سرمایه‌ی اصلی را تأمین می‌کنید؛ سپس، ۱۰۰ درصد مخاطره‌ی سرمایه‌گذاری را می‌پذیرید و در پایان فقط ۳۳ درصد از سود بازار را به دست می‌آورید!

آیا به حقیقت ماجرا پی بردید؟ شما دوسوم اندوخته‌ی نهایی خودتان را هدر می‌دهید و جیب مبارک مدیرانی مالی را پر می‌کنید که هیچ مخاطره‌ای را در این زمینه نمی‌پذیرند؛ سرمایه‌ی اصلی را تأمین نمی‌کنند و اغلب عملکردی متوسط دارند! اکنون فکر می‌کنید چه کسی در پایان مالک یک ویلای ساحلی در هاوایی خواهد شد؟

وقتی این فصل را بخوانید؛ پی می‌برید چگونه می‌توانید اوضاع را دوباره مهار و مدیریت کنید! شما با کاهش دادن هزینه‌ها به پایین‌ترین سطح ممکن می‌توانید سال‌ها یا شاید هم دهه‌ها از درآمد دوران بازنشستگی‌تان را صرفه‌جویی کنید. به این ترتیب، اندوخته‌ای بیشتر دارید؛ زودتر به اهداف مالی‌تان می‌رسید و مدت زمانی بیشتر می‌توانید از پیامد سرمایه‌گذاری‌های خودتان بهره‌مند شوید. همین اقدام شما به‌راستی به سفرتان در مسیر دستیابی به رهایی مالی سرعت می‌بخشد. اما این موضوع در واقع همه‌ی ماجرا نیست. شما همچنین می‌آموزید چگونه میزان مالیات سرمایه‌گذاری‌های خودتان را تا حد امکان کاهش دهید. چنین اقدامی نیز اهمیتی بسیار دارد زیرا مالیات‌های اضافی، همچون هزینه‌های اضافی، عاملی زیان‌بار به‌شمار می‌آیند که ممکن

است پیامد همه‌ی گام‌های مثبت شما را در مسیر پول‌آفرینی از بین ببرند.

وقتی، علاوه بر پی بردن به این دو دشمن زندگی مالی‌تان، بر آن‌ها تسلط می‌یابید؛ فکر می‌کنید چه احساسی خواهید داشت؟ شما به راستی احساس می‌کنید به انسانی سرسخت و تزلزل‌ناپذیر تبدیل شده‌اید!

گرگ‌های وال‌استریت

اگر قصد دارید به امنیت مالی برسید؛ بی‌تردید فکر می‌کنید یگانه راه دستیابی به هدف‌تان فقط و فقط سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک خواهد بود. شاید یکی از نزدیکانتان از خوش‌شانسی کافی بهره‌مند بوده و تعدادی از سهام شرکت‌هایی همچون آمازون، گوگل و اپل را درست قبل از افزایش یافتن سریع قیمت آن‌ها خریده است. اما گزینش سهام به صورت شخصی برای بقیه‌ی ما یک بازی با نتیجه‌ی باخت قطعی خواهد بود. در این زمینه بسیاری از عوامل وجود دارند که ما از آن‌ها آگاهی نداریم. به علاوه، ممکن است با متغیرهایی فراوان و روش‌هایی گوناگون روبه‌رو شویم که در پایان اشتباه از کار درمی‌آیند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک یک گزینه‌ی ساده و قانونی را به ما پیشنهاد می‌دهند. آن‌ها در ابتدا شما را از مزیت یک سبد سرمایه‌گذاری با طیفی متنوع از سهام بهره‌مند می‌کنند. در نتیجه، ریسک کلی سرمایه‌گذاری شما به این ترتیب کاهش می‌یابد.

به هر حال، اکنون چنین سؤالی مطرح است: چگونه یک صندوق سرمایه‌گذاری مناسب را برای خودمان انتخاب کنیم؟ بی‌تردید صندوق‌هایی فراوان وجود دارند که شما می‌توانید یک صندوق را از میان آن‌ها انتخاب کنید. همان‌گونه که در گذشته نیز مطرح کردم؛ حدود ۹۵۰۰ صندوق سرمایه‌گذاری مشترک در آمریکا وجود دارد. این تعداد در واقع بیش از دو برابر شرکت‌هایی است که سهامشان در بازار بورس به صورت عمومی عرضه می‌شود. در نتیجه، بهتر است بگوییم که بازار صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک به راستی اشباع شده است. چرا بسیاری از شرکت‌ها می‌خواهند در این عرصه فعالیت کنند؟ بی‌تردید به منظور من پی برده‌اید: زیرا این عرصه به شیوه‌ای حیرت‌آور سودآفرین است!

در این مرحله به مشکل اصلی توجه کنید: این سودآفرینی، بیش از آن که برای سرمایه‌گذارانی واقعی همچون من و شما حیرت‌آور و عالی به نظر برسد، به نفع وال استریت خواهد بود. بهتر است منظورم را شفاف‌تر مطرح کنم. من هرگز نمی‌گویم که فعالان این عرصه آگاهانه می‌کوشند ما را فریب دهند. من هرگز نمی‌گویم که فقط و فقط کلاه‌برداران یا سودجویان در این عرصه فعالیت می‌کنند! در واقع باید بگویم بسیاری از کارشناسان حرفه‌ای در عرصه‌ی مالی به معنای واقعی انسان‌هایی هوشمند، سخت‌کوش و اندیشمند هستند. اما ساختار وال استریت به گونه‌ای شکل گرفته است که ابتدا باید برای خودش پول‌آفرینی کند. این صنعت هرگز صنعتی بد و ناهنجار به شمار نمی‌آید که انسان‌هایی بد رفتار و بد رفتار در آن فعالیت می‌کنند. در این صنعت سازمان‌هایی فعالیت می‌کنند که قصد دارند میزان سودآفرینی سهامدارانشان را به بیشترین میزان ممکن برسانند. چنین اقدامی به راستی

مسئولیت شغلی آنان به شمار می‌آید.

حتی بهترین و خوش‌نیت‌ترین کارکنان این سازمان‌ها نیز باید در این محدوده فعالیت کنند. آنان باید به شدت بکوشند میزان سودآفرینی‌شان را افزایش دهند و فقط بابت این اقدامشان از پاداش‌هایی شگفت‌انگیز بهره‌مند می‌شوند. اگر شما نیز، در جایگاه مشتری یا سرمایه‌گذار، از سودی مناسب بهره‌مند شوید؛ بسیار شگفت‌آور خواهد بود! البته، بهتر است همیشه به واقعیت ماجرا توجه داشته باشید. شما هرگز برای این افراد در اولویت قرار ندارید!

وقتی من با دیوید سوئنسن، مدیر سرمایه‌گذاری دانشگاه ییل، دیدار کردم؛ او به من کمک کرد تا پی ببرم خدمات صنعت صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک برای بسیاری از مشتریان‌شان تا چه اندازه بد و نامناسب به نظر می‌رسد. سوئنسن در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری سازمانی به‌راستی انسانی شناخته شده است. او سبد سرمایه‌گذاری یا پشته‌ی مالی دانشگاه ییل را از ۱ میلیارد دلار به ۲۵/۴ میلیارد دلار رساند! از سوی دیگر، او به‌راستی یکی از معدود انسان‌های مهربان و صمیمی است که من تاکنون با آنان دیدار کرده‌ام. او می‌توانست به‌آسانی، پس از راه‌اندازی کردن صندوق تأمین سرمایه‌اش و تبدیل شدن به یک میلیاردر، دانشگاه ییل را رها کند؛ اما همواره حسی ژرف را از وظیفه‌شناسی و خدمت‌رسانی به دانشگاه محل تحصیلش احساس می‌کرد. به این ترتیب، من تعجب نکردم که شنیدم او از بدرفتاری کارکنان بسیاری از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک با مشتریان‌شان

سخن می گوید و از این موضوع به شدت رنجیده خاطر است.

دیوید چنین گفت: "بسیاری از صندوق های سرمایه گذاری مشترک در سطحی گسترده مبالغی هنگفت را بابت بد خدماتی های نفرت انگیز خودشان از سرمایه گذاران دریافت می کنند".

این صندوق ها قرار است چه خدماتی را برای سرمایه گذاران انجام دهند؟ بسیار خوب، وقتی شما در صندوق سرمایه گذاری مشترک سرمایه گذاری می کنید؛ مبلغی را به مدیر آن صندوق می پردازید تا سودی را هماهنگ با شاخص بازار سهام برای شما به ارمغان آورد. به این ترتیب، آیا بهتر نیست پولتان را در یک صندوق سرمایه گذاری شاخصی سرمایه گذاری کنید که کارکنان آن ها نیز می کوشند سودی را هماهنگ با سود بازار سهام به دست آورند؟

همان‌گونه که می‌توانید تصور کنید؛ مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک به‌راستی انسان‌هایی ساده‌لوح و بی‌سواد نیستند. آنان اغلب در درس ریاضیات دبیرستانشان رتبه‌ی اول را کسب کرده‌اند؛ مطالبی فراوان را در زمینه‌ی اقتصاد و حسابداری مطالعه کرده‌اند؛ و مدرک مدیریت ارشد کسب و کار را از بهترین دانشگاه‌های دنیا به‌دست آورده‌اند. بسیاری از آنان حتی لباس‌هایی بسیار آراسته می‌پوشند! آنان همواره وقتشان را به بررسی کردن و برگزیدن بهترین سهام موجود در بازار سهام اختصاص می‌دهند.

به‌این‌ترتیب، چه اشتباهی در این زمینه وجود دارد؟ می‌توانم بگویم کمابیش همه‌ی امور مربوط به بسیاری از این صندوق‌ها اشتباه است.....

عامل بشری

مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک می‌کوشند ارزشی را به صندوقشان بیفزایند. آنان برای این منظور پیش‌بینی می‌کنند کدام شرکت‌ها در هفته‌ها، ماه‌ها یا سال‌های آینده، عملکردی خوب و مناسب خواهند داشت. به‌این‌ترتیب، ممکن است آنان عملکرد شرکت‌ها یا کشورهای را نادیده بگیرند یا کم‌ارزش پندارند که به‌صورت شخصی باور دارند چشم‌انداز آینده‌ی آن‌ها چندان خوشایند به‌نظر نمی‌رسد. اگر آنان نتوانند سهامی ارزشمند را برای خریدن بیابند؛ می‌کوشند همواره بر پول نقدشان

بیفزایند. به علاوه، وقتی آنان احساس می کنند بسیار سرسخت هستند؛ ممکن است سرمایه گذاری هایی جسورانه تر انجام دهند. به هر حال، ماجرا از این قرار است: کارشناسان حرفه ای عرصه ی پول آفرینی نیز، هنگام پیش بینی کردن آینده ی بازار سهام، عملکردی بهتر از ما ندارند. به این حقیقت توجه داشته باشید: انسان ها در پیش بینی کردن در کل عملکردی ضعیف دارند!

وقتی مدیران فعال صندوق های سرمایه گذاری مشترک همواره سهامی را دادوستد می کنند؛ موقعیت هایی فراوان برای اشتباه کردن آنان وجود دارد. برای نمونه؛ آنان فقط نباید در این باره تصمیم بگیرند که کدام سهام را بخرند یا بفروشند بلکه باید در این باره نیز تصمیم بگیرند که سهامی معین را چه زمانی بخرند یا بفروشند. به علاوه، هر یک از تصمیم های آنان به شیوه ای گریزناپذیر به تصمیم گیری های بعدی شان می انجامد. بی تردید هر چه آنان در موقعیت هایی با فرصت های تصمیم گیری بیشتر قرار بگیرند؛ این احتمال افزایش می یابد که گیج و سردرگم شوند و میزان کارایی شان کاهش یابد.

نکته ی بدتر ماجرا این است که همه ی این دادوستدها هزینه هایی گزاف دارند. هر بار که سهامی دادوستد می شود؛ شرکت کارگزاری کارمزدی را بابت انجام دادن کارهای نقل و انتقال سهام دریافت می کند. در این گونه موقعیت ها همیشه شرکت های کارگزاری برنده ی اصلی به شمار می آیند زیرا کارمزدی را بابت هر یک از نقل و انتقال های سهام دریافت می کنند. این کارمزدها به تدریج روی هم انباشته می شوند. من به صورت اتفاقی هنگام نوشتن این فصل در هتلی در لاس وگاس اقامت دارم که دوستم،

استیو وین، آن را اداره می‌کند. او با راه‌اندازی کردن بهترین و دوست‌داشتنی‌ترین مراکز اقامتی و تفریحی در سراسر جهان به یک میلیارد تبدیل شده است. همان‌گونه که استیو به شما خواهد گفت؛ بسیار بهتر است، به جای این که پرداخت‌کننده‌ی کارمزد باشیم، در جایگاه گردآوری‌کننده‌ی آن‌ها قرار بگیریم!

سرمایه‌گذاری کردن در واقع گونه‌ای بازی است که در پایان مجموع نتیجه‌ها صفر می‌شود. وقتی دو نفر سهامی را دادوستد می‌کنند؛ یکی در این دادوستد پیروز می‌شود و دیگری بازنده خواهد بود. اگر قیمت سهام شما، پس از خریدن آن، افزایش یابد؛ شما برنده‌ی بازی هستید. از سوی دیگر، شما سودی ناخالص و هنگفت را به دست آورده‌اید و باید هزینه‌های مربوط به نقل و انتقال سهامتان را بپردازید.

اندکی صبر کنید. وضعیت از این هم بدتر می‌شود! اگر قیمت سهام خریداری‌شده‌ی شما افزایش یابد؛ هنگام فروش سهامتان باید مالیات بر سودتان را نیز بپردازید. آمیزه‌ی هزینه‌های نقل و انتقال سهام و میزان مالیات برای سرمایه‌گذاران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک همچون قاتلی خاموش به شمار می‌آید که سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های آنان را به آرامی و به تدریج از بین می‌برد! مدیر صندوق سرمایه‌گذاری مشترک، پس از پرداختن هزینه‌ها و مالیات، باید به معنای واقعی مبلغی کلان را در یکی از دادوستدهایش به دست آورد تا بتواند ارزشی را به صندوقش بیفزاید. البته، همان‌گونه که به زودی پی می‌برید؛ انجام دادن

چنین کاری چندان آسان نخواهد بود.

آیا، وقتی صحبت کردن را درباره‌ی مالیات‌ها شروع کردم؛ درخشش چشمانتان رنگ باخت؟ می‌دانم، می‌دانم! این موضوع به‌راستی چندان خوشایند و دوست‌داشتنی به‌نظر نمی‌رسد. به‌هرحال، ما باید در این باره نیز بر دانشمان بیفزاییم! زیرا بیشترین هزینه‌ی شما در زندگی‌تان به مالیات‌ها مربوط می‌شود. به‌علاوه، پرداختن مالیاتی بیش از حد نیاز و ضرورت نیز به‌راستی دیوانگی است؛ به‌ویژه زمانی که می‌توانید به‌شیوه‌ای قانونی و اخلاقی از میزان مالیاتتان بکاهید! اگر مراقب نباشید؛ مالیات‌ها ممکن است تأثیری فاجعه‌آمیز بر بازدهی سرمایه‌گذاری‌های شما باقی بگذارند. در این بخش، نمونه‌ای اغراق‌آمیز را مطرح می‌کنم که بیشترین میزان مالیات را شامل می‌شود. متأسفانه باید بگویم چنین اشتباهی میان انسان‌ها رایج است.

فرض می‌کنیم شما در ماه دسامبر در یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک سرمایه‌گذاری می‌کنید. سپس، روز بعد از سرمایه‌گذاری کردن شما، مدیر آن صندوق سهامی را می‌فروشد که در طی ۱۰ ماه گذشته به‌راستی سودآفرین بوده است. به این دلیل که شما هم‌اکنون سهامدار آن صندوق به‌شمار می‌آیید؛ یک صورت‌حساب مالیاتی بابت آن سودآفرینی‌ها به شما نیز تعلق می‌گیرد، حتی اگر از سودآفرینی درخشان و زودگذر آن سهام بهره‌ای نبرده باشید!^{۱۱} هیچ انسانی به‌راستی کد مالیاتی را منصفانه نمی‌پندارد.

یکی دیگر از مشکلات رایج در این زمینه نیز به مدت نگهداری دارایی‌ها در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک مربوط می‌شود. بسیاری از مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک همواره دادوستد می‌کنند. آنان بسیاری از دارایی‌های صندوق را، پس از مدت زمانی کمتر از یک سال، می‌فروشند. در این صورت، شما دیگر از مزیت کاهش نرخ مالیات بر سود سرمایه بهره‌مند نمی‌شوید. به این ترتیب، فرقی نمی‌کند که شما سهام صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترکتان را تا چه زمانی نگه می‌دارید زیرا در هر صورت باید مالیاتی را در بالاترین سطح نرخ مالیات بر درآمد معمول بپردازید.

چرا باید به این موضوع اهمیت دهید؟ زیرا میزان سود شما بر این مبنا حدود ۳۰ درصد یا بیشتر کاهش می‌یابد؛ مگر این که شما سرمایه‌ی خودتان را در حساب‌هایی با مزیت تعویق مالیاتی همچون حساب شخصی پس‌انداز بازنشستگی یا برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ سرمایه‌گذاری کنید. تعجبی ندارد که شرکت‌های سرمایه‌گذاری گرایشی ندارند زمانی بسیار را برای این موضوعات مالیاتی صرف کنند و ترجیح می‌دهند همواره میزان سود ناخالص خودشان را قبل از پرداخت مالیات اعلام کنند!

تصور کنید شما با گذشت زمان دوسوم اندوخته‌ی احتمالی خودتان را بابت هزینه‌ها و ۳۰ درصد آن را نیز بابت مالیات‌های غیرضروری از دست می‌دهید. در این صورت، به معنای واقعی چه مبلغی برای آینده‌ی اعضای خانواده‌ی عزیزتان باقی خواهد ماند؟

اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: پادزهر این مشکل چیست؟

مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی با برگزیدن شیوه‌ای غیرپویا و منفعلانه کمابیش همه‌ی فعالیت‌های دادوستدی خودشان را حذف می‌کنند. آنان، به جای این که همواره به دادوستد کردن سهام بپردازند، به سادگی سهام هریک از شرکت‌های موجود در فهرست سهام شاخصی را همچون اس‌اندپی ۵۰۰ می‌خرند و نگه می‌دارند. این سهام شاخصی در واقع سهام شرکت‌هایی را همچون اپل، آلفابت، مایکروسافت، اکسون موبیل و جانسون اند جانسون، شامل می‌شوند که به تازگی پنج سهام برتر را در شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ تشکیل می‌دهند. فعالیت‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی کمابیش به صورت خودکار انجام می‌شوند. در این صندوق‌ها اغلب دادوستدهایی بسیار اندک شکل می‌گیرند؛ در نتیجه، هزینه‌های نقل و انتقال سهام و صورت حساب‌های مالیاتی بسیار اندک خواهند بود. مدیران این صندوق‌ها اغلب در زمینه‌ی هزینه‌های دیگر نیز صرفه‌جویی می‌کنند و عملکردی هوشمندانه دارند. برای نمونه؛ آنان مجبور نیستند حقوق‌هایی هنگفت را به افرادی همچون مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک و گروهی از تحلیل‌گران مالی آنان با مدارک دانشگاهی معتبر بپردازند!

وقتی شما سهامدار یک صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی به شمار می‌آیید؛ از پیامد همه‌ی تصمیم‌های پنهانی، اشتباه یا فقط بدبیارانه در امان خواهید ماند که مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک مسؤول آن‌ها به شمار می‌آیند. برای نمونه؛ یک مدیر صندوق سرمایه‌گذاری مشترک ممکن است بخشی از دارایی صندوق را همیشه نقد نگه دارد تا در صورت پدیدارشدن

فرصتی خوب و ارزنده بتواند روی آن سرمایه‌گذاری کند یا در صورت تصمیم‌گیری عده‌ای بسیار از سهامداران برای فروش سهامشان آماده باشد تا به درخواست آنان پاسخ دهد و پولشان را بپردازد. نگهداری پول نقد به معنای واقعی اندیشه‌ای بد و نامناسب به‌شمار نمی‌آید. در این صورت، دست‌کم وقتی بازار سهام به سقوط دچار می‌شود؛ اندکی پول نقد در دسترسمان داریم و مجبور نمی‌شویم سهاممان را بفروشیم. از سوی دیگر، به پول نقد ما هیچ سودی تعلق نمی‌گیرد؛ بنابراین، عملکرد آن، در مقایسه با سهام، در بلندمدت ضعیف‌تر خواهد بود. البته، فرض می‌کنیم بازار سهام به روند طبیعی روبه‌رشدش ادامه می‌دهد. در پایان، نگهداری پول نقد بر بازدهی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک تأثیری منفی می‌گذارد.

در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی چه اتفاقی می‌افتد؟ گردانندگان این صندوق‌ها، به جای نگهداری پول نقد، کمابیش همیشه پول سرمایه‌گذاران را به‌طور کامل سرمایه‌گذاری می‌کنند.

“خوش‌شانسی با زمان‌سنجی بازار سهام”

چرا زمان‌سنجی بازار سهام به شیوه‌ای موفقیت‌آمیز بسیار دشوار است؟ چرا سرمایه‌گذاران به‌ندرت می‌توانند در زمان مناسب به این بازار وارد یا از آن خارج شوند؛ به گونه‌ای که بتوانند از رشد این بازار بهره‌ی کافی ببرند و از رنج ضرر و زیان‌های آن بپرهیزند؟ بسیاری از انسان‌ها به اشتباه می‌پندارند شما برای سودآفرینی کردن در این بازار و به این شیوه فقط باید کمی بیشتر از ۵۰ درصد

موقعیت‌های مناسب را تشخیص دهید. اما پژوهش کامل و فراگیر ویلیام شارپ، اقتصاددان برنده‌ی جایزه‌ی نوبل، نشان داد که سرمایه‌گذاران، در صورت گرایش به زمان‌سنجی بازار سهام، باید در ۶۹ درصد تا ۹۱ درصد از موقعیت‌ها تشخیصی درست و دقیق داشته باشند. البته انجام دادن چنین کاری کمابیش غیرممکن است.

پژوهشگرانی همچون ریچارد باوئر و جولی دالکویست، در یک پژوهش معتبر دیگر، پیامد بیش از یک‌میلیون زمان‌سنجی را از سال ۱۹۲۹ تا ۱۹۹۹ بررسی و ارزیابی کردند. نتیجه‌ی پژوهش آنان چنین بود: فقط نگه‌داشتن سهام شاخصی به‌وسیله‌ی سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی، در بیش از ۸۰ درصد موقعیت‌ها، بر راهکارهای زمان‌سنجی برتری می‌یابد.

اگر احساس می‌کنید هم‌اکنون به‌راستی خشمگین هستید؛ به‌خوبی درکتان می‌کنم و باید بگویم که من نیز چنین احساسی دارم. شاید چنین سؤالی را برای خودتان مطرح کنید: "وقتی در یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک با دادوستدهای فراوان سرمایه‌گذاری می‌کنم؛ به‌معنای واقعی چه جهنمی را برای خودم می‌خرم؟" بسیار خوب، باید بگویم شما به احتمال بسیار زیاد با سرمایه‌گذاری کردن در چنین صندوق‌هایی در واقع آمیزه‌ای زهرآلود را از اشتباه پی‌درپی بشری، هزینه‌های هنگفت و صورت‌حساب‌های مالیاتی فراوان خریداری می‌کنید! تعجبی ندارد دیوید سوتنسن در این باره چندان خوش‌بین نیست که شما

بتوانید با سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک با دادوستدهایی فراوان به رهایی مالی برسید. او این گونه هشدار می‌دهد: "وقتی شما، در دوره‌ای بلندمدت، به سودآفرینی این صندوق‌ها، پس از کسرشدن هزینه‌ها و مالیات‌ها، توجه می‌کنید؛ پی می‌برید کمابیش این احتمال وجود ندارد که عملکرد آن‌ها بر عملکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی برتری یابد".

شما از دستاوردی بهره‌مند می‌شوید که بهایش را می‌پردازید؛

البته استثناهایی نیز در این زمینه وجود دارد

”صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک هم‌اکنون گسترده‌ترین و پرهزینه‌ترین صندوق‌ها در سطح جهان به‌شمار می‌آیند که سرمایه‌ای ۷ تریلیون دلاری را از سرمایه‌گذاران جذب کرده‌اند. مدیران این صندوق‌ها، بعضی از کارگزاران و عده‌ای از بازیکنان عرصه‌ی پول‌آفرینی به‌شدت می‌کوشند سهمی عمده از سرمایه‌ی مردم، سرمایه‌ی دانشگاه‌ها و پس‌اندازهای بازنشستگی را به این وسیله به‌دست آورند.“

پیتر فیتز جرال

حامی برنامه‌ی اصلاح عملکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در سال ۲۰۰۴

وقتی جوان بودم؛ گاهی نامزدم را به یک رستوران عالی می‌بردم. من در آن زمان پولی اندک داشتم؛ بنابراین، برای خودم فقط چای یخ سفارش می‌دادم و وانمود می‌کردم که غذایم را خورده‌ام. درحقیقت من نمی‌توانستم هزینه‌ی غذای دو نفر را پردازم! پرورش‌یافتن در محیطی فقیرانه سبب شد من از هوشیاری کافی بهره‌مند شوم و به تفاوت بین هزینه‌های ظاهری و واقعی کالاها یا خدمات پی ببرم. اگر شما برای خوردن غذایی باکیفیت به رستورانی عالی می‌روید؛ کمابیش انتظار دارید که قیمت غذاهای آن‌جا گران باشد. این موضوع به‌راستی منصفانه است. اما آیا شما حاضر هستید مبلغی ۲۰ دلاری را بابت یک ساندویچ ساده‌ی ۲ دلاری پردازید! هرگز به انجام‌دادن چنین کاری راضی نمی‌شوید! به‌هرحال، باید بگویم بسیاری از انسان‌ها با سرمایه‌گذاری کردن در یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک با دادوستدهای فراوان در واقع چنین کاری را انجام می‌دهند.

آیا تاکنون کوشیده‌اید حدس بزنید هزینه‌های واقعی شما بابت سرمایه‌گذاری کردن در یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک با دادوستدهای فراوان چقدر است؟ اگر چنین کاری را انجام دهید؛ ممکن است به هزینه‌ی کارهای اجرایی توجه کنید که هزینه‌ی مشاوره‌ی سرمایه‌گذاری، هزینه‌ی خدماتی همچون پست و بایگانی سوابق و هزینه‌های مهم صندوق را همچون آب‌معدنی و کاپوچینو، شامل می‌شود. هزینه‌ی کارهای اجرایی یک نمونه از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، که در بازار سهام سرمایه‌گذاری می‌کند، ممکن است بین ۱ تا ۱/۵ درصد باشد. البته، شاید شما ندانید که این هزینه در واقع فقط نقطه‌ی شروع ماجرا به‌شمار می‌آید!

چند سال قبل، مقاله‌ای جالب، به‌نام “هزینه‌ی واقعی سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک”، در مجله‌ی فوربس منتشر شد. این مقاله نشان می‌داد که هزینه‌ی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک ممکن است رقمی هنگفت شود. همان‌گونه که نویسنده‌ی مقاله مطرح کرده بود؛ شما باید هزینه‌ی عملکرد صندوق و کارهای اجرایی را بپردازید که در مجله به‌صورت تخمینی و محافظه‌کارانه کم‌تر از ۱ درصد (۹/۰٪) در سال برآورد شده است. به‌علاوه، شما باید هزینه‌هایی هنگفت را نیز بابت نقل و انتقال سهام بپردازید که همه‌ی کارمزدهای مربوط به خرید و فروش سهام را شامل می‌شود و در مجله‌ی فوربس حدود ۱/۴۴ درصد در سال برآورد شده است. سپس، باید خواب پول را نیز در نظر بگیرید که به سودهای سرمایه‌گذاری نشده و مانده در صندوق مربوط می‌شود و هزینه‌ی آن حدود ۰/۸۳ درصد در سال برآورد شده است. درپایان نیز به هزینه‌ی مالیاتی

می‌رسیم که حدود ۱ درصد در سال خواهد بود؛ البته اگر پول شما در فضایی مالیات‌پذیر سرمایه‌گذاری شده باشد.

به این ترتیب، هزینه‌ی کل سرمایه‌گذاری کردن در صندوق چقدر می‌شود؟ اگر سرمایه‌ی شما در حسابی معاف از مالیات همچون حساب بازنشستگی k۴۰۱ سرمایه‌گذاری شود؛ هزینه‌های کلی شما ۳/۱۷ درصد در سال خواهد شد! اگر سرمایه‌ی شما در حسابی مالیات‌پذیر سرمایه‌گذاری شده باشد؛ هزینه‌های کلی شما به ۴/۱۷ درصد در سال نیز می‌رسد! به‌شيوه‌ای مقایسه‌ای می‌توانیم بگوییم پرداختن ۲۰ دلار بابت یک ساندویچ ۲ دلاری در مقایسه با سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک پرهزینه به‌راستی دادوستدی به‌صرفه و اقتصادی محسوب می‌شود!!!

”شما باید با دقت به اعداد و ارقامی توجه کنید که بسیار ریز چاپ شده‌اند. درضمن، باید بگوییم من به این اعداد و ارقام چندان علاقه‌ای ندارم.“

جک باگل

من امیدوار هستم شما هم اکنون به معنای واقعی به چنین موضوعی توجه کرده باشید زیرا آگاهی‌یافتن از همه‌ی این هزینه‌های نهانی به‌راستی آینده‌ی مالی شما را نجات خواهد داد! از سوی دیگر، تصور کنید این مطالب را می‌خوانید و با خودتان این گونه می‌اندیشید: ”بله، اما ما فقط درباره‌ی هزینه‌ای ۳ یا ۴ درصدی در سال حرف می‌زنیم. این تفاوت اندک در درصدها چه تفاوتی را

در کل ماجرا به وجود می‌آورد؟“ در این صورت، فکر می‌کنید چه اتفاقی می‌افتد؟

جمع هزینه‌ها	
حساب‌های معاف از مالیات	حساب‌های مالیات‌پذیر
هزینه‌ی کارهای اجرایی:	هزینه‌ی کارهای اجرایی:
۹۰/۰ درصد	۹۰/۰ درصد
هزینه‌ی نقل و انتقال	هزینه‌ی نقل و انتقال
سهام: ۴۴/۱ درصد	سهام: ۴۴/۱ درصد
خواب پول: ۸۳/۰ درصد	خواب پول: ۸۳/۰ درصد
مالیات: ۱/۰۰ درصد	مالیات: ۱/۰۰ درصد
هزینه‌ی کل: ۳/۱۷ درصد	هزینه‌ی کل: ۴/۱۷ درصد

“هزینه‌ی واقعی سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک”، فوربس، ۴ آوریل، ۲۰۱۱

درست است که این اعداد و ارقام در نگاه نخست بسیار کوچک و بی‌اهمیت به نظر می‌رسند. به هر حال، وقتی شما تأثیر هزینه‌هایی اضافی و اندک را محاسبه می‌کنید که در طی سال‌ها بر مبنای قانون اثر مرکب روی هم انباشته و چندبرابر شده‌اند؛ به راستی نفستان از تعجب بند می‌آید!

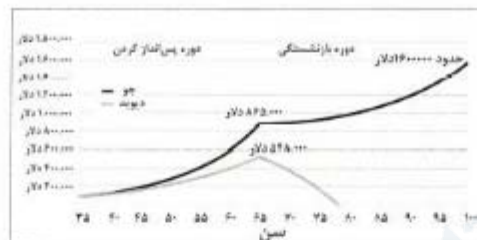
به شیوه‌ای دیگر می‌توان تفاوت هزینه‌ها را این‌گونه مطرح کرد: یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک که سالیانه هزینه‌ای ۳

درصدی را از شما دریافت می‌کند، در مقایسه با صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی که سالیانه هزینه‌ای ۰/۰۵ درصدی را از شما دریافت می‌کنند، ۶۰ برابر گران‌تر و پرهزینه‌تر است! تصور کنید با دوستان به استارباکس می‌روید. دوست شما یک قهوه‌ی لاته سفارش می‌دهد و ۴/۱۵ دلار بابت آن می‌پردازد. اما شما فکر می‌کنید فقط با پرداختن مبلغی ۶۰ برابر بهای قهوه‌ی دوستان شاد می‌شوید. در این صورت، رقم پرداختی شما ۲۴۹ دلار خواهد شد! من حدس می‌زنم شما ترجیح می‌دهید، قبل از انجام دادن چنین کاری، با دقت درباره‌ی آن بیندیشید و ارزیابی‌اش کنید.

اگر فکر می‌کنید من در این باره بزرگ‌نمایی می‌کنم؛ بهتر است به موقعیت سرمایه‌گذاری دو همسایه به نام‌های دیوید و جو توجه کنید. هر دوی آنان ۳۵ ساله هستند و هر یک از آنان مبلغی ۱۰۰۰۰۰ دلاری را پس‌انداز کرده است و تصمیم دارد آن را سرمایه‌گذاری کند. تصور می‌کنیم، در طی ۳۰ سال پس از این تصمیم آنان، دنیا به‌روی‌شان لبخند می‌زند و هر یک هر ساله سود ناخالص ۸ درصدی را به‌دست می‌آورند. جو پولش را در یک سبد صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی سرمایه‌گذاری می‌کند که هزینه‌ی آن ۰/۵ درصد در سال است. دیوید پولش را در یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک سرمایه‌گذاری می‌کند که هزینه‌ی آن ۲ درصد در سال است. (من در این جا خوش‌بینانه به ماجرا توجه کردم زیرا عملکرد صندوق سرمایه‌گذاری مشترک را مشابه و هماهنگ با عملکرد صندوق شاخصی در نظر گرفتم.)

به نمودار بعدی توجه کنید تا به پیامد سرمایه‌گذاری‌های جو و دیوید پی ببرید. جو تا ۶۵ سالگی مشاهده می‌کند که اندوخته‌ی ۱۰۰۰۰۰ دلاری‌اش کمابیش به اندوخته‌ای ۸۶۵۰۰۰ دلاری تبدیل شده است. از سوی دیگر، اندوخته‌ی ۱۰۰۰۰۰ دلاری دیوید در این مدت به اندوخته‌ای ۵۴۸۰۰۰ دلاری تبدیل می‌شود. نرخ سود سرمایه‌گذاری هر دوی آنان یکسان است؛ اما هر یک از آنان هزینه‌ای را متفاوت با دیگری پرداخت می‌کند. پیامد سرمایه‌گذاری‌های آنان چه می‌شود؟ جو حدود ۵۸ درصد پولی بیشتر دارد. اندوخته‌ی او برای دوران بازنشستگی‌اش ۳۱۷۰۰۰ دلار از اندوخته‌ی دیوید بیشتر است.

همان‌گونه که در نمودار مشاهده می‌کنید؛ این دو همسایه، در دوره‌ی بازنشستگی، سالی ۶۰۰۰۰ دلار از اندوخته‌ی خودشان برداشت می‌کنند. به این ترتیب، اندوخته‌ی دیوید در ۷۹ سالگی‌اش تمام می‌شود؛ اما جو به‌راستی موقعیتی متفاوت دارد. او می‌تواند هر ساله حتی مبلغی ۸۰۰۰۰ دلاری را از حسابش برداشت کند که این مبلغ ۳۳ درصد از مبلغ برداشتی دیوید بیشتر است. به علاوه، اندوخته‌ی جو با این روند برداشت کردن تا ۸۸ سالگی‌اش تمام نمی‌شود! به‌شیوه‌ای امیدوارانه می‌توان گفت جو در آن زمان اجازه می‌دهد که دیوید به‌صورت رایگان در زیرزمین خانه‌اش زندگی کند.



اکنون، آیا توجه کردید چرا شما باید به هزینه‌های پرداختی‌تان توجه کنید؟ همین یک عامل بنیادین ممکن است تفاوت بین فقر و رفاه یا تیره‌روزی و شادمانی شما را در آینده به وجود آورد.

پرداختن هزینه‌ای هنگفت بابت عملکردی ضعیف: تله‌ی پنج‌ستاره‌ای

در این جا سؤال می‌پرسیم که شاید هرگز درباره‌ی مطرح کردن آن نیندیشیده‌اید: چگونه می‌توانید پی ببرید یک مدیر صندوق سرمایه‌گذاری مشترک، علاوه بر دریافت کردن هزینه‌های هنگفت از شما، سودی اندک را برای سرمایه‌گذاری‌های شما به‌ارمغان می‌آورد؟ نگران نباشید. صنعت خدمات مالی چنین کاری را برای شما انجام داده است. البته، باید بگویم عده‌ی این مدیران چندان کم نیست.

این حقیقت باورنکردنی به نظر می‌رسد. موضوع فقط به هزینه‌هایی گزاف محدود نمی‌شود که مدیران بعضی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک از مشتریان‌شان دریافت می‌کنند. عملکرد این صندوق‌ها در بلندمدت نیز بسیار هراس‌آور به نظر می‌رسد. در واقع می‌توان گفت این مدیران از دو جنبه در حق مشتریان‌شان کوتاهی می‌کنند. تصور کنید شما همان قهوه‌ی لاتهِ ۲۴۹ دلاری خودتان را سفارش می‌دهید؛ یک جرعه از آن را می‌نوشید و پی می‌برید که شیرش فاسد شده است.

رابرت آرنوت، بنیان‌گذار مؤسسه‌ی افیلیتز ریسرچ و کارشناس اقتصادی، تکان‌دهنده‌ترین پژوهشی را درباره‌ی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک انجام داده است که من تاکنون مشاهده کرده‌ام. او عملکرد ۲۰۳ صندوق سرمایه‌گذاری مشترک را بررسی کرد که دست‌کم سرمایه‌ای ۱۰۰ میلیون دلاری را مدیریت می‌کردند. او بازدهی این صندوق‌ها را در طی ۱۵ سال، از سال ۱۹۸۴ تا پایان سال ۱۹۹۸، سنجید. آیا می‌دانید او به چه نتیجه‌ای رسید؟ فقط ۸ صندوق از میان این ۲۰۳ صندوق سرمایه‌گذاری مشترک به معنای واقعی بر شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰ برتری یافته بودند. این تعداد در واقع کم‌تر از ۴ درصد صندوق‌ها را شامل می‌شود! به بیان دیگر، می‌توان گفت که ۹۶ درصد از این صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در زمینه‌ی ارزش‌آفرینی در صندوقشان در طی این ۱۵ سال شکست خورده بودند!

اگر اصرار دارید در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک با دادوستدهایی فراوان سرمایه‌گذاری کنید؛ پس، به معنای واقعی قصد

دارید روی توانایی خودتان بابت انتخاب کردن صندوقی از میان ۴ درصد صندوق‌هایی حساب کنید که عملکردی موفق دارند. چیپ و دن هیث؛ در مقاله‌ای به نام "افسانه‌ی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک"، در ماهنامه‌ی **فست کمپانی**؛ کوشیده‌اند بر بیهودگی انتظارداشتن برای انتخاب کردن یک صندوق از میان ۴ درصد صندوق‌های موفق تأکید کنند.

من از شما خبر ندارم؛ اما خودم ترجیح می‌دهم توقعی بیهوده نداشته باشم. درکل چه دلیلی دارد من بخواهم روی توانایی‌ام برای تعیین کردن عده‌ای انگشت‌شمار از مدیرانی حساب کنم که یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک را با موفقیت اداره می‌کنند و عملکردشان در بلندمدت رضایت‌بخش بوده است؟

شاید شما یک پژوهشگر کارآزموده و فعال هستید که دوست دارید نشریه‌های وال‌استریت جورنال یا مورنینگ استار را مطالعه و بررسی کنید تا صندوق‌هایی پنج‌ستاره را با عملکردی موفق و درخشان بیابید. البته، مشکلی دیگر نیز در این زمینه وجود دارد که عده‌ای اندک از انسان‌ها اغلب آن را پیش‌بینی می‌کنند: برندگان امروز این صندوق‌ها کمابیش همیشه بازندگان فردا هستند. یک‌بار نتیجه‌ی پژوهشی در روزنامه‌ی وال‌استریت جورنال چاپ شده بود. پژوهشگران در این پژوهش کوشیده بودند به سال ۱۹۹۹ بازگردند و بررسی کنند که در طی ۱۰ سال بعد برای همه‌ی صندوق‌های موفق و پنج‌ستاره‌ی آن زمان چه اتفاقی افتاده است. فکر می‌کنید پژوهشگران به چه نکته‌ای پی بردند؟ از میان ۲۴۸ صندوق سرمایه‌گذاری مشترک پنج‌ستاره در سرآغاز این

دوره‌ی پژوهشی، فقط چهار صندوق پس از ۱۰ سال هنوز پنج‌ستاره‌ی خود را حفظ کرده بودند. اصطلاح مربوط به این فرایند در واقع "بازگشت به میانگین" نامیده می‌شود. چنین اصطلاحی در واقع شیوه‌ای مؤدبانه برای گفتن این حقیقت است: بسیاری از اَبَرموفق‌ها سرانجام سقوط می‌کنند و به حد وسط بازمی‌گردند.

متأسفانه، بسیاری از انسان‌ها می‌کوشند صندوق‌های برتر را انتخاب کنند؛ بی‌آن‌که تشخیص دهند در تله‌ی خریدن کالا یا خدماتی پرترفدار قرار گرفته‌اند که به‌زودی طرفدارانش را از دست می‌دهد و از رونق می‌افتد. دیوید سونسن در این باره این‌گونه توضیح می‌دهد: "هیچ‌کس نمی‌خواهد چنین بگوید: 'من در چند صندوق یک و دو ستاره سرمایه‌گذاری کرده‌ام'. آنان می‌خواهند در صندوق‌های چهار و پنج ستاره سرمایه‌گذاری کنند و در محیط کارشان در این باره به خودشان ببالند. بهتر است توجه داشته باشید صندوق‌های چهار و پنج ستاره در واقع صندوق‌هایی هستند که از گذشته تاکنون عملکردی خوب و موفقیت‌آمیز داشته‌اند و هیچ تضمینی وجود ندارد در آینده نیز این‌گونه باشند. اگر شما به‌طور منظم و پی‌درپی بکوشید سهام صندوق‌هایی را بخرید که عملکردی مناسب و موفقیت‌آمیز داشته‌اند و سهام صندوق‌هایی را بفروشید که تاکنون عملکردی ضعیف داشته‌اند؛ در پایان به نتیجه‌ای کم‌تر از سطح انتظارتان می‌رسید."

آیا ممکن است موقعیت از این هم بدتر شود؟

شرکت‌های سرمایه‌گذاری اغلب به این دلیل بدنام شده‌اند که صندوق‌هایی فراوان را راه‌اندازی می‌کنند و امید دارند تعدادی اندک از این صندوق‌ها پیامدی مناسب و سودآفرین داشته باشند. آنان سپس می‌توانند همه‌ی صندوق‌هایی را تعطیل کنند که چندان سودآفرین نبوده‌اند. از سوی دیگر، هرچه بیشتر درباره‌ی صندوق‌هایی بازاریابی می‌کنند که عملکردی خوب و موفقیت‌آمیز داشته‌اند. درکل صاحبان این صندوق‌ها نمی‌توانند عملکرد نامناسب و بی‌کیفیت گذشته‌ی خودشان را بفروشند؛ فرقی نمی‌کند بروشورهای تبلیغاتی آنان تا چه اندازه زیبا و استثنایی به نظر می‌رسند. جک باگل در این باره چنین توضیح داد: "یک واحد اقتصادی فعالیتش را با راه‌اندازی کردن پنج صندوق شروع می‌کند. صاحبان این واحد اقتصادی می‌کوشند دستیابی به رشد و شکوفایی همه‌ی این پنج صندوق را هدف قرار دهند. البته، آنان حتی رشد و پیشرفت چهار صندوق از این پنج صندوق را نیز شاهد نخواهند بود. شاید فقط یکی از این صندوق‌ها به رشد و شکوفایی برسد. در نتیجه، آنان چهار صندوق دیگر را تعطیل می‌کنند و سهام صندوقی را برای فروش به عموم مردم عرضه می‌کنند که عملکردی خوب و مناسب داشته است. آنان در واقع عملکرد خوب گذشته‌ی آن صندوق را می‌فروشند."

باگل در ادامه افزود: "از نظر آماری، اگر شما صندوق‌هایی کافی را راه‌اندازی کنید؛ در پایان پی می‌برید فقط تعدادی اندک از آن‌ها عملکردی مناسب دارند. اگر شما ۱۰۲۴ گوریل را در ورزشگاه دور هم جمع کنید و به هریک از آن‌ها آموزش دهید که با یک سکه شیر یا خط بیندازند؛ یکی از آن‌ها ممکن است ده‌بار پیاپی شیر یا خط بیاورد. بسیاری از انسان‌ها چنین رویدادی را شانس یا

تصادف می‌نامند؛ اما، وقتی رویدادی مشابه در حیطه‌ی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اتفاق می‌افتد، ما اغلب آن را نبوغ می‌نامیم!

آیا همه‌ی مطالب مطرح‌شده تا این‌جا نشان می‌دهند که تسلط‌یافتن بر بازار در بلندمدت غیرممکن است؟ به‌معنای واقعی چنین نیست. شاید این کار به‌راستی دشوار باشد؛ اما عده‌ای اندک از اسطوره‌های بازی پول‌آفرینی روی این کره‌ی خاکی زندگی می‌کنند که در طی چند دهه توانسته‌اند بر بازار تسلط و برتری یابند. ابرستاره‌هایی همچون وارن بافت، ری دالیو، کارل آیکان و پاول تئودور جونز در واقع نمونه‌هایی از این اسطوره‌ها به‌شمار می‌آیند. این افراد، علاوه بر این که به‌راستی انسان‌هایی باهوش و بااستعداد هستند، از خلق و خویی عالی نیز بهره‌برده‌اند. چنین خلق و خویی به آنان توانایی می‌بخشد، حتی زمانی که بازار سهام از درون به فروپاشی دچار می‌شود و بسیاری از انسان‌ها پریشان‌خاطر هستند، در حالتی منطقی و سرشار از آرامش باقی بمانند. یکی از دلایل موفقیت آنان این است که در زمینه‌ی تک‌تک سرمایه‌گذاری‌های خودشان بر مبنای درکی ژرف از احتمالات تصمیم می‌گیرند و بر مبنای احساس، آرزو یا شانس عمل نمی‌کنند.

به‌هر حال، بسیاری از این اسطوره‌های سرمایه‌گذاری در واقع صندوق‌های بزرگ تأمین سرمایه را مدیریت می‌کنند که در این صندوق‌ها امروزه به‌روی سرمایه‌گذاران جدید بسته است. برای نمونه؛ ری دالیو در گذشته فقط پول سرمایه‌گذارانی را

می‌پذیرفت که ثروت خالص آنان دست کم ۵ میلیارد دلار بود و قصد داشتند مبلغی را دست کم ۱۰۰ میلیون دلار در صندوق ری سرمایه‌گذاری کنند. امروزه او در کل سرمایه‌گذاران جدید را نمی‌پذیرد؛ فرقی نمی‌کند شما چند میلیارد دلار را زیر تشکستان پنهان کرده باشید.

وقتی من از ری پرسیدم تسلط یا برتری یافتن بر بازار در بلندمدت تا چه اندازه دشوار است؛ او در پاسخ دادن به من ذره‌ای پنهان‌کاری نکرد. ری به من چنین گفت: "شما قرار نیست بر بازار تسلط یا برتری یابید. رقابت کردن در بازار سهام، در مقایسه با رقابت کردن در بازی‌های المپیک و پیروزشدن در آن‌ها، بسیار دشوارتر است. البته همیشه عده‌ای بیشتر از انسان‌ها می‌کوشند در این رقابت شرکت کنند. همچنین، اگر شما در این زمینه به موفقیت برسید؛ به‌راستی پاداش کارتان بسیار شگرف خواهد بود. در این رقابت نیز، همچون رقابت در بازی‌های المپیک، فقط درصدی اندک از شرکت‌کنندگان به موفقیت می‌رسند. البته، در این عرصه، بی‌شباهت به بازی‌های المپیک، بسیاری از انسان‌ها فکر می‌کنند که می‌توانند چنین کاری را انجام دهند. بهتر است، قبل از این که بکوشید بر بازار تسلط یا بر آن برتری یابید؛ پی ببرید که احتمال موفق شدن شما در این زمینه بسیار اندک است. به‌علاوه، بهتر است از خودتان بپرسید آیا زمانی کافی را به یادگیری مهارت‌های لازم در این زمینه و آماده‌سازی خودتان اختصاص داده‌اید تا به معنای واقعی یکی از معدود انسان‌هایی باشید که در این زمینه به موفقیت می‌رسند."

وقتی یکی از اسطوره‌های بازی پول‌آفرینی، که عملکرد او به معنای واقعی در طی دهه‌ها بر عملکرد بازار سهام برتری داشته است، به شما می‌گوید بهتر است خودتان را برای رقابت کردن در این عرصه به زحمت نیندازید و بکوشید در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی سرمایه‌گذاری کنید؛ شما نمی‌توانید توصیه‌ی او را نادیده بگیرید.

وارن بافت، که عملکرد او همواره از عملکرد بازار سهام چند گام جلوتر بوده است، به سرمایه‌گذاران معمولی توصیه می‌کند که بکوشند در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی سرمایه‌گذاری کنند تا به این ترتیب بتوانند از پرداختن هزینه‌های اضافی بپرهیزند. او باور داشت کمابیش همه‌ی مدیران فعال در بلندمدت، در مقایسه با عملکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی، عملکردی ضعیف‌تر دارند. در نتیجه، برای اثبات این حقیقت، شرکت پارتنرز پروتژه را در سال ۲۰۰۸ به چالش کشید تا پنج‌تن از موفق‌ترین مدیران صندوق‌های تأمین سرمایه را انتخاب کند که عملکردشان به صورت گروهی در طی یک دوره‌ی ده‌ساله بر شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰ برتری یافته باشد.

فکر می‌کنید چه اتفاقی افتاد؟ مجله‌ی فورچون، پس از ۸ سال، گزارش کرد که این صندوق‌های تأمین سرمایه، در مقایسه با رشد ۶۵/۶۷ درصدی شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰، فقط رشدی ۲۱/۸۷ درصدی داشتند! مسابقه هنوز تمام نشده است. به هر حال، در موقعیت کنونی، این مدیران فعال همچون افرادی به نظر می‌رسند که در مسابقه‌ی سه‌پایی^{۱۱} شرکت کرده‌اند و قصد دارند از

اوسین بولت، سریع‌ترین دونده‌ی جهان، سبقت بگیرند.

به‌علاوه، بافت می‌گوید وصیت‌نامه‌ای را در این باره نوشته است که سرمایه‌ی باقی‌مانده از او برای همسرش، پس از مرگ او، در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی سرمایه‌گذاری شود. او چه دلیلی را در این باره مطرح می‌کند؟ بافت چنین می‌گوید: ”من باور دارم پیامد بلندمدت این شیوه‌ی سرمایه‌گذاری به‌راستی بر پیامد بسیاری از سرمایه‌گذاران برتری می‌یابد؛ فرقی نمی‌کند که آنان در صندوق‌های بازنشتگی، در مؤسسه‌های مالی یا به‌صورت شخصی سرمایه‌گذاری می‌کنند و مدیرانی پرهزینه را برای انجام‌دادن چنین کاری برمی‌گزینند!“

بافت مصمم است حتی پس از مردن نیز از تأثیر زیان‌بار هزینه‌های گزاف و اضافی بپرهیزد! این توصیه در واقع نکته‌ای مهم به‌شمار می‌آید که به‌صورت مستقیم از سوی وارن بافت یا همان پیشگوی اوها مطرح شده است.

آیا به‌یاد می‌آورید که در گذشته به شما گفتم دانایی فقط و فقط توانایی احتمالی محسوب می‌شود؟ شما زمانی به توانایی واقعی می‌رسید که دانش خودتان را در عمل به‌کار ببرید. در این فصل، آموخته‌اید هزینه‌ها چه تأثیری بر آینده‌ی مالی زندگی‌تان باقی می‌گذارند. با چنین دانشی می‌توانید چه اقدامی انجام دهید؟ چگونه می‌توانید بر مبنای این دانشتان عمل کنید و از مزیت‌های

آن بهره‌مند شوید؟

یک لحظه تصور کنید که دیگر سهام صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک را با هزینه‌هایی گزاف نمی‌خرید. تصور کنید، از این به بعد، به جای خریدن سهام این صندوق‌ها، می‌کوشید فقط در صندوق‌های شاخصی کم‌هزینه سرمایه‌گذاری کنید. پیامد اقدامتان چه می‌شود؟ من تخمین می‌زنم که شما به این شیوه دست کم می‌توانید ۱ درصد از هزینه‌های سالیانه‌ی سرمایه‌گذاری خودتان بکاهید. به هر حال، همان گونه که می‌دانید؛ چنین مزیتی به‌راستی یگانه مزیت سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی نخواهد بود. فرض می‌کنیم عملکرد صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی شما، در مقایسه با آن صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، ۱ درصد بهتر باشد و سودآفرینی شما نیز سالیانه ۱ درصد بیشتر شود. در این صورت، در مجموع، درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری شما در طول سال ۲ درصد افزایش یافته است. همین مقدار اندک به‌خودی‌خود ممکن است ۲۰ سال درآمد دوران بازنشستگی شما را تأمین کند.^{۱۲}

اکنون، آیا پی بردید چقدر توانایی دارید تا مسئولیت آینده‌ی مالی زندگی‌تان را بپذیرید؟ توانایی خودتان را در نظر بگیرید و آن را برای کاهش دادن هزینه‌های سرمایه‌گذاری‌تان به کار ببرید. این توانایی به‌راستی به شما کمک می‌کند تا به انسانی سرسخت و تزلزل‌ناپذیر در زمین بازی پول‌آفرینی تبدیل شوید!

اکنون، نفسی عمیق بکشید. سپس، به موضوعی دیگر توجه کنید که ممکن است ثروتی را برای شما به ارمغان آورد. من به طور کلی از حساب بازنشستگی شما یا به طور ویژه از حساب k۴۰۱ در امریکا سخن می گویم. کتاب را ورق بزنید..... ما قرار است مأموریتی را شروع کنیم و حساب بازنشستگی شما را رهایی ببخشیم.

(nbookcity.com) کتاب

فصل چهارم: رهایی بخشیدن برنامه‌های بازنشستگی مان

آنچه را تأمین کنندگان برنامه‌ی k۴۰۱ نمی‌خواهند شما بدانید

برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ به‌راستی یک نوآوری زیبا بود. این برنامه در سال ۱۹۸۴ به‌وجود آمد و انسان‌هایی معمولی همچون من و شما با به‌کارگیری آن می‌توانستیم، با واریزکردن مستقیم مبلغی معین از حقوقمان به حساب بازنشستگی مان، ثروتی به‌دست آوریم. چه مفهوم فوق‌العاده‌ای؛ این طور نیست؟ من و شما نیز فرصت می‌یافتیم به رؤیاهای مالی مان برسیم؛ برای آینده‌ی خودمان سرمایه‌گذاری کنیم و مسؤولیتی کامل و همه‌جانبه را برای دستیابی مان به رهایی مالی بپذیریم. امروزه کمابیش ۹۰ میلیون شهروند امریکایی در این برنامه شرکت کرده‌اند. در مقایسه و برای شفاف‌ترشدن مطلب می‌توانم بگویم که فقط ۷۵ میلیون امریکایی دارای خانه هستند. درحالی‌که امریکایی‌ها بیش از ۶ تریلیون دلارشان را در این برنامه سرمایه‌گذاری کرده‌اند؛ می‌توان گفت که این برنامه به‌راستی مهم‌ترین ابزار مردم امریکا برای دستیابی به امنیت مالی به‌شمار می‌آید.

اکنون، می‌دانید در این زمینه چه اتفاقی افتاد؟ چنین رؤیایی در میان راه از مسیر حرکتش خارج شد. درحالی‌که تریلیون‌ها دلار پول مردم برای سرمایه‌گذاری کردن آماده بود؛ بسیاری از مدیران شرکت‌های مالی درباره‌ی شیوه‌هایی بی‌شمار برای دستیابی به این هدف رؤیاپردازی می‌کردند که بتوانند با تمام انگشتان دست و پای خود داخل ظرف عسل شیرجه بزنند. این ماجرا به‌راستی جنبه‌ی زشت‌تر و ناخوشایندتر استعداد ملت ما برای استفاده‌کردن از این نوآوری بود! این حقیقت سبب شد فشاری شدید در

این زمینه بر ما وارد شود که بیاموزیم چگونه در برابر این سودجویی‌ها از خودمان حمایت کنیم.

شاید این موضوع را باور نکنید؛ اما شرکت‌های تأمین‌کننده‌ی برنامه‌های بازنشستگی (k۴۰۱)، کمابیش در طی سه دهه، از نظر قانونی مجبور نبودند در این باره پاسخ‌گو باشند که چه مبلغی را بابت هزینه‌ی خدماتشان از مشتریانشان دریافت می‌کنند! فقط دولت سرانجام، در سال ۲۰۱۲، این شرکت‌ها را وادار کرد تا با جزییات کامل گزارش دهند که چه مبلغی را از حساب شهروندان کسر می‌کنند. آیا صنعتی را می‌شناسید که مشتریان بتوانند این جمله را به‌شيوه‌ای بی‌پایه و اساس تاب آورند: "به ما اعتماد کنید؟! آیا می‌توانید تصور کنید در یک فروشگاه لباس برچسب قیمت روی هیچ لباسی وجود نداشته باشد؟ آیا می‌توانید تصور کنید قصد دارید به مسافرت بروید و این موضوع را به شرکت هواپیمایی یا هتل محل اقامتتان واگذار می‌کنید که تصمیم بگیرند چه مبلغی را، بی‌آن‌که به خودتان اطلاع دهند، مستقیم از حسابتان برداشت کنند؟

نیازی به گفتن نیست که شرکت‌های مالی در برابر وسوسه‌ی سودجویی کردن از نبود قانونی برای شفاف‌سازی از خودشان مقاومت نشان می‌دهند زیرا آنان به‌خوبی درک می‌کنند که مدیریت کردن اندوخته‌ی دوران بازنشستگی ما به‌راستی وظیفه‌ای ویژه و پرمسئولیت است. در این باره فقط شوخی کردم! البته که بعضی از این شرکت‌ها از این فرصت سودجویی می‌کنند.

اکنون که قانون در این باره تغییر کرده است؛ آیا حدس می‌زنید چنین مشکلی به‌راستی حل شده است؟ به‌ندرت چنین اتفاقی

می‌افتد! کل ساختار برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ هنوز هم همچون جعبه‌ی سیاه هواپیما به نظر می‌رسد. امروزه شرکت‌های مالی اغلب مدارک و اسنادی را برای شفاف‌سازی تهیه می‌کنند که ۳۰ تا ۵۰ صفحه را شامل می‌شوند و زبان آن‌ها نیز بسیار مبهم، دشوار و فهم‌ناپذیر است. اکنون به نکته‌ی حیرت‌آور ماجرا توجه کنید: بسیاری از انسان‌ها تعطیلات آخر هفته‌ی خودشان را به خواندن این مدارک بسیار پیچیده و مبهم اختصاص نمی‌دهند. بسیاری از انسان‌ها، به جای کاوش کردن در میان این حروف و اعداد ریز چایی، به سادگی به نمایندگان انتخابی خودشان اعتماد می‌کنند تا چنین کاری را برای‌شان انجام دهند. بسیاری از این نمایندگان نیز به واسطه‌هایی اعتماد می‌کنند که این برنامه‌ها را درست در میان بازی کردن گلف به آنان می‌فروشند. این نکته را به یاد داشته باشید: ۷۱ درصد از افرادی که در برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ ثبت‌نام می‌کنند در کل تصور می‌کنند قرار نیست هیچ هزینه‌ای بپردازند. از سوی دیگر، ۹۲ درصد از این افراد نیز می‌پذیرند که نمی‌دانند این هزینه‌ها چقدر خواهند بود! به هر حال، حقیقت چنین است: بسیاری از این برنامه‌ها به راستی دستمزدهای کلان کارگزاری، هزینه‌های هنگفت صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک و لایه‌لایه‌هایی متفاوت را از هزینه‌های اضافی و اغلب پنهان شامل می‌شوند.

رابرت هیلتون اسمیت، تحلیل‌گر ارشد اندیشکده‌ای به نام دیموس، در دسر رمزگشایی کردن از دفترچه‌ی راهنمای ۲۰ صندوقی را پذیرفت که در برنامه‌ی بازنشستگی خودش وجود داشتند. او مسیرش را در میان این جنگل پریچ‌وخم و گیج‌کننده با زبان فنی مبهم و حروف اختصاری نامفهوم بررسی می‌کرد و پیش می‌رفت. سپس، او گزارشی را، به نام "خالی‌شدن حساب‌های پس‌انداز

بازنشستگی: هزینه‌های اضافی و پنهان “k۴۰۱ نوشت. او در این زمینه به چه مطالبی پی برد؟ مشتریانی؛ همچون او، من و شما؛
ناخواسته ۱۷ هزینه‌ی اضافی و مختلف را می‌پردازیم!

برای شفاف‌شدن مطلب، باید بگویم ما در این‌جا به هزینه‌هایی غیرعادی اشاره نمی‌کنیم که آن‌ها را بابت برنامه‌ی بازنشستگی‌مان به صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک می‌پردازیم. گویا پرداختن همه‌ی آن هزینه‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک برای من و شما کافی نیست. این هزینه‌ها، طبق گزارش نشریه‌ی فوربس، معادل ۳/۱۷ درصد در سال می‌شود! من در این‌جا از هزینه‌هایی اضافی سخن می‌گویم که شما باید آن‌ها را به شرکت‌های تأمین‌کننده‌ی برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ خودتان بپردازید. این شرکت‌های تأمین‌کننده اغلب شرکت‌های بیمه یا شرکت‌هایی مالی هستند؛ اما شما ممکن است آن‌ها را به منزله‌ی مجموعه‌ای دیگر و البته استثنایی از گردآورندگان هزینه‌ها با دستمزدی کلان در نظر بگیرید.

شما باید کارمزدهایی هنگفت را به این شرکت‌های تأمین‌کننده پرداخت کنید. وقتی مدیران این شرکت‌ها قرار است درباره‌ی شیوه‌هایی متفاوت برای خالی کردن پول شما از حساب بازنشستگی‌تان رؤیاپردازی کنند؛ به‌راستی انسان‌هایی باهوش و زیرک خواهند بود! در این‌جا چند نمونه‌ی کوتاه از هزینه‌هایی متفاوت را نام می‌برم که آفرینش آن‌ها نوآوری این افراد به‌شمار می‌آید: هزینه‌ی سرمایه‌گذاری، هزینه‌ی برقراری ارتباط با مشتریان، هزینه‌ی دفترداری و بایگانی، هزینه‌ی کارهای اجرایی، هزینه‌ی

سپرده‌پذیری، هزینه‌ی کارهای قانونی، هزینه‌ی دادوستد و هزینه‌ی سرپرستی اموال مشتریان. چرا آنان به‌راستی مجموعه‌ای از هزینه‌ها را به‌نام “هزینه‌ی هزینه‌ها” در نظر نمی‌گیرند؟

من همیشه حیرت می‌کنم که شما در میان حروف و اعداد ریز چایی در اسناد و مدارک تهیه‌شده از سوی تأمین‌کنندگان برنامه‌های بازنشستگی با واژگانی مبهم و گیج‌کننده قرار است چه حقیقتی را بیابید. در واقع، شما اغلب اصطلاحاتی بی‌معنی را می‌یابید که آگاهانه به این شیوه طراحی شده‌اند. برای نمونه؛ می‌توان اصطلاحاتی را همچون “هزینه‌ی خالص دارایی”، “هزینه‌ی مدیریت سرمایه”، “هزینه‌ی عقد قرارداد” و “هزینه‌ی ثابت مدیریت”، نام برد. یکی از این شرکت‌های تأمین‌کننده، که یک شرکت بیمه‌ی پرآوازه بود، با گستاخی کوشیده بود مفهومی را به‌نام “درآمد لازم” در فهرست هزینه‌هایش بگنجاند. این “درآمد لازم” برای چه کسی و به چه منظوری در نظر گرفته می‌شود؟ آیا باید چنین مبلغی را به مدیرعامل شرکت پرداخت تا او بتواند یک قایق تفریحی برای خودش بخرد؟

همه‌ی این هزینه‌ها درکل چقدر می‌شود؟ هیلتون کوشید تأثیر این هزینه‌های اضافی را به‌طور میانگین بر پس‌انداز کارگری محاسبه و ارزیابی کند که سالیانه درآمدی ۳۰۰۰۰ دلاری دارد و ۵ درصد از درآمد سالیانه‌اش را پس‌انداز می‌کند. چنین کارگری در سراسر زندگی‌اش مبلغی را معادل ۱۵۴۷۹۴ دلار بابت این هزینه‌ها از دست می‌دهد. چنین مبلغی از درآمد پنج سال او نیز

بیشتر است. به این ترتیب، کارگری، با درآمدی ۹۰۰۰۰ دلاری در سال، مبلغی را معادل ۲۷۷۰۰۰ دلار بابت این گونه هزینه‌های اضافی از دست خواهد داد.

شما نیز همچون من می‌دانید که پس‌انداز کردن برای دوران بازنشستگی برای بسیاری از انسان‌ها کاری دشوار است. بسیاری از انسان‌ها برای انجام دادن چنین کاری به راستی باید از خودشان جانفشانی نشان دهند. از سوی دیگر، پرداختن هزینه‌هایی اضافی ممکن است مزیت مهمی این تلاش‌های ارزنده را به آسانی از بین ببرد. بعضی برنامه‌های بازنشستگی نیز میزان هزینه‌های اضافی را به سطحی جدید می‌رسانند. بعضی از شرکت‌های تأمین‌کننده‌ی این برنامه‌ها به سهم خودشان در این سطح راضی نمی‌شوند و می‌کوشند هزینه‌ی سپرده‌پذیری را نیز در همان ابتدا از اصل سرمایه‌ی مشتری برداشت کنند. بدترین نمونه‌ای که ما در این زمینه مشاهده کرده‌ایم به شرکتی مربوط می‌شود که ۵/۷۵ درصد از هر یک دلار پس‌انداز شما را بابت هزینه‌هایی اضافی برداشت می‌کند. اکنون ۲ درصد هزینه‌ی معمول سالیانه‌ی این شرکت‌ها را نیز به این هزینه بیفزایید. در این صورت، شما قبل از بیرون آمدن از آن شرکت باید هزینه‌ای ۷/۷۵ درصدی را بپردازید.

متأسفانه، آموزگاران، پرستاران و کارکنان مؤسسه‌های غیرانتفاعی در برابر این عملکرد ضعیف و خودخواهانه بسیار آسیب‌پذیر هستند. در واقع، برنامه‌ی بازنشستگی b۴۰۳ آنان، که معادل برنامه‌ی k۴۰۱ به شمار می‌آید، از پوشش حمایتی قانون تأمین درآمد

کارکنان بازنشسته بهره‌مند نیست. چنین قانونی دست کم در نظریه‌پردازی در سال ۱۹۷۴ برای حمایت از حقوق کارکنان دولت طراحی شده است. بسیاری از انسان‌ها به معنای واقعی جانفشانی می‌کنند تا جامعه‌ای بهتر را برای من و شما بیافرینند. وقتی من مشاهده می‌کنم که عده‌ای از انسان‌های سودجو می‌کوشند از این افراد سودجویی کنند؛ به راستی خشمگین می‌شوم.

گزارشگری، به نام تارا سیگل برنارد، مقاله‌ای را در روزنامه‌ی نیویورک تایمز نوشت که نامش چنین بود: "آیا فکر می‌کنید برنامه‌ی بازنشستگی شما بسیار بد و غیرمنصفانه است؟ در این باره با یک آموزگار حرف بزنید." او کاری عالی را به ثمر رساند و نشان داد که بعضی از انسان‌ها چگونه از این افراد شریف سودجویی می‌کنند. اکنون به یکی از هراس‌آورترین ماجراهای ممکن در این زمینه توجه کنید: "هر یک از آموزگاران، علاوه بر پرداختن هزینه‌ای ۶ درصدی بابت هربار سپرده‌گذاری، باید دست کم هزینه‌ای ۲ درصدی را نیز بابت مدیریت پس‌اندازشان پرداخت کنند..... در ضمن، این اعداد و ارقام هنوز هزینه‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک را شامل نمی‌شود که این سپرده‌پذیران در آن‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند و هزینه‌ی آن گاهی از ۱ درصد در طی سال نیز فراتر می‌رود."

به این ترتیب، هزینه‌های سال اول به خودی خود ۹ درصد می‌شود. این هزینه‌ها فقط و فقط سوراخی داخل قایقتان به شمار نمی‌آیند. چنین وضعیتی مانند این است که عقب قایقتان شکاف برداشته است و به زودی داخل آب فرو می‌رود.

درست به همین دلیل، اهمیتی بسیار دارد که هوشیار باشید صنعت مالی چگونه گزینه‌های احتمالی را علیه شما طراحی می‌کند. دانش شما در این زمینه نخستین سپر دفاعی شما به‌شمار می‌آید. درکل، اگر ندانید تهدیدی جدی برای سلامت مالی شما وجود دارد؛ چگونه می‌توانید در برابر چنین تهدیدی از سلامت مالی‌تان حمایت کنید؟

جان اولیور، کم‌دین نامدار، همچون من، از هزینه‌های گزاف برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ به‌شدت خشمگین است. او برای برنامه‌اش، به‌نام **بررسی هفته‌ی گذشته، امشب با جان اولیور**، درباره‌ی این موضوع پژوهش کرد. وقتی اعضای گروه پژوهشی او برنامه‌ی k۴۰۱ خودشان را موشکافی کردند؛ پی بردند هزینه‌های تأمین‌کننده‌ی این برنامه به ۱/۶۹ درصد در سال می‌رسد. البته چنین رقمی هنوز هزینه‌هایی گزاف را شامل نمی‌شود که این افراد باید بابت سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک بپردازند. اولیور توضیح می‌دهد چگونه این هزینه‌های به‌ظاهر کوچک ممکن است روی هم انباشته شوند تا به مرحله‌ای برسند که شما کمابیش دوسوم اندوخته‌ی احتمالی خودتان را از دست بدهید. او این‌گونه هشدار می‌دهد: "هزینه‌ها را همچون موریانه‌ها در نظر بگیرید. آن‌ها به‌راستی موجوداتی کوچک هستند که به‌ندرت در معرض توجه قرار می‌گیرند. با این حال، همین موجودات کوچک می‌توانند کل آینده‌ی مالی شما را نابود کنند."

من باید موفق شوم؛ فرقی نمی‌کند برای شما چه اتفاقی می‌افتد

نکته‌ی غم‌انگیز ماجرا این است که برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ باید ابزاری تأثیرگذار برای ثروت‌آفرینی باشد؛ به شرط آن که درست به کار گرفته شود. در عوض، بسیاری از این برنامه‌ها، با فهرستی مبهم از هزینه‌ها و تضاد منافع، بسیار گیج‌کننده به نظر می‌رسند. در سال ۲۰۱۵، سخنگوی دولت اعلام کرد که هزینه‌های نهانی و پرداخت‌های زیرمیزی سالیانه برای امریکایی‌ها بیش از ۱۷ تریلیون دلار هزینه داشته است. توماس ای. پرز، وزیر کار ایالات متحده، چنین گفت: “تأثیر تباه‌کننده‌ی اعداد و ارقام ریز چایی و هزینه‌های پنهانی ممکن است پس‌اندازهای انسان را همچون یک بیماری شدید از بین ببرد”.

در آغاز سال ۲۰۱۶، قوانینی جدید در امریکا تصویب شد که تأمین‌کنندگان برنامه‌ی k۴۰۱ را مجبور می‌کرد به‌نفع مشتریانانشان عمل کنند. متأسفانه، تا اجرایی‌شدن این قوانین به‌راستی مسیری طولانی را پیش روی مان داریم. برای نمونه؛ فروشندگان برنامه‌ی k۴۰۱ هنوز هم می‌توانند کارمزدهایی کلان دریافت کنند، سهام گران‌قیمت صندوق‌های پرآوازه و البته پرهزینه‌ی خودشان را به شما بفروشند و از همان ابتدای سپرده‌گذاری‌تان بکشند شما را در پرداختن هزینه‌های‌شان سهیم کنند. چنین کسب و کاری هنوز هم همچون گذشته ادامه دارد.

اگر از من بپرسید؛ می‌گویم که یکی از بدترین سوءرفتارها این است: کمابیش همه‌ی تأمین‌کنندگان برنامه‌ی k۴۰۱ مبالغی را از صندوق‌هایی دریافت می‌کنند که آن‌ها را در فهرست صندوق‌های پیشنهادی خودشان قرار می‌دهند. این اقدام قانونی، اما

ناخوشایند، "سهم‌شدن در درآمد" یا "پرداختن بهای بازی" نام دارد. چنین موقعیتی مانند این است که بهای فضایی را در فروشگاه‌های ویژه بپردازیم و بخواهیم کالایی به‌دردنخور، با ظاهری وسوسه‌کننده، در آن فضا ذخیره شود که خریداران به‌معنای واقعی باید از خریدن آن بپرهیزند.

پیامد چنین اقدامی چه می‌شود؟ بسیاری از صندوق‌های سرمایه‌گذاری پیشنهاد شده در برنامه‌ی k۴۰۱ فقط به این دلیل در آن فهرست قرار دارند که بهای قرارگرفتن در آن را به شرکت تأمین‌کننده‌ی برنامه‌ی بازنشستگی پرداخته‌اند! این صندوق‌ها اغلب به‌شیوه‌ای فعال و پویا مدیریت می‌شوند؛ بنابراین، هزینه‌ای گزاف دارند. به‌علاوه، عملکرد مدیران این صندوق‌ها به‌ندرت در بهترین سطح قرار می‌گیرد. آنان حتی در بعضی موقعیت‌ها می‌کوشند هزینه‌ها را در همان ابتدا از سرمایه‌ی اصلی سپرده‌گذاران کسر و برداشت کنند. چنین هزینه‌ای اغلب به ۳ درصد سپرده‌ی شما نیز می‌رسد و شما باید آن را فقط برای خریدن سهام آن صندوق در ابتدای کار بپردازید.

به‌این‌ترتیب، وقتی قصد دارید در برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ یا هر برنامه‌ی دیگری سرمایه‌گذاری کنید؛ چرا صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی کم‌هزینه را انتخاب نمی‌کنید؟ این سؤال به‌راستی سؤالی مهم به‌نظر می‌رسد! مشکل اصلی چنین است: بسیاری از تأمین‌کنندگان برنامه‌های بازنشستگی فقط زمانی صندوق‌های شاخصی را به‌منزله‌ی گزینه‌ی انتخابی سپرده‌گذاران

در نظر می‌گیرند که آنان سرمایه‌ای هنگفت را برای سرمایه‌گذاری کردن خودشان در این برنامه در نظر گرفته باشند. چرا؟ زیرا صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی برای تأمین‌کنندگان برنامه‌های بازنشتی چندان سودآفرین نیستند. در نتیجه، این شرکت‌ها اغلب تا حد امکان می‌کوشند صندوق‌های شاخصی را از فهرستشان حذف کنند. اگر شما در یک شرکت کوچک کار می‌کنید؛ این احتمال وجود دارد که مجبور شوید در صندوق‌هایی با هزینه‌هایی گران‌تر سرمایه‌گذاری کنید. درحقیقت، ۹۳ درصد از برنامه‌های بازنشتی k۴۰۱ در کل کم‌تر از ۵ میلیون دلار سرمایه دارند. این شرکت‌ها اغلب شرکت‌هایی کوچک و متوسط هستند که از قدرت خرید کافی بهره‌مند نیستند و نمی‌توانند گزینه‌هایی بهتر را برای سرمایه‌گذاری کردن کارکنانشان در نظر بگیرند. با این حال، بسیار غیرمنصفانه است که انسان‌ها بابت کار کردن در شرکت‌های کوچک‌تر به این شیوه جریمه شوند.

بعضی از شرکت‌های تأمین‌کننده‌ی برنامه‌ی k۴۰۱ صندوق‌هایی شاخصی را به برنامه‌های کوچک‌تر پیشنهاد می‌دهند؛ اما این شرکت‌ها نیز هزینه‌ای افزوده را از مشتریان‌شان دریافت می‌کنند. یک شرکت بزرگ در صنعت بیمه گاهی سهام شاخصی اس‌اندپی ۵۰۰ را با هزینه‌ی ۱/۶۸ درصدی در سال به مشتریان‌ش پیشنهاد می‌کند؛ درحالی‌که هزینه‌ی سالیانه‌ی صندوق‌های شاخصی فقط ۰/۰۵ درصد در سال است. هزینه‌ی افزوده‌ی دریافتی آنان در واقع ۳۲۶۰ درصد می‌شود! به این شیوه به ما چرا توجه کنید: دوست شما یک هوندا آکورد را به قیمت ۲۲۰۰۰ دلار می‌خرد که قیمت روز آن است. از سوی دیگر، شما مجبور می‌شوید همین خودرو را با پرداختن مبلغی ۳۲۶۰ درصد بیشتر به دست آورید. در این صورت، هزینه‌ی شما برای خریدن همین خودرو در واقع ۷۱۷۲۰۰ دلار می‌شود! به دنیای سرمایه‌گذاری با هزینه‌های کلان خوش آمدید.

یکی دیگر از شرکت‌های پرآوازه در صنعت بیمه در امریکا کارمزدی ۳ درصدی را بابت خریدن سهام صندوق‌های شاخصی دریافت می‌کند و سپس هزینه‌ای ۰/۶۵ درصدی را در سال نیز بابت هزینه‌ی آن صندوق در نظر می‌گیرد. چنین اقدامی در واقع هزینه‌ی افزوده‌ی ۱۳۰۰ درصدی را برای مشتریان رقم می‌زند. چنین موقعیتی مانند این است که کارمندان بعضی شرکت‌های تأمین‌کننده‌ی برنامه‌ی بازنشستگی همچون انسان‌هایی بی‌رحم به شرکت کوچک شما می‌آیند و اعلام می‌کنند که می‌خواهند از سرمایه‌ی شما حمایت کنند. یگانه دلیل چنین اقدامی از سوی آنان این است که شما پول دارید و آنان پولتان را می‌خواهند.

در ضمن، بعضی شرکت‌های تأمین‌کننده‌ی برنامه‌های بازنشستگی به شما فرصت می‌دهند تا حساب بازنشستگی خودگردانتان را راه‌اندازی کنید. چنین رویدادی در صورتی اتفاق می‌افتد که شما بخواهید به صندوق سرمایه‌گذاری شاخصی و کم‌هزینه دسترسی داشته باشید یا خودتان سرمایه‌گذاری‌هایتان را مدیریت کنید. این گزینه به‌راستی گزینه‌ای خوب و مناسب به‌نظر می‌رسد؛ این‌طور نیست؟ یکی از دوستان من فکر می‌کرد که چنین است. او یک حساب سپرده‌ی بازنشستگی خودگردان برای خودش گشود؛ مقداری سهام شاخصی را از صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی خرید و به خودش تبریک گفت که توانسته است همه‌ی هزینه‌های اضافی مربوط به صندوق‌های پیشنهادشده در برنامه‌ی بازنشستگی‌اش را حذف کند. او درنهایت پی برد شرکت تأمین‌کننده‌ی برنامه‌ی بازنشستگی خودگردان سالیانه هزینه‌ای ۱/۹ درصدی را بابت مزیت استفاده کردن از یک حساب بازنشستگی خودگردان از او دریافت می‌کند! به بیان دیگر، من باید موفق شوم؛ فرقی نمی‌کند برای شما چه اتفاقی می‌افتد.

این شیوه‌های فریبکارانه در پایان سبب شد بسیاری از شرکت‌های تأمین‌کننده‌ی برنامه‌های بازنشستگی به‌جای اول خود بازگردند. درحالی‌که من این کتاب را می‌نویسم؛ دست‌کم ده شرکت بزرگ تأمین‌کننده‌ی برنامه‌های بازنشستگی با مشکلاتی قانونی دست‌وپنجه نرم می‌کنند. عده‌ای بسیار از کارکنان شرکت‌ها به‌دلیل پرداختن هزینه‌هایی افزوده به این شرکت‌های تأمین‌کننده بابت برنامه‌های بازنشستگی‌شان شکایت کرده‌اند! یکی از شرکت‌های بزرگ تأمین‌کننده‌ی برنامه‌های بازنشستگی به پرداختن جریمه‌ای ۱۲ میلیون دلاری محکوم شد زیرا سپرده‌گذاران این شرکت شکایت کرده بودند که هزینه‌های دریافتی آن

فراتر از سطح معمول است. تصور کنید به رستوران می‌روید و پی می‌برید که پیشخدمت‌ها و کارکنان آشپزخانه از خوردن غذای سرآشپز می‌پرهیزند! وقتی بازیکنان بازی به فرصت‌های پیشنهادی شرکت خودشان بابت سرمایه‌گذاری کردن چندان علاقه‌ای نشان نمی‌دهند؛ آیا من و شما فقط باید لبخند بزیم و بپذیریم که چنین فرصتی برای انسان‌هایی همچون من و شما مناسب است؟

آنچه سبب شد من علاقه و اشتیاقی شدید را نسبت به پیگیری کردن این موضوع احساس کنم در واقع این حقیقت بود که پی بردم هر سرمایه‌گذاری ممکن است به‌آسانی در معرض استثمار و بهره‌کشی بعضی شرکت‌های تأمین‌کننده‌ی برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ قرار بگیرد. وقتی این بهره‌کشی‌های گسترده را در شرکت‌هایی در سراسر آمریکا مشاهده کردم؛ به رییس بخش تأمین نیروی انسانی یکی از شرکت‌هایم تلفن کردم تا اطلاعاتی بیشتر را درباره‌ی برنامه‌ی بازنشستگی اجرایی در شرکت‌های خودم به‌دست آورم. من کارکنان شرکت‌م را همچون اعضای خانواده‌ام می‌دانم؛ بنابراین، می‌خواستم اطمینان یابم که برنامه‌های ما در سطح شایستگی آنان است یا خیر.

متأسفانه، پی بردم برنامه‌ی پرآوازه‌ی ما، که از سوی یک شرکت بزرگ بیمه اجرا می‌شد، هزینه‌های گزاف صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، هزینه‌های اضافی کارهای اجرایی و دستمزدهای کلان شخص کارگزاری را شامل می‌شد که این برنامه

را به ما فروخته بود. درحقیقت، مجموع هزینه‌های مربوط به برنامه‌ی k۴۰۱ در شرکت من به ۲/۱۷ درصد در سال می‌رسید. این هزینه‌ها به تدریج بسیاری از اندوخته‌هایی را از بین خواهد برد که کارکنان ما آن‌ها را صرفه‌جویانه برای آینده‌ی زندگی‌شان پس‌انداز کرده بودند. من در این باره بی‌نهایت خشمگین و برآشفته شدم.

به این ترتیب، جست‌وجو کردنم را برای یافتن راه‌حلی در این زمینه شروع کردم. پس از جست‌وجویی فراوان، در نهایت به وسیله‌ی یکی از دوستانم با شخصی به نام تام زگیر آشنا شدم که مدیرعامل شرکتی به نام "بهترین برنامه‌ی بازنشستگی" k۴۰۱ است. همان‌گونه که می‌توانید تصور کنید؛ من بیش از حد معمول در این زمینه تردید داشتم. چرا باید باور می‌کردم که شرکت تام عملکردی عالی دارد و هزینه‌های دریافتی آنان از مشتریان‌شان اندک است؟ به هر حال، چندی نگذشت که پی بردم او به راستی انسانی راستگو است و با عزمی راسخ می‌کوشد بخش‌های ناشایست برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ را بهبود ببخشد. همان‌گونه که تام به من گفت؛ کسب و کار در زمینه‌ی برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ همچون بزرگ‌ترین استخر تاریک از دارایی‌ها به نظر می‌رسد که هیچ کس به معنای واقعی نمی‌فهمد سود این کارها چگونه به دست می‌آید و نصیب چه افرادی می‌شود؟

از سوی دیگر، عملکرد شرکت تام بسیار شفاف به نظر می‌رسد. برای نمونه؛ در شرکت او هرگز مبلغی به منزله‌ی حق شرکت‌داشتن در بازی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک دریافت نمی‌شود. او، به جای پذیرفتن مبلغی به منزله‌ی حق

شرکت کردن در بازی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک برای قراردادن سهام پرهزینه‌ی آن‌ها در فهرست سهام پیشنهادی‌اش به مشتریان، فقط و فقط سهام صندوق‌های شاخصی کم‌هزینه را همچون ونگارد به مشتریانش پیشنهاد می‌کند. در شرکت تام فقط و فقط یک هزینه از مشتریان دریافت می‌شود و هیچ‌گونه هزینه‌ی پنهانی یا اضافی در فهرست هزینه‌های آنان وجود ندارد. خدمات شرکت تام به‌منزله‌ی راه‌حلی ویژه به‌شمار می‌آید که هزینه‌های غیرضروری کارگزاران، کارمزدها و واسطه‌ها در آن حذف شده است.

من باید شادمانه به شما بگویم که به‌سرعت برنامه‌ی قدیمی شرکت‌م را تغییر دادم و اجراکردن برنامه‌ای جدید و کم‌هزینه را به‌واسطه‌ی شرکت تام شروع کردم. هزینه‌ی برنامه‌ی k۴۰۱ جدید ما درکل فقط به ۰/۶۵ درصد در سال می‌رسد که هزینه‌ی سرمایه‌گذاری، هزینه‌ی خدمات مدیریت سرمایه و هزینه‌ی نگهداری سوابق را شامل می‌شود. به‌این‌ترتیب، ما با کم‌کردن هزینه‌ها می‌توانیم سالیانه حدود ۷۰ درصد صرفه‌جویی کنیم. این صرفه‌جویی در طی سال‌ها مبلغی را حدود ۵ میلیون دلار به جیب کارکنان شرکت‌م بازمی‌گرداند. به‌علاوه، تام برای آفرینش چنین تغییری هیچ هزینه‌ای را از شرکت‌ها دریافت نمی‌کند.

من دراین‌باره چنان به‌ذوق آمدم که شرکت تام را به بسیاری از دوستانم معرفی می‌کنم. شادمانه باید بگویم همه‌ی این افراد نیز از خدمات شرکت تام به‌هیجان آمده‌اند. هیچ تعجبی ندارد. شرکت تام به این افراد کمک می‌کند تا در هزینه‌های‌شان بیش از ۵۷

درصد صرفه جویی کنند! من نیز تصمیم گرفتم به تام پیوندم تا با همکاری او بتوانم برنامه‌ی بازنشستگی میلیون‌ها تن از انسان‌ها را بهبود ببخشم. اکنون به‌راستی زمان مناسب فرا رسیده است تا قلاب‌های ظالمانه‌ی این صنعت را در هم بشکنیم که بر آینده‌ی مالی خانواده‌های ما سایه افکنده است.

فرقی نمی‌کند که خودتان صاحب کسب و کار هستید یا در گروه کارکنان یک شرکت قرار می‌گیرید؛ در هر صورت، می‌توانید مشاهده کنید که برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ در شرکت شما چگونه است. برای این منظور می‌توانید ابزاری ویژه را به کار ببرید که به‌صورت رایگان در وبگاه www.ShowMeTheFees.com در اختیارتان قرار دارد. این ابزار در واقع برنامه‌ی شما را بررسی می‌کند و در طی چند ثانیه محاسبه می‌کند که هزینه‌های برنامه‌ی شما در کل چقدر است. صاحبان کسب و کار می‌توانند یک گام بیشتر بردارند و نسخه‌ای را با جزییات بیشتر از هزینه‌های برنامه‌ی اجرایی در شرکتشان دریافت کنند. اکنون به مهم‌ترین نکته توجه کنید: این فرایند سریع همچنین ممکن است به شما نشان دهد، با تغییردادن برنامه‌ی خودتان و گزینه‌ی برنامه‌ای بهتر، در گذر زمان می‌توانید چه مبلغی را صرفه‌جویی و پس‌انداز کنید. اگر صدها هزار دلار را در طی سال‌ها صرفه‌جویی و پس‌انداز کنید؛ من هرگز ذره‌ای تعجب نمی‌کنم.

من در این باره با دکتر کریگ اسپوداک، دندانپزشک و دوست عزیزم، گفت‌وگو کردم. بیش از ۴۰ تن در مجموعه‌ی کریگ کار

می‌کنند. او می‌خواست اطمینان یابد که حق و حقوق این افراد پایمال نمی‌شود. من نمی‌خواهم در این جا نام‌هایی معین را مطرح کنم زیرا چنین مشکلی به‌راستی مشکلی بنیادین است و فقط به چند شرکت معین مربوط و محدود نمی‌شود. به‌هرحال، وقتی کریگ نام شرکتی بدنام را به من گفت که برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ را در مجموعه‌ی آنان اجرا می‌کرد؛ من نتوانستم بر خشمم تسلط یابم. تشخیص من در آن لحظه بی‌درنگ چنین بود: مجموعه‌ی کریگ به یک جراحی فوری نیاز داشت و آنان باید دندان فاسد مجموعه را می‌کشیدند. در غیر این صورت، درد آن دندان با گذشت زمان بد و بدتر می‌شد.

من کریگ را به شرکایم در شرکت بهترین برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ امریکا معرفی کردم. کریگ در طی چند دقیقه صورت هزینه‌های برنامه‌ی بازنشستگی مجموعه‌اش را با پست الکترونیکی برای شرکت تام فرستاد. کارکنان شرکت تام نیز این هزینه‌ها را ارزیابی و شفاف‌سازی کردند. کریگ از نتیجه‌ی به‌دست‌آمده به‌راستی حیرت کرده و غافلگیر شده بود. کریگ پی برد برنامه‌ی بازنشستگی مجموعه‌اش به‌راستی فهرستی طولانی را از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک پرهزینه و مبالغی گزاف را بابت هزینه‌های عقد قرارداد شامل می‌شد. کل هزینه‌ی پرداختی او و کارکنانش بابت این برنامه‌ی بی‌ثمر بیش از ۲/۵ درصد در سال بود! کریگ ناگهان پی برد چرا کارگزارش همواره شیرینی‌هایی را به‌منزله‌ی هدیه برای او می‌آورد و چرا او در رویارویی با کریگ همیشه نیشش تا بناگوش باز بود!

بی‌تردید تعجب نخواهید کرد که بگویم کریگ بی‌درنگ کارگزارش را اخراج کرد، تأمین‌کننده‌ی برنامه‌ی بازنشستگی مجموعه‌اش را کنار گذاشت و اجرا کردن برنامه‌اش را به شرکت تام واگذار کرد.

همان‌گونه که در مطلب مطرح‌شده داخل کادر پایان فصل مشاهده می‌کنید؛ کارفرمایانی همچون من و کریگ باید زودتر هوشیار شوند تا بتوانند اطمینان یابند که حق کارکنانشان ضایع نمی‌شود. در غیر این صورت، آنان باید بهایی گزاف را بپردازند. پرداختن چنین بهایی فقط به کارکنان مجموعه‌ها محدود نمی‌شود بلکه کارفرمایان نیز از آن بی‌نصیب نخواهند ماند.

اگر شما کارمند شرکتی هستید؛ پس از ارزیابی کردن هزینه‌های برنامه‌ی بازنشستگی‌تان به کمک یک مشاور مطمئن یا با به‌کارگیری یک نرم‌افزار مناسب، می‌توانید گزارش مربوط به آن را برای صاحب شرکت یا مدیر ارشدتان بفرستید. وقتی آنان به حقیقت ماجرا پی می‌برند؛ به‌طور طبیعی، برای بهبودبخشیدن به وضعیت برنامه‌ی بازنشستگی شما، اقدام لازم را انجام می‌دهند. درکل، آینده‌ی مالی آنان نیز در چنین وضعیتی در خطر خواهد بود.

صاحبان کسب و کار هوشیار باشند! سه دقیقه از وقتتان را به کشف کردن این حقیقت اختصاص دهید که چگونه می‌توانید از مسؤولیت‌های قانونی خودتان بکاهید و در برابر جریمه‌های جدید وزارت کار از خودتان و شرکتتان حمایت کنید:

اگر شرکتی را اداره می‌کنید که برنامه‌ای همچون برنامه‌ی k۴۰۱ در آن به کارکنان پیشنهاد می‌شود؛ شما به‌طور رسمی مسؤول

اجرا شدن این برنامه هستید، فرقی نمی‌کند که از این حقیقت آگاهی دارید یا خیر. به بیان دیگر، شما به صورت قانونی وظیفه دارید به منزله‌ی انسانی امین به نفع کارکنانتان عمل کنید. اگر در این زمینه به اشتباه دچار شوید؛ ممکن است به آسانی خودتان را در وضعیتی پرمسئولیت و پرتعهد بیابید که به کسب و کارتان و حتی دارایی شخصی‌تان لطمه می‌زند. چنین موقعیتی مانند این است که صاحب خانه‌ای با شالوده‌ای سست باشید. شاید شما در طی سال‌ها به خوبی در آن خانه زندگی کنید؛ اما ممکن است وضعیتتان به یک باره تغییر کند. در نتیجه، نادیده گرفتن چنین حقیقتی ممکن است شما را در معرض خطر قرار دهد!

به این ترتیب، بهتر است چه اقدامی انجام دهید؟ در ابتدا، باید به وزارت کار ثابت کنید که شما برای انجام دادن نقش خودتان در جایگاه مسؤول برنامه به راستی گام‌های لازم را برداشته‌اید. برای این منظور، باید برنامه‌ی بازنشتگی مجموعه‌ی خودتان را به صورت دوره‌ای با برنامه‌های دیگر مقایسه کنید تا اطمینان یابید هزینه‌های در نظر گرفته شده برای برنامه‌ی شما به راستی مناسب و توجیه‌پذیر هستند. من در گفت‌وگو با عده‌ای بسیار از صاحبان کسب و کارهای مختلف پی بردم که آنان از این مسئولیت خودشان آگاهی ندارند. این ویژگی آنان سبب می‌شود به دلیل انجام ندادن وظایف قانونی‌شان مجبور شوند به وزارت کار پاسخ‌گو باشند. وزارت کار آمریکا در سال ۲۰۱۴ اعلام کرد ۷۵ درصد از برنامه‌های بازنشتگی ارزیابی شده به راستی غیرقانونی هستند. میانگین جریمه‌ی تعیین شده برای شرکت‌های متخلف نیز ۶۰۰۰۰۰ دلار بود.

البته، این فقط نقطه‌ی شروع ماجرا به‌شمار می‌آید. شما به‌این‌ترتیب در معرض این خطر قرار می‌گیرید که کارکنانتان بتوانند به‌صورت شخصی از شما شکایت کنند. دیوان عالی کشور، در سال ۲۰۱۵، حکمی مهم را علیه شرکت ادیسون اینترنت‌نشان، شرکت بزرگ تولید انرژی، صادر کرد. چنین تصمیمی سبب می‌شود شرکت‌کنندگان در طرح بازنشستگی k۴۰۱ آسان‌تر بتوانند از کارفرمایانی شکایت کنند که سرمایه‌گذاری‌هایی را با هزینه‌هایی اضافی برای آنان انتخاب کرده‌اند. کسب و کارهای کوچک نیز به‌طور ویژه در این زمینه آسیب‌پذیر هستند. آسیب‌پذیری آن‌ها فقط به این دلیل نیست که نمی‌توانند جریمه‌هایی سنگین را پرداخت کنند بلکه به این دلیل نیز مربوط می‌شود که آن‌ها اغلب برنامه‌های بازنشستگی k۴۰۱ را در سطحی محدودتر انتخاب می‌کنند و هزینه‌ی این برنامه‌ها نیز در مقایسه با برنامه‌هایی در سطح گسترده اغلب بسیار بیشتر است.

یک اقدام بنیادین، که آینده‌ی مالی شما را نجات می‌بخشد، این است که از شرکت تام یا شرکت‌هایی با فعالیت‌هایی مشابه کمک بگیرید و از کارکنان آن شرکت بخواهید برنامه‌ی شما را در صورت امکان به‌صورت رایگان ارزیابی کنند. گاهی فقط چند دقیقه طول می‌کشد تا این افراد نتیجه‌ی ارزیابی خودشان را در اختیار شما قرار دهند. وقتی شما این‌گونه ارزیابی‌ها را انجام می‌دهید؛ به وزارت کار ثابت می‌کنید که مسئولیت خودتان را در این زمینه به‌صورت جدی پذیرفته‌اید. نکته‌ی بهتر ماجرا این است: بسیاری از شرکت‌ها پی می‌برند که به‌آسانی می‌توانند هزینه‌های مربوط به برنامه‌ی بازنشستگی‌شان را کمابیش ۵۰ درصد یا حتی بیشتر کاهش دهند. در این صورت، شما و کارکنانتان در طی سال‌های آینده می‌توانید سودی هنگفت به‌دست آورید.

ما در مرحله‌ی بعد قرار است به کدام سمت و سو پیش برویم؟ قبل از این که بر کتابچه‌ی بازی سرمایه‌گذاری شما متمرکز شویم؛ بهتر است یکی دیگر از درس‌های ارزشمند را نیز بیاموزیم. بهتر است بیاموزیم چگونه می‌توانیم توصیه‌ای مالی و کارشناسانه را به شیوه‌ای عاری از تضاد بیاییم؛ به گونه‌ای که به سفر ما در مسیر دستیابی به موفقیت مالی سرعت می‌بخشد.

شما می‌آموزید چگونه از دادوستد کردن با واسطه‌هایی بپرهیزید که با توصیه‌های خودمحرورانه به ثروتی هنگفت می‌رسند. توصیه‌های آنان اغلب به نفع خودشان است و هیچ فایده‌ای به حال شما نخواهد داشت. همان گونه که در فصل بعد توجه خواهید کرد؛ انتخاب کردن یک مشاور مطمئن در واقع سبب می‌شود از فقر به سوی ثروت و از احساس ناامنی به سوی احساس رهایی مالی رهسپار شوید. حق انتخاب با خودتان خواهد بود.

در این مرحله بهتر است به چگونگی انتخاب کردن یک مشاور مطمئن پی ببریم. شما به معنای واقعی می‌توانید به چه کسی اعتماد کنید؟

فصل پنجم: به معنای واقعی به چه کسی می‌توانید اعتماد کنید؟

پرده‌ها را کنار بکشید تا فریبکاری‌های دنیای سرمایه‌گذاری را مشاهده کنید

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

آپتون سینکлер

وقتی از انسان‌ها سؤال می‌کنم که وضعیتشان چگونه است؛ آنان اغلب پاسخ می‌دهند که بسیار پرمشغله هستند. همه‌ی ما در دنیای امروزی سریع‌تر از هر زمان دیگری به تلاش و تکاپو مشغول هستیم. به این ترتیب، تعجیبی ندارد که بسیاری از ما می‌کوشیم مشاورانی مالی را استخدام کنیم تا در مسیر سفر پریچ‌وخم‌مان به سوی رهایی مالی به ما کمک کنند. از سال ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۵، عده‌ی شهروندانی دوبرابر شد که از مشاورانی مالی کمک می‌گرفتند. درحقیقت، امروزه بیش از ۴۰ درصد امریکایی‌ها از یک مشاور مالی کمک می‌گیرند. به علاوه، هرچه شما پولی بیشتر داشته باشید؛ این احتمال افزایش می‌یابد که بخواهید توصیه‌هایی مالی را جویا شوید. در واقع ۸۱ درصد از امریکایی‌ها با سرمایه‌ای بیش از ۵ میلیون دلار دارای یک مشاور مالی هستند.

اکنون چنین سؤالی مطرح است: شما چگونه می‌توانید یک مشاور مالی مطمئن را بیابید که بتوانید به او اعتماد کنید؛ به گونه‌ای که از شایستگی لازم برای بهره‌مندشدن از اعتماد شما برخوردار باشد؟

این نکته به راستی حیرت‌آور است: بسیاری از انسان‌ها به توصیه‌های مالی دیگران چندان اعتماد ندارند! سنجش انجام‌شده در سال ۲۰۱۶ از سوی یک مؤسسه‌ی پژوهشی معتبر نشان داد که ۶۰ درصد از پاسخ‌دهندگان باور دارند مشاوران مالی، به جای عمل کردن به نفع مصرف‌کنندگان، اغلب به نفع شرکت محل فعالیتشان عمل می‌کنند. این رقم از سال ۲۰۱۰ دست کم ۲۵ درصد افزایش یافته بود.^{۱۳} به تازگی نیز کنگره‌ی امریکا رقم پریشان‌کننده‌ی ۲۰ درصدی را بابت نظرسنجی در این زمینه اعلام کرد؛ اما فقط ۱۰ درصد از امریکایی‌های شرکت‌کننده در این ارزیابی به مؤسسه‌های مالی اعتماد داشتند. به ندرت می‌توان صنعتی دیگر را، شاید به استثنای خرید و فروش خودروهای کارکرده، یافت که مشتریان تا این اندازه نسبت به آن بدگمان باشند.

چه عاملی این بی‌اعتمادی فراگیر را به وجود آورده است؟ بسیار خوب، شما به آسانی نمی‌توانید به صنعتی اعتماد کامل داشته باشید که همواره اخباری را درباره‌ی یکی دیگر از رسوایی‌های آن می‌شنوید. جدول بعد را بررسی کنید تا پی ببرید ۱۰ مؤسسه‌ی بزرگ مالی در طی هفت سال گذشته، از سال ۲۰۰۹ تا پایان سال ۲۰۱۵، مبلغی را معادل ۱۷۹/۵ میلیارد دلار بابت جریمه‌های حقوقی پرداخته‌اند. در این میان، چهار بانک بزرگ امریکا؛ به نام‌های بانک امریکا، جی‌پی مورگان چیس، سیتی‌گروپ و ولز فارگو؛ در واقع ۸۸ بار به پرداخت جریمه محکوم شده‌اند و مبلغ کل جریمه‌ی پرداختی آنان معادل ۱۴۵/۸۴ میلیارد دلار بوده است!

جدول جریمه‌های سازمانی

مؤسسه‌ی مالی	تعداد جریمه‌ها	مبلغ کل پرداختی (میلیارد دلار)
بانک امریکا	۳۴	۷۷/۰۹ میلیارد دلار
جی‌پی مورگان چیس	۲۶	۴۰/۱۲ میلیارد دلار
سیتی گروپ	۱۸	۱۸/۳۹ میلیارد دلار
ولز فارگو	۱۰	۱۰/۲۴ میلیارد دلار
بی‌ان‌بی پارibas	۱	۸/۹۰ میلیارد دلار
یو‌بی‌اس	۸	۶/۵۴ میلیارد دلار
بانک آلمانی	۴	۵/۵۳ میلیارد دلار
مورگان استنلی	۷	۴/۷۸ میلیارد دلار
بارکلیز	۷	۴/۲۳ میلیارد دلار
کредیت سویس	۴	۳/۷۴ میلیارد دلار

منبع: کیف، برویت اند وودز

بعضی از ماجراهای پشت صحنه‌ی این جریمه‌ها چنان ناهنجار به نظر می‌رسند که شما ممکن است با شنیدن آن‌ها سرتان را از تعجب تکان دهید. در این بخش چهار نمونه را از تیتروهای روزنامه‌ها در این باره مطرح می‌کنم که به چند ماه گذشته مربوط می‌شوند:

”بانک امریکا جریمه‌ای ۴۱۵ میلیون دلاری را به بازرس کمیسیون بورس و اوراق بهادار امریکا پرداخت:“ روزنامه‌ی وال‌استریت جورنال گزارش کرد که بخش کارگزاری شعبه‌ی مریل‌لینچ از پول نقد و اوراق بهادار مشتریان برای سودآفرینی به‌نفع خودش استفاده کرده و به این وسیله ۵۸ میلیارد دلار از سرمایه‌ی مشتریان را به خطر انداخته است!

”سیتی‌گروپ در بررسی مالیاتی به پرداخت جریمه محکوم شد؛ اما از اتهام کیفری رهایی یافت:“ روزنامه‌ی نیویورک‌تایمز گزارش کرد که بانک به پرداخت جریمه‌ای ۴۲۵ میلیون دلاری محکوم شده زیرا، از سال ۲۰۰۷ تا سال ۲۰۱۲، نرخ سود معیار را دستکاری کرده است. انگیزه‌ی سیتی‌گروپ چه بود؟ استفاده کردن از موقعیت خودش در دادوستد با هزینه‌ی شرکا و مشتریانی که در این دادوستدها سهم داشتند.

”چند تن از کارکنان قدیمی بارکلیز به دستکاری کردن نرخ سود بانکی محکوم شدند:“ یواس‌ای تودی گزارش کرد سه تن از کارکنان قدیمی بارکلیز هم‌پیمان شدند تا معیاری جهانی را دستکاری کنند که برای تعیین کردن نرخ سود تریلیون‌ها دلار وام مسکن و وام‌های دیگر به کار می‌رفت. آیا به نکته‌ی اصلی پی بردید؟ موضوع تریلیون‌ها دلار پول مطرح است!

”ولز فارگو بابت افتتاح حساب‌های فریبکارانه به پرداخت جریمه‌ای ۱۸۵ میلیون دلاری محکوم شد:“ نیویورک‌تایمز گزارش کرد کارکنان این بانک به‌طور کلی ۱/۵ میلیون حساب بانکی را گشودند و برای ۵۶۵۰۰۰ کارت اعتباری درخواست دادند؛ بی‌آن‌که

مشتریانشان رضایت داشته باشند! بانک دست کم ۵۳۰۰ تن از کارکنانی را اخراج کرد که به گونه‌ای در این رسوایی سهیم بودند. شما چگونه می‌توانید آینده‌ی مالی خودتان را به افرادی بسپارید که در چنین صنعتی فعالیت می‌کنند؟ در این صنعت به‌راستی آمار و ارقامی آشکار وجود دارد که نشان می‌دهد فعالان این عرصه منافع خودشان را به منافع مشتریان ترجیح می‌دهند. چگونه می‌توانید از این افراد انتظار داشته باشید که شما را فریب ندهند و از شما بهره‌کشی نکنند؟

در کل، این مؤسسه‌های مالی در واقع مؤسسه‌هایی حاشیه‌ای با اعتباری کوتاه‌مدت نیستند. همه‌ی آن‌ها در گروه مؤسسه‌های ارزشمند و معتبر در این عرصه قرار دارند یا داشتند! برای نمونه؛ ولز فارگو یکی از بانک‌هایی به‌شمار می‌آید که به‌دلیل مدیریت عالی‌اش در سطح جهان شناخته شده است. با این حال، مدیرعامل آن به‌دلیل گشودن حساب‌های بانکی جعلی در مؤسسه‌اش مجبور شد با شرمساری استعفا کند. او ۴۱ میلیون دلار از سهامی را از دست داد که آن را بابت پاداش عملکردش دریافت کرده بود.

اکنون بهتر است موضوع را به معنای واقعی شفاف‌سازی کنم. من هرگز از انسان‌هایی انتقاد نمی‌کنم که در این عرصه یا برای این مؤسسه‌های مالی کار می‌کنند. اگر مدیرعامل ولز فارگو به‌راستی از اشتباهاتی فراوان خبر داشت که در مؤسسه‌ی بزرگش اتفاق می‌افتادند؛ من به‌شدت تعجب می‌کردم زیرا کارکنان این مؤسسه حدود ۲۵۰ هزار تن هستند. حفظ کردن نظم و آرامش در

شرکت‌هایی با این وسعت برای عده‌ای از انسان‌ها به‌راستی غیرممکن است. من در صنعت مالی دوستان و مشتریانی فراوان دارم؛ بنابراین، وقتی می‌گویم این افراد و بسیاری از همکارانشان به‌راستی انسان‌هایی صادق و درستکار هستند، سخنی بیهوده و بی‌پایه و اساس را مطرح نکرده‌ام. این افراد بسیار خوش‌قلب هستند و اهدافی خیرخواهانه دارند.

مشکل اصلی در واقع چنین است: آنان در ساختاری فعالیت می‌کنند که در حیطه‌ی مهار و مدیریتشان قرار ندارد. در این ساختار اغلب انگیزه‌های مالی بسیار نیرومند برای متمرکزشدن بر بیشینه‌کردن سودآفرینی‌ها وجود دارد. در چنین ساختاری به کارکنانی پاداش‌های عالی می‌دهند که ابتدا به منافع کارفرمای‌شان، سپس به منافع خودشان و در مرحله‌ی آخر و البته با فاصله‌ای دور نیز به منافع مشتریانشان اهمیت می‌دهند. چنین روندی برای انسان‌هایی همچون من و شما پیامدی فاجعه‌آمیز به‌همراه خواهد داشت؛ مگر این‌که بکوشیم اقدامی پیشگیرانه را در این زمینه انجام دهیم و بیاموزیم چنین ساختاری چگونه علیه ما عمل می‌کند و ما چگونه می‌توانیم تأثیر زیان‌بار آن را بر زندگی مان از بین ببریم.

شما می‌توانید به من اعتماد کنید.....

تا از شما سوءاستفاده کنم!

قبل از این‌که بیشتر پیشروی کنیم؛ بهتر است توضیح دهم که مشاوران مالی در کدام بخش از این ساختار حریص نسبت به

سودآفرینی قرار می گیرند و به معنای واقعی چه کاری انجام می دهند. آنان در قلمروی فعالیت می کنند که هیچ رویدادی به راستی همان گونه نیست که در ظاهر به نظر می رسد. به این ترتیب، آنان ممکن است نام هایی متفاوت را به منزله ی سمت شغلی شان انتخاب کنند و این حقیقت اغلب گیج کننده به نظر می رسد!

بر مبنای یکی از گزارش های روزنامه ی وال استریت جورنال، بیش از ۲۰۰ نام متفاوت برای مشاوران مالی وجود دارد. برای نمونه؛ می توان "رایزنان مالی"، "مدیران ثروت آفرینی"، "مشاوران سرمایه گذاری"، "رایزنان سرمایه گذاری"، "مشاوران ثروت آفرینی"، و "مشاوران ثروت شخصی" را نام برد. همه ی این نام ها فقط و فقط شیوه هایی متفاوت برای انتقال دادن چنین پیام هایی به شمار می آیند: "من انسانی محترم هستم! من در کارم مهارت دارم! شما بی تردید می توانید به من اعتماد کنید!"

شما به معنای واقعی باید بدانید ۹۰ درصد از ۳۱۰۰۰۰ تن مشاوران مالی در امریکا به راستی فقط یک واسطه یا نماینده ی مؤسسه ای مالی به شمار می آیند؛ فرقی نمی کند آنان چه نامی را برای خودشان انتخاب می کنند. به بیان دیگر، آنان بابت فروختن ابزارهایی مالی به مشتریانی همچون من و شما دستمزد می گیرند.

چرا این موضوع به راستی اهمیت دارد؟ زیرا این نمایندگان یا واسطه ها در واقع علاقه دارند ابزارهای مالی گران قیمت را به شما بفروشند. اغلب، سهام صندوق های سرمایه گذاری مشترک پرهزینه، بیمه نامه های جامع و بی کیفیت عمر، بیمه نامه های بی ثبات

مستمری عمر و حساب‌های مبهم در گروه این ابزارها قرار می‌گیرند. این ابزارهای مالی کارمزدی عالی را برای فروشندگان به‌ارمغان می‌آورند و گاهی وضعیت آنان از این هم بهتر می‌شود زیرا این ابزارها درآمدی سالیانه و مداوم را نصیبشان می‌کند. نماینده‌ی یک مؤسسه‌ی مالی بزرگ به احتمال بسیار زیاد باید سالیانه دست‌کم فروشی ۵۰۰۰۰۰ دلاری داشته باشد. به‌این‌ترتیب، اهمیتی ندارد که این افراد چه نامی را برای خودشان انتخاب می‌کنند؛ در هر صورت، آنان فروشندگانی هستند که همواره فشاری شدید را بابت درآمدآفرینی برای مؤسسه‌ی محل فعالیتشان احساس می‌کنند. اگر آنان بکوشند خودشان را رایزنان مالی یا مشاوران ثروت شخصی بنامند و این موضوع کمکشان کند تا در زمینه‌ی فروش ابزارهای مالی دلخواه‌شان به اهدافشان برسند؛ پس، مشتاقانه با همین نام‌ها به فعالیتشان ادامه می‌دهند. اگر حتی نام‌هایی همچون سودجویان، حيله‌گران و غيره برای‌شان پرفايدۀ تر و مؤثرتر باشد؛ همین نام‌ها را برای خودشان برمی‌گزینند.

آیا این حقیقت نشان می‌دهد که آنان از صداقت کافی بهره‌مند نیستند؟ خیر، در کل چنین نیست. چنین حقیقتی به این معنی است که آنان برای شرکت یا مؤسسه‌ای ویژه کار می‌کنند. این نکته را به‌یاد داشته باشید: چنین شرکت یا مؤسسه‌ای همیشه برنده‌ی اصلی خواهد بود. اگر شخص مقابل شما در جایگاه یک واسطه یا نماینده به‌راستی انسانی صمیمی، بی‌ریا و راستگو باشد؛ در واقع فرصتی بزرگ نصیب شما شده است. از سوی دیگر، توجه داشته باشید که چنین شخصی می‌کوشد همان کالاها، خدمات یا ابزارهایی را بفروشد که برای فروختن آن‌ها آموزش دیده است. به‌این‌ترتیب، شما باید همیشه توجه داشته باشید که

فرایند فروش این شخص همواره و در درجه‌ی نخست به‌نفع مؤسسه یا شرکت محل فعالیتش خواهد بود. مشتریان خبره می‌دانند که این شیوه به‌راستی فرایندی طبیعی و معیار به‌شمار می‌آید. نتیجه‌ی یک پژوهش در این زمینه نشان داد ۴۲ درصد از مشتریان اَبَرثروتمند می‌دانند که مشاورشان، بیش از آن که به کمک کردن به آنان اهمیت دهد، به فروختن کالاها یا ابزارهای مالی شرکت محل فعالیتش اهمیت می‌دهد!

وارن بافت این حقیقت را همواره به‌شوخی مطرح می‌کند که شما هرگز مجبور نیستید از آرایشگرتان بخواهید موهای شما را کوتاه کند. بسیار خوب، واسطه‌ها یا نماینده‌های شرکت‌ها در واقع آرایشگران دنیای مالی هستند. آنان برای فروختن کالاها، ابزارها یا خدمات شرکت محل فعالیتشان آموزش دیده‌اند و دستمزد می‌گیرند؛ فرقی نمی‌کند شما به کالاها، ابزارها یا خدمات فروشی آنان نیاز داشته باشید یا خیر. این موضوع به‌راستی انتقاد کردن از کار این افراد نیست بلکه فقط و فقط مطرح کردن حقیقتی است که شما باید از آن آگاهی داشته باشید.

همچنین می‌خواهم در این باره شفاف‌سازی کنم: من هرگز قصد ندارم از مؤسسه‌هایی مالی انتقاد کنم یا آن‌ها را دیوسان نشان دهم که این افراد را استخدام می‌کنند. آیا در این شرکت‌ها یا مؤسسه‌ها تاحدودی اقداماتی نابخردانه، غیراخلاقی و غیرقانونی انجام شده است؟ در این باره تردید نکنید. اما گردانندگان این شرکت‌ها یا مؤسسه‌ها نیز به‌راستی انسان‌هایی شریر یا بداندیش

نیستند. آنان هرگز قصد ندارند به ساختار اقتصاد جهانی آسیب بزنند! گردانندگان این شرکت‌ها یا مؤسسه‌ها به سادگی همان کاری را انجام می‌دهند که برای آن منظور پاداش دریافت می‌کنند. آنان در واقع می‌کوشند نیازهای سهامداران شرکتشان را تأمین کنند. فکر می‌کنید نیاز سهامداران این شرکت‌ها چیست؟ بی‌تردید نیاز آنان دستیابی به سود بیشتر است. فکر می‌کنید چه اقدامی به آفرینش سودی بیشتر می‌انجامد؟ بی‌تردید دریافت کردن هزینه‌هایی بیشتر از مشتریان به آفرینش سودی بیشتر برای این شرکت‌ها منجر می‌شود. اگر ابهامی قانونی وجود داشته باشد که گردانندگان این شرکت‌ها یا مؤسسه‌ها بتوانند از آن برای دریافت کردن هزینه‌هایی اضافی بهره‌برداری کنند؛ آنان به احتمال بسیار زیاد چنین کاری را انجام می‌دهند زیرا برای این منظور پاداش می‌گیرند و در این زمینه آموزش دیده‌اند.

شاید شما انتظار داشته باشید که همه‌ی آن جریمه‌های گراف قانونی همچون عاملی بازدارنده عمل کنند و سبب شوند این شرکت‌ها عملکردشان را بهبود ببخشند. اما این جریمه‌ها برای این گونه کسب و کارهای بسیار بزرگ به راستی مبلغی جزئی به شمار می‌آیند. بانک امریکا به دلیل سودجویی از دارایی‌های مشتریانانش به پرداختن جریمه‌ای ۴۱۵ میلیون دلاری محکوم شد. چنین جریمه‌ای به راستی مبلغی هنگفت به نظر می‌رسد؛ این طور نیست؟ به هر حال، بهتر است بدانید همین بانک، در یک دوره‌ی سه ماهه در سال ۲۰۱۵، سودی ۵/۳ میلیارد دلاری به دست آورد. چنین مبلغی فقط در طی ۱۲ هفته به دست آمد! آن جریمه‌های آزاردهنده برای شرکت‌هایی با سرمایه‌ای فراوان فقط و فقط گونه‌ای هزینه‌ی معمول مربوط به کسب و کارشان به شمار می‌آید.

چنین جریمه‌هایی برای آن شرکت‌ها همچون جریمه‌ی توقف ممنوع برای من و شما خواهد بود.

گردانندگان این شرکت‌ها، به‌جای تغییردادن چگونگی عملکردشان، هرچه بیشتر بر این موضوع متمرکز می‌شوند که نشان تجاری خودشان را باشکوه‌تر نشان دهند. آنان برای این منظور می‌کوشند آگهی‌های تبلیغاتی جذاب را با تصاویری زیبا و رؤیایی از قایقرانی کردن در اقیانوس و پیاده‌روی‌های عاشقانه در ساحل طراحی کنند. چرا من این موضوع را برای شما مطرح کردم؟ زیرا ما شرطی شده‌ایم تا به نشان‌های تجاری ویژه اعتماد کنیم. ما باید خودمان را از این عادت‌ها و شرطی‌شدگی‌ها برهانیم و، به‌جای زندگی کردن در دنیایی پرتوهم، بکوشیم با نگاهی انتقادی‌تر به واقعیت بنگریم. در غیر این صورت، چگونه می‌توانیم در برابر این ساختار نیرومند از خودمان محافظت و حمایت کنیم که بر مبنای نفع شخصی شکل گرفته است و همواره تقویت می‌شود؟

این حقیقت سبب شد من بسیار خشمگین و غمگین شوم که عملکرد ساختار مالی کشورمان بسیار ضعیف و نامناسب است. اما خشم و ناراحتی هرگز به شما کمک نمی‌کند که در چنین تله‌هایی گرفتار نشوید. شما در صورتی می‌توانید در این زمینه از خودتان حمایت کنید که بدانید چنین ساختاری چگونه علیه شما عمل می‌کند. اگر به‌خوبی به انگیزه‌ی اصلی مشاور مالی‌تان پی نبرید؛ در پایان پی می‌برید برای تأمین‌شدن آینده‌ی مالی او کارهایی شگفت‌آور انجام داده‌اید، درحالی‌که به آینده‌ی مالی

خودتان خسارت وارد کرده‌اید.

در این فصل به شما نشان می‌دهم چگونه به سلامت از میان این میدان مین عبور کنید. شما تفاوت میان سه گروه از مشاوران مالی را به خوبی می‌آموزید. به این ترتیب، می‌توانید واسطه‌ها را کنار بگذارید و مشاوره رسمی را برگزینید که از نظر قانونی وظیفه دارد به نفع شما عمل کند. ما همچنین معیاری را در اختیارتان قرار می‌دهیم تا در این باره تصمیم بگیرید که کدام مشاور مالی برای شما مناسب یا نامناسب خواهد بود. این تصمیم‌گیری شما بر مبنای حقیقت شکل می‌گیرد و به دوست داشتنی بودن آن مشاور مربوط نمی‌شود. در کل، اگر انسانی را دوست داشته باشید، به ویژه اگر چنین انسانی به راستی انسانی صادق و صمیمی باشد؛ به آسانی از او تأثیر می‌پذیرید و اندیشه‌هایش را باور می‌کنید. این نکته را به یاد داشته باشید: انسان‌ها ممکن است به راستی صادق، صمیمی و بی‌ریا باشند؛ اما در عین حال این احتمال نیز وجود دارد که آنان به اشتباه دچار شوند.

شاید شما حتی در این زمینه به تردید دچار شوید که آیا درکل به یک مشاور مالی نیاز دارید یا خیر. اگر تصمیم دارید خودتان امور مالی زندگی‌تان را مدیریت کنید؛ این کتاب به همراه کتاب **اهرم‌های پولدارشدن** به‌راستی شما را در مسیر اصلی پیش می‌برند و شما به این وسیله می‌توانید به اهداف مالی خودتان برسید. به‌هرحال، من به‌تجربه دریافته‌ام که بهترین مشاوران مالی با کمک کردن به شما در همه‌ی امور مربوط به سرمایه‌گذاری، مالیات و بیمه می‌توانند ارزشی استثنایی را به زندگی مالی شما بیفزایند. آنان توصیه‌هایی کلی را مطرح می‌کنند که به‌راستی ارزشمند هستند. اگر هنوز در این زمینه متقاعد نشده‌اید؛ پژوهش ونگار را در ادامه‌ی مطلب مطالعه و بررسی کنید که آن را داخل کادر آورده‌ام.

بهره‌مندشدن از توصیه‌های عالی مشاوران کارآزموده سبب شد بازی پول‌آفرینی من به‌کلی تغییر کند و من به این وسیله توانستم به‌شیوه‌ای حیرت‌آور از نظر مالی و زمانی صرفه‌جویی کنم. من به‌راستی انسانی توانمند و بااستعداد هستم و به خودم افتخار می‌کنم که با واردشدن در هر حوزه‌ای می‌توانم مهم‌ترین اصول آن را به‌خوبی درک کنم؛ اما قرار نیست به‌تنهایی جراحی مغز انجام دهم!

آیا درباره‌ی ارزش تأثیرگذاری مشاوران مالی کارآزموده به‌راستی تردید دارید؟

درحالی‌که مشاوران مالی بی‌تجربه و خودمحور ممکن است برای سلامت مالی شما زیان‌بار باشند؛ مشاوران مالی کارآزموده

ممکن است در این زمینه تأثیری شگرف بر وضعیت مالی شما باقی بگذارند. یکی از پژوهش‌های جدید انجام‌شده در شرکت ونگارد نشان داد یک مشاور مالی کارآزموده ممکن است چه ارزشی را به سرمایه‌گذاری‌های شما بیفزاید.

کاهش دادن نسبت هزینه‌ها: ۴۵ واحد پایه (۰/۴۵ درصد) به جیب شما بازمی‌گردد.

متعادل سازی سبد سرمایه‌گذاری: عملکرد چنین سبدی ۳۵ واحد پایه (۰/۳۵ درصد) افزایش می‌یابد.

تخصیص دارایی: عملکرد سرمایه‌گذاری شما به این شیوه ۷۵ واحد پایه (۰/۷۵ درصد) افزایش می‌یابد.

برداشت کردن به شیوه‌ای مناسب از سرمایه‌گذاری‌ها در دوران بازنشستگی: ۷۰ واحد پایه (۰/۷۰ درصد) در پس‌اندازهای شما صرفه جویی می‌شود.

مربی‌گری رفتاری: ارزشی معادل ۱۵۰ واحد پایه (۱/۵۰ درصد) به سرمایه‌گذاری‌های شما افزوده می‌شود زیرا این افراد به منزله‌ی یک روانشناس کارآزموده به شما خدمت می‌کنند.

درکل ارزشی معادل ۳/۷۵ درصد به سرمایه‌گذاری‌های شما افزوده می‌شود! این رقم در واقع از سه برابر کارمزد یک مشاور مالی خبره و کارآزموده نیز بیشتر است. البته، چنین رقمی هنوز کاهش مالیاتی و عوامل دیگر را شامل نمی‌شود.

فرانسیس ام. کینیری و همکاران، ارزشی را به ارزش‌های خودتان بیفزایید: تعیین کردن کیفیت ستاره‌ی مشاور ونگارد، پژوهش

یک بازی با نتیجه‌ی باخت قطعی "یکی از این‌ها شبیه دیگری نیست".

بیگ برد

آیا تاکنون به گونه‌ای بدگمانی آزاردهنده در این باره دچار شده‌اید که شخصی کل حقیقت را به شما نمی‌گوید؛ اما شما نمی‌توانید دلیلی درست و دقیق را در این باره مطرح کنید که چرا به آن شخص اعتماد ندارید یا چند درصد ممکن است او به شما دروغ گفته باشد؟ وقتی توصیه‌ای مالی را برای خودتان جویا می‌شوید؛ چنین احساسی در وجودتان برانگیخته می‌شود. چگونه می‌توانید بگویید پیشنهاد کمک طرف مقابلتان به شما به‌راستی پیشنهادی واقعی به‌شمار می‌آید؟ درحالی که بسیاری از انسان‌ها با نام‌ها و لقب‌هایی متفاوت می‌کوشند راه‌حل‌هایی احتمالی را برای بهبودبخشیدن به وضعیت مالی شما پیشنهاد دهند؛ شما چگونه می‌توانید پی ببرید که بهتر است اقدامتان را از کجا شروع کنید؟

من به‌شدت علاقه دارم راهی میان‌بر را در میان این مسیر پرپیچ‌وخم بیابم و قصد دارم این موضوع را تا حد امکان به‌شیوه‌ای ساده و بی‌پیرایه مطرح کنم. درحقیقت، همه‌ی مشاوران مالی در یکی از این سه گروه قرار می‌گیرند. شما فقط باید

به معنای واقعی پی ببرید مشاور مالی تان به کدام گروه تعلق دارد.

یک کارگزار،

یک مشاور مالی رسمی مستقل، یا

یک مشاور رسمی دوجانبه.

اکنون، ویژگی‌های هر گروه را با جزئیات بیشتر و دقیق‌تر توضیح می‌دهم تا شما به معنای واقعی پی ببرید با چه افرادی روبه‌رو هستید.

کارگزاران

همان‌گونه که در گذشته هم مطرح کردم؛ حدود ۹۰ درصد از همه‌ی مشاوران مالی در امریکا در واقع کارگزار هستند؛ فرقی نمی‌کند آنان چه عنوانی را روی کارت ویزیتشان چاپ کرده‌اند. آنان بابت فروش کالاها یا خدماتی ویژه کارمزد می‌گیرند. بسیاری از آنان برای بانک‌های بزرگ وال استریت، شرکت‌های کارگزاری و شرکت‌های بیمه کار می‌کنند.

شما چگونه می‌توانید پی ببرید کالا یا خدمات پیشنهادی یک کارگزار برای شما بهترین گزینه‌ی ممکن به شمار می‌آید؟ بهتر است در این باره شفاف‌سازی کنم. کارگزاران هرگز وظیفه ندارند بهترین گزینه‌ی ممکن را برای شما در نظر بگیرند و به شما پیشنهاد

دهند. شاید در این باره تعجب کرده‌اید؛ اما شک نکنید که نوشته‌ی مرا درست خوانده‌اید. آنان فقط وظیفه دارند شیوه‌ای را پیگیری کنند که آن را به منزله‌ی معیاری مناسب پذیرفته‌اند. به بیان دیگر، آنان به سادگی باید باور داشته باشند که پیشنهادهای شان برای مشتریان به راستی گزینه‌هایی مناسب هستند.

مناسب بودن فقط و فقط نوری ضعیف را به مسیر ما در این زمینه می‌تاباند. آیا شما درباره‌ی ازدواج کردن با همسری مناسب رؤیاپردازی می‌کنید یا می‌کوشید به ازدواج کردن با همسر دلخواه‌تان بیندیشید؟ به هر حال، کارگزاران اغلب به مناسب بودن بسنده می‌کنند.

مشکل اصلی چنین است: کارگزاران و کارفرمایان آنان با پیشنهاد دادن و فروختن کالاها یا خدماتی ویژه درآمدی بیشتر به دست می‌آورند. برای نمونه؛ یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک پرهزینه با مدیریت فعال و پویا برای یک کارگزار و شرکت محل فعالیتش بسیار سودآفرین‌تر از یک صندوق شاخصی کم‌هزینه خواهد بود که برای شما و خانواده‌ی عزیزتان به صرفه‌تر و سودآفرین‌تر است. آیا برای شما این گونه به نظر می‌رسد که در این زمینه تضاد منافع به صورت جدی وجود دارد؟ در این باره شک نکنید!

سودجویی کردن از سپرده‌های مردم در امریکا چگونه به معیاری مناسب و پذیرفته‌شده تبدیل شده است؟ برای روشن‌تر شدن

مطلب باید بگویم که در انگلستان معیاری مناسب برای سپرده‌پذیری وجود دارد. به بیان دیگر، همه‌ی مشاوران مالی در این کشور به‌صورت قانونی وظیفه دارند به‌نفع مشتریان‌شان عمل کنند. استرالیا نیز در این زمینه معیارهایی ویژه را تعیین کرده است. اکنون، چنین سؤالی مطرح می‌شود: چرا کارشناسان خبره‌ی امریکایی از نظر قانونی مجبور نیستند همچون امین مردم عمل کنند؟ بسیاری از کارشناسان در حیطه‌های مختلف چنین وظیفه‌ای را به‌دوش می‌کشند؛ اما گویا کارشناسان مالی در این زمینه استثنا هستند. پزشکان، وکلا و حسابداران رسمی در ایالات متحده به‌صورت قانونی وظیفه دارند به‌نفع مردمی عمل کنند که برای کمک‌گرفتن به آنان مراجعه کرده‌اند. با این حال، مشاوران مالی در این زمینه استثنا محسوب می‌شوند!

دولتمردان امریکایی بارها و بارها تلاش کرده‌اند قانون‌هایی را تصویب کنند که مشاوران مالی بر مبنای آن‌ها مجبور شوند به‌نفع مشتریان‌شان عمل کنند. به‌هر حال، عده‌ای از گردانندگان صنعت مالی در امریکا همواره به‌شدت می‌کوشند موانعی را در مسیر اجرایی‌شدن این قوانین به‌وجود آورند. چرا؟ زیرا اگر مشاوران مالی و کارفرمایان‌شان دیگر نتوانند عرشه‌ی کشتی مالی زندگی‌شان را به‌نفع خودشان پر کنند؛ پولی کم‌تر به‌دست می‌آورند. ترس و هراس آنان را در این باره تصور کنید که دیگر نتوانند کالاها یا خدمات گران‌قیمت خودشان را بفروشند یا کارمزدهایی هنگفت را به‌دست آورند یا مبالغی پنهانی را به‌منزله‌ی کارمزد سهام‌شدن در درآمد از شرکت‌های دیگر دریافت کنند.

اکنون به یک خبر کمابیش خوب در این زمینه توجه کنید: وزارت کار امریکا به تازگی قانونی جدید را تصویب کرده است که مشاوران مالی در موقعیتهایی ویژه مجبور می‌شوند منافع مشتریان‌شان را در اولویت قرار دهند. این موقعیت‌های ویژه به برنامه‌ی بازنشستگی k۴۰۱ و حساب‌های شخصی پس‌انداز بازنشستگی مربوط می‌شوند. البته، در این گونه موقعیت‌ها نیز راه‌هایی مهم و بنیادین برای گریز از این مسؤولیت و وظیفه‌ی قانونی وجود دارد.^{۱۴} به علاوه، پس از انتخاب شدن دونالد ترامپ به منزله‌ی رئیس‌جمهور امریکا، مشاوران او در این باره سخن می‌گویند که بهتر است قوانین جدید را به وضعیت قبل از اجرایی شدن آن‌ها برگردانند. به این ترتیب، شاید هنگامی که شما چنین کتابی را می‌خوانید؛ آن قوانین حمایتی در کل در امریکا وجود نداشته باشند!

اکنون به نکته‌ی اصلی توجه کنید: این ساختار با تضاد منافعش اغلب چنان گیج‌کننده می‌شود که شما را در موقعیتی به شدت آسیب‌پذیر قرار می‌دهد. از سوی دیگر، اگر شما با کارگزاری فعالیت می‌کنید که به او علاقه و اعتماد دارید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ من هرگز نمی‌گویم یافتن یک کارگزار خبره، با استعداد، شایسته‌ی اعتماد و کارآزموده غیرممکن است. به هر حال، بازی کردن، در موقعیتی که بسیاری از گزینه‌های احتمالی علیه شما طراحی شده‌اند، به راستی حرکتی هوشمندانه محسوب نمی‌شود. سرمایه‌گذاران و بازیکنان موفق و حرفه‌ای همیشه می‌کوشند اطمینان یابند که گزینه‌های احتمالی به نفعشان باشد. اگر کارگزار

شما یک برنامه‌ی کارپنهانی را دنبال کنید؛ چگونه ممکن است گزینه‌های احتمالی این بازی به نفع شما باشد؟ دیوید سوئنسن، استاد سرمایه‌گذاری دانشگاه ییل، به من این گونه هشدار داد: "فرقی نمی‌کند تا چه اندازه به کارگزاری علاقه داری؛ در هر صورت، کارگزار تو هیچ گاه دوستت نخواهد بود."

مشاوران سرمایه‌گذاری رسمی و مستقل

از میان ۳۰۸۹۳۷ مشاور مالی در ایالات متحده فقط ۳۱۰۰۰ تن آنان، حدود ۱۰ درصد، در گروه مشاوران رسمی و مستقل در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری قرار می‌گیرند.^{۱۵} این افراد نیز، همچون پزشکان و وکلا، به صورت قانونی و اخلاقی تعهد دارند که همیشه به نفع مراجعه‌کنندگان عمل کنند. این موضوع به راستی بسیار ساده و منطقی به نظر می‌رسد؛ این طور نیست؟ به هر حال، در حیطه‌ی عجیب و پررمزوراز صنعت مالی، هر احتمالی، به استثنای طبیعی و عادی بودن، وجود دارد.

برای پی بردن به تأثیرگذاری این قانون باید چنین بگویم: اگر مشاور رسمی و مستقلتان صبح هنگام به شما بگوید که سهام اپل را بخرید و خودش بعد از ظهر همان روز همان سهام را با قیمتی ارزان تر برای خودش بخرد؛ باید سهام ارزان قیمت خودش را به شما واگذار کند! بکشید از کارگزارتان بخواهید چنین کاری را برای شما انجام دهد! به علاوه، مشاور مالی رسمی و مستقلتان، قبل از انجام دادن هر گونه دادوستد با شما، باید هر گونه تضاد منافع را برای شما شفاف سازی کند و توضیح دهد که او دستمزدش را

چگونه دریافت می‌کند. هیچ‌گونه فریبکاری، پنهان‌کاری، ابهام‌سازی و دروغی نباید در این زمینه وجود داشته باشد. همه‌ی گزینه‌ها باید از قبل به‌صورت شفاف بررسی و ارزیابی شوند!

چه دلیلی دارد؛ به‌جای انتخاب کردن مشاوره مالی که از نظر قانونی وظیفه دارد به‌نفع شما عمل کند؛ می‌کوشید مشاوره مالی را انتخاب کنید که در این زمینه هیچ وظیفه یا اجباری را احساس نمی‌کند؟ شما به‌معنای واقعی قصد ندارید چنین گزینه‌ای را انتخاب کنید! با این حال، بسیاری از انسان‌ها به این اشتباه دچار می‌شوند! یکی از دلایل دچار شدن به چنین اشتباهی این است که انسان‌ها به‌سادگی از روشی بهتر و مطمئن‌تر آگاهی ندارند. شما، با خواندن این کتاب، در گروهی کوچک از انسان‌هایی قرار می‌گیرید که از قوانین بنیادین این بازی مهم به‌خوبی آگاهی دارید. یکی دیگر از دلایل اشتباه کردن در گزینش مشاور مطمئن این است که مشاوران رسمی و مستقل همچون پرندگان کمیاب هستند. احتمال کشف کردن آنان در واقع یک‌به‌ده است.

اگر این مشاوران در گروه مشاوران ممتاز و برتر قرار می‌گیرند؛ پس، چرا عده‌ی آنان اندک است؟ به بارزترین دلیل آن توجه کنید: کارگزاران اغلب پولی بیشتر به‌دست می‌آورند. همه‌ی آن کارمزدهای کلان بابت فروش کالاها یا خدمات مالی گران‌قیمت بسیار فریبنده خواهند بود. از سوی دیگر، مشاوران رسمی و مستقل هیچ‌گاه کارمزدی را بابت فروش نمی‌پذیرند. آنان، به‌جای پذیرفتن کارمزد فروش، مبلغی ثابت را بابت مشاوره‌ی مالی یا درصدی معین را بابت مدیریت سرمایه‌ی مشتریان و بر مبنای دارایی

سرمایه‌گذاری شده‌ی آنان دریافت می‌کنند. چنین ساختار و الگویی در واقع همه‌ی آن تضادهای منافع ناخوشایند را از بین می‌برد.

شهر کتاب (nbookcity.com)

مشاوران رسمی دوجانبه

وقتی من برای نخستین بار به تفاوت میان کارگزاران و مشاوران رسمی و مستقل پی بردم؛ کل ماجرا برایم بسیار شفاف و ساده به نظر می‌رسید! شما نیز بی‌تردید می‌خواهید از مشاوره مالی کمک بگیرید که به منافعتان اهمیت می‌دهد؛ این طور نیست؟ به این ترتیب، بسیار آشکار به نظر می‌رسد اصرار داشته باشید از مشاوره رسمی و مستقل کمک بگیرید که به صورت قانونی وظیفه دارد امانت‌دار شما باشد و به منافعتان اهمیت دهد. من این مشاوران امین را معیاری طلایی می‌دانم. به هر حال، پس از مدتی پی بردم چنین موضوعی به راستی تیره‌تر و مبهم‌تر از حقیقتی است که من آن را تشخیص داده بودم!

اکنون به مشکل اصلی توجه کنید: عده‌ای بسیار از مشاوران مالی مستقل، هم به منزله‌ی مشاوران رسمی و امین و هم به منزله‌ی کارگزار، فعالیت می‌کنند. در این صورت، چه اتفاقی می‌افتد؟ درحقیقت، ۲۶۰۰۰ تن از ۳۱۰۰۰ مشاوران مالی رسمی و مستقل در این ناحیه‌ی خاکستری قرار دارند؛ به گونه‌ای که همواره یک پای آنان در این عرصه و پای دیگرشان در عرصه‌ی دیگر است. مطلب را درست خوانده‌اید. فقط ۵۰۰۰ تن از کل ۳۱۰۰۰۰ مشاوران مالی امریکا فقط و فقط به صورت مستقل و رسمی فعالیت می‌کنند و امین مراجعه‌کنندگان‌شان به شمار می‌آیند. این رقم حدود ۱/۶ درصد می‌شود. اکنون به خوبی می‌دانید چرا دسترسی یافتن به توصیه‌های مالی شفاف و عاری از تضاد به معنای واقعی دشوار است.

وقتی کتاب قبلی‌ام را به نام **اهرم‌های پولدارشدن** می‌نوشتم؛ یکی از طرفداران مشاوران رسمی، مستقل و امین بودم؛ تا این که به حقیقتی آزاردهنده درباره‌ی دوجانبه‌بودن فعالیت بسیاری از این مشاوران پی بردم. نخستین بار، پیتروملوک چنین رازی را بر من آشکار کرد.

وقتی پی بردم این مشاوران مالی دوجانبه به معنای واقعی چگونه فعالیت می‌کنند؛ به شدت خشمگین شدم. آنان در یک لحظه در نقش یک مشاور رسمی و مستقل قرار می‌گیرند و به شما اطمینان می‌بخشند به معیارهای امانت‌داری پایبند می‌مانند و می‌توانند توصیه‌ای را عاری از تضاد به‌ازای کارمزدی معین به شما پیشنهاد دهند. در لحظه‌ی بعد، اولویت آنان تغییر می‌کند و به منزله‌ی یک کارگزار فعالیت می‌کنند. آنان در چنین موقعیتی با فروختن کالاها یا خدمات مالی به شما از شرکت محل فعالیتشان دستمزد می‌گیرند. وقتی آنان در نقش کارگزار قرار می‌گیرند؛ دیگر مجبور نیستند به معیارهای امانت‌داری و اولویت‌دهی به مشتری پایبند بمانند. به بیان دیگر، آنان گاهی مجبور هستند خدماتی را به نفع شما انجام دهند و گاهی چنین اجباری را احساس نمی‌کنند! این حقیقت چقدر گیج‌کننده به نظر می‌رسد؟

شما چگونه می‌توانید پی ببرید آنان در هر لحظه در کدام نقششان قرار گرفته‌اند؟ باور کنید که چنین کاری هرگز آسان نیست. یک بار از یک مشاور مالی پرسیدم آیا به صورت مستقل عمل می‌کند و باید به منافع مشتریانش اهمیت دهد یا خیر. او به من

اطمینان بخشید که باید به منافع مشتریانش اهمیت دهد. او در این باره با من حرف زد که بعضی کارگزاران به راستی انسان‌هایی صادق نیستند و فعالیت کردن به صورت یک مشاور رسمی، مستقل و امین، بسیار بهتر است. او به من گفت که منافع ما به طور کامل در یک راستا قرار دارد. سپس، من پی بردم او به منزله‌ی یک کارگزار هم فعالیت می‌کند زیرا یک مشاور مالی دوجانبه بود. او دادوستدهایی فراوان را با در نظر گرفتن منافع شرکت محل فعالیتش انجام می‌داد و کارمزدهایی فراوان به دست می‌آورد! در این نمونه، من فکر می‌کردم می‌توانم او را به منزله‌ی یک مشاور امین و مطمئن به دیگران معرفی کنم؛ اما او مستقیم به چشمان من نگریست و دروغ گفت. با این حال، او هرگز قانون شکنی نکرده بود. وقتی من پی بردم انسان‌ها ممکن است در این عرصه به آسانی فریب بخورند؛ به شدت عصبانی شدم.

در واقع، بسیاری از مشاوران مالی دوجانبه در اصل کارگزارانی بوده‌اند که دفترکار و درآمدهای نجومی خود را رها کرده‌اند تا پرشی دیگر انجام دهند و به یک مشاور رسمی، مستقل و امین تبدیل شوند. آنان خواستار استقلال کامل هستند تا بتوانند فهرستی کامل را از گزینه‌های متفاوت سرمایه‌گذاری در اختیار مشتریانشان قرار دهند. آنان دیگر نمی‌خواهند به فهرستی از کالاها یا خدماتی مالی بسنده کنند که با دقت و به شیوه‌ای هنرمندانه از سوی کارفرمای قبلی‌شان طراحی و به آنان تحمیل شده است. آنان می‌خواهند در موقعیت انسان‌های خوب و برنده قرار بگیرند و دیگر نمی‌خواهند انسانی خودخواه و خودمحور به نظر برسند. به این ترتیب، آنان مخاطره‌ای را در این زمینه می‌پذیرند و برای تبدیل شدن به یک مشاور رسمی، مستقل و امین اقدام

می‌کنند. البته، سرانجام به حقیقتی غم‌انگیز در این باره پی می‌برند که پایبندماندن به امانت‌داری و صداقت‌جویی در صنعت مالی به‌راستی کاری دشوار و طاقت‌فرسا خواهد بود.

این مشاوران به‌راستی انسان‌هایی خوب و خوش‌نیت هستند؛ اما بین دو دنیای متفاوت گرفتار شده‌اند. آنان از یک‌سو می‌کوشند انسان‌هایی افتخارآفرین باشند و از سوی دیگر نیز احساس می‌کنند باید منافع شخصی‌شان را در نظر بگیرند و به شرکت محل فعالیتشان هم خدمت کنند. چنین اشتباهی به‌راستی اشتباهی شخصی به‌شمار نمی‌آید. صنعت مالی آمریکا به‌گونه‌ای طراحی شده است که فروش کالاها یا خدماتی ویژه به‌راستی آسان‌ترین شیوهی ممکن برای درآمدآفرینی عالی و پرداختن آسان هزینه‌های زندگی مشاوران مالی محسوب می‌شود.

اندکی احترام

”عزیز من، تمام پولم را به تو تقدیم می‌کنم / و همه‌ی آنچه را به‌ازای آن می‌خواهم / فقط و فقط ذره‌ای احترام است.“

آرتا فرانکلین، برگزیده از ترانه‌ی ”احترام“

شما تاکنون حقایقی بنیادین را آموخته‌اید که بخشی عمده را از درد و رنجتان می‌کاهند. شما می‌دانید ۹۰ درصد از مشاوران مالی

در امریکا در واقع فقط و فقط کارگزار یا نماینده‌ی شرکتی ویژه هستند. شما می‌دانید آنان وظیفه ندارند منافع شما را در اولویت قرار دهند. شما می‌دانید آنان به شدت از سوی شرکت محل فعالیتشان ترغیب می‌شوند تا کالاها و خدماتی گران‌قیمت را به مشتریانانشان بفروشند. شما می‌دانید در صورتی می‌توانید احتمال یافتن توصیه‌هایی خوب را در زمینه‌ی امور مالی زندگی‌تان افزایش دهید که در کل همه‌ی کارگزاران را کنار بگذارید و بکوشید از مشاورانی مستقل کمک بگیرید که به صورت قانونی وظیفه دارند منافع شما را در اولویت قرار دهند. شاید کنار گذاشتن کارگزاران اقدامی بسیار غیرمنصفانه به نظر برسد؛ اما شما نیز باید به منافع خودتان توجه داشته باشید. شما می‌دانید همه‌ی مشاوران رسمی، مستقل و امین نیز عملکردی مشابه با پیامدهایی یکسان نخواهند داشت زیرا بعضی از آنان به صورت دوجانبه فعالیت می‌کنند و گاهی در نقش کارگزار قرار می‌گیرند.

به این ترتیب، اکنون می‌دانید از پرداختن به چه اموری باید پرهیزید. ما حدود ۹۸ درصد از همه‌ی مشاورانی را کنار گذاشتیم که در ایالات متحده فعالیت می‌کنند زیرا آنان یا کارگزار هستند یا به صورت دوجانبه فعالیت می‌کنند. اکنون چه گزینه‌هایی برای شما باقی می‌ماند؟ هنوز هزاران مشاور مالی مستقل باقی مانده‌اند که از نظر قانونی باید امین شما باشند و به منافعشان اهمیت دهند. یافتن یکی از این مشاوران، که به راستی بتواند نیازهای مشاوره‌ای شما را تأمین کند، چندان هم دشوار نیست.

به هر حال، شما هنوز هم باید با دقت در این زمینه گام بردارید. چرا؟ زیرا حتی وقتی با یک مشاور مستقل کار می‌کنید نیز ممکن

است تضاد منافع به وجود آید. گاهی بعضی از این مشاوران می‌کوشند برنامه‌هایی هوشمندانه و قانونی را به کار ببرند تا پولی افزوده را از شما دریافت کنند و شما آگاهانه می‌کوشید از اشتباه آنان چشم‌پوشی کنید. در این قسمت، سه نمونه از فریبکاری‌های مربوط به دادوستد کردن را مطرح می‌کنم که شما باید از آن‌ها آگاهی یابید و در این زمینه هوشیار باشید:

زهر صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک خصوصی

عده‌ای از کارگزاران به‌طور طبیعی می‌کوشند سهام صندوق‌هایی خصوصی را بفروشند که از سوی شرکت محل فعالیت خودشان راه‌اندازی شده‌اند. این شیوه در واقع راهکاری نه‌چندان دقیق و ماهرانه، برای نگه‌داشتن هزینه‌های دریافتی، داخل مجموعه است. چنین شیوه‌ای در واقع یک برنامه‌ی رایج درآمدآفرینی به‌شمار می‌آید که بر مبنای سادگی و بی‌تجربگی مشتریان طراحی شده است. در واقع مشتریان ساده و کم‌تجربه ممکن است به این نکته توجه نکنند که یک مؤسسه‌ی مالی دیگر ممکن است صندوق‌هایی بهتر و کم‌هزینه‌تر را به آنان پیشنهاد دهد. چنین شیوه‌ای در واقع رفتاری به‌نفع خود است که سبب می‌شود شما هنگام کارکردن با کارگزاران بسیار هوشیار و محتاط باشید. به‌هر حال، با تأسف فراوان باید بگویم بسیاری از مشاوران مستقل نیز ممکن است شیوه‌هایی زیرکانه را برای به‌کارگیری این روش بیابند.

در این قسمت، عملکرد این‌گونه شرکت‌ها را شرح می‌دهم. یک مؤسسه‌ی مالی مادر، که خدمات مشاوره را به مردم ارایه

می‌کند، دارای دو شعبه است. در یکی از این شعبه‌ها، مشاوران رسمی سرمایه‌گذاری فعالیت می‌کنند که به صورت مستقل به مردم مشاوره‌ی مالی می‌دهند. همه‌ی رویدادها تا این قسمت ماجرا بسیار خوب و خوشایند به نظر می‌رسند. به هر حال، این مؤسسه‌ی مالی یک شعبه‌ی دیگر نیز دارد. این شعبه مجموعه‌ای را از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک خصوصی شامل می‌شود. مشاور رسمی و مستقل شما در ابتدا وانمود می‌کند که توصیه‌ای بی‌طرفانه را برای شما مطرح می‌کند؛ اما او به معنای واقعی به شما پیشنهاد می‌کند سهام یکی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک پرهزینه را بخرید که در شرکت وابسته به شرکت آن‌ها عرضه می‌شود. همان‌گونه که چرچ لیدی در پخش زنده‌ی شنبه شب می‌گوید: “چه آسان و بی‌دردسر!” نکته‌ی مهم چنین است: همه‌ی سودها داخل مجموعه باقی می‌ماند و این موضوع به نفع تک‌تک افراد، البته به استثنای مشتری، خواهد بود.

مشتری نگویند دو بار به مشاور مالی‌اش کارمزد می‌پردازد. ما می‌توانیم در این جا او را هدف بنامیم. او یک بار باید بابت بهره‌مند شدن از توصیه‌های مستقل مشاورش در این باره کارمزد بپردازد که بهتر است چه سرمایه‌گذاری‌هایی را انجام دهد و بار دیگر باید هزینه‌ای را بابت سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک وابسته به شرکت مادر بپردازد. بسیاری از مشتریان حتی خبر ندارند که سهام صندوق‌های همان مؤسسه‌ی مالی را می‌خرند. بی‌خبری مشتریان به این دلیل است که شرکت سرمایه‌گذاری و شرکت خدمات مشاوره‌ای با دو نام تجاری متفاوت فعالیت می‌کنند. این شیوه چنان فریبکارانه و ناپسند

به نظر می‌رسد که شما به شدت حیرت می‌کنید.

هزینه‌ای اضافی بابت هیچ‌وپوچ

در این جا برنامه‌ای دیگر را مطرح می‌کنم که به شدت رواج دارد. شما مبلغی را بابت مدیریت کردن پولتان به مشاورتان می‌پردازید. فرض می‌کنیم شما باید ۱ درصد از مبلغ کل سرمایه‌گذاری خودتان را بابت این هزینه بپردازید. سپس، مشاورتان می‌کوشد یک سبد سرمایه‌گذاری ویژه را با نامی عجیب و غریب به شما پیشنهاد دهد که هزینه‌ای افزوده را شامل می‌شود. فرض می‌کنیم شما برای بهره‌مند شدن از این سبد سرمایه‌گذاری باید ۰/۲۵ درصد از مبلغ کل سرمایه‌گذاری خودتان را نیز به منزله‌ی هزینه‌ی افزوده بابت این سبد بپردازید. این هزینه فراتر از هزینه‌های اصلی مربوط به سرمایه‌گذاری‌های شما در سبد سرمایه‌گذاری‌تان خواهد بود.

توجه داشته باشید که هیچ‌گونه اقدام ویژه به‌ازای این هزینه‌ی افزوده برای شما انجام نمی‌شود. این سبد سرمایه‌گذاری نیز سرمایه‌گذاری‌هایی متفاوت را در بر می‌گیرد که مشاورتان همه‌ی آن‌ها را برای شما در نظر گرفته و گردآوری کرده است. شما در ابتدای سرمایه‌گذاری‌کردنتان هزینه‌ی مربوط به این اقدام مشاورتان را پرداخته‌اید. چنین موقعیتی مانند این است که به فروشگاه‌های بروید و مبلغ ۱۰۰ دلار خرید کنید؛ سپس، مجبور شوید ۲۵ دلار هزینه‌ی اضافی بپردازید تا اجازه یابید کالاهای

خریداری شده‌ی خودتان را از فروشگاه بیرون آورید!

اگر مشاور مالی شما مبلغی را به منزله‌ی هزینه‌ی مدیریت سرمایه بابت گزینش سرمایه‌گذاری‌های متفاوت از شما دریافت کرده است؛ پس، دلیلی ندارد که بخواهد هزینه‌ای افزوده را نیز بابت یک سبد سرمایه‌گذاری ویژه از شما دریافت کند. او هزینه‌ی خدماتش را دریافت کرده و ماجرا پایان یافته است. چرا آنان می‌کوشند هزینه‌ای افزوده را نیز بابت پیشنهادهای به اصطلاح ویژه‌ی خودشان از شما دریافت کنند؟ من دلیل این موضوع را به شما می‌گویم: زیرا آنان می‌توانند چنین کاری را انجام دهند. زیرا شما ممکن است به این حقیقت توجه نداشته باشید.

”من نمی‌توانم کارمزدی از شما بپذیرم؛ بنابراین، بهتر است آن را هزینه‌ی مشاوره بنامیم!“

بعضی از مشاوران مستقل با مؤسسه‌های مالی قراردادی ویژه امضا می‌کنند. آنان به این ترتیب می‌توانند از شما کارمزد بگیرند؛ بی‌آن‌که خودتان از آن خبر داشته باشید. شیوه‌ی آنان این گونه است: مشاور شما سهام چند صندوق سرمایه‌گذاری مشترک معین را به شما پیشنهاد می‌کند. این مشاور نمی‌تواند به شما نشان دهد که کارمزدی پنهانی را از یک مؤسسه‌ی مالی دریافت می‌کند تا کالاها و خدمات آن را به شما پیشنهاد دهد. چنین وضعیتی برای او موقعیتی دشوار خواهد بود! به این ترتیب، او چه اقدامی انجام می‌دهد؟ آسان است! نامی دیگر را به جای کارمزد انتخاب می‌کند!

مشاور باهوش شما به مؤسسه‌ی مالی مراجعه می‌کند و از مسئولان آن مؤسسه می‌خواهد مبلغی را به‌منزله‌ی هزینه‌ی مشاوره برای او در نظر بگیرند. گردانندگان آن مؤسسه‌ی مالی نیز شادمانه چنین هزینه‌ای را می‌پردازند و همه‌ی آنان از آن به بعد با رضایت خاطر به زندگی‌شان ادامه می‌دهند. البته، شما در جایگاه یک مشتری در این زمینه استثنا محسوب می‌شوید زیرا به‌دلیل شیوه‌ی فریبکارانه‌ی مشاورتان به‌اشتباه تصور می‌کنید که توصیه‌ای مستقل و بی‌طرف را از او دریافت کرده‌اید.

چگونه بهترین مشاور را برای نیازهای خودتان بیابید؟

”شایستگی همچون پرنده‌ای نایاب در این جنگل‌های انبوه به‌نظر می‌رسد که، هرگاه آن را ببینم، تحسینش می‌کنم.“

فرانک آندروود، خانه‌ی پوشالی

من امیدوار هستم شما تاکنون به این نتیجه رسیده باشید: بهتر است از یک مشاور مالی مستقل کمک بگیرید که یک امانتدار واقعی باشد. اکنون چنین سؤال مطرح می‌شود: چگونه می‌توانید مشاوره‌ی ویژه را انتخاب کنید که به‌معنای واقعی بتواند به شما کمک کند؟

همان‌گونه که می‌توانید در تصویر بعد مشاهده کنید؛ همه‌ی مشاوران امین نیز عملکردی مشابه و یکسان ندارند. به این نکته توجه داشته باشید: یافتن مشاوره‌ی امین و رسمی، که از نظر قانونی وظیفه داشته باشد منافع شما را در اولویت قرار دهد،

به خودی خود کافی نیست. شما باید مشاورى را بيابيد كه در عرصه‌ى مالى به‌راستى انسانى خبره، كارآزموده و بامهارت باشد. به بيان ديگر، مشاور مستقل و امين شما بايد در بالاترين نقطه‌ى گوشه‌ى راست تصوير قرار بگيرد. در واقع شما بايد يك مشاور امين را با مهارتى استثنائى بيابيد. اين نقطه درست در مقابل پايين‌ترين نقطه‌ى سمت چپ تصوير قرار دارد. يك واسطه با مهارت اندك اغلب در چنين موقعيتى قرار مى‌گيرد.

همه‌ى مشاوران امين و رسمى نيز عملکردى مشابه و يکسان ندارند



چگونه مى‌توانيد پى ببريد يك مشاور رسمى، مستقل و امين به‌راستى از مهارت‌ها و تجربه‌هاى لازم براى كمك كردن به شما بهره‌مند است؟ براى اين منظور مى‌توانيد هنگام انتخاب كردن مشاور مالى‌تان اين پنج معيار بنيادين را در نظر داشته باشيد و

به کار ببرید:

شهر کتاب (nbookcity.com)

۱. **نخست این که اعتبار و مدارک مشاورتان را بررسی و ارزیابی کنید.** شما باید اطمینان یابید که آن شخص یا یکی از اعضای گروهش از شایستگی لازم برای انجام دادن کار شما بهره‌مند است. ما در این جا درباره‌ی نام‌ها یا لقب‌هایی عجیب و غریب حرف نمی‌زنیم. منظور من در واقع اعتبار حرفه‌ای و واقعی افراد است. اگر کمکی را در زمینه‌ی برنامه‌ریزی مالی جست‌وجو می‌کنید؛ اطمینان یابید که مشاورتان یک برنامه‌ریز مالی کارآزموده را با مدرکی معتبر در گروهش دارد. اگر کمکی حقوقی را جست‌وجو می‌کنید؛ اطمینان یابید وکلایی حرفه‌ای در گروه مشاورتان فعالیت می‌کنند. آیا توصیه‌ای مالیاتی را جست‌وجو می‌کنید؟ پس بکوشید اطمینان یابید که حسابدارانی رسمی در گروه مشاورتان فعالیت می‌کنند.

این مدارک و اعتبارنامه‌ها هرگز تضمین نمی‌کنند که مشاور انتخابی شما و اعضای گروهش به‌راستی از مهارت‌هایی عالی در زمینه‌ی فعالیتشان بهره‌مند هستند. با این حال، بسیار اهمیت دارد که بدانید مشاور انتخابی شما در سطح معمول از شایستگی لازم برای مشاوره‌دادن در زمینه‌ی فعالیتش بهره‌مند است.

۲. **در حالت آرمانی، اگر شما قصد دارید از کمک و راهنمایی یک مشاور بهره‌مند شوید؛ بهتر است دستاوردی عالی داشته باشید و فقط به مشاوره بسنده نکنید که قصد دارد راهکارهای مربوط به سرمایه‌گذاری شما را طراحی کند.** شما به معنای واقعی به مشاوره نیاز دارید که در طی سال‌های پیاپی کمکتان کند ثروت کلی زندگی‌تان را افزایش دهد. او برای این منظور باید به شما

نشان دهد که چگونه می‌توانید بهترین و به‌صرفه‌ترین راهکارها را در زمینه‌ی وام مسکن، بیمه، مالیات و غیره به‌کار بگیرید. به‌علاوه، شما به کمک و راهنمایی مشاوره‌ی نیاز دارید که بتواند برای میراثتان نیز برنامه‌ای طراحی کند و آن را به‌کار بگیرد. شاید انجام‌دادن چنین کاری در این لحظه برای شما غیرضروری به‌نظر برسد؛ اما بهره‌مندبودن از این سطح از دانش و مهارت برای مشاورتان اهمیت دارد زیرا مالیات‌ها به‌خودی‌خود ممکن است تفاوتی ۳۰ تا ۵۰ درصدی را در اندوخته‌ی احتمالی آینده‌ی شما از سرمایه‌گذاری‌های امروزتان به‌وجود آورند!

وقتی من پیام‌هایی بازرگانی را درباره‌ی مدیریت سرمایه مشاهده می‌کنم؛ آن‌ها را بسیار مبهم و کنایه‌آمیز می‌یابم. افراد فعال در این عرصه اغلب می‌کوشند فقط و فقط یک سبد سرمایه‌گذاری را برای شما طراحی کنند. بهترین راهکار ممکن این است: اقدامتان را با مشاوره‌ی شروع کنید که قصد دارید با گذشت زمان به‌همراه او پیشرفت کنید. به این ترتیب، بهتر است اطمینان یابید مشاور انتخابی‌تان از منابع و مهارت‌های لازم برای کمک‌کردن به رشد شما و همراه‌شدن با شما در این زمینه بهره‌مند است؛ حتی اگر شما اقدامتان را با سرمایه‌ای اندک شروع کرده باشید. به‌علاوه، این حقیقت را به ذهنتان بسپارید: گستره‌ی فعالیت نیز اهمیت دارد. شما بی‌تردید نمی‌خواهید مشاوره‌ی صادق، اما بی‌تجربه، داشته باشید که فقط مبالغه‌ی اندک را برای عده‌ای انگشت‌شمار از مشتریان مدیریت می‌کند.

۳. در مرحله‌ی بعد، باید اطمینان یابید مشاورتان از تجربه‌ی لازم برای همکاری کردن با افرادی همچون شما بهره‌مند است. آیا پیشینه‌ی مشاور انتخابی‌تان نشان می‌دهد او در گذشته برای مشتریانی در موقعیت شما، با نیازهایی مشابه، عملکردی عالی داشته است؟ برای نمونه؛ اگر شما بر موضوع ثروت‌آفرینی متمرکز هستید تا بتوانید در موقعیتی مناسب بازنشسته شوید؛ به کارشناسی واقعی و کارآزموده در زمینه‌ی برنامه‌ریزی برای دوران بازنشستگی نیاز دارید. با این حال، کارکنان روزنامه‌ی برنامه‌ریزی مالی پژوهشی را به‌صورت ناشناس انجام دادند و پی بردند ۴۶ درصد از مشاوران مالی برای خودشان نیز برنامه‌ی بازنشستگی ندارند! من نمی‌توانم باور کنم آنان چنین حقیقتی را به‌آسانی مطرح کنند! آیا می‌توانید تصور کنید یک مربی بدنسازی شخصی را برای خودتان انتخاب کنید که خودش در طی دهه‌ها ورزش نکرده است؟ آیا می‌توانید تصور کنید از یک کارشناس تغذیه کمک بگیرید که به شما می‌گوید بهتر است هرچه بیشتر میوه و سبزی بخورید؛ اما خودش در خوردن کیک اسفنجی پرخامه زیاده‌روی می‌کند؟

۴. این نکته نیز اهمیتی بسیار دارد که اطمینان یابید نگرش مالی شما و مشاور انتخابی‌تان در یک راستا قرار می‌گیرد. برای نمونه؛ آیا مشاور انتخابی‌تان باور دارد که با گزینش شخصی سهام یا سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک پویا و پرهزینه می‌توانید در بلندمدت بر بازار سهام تسلط و برتری داشته باشید؟ آیا مشاور انتخابی‌تان تشخیص می‌دهد که احتمال تسلط و برتری یافتن بر بازار سهام بسیار ضعیف است و همین موضوع سبب می‌شود او بر گزینش یک سبد سرمایه‌گذاری متنوع

از سهام صندوق‌های شاخصی متمرکز شود؟ بعضی از مشاوران مالی ممکن است بگویند بعضی از نیازهای شما را در زمینه‌ی بهره‌مند شدن از کمک یک مشاور رسمی، امین و مستقل پوشش دهند؛ اما آنان اغلب در این زمینه موفق نمی‌شوند زیرا مصمم هستند به صورت شخصی به دادوستد کردن سهام بپردازند. من به راستی از هرگونه مشاوره می‌گریزم که ادعا می‌کند می‌تواند همواره بر بازار سهام تسلط و برتری یابد. شاید سخن بعضی از مشاوران در این زمینه به راستی حقیقت داشته باشد؛ اما من همیشه در این باره تردید می‌کنم. چنین مشاورانی اغلب یا خوش بین افراطی هستند یا به خودشان نیز دروغ می‌گویند.

۵. **در پایان، بسیار اهمیت دارد مشاوره مالی را بیابید که بتوانید امور شخصی زندگی‌تان را نیز برای او بازگو کنید.** یک مشاور خوب اغلب در طی سال‌های بسیار دوست و هم‌پیمان شما خواهد بود و در سفر مالی بلندمدت‌تان همواره راهنمایی‌تان خواهد کرد. بی تردید چنین رابطه‌ای یک رابطه‌ی حرفه‌ای و کارشناسانه خواهد بود؛ اما آیا پول برای شما نیز همچون من یک موضوع شخصی ژرف به شمار نمی‌آید؟ پول به امیدها و رؤیاهای ما، به آرزوی ما برای اهمیت دادن به نسل بعدی، به خواست ما برای تأثیرگذاری نیکوکارانه و مهربانانه، به گرایش ما برای زندگی کردن به شیوه‌ی استثنایی و دلخواه‌مان، پیوند خورده است. اگر شما بتوانید در این باره با مشاوره مطمئن حرف بزنید که با او ارتباط دارید و به او علاقه‌مند هستید؛ برای دستیابی به اهدافتان به راستی اقدامی تأثیرگذار انجام داده‌اید.

پاداش بزرگ

بخشی عمده از این فصل به موانعی فراوان مربوط می‌شود که ما در تلاش برای یافتن توصیه‌های مالی مناسب باید بر آن‌ها تسلط یابیم. تضاد منافع، پنهان کاری و فریبکاری، بدگمانی و رفتارهای خودمحورانه، نمونه‌هایی از این موانع به‌شمار می‌آیند. آیا عجیب نیست که یافتن مشاورانی مشتری‌محور، با مهارت ویژه و تلاشی واقعی برای به‌ثمررساندن ادعاهای خودشان، به‌راستی اقدامی دشوار محسوب می‌شود؟ تعجیبی ندارد که عده‌ای بسیار از انسان‌ها در این زمینه ناامید می‌شوند و تصمیم می‌گیرند خودشان به امور مالی زندگی‌شان رسیدگی کنند!

به‌هرحال، بهتر است به شما بگویم؛ وقتی به خط پایان این مسابقه‌ی پرمانع می‌رسید و یک مشاور امین و کارآزموده را می‌یابید؛ در واقع پاداشی بزرگ نصیبتان خواهد شد. هیچ عاملی به‌اندازه‌ی همراه‌شدن با یک مشاور باهوش، که با پیچ‌وخم‌های صنعت مالی آشنایی دارد و می‌تواند شیوه‌هایی تأییدشده را برای موفق‌شدن در هر فضای اقتصادی پیشنهاد دهد، بر آینده‌ی مالی انسان‌ها تأثیری مثبت و سازنده باقی نمی‌گذارد. یک مشاور خوب با عملکردی در سطح جهانی از آغاز تا پایان سفر مالی شما به‌شیوه‌ای حیرت‌آور کمکتان خواهد کرد. چنین مشاوره‌ی اغلب در تعیین کردن اهدافتان به شما کمک می‌کند. او به‌ویژه کمکتان می‌کند تا نوسان‌های پی‌درپی بازار را تاب آورید و همچنان در مسیر دستیابی به اهدافتان باقی بمانید. او این احتمال را به‌شدت افزایش می‌دهد که شما به‌معنای واقعی به اهدافتان خواهید رسید.

در شرکت برنامه‌ریزی خلاق، شرکت رسمی و ثبت‌شده در زمینه‌ی مشاوره‌ی سرمایه‌گذاری با مدیریت پیتِر مَلوک، دوست و همکار عزیزم به‌ویژه در نوشتن این کتاب، توصیه‌هایی عاری از تضاد منافع در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری در اختیار مشتریان قرار می‌گیرد که بسیار جامع و فراگیر هستند. پیتِر شالوده‌ی این شرکت را بنیان نهاد تا مشتریان بتوانند از خدمات حرفه‌ای مشاوران مالی آنان بهره‌مند شوند. این مشاوران در واقع کارشناسانی حرفه‌ای را در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری، وام مسکن، بیمه، مالیات و حتی برنامه‌ریزی برای خرید املاک و مستغلات شامل می‌شوند. هزینه‌ی بهره‌مندشدن از توصیه‌های مالی آنان چقدر است؟ شما سالیانه به‌طور میانگین هزینه‌ای را کم‌تر از ۱ درصد بابت بهره‌مندشدن از خدمات این تیم کارآزموده پرداخت می‌کنید.

شاید به‌نظر برسد که خدمات شرکت پیتِر برای انسان‌های ثروتمند طراحی و برنامه‌ریزی شده است. به‌هرحال، بهتر است بدانید پیتِر و اعضای گروهش فقط و فقط به اَبَرثروتمندان خدمت نمی‌کنند. پیتِر به درخواست من بخشی ویژه را برای کمک کردن به مشتریانی راه‌اندازی کرده است که در ابتدای سفر مالی‌شان قرار دارند و سرمایه‌ی آنان دست‌کم ۱۰۰۰۰۰ دلار است.

من می‌خواهم تأکید کنم که هرگز قصد ندارم به‌شیوه‌ای تبلیغی بکوشم شما را به استفاده کردن از خدمات شرکت پیتِر ترغیب و تشویق کنم؛ حتی با وجود این‌که خودم هم‌اکنون عضو هیئت مدیره‌ی شرکت او و رییس بخش روانشناسی سرمایه‌گذاران هستم.

اگر شما مشاور مالی را می‌شناسید که می‌تواند کاری شگفت‌آور را برای شما انجام دهد؛ من بسیار خوشحال می‌شوم. از سوی دیگر، می‌دانم حتی شروع کردن فرایند جست‌وجو برای یافتن توصیه‌ای مالی، کارشناسانه و بی‌غرض و پی‌بردن به چگونگی اعتماد کردن به مشاور ویژه، به‌راستی کاری هراس‌آور است. اگر شما خواستار راهی میان‌بر در این زمینه هستید؛ می‌توانید با مراجعه کردن به وبگاه www.getasecondopinion.com از کارکنان شرکت برنامه‌ریزی خلاق بخواهید تا به‌صورت رایگان ایده‌ای را به‌منزله‌ی گزینه‌ی پیشنهادی برای شما مطرح کنند. در این صورت، یکی از مدیران شرکت می‌تواند وضعیت مالی شما را ارزیابی و تعیین کند آیا مشاور مالی کنونی‌تان به‌نفع شما عمل می‌کند یا خیر. اگر می‌خواهید از این مرحله نیز فراتر روید و شرکت برنامه‌ریزی خلاق را به‌منزله‌ی مشاور مالی، مستقل و امین خود برگزینید؛ ما شادمانه شما را به‌منزله‌ی یکی از اعضای خانواده‌ی بزرگمان می‌پذیریم. اگر در کشوری دیگر زندگی می‌کنید و می‌خواهید از مشاوران هم‌وطن خودتان کمک بگیرید؛ با در نظر گرفتن معیارهای مطرح‌شده و جست‌وجوی سنجیده می‌توانید به نتیجه‌ی مطلوب برسید. شاید شرکتی با عملکردی مشابه شرکت پیتر در کشور شما هم وجود داشته باشد. شاید هم عده‌ای با خواندن این کتاب انگیزه بگیرند و برای راه‌اندازی کردن چنین شرکتی اقدام کنند.

اکنون نمونه‌ای را مطرح می‌کنم تا نشانتان دهم چرا این نگرش کل‌نگر به‌راستی تأثیرگذار است. بسیاری از انسان‌ها، خارج از محدوده‌ی سبد سرمایه‌گذاری سنتی‌تر خودشان، در زمینه‌ی املاک نیز سرمایه‌گذاری‌هایی انجام داده‌اند؛ اما، وقتی آنان از یک

مشاور کمک می‌گیرند، این سرمایه‌گذاری‌ها را به‌ندرت مطرح می‌کنند. تصور کنید شما دارای چند ملک هستید. یک مشاور خبره و کارآزموده به این موضوع توجه می‌کند که شما چگونه می‌توانید نقدینگی خودتان را در این زمینه به بیشترین میزان ممکن برسانید. او ممکن است بتواند به شما کمک کند وام‌های مسکن مربوط به این املاکتان را دوباره سازمان‌دهی کنید. نتیجه‌ی اقدام او چه می‌شود؟ شما به احتمال بسیار زیاد می‌توانید روی یک یا دو ملک دیگر سرمایه‌گذاری کنید؛ بی‌آن‌که پول نقدی اضافی بپردازید. درحقیقت، شاید حتی مبلغ کلی اقساط وام مسکنتان نیز، در مقایسه با گذشته، کم‌تر باشد! مزیت بهره‌مندشدن از توصیه‌های کارشناسانه این چنین است.

هفت سؤال بنیادین که بهتر است از مشاور احتمالی‌تان بپرسید

یک شیوه‌ی مناسب، برای اطمینان‌یافتن از این حقیقت که آیا مشاوره‌ی کارآزموده و مطمئن را انتخاب کرده‌اید یا خیر، این است که هفت سؤال بنیادین را برای او مطرح کنید. مطرح کردن این سؤال‌ها و دستیابی به پاسخ آن‌ها کمکتان می‌کند تا به تضادها و دغدغه‌هایی احتمالی پی ببرید که در غیر این صورت به آن‌ها پی نمی‌برید و ممکن است در این زمینه به‌اشتباه دچار شوید. اگر هم‌اکنون نیز مشاوره‌ی مالی دارید؛ بسیار اهمیت دارد که این سؤال‌ها را برای او نیز مطرح کنید و پاسخ‌هایش را بشنوید. من؛ قبل از این‌که آینده‌ی مالی‌ام را به‌دست یک مشاور مالی بسپارم؛ می‌خواهم این حقایق را بدانم:

۱. آیا شما یک مشاور رسمی سرمایه‌گذاری هستید و پروانه‌ی کار دارید؟ اگر پاسخ او به سؤال شما منفی بود؛ این مشاور در واقع فقط یک واسطه یا نماینده‌ی شرکتی ویژه به‌شمار می‌آید. در این صورت، به او لب‌خند بزنید و با او خداحافظی کنید. اگر پاسخ او به سؤال شما مثبت بود؛ او از نظر قانونی وظیفه دارد امین شما باشد. البته در این وضعیت نیز باید اطمینان یابید که او فقط به‌منزله‌ی مشاور مستقل، رسمی و امین فعالیت می‌کند یا گاهی به‌دلیل نفع شخصی در نقش نماینده‌ی شرکتی ویژه قرار می‌گیرد.

۲. آیا شما یا شرکستان با یک شرکت واسطه‌همکاری می‌کنید؟ اگر پاسخ او به این سؤال شما مثبت بود؛ شما با انسانی سروکار دارید که ممکن است به‌منزله‌ی یک واسطه عمل کند و اغلب انگیزه‌ای نیرومند دارد تا سرمایه‌گذاری‌هایی ویژه را، البته به‌نفع خودش و شرکت محل فعالیتش، به شما پیشنهاد دهد. یکی از شیوه‌های آسان برای پی‌بردن به این موضوع در واقع نگریستن به پایین صفحه‌ی وبگاه مشاور انتخابی‌تان یا کارت ویزیت او خواهد بود. توجه کنید آیا چنین جمله‌هایی را در آن قسمت می‌بینید یا خیر: "پیشنهاد ما به شما: سهام شرکت..... (در این جا نام شرکت محل فعالیت مشاور انتخابی‌تان مشاهده می‌شود)؛ عضو سازمان تنظیم آیین‌نامه‌های صنعت مالی یا عضو سازمان حمایت از سرمایه‌گذاران بورس و اوراق بهادار". اگر چنین عباراتی را مشاهده کردید؛ پس، چنین شخصی ممکن است به‌منزله‌ی یک واسطه عمل کند. اگر چنین است؛ هرچه زودتر از او بگریزید! به‌خاطر نجات دادن زندگی‌تان هرچه سریع‌تر از او دور شوید!

۳. آیا شرکت شما سرمایه‌گذاری کردن را در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک خصوصی یا حساب‌هایی را با مدیریت شخصی و البته پرهزینه پیشنهاد می‌دهد؟ شما در پاسخ به این سؤال باید پاسخی منفی را به شیوه‌ای قاطعانه و با تأکید بشنوید. اگر پاسخ آن شخص به این سؤال شما پاسخی مثبت است؛ پس، همچون یک باز شکاری مراقب کیف پولتان باشید! پاسخ مثبت این افراد شاید به این معنی باشد که قصد دارند با معرفی کردن کالاها یا خدماتی ویژه به شما درآمدی افزوده را برای خودشان به‌ارمغان آورند. فروختن این کالاها یا خدمات برای آنان بسیار سودآفرین خواهد بود؛ اما خریدن این کالاها یا خدمات ممکن است برای شما چندان سودآفرین نباشد.

۴. آیا شما یا شرکت محل فعالیتتان بابت پیشنهاد دادن سرمایه‌گذاری‌هایی ویژه از شخص یا شرکتی معین کارمزد یا پاداش دریافت می‌کنید؟ این سؤال در واقع سؤالی نهایی در این زمینه خواهد بود که شما می‌خواهید پاسخ آن را بدانید. چرا؟ زیرا شما باید اطمینان یابید مشاورتان وسوسه نمی‌شود کالاها یا خدماتی را به شما پیشنهاد دهد که کارمزدهایی کلان، پاداش‌هایی فراوان، هزینه‌هایی عالی بابت مشاوره، سفرهای گوناگون یا شیرینی‌هایی دیگر را برایش به‌ارمغان خواهند آورد.

۵. وقتی موضوع سرمایه‌گذاری کردن مطرح است؛ شیوه و فلسفه‌ی کاری شما چگونه خواهد بود؟ مطرح کردن این سؤال کمکتان می‌کند تا پی ببرید آیا مشاور انتخابی‌تان باور دارد که می‌تواند با گزینش شخصی سهام یا سرمایه‌گذاری کردن در

صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک پرهزینه بر بازار تسلط و برتری یابد یا خیر. این بازی در بلندمدت پیامدی به‌استثنای باخت قطعی نخواهد داشت؛ مگر این که مشاور انتخابی شما در عرصه‌ی مالی آبرستاره‌ای همچون ری دالیو یا وارن بافت باشد. البته، این احتمال بسیار اندک است که چنین افرادی در میان ما حضور داشته باشند.

۶. کدام خدمات مالی را به‌استثنای راهکارهای سرمایه‌گذاری و مدیریت سبد سرمایه‌گذاری پیشنهاد می‌دهید و اجرا می‌کنید؟

ممکن است شما، بر این مبنا که در چه مرحله‌ای از زندگی قرار دارید، فقط به راهکارها و گزینه‌هایی مناسب برای سرمایه‌گذاری کردن نیاز داشته باشید. به هر حال، هرچه سنتان افزایش می‌یابد، ثروتی بیشتر به دست می‌آورید و به مرحله‌ای می‌رسید که باید دارایی‌هایی بیشتر را مدیریت کنید؛ بسیاری از رویدادهای زندگی‌تان از نظر مالی پیچیده‌تر می‌شوند. برای نمونه؛ شاید شما به یک حساب پس‌انداز برای هزینه‌ی تحصیلی فرزندتان نیاز دارید؛ شاید بهتر است یک برنامه‌ی بازنشستگی را برای خودتان در نظر بگیرید؛ شاید مجبور شوید به گزینه‌های سهامتان رسیدگی کنید یا شاید بهتر باشد برای املاکتان برنامه‌ریزی کنید. بسیاری از مشاوران؛ هنگام اقدام کردن در زمینه‌ای به‌استثنای سرمایه‌گذاری؛ توانایی‌ها و مهارت‌هایی محدود دارند. همان‌گونه که در گذشته هم مطرح کردم؛ بسیاری از آنان از نظر قانونی اجازه ندارند توصیه‌هایی مالیاتی را برای شما مطرح کنند زیرا فقط به منزله‌ی یک واسطه عمل می‌کنند. شما در حالت مطلوب به یک مشاور کارآزموده نیاز دارید که در همه‌ی زمینه‌های برنامه‌ریزی مالی شما؛ از برنامه‌ریزی برای سرمایه‌گذاری کردن تا گرفته تا برنامه‌ریزی برای کسب و کار و حتی

املاکتان؛ بتواند ابزارهایی مناسب را در اختیارتان قرار دهد تا هرچه بیشتر از مزیت معافیت و کارایی مالیاتی بهره‌مند شوید.

۷. پول من در کجا نگهداری خواهد شد؟ یک مشاور رسمی، مستقل و امین همیشه باید از یک مؤسسه‌ی معتبر برای نگهداری سرمایه‌های شما استفاده کند. برای نمونه؛ مؤسسه‌هایی همچون فیدلیتی، شواب و تی دی امریت‌رید در امریکا دارای شعبه‌های خزانه‌داری هستند که پول شما را در فضایی امن حفظ می‌کنند. سپس، شما و کالتنامه‌ای کاری را با مسئولیت محدود در اختیار مشاور انتخابی‌تان قرار می‌دهید تا او بتواند پولتان را مدیریت کند؛ اما او هرگز اجازه ندارد از سرمایه‌ی شما برداشت کند. خبر خوب درباره‌ی چنین شیوه‌ای این است که شما در صورت تصمیم‌گرفتن به اخراج کردن مشاورتان مجبور نیستید حساب‌های خودتان را به مؤسسه‌ای دیگر انتقال دهید. شما به‌سادگی می‌توانید یک مشاور جدید را استخدام کنید که می‌تواند مدیریت حساب‌های شما را به‌عهده بگیرد؛ بی‌آن‌که فرصت رشد سرمایه‌ی خودتان را حتی در کوتاه‌مدت از دست بدهید. چنین ساختاری همچنین مانع می‌شود کلاهبرداری همچون برنی میداف بتواند سرمایه‌ی شما را به‌چنگ آورد.

مأموریت به‌ثمر رسید!

ما در بخش اول از این کتاب به‌راستی مطالبی فراوان و بنیادین را مطرح کرده‌ایم. همان‌گونه که به‌یاد می‌آورید؛ این بخش از کتاب به‌منزله‌ی کتابچه‌ی قانون برای موفقیت مالی شما طراحی شده است. فقط چند لحظه درباره‌ی مهم‌ترین قوانینی

بیندیشید که آن‌ها را تاکنون آموخته‌اید:

* شما آموخته‌اید که بهتر است سرمایه‌گذاری‌هایی بلندمدت داشته باشید؛ به گونه‌ای که سرسختانه در زمین بازی باقی بمانید و در نتیجه‌ی هیچ‌یک از سقوط‌ها یا بحران‌های مالی از جای خود تکان نخورید و این میدان را ترک نکنید. شما آموخته‌اید که نباید مدام به درون زمین بازی وارد یا از آن خارج شوید.

شما آموخته‌اید که بسیاری از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اغلب هزینه‌هایی گزاف را بابت عملکرد ضعیفشان از شما دریافت می‌کنند. درست به همین دلیل بهتر است در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی کم‌هزینه سرمایه‌گذاری کنید. شما می‌توانید این سرمایه‌گذاری‌های خودتان را در بلندمدت حفظ کنید و چنین اقدامی از نظر مالی نیز به‌نفعتان خواهد بود.

شما آموخته‌اید که هزینه‌های اضافی و غیرضروری اغلب تأثیری ویران‌کننده دارند. درست همان‌گونه که موریانه‌ها شالوده‌ی خانه‌ی شما را سست می‌کنند؛ این هزینه‌ها نیز شالوده‌ی آینده‌ی مالی شما را سست خواهند کرد.

شما آموخته‌اید چگونه یک مشاور مالی مستقل، رسمی و امین را بیابید که به‌راستی شایستگی دارد و اعتماد شما را به‌خوبی پاسخ‌گو خواهد بود.

اکنون که کتابچه‌ی قانون را به‌پایان رسانده‌اید؛ یکی از محدود انسان‌هایی هستید که به‌معنای واقعی می‌دانند ساختار مالی ما

چگونه کار می‌کند. اکنون که قوانین بازی را می‌دانید؛ آماده هستید تا به زمین بازی وارد شوید!

بخش دوم از کتاب در واقع نقشه‌ای را برای سفر مالی در اختیارتان قرار می‌دهد. چنین نقشه‌ای به شما توانایی می‌بخشد تا برنامه‌ی مالی شخصی و کاربردی خودتان را هم‌اکنون اجرا کنید. در فصل ششم، چهار اصل بنیادین را برای شما مطرح خواهم کرد که برترین سرمایه‌گذاران دنیا در تصمیم‌گیری‌های مربوط به سرمایه‌گذاری‌های خودشان اغلب آن‌ها را به کار می‌برند. در فصل هفتم، می‌آموزید که چگونه خرس مالی زندگی‌تان را بکشید. برای این منظور کافی است یک سبد سرمایه‌گذاری را با گونه‌هایی متنوع از سرمایه‌گذاری‌ها برای خودتان طراحی کنید که سبب می‌شوند در طی سقوط بازارهای مالی نیز به خوبی دوام آورید و حتی سودآفرینی کنید. سپس، در فصل هشتم از بخش سوم کتاب، نشانتان می‌دهم که چگونه می‌توانید دشمن درونتان را ساکت کنید. در این فصل، رازهایی مهم را برای شما مطرح می‌کنم که آن‌ها را در مدت زمانی بیش از ۴۰ سال درباره‌ی روانشناسی ثروت‌آفرینی آموخته‌ام.

این کتابچه‌ی بازی یا نقشه‌ی راه در واقع دانش لازم و ابزارهایی کاربردی را برای دستیابی به رهایی کامل مالی در اختیارتان می‌گذارد! آیا هم‌اکنون احساس می‌کنید که جریان‌ی از قدرت و توانمندی در رگ‌های شما به حرکت درآمده است؟ پس، کتاب را ورق بزنید زیرا زمان مناسب فرا رسیده است تا کتابچه‌ی بازی خودتان را طراحی کنید، مهار و مدیریت امور مالی‌تان را به عهده

بگیرید و سرسختانه به زمین بازی پول آفرینی وارد شوید.....

شهر کتاب (nbookcity.com)

بخش دوم: کتابچه‌ی بازی انسان‌های سرسخت

شهر کتاب (nbookcity.com)

فصل ششم: چهار اصل بنیادین

اصولی بنیادین که در تصمیم‌گیری‌های مربوط به تک‌تک سرمایه‌گذاری‌های مالی زندگی‌تان بسیار کاربردی و مؤثر خواهند بود "بیایید این موضوع را ساده‌سازی کنیم. بیایید آن را به معنای واقعی ساده‌سازی کنیم."

استیو جابز، بنیان‌گذار شرکت اپل

هر انسانی ممکن است گاهی به شدت خوش‌شانس باشد و در قرعه‌کشی برنده شود. هر انسانی ممکن است گاه‌گاهی سهامی برنده را برگزیند. به هر حال، اگر شما خواستار دستیابی به موفقیت مالی ماندگار هستید؛ به عواملی بسیار فراتر از خوش‌شانسی‌های گاه‌وپی‌گاه نیاز دارید. من کمابیش بیش از چهاردهه است که به مطالعه و پژوهش کردن درباره‌ی موضوع موفقیت مشغول هستم. در این مدت پی برده‌ام بسیاری از انسان‌های موفق در زمینه‌های گوناگون زندگی فقط و فقط انسان‌هایی خوش‌شانس نیستند. آنان در واقع مجموعه‌ای متفاوت را از باورها در سر می‌پرورانند. آنان مجموعه‌ای متفاوت را از راهکارها به کار می‌برند. آنان، در مقایسه با انسان‌های دیگر، بسیاری از کارها را به شیوه‌ای متفاوت انجام می‌دهند.

من این ویژگی را در همه‌ی افرادی مشاهده کرده‌ام که در زمینه‌های مختلف زندگی به موفقیت رسیده‌اند. برای نمونه؛ شاید آنان کوشیده‌اند رابطه‌ی زناشویی خودشان را در مدت‌زمانی بیش از نیم‌قرن همچنان شاد و پرشور نگه دارند؛ شاید کوشیده‌اند وزنشان را کاهش دهند و در طی دهه‌ها همچنان در این زمینه استوار باقی بمانند و شاید هم کوشیده‌اند ثروتی میلیارد دلاری

به دست آورند.

نکته‌ی مهم این است که ما بکوشیم ساختارهای موفقیت‌آفرین آنان را تشخیص دهیم و از آن‌ها الگوبرداری کنیم. ما باید این ساختارها را در تصمیم‌گیری‌های خودمان در زندگی در نظر داشته باشیم و بکوشیم آن‌ها را به شیوه‌ای سنجیده به کار ببریم. این ساختارها در واقع بخش‌های مختلف کتابچه‌ی بازی شما را برای دستیابی به موفقیت تشکیل می‌دهند.

وقتی من سفرم را برای یافتن راه‌حلهایی شروع کردم که از نظر مالی برای مردم مفید و مؤثر باشند؛ زندگی‌نامه‌ی موفق‌ترین و نامدارترین انسان‌ها را در این عرصه مطالعه و در پایان با عده‌ای بیش از ۵۰ تن از اسطوره‌های سرمایه‌گذاری گفت‌وگو کردم. من مصمم بودم راز موفقیت این افراد را کشف کنم تا پی ببرم چه عواملی به‌راستی پیامدهای حیرت‌آور آنان را در دنیای مالی توجیه می‌کند. من در کل همواره این سؤال را برای خودم مطرح می‌کردم: آنان کدام ساختارهای مشترک یا مشابه را به کار می‌گیرند؟

در حالی که به‌زودی پی بردم؛ یافتن پاسخ برای این سؤال به‌راستی دشوار بود. مشکل اصلی این است: همه‌ی این سرمایه‌گذاران با استعداد و ابرموفق در کل نگرش‌ها و شیوه‌هایی متفاوت را برای پول‌آفرینی در نظر داشتند و به کار می‌گرفتند. برای نمونه؛ پاول تئودور جونز در واقع بازرگانی است که اغلب بر مبنای نگرشش درباره‌ی اقتصاد کلان در سطح جهان پول‌آفرینی می‌کند. بافت همواره سرمایه‌گذاری‌هایی بلندمدت را در شرکت‌های سهامی عام و خاص انجام می‌دهد که مزیتی رقابتی و پایا دارند. کارل

آیکان اغلب کسب و کارهایی را برای سرمایه‌گذاری کردنش هدف قرار می‌دهد که عملکردی ضعیف دارند. او سپس می‌کوشد مدیر مجموعه را متقاعد یا حتی مجبور کند راهکارش را به شیوه‌هایی تغییر دهد که به‌نفع سهامداران مجموعه باشد. بسیار شفاف و آشکار به‌نظر می‌رسد که راه‌های رسیدن به موفقیت به‌راستی فراوان و گوناگون است. در نتیجه، یافتن ویژگی‌های مشترک و مشابه در این زمینه به‌معنای واقعی کاری دشوار به‌شمار می‌آید.

البته، در طی هفت سال گذشته، همان کاری را انجام داده‌ام که همیشه به انجام دادن آن علاقه داشتم. در این مدت کوشیده‌ام مفاهیم بسیار پیچیده را در نظر بگیرم که درک و اجرایی کردن آن‌ها به‌شدت دشوار به‌نظر می‌رسد. سپس، چند اصل بنیادین و ساده را از دل آن‌ها بیرون کشیده‌ام که انسان‌هایی همچون من و شما نیز به‌معنای واقعی می‌توانیم آن‌ها را به‌کار ببریم. به‌این‌ترتیب، فکر می‌کنید من چه حقیقتی را کشف کردم؟ من پی بردم چهار اصل مهم و بنیادین وجود دارد که کمابیش همه‌ی سرمایه‌گذاران موفق در تصمیم‌گیری‌های مربوط به سرمایه‌گذاری‌های خود می‌کوشند آن‌ها را در نظر بگیرند. من این اصول را چهار اصل بنیادین می‌نامم. من این چهار اصل یا ساختار مهم را در این فصل توضیح خواهم داد. این اصول به‌راستی بر توانایی شما در مسیر دستیابی به رهایی مالی می‌افزایند.

آیا به‌یاد می‌آورید در گذشته این موضوع را مطرح کردم که پیچیدگی به‌راستی دشمن اقدام کردن محسوب می‌شود؟ بسیار خوب،

اکنون، وقتی این چهار اصل بنیادین را برای شما مطرح می‌کنم؛ ممکن است با خودتان چنین بگویید: "چه مهم و بنیادین! چه ساده!" آیا می‌دانید موضوع اصلی چیست؟ شما به‌راستی در این باره حق دارید!

به‌هر حال، بهتر است بدانید دانستن این اصول به‌خودی‌خود کافی نیست. شما باید آن‌ها را در عمل به‌کار ببرید.



اقدام کردن و دست‌به‌کار شدن به‌راستی اهمیتی بسیار دارد. من نمی‌خواهم به‌شیوه‌ای غیرضروری بکوشم مطالبی پیچیده را مطرح کنم؛ به‌گونه‌ای که شما دریایان روی کوهی از اطلاعات فراوان نشسته باشید، اما ندانید بهتر است با آن‌ها چه اقدامی انجام دهید. هدف من این نیست که شما را با بحث‌های ماهرانه و کارشناسانه گیج و مبهور کنم. هدف من این است که آمیزه‌ای را از مطالب مهم در این زمینه برای شما مطرح، ساده‌سازی و شفاف‌سازی کنم؛ به‌گونه‌ای که شما احساس کنید هم‌اکنون از توانایی لازم برای دست‌به‌کار شدن و اقدام کردن بهره‌مند هستید!

این اصول به همراه هم در واقع فهرستی ارزشمند را از کارهای مهم و ضروری برای سرمایه گذاری کردن در اختیار ما قرار می دهند. من هرگاه با مشاوران مالی ام درباره ی گونه ای سرمایه گذاری احتمالی گفت و گو می کنم؛ می خواهم بدانم آن سرمایه گذاری به راستی بخشی عمده از این چهار معیار بنیادین را پوشش می دهد یا خیر. اگر آن سرمایه گذاری بخشی عمده از این معیارهای بنیادین را شامل نشود؛ من به سادگی به انجام دادن آن علاقه نشان نمی دهم.

چرا من در این باره بسیار سرسختانه عمل می کنم؟ زیرا فقط بسنده کردن به گفتن این جمله کافی نیست که این اصول به راستی اصولی مفید و کاربردی هستند بلکه باید بکوشیم آن ها را همواره به یاد داشته باشیم و به کار ببریم. موفق ترین سرمایه گذاران اغلب می دانند که باید این اصول را همواره در نظر داشته باشند و به کار بگیرند. این اصول آن قدر اهمیت دارند که شما باید آن ها را در وجودتان نهادینه کنید؛ با در نظر گرفتن آن ها به زندگی تان ادامه دهید و آن ها را به منزله ی شالوده ای بنیادین برای تک تک اقدامات خودتان در جایگاه یک سرمایه گذار در نظر بگیرید. چکیده ی کلام این است: این چهار اصل بنیادین باید در دل نقشه ی راه یا کتابچه ی سرمایه گذاری شما قرار بگیرند.

اصل بنیادین شماره ی ۱: بکوشید پولتان را از دست ندهید

هر یک از سرمایه گذاران موفق همواره در ابتدای فرایند سرمایه گذاری خودشان چنین سؤالی را مطرح می کنند: " چگونه می توانم

تا حد امکان از هرگونه ازدست دادن پول و سرمایه‌ام بپرهیزم؟ شاید این سؤال خلاف غریزه و گرایش بشری ما به نظر برسد. درکل، بسیاری از ما بر مطرح کردن سؤالی متمرکز می‌شویم که درست در نقطه‌ی مقابل این سؤال قرار می‌گیرد. ما چنین سؤال‌هایی را مطرح می‌کنیم: "چگونه می‌توانم پول‌آفرینی کنم؟ چگونه می‌توانم بیشترین سود ممکن را به دست آورم و به موفقیتی شگرف برسم؟"

به هر حال، بهتر است بدانید موفق‌ترین سرمایه‌گذاران اغلب در این اندیشه هستند که تا حد امکان از هرگونه ازدست دادن پول و سرمایه‌ی خودشان بپرهیزند. چرا؟ زیرا آنان از این حقیقت ساده، اما ژرف، آگاهی دارند: هرچه پولی بیشتر از دست بدهید؛ بازگشتن به نقطه‌ی شروع فعالیتتان دشوارتر خواهد شد.

من قصد ندارم کاری کنم تا شما احساس کنید به کلاس ریاضیات دوران دبیرستانتان بازگشته‌اید! اما بسیار اهمیت دارد که لحظه‌ای درنگ کنید تا پی ببرید چرا ازدست دادن پول و سرمایه به‌راستی یک فاجعه به‌شمار می‌آید. تصور می‌کنیم شما ۵۰ درصد از پولتان را بابت یک سرمایه‌گذاری نامناسب از دست داده‌اید. در این صورت، فکر می‌کنید چه مبلغی را باید به منزله‌ی سود به دست آورید تا دوباره به جایگاه نخستتان بازگردید. بسیاری از انسان‌ها می‌گویند که باید سودی ۵۰ درصدی به دست آورند؛ اما آنان به معنای واقعی اشتباه می‌کنند.

بهتر است این موضوع را دقیق‌تر بررسی کنیم. اگر شما مبلغی را معادل ۱۰۰۰۰۰ دلار سرمایه‌گذاری کرده و ۵۰ درصد آن را از دست داده‌اید؛ پس، در حال حاضر سرمایه‌ای ۵۰۰۰۰ دلار دارید. اگر سودی ۵۰ درصدی را بر مبنای سرمایه‌ی ۵۰۰۰۰ دلار خودتان به دست آورید؛ سرمایه‌ی شما در کل به مبلغی معادل ۷۵۰۰۰ دلار می‌رسد. شما هنوز ۲۵۰۰۰ دلار از سرمایه‌ی اولیه‌ی خودتان کم‌تر دارید.

در حقیقت، شما برای جبران کردن ضرر و زیانتان؛ بازگشتن به نقطه‌ی شروع و دستیابی به سرمایه‌ی ۱۰۰۰۰۰ دلاری اولیه‌ی خودتان؛ باید سودی ۱۰۰ درصدی به دست آورید. **این فرایند ممکن است به آسانی حدود یک دهه طول بکشد.** چنین حقیقتی به راستی جمله‌ی مشهور وارن بافت را درباره‌ی دو قانون نخست سرمایه‌گذاری‌اش به خوبی توجیه می‌کند. به قانون‌های وارن بافت درباره‌ی سرمایه‌گذاری توجه کنید: "قانون شماره‌ی ۱: بکوشید هرگز پولتان را از دست ندهید. قانون شماره‌ی ۲: به قانون شماره‌ی ۱ توجه کنید".

اسطوره‌های دیگر سرمایه‌گذاری نیز به همین نسبت به از دست ندادن پولشان اهمیت می‌دهند. برای نمونه؛ دوست عزیزم، پاول تئودور جونز، به من چنین گفت: "مهم‌ترین نکته برای من این است که دفاع کردن، در مقایسه با حمله کردن، ۱۰ برابر مهم‌تر است..... شما باید به شدت بر این موضوع متمرکز باشید که در موقعیت‌های منفی و ناخوشایند به خوبی از خودتان حمایت

کنید.”

اکنون چنین سؤالی مطرح است: چگونه می‌توانید به معنای واقعی و به شیوه‌ای کاربردی از هرگونه ازدست‌دادن پول و سرمایه‌ی خودتان بپرهیزید؟ برای شروع بسیار اهمیت دارد که بدانید بازارهای مالی در کل پیش‌بینی‌ناپذیر هستند. ممکن است بعضی کارشناسان اقتصادی در برنامه‌های تلویزیونی وانمود کنند که می‌توانند رویدادهای بعدی صنعت مالی را پیش‌بینی کنند. مراقب باشید با سخنان آنان فریب نخورید و در دامشان گرفتار نشوید! موفق‌ترین سرمایه‌گذاران می‌دانند که هیچ‌یک از ما نمی‌توانیم به شیوه‌ای دقیق و مداوم پیش‌بینی کنیم چه رویدادهایی قرار است در آینده‌ی دنیای مالی اتفاق بیفتند. این سرمایه‌گذاران موفق، با در نظر گرفتن چنین حقیقتی، همواره در برابر مخاطره‌های مربوط به رویاروشدن با رویدادهای پیش‌بینی‌نشده و اشتباه‌کردن احتمالی‌شان، از خودشان و سرمایه‌ی زندگی‌شان مراقبت می‌کنند؛ فرقی نمی‌کند تا چه اندازه زیرک و کارآزموده هستند.

ری دالیو را در نظر بگیرید. بر مبنای گزارش مجله‌ی فوربس، او سودی ۴۵ میلیارد دلاری را برای سرمایه‌گذارانش به ارمغان آورده است که چنین رقمی در طول تاریخ در میان مدیران صندوق‌های تأمین سرمایه به‌راستی بی‌سابقه به نظر می‌رسد. ثروت خالص او حدود ۱۵/۹ میلیارد دلار برآورد شده است! من در طی این سال‌ها با عده‌ای بسیار از انسان‌های استثنایی دیدار کرده‌ام؛ اما

هرگز انسانی را هوشمندتر و زیرک‌تر از ری نیافته‌ام. با این حال، ری به من گفت نگرش سرمایه‌گذاری او در کل برمبنای این آگاهی شکل گرفته است که گاهی بازار از او پیشی می‌گیرد و در کل به‌شیوه‌ای متفاوت و پیش‌بینی‌نشده تغییر مسیر می‌دهد. او چنین درسی را در نخستین سال‌های فعالیتش در عرصه‌ی مالی و در نتیجه‌ی رویدادی آموخت که خودش آن را به‌صورت یکی از رنج‌آورترین رویدادهای زندگی‌اش توصیف می‌کند.

در سال ۱۹۷۱، در آن هنگام که ری یک سرمایه‌گذار جوان بود و در مسیر یادگیری دادوستد کردن گام برمی‌داشت، ریچارد نیکسون، رئیس‌جمهور وقت، معیار طلا را در ایالات متحده تغییر داد. به بیان دیگر، به این ترتیب، امکان تبدیل مستقیم دلار امریکا به طلا وجود نداشت. در این صورت، ارزش پول رایج ایالات متحده به سطحی سقوط کرد که یک تکه کاغذ با تصاویر و ارقام چاپ‌شده روی آن به نظر می‌رسید. ری و همه‌ی دوستان و آشنایانش در دنیای سرمایه‌گذاری اطمینان داشتند این رویداد تاریخی به سقوط بازار سهام می‌انجامد. اکنون، فکر می‌کنید چه اتفاقی افتاد؟ بهای سهام پس از این رویداد به سرعت افزایش یافت! درست خوانده‌اید. وضعیت بازار درست خلاف منطق و استدلالی پیش رفت که ری و بسیاری از کارشناسان دیگر در نظر داشتند. ری می‌گوید: ”من پی برده‌ام که هیچ‌کس نمی‌تواند همیشه وضعیت بازار را درست و دقیق پیش‌بینی کند. در آینده هم کسی از این توانایی بهره‌مند نخواهد شد. به این ترتیب، من باید تخصیص دارایی‌ام را به گونه‌ای انجام می‌دادم که حتی در صورت اشتباه کردنم نیز بتوانم دوام آورم و تا حد امکان به پیشروی‌ام ادامه دهم.“

دوست من، من و شما نیز هرگز نباید چنین نگرشی را فراموش کنیم: ما باید تخصیص دارایی‌مان را به گونه‌ای انجام دهیم که اطمینان یابیم حتی در صورت اشتباه کردنمان نیز می‌توانیم دوام آوریم و تا حد امکان به پیشروی‌مان ادامه دهیم.

مکتب کتاب (nbookcity.com)

تخصیص دارایی به سادگی گزینش آمیزه‌ای مناسب را از گونه‌های متفاوت سرمایه‌گذاری و تنوع‌بخشیدن به آن‌ها به شیوه‌ای شامل می‌شود که میزان ضرر و زیان احتمالی شما را تا حد امکان کاهش دهد و هرچه بیشتر بر میزان سودآفرینی احتمالی تان بیفزاید.

”من هرگز فرصتی را برای پریدن از روی موانعی بزرگ جست‌وجو نمی‌کنم. من پیرامونم را می‌نگرم تا مانعی کوچک را ببابم که بتوانم روی آن قدم بگذارم و اندکی بالاتر بروم.“

وارن بافت

ما در فصل بعد با جزئیات بیشتر به موضوع تخصیص دارایی می‌پردازیم. در این قسمت فقط به یادسپردن این نکته اهمیت دارد: ما همیشه باید آمادگی داشته باشیم که با رویدادهایی غیرمنتظره و پیش‌بینی‌ناپذیر روبه‌رو شویم. آیا چنین حقیقتی به این معنی است که باید از ترس و هراس بکوشیم پنهان شویم زیرا همه‌ی رویدادهای زندگی مالی ما بسیار نامطمئن و ناشناخته به نظر می‌رسند؟ درکل چنین نیست. ما به سادگی باید به شیوه‌هایی سرمایه‌گذاری کنیم که به ما توانایی می‌بخشد در رویارویی با رویدادهایی غیرمنتظره و ناخوشایند از خودمان مراقبت و حمایت کنیم.

همان‌گونه که من و شما می‌دانیم؛ بسیاری از سرمایه‌گذاران به دلیل تشکیل شدن حباب‌های مالی به ضرر و زیان دچار شده‌اند

زیرا آنان به گونه‌ای عمل کرده‌اند که گویا آینده‌ی مالی‌شان بسیار درخشان و سرشار از رویدادهای خوب، خوشایند و پیش‌بینی‌پذیر است. در نتیجه زندگی مالی این افراد با وزیدن تندبادهای اقتصادی به کلی ویران می‌شود. اَبَرموفق‌هایی سرسخت همچون باگل، بافت و دالیو می‌دانند آینده از رویدادهایی غافلگیرکننده سرشار است که بعضی از آن‌ها خوشایند و بعضی دیگر نیز ناخوشایند هستند. به این ترتیب، آنان هرگز جنبه‌های منفی سرمایه‌گذاری‌های خودشان را فراموش نمی‌کنند و با سرمایه‌گذاری کردن روی گونه‌های متفاوت دارایی‌ها می‌کوشند در تندبادهای اقتصادی از خودشان حمایت و مراقبت کنند. بعضی از این دارایی‌ها در بعضی موقعیت‌ها رشد می‌کنند؛ در حالی که ارزش بعضی از آن‌ها در همان موقعیت‌ها کاهش می‌یابد.

من در کل اقتصاددان یا پیش‌بینی‌کننده‌ی وضعیت بازارهای مالی نیستم! به هر حال، این اندیشه به ذهنم رسید که چنین تأکیدی بر موضوع ازدست‌دادن سرمایه به‌ویژه در دنیای امروزی اهمیت دارد زیرا امروزه هیچ‌یک از ما نمی‌توانیم تأثیر تدابیر بنیادین اقتصادی را در پیکره‌ی اقتصاد جهانی پیش‌بینی کنیم. ما مشاهده می‌کنیم چنین تدابیری در نقاط مختلف جهان طراحی و اجرا می‌شوند. ما در حیطه‌ای ناشناخته قرار داریم. هاوارد مارکس، در پایان سال ۲۰۱۶، به من چنین گفت: "وقتی در دنیایی ناشناخته قرار دارید که قیمت دارایی‌ها بسیار گران و سود سرمایه‌گذاری‌ها بسیار اندک است؛ فکر می‌کنم بهتر باشد اندکی درنگ کنید." او در سال‌های اخیر، در شرکت مدیریت سرمایه‌اش با سرمایه‌ای ۱۰۰ میلیارد دلاری، چنین شعاری را در نظر دارد و همواره به کارکنانش یادآوری می‌کند: "با احتیاط اقدام کنید." او در این باره چنین توضیح می‌دهد: "ما سرمایه‌گذاری می‌کنیم. ما همه‌ی

سرمایه‌ی مشتریانمان را سرمایه‌گذاری می‌کنیم. ما از سرمایه‌گذاری کردنمان بسیار شادمان هستیم؛ اما در خریدن این دارایی‌ها به‌شیوه‌ای فراطبیعی احتیاط می‌کنیم و در این زمینه سنجیده گام برمی‌داریم.

شاید چنین سؤالی برای شما مطرح شود: من چگونه اصل ازدست‌دادن سرمایه را در زندگی خودم به کار می‌برم؟ من چنان به اندیشه‌ی ازدست‌دادن پول علاقه‌مند هستم که به همه‌ی مشاورانم چنین می‌گویم: ”هرگز درباره‌ی گونه‌ای سرمایه‌گذاری با من حرف نزنید؛ مگر این‌که در ابتدا به من بگویید ما با این سرمایه‌گذاری چگونه می‌توانیم در تندبادهای اقتصادی از خودمان حمایت کنیم یا احتمال ضرر و زیانمان را تا حد امکان کاهش دهیم“.

اصل بنیادین شماره‌ی ۲: سود/زیان نامتقارن

عموم مردم باور دارند شما برای دستیابی به سودهایی هنگفت باید مخاطره‌هایی بزرگ را بپذیرید. بهتر است بدانید موفق‌ترین سرمایه‌گذاران هرگز در دام این افسانه گرفتار نمی‌شوند که برای دستیابی به سودهایی هنگفت باید مخاطره‌هایی بزرگ را بپذیرفت. آنان، به جای گرفتار شدن در این دام، می‌کوشند فرصت‌هایی را برای سرمایه‌گذاری جست‌وجو کنند که دارای سود و زیانی نامتقارن هستند. به‌شیوه‌ای تصویری می‌توانیم بگوییم آنان فرصت‌هایی را جست‌وجو می‌کنند که احتمال سودآفرینی‌های هنگفت در آن‌ها بسیار بیشتر از ضرر و زیان احتمالی‌شان خواهد بود. به بیان دیگر، این سرمایه‌گذاران موفق همیشه فرصت‌هایی

را جست و جو می کنند که تا حد امکان با پذیرش کم ترین مخاطره بتوانند بیشترین سود را به دست آورند. چنین موقعیتی در واقع خشنودی واقعی را برای این سرمایه گذاران به ارمغان می آورد.

من این ویژگی را از نزدیک در رابطه با پاول تئودور جونز مشاهده کرده ام. او قانون پنج به یک را به منزله ی معیاری ویژه برای تصمیم گیری کردن در زمینه ی سرمایه گذاری هایش به کار می برد. پاول در نخستین روزهای آشنایی مان به من چنین گفت: "من یک دلارم را در حالی به مخاطره می اندازم که پیش بینی می کنم پنج برابر آن را در سرمایه گذاری ام به دست می آورم. قانون پنج به یک سبب می شود شما در ۲۰ درصد از موقعیت ها به هدف بزنید. ممکن است من به معنای واقعی انسانی کند ذهن باشم. ممکن است من در ۸۰ درصد از موقعیت ها اشتباه کنم و تصمیمی نادرست و زیان بار بگیرم؛ اما با این حال باز هم سرمایه ی اصلی ام را از دست نمی دهم."



چگونه چنین رویدادی ممکن است؟ اگر پاول پنج سرمایه‌گذاری انجام دهد، مبلغی یک میلیون دلاری را برای هر یک از آن‌ها در نظر بگیرد، به‌طور پیاپی در چهار سرمایه‌گذاری‌اش ضرر کند و سرمایه‌اش را به‌کلی از دست بدهد؛ او در کل ۴ میلیون دلارش را از دست داده است. از سوی دیگر، اگر او در سرمایه‌گذاری پنجمش به موفقیت برسد و در کل ۵ میلیون دلار به‌دست آورد؛ دوباره به جایگاه اولیه‌اش بازگشته و همان ۵ میلیون دلار اولیه را به‌دست آورده است.

در دنیای واقعیت‌ها عملکرد پاول بسیار بهتر خواهد بود و او سرمایه‌گذاری‌هایی بیشتر را با موفقیت به‌ثمر خواهد رساند! تصور

کنید فقط دو سرمایه‌گذاری او از میان پنج سرمایه‌گذاری‌اش، هماهنگ با پیش‌بینی‌های اولیه، موفق از کار درآیند و سرمایه‌ی اولیه‌ی او پنج‌برابر شود. در این صورت، مبلغ ۵ میلیون دلاری او درابتدای سرمایه‌گذاری‌اش رشد می‌کند و به مبلغی ۱۰ میلیون دلاری تبدیل می‌شود. به بیان دیگر، پاول در چنین موقعیتی، با وجود اشتباه کردن در ۶۰ درصد از تصمیم‌های مربوط به سرمایه‌گذاری‌اش، باز هم توانسته است سرمایه‌ی اولیه‌اش را دو برابر کند!

پاول، با به‌کارگیری قانون پنج‌به‌یک، خودش را برای موفق شدن در بازی پول‌آفرینی آماده می‌کند؛ هر چند ممکن است در این زمینه به اشتباهاتی گریزناپذیر دچار شود.

اکنون بهتر است اندکی شفاف‌تر به ماجرا توجه کنیم. قانون پنج‌به‌یک برای سرمایه‌گذاری کردن پاول قانونی مناسب و آرمانی به‌شمار می‌آید. البته، او بی‌تردید همیشه نمی‌تواند چنین نسبتی را برای خودش بیابد. او در بعضی موقعیت‌ها نسبت سه‌به‌یک را هدف قرار می‌دهد. نکته‌ی مهم‌تر این است: او همیشه مخاطره‌هایی محدود و رشدی حیرت‌آور را در هر فرصت سرمایه‌گذاری جست‌وجو می‌کند.

یکی دیگر از دوستانم نیز، به‌نام سر ریچارد برانسون، بنیان‌گذار مجموعه‌ی ویرجین، به‌شدت به سود/ زیان نامتقارن اهمیت می‌دهد. ریچارد، با وجود این که حدود ۴۰۰ شرکت را مدیریت می‌کند، فقط و فقط یک کارآفرین باانگیزه به‌شمار نمی‌آید. او یک

ماجرای واقعی است که زندگی‌اش را مشتاقانه بابت ماجراجویی‌های شخصی‌اش به خطر می‌اندازد. او کارهایی را همچون بالن‌سواری یا ثبت‌کردن رکوردی واقعی برای عبورکردن از کانال مانس با یک وسیله‌ی نقلیه‌ی خاکی‌آبی و به سریع‌ترین شیوه‌ی ممکن انجام داده است! به این ترتیب، او انسانی مخاطره‌پذیر و ماجراجو به‌شمار می‌آید؛ این طور نیست؟ پاسخ این سؤال هم مثبت و هم منفی است. ریچارد به‌راستی مخاطره‌هایی عجیب و غریب را در زندگی شخصی‌اش می‌پذیرد؛ اما، وقتی موضوع امور مالی زندگی‌اش مطرح می‌شود، او در کاهش دادن میزان مخاطره‌ها و ضرر و زیان‌های احتمالی به معنای واقعی مهارت دارد.

من یکی از بهترین نمونه‌ها را برای شما مطرح می‌کنم. وقتی ریچارد شرکت هواپیمایی ویرجین آتلانتیک را در سال ۱۹۸۴ راه‌اندازی می‌کرد؛ کوشید اقدامش را با پنج هواپیما شروع کند. او باید با یک شرکت پرآوازه و معتبر، به نام بریتیش ایرویز، و در وضعیتی بسیار دشوار و بی‌مانند رقابت می‌کرد. او یک‌بار به شوخی چنین گفت: "اگر می‌خواهید به یک میلیونر تبدیل شوید؛ اقدامتان را با یک میلیارد دلار شروع کنید و بکوشید یک شرکت هواپیمایی جدید را راه‌اندازی کنید!" به هر حال، ریچارد بیش از یک سال را به گفت‌وگو کردن بابت به‌ثمررساندن دادوستدی باورنکردنی اختصاص داد. او در این دادوستد می‌توانست، در صورت به‌ثمرنرسیدن اقدامش، آن هواپیماها را به شرکت فروشنده بازگرداند. به این ترتیب، او یک فرصت سرمایه‌گذاری را با کم‌ترین مخاطره یا احتمال ضرر و زیان و بیشترین میزان رشد و پیشرفت برای خودش فراهم کرد! او می‌گوید: "من به صورت سطحی فکر می‌کردم کارآفرینان اغلب باید در برابر مخاطره‌های فراوان از تاب‌آوری بالا بهره‌مند باشند. به هر حال، یکی از

مهم‌ترین جمله‌های من در زندگی‌ام به‌راستی این جمله است: 'در برابر رویدادهای منفی یا هرگونه ضرر و زیان از خودتان حمایت کنید'."

این الگوی اندیشه‌ای مربوط به سود/ زیان نامتقارن بارها و بارها در گفت‌وگوهای من با سرمایه‌گذاران نامدار مطرح شد. به کارل آیکان توجه کنید که ثروت خالص او ۱۷ میلیارد دلار برآورد شده است و یک‌بار لقب "ماهرترین انسان در عرصه‌ی پول‌آفرینی" روی جلد مجله‌ی تایم به او اختصاص یافته بود. نرخ سود به‌دست‌آمده‌ی او در نتیجه‌ی اثر مرکب از سال ۱۹۶۸ در واقع سودی ۳۱ درصدی است. چنین رقمی حتی از سود ۲۰ درصدی وارن بافت نیز بیشتر است.^{۱۶} کارل با سرمایه‌گذاری کردن در کسب و کارهای ضعیف به ثروت رسید. او مدیران این کسب و کارها را ترغیب می‌کرد تا شیوه‌ی مدیریتی خودشان را بهبود ببخشند. این مدیران، در صورت تغییرن دادن شیوه‌ی مدیریتی‌شان، باید کسب و کارشان را به کارل واگذار می‌کردند. شاید این شیوه‌ی سرمایه‌گذاری به‌راستی مخاطره‌آمیزترین بازی پول‌آفرینی به‌نظر برسد.

به‌هرحال، کارل هرگز نسبت به گزینه‌های احتمالی بی‌توجه نبود. او به من چنین گفت: "به‌نظر می‌رسید که ما پولی فراوان را به‌مخاطره می‌اندازیم؛ اما به‌معنای واقعی چنین نیست. هرگونه رویدادی در زندگی دارای درصدهایی از سود و زیان احتمالی خواهد بود. شما فقط باید بدانید سود و زیان مربوط به هر رویداد چقدر است و شما در این زمینه باید چه مخاطره‌هایی را

بپذیرید. بسیاری از انسان‌ها، در مقایسه با من، مخاطره‌هایی بیشتر را در گونه‌ای سرمایه‌گذاری مشاهده می‌کردند. به هر حال، اعداد و ارقام دروغ نمی‌گویند و این افراد به سادگی به این اعداد و ارقام توجه نمی‌کردند.

آیا شما الگو یا ساختاری ویژه را در این بخش مشاهده می‌کنید؟ سه مولتی‌میلیاردر؛ به نام‌های پاول تئودور جونز، ریچارد برانسون و کارل آیکان؛ در کل شیوه‌هایی متفاوت را برای پول‌آفرینی به کار می‌گیرند. با این حال، همه‌ی آنان به معنای واقعی به این نکته توجه دارند: چگونه احتمال ضرر و زیان‌شان را کاهش دهند؛ در حالی که می‌کوشند سودآفرینی‌شان را به بیشترین میزان ممکن برسانند.

اکنون؛ اگر اشتباه می‌کنم؛ از شما خواهش می‌کنم مرا ببخشید. من حدس می‌زنم شما قصد ندارید یک شرکت هواپیمایی جدید راه‌اندازی کنید یا همچون کارل آیکان بکوشید شیوه‌ی مدیریتی یک شرکت را بهبود ببخشید یا مدیریت آن را به عهده بگیرید. در این صورت، چگونه می‌توانید این الگو یا ساختار اندیشه‌ای را در زندگی مالی خودتان به کار ببرید؟

یک شیوه برای به کارگیری راهکار سود/ زیان نامتقارن این است: در زمان به وجود آمدن بحران‌های اقتصادی و در آن هنگام که عده‌ای بسیار از انسان‌ها درباره‌ی وضعیت اقتصادی کشور بدبین هستند؛ بکوشید روی دارایی‌هایی سرمایه‌گذاری کنید که قیمت آن‌ها کم‌تر از ارزش واقعی‌شان تخمین زده شده است. همان‌گونه که در فصل بعد می‌آموزید؛ افت اصلاحی قیمت سهام و

بازارهای گاوی ممکن است در گروه بزرگ‌ترین موهبت‌های مالی زندگی شما قرار بگیرند. درباره‌ی بحران مالی سال‌های ۲۰۰۸-۰۹ بیندیشید. در آن زمان وضعیت به گونه‌ای بود که گویا جهنمی روی کره‌ی زمین برپا شده است. به هر حال، اگر شما در آن زمان از نگرشی مناسب و چشمانی گشوده بهره‌مند بودید؛ می‌توانستید فرصت‌هایی بهشتی را در همان موقعیت مشاهده کنید! اگر ثابت و بی‌حرکت باقی بمانید و دادوستدی انجام ندهید؛ هرگز نمی‌توانید پیشروی کنید!

وقتی ارزش سهام در ماه مارس سال ۲۰۰۹ به پایین‌ترین نقطه رسید؛ آینده‌ی اقتصادی برای بسیاری از سرمایه‌گذاران چنان تیره و غم‌افزا به نظر می‌آمد که شما می‌توانستید سهام مرغوب شرکت‌هایی پرآوازه را به قیمتی کمتر از یک دلار بخرید. برای نمونه؛ قیمت سهام شرکت سیتی‌گروپ از اوج قیمتش معادل ۵۷ دلار به ۹۷ سنت بابت هر سهم رسید! در آن زمان، شما به معنای واقعی می‌توانستید با بهایی کمتر از کارمزد انتقال دادن پول با دستگاه خودپرداز سهامی را از آن شرکت بخرید. اکنون به نکته‌ی اصلی توجه کنید: فصل بهار همیشه پس از زمستان فرا می‌رسد و البته گاهی تغییر یافتن فصل‌ها بسیار سریع‌تر از زمانی اتفاق می‌افتد که شما حدس می‌زنید یا پیش‌بینی می‌کنید. قیمت این سهام ۹۷ سنتی پس از پنج ماه به ۵ دلار رسید و سودی ۵۰۰ درصدی را برای سرمایه‌گذارانش به ارمغان آورد.

درست به همین دلیل است که سرمایه‌گذاران ارزش‌محور همچون وارن بافت در طی بازارهای خرسی همواره می‌کوشند

گام‌هایی کوچک بردارند. آشفته‌گی‌ها و بحران‌های اقتصادی به آنان توانایی می‌بخشد تا سهامی ارزشمند را با قیمتی ارزان بخرند. به این ترتیب، ضرر و زیان احتمالی آنان تا حد امکان کاهش می‌یابد و بر احتمال رشد سرمایه‌ی آنان به شدت افزوده می‌شود.

بافت در پایان سال ۲۰۰۸ نیز درست چنین اقدامی را انجام داد. او روی سهامی ارزشمند همچون سهام شرکت‌هایی پرآوازه مانند گلدمن ساکس و جنرال الکتریک سرمایه‌گذاری کرد. قیمت سهام این شرکت‌ها در آن زمان در پایین‌ترین سطح ممکن قرار داشت. هنوز نکته‌ی بهتر ماجرا باقی مانده است. بافت می‌کوشید سرمایه‌گذاری‌هایش را به شیوه‌هایی سازمان‌دهی کند که احتمال ضرر و زیانش را هرچه بیشتر کاهش دهد. برای نمونه؛ او ۵ میلیارد دلار را روی سهامی ویژه و برتر از شرکت گلدمن ساکس سرمایه‌گذاری کرد که در زمان انتظار کشیدن برای افزایش یافتن بهای سهام می‌توانست از سود تقریبی ۱۰ درصدی نیز بابت سرمایه‌گذاری‌اش بهره‌مند شود!

بسیاری از انسان‌ها در طی بحران‌ها یا سقوط‌های اقتصادی چنان هراسان و وحشت‌زده می‌شوند که فقط و فقط جنبه‌های منفی موقعیت را می‌بینند. به هر حال، افرادی همچون بافت اطمینان دارند که ازدست‌دادن سرمایه‌ی اولیه کمابیش برای آنان غیرممکن است.

به بیان دیگر، موضوع فقط و فقط به سود/ زیان نامتقارن مربوط می‌شود!

در این جا نمونه‌ای را از سرمایه‌گذاری‌های شخصی خودم مطرح می‌کنم. پس از بحران مالی سال‌های ۲۰۰۸-۰۹ پنجره‌ای از فرصتی احتمالی به‌روی من گشوده شد. در آن زمان، بانک‌ها تصمیم گرفته بودند سختگیرانه‌ترین شرایط را برای وام‌دادن به مردم در نظر بگیرند و به‌کار ببرند. در آن روزگار، بسیاری از انسان‌ها دارایی‌هایی فراوان داشتند؛ اما دسترسی داشتن به پول نقد کمابیش برای‌شان غیرممکن به‌نظر می‌رسید. به‌کارگرفتن این دارایی‌ها و آفرینش ارزشی افزوده در آن زمان ممکن نبود. آنان فرصتی را جست‌وجو می‌کردند تا بتوانند سرمایه‌ای را در کوتاه‌مدت به‌دست آورند. برای نمونه؛ آنان می‌خواستند مبلغی را بابت یک تا دو سال یا حتی مدت زمانی کم‌تر به‌دست آورند. البته، آنان حاضر بودند سند خانه‌ی خودشان را به‌ازای دریافت وام و به‌منزله‌ی وثیقه در اختیار وام‌دهنده قرار دهند.

چکیده‌ی کلام این است که من به آنان وام دادم و به‌این‌ترتیب نخستین وام‌دهنده‌ی شخصی روی سند ملکی آنان شدم. در سال ۲۰۰۹، شخصی به شرکت من آمد که صاحب ملکی به‌ارزش ۲ میلیون دلار بود. سند ملک او آزاد بود و هیچ مشکلی نداشت. او وامی ۱ میلیون دلاری می‌خواست که در آن زمان ۵۰ درصد ارزش ملکش به‌شمار می‌آمد. به‌علاوه، او حاضر بود سود تقریبی ۱۰ درصدی را نیز به مدت ۱۲ ماه بابت این وام بپردازد. در دنیایی که من می‌توانستم روی اوراق بهادار ۱۰ ساله‌ی خزانه‌داری سرمایه‌گذاری کنم و سالیانه فقط سودی $\frac{1}{8}$ درصدی به‌دست آورم؛ این سرمایه‌گذاری چندان بد و نامناسب به‌نظر نمی‌رسید. به‌علاوه، بانک مرکزی در آن زمان افزایش دادن نرخ سود این اوراق را شروع کرده بود. به‌این‌ترتیب، قیمت این اوراق کاهش

می‌یافت و بازده خالص و واقعی سرمایه‌گذاری من نیز کم می‌شد؛ مگر این که من این اوراق را تا سررسیدشان نگه می‌داشتم.

از سوی دیگر، اگر من در زمینه‌ی وام‌دادن به مردم به‌ازای وثیقه‌ای ملکی سرمایه‌گذاری می‌کردم؛ با چه مخاطره‌ای روبه‌رو می‌شدم؟ اگر حتی وام‌گیرنده در انجام‌دادن تعهداتش کوتاهی می‌کرد؛ من فقط در صورتی سرمایه‌ی اصلی‌ام را از دست می‌دادم که بازار املاک و مستغلات به سقوطی بیش از ۵۰ درصد دچار می‌شد. بهتر است بدانید، حتی در بدترین وضعیت بازار مسکن در بیش از نیم قرن گذشته در سال ۲۰۰۸، بهای مسکن بیش از ۳۵ درصد کاهش نیافت. به این ترتیب، با در نظر گرفتن یک چشم‌انداز کوتاه‌مدت یک‌ساله، این سرمایه‌گذاری از نخستین معیار من بهره‌مند بود. نخستین معیار من این بود که چگونه احتمال از دست‌دادن سرمایه‌ی اولیه‌ام را به بیشترین مقدار ممکن برسانم!

اکنون به سود/ زیان نامتقارن سرمایه‌گذاری من توجه کنید: احتمالی اندک وجود داشت که سرمایه‌ی اصلی من از دست برود زیرا، حتی اگر بازار مسکن به کاهش قیمتی ۵۰ درصدی دچار می‌شد، من باز هم سرمایه‌ی اولیه‌ام را به دست می‌آوردم؛ و البته سود تقریبی ۱۰ درصدی سالیانه نیز به رشد سرمایه‌ی من در فضایی منجر می‌شد که نرخ سودها بسیار اندک بود. من، بر مبنای این عوامل، مطمئن بودم که سرمایه‌گذاری‌ام به راستی رابطه‌ای عالی را از سود و زیانی نامتقارن در بر خواهد داشت.

اکنون بهتر است توجه داشته باشید شما برای انجام‌دادن این گونه سرمایه‌گذاری‌ها مجبور نیستید سرمایه‌ای یک میلیون دلاری

داشته باشید. بسیاری از وام‌گیرندگان مبلغی را بین ۲۵ تا ۵۰ هزار دلار درخواست می‌کنند. به هر حال، هدف من این نیست که شما را ترغیب و تشویق کنم تا چنین موقعیت‌هایی را برای سرمایه‌گذاری کردن جست‌وجو کنید. این سرمایه‌گذاری‌ها دارای مخاطره‌هایی ویژه هستند که آگاهی‌یافتن از آن‌ها برای شما اهمیتی بسیار دارد. نکته‌ی اصلی چنین است: فرصت‌های متفاوت، همیشه بر مبنای موقعیت اقتصادی یا وضعیت بازار، پدیدار می‌شود.

اصل بنیادین شماره‌ی ۳: کارایی مالیاتی

همان‌گونه که در گذشته هم مطرح کردیم؛ اگر مراقب نباشید؛ مالیات‌ها ممکن است به‌آسانی ۳۰ درصد از درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌های شما یا حتی درصدی بیشتر را ناپدید کنند. با این حال، مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک اغلب گرایش دارند سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها را قبل از کسر کردن مالیات اعلام کنند. آنان قصد دارند این واقعیت را مبهم نشان دهند: فقط یک رقم مهم در این زمینه وجود دارد و آن رقم نیز سود خالصی است که به معنای واقعی به دست شما می‌رسد.

وقتی انسان‌ها بابت سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌های خودشان بسیار شادمان هستند و در این باره به خودشان تبریک می‌گویند؛ بی‌آن‌که تأثیر مالیات‌ها را در نظر بگیرند، چه برسد به این‌که به هزینه‌ها توجه داشته باشند؛ به معنای واقعی نشان می‌دهند که به گونه‌ای خودفریبی دچار هستند! چنین موقعیتی مانند این است که بگوییم: "من امروز رژیم غذایی‌ام را به خوبی رعایت کردم؛"

درحالی که به آسانی فراموش می کنیم در همان روز حریصانه دو کلوچه، سیب زمینی سرخ کرده ی فراوان و یک بستنی با مغز گردو و شکلاتی فراوان خورده ایم!

خودفریبی در سرمایه گذاری به راستی عادتِ پرهزینه و گرانبار است. به این ترتیب، بهتر است چشمانمان را بگشاییم و با حقیقتی جلانخورده و گاهی تلخ روبه رو شویم! اگر شما درآمدی عالی دارید؛ پس، ممکن است نرخ مالیات بر درآمد معمول را به صورت مالیات های فدرال و ایالتی می پردازید که ۵۰ درصد است. اگر یکی از سرمایه گذاری های خودتان را کم تر از یک سال نگه داشته و آن را فروخته اید؛ پس، باید مالیاتی را همچون مالیات بر درآمد معمول بپردازید. این حقیقت به راستی غیرمنصفانه و شاید هم بی رحمانه به نظر می رسد؛ این طور نیست؟

از سوی دیگر، اگر شما سرمایه گذاری های خودتان را به مدت یک سال یا بیشتر حفظ کنید؛ به هنگام فروش آن ها فقط باید مالیات بر سود سرمایه گذاری های بلندمدت را بپردازید. در این صورت، نرخ مالیات شما فقط ۲۰ درصد می شود که بسیار کم تر از نرخ مالیات بر درآمد معمولتان خواهد بود. شما به سادگی با هوشمندانه رفتار کردن در زمینه ی نگه داشتن سرمایه گذاری های خودتان؛ رقمی ۳۰ درصدی را در بخش مالیات صرفه جویی خواهید کرد.

به هر حال، اگر تأثیر زیان بار مالیات ها را نادیده بگیرید؛ باید بهایی گزاف را بپردازید. فرض می کنیم شما در یک صندوق

سرمایه‌گذاری مشترک با سود ۸ درصدی سالیانه سرمایه‌گذاری کرده‌اید. باز هم فرض می‌کنیم شما، پس از کسر شدن هزینه‌ای ۲ درصدی، سودی ۶ درصدی به‌دست می‌آورید. اگر این صندوق همچون بسیاری از صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک همواره به دادوستد کردن پردازد؛ پس، نرخ مالیات بر درآمد معمول به همه‌ی آن سودهای مربوط به سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت شما تعلق می‌گیرد.^{۱۷} به این ترتیب، اگر شما یک شهروند پردرآمد هستید که در ایالتی همچون کالیفرنیا یا نیویورک زندگی می‌کنید؛ سود ۶ درصدی سالیانه‌ی شما، پس از کسر شدن مالیات، به نصف کاهش می‌یابد و به رقم اندک ۳ درصد می‌رسد! در این صورت، شما فقط پس از هر ۲۴ سال می‌توانید سرمایه‌ی اصلی‌تان را دو برابر کنید. به هر حال، شما همچنین باید تأثیر تورم را نیز در نظر داشته باشید. اگر نرخ تورم سالیانه را ۲ درصدی در نظر بگیریم؛ سود واقعی شما از ۳ درصد به ۱ درصد می‌رسد. با این نرخ سود، شما به احتمال بسیار زیاد می‌توانید در ۱۲۰ سالگی بازنشسته شوید.

”من پولی کافی دارم تا در ادامه‌ی زندگی‌ام بتوانم در رفاه و آسایش باشم. مشکل اصلی‌ام این است که من به گفته‌ی پزشکان قرار است هفته‌ی آینده بمیرم.“

ناشناس

اکنون آیا می‌توانید پی ببرید چرا سرمایه‌گذاری کردن به شیوه‌ای ویژه و با کارایی مالیاتی به‌راستی اهمیت دارد؟ باور کنید همه‌ی

میلیاردرهایی، که من تاکنون با آنان دیدار کرده‌ام، از این ویژگی مشترک بهره‌مند بوده‌اند: آنان و مشاورانشان به معنای واقعی در زمینه‌ی مالیات‌ها عملکردی هوشمندانه دارند! آنان می‌دانند این موضوع چندان اهمیتی ندارد که چه مبلغی به دست می‌آورند. این موضوع به راستی اهمیت دارد که آنان چه مبلغی را می‌توانند حفظ کنند. آنان فقط می‌توانند درآمد واقعی‌شان را دوباره سرمایه‌گذاری کنند، آن را به شیوه‌ی دلخواه‌شان هزینه کنند یا برای بهبود بخشیدن به زندگی دیگران به کار ببرند.

شاید تعجب کنید؛ اما بدانید مدیریت کردن امور مالی‌تان و کاستن قانونی و اخلاقی از بار مالیاتی‌تان هیچ اشکالی ندارد. دولتمردان اغلب در این باره سخنان پژوهشگران مسایل حقوقی و بیلینگز لرنند، قاضی دادگاه‌های استیناف، در ایالات متحده را مطرح می‌کنند. قاضی بیلینگز لرنند هند در سال ۱۹۳۴ سخنانی را در این باره مطرح کرد که بسیار پرآوازه است. او چنین گفت: "هر انسانی حق دارد کسب و کارش را به گونه‌ای مدیریت کند که تا حد امکان به شیوه‌ای قانونی و اخلاقی از مالیاتش بکاهد.... قرار نیست کسی مبلغی را بیش از سهم مالیاتی‌اش بپردازد".

وقتی با دیوید سوئنسن دیدار کردم؛ او یکی از مزیت‌های مهم مربوط به سرمایه‌گذاری کردن برای دانشگاه ییل را برایم مطرح کرد. دیوید گفت که دانشگاه ییل مؤسسه‌ای غیرانتفاعی و معاف از مالیات است. اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: بقیه‌ی ما بهتر است چه اقدامی انجام دهیم؟ در ابتدا باید سرمایه‌گذاری‌های خودمان را در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، به ویژه

صندوق‌هایی با دادوستدهای فراوان، تا حد امکان و به تدریج کاهش دهیم و میزان آن‌ها را به صفر درصد برسانیم. همان‌گونه که دیوید به من گفت؛ یکی از مزیت‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی تعداد اندک دادوستدهای آن‌ها است. دیوید در ادامه افزود: "میزان مالیات شما به این ترتیب در کم‌ترین سطح ممکن خواهد بود. چنین مزیتی به‌راستی مزیتی مهم به‌شمار می‌آید. یکی از مشکلات جدی صنعت صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک این است: مدیران این صندوق‌ها اغلب به‌گونه‌ای رفتار می‌کنند که گویا مالیات‌ها چندان اهمیتی ندارند. البته، این مشکل فقط یکی از مشکلات فراوان این صندوق‌ها به‌شمار می‌آید. بهتر است بدانید که مالیات‌ها به‌راستی اهمیت دارند. مالیات‌ها به معنای واقعی اهمیتی فراوان دارند."

درحالی که دیوید حرف می‌زد؛ من می‌توانستم نگرانی ژرف او و عزم و اراده‌ی راسخش را در این باره احساس کنم که می‌خواست به انسان‌ها کمک کند تا اهمیت گفته‌هایش را به‌خوبی درک کنند. دیوید با تأکید گفت: "تأثیر فراوان و زیان‌بار مالیات‌ها بر درآمد شما اهمیت این حقیقت را نشان می‌دهد که بهتر است تا حد امکان بکوشید از فرصت‌های سرمایه‌گذاری با مزیت‌های مالیاتی استفاده کنید. اگر از یک حساب بازنشستگی با مزیت مالیاتی بهره‌مند باشید یا اگر در مؤسسه‌ای معاف از مالیات فعالیت کنید؛ می‌توانید درآمدتان را به بیشترین میزان ممکن برسانید. شما باید از هر فرصتی برای سرمایه‌گذاری کردن به‌شیوه‌ای با مزیت تعویق در پرداخت مالیات استفاده کنید."

موضوع درکل بسیار آشکار به نظر می‌رسد؛ این‌طور نیست؟ همه‌ی ما می‌دانیم ابزارهایی با مزیت مالیاتی همچون بعضی حساب‌های بازنشستگی، بیمه‌های عمر مشاغل خصوصی و ۵۲۹ برنامه برای پس‌انداز کردن وجود دارند که به ما کمک می‌کنند هرچه سریع‌تر به اهدافمان برسیم. شاید شما از گذشته تاکنون از این فرصت‌ها استفاده کرده‌اید. به هر حال، اگر تاکنون سهم درآمدتان را به بیشترین میزان ممکن نرسانده‌اید؛ هم‌اکنون برای انجام دادن این کار به‌راستی بهترین زمان ممکن به‌شمار می‌آید!

اگر می‌خواهید مطالبی بیشتر را در این باره بیاموزید؛ می‌توانید فصل پنجم را از بخش پنجم کتاب **اهرم‌های پولدارشدن** به نام “رازهای اَبَر ثروتمندان” مطالعه کنید. این نکته را به یاد داشته باشید: اگر شما از یک کارگزار کمک می‌گیرید؛ بدانید با مشکلی در این باره روبه‌رو خواهید شد زیرا کارگزار شما یک کارشناس مالیاتی محسوب نمی‌شود و از نظر قانونی اجازه ندارد توصیه‌هایی مالیاتی را برای شما مطرح کند. حتی مشاوران رسمی و معتبر سرمایه‌گذاری نیز یک کارشناس مالیاتی را در گروه‌شان ندارند تا شما را در این زمینه راهنمایی کند. درست به همین دلیل، ممکن است ترجیح دهید از مؤسسه‌هایی مشاوره بگیرید که دارای حسابدارانی رسمی هستند زیرا این حسابداران اغلب موضوع کارایی مالیاتی را در نظر دارند.

من آموزه‌های دیوید را به کار گرفته‌ام. این حساسیت مالیاتی در رویکرد من در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری‌هایم اثر گذاشته است. البته، من اقدام را برای سرمایه‌گذاری کردن با توجه کردن به مالیات‌ها شروع نمی‌کنم. چنین کاری به‌راستی اشتباهی جدی به‌شمار

می‌آید. من همیشه اقدامم را با متمرکز شدن بر موضوع ازدست‌دادن سرمایه‌ام و در نظر گرفتن سود/ زیان نامتقارن سرمایه‌گذاری انتخابی‌ام شروع می‌کنم. سپس، قبل از انجام دادن هرگونه اقدام عملی می‌کوشم چنین سؤالی را برای خودم مطرح کنم: "کارایی مالیاتی این سرمایه‌گذاری چگونه خواهد بود؟ آیا راهی وجود دارد تا ما بتوانیم کارایی مالیاتی این سرمایه‌گذاری را افزایش دهیم؟"

یکی از دلایل من برای اهمیت دادن به موضوع مالیات‌ها این است که بخشی عمده از عمرم را در کالیفرنیا زندگی کرده‌ام و از هر یک دلار درآمد، پس از پرداختن مالیات، فقط ۳۸ سنت برایم باقی می‌ماند. وقتی مالیاتی هنگفت می‌پردازید؛ به سرعت در این باره حساس می‌شوید! من آموختم فقط بر مبلغی از درآمد متمرکز شوم که پس از پرداختن مالیات برایم باقی می‌ماند.

هرگاه کسی درباره‌ی یک فرصت مالی با من گفت و گو می‌کند که درآمد آن بسیار وسوسه‌کننده به نظر می‌رسد؛ پاسخ من همیشه این گونه است: "آیا چنین درآمدی به‌راستی درآمد خالص این سرمایه‌گذاری خواهد بود؟" آن شخص اغلب در پاسخ به من چنین می‌گوید: "خیر، این درآمد در واقع درآمدی ناخالص خواهد بود." به هر حال، بهتر است بدانید رقم اعلام‌شده قبل از کسر شدن مالیات فقط رقمی دروغین به‌شمار می‌آید؛ در حالی که درآمد خالص هرگز دروغ و افسانه نیست. هدف من و شما همیشه این است که درآمد خالصمان را به بیشترین میزان ممکن برسانیم.

اکنون یک نمونه‌ی ویژه را برای شما مطرح می‌کنم: شرکت برنامه‌ریزی خلاق، جایی که من به‌منزله‌ی رییس بخش روانشناسی سرمایه‌گذاران در آن خدمت می‌کنم، ممکن است در زمان مناسب شراکت با مسئولیت محدود را با شرکت‌های مختلط غیرسهامی زیرساختی برای سبدهای سرمایه‌گذاری بعضی از مشتریان پیشنهاد دهد. من پی بردم این شرکت‌ها شیوه‌ای آسان را برای سرمایه‌گذاری کردن در بخش‌های زیرساختی مربوط به انرژی همچون لوله‌های انتقال نفت، بنزین و گاز طبیعی در نظر می‌گیرند. من به دوستم، تی. بون پیکینز، تلفن کردم که میلیارد‌ها دلار را در کسب و کارش در صنعت نفت به‌دست آورده است. از او پرسیدم: "هم‌اکنون درباره‌ی شرکت‌های مختلط غیرسهامی زیرساختی چه نظری داری؟"

او این‌گونه توضیح داد: "سرمایه‌ی این شرکت‌ها، به‌دلیل سقوط قیمت انرژی، کاهش یافته است. درحقیقت، از سال ۲۰۱۴ تا ابتدای سال ۲۰۱۶، بهای نفت بیش از ۷۰ درصد کاهش یافته بود. بسیاری از سرمایه‌گذاران گمان می‌کردند چنین سقوطی برای شرکت‌های مختلط غیرسهامی زیرساختی به‌راستی خبری بد و ناخوشایند محسوب می‌شود زیرا آنان مواد و منابعی زیرساختی را برای مشتریان فعالشان در عرصه‌ی انرژی فراهم می‌کنند. به‌هرحال، شرکت‌های مختلط غیرسهامی زیرساختی، دست‌کم بهترین و فعال‌ترین آن‌ها، بیش از آنچه در ظاهر مآجره به‌نظر می‌رسید، در این مدت درآمد کسب کردند. چنین موضوعی به این دلیل است که مشتریان آن‌ها به‌طور کلی قراردادهایی بلندمدت را با هزینه‌هایی ثابت، به‌ازای بهره‌مندشدن از امتیاز استفاده کردن از مواد و منابع زیرساختی آنان، امضا می‌کنند. این وضعیت سبب می‌شود درآمد این شرکت‌ها سال‌به‌سال افزایش

یابد. به این ترتیب، مدیر شرکت می تواند مبلغی سخاوتمندانه را بابت سهم شراکت به شرکا پردازد.“

همان گونه که بون توضیح داد؛ وقتی شما در یک شرکت مختلط غیرسهامی زیرساختی سرمایه گذاری می کنید؛ سرمایه گذاری شما به معنای واقعی به بهای نفت و بنزین وابسته نیست. شما، به منزله ی صاحب یک خط لوله، هرچه بیشتر به دریافت کننده ی عوارض جاده ای شباهت دارید. فرقی نمی کند بهای نفت یا بنزین چه تغییری می کند؛ در هر صورت، انرژی باید به سراسر کشور انتقال یابد زیرا عاملی حیاتی برای اقتصاد ملی به شمار می آید. شما نیز به منزله ی شریک یک شرکت مختلط غیرسهامی زیرساختی به طور منظم سود شراکت خودتان را دریافت خواهید کرد.

در ضمن، این حقیقت که سرمایه و اعتبار شرکت های مختلط غیرسهامی زیرساختی کاهش یافته بود به معنای واقعی برای سرمایه گذاران خبری خوب و خوشایند به شمار می آمد. چرا؟ زیرا این موضوع به دلیل واکنش نشان دادن افراطی به کاهش بهای انرژی اتفاق افتاده بود. بسیاری از سرمایه گذاران در این گونه موقعیت ها به ترس و هراس دچار می شوند؛ به گونه ای که شما می توانید با سرمایه ای اندک در این شرکت ها سرمایه گذاری کنید. گاهی حتی بهای سهم شراکت در بعضی شرکت های مختلط غیرسهامی زیرساختی با عملکردی عالی تا ۵۰ درصد کاهش یافته بود.

به هر حال، اتاقک عوارض گیری هنوز هم به زیبایی کار می کرد. فرض می کنیم یک شرکت مختلط غیرسهامی زیرساختی در گذشته

بابت هر ۱۰۰ دلار سرمایه‌گذاری و شراکت درآمدی ۵ درصدی را به صورت سالیانه به شرکا پرداخت می‌کرد. این رقم در واقع درآمدی ۵ درصدی در سال بابت سرمایه‌گذاری و شراکت بود. وقتی بهای سهم شراکت از ۱۰۰ دلار به ۵۰ دلار کاهش می‌یافت؛ شرکت باز هم همان درآمد ۵ درصدی سالیانه را به شرکا می‌پرداخت. در این وضعیت درآمد سالیانه‌ی شرکا به رقم ۱۰ درصد می‌رسید! شاید چنین فرصتی به راحتی یک فرصت شگفت‌آور برای دستیابی به ثروت و موفقیت به نظر نرسد؛ اما در این روزگار، با نرخ اندک سودهای سرمایه‌گذاری، چنین موقعیتی بسیار بهتر از سرمایه‌گذاری کردن روی اوراق بهادار ایمن با سود ۲ درصد سالیانه یا کمتر است. به نکته‌ی بهتر ماجرا توجه کنید: اگر سرمایه و اعتبار این شرکت‌ها بهبود و افزایش یابد؛ شما باز هم از **همه‌ی مزیت‌های آن بهره‌مند خواهید شد!**

اکنون چند دقیقه از وقتتان را اختصاص دهید تا پی ببرید اصول بنیادین مطرح شده در این فصل تا چه اندازه در شرکت‌های مختلط غیرسهامی زیرساختی به کار می‌روند:

۱. **بکوشید پولتان را از دست ندهید.** بهای انرژی و سرمایه و اعتبار شرکت‌های مختلط غیرسهامی زیرساختی چنان کاهش یافته بود که هیچ کس باور نمی‌کرد سقوطی بیشتر در این عرصه اتفاق بیفتد. کارشناسانی همچون تی. بون پیکینز اعلام می‌کردند که تولید انرژی کاهش یافته است زیرا قیمت‌ها در سراسری سقوط قرار گرفته بودند. چنین وضعیتی به این معنی است که

تأمین کنندگان کاهش می‌یابند و، حتی با وجود مطرح شدن تقاضاهایی کم‌تر، قیمت‌ها باید افزایش می‌یافتند. وقتی همه‌ی این رویدادها به نفع شما باشد؛ احتمال از دست دادن سرمایه‌ی اولیه‌ی شما به کلی از بین می‌رود.

کتاب (nbookcity.com)

۲. سود/ زیان نامتقارن. همان گونه که گفته ایم؛ احتمالی اندک وجود دارد که شما با سرمایه گذاری کردن در شرکت های مختلط غیرسهامی زیرساختی به ضرر و زیان دچار شوید. از سوی دیگر، این احتمال بسیار زیاد است که بهای انرژی سرانجام افزایش یابد و وضعیت شرکت های مختلط غیرسهامی زیرساختی به حالت مطلوب بازگردد. در این مدت، شما باز هم سالیانه درآمد تقریبی ۱۰ درصدی خودتان را به دست آورده اید. باور کنید من بسیار شادمان می شوم که محکم سر جای خودم بنشینم و درآمدهایم را گردآوری کنم!

۳. کارایی مالیاتی. اکنون به بهترین بخش ماجرا می رسیم. دولت ایالات متحده نیاز دارد که تولید و توزیع انرژی داخلی را گسترش دهد؛ بنابراین، گونه ای مزیت مالیاتی ویژه و تبعیض آمیز را برای شرکت های مختلط غیرسهامی زیرساختی در نظر گرفته است. بر مبنای این مزیت مالیاتی، بخشی عمده از درآمد دریافتی شما به اموری مربوط می شود که در معرض استهلاک و افت ارزش قرار دارند. به این ترتیب، ۸۰ درصد از درآمد شما معاف از مالیات خواهد بود. در این صورت، اگر شما سالیانه درآمدی ۱۰ درصدی به دست می آورید؛ دریافتی خالصتان به صورت تقریبی ۸ درصد خواهد شد. چنین مزیتی به راستی عالی به نظر می رسد؛ این طور نیست؟ از سوی دیگر، اگر شما از این مزیت مالیاتی بهره مند نشوید؛ باید بابت مبلغ دریافتی خودتان مالیات بر درآمد معمولتان راپردازید. در این صورت، افراد پردرآمد، که مالیاتی ۵۰ درصدی می پردازند، در پایان فقط درآمدی ۵ درصدی را به صورت خالص به دست می آورند. به بیان دیگر، با بهره مند شدن از مزیت مالیاتی شرکت های مختلط غیرسهامی زیرساختی،

دریافتی خالص شما، به جای ۵ درصد، ۸ درصد خواهد شد. به این ترتیب چه تفاوتی به وجود می‌آید؟ شما ۶۰ درصد پول بیشتر را داخل جیب مبارکتان خواهید داشت. تأثیر کارایی مالیاتی این چنین است.

همان‌گونه که پیتز در فصل بعد توضیح خواهد داد؛ سرمایه‌گذاری کردن در شرکت‌های مختلط غیرسهامی زیرساختی برای همه‌ی سرمایه‌گذاران گزینه‌ای مناسب به‌شمار نمی‌آید و ما نیز به‌صورت قاطعانه این گونه‌ی سرمایه‌گذاری را به شما پیشنهاد نمی‌کنیم. در واقع یک اصل کلی‌تر و بنیادی‌تر در این زمینه وجود دارد که من قصد دارم آن را برای شما مطرح کنم: با متمرکز شدن بر درآمد خالصتان، پس از کسر شدن مالیات، می‌توانید خودتان را در مسیری قرار دهید که سریع‌تر به رهایی مالی برسید.

در ضمن، مطرح کردن این حقیقت نیز اهمیتی بسیار دارد: کمابیش همیشه گونه‌ای دارایی یا کشوری معین یا بازاری ویژه یافت می‌شود که فرصت‌هایی وسوسه‌کننده را در زمینه‌ی سود/ زیان نامتقارن به شما معرفی می‌کند و پیشنهاد می‌دهد.

در پایان، علاوه بر همه‌ی آنچه تاکنون مطرح شد، باید بگویم هوشمندی شما در پرداختن مالیاتتان همچنین کمکتان می‌کند تا تأثیری بیشتر و بهتر در جهان باقی بگذارید. در این صورت، به جای این که مالیاتی اضافی بپردازید و به دولت اجازه دهید تا برای هزینه کردن پول شما تصمیم بگیرد، خودتان در این باره تصمیم‌گیری می‌کنید! توجه داشته باشید که من از پرداختن

هوشمندانه‌ی مالیات و کاهش دادن اخلاقی و قانونی آن سخن می‌گویم. زندگی من نیز بی‌نهایت پربارتر شده است زیرا می‌توانم دلایلی را برای به‌هیجان‌آمدن و انگیزه‌گرفتنم بیابم. من تاکنون توانسته‌ام ۲۵۰ میلیون غذای رایگان را برای نیازمندان تهیه کنم. به‌علاوه، قصد دارم، با نوآوری و همکاری‌ام با مؤسسه‌ی فیدینگ امریکا، بکوشم یک‌میلیارد غذای رایگان را برای نیازمندان تأمین کنم. من همچنین، هر روز ۲۵۰۰۰۰ بطری آب آشامیدنی سالم و گوارا را برای اهالی هندوستان تأمین می‌کنم. در ضمن، به‌واسطه‌ی همکاری با سازمان کمک به آزادسازی بردگان، تاکنون توانسته‌ام بیش از ۱۰۰۰ کودک را از بردگی و سوءرفتارهای جنسی‌رهای بی‌بخشم. این کارها فقط و فقط چند نمونه از موهبت‌هایی هستند که من در نتیجه‌ی بهره‌مندشدن از کارایی مالیاتی توانستم انجامشان دهم.

اصل بنیادین شماره‌ی ۴: تنوع‌بخشیدن

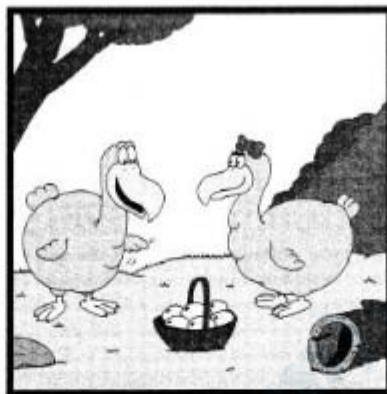
شاید اصل چهارم و پایانی در میان چهار اصل بنیادین این فصل به‌راستی آشکارترین و بنیادی‌ترین اصل به‌نظر برسد. منظور من تنوع‌آفرینی است. کمابیش همه‌ی انسان‌ها چنین اصلی را به این صورت مطرح می‌کنند: همه‌ی تخم‌مرغ‌های خودتان را داخل یک سبد قرار ندهید. به‌هرحال، همیشه، بین آگاهی‌داشتن از چگونگی و ضرورت انجام‌دادن کاری و به‌کارگیری دانسته‌ها در انجام‌دادن واقعی آن کار، تفاوتی بسیار وجود دارد. همان‌گونه که برتون مالکی‌یل، استاد دانشگاه پرینستون، به من گفت: چهار شیوه‌ی مهم برای تنوع‌بخشیدن مؤثر در سرمایه‌گذاری‌ها وجود دارد:

۱. تنوع بخشی در میان گونه های متفاوت دارایی ها: از این موضوع به شدت بپرهیزید که تمام پولتان را فقط و فقط در یکی از بخش هایی همچون املاک، سهام، اوراق بهادار کم ریسک یا هر گونه دارایی دیگر، سرمایه گذاری کنید.

۲. تنوع بخشی در میان هر یک از دارایی ها: هرگز همه ی پولتان را فقط و فقط روی یک سهام ویژه همچون سهام شرکت اپل سرمایه گذاری نکنید. هرگز همه ی پولتان را فقط برای شریک شدن در یک شرکت مختلط غیر سهامی زیر ساختی به کار نبرید. هرگز همه ی سرمایه ی خودتان را روی یک ویلای ساحلی سرمایه گذاری نکنید زیرا چنین ویلایی ممکن است در یک طوفان دریایی به کلی فرو بریزد.

۳. تنوع بخشی در میان بازارها، کشورها و پول های رایج در سراسر دنیا: ما در دوره ی اقتصاد جهانی زندگی می کنیم؛ بنابراین، هرگز به این اشتباه دچار نشوید که فقط و فقط در کشور خودتان سرمایه گذاری کنید.

۴. تنوع بخشی در زمان: شما هرگز نمی توانید زمان مناسب را برای خریدن گونه ای دارایی به درستی و بادقت تشخیص دهید. در نتیجه، اگر بکوشید همواره به شیوه ای سازمان یافته و نظام مند در طی ماه ها و سال ها به سرمایه گذاری خودتان بیفزایید، به بیان دیگر، اگر شیوه ی متوسط هزینه ی دلاری را به کار ببرید؛ به تدریج از میزان مخاطره های مالی و ضرر و زیان های احتمالی تان می کاهید و بر میزان درآمد آفرینی تان می افزایید.



ما آخرین دودوهای^{۱۸} روی کره‌ی زمین هستیم؛ بنابراین، من برای امنیت بیشتر همه‌ی تخم‌ها را داخل این سبد گذاشته‌ام.....

هر یک از سرمایه‌گذاران موفق و نامدار، که من تاکنون با آنان گفت‌وگو کرده‌ام، همواره این سؤال را برای خودشان مطرح می‌کنند که چگونه می‌توانند به بهترین شیوه‌ی ممکن به سرمایه‌گذاری‌های خودشان تنوع ببخشند تا سودآفرینی‌شان را به بیشترین میزان ممکن برسانند و تا حد امکان از ضرر و زیان احتمالی‌شان بکاهند. پاول تئودور جونز به من چنین گفت: "من فکر می‌کنم تنوع‌بخشیدن به سبد سرمایه‌گذاری‌تان در واقع مهم‌ترین کاری است که شما می‌توانید در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری‌های‌تان انجام دهید". من طنین این پیام را در تک‌تک گفت‌وگوهایم با جک باگل، وارن بافت، هاوارد مارکس، دیوید سوتنسن، مری کلاهان اردوز و بسیاری از سرمایه‌گذاران موفق دیگر، احساس می‌کردم.

شاید چنین اصلی به‌راستی ساده به‌نظر برسد؛ اما به‌کارگیری آن به‌معنای واقعی موضوعی دیگر است! برای تنوع‌بخشیدن به سبد سرمایه‌گذاری‌مان باید از مهارتی واقعی در این زمینه بهره‌مند باشیم. این موضوع به‌راستی اهمیتی بسیار دارد؛ به‌گونه‌ای که بخشی عمده از فصل بعد را به آن اختصاص داده‌ایم. دوست و همکار نویسنده‌ی من، پیتر مَلوک، که مشتریان شرکتش را در بحران مالی هراس‌آور سال‌های ۲۰۰۸-۰۹ راهنمایی می‌کرد، در فصل بعد برای شما توضیح می‌دهد که چگونه یک تخصیص دارایی مناسب انجام دهید و در میان سرمایه‌گذاری‌هایی همچون سهام، اوراق بهادار کم‌ریسک، املاک و گزینه‌های دیگر، تنوعی عالی به‌وجود آورید. او می‌خواهد به شما کمک کند تا یک سبد سرمایه‌گذاری ویژه را برای خودتان طراحی کنید. چنین سبدي به شما توانایی می‌بخشد تا کمابیش در هر فضای اقتصادی به‌راستی توانگر و کامیاب باشید.

شاید چنین نویدی گونه‌ای بزرگ‌نمایی به‌نظر برسد؛ اما تنوع‌بخشی به سبد سرمایه‌گذاری در بدترین فصول اقتصادی نیز بسیار مؤثر و کارآمد بوده است. بین سال ۲۰۰۰ و پایان سال ۲۰۰۹، سرمایه‌گذاران امریکایی روزگاری را تجربه کردند که به دهه‌ی ضرر و زیان شهرت یافت زیرا شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰، با وجود همه‌ی نوسان‌های عمده و مهمش، در کل ثابت و بی‌تغییر باقی ماند. البته، سرمایه‌گذاران هوشمند به گستره‌ای فراتر از بزرگ‌ترین حیطه‌ی سهام ایالات متحده توجه کردند. برتون مالکی‌یل در آن زمان مقاله‌ای برای روزنامه‌ی وال‌استریت جورنال نوشت که نامش چنین بود: “بخرید و نگه‌دارید” آیا هنوز زمستان است؟ او در این مقاله توضیح داد؛ اگر شما، در فاصله‌ی زمانی بین ابتدای سال ۲۰۰۰ و پایان سال ۲۰۰۹، تنوعی را در سبد سرمایه‌گذاری

صندوق‌های شاخصی‌تان به‌وجود می‌آوردید و سهام ایالات متحده، سهام بین‌المللی، سهام کشورهای با اقتصاد نوظهور، اوراق بهادار کم‌ریسک و املاک را در آن می‌گنجاندید؛ سرمایه‌ی ۱۰۰۰۰۰ دلاری فرضی اولیه‌ی شما رشد می‌کرد و در پایان دوره به رقمی معادل ۱۹۱۸۵۹ دلار می‌رسید. به این ترتیب، شما در طی دهه‌ی ضرر و زیان نیز می‌توانستید سالیانه به‌طور میانگین سودی ۶/۷ درصدی به‌دست آورید!

تنوع‌بخشی به سبد سرمایه‌گذاری به‌راستی اهمیت دارد زیرا مانع می‌شود ما به‌شیوه‌ای افراطی به گرایش طبیعی و بشری خودمان توجه کنیم و بکوشیم همواره همان کاری را ادامه دهیم که احساس می‌کنیم از چگونگی انجام‌دادن آن به‌خوبی آگاهی داریم. وقتی انسانی به‌نتیجه می‌رسد که شیوه‌ای ویژه برایش تأثیرگذار است یا وقتی او از چگونگی انجام‌دادن کاری به‌خوبی آگاهی می‌یابد؛ بی‌تردید همواره وسوسه می‌شود تا در آن زمینه به‌صورت تک‌بعدی عمل کند! در نتیجه، بسیاری از انسان‌ها اغلب بخشی عمده از سرمایه‌ی خودشان را در یک زمینه‌ی ویژه سرمایه‌گذاری می‌کنند. برای نمونه؛ آنان ممکن است همه‌ی سرمایه‌ی خودشان را در بخش املاک سرمایه‌گذاری کنند زیرا در گذشته مشاهده کرده‌اند که این شیوه برای اعضای خانواده‌ی محترمشان به‌شیوه‌ای معجزه‌آسا شگفتی آفریده است. شاید آنان بخواهند روی طلا سرمایه‌گذاری کنند. شاید هم آنان مشتاقانه بکوشند در بخش‌هایی پرطرفدار همچون سهام شرکت‌های فناورانه سرمایه‌گذاری کنند.

مشکل اصلی چنین است: همه‌ی این سرمایه‌گذاری‌ها به صورت چرخه‌ای عمل می‌کنند. یک بخش پرترفدار ممکن است به‌طور ناگهانی از رونق بیفتد. ری دالیو این‌گونه به من هشدار داد: "کمابیش تردیدی در این باره وجود ندارد: فرقی نمی‌کند که شما امروزه پولتان را روی کدام دارایی ویژه سرمایه‌گذاری می‌کنید؛ در هر صورت، روزی فرا می‌رسد که ۵۰ تا ۷۰ درصد از سرمایه‌ی اولیه‌ی خودتان را از دست می‌دهید". آیا می‌توانید تصور کنید که همه‌ی پولتان یا بخشی عمده از آن را در یک زمینه‌ی ویژه سرمایه‌گذاری می‌کنید و پس از مدتی دودشیدن آن را با ترس و هراس شاهد خواهید بود؟ تنوع‌بخشی به سبد سرمایه‌گذاری در واقع بیمه‌نامه‌ی شما در برابر این کابوس وحشتناک است. این بیمه‌نامه تا حد امکان میزان ریسک سرمایه‌گذاری‌های شما را کاهش می‌دهد و بر سودآفرینی‌تان می‌افزاید. البته، توجه داشته باشید که انجام دادن چنین کاری برای شما ذره‌ای هزینه‌ی اضافی نخواهد داشت. نظرتان درباره‌ی یک سبد سرمایه‌گذاری متنوع با گزینه‌هایی سودآفرین چیست؟

البته، شیوه‌هایی فراوان برای تنوع‌بخشیدن به سرمایه‌گذاری‌ها وجود دارد. من این موضوع را با جزییات کامل در کتاب **اهرم‌های پولدارشدن** شرح داده‌ام. در این کتاب کوشیده‌ام گونه‌های متفاوت تخصیص دارایی را مطرح کنم که از سوی ری دالیو و دیگر اساتید دنیای مالی همچون جک باگل و دیوید سوئنسن پیشنهاد شده‌اند. برای نمونه؛ دیوید به من گفت سرمایه‌گذاران شخصی چگونه می‌توانند با سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های شاخصی کم‌هزینه به سرمایه‌گذاری‌های خودشان تنوع

ببخشند. این سرمایه‌گذاران باید صندوق‌هایی شاخصی را بیابند که روی این شش گروه از دارایی‌های مهم سرمایه‌گذاری می‌کنند: سهام داخلی، سهام بین‌المللی، سهام کشورهای با اقتصاد نوظهور، سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری مسکن، اوراق بهادار بلندمدت وزارت خزانه‌داری و اوراق بهادار دولتی مصون از تورم. او حتی رقم‌هایی دقیق را در این باره مطرح کرد که سرمایه‌گذاران بهتر است چند درصد از سرمایه‌گذاری‌های خودشان را به هریک از این دارایی‌ها اختصاص دهند.

شیوه‌ی بی‌نظیر دیوید سوئنسن در زمینه‌ی تنوع‌بخشیدن به سرمایه‌گذاری‌ها، همچون شیوه‌ی ری دالیو، در مهار کردن ریسک سرمایه‌گذاری‌ها به‌راستی شیوه‌ای استثنایی و مؤثر به‌شمار می‌آید. من از این امتیاز ویژه بهره‌مند بودم که در همایش سرمایه‌گذاران بنیاد خیریه‌ی رایین‌هود در پایان سال ۲۰۱۶، درست پس از دوست عزیزم ری، سخنرانی کنم. درحالی‌که ری می‌کوشید یکی از رازهای بزرگ مربوط به شیوه‌ی سرمایه‌گذاری‌اش را مطرح کند؛ عده‌ای بسیار از سرمایه‌گذاران موفق با دقت و مشتاقانه به سخنان او گوش می‌کردند. ری چنین گفت: "مهم‌ترین نکته این است که بکوشید روی ۱۵ دارایی مختلف یا حتی گونه‌هایی بیشتر از دارایی‌ها سرمایه‌گذاری کنید. ضرورتی ندارد دارایی‌هایی بی‌نظیر و استثنایی را بیابید. فقط بکوشید گونه‌هایی متنوع از دارایی‌ها را انتخاب کنید که با یکدیگر همبستگی چندانی نداشته باشند".

به بیان دیگر، شما باید مجموعه‌ای از دارایی‌های جذاب را به‌دست آورید که رشد یا سقوط آن‌ها به یکدیگر وابسته نیست.

به این ترتیب، می‌توانید دوام یافتن و موفق شدن را در این بازار تضمین کنید. سبد سرمایه‌گذاری انتخابی ری در واقع سهام، اوراق بهادار کم‌ریسک، طلا، کالاهای اساسی، املاک و گزینه‌هایی دیگر را شامل می‌شود. ری تأکید کرد که شما، با سرمایه‌گذاری کردن روی ۱۵ دارایی ناهمبسته، می‌توانید احتمال ضرر و زیان کلی سرمایه‌گذاری‌های خودتان را تا حدود ۸۰ درصد کاهش دهید. در این صورت، نسبت سود و زیان احتمالی‌تان ۵ به ۱ خواهد بود. در واقع، شما با انجام دادن چنین اقدامی می‌توانید میزان سودآفرینی احتمالی خودتان را به ۵ برابر میزان ضرر و زیان احتمالی‌تان برسانید.

من هرگز قصد ندارم به شما توصیه کنم یک شیوه‌ی کلی، کامل و همه‌جانبه برای سرمایه‌گذاری کردن وجود دارد که شما بی‌تردید باید آن را برای خودتان انتخاب کنید. من به معنای واقعی می‌خواهم این پیام را به شما انتقال دهم: همه‌ی سرمایه‌گذاران موفق به‌راستی تنوع‌بخشیدن به سرمایه‌گذاری را به منزله‌ی یک عامل بنیادین برای دستیابی به موفقیت مالی در بلندمدت مطرح می‌کنند. اگر شما، با تنوع‌بخشیدن به سرمایه‌گذاری‌های خودتان در سطحی گسترده، بکوشید به توصیه‌های آنان عمل کنید؛ در واقع خودتان را برای رویارویی با همه‌ی فصول اقتصادی آماده می‌کنید. به این ترتیب، آزادی می‌یابید تا با آرامش و اعتماد به نفس به سوی آینده‌ی مالی‌تان پیش بروید.

برای پیشروی کردن آماده باشید!

شما تاکنون کمابیش در بازی پول‌آفرینی پیشروی کرده‌اید. شما به گروهی کوچک از نخبگانی تعلق دارید که از چهار اصل بنیادین و مهم اطلاع دارند. سرمایه‌گذاران آبرموفق اغلب این اصول را هنگام تصمیم‌گیری کردن در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری‌های‌شان در نظر می‌گیرند و به کار می‌برند. اگر شما نیز با در نظر گرفتن این اصول و بر مبنای آن‌ها زندگی کنید؛ احتمال موفق شدن‌تان در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری و پول‌آفرینی به شدت افزایش خواهد یافت!

ما در فصل بعد به شیوه‌ای ژرف‌تر به بررسی کردن اصول و مبانی تخصیص دارایی می‌پردازیم. پیترو ملک در فصل بعد در واقع مزیت‌های گزینش شیوه‌ای را توضیح می‌دهد که با موقعیت و نیازهای ویژه‌ی شما هماهنگ است. شما با راهنمایی‌های کارشناسانه‌ی او می‌آموزید یک سبد سرمایه‌گذاری متنوع را برای خودتان طراحی و چینش کنید که به شما توانایی می‌بخشد در طوفان‌های اقتصادی سرسختانه دوام آورید. این نکته را به یاد داشته باشید: همه‌ی ما می‌دانیم که سرانجام زمستان اقتصادی فرا می‌رسد. همه‌ی ما می‌دانیم که بازارهای خرسی طبق برنامه‌ای کمابیش منظم اتفاق می‌افتند. بسیاری از سرمایه‌گذاران همواره با ترس و هراس از اتفاق افتادن این رویدادها به زندگی‌شان ادامه می‌دهند. به هر حال، شما اکنون قرار است پی ببرید چگونه می‌توانید زمستان را به بهترین فصل زندگی‌تان تبدیل کنید. شما می‌توانید زمستان را به فصلی دوست‌داشتنی برای خودتان تبدیل کنید!

اکنون، ای مبارزان دلاور، همچنان با من همراه و همگام باشید. در این مرحله، زمان مناسب فرا رسیده است تا اسلحه‌های شکاری خودمان را برداریم و بکوشیم خرس مالی زندگی‌مان را بکشیم.

کتاب (nbookcity.com)

فصل هفتم: خرس مالی زندگی تان را بکشید

چگونه در دوره‌ی افت اصلاحی قیمت سهام و بحران‌های اقتصادی مسیرتان را بیابید و هرچه بیشتر بر سرعت پیشروی خودتان به‌سوی رهایی مالی بیفزایید

”من آموختم که شهادت‌داشتن به‌معنی نترس‌بودن نیست بلکه شهادت‌داشتن به‌معنی تسلط‌یافتن بر ترس است. انسان‌های شجاع به‌راستی افرادی نیستند که هرگز ترس را در وجودشان احساس نکرده‌اند بلکه افرادی هستند که بر ترسشان تسلط یافته‌اند.“

نلسون ماندلا

مسیری که به بی‌باکی می‌رسد

وقتی ۳۱ ساله بودم؛ برای معاینه‌ی سالیانه نزد پزشکم رفتم. من برای پروازکردن با هلی‌کوپتر باید همواره گواهینامه‌ی خلبانی‌ام را به‌روزرسانی می‌کردم؛ بنابراین، این معاینه‌ی منظم برایم ضرورت داشت. چند روز پس از معاینه‌شدنم، پزشکم چند پیام برایم فرستاده و از من خواسته بود به او تلفن کنم. من در آن زمان بسیار پرمشغله بودم و دیوانه‌وار کار می‌کردم؛ بنابراین، برای گفت‌وگوکردن با او وقت کافی نداشتم. سپس، یک شب، پس از این‌که دیروقت به خانه رسیدم؛ یادداشتی را روی درِ اتاق خوابم

مشاهده کردم. معاونم این یادداشت را با چسب به درِ اتاق خواب من چسبانده بود: "شما باید به پزشکتان تلفن کنید. او گفت که موضوعی مهم مطرح است".

بی‌تردید می‌توانید تصور کنید که نبردی بی‌مانند در آن لحظه در ذهن من شروع شد. من به شدت به سلامتی‌ام اهمیت می‌دادم و در گذشته هرگز خودم را، در مقایسه با آن زمان، تا این اندازه شاد و سالم و سر حال احساس نمی‌کردم. به این ترتیب، ممکن بود چه مشکلی به وجود آمده باشد؟ ذهن انسان اغلب در موقعیت‌هایی این‌چنینی گیج و آشفته می‌شود. در آن لحظه با خودم این‌گونه می‌اندیشیدم: "من بسیار سفر می‌کنم؛ پس، شاید مشکل به وجود آمده به پرتوهایی کیهانی مربوط می‌شود که در سفرهای هوایی‌ام در معرض آن‌ها قرار می‌گیرم. آیا ممکن است من به سرطان مبتلا شده باشم؟ آیا من در آستانه‌ی مردن قرار داشتم". بی‌تردید چنین نبود.

من کوشیدم اندکی بر خودم تسلط یابم و بخوابم. البته، وقتی صبح روز بعد از خواب بیدار شدم؛ وجودم از ترس و هراس آکنده بود. من به پزشکم تلفن کردم و او به من چنین گفت: "تو باید هرچه سریع‌تر جراحی کنی. یک توده در مغزت وجود دارد".

من به‌راستی مات و میبهوت شده بودم. به پزشکم گفتم: "درباره‌ی چه موضوعی حرف می‌زنید؟ چگونه به این موضوع پی برده‌اید؟" آن پزشک به‌راستی انسانی خودمحور بود و درکل به وضعیت روحیه‌ی بیمار ذره‌ای توجه نداشت. او در پاسخ به من

گفت که چند آزمایش دیگر روی خونم انجام داده است زیرا باور داشت هورمون رشد موجود در بدن من به‌راستی بیش از حد معمول است. پی‌بردن به این موضوع به‌راستی چندان دشوار نبود و به‌نبوغی فراوان نیاز نداشت زیرا من انسانی با قامتی ۲ متر و یک‌سانتی‌متری هستم و در هفده‌سالگی‌ام در طی یک سال حدود ۲۵ سانتی‌متر بر قدم افزوده شد. به‌هرحال، آقای پزشک متقاعد شده بود که این رشد سریع و انفجاری در نتیجه‌ی وجود داشتن توده‌ای در غده‌ی هیپوفیزم در پایه‌ی مغزم اتفاق افتاده است. او از من خواست هرچه سریع‌تر نزد او بروم تا بی‌درنگ مغزم را جراحی کند و آن توده را بیرون آورد.

من برنامه‌ریزی کرده بودم که فردای همان روز برای برگزار کردن همایشم به‌نام **دیدار با سرنوشت** به جنوب فرانسه سفر کنم. به‌هرحال، در آن لحظه به‌نظر می‌رسید من باید همه‌ی فعالیت‌هایم را کنار بگذارم و به یک جراحی به‌اصطلاح ضروری تن دهم. بی‌تردید همایش **دیدار با سرنوشت** نیز یکی از فعالیت‌هایی بود که من باید آن را کنار می‌گذاشتم. به‌هرحال، من تسلیم نشدم و همایشم را به هر ترتیب برگزار کردم. سپس، به ایتالیا سفر کردم. در ایتالیا به روستایی زیبا به‌نام پورتوفینو رفتم و در آن‌جا اقامت گزیدم. در آن روستای زیبا بود که احساس کردم در آستانه‌ی از دست دادن تسلطم بر موقعیت قرار دارم. من احساس می‌کردم به انسانی متفاوت تبدیل شده‌ام؛ به‌گونه‌ای که با اتفاق افتادن رویدادهایی ناخوشایند و کم‌اهمیت به‌شدت خشمگین می‌شدم. برای من چه اتفاقی افتاده بود؟

من در سن رشد در فضایی عاری از احساس امنیت و اطمینان پرورش یافته بودم. مادرم، در آن هنگام که معتاد و عصبی بود، گاهی با اتفاق افتادن رویدادی کوچک و ناخوشایند به راستی تسلطش را بر خودش از دست می داد. اگر او فکر می کرد که من درباره ی موضوعی دروغ گفته ام؛ ممکن بود آن قدر کف صابون در دهانم بریزد تا به حالت تهوع و استفراغ شدید دچار شوم. گاهی نیز در چنین موقعیت هایی سرم را به شدت به دیوار می کوبید. من از آن زمان تاکنون کوشیده ام همواره خودم را شرطی کنم و به خودم بیاموزم که احساس اطمینان را در یک دنیای نامطمئن بیابم. به هر حال، من در آن موقعیت اجازه داده بودم گفته های آن پزشک به طور ناگهانی مرا به ژرف ترین سطوح ناامنی و بی ثباتی ببرد. دنیای من به یکباره از عرش به فرش رسید. من در طی سال ها زندگی ام را ساخته بودم و این زندگی در آن لحظه در آستانه ی فروپاشی قرار داشت. در کل، وقتی شما درباره ی پاسخ بنیادی ترین سؤال ممکن به احساس تردید و دودلی دچار می شوید؛ چگونه می توانید درباره ی مسایل دیگر زندگی به احساس اطمینان برسید. بنیادی ترین سؤال ممکن در چنین موقعیت هایی این است: ”آیا من زنده می مانم یا قرار است که به زودی بمیرم؟“

در حالی که در یک مکان مقدس در پورتوفینو نشسته بودم؛ برای زندگی و جان ارزشمندم دعا می کردم. سپس، تصمیم گرفتم به خانه ام بازگردم و شجاعانه و به شیوه ای مستقیم به موقعیت رسیدگی کنم. چند روز بعد زندگی ام بسیار عجیب و غریب پیش می رفت. به یاد می آورم؛ در حالی که از دستگاه ام آر آی بیرون می آمدم؛ نگاهی سهمگین و مردد را روی چهره ی مسئول آن بخش

مشاهده کردم. او به من چنین گفت: "بی تردید توده‌ای در مغز شما وجود دارد؛ اما تا زمانی که پزشک در این باره نظر ندهد، من نمی‌توانم جزییات ماجرا را برای شما بازگو کنم." پزشکم بسیار پرمشغله بود؛ بنابراین، من باید ۲۴ ساعت دیگر همچنان منتظر می‌ماندم. در آن لحظه می‌دانستم که بی تردید مشکلی دارم؛ اما هنوز مطمئن نبودم که مشکلم به‌راستی مشکلی جدی و کشنده خواهد بود یا خیر.

سرانجام، پزشک به من وقت داد و کوشید نتایج اسکن مغزی مرا برایم توضیح دهد. اسکن مغزی من نشان می‌داد که توموری در مغزم وجود دارد؛ اما همین اسکن نشان می‌داد که تومورم در طی سال‌ها به‌شیوه‌ای معجزه‌آسا حدود ۶۰ درصد کوچک شده است. من هیچ نشانه‌ی منفی نداشتم و از ۱۷ سالگی نیز به‌شیوه‌ای ناهنجار رشد نکرده بودم. به‌این‌ترتیب، جراحی کردن برای من چه ضرورتی داشت؟ پزشک به من هشدار داد هورمون رشد بیش از اندازه ممکن است در بدن من به بروز مجموعه‌ای از بیماری‌ها همچون نارسایی قلبی بینجامد. او به من چنین گفت: "تو در مرحله‌ی انکار کردن مشکلات قرار داری. ما باید بی‌درنگ برای جراحی کردن تو اقدام کنیم."

در این مرحله چنین سؤالی مطرح می‌شد: عوارض جانبی جراحی برای من چه بود؟ به‌استثنای خطر مردن زیر تیغ جراحی، بزرگ‌ترین خطر ممکن برای من در واقع آسیب دیدن دستگاه درون‌ریز بدنم بود. به‌این‌ترتیب، سطح انرژی من کاهش می‌یافت و

هرگز نمی‌توانستم همچون گذشته از همان سطح بالای انرژی بهره‌مند شوم. من هرگز حاضر نبودم چنین بهایی را بپردازم. من برای انجام دادن مأموریتم در زمینه‌ی کمک کردن به مردم برای تفاوت‌آفرینی در زندگی‌شان و بهینه‌سازی آن به انرژی و اشتیاقی فراوان نیاز داشتم. من همواره این سؤال را برای خودم مطرح می‌کردم: "اگر جراحی کردن سبب شود دیگر نتوانم وظایف شغلی‌ام را به‌خوبی به‌ثمر برسانم؛ چه اتفاقی می‌افتد؟" برای شفاف‌تر شدن مطلب بهتر است به شما بگویم این روزها همایش‌های من در تعطیلات پایان هفته حدود ۵۰ ساعت را شامل می‌شود که در طی چهار روز ادامه می‌یابد و حدود ۱۰۰۰۰ شرکت‌کننده دارد. بسیاری از انسان‌ها، در دنیای امروزی، حتی برای دیدن فیلمی سه‌ساعته وقت نمی‌گذارند که ساختن آن ۳۰۰ میلیون دلار هزینه داشته است! به این ترتیب، اگر من از انرژی و اشتیاق کافی بهره‌مند نباشم؛ هرگز نمی‌توانم همایشی را برگزار کنم که شرکت‌کنندگانی از ۴۰ کشور مختلف در آن حضور می‌یابند و در عین حال احساس می‌کنند با شرکت کردن در آن همایش می‌توانند تفاوتی مثبت و سازنده را در زندگی‌شان به وجود آورند.

به هر حال، پزشکم از من بسیار خشمگین شد و چنین گفت: "اگر جراحی نکنی؛ هیچ تضمینی وجود ندارد که زنده بمانی." من می‌خواستم او گزینه‌ای دیگر را نیز برای من مطرح کند؛ اما او از معرفی کردن پزشکی دیگر به من و مطرح کردن گزینه‌ای متفاوت برایم به شدت پرهیز می‌کرد.

سرانجام با کمک دوستانم توانستم یک متخصص غدد را در بوستون بیابم که بسیار پرآوازه بود. او دوباره اسکنی را از مغز من تهیه کرد و کوشید نتایج را برایم توضیح دهد. او به‌راستی انسانی شگفت‌انگیز، بسیار مهربان و سرشار از حس همدردی بود که در مقایسه با پزشک قبلی‌ام به‌معنای واقعی نگرشی متفاوت داشت. او گفت من به جراحی نیاز ندارم زیرا خطر این جراحی بسیار زیاد است. او به من پیشنهاد کرد، به‌جای جراحی کردن، می‌توانم سالی دو بار به سوییس سفر کنم و یک داروی آزمایشی را تزریق کنم که استفاده کردن از آن هنوز در ایالات متحده تأیید و تصویب نشده بود. او اطمینان داشت چنین دارویی به‌راستی رشد تومورم را متوقف می‌کند و مانع می‌شود فراوانی هورمون رشد در بدنم سرانجام به بیماری‌های خطرناک قلبی در وجودم بینجامد.

وقتی من در این باره با او گفت‌وگو کردم که پزشک قبلی‌ام باور داشت من فقط و فقط باید جراحی کنم؛ او خندید و به من چنین گفت: "قصاب می‌خواهد قصابی کند؛ نانوا می‌خواهد نانواپی کند؛ جراح می‌خواهد جراحی کند و من نیز می‌خواهم دارودرمانی را به تو توصیه کنم!" این موضوع به‌راستی حقیقت دارد. همه‌ی ما دوست داریم همان کاری را انجام دهیم که آن را بهترین اقدام ممکن برای دستیابی به احساس امنیت و اطمینان می‌پنداریم. مشکل اصلی این بود که چنین دارویی نیز به احتمال بسیار زیاد بر میزان انرژی من تأثیری ژرف باقی می‌گذاشت. آن پزشک محترم می‌توانست به‌خوبی درک کند که چرا من در این زمینه به‌شدت حساس هستم.

من از او پرسیدم: "اگر در این زمینه هیچ اقدامی انجام ندهم؛ به بیان دیگر، اگر جراحی یا دارودرمانی نکنم؛ چه اتفاقی می افتد؟" او پاسخ داد: "نمی دانم. هیچ انسانی به راستی پاسخ این سؤال را نمی داند."

من دوباره از او پرسیدم: "در این صورت، چه دلیلی دارد که من بخواهم از این دارو استفاده کنم؟" او پاسخ داد: "اگر از این دارو استفاده نکنی؛ هیچ تضمینی وجود ندارد که زنده بمانی."

به هر حال، من در این مرحله دیگر به احساس ناامنی و تزلزل دچار نبودم. هیچ نشانه‌ای در این باره وجود نداشت که وضعیت سلامتی من در طی ۱۴ سال گذشته بدتر و وخیم‌تر شده باشد. در این صورت، چه دلیلی وجود داشت که من بخواهم خودم را به مخاطره اندازم و یک جراحی مهم را با ریسک فراوان بپذیرم یا دارویی آزمایشی را استفاده کنم؟ من به چند پزشک دیگر نیز مراجعه کردم؛ تا این که سرانجام یکی از آنان به من چنین گفت: "تونی، این موضوع به معنای واقعی درست است که هورمون رشدی فراوان در جریان خون تو وجود دارد؛ اما این موضوع هرگز برای تو عوارض جانبی منفی نخواهد داشت. در حقیقت، این ویژگی ممکن است حتی سبب شود بدن تو در صورت آسیب دیدن به سرعت بهبود یابد. من ورزشکارانی را در رشته‌ی بدنسازی می شناسم که باید همراه ۱۲۰۰ دلار هزینه کنند تا از میزان هورمون رشدی بهره‌مند شوند که تو آن را رایگان در اختیار داری!"

من در پایان تصمیم گرفتم هیچ اقدامی در این زمینه انجام ندهم. البته، تصمیم داشتم چند سال یک بار آزمایش دهم تا پی ببرم آیا

وضعیت بدتر شده است یا خیر. شاید در آن زمان این موضوع را تشخیص ندادم؛ اما من از رویدادی مرگ‌آور رهایی یافتم. سازمان غذا و داروی ایالات متحده پس از مدتی استفاده کردن از آن داروی پیشنهادشده را ممنوع و غیرقانونی اعلام کرد زیرا سرطان‌زایی آن در پژوهش‌ها نشان داده شده بود. آن پزشک مهربان و دوست‌داشتنی، با وجود خوش‌نیتی‌اش، توصیه‌ای زیان‌بار را برای من مطرح کرد که ممکن بود زندگی‌ام را به‌سوی تباهی پیش ببرد.

آیا می‌خواهید از وضعیت امروز من خبر داشته باشید؟ من، پس از بیست‌وپنج سال، هنوز هم همان تومور را در مغزم دارم. من در این مدت به‌راستی یک زندگی شگفت‌انگیز داشتم و همواره از این فرصت ارزشمند بهره‌مند بوده‌ام که در طی این مسیر به میلیون‌ها تن از انسان‌ها کمک کنم. چنین موقعیتی فقط به این دلیل امکان‌پذیر شد که من در رویارویی با ناامنی‌ها و بی‌ثباتی‌ها از خودم انسانی سرسخت و تزلزل‌ناپذیر ساختم. اگر من واکنشی هیجانی نشان داده بودم یا اگر چشم‌و‌گوش بسته می‌کوشیدم، بی‌آن‌که به گزینه‌های احتمالی برای خودم توجه کنم، فقط و فقط به توصیه‌های هریک از این پزشکان عمل کنم، هم‌اکنون شاید بخشی از مغزم را از دست داده یا به سرطان دچار شده بودم یا شاید هم درکل مرده بودم. اگر من برای دستیابی به احساس امنیت و اطمینان فقط و فقط به این افراد و توصیه‌های آنان بسنده می‌کردم؛ ممکن بود فاجعه‌ای برایم اتفاق بیفتد. من، به‌جای این‌کار، کوشیدم احساس امنیت و اطمینان را در درون خودم بیابم؛ حتی با وجود این‌که هیچ‌یک از موقعیت‌های بیرونی زندگی‌ام تغییر نکرده بودند.

آیا این احتمال وجود دارد که من همین فردا به دلیل تومور مغزی از دنیا بروم؟ بله. درست همان گونه که احتمال دارد به هنگام عبور از خیابان یک کامیون به من برخورد کند و بمیرم. البته من هنوز هم با ترس و هراس از اتفاق افتادن رویدادهایی احتمالی زندگی نمی کنم. من به کلی ترس و هراسم را کنار گذاشتم. شما نیز می توانید به انسانی سرسخت و تزلزل ناپذیر تبدیل شوید؛ اما فقط و فقط خودتان می توانید چنین موهبتی را به وجودتان هدیه کنید. وقتی موضوع یکی از زمینه های مهم زندگی تان همچون اعضای خانواده، ارزش ها، سلامتی یا امور مالی تان مطرح است؛ هرگز نمی توانید به توصیه های دیگران در این باره بسنده کنید که بهتر است چه اقداماتی را انجام دهید. مشورت کردن با دیگران و بهره مند شدن از توصیه های کارشناسان در هر حیطه ای به راستی ارزشمند است؛ اما شما نمی توانید مسئولیت تصمیم گیری نهایی را در این زمینه ها به کسی واگذار کنید. شما نمی توانید مهارت یا مدیریت سرنوشتتان را به انسانی دیگر واگذار کنید؛ فرقی نمی کند او تا چه اندازه راستگو و بامهارت است.

اکنون شاید چنین سؤالی برای شما مطرح شده باشد: چرا من این داستان مرگ و زندگی را در کتابی با موضوع پول و سرمایه گذاری مطرح کردم؟ زیرا پی بردن به این نکته اهمیتی بسیار دارد که در زندگی ما انسان ها هرگز اطمینان و تضمینی کامل و همه جانبه وجود ندارد. اگر می خواهید اطمینان داشته باشید که هرگز پولتان را در بازارهای مالی از دست نمی دهید؛ می توانید پس اندازهای خودتان را به صورت پول نقد نگه دارید؛ اما در این صورت هرگز فرصت نمی یابید به مرحله ی رهایی مالی برسید. همان گونه که وارن بافت می گوید: "ما برای دستیابی به احساس اطمینان به راستی بهایی گراف می پردازیم."

به هر حال، بسیاری از انسان‌ها از پذیرش مخاطره‌های مالی می‌پرهیزند زیرا بی‌ثباتی اقتصادی به‌راستی آنان را می‌ترساند. بازار سهام ایالات متحده در سال ۲۰۰۸ تا ۳۷ درصد سقوط کرد. سقوط این بازار از نقطه‌ی اوج آن تا پایین‌ترین سطح در واقع بیش از ۵۰ درصد می‌شد. پنج سال بعد، یکی از ارزیابی‌های انجام‌شده در مؤسسه‌ی پرودنشیال فایننشال نشان داد که ۴۴ درصد از آمریکایی‌ها هنوز هم قاطعانه تصمیم دارند هرگز دوباره در بازار سهام ایالات متحده سرمایه‌گذاری نکنند زیرا آنان به شدت از تکرار شدن خاطره‌های ناگوارشان درباره‌ی بحران‌های مالی می‌ترسیدند. در سال ۲۰۱۵، در یک ارزیابی دیگر نشان داده شد که ۶۰ درصد از جوانان به بازارهای مالی بی‌اعتماد و حتی بدگمان هستند. این افراد بحران سال‌های ۲۰۰۸-۰۹ را به‌خوبی احساس کرده بودند. بر مبنای یک پژوهش کاربردی انجام‌شده در شرکت مادر استیت استریت، بسیاری از جوانان حدود ۴۰ درصد از پس‌اندازهای خودشان را به‌صورت پول نقد نگه می‌دارند.

من بسیار غمگین و دل‌شکسته شدم که پی بردم بسیاری از جوانان در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری حضوری فعال ندارند. بهتر است این حقیقت را به شما بگویم: اگر در ترس و هراس زندگی کنید؛ قبل از آن که حتی بازی پول‌آفرینی شما شروع شود؛ درکل، بازی را باخته‌اید. اگر بیش از اندازه از مخاطره‌پذیری می‌هراسید؛ چگونه می‌توانید به موفقیتی ویژه برسید؟ شکسپیر چهار قرن قبل چنین نوشت: "انسان‌های ترسو، قبل از مردن واقعی‌شان، بارها و بارها می‌میرند؛ انسان‌های شجاع فقط یک‌بار طعم مردن را می‌چشند".

بهتر است مطلبم را شفاف‌تر برای شما مطرح کنم: من هرگز توصیه نمی‌کنم مخاطره‌هایی بزرگ را در عرصه‌ی مالی بپذیرید یا اقدامی نسنجیده را در این زمینه انجام دهید. من هم، وقتی موضوع سلامتی‌ام مطرح بود، با پزشکان و کارشناسانی بسیار دیدار و گفت‌وگو کردم؛ به همه‌ی گزینه‌های ممکن برای خودم و بهبودبخشیدن به وضعیتم پی بردم؛ و دریایان نیز برمبنای حقایق موجود در این زمینه تصمیم گرفتم. تصمیم من فقط و فقط برمبنای عواطف انسان‌های دیگر یا حتی تشخیص و گرایش کارشناسانه‌ی آنان شکل نگرفت. من برای خودم و بهبودیافتن وضعیتم به‌گونه‌ای سنجیده تصمیم‌گیری کردم که گزینه‌های احتمالی مربوط به آن درکل به‌نفعم بود. این فرایند سبب شد من از احساس ناامنی و بی‌ثباتی به احساس اطمینانی تزلزل‌ناپذیر برسم.

در دنیای سرمایه‌گذاری نیز وضعیت درست همین‌گونه است. شما هرگز نمی‌توانید پی ببرید بازار سهام به‌معنای واقعی به کدام سمت و سو پیش می‌رود. از سوی دیگر، این بی‌ثباتی هرگز نباید بهانه و دلیلی برای اقدام نکردن شما در این زمینه باشد. شما می‌توانید مدیریت امور مالی زندگی‌تان را به‌عهده بگیرید و بر آن تسلط یابید. برای این منظور، بهتر است از آموزش‌های لازم بهره‌مند شوید؛ الگوهای بلندمدت بازار سهام را مطالعه و بررسی کنید؛ از بهترین سرمایه‌گذاران الگوبرداری کنید؛ و بر این مبنا به‌گونه‌ای سنجیده و منطقی تصمیم بگیرید که چه راهکارهایی در طی دهه‌ها برای آنان مفید و ثمربخش بوده است. همان‌گونه که وارن بافت می‌گوید: “خطر از این موضوع نشأت می‌گیرد که ندانید چه کاری انجام می‌دهید.”

همه‌ی ما در این باره اطمینان داریم: در آینده بحران‌هایی مالی اتفاق می‌افتند؛ درست همان گونه که در گذشته اتفاق افتاده‌اند. در این وضعیت، آیا معنا و مفهومی دارد؛ فقط به این دلیل که ممکن است خسارت ببینید و به ضرر و زیان دچار شوید؛ بترسید و هیچ اقدامی انجام ندهید؟ باور کنید برای من نیز آسان نبود که بپذیرم تومور مغزی دارم. البته، همین موضوع سبب شد در طی ۲۵ سال گذشته به اوج توانمندی و شکوفایی برسم زیرا آموختم تا حد امکان به شیوه‌ای عاری از ترس و هراس زندگی کنم. آیا چنین شیوه‌ای به این معنی است که من در کل به ترس و هراس دچار نمی‌شوم؟ خیر، هرگز چنین نیست. من فقط می‌کوشم بر خودم تسلط داشته باشم و کمتر بترسم. من می‌خواهم؛ وقتی بازار خرسی بعدی فرا رسید، به گونه‌ای که بسیاری از انسان‌ها به طور طبیعی به دلیل ترس و هراس به گنجی و سردرگمی دچار می‌شوند؛ شما از دانش و شکیبایی لازم بهره‌مند باشید و کمتر بترسید. این سطح از شجاعت و شهامت در رویارویی با بی‌ثباتی‌ها به راستی پاداش‌های مالی شگرف را برای شما به ارمغان می‌آورد.

درحقیقت، درحالی که دیگران در ترس و هراس از اتفاق افتادن بازارهای خرسی زندگی می کنند؛ شما در این فصل پی می برید این بازارها به راستی شگرف ترین فرصت ممکن برای ثروت آفرینی در زندگی تان به شمار می آیند. چرا؟ زیرا در این دوره ها اغلب سهام بسیاری از شرکت ها با قیمتی ارزان در دسترستان قرار دارد! تصور کنید مدت ها آرزو داشتید یک خودروی فراری داشته باشید و ناگهان پی می برید هم اکنون می توانید چنین خودرویی را با نصف قیمت واقعی آن بخرید. آیا در چنین وضعیتی غم زده و ناامید می شوید؟ هرگز! با این حال، وقتی همین افت قیمت در بازار سهام اتفاق می افتد؛ بسیاری از انسان ها به گونه ای واکنش نشان می دهند که گویا فاجعه ای اتفاق افتاده است! شما باید به خوبی درک کنید که اتفاق افتادن بازارهای خرسی به نفعتان خواهد بود. اگر بکوشید آرامشتان را حفظ کنید؛ بازارهای خرسی به معنای واقعی بر سرعت پیشروی شما در مسیر سفرتان به سوی رهایی مالی می افزایند. اگر بکوشید آرامش و اطمینان را در ژرفای وجود خودتان بیابید؛ به هنگام اتفاق افتادن بازارهای خرسی به معنای واقعی شادمان و هیجان زده می شوید.



در این مرحله، قصد دارم مأموریت نوشتن بخشی از ادامه‌ی فصل را به دوست و شریک عزیزم، پیترو ملک، واگذار کنم. او برای شما توضیح می‌دهد که چگونه به همراه همکارانش در شرکت برنامه‌ریزی خلاق توانسته‌اند در طی آخرین بازار خرسی در سال‌های ۲۰۰۸-۰۹ همچنان مسیرشان را به‌سوی رهایی مالی پیمایند. پیترو دوست ندارد درباره‌ی پیامدهای حیرت‌آور اقدامش بزرگ‌نمایی یا خودستایی کند. به هر حال، بهتر است من به شما بگویم او چنان ماهرانه به بحران مالی آن سال‌ها رسیدگی کرد که ارزش دارایی‌های در اختیار شرکتش به‌منظور مدیریت کردن آن‌ها از ۵۰۰ میلیون دلار در سال ۲۰۰۸ به بیش از ۱/۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۰ رسید. به علاوه، او در این زمینه به‌ندرت بازاریابی یا تبلیغ می‌کرد. هم‌اکنون نیز سرمایه‌ای ۲۲ میلیارد دلاری را مدیریت و حسابرسی می‌کند. همچنین، شرکت برنامه‌ریزی خلاق به‌راستی یگانه شرکتی است که نام آن در سه سال پیاپی در مجله‌ی

بارونز به منزله‌ی برترین مؤسسه‌ی مشاوره‌ی مالی مستقل مطرح شده است.

پیتر به شما نشان می‌دهد چگونه می‌توانید خودتان را برای رویارویی با یک بازار خرسی آماده و به‌شیوه‌ای بهینه از آن بهره‌برداری کنید. همان‌گونه که پیتر توضیح می‌دهد؛ همه‌ی ماجرا به آفرینش یک سبد سرمایه‌گذاری با گزینه‌هایی متنوع مربوط می‌شود که در موقعیت‌های خوب یا بد اقتصادی همواره سودآفرین خواهد بود. او توصیه‌ای ارزشمند را درباره‌ی هنر تخصیص دارایی برای شما مطرح می‌کند. شما، در صورت مجهز شدن به چنین دانشی، دیگر دلیل و بهانه‌ای ندارید تا از بحران‌های مالی بترسید. در این صورت، وقتی بسیاری از انسان‌ها از خرس مالی زندگی‌شان می‌گریزند؛ شما محکم سر جای خود می‌ایستید و خرس مالی زندگی‌تان را از بین می‌برید!

برای رویارویی با خرس مالی آماده شوید

نوشته‌ی پیتر ملوک

”من قانونی ساده را برای خریدکردنم در نظر دارم: وقتی دیگران مشتاق و پرشور هستند؛ بترس و از خریدن چشم‌پوشی کن. وقتی دیگران وحشت‌زده هستند؛ مشتاق باش و برای خریدن اقدام کن. البته، امروزه ترس بی‌تردید بسیار گسترش یافته است.“

وارن بافت در اکتبر سال ۲۰۰۸

او توضیح می‌دهد چرا به‌هنگام سقوط بازار سهام برای خریدن اقدام می‌کند

نقطه‌ی کانونی طوفان

در ۲۹ سپتامبر سال ۲۰۰۸، میانگین صنعتی داو جونز ۷۷۷ واحد کاهش یافت. چنین سقوطی در طی یک روز به‌راستی بزرگ‌ترین سقوط ممکن به‌شمار می‌آمد و ثروتی ۱/۲ تریلیون دلاری به‌این‌ترتیب از بین رفت. در همان روز، شاخص نوسان بازار یا شاخص ترس در میان سرمایه‌گذاران، به بالاترین سطح ممکن در طول تاریخ رسید. بازار سهام، تا ۵ مارس سال ۲۰۰۹، بیش از ۵۰ درصد سقوط کرد و بدترین بحران مالی را پس از رکود بزرگ اقتصادی به‌وجود آورد.

این وضعیت به‌صورت همه‌جانبه وضعیتی طوفانی به‌شمار می‌آمد. بانک‌ها ورشکست شدند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری پررونق از رونق افتادند و از نظر مالی به سطح صفر رسیدند. بعضی از سرمایه‌گذاران نامدار وال‌استریت به‌معنای واقعی از دست رفتن شهرت و اعتبارشان را شاهد بودند. با این حال، من آن دوره‌ی پرهیاهو را به‌منزله‌ی یکی از بخش‌های درخشان فعالیت شغلی‌ام در نظر می‌گیرم. در آن زمان، من و همکارانم، در شرکت مدیریت سرمایه‌ام به‌نام شرکت برنامه‌ریزی خلاق، می‌کوشیدیم مشتریانمان را به بهره‌مندبودن از احساس امنیت و آرامش دعوت کنیم و آنان را به سمت و سویی پیش ببریم که، علاوه‌بر دوام‌آوردن در این دوره‌ی بحرانی، بتوانند از مزیت‌های فراوان دوره‌ی پس از بحران و جان‌گرفتن دوباره‌ی بازار نیز بهره‌مند شوند.

تونی از من خواست تا این ماجرا را برای شما مطرح کنم زیرا نکته‌ی مهم و بنیادین این کتاب در دل آن نهفته است. به این نکته توجه کنید: بازارهای خرسی ممکن است برای شما بهترین دوره یا بدترین دوره به‌شمار آیند؛ ماهیت آن‌ها به تصمیم‌گیری‌های خودتان مربوط می‌شود. اگر شما به‌شیوه‌ای اشتباه تصمیم‌گیری کنید، درست همان‌گونه که بسیاری از انسان‌ها در سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ چنین کردند؛ از نظر مالی ممکن است به وضعیتی مصیبت‌بار دچار شوید و سال‌ها یا دهه‌ها از برنامه‌ی خودتان عقب بمانید. از سوی دیگر، اگر به‌شیوه‌ای سنجیده تصمیم‌گیری کنید، درست همان‌گونه که کارکنان شرکت من و مشتریانمان عمل کردند؛ سپس، موضوعی برای ترسیدنتان وجود نخواهد داشت. شما حتی می‌آموزید از اتفاق افتادن بازارهای خرسی شادمان شوید زیرا این بازارها به‌راستی فرصت‌هایی بی‌نظیر و استثنایی را برای شکارچیان هوشمند و صبور فراهم می‌کنند.

شاید چنین سؤالی برای شما مطرح شود: درحالی‌که بسیاری از انسان‌ها در آن دوره در ژرفای اقیانوس مالی غرق شدند؛ کشتی ما چگونه در طوفان دوام آورد و سالم به ساحل آرامش رسید؟ نخست این‌که ما، در مقایسه با دیگران، در یک کشتی بهتر و محکم‌تر حضور داشتیم! در واقع مدت‌ها قبل از آن‌که بازار خرسی اتفاق بیفتد؛ ما برای رویارویی با آن آماده شده بودیم زیرا می‌دانستیم آسمان آبی هرگز تا ابد دوام نمی‌یابد و طوفانی شدن هوا به‌راستی گریزناپذیر است. هیچ‌یک از ما نیز نمی‌دانستیم بازار خرسی چه زمانی اتفاق می‌افتد؛ شدت آن چقدر خواهد بود یا چه مدت ادامه خواهد یافت. به‌هرحال، همان‌گونه که در فصل دوم همین کتاب آموختید؛ بازارهای خرسی در طی ۱۱۵ سال اخیر به‌طور میانگین هر سه سال یک‌بار اتفاق افتاده‌اند. این حقیقت

هرگز به این معنی نیست که شما باید از ترس و هراس پنهان شوید. این حقیقت نشان می‌دهد که شما باید اطمینان یابید آیا در یک کشتی مناسب قرار دارید و آماده‌ی اقیانوس‌پیمایی هستید یا خیر. چگونگی وضعیت اقتصادی هیچ تفاوتی را در این ماجرا به وجود نمی‌آورد.

همان‌گونه که در این فصل با جزییات به موضوع می‌پردازیم؛ دو شیوه‌ی اصلی برای آماده‌شدن جهت رویارویی با بازارهای مالی نابسامان وجود دارد. نخست این که شما باید تخصیص دارایی‌تان را به درستی انجام دهید. تخصیص دارایی در واقع عبارتی پررمزوراز است که درصد سرمایه‌گذاری کردن روی دارایی‌های متفاوت را در سبد سرمایه‌گذاری‌تان نشان می‌دهد. این دارایی‌ها در واقع سهام، اوراق بهادار کم‌ریسک همچون اوراق مشارکت، املاک و سرمایه‌گذاری‌های فرعی را شامل می‌شوند. دوم این که شما باید به تناسب موقعیت‌تان گونه‌ای موضع‌گیری محافظه‌کارانه داشته باشید و درآمدی معین را برای روزهای بارانی زندگی‌تان در نظر بگیرید. به این ترتیب، به هنگام کاهش یافتن بهای سهام مجبور نمی‌شوید سهامتان را بفروشید. این موقعیت مانند این است که، قبل از راهی شدن به سوی دریای مالی زندگی‌تان، اطمینان یابید کمربند شما، جلیقه‌ی نجات و غذایی کافی در کشتی شما وجود دارد. همان‌گونه که من تاکنون به نتیجه رسیده‌ام؛ ۹۰ درصد از موفقیت شما در زمینه‌ی دوام آوردن در یک بازار خرسی به موضوع آمادگی داشتنتان مربوط می‌شود.

پس، ۱۰ درصد بقیه به چه عاملی مربوط است؟ این ۱۰ درصد به چگونگی واکنش نشان دادن شما در دل طوفان مربوط می شود. بسیاری از انسان ها باور دارند که بر موقعیت مسلط خواهند بود. به هر حال، همان گونه که شاید خودتان نیز تجربه کرده باشید، وقتی بازار بورس در سراسیمی سقوط قرار دارد و ترس و هراس بر فضای جامعه حاکم است؛ از نظر روانشناختی بسیار دشوار است که انسان بتواند آرامش خویش را حفظ کند و بر موقعیت مسلط بماند. این موضوع در واقع یکی از دلایلی است که نشان می دهد چرا حضور یک مشاور مالی مطمئن و یک مبارز واقعی در این زمینه ممکن است برای شما بسیار سودمند باشد. چنین مشاوره اغلب همچون متعادل کننده ی واکنش های هیجانی شما عمل می کند و کمکتان خواهد کرد تا آرام و مسلط باقی بمانید. به این ترتیب، در بدترین لحظه های طوفانی به تزلزل دچار نمی شوید و از روی عرشه ی کشتی بیرون نمی پرید!

مشتریان شرکت ما اغلب از این مزیت برخوردار هستند: ما نکته های لازم را از قبل و به خوبی به آنان آموزش می دهیم. به این ترتیب، وقتی بحرانی مالی اتفاق می افتد؛ آنان غافلگیر نمی شوند. آنان به خوبی می دانند چرا روی دارایی هایی معین سرمایه گذاری کرده اند. آنان همچنین می دانند سرمایه گذاری های شان به احتمال بسیار زیاد قرار است در بحران های مالی چگونه عمل کنند. چنین موقعیتی مانند این است که پزشکتان به شما بگوید یکی از داروهای شما ممکن است تهوع آور باشد یا به سرگیجه دچارتان کند. در این صورت، وقتی عوارض جانبی آن دارو را می دانید، هنگام اتفاق افتادن هر یک از آن ها به ترس و هراس دچار نمی شوید بلکه، در مقایسه با زمانی که در کل غافلگیر می شوید، عملکردی بسیار بهتر خواهید داشت و بسیار بهتر بر

موقعیت تسلط خواهید یافت!

بعضی مشتریان، حتی با وجود بهره‌مند بودن از احساس اطمینانی فراوان، باز هم به احساس اطمینانی بیشتر نیاز داشتند. آنان اغلب چنین سؤالی را مطرح می‌کردند: "آیا بهتر نیست ما هم‌اکنون سهاممان را بفروشیم و هرچه بیشتر به سمت و سوی نقدینگی پیش برویم؟ آیا بحران مالی کنونی، در مقایسه با بحران‌های دیگر، متفاوت به نظر نمی‌رسد؟" این سؤالات سبب می‌شوند من این گفته‌ی مشهور سر جان تمپلتون را به یاد آورم: "گران‌ترین واژه‌ها در سرمایه‌گذاری در واقع واژه‌های تشکیل‌دهنده‌ی چنین جمله‌ای هستند: 'این دفعه وضعیت با دفعه‌های قبل تفاوت دارد'!" انسان‌ها در دل نابسامانی‌های بازار مالی همیشه فکر می‌کنند که این دفعه با دفعه‌های قبل تفاوت دارد! آنان هرروزه خبرهایی بد و ناخوشایند را از رسانه‌ها می‌شنوند. درست به همین دلیل نمی‌دانند آیا وضعیت بازار به معنای واقعی بهبود خواهد یافت یا گونه‌ای خرابی به بار آمده است که بازسازی آن امکان‌پذیر به نظر نمی‌رسد.

من همواره به مشتریان شرکت‌م یادآوری می‌کردم که هریک از بازارهای خرسی در تاریخ ایالات متحده سرانجام به یک بازار گاوی تبدیل شده است؛ فرقی نمی‌کند که اخبار اعلام‌شده از رسانه‌ها در آن زمان تا چه اندازه بد و ناخوشایند به نظر می‌رسند. فقط درباره‌ی فاجعه‌ها و بحران‌های فراوان قرن بیستم میلادی بیندیشید. آنفلوآنزای اسپانیایی در سال ۱۹۱۸ که حدود ۵۰ میلیون تن

از انسان‌ها در سراسر جهان در اثر آن کشته شدند؛ سقوط وال استریت در سال ۱۹۲۹ و به دنبال آن نیز به وجود آمدن رکود بزرگ اقتصادی؛ دو جنگ جهانی؛ بسیاری از کشمکش‌های دیگر که به کشتار و خونریزی انجامیدند؛ رسوایی واترگیت که به استعفا کردن رئیس جمهور نیکسون منجر شد؛ به علاوه‌ی بسیاری از رکودهای اقتصادی و آشفته‌گی‌های بازار مالی؛ نمونه‌هایی از فاجعه‌های قرن بیستم به شمار می‌آیند. به این ترتیب، بازار سهام در آن قرن سرشار از آشفته‌گی و نابسامانی چگونه تقویت شد و رونق گرفت؟ میانگین صنعتی داو جونز به شیوه‌ای مبهوت کننده از ۶۶ واحد به ۱۱۴۹۷ واحد رسید.



در این بخش نکته‌ای را مطرح می‌کنم که شما باید آن را به یاد بسپارید و بدانید چنین نکته‌ای بر مبنای تاریخی بیش از یک صد

سال مطرح می‌شود: شاید چشم‌انداز کوتاه‌مدت بازار سهام بسیار هراس‌آفرین و هولناک به نظر برسد؛ اما این بازار همیشه به حالت شکوفایی اولیه‌اش بازمی‌گردد. چه دلیلی دارد که شما با سرمایه‌گذاری کردن در این ساختار بلندمدت به همراه همه‌ی انعطاف‌پذیری‌ها و بهبودی‌هایش مخالفت کنید؟ این چشم‌انداز تاریخی به‌راستی آرامش‌خاطری تزلزل‌ناپذیر به من بخشید. من امیدوار هستم این حقیقت به شما کمک کند تا به پاداش‌های موجود در مسیرتان بنگرید؛ فرقی نمی‌کند که قرار است در طی سال‌ها و دهه‌های آینده با کدام بحران‌ها یا افت اصلاحی قیمت‌ها روبه‌رو شویم.

سرمایه‌گذاران موفق اغلب می‌دانند که تاریکی هرگز تا ابد دوام نمی‌یابد. برای نمونه؛ سر جان تمپلتون، با سرمایه‌گذاری کردن روی سهام ارزان‌قیمت ایالات متحده در طی روزهای تیره و غم‌انگیز در زمان جنگ جهانی دوم، توانست شالوده‌ی نخست ثروت‌آفرینی‌اش را بنیان نهد. او بعدها توضیح داد اغلب ترجیح می‌دهد در زمانی سرمایه‌گذاری کند که بدبینی در جامعه گسترش یافته است زیرا در این زمان به‌راستی فرصت‌هایی فراوان برای دادوستد کردن وجود دارد. وارن بافت نیز در سال ۱۹۷۴، درست در زمانی که بازارهای مالی به‌دلیل تحریم نفتی و رسوایی واترگیت، به بحران دچار شده بودند؛ به‌شیوه‌ای جسورانه سرمایه‌گذاری می‌کرد. درحالی‌که بسیاری از انسان‌ها به‌معنای واقعی دلسرد شده بودند؛ او بسیار خوش‌بین بود و به گزارشگر نشریه‌ی فوربس چنین گفت: "اکنون به‌راستی زمانی مناسب برای سرمایه‌گذاری کردن و ثروتمند شدن است".

از نظر روانشناختی چندان آسان نیست که انسان بکوشد در زمان اوج بدبینی و منفی‌نگری برای خریدن سهام اقدام کند. البته بهتر است بدانید پاداش‌های چنین اقدامی اغلب به سرعت نصیبتان می‌شود. شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ در ماه اکتبر سال ۱۹۷۴ به شدت سقوط کرد و به پایین‌ترین سطح رسید؛ اما در طی ۱۲ ماه بعد رشدی ۳۸ درصدی داشت. در ماه آگوست سال ۱۹۸۲، با وجود تورم شدید و نرخ سودهایی کمابیش ۲۰ درصدی، شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ بار دیگر به پایین‌ترین سطح رسید؛ اما دوباره در طی ۱۲ ماه بعد ۵۹ درصد رشد کرد. آیا می‌توانید تصور کنید؛ اگر سرمایه‌گذاران در طی آن بازارهای خرسی به ترس و هراس دچار می‌شدند و سهامشان را می‌فروختند؛ در پایان چه احساسی داشتند؟ آنان، علاوه بر دچار شدن به اشتباهی فاجعه‌آمیز و ضرر و زیانی فراوان، سودهایی هنگفت را نیز از دست می‌دادند که قرار بود پس از رونق گرفتن دوباره‌ی بازار نصیبشان شود. چنین بهایی در واقع بهای ترس و هراس آنان به‌شمار می‌آید.

وقتی در سال ۲۰۰۸ دوباره یک بازار خرسی به وجود آمد؛ من تصمیم گرفتم از این فرصت به‌شیوه‌ای بهینه استفاده کنم. من نمی‌دانستم وضعیت بازار چه زمانی بهبود می‌یابد؛ اما مطمئن بودم به هر حال این بهبودی اتفاق می‌افتد. من در دل بحران چنین پیامی را برای مشتریانم نوشتم: "به سادگی می‌توانم بگویم در طول تاریخ بی‌سابقه بوده است که قیمت‌ها در بازار سهام تا این اندازه سقوط کنند..... این رویداد فقط و فقط دو پیامد احتمالی دارد: یکی این که آمریکا از نظر مالی به پایان خط می‌رسد و دیگر این که چنین وضعیتی بهبود خواهد یافت. هر بار که سرمایه‌گذاران گزینه‌ی اول را انتخاب کرده‌اند؛ به ضرر و زیانی هنگفت دچار

شده‌اند“.

ما در سراسر دوره‌ی بحران اقتصادی نیز همچنان از طرف مشتریانمان به سرمایه‌گذاری کردن روی سهام ادامه دادیم. ما از دارایی‌های در حال رشد شرکتمان همچون اوراق بهادار کم‌ریسک سود به‌دست می‌آوردیم و سود به‌دست‌آمده را روی دارایی‌هایی ارزان‌قیمت همچون سهام شرکت‌های کوچک و بزرگ ایالات متحده، سهام بین‌المللی و سهام کشورهایی با اقتصاد نوظهور سرمایه‌گذاری می‌کردیم. ما، به‌جای سرمایه‌گذاری کردن به‌شیوه‌ای شخصی در شرکت‌های مختلف، می‌کوشیدیم سهام صندوق‌های شاخصی را بخریم که سبب می‌شد سبد سرمایه‌گذاری‌مان بی‌درنگ و با هزینه‌ای اندک از تنوعی فراوان بهره‌مند شود.

این شیوه چه پیامدی داشت؟ پس از این‌که بازار سهام در ماه مارس سال ۲۰۰۹ در مسیر رشد قرار گرفت؛ شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰ فقط در طی ۱۲ ماه تا ۶۹/۵ درصد رشد کرد. شاخص سهام، در طی پنج سال، رشدی ۱۷۸ درصدی داشت و باور ما را در این باره توجیه کرد که بازارهای خرسی در نهایت برای سرمایه‌گذاران فرصت‌جو با چشم‌انداز بلندمدت به‌راستی موهبتی شگفت‌انگیز به‌شمار می‌آیند. در حالی که من این مطالب را می‌نویسم؛ بازار سهام، از پایین‌ترین سطح آن در سال ۲۰۰۹، رشدی ۲۶۶ درصدی داشته است.

همان‌گونه که می‌توانید تصور کنید؛ مشتریان ما بسیار شادمان بودند. من با افتخار می‌گویم مشتریانمان در طی بحران نیز همچنان ثابت‌قدم همراه ما ماندند و به‌ندرت کشتی را ترک می‌کردند. درنتیجه، آنان به‌خوبی از مزیت رونق گرفتن بازار پس از بحران بهره‌مند شدند. فقط دو مشتری در این مدت از کشتی مالی ما خارج شدند که یاد و خاطره‌ی آنان همواره در ذهن من باقی می‌ماند. یکی از این دو تن، که به‌کارگیری راهکار شرکت ما را کنار گذاشتند، یک مشتری جدید بود. او مدتی قبل از شروع شدن بحران با یک سبد سرمایه‌گذاری پر از املاک و مستغلات به شرکت ما مراجعه کرد. ما به او کمک کردیم تا به سبدش تنوع ببخشد. به‌این‌ترتیب، او، هنگام سقوط کردن ارزش املاک و مستغلات، توانست سرمایه‌اش را از ضرر و زیان‌های احتمالی حفظ کند. البته او نتوانست نوسان‌های بازار سهام را تاب آورد و بر اوضاع مسلط باشد. او به‌شدت وحشت‌زده شد و همه‌ی دارایی‌هایش را به پول نقد تبدیل کرد.

من یک سال بعد به او تلفن کردم تا از وضعیتش باخبر شوم. بازار سهام تا آن زمان به‌خوبی رونق گرفته بود. البته، او هنوز کنار زمین بازی در انتظار به‌سر می‌برد. او بسیار عصبی و برآشفته به‌نظر می‌رسید؛ به‌گونه‌ای که نمی‌توانست برای سرمایه‌گذاری کردن به‌خوبی تصمیم بگیرد. با توجه به شناختی که از او دارم؛ فکر می‌کنم هنوز هم همچنان منتظر مانده و همه‌ی سودآفرینی‌های مربوط به این هفت سال بازار گاوی اخیر را از دست داده است. همان‌گونه که تونی به‌خوبی مطرح کرد؛ شما برای دستیابی به احساس امنیت و اطمینان باید بهایی گزاف را بپردازید.

مشتري ديگر، كه شركت برنامه‌ريزي خلاق را در زمان بروز بحران ترك كرد، با قرارگرفتن در معرض اخباري هراس‌آفرين در رسانه‌هاي مختلف بسيار گيج و سراسيمه شده بود. براي نمونه؛ او مي‌شنيد يك كارشناس مالي ادعا مي‌كند كه بازار سهام حدود ۹۰ درصد سقوط خواهد كرد يا ارزش دلار افت مي‌كند يا دولت ايالات متحده به‌زودي اعلام ورشكستگي خواهد كرد. همه‌ي اين خبرهاي هشداردهنده نيز به‌شدت او را مي‌ترساند. وضعيت زماني بدتر شد كه دختر اين شخص نيز بر ترس و هراس او مي‌افزود. دختر او در شركت گلدمن ساكس كار مي‌كرد. همه‌ي همكاران او به‌راستي انسان‌هايي با استعداد بودند و او در اين زمينه هيچ كمبودي را احساس نمي‌كرد. يكي از همين همكاران نيز متقاعدش كرده بود كه نظام مالي امريكا در آستانه‌ي فروپاشي قرار دارد و يگانه راه نجات‌يافتن از اين بحران فقط و فقط سرمايه‌گذاري كردن روي طلا خواهد بود. مشتري ما به حرف دخترش گوش كرد؛ همه‌ي سهامش را در بدترين زمان ممكن فروخت و مبلغ هنگفت را بابت سرمايه‌گذاري كردن روي طلا از دست داد. وقتي من چند ماه بعد از اين ماجرا با او گفت‌وگو كردم، قيمت سهام موشكوار افزايش مي‌يافت؛ اما آن شخص مي‌ترسيد كه بازگشتن به بازار سهام براي او دير شده باشد. او در اين زمينه به كلي دل‌سرد و نااميد شده بود.

گفتن اين حقيقت براي ما بسيار غم‌انگيز است؛ اما اين دو مشتري ما به ضرر و زياني هنگفت دچار شدند زيرا در طي بازار خروسي به‌شيوه‌اي شتاب‌زده تصميم‌گيري كردند. چرا آنان به اين شيوه رفتار كردند؟ زيرا عواطف و احساساتشان بر آنان غالب بود و آنان بر اين مبنا تصميم مي‌گرفتند. ما، در فصل بعد، به اين موضوع مي‌پردازيم: چگونه از چند اشتباه رايج روانشناختي بپرهيزيم كه

اغلب سرمایه‌گذاران را به‌دام می‌اندازند. البته بهتر است در ابتدا بر این موضوع مهم و بنیادین متمرکز شویم: چگونه، با طراحی کردن یک سبد سرمایه‌گذاری متنوع که از میزان ضرر و زیان احتمالی شما می‌کاهد و بر میزان سودآفرینی‌تان می‌افزاید، بکوشید برای رویارویی با بازار خرسی بعدی آماده شوید. چنین اقدامی به شما کمک می‌کند تا در هر موقعیتی بر ثروتان بیفزایید و شب‌ها در نهایت آرامش و آسایش بخوابید!

عناصر موفقیت

هری مارکوویتز، اقتصاددان و برنده‌ی جایزه‌ی نوبل، به‌شیوایی بیان کرد تنوع‌بخشیدن به سبد سرمایه‌گذاری‌تان در واقع یگانه شیوه‌ای است که کمک می‌کند یک ناهار رایگان در سرمایه‌گذاری نصیب‌تان شود. اگر چنین است؛ پس، بهتر است بدانید یک سبد سرمایه‌گذاری مناسب از چه عناصری تشکیل می‌شود. ما در این بخش همه‌ی این عناصر را به‌سرعت بررسی می‌کنیم. ما به توضیح دادن سهام، اوراق بهادار کم‌ریسک همچون اوراق مشارکت و گزینه‌های دیگر سرمایه‌گذاری می‌پردازیم. سپس، در این باره توضیح می‌دهیم که چگونه آمیزه‌ای را از این سرمایه‌گذاری‌ها انتخاب کنید تا در پایان یک سبد سرمایه‌گذاری مناسب را با تنوعی سنجیده برای خودتان آماده کنید. البته، قبل از شروع کردن، بهتر است این نکته را شفاف توضیح دهیم که یک سبد سرمایه‌گذاری چرا باید دارایی‌هایی متفاوت و متنوع را شامل شود.

توضیح خودم را با یک آزمون فکری ساده شروع می‌کنم. تصور کنید عده‌ای مهمان در خانه‌ی من حضور دارند. من به هریک از آنان پیشنهاد می‌دهم، اگر از عرض خیابان مقابل خانه‌ام عبور کنند، یک‌دلار را به منزله‌ی پاداش کارشان تقدیمشان می‌کنم. فرض می‌کنیم من در حومه‌ی شهر و در مکانی خلوت زندگی می‌کنم که خیابان‌های آن چندان شلوغ و پررفت‌وآمد نیست. در این صورت، پیشنهاد من همچون یک مبلغ افزوده به نظر می‌رسد که به آسانی به دست می‌آید. اکنون، بار دیگر تصور می‌کنیم من همان پیشنهادم را تکرار می‌کنم؛ اما این بار این دو گزینه را نیز برای آنان مطرح می‌کنم: آنان از یک سو می‌توانند از خیابان خلوت مقابل خانه‌ی من عبور کنند و یک‌دلار به دست آورند؛ از سوی دیگر، می‌توانند از یک بزرگراه چهارباندی و شلوغ عبور کنند و یک‌دلار را از من دریافت کنند. هیچ کس پیشنهادی یک‌دلاری را بابت عبور کردن از عرض بزرگراهی شلوغ نمی‌پذیرد. اکنون؛ اگر من مبلغی ۱۰۰۰ یا ۱۰۰۰۰ دلاری را پیشنهاد دهم؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ من به هر حال ممکن است با پیشنهاد دادن رقمی معین بتوانم شخصی را برای عبور کردن از آن بزرگراه شلوغ وسوسه کنم!

من با این نمونه می‌خواستم رابطه‌ی بین ریسک یا مخاطره و میزان سود یا پاداش را مطرح کنم. در هر دو ماجرا احتمال خطر و آسیب دیدن وجود دارد؛ اما، در حالی که میزان خطر افزایش می‌یابد، میزان پاداش نیز باید به تناسب آن افزایش یابد تا چنین دادوستدی برای انسان‌ها منصفانه به نظر برسد. **وقتی پاداشی افزوده را بابت مخاطره‌ای افزوده دریافت می‌کنید؛ در واقع پاداش مخاطره‌پذیری‌تان را دریافت کرده‌اید.** وقتی کارشناسان می‌کوشند چگونگی تخصیص دارایی شما را تعیین کنند؛ پاداش

مخاطره‌پذیری مربوط به هر یک از سرمایه‌گذاری‌ها را ارزیابی می‌کنند. هرچه یک دارایی مخاطره‌آمیزتر به نظر برسد؛ سرمایه‌گذار نیز بابت آن سودی بیشتر را مطالبه می‌کند.

من، به منزله‌ی یک مشاور مالی، سبد سرمایه‌گذاری مشتریان را با دارایی‌هایی متفاوت و متنوع طراحی می‌کنم. هر یک از این دارایی‌ها دارای میزانی متفاوت از احتمال ضرر و زیان و به همان نسبت نیز میزانی متفاوت از سودآفرینی خواهند بود. **هدف از انجام دادن چنین کاری چیست؟ من می‌خواهم میزان سود لازم را برای شما، با میزان گرایش‌تان به مخاطره‌پذیری، هماهنگ و متعادل‌سازی کنم.** زیبایی تنوع‌بخشیدن به سبد سرمایه‌گذاری در این است که شما می‌توانید سودی بیشتر به دست آورید؛ بی‌آن‌که خودتان را در معرض مخاطره‌ای بزرگ‌تر قرار دهید. چرا چنین رویدادی اتفاق می‌افتد؟ زیرا دارایی‌های متفاوت اغلب به صورت هم‌زمان رشد یا سقوط نمی‌کنند. در سال ۲۰۰۸، شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰ حدود ۳۸ درصد سقوط کرد؛ درحالی‌که اوراق بهادار کم‌ریسک در همان زمان رشدی ۵/۲۴ درصدی داشتند. اگر شما در آن زمان هم سهام و هم اوراق بهادار کم‌ریسک را در سبدتان گنجانده بودید؛ در مقایسه با زمانی که فقط سهام داشتید، میزان ضرر و زیانتان کاهش می‌یافت و سودی بیشتر را به دست می‌آوردید.

اکنون دارایی‌هایی مهم و بنیادین را بررسی می‌کنیم که می‌توانیم آن‌ها را با یکدیگر ترکیب کنیم تا یک سبد سرمایه‌گذاری متنوع

را برای شما طراحی کنیم!

سهام

وقتی شما سهام می‌خرید؛ در واقع مالک بخشی از کسب و کاری واقعی می‌شوید. ارزش سهام شما بر مبنای دارایی‌های شرکت عرضه‌کننده سهام افزایش می‌یابد یا سقوط می‌کند. بسیاری از شرکت‌ها به مشتریان‌شان سود سهام می‌پردازند. این سودها اغلب هر سه ماه یک‌بار به سهامداران پرداخت می‌شود. شما، با سرمایه‌گذاری کردن در بخش سهام، در واقع از جایگاه یک مصرف‌کننده به جایگاه یک مالک انتقال می‌یابید. برای نمونه؛ اگر شما یک گوشی آیفون بخرید؛ فقط و فقط مصرف‌کننده‌ی کالاهای شرکت اپل به‌شمار می‌آیید. از سوی دیگر، اگر سهام شرکت اپل را بخرید؛ به‌گونه‌ای مالک آن شرکت به‌شمار می‌آیید و درصدی از درآمدهای آینده‌ی آن شرکت نصیب‌تان خواهد شد.

شما، به‌منزله‌ی یک سرمایه‌گذار در بخش سهام، می‌توانید دستیابی به چه دستاوردهایی را انتظار داشته باشید؟ پیش‌بینی کردن این موضوع کمابیش غیرممکن به‌نظر می‌رسد؛ اما ما می‌توانیم گذشته را به‌منزله‌ی یک راهنمای نه‌چندان دقیق در نظر بگیریم و از آن استفاده کنیم. از نظر تاریخی، بازار سهام، در مدت زمانی بیش از یک قرن، به‌طور میانگین سودی ۹ تا ۱۰ درصدی در سال را برای سرمایه‌گذاران این بخش به‌ارمغان آورده است. به‌هر حال، شاید این اعداد و ارقام بسیار فریبنده به‌نظر برسند زیرا بازار سهام

در بعضی موقعیت‌ها ممکن است بسیار پرنوسان باشد. اتفاق افتادن سقوطی ۲۰ تا ۵۰ درصدی در قیمت‌ها، هر چند سال یک‌بار، در این بازار چندان غیرطبیعی نخواهد بود. قیمت‌ها در بازار سهام به‌طور میانگین، از هر چهار سال، یک سال در سطحی پایین قرار دارد. شما باید این واقعیت را بدانید تا به‌هنگام سقوط کردن قیمت‌ها چندان غافلگیر نشوید و از پذیرش مخاطره‌های افزوده تا حد امکان بپرهیزید. در عین حال، بسیار اهمیت دارد که بدانید همین بازار در طی سه سال از هر چهار سال به‌راستی سودآفرین بوده است.

در کل باید بگویم چگونگی عملکرد بازار سهام در کوتاه‌مدت به‌معنای واقعی پیش‌بینی‌ناپذیر است؛ با وجود این که بعضی از کارشناسان وانمود می‌کنند به‌خوبی می‌دانند قرار است چه رویدادی در این بازار اتفاق بیفتد! به این نمونه توجه کنید: شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ در ماه ژانویه سال ۲۰۱۶ به‌طور ناگهانی ۱۱ درصد سقوط کرد. سپس، چندی نگذشت که تغییری ۱۸۰ درجه‌ای در آن اتفاق افتاد و این شاخص به‌سرعت در مسیر رشد قرار گرفت.

چرا؟ هاوارد مارکس، یکی از سرمایه‌گذاران محترم امریکایی، به‌شیوه‌ای شفاف به تونی چنین گفت: “هیچ‌گاه دلیلی منطقی برای کاهش یافتن قیمت‌ها در بازار سهام وجود نداشته است. به همین نسبت، هیچ‌گاه دلیلی منطقی برای بهبود یافتن قیمت‌ها نیز وجود نداشته است.”

البته، هیچ عاملی به‌راستی رشد و توسعه‌ی اقتصادی را بهتر از بازار سهام نشان نمی‌دهد. وضعیت اقتصادی و جمعیت کشور به‌تدریج رشد می‌کند. به‌علاوه، کارایی کارگران نیز همواره افزایش می‌یابد. این رونق و شکوفایی اقتصادی سبب می‌شود کسب و کارها سودآفرین‌تر شوند و در نتیجه قیمت سهام افزایش خواهد یافت. این واقعیت نشان می‌دهد چرا بازار سهام در قرن بیستم؛ با وجود همه‌ی جنگ‌ها، بحران‌ها و سقوط‌ها؛ در کل در مسیر رشد و شکوفایی قرار داشت. اکنون آیا پی بردید چرا سرمایه‌گذاری کردن در بازار سهام با چشم‌اندازی بلندمدت به‌نفعتان خواهد بود؟

هیچ‌کس چنین حقیقتی را بهتر از وارن بافت درک نمی‌کند. او در ماه اکتبر سال ۲۰۰۸ مقاله‌ای را برای روزنامه‌ی نیویورک‌تایمز نوشت و در این مقاله کوشید مردم را به خریدن سهام ایالات متحده ترغیب و تشویق کند زیرا قیمت سهام در آن زمان بسیار ارزان بود. او در حالی چنین کاری را انجام داد که دنیای مالی به‌راستی وضعیتی آشفته و نابسامان داشت و خبرهای اقتصادی همچنان هراس‌آور به‌نظر می‌رسیدند. او در مقاله‌اش چنین نوشت: "به گذشته و به روزهایی بیندیشید که جنگ جهانی دوم شروع شده بود. در آن زمان همه‌ی امور مربوط به ایالات متحده در اروپا و سرزمین‌های کرانه‌ی اقیانوس آرام بسیار بد و ناخوشایند پیش می‌رفت. بازار سهام در ماه آوریل سال ۱۹۴۲، درست قبل از دگرگون‌شدن وضع متفقین، به پایین‌ترین سطح سقوط کرد. دوباره در ابتدای دهه‌ی هشتاد از قرن بیستم میلادی؛ درست زمانی که تورم بیداد می‌کرد و وضعیت اقتصادی بسیار نابسامان بود؛ زمانی مناسب برای خریدن سهام به‌شمار می‌آمد. چکیده‌ی کلام این است که خبرهای بد اقتصادی به‌راستی

دوست سرمایه‌گذار محسوب می‌شوند و به‌نفع او خواهند بود. به‌این‌ترتیب، شما می‌توانید بخشی از آینده‌ی کشورتان را با مبلغی اندک بخرید. البته، اخبار بازار سهام، در بلندمدت، به اخباری خوب و خوشایند تبدیل خواهد شد.

کتاب (nbookcity.com)

من پیشنهاد می‌کنم این جمله را متعهدانه به‌یاد بسپارید: "اخبار بازار سهام، در بلندمدت، به اخباری خوب و خوشایند تبدیل خواهد شد." اگر مفهوم این جمله را به‌خوبی درک کنید و آن را همواره به‌یاد داشته باشید؛ این اقدام شما کمکتان می‌کند تا به انسانی شکیب، تزلزل‌ناپذیر و درنهایت ثروتمند تبدیل شوید.

به این ترتیب، سهام برای کدام بخش از سبد سرمایه‌گذاری شما مناسب خواهد بود؟ اگر باور دارید که وضعیت اقتصادی و کسب و کار کشورتان در طی ده سال آینده همواره بهتر و بهتر خواهد شد؛ پس، شاید بهتر باشد بخشی مهم از سرمایه‌گذاری‌های خودتان را به سهام اختصاص دهید. بازار سهام در طی یک دوره‌ی ده‌ساله کمابیش همیشه رشد خواهد داشت. با این حال، هنوز هم تضمینی در این باره وجود ندارد. پژوهش انجام‌شده از سوی یک شرکت مدیریت سرمایه به نام بلک‌راک نشان داد که سود سالیانه‌ی سهام از سال ۱۹۲۹ تا ۱۹۳۸ به‌طور میانگین ۱۰ درصد بوده است. آیا اخباری خوب و خوشایند نیز در این باره وجود دارد؟ بله، در این باره تردید نکنید. پژوهشگران شرکت بلک‌راک پی بردند بازار سهام، پس از این دوره‌ی ده‌ساله، در مسیری روبه‌رشد قرار گرفت و در دو دهه‌ی پیاپی سودهایی هنگفت و شیرین را برای سرمایه‌گذاران این بخش به‌ارمغان آورد.

البته، مسأله‌ی اصلی این است که شما باید زمانی کافی را در این عرصه بمانید تا بتوانید از مزیت‌های آن بهره‌مند شوید. فروش اجباری سهامتان در طی یک بازار خرسی بلندمدت باید آخرین گزینه‌ی انتخابی شما باشد. چگونه می‌توانید از انجام دادن چنین

اقدامی بپرهیزید؟ در ابتدا باید بکوشید بر مبنای توانایی مالی تان زندگی کنید و بدهی‌هایی فراوان را بر دوش نکشید. اگر فراتر از توانایی مالی تان زندگی کنید یا بدهی‌هایی فراوان داشته باشید؛ خودتان را به معنای واقعی در جایگاه یک انسان آسیب‌پذیر قرار می‌دهید. تا حد امکان بکوشید مبلغی پول را همواره زیر تشک‌تان پس‌انداز کنید تا هنگام سقوط کردن قیمت‌ها در بازار سهام مجبور نشوید سهامتان را بفروشید تا پول نقد به دست آورید. یکی از شیوه‌های مطمئن، برای پس‌انداز کردن مبلغی معین زیر تشک‌تان و حفظ کردن آن، این است که بکوشید در بخش اوراق بهادار کم‌ریسک سرمایه‌گذاری کنید.

اوراق بهادار کم‌ریسک^{۱۹}

وقتی شما اوراق بهادار کم‌ریسک را می‌خرید؛ مبلغی را به دولت، یک شرکت یا بعضی ساختارهای دیگر، قرض می‌دهید. فعالان صنعت خدمات مالی ترجیح می‌دهند این موضوع بسیار پیچیده به نظر برسد؛ اما چنین موضوعی بسیار ساده است. اوراق بهادار کم‌ریسک در واقع همان مبلغ پرداختی شما به بخش‌هایی متفاوت خواهد بود. وقتی شما پولی را به دولت قرض می‌دهید؛ اوراق بهادار کم‌ریسک شما در واقع اوراق مشارکت خزانه‌داری نامیده می‌شوند. وقتی شما پولی را به شهر، استان یا شهرستان، قرض می‌دهید؛ اوراق بهادار کم‌ریسک شما در واقع اوراق مشارکت شهرداری نامیده می‌شوند. وقتی شما پولی را به شرکتی همچون مایکروسافت قرض می‌دهید؛ اوراق بهادار کم‌ریسک شما در واقع اوراق مشارکت شرکتی نامیده می‌شوند. وقتی پولی را به شرکت‌هایی قرض می‌دهید که چندان معتبر نیستند؛ اوراق بهادار شما در واقع اوراق بهاداری پرسود و پرمخاطره نامیده

می شوند. بفرمایید! آموزش شما در این زمینه به پایان رسید.

شما به منزله‌ی یک مشارکت کننده در بخشی ویژه می‌توانید چه مقدار درآمد کسب کنید؟ این موضوع به عواملی مختلف مربوط می‌شود. قرض دادن به دولت ایالات متحده برای شما چندان سودآفرین نخواهد بود زیرا احتمال ضرر و زیان آن بسیار اندک است. قرض دادن به دولت ونزوئلا بسیار پرمخاطره است؛ بنابراین، نرخ سود آن نیز باید بیشتر باشد. نرخ تورم ونزوئلا ممکن است امسال به ۷۰۰ درصد برسد. بار دیگر به موضوع رابطه‌ی بین ریسک یا مخاطره و سود یا پاداش احتمالی می‌رسیم. دولت ایالات متحده از شما می‌خواهد تا در یک روز آفتابی از جاده‌ای روستایی و کم‌گذر عبور کنید. از سوی دیگر، دولت ونزوئلا از شما می‌خواهد تا در یک شب طوفانی، در حالی که روی چشمانتان با چشم‌بند پوشانده شده است، از یک بزرگراه شلوغ عبور کنید.

این احتمال که شرکتی ورشکست شود و نتواند حق و حقوق سرمایه‌گذاران یا همان قرض‌دهندگان را بپردازد بسیار بیشتر از این احتمال است که دولت ایالات متحده در بازپرداخت مبلغ دریافتی‌اش کوتاهی کند. در نتیجه، شرکت‌ها باید سودی بیشتر را به سرمایه‌گذاران بپردازند. به‌شیوه‌ای مشابه، یک شرکت فناورانه‌ی تازه تأسیس شده، در مقایسه با یک شرکت پرآوازه همچون مایکروسافت، باید سودی بیشتر را به سرمایه‌گذارانش بپردازد.

یکی دیگر از عوامل مهم، در تعیین کردن میزان سود اوراق بهادار کم‌ریسک، مدت زمان قرض دادن یا مشارکت داشتن است.

دولت ایالات متحده به تازگی سودی $1/8$ درصدی را در سال بابت اوراق بهاداری ۱۰ ساله می‌پردازد. اگر همین مبلغ را به مدت ۳۰ سال به دولت قرض دهید؛ سالیانه سودی $2/4$ درصدی را به صورت تقریبی به دست می‌آورید. یک دلیل ساده در این باره وجود دارد که چرا بابت قرض دادن پول برای مدتی طولانی‌تر باید سودی بیشتر دریافت کنید و آن هم به مخاطره آمیزتر بودن این کار مربوط می‌شود.

چرا مردم می‌خواهند در بخش اوراق بهادار کم‌ریسک سرمایه‌گذاری کنند؟ نخست این که این سرمایه‌گذاری، در مقایسه با سرمایه‌گذاری در بخش سهام، بسیار مطمئن‌تر و تضمین‌شده‌تر است. در واقع قرض‌گیرنده از نظر قانونی وظیفه دارد پول شما را پس دهد. اگر شما اوراق بهادارتان را تا سررسید آن‌ها نگه دارید؛ کل سرمایه‌ی اولیه‌ی خودتان را به همراه سود مربوط به سال‌های سرمایه‌گذاری‌تان دریافت می‌کنید؛ مگر این که شرکت صادرکننده‌ی این اوراق به‌راستی ورشکست شده باشد. اوراق بهادار کم‌ریسک، به منزله‌ی گونه‌ای دارایی برای سرمایه‌گذاری کردن، کمابیش در ۸۵ درصد از موقعیت‌ها برای سرمایه‌گذاران پیامدی مثبت داشته و سودآفرین بوده است.

به این ترتیب، اوراق بهادار کم‌ریسک برای کدام بخش از سبد سرمایه‌گذاری شما مناسب خواهد بود؟ سرمایه‌گذاران محافظه‌کار، که بازنشسته هستند یا نمی‌توانند نوسان‌های بازار سهام را تاب آورند، اغلب تصمیم می‌گیرند بخشی عمده از سبد

سرمایه‌گذاری‌های خودشان را به اوراق بهادار کم‌ریسک اختصاص دهند. بعضی سرمایه‌گذاران، که کمتر محافظه‌کار هستند، ممکن است بخشی کوچک‌تر از سبد سرمایه‌گذاری‌شان را به اوراق بهادار کم‌ریسک با کیفیتی عالی اختصاص دهند تا به این ترتیب بتوانند بخشی از نیازهای مالی و پیش‌بینی‌نشده‌ی خودشان را تأمین کنند که در طی دو تا هفت سال بعد به وجود می‌آیند. عده‌ای از سرمایه‌گذاران مخاطره‌پذیرتر ممکن است بخشی اندک از سبد سرمایه‌گذاری‌شان را به اوراق بهادار کم‌ریسک با ویژگی نقدشوندگی عالی اختصاص دهند تا در صورت نیاز داشتن به پول نقد و کاهش یافتن بهای سهام بتوانند از آن اوراق استفاده کنند. ما نیز در شرکت برنامه‌ریزی خلاق می‌کوشیدیم در طی بحران‌های مالی به این شیوه عمل کنیم. ما بعضی از اوراق بهادار کم‌ریسک مشتریانمان را می‌فروختیم و مبلغ به دست آمده را در بازار سهام سرمایه‌گذاری می‌کردیم. در واقع ما از فرصتی برای دادوستد کردن استفاده کردیم که شاید در سراسر زندگی هر انسانی فقط یک بار به وجود آید.

فقط یک مشکل در این زمینه وجود دارد: اشتیاق نشان دادن به اوراق بهادار کم‌ریسک در فضای عجیب و غریب اقتصاد امروزی به راستی دشوار به نظر می‌رسد. امروزه نرخ سود این اوراق بسیار اندک است؛ به گونه‌ای که شما، به ازای مخاطره‌ای که می‌پذیرید، سودی ناچیز به دست می‌آورید. سرمایه‌گذاری کردن در اوراق بهادار خزانه‌داری ایالات متحده به طور ویژه ناخوشایند به نظر می‌رسد زیرا سود این اوراق در پایین‌ترین سطح ممکن قرار دارد. چنین موقعیتی ممکن است در کشورهای دیگر بسیار گیج‌کننده‌تر باشد. دولت ایتالیا به تازگی اوراق بهاداری ۵۰ ساله را با سود تقریبی $\frac{2}{8}$ درصدی عرضه می‌کرد. بله، درست

خوانده‌اید! اگر پولتان را به مدت نیم قرن به دولت ایتالیا قرض دهید؛ شاید از خوش‌شانسی کافی بهره‌مند شوید و سالیانه به‌طور تقریبی سودی ۲/۸ درصدی به دست آورید؛ البته به شرط آن که این کشور آسیب‌پذیر در عرصه‌ی اقتصادی در این مدت به مشکلی جدی دچار نشود. این سرمایه‌گذاری به‌راستی بدترین گونه‌ی سرمایه‌گذاری است که من تاکنون مشاهده کرده‌ام.

به‌علاوه، اگر شما پولتان را نقد نگه دارید؛ هیچ سودی را بابت آن دریافت نمی‌کنید. درحقیقت، با نگه‌داشتن پول نقد به‌گونه‌ای پولتان را نیز از دست می‌دهید زیرا پول شما بر مبنای تورم موجود در کشورتان رشد نمی‌کند. دست‌کم می‌توان گفت که اوراق بهادار کم‌ریسک درآمدی اندک را برای شما به‌ارمغان می‌آورند. همان‌گونه که من توجه کرده‌ام؛ اوراق بهادار کم‌ریسک در دنیای امروزی همچون پاکیزه‌ترین لباس کثیف در سبد لباس‌های نشسته است.

سرمایه‌گذاری‌های فرعی

هرگونه سرمایه‌گذاری؛ به‌استثنای سرمایه‌گذاری در بخش سهام، اوراق بهادار یا دارایی‌های نقدشونده؛ به‌منزله‌ی سرمایه‌گذاری فرعی مطرح می‌شود. این سرمایه‌گذاری‌ها در واقع دارایی‌هایی را همچون مجموعه آثار پیکاسو؛ خودروهای کلاسیک در پارکینگ خنک، سربسته و شخصی شما؛ جواهرات ارزشمندتان و مزرعه‌ی ۱۰۰۰۰۰ جریبی شما؛ شامل می‌شوند. البته، ما در این جا بر گزینه‌های عمومی‌تر متمرکز می‌شویم که برای طیفی گسترده از خوانندگان مناسب هستند.

در ابتدا به نکته‌هایی هشداردهنده توجه کنید: بسیاری از سرمایه‌گذاری‌های فرعی از ویژگی نقدشوندگی بالا بهره‌مند نیستند. به بیان دیگر، فروختن آن‌ها بسیار دشوار است. به علاوه، این سرمایه‌گذاری‌ها کارایی مالیاتی را نیز شامل نمی‌شوند و بسیار پرهزینه هستند. از سوی دیگر، این سرمایه‌گذاری‌ها از این دو ویژگی جذاب بهره‌مند هستند: آن‌ها ممکن است گاهی سودی عالی را نصیب‌تان کنند و شاید با بازار بورس و اوراق بهادار نیز ناهمبسته باشند. بر مبنای مزیت دوم به سبد سرمایه‌گذاری‌تان تنوع می‌بخشند و میزان ریسک کلی سبدتان را کاهش می‌دهند. برای نمونه؛ اگر بازار سهام سقوطی ۵۰ درصدی داشته باشد؛ شما در کل ۵۰ درصد از ثروت خالصتان را از دست نمی‌دهید زیرا تخم‌مرغ‌های خودتان را داخل یک سبد نگذاشته‌اید. به این ترتیب، در صورت دچار شدن به ضرر و زیان، با مقیاس کوچک‌تر آن روبه‌رو خواهید بود.

اکنون به بررسی کردن پنج سرمایه‌گذاری فرعی می‌پردازیم. من با سه گونه‌ی سرمایه‌گذاری شروع می‌کنم که خودم به آن‌ها علاقه‌ای ویژه دارم. سپس، دو گونه‌ی سرمایه‌گذاری را مطرح می‌کنم که خودم چندان علاقه‌ای به آن‌ها ندارم.

صندوق‌ها یا شرکت‌های سرمایه‌گذاری در بخش املاک و مستغلات: من مطمئن هستم شما بسیاری از انسان‌ها را می‌شناسید که در سرمایه‌گذاری کردن روی یک ملک مسکونی به‌شیوه‌ای مستقیم عملکردی عالی داشته‌اند. البته، بسیاری از ما توانایی مالی نداریم تا به این بخش از سرمایه‌گذاری‌های خودمان تنوع ببخشیم و روی تعدادی بسیار از خانه‌ها و آپارتمان‌ها سرمایه‌گذاری کنیم. درست به همین دلیل، من به سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌ها یا شرکت‌های سهامی عام سرمایه‌گذاری در بخش املاک و مستغلات علاقه دارم. سرمایه‌گذاری کردن در این صندوق‌ها یا شرکت‌ها اغلب شیوه‌ای کم‌هزینه و بی‌دردسر برای تنوع‌بخشیدن به این گونه‌ی سرمایه‌گذاری‌تان به‌شمار می‌آید. شما به این ترتیب می‌توانید، هم از نظر منطقه‌ی جغرافیایی و هم از نظر نوع ملک، تنوعی عالی را در سرمایه‌گذاری‌تان به‌وجود آورید. برای نمونه؛ شما می‌توانید سهمی اندک را از یک صندوق یا شرکت سرمایه‌گذاری بخرید که در بخش آپارتمان‌های مسکونی، برج‌های تجاری و اداری، مجتمع‌های بازنشستگی، مراکز پزشکی یا مراکز خرید سرمایه‌گذاری می‌کند. شما به این ترتیب، درحالی‌که از جریان درآمدی پیوسته و حلال بهره‌مند می‌شوید، از افزایش بهای اصلی ملک نیز بهره‌مند خواهید شد.

صندوق‌های سهام خصوصی: صندوق‌های سهام خصوصی از اندوخته‌های سرمایه‌گذاران برای خریدن کل یا بخشی از یک شرکت فعال استفاده می‌کنند. آنان سپس می‌توانند ارزشی افزوده را به این شرکت بیفزایند. برای نمونه؛ می‌توانند فعالیت آن را بازآفرینی و سازمان‌دهی کنند؛ از هزینه‌ها بکاهند و مالیات‌ها را کاهش دهند. درنهایت نیز می‌کوشند آن شرکت را دوباره با قیمتی بالاتر بفروشند. مزیت سرمایه‌گذاری کردن در این صندوق‌ها چیست؟ یک صندوق سهام خصوصی، که با مهارت مدیریت و اداره می‌شود؛ درحالی‌که با فعالیت کردن در بخش خصوصی به سبد سرمایه‌گذاری شما تنوع می‌بخشد؛ ممکن است سودی را فراتر از حد معمول نیز برای شما به‌ارمغان آورد. اشکال کار این صندوق‌ها چیست؟ سرمایه‌گذاری کردن در این صندوق‌ها بسیار پرمخاطره و پرهزینه است و دارایی شما در این صندوق‌ها نیز از ویژگی نقدشوندگی بالا بهره‌مند نخواهد بود. ما، در شرکت برنامه‌ریزی خلاق، با به‌کارگیری اصولی روابط‌طمان و سرمایه‌ی ۲۲ میلیارددلاری شرکت‌مان، می‌توانیم به صندوق‌هایی دسترسی داشته باشیم که یکی از ۱۰ صندوق خصوصی برتر در امریکا به‌شمار می‌آیند. کم‌ترین مبلغ سرمایه‌گذاری در این صندوق‌ها اغلب ۱۰ میلیون دلار است؛ اما مشتریان ما می‌توانند با سرمایه‌ای یک‌میلیون‌دلاری نیز در این صندوق‌ها سرمایه‌گذاری کنند. همان‌گونه که توجه می‌کنید؛ این شیوه‌ی سرمایه‌گذاری برای همه‌ی افراد چندان مناسب به‌نظر نمی‌رسد؛ اما بهترین صندوق‌های خصوصی ممکن است چنان درآمدی را برای سرمایه‌گذاران به‌ارمغان آورند که پرداختن هزینه‌های فراوان آن‌ها برای آنان ارزش داشته باشد.

شرکت‌های مختلط غیرسهامی زیرساختی: من یکی از طرفداران این شرکت‌ها هستم که سهم شراکت آن‌ها به صورت عمومی عرضه می‌شود و در بخش مواد و منابع زیرساختی انرژی همچون لوله‌های نفت و گاز سرمایه‌گذاری می‌کنند. ویژگی جذاب و دوست‌داشتنی آن‌ها چیست؟ همان‌گونه که تونی در فصل قبل توضیح داد؛ ما گاهی سرمایه‌گذاری کردن در این شرکت‌ها را به بعضی از مشتریانمان پیشنهاد می‌دهیم زیرا آن‌ها به‌راستی درآمدی فراوان را در فضایی با کارایی مالیاتی برای سرمایه‌گذاران به‌ارمغان می‌آورند. سرمایه‌گذاری کردن در این شرکت‌ها برای بسیاری از سرمایه‌گذاران چندان معنا و مفهومی ندارد؛ به‌ویژه اگر آنان جوان باشند یا یک حساب بازنشستگی معاف از مالیات داشته باشند. از سوی دیگر، سرمایه‌گذاری کردن در این شرکت‌ها ممکن است برای سرمایه‌گذارانی سودمند باشد که بیش از ۵۰ سال دارند و حساب پس‌انداز بازنشستگی آنان نیز یک حساب مالیات‌پذیر است.

طلا: بعضی انسان‌ها باوری در این باره دارند که طلا به‌راستی همچون سپری دفاعی و محکم در برابر هرگونه نابسامانی اقتصادی عمل می‌کند. آنان در این باره بحث می‌کنند که طلا به‌راستی؛ به‌هنگام فروپاشی وضعیت اقتصادی، افزایش یافتن نرخ تورم یا کاهش یافتن ارزش دلار؛ به‌راستی یگانه دارایی نقدشونده و به‌صرفه خواهد بود. آیا می‌خواهید بدانید نظر من در این باره چیست؟ به نظر من، طلا هیچ درآمدی را برای سرمایه‌گذاران به‌ارمغان نمی‌آورد و یک منبع مهم برای ثروت‌آفرینی به‌شمار نمی‌آید. همان‌گونه که وارن بافت گفت: "طلا از حفرکردن زمین‌های آفریقا یا سرزمین‌های دیگر به‌دست می‌آید. سپس، ما طلای

به دست آمده را ذوب می کنیم؛ سوراخی دیگر را داخل زمین حفر می کنیم، آن را دوباره زیر خاک قرار می دهیم و به افرادی حقوق می پردازیم تا در آن منطقه نگهبانی دهند و از طلاها مراقبت کنند. طلا به راحتی هیچ فایده ای ندارد. هر موجودی ممکن است از مریخ به ما بنگرد و با تماشا کردن این اقدام ما سرش را از تعجب بخاراند.“ به هر حال، قیمت طلا گاهی افزایش می یابد و همه ی انسان ها اغلب می کوشند مشتاقانه روی طلا سرمایه گذاری کنند! توجه داشته باشید هر بار، بی استثنا، بهای افزایش یافته در نهایت سقوط می کند. در طول تاریخ ثابت شده است که عملکرد سهام، اوراق بهادار کم ریسک، فرآورده های انرژی و املاک، در مقایسه با عملکرد طلا، بسیار بهتر بوده است. در نتیجه، من این سرمایه گذاری را چندان تأیید نمی کنم و به آن علاقه ای ندارم.

صندوق های تأمین سرمایه: ما در شرکت برنامه ریزی خلاق هیچ فضایی را در سبد سرمایه گذاری مان برای صندوق های تأمین سرمایه در نظر نمی گیریم. چرا چنین می کنیم؟ به این دلیل که فقط تعدادی اندک از این صندوق ها در طی سال ها عملکردی عالی و استثنایی داشتند؛ اما همین تعداد اندک نیز فقط سرمایه گذارانی ویژه را می پذیرند و حتی بهترین این صندوق ها امروزه در کل سرمایه گذاران جدید را نمی پذیرند. به مشکل اصلی توجه کنید: صندوق های تأمین سرمایه در حالی فعالیتشان را شروع می کنند که در هر بخش مهم به راحتی ضعفی بزرگ دارند. برای نمونه؛ می توانم هزینه ها، مالیات ها، مدیریت ریسک، شفاف نمایی و نقد شوندگی را مطرح کنم. بسیاری از این صندوق ها سالیانه هزینه ای ۲ درصدی را از سرمایه گذاران دریافت می کنند؛ فرقی نمی کند که در طی سال چه رویدادهایی اتفاق می افتد و سرمایه گذاری آنان چگونه پیش می رود. به علاوه، این

صندوق‌ها ۲۰ درصد از سود سرمایه‌گذارانشان را برداشت می‌کنند. در این صورت، شما به منزله‌ی یک سرمایه‌گذار چه مقدار سود به دست می‌آورید؟ بسیار خوب، از سال ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۵، عملکرد یک صندوق تأمین سرمایه در سطح معمولی در شش سال پیاپی از عملکرد شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰ ضعیف‌تر بود. در سال ۲۰۱۴، بزرگ‌ترین صندوق بازنشستگی آمریکا به‌طور کلی صندوق‌های تأمین سرمایه را از گزینه‌های سرمایه‌گذاری‌اش کنار گذاشت. همان‌گونه که من توجه کردم؛ صندوق‌های تأمین سرمایه در آمریکا برای سرمایه‌گذاران بسیار ثروتمند طراحی شده‌اند. شاید این صندوق‌ها به ثروتمند شدن بعضی انسان‌ها کمک کنند؛ اما من و شما بی‌تردید در این گروه از انسان‌ها قرار نمی‌گیریم.

شیوه‌ای سفارشی برای تخصیص دارایی

شما اکنون می‌دانید از چه عناصری می‌توانید برای تخصیص دارایی استفاده کنید. در این مرحله چنین سؤالی مطرح می‌شود: چگونه باید این عناصر را با یکدیگر ترکیب کنید که یک غذای کامل و خوشمزه آماده شود؟ حقیقت چنین است: یک شیوه‌ی قالبی در این زمینه وجود ندارد که برای همه‌ی انسان‌ها مناسب باشد. با این حال، بسیاری از مشاوران مالی از یک برنامه‌ی تکراری و از پیش تعیین شده برای تخصیص دارایی مشتریان‌شان استفاده می‌کنند و تفاوت‌های بنیادین مربوط به نیازهای آنان را نادیده می‌گیرند. چنین موقعیتی مانند این است که غذایی گوشتی را همچون استیک برای یک انسان گیاه‌خوار و غذایی گیاهی را همچون سالاد کلم برای یک انسان گوشت‌خوار تهیه کنید.

یک شیوه‌ی معمول، اما اشتباه، در زمینه‌ی تخصیص دارایی این است که بر مبنای سن انسان‌ها تعیین می‌کنند آنان باید چند درصد از سبد سرمایه‌گذاری‌شان را به اوراق بهادار کم‌ریسک اختصاص دهند. برای نمونه؛ اگر شما ۵۵ ساله هستید؛ ۵۵ درصد از سبد سرمایه‌گذاری‌تان را باید به اوراق بهادار کم‌ریسک اختصاص دهید. این شیوه به نظر من بسیار ساده‌انگارانه است. درحقیقت، نوع دارایی‌های شما باید با کارها و اموری هماهنگ باشد که به صورت شخصی قصد دارید آن‌ها را به ثمر برسانید. درکل اولویت‌های یک مادر تنهای ۵۵ ساله، که می‌کوشد مبلغی را بابت شهریه‌ی دانشگاه فرزندش پس‌انداز کند، با اولویت‌های یک خانم کارآفرین ۵۵ ساله تفاوت دارد که کسب و کار چندمیلیون دلاری‌اش را فروخته است تا فعالیتی بشردوستانه را راه‌اندازی کند. درست است که هر دوی آنان ۵۵ ساله هستند؛ اما این موضوع هرگز دلیلی مناسب نیست که بپنداریم هر دوی آنان نیازهایی مشابه دارند!

یکی دیگر از شیوه‌های معمول برای تخصیص دارایی بر مبنای میزان ریسک‌پذیری انسان‌ها طراحی شده است. شما، به منزله‌ی یک مشتری، پرسشنامه‌ای را پر می‌کنید. بر مبنای اطلاعات این پرسشنامه مشخص می‌شود که آیا شما یک سرمایه‌گذار ریسک‌پذیر یا محافظه‌کار هستید. سپس، یک سبد سرمایه‌گذاری از پیش تعیین شده برای فروش در اختیارتان قرار می‌گیرد که به صورت فرضی با شرح حال شما در پرسشنامه هماهنگی دارد. این شیوه نیز به نظر من شیوه‌ای اشتباه است زیرا نیازهای شما در این شیوه نادیده گرفته می‌شود. اگر شما انسانی محافظه‌کار باشید، اما برای بهره‌مند شدن از درآمدی کافی برای دوران

بازنشستگی‌تان فقط باید به‌طور وسیع در بخش سهام سرمایه‌گذاری کنید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ در این صورت، طراحی کردن یک سبد سرمایه‌گذاری محافظه‌کارانه با درصد بالایی از اوراق بهادار کم‌ریسک به‌راستی شما را به‌سوی ناامیدی و ناکامی پیش می‌برد.

به این ترتیب، بهتر است تخصیص دارایی‌تان را چگونه انجام دهید؟ همان‌گونه که من توجه کرده‌ام؛ شما و مشاور مالی‌تان باید به این سؤال واقعی پاسخ دهید: کدام گونه‌ی سرمایه‌گذاری‌ها، از نظر احتمال رسیدن شما از جایگاه کنونی‌تان به جایگاه مناسب‌تان، در بالاترین سطح قرار می‌گیرند؟ به بیان دیگر، چینش سبد سرمایه‌گذاری شما باید بر مبنای نیازهای ویژه‌ی شما باشد.

مشاور مالی شما باید بکوشد اقدامش را در حالی شروع کند که یک تصویر شفاف از موقعیت کنونی شما داشته باشد؛ پی‌ببرد شما چه مبلغی را می‌خواهید و می‌توانید پس‌انداز کنید؛ پی‌ببرد چه مبلغی را برای دستیابی به موقعیت مناسب‌تان نیاز دارید؛ و اطلاع یابد که چه زمانی به این مبلغ نیاز خواهید داشت. وقتی این نیازها به‌روشنی تعیین شدند؛ مشاور مالی شما باید راه‌حلی سفارشی را در نظر بگیرد که کمکتان می‌کند نیازهای ویژه‌ی خودتان را تأمین کنید. آیا فکر می‌کنید خودتان می‌توانید چنین کارهایی را انجام دهید و به کمک یک کارشناس حرفه‌ای نیاز ندارید؟ بی‌تردید می‌توانید چنین کارهایی را به‌تنهایی به‌ثمر برسانید؛ اما انجام‌دادن این کارها بسیار پرمخاطره است و شما نباید در این باره اشتباه کنید. در نتیجه، شاید بهتر باشد از یک

مشاور مالی حرفه‌ای کمک بگیرید؛ مگر این که خودتان به معنای واقعی از دانش و مهارت کافی در این زمینه بهره‌مند باشید.

در هر صورت، فرض می‌کنیم شما در طی ۱۵ سال بعد باید سالیانه به‌طور میانگین سودی ۷ درصدی به‌دست آورید تا بتوانید با آرامش خاطر بازنشسته شوید. شاید مشاور مالی‌تان به نتیجه برسد که سرمایه‌گذاری‌های سبد شما باید به‌صورت ۷۵ درصد سهام و ۲۵ درصد اوراق بهادار کم‌ریسک باشد. در این حالت فرقی نمی‌کند که شما ۵۰ یا ۶۰ ساله باشید. این نکته را به یاد بسپارید: نیازهای شما سنتان را تعیین نمی‌کنند بلکه چگونگی تخصیص دارایی‌تان را تعیین می‌کنند. وقتی مشاور مالی‌تان تخصیص دارایی شما را به‌منظور تأمین کردن آن نیازها طراحی و تعیین کرد؛ شما فرصت دارید با او در این باره بحث و گفت‌وگو کنید که آیا می‌توانید نوسان‌های مربوط به سبد سرمایه‌گذاری‌تان را تاب آورید یا خیر. اگر نمی‌توانید این نوسان‌ها را تاب آورید؛ پس، باید اهدافتان را با سطح مخاطره‌پذیری‌تان هماهنگ کنید. در این صورت، مشاورتان می‌تواند تخصیص دارایی شما را به‌شیوه‌ای محافظه‌کارانه‌تر انجام دهد؛ به‌گونه‌ای که شما بتوانید به اهداف جدیدتان برسید.

یک مشاور خبره می‌کوشد سبد سرمایه‌گذاری شما را به‌شیوه‌ای طراحی کند که گزینه‌هایی بی‌مانند را دربارهِ موقعیت مالی شما شامل شود. فرض می‌کنیم شما در یک شرکت نفتی کار می‌کنید و بخشی عمده از ثروت خالصتان را به خریدن سهام آن شرکت اختصاص داده‌اید. مشاور شما در این صورت می‌کوشد تخصیص دارایی‌تان را به‌گونه‌ای انجام دهد که

سرمایه‌گذاری‌های دیگر شما چندان به حوزه‌ی انرژی مربوط نباشند.

اولویت دیگر نیز آفرینش یک برنامه‌ی ویژه برای کاهش دادن میزان مالیات سرمایه‌گذاری شما خواهد بود. فرض می‌کنیم شما سبد سرمایه‌گذاری کنونی خودتان را به مشاور جدیدتان نشان می‌دهید. فرض می‌کنیم تخصیص دارایی شما بسیار ضعیف و ناکارآمد است. در این صورت، مشاور جدیدتان پیشنهاد می‌کند که چیدمان سبد سرمایه‌گذاری‌تان درکل باید تغییر کند. شاید پیشنهاد او در یک دنیای کامل و تمام‌عیار به‌راستی پیشنهادی عالی به‌نظر برسد. به‌هرحال، اگر سرمایه‌گذاری‌های شما بسیار سودآفرین بوده‌اند و در صورت فروختن آن‌ها مجبور شوید مالیاتی هنگفت را بابت سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌تان بپردازید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ یک مشاور خبره درابتدا میزان مالیات فروش این دارایی‌ها را ارزیابی می‌کند. درنتیجه، شاید به نظر مشاورتان بهتر باشد شما فرایندی آهسته‌تر و تدریجی را برای تغییر دادن سبد سرمایه‌گذاری‌تان انتخاب کنید.

نکته‌ی اصلی این است: شما به مشاوره‌ی بامهارت نیاز دارید که سبد سرمایه‌گذاری‌تان را بر مبنای نیازهای ویژه‌ی شما و هماهنگ با آن‌ها طراحی کند. در نظر گرفتن یک شیوه‌ی قالبی و یکسان جهت طراحی کردن سبد سرمایه‌گذاری برای همه‌ی انسان‌ها ممکن است بسیار فاجعه‌آمیز باشد. چنین موقعیتی مانند این است که نزد پزشک بروید و او به شما چنین بگوید: "این داروی تجویزی من برای شما به‌راستی بهترین دارو در سراسر جهان برای درمان ورم مفاصل است". شما به او این‌گونه پاسخ می‌دهید: "بسیار سپاس گزارم؛ اما من ورم مفاصل ندارم! من فقط سرماخورده‌ام!"

هسته‌ی اصلی و اکتشافی

قبل از آن‌که این فصل را تمام کنیم؛ قصد دارم چند نکته‌ی مهم و بنیادین را مطرح کنم. وقتی سبد سرمایه‌گذاری‌تان را طراحی یا آن را بازآفرینی می‌کنید؛ بهتر است این نکته‌ها را همواره به‌یاد داشته باشید. ما در شرکت برنامه‌ریزی خلاق بر مبنای این اصول زندگی می‌کنیم و من مطمئن هستم این اصول به‌راستی، هم در روزهای آفتابی و هم روزهای طوفانی زندگی‌تان، برای شما مفید و کاربردی خواهند بود!

۱. **تخصیص دارایی به سودآفرینی و بازدهی مناسب می‌انجامد.** بهتر است اقدامان را با درک کردن این حقیقت بنیادین شروع کنیم که تخصیص دارایی شما مهم‌ترین عامل در تعیین کردن میزان سودآفرینی سرمایه‌گذاری‌تان خواهد بود. در نتیجه،

تصمیم‌گیری درباره‌ی چیدمان مناسب سهام، اوراق بهادار کم‌ریسک و سرمایه‌گذاری‌های فرعی در سبدتان به‌راستی مهم‌ترین تصمیم شما درباره‌ی سرمایه‌گذاری‌تان به‌شمار می‌آید. فرقی نمی‌کند کدام آمیزه از سرمایه‌گذاری‌ها را انتخاب می‌کنید؛ در هر صورت، بکوشید روی دارایی‌هایی متفاوت و متنوع در سطح جهان سرمایه‌گذاری کنید. تصور کنید یک سرمایه‌گذار ژاپنی هستید که پولتان را فقط داخل کشورتان سرمایه‌گذاری کرده‌اید. در این صورت، در وضعیتی مناسب قرار ندارید. بازار سهام ژاپن هنوز هم، در مقایسه با سال ۱۹۸۹ که قیمت‌ها به‌شیوه‌ای نامعقول افزایش یافت و به سطحی بالا رسید، در سطحی پایین قرار دارد. به نتیجه‌ی اخلاقی این موضوع توجه کنید: هرگز وضعیت آینده‌ی خودتان را به وضعیت یک کشور یا یک دارایی ویژه وابسته نکنید.

۲. از صندوق‌های شاخصی به‌منزله‌ی هسته‌ی اصلی سبد سرمایه‌گذاری‌تان استفاده کنید. ما در شرکت برنامه‌ریزی خلاق از شیوه‌ای برای تخصیص دارایی استفاده می‌کنیم که آن را شیوه‌ی “هسته‌ی اصلی و اکتشافی” می‌نامیم. ما هسته‌ی اصلی سبد سرمایه‌گذاری مشتریانمان را به سرمایه‌گذاری کردن در سهام ایالات متحده و سهام بین‌المللی اختصاص می‌دهیم. ما از صندوق‌های شاخصی استفاده می‌کنیم زیرا این صندوق‌ها تنوعی گسترده را با هزینه‌ای اندک و کارایی مالیاتی شامل می‌شوند و عملکرد آن‌ها در بلندمدت همواره بر عملکرد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک با مدیریت فعال و پویا برتری داشته است. ما برای بهره‌مند شدن از بیشترین سطح تنوع در سهام می‌کوشیم سهام شرکت‌های بزرگ با سرمایه‌ای کلان، سهام شرکت‌های متوسط با سرمایه‌ای متوسط، سهام شرکت‌های کوچک با سرمایه‌ای اندک و سهام شرکت‌های بسیار کوچک با سرمایه‌ای بسیار

اندک را در فهرست گزینه‌های انتخابی مان قرار دهیم. وقتی به‌شیوه‌ای گسترده در بخش سهام سبد سرمایه‌گذاری‌تان تنوع می‌آفرینید؛ از خودتان در برابر این خطر محافظت می‌کنید که یک بخش از بازار سهام، همچون سهام شرکت‌های فناوری یا سهام بانک‌ها، به سقوط یا فروپاشی دچار شود و شما به این ترتیب ضرر کنید. شما با سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های شاخصی از رشد بازار سهام در بلندمدت لذت می‌برید؛ بی آن که هزینه‌های گزاف و مالیات‌های غیرضروری از سودتان بکاهند. همان‌گونه که توضیح خواهیم داد؛ گزینه‌هایی پیچیده‌تر برای دیگر بخش‌های سبد سرمایه‌گذاری‌تان وجود دارد که می‌توانید به آن‌ها توجه کنید.

۳. همیشه یک بالش پر از پول داشته باشید. شما هرگز نمی‌خواهید در موقعیتی قرار بگیرید که مجبور شوید سهامتان را در بدترین زمان ممکن بفروشید. در نتیجه، بسیار اهمیت دارد که همیشه بالشی پر از پول داشته باشید؛ البته به شرط آن که چنین کاری برای شما امکان‌پذیر باشد. ما همیشه به این موضوع توجه می‌کنیم که مشتریانمان از سرمایه‌گذاری‌هایی درآمدآفرین همچون اوراق بهادار کم‌ریسک، سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری مسکن یا سهم شراکت در شرکت‌های مختلط غیرسهامی زیرساختی و سهامی با شرایط پرداخت سود سهام دوره‌ای، بهره‌مند باشند. ما همچنین می‌کوشیم در این گروه از دارایی‌ها نیز تنوعی گسترده به وجود آوریم. برای نمونه؛ ما در بخش اوراق بهادار خزانه‌داری، اوراق بهادار شهرداری و اوراق بهادار شرکتی سرمایه‌گذاری می‌کنیم. در این صورت، اگر بازار سهام به سقوط یا فروپاشی دچار شد؛ ما می‌توانیم بعضی از این

سرمایه‌گذاری‌های درآمدآفرینمان را بفروشیم و از مبلغ به‌دست‌آمده برای خریدن سهام ارزان‌قیمت استفاده کنیم. اوراق بهادار کم‌ریسک برای این منظور مناسب‌تر هستند زیرا نقدشوندگی آن‌ها در مقایسه با دارایی‌های دیگر بهتر و سریع‌تر است. در این صورت، ما در موقعیتی عالی قرار می‌گیریم که، به‌جای در نظر گرفتن بازار خرسی به‌منزله‌ی یک دشمن هراس‌آفرین و وحشتناک، می‌توانیم آن را دوست خودمان بپنداریم.

۴. قانون هفت را همواره در نظر داشته باشید. ما در حالت مطلوب ترجیح می‌دهیم مشتریانمان به‌اندازه‌ی هزینه‌های معمول هفت سال زندگی‌شان را در نتیجه‌ی سرمایه‌گذاری‌های درآمدآفرین، همچون اوراق بهادار کم‌ریسک و شراکت در شرکت‌های مختلط غیرسهامی زیرساختی، پس‌انداز کرده باشند. در این صورت، اگر بازار سهام ناگهان سقوط کند؛ ما می‌توانیم با آرامش خاطر از این دارایی‌های درآمدآفرین برای تأمین کردن نیازهای کوتاه‌مدت مشتریانمان استفاده کنیم. اکنون، اگر شما از توانایی مالی کافی بهره‌مند نیستید تا هزینه‌های چند سالتان را پس‌انداز کنید؛ چه می‌شود؟ شما به‌سادگی می‌توانید اقدامات را با هدفی دست‌یافتنی‌تر شروع کنید و همچنان در این مسیر پیش بروید تا به هدف اصلی‌تان برسید. برای نمونه؛ شما می‌توانید اقدامات را با پس‌انداز کردن مبلغی معادل هزینه‌های سه یا شش‌ماه‌تان شروع کنید. سپس، می‌توانید همواره بر این مبلغ بیفزایید تا به هدف اصلی‌تان نزدیک و نزدیک‌تر شوید و در پایان نیز به مرحله‌ی پس‌انداز کردن هزینه‌ی هفت سال زندگی‌تان برسید. اگر انجام‌شدن چنین کاری را غیرممکن می‌پندارید؛ بکوشید داستان جالب زندگی تئودور جانسون را مطالعه کنید که در

کتاب **اهرم‌های پولدارشدن** نیز مطرح شده است. او در شرکت پست کار می‌کرد و هرگز درآمدش از ۱۴۰۰۰ دلار در سال بیشتر نشد. تئودور می‌کوشید همواره ۲۰ درصد از حقوق ماهیانه‌اش را، به‌علاوه‌ی همه‌ی پاداش‌ها و سود حاصل از سرمایه‌گذاری در سهام شرکت محل فعالیتش، پس‌انداز کند. او تا ۹۰ سالگی اندوخته‌ای ۷۰ میلیون دلاری را گردآوری کرده بود! **از این ماجرا چه نکته‌ای را می‌آموزیم؟ ما می‌آموزیم که هرگز تأثیر شگفت‌انگیز پس‌انداز کردن را به‌شیوه‌ای منظم و بهره‌مندشدن از مزیت افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب دست کم نگیریم و بی‌اهمیت نپنداریم.**

۵. کشف کنید. هسته‌ی اصلی سبد سرمایه‌گذاری مشتریان ما به سهام صندوق‌های شاخصی اختصاص دارد که بازده آن‌ها به‌سادگی با بازده بازار سهام هماهنگ است. البته، در حاشیه‌ی این کار می‌توان راهکارهایی افزوده را کشف کرد که فرصتی مناسب را برای بهتر عمل کردن سبد سرمایه‌گذاری مان فراهم می‌کنند. برای نمونه؛ یک سرمایه‌گذار ثروتمند ممکن است بخواهد یک سرمایه‌گذاری پرسود و پرمخاطره را در یک صندوق سرمایه‌گذاری خصوصی به سبد سرمایه‌گذاری‌اش بیفزاید. شما نیز ممکن است به‌نتیجه برسید که عملکرد سرمایه‌گذاری موفق، همچون وارن بافت، مزیتی ویژه دارد؛ بنابراین، ممکن است بخواهید بخشی از سهام شرکت او را، به‌نام برکشایر هاتاوی، در سبد سرمایه‌گذاری‌تان بگنجانید.

۶. متعادل‌سازی دوره‌ای فراموش نشود. من به‌شدت به متعادل‌سازی دوره‌ای سبد سرمایه‌گذاری اعتقاد دارم. این کار سبب

می‌شود سبد سرمایه‌گذاری شما همواره، در دوره‌های زمانی منظم همچون دوره‌های یک‌ساله، به همان نسبت اولیه‌ی تخصیص دارایی‌تان بازگردد. ما در شرکت برنامه‌ریزی خلاق، به جای این که برای خریدن دارایی‌ها تا پایان فصل یا پایان سال منتظر بمانیم، از هر فرصتی برای خریدن و سرمایه‌گذاری کردن استفاده می‌کنیم. کارکرد متعادل‌سازی دوره‌ای این گونه است: تصور کنید شما تخصیص دارایی‌تان را با ۶۰ درصد سهام و ۴۰ درصد اوراق بهادار کم‌ریسک شروع کرده‌اید؛ سپس، بازار سهام سقوط می‌کند و شما پی می‌برید، در این وضعیت و با توجه به کاهش ارزش سهام، سبدتان شامل ۴۵ درصد سهام و ۵۵ درصد اوراق بهادار کم‌ریسک است. در این حالت، شما مقداری از اوراق بهادار کم‌ریسکتان را می‌فروشید و با مبلغ به‌دست‌آمده سهام می‌خرید. همان گونه که برتون مالکی‌یل، استاد دانشگاه پرینستون، به تونی گفت؛ سرمایه‌گذاران ناموفق گرایش دارند یک دارایی را در زمان رونق بازار آن بخرند و در زمان کساد بازار آن بفروشند. به گفته‌ی مالکی‌یل، یکی از مزیت‌های متعادل‌سازی دوره‌ای این است که سبب می‌شود شما به‌شیوه‌ای وارونه و البته درست عمل کنید. در این صورت، زمانی برای خریدن سهام یا دارایی‌های دیگر اقدام می‌کنید که آن‌ها چندان طرفداری ندارند و قیمتشان، در مقایسه با ارزش واقعی‌شان، ارزان‌تر است. در این صورت، وقتی بازار به حالت طبیعی بازمی‌گردد و رونق می‌یابد؛ شما از سودی بی‌مانند بهره‌مند می‌شوید.

سخن پایانی

اگر توصیه‌ها و راهکارهای مطرح‌شده در این فصل را به کار ببرید؛ می‌توانید در هر طوفانی دوام آورید. بی‌تردید؛ در آن هنگام که

اخبار اقتصادی رسانه‌ها بسیار هراس‌آور و وحشتناک به نظر می‌رسند؛ وضعیتی آشفته و نابسامان وجود دارد. اما شما در همین دوره نیز آرامش خاطر خواهید داشت زیرا می‌دانید سبد سرمایه‌گذاری‌تان از تنوعی مناسب بهره‌مند است و در آشفتگی‌های اقتصادی عملکردی مناسب دارد.

شما در فصل دوم از این کتاب آموختید که نباید از دوره‌ی افت اصلاحی قیمت‌ها به‌راسید. من امیدوار هستم هم‌اکنون پی برده باشید که ترسیدن از بازارهای خرسی نیز دیگر معنا و مفهومی ندارد. درحقیقت، بازارهای خرسی بهترین فرصت را برای بهترین سرمایه‌گذاری زندگی‌تان فراهم می‌کنند که شاید چنین فرصتی در سراسر زندگی هر انسانی فقط یک‌بار اتفاق بیفتد. به این ترتیب، شما می‌توانید حرکتی جهشی انجام دهید و به سطحی جدید از توانگری برسید. بازار خرسی در واقع موهبتی است که به‌طور میانگین هر سه سال یک‌بار اتفاق می‌افتد! این دوره‌ها فقط موقعیت‌هایی برای دوام‌آوردن به‌شمار نمی‌آیند. این دوره‌ها به‌راستی فرصت‌هایی برای پیشروی کردن خواهند بود.

به‌هر حال، همان‌گونه که من و شما می‌دانیم، تفاوتی بسیار میان تئوری و تمرین یا، به بیان ساده‌تر، حرف و عمل وجود دارد. فقط بکوشید درباره‌ی همان مشتری شرکت ما بیندیشید که سهامش را به یک‌باره در طی آخرین بازار خرسی فروخت و با همه‌ی سرمایه‌اش طلا خرید. ترس سبب شد او برنامه‌ای سنجیده و دقیق را کنار بگذارد که دستیابی او را به رهایی مالی در آینده‌ی

زندگی‌اش تضمین می‌کرد. اکنون چنین سؤالی مطرح است: شما چگونه اطمینان می‌یابید که عواطف و احساساتتان هرگز مهارناپذیر نخواهند شد و شما را از مسیر اصلی زندگی مالی‌تان خارج نخواهند کرد؟

فصل بعد به این موضوع اختصاص دارد: چگونه در زمینه‌ی روانشناسی ثروت مهارت یابید تا به اشتباهات مالی رایج و درکل اجتناب‌پذیر دچار نشوید که بارها و بارها شاهدشان هستیم. همان‌گونه که پی می‌برید؛ فقط یک مانع در مسیر دستیابی شما به موفقیت مالی وجود دارد و آن مانع نیز خودتان هستید! وقتی پی ببرید چگونه دشمن درونتان را ساکت کنید؛ هیچ عاملی نمی‌تواند مانعتان شود که به موفقیت‌های مالی شگرف برسید.

بخش سوم: روانشناسی ثروت

شهر کتاب (nbookcity.com)

فصل هشتم: دشمن درونتان را ساکت کنید

شش اشتباه مالی که سرمایه‌گذاران اغلب به آن‌ها دچار می‌شوند و این‌که چگونه می‌توانید از دچار شدن به این اشتباهات بپرهیزید

”مشکل اصلی هر سرمایه‌گذار و حتی بدترین دشمن او به احتمال بسیار زیاد فقط و فقط خودش خواهد بود.“

بنجامین گراهام؛ نویسنده‌ی کتاب سرمایه‌گذار هوشمند و مربی وارن بافت

به شما تبریک می‌گویم! شما کتابچه‌ی قانون و کتابچه‌ی بازی را پشت‌سر گذاشته‌اید و اکنون از دانش لازم بهره‌مند هستید تا به معنای واقعی به انسانی سرسخت و تزلزل‌ناپذیر در زمین پول‌آفرینی تبدیل شوید.

شما آموخته‌اید که بهتر است در چه زمینه‌هایی مراقب و هوشیار باشید؛ شما حقایقی را آموخته‌اید که کمکتان می‌کنند دیگر از فرایند افت اصلاحی قیمت سهام و بحران‌های اقتصادی نهراسید؛ به علاوه، شما به‌طور کامل به راهکارهایی موفقیت‌آفرین مجهز شده‌اید که بهترین سرمایه‌گذاران روی این کره‌ی خاکی اغلب از آن‌ها استفاده می‌کنند. شما همچنین دانشی ارزشمند را درباره‌ی هزینه‌ها کسب کرده و آموخته‌اید چگونه یک مشاور مالی کارآمد و شایسته را برای خودتان بیابید. همه‌ی این آموزه‌ها سبب می‌شوند در آستانه‌ی موفقیت‌آفرینی قرار بگیرید. این آموزه‌ها به معنای واقعی سبب می‌شوند توانایی شما برای

هوشیار ماندن و بهینه عمل کردن، حتی در رویارویی با ناشناخته‌ها و بی‌ثباتی‌ها، به شدت افزایش یابد. شما هم‌اکنون مسیری تأیید شده را پیش روی خود دارید که با پیمودن آن می‌توانید به رهایی مالی برسید!

در این مرحله، باید چنین سؤالی را برای شما مطرح کنم: چه عاملی ممکن است این موقعیت شما را آشفته و نابسامان کند؟ من هم‌اکنون سرنخ اصلی ماجرا را برای‌تان تعیین می‌کنم. چنین عاملی هرگز عاملی بیرونی نخواهد بود. چنین عاملی در واقع خودتان هستید! درست است. مغز شما به‌راستی بزرگ‌ترین تهدید جدی برای سلامت مالی شما به‌شمار می‌آید. مطمئن باشید من هرگز قصد ندارم به شما توهین کنم! به‌هر حال، بهتر است بدانید مغز بشر به‌گونه‌ای برنامه‌ریزی شده است که هنگام سرمایه‌گذاری کردن اغلب گزینه‌هایی اشتباه را انتخاب می‌کند. شما به‌معنای واقعی می‌توانید کارهایی درست را انجام دهید. برای نمونه؛ می‌توانید در صندوق‌های شاخصی کم‌هزینه سرمایه‌گذاری کنید؛ از میزان هزینه‌ها و مالیات‌تان بکاهید و سبد سرمایه‌گذاری‌تان را به‌شیوه‌ای هوشمندانه و با تنوعی فراوان طراحی کنید. البته، اگر نتوانید بر عوامل روانشناختی وجودتان تسلط یابید؛ ممکن است در نهایت به یک قربانی تبدیل شوید که شیوه‌هایی بسیار پرهزینه و ویرانگرانه را در عرصه‌ی مالی برای خودتان برمی‌گزینید.

چنین ساختاری در حقیقت بخشی از ساختاری بسیار گسترده‌تر است. ما در هر بخش از زندگی‌مان گرایش داریم همچون بدترین

دشمن خودمان رفتار کنیم. برای نمونه؛ می‌توانیم دوران نامزدی، رابطه‌ی زناشویی، فرزندپروری، امور شغلی، وضعیت سلامتی، تناسب اندام، سرمایه‌گذاری‌ها یا هر بخش دیگر را از زندگی‌مان در این زمینه نام ببریم. مشکل اصلی چنین است: مغز ما به‌گونه‌ای عمل می‌کند که تا حد امکان از رویارویی با درد و رنج پرهیزد و شادی و شادمانی را جست‌وجو کند. ما انسان‌ها به‌طور غریزی جویای اموری هستیم که احساس می‌کنیم به احتمال بسیار زیاد پاداشی بی‌درنگ را برای‌مان به‌ارمغان می‌آورند. نیازی به گفتن نیست که چنین شیوه‌ای همیشه بهترین شیوه برای تصمیم‌گیری‌های سنجیده و هوشمندانه به‌شمار نمی‌آید.

درحقیقت، وقتی ما با موضوعی همچون پول روبه‌رو هستیم؛ مغزمان به‌طور ویژه گرایش دارد که تصمیم‌هایی بد و نسنجیده را انتخاب کند.

همان‌گونه که بعدها دراین‌باره توضیح خواهیم داد؛ مجموعه‌ای از سوگیری‌های ذهنی یا نقاط کور وجود دارد که سرمایه‌گذاری کردن را به‌شیوه‌ای منطقی و هوشمندانه برای ما بسیار دشوار می‌کند. البته، این موضوع به کاستی‌های ما و کوتاهی‌کردنمان مربوط نمی‌شود. این ویژگی در واقع بخشی از ماهیت بشری‌مان به‌شمار می‌آید. درحقیقت، این برنامه در ساختار ذهن شما نهادینه شده است؛ درست همان‌گونه که ممکن است یک کد در یک برنامه‌ی رایانه‌ای وارد شود.

این فصل به‌گونه‌ای طراحی شده است تا بینش‌ها و ابزارهای لازم را در اختیارتان قرار دهد که شما با به‌کارگیری آن‌ها می‌توانید

خودتان را از اثر زیان بار بعضی گرایش های روانشناختی طبیعی و معمول بشری رهایی ببخشید. این گرایش ها در واقع بسیاری از انسان ها را از مسیر اصلی سفرشان به سوی رهایی مالی خارج می کنند.

اکنون نمونه ای را از یک مانع روانشناختی معمول مطرح می کنم که همه ی ما به احتمال بسیار زیاد با آن روبه رو می شویم. **عصب روانشناسان پی برده اند بخش هایی از مغز که شکست های مالی را پردازش می کنند در واقع همان بخش هایی هستند که به تهدیدهای جدی و مرگ آور واکنش نشان می دهند.** یک لحظه در این باره بیندیشید که چنین حقیقتی به راستی چه معنا و مفهومی دارد. تصور کنید شما یک شکارچی در گذشته ای دور هستید و شکاری را در جنگل جست و جو می کنید. سپس، ناگهان با یک ببر دندان خنجری گرسنه روبه رو می شوید. مغز شما در آن لحظه به شدت هوشیار می شود و همواره پیام هایی اضطراری را برای جنگیدن، میخکوب شدن یا دویدن برای نجات زندگی تان منتشر می کند و به اندام های مختلف می فرستد. شما در آن لحظه ممکن است نزدیک ترین تخته سنگ، تکه چوب یا حتی نیزه ی خودتان را با شتاب بردارید زیرا در این صورت می توانید با آن حیوان وحشی مبارزه کنید. از سوی دیگر، ممکن است هرچه سریع تر بگریزید و در غاری تاریک و امن پنهان شوید.

اکنون، تصور کنید سال ۲۰۰۸ است و شما سرمایه گذاری هستید که سرمایه ای هنگفت را از اندوخته ی زندگی تان در بازار سهام سرمایه گذاری کرده اید. سپس، بحران مالی جهانی به عملکرد بازار سهام آسیب می زند و سرمایه گذاری های شما در وضعیتی

آشفته و نابسامان قرار می گیرند. در این حالت، مغزتان پردازش کردن واقعیت را به این شیوه شروع می کند که شما قرار است پولی هنگفت را از دست بدهید. تا زمانی که مغزتان همچنان در حالت نگرانی قرار دارد؛ این موقعیت مالی همچون موقعیتی است که گویا ببری دندان خنجری و گرسنه روبه روی شما غرش می کند و قصد دارد شما را برای شامش بخورد.

به این ترتیب، چه اتفاقی می افتد؟ نشانه های هشداردهنده پدیدار می شوند! ساختار قدیمی موجود در مغزتان، برای حفظ بقا، فرستادن پیام هایی را در این باره شروع می کند که شما در معرض خطر نابودی قرار دارید. شما ممکن است به طور منطقی بدانید هوشمندانه ترین حرکت ممکن در بحران بازار سهام این است که سهامی بیشتر را با قیمت هایی ارزان بخرید. از سوی دیگر، مغزتان به شما می گوید که همه ی سهامتان را بفروشید؛ پول نقدتان را نزد خودتان نگه دارید و، تا زمان آرام شدن اوضاع و از بین رفتن تهدید، همچنان زیر تخت خوابتان پنهان شوید. البته، زیر تخت خوابتان بسیار امن تر و راحت تر از داخل غاری تاریک است. در نتیجه، تعجبی ندارد که بسیاری از سرمایه گذاران اغلب اقدام اشتباه را انجام می دهند! این ویژگی در واقع یکی از جنبه های ناخوشایند ساختار حفظ بقای انسان به شمار می آید. ما گرایش داریم تسلطمان را از دست بدهیم زیرا مغزمان باور دارد که شکست مالی ما در واقع همان مرگ قطعی ما محسوب می شود.

توجه داشته باشید واقعیت ماجرا در این زمینه چندان اهمیتی ندارد بلکه باور ما درباره ی آن اهمیت دارد.

باورهای ما پیام‌های دستوری مستقیم را به دستگاه عصبی مان می‌فرستد. باورهای ما در واقع احساساتی پرورش یافته و نهادینه شده در وجودمان هستند که رفتارهای ما را تعیین می‌کنند. اگر ما بتوانیم باورهای خودمان را به خوبی تعیین، مهار و مدیریت کنیم؛ این باورها ممکن است به نیرویی تأثیرگذار برای آفرینش خوبی‌ها و زیبایی‌ها در زندگی ما تبدیل شوند. از سوی دیگر، اگر ما نتوانیم باورهای خودمان را به خوبی تعیین، مهار و مدیریت کنیم؛ این باورها ممکن است گزینه‌های انتخابی ما را محدود و از اقدام کردن سنجیده و درست ما جلوگیری کنند. به این ترتیب، چه راه‌حلی در این باره وجود دارد؟ ما چگونه می‌توانیم غریزه‌ی خودمان را برای حفظ بقای مان نادیده بگیریم تا بتوانیم بیاموزیم، در رویارویی با بازارهای در حال سقوط یا همان ببر گرسنه، محکم و استوار سر جای خود باقی بمانیم؟

شاید این موضوع بسیار ساده‌انگارانه به نظر برسد؛ اما ما به معنای واقعی فقط به مجموعه‌ای از راه‌حل‌های منظم و نظام‌مند نیاز داریم تا بتوانیم تأثیر زبان‌بار برنامه‌ریزی مغزی مان را از بین ببریم یا آن را تا حد امکان کاهش دهیم. من از ساختاری ساده سخن می‌گویم که بازبینی‌ها و هماهنگ‌سازی‌هایی پی‌درپی و منظم را شامل می‌شود. در واقع ما به یک فهرست بازبینی و مهار درونی نیاز داریم زیرا دانستن به خودی خود کافی نیست. شما به گونه‌ای فهرست بازبینی نظام‌مند و یکپارچه نیاز دارید تا هر بار بتوانید از ابتدا تا انتهای آن را اجرا کنید.

درباره‌ی صنعت هواپیمایی بیندیشید. در این صنعت، پیامدهای اشتباه بشری ممکن است به‌راستی فاجعه به‌بار آورد. درست به همین دلیل، بسیار ضرورت دارد که کارکنان این صنعت، به‌ویژه افراد شاغل در بخش‌های مهم، هر بار مراحل درست را دنبال و پیگیری کنند. آنان با به‌کارگیری مجموعه‌ای از راهکارهای ساختاری و منظم و بازیابی‌های مرتب در طی این مسیر همیشه می‌کوشند میزان خطرهای احتمالی را به کم‌ترین مقدار ممکن برسانند. یک کمک‌خلبان را در نظر بگیرید. او مجموعه‌ای از بازیابی‌ها و هماهنگ‌سازی‌های لازم و نجات‌بخش را انجام می‌دهد تا اشتباهی ناخواسته از سوی خلبان اتفاق نیفتاده باشد. وظیفه‌ی کمک‌خلبان فقط به هدایت کردن هواپیما در آن زمان محدود نمی‌شود که خلبان به دستشویی می‌رود بلکه او حضور دارد تا، در صورت به‌وجودآمدن موقعیتی ویژه برای تصمیم‌گیری کردن، نظر و تجربه‌اش را به‌منزله‌ی یک کارشناس دیگر مطرح کند. به‌علاوه، فرقی نمی‌کند خلبان و کمک‌خلبان چندهزار ساعت پرواز کرده‌اند؛ در هر صورت، هر دوی آنان باید همواره جزییات کار را طبق فهرست و برنامه بازیابی کنند تا امنیت مسافران در سفر حفظ شود و آنان بتوانند با آرامش خاطر به مقصدشان برسند.

وقتی موضوع سرمایه‌گذاری کردن مطرح است؛ شاید اشتباه بشری به موضوع مرگ و زندگی نینجامد؛ اما اشتباهات مالی نیز ممکن است فاجعه به‌بار آورند. کافی است نظر افرادی را در این باره جویا شوید که خانه‌ی خودشان را در بحران‌های اقتصادی از دست داده‌اند یا نتوانسته‌اند شهریه‌ی دانشگاه فرزندشان راپردازند یا از توانایی مالی کافی برای بازنشسته‌شدن بهره‌مند

نبوده‌اند. درست به همین دلیل است که سرمایه‌گذاران نیز به ساختارها، قوانین و روش‌هایی ساده نیاز دارند تا بتوانند در رویارویی با دشمن درونشان از خودشان حمایت کنند.

بدانید که بهتر است چه اقدامی انجام دهید؛ به دانسته‌های خودتان عمل کنید

سرمایه‌گذاران آبرموفق به‌شیوه‌ای هوشمندانه از نیاز خودشان به ساختارهایی ساده و منظم آگاهی دارند زیرا تشخیص می‌دهند، با وجود استعداد فراوانشان در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری، ممکن است اوضاع اقتصادی باز هم به‌آسانی نابسامان شود و یک دنیا درد و رنج را برای آنان به‌بار آورد! آنان می‌دانند فقط و فقط بهره‌مند شدن از دانش لازم در این زمینه کافی نیست که بهتر است چه اقدامی را انجام دهند. شما همچنین باید به دانسته‌های خودتان عمل کنید. در این صورت است که ساختارها، روش‌ها و راهکارها، به‌راستی نتیجه‌بخش می‌شوند.

بیش از ۲۰ سال است که من به‌منزله‌ی مربی پاول تئودور جونز فعالیت می‌کنم. در این مدت اغلب بر این موضوع متمرکز بوده‌ام: ساختارهایی را همواره به‌روزرسانی کنم و بهبود ببخشم که پاول می‌کوشد آن‌ها را برای ارزیابی و اجرایی کردن تصمیم‌های سرمایه‌گذاری‌اش به‌کار ببرد. درحقیقت، وقتی من برای نخستین‌بار با پاول دیدار کردم؛ او یکی از بزرگ‌ترین و مهم‌ترین دادوستدهای تاریخ را انجام داده و از وضعیت بازار، در دوشنبه‌ی سیاه در سال ۱۹۸۷، به بهترین شیوه‌ی ممکن بهره‌برداری کرده

بود. در آن روز نامبارک، سقوطی ۲۲ درصدی در طی یک روز در بازار سهام اتفاق افتاد. پاول در طی همان سال کمابیش سودی ۲۰۰ درصدی را برای سرمایه‌گذاران شرکتش به‌ارمغان آورد که به‌راستی رقمی تصورناپذیر بود. او، پس از دستیابی به چنین موفقیتی، از اعتماد به نفسی بیش از اندازه و البته زیان‌بار بهره‌مند شد. شما در این فصل مطالبی را درباره‌ی این‌گونه سوگیری‌های رایج می‌آموزید. نتیجه‌ی کار چه شد؟ پاول دیگر همچون گذشته نسبت به ساختارهای مهم و جزئیات مربوط به سرمایه‌گذاری‌هایش چندان دقیق و موشکافانه عمل نمی‌کرد. او این ساختارها را در طی سال‌ها گردآوری کرده بود تا به مؤثرترین انسان در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری تبدیل شود.

من برای اصلاح کردن سوگیری پاول کوشیدم پی ببرم رفتار او به‌منزله‌ی یک سرمایه‌گذار چگونه تغییر کرده است. من با دوستان و همکاران پاول دیدار کردم. بعضی از این افراد به‌راستی سرمایه‌گذارانی اَبَر موفق در طول تاریخ به‌شمار می‌آیند. برای نمونه؛ می‌توانم استنلی دراکن میلر را نام ببرم. من با همکاران پاول گفت‌وگو کردم. به‌علاوه، فیلم‌های مربوط به دادوستد کردن او را در موقعیت‌های مهم و موفقیت‌آفرین تماشا کردم. من، بر مبنای این شناخت و واکاوی دقیق درباره‌ی پاول، کوشیدم با همکاری خودش فهرستی را از کارهای مهم و ضروری تهیه کنم. ما مجموعه‌ای ساده را از معیارهایی تعیین کردیم که پاول، قبل از انجام دادن هر دادوستدی، می‌توانست آن‌ها را برای بازبینی و هماهنگ‌سازی به‌کار ببرد تا دادوستدش را با موفقیت به‌ثمر برساند.

برای نمونه؛ یکی از معیارهای تعیین شده چنین بود: پاول، قبل از آن که هرگونه سرمایه‌گذاری یا دادوستدی را انجام دهد، در ابتدا باید در ژرفای دل و جانش می‌پذیرفت که قرار است دادوستدی دشوار را انجام دهد. به بیان دیگر، او باید می‌پذیرفت که هر کسی نمی‌تواند چنین دادوستدی را با موفقیت به‌ثمر برساند.

معیار دوم این بود: او باید عادت می‌کرد که از نامتقارن بودن سود/ زیان احتمالی دادوستدش اطمینان یابد. او برای این منظور باید چنین سؤال‌هایی را برای خودش مطرح می‌کرد: "آیا نسبت سود/ زیان احتمالی‌ام سه‌به‌یک خواهد بود؟ آیا نسبت آن‌ها پنج‌به‌یک است؟ آیا من می‌توانم، با پذیرش کم‌ترین مخاطره‌ی ممکن، سودی عالی را به‌دست آورم؟ رشد احتمالی سرمایه‌گذاری‌ام چگونه خواهد بود و در صورت سقوط بازار باید چه مخاطره‌هایی را بپذیرم؟" در مرحله‌ی سوم، او باید می‌نشست و چنین سؤال‌هایی را برای خودش مطرح می‌کرد: "تاب‌آوری سرمایه‌گذاران دیگر چقدر است؟ قیمت‌ها باید چقدر کاهش یا افزایش یابند تا آنان از زمین بازی خارج شوند؟" او سپس باید این بینش‌ها را به‌کار می‌گرفت تا لحظه‌ی ورود خودش را به زمین بازی تعیین کند. او باید قیمت هدف خودش را برای انجام دادن سرمایه‌گذاری‌اش تعیین می‌کرد. در پایان، او باید تعیین می‌کرد، اگر یکی از سرمایه‌گذاری‌هایش اشتباه از کار درآمد، چه زمانی باید از آن عرصه خارج شود.

شما در این جا چه ساختاری را مشاهده می‌کنید؟ حلقه‌های زنجیر معیارهای پاول در واقع مجموعه‌ای ساده از سؤال‌ها هستند

که او می‌کوشد آن‌ها را برای ارزیابی کردن باورهایش و بررسی کردن واقعی‌تر موقعیت به کار ببرد.

درحالی‌که همه‌ی این سؤال‌ها یک فهرست بازبینی دقیق و موشکافانه را برای پاول فراهم می‌کنند؛ اما تأثیرگذاری آن‌ها هرچه بیشتر به نظم و پایداری در به‌کارگیری آن‌ها مربوط می‌شود. درکل هر ساختاری فقط در صورتی مؤثر خواهد بود که شما آن را به کار بگیرید! من، به‌منظور اطمینان‌یافتن از انجام‌شدن این بازبینی، از پاول خواستم تا نامه‌ای را به تک‌تک اعضای گروهش بنویسد و آشکارا به آنان بگوید هرگز، قبل از هماهنگ کردن با پاول و مطرح کردن سؤال‌های تعیین‌شده از سوی من و پاول، هیچ‌گونه سرمایه‌گذاری یا دادوستدی انجام ندهند. ما سؤال‌ها را به‌این‌ترتیب طراحی کردیم: "آیا این دادوستد به‌راستی دادوستدی دشوار محسوب می‌شود؟ آیا سود/ زیان آن به‌معنای واقعی نامتقارن است؟ آیا نسبت سود/ زیان نامتقارن آن پنج‌به‌یک یا سه‌به‌یک خواهد بود؟ لحظه‌ی مناسب برای ورود چه زمانی است؟ این بازی در چه مراحل باید متوقف شود؟"

ما در این زمینه یک گام بیشتر برداشتیم. کارکنان پاول همچنین پی بردند که درابتدای روز کاری نباید هیچ سفارشی را به‌ثمر برسانند. به بیان دیگر، آنان اجازه نداشتند تا نیمه‌ی روز دادوستد کنند. چرا چنین اجازه‌ای نداشتند؟ زیرا پاول پی برد دادوستد کردن در ابتدای روز اغلب به این معنی است که او به وضعیت بازار واکنش نشان می‌دهد؛ سهام را به بالاترین قیمت روز می‌خرد و به پایین‌ترین قیمت آن می‌فروشد؛ قدرت خودش را از دست می‌دهد و رقبایش فرصت می‌یابند تا، در مقایسه با او، از

دادوستدی بهتر بهره‌مند شوند.

همان‌گونه که توجه می‌کنید؛ سرمایه‌گذارانی موفق همچون پاول به‌این حقیقت بنیادین پی می‌برند: عوامل روانشناختی تعیین‌کننده‌ی موفق‌شدن یا شکست‌خوردن شما خواهند بود؛ بنابراین، بسیار ضرورت دارد ساختاری نیرومند را به‌کار بگیرید که به شما توانایی می‌بخشد در مسیر هدف ارزشمندتان باقی بمانید. ما در این فصل قصد داریم یک فهرست بازبینی ساده را طراحی کنیم که نش‌نشته را شامل می‌شود. شما باید در این باره هوشیار باشید تا موفقیت مالی خودتان را در بلندمدت تضمین کنید.

۸۰ درصد روانشناختی

۲۰ درصد کارکردی

من، به‌مدت چهار دهه، زندگی‌نامه‌ی موفق‌ترین انسان‌ها را در بسیاری از عرصه‌ها؛ همچون سرمایه‌گذاری، کسب و کار، علمی، ورزشی، پزشکی و سرگرمی؛ مطالعه کرده‌ام. من در پژوهش‌هایم بارها و بارها به‌نتیجه رسیده‌ام که ۸۰ درصد موفقیت انسان‌ها به عوامل روانشناختی و ۲۰ درصد آن نیز به عملکرد آنان مربوط می‌شود.

روانشناسی سرمایه‌گذاران به‌راستی موضوعی پربار و پیچیده است. درحقیقت یک رشته‌ی دانشگاهی به‌نام اقتصاد رفتاری وجود دارد. فعالان این رشته به عواطف و سوگیری‌هایی شناختی می‌پردازند که سبب می‌شوند سرمایه‌گذاران به‌شیوه‌ای غیرمنطقی

رفتار کنند. این سوگیری‌ها اغلب به بروز بعضی از پرهزینه‌ترین اشتباهات سرمایه‌گذاری می‌انجامند. تلاش برای زمان‌سنجی بازار سهام؛ در نظر گرفتن تأثیر واقعی هزینه‌ها به هنگام سرمایه‌گذاری کردن؛ رعایت نکردن اصل تنوع‌بخشی به سبد سرمایه‌گذاری؛ بخشی از این اشتباهات به‌شمار می‌آیند.

هدف ما در واقع این است که مطالب این فصل را چکیده‌وار و بسیار شیرین و دوست‌داشتنی برای شما مطرح کنیم! در این فصل کوتاه قصد داریم توضیح دهیم شما به معنای واقعی باید چه نکاتی را درباره‌ی یکی از تله‌های بزرگ روانشناختی بدانید و چگونه از دچار شدن به اشتباهات رایج سرمایه‌گذاری پرهیزید که مغزتان ممکن است به بروز آن‌ها کمک کند.

ری دالیو به من چنین گفت: "اگر تو از محدودیت‌های آگاهی داشته باشی؛ می‌توانی با موقعیت خودت هماهنگ شوی و به موفقیت برسی. اگر از محدودیت‌های آگاهی نداشته باشی؛ بی‌تردید آسیب می‌بینی". شما با به‌وجود آوردن راه‌حل‌های نظام‌مند و یکپارچه می‌توانید خودتان را از شرطی‌سازی‌های اشتباه رهایی ببخشید و اتاق فرمان زندگی‌تان را همچون یکی از بهترین سرمایه‌گذاران روی کره‌ی زمین اداره و مدیریت کنید.

اشتباه شماره ی ۱: جست و جو کردن تأییدهایی برای باورهای خودتان

چرا سرمایه گذاران موفق از اندیشه‌هایی متفاوت و مخالف با اندیشه‌های خودشان استقبال می‌کنند؟

در سال ۲۰۱۶، در مبارزه‌ی انتخاباتی بین دونالد ترامپ و هیلاری کلینتون، بسیاری از شهروندان امریکایی به گفت‌وگوهایی پرجوش و خروش درباره‌ی سیاست می‌پرداختند. آیا تاکنون احساس کرده‌اید که بسیاری از گفت‌وگوهای ما در کل گفت‌وگو به‌شمار نمی‌آیند زیرا هر کسی از قبل نظرش را برگزیده و تعیین کرده است؟ عده‌ای قصد داشتند به ترامپ رأی دهند و به انتخاب کردن هیلاری چندان علاقه‌ای نشان نمی‌دادند و عده‌ای دیگر نیز انتخابی وارونه را در نظر داشتند؛ اما هر یک از این گروه‌ها چنان به عقیده و نظرشان پایبند بودند که به‌نظر می‌رسید هیچ عاملی نمی‌تواند آرای آنان را تغییر دهد!

این حقیقت به‌ویژه در شیوه‌ی ما برای استفاده کردن از رسانه‌ها در دنیای امروزی شدت می‌یابد. بسیاری از انسان‌ها می‌کوشند کانال‌هایی را از تلویزیون تماشا کنند که با دیدگاه آنان همسو و هماهنگ است. پیامد این ماجرا چیست؟ موقعیت ما اغلب به‌گونه‌ای به‌نظر می‌رسد که گویا در یک اتاق بازآوا یا پژواک قرار داریم و همواره صدای افرادی را می‌شنویم که می‌کوشند نظر و عقیده‌ی خودمان را مطرح کنند.

انتخابات ریاست جمهوری امریکا در سال ۲۰۱۶ نمونه‌ای کامل را از سوگیری تأییدی نشان داد. بر مبنای این سوگیری، انسان‌ها

درکل گرایش دارند اطلاعاتی را جست‌وجو کنند و آن‌ها را ارزشمند بپندارند که باورها و پنداره‌های خودشان را تأیید می‌کنند. چنین گرایشی همچنین سبب می‌شود ما اطلاعاتی را نپذیریم، کم‌ارزش بپنداریم یا نادیده بگیریم که درکل با باورهای ما در تضاد هستند.

سوگیری تأییدی برای سرمایه‌گذاران به‌راستی گرایشی خطرناک به‌شمار می‌آید.

فرض می‌کنیم شما به سهام یا گونه‌ای سرمایه‌گذاری ویژه علاقه‌مند هستید که عملکرد آن در سراسر سال گذشته در سبد سرمایه‌گذاری شما عالی و استثنایی بوده است. در این صورت، مغزتان همواره اطلاعاتی را جست‌وجو و باور می‌کند که ادامه‌دادن به آن شیوهی سرمایه‌گذاری یا دارا بودن آن سهام را تأیید می‌کند. درکل، ذهن ما به یافتن دلیل و مدرک عشق می‌ورزد؛ به‌ویژه اگر این دلایل و مدارک نشان دهند که ما تا چه اندازه هوشمندانه، سنجیده و عالی عمل کرده‌ایم!

سرمایه‌گذاران اغلب خبرنامه‌ها یا پیام‌هایی را مشاهده و مطالعه می‌کنند که باور آنان را درباره‌ی سهام خودشان تأیید و تقویت می‌کند. گاهی آنان؛ با خواندن مقاله‌هایی مثبت درباره‌ی بخش‌هایی پرتربلای که در گذشته سودی عالی و شگفت‌انگیز را نصیبشان کرده است؛ به شتاب‌دهنده‌ی خودشان سوخت‌رسانی می‌کنند. اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: اگر موقعیت به‌معنای واقعی تغییر کند و آن سهام پرتربلای و پربازده یا آن سرمایه‌گذاری پرسود در سراسری سقوط قرار بگیرد؛ چه اتفاقی

می‌افتد؟ ما در این گونه موقعیت‌ها تا چه اندازه آماده هستیم تا چشم‌اندازمان را تغییر دهیم و بپذیریم که اشتباه کرده‌ایم؟

آیا شما از انعطاف‌پذیری لازم برای تغییر دادن نگرش یا شیوه‌ی انتخابی‌تان بهره‌مند هستید یا ذهنتان همچنان در زندان باورهای قبلی‌تان اسیر مانده است؟

پیتر ملوک این حقیقت را از نزدیک با یکی از مشتریان جدیدش آزمود. این مشتری او در گذشته سودی عالی را از سهام یک شرکت زیست‌فناورانه به‌دست آورده بود که در طی یک دهه در مسیر رشد و رونق قرار داشت. مشتری پیتر فقط با سرمایه‌گذاری کردن روی سهام این شرکت حدود ۱۰ میلیون دلار به‌دست آورده بود. پیتر و اعضای گروهش در شرکت برنامه‌ریزی خلاق کوشیدند برنامه‌ای مؤثر را برای تنوع‌بخشیدن به سبد سرمایه‌گذاری این مشتری طراحی و تعیین کنند. مشتری پیتر طبق این برنامه باید مقدار سهام این شرکت زیست‌فناورانه را در سبد سرمایه‌گذاری‌اش کاهش می‌داد و در بخش‌های دیگر سرمایه‌گذاری می‌کرد. او در ابتدا با انجام دادن چنین اقدامی موافق بود؛ اما بعدها نظرش را تغییر داد. او ادعا می‌کرد که به‌خوبی از عملکرد سهام دلخواهش آگاه است و می‌داند رشد این سهام همچنان ادامه خواهد یافت. او به پیتر چنین گفت: "من به گفته‌های شما اهمیت نمی‌دهم. این سهام تاکنون مرا به چنین موقعیتی رسانده است!"

اعضای گروه پیتر، در طی چهار ماه بعد، همواره می‌کوشیدند او را متقاعد کنند تا فرایند تنوع‌بخشیدن به سبد سرمایه‌گذاری‌اش

را شروع کند. اما این مشتری به تلاش‌های آنان اهمیت نمی‌داد و به گفته‌های آنان توجه نمی‌کرد. در طی همین مدت، ارزش سهام آن شرکت سقوط کرد و به نصف رسید. چنین سقوطی در واقع ضرر و زیانی ۵ میلیون دلاری را برای آن مشتری به بار آورد. او بسیار غمگین شد؛ اما بیش از پیش از تغییر دادن شیوه‌اش پرهیز می‌کرد و اصرار داشت منتظر بماند تا ارزش آن سهام به تدریج بهبود یابد و به جایگاه اولیه‌اش بازگردد. البته، چنین رویدادی هرگز اتفاق نیفتاد. اگر او به توصیه‌ای اندیشمندانه گوش می‌کرد که با باورهای خودش در تضاد بود؛ اکنون به احتمال بسیار زیاد به‌سوی یک زندگی عالی با احساس‌رهایی کامل مالی پیش می‌رفت.

درحقیقت، این ماجرا یکی دیگر از نمونه‌های سوگیری عاطفی است که اثر بهره‌مندسازی نام دارد. گاهی نیز آن را بی‌زاری از محروم‌سازی می‌نامند. بر مبنای این سوگیری، سرمایه‌گذاران اغلب گونه‌ای دارایی یا سهامی را ارزشمندتر می‌پندارند که در گذشته از سود عالی آن بهره‌مند شده‌اند؛ فرقی نمی‌کند ارزش واقعی آن در این لحظه چگونه به نظر می‌رسد! این سوگیری سبب می‌شود حرکت کردن در مسیری متفاوت و خریدن سهامی برتر به‌راستی برای انسان دشوارتر شود. حقیقت چنین است: هرگز هوشمندانه نیست که به یک سرمایه‌گذاری معین علاقه‌ای ویژه نشان دهیم. همان‌گونه که بارها و بارها شنیده‌ایم؛ انسان عاشق در واقع نسبت به کاستی‌های معشوقش کور است! بکوشید در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری هرگز در دام عشق و علاقه گرفتار نشوید.

راه حل: سؤال‌هایی بهتر را مطرح کنید و انسان‌هایی شایسته و کاردان را بیابید که با شما مخالفت می‌کنند

سرمایه‌گذاران موفق می‌دانند به دلیل سوگیری‌های تأییدی اغلب آسیب‌پذیر هستند. درست به همین دلیل، آنان در حد توانشان کارهای لازم را به ثمر می‌رسانند تا بر این گرایش طبیعی‌شان تسلط یابند. راه حل ماجرا این است که فعالانه بکوشید انسان‌هایی شایسته و کاردان را بیابید که نظر و اندیشه‌ی آنان با نظر و اندیشه‌ی شما تفاوت دارد. البته، شما فقط انسانی را جست‌وجو نمی‌کنید که نظر و اندیشه‌اش با شما تفاوت دارد بلکه انسانی بامهارت را جست‌وجو می‌کنید که از پیشینه‌ای عالی و هوشمندی کافی برای مطرح کردن چشم‌اندازی سنجیده و کاربردی بهره‌مند است. همه‌ی انسان‌ها به یک شیوه نمی‌اندیشند و نگرشی مشابه ندارند؛ بنابراین، بهتر است چشم‌انداز انسان‌های دیگر را نیز در نظر داشته باشیم.

فکر نمی‌کنم هیچ‌کس این موضوع را همچون وارن بافت به خوبی آزموده باشد. او به شیوه‌ای منظم با شریک ۹۳ ساله‌اش، چارلی مانگر، مشورت می‌کند. چارلی مانگر یک اندیشمند با استعداد است که به دلیل رک‌گویی‌اش شهرت دارد. بافت در گزارش سالیانه‌اش در سال ۲۰۱۴ نوشت که مانگر به تنهایی کوشیده بود او را متقاعد کند تا شیوه‌ی سرمایه‌گذاری‌اش را تغییر دهد. او بافت را ترغیب می‌کرد که شیوه‌ای هوشمندانه‌تر را به کار ببرد. مانگر به بافت چنین گفته بود: "همه‌ی دانسته‌هایت را درباره‌ی خریدن کسب و کارهای خوب با قیمت‌هایی عالی و منصفانه فراموش کن. اکنون بکوش، به جای خریدن آن‌ها، کسب و کارهایی عالی را با قیمت‌هایی عالی و منصفانه بخری".

به بیان دیگر، وارن بافت، موفق‌ترین سرمایه‌گذار در طول تاریخ، موفقیتش را آشکارا به پذیرفتن و پیگیری کردن توصیه‌های شریکش نسبت می‌دهد که منطق او به‌راستی انکارناپذیر بود. مقاومت کردن، در برابر گرایش‌ها به جست‌وجو کردن اندیشه‌ها و باورهایی که فقط اندیشه‌ها و باورهای خودمان را تأیید می‌کنند، ممکن است تا این اندازه تأثیرگذار باشد!

ری دالیو نیز همواره مصمم بود تا دیدگاه‌هایی را متفاوت با دیدگاه خودش جست‌وجو کند. او به من چنین گفت: "درست بازی کردن در بازارهای مالی به‌راستی دشوار است. در نتیجه، من این شیوه را بسیار مؤثر یافته‌ام: انسان‌هایی را بیابم که دیدگاه‌شان با دیدگاه من تفاوت دارد و سپس بکوشم به دلیل و منطق آنان پی ببرم..... تأثیرگذاری مخالفت‌های اندیشمندانه به‌راستی ثمربخش است". همان‌گونه که ری توضیح می‌دهد؛ مطرح کردن این سؤال بنیادین در این زمینه بسیار مفید خواهد بود: "من چه موضوعاتی را نمی‌دانم؟"

شما به‌منزله‌ی یک سرمایه‌گذار می‌توانید از مزیت یافتن افرادی بهره‌مند شوید که برای شما بسیار محترم و شایسته به‌نظر می‌رسند. در حالت مطلوب، می‌توانید مشاوره‌ی مالی را بیابید که در بلندمدت پیشینه‌ای عالی و استثنایی دارد. سپس، می‌توانید سؤال‌های خودتان را به‌گونه‌ای طراحی و مطرح کنید که هرچه بیشتر به نادانسته‌های خودتان پی ببرید. من نیز هرگاه درباره‌ی انجام دادن گونه‌ای سرمایه‌گذاری مهم می‌اندیشم؛ با عده‌ای از دوستانم در این باره گفت‌وگو می‌کنم که به‌شیوه‌ای متفاوت با من

می‌اندیشند. یکی از این افراد نیز کارآفرین نابغه و دوست خردمندم، پیترو گابریل، است. من برای او توضیح می‌دهم که چه باورهایی دارم و سپس چنین سؤال‌هایی را مطرح می‌کنم: "من در کدام بخش‌ها ممکن است اشتباه کرده باشم؟ چه عواملی را نادیده گرفته‌ام؟ ضرر و زیان احتمالی این سرمایه‌گذاری چیست؟ چه نکته یا نکته‌هایی را به‌خوبی و با دقت پیش‌بینی نکرده‌ام؟ با چه افراد دیگری باید گفت‌وگو کنم تا هرچه بیشتر به دانشم در این زمینه بیفزایم؟" مطرح کردن چنین سؤال‌هایی تا حد امکان مانع می‌شود من در معرض خطر سوگیری تأییدی قرار بگیرم.

اشتباه شماره ۲: اشتباه گرفتن وضعیت کنونی بازار به جای روند معمول و همیشگی آن

چرا بسیاری از سرمایه‌گذاران خریدی اشتباه را درست در زمانی اشتباه انجام می‌دهند؟ یکی از اشتباهات رایج و خطرناک در دنیای سرمایه‌گذاری به‌راستی این باور است که روند کنونی همچنان ادامه خواهد یافت. وقتی پیش‌بینی سرمایه‌گذاران به معنای واقعی درست از کار در نمی‌آید؛ آنان اغلب به شیوه‌ای افراطی و هیجانی واکنش نشان می‌دهند. گاهی ممکن است روند بازار حتی در خلاف جهتی پیش برود که در گذشته مسیری گریزناپذیر و توقف‌ناپذیر به نظر می‌رسید.

یک نمونه از این اشتباه درست در شب انتخابات ریاست جمهوری آمریکا در سال ۲۰۱۶ اتفاق افتاد. هیلاری کلینتون تا آن زمان کمابیش بر مبنای همه‌ی نظرسنجی‌ها پیشتاز بود و پیش‌بینی می‌شد که او با رأی بیشینه‌ی مردم یا دست‌کم با تفاوتی عمده در مقایسه با رقیب انتخاباتی‌اش به پیروزی می‌رسد. در ظهر روز انتخابات، کارشناسان احتمال پیروزشدن هیلاری کلینتون را ۶۱ درصد تخمین زدند. به هر حال، ساعت هشت شب، وضعیت به کلی تغییر کرد و وارونه شد. در آن زمان، احتمال موفق‌شدن ترامپ حدود ۹۰ درصد به نظر می‌رسید. در حالی که نتیجه‌ی انتخابات آشکار می‌شد؛ سرمایه‌گذاران وحشت‌زده می‌شدند زیرا پیش‌بینی آنان درباره‌ی کشور ناگهان تغییر کرده بود. این موضوع بر بازارهای مالی و به‌ویژه بازار سهام تأثیر می‌گذاشت و این احتمال وجود داشت که میانگین صنعتی داو جونز در آینده بیش از ۹۰۰ واحد سقوط کند.

روز بعد، بازار سهام به‌شیوه‌ای وارونه و در خلاف جهت پیش‌بینی سرمایه‌گذاران پیش رفت. درحالی‌که سرمایه‌گذاران می‌کوشیدند با واقعیت جدید به‌وجودآمده هماهنگ شوند؛ میانگین صنعتی داو جونز ۳۱۶ واحد افزایش یافت. ما گردهمایی‌هایی خیابانی را علیه ترامپ شاهد بودیم که در طی هفته‌ها ادامه داشت. درحالی‌که من این کتاب را در دسامبر سال ۲۰۱۶ می‌نویسم؛ شاخص اس‌اندپی ۵۰۰ برای سومین روز پیاپی در مقایسه با گذشته در بالاترین سطح قرار دارد. میانگین صنعتی داو جونز نیز در طی یک ماه برای یازدهمین بار به بالاترین سطح رسیده است. همچنین، بازار سهام در طی ۷ هفته پس از انتخابات حدود ۶ درصد رشد کرد!

فکر می‌کنید سرمایه‌گذاران هم‌اکنون چه احساسی دارند؟ بی‌تردید آنان بسیار شادمان هستند! وقتی خبرهایی را در این باره می‌خوانید که بازار سهام در مسیر رشد و رونق قرار دارد؛ بی‌تردید جریانی از نشاط و شادمانی در وجودتان برانگیخته می‌شود. شاید در این گونه موقعیت‌ها به سبد سرمایه‌گذاری‌تان بنگرید و آن را در بالاترین سطح ممکن ارزیابی کنید. در این صورت، زندگی برای شما بسیار شیرین و دوست‌داشتنی به‌نظر می‌رسد!

البته، من نمی‌توانم به شما بگویم بازار سهام از این نقطه به‌سوی کجا پیش می‌رود. همان‌گونه که سرمایه‌گذاران اَبَرموفق در سراسر جهان نیز به شما خواهند گفت؛ هیچ‌کس نمی‌تواند در این باره به‌شیوه‌ای دقیق و سنجیده نظر دهد! به‌هرحال، من

می‌دانم بسیاری از انسان‌ها در موقعیت‌هایی این‌چنینی اغلب تسلطشان را از دست می‌دهند و به شیوه‌ای هیجانی رفتار می‌کنند. آنان، بر مبنای عواطف و باورهای مثبتشان درباره‌ی وضعیت بازار سهام، می‌کوشند خودشان را متقاعد کنند که این روزگار خوش همچنان ادامه خواهد یافت! به شیوه‌ای مشابه، وقتی بازار سهام در سراسیمی سقوط قرار می‌گیرد؛ این باور در ذهن سرمایه‌گذاران پدیدار می‌شود که چنین وضعیتی هرگز بهبود نخواهد یافت. همان‌گونه که وارن بافت می‌گوید: "سرمایه‌گذاران اغلب همان وضعیتی را برای آینده فرافکنی می‌کنند که به‌تازگی شاهد آن بوده‌اند. این ویژگی در واقع عادت تزلزل‌ناپذیر آنان به شمار می‌آید."

چه توضیحی در این باره وجود دارد؟ در واقع یک اصطلاح کارشناسانه برای این عادت روانشناختی در نظر گرفته شده است. چنین عادتی "سوگیری بر مبنای وضعیت موجود" نامیده می‌شود. چنین نامی فقط و فقط شیوه‌ای دلپسند برای مطرح کردن این حقیقت است: وقتی ما احتمال اتفاق افتادن رویدادی را در آینده ارزیابی می‌کنیم؛ رویدادها و تجربه‌های تازه‌ی زندگی‌مان اغلب در ذهنمان نقشی پررنگ‌تر خواهند داشت. در دل یک بازار گاوی، یاخته‌های عصبی موجود در مغزتان کمکتان می‌کنند تا به‌یاد آورید رویدادهای اخیر زندگی‌تان به‌راستی رویدادهایی مثبت بوده‌اند و همین موضوع سبب می‌شود این انتظار در وجودتان شکل بگیرد که این روند مثبت به احتمال بسیار زیاد همچنان ادامه خواهد یافت!

چرا این ویژگی ممکن است مشکل‌آفرین شود؟ زیرا، همان‌گونه که می‌دانید، فصول اقتصادی ممکن است به شیوه‌ای ناگهانی

تغییر کنند. به این ترتیب، یک بازار گاوی ممکن است ناگهان به یک بازار خرسی تبدیل شود. شاید هم چنین رویدادی به شیوه‌ای وارونه اتفاق بیفتد. شما بی‌تردید نمی‌خواهید همچون انسانی باشید که پس از یک تابستان آفتابی و بلندمدت به نتیجه می‌رسد هرگز دوباره باران نخواهد بارید.

”کارهای شگرف را اغلب انسان‌هایی به ثمر نمی‌رسانند که فقط و فقط به روند معمول، رویدادهای گذرا و اندیشه‌های رایج توجه دارند“.

جک کرواک

من به‌تازگی با هری مارکوویتز گفت‌وگو کردم. او یک اقتصاددان نامدار است که جایزه‌ی نوبل را به دلیل مطرح کردن نظریه‌ی سبد سرمایه‌گذاری مدرن به دست آورده است. نظریه‌ی او در واقع شالوده‌ی بسیاری از دانسته‌های امروزی ما را درباره‌ی چگونگی به‌کارگیری راهکار تخصیص دارایی برای کاهش دادن میزان ضرر و زیان احتمالی‌مان تشکیل می‌دهد. هری به‌راستی یک نابغه‌ی دنیای سرمایه‌گذاری به‌شمار می‌آید. او در ۸۹ سالگی بسیاری از رویدادها را روی این کره‌ی خاکی شاهد بوده و آزموده است. درست به همین دلیل، من بسیار مشتاق بودم تا درباره‌ی اشتباهاتی رایج با او گفت‌وگو کنم که ما باید از آن‌ها بپرهیزیم.

هری به من چنین گفت: "بزرگ‌ترین اشتباه سرمایه‌گذاران معمولی و غیرحرفه‌ای این است که سهام، دارایی یا کالایی اساسی را درست در زمان گرانی قیمت و پرترفداربودن آن در بازار می‌خرند و می‌پندارند افزایش قیمت آن همچنان ادامه می‌یابد. از سوی دیگر، آنان همین سهام، دارایی یا کالا را درست در زمان ارزانی قیمت و رکود بازار آن می‌فروشند و می‌پندارند کاهش قیمت آن همچنان ادامه خواهد یافت."

درحقیقت، چنین ساختاری بخشی از این ساختار کلی‌تر و گسترده‌تر است: انسان‌ها باور دارند وضعیت کنونی سرمایه‌گذاری‌های آنان به همین شیوه ادامه می‌یابد. سرمایه‌گذاران بارها و بارها در دام خریدن سهامی پرترفدار گرفتار می‌شوند؛ فرقی نمی‌کند چنین سهامی در واقع سهامی پررونق و پرترفدار همچون سهام شرکت تسلا موتورز یا سهام یک صندوق سرمایه‌گذاری پنج‌ستاره‌ای امروزی باشد. از سوی دیگر، آنان بارها و بارها سهامی ارزان‌قیمت را کنار می‌گذارند و نادیده می‌گیرند که در بازار آن زمان چندان پرترفدار نیست. همان‌گونه که هری می‌گوید: "سرمایه‌گذاران غیرحرفه‌ای اغلب سهامی را می‌خرند که قیمت آن در حال افزایش یافتن است!" مردم می‌پندارند این ستاره‌های درخشان همچنان پرنور و خیره‌کننده باقی خواهند ماند و درخشش آن‌ها همواره ادامه خواهد یافت. البته، همان‌گونه که ما در فصل سوم در همین کتاب هشدار دادیم، برندگان دنیای امروزی ممکن است بازندگان فردا به‌شمار آیند. همان‌گونه که ممکن است به‌یاد آورید؛ در پژوهشی معین وضعیت ۲۴۸ صندوق سرمایه‌گذاری مشترک پنج‌ستاره بررسی و ارزیابی شد. ده سال بعد، فقط چهار صندوق از میان این صندوق‌ها ستاره‌های

خودشان را همچنان حفظ کرده بودند!

با وجود همه‌ی این مسایل، کارگزاران همواره می‌کوشند سرمایه‌گذاری کردن را در صندوق‌هایی تبلیغ کنند که در طی سال گذشته عملکردی عالی داشتند. البته، شما هم اکنون با اندکی توجه پی می‌برید عملکرد صندوق‌های پیشنهادی آنان اغلب در طی سال‌های بعد ضعیف و ضعیف‌تر خواهد شد. سرمایه‌گذاران گرایش دارند درست زمانی به مهمانی برسند که لحظه‌ی اوج ماجرا به‌شمار می‌آید. البته، این مهمانی پس از آن لحظه به‌سوی نقطه‌ی پایان پیش می‌رود. چنین سرمایه‌گذارانی همه‌ی سودهای احتمالی را به این شیوه از دست می‌دهند و در همه‌ی زیان‌ها به‌طور کامل سهیم خواهند بود. دیوید سوئنسن چنین موضوعی را به‌شیوایی ساده کرد. او به من چنین گفت: ”سرمایه‌گذاران شخصی و غیرحرفه‌ای گرایش دارند سهام صندوق‌هایی را بخرند که عملکردی عالی دارند. آنان میزان بازده و سودآفرینی این صندوق‌ها را دنبال می‌کنند. سپس، وقتی عملکرد این صندوق‌ها ضعیف می‌شود؛ آنان سهامشان را می‌فروشند. به این ترتیب، آنان سهامی را با قیمتی گران می‌خرند و با قیمتی ارزان می‌فروشند. چنین شیوه‌ای برای پول‌آفرینی به‌راستی بدترین شیوه‌ی ممکن خواهد بود.“

راه حل: همه‌ی دارایی‌های در حال سقوطتان را نفروشید؛

فقط سبدتان را به‌صورت دوره‌ای متعادل‌سازی کنید

بهترین سرمایه‌گذاران در سراسر جهان اغلب فهرستی را از قوانین ساده به‌منزله‌ی فهرست راهنما تهیه می‌کنند تا، هرگاه رویدادهای دنیای اقتصادی هیجان‌برانگیز شدند، آنان همچنان در زمین بازی بمانند و چشم‌انداز بلندمدتشان را حفظ کنند. شاید شما هم بخواهید تهیه کردن فهرست خودتان را شروع کنید. من از فهرست کارهای موفقیت‌آفرین برای سرمایه‌گذاری‌های شما سخن می‌گویم. چنین فهرستی گام‌به‌گام نشان می‌دهد شما به‌منزله‌ی یک سرمایه‌گذار می‌کوشید به کدام سمت و سو پیش بروید؛ در چه زمینه‌هایی باید مراقب باشید و هرچه بیشتر احتیاط کنید؛ و چگونه برنامه‌ریزی کنید تا مسیر سفرتان را در نهایت امنیت و آرامش پیمایید. برنامه‌ی پروازتان را برای انسانی مطرح کنید که به او اعتماد دارید. در حالت مطلوب بهتر است یک مشاور مالی کارآزموده را برای این منظور برگزینید. او می‌تواند به شما کمک کند تا برنامه‌ی پروازتان را به‌خوبی اجرا کنید. او، برای این منظور، می‌کوشد همواره اطمینان یابد شما با تصمیم‌گیری‌های آنی و لحظه‌ای بر مبنای ساختار مغزی بشر برای حفظ بقا از قوانینتان تخلف نکنید. شما می‌توانید مشاورتان را به‌منزله‌ی کمک‌خلبانی در عرصه‌ی سرمایه‌گذاری در نظر بگیرید که کمکتان می‌کند در مسیر اصلی حرکت کنید و به سانحه‌ای دچار نشوید!

یکی از ویژگی‌های مهم مربوط به قوانین سرمایه‌گذاری این است که شما از قبل تصمیم می‌گیرید چگونه به سبد سرمایه‌گذاری‌تان تنوع ببخشید و چند درصد از سبدتان را به سهام، اوراق بهادار کم‌ریسک و سرمایه‌گذاری‌های فرعی اختصاص دهید. درصدهای شما چگونه خواهد بود؟^۲ اگر این درصدها را با دقت و قاطعانه تعیین نکنید؛ وضعیت اقتصادی بی‌تردید در آینده تغییر خواهد کرد و روحیه‌ی شما نیز همواره با تغییرکردن این وضعیت تغییر می‌کند. به این ترتیب، به جای حفظ کردن گونه‌ای تخصیص دارایی که در بلندمدت برای شما بسیار مناسب و سودآفرین خواهد بود، به احتمال بسیار زیاد به صورت لحظه‌ای به رویدادهای مالی زندگی‌تان واکنش نشان می‌دهید. اگر به یاد داشته باشید؛ در گذشته گفتیم راه حل از بین بردن این لغزش هیجانی این است که سبد سرمایه‌گذاری‌تان را سالی یک بار به طور منظم و دوره‌ای متعادل سازی کنید.

این راه حل چه معنا و مفهومی دارد؟ هری مارکوویتز نمونه‌ای شفاف را درباره‌ی یک سرمایه‌گذار برای من مطرح کرد که سرمایه‌گذاری‌اش را با ۶۰ درصد سهام و ۴۰ درصد اوراق بهادار کم‌ریسک شروع می‌کند. اگر بازار سهام پس از مدتی رشد کند؛ ممکن است او پی ببرد مقدار سهام سبد سرمایه‌گذاری‌اش به ۷۰ درصد و اوراق بهادار کم‌ریسکش به ۳۰ درصد رسیده است. در این صورت، او به طور طبیعی باید سهامش را بفروشد و اوراق بهادار کم‌ریسک بخرد تا سبد سرمایه‌گذاری‌اش به حالت اولیه بازگردد و نسبت تخصیص دارایی‌اش همچون شروع سرمایه‌گذاری‌اش حفظ شود. هری می‌گوید زیبایی متعادل سازی کردن دوره‌ای سبد سهام در این است که به شیوه‌ای مؤثر مجبورتان می‌کند تا سهام، اوراق بهادار یا دارایی‌های دیگر را در زمان ارزانی

قیمت‌ها بخرید و در زمان گرانی بفروشید.

اشتباه شماره‌ی ۳: اطمینان بیش از اندازه

واقع‌بین باشید زیرا برآورد کردن خوش‌بینانه‌ی توانایی‌ها و دانش‌مان به معنای واقعی برای ما فاجعه به بار می‌آورد! مرا ببخشید که در این بخش اندکی گستاخ می‌شوم؛ اما به هر حال قصد دارم سه سؤال را برای شما مطرح کنم. آیا مهارت رانندگی شما از سطح معمولی فراتر است؟ آیا شما در عشق‌ورزی بالاتر از سطح معمول عمل می‌کنید؟ آیا شما، در مقایسه با انسان‌های معمولی، خوش‌قیافه‌تر هستید؟ نگران نباشید! شما می‌توانید پاسخ این سؤال‌ها را محرمانه در ذهن خودتان حفظ کنید!

من این سؤال‌های شخصی و گستاخانه را مطرح کردم تا از نکته‌ای بنیادین پرده‌برداری کنم که ممکن است برای آینده‌ی مالی شما اهمیتی حیاتی داشته باشد. به این نکته‌ی بنیادین توجه کنید: انسان‌ها به شیوه‌ای مخاطره‌آمیز گرایش دارند باور داشته باشند که از ماهیت واقعی‌شان به‌راستی بهتر یا باهوش‌تر هستند. باز هم اصطلاحی کارشناسانه درباره‌ی این سوگیری روانشناختی وجود دارد. من از "اطمینان بیش از اندازه" سخن می‌گویم. به بیان ساده‌تر می‌توانم بگویم ما همواره میزان توانایی‌ها، دانسته‌ها و موفقیت‌های آینده‌ی زندگی‌مان را به شیوه‌ای بسیار خوش‌بینانه برآورد می‌کنیم.

بعضی اثرهای منفی و جالب مربوط به اطمینان بیش از اندازه در پژوهش‌های فراوان نشان داده شده است. برای نمونه؛ در یک پژوهش نشان داده شد ۹۳ درصد از رانندگان نوآموز باور دارند که مهارتشان از سطح معمول فراتر است. در پژوهشی دیگر، نشان داده شد ۹۴ درصد از اساتید دانشگاه‌ها به‌راستی عملکردشان را در کلاس درس بالاتر از سطح معمول می‌پندارند. حتی در پژوهشی نشان داده شد که ۷۹ درصد از دانش‌آموزان به‌راستی شخصیت خودشان را، در مقایسه با بسیاری از انسان‌ها، بهتر می‌دانند؛ با وجود این حقیقت که ۶۰ درصد آنان اعتراف کردند سال گذشته در امتحاناتشان تقلب کرده‌اند. هر یک از ما در واقع خودمان را عضو گروهی ویژه و انگشت‌شمار از انسان‌ها به‌شمار می‌آوریم که رفتاری بسیار اخلاقی دارند و هرگز کارهای ناشایست انجام نمی‌دهند.

همه‌ی این حقایق سبب می‌شوند **اثر لیک ووبگان** نوشته‌ی گریسون کیلر را به‌یاد آورم که تصویری خیالی و داستان‌گونه را از مینه‌سوتا در اختیار خوانندگان قرار می‌دهد. او در کتابش چنین نوشته است: "در این شهر همه‌ی زنان به‌راستی توانمند هستند؛ همه‌ی مردان به‌راستی خوش‌قیافه به‌نظر می‌رسند و همه‌ی کودکان نیز از توانایی‌هایی فراتر از سطح معمول بهره‌مند هستند".

اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: سرمایه‌گذاران شخصی و غیرحرفه‌ای چگونه از اطمینانی بیش از اندازه و زیان‌بار بهره‌مند می‌شوند؟ در بسیاری از موقعیت‌ها ممکن است یک کارشناس حرفه‌ای متقاعدشان کند گونه‌ای سرمایه‌گذاری جدید و پررونق

وجود دارد که در آینده‌ای نه‌چندان دور به‌معنای واقعی بر همه‌ی گزینه‌های دیگر سرمایه‌گذاری برتری خواهد یافت. عده‌ای از این سرمایه‌گذاران اجازه می‌دهند شور و اشتیاق انسانی دیگر به اطمینان خوش‌بینانه، بیش از اندازه و تضمین‌نشده‌ی آنان بینجامد. به بیان دیگر، مهارت فروشنده‌ی انسانی حرفه‌ای ممکن است به اطمینان خوش‌بینانه و زیان‌بار انسانی دیگر سوخت‌رسانی کند.

بعضی انسان‌ها در اداره و مدیریت کردن زندگی شخصی و شغلی‌شان به‌معنای واقعی عملکردی موفقیت‌آمیز دارند. آنان به این ترتیب نتیجه‌گیری می‌کنند که بی‌تردید به‌منزله‌ی یک سرمایه‌گذار نیز به همین اندازه عملکردی موفقیت‌آمیز و مؤثر خواهند داشت. به هر حال، همان‌گونه که شما هم‌اکنون می‌دانید، سرمایه‌گذاری کردن بسیار پیچیده‌تر و دشوارتر از آن است که در ابتدا برای این انسان‌های موفق با دستاوردهای عالی به نظر می‌رسد.

آیا بعضی انسان‌ها، در مقایسه با دیگران، بیشتر در معرض دچار شدن به اطمینان بیش از اندازه هستند؟ براد باربر و ترنس اودین، استادان رشته‌ی اقتصاد و سرمایه‌گذاری، وضعیت سرمایه‌گذاری بیش از ۳۵ هزار سهامدار را در مدت زمانی بیش از پنج سال بررسی و ارزیابی کردند. آنان پی بردند، وقتی موضوع سرمایه‌گذاری کردن مطرح است؛ مردان، در مقایسه با زنان، به‌طور ویژه در معرض دچار شدن به اطمینان خوش‌بینانه قرار دارند. در حقیقت، مردان، در مقایسه با زنان، ۴۵ درصد بیشتر دادوستد می‌کنند و

همین موضوع سبب می‌شود میزان سود خالص آنان تا ۲/۶۵ درصد در سال کاهش یابد! وقتی مبالغی افزوده را، همچون هزینه‌های بالای نقل و انتقال سهام و مالیات، به این رقم می‌افزایید؛ پی می‌برید دادوستد کردن فراوان به‌راستی یک فاجعه خواهد بود.

البته، گونه‌ای دیگر از اطمینان خوش‌بینانه نیز وجود دارد که ممکن است پرهزینه‌تر از گونه‌ی قبلی باشد. این گونه‌ی اطمینان خوش‌بینانه بر مبنای باور مخاطره‌آمیزتان در این باره شکل می‌گیرد که خودتان، کارشناسان تلویزیونی، حرفه‌ای‌های بازار یا وبلاگ‌نویسان اقتصادی می‌توانید وضعیت آینده‌ی بازار سهام، اوراق بهادار کم‌ریسک، طلا، نفت یا هرگونه دارایی دیگر را پیش‌بینی کنید. هاوارد مارکس به من چنین گفت: "اگر شما نمی‌توانید وضعیت آینده را پیش‌بینی کنید؛ مهم‌ترین اقدام ممکن به‌راستی این است که آن را بپذیرید. اگر واقعیت دارد که شما نمی‌توانید وضعیت آینده‌ی اقتصادی را پیش‌بینی کنید و با این حال همه‌ی توان و تلاشتان را در این مسیر به‌کار می‌گیرید؛ پس، به معنای واقعی قصد دارید خودکشی کنید".

راه‌حل: واقع‌بین باشید؛ صادق باشید

یکی از راه‌حل‌های مناسب برای از بین بردن اطمینان خوش‌بینانه و بیش از اندازه‌ی خودتان این است که مقابل آینه بایستید و این سؤال را برای خودتان مطرح کنید: "آیا من به معنای واقعی از توانایی و شور و اشتیاق لازم بهره‌مند هستم تا یک سرمایه‌گذار

موفق باشم و بتوانم بر شاخص بازار تسلط و برتری یابم؟“ هیچ گونه دلیل منطقی روی این کره‌ی خاکی یافت نمی‌شود که نشان دهد شما می‌توانید در بلندمدت بر شاخص بازار سهام تسلط و برتری یابید؛ مگر این که از مهارتی ویژه همچون دانشی استثنایی یا توانایی تحلیل کردن بهره‌مند باشید که سبب می‌شود سرمایه‌گذارانی آبروموفق همچون هاوارد مارکس، وارن بافت و ری دالیو، در مقایسه با دیگران، عملکردی استثنایی داشته باشند.

در این مرحله، چنین سؤالی مطرح است: شما باید چه اقدامی انجام دهید؟ بسیار آسان است! شما باید همان کاری را انجام دهید که هاوارد، وارن، جک باگل، دیوید سوتنسن و بسیاری از دیگر سرمایه‌گذاران آبروموفق، انجام دادن آن را به سرمایه‌گذاران معمولی توصیه می‌کنند. به بیان دیگر، شما باید بخش مربوط به سهام سبد سرمایه‌گذاری‌تان را به سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های شاخصی کم‌هزینه اختصاص دهید و این سرمایه‌گذاری خودتان را در بلندمدت در روزگار خوب یا بد اقتصادی همچنان حفظ کنید. چنین اقدامی سبب می‌شود شما از سودی هماهنگ با شاخص بازار بهره‌مند شوید؛ بی‌آن که فشاری سه‌مرحله‌ای را تاب آورید که سرمایه‌گذاران فعال با دادوستدهای فراوان اغلب با آن‌ها روبه‌رو می‌شوند. من از هزینه‌های کمرشکن مدیریت سرمایه، هزینه‌های فراوان نقل و انتقال سهام و صورت‌حساب‌های سنگین مالیاتی سخن می‌گویم. هاوارد می‌گوید: “اگر شما نمی‌توانید ارزشی را به سرمایه‌گذاری‌های خودتان بیفزایید، اگر نمی‌توانید فرصتی را برای دادوستد کردن در وضعیتی با سود/ زیان نامتقارن برای خودتان بیابید؛ پس، بهترین اقدام ممکن برای شما این است که هزینه‌های خودتان را تا

حد امکان کاهش دهید.“ به بیان دیگر، هاوارد چنین می‌گوید: “فقط در صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی سرمایه‌گذاری کنید.“

صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی همچنین به سبد سرمایه‌گذاری شما تنوعی گسترده می‌بخشند. این ویژگی آن‌ها نیز یکی دیگر از عوامل حمایتی تأثیرگذار در برابر اطمینان خوش‌بینانه و بیش از اندازه‌ی شما خواهد بود. تنوع‌بخشیدن به سبد سرمایه‌گذاری درکل پذیرش شما را در این زمینه نشان می‌دهد که نمی‌دانید کدام دارایی ویژه، کدام سهام یا اوراق بهادار کم‌ریسک یا کدام کشور به‌راستی بهترین گزینه‌ی ممکن برای سرمایه‌گذاری کردنتان خواهد بود. درنتیجه، شما مقداری از تک‌تک این سرمایه‌گذاری‌ها را برای سبدتان برمی‌گزینید!

به تناقضی مهم در این زمینه توجه کنید: وقتی می‌پذیرید که برای سرمایه‌گذاری کردن از هیچ‌گونه مزیت یا برتری رقابت‌آمیز بهره‌مند نیستید؛ به معنای واقعی فرصتی را سرشار از مزیت و برتری برای خودتان و زندگی‌تان به‌ارمغان می‌آورید! چنین حقیقتی چگونه اتفاق می‌افتد؟ شما به این شیوه بسیار بهتر از سرمایه‌گذارانی عمل می‌کنید که به توانایی‌های خودشان اطمینانی خوش‌بینانه و بیش از اندازه دارند و خودشان را با این باور فریب می‌دهند که می‌توانند از شاخص بازار پیشی بگیرند. وقتی موضوع سرمایه‌گذاری کردن مطرح می‌شود؛ خودفریبی ممکن است پرهزینه‌ترین اشتباه شما به‌شمار آید!

اشتباه شماره ۴: زیاده خواهی، مخاطره جویی بیش از اندازه و جست و جو کردن فرصتی ویژه برای دستیابی به موفقیتی فوری و همه جانبه

شهر کتاب (nbookcity.com)

بسیار وسوسه کننده است که انسان بکوشد همه‌ی توان و انرژی‌اش را در یک لحظه به کار بگیرد و به موفقیتی شگرف برسد؛ اما موفقیت اغلب نصیب افرادی می‌شود که همواره به شیوه‌ای آهسته و پیوسته پیش می‌روند

وقتی ۱۹ ساله بودم؛ خانه‌ای را در منطقه‌ای عالی اجاره کردم. این خانه در کرانه‌ی اقیانوس آرام در مارینا دل‌ری واقع در کالیفرنیا قرار داشت. یک روز من برای تحویل دادن لباس‌هایم به خشکشویی نزدیک خانه‌ام رفته بودم که مشاهده کردم یک رولز روییس کورنیش کروک مقابل مغازه‌ی خشکشویی متوقف و یک بانوی ثروتمند از آن پیاده شد. من نمی‌توانستم از توجه کردن به آن موقعیت بپرهیزم! درحالی‌که آن خانم می‌کوشید لباس‌هایش را از خشکشویی تحویل بگیرد؛ من گفت‌وگویی دوستانه را با او شروع کردم. من از او پرسیدم خودش و خانواده‌اش برای کسب درآمد چه شغل یا شغل‌هایی را انتخاب کرده‌اند. او به من گفت که همسرش اغلب روی سهام ارزان قیمت شرکت‌ها سرمایه‌گذاری می‌کند و همواره در این زمینه عملکردی عالی داشته است. من گفتم: ”بله، می‌توانم نتیجه‌ی عملکرد او را ببینم“. در ادامه از آن خانم پرسیدم: ”آیا می‌توانید توصیه یا توصیه‌هایی مفید را برای من مطرح کنید؟“

او پاسخ داد: ”بله، هم‌اکنون سهامی ارزان قیمت و استثنایی برای فروش عرضه می‌شود که شما می‌توانید اقدامتان را با خریدن آن شروع کنید“. او نام شرکت عرضه‌کننده‌ی آن سهام را به من گفت. بهتر است به شما بگویم که من در آن لحظه از شادی در

پوست خود نمی‌گنجیدم و احساس می‌کردم موهبتی شگفت‌انگیز نصیب شده است! در واقع یک راز موفقیت‌آفرین از زبان یک انسان خبره برای من بازگو شده بود! به این ترتیب، من ۳۰۰۰ دلار را برای سرمایه‌گذاری کردن روی آن سهام در نظر گرفتم. البته، چنین مبلغی در آن زمان برای من معادل ۳ میلیون دلار بود. آیا می‌توانید حدس بزنید چه اتفاقی افتاد؟ من همه‌ی سرمایه‌ام را از دست دادم! من به‌راستی احساس می‌کردم انسانی ساده‌لوح و ابله هستم.

من از آن رویداد رنج‌آور آموختم؛ وقتی موضوع سرمایه‌گذاری کردن مطرح است؛ زیاده‌خواهی و ناشکیبایی به‌راستی دو ویژگی خطرناک به‌شمار می‌آیند. همه‌ی ما گرایش داریم؛ به جای متمرکز شدن بر رشد اندک و تدریجی سرمایه‌ی خودمان، هرچه سریع‌تر از بیشترین و بهترین پیامدها بهره‌مند شویم. بهترین شیوه برای موفق شدن در بازی سرمایه‌گذاری این است که سودی مناسب را در بلندمدت و به‌شیوه‌ای پیوسته به‌دست آورید. البته، این موضوع بسیار وسوسه‌انگیز است که انسان بتواند همه‌ی توان و تلاشش را به‌کار بگیرد و به موفقیتی فوری و همه‌جانبه برسد. این حقیقت به‌ویژه زمانی واقعیت می‌یابد که شما فکر می‌کنید دیگران به‌راستی بسیار سریع‌تر از شما ثروتمند می‌شوند!

به مشکل اصلی توجه کنید: وقتی شما همه‌ی سرمایه، توان و تلاشتان را در یک سرمایه‌گذاری معین به‌کار می‌برید؛ این احتمال را افزایش می‌دهید که شکست بخورید. همان‌گونه که در فصل ششم مطرح کردیم؛ همه‌ی سرمایه‌گذاران اَبَر‌موفق بر موضوع

از دست ندادن سرمایه‌ی اولیه‌ی خودشان متمرکز هستند. آیا آموزش ریاضی‌مان را در آن فصل به یاد می‌آورید؟ وقتی شما ۵۰ درصد از سرمایه‌ی خودتان را در یک سرمایه‌گذاری از دست می‌دهید؛ برای جبران کردن ضرر و زیانتان و بازگشتن به نقطه‌ی شروع باید سودی ۱۰۰ درصدی به دست آورید. دستیابی به چنین سودی نیز کمابیش یک دهه طول می‌کشد.

متأسفانه، گرایش به مخاطره‌جویی بیش از اندازه در وجود ما نهادینه شده است. فعالان صنعت بازی و سرگرمی نیز به خوبی از این ویژگی بشری آگاهی دارند و به شیوه‌ای ابتکاری از عوامل زیستی و روانشناختی ما بهره‌برداری می‌کنند. وقتی ما به پیروزی می‌رسیم؛ ماده‌ای شیمیایی به نام اندورفین در بدنمان منتشر می‌شود. به این ترتیب، احساس شادمانی در وجودمان برانگیخته خواهد شد و ما هرگز نمی‌خواهیم چنین احساسی پایان یابد. وقتی شکست می‌خوریم؛ باز هم نمی‌خواهیم بازی متوقف شود زیرا هنوز هم مشتاقانه خواستار آزاد شدن اندورفین در بدنمان هستیم و، علاوه بر آن، می‌خواهیم هرچه بیشتر از درد و رنج عاطفی ناشی از باختن بپرهیزیم. این نکته را در نظر داشته باشید: در کل، هرچه ما بیشتر بازی کنیم؛ فعالان صنعت بازی و سرگرمی نیز به موفقیتی بیشتر می‌رسند.

فضای وال‌استریت هم با این فضا چندان تفاوتی ندارد! فعالان شرکت‌های کارگزاری دوست دارند مشتریان‌شان اغلب دادوستدهایی فراوان انجام دهند زیرا در این صورت مشتریان باید هزینه‌های نقل و انتقال سهامشان راپردازند. عده‌ای از

فعالان شرکت‌های کارگزاری می‌کوشند شما را با آگهی‌هایی بازرگانی وسوسه و جذب کنند که دادوستدهایی را با هزینه‌ی نقل و انتقال رایگان یا ارزان‌قیمت به شما پیشنهاد می‌دهند. به‌علاوه، آنان در این آگهی‌ها به شما نوید می‌دهند آموزه‌هایی را در اختیاران می‌گذارند که کمکتان می‌کند همواره سهام برنده را انتخاب کنید. بله، درست است! بسیاری از فعالیت‌های این عرصه به‌گونه‌ای طراحی می‌شوند که بازرگان مخاطره‌جوی درون شما برانگیخته شود و به زمین بازی آید!

رسانه‌های اقتصادی نیز می‌کوشند چنین حسی را در وجود شما برانگیخته و تقویت کنند: بازارهای مالی همچون صحنه‌ی یک بازی شگفت‌انگیز هستند که برنامه‌ی شادی‌آفرین ثروتمندشدن را در سریع‌ترین زمان ممکن برای بازرگان مخاطره‌جوی درون شما طراحی می‌کنند! گرفتارشدن در دام چنین وسوسه‌هایی بسیار آسان است. درست به همین دلیل، بسیاری از انسان‌ها اغلب؛ با برگزیدن پرونق‌ترین سهام، انتخاب کردن گزینه‌های متفاوت سرمایه‌گذاری و همواره واردشدن به زمین بازی و خارج‌شدن از آن؛ همه‌ی سرمایه‌ی خودشان را از دست می‌دهند. همه‌ی این فعالیت‌ها بر مبنای گرایش بخش مخاطره‌جوی وجود ما برای به‌دست‌آوردن مبلغی کلان شکل می‌گیرد!

شما باید به‌خوبی درک کنید بین سرمایه‌گذاری‌های پرمخاطره‌ی کوتاه‌مدت و سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت به‌راستی یک دنیا تفاوت وجود دارد. انسان‌های شتاب‌زده و ناشکیبا اغلب در پایان شکست می‌خورند؛ درحالی‌که سرمایه‌گذاران شکیبا، که در

موقعیت‌های خوب و بد اقتصادی در زمین بازی می‌مانند، خودشان را برای موفق شدن آماده می‌کنند زیرا با گذشت زمان هرچه بیشتر از تأثیر افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب بهره‌مند می‌شوند. وال استریت در حالی به موفقیت می‌رسد که شما را به دادوستد کردن بیشتر و بیشتر تشویق و ترغیب کند. از سوی دیگر، شما در صورتی به موفقیت می‌رسید که در طی دهه‌ها با شکیبایی در زمین بازی بمانید. این گفته‌ی وارن بافت را همواره به یاد داشته باشید: "بازار سهام در واقع وسیله‌ای است تا پول از حساب انسان‌های بی‌قرار و ناشکیبا به حساب انسان‌های شکیب‌ا انتقال یابد".

راه‌حل: این بازی را همچون دوی سرعت در نظر بگیرید بلکه آن را دوی ماراتن بیندارید
در این مرحله، این سؤال مهم مطرح می‌شود: شما چگونه می‌توانید بازرگان مخاطره‌جوی درونتان را به شیوه‌ای سنجیده و کاربردی ساکت کنید و به یک سرمایه‌گذار شکیب‌ا با چشم‌اندازی بلندمدت تبدیل شوید؟

گای اسپایر، سرمایه‌گذار ارزش‌محور و نامدار، یکی از انسان‌هایی است که به این سؤال اهمیت می‌دهد. گای شرکت کردن در همایش‌های مرا از دو دهه‌ی قبل شروع کرد. او همواره این موضوع را به من نسبت می‌دهد که به او انگیزه بخشیده‌ام تا از بهترین و موفق‌ترین سرمایه‌گذاران الگوبرداری کند. او این اندیشه را با الگوبرداری کردن از رویکرد بلندمدت وارن بافت در سرمایه‌گذاری به کار گرفت. گای به همراه یکی دیگر از مدیران صندوق‌های تأمین سرمایه در سال ۲۰۰۸ مبلغی را معادل ۶۵۰۱۰۰

دلار به مؤسسه‌ای خیریه هدیه کردند تا بتوانند در آن جا حضور داشته باشند و با وارن بافت ناهار بخورند!

همان‌گونه که گای پی برد؛ یکی از بزرگ‌ترین موانع موجود در مسیر موفقیت بسیاری از سرمایه‌گذاران این است که آنان با شایعه‌پراکنی‌ها و خبرهای متفاوت وال‌استریت درباره‌ی سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت گیج و سردرگم می‌شوند. این حقیقت سبب می‌شود حفظ‌کردن چشم‌اندازی بلندمدت در سرمایه‌گذاری و مهارکردن تأثیر حیرت‌آور افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب برای آنان بسیار دشوارتر باشد. برای نمونه؛ آنان اغلب عملکرد سرمایه‌گذاری‌های خودشان را بررسی و ارزیابی می‌کنند. سپس، می‌شنوند که کارشناسان تلویزیون و مدیران خبره در بازار سهام همواره پیش‌بینی‌هایی بیهوده را مطرح می‌کنند. گای می‌گوید: "وقتی شما هرروزه قیمت سهام یا دارایی‌های دیگران را بررسی و ارزیابی می‌کنید؛ همواره به مغزتان قند می‌رسانید. در این حالت، میزان اندورفین آزادشده در بدن شما به‌شدت افزایش می‌یابد. شما باید این رفتار اعتیادگونه‌ی خودتان را تشخیص دهید و آن را هرچه سریع‌تر متوقف کنید. شما باید از قندرسانی بیش از اندازه به مغزتان پرهیزید!"

گای پیشنهاد می‌کند که بهتر است وضعیت سبد سرمایه‌گذاری‌تان را فقط سالی یک‌بار بررسی و ارزیابی کنید. او توصیه می‌کند درکل از شنیدن اخبار مربوط به وال‌استریت پرهیزید. او باور دارد بهتر است به هیچ‌یک از پژوهش‌های انجام‌شده در مؤسسه‌های وابسته به وال‌استریت توجه نکنید. شما باید بدانید انگیزه‌ی اصلی گردانندگان این مؤسسه‌ها درکل آگاهی‌دادن به

شما نیست بلکه آنان فقط می‌کوشند کالاها یا خدمات خودشان را برای فروش تبلیغ کنند! گای توضیح می‌دهد: "بسیاری از اطلاعات و تحلیل‌های مطرح‌شده درباره‌ی بازار سهام به‌معنای واقعی فقط برای برانگیختن سرمایه‌گذاران به انجام دادن دادوستدهایی بیشتر طراحی شده‌اند زیرا عده‌ای از فعالان وال‌استریت در نتیجه‌ی دادوستد کردن بیشتر سرمایه‌گذاران درآمد آفرینی می‌کنند. به این ترتیب، اگر با اطلاعاتی روبه‌رو شویم که به فعالیت کردن بیشتر ما در زمین بازی مربوط می‌شود؛ باید بکوشیم آن‌ها را نادیده بگیریم."

گای، به جای اطلاعات فعالیت‌محور، آفرینش یک برنامه‌ی اطلاعاتی روزانه‌ی سلامت‌محور را به ما توصیه می‌کند. برای این منظور، ما باید هرچه بیشتر درباره‌ی رویکرد سرمایه‌گذارانی آبرشکیبا همچون وارن بافت و جک باگل مطالعه کنیم. در این صورت، با چه پیامدی روبه‌رو می‌شوید؟ گای می‌گوید: "شما به این ترتیب اندیشه‌های خودتان را به گونه‌ای تغذیه و تقویت می‌کنید که سبب می‌شوند اندیشیدن و عمل کردن بر مبنای برنامه و چشم‌اندازی بلندمدت برای تان آسان‌تر شود."

اشتباه شماره‌ی ۵: ماندن در منطقه‌ی امن

این دنیا به راستی دنیایی بزرگ به نظر می‌رسد..... در این صورت، چرا بسیاری از سرمایه‌گذاران فقط در منطقه‌ی امن خودشان باقی می‌مانند؟

انسان‌ها به‌طور طبیعی گرایش دارند همواره در منطقه‌ی امنشان باقی بمانند. اگر شما در ایالات متحده زندگی می‌کنید؛ به احتمال بسیار زیاد ترجیح می‌دهید؛ به‌جای خوردن غذاهایی همچون جگر چرب غاز (فرانسوی)، خوراک پوتین (کانادایی) یا خوراک حلزون (فرانسوی)؛ یک چیزبرگر با سیب‌زمینی سرخ‌کرده بخورید. به‌شیوه‌ای مشابه، ترجیح می‌دهید، به‌جای رفتن به مکان‌هایی ناشناخته، همواره از فروشگاه دلخواه‌تان خرید کنید؛ در پمپ‌بنزین دلخواه‌تان بنزین بزنید یا به کافی‌شاپ دلخواه‌تان بروید.

وقتی موضوع سرمایه‌گذاری کردن مطرح است؛ انسان‌ها اغلب گرایش دارند سرمایه‌گذاری‌هایی را انجام دهند که به‌خوبی از آن‌ها آگاهی دارند. آنان ترجیح می‌دهند در زمینه‌های شناخته‌شده سرمایه‌گذاری کنند. این ویژگی در واقع “سوگیری بومی” نام دارد. سوگیری بومی گونه‌ای سوگیری روانشناختی است که سبب می‌شود انسان‌ها به‌شیوه‌ای نامتناسب و نسنجیده در بازارهای مالی کشور خودشان سرمایه‌گذاری کنند. این سوگیری همچنین گاهی سبب می‌شود انسان‌ها فقط و فقط روی سهام شرکت محل فعالیت یا حوزه‌ی حرفه‌ای خودشان سرمایه‌گذاری کنند.

سوگیری بومی برای نیاکان غارنشین مایک راهبرد زیرکانه برای حفظ بقا به‌شمار می‌آمد. اگر شما در آن زمان از منطقه‌ی امتنان دور می‌شدید؛ چه کسی می‌دانست که چه خطرهایی ممکن است در کمینتان باشد؟ از سوی دیگر، در روزگار ما، سرمایه‌گذاری کردن به‌شیوه‌ای جهانی به‌معنای واقعی میزان مخاطره‌ی سرمایه‌گذاری یا ضرر و زیان احتمالی شما را کاهش می‌دهد. چنین کاهش‌ی به این دلیل اتفاق می‌افتد که بازارهای متفاوت به‌طور کامل با یکدیگر همبستگی ندارند. به بیان دیگر، رشد و رکود این بازارها اغلب به‌صورت همسان و همزمان اتفاق نمی‌افتد.

شما نباید خودتان را بیش از حد به وضعیت اقتصادی هر کشوری وابسته کنید؛ حتی اگر در آن کشور زندگی می‌کنید زیرا هرگز نمی‌دانید طوفان اقتصادی چه زمانی در آن‌جا اتفاق می‌افتد. سرمایه‌گذاران ژاپنی در سال‌های پایانی دهه‌ی هشتاد قرن بیستم

میلادی ۹۸ درصد از سبد سرمایه‌گذاری‌شان را به سهام داخلی اختصاص داده بودند. این شیوه‌ی سرمایه‌گذاری در بسیاری از سال‌های ابتدای آن دهه به‌راستی خوب و موفقیت‌آمیز به‌نظر می‌رسید زیرا ژاپن در آن زمان از نظر وضعیت اقتصادی در صدر کشورهای جهان قرار داشت. سپس، در سال ۱۹۸۹، بازار سهام ژاپن در کل به فروپاشی دچار شد و هرگز دوباره به‌صورت کامل به وضعیت اولیه‌اش بازنگشت. در آن زمان به‌راستی ژاپن از نظر اقتصادی به پایان خط رسیده بود!

یکی از گزارش‌های شرکت مورنینگ استار نشان داد هر سرمایه‌گذار معمولی امریکایی در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، در پایان سال ۲۰۱۳، کمابیش حدود سه‌چهارم یا ۷۳ درصد از سهام سبد سرمایه‌گذاری‌اش را به بازار سهام ایالات متحده اختصاص داده است. با این حال، سهام ایالات متحده فقط نیمی از بازار سهام جهانی یا ۴۹ درصد از این بازار را تشکیل می‌دهد. به بیان دیگر، امریکایی‌ها بیش از اندازه در بخش سهام ایالات متحده سرمایه‌گذاری می‌کنند و به همین نسبت از سهام کشورهای دیگر؛ همچون بریتانیا، آلمان، چین و هندوستان؛ کم‌تر سهم می‌برند.

درحقیقت، فقط سرمایه‌گذاران امریکایی به سرمایه‌گذاری کردن در کشورهای دیگر بدگمان نیستند. ریچارد تالر و کاس سانستاین، کارشناسان پیشرو در اقتصاد رفتاری، نوشته‌اند که سرمایه‌گذاران سوئدی به‌طور میانگین ۴۸ درصد از سرمایه‌ی خودشان را در بازار سهام سوئد سرمایه‌گذاری کرده‌اند؛ درحالی‌که بازار سهام سوئد فقط ۱ درصد از اقتصاد جهانی را تشکیل

می‌دهد. به بخشی از نوشته‌ی آنان توجه کنید: "یک سرمایه‌گذار خردمند در ایالات متحده یا ژاپن حدود ۱ درصد از سرمایه‌اش را در بازار سهام سوئد سرمایه‌گذاری می‌کند. آیا هوشمندانه است که سرمایه‌گذاران سوئدی ۴۸ برابر این رقم را در بازار سهام سوئد سرمایه‌گذاری کنند؟ خیر."

راه‌حل: گستره‌ی سرمایه‌گذاری خودتان را افزایش دهید

چنین راه‌حلی به‌راستی ساده است. همان‌گونه که ما در فصل‌های قبل مطرح کردیم؛ شما باید تنوعی فراوان را در سبد سرمایه‌گذاری‌تان به‌وجود آورید. شما، علاوه بر انتخاب کردن دارایی‌هایی متفاوت برای سرمایه‌گذاری، باید در کشورهای مختلف نیز سرمایه‌گذاری کنید. بسیار اهمیت دارد که بکوشید با یک مشاور مالی درباره‌ی تخصیص دارایی خودتان در سطح جهان گفت‌وگو کنید. وقتی شما در این باره تصمیم گرفتید که چند درصد از پولتان را به سرمایه‌گذاری کردن در کشور خودتان و چند درصد را به سرمایه‌گذاری کردن در کشورهای دیگر اختصاص دهید؛ این رقم‌ها را در فهرست بازبینی مربوط به کارهای موفقیت‌آفرینتان در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری کردن بنویسید. به‌علاوه، بسیار اهمیت دارد بکوشید دلایلی را در این باره بنویسید که چرا چنین سرمایه‌گذاری‌هایی را انتخاب کرده‌اید. در این صورت، هرگاه عملکرد بخشی از سبد سرمایه‌گذاری‌تان از سطح معمول ضعیف‌تر شد؛ می‌توانید چنین دلایلی را برای خودتان یادآوری کنید.

بهترین مشاوران اغلب به شما کمک می‌کنند چشم‌اندازی بلندمدت را در سرمایه‌گذاری کردنتان حفظ کنید. شما به این ترتیب می‌توانید از گرفتار شدن در تله‌ای رایج بپرهیزید که بر مبنای آن می‌کوشید همواره سهامی پرطرفدار را برگزینید. هری مارکوویتز، که درکی ژرف از تاریخ دارد، به من چنین گفت: "ما به تازگی در دوره‌ای قرار داشتیم که بازار سهام ایالات متحده، در مقایسه با بازار سهام اروپا، عملکردی بهتر داشته است..... و بازارهای کشورهایی با اقتصاد نوظهور در کل کساد بوده‌اند. البته، همه‌ی این رویدادها می‌گذرند."

شما، با تنوع‌بخشیدن به سبد سرمایه‌گذاری‌تان، علاوه بر کاهش دادن میزان ریسک یا ضرر و زیان احتمالی‌تان، بر میزان سودآفرینی احتمالی‌تان نیز می‌افزایید. آیا به یاد می‌آورید که ما درباره‌ی دهه‌ی ضرر و زیان توضیح دادیم که از سال ۲۰۰۰ تا پایان سال ۲۰۰۹ ادامه داشت؟ در آن هنگام بازده شاخص اس‌اند‌پی ۵۰۰ سالیانه فقط $1/4$ درصد بود که سود سهام را نیز شامل می‌شد. در همان زمان، بازده سهام بین‌المللی به‌طور میانگین $3/9$ درصد در سال بود؛ در حالی که بازده سهام کشورهایی با اقتصاد نوظهور به $16/2$ درصد در سال می‌رسید. به این ترتیب، آن سال‌های پر از ضرر و زیان، برای سرمایه‌گذارانی با سبدهایی متنوع از سرمایه‌گذاری‌هایی جهانی، فقط یک دست‌انداز کوچک در مسیرشان به‌شمار می‌آمد.

اشتباه شماره ۶: منفی‌نگری و بیزاری از ضرر و زیان

مغز شما می‌خواهد در دوره‌های طوفانی و پراشوب به ترس و هراس دچار شوید..... در این گونه موقعیت‌ها به پیام‌های مغزتان توجه نکنید!

انسان‌ها به‌طور طبیعی گرایش دارند رویدادهای منفی و ناخوشایند زندگی‌شان را شفاف‌تر از رویدادهای مثبت و خوشایند زندگی‌شان به‌یاد آورند. این ویژگی آنان در واقع "سوگیری منفی‌گرایانه" نامیده می‌شود. این سوگیری ذهنی در زمان نیاکان غارنشین ما به‌معنای واقعی مفید و مؤثر بود. سوگیری منفی‌گرایانه در آن زمان کمکمان می‌کرد به‌یاد آوریم که آتش به‌راستی سوزاننده است؛ بعضی توت‌های وحشی ممکن است مسمومان کنند و تصمیم‌گیری کردن برای مبارزه کردن با یک شکارچی قوی‌هیکل به‌راستی نابخردانه است. به‌یادآوردن تجربه‌ها و رویدادهای منفی ممکن است در روزگار امروزی نیز مفید و مؤثر باشد. شاید شما در گذشته سالروز ازدواجتان را فراموش کرده‌اید؛ مجبور شده‌اید آن شب را بیرون از خانه و به احتمال بسیار زیاد داخل خودروی تان بخوابید و در نتیجه آموخته‌اید که هرگز دوباره چنین اشتباهی را تکرار نکنید!

اکنون شاید چنین سؤالی برای شما مطرح شده باشد: سوگیری منفی‌گرایانه چگونه بر شیوه‌ی سرمایه‌گذاری کردن ما تأثیر می‌گذارد؟ من باید بابت مطرح کردن این سؤال از شما تشکر کنم! همان گونه که می‌دانید؛ افت اصلاحی قیمت سهام و بازارهای خرسی در دوره‌های زمانی معین و با ساختاری کمابیش منظم اتفاق می‌افتند. این نکته را همواره به‌یاد داشته باشید: از سال ۱۹۰۰

تاکنون، افت اصلاحی قیمت سهام به‌طور میانگین سالی یک‌بار و بازار خرسی نیز هر سه تا پنج سال یک‌بار اتفاق افتاده است. اگر بازار خرسی سال‌های ۲۰۰۸-۰۹ را به‌یاد داشته باشید؛ می‌دانید چنین رویدادهایی ممکن است از نظر عاطفی تا چه‌اندازه رنج‌آور باشند. اگر شما نیز، همچون بسیاری از سرمایه‌گذاران، پی برده‌اید ارزش سهام یا اوراق بهادار کم‌ریسکتان تا یک‌سوم یا نصف یا حتی مقداری بیشتر کاهش یافته است؛ به احتمال بسیار زیاد آن رویدادها و تجربه‌های منفی را به این زودی فراموش نمی‌کنید!

اکنون من و شما می‌دانیم سرمایه‌گذاران اَبَرموفق به دوره‌های افت اصلاحی قیمت سهام و بازارهای خرسی علاقه دارند زیرا در این گونه موقعیت‌ها می‌توانند سرمایه‌گذاری‌هایی عالی و ارزان قیمت را انجام دهند. مطمئن هستیم هم‌اکنون به‌یاد دارید وارن بافت می‌خواهد درست در زمانی مشتاقانه سرمایه‌گذاری کند که دیگران از سرمایه‌گذاری کردن می‌هراسند. به‌علاوه، آیا به‌یاد می‌آورید سر جان تمپلتون ثروتش را چگونه به‌دست آورد؟ شاید این موضوع را به‌یاد داشته باشید. او درست در زمانی سرمایه‌گذاری می‌کرد که بیشترین میزان بدبینی در جامعه وجود داشت. حدس می‌زنم ذهن منطقی شما در این مرحله می‌داند شما نباید از سقوط‌ها و بحران‌های بازار سهام بترسید بلکه باید آن‌ها را همچون فرصتی جالب و شگفت‌انگیز برای درآمدآفرینی بلندمدت در نظر بگیرید! البته، سوگیری منفی گرایانه اغلب عمل کردن بر مبنای چنین دانشی را برای سرمایه‌گذاران معمولی و غیر حرفه‌ای بسیار دشوار می‌کند.

چرا؟ زیرا مغز ما به گونه‌ای است که در میان آشفتگی‌ها و نابسامانی‌های بازار سهام اغلب ما را با خاطره‌های مربوط به رویدادها و تجربه‌های منفی گذشته بمباران می‌کند. درحقیقت، وقتی ما پولمان را از دست می‌دهیم؛ بخشی از مغزمان به نام آمیگدالا، که همچون یک سامانه‌ی هشداردهنده‌ی زیست‌شناختی عمل می‌کند، پیام‌های ترس را در بدن منتشر می‌کند! حتی اندکی افت اصلاحی قیمت سهام ممکن است خاطره‌هایی منفی را تداعی کند. بسیاری از سرمایه‌گذاران در این گونه موقعیت‌ها واکنشی هیجانی از خودشان بروز می‌دهند زیرا می‌ترسند افت اصلاحی قیمت سهام به بحران یا سقوطی بزرگ منجر شود. چنین ترسی، در طی یک بازار خرسی، بازتابی شدیدتر خواهد داشت. به این ترتیب، بسیاری از سرمایه‌گذاران ممکن است چنان برآشفته و نگران شوند که تصور کنند وضعیت بازار سهام هرگز بهبود نخواهد یافت!

ماجرا ممکن است از این هم بدتر شود. روان‌شناسانی به نام‌های دنیل کانمن و آموس تورسکی نشان دادند ضرر و زیان مالی سبب می‌شود انسان‌ها، در مقایسه با شادی ناشی از سودآفرینی‌شان، به درد و رنجی دو برابر بیشتر دچار شوند. اصطلاح بیزاری از ضرر و زیان برای توصیف کردن این فرایند ذهنی به کار می‌رود.

به مشکل اصلی توجه کنید: از دست دادن پول سبب می‌شود سرمایه‌گذاران به درد و رنجی شدید دچار شوند؛ به گونه‌ای که گرایش دارند برای پرهیز کردن از رویارویی با چنین درد و رنجی به شیوه‌ای غیرمنطقی و گاهی نابخردانه رفتار کنند! برای نمونه:

وقتی بازار سهام سقوط می‌کند؛ بسیاری از انسان‌ها، به جای این‌که از این فرصت برای خریدن سهامی ارزان‌قیمت استفاده کنند که شاید در سراسر عمرشان فقط یک‌بار اتفاق می‌افتد، در بدترین زمان ممکن بخشی از همان سهامی را می‌فروشند که ارزش آن‌ها سقوط کرده است.

به یکی از دلایلی توجه کنید که نشان می‌دهد چرا سرمایه‌گذاران اَبَرموفق به موفقیتی حیرت‌آور می‌رسند: آنان بر گرایش طبیعی خودشان به ترسیدن در دوره‌های آشفتگی و نابسامانی بازار سهام تسلط یافته‌اند. هاوارد مارکس را در نظر بگیرید. او به من گفت اعضای گروهش، در شرکت مدیریت سرمایه‌اش، در ۱۵ هفته‌ی آخر سال ۲۰۰۸، در آن هنگام که بازارهای مالی از داخل به فروپاشی دچار شده بودند، هر هفته مبلغی را حدود ۵۰۰ میلیون دلار روی اوراق بهاداری ارزان‌قیمت سرمایه‌گذاری می‌کردند. مطلب را درست خوانده‌اید! آنان؛ درست در آن هنگام که بسیاری از انسان‌ها فکر می‌کردند اقتصاد امریکا به خط پایان رسیده است؛ در طی ۱۵ هفته‌ی پی‌درپی، هر هفته مبلغی نیم‌میلیارد دلاری را سرمایه‌گذاری می‌کردند! هاوارد به من چنین گفت: ”در آن زمان آشکار به نظر می‌رسید که همه‌ی انسان‌ها به آخر خط رسیده‌اند. آنان باید بدانند این موقعیت‌ها در کل زمانی مناسب برای خریدن است.“

هاوارد و اعضای گروهش، با متمرکز شدن بر استفاده کردن از فرصت‌ها با آرامش و اطمینان خاطر، پس از پایان یافتن فصل زمستان اقتصادی و فرارسیدن بهار توانستند میلیاردها دلار سود به دست آورند. اگر آنان در مقابل احساس ترسشان تسلیم می شدند؛ این سطح از سودآفرینی هرگز برای شان امکان پذیر نمی شد!

راه حل: آمادگی داشتن به راستی شاه کلید ماجرا به شمار می آید

“وقتی نمی توانید خودتان را از آمادگی لازم بهره مند سازید؛ در واقع برای شکست خوردن آماده می شوید.”

بنجامین فرانکلین

در ابتدا بسیار اهمیت دارد که در این زمینه به خودآگاهی برسیم. وقتی ما می دانیم نسبت به سوگیری منفی گرایانه و بیزاری از ضرر و زیان آسیب پذیر هستیم؛ می توانیم این گرایش های روانشناختی مان را مدیریت کنیم و بر آن ها تسلط یابیم. در کل، اگر شما از موضوعی آگاهی نداشته باشید؛ نمی توانید آن را تغییر دهید!

در این مرحله، چنین سؤالی مطرح می شود: کدام معیارهای ویژه را می توانید در نظر بگیرید تا ترستان حتی در بدترین و آشفته ترین موقعیت ها هم نتواند شما را از مسیر اصلی خارج کند؟

همان گونه که در فصل هفتم مطرح کردیم؛ پیتر ملوک در کمک کردن به مشتریان برای مسیریابی کردن در میان بحران های

مالی در سطح جهان به‌راستی عملکردی موفقیت‌آمیز داشته است. یک دلیل ویژه را می‌توان در این زمینه مطرح کرد: او مخاطره‌های مربوط به بازارهای خرسی را از قبل برای مشتریان شرح می‌داد؛ در نتیجه، وقتی این مخاطره‌ها اتفاق می‌افتادند، این افراد به‌شدت غافلگیر یا وحشت‌زده نمی‌شدند. برای نمونه؛ پیترو برای مشتریان توضیح می‌داد عملکرد هر یک از دارایی‌ها در بازارهای خرسی گذشته چگونه بوده است. به این ترتیب، آنان از نظر ذهنی برای رویارویی با رویدادی آماده می‌شدند که احتمال داشت اتفاق بیفتد.

مشتریان پیترو همچنین از قبل می‌دانستند او به‌خوبی برنامه‌ریزی کرده است تا از آشفتگی و نابسامانی بازار به‌نفع آنان استفاده کند. پیترو در این گونه موقعیت‌ها می‌کوشید سرمایه‌گذاری‌های محافظه‌کارانه همچون اوراق بهادار کم‌ریسک را بفروشد و با سرمایه‌ی به‌دست‌آمده هرچه بیشتر سهامی ارزان‌قیمت را بخرد. پیترو می‌گوید: "ما درباره‌ی روند بازار به مشتریانمان اطمینان و آرامش خاطر می‌بخشیدیم. به این ترتیب، آنان به‌راستی می‌دانستند ممکن است با چه رویدادهایی روبه‌رو شوند. در این صورت، احساس بی‌ثباتی و ناامنی آنان به‌شدت کاهش می‌یافت." به بیان دیگر، آماده‌بودن به‌راستی بهترین شیوه‌ی ممکن برای رسیدگی کردن به نابسامانی‌های بازار و ترس به‌وجودآمده در نتیجه‌ی آن خواهد بود.

همان گونه که با جزییات مطرح کرده‌ایم؛ یک راهکار بنیادین برای آماده‌شدن آنان این است که تخصیص دارایی‌تان را به شیوه‌ای

مناسب انجام دهید. این موضوع نیز به شما کمک می‌کند که دلایل خودتان را برای سرمایه‌گذاری کردن روی هر یک از دارایی‌های موجود در سبد سرمایه‌گذاری‌تان بنویسید زیرا دارایی‌ها یا سرمایه‌گذاری‌هایی ویژه در بعضی موقعیت‌ها به‌شيوه‌ای گریزناپذیر عملکردی ضعیف دارند و گاهی عملکرد ضعیف آن‌ها چند سال ادامه می‌یابد. بسیاری از سرمایه‌گذاران در این‌گونه موقعیت‌ها به بدگمانی دچار می‌شوند زیرا آنان به‌شدت بر چشم‌اندازی کوتاه‌مدت متمرکز هستند. به این ترتیب، وقتی وضعیت دشوار می‌شود؛ شما می‌توانید دلایل و یادداشت‌های خودتان را دوباره بخوانید و به یاد آورید چرا هر یک از این دارایی‌ها را خریده‌اید و هر یک از آن‌ها قرار است چه تأثیری بر اهداف بلندمدتان باقی بگذارند.

همین فرایند ساده ممکن است به‌شدت از میزان هیجان یا جوش و خروش شما درباره‌ی آن سرمایه‌گذاری بکاهد. تا زمانی که نیازهای شما تغییر نکرده‌اند و دارایی‌های شما هنوز هم با اهدافتان هماهنگ هستند؛ می‌توانید محکم سر جای خود بنشینید و زمان لازم را برای سرمایه‌گذاری‌های خودتان در نظر بگیرید تا ارزش واقعی آن‌ها آشکار شود.

یکی دیگر از شیوه‌های مؤثر برای آماده‌شدن‌تان این است که بکوشید از کمک یک مشاور مالی خوب بهره‌مند شوید. چنین مشاور می‌تواند در طی همه‌ی موقعیت‌های دشوار و در زمان بروز ترس‌ها و نگرانی‌های شما همواره با شما حرف بزند. این شخص می‌تواند به شما یادآوری کند راهکار‌تان هنوز هم اعتبار دارد. شما چنین راهکاری را زمانی نوشتید که از آرامش کافی

بهره‌مند بودید و هیجانی تصمیم نمی‌گرفتید.

قرار گرفتن در موقعیت‌های دشوار اقتصادی همچون هدایت کردن هواپیما در طوفانی شدید است. بسیاری از خلبانان به‌تنهایی نیز عملکردی خوب و مناسب دارند؛ اما، وقتی شما بدانید یک کمک‌خلبان باتجربه کنارتان نشسته است، کارتان بسیار آسان‌تر می‌شود! این نکته را به‌یاد داشته باشید: حتی وارن بافت نیز به راهنمایی‌های دوست و شریکش توجه می‌کند و اهمیت می‌دهد.

ذهنتان را مدیریت کنید

اکنون که از این ساختارهای آسیب‌رسان روانشناختی آگاهی دارید؛ برای حمایت و محافظت کردن از خودتان در برابر آن‌ها به‌راستی در موقعیتی بسیار بهتر قرار گرفته‌اید. این حقیقت به‌معنای واقعی آشکار به‌نظر می‌رسد که همه‌ی ما انسان هستیم و گاه‌گاهی اشتباه می‌کنیم. سوگیری‌های مطرح‌شده در این فصل در کل بخشی از نرم‌افزار قدیمی بقای ما هستند؛ در نتیجه، ما نمی‌توانیم آن‌ها را به‌طور کامل از بین ببریم. از سوی دیگر، همان‌گونه که گای اسپایر می‌گوید: ”موضوع به‌راستی این نیست که ما بکوشیم امتیاز کامل را دریافت کنیم. حتی پیشرفت‌های کوچک در زمینه‌ی بهینه‌سازی رفتارمان نیز ممکن است پاداش‌هایی فراوان را برای ما به‌ارمغان آورد.“

چرا؟ زیرا سرمایه‌گذاری کردن به‌راستی یک بازی حساس، دقیق و میلی‌متری به‌شمار می‌آید. اگر سودآفرینی شما به‌صورت

فرضی سالی ۲ یا ۳ درصد افزایش یابد؛ تأثیر حیرت‌آور اثر مرکب روی آن در طی دهه‌ها به‌راستی معجزه‌آسا خواهد بود. ما باید اثر مرکب را همواره قدر بدانیم و از مزیت آن بهره‌مند شویم. به‌کارگیری راه‌حل‌های نظام‌مند و سازمان‌یافته‌ی مطرح‌شده در این فصل به‌معنای واقعی برای شما مؤثر و موفقیت‌آفرین خواهد بود. این راه‌حل‌ها به شما کمک می‌کنند از دچار شدن به اشتباهاتی بپرهیزید که بسیار پرهزینه هستند و بسیاری از سرمایه‌گذاران به آن‌ها دچار می‌شوند. حتی اگر با به‌کارگیری این راه‌حل‌ها نتوانید به‌طور کلی از این اشتباهات بپرهیزید؛ دست کم می‌توانید تا حد امکان از میزان آن‌ها بکاهید.

برای نمونه؛ این قوانین و روش‌های ساده سبب می‌شوند شما آسان‌تر بتوانید سرمایه‌گذاری‌هایی را با چشم‌اندازی بلندمدت انجام دهید؛ کم‌تر دادوستد کنید؛ هزینه‌های سرمایه‌گذاری و نقل و انتقال سهامتان را تا حد امکان کاهش دهید؛ هرچه بیشتر نسبت به دیدگاه‌هایی پذیرا باشید که با دیدگاه خودتان در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری متفاوت هستند؛ با تنوع‌بخشیدن به سبد سرمایه‌گذاری‌تان در سطحی جهانی از میزان ضرر و زیان احتمالی‌تان بکاهید؛ و ترس‌ها و نگرانی‌هایی را مهار و مدیریت کنید که در صورت مهارنشدن ممکن است شما را در طی بازارهای خرسی از مسیر اصلی‌تان خارج کنند. آیا شما به این شیوه در نهایت به یک سرمایه‌گذار کامل و تمام‌عیار تبدیل خواهید شد؟ خیر. آیا عملکرد شما همواره بهتر و بهتر می‌شود؟ در این باره تردید نکنید! به‌علاوه، این اقدام شما در سراسر عمرتان ممکن است میلیون‌ها دلار پول را برای‌تان به‌ارمغان آورد!

اکنون شما به خوبی از جنبه‌ی کارکردی و روانشناختی سرمایه‌گذاری آگاهی دارید. شما می‌دانید چگونه ذهنتان را مدیریت کنید تا بتوانید سرمایه‌گذاری‌هایی موفقیت‌آمیز را در بلندمدت انجام دهید. دانش کنونی شما بسیار گرانبها و ارزشمند است و ممکن است به شما و خانواده‌ی عزیزتان توانایی ببخشد تا به رهایی کامل مالی برسید. به این ترتیب، بهتر است فصل آخر کتاب را بخوانید و بیاموزید چگونه می‌توانید ثروتی واقعی و ماندگار را برای خودتان بیافرینید!

(nbookcity.com)

فصل نهم: ثروت واقعی

درباره‌ی مهم‌ترین اقدام زندگی‌تان تصمیم بگیرید

”هر روز، درحالی‌که بیدار می‌شوید، این‌گونه بیندیشید: ’من امروز بابت زنده‌بودنم خودم را خوشبخت می‌دانم؛ من از نعمتی ارزشمند همچون زندگی بشری بهره‌مند هستم و هرگز قصد ندارم آن را بیهوده تلف کنم‘.“

دالایی لاما

اگر خواندن این کتاب و به‌کارگیری راهکارهای آن به شما کمک کرده است تا به رهایی مالی برسید؛ من به‌معنای واقعی برای شما خوشحال خواهم شد. از سوی دیگر، باید صادقانه به شما بگویم که خودم باور دارم دستیابی به رهایی مالی هرگز کافی نیست. چرا؟ زیرا بهره‌مندبودن از ثروتی مادی هرگز تضمین نمی‌کند که شما به‌منزله‌ی یک انسان نیز ثروتمند و توانگر خواهید بود.

هر انسانی می‌تواند پول‌آفرینی کند. همان‌گونه که شما در فصل‌های قبلی این کتاب آموخته‌اید؛ ابزارها و راهکارهای لازم برای پول‌آفرینی به‌معنای واقعی ساده به‌نظر می‌رسند. برای نمونه؛ اگر شما از تأثیر افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب به‌خوبی استفاده کنید، در بلندمدت در زمین بازی پول‌آفرینی باقی بمانید، تنوعی هوشمندانه را در سبد سرمایه‌گذاری‌تان به‌وجود آورید و

تا حد امکان از هزینه‌ها و مالیاتان بکاهید؛ به احتمال بسیار زیاد به رهایی مالی می‌رسید.

در این مرحله چنین سؤالی مطرح می‌شود: اگر به رهایی مالی برسید و باز هم انسانی شاد و بانشاط نباشید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ بسیاری از انسان‌ها در طی دهه‌ها درباره‌ی میلیونر یا میلیاردرشدنشان رؤیاپردازی می‌کنند. سپس، وقتی آنان سرانجام به هدفشان می‌رسند، با خودشان چنین می‌گویند: "آیا کل ماجرا فقط همین است؟" باور کنید؛ اگر به خواسته‌ی خودتان برسید و هنوز هم به احساس تیره‌روزی دچار باشید؛ خودتان را به معنای واقعی انسانی شکست خورده و ناکام می‌پندارید!

وقتی انسان‌ها درباره‌ی پولدارشدنشان رؤیاپردازی می‌کنند؛ فقط و فقط به دارا بودن میلیون‌ها تکه کاغذ با تصاویر چاپی روی آن‌ها نمی‌اندیشند! ما به معنای واقعی می‌خواهیم از احساساتی بهره‌مند شویم که با پول داشتن به آن‌ها می‌رسیم. برای نمونه؛ ما می‌خواهیم از احساس رهایی، امنیت مالی یا آسایشی بهره‌مند شویم که باور داریم پول می‌تواند آن‌ها را برای ما به‌ارمغان آورد. شاید ما خواستار دستیابی به شادی و نشاطی هستیم که در صورت سهم‌شدن ثروتمان با دیگران از آن بهره‌مند خواهیم شد. به بیان دیگر، فقط و فقط پول در کانون تمرکز و توجه ما قرار ندارد بلکه احساسات مربوط به پولداربودن برای ما مهم است.

من هرگز قصد ندارم ارزش و اهمیت پول را دست‌کم بیندارم یا نادیده بگیرم. اگر شما به‌خوبی از پولتان استفاده کنید؛ پولتان ممکن است زندگی شما و عزیزانتان را به شیوه‌هایی فراوان پربار و پرمعنا کند. به‌هرحال، بهتر است بدانید ثروت واقعی به

موضوعی بسیار فراتر از پول مربوط است. ثروت واقعی در واقع به حیطة‌ی عاطفی، روانشناختی و معنوی زندگی ما مربوط می‌شود. اگر شما از نظر مالی به رهایی رسیده‌اید، اما هنوز از نظر عاطفی در رنج و عذاب هستید؛ پس، چگونه می‌توانید بگویید که به موفقیت رسیده‌اید؟ در این صورت، موفقیت شما در کدام گروه از موفقیت‌ها قرار می‌گیرد؟

شاید برای شما عجیب باشد که چنین مطالبی را در کتابی با موضوع پول و سرمایه‌گذاری مطرح می‌کنم! به این حقیقت توجه داشته باشید: اگر من کتابی کامل را می‌نوشتم که به شما نشان می‌دهد چگونه به ثروت مادی برسید، درحالی‌که مطرح کردن راز دستیابی به ثروت عاطفی را نادیده می‌گرفتم؛ به معنای واقعی خودم را انسانی سهل‌انگار می‌پنداشتم. خوشبختانه، شما مجبور نیستید، بین دو گزینه‌ی ثروت مادی و ثروت عاطفی، فقط یک گزینه را انتخاب کنید! همان‌گونه که در این فصل پی می‌برید؛ بهره‌مندبودن از ثروت مادی و عاطفی به صورت همزمان برای شما ممکن است. دوستان من، توجه داشته باشید که چنین پاداشی در واقع پاداش نهایی شما خواهد بود!

به نظر من، این فصل بی‌تردید مهم‌ترین فصل این کتاب است. چرا؟ زیرا شما در این فصل می‌آموزید همین امروز می‌توانید درباره‌ی موضوعی تصمیم بگیرید که ممکن است ادامه‌ی سفر زندگی شما را تغییر دهد. چنین تصمیمی به‌راستی ممکن است شادی بیشتر، آرامش‌خاطری بیشتر و ثروتی واقعی و افزون‌تر را، فراتر از آنچه بسیاری از انسان‌ها می‌توانند تصور کنند، برای شما

به‌ارمغان آورد؛ البته به‌شرط آن‌که همواره برمبنای آن عمل کنید. مهم‌ترین و بهترین نکته این است که برای بهره‌مندشدن از پیامدهای تصمیمتان مجبور نیستید ۱۰، ۲۰ یا ۳۰ سال منتظر بمانید. اگر شما بتوانید هم‌اکنون درباره‌ی همین یک تصمیمتان به‌نتیجه برسید و در این زمینه متعهد شوید؛ از این لحظه می‌توانید در گروه انسان‌های ثروتمند قرار بگیرید!

حقیقت چنین است: من می‌خواهم این اندیشه را برای شما مطرح کنم زیرا چنین اندیشه‌ای به‌راستی تغییری مثبت و سازنده را در زندگی خودم به‌وجود آورده است. به این ترتیب، اگر آماده هستید تا همچنان به خواندن کتاب ادامه دهید؛ بهتر است مرحله‌ی پایانی سفرمان را شروع کنیم!

یک زندگی استثنایی

من در سراسر زندگی‌ام همواره بر این موضوع متمرکز بوده‌ام تا به انسان‌ها کمک کنم به رؤیاهای خودشان واقعیت ببخشند. من به بیش از ۱۰۰ کشور مختلف سفر کرده و با عده‌ای بسیار از انسان‌ها در گوشه و کنار این کره‌ی خاکی درباره‌ی خواسته‌های واقعی و ارزشمندشان گفت‌وگو کرده‌ام. آیا می‌دانید من به چه حقیقتی پی برده‌ام؟ مردم هر کشور و فرهنگی در واقع به ارزش‌ها و باورهایی متفاوت پایبند می‌مانند؛ اما خواسته‌ها و نیازهایی بنیادین وجود دارند که در میان همه‌ی انسان‌ها با فرهنگ‌های متفاوت به‌راستی مشترک هستند. من، به هر کجا رفته‌ام، به این نکته پی برده‌ام که همه‌ی ما می‌خواهیم از یک زندگی عالی و

استثنایی بهره‌مند باشیم.

یک زندگی عالی و استثنایی برای بعضی انسان‌ها به این معنی است که خانه‌ای زیبا با باغچه‌ای دل‌انگیز داشته باشند. عده‌ای دیگر از انسان‌ها می‌خواهند سه فرزند بی‌مانند خودشان را به‌خوبی پرورش دهند. عده‌ای دیگر قصد دارند رمان بنویسند یا ترانه بسرایند. عده‌ای دیگر ترجیح می‌دهند کسب و کاری یک‌میلیارد دلاری را راه‌اندازی کنند. عده‌ای از انسان‌ها به‌شیوه‌ای بی‌نظیر می‌کوشند هرچه بیشتر با خواست خداوند هماهنگ شوند. به بیان دیگر، زندگی عالی و استثنایی شما بر مبنای رؤیاهای دیگران شکل نمی‌گیرد و ساخته نمی‌شود. **زندگی عالی و استثنایی شما فقط و فقط بر مبنای معیارهای ارزشمند و مناسب خودتان شکل می‌گیرد.**

اکنون چنین سؤال‌هایی مطرح می‌شود: چگونه می‌توانید به این خواسته‌ی خودتان برسید؟ چگونه می‌توانید شکاف میان موقعیت کنونی‌تان و موقعیت دلخواه‌تان را از بین ببرید؟ پاسخ چنین است: شما باید بر دو مهارت متفاوت به‌خوبی تسلط یابید.

دانش موفقیت

من نخستین مهارت را دانش موفقیت می‌نامم. در هر زمینه‌ای قوانینی درباره‌ی موفقیت وجود دارد. شما می‌توانید این قوانین را نادیده بگیرید یا از آن‌ها تخلف ورزید که در این صورت تنبیه خواهید شد. از سوی دیگر، می‌توانید این قوانین را پیگیری و اجرا

کنید که در این صورت از پاداش کارتان بهره‌مند می‌شوید. برای نمونه؛ دانشی در زمینه‌ی سلامتی و تناسب‌اندام وجود دارد. همه‌ی ما از نظر ساختار زیست‌شیمیایی‌مان با یکدیگر تفاوت داریم. البته، قوانینی بنیادین در این زمینه وجود دارند که شما با پیگیری کردن آن‌ها می‌توانید در این عرصه پیشروی کنید و از انرژی فراوان بهره‌مند شوید. اگر از این قوانین تخلف ورزید؛ بی‌تردید باید بهای آن را بپردازید.

در دنیای مالی نیز وضعیت درست همین‌گونه است. فقط درباره‌ی موضوعاتی بیندیشید که آن‌ها را در این کتاب آموخته‌اید. موفق‌ترین سرمایه‌گذاران اغلب نشانه‌هایی را در این مسیر برای ما باقی گذاشته‌اند که ما می‌توانیم آن‌ها را پیگیری کنیم و در مسیر موفقیت پیش برویم. شما با مطالعه کردن این الگوها یا ساختارها و به کارگیری این ابزارها، راهکارها و اصول بنیادین در زندگی‌تان، می‌توانید به سفر خودتان در مسیر موفقیت سرعت و شتابی بیشتر ببخشید. این حقیقت به راستی آشکار به نظر می‌رسد؛ این‌طور نیست؟ اگر شما نیز بکوشید همان بذرهایی را بکارید که انسان‌های موفق کاشته‌اند؛ شما نیز از پیامدها و پاداش‌هایی بهره‌مند می‌شوید که آنان بهره‌مند شده‌اند. به این ترتیب، می‌توانید در عرصه‌ی مالی به موفقیت برسید و مهارت کسب کنید.

وقتی موضوع دانش موفقیت مطرح است؛ سه گام بنیادین وجود دارد که به شما توانایی می‌بخشند به خواسته‌های ارزشمندتان

برسید. آیا می‌توانید درباره‌ی یکی از رؤیاهای شگرفتان بیندیشید که اکنون به آن رسیده‌اید؛ اما دستیابی به آن را در گذشته غیرممکن می‌پنداشتید؟ شاید خواستار رابطه‌ای معجزه‌آسا، شغلی رؤیایی، کسب و کاری موفق یا خودروبی استثنایی بوده‌اید. سپس، در این باره بیندیشید که رؤیای شما به معنای واقعی چگونه از حیطه‌ی رؤیاهای غیرممکن به حیطه‌ی واقعیت‌های زندگی‌تان راه یافت. شما با اندیشیدن در این باره پی می‌برید برای دستیابی به موفقیت باید فرایندی را دنبال کنید که سه مرحله‌ی بنیادین را شامل می‌شود.

نخستین مرحله برای دستیابی به خواسته‌های ارزشمندتان در واقع تمرکز است. این نکته را همواره به یاد داشته باشید: شما بر هر موضوعی متمرکز شوید؛ انرژی شما به همان سمت و سو جریان می‌یابد. وقتی شما همه‌ی توجه‌تان را بر موضوعی متمرکز می‌کنید که به معنای واقعی برای‌تان اهمیت دارد، وقتی لحظه‌ای نمی‌توانید از اندیشیدن درباره‌ی آن بپرهیزید؛ این تمرکز شما به راستی جریانی را از اشتیاقی شدید آزاد می‌کند. شما با کمک چنین اشتیاقی می‌توانید به خواسته‌هایی برسید که در غیر این صورت ممکن بود دور از دست‌رستان به نظر برسند. در این جا می‌گویم که در سطوح زیرین چه اتفاقی می‌افتد: بخشی از مغزتان به نام دستگاه فعال‌ساز شبکه‌ای با اشتیاق شما فعال می‌شود. چنین ساختاری در واقع توجه شما را به سمت و سویی می‌برد که کمکتان می‌کند به هدف ارزشمندتان برسید.

دومین مرحله برای دستیابی به خواسته‌های ارزشمندتان این است که از مرحله‌ی اشتیاق، انگیزه و آرزو فراتر روید و به شیوه‌ای قاطعانه و با پشتکار فراوان دست‌به‌کار شوید. بسیاری از انسان‌ها به راستی رؤیاهایی بزرگ را در سر می‌پرورانند؛ اما آنان هرگز برای دستیابی به خواسته‌های ارزشمندشان دست‌به‌کار نمی‌شوند! شما برای موفق شدن باید با پشتکاری فراوان تلاش کنید. البته، شما همچنین باید مؤثرترین راهکار اجرایی را برای دستیابی به هدف‌تان بیابید. برای این منظور، باید همواره راهکار‌تان را تغییر دهید تا در پایان بهترین راهکار ممکن را بیابید. شما با الگوبرداری کردن از انسان‌هایی که در گذشته در زمینه‌ی دلخواه‌تان به موفقیت رسیده‌اند می‌توانید به شدت به روند پیشروی خودتان در مسیر موفقیت سرعت ببخشید. درست به همین دلیل، ما

مشتاقانه کوشیده‌ایم بر الگوبرداری کردن از بازیکنان ماهر بازی پول‌آفرینی همچون وارن بافت، ری دالیو، جک باگل و دیوید سوئسن متمرکز شویم. شما با مطالعه کردن زندگی‌نامه‌ی انسان‌های موفق در زمینه‌ی دلخواه‌تان می‌توانید آموزه‌های لازم را در طی یک هفته بیاموزید؛ در غیر این صورت ممکن است آموختن این نکته‌ها یک دهه طول بکشد.

سومین مرحله در مسیر دستیابی به خواسته‌های ارزشمندمان نیز بهره‌مند شدن از لطف و محبت خداوند خواهد بود. من برمبنای تجربه‌ام فقط می‌توانم به شما چنین بگویم: هرچه بیشتر بکوشید لطف و محبت خداوند را در زندگی‌تان قدر بدانید و بابت این موضوع از خداوند سپاس‌گزاری کنید؛ به‌نظر می‌رسد که بیشتر و بیشتر از لطف و محبت او بهره‌مند خواهید شد! من به‌معنای واقعی از پی‌بردن به این حقیقت شگفت‌زده می‌شوم که احساس ژرف سپاس‌گزاری و قدرشناسی چگونه نعمت‌ها و موهبت‌هایی بیشتر و بیشتر را به‌سوی زندگی ما جذب می‌کند.

البته، شما باید همه‌ی توان و تلاشتان را به‌کار بگیرید تا کارهای لازم را در مسیر دستیابی به اهداف ارزشمندتان انجام دهید؛ اما عواملی نیز در این مسیر وجود دارند که در حیطه‌ی تسلط و اختیار شما نیستند. این حقیقت که شما در این دوره از تاریخ به‌دنیا آمده‌اید؛ قلب و مغزی به شما هدیه شده است که بی‌تلاش و تکاپوی خودتان فعالیت می‌کنند؛ و شما می‌توانید از مزیت‌های حیرت‌آور فناوری‌های نوین همچون اینترنت بهره‌مند شوید؛ نمونه‌هایی از اموری هستند که در حیطه‌ی تسلط و اختیار شما قرار

ندارند و شما در آفرینش آن‌ها هیچ نقشی نداشته‌اید!

شما اکنون از سه مرحله‌ی بنیادین برای دستیابی به موفقیت آگاهی دارید. درست است که دستیابی به خواسته‌های ارزشمندتان اهمیت دارد؛ اما، اگر می‌خواهید یک زندگی عالی و استثنایی را برای خودتان بیافرینید، باید به یک مهارت دیگر نیز تسلط یابید. من این مهارت را هنر کامرواشدن می‌نامم.

هنر کامرواشدن

من در طی دهه‌ها مشتاقانه بر دانش موفقیت متمرکز بوده‌ام. من می‌کوشیدم تسلطیافتن بر دنیای بیرونی را بیاموزم و به شیوه‌هایی پی ببرم که با به‌کارگیری آن‌ها بتوانم به انسان‌ها کمک کنم موانع موجود در مسیرشان را از بین ببرند و مشکلاتشان را حل کنند. البته، اکنون در ژرفای دل و جانم باور دارم هنر کامرواشدن، در مقایسه با دانش موفق‌شدن، به‌راستی اهمیتی بیشتر دارد و انسان‌ها باید هرچه بیشتر بر این مهارت تسلط یابند. چرا؟ زیرا اگر شما، بی‌آن‌که بر دنیای درونتان تسلط داشته باشید، در دنیای بیرونی به تسلط و برتری برسید؛ چگونه می‌توانید به معنای واقعی و در بلندمدت انسانی شاد و بانشاط باشید؟ درست به همین دلیل است که بزرگ‌ترین دغدغه‌ی امروزی من برای انسان‌ها هنر کامرواشدن است.

تابلوی نقاشی ۸۶/۹ میلیون دلاری

همان‌گونه که در صفحه‌های قبل مطرح کردم؛ هر یک از ما اندیشه‌ای متفاوت را در این باره در سر می‌پرورانیم که یک زندگی عالی و استثنایی چگونه خواهد بود. به بیان دیگر، آنچه به شما احساس کامروایی می‌بخشد، به احتمال بسیار زیاد، با آنچه به من یا انسانی دیگر احساس کامروایی می‌بخشد، به کلی تفاوت دارد. نیازها و آرزوهای ما به شدت و به شیوه‌ای حیرت‌آور با یکدیگر تفاوت دارند! یکی از رویدادهایی، که سبب شد من این حقیقت را به خوبی درک کنم، در روزی فراموش‌نشده‌ای اتفاق افتاد. من آن روز را نزد دوست عزیزم، استیو وین، گذراندم.

چند سال قبل، استیو در روز تولدش به من تلفن کرد تا پی ببرم کجا هستم. در آن زمان، به صورت اتفاقی خوشایند، هر دوی ما در خانه‌های خودمان در سان ولی، آیداهو، بودیم. در نتیجه، استیو از من دعوت کرد تا به خانه‌اش بروم. او گفت: "وقتی به این جا برسی؛ این تابلوی نقاشی حیرت‌آور را به تو نشان می‌دهم. من بیش از یک دهه است که از ژرفای دل و جانم خواسته‌ام موقعیتی فراهم شود تا بتوانم آن را بخرم. سرانجام، دو روز قبل، در حراجی ساتییز، بالاترین قیمت را پیشنهاد دادم و توانستم تابلوی دلخواهم را بخرم! قیمت این تابلو برای من ۸۶/۹ میلیون دلار تمام شد!"

آیا می‌توانید تصور کنید من تا چه اندازه کنجکاو بودم تا هر چه سریع‌تر اثری هنری و ارزشمند را تماشا کنم که دوست عزیزم در بلندمدت همواره رؤیای خریدن آن را در سر می‌پرورانده است؟ من گونه‌ای شاهکار هنری دوره‌ی رنسانس را تصور می‌کردم که

شما ممکن است نمونه‌های آن‌ها را در موزه‌های پاریس یا لندن مشاهده کنید. به هر حال، آیا می‌دانید، وقتی من به خانه‌ی استیو رسیدم، چگونه تابلویی را دیدم؟ من فقط یک مربع بزرگ نارنجی‌رنگ را مشاهده کردم! نمی‌توانستم باور کنم! به تابلو نگریستم و به شوخی به استیو چنین گفتم: "اگر یک صد دلار را بابت بهای این تابلو به من بپرداز؛ در طی یک ساعت می‌توانم نمونه‌ی مشابه آن را به تو تحویل دهم!" استیو از این شوخی من چندان خوشش نیامد. از قرار معلوم، این تابلوی نقاشی در واقع مهم‌ترین اثر نقاش نامدار، مارک روتکو، بود که به سبک آبستره کار می‌کرد.

شاید تعجب کنید که چرا من چنین داستانی را در این جا بازگو کردم. من می‌خواستم به شیوه‌ای کامل و شفاف توضیح دهم که هر یک از ما بر مبنای معیارهایی متفاوت به احساس کامروایی می‌رسیم. وقتی موضوع مسایل هنری مطرح می‌شود؛ استیو، در مقایسه با من، بسیار خبره‌تر است. به این ترتیب، او می‌توانست گونه‌ای زیبایی، احساس و معنای ژرف را در حرکت‌های قلم‌موی آن نقاش نامدار درک کند؛ در حالی که من نمی‌توانستم هیچ‌یک از این ویژگی‌ها را ببینم. به بیان دیگر، اثر یک انسان هنرمند به صورت یک مربع نارنجی بزرگ ممکن است رؤیا و آرزوی ۸۶/۹ میلیون دلاری انسانی دیگر را تشکیل دهد!

در حالی که همه‌ی ما به راحتی با یکدیگر تفاوت داریم؛ اما، وقتی موضوع کامروا شدن مطرح است، همه‌ی ما اغلب ساختارهایی مشابه را در نظر داریم و به کار می‌بریم. اگر هدف شما این است که کامروا شوید؛ کدام اصول یا ساختارها را می‌توانید در نظر

بگیرید و از آن‌ها الگوبرداری کنید؟

اصل نخست: شما باید همواره به رشد کردن‌تان ادامه دهید. هر پدیده‌ای در زندگی رشد می‌کند یا می‌میرد. این حقیقت درباره‌ی روابط، کسب و کار یا هر رویداد دیگری در زندگی شما کاربرد می‌یابد. اگر شما همواره در حال رشد کردن نباشید؛ به انسانی ناامید و تیره‌روز تبدیل می‌شوید؛ فرقی نمی‌کند در حساب بانکی خودتان چند میلیون دلار پول دارید. درحقیقت، من می‌توانم به شما بگویم که راز دستیابی به شادی دریگانه واژه‌ی “پیشرفت” نهفته است.

اصل دوم: شما باید ببخشید. اگر اهل بخشش و سخاوت‌مندی نباشید؛ از احساسات ناب درونی چندان بهره‌ای نمی‌برید و هرگز خودتان را به‌طور کامل شاد و سرزنده احساس نمی‌کنید. وینستون چرچیل گفت: “ما با دستاوردهای مان زندگی می‌کنیم و با بخشش‌های مان زندگی می‌سازیم.” وقتی من از انسان‌ها می‌خواهم تا درباره‌ی بهترین و ناب‌ترین لحظه‌های کامرواشدندشان در زندگی سخن بگویند؛ آنان اغلب درباره‌ی تقسیم‌کردن داشته‌های‌شان با دیگران حرف می‌زنند. ماهیت واقعی و راستین بشر به‌راستی ماهیتی خودخواه و خودمحور نیست. ما با گرایش و خواستمان برای بخشیدن و سخاوت‌مندبودن انگیزه می‌گیریم و پیشروی می‌کنیم. اگر احساس ژرف بخشش و سخاوت‌مندی مان متوقف شود؛ هرگز نمی‌توانیم خودمان را به‌معنای واقعی کامروا بدانیم.

یادآوری این حقیقت آشکار برای خودمان نیز اهمیتی بسیار دارد: ثروتمند شدن در سطح مادی هرگز کلید دستیابی به کامروایی نخواهد بود. همان‌گونه که من و شما می‌دانیم؛ بسیاری از انسان‌ها اغلب با این باور توهمی خواستار دستیابی به پول و ثروت هستند که تصور می‌کنند پول، همچون یک معجون معجزه‌آسا، موهبت‌هایی را همچون شادی، معنا و ارزشمندی برای زندگی آنان به ارمغان می‌آورد. به هر حال، بهتر است بدانید پول به خودی خود هرگز یک زندگی عالی و استثنایی را نصیبان نمی‌کند. من، در طی این سال‌ها، زمانی بسیار را با میلیاردرها گذرانده‌ام و پی برده‌ام بسیاری از آنان چنان به احساس تیره‌روزی دچار هستند که شما ممکن است به شدت برای‌شان تأسف بخورید. اگر شما انسانی شاد نیستید؛ پس، نمی‌توانید از یک زندگی عالی و استثنایی بهره‌مند باشید؛ فرقی نمی‌کند کیف پولتان چقدر پر پول به نظر می‌رسد.

این نکته را به یاد داشته باشید: پول به راستی انسان‌ها را تغییر نمی‌دهد. پول فقط و فقط ویژگی‌های قبلی انسان‌ها را پررنگ‌تر می‌کند. اگر شما پولی فراوان دارید و انسانی خودخواه و خودمحور هستید؛ پس، با دستیابی به پول بیشتر ممکن است خودخواه‌تر و خودمحورتر شوید. اگر شما پولی فراوان دارید و انسانی سخاوتمند هستید؛ پس، با دستیابی به پول بیشتر به‌طور طبیعی سخاوتمندانه‌تر رفتار خواهید کرد.

این حقیقت در حیطه‌ی موفقیت‌های شغلی چگونه است؟ بسیار خوب، اگر موفقیت شغلی‌تان سبب می‌شود احساس کنید در

مسیر رشد، پیشرفت و خدمت‌رسانی به هموعانتان قرار دارید؛ بسیار عالی و شگفت‌انگیز خواهد بود. همه‌ی ما برای کامرواشدن به چنین احساساتی نیاز داریم. از سوی دیگر، من مطمئن هستم شما به‌راستی عده‌ای بسیار از انسان‌های موفق را دیده‌اید که هرگز شاد یا کامروا به‌نظر نمی‌رسند. در این صورت، موفقیت آنان چگونه و بر مبنای کدام معیارها توصیف می‌شود؟ درحقیقت، من به‌راستی باور دارم موفق‌بودن و کامروا نبودن در اصل یک شکست واقعی خواهد بود.

در این مرحله، لحظه‌ای را به اندیشیدن درباره‌ی نمونه‌ای رنج‌آور از این حقیقت تلخ اختصاص می‌دهیم.

یک ثروت ملی

ما، در سال ۲۰۱۴، انسانی هنرمند را از دست دادیم که یک ثروت ملی به شمار می‌آید. من از رایین ویلیامز، بازیگر و کم‌دین نامدار، سخن می‌گویم. من، در طی دو سال گذشته، با مردمی از سراسر جهان درباره‌ی این انسان با استعداد و شگفتی‌آفرین گفت‌وگو کرده‌ام. من بارها و بارها چنین سؤالی را برای شرکت‌کنندگان در همایش‌هایم مطرح کرده‌ام: "چند تن از شما به معنای واقعی عاشق رایین ویلیامز بوده‌اید؟" سپس، در ادامه‌ی سخنم می‌افزودم: "اگر فقط او را به شیوه‌ای معمولی دوست داشتید؛ دستتان را بالا نبرید. فقط در صورتی دستتان را بالا ببرید که عاشق او بوده‌اید." آیا می‌دانید چه اتفاقی می‌افتاد؟ من به هر کجا می‌رفتم؛ از لندن تا لیما، از توکیو تا تورنتو؛ مشاهده می‌کردم حدود ۹۸ درصد از شرکت‌کنندگان در پاسخ به سؤال من دستشان را بالا می‌برند.

آیا رایین ویلیامز به راستی انسانی اَبَر‌موفق بود؟ بی‌تردید. او فعالیت شغلی‌اش را از صفر شروع کرد. البته، پس از مدتی به نتیجه رسید که می‌خواهد نقش اصلی را در برنامه‌ی تلویزیونی خودش بازی کند و این کار را انجام داد. سپس، تصمیم گرفت خانواده‌ای دوست‌داشتنی تشکیل دهد و به این خواسته‌اش نیز رسید. در مرحله‌ی بعد، تصمیم گرفت پولی فراوان را فراتر از نیازها و هزینه‌های سراسر زندگی خودش و خانواده‌اش به دست آورد و چنین ثروتی را به دست آورد. پس از مدتی تصمیم گرفت ستاره‌ی سینما شود و به این خواسته‌اش نیز واقعیت بخشید. سرانجام به نتیجه رسید که می‌خواهد جایزه‌ی اسکار را به دلیل کارهای جدی‌اش به دست آورد و چنین جایزه‌ای را نیز به دست آورد! ما از مردی سخن می‌گوییم که کمابیش به همه‌ی

خواسته‌هایش رسید و به همه‌ی رؤیاهایش رنگ واقعیت بخشید.

البته، او در نهایت خودش را حلق‌آویز کرد.

او در واقع خودش را در خانه‌اش حلق‌آویز کرد و صدهامیلیون انسانی را غمگین کرد که همین امروز نیز به او عشق می‌ورزند. موضوع غم‌انگیزتر این است که او همسر و فرزندانش را تنها گذاشت و سبب شد آنان غافلگیر و دل‌شکسته شوند.

وقتی من درباره‌ی این مصیبت وحشتناک می‌اندیشم؛ این نکته‌ی ساده به ذهنم می‌رسد: اگر شما به‌راستی خودتان را کامروا ندانید؛ مانند این است که گویا هیچ دستاوردی نداشته‌اید.

رابین ویلیامز به بسیاری از موفقیت‌هایی شگرف رسیده بود که فرهنگ ما به‌گونه‌ای شرطی‌مان کرده است تا آن‌ها را مهم و ارزشمند بپنداریم. برای نمونه؛ می‌توانم دستیابی به شهرت و ثروت را نام ببرم. با این حال، همه‌ی این دستاوردها نیز کافی نبود. او در طی دهه‌ها رنج می‌برد و می‌کوشید با مصرف الکل و مواد مخدر بر تنشش غلبه کند. در مرحله‌ی پایانی زندگی رابین ویلیامز یک اختلال عصب‌شناختی پیش‌رونده نیز به‌نام لویی‌بادی در او تشخیص داده شد. سوزان، همسر رابین ویلیامز، به‌تازگی در یک نشریه‌ی پزشکی عصب‌شناسی چنین نوشت: "رابین به‌تدریج به زوال عقل دچار می‌شد و خودش از این حقیقت آگاهی داشت. آیا می‌توانید درد و رنجی را تصور کنید که او در نتیجه‌ی فروپاشی خودش به آن دچار می‌شد؟"

رایین ویلیامز به‌راستی انسانی شریف بود که به‌شدت به دیگران اهمیت می‌داد. او؛ با وجود مبارزه‌ی بلندمدتش با اعتیاد، افسردگی و بیماری‌های جسمانی؛ همواره در مسیر خدمت‌رسانی به مردمی در سراسر جهان گام برمی‌داشت. البته، او در سراسر زندگی‌اش به همه‌ی انسان‌ها، به‌استثنای خودش، شادی می‌بخشید.

این ماجرا سبب می‌شود توصیه‌هایی ایمنی را به‌یاد آورم که همیشه در ابتدای سفرمان در هواپیما اعلام می‌شود. به یکی از این توصیه‌ها توجه کنید: ”خواهشمندیم، در موقعیت‌های اضطراری، قبل از کمک‌کردن به دیگران، ابتدا ماسک اکسیژن خودتان را بزنید.“ شاید این جمله درابتدا خودخواهانه و ناجوانمردانه به‌نظر برسد؛ اما چنین توصیه‌ای به‌راستی هوشمندانه است. وقتی به خودتان کمک نکنید؛ چگونه می‌توانید امید داشته باشید برای کمک‌کردن به دیگران زنده می‌مانید؟

سخنان مرا باور کنید. من می‌دانم رایین ویلیامز در این زمینه نمونه‌ای اغراق‌آمیز به‌نظر می‌رسد. من می‌دانم که شما قصد ندارید خودکشی کنید. از سوی دیگر، بسیاری از انسان‌ها را، حتی موفق‌ترین و ثروتمندترینشان، می‌بینم که فرصت بهره‌مندشدن از احساس شادی و کامروایی فراوان را از دست داده‌اند. توجه داشته باشید بهره‌مندشدن از این احساس شادی و کامروایی به‌راستی حق طبیعی آنان است. من از شما می‌خواهم همین امروز بکوشید از احساس شادی و کامروایی بهره‌ی کافی ببرید. با این حال، هیچ‌کس به ما آموزش نمی‌دهد چگونه شاد باشیم.

رنج بردن یا نبردن؛ مسأله این است

“انسان فقط و فقط پیامد اندیشه‌هایش است. او به همان انسانی تبدیل می‌شود که درباره‌اش می‌اندیشد.”

ماهاتما گاندی

در این مرحله قصد دارم داستانی را در این باره بازگو کنم که چه عاملی به‌تازگی زندگی مرا به‌شیوه‌ای بنیادین تغییر داده است. در طی دو سال گذشته، من یک سفر معجزه‌آسای ذهنی را پشت‌سر گذاشته‌ام. من همیشه جویای راهی نوین برای رشد و پیشرفت شخصی هستم؛ در نتیجه، همواره به اندیشه‌هایی متفاوت در این باره پی می‌برم که چگونه به سطحی جدید برسم.

دو سال قبل، در هندوستان بودم و به دیدن دوست عزیزم، کریشناجی، رفتم. او نیز همچون من به مطرح کردن سؤال‌هایی در این باره علاقه‌مند است که انسان چگونه می‌تواند از یک زندگی عالی و استثنایی بهره‌مند شود. دوستم می‌داند که من در طی سال‌ها همواره مطالبی را درباره‌ی تأثیر “پرانرژی‌بودن” و قرار گرفتن در این حالت آموزش داده‌ام. این حالت در واقع نقطه‌ی اوج به‌شمار می‌آید و شما در این نقطه می‌توانید همه‌ی کارهای شگرف و دلخواه‌تان را به‌ثمر برسانید. به‌علاوه، روابط شما در این حالت از شور و اشتیاق سرشار خواهد بود. از سوی دیگر، وقتی شما در حالتی با انرژی ضعیف قرار دارید؛ جسمتان به احساس رخوت و سستی دچار می‌شود، ذهنتان در حالت تنبلی و بی‌حالی قرار می‌گیرد و خودتان نمی‌توانید اقدامی را به‌استثنای نگران‌بودن، ناامیدشدن و پرخاش کردن به دیگران، انجام دهید!

دوستم به من گفت: "اگر بکوشی واژه‌هایی متفاوت را برای توصیف کردن این دو حالت به کار ببری؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ همان‌گونه که او توضیح داد؛ فقط دو حالت متفاوت وجود دارد که شما در هر لحظه می‌توانید در یکی از آن حالت‌ها قرار بگیرید. شما می‌توانید در حالت پرانرژی قرار بگیرید که می‌توان آن را به صورت "حال خوش" توصیف کرد. از سوی دیگر، می‌توانید در حالت کم‌انرژی قرار بگیرید که اغلب با درد و رنجی درونی همراه است و می‌توان آن را به صورت "حال رنجور" توصیف کرد. دوستم به من گفت او برمبنای دیدگاه معنوی‌اش می‌کوشد همواره در حیطه‌ی "حال خوش" زندگی کند؛ فرقی ندارد که چه رویدادهایی در زندگی‌اش اتفاق افتاده‌اند.

دوستم سپس مطالبی را تکرار کرد که من و عده‌ای بسیار از انسان‌ها در طی سال‌ها آموزش داده‌ایم. او گفت که ما نمی‌توانیم همه‌ی رویدادهای زندگی‌مان را انتخاب، مهار یا مدیریت کنیم؛ اما می‌توانیم رویدادهایی را انتخاب، مهار و مدیریت کنیم که برای ما ارزش و اهمیت دارند و به این ترتیب می‌توانیم چگونگی احساس و تجربه‌ی هر روز زندگی‌مان را تعیین کنیم! دوستم باور داشت؛ با تصمیم‌گیری آگاهانه برای زندگی کردن در گستره‌ی "حال خوش" و متعهد شدن در این زمینه؛ علاوه بر این که می‌تواند هرچه بیشتر از زندگی‌اش لذت ببرد، به زندگی همسر و فرزندانش نیز شادی و ژرفایی بیشتر می‌بخشد و، در سطحی گسترده‌تر، می‌تواند در جهان نیز تأثیری مثبت و سازنده باقی بگذارد.

من با دقت و در بلندمدت درباره‌ی گفته‌های او اندیشیدم. من اکنون به‌راستی انسانی موفق هستم که کمابیش به همه‌ی خواسته‌هایم رسیده‌ام. اگر شما نیز در حال خواندن چنین کتابی هستید؛ پس، این احتمال وجود دارد که شما هم در گروه انسان‌های موفق قرار داشته باشید. ما، انسان‌های موفق، اغلب باور نداریم که در حالت رنجوری هستیم؛ این‌طور نیست؟ باور ما این‌گونه است: "ما هرگز در حالت رنجوری قرار نمی‌گیریم! ما فقط به تنش دچار می‌شویم!"

درحقیقت، حتی اگر همین دو سال قبل به من می‌گفتید که من در حالت رنجوری قرار دارم؛ بی‌تردید به شما می‌خندیدم. من همسری دلنشین و فرزندان افتخارآفرین دارم. به‌علاوه، از رهایی کامل مالی بهره‌مند هستم و هدفی ویژه دارم که در تک‌تک روزهای زندگی‌ام به من انگیزه می‌بخشد. به‌هرحال، من پی‌بردم، با وجود همه‌ی این نعمت‌های دوست‌داشتنی، اغلب به خودم اجازه می‌دادم تا در حالت رنجوری قرار بگیرم. برای نمونه؛ من اغلب دلسرد، عصبی، سراسیمه، نگران یا مضطرب می‌شدم. درابتدا حدس می‌زدم این احساسات من به‌راستی بخشی طبیعی از زندگی‌ام به‌شمار می‌آیند. حقیقت این است: من حتی خودم را متقاعد می‌کردم که به این احساسات نیاز دارم تا برای پیشروی کردن در زندگی‌ام انرژی بگیرم. به‌هرحال، بهتر است بدانید در این‌گونه موقعیت‌ها اغلب ذهنم فریبم می‌داد!

مسأله‌ی اصلی این است: مغز بشر به‌گونه‌ای طراحی و برنامه‌ریزی نشده است که به ما احساس شادی و کامروایی ببخشد. مغز

ما به گونه‌ای طراحی و برنامه‌ریزی شده است که به بقای ما اهمیت دهد. این اندام دومیلیون ساله همواره جویای این حقیقت است که چه کاستی‌ها و ضعف‌هایی وجود دارد و چه عواملی ممکن است به ما آسیب برساند تا ما بتوانیم در زمان مناسب گزینه‌ی جنگیدن یا گریختن را انتخاب کنیم. اگر من و شما اداره‌ی همه‌ی امور زندگی‌مان را به این نرم‌افزار قدیمی بquamحور واگذار کنیم؛ به معنای واقعی برای لذت‌بردن از زندگی‌مان چه فرصتی خواهیم داشت؟

یک ذهن مدیریت‌نشده به‌طور طبیعی برمبنای حالت بquamحور عمل می‌کند. چنین ذهنی همواره تهدیدهای احتمالی را برای سلامتی ما شناسایی و بزرگ‌نمایی می‌کند. در این صورت، ما با چنین پیامدی روبه‌رو می‌شویم: تنش و نگرانی در زندگی‌مان موج می‌زند. بسیاری از انسان‌ها به این شیوه زندگی می‌کنند زیرا انتخاب‌کردن چنین شیوه‌ای به تلاش، ایستایی و شکیبایی فراوان نیاز ندارد. چنین افرادی اغلب به شیوه‌ای ناخودآگاه، برمبنای عادت‌ها و چگونگی شرطی‌شدگی‌شان، تصمیم‌گیری می‌کنند و اسیر و فرمانبردار ذهنشان هستند. این افراد می‌پندارند که دلسردشدن، تنش‌داشتن، غمگین‌بودن و عصبی‌شدن، یا، به بیان دیگر، زندگی‌کردن در حالت رنجوری به‌راستی بخشی گریزناپذیر از زندگی محسوب می‌شود.

به هر حال، من از گفتن این حقیقت به شما خوشحال می‌شوم که به راستی مسیری دیگر نیز در زندگی وجود دارد. در این مسیر، شما می‌کوشید مدیریت اندیشه‌های خودتان را به عهده بگیرید. در این صورت، ذهنتان بر مبنای خواست شما عمل می‌کند و شیوه‌ای دیگر را بر نمی‌گزیند.

من چنین مسیری را انتخاب کردم. من قاطعانه تصمیم گرفتم دیگر در حیطه‌ی رنجوری قرار نگیرم. من تصمیم گرفتم همه‌ی توان و تلاشم را به کار ببرم تا ادامه‌ی زندگی‌ام را در حالت خوشی سپری کنم و به نمونه‌ای تبدیل شوم که دستیابی به آن در حیطه‌ی بشری به راستی شایسته و امکان‌پذیر است! در کل می‌توانم چنین بگویم: هیچ موضوعی در واقع بدتر و ناخوشایندتر از این نیست که مرد یا زنی در این دنیا از ثروت و امتیازهایی فراوان بهره‌مند باشند و در عین حال همواره برآشفته شوند و ناسپاسی کنند!

اوج شادمانی و نهایت رنجوری

در این مرحله، قبل از ادامه‌دادن به مطلب اصلی، بهتر است تفاوت میان این دو حالت احساسی و ذهنی را برای شما شفاف‌سازی کنم:

حالت خوشی. وقتی عشق، شادی، سپاس‌گزاری، احترام، خوشی، آسودگی، خلاقیت، انگیزه، علاقه‌مندی، رشد، کنجکاوی یا

قدرشناسی را احساس می‌کنید؛ در حالت خوشی قرار دارید. در این حالت شما به‌راستی می‌دانید چه اقدامی را انجام دهید و اغلب اقدام درست را انجام می‌دهید. در این حالت، دل و جان شما به‌معنای واقعی زنده و بانشاط است و بهترین‌های وجودتان از ژرفای درونتان به بیرون راه می‌یابد. در این حالت، هیچ رویدادی را به‌صورت یک مشکل احساس نمی‌کنید و به‌نظر می‌رسد همه‌ی امور زندگی‌تان به‌خوبی پیش می‌رود. در این حالت، ذره‌ای ترس یا ناامیدی را احساس نمی‌کنید. شما در این حالت با ماهیت واقعی و راستینتان هماهنگ هستید.

حالت رنجوری. وقتی تنش، نگرانی، ناکامی، خشم، افسردگی، زودرنجی، پریشان‌حالی، دلخوری یا ترسی شدید را احساس می‌کنید؛ در حالت رنجوری قرار دارید. همه‌ی ما طعم این احساسات منفی و بسیاری از احساسات منفی دیگر را چشیده‌ایم؛ حتی اگر همیشه مشتاق نباشیم چنین حقیقتی را بپذیریم! همان‌گونه که در گذشته مطرح کردم؛ عده‌ای بسیار از انسان‌های موفق ترجیح می‌دهند این‌گونه بیندیشند که وجودشان سرشار از ترس نیست بلکه سرشار از تنش است. به‌هرحال، واژه‌ی “تنش” فقط واژه‌ی انتخابی انسان‌های موفق به‌جای واژه‌ی “ترس” است! اگر من بگویم ریشه‌ی تنش‌تان را پیگیری کنم؛ بی‌تردید به یکی از ژرف‌ترین ترس‌های شما می‌رسم.

اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: چه عاملی تعیین می‌کند که شما در حالت خوشی یا رنجوری قرار دارید؟ شاید تصور کنید

چگونگی حالت شما به‌طور کلی بر مبنای موقعیت‌های بیرون از وجودتان تعیین می‌شود. اگر شما در ساحلی آرام استراحت می‌کنید و بستنی می‌خورید؛ بی‌تردید، به‌آسانی می‌توانید در حالت خوشی قرار بگیرید! البته، در دنیای واقعیت‌ها، حالت عاطفی و ذهنی شما پیامد نهایی این حقیقت است که تصمیم می‌گیرید اندیشه‌های خودتان را بر کدام بخش متمرکز کنید.

هم‌اکنون نمونه‌ای را از زندگی خودم برای شما بازگو می‌کنم. من، در گذشته، در یک دوره‌ی ۲۵ ساله، چندبار در سال با هواپیما به استرالیا سفر می‌کردم و دوباره به آمریکا بازمی‌گشتم. این روزها از این امتیاز ویژه بهره‌مند هستم که با هواپیمای شخصی خودم سفر کنم. چنین موقعیتی مانند این است که گویا من دفترکاری بزرگ دارم که با سرعت در آسمان پرواز می‌کند. نمی‌خواهم از خوب یا بدبودن این موضوع سخن بگویم؛ فقط می‌خواهم به‌طور کلی بگویم که دیگر نیازی نیست در طی پرواز از فضای شغلی‌ام جدا شوم! البته، من می‌توانم ترس و دلهره‌ای را آشکارا به‌یاد آورم که در گذشته در زمان سفر به استرالیا احساس می‌کردم و متعجب بودم چگونه می‌توانم، در طی ۱۴ ساعت پس از نشستن داخل هواپیما، به پیام‌ها و ایمیل‌هایم دسترسی نداشته باشم! کسب و کارم در این مدت چگونه بی‌حضور من یا سرپرستی‌ام ادامه می‌یافت؟

سپس، یک روز استثنایی، داخل یکی از هواپیماهای شرکت هواپیمایی کانتاس نشسته بودم تا به سیدنی سفر کنم که خلبان سرافرازانه اعلام کرد آن هواپیما به اینترنت بین‌المللی مجهز است. همه‌ی مسافران پیرامون من از شور و شوق بالا و پایین

می‌پریدند و دست می‌زدند! من در آن لحظه هرگز حتی نایستادم و شادمانه بالا و پایین نپریدم؛ اما باید اعتراف کنم که من نیز در ذهنم از خوشحالی دست می‌زدم. آیا می‌دانید؛ پس از ۱۵ دقیقه شادی زودگذر؛ چه اتفاقی افتاد؟ دسترسی ما به اینترنت قطع شد. ارتباط اینترنتی آن هواپیما تا پایان آن پرواز همچنان قطع بود و شاید هنوز هم، پس از گذشت سال‌ها، همچنان قطع باشد.

اکنون تصور می‌کنید مسافران چه واکنشی نشان دادند؟ همه‌ی ما آشفته و پریشان حال شده بودیم! ما، در یک لحظه، سرخوش و شادمان بودیم. در لحظه‌ی بعد، به سرنوشت هولناک خودمان دشنام می‌دادیم. نکته‌ی حیرت‌آور ماجرا این بود که چشم‌انداز ما به سرعت تغییر کرد. ما در ابتدا دسترسی داشتن به اینترنت را در هواپیما رویدادی معجزه‌آسا می‌پنداشتیم و پس از مدتی بهره‌مند بودن از آن به توقع و انتظار ما از آن شرکت هواپیمایی تبدیل شده بود! در پایان، ما فقط در این باره می‌اندیشیدیم که آن شرکت هواپیمایی به راستی حق طبیعی ما را برای دسترسی داشتن به اینترنت زیر پا گذاشته است. توجه داشته باشید که چنین حقی تا آن روز در کل وجود نداشت.

ما در لحظه‌ی خشمگین شدنمان بی‌درنگ فراموش کردیم از این موهبت ویژه بهره‌مند هستیم که می‌توانیم همچون یک پرنده در آسمان پرواز کنیم؛ در طی چند ساعت از این سوی دنیا به آن سوی آن برویم و در حال پرواز فیلم تماشا کنیم یا بخوابیم! آیا این موضوع به راستی عجیب نیست که ما چگونه به خودمان اجازه دادیم تا این اندازه خسته، دلزده و غمگین شویم؟ وقتی

نقشه‌های ما نقش‌برآب می‌شوند، وقتی ما به خواسته‌های خودمان نمی‌رسیم؛ به‌سرعت حالت خوشی و شادی‌مان را کنار می‌گذاریم و در حالت رنجوری فرو می‌رویم.

هر انسانی به‌راستی طعمی ویژه را، از درد و رنج، بیشتر می‌چشد. اکنون، قصد دارم چنین سؤالی را برای شما مطرح کنم: طعم دلخواه شما از درد و رنج چیست؟ شما اغلب عادت دارید در کدام احساس ضعیف‌کننده غرق شوید؟ آیا همواره غمگین هستید یا هرچه بیشتر به دلسردی، خشم، ناامیدی، افسوس به حال خود، حسادت و نگرانی دچار می‌شوید؟ جزییات ماجرا به‌معنای واقعی اهمیت ندارد زیرا همه‌ی این احساسات در واقع به گستره‌ی حالت رنجوری اختصاص می‌یابند. **به‌علاوه، همه‌ی این درد و رنج‌ها به‌معنای واقعی پیامد عملکرد یک ذهن مدیریت‌نشده هستند که سرسختانه مشکلات را جست‌وجو می‌کند!**

یک لحظه درباره‌ی رویدادی بیندیشید که به‌تازگی برای شما اتفاق افتاده و به درد یا رنجتان منجر شده است. زمانی را در نظر بگیرید که به احساس ناکامی، خشم، نگرانی یا آشفتگی دچار شده‌اید. هرگاه چنین احساساتی در وجودتان برانگیخته می‌شود؛ بدانید ذهن مدیریت‌نشده‌ی شما در یک یا تعدادی بیشتر از سه ساختار ویژه‌ی مربوط به برداشت کردن از رویدادها و موقعیت‌ها گرفتار شده است. شما، در این گونه موقعیت‌ها، آگاهانه یا ناخودآگاه دست‌کم بر یک علت از این سه علت رنجوری متمرکز هستید:

۱. **علت رنجوری شما "از دست دادن" است.** وقتی بر از دست دادن متمرکز می‌شوید؛ به گونه‌ای خودتان را متقاعد می‌کنید که مشکلی ویژه به از دست دادن یکی از داشته‌های ارزشمند شما در زندگی منجر شده است یا منجر خواهد شد. برای نمونه؛ تصور کنید با همسران اختلاف دارید و این موضوع سبب می‌شود احساس کنید عشق یا احترامتان را نزد او از دست داده‌اید. البته، همیشه هم نباید انسانی دیگر کاری را انجام دهد یا ندهد که به احساس از دست دادن شما بینجامد. احساس از دست دادن شما ممکن است به این دلیل باشد که خودتان کاری را انجام داده یا نداده‌اید. برای نمونه؛ ممکن است سهل‌انگاری کرده و فرصتی شغلی را از دست داده باشید. هرگاه ما توهم از دست دادن را باور کنیم؛ بی‌تردید رنج می‌بریم.

۲. **علت رنجوری شما "کم‌تر داشتن" است.** وقتی بر این اندیشه متمرکز هستید که ممکن است داشته‌های شما کمتر شود؛ بی‌تردید رنج می‌برید. برای نمونه؛ ممکن است متقاعد شوید، فقط به این دلیل که رویدادی ویژه اتفاق افتاده یا انسانی به شیوه‌ای ویژه رفتار کرده است، پس این احتمال وجود دارد که شادی، پول و موفقیت شما کمتر شود یا با دیگر پیامدهای رنج‌آور روبه‌رو شوید. بار دیگر می‌گویم کم‌تر شدن داشته‌هایتان ممکن است به این دلیل به وجود آید که خودتان یا دیگران کاری را انجام داده یا نداده باشید.

۳. **علت رنجوری شما "هرگز نداشتن" است.** وقتی بر این اندیشه متمرکز هستید یا انرژی شما با این باور از بین می‌رود که هرگز از

احساسات و خواسته‌هایی ارزشمند همچون عشق، شادی، احترام، ثروت و فرصت بهره‌مند نخواهید شد؛ خودتان را به رنج بردن محکوم می‌دانید. شما در این صورت هرگز شاد نخواهید شد. در این وضعیت، هرگز به انسانی شایسته تبدیل نمی‌شوید که خودتان می‌خواهید. این الگو یا ساختار برداشت کردن از رویدادها به‌راستی شما را به‌سوی درد و رنج پیش می‌برد. **این نکته را به یاد داشته باشید: ذهن ما همیشه می‌کوشد فریبمان دهد تا بر مبنای نگرش بقا محورمان رفتار کنیم! به این ترتیب، بهتر است هرگز واژه‌ی "هرگز" را در موقعیت‌های ویژه به کار نبرید!** برای نمونه؛ شاید باور دارید؛ به دلیل دچار شدن به بیماری یا آسیب دیدگی یا به دلیل کاری که برادرتان انجام داده یا سخنی که او بر زبان آورده است؛ هرگز نمی‌توانید در مسیر موفقیت پیشروی کنید. واژه‌ی "هرگز" را در این گونه موقعیت‌ها به کار نبرید.

این سه ساختار یا الگوی تمرکزی در واقع علت بسیاری از درد و رنج‌های ما را تشکیل می‌دهد. آیا می‌دانید نکته‌ی اصلی ماجرا چیست؟ این موضوع هرگز تفاوتی را در اصل ماجرا به وجود نمی‌آورد که مشکل شما به‌راستی مشکلی واقعی است یا فقط خودتان آن را در ذهنتان تصور کرده‌اید! همان احساسی در وجود ما برانگیخته می‌شود که بر آن متمرکز می‌شویم؛ فرقی نمی‌کند چه رویدادی به معنای واقعی اتفاق افتاده است. آیا تاکنون برای شما اتفاق افتاده است در این باره بیندیشید که یکی از دوستانان به‌راستی اقدامی نابخردانه و ناجوانمردانه را درباره‌ی شما انجام داده است؟ شما به شدت خشمگین، برآشفته و غمگین می‌شوید؛ اما در پایان پی می‌برید در این باره اشتباه کرده‌اید و به‌راستی حق آن شخص نبود که با این همه سرزنش و نکوهش شما روبه‌رو

شود! در میان درد و رنجتان؛ در آن هنگام که همه‌ی احساسات منفی درون سرتان به گردش و چرخش درمی‌آیند؛ واقعیت ماجرا چندان اهمیتی ندارد. در این گونه موقعیت‌ها، تمرکز شما احساساتتان را به وجود می‌آورد و احساساتتان نیز تجربه‌ی شما را می‌آفریند. باز هم به این حقیقت توجه کنید: شاید بهتر باشد نگویم همه‌ی درد و رنج ما، اما دست‌کم بخشی عمده از آن، با متمرکز شدن بر خودمان و نگران بودن در این باره به وجود می‌آید که ممکن است چه موهبت‌هایی را از دست بدهیم، کدام موهبت‌های زندگی مان کم‌تر خواهند شد یا از کدام موهبت‌ها هرگز بهره‌مند نخواهیم شد.

اکنون به خبرهای خوب توجه کنید: وقتی شما از این الگوها یا ساختارهای تمرکزی آگاهی می‌یابید؛ می‌توانید آن‌ها را به شیوه‌ای سازمان‌یافته تغییر دهید. به این ترتیب، خودتان را از این عادت‌های رنج‌آور رهایی می‌بخشید. چنین فرایندی با پی بردن به این حقیقت شروع می‌شود که باید به شیوه‌ای آگاهانه و سنجیده در این باره تصمیم بگیرید. شما می‌توانید در یکی از این دو حالت قرار داشته باشید: شما بر ذهنتان تسلط دارید و مدیریتش می‌کنید یا ذهنتان بر شما تسلط دارد و مدیریتتان می‌کند. راز بهره‌مند شدن از یک زندگی عالی و استثنایی این است که مسئولیت مدیریت کردن ذهنتان را به عهده بگیرید زیرا همین اقدام ویژه تعیین می‌کند شما در حالت رنجوری زندگی می‌کنید یا همواره در حالت خوشی و شادکامی به سر می‌برید.

در پایان، موضوع فقط به تأثیر تصمیم‌های شما مربوط است

زندگی ما بر مبنای موقعیت‌ها یا رویدادهای متفاوت آن ساخته نمی‌شود بلکه بر مبنای تصمیم‌های ما شکل می‌گیرد. من در این باره تردید ندارم: اگر شما درباره‌ی ۵ یا ۱۰ سال گذشته‌ی زندگی‌تان بیندیشید؛ می‌توانید یک یا دو تصمیمی را به یاد آورید که به راستی مسیر زندگی‌تان را تغییر داده است. شاید تصمیم شما در این باره بوده است که کجا به مدرسه بروید؛ چه حرفه‌ای را برگزینید یا چه کسی را برای عاشق شدن و ازدواج کردن انتخاب کنید. با بررسی کردن زندگی‌تان از این لحظه تا زمان انتخابی‌تان در گذشته؛ آیا می‌توانید مشاهده کنید، در صورت انتخاب کردن گزینه‌ای متفاوت، زندگی امروزتان تا چه اندازه با وضعیت کنونی‌اش تفاوت داشت؟ این تصمیم‌ها و بسیاری از تصمیم‌های دیگر شما به راستی مسیر زندگی‌تان را تعیین می‌کنند و ممکن است سرنوشتان را به کلی تغییر دهند.

به این ترتیب، کدام تصمیم در این لحظه بزرگ‌ترین تصمیمی به شمار می‌آید که شما می‌توانید آن را برای زندگی‌تان در نظر بگیرید؟ من در گذشته به شما گفته‌ام این موضوع به راستی اهمیتی بسیار دارد که تصمیم می‌گیرید زمانتان را با چه افرادی سپری کنید و تصمیم می‌گیرید به چه کسی عشق بورزید. در کل، دوست و شریک زندگی شما به شیوه‌ای تأثیرگذار نشان می‌دهد شما به چگونه انسانی تبدیل می‌شوید.

البته، نگرش من در دو سال گذشته به شدت تغییر کرده است. من پی برده‌ام مهم‌ترین تصمیم شما در زندگی‌تان به این موضوع

مربوط می‌شود: آیا برای شادبودن در هر موقعیتی از زندگی‌تان متعهد هستید؛ به گونه‌ای که برای شما تفاوتی نداشته باشد چه رویدادهایی در زندگی‌تان اتفاق می‌افتند؟

به بیان دیگر، آیا متعهد هستید، علاوه بر لذت بردن از زندگی‌تان در آن هنگام که اوضاع روبه‌راه است، بکوشید در موقعیت‌هایی نیز از زندگی‌تان لذت ببرید که همه‌ی رویدادها خلاف خواسته‌های شما پیش می‌روند؛ با گونه‌ای بی‌عدالتی و بی‌انصافی روبه‌رو می‌شوید؛ انسانی دیگر با شما بدرفتاری می‌کند؛ یکی از نعمت‌های دوست‌داشتنی زندگی‌تان یا یکی از عزیزانتان را از دست می‌دهید یا به نظر می‌رسد هیچ‌کس درکتان نمی‌کند و قدرت‌تان را نمی‌داند؟ ذهن بquamحور ما؛ در آن هنگام که خواسته‌ها، آرزوها یا اولویت‌های ما تأمین نمی‌شوند؛ همواره درد و رنج را برای ما به‌بار می‌آورد؛ مگر این که خودمان قاطعانه تصمیم بگیریم روند چنین درد و رنجی را متوقف کنیم. قرارگرفتن در حالت رنجوری به‌راستی سبب شده است بخشی عمده از زندگی ما هدر رود!

چنین تصمیمی ممکن است همه‌ی امور زندگی‌تان را تغییر دهد؛ پس، همین امروز در این زمینه اقدام کنید. البته، فقط گفتن این موضوع کافی نخواهد بود که شما دوست دارید چنین تغییری را به‌وجود آورید یا اولویت شما این است که در هر موقعیتی به‌معنای واقعی شاد و بانشاط باشید. شما باید مسؤولیت چنین تصمیمی را به‌معنای واقعی بپذیرید؛ کارهای لازم را برای اتفاق افتادن و به‌ثمر رسیدن آن در زندگی‌تان انجام دهید و هرگونه احتمال متوقف‌شدن فرایند اجرای آن را از بین ببرید. اگر

می‌خواهید همواره بر جزیره‌ی موفقیتان حکمرانی کنید؛ قایق‌های خودتان را بسوزانید! شما باید تصمیم بگیرید مسئولیت کامل حالت ذهنی و وضعیت این زندگی‌تان را بپذیرید.

شما باید همین امروز به معنای واقعی در این زمینه متعهد شوید و چنین بگویید: ”من هرگونه درد و رنج را رها می‌کنم. من قصد دارم تا حد امکان به کامل‌ترین و بهینه‌ترین شیوه‌ی ممکن زندگی کنم و از لحظه‌لحظه‌ی زندگی‌ام، حتی لحظه‌های ناخوشایند و دشوار آن، بهره‌ی کافی ببرم زیرا زندگی کوتاه‌تر از آن است که بخواهیم آن را با درد و رنج سپری کنیم.“

از گودزیلا دوری کنید!

شیوه‌هایی متفاوت و فراوان وجود دارد که شما می‌توانید برای مدیریت کردن ذهنتان از آن‌ها استفاده کنید و به حال خوش برسید. این موضوع به‌راستی موضوعی مهم است؛ به‌گونه‌ای که من قصد دارم برنامه‌ریزی کنم تا کتابی کامل را در این باره بنویسم. البته، شما مجبور نیستید تا آن زمان منتظر بمانید و سپس بکوشید سفر تغییرآفرینتان را شروع کنید. شما هم‌اکنون می‌توانید تصمیم بگیرید دیگر به گونه‌ای از زندگی راضی نشوید که احساس کردن و آزمودن آن را کم‌تر از شایستگی خودتان می‌دانید. شما برای آفرینش تغییری پایا در زندگی‌تان فقط باید در ژرفای دل و جانتان متعهد شوید هر لحظه نعمتی را در زندگی‌تان بیابید که بابت آن از خداوند سپاس‌گزار هستید. سپس، ثروتی واقعی را از جریان مداوم شادی در زندگی‌تان احساس

خواهید کرد!

آیا هم‌اکنون آماده هستید تا در زمینه‌ی این تصمیم جسورانه و بی‌نظیرتان به نتیجه برسید و اقدام کنید؟ اگر آماده هستید؛ من می‌کوشم با مطرح کردن دو شیوه‌ی ساده در این زمینه به شما خدمت کنم. من این دو شیوه را برای ماندن در مسیر حال خوش به‌راستی مفید و مؤثر یافته‌ام.

نخستین شیوه را "قانون ۹۰ ثانیه‌ای" می‌نامم. من؛ هرگاه حالت رنجوری‌ام شروع می‌شود؛ ۹۰ ثانیه به خودم فرصت می‌دهم تا بتوانم به زندگی کردن در حالت خوشی بازگردم. چنین شیوه‌ای به‌راستی خوب و مناسب به نظر می‌رسد؛ این طور نیست؟ اکنون چنین سؤالی مطرح می‌شود: چگونه می‌توانید چنین کاری را به معنای واقعی انجام دهید؟

فرض می‌کنیم من با یکی از کارکنان یکی از شرکت‌هایم به شدت بحث و جدل می‌کنم و پی می‌برم او اشتباهی انجام داده است که ممکن است مجموعه‌ای از مشکلات را برای شرکت به‌بار آورد. مغز من به‌طور طبیعی در حالت کشف و شناسایی خطر قرار می‌گیرد؛ فعالیت آن نرم‌افزار قدیمی بقامحور شروع می‌شود و من با اندیشه‌هایی در این باره بمباران می‌شوم که من و اعضای گروه‌م در نتیجه‌ی این اشتباه ممکن است به درد و رنج دچار شویم. من در گذشته به‌آسانی در چرخه‌ی نگرانی، ناکامی یا خشم قرار می‌گرفتم و به درد و رنجی ذهنی دچار می‌شدم!

اما هم‌اکنون قصد دارم توضیح دهم این روزها در چنین موقعیت‌هایی چگونه رفتار می‌کنم. من؛ به محض این که احساس کنم میزان فشار و تنش در بدنم افزایش می‌یابد؛ اقدام خودم را شروع می‌کنم. اقدام من نیز به معنای واقعی ساده است. من آهسته نفس می‌کشم و به تدریج از سرعت امورم می‌کاهم. من از موقعیت فاصله می‌گیرم و پرهیز کردن از همه‌ی آن اندیشه‌های پرتنش را شروع می‌کنم که مغزم همواره آن‌ها را تولید می‌کند.

به وجود آمدن این اندیشه‌ها طبیعی است؛ اما آن‌ها فقط اندیشه هستند. وقتی شما از سرعت زندگی‌تان می‌کاهید و به آرامش می‌رسید؛ پی می‌برید مجبور نیستید این اندیشه‌ها را باور کنید یا آن‌ها را به نشانه‌های شخصیتی خودتان تبدیل کنید. شما می‌توانید یک گام به عقب بردارید و با خودتان چنین بگویید: ”وای! نگاه کن که آن اندیشه‌ی پریشان‌کننده می‌گذرد! به این ترتیب، ذهن آشفته‌ام نیز دوباره سامان می‌یابد!“ چرا انجام دادن چنین اقدامی به‌راستی مفید و مؤثر است؟ زیرا مشکل اصلی در واقع به وجود آمدن اندیشه‌هایی منفی، ویرانگر و محدودکننده نیست. چنین اندیشه‌هایی به ذهن همه‌ی انسان‌ها خطور می‌کنند! در واقع عادت به باور کردن این اندیشه‌ها برای ما زیان‌بار و آسیب‌رسان خواهد بود. برای نمونه؛ آیا تاکنون پی برده‌اید که به شدت از کسی عصبانی هستید؟ به گونه‌ای که درباره‌اش این گونه اندیشیده باشید: ”من به معنای واقعی می‌خواهم این شخص را خفه کنم!“ من حدس می‌زنم شما به معنای واقعی چنین کاری را انجام نداده‌اید. چرا؟ زیرا چنین اندیشه‌ای را در کل باور ندارید. دست کم، من امیدوار هستم که این گونه باشد!

وقتی خودم را از این اندیشه‌های ناخواسته جدا می‌کنم؛ می‌کوشم ذهنم را بر یافتن موهبتی متمرکز کنم که بابت آن از خداوند سپاس‌گزار هستم. مغز بقامحور ما همیشه ضعف‌ها، کمبودها و تهدیدها را جست‌وجو می‌کند؛ اما، همیشه و در همه حال، نعمتی هم در زندگی مان وجود دارد که می‌توانیم بابت آن قدرشناس و سپاس‌گزار باشیم. من همیشه چنین می‌گویم: **”اشتباه یا کاستی همیشه در دسترسمان وجود دارد..... اما خوبی و موهبت نیز همیشه به همین نسبت یا شاید بسیار بیشتر و در سطحی گسترده‌تر در دسترس ما وجود خواهد داشت!”** شاید چنین موهبتی فقط این حقیقت به‌ظاهر ساده باشد که من زنده و تندرست هستم و هنوز نفس می‌کشم! شاید چنین موهبتی به‌راستی این حقیقت باشد که شخص اشتباه‌کننده نیز یک انسان دوست‌داشتنی، سخت‌کوش و خوش‌نیت است. شاید چنین موهبتی به‌معنای واقعی این حقیقت باشد که من از رنج‌بردنم آگاهی دارم و می‌توانم آن را بی‌درنگ رها و متوقف کنم.

فرقی نمی‌کند بابت چه موضوعی قدردان و سپاس‌گزار هستید. نکته‌ی مهم این است: با تغییردادن کانون تمرکزتان به‌سوی سپاس‌گزاری و قدرشناسی؛ از سرعت عملکرد ساختار بقامحورتان می‌کاهید. عشق، شادی و بخشنندگی، همه و همه، همین دگرگونی مثبت و سازنده را به‌وجود می‌آورند. تغییردادن کانون تمرکزتان در واقع فضایی را می‌آفریند تا روح و جانتان به بازی وارد شود. به‌این‌ترتیب، شما داخل زندان سرتان محبوس و درگیر نمی‌مانید. اگر همواره بکوشید به‌شیوه‌ای منظم چنین اقدامی را انجام دهید؛ به‌معنای واقعی می‌توانید دستگاه عصبی‌تان را دوباره برنامه‌ریزی کنید و ذهنتان را پرورش دهید تا در هر موقعیتی

فقط و فقط خوبی و زیبایی را ببیند. به این ترتیب، تجربه‌ی شما از زندگی به‌راستی تجربه‌ای سرشار از شادی ناب و سپاس‌گزاری خالصانه خواهد بود.

آیا می‌دانید کدام نکته‌ی معجزه‌آسا در این زمینه وجود دارد؟ شما، قبل از آن که خودتان پی ببرید، به احساس‌رهایی می‌رسید. شما حالت رنجوری را کنار می‌گذارید و خندیدن به اموری را شروع می‌کنید که در گذشته برای‌تان رنج‌آور و آزاردهنده به‌نظر می‌رسیدند. این ویژگی شما سبب می‌شود از یک زندگی شادمانه‌تر و از روابطی سالم‌تر و سازنده‌تر بهره‌مند شوید. به‌علاوه، این ویژگی کمکتان می‌کند تا شفاف‌تر بیندیشید و هوشمندانه‌تر تصمیم بگیرید. درکل، وقتی وجودتان از تنش، خشم، غم یا ترس، آکنده است؛ به احتمال بسیار زیاد نمی‌توانید بهترین راه‌حل‌ها را بیابید. وقتی در گستره‌ی حال خوش قرار دارید؛ پاسخ‌ها اغلب آسان‌تر در دست‌رستان قرار می‌گیرند. چنین موقعیتی مانند این است که رادیو را روی موج مناسب تنظیم کنید؛ به این ترتیب، همه‌ی پارازیت‌ها از بین می‌روند و شما می‌توانید صدای موسیقی دلخواه‌تان را بلند و شفاف بشنوید.

وقتی من برای نخستین‌بار به‌کارگیری این شیوه را شروع کردم؛ باید آن را قانون چهارساعته یا قانون چهارروزه می‌نامیدم زیرا گاهی متوقف‌کردن حالت رنجوری‌ام و بازیابی آرامش و تعادل به‌راستی مدت‌ها طول می‌کشید! به‌هرحال، این مهارت نیز در این زمینه به مهارت‌های دیگر شباهت دارد: هرچه بیشتر آن را به‌کار ببرید؛ بیشتر و بیشتر در به‌کارگیری آن تسلط می‌یابید. من پی

بردم این موضوع به راستی مؤثر است: به جای این که اجازه دهم آن اندیشه‌های منفی بیش از ۹۰ ثانیه در ذهنم پرسه بزنند؛ باید هرچه سریع‌تر اقدام را برای قرار گرفتن در گستره‌ی حال خوش شروع می‌کردم. چرا؟ زیرا بهترین زمان برای نابود کردن هر هیولایی در واقع زمانی است که آن هیولا هنوز کوچک است. شما نباید منتظر بمانید تا اندیشه‌ی منفی‌تان به یک گودزیلا تبدیل شود و کل شهر وجودتان را ویران کند!

من هنوز هم در این زمینه عملکردی کامل و تمام‌عیار ندارم و در بعضی موقعیت‌ها در چرخه‌ی عادت‌های زیان‌بار قدیمی‌ام قرار می‌گیرم. البته، این قانون ۹۰ ثانیه‌ای را بارها و بارها استفاده کرده‌ام؛ به گونه‌ای که تمرین کردن آن از یک برنامه‌ی منظم روزانه برایم به یک عادت تبدیل شده است. این روش به خودی خود سبب شده است من به شیوه‌ای حیرت‌آور از احساساتی ویرانگر رهایی یابم که شادی و آرامش‌خاطر را به یغما می‌بردند. این احساسات و عواطف هنوز هم در وجودم پدیدار می‌شوند؛ اما به سرعت از بین می‌روند زیرا شالوده‌ی آن‌ها با نیروی قدرشناسی و شادکامی در هم می‌شکند. در نتیجه، زندگی من در مقایسه با گذشته بسیار زیباتر شده است!

به علاوه، شما پی می‌برید؛ وقتی در دام اندیشه‌هایی منفی برمبنای ازدست‌دادن، کم‌ترداشتن و هرگز نداشتن، اسیر نیستید؛ برای خدمت‌رسانی به عزیزانتان هرچه بیشتر در دسترسشان خواهید بود. وقتی شما در گستره‌ی حال خوش قرار دارید؛ می‌توانید

بیشتر و بیشتر به عزیزانتان خدمت کنید.

اکنون بهتر است به حقیقتی بنیادین توجه داشته باشید: شادی و شادکامی دارای تأثیری بی‌مانند است. شادی و شادکامی به‌راستی مزیتی را به زندگی شما می‌افزاید. شادی و شادکامی برای روابط شما، کسب و کارتان، وضعیت سلامتی‌تان و بسیاری دیگر از امور زندگی‌تان، گونه‌ای مزیت استثنایی به‌شمار می‌آید. زندگی کردن در گستره‌ی حال خوش، در هر موقعیت و حالتی، به‌راستی رهایی نهایی و موهبتی بنیادین را برای شما به‌ارمغان می‌آورد که می‌توانید آن‌ها را به عزیزانتان هدیه کنید. در این صورت، از فراوانی همه‌جانبه و فراوانی شادی و شادکامی در زندگی‌تان بهره‌مند خواهید شد و ثروت واقعی در واقع همین است.

به خبری بهتر در این زمینه توجه کنید: شما می‌توانید هم‌اکنون از این فراوانی بهره‌مند شوید و نیازی نیست منتظر بمانید تا مبلغی معین را در زندگی‌تان به‌دست آورید! به‌علاوه، تصمیم‌گیری در این باره فقط و فقط به‌عهده‌ی خودتان خواهد بود! شما به‌تنهایی می‌توانید این اندازه از شادی و نشاط را به خودتان هدیه کنید.

قلبتان را از غل و زنجیر آزاد کنید:

تأثیر هماهنگی!

”بهترین اقدام ممکن برای تسلط یافتن بر ترس این است که خودتان را در احساس ناب سپاس گزاری غوطه ور کنید.“

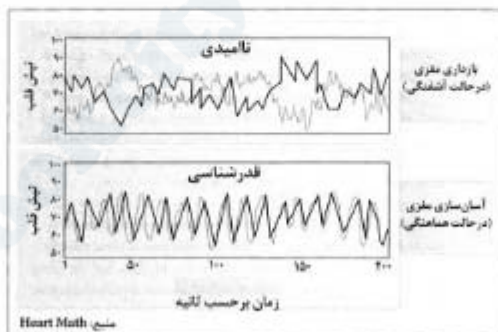
سر جان تمپلتون

دومین شیوه‌ای که می‌خواهم برای شما مطرح کنم در واقع مراقبه‌ای ساده و ۲ دقیقه‌ای بر مبنای سپاس‌گزاری خواهد بود. من این مراقبه را در طی سال گذشته به ده‌ها هزار تن از شرکت‌کنندگان در همایش‌هایم آموزش داده‌ام. من نسخه‌ی صوتی این مراقبه را آماده کرده و آن را در وبگاه www.unshakeable.com در دست‌رستان قرار داده‌ام. در نتیجه، شما می‌توانید با چشمان بسته به این نسخه‌ی صوتی گوش کنید.

البته، در ادامه‌ی مطلب نیز نسخه‌ی نوشتاری این مراقبه را در اختیارتان قرار می‌دهم. هر یک از ما اطلاعات لازم، ضروری و دلخواه‌مان را به شیوه‌هایی متفاوت می‌آموزیم. به این ترتیب، شاید شما ترجیح می‌دهید این مطلب را با دقت بخوانید؛ درکی کلی از آن به دست آورید؛ و سپس این مراقبه‌ی کوتاه را به صورت شخصی با به کارگیری حافظه‌ی خودتان انجام دهید، بی آن‌که از نسخه‌ی صوتی آن استفاده کنید. من پی برده‌ام، یک بار خواندن اصول کلی این مراقبه از قبل، برای فهمیدن فرایند کلی پیشروی آن به راستی اهمیت دارد؛ اما گوش کردن به آن بسیار آسان‌تر است زیرا به این ترتیب می‌توانید خارج از گستره‌ی ذهنتان

باقی بمانید و اقدامتان را از قلبتان شروع کنید. به هر حال، من امیدوار هستم شما پی ببرید که این شیوه به راستی شیوه‌ای تأثیرگذار برای هماهنگ‌سازی ذهن و قلبتان به شمار می‌آید و شما را به سرعت به گستره‌ی حال خوش می‌برد.

در ابتدا بهتر است توضیحی مختصر و سریع را درباره‌ی شالوده‌ی علمی مربوط به این مراقبه مطرح کنم. اگر شما به بیمارستان بیایید و ما بکشیم شما را به دستگاه الکتروانسفالوگراف و الکتروکاردیوگراف متصل کنیم؛ می‌توانیم نوار مغزی و قلبی شما را به دست آوریم و ارزیابی کنیم. وقتی وجود شما پرتنش است و از نظر ذهنی در حالتی رنجور قرار دارید؛ امواج مغزی و قلبی شما به راستی امواج نامنظم با خطوطی نوک‌تیز به نظر می‌رسند. به علاوه، در حالت کلی نیز مشاهده می‌شود که امواج مربوط به نواخت قلبی شما در کل با امواج مربوط به نواخت مغزی‌تان تفاوت دارد. به بیان دیگر، قلب و مغزتان با یکدیگر هماهنگ نیستند.



پژوهش‌های علمی نشان داده‌اند این تمرکز ژرف‌اندیشانه‌ی کوتاه‌مدت ممکن است امواج مغزی و قلبی شما را به‌شیوه‌ای حیرت‌آور تغییر دهد. نکته‌ی معجزه‌آسا این است که خطوط نوک‌تیز و گوشه‌دار موجود روی نوار مغزی و قلبی شما، پس از انجام‌دادن این مراقبه، هرچه بیشتر به حالت کمانی و منظم درمی‌آیند. به‌علاوه، خطوط مربوط به نوار مغزی و قلبی شما کمابیش مشابه خواهند شد. چرا؟ زیرا ذهن و قلبتان در این حالت به‌صورت اندام‌هایی هماهنگ در خدمت یک هستی یکپارچه عمل می‌کنند. وقتی شما در حالت شادمانی قرار دارید؛ به‌طور طبیعی چنین رویدادی اتفاق می‌افتد.

ساده‌ترین هدف از انجام‌دادن چنین مراقبه‌ای در واقع تغییردادن حالت احساسی شما خواهد بود. برای این منظور وجود شما از احساس قدرشناسی و سپاس‌گزاری لبریز می‌شود و شما می‌توانید چنین احساسی را برای حل‌کردن همه‌ی دشواری‌ها و هم‌آوردجویی‌هایی به‌کار ببرید که به درد و رنجتان می‌انجامند. چرا سپاس‌گزاری را برای این منظور انتخاب کردیم؟ زیرا شما نمی‌توانید به‌طور هم‌زمان سپاس‌گزار و خشمگین باشید. این احتمال وجود ندارد که وجود شما به‌طور هم‌زمان از احساس سپاس‌گزاری و ترس سرشار باشد. اگر می‌خواهید یک زندگی مصیبت‌بار و سرشار از تیره‌روزی داشته باشید؛ شیوه‌ای بهتر از این برای دستیابی به هدفتان وجود ندارد که بکوشید ذهنتان را فقط و فقط بر احساس خشم و ترس متمرکز کنید! از سوی دیگر، اگر می‌خواهید از یک زندگی شادمانه بهره‌مند باشید؛ هیچ شیوه‌ای، به‌اندازه‌ی متمرکزشدن بر سپاس‌گزاری، برای دستیابی به هدفتان مفید و مؤثر نخواهد بود!

در این مرحله، اگر آماده هستید تا چنین شیوه‌ای را بیازمایید؛ بهتر است ادامه‌ی مطلب را بخوانید. در این بخش می‌گویم که باید چه کارهایی را انجام دهید:

گام اول: در ابتدا، بخشی از زندگی‌تان را در نظر بگیرید که در آن بخش چند کار ناتمام دارید. برای نمونه؛ می‌توانید موضوعی را در نظر بگیرید که باید آن را در حیطه‌ی زندگی شغلی یا شخصی‌تان تغییر دهید یا حل کنید. شما می‌توانید موضوعی را در نظر بگیرید که در گذشته از رویارویی با آن پرهیز می‌کردید و از انجام‌دادنش طفره می‌رفتید زیرا پرداختن به آن سبب می‌شد غمگین، دلسرد یا نگران شوید. شاید بخواهید مشکلی شغلی یا کسب‌وکار شما را با یکی از اعضای خانواده‌ی عزیزتان را برای این منظور انتخاب کنید. بر مبنای رتبه‌ی صفر تا ده (به گونه‌ای که رتبه‌ی ۱۰ نشان‌دهنده‌ی غم‌انگیزترین حالت است؛) به موقعیت انتخابی خودتان چه رتبه‌ای می‌دهید؟ در حالت مطلوب بهتر است موضوعی را انتخاب کنید که رتبه‌ی غم‌انگیز بودن آن برای شما دست کم ۶ یا ۷ باشد. به این ترتیب، می‌توانید تأثیر این شیوه‌ی ساده را روی موقعیتان به خوبی احساس کنید.

گام دوم: در این مرحله، آن موقعیت را لحظه‌ای کنار بگذارید و هر دو دستتان را روی قلبتان قرار دهید. بکوشید تپش قلبتان را احساس کنید. از شما می‌خواهم چشمانتان را ببندید و هوا را با نفس عمیق خود به سوی قلبتان هدایت کنید. در حالی که عمل دم را انجام می‌دهید؛ احساس کنید که خون و اکسیژن در قلب شما به خوبی جریان می‌یابد. تأثیرگذاری و قدرت قلبتان را

احساس کنید. توانایی‌های قلبتان را بیابید. شما بابت کدام نعمت‌ها و موهبت‌های زندگی‌تان از خداوند سپاس‌گزار هستید که قلبتان به معنای واقعی شما را در مسیر به‌ثمررساندن آن‌ها، لذت‌بردن از آن‌ها، قدرشناسی کردن بابت آن‌ها یا بخشیدن آن‌ها، راهنمایی کرده است؟

گام سوم: درحالی که نفس عمیق می‌کشید؛ بابت بهره‌مندبودن از چنین قلبی از خداوند سپاس‌گزاری کنید. در ژرفای وجودتان احساس کنید که قلبتان به‌راستی موهبتی شگفت‌انگیز است. قلب شما در هر روز یک‌صد هزار بار می‌تپد و خون را کمابیش در میان ۱۰۰ هزار کیلومتر رگ‌های خونی شما به جریان می‌اندازد. شما هرگز مجبور نیستید به عملکرد قلبتان بیندیشید؛ اما قلب شما همیشه، حتی در زمان خوابیدن، به فعالیتش ادامه می‌دهد. قلبتان به‌راستی نعمتی بی‌مانند است؛ با این حال، شما برای به‌دست‌آوردنش ذره‌ای تلاش نکرده‌اید. چنین قلبی به شما هدیه شده است. آفریدگارتان چنان به شما عشق می‌ورزد که چنین نعمتی را به شما هدیه کرده است. به‌علاوه، تا زمانی که قلبتان در سینه‌ی شما می‌تپد؛ شما زنده می‌مانید. چه موهبت شگفت‌انگیزی؛ این‌طور نیست؟ هم‌اکنون بکوشید تأثیرگذاری چنین موهبتی را به معنای واقعی در زندگی‌تان احساس کنید.

گام چهارم: درحالی که می‌کوشید هوا را با نفس کشیدن‌تان به‌سوی قلبتان بفرستید و سپاس‌گزاری خالصانه را بابت بهره‌مندبودن از چنین قلبی احساس کنید؛ از شما می‌خواهم بکوشید از نظر جسمانی نیز تپش قلبتان را احساس کنید.

درحالی که چنین کاری را انجام می‌دهید؛ بکوشید به سه رویدادی از زندگی‌تان بیندیشید که بابت آن‌ها به معنای واقعی از خداوند سپاس‌گزار هستید. هر باریکی از این رویدادها را در نظر بگیرید. شما می‌توانید رویدادهایی شگرف و مهم یا رویدادهایی به ظاهر کوچک و کم‌اهمیت را در نظر بگیرید. شما می‌توانید رویدادهایی را مربوط به دوران کودکی‌تان برای این منظور انتخاب کنید یا رویدادهایی را در نظر بگیرید که همین هفته‌ی گذشته یا حتی امروز برای‌تان اتفاق افتاده‌اند.

گام پنجم: از شما می‌خواهم درباره‌ی نخستین رویداد انتخابی‌تان بیندیشید. هم‌اکنون به فضای آن وارد شوید؛ به گونه‌ای که گویا در آن موقعیت حضور دارید. در دل آن خاطره رخنه کنید و بکوشید دوباره در آن موقعیت زندگی کنید. پی ببرید که در آن لحظه‌ی سرشار از حس ناب سپاس‌گزاری چه می‌بینید. آن رویداد را احساس کنید؛ در آن نفس بکشید؛ آن را بپذیرید و بابت آن لحظه به معنای واقعی سپاس‌گزار باشید. وجودتان را از احساس ناب سپاس‌گزاری لبریز کنید زیرا؛ وقتی سپاس‌گزار هستید؛ ذره‌ای غم، رنجش و خشم در وجودتان باقی نخواهد ماند. شما نمی‌توانید به‌طور همزمان سپاس‌گزار و خشمگین باشید. شما نمی‌توانید به‌طور همزمان سپاس‌گزار و نگران باشید. اگر ما بکوشیم سپاس‌گزاری را گسترش دهیم؛ به‌راستی یک زندگی متفاوت خواهیم داشت.

اکنون درباره‌ی رویداد دوم بیندیشید. لحظه‌ای دیگر را در نظر بگیرید که می‌توانید بابت آن به معنای واقعی سپاس‌گزار باشید.

رویدادی را در نظر بگیرید که آن را یک هدیه‌ی ناب در زندگی‌تان می‌دانید. چنین رویدادی ممکن است همچون یک معجزه و نشانه‌ای از لطف و عشق بیکران خداوندی در زندگی‌تان به نظر برسد. بکوشید وجودتان را با احساس زیبایی و شادی برخاسته از آن موقعیت لبریز کنید. بکوشید وجودتان را از احساس ژرف سپاس‌گزاری برای قرارگرفتن در آن لحظه و موقعیت سرشار کنید. زمانی را دست‌کم حدود ۳۰ ثانیه، برای احساس کردن آن رویداد و قدرشناسی و سپاس‌گزاری بابت آن، در نظر بگیرید.

در مرحله‌ی بعد، از شما می‌خواهم درباره‌ی رویداد سوم بیندیشید که به‌راستی بابت آن از خداوند سپاس‌گزار هستید. فقط به اندیشیدن در این باره بسنده نکنید. در ذهنتان به آن موقعیت وارد شوید؛ به آن فضا قدم بگذارید و بکوشید به چگونگی احساسات در آن لحظه پی ببرید. بکوشید طعم آن احساس را بچشید. وجودتان را از احساس شادمانی، معجزه‌آسایی و سخاوتمندی موجود در آن موقعیت لبریز کنید.

گام ششم: اکنون از شما می‌خواهم درباره‌ی رویدادی دیگر بیندیشید؛ اما چنین رویدادی باید به‌صورت هم‌زمانی اتفاق افتاده باشد. شما نباید از قبل برای آن رویداد برنامه‌ریزی کرده باشید. البته، چنین رویدادی نیز باید همان شور و شادمانی رویدادهای قبلی را در وجودتان برانگیزد. برای نمونه؛ شاید این رویداد اتفاقی به دیدار شما با عشق زندگی‌تان یا دیدار با شخصی منجر شده است که تغییری مثبت و سازنده را در زندگی‌تان به وجود آورده یا در کل زندگی‌تان را پربارتر کرده است. شاید هم چنین رویدادی

برای شما به آفرینش یک فرصت شغلی جدید یا فرصتهایی جدید برای رشد کردن و دستیابی به شادمانی بیشتر منجر شده است. این همزمانی فقط برای شما و به نفع شما اتفاق می افتد. آیا چنین رویدادی فقط گونه ای همزمانی ساده است یا شما به راستی به سوی این مسیر راهنمایی می شوید؟

کتاب (nbookcity.com)

من یک باور بنیادین را در سر می‌پرورانم که اغلب مرا از حالت درد و رنج بیرون می‌کشد و به‌سوی یک زندگی سرشار از معنا و هدف پیش می‌برد. من، در ژرفای وجودم، باور دارم که زندگی همیشه به‌نفع ما پیش می‌رود و رویدادهای زندگی، چه سخت و چه آسان، هرگز به‌ضرر ما و علیه‌مان نخواهند بود! حتی رنج‌آورترین موقعیت‌های زندگی سبب می‌شوند رشد کنیم؛ دانشمان را گسترش دهیم؛ ژرف‌اندیش‌تر شویم یا بیشتر مراقب خودمان باشیم. من مطمئن هستم رویدادهایی در زندگی شما اتفاق افتاده‌اند که شما هرگز نمی‌خواهید اتفاق افتادن آن‌ها دوباره برای‌تان تکرار شود. با این حال، وقتی پنج یا ده سال بعد به همان رویدادها توجه می‌کنید؛ به هدف برتر و والاتر مربوط به اتفاق افتادن آن‌ها پی می‌برید. شما پی می‌برید در آن لحظه زندگی چگونه به‌معنای واقعی به‌نفع‌تان پیش رفته است. حتی لحظه‌های سرشار از درد و رنج نیز به انگیزه‌هایی شگرف برای رشد و پیشرفت تبدیل خواهند شد.

یک لحظه را به سپاس‌گزاری کردن از آفریدگاری اختصاص دهید که باور دارید این فرصت‌ها را به شما هدیه کرده است. وجودتان را از احساس سپاس‌گزاری نسبت به آفریدگارتان لبریز کنید. بکوشید هرچه بیشتر و به‌معنای واقعی به آفریدگار این جهان چندمیلیاردساله اعتماد کنید که همیشه؛ حتی در آن هنگام که احساس می‌کردید راه‌تان را گم کرده‌اید؛ به‌خوبی مراقب شما بوده است!

گام هفتم: اکنون، درحالی که نفس عمیق می کشید و این سپاس گزاری شگرف را احساس می کنید، از شما می خواهم همان موضوعی را به یاد آورید که غمگینتان می کرد و آن را در گام اول تعیین کردید. درحالی که در این حال خوش باقی می مانید و احساس می کنید وجودتان از احساس سپاس گزاری سرشار است؛ از شما می خواهم این سؤال ساده را برای خودتان مطرح کنید: "همه ی آنچه را باید درباره ی آن موقعیت به یاد آورم؛ همه ی آنچه را باید در این زمینه بر آن ها متمرکز شوم؛ همه ی آنچه را باید در این زمینه باور کنم؛ همه ی آنچه را باید در این زمینه انجام دهم..... چیست؟"

اندیشه های خودتان را پالایش نکنید و اجازه دهید این اندیشه ها آزادانه جریان یابند. نخستین اندیشه های صمیمانه و خالصانه ی شما اغلب درست ترین آن ها خواهند بود. درحالی که شما در این حال خوش باقی می مانید؛ دوباره چنین سؤالی را برای خودتان مطرح کنید: "همه ی آنچه را باید درباره ی آن موقعیت به یاد آورم؛ همه ی آنچه را باید در این زمینه بر آن ها متمرکز شوم؛ همه ی آنچه را باید در این زمینه باور کنم؛ همه ی آنچه را باید در این زمینه انجام دهم..... چیست؟"

قلب شما بی تردید پاسخ این سؤال را می داند؛ این طور نیست؟ بله، قلبتان پاسخ را می داند. به قلبتان اعتماد کنید. قلبتان می داند شما بهتر است چه کاری انجام دهید؟ نفس عمیق بکشید و بابت این پاسخ از خداوند سپاس گزاری کنید. وقتی ذهن و قلبتان با هم هماهنگ می شوند؛ به نیرویی تأثیرگذار و پر قدرت تبدیل خواهند شد. وقتی ذهن و قلبتان با یکدیگر هماهنگ

هستند؛ به راستی شکست‌ناپذیر خواهند بود.

همان‌گونه که در گذشته مطرح کردم؛ من این مراقبه را به ده‌ها هزار تن از انسان‌ها آموزش داده‌ام. در آموزش‌هایم؛ وقتی به این مرحله می‌رسم؛ از شرکت‌کنندگان می‌خواهم، در صورتی که می‌دانند بهتر است در موقعیت پرتنش و غم‌انگیز انتخابی‌شان چه اقدامی انجام دهند، دستشان را بالا ببرند. سپس، از آنان می‌خواهم چشمانشان را بکشایند و پیرامونشان را بنگرند تا پی ببرند چند تن از افراد دستشان را بالا برده‌اند. در بسیاری از موقعیت‌ها اغلب ۹۵ درصد از شرکت‌کنندگان در این مرحله دستشان را بالا می‌برند. البته، برای بهبودبخشیدن به بعضی موقعیت‌ها در زندگی باید به شیوه‌ای جدی‌تر و کارشناسانه‌تر اقدام کرد؛ اما من انجام‌دادن این مراقبه‌ی ساده‌ی ۲ دقیقه‌ای را به منزله‌ی یکی از شیوه‌های فراوانی در نظر می‌گیرم که می‌توانم آن را برای کمک کردن به دیگران به کار ببرم.

به هر حال، من به نکته‌ای کلی‌تر رسیده‌ام: من و شما می‌توانیم خودمان را در طی ۲ دقیقه از حالت رنجوری به حالت خوشی برسانیم. چگونه؟ با متمرکزشدن بر همه‌ی نعمت‌هایی که در زندگی‌مان از آن‌ها بهره‌مند هستیم و باید قدرشان را بدانیم. انجام‌دادن چنین کاری بسیار ساده و البته بسیار تأثیرگذار و ژرف است. سپاس‌گزاری، دل‌خوشی و عشق در واقع پادزهر رنجوری به‌شمار می‌آیند. موضوع در کل به تغییردادن کانون تمرکزتان مربوط می‌شود. شما باید از متمرکزشدن بر توهّم از دست‌دادن،

کم‌ترداشتن یا هرگز نداشتن، بهره‌یزید و هرچه بیشتر بر نیروی عشق، سپاس‌گزاری و قدرشناسی وجودتان بابت داشته‌های ارزشمندتان در زندگی متمرکز شوید!

همه‌ی اندیشه‌ها و احساسات منفی‌تان را در نظر بگیرید و آن‌ها را با احساس سپاس‌گزاری و قدرشناسی جایگزین کنید. در این صورت، کل زندگی شما در یک لحظه به‌شیوه‌ای مثبت و سازنده دگرگون می‌شود.

خواب و رؤیای شادمانی و پنداره‌ی امید

”دیروز فقط و فقط گونه‌ای خواب و رؤیاست؛

و فردا فقط یک پنداره است.

اما، اگر امروز را به‌خوبی و زیبایی زندگی کنی؛

هر دیروزی به خواب و رؤیایی سرشار از شادمانی،

و هر فردایی به پنداره‌ای سرشار از امید تبدیل می‌شود.“

کالیداس، نمایشنامه‌نویس و شاعر سانسکریت، قرن پنجم میلادی

می‌خواهم بدانید من نمی‌گویم که شما هرگز دوباره رنج نمی‌برید یا به تنش دچار نمی‌شوید. شما نیز، همچون من، می‌دانید

زندگی به راستی فراز و نشیب‌هایی فراوان دارد. فرقی نمی‌کند هر یک از ما تا چه اندازه هوشیار یا ثروتمند هستیم؛ در هر صورت، هیچ‌یک از ما در برابر رویدادهایی ناخوشایند همچون بیماری، رنج از دست دادن عزیزانمان یا بسیاری از دشواری‌های گوناگون زندگی، مصون و ایمن نخواهیم بود.

من نمی‌توانم رویدادهای احتمالی زندگی شما و خانواده‌ی عزیزتان را در آینده پیش‌بینی، انتخاب یا مدیریت کنم. من نمی‌توانم رویدادهای مربوط به بازارهای مالی را مهار و مدیریت کنم. برای نمونه؛ شاید بحرانی مالی اتفاق بیفتد که، در مقایسه با بحران‌های قبلی یا پیش‌بینی بسیاری از انسان‌ها، بسیار شدیدتر و طولانی‌تر باشد. ای‌کاش می‌توانستم در این زمینه اقدامی انجام دهم..... به هر حال، هیچ‌کس نمی‌تواند این رویدادها را تعیین، انتخاب و مدیریت کند. من فقط می‌توانم در این باره به شما اطمینان دهم: اگر تصمیم بگیرید بر ذهنتان تسلط یابید و آن را به خوبی مدیریت کنید؛ از نظر ذهنی آماده می‌شوید تا به همه‌ی دشواری‌های موجود در مسیرتان رسیدگی کنید و آن‌ها را به بهترین شیوه‌ی ممکن حل کنید.



بعضی انسان‌ها در زمینه‌ی رسیدگی کردن به فشار روانی پس‌آسیبی مهارت دارند؛ اما من سراسر زندگی‌ام را بر معجزه‌ی رشد و پیشرفت پس‌آسیبی متمرکز بوده‌ام. من درباره‌ی انسان‌هایی انعطاف‌پذیر مطالعه کرده‌ام که بدترین موقعیت‌ها را پشت‌سر گذاشته‌اند و باز هم می‌کوشند یک زندگی باشکوه و افتخارآفرین برای خودشان بیافرینند.

چند سال قبل، من با بانویی استثنایی به نام آلیس هرتس- سامر دیدار کردم. او یک پیانیست با استعداد است که در سال ۱۹۰۳ در چکسلواکی به دنیا آمد. آلیس و پسرش در طی جنگ جهانی دوم از شهر و دیار خود رانده و به اردوگاه کار اجباری فرستاده شدند. آلیس در اردوگاه مجبور بود همواره به اجراکردن تکنوازی پیانو بپردازد و وانمود کند که از اجراکردن برای نازی‌های اسیرکننده‌اش به‌راستی شادمان است. اگر او چنین کاری را انجام نمی‌داد؛ نازی‌ها پسرش را می‌کشتند. آلیس در آن روزهای دشوار روحیه‌اش را از دست نداد. داستان بی‌نظیر دوام‌آوردن او، به‌صورت زندگی‌نامه، در کتابی به نام **تکه‌ای از بهشت در جهنم**

چاپ شده است.

وقتی من با آلیس دیدار کردم؛ او بانویی ۱۰۸ ساله بود و در انگلستان زندگی می کرد. او به راستی دشواری ها و مصیبت هایی فراوان را تاب آورده بود؛ اما یکی از مثبت اندیش ترین و انگیزه بخش ترین انسان هایی به شمار می آمد که من تاکنون با آنان دیدار کرده ام. وجود آلیس از زندگی و نشاط سرشار بود. او به تنهایی زندگی می کرد و اصرار داشت که به صورت مستقل از خودش مراقبت کند. او هنوز هم هر روز پیانو می نواخت. مهم ترین و حیرت آورترین نکته برای من این بود که همه ی رویدادها برای آلیس زیبا به نظر می رسیدند.

این ماجرا تا چه اندازه حیرت آور به نظر می رسد؟ در واقع، چنین داستانی به ما یادآوری می کند انسان حتی در دل جهنم نیز می تواند از شادی و نشاط لبریز باشد. توصیف آلیس درباره ی روزگارش در اردوگاه کار اجباری به شدت بر ژرفای وجود من تأثیر گذاشت. آلیس به من گفت که هر لحظه از زندگی اش، حتی لحظه لحظه ی آن سال های دشوار، برای او همچون موهبت به نظر می رسد.

وقتی با انسان هایی این چنینی دیدار می کنید؛ هرگز آنان را فراموش نخواهید کرد زیرا آنان از گونه ای توانایی بی نظیر برای زندگی کردن به شیوه ای سرشار از احساس قدرشناسی، شگفتی و سپاس گذاری بهره مند هستند. این افراد؛ با وجود همه ی

دشواری‌ها و هم‌آوردجویی‌های زندگی‌شان؛ باز هم انرژی عشق و شادی را در فضای پیرامونشان می‌پراکنند. از سوی دیگر، انسان‌هایی نیز روی این کره‌ی خاکی زندگی می‌کنند که شما اغلب گرایش دارید یک سیلی محکم به آنان بزنید زیرا، حتی وقتی شیرقهوه‌ی لاته‌ی آنان به اندازه‌ی دلخواه‌شان داغ نیست، به سرعت خشمگین می‌شوند!

به این ترتیب، شما قصد دارید چه اقدامی انجام دهید؟ آیا می‌خواهید بکوشید همین امروز به پویش من برای آزمودن ثروت واقعی و ماندگار پیونددید و ذهنتان را پرورش دهید تا شادی را در تک‌تک لحظه‌های زندگی‌تان بیابید؟ این موضوع به انتخاب خودتان مربوط می‌شود که در حالت رنجوری زندگی کنید یا حالت خوشی را برای زندگی کردن برگزینید. شما می‌توانید به ناخدای شادی و شادمانی تبدیل شوید؛ ذهنتان را از احساس ژرف قدرشناسی لبریز کنید و در موقعیت‌های سخت و آسان بکوشید شاد و بانشاط باقی بمانید. مهم‌ترین نکته این است که شادی وجود شما در تک‌تک انسان‌های پیرامونتان تأثیر می‌گذارد.

اگر هم‌اکنون آماده هستید تا قایق‌های خودتان را بسوزانید و بر جزیره‌ی موفقیت‌تان حکمرانی کنید؛ به شما پیشنهاد می‌کنم، درباره‌ی تصمیمتان برای زندگی کردن در گستره‌ی حال خوش و دلایلتان در این باره، یادداشتی توضیحی بنویسید. سپس، این یادداشت خودتان را برای سه تن از افرادی بفرستید که به شدت به آنان احترام می‌گذارید. از این افراد بخواهید؛ هرگاه مشاهده کردند که شما به سوی حالت رنجوری رفتید؛ این موضوع را با ملایمت به شما یادآوری کنند.

وقتی تصمیمتان را می‌نویسید؛ در واقع به آن شکل واقعیت می‌بخشید. در عین حال، خودتان را به گونه‌ای نزد دیگران متعهد می‌کنید که کمکتان می‌کند در مسیر اصلی باقی بمانید. نکته‌ی بهتر ماجرا این است: شاید شما به افرادی انگیزه ببخشید که یادداشت توضیحی‌تان را دریافت کرده‌اند. ممکن است این افراد نیز بخواهند متعهد شوند در گستره‌ی حال خوش زندگی کنند.

هر انسانی به پنداره نیاز دارد. پنداره‌ی من بسیار ساده است. من قصد دارم هر روز و هر لحظه از زندگی‌ام را در گستره‌ی حال خوش بگذرانم و، هرگاه از این گستره خارج شدم، بی‌درنگ به خودم یادآوری کنم تا دوباره به مسیر اصلی‌ام بازگردم. این پنداره به من توانایی می‌بخشد تا زیبایی‌ها و خوشی‌هایی بیشتر را به زندگی انسان‌های دیگر و همه‌ی عزیزانم هدیه کنم. امیدوار هستم شما نیز در این مسیر با من همراه و همگام شوید. بهتر است این حقیقت را به شما بگویم: زندگی کردن در گستره‌ی حال خوش به‌راستی بزرگ‌ترین پاداش، سرمایه‌ی واقعی و گنج‌نهایی خواهد بود. دستیابی به چنین ثروتی به‌راستی؛ در مقایسه با میلیونر یا میلیارد شدن؛ موفقیتی بسیار کمیاب‌تر، ارزشمندتر و لذت‌بخش‌تر است. اگر بتوانید به‌خوبی بیاموزید چگونه ترن هوایی زندگی را سوار شوید و از همه‌ی فراز و نشیب‌هایش لذت ببرید؛ پس، شما به معنای واقعی انسانی سرسخت و تزلزل‌ناپذیر هستید.

راز زندگی کردن در بخشش و سخاوتمندی نهفته است

من این فصل را با صحبت کردن درباره‌ی ثروت واقعی شروع کردم. اکنون، درحالی‌که به پایان فصل می‌رسیم؛ فکر می‌کنید

ثروت واقعی به راستی چیست؟ شما چگونه می‌توانید آن را هر روز به معنای واقعی احساس کنید؟ وقتی من با سر جان تمپلتون، یکی از نخستین سرمایه‌گذاران بزرگ در سطح بین‌المللی که به یک میلیارد تبدیل شد، گفت‌وگو می‌کردم؛ از او پرسیدم: "راز دستیابی به ثروت چیست؟" او گفت: "تونی، تو این راز را به دیگران آموزش می‌دهی." من خندیدم و گفتم: "من مطالبی فراوان را آموزش می‌دهم. شما کدام مطلب را می‌گویید؟"

او، در حالی که لبخندی ژرف بر چهره‌اش نشسته بود، چنین پاسخ داد: "سپاس‌گزاری! خودت می‌دانی، تونی! هر دوی ما با افرادی دیدار کرده‌ایم که یک میلیارد دلار پول دارند و باز هم به احساس تیره‌روزی دچار هستند. در نتیجه، آنان به معنای واقعی انسان‌هایی فقیر و نیازمند به شمار می‌آیند. از سوی دیگر، هر دوی ما انسان‌هایی را می‌شناسیم که به ظاهر هیچ ثروتی ندارند؛ با این حال، بابت هر نفسشان در زندگی و همه‌ی داشته‌هایشان از خداوند سپاس‌گزار هستند. در نتیجه، این افراد، فراتر از هرگونه هم‌سنجی و مقایسه‌ای، به معنای واقعی ثروتمند هستند."

همه‌ی ما در ژرفای وجودمان می‌دانیم که پول به خودی خود سبب نمی‌شود به احساس توانگری برسیم. من اطمینان دارم که شما به این حقیقت پی برده‌اید: مهم‌ترین و شگرف‌ترین دارایی‌های ما هرگز به گستره‌ی مالی اختصاص ندارند. ارزشمندترین دارایی ما در واقع تک‌تک آن لحظه‌های سرشار از لطف و برکت خداوندی هستند که ما زیبایی و کمال نهفته در آن‌ها را قدر

می‌دانیم. ارزشمندترین دارایی ما در واقع همان لحظه‌هایی هستند که ما روحی جاودان و شکست‌ناپذیر را در وجودمان احساس می‌کنیم و به عصاره‌ی هستی‌مان پی می‌بریم. ارزشمندترین دارایی ما در واقع گرمی عاشقانه‌ی روابط ما با اعضای خانواده و دوستانمان است. ارزشمندترین دارایی ما به‌راستی یافتن کاری هدفمند و هماهنگ با خواست آفریدگارمان خواهد بود. ارزشمندترین دارایی ما در واقع توانایی ما برای آموختن، رشد کردن، بخشیدن و خدمت کردن است.

یکی از دارایی‌های ارزشمند من نیز شادی ناشی از کمک کردن به دیگران برای درهم‌شکستن محدودیت‌ها و موانعشان و تماشا کردن چهره‌ی شاد و پرشور آنان در آن لحظه است که به‌یاد می‌آورند به‌معنای واقعی چگونه انسانی هستند و می‌توانند به چه موفقیت‌هایی برسند. یکی از دارایی‌های ارزشمند من در واقع شور و اشتیاقم برای تماشا کردن انسان‌هایی است که صحنه‌ی زندگی‌شان از میدان مبارزه به عرصه‌ی جشن و شادمانی تبدیل می‌شود. یکی از دارایی‌های ارزشمند من به‌معنای واقعی این احساس معجزه‌آسا است که در حد توانم کوشیده‌ام تفاوتی مثبت و سازنده را هرچند اندک به‌وجود آورم و نقشی را هرچند کم‌رنگ در آگاه‌سازی یک انسان بی‌مانند و شگفتی‌آفرین بازی کنم. یکی از دارایی‌های ارزشمند من به‌راستی احساس سپاس‌گزاری و قدرشناسی در این باره است که کمابیش همه‌ی وظایف و مسؤولیت‌هایم، هم برای خودم و هم برای دیگران، مفید و مؤثر بوده‌اند. به‌علاوه، ژرف‌ترین درد و رنجم نیز اغلب به نکته‌ای زیبا و خوشایند منجر شده است. درحقیقت، هیچ موهبتی در زندگی شما شگرف‌تر و مهم‌تر از این موهبت نخواهد بود که معنا و هدف ارزشمند زندگی‌تان به‌راستی گستره‌ای را

فراتر از خودتان و زندگی شخصی‌تان شامل شود.

چنین موهبتی در واقع تغییردهنده‌ی نهایی و بنیادین بازی زندگی خواهد بود. بکوشید فرصتی را برای خدمت کردن به دیگران بیابید. بکوشید دلیل و انگیزه‌ای را بیابید که شور و اشتیاق‌تان را برمی‌انگیزد و گستره‌ای را فراتر از خودتان و زندگی شخصی‌تان شامل می‌شود. چنین اقدامی بی‌تردید به ثروتمندشدنتان می‌انجامد. هیچ عاملی، به‌اندازه‌ی کمک کردن به دیگران، در توانگرشدن ما تأثیر نخواهد داشت.

بسیاری از انسان‌ها اغلب می‌گویند؛ وقتی ثروتمند شوند؛ بخشی از ثروتشان را می‌بخشند. اما حقیقت چنین است: شما می‌توانید بخشش و سخاوت‌مندی‌تان را از زمانی شروع کنید که پولی بسیار اندک دارید. اگر انسانی ده‌سنت از یک‌دلار دارایی‌اش را نمی‌بخشد؛ پس، در آینده هرگز ۱۰۰۰۰۰ دلار از یک‌میلیون دلارش را نیز نخواهد بخشید! بخشش و سخاوت‌مندی‌تان را از همین لحظه و با داشته‌های کنونی‌تان شروع کنید. من می‌توانم به شما اطمینان ببخشم در این صورت چندی نمی‌گذرد که زندگی‌تان از برکتی فراتر از سطح تصور خودتان بهره‌مند خواهد شد! این تغییر روانشناختی از کمبود به فراوانی سبب می‌شود ثروتمند شوید. به‌علاوه، چنین اقدامی حس خوشایند رهایی را برای شما به‌ارمغان می‌آورد. شما، در فرایند آفرینش چنین تغییری، مغزتان را پرورش می‌دهید تا تشخیص دهد که همواره نعمت‌هایی بیشتر برای بخشیدن، سپاس‌گزاری کردن و عشق‌ورزیدن، در

دسترستان قرار دارد. این نکته را به یاد بسپارید: بخشش و سخاوت‌مندی شما فقط و فقط به پول و کالاهای مادی مربوط و محدود نمی‌شود. شما می‌توانید زمان، استعداد، عشق، همدردی و قلب مهربانتان را به دیگران هدیه کنید.

یکی از دعا‌های روزانه‌ی من این است: خداوند به زندگی همه‌ی انسان‌هایی خیر و برکت ببخشد که در آن روز با آنان دیدار می‌کنم. اگر شما نیز به کارگیری ابزارها و اصول این کتاب را در وجودتان نهادینه کنید؛ می‌توانید نعمت‌ها و موهبت‌هایی را فراتر از تصور خودتان به دست آورید و ببخشید. درحالی‌که این فراوانی بی‌مانند به‌سوی شما می‌آید و از سوی شما به دیگران انتقال می‌یابد؛ خیر و برکت خداوند را به‌راستی در زندگی‌تان احساس خواهید کرد و خودتان نیز هرچه بیشتر و بیشتر به خیر و برکت زندگی دیگران تبدیل خواهید شد. بهره‌مند شدن از ثروت واقعی به‌راستی چنین احساسی دارد.

من از شما ممنونم که این امتیاز ویژه را نصیبم کردید تا زمانی را به‌واسطه‌ی این کتاب با شما بگذرانم. من خالصانه امیدوار هستم مفاهیم این کتاب در مسیر سفرتان به‌سوی رهایی مالی برای شما بسیار مفید و مؤثر باشد. شاید من و شما روزی با یکدیگر دیدار کردیم و من از این امتیاز ویژه بهره‌مند شدم تا داستان شما را در این باره بشنوم که مطالب این کتاب چگونه کمکتان کرده است به فرایند آفرینش زندگی شایسته و دلخواه‌تان سرعت ببخشید.

از شما می‌خواهم؛ هرگاه به یادآوری‌کننده‌ای در این زمینه نیاز داشتید که به‌معنای واقعی چگونه انسانی هستید و می‌توانید از چه

دستاوردهایی بهره‌مند شوید؛ دوباره این صفحه‌ها را بخوانید. این نکته را به یاد بسپارید که شما فراتر از لحظه‌ای معین از زندگی‌تان هستید. شما فراتر از وضعیت مالی‌تان هستید. شما فراتر از تک‌تک موقعیت‌هایی دشوار هستید که ممکن است در زندگی با آن‌ها روبه‌رو شوید. شما به‌راستی روح، جان و عصاره‌ی زندگی هستید. شما به‌معنای واقعی انسانی سرسخت و تزلزل‌ناپذیر هستید. خداوند به شما برکت دهد!

تونی رایینز

پی‌نوشت

فهرست بازبینی شما برای موفقیت: گستره‌ی موفقیتتان را تقویت کنید

چگونه از دارایی‌های خودتان حفاظت کنید؛ میراثی را از خودتان باقی بگذارید و خودتان را در برابر ناشناخته‌ها بیمه کنید؟
"شکست‌ناپذیری در حالت دفاعی نهفته است."

سون تزو؛ برگرفته از کتاب هنر رزم

به شما تبریک می‌گویم که سفرتان را به‌پایان رساندید. من امیدوار هستم، پس از خواندن این کتاب، به‌راستی خودتان را برای دستیابی به رهایی مالی آماده‌تر، آگاه‌تر و مجهزتر احساس کنید. همان‌گونه که هم‌اکنون می‌دانید؛ سرسختی و تزلزل‌ناپذیری فقط و فقط به موضوع این کتاب مربوط و محدود نمی‌شود بلکه شیوه‌ای از زندگی کردن است که شاید در هر بخش از زندگی شما به‌وجود آید و گسترش یابد. سرسختی و تزلزل‌ناپذیری در نهایت به معنی دستیابی به احساس رهایی و آرامش خاطر است.

با این حال، چنین حقیقتی وجود دارد: هیچ‌یک از ما نمی‌توانیم آینده را به‌طور کامل پیش‌بینی، مهار یا مدیریت کنیم. بی‌شمار عوامل ناشناخته در این دنیا وجود دارند که ممکن است در زندگی شما پدیدار شوند و اجازه ندهند شما از ثروتی لذت ببرید که با سخت‌کوشی به‌دست آورده‌اید. در این باره بیندیشید:

اگر به دلیل از کار افتادگی یا مبتلا شدن به یک بیماری غیرمنتظره دیگر نتوانید کار کنید؛ چه اتفاقی می افتد؟
اگر مشکلی حقوقی برای شما به وجود آید، کارتان به دادگاه بکشد و تمام سرمایه‌ی زندگی‌تان در خطر قرار بگیرد؛ چه اتفاقی می افتد؟

اگر با واقعیت‌های تلخ و گزنده‌ی طلاق روبه‌رو شوید؛ برای پول و سرمایه‌ی زندگی‌تان چه اتفاقی می افتد؟
وقتی به شیوه‌ای گریزناپذیر و غافلگیرکننده از دنیا بروید؛ برای بازماندگان و ثروت شما چه اتفاقی می افتد؟
آیا به یاد می‌آورید ما در گذشته گفتیم که بازنده‌ها اغلب واکنش نشان می‌دهند و برنده‌ها اغلب پیش‌بینی می‌کنند؟
پیش‌بینی کردن به‌راستی ممکن است به شیوه‌ای بنیادین به توانمندسازی شما بینجامد. صفحه‌های پایانی این کتاب در واقع به پیش‌بینی کردن مربوط می‌شود. چنین پیش‌بینی‌هایی هم اموری را شامل می‌شوند که شما می‌دانید بی‌تردید اتفاق خواهند افتاد و هم اموری را شامل می‌شوند که شما همواره دعا می‌کنید هرگز اتفاق نیفتند. من به معنای واقعی می‌دانم برای شما چندان خوشایند نیست که بنشینید و برای رویدادهایی ناخوشایند یا امور مربوط به ازدنیارفتنتان برنامه‌ریزی کنید. به هر حال، وقتی شما همه‌ی توان و تلاشتان را در این زمینه به کار می‌برید و ثروت خودتان را ضدضربه می‌کنید؛ وجودتان از دل‌آسایی و آرامش‌خاطری شگرف بهره‌مند خواهد شد. هیچ عاملی به این اندازه به شما احساس تزلزل‌ناپذیری نمی‌بخشد که بدانید خودتان و عزیزانتان هرگز مجبور نیستید درباره‌ی رویدادهای به‌ظاهر آسیب‌رسان زندگی‌تان نگران باشید.

آیا به یاد می‌آورید ری دالیو بر این موضوع تأکید داشت که باید همواره برای رویارویی با رویدادهای غافلگیرکننده آماده بود؟ این بخش به شما کمک می‌کند تا هرچه بیشتر از این آمادگی بهره‌مند شوید. درست به همان دلایلی که باید به سبد سرمایه‌گذاری‌تان تنوع ببخشید؛ باید راهکارهای این پی‌نوشت را نیز به کار ببرید زیرا فهرست‌های بازبینی موجود در این بخش به‌راستی کمکتان می‌کنند برای رویارویی با همه‌ی ناشناخته‌هایی آماده شوید که ممکن است در گوشه‌ای در کمینتان باشند. به‌علاوه، شما به شیوه‌هایی بیشتر برای کاهش دادن مالیاتان پی می‌برید!

مدیریت کردن ثروت واقعی‌تان را به منزله‌ی بنیان‌نهادن ستون‌های مالی‌تان در زندگی شخصی در نظر بگیرید. سبد سرمایه‌گذاری‌تان باید در کانون توجه و تمرکزتان قرار داشته باشد؛ اما شما همچنین باید همه‌ی بخش‌های درونی و پیرامونی گستره‌ی مالی خودتان را تقویت کنید تا از تباه شدن و از بین رفتن سرمایه‌ی زندگی‌تان با مالیات‌های غیرضروری، دادخواهی‌های پرهزینه و غیره، جلوگیری کنید. در نهایت شما می‌خواهید بازماندگانتان، به محض ازدنیارفتن شما، بر مبنای خواست خودتان از دارایی‌های‌تان بهره‌مند شوند. شاید هم بتوانید میراثی تأثیرگذار و بشردوستانه را به خواست خودتان باقی بگذارید.

ما این پی‌نوشت را تا حد امکان چکیده‌وار مطرح می‌کنیم. این قسمت از کتاب حتی به صورت یک فصل جداگانه طراحی نشده است. این پی‌نوشت قرار است به صورت فهرست‌های بازبینی یا فهرست‌های راهنما در اختیارتان باشد. در حقیقت، چهار فهرست

جداگانه در این قسمت وجود دارد که شما با کمک وکیل یا مشاور مالی تان می‌توانید آن‌ها را درباره‌ی خودتان بررسی و بازبینی کنید. این فهرست‌ها به موضوع سلامتی، ثروت، بیمه و کارهای بشردوستانه اختصاص دارند.

”عزیزان من/ ما امروز این‌جا گرد هم جمع شده‌ایم تا

به موضوعی رسیدگی کنیم که زندگی نام دارد“

پرینس؛ برگرفته از ترانه‌ی ”بیایید دیوانگی کنیم“

در سال ۲۰۱۶، میلیون‌ها تن از انسان‌ها در سراسر جهان به دلیل ازدست‌دادن غافلگیرانه‌ی هنرمندی غمگین شدند که ما او را به‌نام پرینس می‌شناختیم. برمبنای گزارش روزنامه‌ی نیویورک‌تایمز، پرینس در ۵۷ سالگی و در حالی از دنیا رفت که هیچ وصیت‌نامه‌ای ننوشته بود. او هرگز برای دارایی‌هایش برنامه‌ریزی نکرده و گام‌های لازم را برای حفظ‌کردن دارایی‌هایش برنداشته بود. دارایی‌های او حدود ۳۰۰ میلیون دلار برآورد شد. به‌این‌ترتیب، به‌جای این‌که دارایی‌های او پس از مرگش در اختیار خانواده‌اش قرار بگیرد، در طی سال‌ها در اختیار دادگاه قرار می‌گیرد و دولت نیز فقط بیش از ۱۲۰ میلیون دلار از این دارایی یا ۴۰ درصد آن را تضمین می‌کند. همه‌ی این رویدادها به این دلیل اتفاق می‌افتند که پرینس برای دارایی‌هایش برنامه‌ریزی نکرده بود. شاید شما هفت‌بار جایزه‌ی گرمی را به‌دست نیاورده باشید؛ اما نکته‌ی آموزشی نهفته در این ماجرا بسیار آشکار به‌نظر می‌رسد. فرقی نمی‌کند این حقیقت را تشخیص بدهیم یا ندهیم؛ در هر صورت، اگر در برنامه‌ریزی کردن شکست بخوریم؛ در واقع

برای شکست خوردنمان برنامه‌ریزی می‌کنیم.

در این مرحله، فهرست‌های بازبینی را برای شما مطرح می‌کنیم. برای این که اطمینان یابم شما می‌توانید از اشتباهاتی رفتاری بپرهیزید که در گذشته به بسیاری از انسان‌ها آسیب رسانده‌اند؛ قصد دارم توپ را داخل زمین بازی دوستم، پیتز مَلوک، بیندازم. همان‌گونه که تاکنون پی برده‌اید؛ پیتز، بر مبنای گزارش نشریه‌ی بارونز و شبکه‌ی تلویزیونی سی‌ان‌بی‌سی، به‌راستی یکی از مشاوران برتر امریکا و یک وکیل شایسته برای برنامه‌ریزی جهت اموال و دارایی‌های ما به‌شمار می‌آید. او در صفحه‌های بعد از این کتاب می‌کوشد همان مطالبی را رایگان در اختیار شما قرار دهد که اغلب به مشتریان شرکتش پیشنهاد و توصیه می‌کند. به این ترتیب، بهتر است هرچه بیشتر از چنین فرصتی استفاده کنید. سپس، این کتاب را در جلسه‌ی خودتان با مشاور مالی‌تان به‌همراه داشته باشید و بکوشید با کمک مشاورتان به امور مالی‌تان نظم‌ی بیشتر ببخشید. بهتر است این اصول را به‌صورت کلی در نظر بگیرید و آن‌ها را با کمک مشاورتان بر مبنای موقعیت زندگی یا کشورتان تنظیم کنید.

انتقال دادن دارایی‌های‌تان یا حفظ کردن آن‌ها به شیوه‌ای بهینه با کمک پیتز مَلوک

شکیبا باشید! قبل از این که کتابتان را در این مرحله به‌دلیل یکی از بی‌شمار بهانه‌هایی کنار بگذارید که من آن‌ها را بارها و بارها شنیده‌ام؛ قصد دارم چند نمونه از آن‌ها را به شیوه‌ای شفاف مطرح و بررسی کنم:

”من به معنای واقعی خواستار دستیابی به ثروتی هنگفت نیستم؛ بنابراین، تنظیم کردن وصیت نامه برای من اهمیت و ضرورتی ندارد“

اگر چنین موضوعی برای شما اهمیت ندارد؛ پس، چرا کار می کنید؟ چرا سرمایه گذاری می کنید؟ چرا برای درآمدها و هزینه های خودتان برنامه ریزی و بودجه بندی می کنید؟ تردید ندارم که چنین موضوعی به راستی برای شما اهمیت دارد و شاید شما به این دلیل از انجام دادن چنین کاری طفره می روید که آن را گونه ای دردسر می پندارید. شما می توانید چنین اقدامی را به سرعت و با هزینه ای اندک انجام دهید. به علاوه، خانواده ی عزیزتان به طور طبیعی حق دارند از حمایت شما بهره مند شوند؛ این طور نیست؟

”من هنوز جوان هستم و این مطالب به من مربوط نمی شود“

اگر شما عزیزی همچون مادر، پدر، پدربزرگ، مادربزرگ، عمه، خاله، عمو یا دایی دارید که به آنان عشق می ورزید و اهمیت می دهید؛ پس، این مطالب به شما هم مربوط می شود. این موضوع به ویژه زمانی واقعیت می یابد که این افراد به راستی زمانی را جهت تنظیم کردن برنامه ای حمایتی برای خودشان و عزیزانشان اختصاص نداده باشند.

”من دارایی هایی فراوان دارم؛ بنابراین، انجام دادن چنین کاری به راستی برایم دردسر خواهد بود“

اگر فکر می کنید برنامه ریزی کردن برای دارایی های زندگی تان در این لحظه برای شما دردسر است؛ پس، تصور کنید، در صورت

از کارافتادگی یا درگذشتن شما، وضعیت عزیزانتان چگونه خواهد شد. من بسیار متأسفم که باید این مطلب را شفاف و صریح مطرح کنم؛ اما وظیفه‌ی خودم می‌دانم که بکوشم در این فرصت به شما تلنگر بزنم. اگر شما دارایی‌هایی ارزشمند دارید؛ پس، باید بی‌درنگ برای آن‌ها برنامه‌ریزی کنید! شما نباید لحظه‌ای از وقتتان را تلف کنید! هیچ‌یک از ما نمی‌دانیم چقدر از فرصت زندگی‌کردنمان روی این کره‌ی خاکی باقی مانده است. سهل‌انگاری کردن در این زمینه ممکن است پیامدهایی مصیبت‌بار داشته باشد.

“موقعیت شخصی من بسیار پیچیده است”

اگر فکر می‌کنید موقعیتتان بسیار پیچیده به نظر می‌رسد و در مسیر برنامه‌ریزی کردن برای دارایی‌های‌تان باید تصمیم‌هایی دشوار بگیرید؛ تصور کنید، در صورت درخواست دادن بازماندگانتان برای گواهی انحصار وراثت، چه اتفاقی می‌افتد. در چنین وضعیتی، دادگاه، با وجود همه‌ی مزیت‌ها و کارایی‌های برنامه‌های دولتی، به جای شما تصمیم می‌گیرد و خواست شما در این زمینه نادیده گرفته می‌شود.

“من حتی نمی‌دانم گواهی انحصار وراثت چیست. چرا باید به این موضوع اهمیت دهم و در این باره نگران باشم؟ من که در پایان می‌میرم!”

گواهی انحصار وراثت در واقع فرایندی است که دادگاه در طی آن اعتبار وصیت‌نامه را (در صورتی که وصیت‌نامه‌ای وجود داشته باشد) ارزیابی و تأیید می‌کند. به علاوه، دادگاه در این فرایند تعیین می‌کند که چه کسی بابت اجراکردن وصیت‌نامه مسؤول است. اگر وصیت‌نامه‌ای وجود نداشته باشد؛ دادگاه شخصی را به منزله‌ی مجری برمی‌گزیند تا به امور مربوط به گواهی انحصار وراثت رسیدگی کند.

بهتر است امورمان را به شخصی بسپاریم که او را می‌شناسیم؛ حتی اگر او را دوست نداشته باشیم.....
بهتر است بپذیریم ضرر و زیان طفره‌رفتن از برنامه‌ریزی کردن برای امور گریزناپذیر زندگی‌مان بسیار بیشتر از زمانی است که تصمیم می‌گیریم به موقع دردسر انجام‌دادن چنین کاری را قبول کنیم و بکوشیم با مشاور مالی یا وکیل‌مان در این باره گفت‌وگو کنیم. در چهار فهرست بازبینی که در ادامه‌ی مطلب مطرح می‌شوند؛ ما معیارهایی را در چهار زمینه‌ی مختلف تعیین می‌کنیم. اگر بیمار هستید؛ این معیارها برای شما سودمند خواهند بود. ما به موضوع برنامه‌ریزی کردن برای اموالتان یا تنظیم کردن وصیت‌نامه می‌پردازیم. ما شیوه‌هایی را مطرح می‌کنیم تا شما با به کارگیری آن‌ها بتوانید در زمان زنده‌بودنتان از دارایی‌های‌تان حفاظت کنید. در پایان نیز به این موضوع می‌پردازیم که چگونه میراثی ماندگار و سخاوتمندانه را در زمینه‌ی کارهای بشردوستانه از خودتان باقی بگذارید.

این فهرست‌ها به گونه‌ای طراحی شده‌اند که شما باید آن‌ها را با کمک مشاور انتخابی‌تان به کار بگیرید و برنامه‌ای را بر مبنای موقعیت خودتان طراحی و تنظیم کنید. اگر شما مشاور مالی، کارشناس مالیات، کارشناس بیمه یا وکیل ندارید یا اگر می‌خواهید از یک نظر کارشناسانه‌ی دیگر در این زمینه بهره‌مند شوید؛ بدانید ما در شرکت برنامه‌ریزی خلاق همه‌ی این خدمات را انجام می‌دهیم. اگر در این باره سؤالی دارید یا می‌خواهید از راهنمایی کارشناسان ما بهره‌مند شوید؛ می‌توانید به وسیله‌ی وبگاه www.getasecondopinion.com با ما ارتباط برقرار کنید.

فهرست بازبینی شماره‌ی ۱:

من مسؤولیت را به عهده می‌گیرم

“اگر من از کار افتاده شوم؛ به معنای واقعی اهمیت نمی‌دهم چه کسی درباره‌ی شیوه‌های درمانی و سلامتی‌ام تصمیم می‌گیرد. به علاوه، من اهمیت نمی‌دهم چه کسی در این وضعیت به امور مالی‌ام رسیدگی می‌کند. اگر قرار باشد کسی، به جای خودم، برای زندگی‌ام تصمیمی بگیرد؛ فکر می‌کنم دولت به‌راستی بهترین گزینه‌ی ممکن است تا همه‌ی این کارها را برای من انجام دهد.”

تاکنون کسی چنین جمله‌هایی را نگفته است

یکی از مشتریان من، در ۵۳ سالگی، با وجود این که به نظر می‌رسید از سلامتی کامل بهره‌مند است، ناگهان هوشیاری‌اش را از دست داد. خانواده‌اش کوشیدند او را به سرعت به بیمارستان برسانند. پس از معاینه مشخص شد که او تومور مغزی دارد. او هیچ وکالت‌نامه‌ای را تنظیم نکرده بود؛ بنابراین، همسرش نمی‌توانست به هیچ‌یک از حساب‌های او دسترسی داشته باشد و به امور مربوط به بهره‌مندشدن از مزایای از کارافتادگی‌اش رسیدگی کند. او مدتی پس از این ماجرا درگذشت و هرگز هوشیاری‌اش را دوباره به دست نیاورد. خانواده‌اش به زودی پی بردند او هیچ وصیت‌نامه‌ای تنظیم نکرده است. به این ترتیب، دارایی‌های او در فرایند انحصار وراثت قرار می‌گرفت.

سه اقدام مطرح شده در این فهرست بازبینی ممکن است به شما کمک کند با چند تصمیم‌گیری ساده بتوانید به خوبی به امور مهم زندگی‌تان رسیدگی کنید. کارهای مطرح شده چندان پیچیده نیستند. هر یک از وکلای کارآزموده و شایسته می‌توانند به سرعت به این امور رسیدگی کنند و تهیه کردن این اسناد و مدارک همیشه به نفع خانواده‌ی مشتریانم بوده است. در ادامه‌ی مطلب می‌خوانید که باید چه کارهایی را انجام دهید. با انجام دادن این کارها دست‌کم می‌توانید از خودتان و دارایی‌های‌تان مراقبت کنید.

وکالت‌نامه‌ی بلندمدت بابت مراقبت‌های پزشکی

اگر شما یا همسران ناگهان از کار افتاده شوید و دیگر نتوانید درباره‌ی امور مهم یا حتی روزمره‌ی زندگی‌تان تصمیم بگیرید؛ چه اتفاقی می‌افتد؟ در این‌گونه موقعیت‌ها، چه کسی باید درباره‌ی امور درمانی شما تصمیم بگیرد؟ شما باید هم‌اکنون، درست در زمانی که سالم و سر حال هستید و توانایی اندیشیدن دارید، در این باره بیندیشید. اگر همسران هنوز زنده و تندرست است؛ شاید بخواهید او را به منزله‌ی گزینه‌ی نخستان انتخاب کنید. قبل از تصمیم‌گیری کردن در این باره، بکوشید از حسن‌نیت شخص انتخابی خودتان مطمئن شوید. شما به کسی نیاز دارید که بتوانید در بلندمدت به او اعتماد کنید. چنین شخصی باید در سطحی گسترده اختیار داشته باشد و بتواند؛ از اجازه‌دادن برای جراحی شدن شما در محدوده‌ی انتخابی خودتان گرفته تا تغییر دادن پزشکتان یا انتقال دادن شما به یک بیمارستان یا مرکز درمانی دیگر؛ تصمیم‌گیری کند. این تصمیم‌ها به معنای واقعی پیامدهایی همچون مرگ یا زندگی دارند. هم‌اکنون در این باره تصمیمی هوشمندانه بگیرید؛ آن را بنویسید و به صورت رسمی تنظیم کنید.

وکالت‌نامه‌ی بلندمدت بابت امور مالی

شاید شما برای تصمیم‌گیری کردن درباره‌ی شیوه‌ی درمانی و مراقبت‌های پزشکی به اعضای خانواده‌ی عزیزتان اعتماد داشته باشید؛ اما اطمینان دارید مدیریت کردن امور مالی‌تان برای آنان دردسراًفرین می‌شود. درست همان‌گونه که شما به شخصی نیاز دارید تا در زمان از کار افتادگی به جای خودتان برای شیوه‌های درمانی و مراقبت‌های پزشکی‌تان تصمیم‌گیری کند؛ به شخصی دیگر نیز نیاز دارید تا بتوانید به او اعتماد کنید که امور مالی‌تان را به او بسپارید. امور مالی شما ممکن است کارهایی را همچون

پرداختن صورت حساب‌های معمول؛ حق امضاداشتن بابت اسناد و مدارک قانونی؛ و حتی بستن قرارداد با اشخاص حقیقی یا حقوقی از سوی شما؛ شامل شود.

اگر شما از کارافتاده شوید و چنین وکالت‌نامه‌ای را تنظیم نکرده باشید؛ همسر، بستگان و دوستانتان به دردسر دچار می‌شوند زیرا باید به دادگاه مراجعه کنند تا برای رسیدگی کردن به امور مالی شما اجازه‌نامه‌ی رسمی بگیرند.

هیچ انسانی نمی‌خواهد مجبور شود، در دل موقعیت‌های دشوار زندگی‌اش، در این چرخه‌ی پردردسر گرفتار شود. بکوشید هم‌اکنون به این موضوع رسیدگی کنید تا اطمینان یابید امور خودتان را به شخصی امین سپرده‌اید. به این ترتیب، اندکی از فشار روانی و تنش عزیزانتان در زمان بروز بحران می‌کاهید.

وصیت‌نامه‌ای برای زمان زنده‌بودن (گواهی برای پزشک یا مراکز درمانی)

اگر نمی‌خواهید اختیار تصمیم‌گیری درباره‌ی وضعیت سلامتی‌تان را در زمان از کارافتادگی به شخصی معین واگذار کنید؛ می‌توانید یک گواهی رسمی را در این زمینه تنظیم و درخواستتان را در آن مطرح کنید. شما به این وسیله می‌توانید به پزشکان اعلام کنید؛ در صورت ناتوانی خودتان برای برقراری ارتباط با آنان و مطرح کردن درخواستتان در موقعیتی اضطراری؛ ترجیح می‌دهید آنان کدام شیوه‌های درمانی را برای شما به کار بگیرند و از کدام شیوه‌ها بپرهیزند. چنین اقدامی نیز از تنش و نگرانی

عزیزانتان می‌کاهد زیرا خواسته‌های شما از قبل به‌شیوه‌ای شفاف در آن گواهی مطرح شده است.

فهرست بازبینی شماره‌ی ۲:

برنامه‌ریزی کردن برای دارایی‌ها

”بهترین موهبت‌های زندگی رایگان هستند/ اما شما می‌توانید آن‌ها را برای پرندگان و زنبورها نگه دارید/ اکنون به من پول بدهید (این است آنچه می‌خواهم).“

برت استرانگ: برگرفته از ترانه‌ی ”پول (این است آنچه می‌خواهم)“

وقتی بسیاری از انسان‌ها درباره‌ی برنامه‌ریزی کردن برای دارایی‌های‌شان می‌اندیشند؛ به‌سادگی به نوشتن یک وصیت‌نامه‌ی معمولی فکر می‌کنند. به‌هرحال، بهتر است بدانید برنامه‌ریزی کردن برای دارایی‌ها بسیار فراتر از این است که تعیین کنیم، پس از درگذشتن شما، چه کسی چه مقدار سهم می‌برد. کارهایی فراوان وجود دارد که شما همین امروز می‌توانید انجام دهید؛ به‌گونه‌ای که کمکتان می‌کند تا حد امکان درآمد مالیات‌پذیرتان را کاهش دهید و بر کارایی مالیاتی‌تان بیفزایید. در این قسمت، چهار اقدام بنیادین را مطرح می‌کنم.

تنظیم کردن وصیت‌نامه: نوشتن وصیت‌نامه در واقع نخستین گام در زمینه‌ی برنامه‌ریزی برای دارایی‌ها به‌شمار می‌آید و چهار

تصمیم بنیادین را شامل می‌شود. شما باید در این زمینه‌ها تصمیم‌گیری کنید:

چه افرادی از دارایی‌های شما نفع می‌برند؟ به بیان دیگر، چه کسی از چه مقدار دارایی شما سهم می‌برد؟

اگر شما فرزندی دارید که ممکن است سن او، هنگام درگذشتان، کمتر از ۱۸ سال باشد؛ چه کسی سرپرست یا قیم او خواهد شد؟ اگر چنین موضوعی را با جزییات کامل در وصیت‌نامه‌ی خودتان تعیین نکنید؛ دادگاه تعیین می‌کند که چه کسی باید مسئولیت فرزندان شما را به‌عهده بگیرد. بهتر است بار دیگر این حقیقت مهم را تکرار کنم: اگر خودتان در وصیت‌نامه‌ی رسمی‌تان سرپرستی را برای فرزندان کمتر از ۱۸ سالتان تعیین نکنید؛ دادگاه چنین شخصی را به‌جای شما تعیین خواهد کرد! آیا هم‌اکنون به این حقیقت بنیادین توجه دارید؟^{۲۱}

چه کسی اجراکننده‌ی وصیت‌نامه خواهد بود؟ چنین شخصی باید به‌معنای واقعی اطمینان‌یابد که درخواست‌های نوشته‌شده در وصیت‌نامه‌ی شما به‌معنای واقعی اجرا خواهند شد. به‌علاوه، اگر قرار است دارایی‌های شما در فرایند انحصار وراثت قرار بگیرند؛ این شخص باید تا حد امکان اقدام لازم را به‌نفع شما و در مسیر خواسته‌های شما انجام دهد.

آیا می‌خواهید دارایی‌های شما به‌صورت مستقیم در اختیار بازماندگانتان قرار بگیرند یا ترجیح می‌دهید آن‌ها را به وکیل امین بسپارید؟ برای نمونه؛ فرض می‌کنیم دارایی یک زن و شوهر هم‌اکنون ۴۰۰۰۰۰ دلار است که، در صورت درگذشتشان، به‌صورت

مساوی میان دو فرزند ۱۹ و ۲۰ ساله‌ی آنان تقسیم می‌شود. اگر هر دوی آنان همین امروز از دنیا بروند؛ هریک از فرزندان آنان در واقع چکی را به مبلغ ۲۰۰۰۰۰ دلار به دست می‌آورند. شما در ۱۹ یا ۲۰ سالگی خودتان با مبلغی ۲۰۰۰۰۰ دلاری چه کاری انجام داده‌اید؟ این والدین می‌توانند، به جای چنین کاری، اندکی دوران‌دیشی کنند و این مبلغ را به نماینده یا وکیلی امین بسپارند تا فرزندانشان در ۳۰ سالگی بتوانند اصل سرمایه و سود حاصل از سرمایه‌گذاری انجام‌شده را برای هزینه‌های تحصیلی و مراقبت‌های بهداشتی خود به دست آورند. در واقع فرزندان آنان در ۳۰ سالگی سهمشان را به صورت مساوی دریافت می‌کنند. والدین باید نام وکیل را در وصیت‌نامه‌ی خودشان مطرح کنند. این وکیل در واقع شخص یا شرکتی است که شما انتخابش می‌کنید تا پولتان را نگه دارد؛ آن را سرمایه‌گذاری کند و مبلغ کلی را در زمان تعیین‌شده در قرارداد به تناسب سهم هریک از بازمانده‌ها در میان آنان تقسیم کند.

انحصار وراثت چیست؟ چرا شما باید تا حد امکان از انجام‌شدن آن بپرهیزید؟

مهم‌ترین نکته در فرایند انحصار وراثت این است که مدتی طول می‌کشد تا طلبکاران شما بتوانند طلبشان را از بازماندگان‌تان دریافت کنند و مجری وصیت‌نامه یا گواهی انحصار وراثت نیز فرصت می‌یابد تا طلب‌های شما را گردآوری کند. فرایند انحصار وراثت در واقع پرداختن مالیات‌ها و بدهی‌های شخص درگذشته را شامل می‌شود و در پایان نیز دارایی‌های باقی‌مانده با سرپرستی دادگاه به تناسب سهم بازماندگان در میان آنان تقسیم خواهد شد. دیگر کاستی‌ها و معایب فرایند انحصار وراثت

چیست؟

دراختیارنبودن دارایی‌ها: بازماندگان شما، در طی فرایند انحصار وراثت، نمی‌توانند دارایی‌های‌تان را بفروشند. فقط مجری وصیت‌نامه یا گواهی انحصار وراثت شما می‌تواند دارایی‌های‌تان را با اجازه‌ی دادگاه بفروشد.

کتاب (nbookcity.com)

هدر رفتن زمان: فرایند انحصار وراثت، در بهترین حالت ممکن، حدود ۶ ماه زمان می برد؛ اما اغلب دست کم یک سال طول می کشد. البته؛ اگر اوضاع با اعتراض کردن به وصیت نامه، مشکلات مربوط به کسب و کار یا هر عامل غیر معمول دیگر، پیچیده شود؛ این فرایند ممکن است مدتی بیشتر طول بکشد.^{۲۲}

هزینه بر بودن: در بعضی ایالت های امریکا ممکن است هزینه های مربوط به انحصار وراثت به ده ها هزار یا حتی صدها هزار دلار برسد.

از بین رفتن حریم خصوصی افراد: گواهی انحصار وراثت به صورت عمومی منتشر می شود. به بیان دیگر، هر انسانی می تواند به این وسیله به امور مالی شخصی شما دسترسی داشته باشد. این موضوع برای بسیاری از انسان ها دلسرد کننده است که اطلاعات زندگی شخصی شان در معرض دید همگان قرار بگیرد. شاید شما فکر کنید هیچ کس به امور زندگی تان علاقه مند نیست؛ اما به هر حال عده ای از انسان ها روی این کره ی خاکی حضور دارند که به معنای واقعی می کوشند گواهی های انحصار وراثت را بررسی و پیگیری کنند. این افراد در واقع انسان هایی را جست و جو می کنند که ثروتی هنگفت را به ارث می برند. سپس، می کوشند شیوه هایی را برای بهره برداری کردن از آنان و به دست آوردن ثروتشان بیابند.

وکیل و قیم

بهتر است این توضیح چکیده‌وار را درباره‌ی وکیل یا قیم مطرح کنم: بسیاری از انسان‌ها اغلب می‌پندارند که وکیل داشتن فقط و فقط به افرادی همچون راکفلر و یک درصد انسان‌های اَبَر ثروتمند مربوط می‌شود یا موضوع قیم به زمانی مربوط است که شما می‌کوشید سرپرستی را برای فرزندان تعیین کنید تا، در صورت ازدنیارفتن زودهنگامتان، فرزندان زیر ۱۸ سال شما سرپرست و قیم داشته باشند. به هر حال، من باور دارم وکیل یا قیم در برنامه‌ریزی کردن برای دارایی‌ها به‌راستی نقشی پررنگ و تعیین‌کننده دارد. این موضوع به‌ویژه برای افرادی واقعیت می‌یابد که میزان دارایی‌شان از سطح متوسط بالاتر است. ضرورتی ندارد انتخاب کردن وکیل یا قیم به‌راستی کاری پیچیده و پرهزینه باشد!

یکی از مسؤولیت‌های مهم ما این است که اطمینان یابیم عزیزانمان از مزیت ثروتمان؛ هرچند اندک یا هنگفت؛ بهره‌مند می‌شوند و با قرارگرفتن دارایی‌هایمان در مسیر فرایندی حقوقی از سهم بازماندگانمان کاسته نمی‌شود. وکیل یا قیم به‌راستی چنین کاری را برای ما انجام می‌دهد. به خواندن کتاب ادامه دهید تا پی ببرید چگونه می‌توانید از مهارت این افراد استفاده کنید. البته، در ابتدا بهتر است به برنامه‌ریزی مالیاتی بپردازیم.

برنامه‌ریزی مالیاتی ایالتی: همان‌گونه که در فصل ششم مطرح کردیم؛ فرقی نمی‌کند شما چقدر پول به‌دست می‌آورید بلکه این نکته اهمیت دارد که چقدر از پولتان برای خودتان باقی می‌ماند. کارایی مالیاتی در زمان زنده‌بودنتان به‌راستی شاه‌کلید دستیابی

به رهایی مالی است؛ اما شما همچنین باید به مالیات‌هایی توجه داشته باشید که به امور پس از درگذشتان مربوط می‌شوند.

موضوع مالیات ایالتی برای بسیاری از انسان‌ها هرگز دغدغه‌ای جدی به‌شمار نمی‌آید. چرا؟ اداره‌ی کل مالیات‌های درون‌مرزی به شهروندان امریکایی اجازه می‌دهد، در سراسر زندگی‌شان یا در زمان درگذشتشان، مبلغی را معادل ۵/۴۵ میلیون دلار به‌شیوه‌ای معاف از مالیات حفظ کنند.^{۲۲} در واقع همسران می‌توانند معافیت مالیاتی خودشان را روی هم حساب کنند. در نتیجه، آنان فقط زمانی باید مالیات بپردازند که ثروت خالصشان روی هم‌رفته از ۱۰/۹ میلیون دلار بیشتر شود.

اگر شما یکی از انسان‌های ثروتمند هستید که به‌محض درگذشتان می‌توانید مبلغی را بیش از ۵/۴۵ میلیون دلار به بازماندگانتان هدیه کنید؛ پس باید مالیات ایالتی ۴۰ درصدی را بپردازید! من امیدوار هستم شما باره با من موافق باشید: بسیار اهمیت دارد به شیوه‌هایی پی ببرید تا هم‌اکنون، قبل از درگذشتن، بکوشید بخشی از ثروتان را ببخشید و به‌این ترتیب بتوانید از میزان دارایی‌های مالیات‌پذیرتان بکاهید.

اکنون، چنین سؤالی مطرح می‌شود: چگونه می‌توانید چنین کاری را انجام دهید؟ اداره‌ی کل مالیات‌های درون‌مرزی به امریکایی‌ها اجازه می‌دهد سالیانه مبلغی ۱۴۰۰۰ دلاری را به شخص دلخواه‌شان ببخشند؛ بی‌آن‌که چنین مبلغی به‌منزله‌ی بخشی از ثروت کلی معاف از مالیات سراسر زندگی‌شان محاسبه شود. این مبلغ در واقع برداشت سالیانه از ثروت شخصی خواهد بود.

اگر مبلغ هدیه‌ی سالیانه‌ی شما به هر شخص از ۱۴۰۰۰ دلار بیشتر شود؛ باز هم باید مالیات ۴۰ درصدی را بابت آن مبلغ افزوده بپردازید. به بیان دیگر، شما می‌توانید هر ساله مبلغی ۱۴۰۰۰ دلاری را به هریک از اعضای خانواده یا دوستانتان بپردازید و در عین حال باز هم در زمان درگذشتان می‌توانید مبلغی را معادل ۵/۴۵ میلیون دلار به صورت معاف از مالیات به بازماندگان هدیه کنید. بر این مبنا که به معنای واقعی چند تن از عزیزانتان را برای این منظور انتخاب می‌کنید؛ می‌توانید مبالغ پرداختی به آنان را به صورت کلی محاسبه کنید.

در بخش زیر چند راهکار را مطرح می‌کنم که با به کارگیری آن‌ها می‌توانید ثروتنان را به دیگران انتقال دهید؛ بی‌آن که مجبور باشید مالیاتی هنگفت را بابت آن‌ها بپردازید:

در پرداختن هزینه‌های تحصیلی فرزندان و نوه‌های خودتان کمک کنید و از مزیتی مالیاتی نیز بهره‌مند شوید! بسیاری از انسان‌ها نمی‌دانند که می‌توانند بخشی از هدیه‌ی ۱۴۰۰۰ دلاری سالیانه‌ی خودشان را به سرمایه‌گذاری کردن در حساب‌های پس‌انداز دانشجویی برای فرزندان یا نوه‌هایشان اختصاص دهند. شما حتی ممکن است به این شیوه بابت هدیه‌دادنتان از کاهش مالیات بر درآمد معمول ایالتی نیز بهره‌مند شوید. اگر فرزند یا نوه‌ی شما در آن زمان دانشجوی باشد؛ مبلغ اهدایی شما ممکن است به صورت مستقیم به حساب دانشگاه واریز شود.

به جای این که منتظر بمانید تا ثروتنان را پس از درگذشتان به بازماندگانتان انتقال دهید؛ می‌توانید هر ساله مبلغی ۱۴۰۰۰ دلاری را به صورت مستقیم و به شیوه‌ای معاف از مالیات به هر یک از اعضای خانواده‌ی عزیزتان هدیه کنید. فرض می‌کنیم شما فرزندی دارید که ازدواج کرده‌اند. شما و همسرتان، هر یک، می‌توانید سالیانه مبلغی ۱۴۰۰۰ دلاری را به هر یک از فرزندانان هدیه کنید که در کل ۲۸۰۰۰ دلار می‌شود. هر یک از شما همچنین می‌توانید به عروس یا دامادتان نیز سالیانه مبلغی ۱۴۰۰۰ دلاری را هدیه کنید که باز هم در کل ۲۸۰۰۰ دلار می‌شود. به بیان دیگر، شما و همسرتان می‌توانید سالیانه مبلغی ۵۶۰۰۰ دلاری را به زوجی جوان هدیه کنید؛ بی‌آن که چنین کاری پیامدی مالیاتی برای شما داشته باشد و از میزان معافیت مالیاتی کلی شما در سراسر زندگی‌تان بکاهد! آنان همین امروز از مزیت کار شما بهره‌مند می‌شوند و شما نیز شادی ناشی از سهم‌شدن ثروتنان را در زمان زنده‌بودنتان با فرزندانان احساس می‌کنید.

هزینه‌های پزشکی را بپردازید. شما می‌توانید هزینه‌های پزشکی اعضای خانواده یا دوستانتان را بپردازید. تا زمانی که پرداختی‌های شما مستقیم به حساب مراکز درمانی واریز می‌شود؛ این مبلغ در مبلغ مشمول معافیت مالیاتی کلی شما در سراسر زندگی‌تان محاسبه نخواهد شد. این جمله‌ها چه معنایی دارند؟ برای نمونه؛ اگر نوه‌ی شما به یک جراحی ضروری نیاز داشته باشد که هزینه‌ای ۲۰۰۰۰ دلاری دارد؛ شما می‌توانید آن هزینه‌ها را پوشش دهید و همان هدیه‌ی ۱۴۰۰۰ دلاری سالیانه را نیز به نوه‌ی خودتان تقدیم کنید، بی‌آن که مالیاتی ۴۰ درصدی به آن تعلق بگیرد.

در کارهای خیریه و بشردوستانه شرکت کنید. پرداختی‌های شما به مؤسسه‌های خیریه در محاسبه‌های مالیاتی ایالتی به حساب نمی‌آید. وقتی خودتان می‌توانید پولتان را هم‌اکنون سخاوتمندانه ببخشید؛ چه دلیلی دارد که به انتخاب خودتان چنین کاری را انجام ندهید؟ ثروتمندترین انسان‌ها در سطح جهان همواره به این شیوه عمل کرده‌اند. برای نمونه؛ می‌توان بیل گیتس و وارن بافت را نام برد. ما، در فهرست بازبینی شماره‌ی ۴، بیشتر به این موضوع می‌پردازیم.

واگذاری امانی فسخ‌شدنی: درحالی‌که ثروتی را گردآوری می‌کنید؛ برای تنظیم کردن یک قرارداد واگذاری امانی منتظر نمانید. هر انسانی به چنین قراردادی نیاز دارد.

واگذاری امانی فسخ‌شدنی در واقع یک قرارداد ساده و قانونی برای نگه‌داری دارایی‌های شما به‌شمار می‌آید. با وجود این‌که نام این ابزار اندکی گیج‌کننده به‌نظر می‌رسد؛ اما واگذاری امانی فسخ‌شدنی به این معنی است: شما یک قرارداد قانونی برای نگه‌داری دارایی‌های‌تان تنظیم می‌کنید؛ به‌گونه‌ای که می‌توانید آن را، درحالی‌که هنوز زنده هستید، در زمان دلخواه‌تان فسخ کنید. شما در این قرارداد متولی یا عهده‌دار دارایی‌ها نامیده می‌شوید؛ بنابراین، می‌توانید درباره‌ی این دارایی‌های امانی به‌شیوه‌ی دلخواه‌تان تصمیم‌گیری کنید. اگر شما از کارافتاده شوید یا، در صورت ازدنیارفتنتان، شخص انتخابی خودتان در وصیت‌نامه؛ اداره‌ی اموال امانی شما را به‌عهده می‌گیرد. به‌این‌ترتیب، دارایی‌های شما در فرایند انحصار وراثت قرار نمی‌گیرند!

“اندیشه‌ها ذره‌ای ارزش و اهمیت ندارند بلکه کار و عمل است که اهمیت دارد و تفاوت می‌آفریند.”

جک باگل

با واگذاری امانی فسخ‌نشدنی از دارایی‌های خودتان حفاظت کنید. بعضی از خانواده‌های ابرثروتمند در سطح جهان در طی قرن‌ها از حقیقتی آگاهی داشته‌اند که کارشناسان استثنایی در زمینه‌ی حفظ اموال و دارایی‌ها همواره آن را به شما یادآوری می‌کنند. به آن حقیقت توجه کنید: راز موفقیت در این است که هیچ نداشته باشید و همه‌ی امور را مدیریت کنید. شما با واگذاری امانی فسخ‌نشدنی می‌توانید چنین اقدامی را به‌ثمر برسانید. در این صورت پای یک شخص حقوقی دیگر در میان است؛ بنابراین، پس از درگذشتان، مالیاتی به دارایی‌های امانی شما تعلق نمی‌گیرد.^{۲۴} درست است. اعضای خانواده‌ی شما می‌توانند، به جای پرداختن مالیاتی ۴۰ درصدی، آن را برای خودشان حفظ کنند! به‌علاوه، اگر چنین قراردادی به‌درستی تنظیم شود؛ دارایی‌های امانی شما، درحالی‌که هنوز زنده هستید، از آفت‌هایی همچون طلاق، شکایت‌های حقوقی و مخاطره‌های دیگر در امان می‌مانند. این ابزار چه ضعف‌هایی دارد؟ همان‌گونه که از نام آن مشخص است؛ این قرارداد فسخ‌نشدنی است. وقتی قرارداد تنظیم و واگذاری انجام می‌شود؛ دارایی‌های شما از نظر فنی خارج از حیطه‌ی تسلط و اختیار خودتان قرار می‌گیرند. در واقع شما شخصی حقیقی یا حقوقی را تعیین می‌کنید تا درباره‌ی همه‌ی امور مالی‌تان تصمیم بگیرد. البته، در صورت ضرورت، شما می‌توانید آن شخص را عزل کنید. به‌علاوه، شما می‌توانید یک شرکت سرمایه‌گذاری حرفه‌ای را برای این منظور انتخاب کنید.

اکنون چنین سؤالی مطرح است: بهترین شیوه‌ها برای به‌کارگیری واگذاری امانی فسخ‌ناپذیر کدام شیوه‌ها هستند؟

تقدیم کردن هدایای سالیانه: همان‌گونه که در صفحه‌های قبل آموختید؛ شما اجازه دارید هر ساله هدیه‌ای ۱۴۰۰۰ دلاری را به‌شیوه‌ای معاف از مالیات به هر یک از عزیزانتان تقدیم کنید. به‌جای این که بکوشید چنین هدیه‌ای را به‌صورت مستقیم به اشخاص بپردازید؛ می‌توانید آن را به‌شیوه‌ی واگذاری امانی فسخ‌ناپذیر برای او سرمایه‌گذاری کنید. به‌این‌ترتیب، او از مزیت این سرمایه‌گذاری بهره‌مند خواهد شد. این شیوه به‌ویژه زمانی مؤثر خواهد بود که بازماندگانتان جوان هستند یا در مدیریت کردن امور مالی‌شان مشکل دارند. شاید هم موقعیت‌هایی به‌وجود آید که شما بخواهید معیارهایی را برای آن شخص تعیین کنید تا در صورت رعایت کردن آن معیارها بتواند از این سرمایه‌گذاری بهره‌مند شود. برای نمونه؛ می‌توان معیارهایی را همچون میانه‌روی، قبول شدن در دانشگاه یا حفظ کردن یک شغل تمام‌وقت نام برد.

بهره‌مند شدن از بیمه‌ی عمر: بهره‌مند شدن از بیمه‌ی عمر به‌شیوه‌ی واگذاری امانی فسخ‌نشدنی در دنیای امروزی بسیار رایج شده است. بسیاری از انسان‌ها می‌دانند که بیمه‌نامه‌های عمر اغلب معاف از مالیات هستند. به‌هر حال، عده‌ای اندک از آمریکایی‌ها می‌دانند که بیمه‌نامه‌های عمر از مالیات ایالتی (همان مالیات ۴۰ درصدی) معاف نیستند. اگر این بیمه‌نامه‌ها به‌شیوه‌ی واگذاری امانی فسخ‌ناپذیر تنظیم شوند؛ شما می‌توانید هم از مالیات بر درآمد معمول و هم از مالیات ایالتی معاف

شوید!

انسان‌های اَبَرثروتمند می‌توانند همین امروز از معافیت مالیاتی کلی خودشان استفاده کنند. اگر بخشی از ۵/۴۵ میلیون دلار ثروت معاف از مالیات سراسر زندگی‌تان یا همه‌ی آن را همین امروز ببخشید؛ به‌راستی شیوه‌ای عالی را به‌کار برده‌اید؛ به‌ویژه اگر چنین کاری را به‌شیوه‌ی واگذاری امانی فسخ‌ناپذیر انجام دهید. اگر متأهل هستید؛ می‌توانید مبلغی ۱۰/۹ میلیون دلاری را برای این هدف‌تان در نظر بگیرید. چه دلیلی دارد که کسی بخواهد چنین مبلغی را همین امروز ببخشد؟ فرض می‌کنیم شما دارایی‌هایی معین به‌ارزش ۵ میلیون دلار دارید که پیش‌بینی می‌کنید ارزش آن در سراسر زندگی‌تان افزایش خواهد یافت. برای نمونه؛ شاید سهام شرکتی معین را خریده‌اید یا تکه زمینی دورافتاده دارید. اگر این دارایی‌های خودتان را همین امروز به‌صورت امانی واگذار کنید؛ بابت نقل و انتقال آن هیچ مالیاتی نمی‌پردازید زیرا مقدار آن از ۵/۴۵ میلیون دلار کم‌تر است. در زمان ازدنیا رفتن شما، که امیدوار هستم دهه‌ها بعد اتفاق بیفتد، ممکن است ارزش این دارایی افزایش یافته باشد. اگر تکه زمین ۵ میلیون دلاری شما هم‌اکنون ارزشی ۲۰ میلیون دلاری داشته باشد؛ کل ۲۰ میلیون دلار به‌شیوه‌ای معاف از مالیات به شخص انتخابی خودتان می‌رسد.

فهرست بازیابی شماره‌ی ۳:

بیمه

”هر انسانی برنامه‌ای را در نظر دارد؛ تا این که مشتی محکم به دهانش کوبیده می‌شود.“

مایک تایسون

بیمه به‌راستی بسیاری از ماجراهای زندگی را پوشش می‌دهد که از نظر مالی برای شما زیان‌بار هستند. درست همان‌گونه که شما خودروی خودتان را بیمه می‌کنید تا فقط به‌دلیل یک تصادف ساده با صورت‌حسابی غافلگیرکننده روبه‌رو نشوید یا همان‌گونه که هزینه‌ی بیمه‌ی سلامت خودتان را می‌پردازید تا در صورت بروز بحران با هزینه‌های بیمارستان ورشکست نشوید؛ برای زمینه‌های دیگر زندگی‌تان نیز بیمه‌هایی گوناگون وجود دارد که، در صورت به‌کارگیری درست، به‌راستی ابزاری سودمند و تفاوت‌آفرین خواهند بود. البته من به‌خوبی از این حقیقت آگاهی دارم: هیچ‌کس از بیمه خوشش نمی‌آید؛ مگر این که به آن نیاز داشته باشد. به‌هرحال، شما ممکن است همه‌ی کارهای مناسب را انجام دهید. برای نمونه؛ ممکن است از کمک و راهنمایی یک مشاور امین و رسمی بهره‌مند شوید؛ تا حد امکان از مالیات‌ها و هزینه‌های خودتان بکاهید و یک سبد سرمایه‌گذاری حیرت‌آور را برای خودتان طراحی کنید. اما، اگر خودتان را برای رویارویی با ضرر و زیانی مصیبت‌بار آماده نکرده باشید؛ پیامد همه‌ی تلاش‌ها و سخت‌کوشی‌های شما ممکن است در یک چشم برهم‌زدن از بین بروند.

به‌این ترتیب، بهتر است از خودمان و زندگی‌مان مراقبت کنیم؛ این‌طور نیست؟

”ترس از مرگ به دنبال ترس از زندگی به وجود می‌آید. هر انسانی که به شیوه‌ای کامل و تمام‌عیار زندگی می‌کند به‌راستی در هر لحظه برای مردن آماده است.“

مارک تواین

بیمه‌ی عمر: اگر شما تلفن همراه‌تان را بیمه کرده‌اید، اما زندگی‌تان را بیمه نکرده‌اید؛ ما باید با یکدیگر گفت‌وگو کنیم. من با شما شوخی نمی‌کنم. بیمه‌ی عمر در واقع گونه‌ای حمایت بنیادین از ثروستان و اعضای خانواده‌ی عزیزتان به‌شمار می‌آید. من موقعیت‌هایی ناامیدکننده را مشاهده کرده‌ام که انسان‌هایی با ثروت‌های کلان اغلب بیمه‌ی عمر نداشتند یا بیمه‌ی عمرشان چندان مناسب نبوده است. در نتیجه، وقتی درآمد آنان قطع و هزینه‌های‌شان روی هم انباشته می‌شد؛ اعضای خانواده‌ی آنان به‌سرعت بی‌پول می‌شدند. به‌این ترتیب، حتی اگر شما بیمه‌ی عمر دارید؛ بهتر است اکنون انواع بیمه را بررسی کنیم تا شما از مناسب‌بودن بیمه‌نامه‌ی خودتان اطمینان یابید.

بیمه‌ی عمر مدت‌دار یا دوره‌ای: بیمه‌ی عمر مدت‌دار کمابیش برای همه‌ی امریکایی‌ها مناسب‌ترین بیمه‌ی عمر به‌شمار می‌آید. به‌هرحال، نمایندگان بیمه اغلب بیمه‌ی عمر مدت‌دار را به شما پیشنهاد نمی‌کنند زیرا کارمزد آن بسیار اندک است. شما با یک بیمه‌نامه‌ی مدت‌دار در واقع زندگی‌تان را برای مدتی معین (اغلب ۱۰، ۱۵، ۲۰ یا ۳۰ سال) بیمه می‌کنید. در پایان این دوره؛ بیمه‌ی شما پایان می‌یابد و شما دیگر از پوشش بیمه‌ای بهره‌مند نخواهید بود. بسیاری از نمایندگان بیمه از این موضوع به‌منزله‌ی دلیلی استفاده می‌کنند تا نشانتان دهند شما نباید بیمه‌ی مدت‌دار بخرید: شما ممکن است هرگز سودی را بابت این سرمایه‌گذاری‌تان به‌دست نیاورید. من این دلیل را اندکی نابخردانه می‌دانم. چنین موقعیتی مانند این است که چنین بگوییم: من بسیار ناامید و دلسرد شده‌ام زیرا بیمه‌ی ساختمان دارم و خانه‌ام هنوز آتش نگرفته است! در واقع، اگر شما، قبل از آن که دستیابی خودتان را به رهایی مالی تضمین کرده باشید، بخواهید اعضای خانواده‌ی عزیزتان را در رویارویی با حوادثی بیمه کنید که برای شما اتفاق می‌افتند؛ بیمه‌ی مدت‌دار به‌راستی برای شما مفید و مؤثر خواهد بود. مدت مناسب برای این بیمه‌نامه‌ی شما نیز بر این مبنا تعیین می‌شود که شما تا چه اندازه از اهداف مالی‌تان دور هستید. یک نماینده‌ی بیمه یا مشاور مالی شما می‌تواند کمکتان کند تا اعداد و ارقامتان را تعیین کنید.

بیمه‌ی دایمی: همان‌گونه که نام این بیمه نشان می‌دهد؛ شما در تمام طول عمرتان از این بیمه بهره‌مند خواهید بود؛ بنابراین، باید حق بیمه‌ای بیشتر را بپردازید زیرا شرکت بیمه وظیفه دارد در آینده بازماندگان شما را از مزایای فوت نیز بهره‌مند کند.

خریدن بیمه‌ی دائمی چه زمانی یک اندیشه‌ی خوب و مناسب به‌شمار می‌آید؟ همان‌گونه که در بخش قبلی مطرح کردیم؛ شما می‌توانید از بیمه‌ی عمر دائمی به‌منزله‌ی بخشی از برنامه‌ریزی دارایی خودتان استفاده کنید تا، با به‌کارگیری شیوه‌ی واگذاری امانی فسخ‌ناپذیر، هم مالیاتان را کاهش دهید و هم ثروتی بیشتر را از خودتان باقی بگذارید. شما همچنین می‌توانید بیمه‌ی عمر مشترک بخرید. این بیمه‌نامه در واقع زندگی همسران را پوشش می‌دهد.

بیمه‌ی عمر متغیر: در خریدن این بیمه‌نامه‌ها احتیاط کنید! این ابزارهای شبه‌سرمایه‌گذاری در واقع با هزینه‌های فراوان، کارمزدهای کلان و سرمایه‌گذاری کردن در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، به‌راستی از پیشروی شما به‌سوی رهایی مالی جلوگیری می‌کنند. به‌علاوه، فسخ‌کردن این بیمه‌نامه‌ها نیز برای شما هزینه‌ای گزاف خواهد داشت. به‌هنگام خریدن این بیمه‌نامه‌ها با دقت با مشاور مالی‌تان گفت‌وگو کنید.

شما به‌معنای واقعی به چه مقدار بیمه‌ی عمر نیاز دارید؟

تعیین‌کردن این موضوع، که شما به چه مقدار بیمه‌ی عمر نیاز دارید، به‌راستی بخشی بنیادین از آفرینش برنامه‌ی مالی‌تان محسوب می‌شود و شما باید چنین اقدامی را با کمک مشاور مالی‌تان انجام دهید. شیوه‌هایی فراوان برای تخمین‌زدن این موضوع به‌کار می‌رود که هر انسانی به چه مقدار بیمه‌ی عمر نیاز دارد. بسیاری از این شیوه‌ها به‌راستی بی‌فایده هستند. برای

نمونه؛ یکی از اصول رایج در این زمینه چنین است: شما باید معادل پنج برابر درآمد سالیانه‌ی کنونی‌تان بیمه‌ی عمر خریداری کنید. به هر حال، وقتی در این باره می‌اندیشید؛ به این نتیجه می‌رسید: اگر شما سالیانه درآمدی ۱۰۰ هزار دلاری و سرمایه‌ای پنج میلیون دلاری داشته باشید؛ به احتمال بسیار زیاد به بیمه‌ی عمر نیاز ندارید و خانواده‌ی شما می‌توانند به خوبی زندگی کنند. از سوی دیگر، اگر به تازگی از دانشکده‌ی پزشکی فارغ‌التحصیل شده‌اید و مبلغی را معادل ۲۵۰ هزار دلار به دانشگاه بدهکار هستید، خانه‌ای ۷۰۰ هزار دلاری خریده‌اید و سه فرزند کوچک دارید؛ پس، پنج برابر درآمد سالیانه‌ی کنونی شما به احتمال بسیار زیاد برای‌تان کافی نخواهد بود. در واقع، بهترین شیوه برای تعیین کردن مقدار بیمه‌ی عمرتان این است که با کمک مشاور مالی‌تان بکوشید راه‌حلی را بر مبنای موقعیت خودتان در نظر بگیرید.

شما باید این اعداد و ارقام را بارها و بارها با گذشت زمان و در حالی ارزیابی و تعیین کنید که به تعدادی از اهدافتان می‌رسید یا اهدافی جدید را برای خودتان در نظر می‌گیرید. برای نمونه؛ وقتی فرزندان‌تان از دانشگاه فارغ‌التحصیل می‌شوند یا وقتی اقساط وام مسکنتان پایان می‌یابد؛ شما دیگر برای پوشش دادن این هزینه‌ها به بیمه نیاز ندارید. از سوی دیگر، شاید بهتر باشد برای دوران بازنشستگی‌تان پس‌انداز کنید. در این مرحله نیز می‌توانید از مشاور مالی‌تان کمک بگیرید.

”زمان و سلامتی دو دارایی ارزشمند هستند که ما اغلب ارزش آن‌ها را تشخیص نمی‌دهیم و قدرشان را نمی‌دانیم؛ تا این که روزی

آن‌ها را از دست می‌دهیم.”

دنيس ويتلى

سخنران، نویسنده، مشاور

بیمه‌ی ازکارافتادگی: فکر می‌کنید مهم‌ترین دارایی شما چیست؟ بسیاری از انسان‌ها در واقع خانه‌ی خودشان یا شاید هم حساب باننشستگی‌شان را مهم‌ترین دارایی‌شان می‌دانند. به هر حال، مهم‌ترین دارایی شما توانایی درآمدآفرینی‌تان خواهد بود. اهداف شما برای دستیابی به امنیت و رهایی مالی اغلب به این موضوع مربوط می‌شود که بتوانید مقداری از درآمدهایتان را حفظ و سرمایه‌گذاری کنید تا با گذشت زمان از افزایش تدریجی سرمایه یا اثر مرکب بهره‌مند شوید و اندوخته‌ای مناسب را گردآوری کنید. ازکارافتادگی ممکن است همه‌ی امور زندگی‌تان را از مسیر اصلی خارج کند.

کارفرمایان اغلب بیمه‌ی ازکارافتادگی کوتاه‌مدت و بلندمدت را برای کارکنانشان در نظر می‌گیرند. به این ترتیب، بهتر است بررسی کنید که کارفرمای شما، قبل از دیدار کردن با یک کارشناس بیمه، کدام بیمه‌نامه را به شما پیشنهاد می‌دهد.



«آقای جانسون، هر آنچه را می‌توانستیم انجام دهیم؛ انجام داده‌ایم. متأسفانه، برای بیمه‌نامه‌ی نامناسب هیچ راه‌حلی وجود ندارد.»

بیمه‌های بهداشتی و درمانی بلندمدت؛ پوشش بیمه‌ای برای هزینه‌های مراقبتی از سالمندان: هیچ‌کس دوست ندارد درباره‌ی پیرشدن بیندیشد. من این حقیقت را به‌خوبی درک می‌کنم. به‌هرحال، شما باید اطمینان یابید؛ اگر روزی به مراقبت‌های بهداشتی و درمانی بلندمدت نیاز داشتید؛ از پوشش بیمه‌ای لازم در این زمینه بهره‌مند هستید. به بخشی از گزارش روزنامه‌ی نیویورک‌تایمز در این زمینه توجه کنید: «حدود ۷۰ درصد از افراد بالای ۶۵ سال، قبل از درگذشتشان، به مراقبت‌های بهداشتی و درمانی بلندمدت نیاز دارند. از سوی دیگر، فقط حدود ۲۰ درصد از این افراد از بیمه‌نامه‌های حمایتی بلندمدت برای این منظور

بهره‌مند هستند. در واقع میلیون‌ها تن از سالمندان، که به مراقبت‌های بهداشتی و درمانی بلندمدت نیاز دارند، هزینه‌ها را از جیب خودشان پرداخت می‌کنند.

اگر شما به‌راستی انسانی خوشبخت هستید که یک سبد سرمایه‌گذاری چندمیلیون‌دلاری دارید؛ سبد سرمایه‌گذاری شما با یک مدیریت عالی ممکن است سرمایه‌ی لازم را برای پوشش دادن نیازهای شما در دوران سالمندی تأمین کند. به‌هرحال، همه‌ی انسان‌ها در این وضعیت قرار ندارند و باید چاره‌ای در این باره اندیشید.

شما، قبل از رسیدن به موقعیتی اضطراری، به یک بیمه‌نامه‌ی بهداشتی و درمانی بلندمدت برای خودتان و عزیزانتان نیاز دارید. هرچه سریع‌تر در این زمینه اقدام کنید تا فرصت را از دست ندهید. بیمه‌نامه‌های این‌چنینی با حق بیمه‌ای ۱۰۰ دلاری در ماه در دسترس انسان‌های ۴۵ ساله قرار دارند.

بیمه‌ی ساختمان: خانه‌ی ما به‌راستی یکی از مهم‌ترین دارایی‌های ما به‌شمار می‌آید. در نتیجه، بسیار اهمیت دارد بکوشیم در برابر رویدادهایی از آن حفاظت کنیم که در حیطه‌ی اختیار و تسلط ما قرار ندارند. برای نمونه؛ می‌توان رویدادهایی را همچون آتش‌سوزی، تندباد، زلزله یا سیل نام برد. بیمه‌ی ساختمان با پوشش دادن هزینه‌ی خسارت واردشده به خانه‌ی شما، بر مبنای شرایط بیمه‌نامه، از شما حمایت می‌کند. (این موضوع به‌راستی اهمیتی بسیار دارد. ما اغلب شرایط و محدودیت بیمه‌نامه‌ها را

نمی‌دانیم و خودمان را در دام صورت حساب‌هایی گرفتار می‌بینیم که پرداختن آن‌ها را هرگز انتظار نداشتیم.)

در بیمه‌ی ساختمان نیز، همچون همه‌ی بیمه‌های دیگر، باید در ابتدا تعیین کنید که به چه مقدار پوشش بیمه‌ای نیاز دارید. شما برای این منظور باید ارزش جایگزین کردن خانه‌ی خودتان را ارزیابی کنید که ممکن است با قیمت فروش آن متفاوت باشد. پوشش بیمه‌ی خانه‌ی شما باید با هزینه‌ی بازسازی کردن کامل آن، با استفاده از مواد و مصالحی مشابه مواد و مصالح کنونی به کاررفته در آن، تناسب داشته باشد. در بعضی نقاط ایالات متحده قیمت مصالح ساختمانی همچنان افزایش می‌یابد؛ درحالی‌که ارزش ملک ثابت مانده است. درست به همین دلیل، بسیار اهمیت دارد که پی ببرید هزینه‌ی بازسازی کامل ساختمان کنونی‌تان چقدر است و چه مقدار پوشش بیمه‌ای برای آن مناسب به نظر می‌رسد. از سوی دیگر، توجه کردن به این نکته نیز اهمیت دارد: شرکت بیمه فقط در صورتی خسارت شما را کامل پرداخت می‌کند که پوشش بیمه‌ای شما دست کم ۸۰ درصد ارزش جایگزین خانه‌ی شما باشد. این جمله چه معنایی دارد؟ فرض می‌کنیم شما خانه‌ای به ارزش ۵۰۰ هزار دلار دارید و پوشش بیمه‌ای شما ۳۵۰ هزار دلار است. اگر یکی از لوله‌های آب خانه‌ی شما بترکد و خسارتی ۵۰ هزار دلاری به خانه‌ی شما وارد شود؛ حتی اگر بیمه‌ی شما خسارتی را بیش از ۵۰ هزار دلار پوشش دهد؛ شرکت بیمه چکی را به مبلغ ۴۳۷۵۰ دلار برای شما می‌فرستد.^{۲۵}

بسیاری از انسان‌ها تعجب می‌کنند که چرا بیمه‌نامه‌های آنان، آنچنان که خودشان تصور می‌کنند، خسارتشان را تأمین نمی‌کند. این موضوع به دلیل شکافی درونی میان مقدار پوشش دادن خسارت از سوی بیمه و محدودیت‌های پرداخت پول بابت کالاهای ارزشمند اتفاق می‌افتد. درست به همین دلیل، بسیار اهمیت دارد که انسان‌هایی با خانه‌های گران‌قیمت، املاک اجاره‌ای یا دیگر دارایی‌های ارزشمند همچون قایق، مجموعه‌ای از وسایل نقلیه‌ی قدیمی و غیره بکوشند با بیمه‌گرهایی تخصصی کار کنند که خدماتی را برای حمایت کردن از این‌گونه دارایی‌ها عرضه می‌کنند. به این ترتیب، خودتان را در حالی نمی‌یابید که حق بیمه‌ای تمام و کمال می‌پردازید و از پوشش بیمه‌ای دلخواه‌تان بهره‌مند نمی‌شوید.

بیمه‌ی چتری: اگر شما بیمه نشده است؛ پس، شاید در صورت فرارسیدن تندبادهای زندگی مجبور شوید آن را جایگزین کنید. (من متأسفم. فقط با شما شوخی می‌کنم. نوشتن درباره‌ی بیمه سبب شده است هیجان‌زده شوم.) بیمه‌نامه‌ی چتری یک بیمه‌نامه با تعهدی افزوده است که خسارت‌های شما را فراتر از بیمه‌نامه‌های خانه و خودرو پوشش می‌دهد. این بیمه‌نامه به شیوه‌ای مؤثر همه‌ی خسارت‌هایی را پوشش می‌دهد که ممکن است در هر زمان و به هر دلیلی اتفاق بیفتند. این پوشش‌ها اغلب به شیوه‌هایی آشکار می‌شوند که خودمان هم نمی‌توانستیم تصور کنیم. ما در فضایی زندگی می‌کنیم که میزان خسونت آن روبه‌افزایش است. شاید ما همه‌ی توان و تلاشمان را به کار می‌بریم تا استقلال مالی‌مان را تضمین کنیم؛ اما، اگر یک مشکل حقوقی بزرگ برای ما به وجود آید، ممکن است همه‌ی تلاش‌های گذشته‌ی ما بر باد رود. درست به همین دلیل، بسیار اهمیت

دارد که بکوشیم یک بیمه‌نامه‌ی چتری داشته باشیم. وقتی این بیمه‌نامه را می‌خریم؛ می‌توانیم به گروهی از وکلا دسترسی داشته باشیم که برای آن شرکت بیمه کار می‌کنند. در این صورت، می‌توانیم امیدوار باشیم، به‌هنگام بروز هرگونه مشکل حقوقی، این افراد خبره به موضوع رسیدگی خواهند کرد.

فهرست بازبینی شماره‌ی ۴:

باقی گذاشتن میراثی ماندگار

یک ویژگی مشترک در زندگی همه‌ی افرادی مشاهده می‌شود که تونی با آنان گفت‌وگو کرده است. آنان، علاوه‌بر علاقه‌داشتن به پول‌آفرینی برای خودشان و اعضای خانواده‌ی عزیزشان، به رفتارهای سخاوتمندانه نیز به‌شدت علاقه دارند. آنان شادی ناشی از سهم‌شدن ثروتشان را با دیگران احساس می‌کنند. به‌علاوه، آنان چنین کارهایی را با انگیزه و اشتیاقی فراوان انجام می‌دهند و این کارها را معنابخش زندگی‌شان می‌پندارند.

به‌هرحال، وقتی بسیاری از انسان‌ها به انجام‌دادن رفتارهایی بشردوستانه می‌اندیشند؛ فکر می‌کنند فقط باید چکی را به مبلغی معین بنویسند و به مؤسسه‌ای خیریه هدیه کنند. ما در ادامه‌ی مطلب بهترین شیوه‌های ممکن را مطرح می‌کنیم تا شما بتوانید ثروستان را با دیگران سهم‌شوید و در عین حال کارایی مالیاتی خودتان را نیز افزایش دهید. در بخش زیر، چند شیوه را مطرح

می‌کنیم که شما با به کارگیری آن‌ها به راحتی می‌توانید تأثیرگذاری خودتان را به بیشترین میزان ممکن برسانید.

دارایی‌هایی مناسب را به مؤسسه‌های خیریه هدیه کنید. انسان‌ها اغلب نام فرزندان‌شان را به منزله‌ی وارث قانونی خودشان برای دریافت کردن حساب پس‌انداز بازنشستگی شخصی‌شان اعلام می‌کنند. آنان از سوی دیگر می‌کوشند مبلغی معین یا یک دارایی ویژه را به مؤسسه‌ای خیریه هدیه کنند. این شیوه همیشه هم بهترین راهکار ممکن نخواهد بود. برای نمونه؛ اگر شما یک حساب پس‌انداز بازنشستگی شخصی به ارزش ۱۰۰ هزار دلار را به فرزندان خود و تکه زمینی را به ارزش ۱۰۰ هزار دلار به مؤسسه‌ای خیریه هدیه می‌کنید؛ فرزندان‌تان باید، بابت سهم‌شان از آن حساب پس‌انداز، مالیات بپردازند. اگر شما، به جای این کار، بکوشید حساب پس‌انداز بازنشستگی شخصی خودتان را به مؤسسه‌ای خیریه و تکه زمین‌تان را به فرزندان‌تان هدیه کنید؛ آن مؤسسه‌ی خیریه بابت حساب پس‌انداز شما هیچ مالیاتی نمی‌پردازد و فرزندان شما نیز، پس از درگذشتان، می‌توانند آن تکه زمین را بفروشند، بی‌آن‌که مالیاتی به آن تعلق بگیرد.

در این جا نمونه‌ای دیگر را مطرح می‌کنم: فرض می‌کنیم خانم سخاوتمند تعدادی سهام از شرکت مایکروسافت دارد که آن‌ها را سال‌ها قبل خریده است. اگر او بخواهد سهامش را بفروشد؛ بی‌تردید باید مالیات بر سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌اش را بپردازد. از سوی دیگر، اگر او سهامش را هدیه کند؛ از پرداخت مالیات بر سود حاصل از سرمایه‌گذاری معاف می‌شود و به دلیل انجام دادن

کاری بشردوستانه به انتخاب خودش در بخش‌های دیگر زندگی‌اش نیز از کاهش مالیاتی بهره‌مند خواهد شد.

یک بنیاد خیریه‌ی خصوصی راه‌اندازی کنید. راه‌اندازی کردن یک بنیاد خیریه‌ی خصوصی ممکن است برای ثروتمندان شیوه‌ای شگفت‌انگیز جهت آفرینش میراثی بشردوستانه در طی چند نسل به‌شمار آید. یک بنیاد خیریه‌ی خصوصی در واقع مؤسسه‌ای مستقل با کارکنان و مسؤولانی است که عملکرد آن مؤسسه و پخش کردن دارایی‌ها را در مسیر اهداف مؤسسه اداره می‌کنند. درحالی‌که قوانین و آیین‌نامه‌هایی فراوان برای استفاده و پخش کردن دارایی‌ها از یک بنیاد خیریه‌ی خصوصی وجود دارد که، به‌همراه تأمین کردن نیازهای کارکنان، ممکن است اداره کردن چنین مؤسسه‌ای را بسیار پیچیده‌تر کنند؛ اما اعضای خانواده می‌توانند بابت همکاری با این بنیاد حقوق دریافت کنند.

برای افزایش دادن تأثیرگذاری مثبت خودتان بکوشید شیوه‌هایی خلاقانه را جست‌وجو کنید. تعدادی از مؤسسه‌ها با بهره‌مندشدن از کمک‌های مردمی می‌توانند تأثیری روزافزون را در زمینه‌ی کارهای بشردوستانه به‌وجود آورند. برای نمونه؛ می‌توانم مؤسسه‌ی کراودرایز را نام ببرم که بنیان‌گذار آن ادوارد نورتون است. این مؤسسه، بر مبنای گزارش نشریه‌ی بارونز، در میان ۲۵ مؤسسه‌ی برتر در زمینه‌ی کارهای بشردوستانه قرار دارد. تونی رایبیز نیز یکی از سرمایه‌گذاران اولیه‌ی این مؤسسه است. این مؤسسه با به‌کارگیری فناوری‌های جدید و شبکه‌های گسترده‌ی اجتماعی می‌کوشد بیشترین تأثیر ممکن را بیافریند.

برای نمونه؛ این مؤسسه می‌کوشد رقابتی دوستانه را در میان مؤسسه‌هایی خیریه به‌وجود آورد که می‌خواهند مبلغ اهدایی شما را به‌دست آورند. فرض می‌کنیم شما می‌خواهید مبلغی ۱۰۰ هزاردلاری را به مؤسسه‌ای خیریه ببخشید که بر توزیع کردن آب آشامیدنی سالم و گوارا متمرکز است. مؤسسه‌ی کراودرایز می‌کوشد ده یا حتی تعدادی بیشتر از مؤسسه‌هایی را به رقابت برانگیزد که در زمینه‌ی تأمین کردن آب آشامیدنی سالم و گوارا فعالیت می‌کنند. مؤسسه‌ی کراودرایز می‌کوشد این مؤسسه‌ها را ترغیب کند تا در طی یک ماه آینده فعالیت خودشان را به بهترین شیوه‌ی ممکن انجام دهند و هر کدام که پولی بیشتر را از کمک‌های مردمی جذب کرده بود می‌تواند هدیه‌ی ۱۰۰ هزاردلاری را به‌دست آورد. اگر هر یک از مؤسسه‌ها به‌طور میانگین مبلغی ۵۰ هزاردلاری را گردآوری کنند (۵۰۰ هزاردلار = ۵۰ هزاردلار $\times$ ۱۰ مؤسسه؛) درنهایت مبلغی ۵۰۰ هزاردلاری به‌دست می‌آید که با رقم اهدایی شما به مؤسسه‌ی برنده درکل ۶۰۰ هزاردلار می‌شود. این مبلغ در واقع ۵۰۰ هزار دلار از مبلغ اهدایی شما بیشتر است. چنین پیامدی درنتیجه‌ی رقابتی سالم و سازنده به‌وجود آمد.

بفرمایید مدرکتان را تحویل بگیرید!

اگر تا این صفحه از کتاب را با دقت خوانده‌اید؛ به شما تبریک می‌گوییم! شما در این مرحله؛ علاوه‌بر این که می‌توانید تعیین کنید چگونه در بازی پول‌آفرینی به انسانی سرسخت و تزلزل‌ناپذیر تبدیل شوید؛ به‌خوبی آموخته‌اید که برای حمایت کردن از خانواده‌ی خودتان، کاهش دادن مالیاتتان و باقی‌گذاشتن میراثی ماندگار از خودتان، باید چه کارهایی انجام دهید. شاید برای

به‌ثمررساندن این کارها فقط باید زمانی معین را به گفت‌وگو کردن با وکیل‌تان، مشاور مالی‌تان و یک کارشناس کارآزموده‌ی بیمه اختصاص دهید. اگر امروزه اندکی بر این موضوع متمرکز شوید؛ می‌توانید آرامش خاطری بی‌نظیر را برای خودتان و اعضای خانواده‌ی عزیزتان به‌ارمغان آورید.

کتاب (nbookcity.com)

یادداشت‌ها

[←۱]

. بازار گاوی و خرسی یک نماد کلاسیک در تمام بورس‌های دنیا محسوب می‌شود. بازار گاوی در واقع بازاری روبه‌رشد است که قیمت سهام در آن روندی صعودی دارد. از سوی دیگر، بازار خرسی در دوره‌ی رکود بازار به‌وجود می‌آید که قیمت سهام در آن روندی نزولی دارد.

[←۲]

انتشارات نسل نواندیش این کتاب را نیز چاپ کرده است.

[←۳]

. رابرت آرنوت، کارشناس صنعت مالی، بنیان‌گذار مؤسسه‌ی پژوهشی افیلیتز ریسرچ، عملکرد ۲۰۳ صندوق سرمایه‌گذاری مشترک با مدیریت فعال و پویا را در یک دوره‌ی زمانی ۱۵ ساله بررسی کرد. این صندوق‌ها دست‌کم سرمایه‌ای ۱۰۰ میلیون دلاری را مدیریت می‌کردند.

[←۴]

. برای این منظور دو سرمایه‌گذار در نظر گرفته می‌شوند که سرمایه‌گذاری خودشان را با مبلغی ۱۰۰۰۰۰ دلار شروع می‌کنند و سود حاصل از سرمایه‌گذاری هر دوی آنان در یک دوره‌ی زمانی ۳۰ ساله ۸ درصد است؛ اما یکی از آن دو هزینه‌ای ۱ درصدی و دیگری هزینه‌ای ۲ درصدی را می‌پردازد. فرض می‌کنیم برداشت ماهیانه‌ی هر دو در دوران بازنشستگی‌شان یکسان است؛ در این صورت سرمایه‌ی سرمایه‌گذار که هزینه‌ای ۲ درصدی می‌پرداخت ۱۰ سال زودتر تمام می‌شود.

[۵←]

. بر مبنای وبگاه مالی اینوستوپدیا می‌توان چنین گفت: "مدیران فعال و پویا بر مبنای پژوهش‌های تحلیلی، پیش‌بینی‌ها و تجربه‌ها یا نظر شخصی خودشان تصمیم می‌گیرند که چه سرمایه‌گذاری‌هایی انجام دهند. آنان بر این مبنا تصمیم می‌گیرند که سهام کدام شرکت‌ها را بخرند، حفظ کنند یا بفروشند. در نقطه‌ی مقابل مدیریت فعال و پویا، مدیریت غیرفعال و غیرپویا وجود دارد که ریسکی کم‌تر را شامل می‌شود. صندوق‌های سرمایه‌گذاری شاخصی از این ویژگی برخوردار هستند."

[۶←]

. بر مبنای افسانه‌های کودکان؛ اگر کودکی دندان شیرین افتاده‌اش را زیر بالشش قرار دهد؛ پری دندان نیمه‌ی شب از راه می‌رسد و هدیه‌ای کوچک را به جای دندان‌ها زیر بالش می‌گذارد.

[←۷]

. خرگوش عید پاک موجودی تخیلی است که بنابر داستان‌ها تخم‌مرغ‌های عید پاک را می‌آورد. خرگوش تخم‌مرغ‌های رنگین را در گوشه و کنار پنهان می‌کند. کودکان، روز عید، این تخم‌مرغ‌ها را پیدا می‌کنند و با لذت می‌خورند. خرگوش نماد زایش و باروری است.

[←۸]

. به معنی نابودی

[←۹]

. این نکته را به یاد داشته باشید: زندگی واقعی فقط و فقط در سطح میانگین‌ها نخواهد بود. شما در زندگی‌تان گاهی به موفقیت‌هایی بزرگ می‌رسید و گاهی نیز شکست‌هایی واقعی را تجربه می‌کنید. البته، اطلاع داشتن از میانگین‌ها مفید و ثمربخش است.

[←۱۰]

این مالیات در واقع مالیات بر سود سرمایه نام دارد و شما باید آن راپردازید؛ حتی اگر ذره‌ای از آن سودآفرینی‌ها بهره‌مند نشده

باشید. سرمایه‌گذاری بلندمدت در صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک به معنای واقعی سودآفرینی شما را در بلندمدت تضمین نمی‌کند. موضوع در واقع به شیوه‌ای وارونه است. وقتی شما سهامدار یک صندوق سرمایه‌گذاری مشترک هستید؛ مدیر صندوق هر ساله صورت‌حسابی مالیاتی را بر مبنای سودآفرینی‌های آن سال صندوق برای شما می‌فرستد. مالیات این سودها همچون نرخ مالیات بر درآمد معمول است.

[←۱۱]

در این مسابقه، شرکت‌کنندگان در گروه‌هایی دونفره با یکدیگر رقابت می‌کنند. اعضای تیم باید مسافتی کوتاه را در حالی پیش بروند که پای چپ یکی از آنان به پای راست دیگری بسته شده است. این تیم باید، بی‌آن که زمین بخورند، تا حد امکان سریع بدون و زودتر از رقبای‌شان به خط پایان مسابقه برسند.

[←۱۲]

دو سرمایه‌گذار را در نظر می‌گیریم که سرمایه‌گذاری اولیه‌ی خودشان را با مبلغی ۱۰۰۰۰۰ دلار شروع می‌کنند و سود سالیانه‌ی آنان در طی ۳۰ سال به‌طور تقریبی سودی ۸ درصدی است. یکی از سرمایه‌گذاران هزینه‌ای ۱ درصدی و دیگری هزینه‌ای ۲ درصدی را بابت سرمایه‌گذاری‌اش می‌پردازد. فرض می‌کنیم آنان در زمان بازنشستگی‌شان مبلغی یکسان را از حسابشان

برداشت می کنند. در این صورت، اندوخته‌ی سرمایه‌گذاری، که هزینه‌ای ۲ درصدی می‌پردازد، ۱۰ سال زودتر از سرمایه‌گذار دیگر تمام می‌شود.

[۱۳←]

”بررسی تعهد و اعتماد شرکت کنندگان“، انجمن ملی شرکت کنندگان در برنامه‌ی بازنشتگی (۲۰۱۶).

[۱۴←]

. اگر با یک کارگزار کار می‌کنید؛ ممکن است در مرحله‌ای یک نفر به شما تلفن کند یا نامه‌ای را برای شما بفرستد و از شما بخواهد ”قرارداد معافیت حق مشتری“ را امضا کنید. ممکن است کارگزارتان به شما چنین بگوید: ”دولت امریکا قانونی بیهوده را تصویب کرده است که گزینه‌های انتخابی شما را محدود می‌کند. اگر این قرارداد را امضا کنید؛ من می‌توانم فهرستی کامل را از گزینه‌های متفاوت سرمایه‌گذاری به شما پیشنهاد دهم.“ این موضوع را باور نکنید. امضا کردن چنین قراردادی در واقع به این معنی است: کارگزارتان می‌تواند همان کالاها یا خدماتی گران‌قیمت را به شما بفروشد که فروش آن‌ها به نفع شرکت محل فعالیتش خواهد بود و به این ترتیب خودش نیز کارمزدی کلان را دریافت خواهد کرد!

[۱۵←]

. مؤسسه‌ی مدیریت سرمایه‌ی فیدلیتی

[۱۶←]

برمبنای گزارش مجله‌ی کیپلینگرز پرسونال فایننس

[۱۷←]

برمبنای گزارش ویلیام هاردینگ، تحلیل‌گر شرکت مورنینگ استار، میانگین حجم دادوستدهای صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک در آمریکا ۱۳۰ درصد است.

[۱۸←]

دودو: پرنده‌ای درشت‌اندام با نوک قلاب‌سان که نسل آن امروزه منقرض شده است.

[۱۹←]

اوراق مشارکت، صکوک و در این گروه از سرمایه‌گذاری‌ها قرار می‌گیرند.

[۲۰←]

. اگر ترجیح می‌دهید در این زمینه از راهنمایی‌هایی بیشتر بهره‌مند شوید؛ فصل اول را از بخش چهارم کتاب اهرم‌های پولدارشدن بخوانید. در آن قسمت از کتاب به‌شیوه‌ای ساده و گام‌به‌گام راهنمایی می‌شوید تا درصدهای مربوط به تخصیص

دارایی‌تان را تعیین کنید.

[۲۱←]

. گاهی ممکن است افراد انتخابی دادگاه برای سرپرستی فرزندان‌تان به‌راستی همان افرادی نباشند که خودتان ترجیح می‌دهید سرپرستی فرزندان‌تان را به‌عهده بگیرند. این لحظه به‌راستی لحظه‌ای مهم است. در این باره بیندیشید که در میان اعضای خانواده یا حتی دوستان‌تان می‌توانید به چه اشخاصی اعتماد کنید که ممکن است فرزندان‌تان را بر مبنای معیارهای شما پرورش دهند. چه عاملی سبب می‌شود فرزندان‌تان، پس از تاب‌آوردن مصیبت درگذشت شما، از آرامش خاطری شگرف بهره‌مند شوند؟ در این باره با همسران مشورت و افراد دلخواه‌تان را تعیین کنید. سپس، با افرادی گفت‌وگو کنید که نام آنان را در فهرست سرپرست مناسب برای فرزندان‌تان نوشته‌اید. در نهایت شخص یا اشخاص اصلی را تعیین کنید.

[۲۲←]

. مدت زمان فرایند انحصار وراثت ممکن است بر مبنای محل زندگی شما متفاوت باشد.

[۲۳←]

توجه داشته باشید که قوانین هر کشوری ممکن است تغییر کنند. به‌علاوه، شاید شما در کشوری دیگر زندگی می‌کنید. ما در این

بخش اصول و راهکارهایی را مطرح می‌کنیم که شما می‌توانید آن‌ها را به صورت کلی در نظر بگیرید و با کمک وکیل یا مشاورتان بکوشید بهترین گزینه‌ی ممکن را با توجه به موقعیتتان بیابید.

[۲۴←]

فرض می‌کنیم بیش از سه سال قبل از درگذشتتان این قرارداد را تنظیم کرده‌اید.

[۲۵←]

. شرکت بیمه از شیوه‌ی تقسیم کردن پوشش بیمه‌ای واقعی شما (در این نمونه، ۷۰ درصد ارزش جایگزین کردن خانه) بر پوشش بیمه‌ای، که باید داشته باشید (۸۰ درصد ارزش جایگزین کردن خانه)، به این رقم می‌رسد: $۸۷/۵ \text{ درصد} = ۳۵۰۰۰۰/۴۰۰۰۰۰$. در نتیجه، آنان فقط ۸۷/۵ درصد از خسارت شما را پوشش می‌دهند.