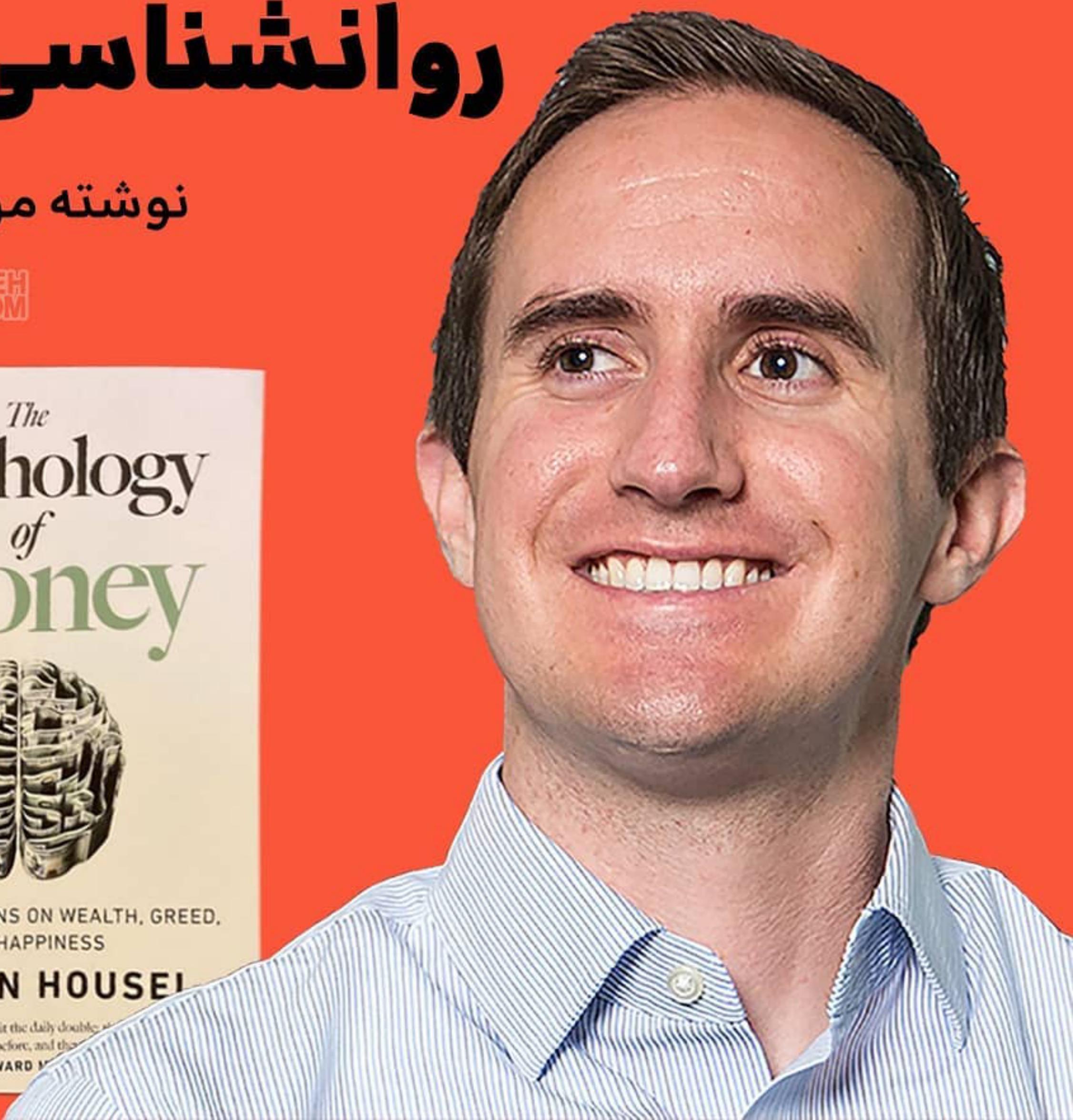
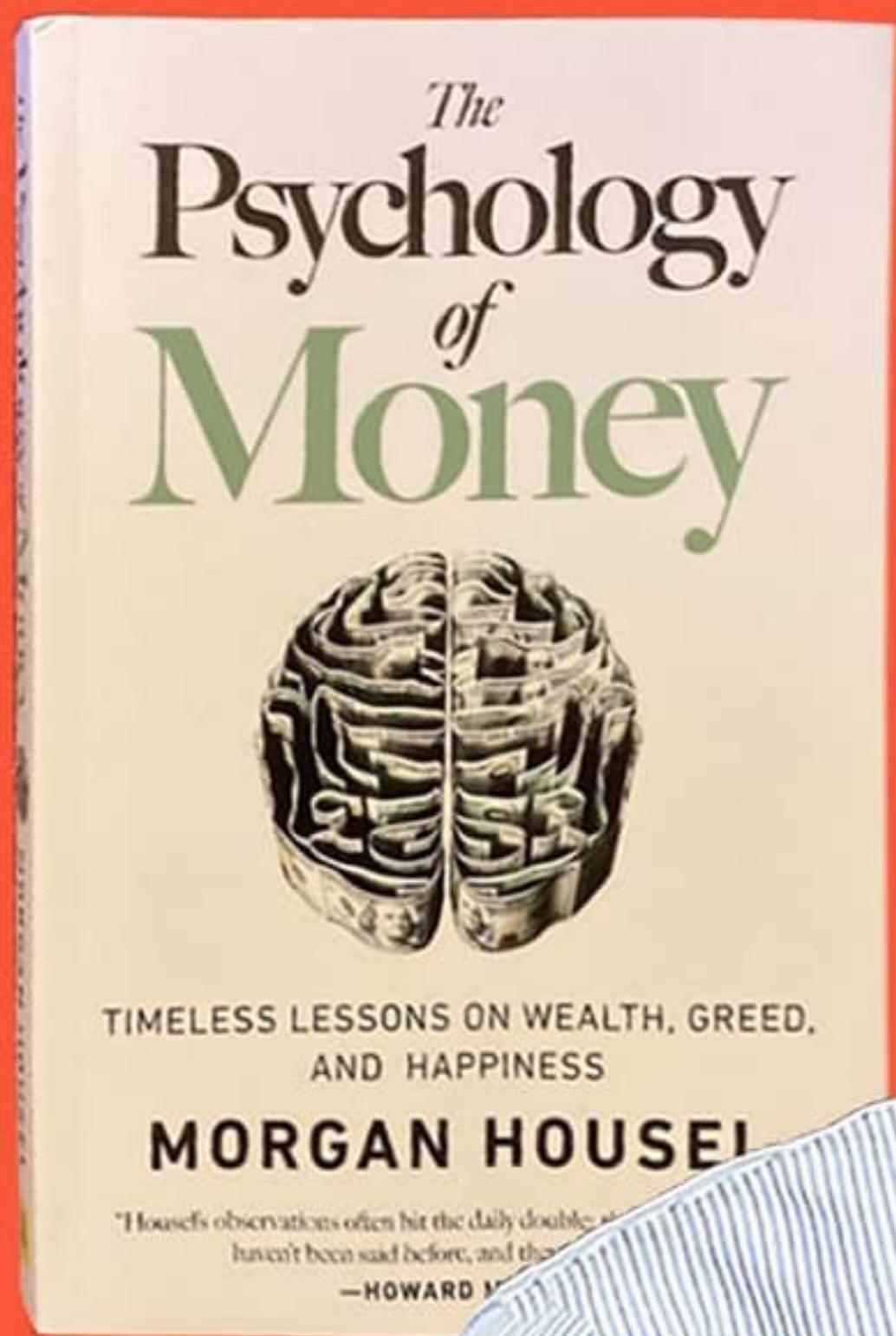


# گزیده هایی از کتاب روانشناسی پول

نوشته مورگان هازل



ردی فرید، این سهیم، اباره دهید چند نوصیه کوتاه را با هم بررسی کنیم که کمک می‌کند تصمیمات مالی بهتری بگیریم.

۰۰۰

در هنگام پیروزی، متواضع و به هنگام شکست، بخشنده و مهربان باشید؛ زیرا هیچ‌چیز به آن خوبی یا بدی که به نظر می‌رسد، نیست. جهان بسیار بزرگ و پیچیده است. خوششانسی و بدشانسی هردو واقعی‌اند و تشخیص آنها از یکدیگر دشوار. وقتی موفقیت خود و دیگران را قضاوت می‌کنید، این نکته را به خاطر بسپارید. وقتی به قدرت خوششانسی و بدشانسی احترام بگذاریم، شанс بهتری برای تمرکز روی چیزهایی که می‌توانیم کنترل کنیم و همچنین پیدا کردن الگوهای مناسب خواهیم داشت.

منیت کمتر، یعنی ثروت بیشتر. پس انداز، فاصله‌ای است میان منیت و میزان درآمد و ثروت آن چیزی است که نمی‌بینیم؛ بنابراین ثروت با خودداری از خرید آنچه که می‌توانیم امروز داشته باشیم و داشتن پول و امکانات بیشتر برای خرید چیزهای بزرگ‌تر و بهتر در آینده، به وجود می‌آید. مهم نیست چقدر درآمد داریم تا زمانی که از ولخرجی‌ها و لذت‌هایی که می‌توانیم امروز داشته باشیم، چشم‌پوشی تکنیم، ثروتمند نخواهیم شد.

طوری پول خود را مدیریت کنید که بتوانید شب‌ها آسوده بخوابید. البته توجه داشته باشید که این موضوع، با به دست آوردن حداکثر سود یا پس‌انداز مقدار معینی از درآمد، متفاوت است. برخی افراد، تا زمانی که به بالاترین سودها دست پیدا نکنند، خواب راحت ندارند، برخی دیگر فقط زمانی آرام می‌گیرند که یک سرمایه‌گذاری مطمئن داشته باشند.

خوشبینی یکی از بهترین ابزاری است که مردم در اختیار دارند، چراکه جهان در بسیاری از اوقات بر وقف مراد خیلی‌هاست.

ولی بدینی هم جایگاه ویژه‌ای در قلب ما دارد. بدینی نه تنها شایع‌تر از خوشبینی است، بلکه هوشمندانه‌تر نیز به نظر می‌رسد و از آنجا که از نظر فکری، فریبند‌تر است، پیشتر از خوشبینی مورد توجه قرار می‌گیرد. از نظر بسیاری، خوشبینی یعنی قراردادن خود در معرض خطر.

در ابتدا باید خوشبینی را تعریف کنیم. افراد خوشبین واقعی، معتقد نیستند که همه‌چیز در نهایت عالی خواهد بود. خوشبینی در واقع باور به این است که احتمالات در طول زمان به نفع ما رقم خواهد خورد، حتی اگر در طول مسیر، مشکلات و مسائلی پیش آید. پایه و اساس خوشبینی این ایده است که هر روز وقتی از خواب بیدار می‌شویم، بهجای نگاه به مسائل و مشکلات، سعی کنیم هر چیزی را کمی بهتر کنیم و یا مولد باشیم. این موضوع خیلی پیچیده نیست. تضمین شده هم نیست. تنها یک شرط منطقی برای اکثر افراد در اکثر مواقع است. آمارشناس فقید، هانس روزلینگ<sup>۱</sup> در این رابطه نوی کوید: «من یک فرد خوشبین نیستم، بلکه یک احتمال‌گرای کاملاً جدی هستم».

حال اجازه دهید به همتای جذاب خوشبینی یعنی بدینی پردازیم.

می‌توانیم ساعت‌ها وقت بگذاریم و نحوه موفقیت وارن بافت در سرمایه‌گذاری‌ها ایش را مورد بررسی قرار دهیم: اینکه او چگونه بهترین شرکت‌ها، ارزان‌ترین سهام و مجرب‌ترین مدیران را پیدا کرد. البته این کار دشواری است. ولی کار آسان‌تر و در عین حال به همان اندازه مهم‌تر، این است که ببینیم، بافت چه کارهایی نکرده.

او هیچ‌گاه زیر بار قرض نرفت.

هیچ‌گاه در طول ۱۴ رکود اقتصادی که تجربه کرد، دچار وحشت و دست‌پاچگی نشد.

هیچ‌گاه وجهه کاری خود را به خطر نینداخت.

هیچ‌گاه فقط به یک استراتژی، جهان‌بینی، یا یک روند فکری، وابسته نبود.

هیچ‌گاه روی پول و ثروت دیگران حساب نکرد (مدیریت سرمایه‌گذاری در یک شرکت سهامی عام به این معنی بود که سرمایه‌گذاران نمی‌توانستند، سرمایه خود را برداشت کنند).

او هیچ‌گاه از کار خود کنار نکشید، عقب‌نشینی نکرد و بازنشسته نشد.

او دوام آورد. بقای او باعث دیرپایی او شد؛ و همین دیرپایی، یعنی سرمایه‌گذاری مداوم از سن ۱۰ سالگی تا ۸۹ سالگی، باعث شد تا به معجزه بهره مرکب دست پیدا کند.

همین یک نکته، مهم‌ترین عامل در موفقیت بافت است.

برای اینکه بهتر متوجه منظور من شوید، اجازه دهید داستان ریک گورین<sup>۱</sup> را برایتان تعریف کنم.

احتمالاً داستان دوگانه سرمایه‌گذاری وارن بافت و چارلی مانگر را شنیده باشید. ولی ۴۰ سال قبل، عضو سومی بنام ریک گورین در این گروه حضور داشت. وارن، چارلی و

خوششانسی و بدشانسی، مثل دو خواهر و برادر هستند. آنها هر دو بخشی از این واقعیت هستند که عواملی، به غیر از تلاش‌های فردی، نتایج حاصل در زندگی را هدایت می‌کنند.

اسکات گالوی<sup>۱</sup>، استاد دانشگاه نیویورک، جمله‌ای معروف در این ارتباط دارد که هنگام قضاوت موفقیت خود و دیگران، بهتر است آن را به خاطر داشته باشیم: «هیچ‌چیز به آن خوبی یا بدی که به نظر می‌رسد، نیست».

●●●

بیل گیتس در یکی از محدود دیبرستان‌های دنیا درس می‌خواند که یک رایانه داشت. اینکه چگونه دیبرستان لیک ساید، صاحب یک رایانه شد، خود داستان جالب دیگری است.

بیل داگل<sup>۲</sup> در جنگ جهانی دوم، در نیروی دریایی امریکا خدمت می‌کرد و پس از جنگ، معلم ریاضیات و علوم در دیبرستان شد. به باور او، مطالعه کتاب، بدون تجربه کردن در دنیای واقعی، اصلاً کافی نبود. پاول آلن، یکی از بنیان‌گذاران سابق شرکت مایکروسافت می‌گوید: «داگل متوجه شده بود که افراد وقتی وارد دانشگاه می‌شوند باید چیزهایی درباره رایانه بیاموزند». در سال ۱۹۶۸، داگل طی نامه‌ای، از مدیران دیبرستان لیک ساید خواست که مبلغی از بودجه تحقیقاتی سالانه-حدود ۳۰۰ دلار-را صرف اجاره یک دستگاه تله‌تاپ رایانه‌ای مدل ۳۰، به صورت اشتراک زمانی از شرکت جنرال الکتریک کنند. ایده اشتراک زمانی در سال ۱۹۶۵ مطرح شد. خود گیتس می‌گوید: «یک

آن را که هم‌ای، آن زمان، فاقد

از همه مهم‌تر این است که ارزش ثروت به آنچه نیاز داریم مربوط  
می‌شود.

فرض کنید که من و شما به یک اندازه ثروت داریم و شما می‌گویید که سرمایه‌گذار  
پیش‌تری نسبت به من هستید. سود سالانه من ۸ درصد و سود سالانه شما ۱۲ درصد است.  
ولی من از پول خود بهره بیشتری می‌برم. مثلاً با نصف پولی که دارم، خوشحال و راضی  
همدم در حالی که شما به همان سرعتی که پول درمی‌آورید، آن را خرج می‌کنید؛ بنابراین  
علی‌رغم اینکه من سرمایه‌گذار ضعیفتری هستم، نسبت به شما خوشحال‌ترم؛ یعنی  
علی‌رغم درآمد کمتر، بهره بیشتری از سرمایه‌گذاری خود می‌برم.

در مورد درآمد نیز چنین است. اگر یاد بگیریم که با پول کمتر، خوشحال باشیم،  
وقهای میان آنچه داریم و آنچه می‌خواهیم داشته باشیم ایجاد می‌کنیم، مثل وقفهای که  
میان افزایش حقوق وجود دارد، البته در اینجا ما کنترل بیشتر و راحت‌تری روی پول خود  
داریم.

بس انداز بیشتر یعنی هزینه‌های کمتر و هزینه‌های کمتر یعنی داشتن پول بیشتر برای  
بس انداز، مثلاً تصور کنید چه میزان وقت و تلاش لازم است تا سود سالانه حاصل از  
سرمایه‌گذاری خود را به اندازه ۱/۰ درصد افزایش دهیم-میلیون‌ها ساعت تحقیق و  
بزرگی و دهها میلیارد دلار ناشی از تلاش حرفه‌ای‌ها-آنگاه می‌بینید که چه چیزی بیشتر  
از این پیگیری و تلاش را دارد.

سرمایه‌گذاران حرفه‌ای هستند که ۸۰ ساعت در هفته وقت صرف می‌کنند تا یک دهم  
درصد به سود خود اضافه کنند، در حالی که با تغییر دو تا سه درصدی در سبک زندگی  
خود، می‌توانند به راحتی بیشتر از این میزان، سود کسب کنند.

داشته باشند که بتوانند تمام نیازهای زندگی خود را پوشش دهند. اگر شما هم جزو این دسته افراد هستید، چند نکته را به خاطر بسپارید.

## ۱. یکی از سخت‌ترین کارها در ارتباط با پول این است که یک نقطه پایان برای آن در نظر بگیریم.

این یکی از مهم‌ترین نکات است. اگر سطح توقع ما، با نتایج و موفقیت‌های ما افزایش پیدا کند، دیگر هیچ دلیل منطقی برای پیشرفت وجود نخواهد داشت، چراکه با افزایش سعی و تلاش نیز هیچ حسی در ما تغییر پیدا نمی‌کند. وقتی طعم داشتن پول، قدرت، یا اعتبار بیشتر باعث شود تا حس جاهطلبی از حس رضایتمندی، پیشی بگیرد، اوضاع خطرناک می‌شود. در این حالت، با یک قدم پیشرفت، اهداف و آرزوهای ما، دو قدم از ما دور می‌شوند و تنها راه رسیدن به آنها، ریسک کردن هر چه بیشتر است.

کاپیتالیسم<sup>۱</sup> عصر جدید، در دو چیز خیلی خوب عمل کرده: تولید ثروت و تولید حرص و طمع. البته این دو شانه‌به‌شانه هم در حرکت‌اند. اشتیاق برای بهبود شرایط زندگی، نیرو محركة اصلی ما در تلاش و سخت‌کوشی است. ولی زندگی بدون داشتن قناعت، اصلاً جالب نیست. بقول معروف، خوشبختی، حاصل برآورده شدن آرزوهای کوچک است.

## ۲. مقایسه اجتماعی، مسئله‌ساز است.

یک بازیکن تازه کار بیسبال را تصور کنید که سالی ۵۰۰۰۰۰۰۰ دلار حقوق می‌گیرد. بدون شک او انسان ثروتمندی است. حال او را با یک بازیکن مثل مایک تروت<sup>۲</sup>، مقایسه کنید که با قراردادی ۱۲ ساله، مبلغ ۴۳۰ میلیون دلار از باشگاه خود دریافت کرده. این