



# ادبي پروتھمندان راہزنیا

www.kotab.com

www.kotab.com



دکتر توماس جی. استانیلی  
سپہر توکلی

استانلی، توماس جی. Stanley, Thomas J.

ادای ثروتمندان را در تیار: ... مثل میلیونرهای واقعی زندگی کن /

توماس جی. استانلی / سپهر توکلی.

قم: صبح صادق ۱۳۹۲.

ISBN: 978-600-7221-02-0

فهرست نویسی براساس اطلاعات فیبا

عنوان اصلی: Stop Acting Rich

۱. ثروت -- ایالات متحده. ۲. ثروتمندان -- ایالات متحده.

۳. امور مالی شخصی -- ایالات متحده.

توکلی، سپهر، ۱۳۲۶ -، مترجم.

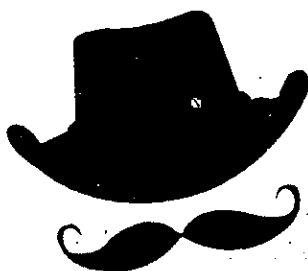
۳۳۲/۰۱۵۰۱

HC ۱۱۰/۴

۱۳۹۲

۳۲۸۴۰۰۴

کتابخانه ملی ایران



## ایم ثروتمندان را در تیار

دکتر توماس جی. استانلی

سپهر توکلی

وبت چاپ: اول

تاریخ چاپ: ۱۳۹۲

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد

قیمت: ۱۸۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۲۲۱-۰۲-۰

چاپخانه: کتیبه

ناظر فنی: نازنین صابری

کلیه حقوق محفوظ است.

انتشارات صبح صادق

آدرس: قم صندوق پستی ۶۱۴۴

مرکز پخش: ۶۶۴۰۴۵۳۲



## فهرست

- پیشگفتار نویسنده ..... ۷
- مقدمه مترجم ..... ۱۱
- ۱ تفاوت ثروتمندان و ادای ثروتمندان را درآوردن ..... ۱۵
- ۲ آنچه درباره‌ی ثروتمندان اندیشید اشتباه است ..... ۵۱
- ۳ آیا کفش‌ها مرد را می‌سازند؟ ..... ۷۹
- ۴ برادر، آیا وقت داری؟ ..... ۱۰۵
- ۵ روحیه‌ات را حفظ کن ..... ۱۴۱
- ۶ جاده‌ی خوشبختی ..... ۱۷۹
- ۷ خروج از نوانخانه ..... ۲۲۳
- ۸ هدف میلیونر آن درخشش‌ها نیست ..... ۲۵۳

## پیشگفتار نویسنده

سی سال قبل، برای اولین بار یقه‌آبی‌های متمول را در کتاب *میلیونرهای خانگی کناری*، تشریح کردم و همین‌طور در سخنرانی و مقاله‌ای در بورس نیویورک. این آغازی بود برای سفری به طول یک عمر که شناخت افسانه و واقعیات ثروتمندان را به دنبال داشت.

من دریافتم که همه *میلیونرها* از منزلت اجتماعی ممتازی برخوردار نیستند؛ در حقیقت آن‌هایی که کمتر از همه در ساخت و تبدیل درآمدشان به ثروت موفق هستند، در منزلت‌های شغلی بالایی قرار دارند. در سال ۱۹۸۰، در یک تحقیق ملی درباره‌ی *میلیونرها*، دریافتم که نیمی از *میلیونرهای* امریکا در محله‌های سطح بالا زندگی نمی‌کنند. در ۱۹۸۸ اولین کتابم را تحت عنوان *رازهای ثروتمندان* نوشتم که بیان چگونگی بازاریابی نزد *میلیونرهای خانگی کناری* بود. بعد از خواندن آن، دکتر دیوید شوارتز یکی از همکاران من در دانشگاه ایالتی جورجیا و نویسنده‌ی کتاب *پرفروش جابوی* بزرگ فکر کردن پیشنهاد کرد که به منظور جذب خوانندگان، کار خود را گسترده‌تر کنم. من توصیه‌ی دیوید را به کار بستم و در سال ۱۹۹۶ کتاب *میلیونرهای خانگی کناری* را نوشتم. برای پاسخ به این سؤال که: *میلیونر* نوع امریکایی چه کسی است؟ این کتاب پرفروش، بسیاری از افسانه‌های عامیانه در مورد ثروتمندان را از میان برد و آشکار کرد که زندگی مقتصدانه و بی‌سروصدا در میان این گروه، فراگیر است.

بعد از موفقیت *میلیونرهای خانگی کناری*، به تحقیقاتم با کتاب *تفکر میلیونر* در سال ۲۰۰۰ ادامه دادم. در این کتاب *میلیونرهایی* که سه برابر *میلیونرهای خانگی کناری* ثروت داشتند، مهم‌ترین عوامل موفقیت اقتصادی‌شان را بیان کردند از جمله‌ی این عوامل، درستی، نظم، مهارت‌های اجتماعی، همسر همراه و همدل، خصوصیت‌های رهبری و

علاقه‌ی شخص به حرفه، عنوان شد. در این میان، عواملی که اهمیت کمتری داشت شانس، سرمایه‌گذاری در بازار بورس، و دستاوردهایی در سطوح بالای علمی بود. در پاسخ به سوالات متعددی که از جانب زنان در مورد عدم حضور آنان در کتاب‌هایم دریافت کردم، کتاب *زنان میلیونر خانگی* کناری را در سال ۲۰۰۴ نوشتم. موفقیت زنان در تجارت به علت سخت‌کوشی و مقصد بودن بیشتر آنان نسبت به هم‌تایان مردشان است. زنانی که در کار موفق نیستند به این علت است که آن‌ها به‌طور مشخص تولید را دوست دارند نه کارشان را.

در کتاب ادای میلیونرها را درنیاور ... مثل میلیونرهای واقعی زندگی کن به تفصیل ذکر کردم، چرا بسیاری از مردم که ثروتمند نیستند به حد افراط به خرید کالاهای تجملی می‌پردازند. آن‌ها اغلب تصور می‌کنند جمع‌آوری این اسباب‌بازی‌های گران‌قیمت، رضایت خاطر آنان را از زندگی افزایش می‌دهد ولی چنان که خواهید دید، خوشبختی در زندگی وابستگی کمی به آن‌ها می‌پسند. رانندگی می‌کنید، می‌خورید و یا می‌نوشید، دارد افرادی که در سطحی پایین‌تر از ادای ثروتمندان زندگی می‌کنند رضایت بیشتری دارند حتی در دوران اخیر که رشد درآمد ناشی از تولید را شاهد بوده‌ایم، چه در بازار املاک مسکونی و چه بازار بورس، (زمان تدوین و نگارش این کتاب) این میلیونرها همچنان عادات صرفه‌جویی و ساده‌زیستی خود را حفظ کرده بودند. برای جزئیات بررسی ضمیمه‌ی الف و برای سابقه‌ی نمودار میلیونرها ضمیمه‌ی ب را نگاه کنید. به زبان دیگر، افزایش ارزش دارایی موجب ولخرجی بخش اعظم میلیونرها نمی‌شود.

بنابراین ولخرج‌ها در واقع در رقابت با چه کسانی هستند؟ آن‌ها فقط به تقلید رفتار افرادی مانند خود می‌پردازند، کسانی که ثروتمند نیستند، ولی به رفتارهایی می‌پردازند که تصور می‌کنند افراد موفق، از لحاظ اقتصادی، انجام می‌دهند.

چرا افرادی با داشتن ۱۰ میلیون دلار، ۲۰ میلیون دلار، یا حتی ۳۰ میلیون دلار، اشیای تجملی کمی دارند یا به کلی فاقد آن هستند؟ آنان می‌دانند که رضایت خاطر در زندگی ناشی از آنچه می‌توانید در یک فروشگاه بخريد نیست. همان‌طوری که در این صفحات خواهید آموخت، این افراد به وسیله‌ی والدینشان آموخته‌اند که در سطحی پایین‌تر از توانایی خود زندگی کنند و آموزش داده شده‌اند که چطور سرمایه‌گذاری کنند و

کارایی مادی خود را مدیریت کنند. به این ترتیب، میلیاردها دلار برای بازیابی به منظور تشدید نابجای خرید محصولات برای تعیین موقعیت افراد در بازار هزینه می‌شود و همین‌طور تشویق به مصرف و خرید محصولات که تأثیر اندکی بر روند زندگی مصرفی آنان خواهد داشت. این مردم متمایل به ارتباط با کسانی هستند که موقعیت‌ها، منافع و فعالیت‌ها، و اعتقادات مشابهی با آنان دارند.

دلیل آن که امروزه بسیاری از مالکان با مشکلات معیشتی رو به رو هستند بسیار فراتر از بازپرداخت وام مسکن آن‌هاست. زمانی که خانهای گران‌تری می‌خرید، فشاری روی شما وجود دارد که برای هر محصول و خدمات ممکن هزینه‌ی بیشتری بپردازید. هیچ چیز به اندازه‌ی محل سکونت و نوع ملکی که انتخاب می‌کنید بر ثروت و مصرف شما تأثیرگذار نیست. اگر در یک خانهای گران‌قیمت در محله‌ای اعیان‌نشین زندگی کنید و مجبور باشید بیش از حد لازم هزینه کنید در نتیجه توانایی پس‌انداز و جمع‌آوری ثروت شما کاهش خواهد یافت. پژوهش من نشان می‌دهد، بیشتر مردمی که در خانه‌های میلیون‌دلاری زندگی می‌کنند میلیونر نیستند. آنان ممکن است پردرآمد باشند، ولی با کوشش برای رقابت با میلیونرهای ثروتمند طلایی در زندگی فقط دور خودشان می‌چرخند در ایالات متحد میلیونرهایی که در خانه‌های ۳۰۰ هزاردلاری زندگی می‌کنند سه برابر کسانی است که در خانه‌هایی به ارزش ۱ میلیون دلار یا بیشتر زندگی می‌کنند.

با در نظر گرفتن واژگونی قیمت‌ها در بازار بورس و مستعدانه هم‌گن است بپرسید: آیا بازار میلیونرها را کد است؟ وقتی در حال تکمیل این کتاب بودم، یک روزنامه‌نویس تماس گرفت و در مورد یک تحقیق چاپ‌شده که ادعا می‌کرد تعداد میلیونرها به طور چشمگیری در سال‌های ۲۰۰۸-۲۰۰۹ کاهش یافته، از من سؤال کرد. من پاسخ دادم که با این دیدگاه مخالف هستم. از ۱۹۸۰ تاکنون، به طور مرتب بررسی کرده و دریافته‌ام که بیشتر میلیونرها تمام ثروت خود را به سهام یا ملک محدود نکرده‌اند. وقتی بزرگان سرمایه‌گذاری در مورد متنوع کردن سرمایه‌گذاری سخن می‌گویند، نشان می‌دهند که چقدر کوتاه‌نظرانه فکر می‌کنند. امنیت واقعی در گوناگونی سهام نیست. یکی از دلایل موفقیت میلیونرهای واقعی، از لحاظ اقتصادی، آن است که آنان به طور متفاوتی فکر می‌کنند. یک میلیونر به من گفت: تنوع واقعی بیشتر مربوط به نحوه‌ی

کنترل سرمایه‌گذاری شخص است. هیچ کس نمی‌تواند بازار بورس را کنترل کند؛ ولی شما می‌توانید برای مثال، تجارت خودتان را کنترل کنید. مثلاً سرمایه‌گذاری خصوصی‌تان را، و پولی که به افراد خصوصی وام می‌دهید. هیچ‌گاه طی ۳۰ سال گذشته شاهد آن نبوده‌ام که یک میلیونر بیش از ۳۰ درصد از ثروت خود را در بورس معامله کرده باشد. اغلب اوقات این رقم کمتر از ۲۵ درصد است. این مقدار کمتر هم می‌شود و به ۲۰ درصد هم می‌رسد. این درصدها با تحقیقات مربوط به مؤسسه‌ی خدمات سود سهام سازگاری دارد، که بهترین منبع اطلاعات در مورد میلیونرها در جهان است.

بحران اعتبار سال‌های ۲۰۰۸-۲۰۰۹ به طریقی خدمتی انجام داده که مانند نوعی دخالت به نظر می‌رسد. ولی از دیدگاه دیگر آن را معالجه‌ای نتیجه‌بخش نیز می‌توان دانست. شما باید نگاهی سرد و سخت به ترازنامه‌ی زندگی خود داشته باشید، و اگر می‌خواهید ثروت مند شوید باید تصمیم قاطع بگیرید؛ نباید ادای ثروتمندان را درآورید. من امیدوارم به شما نشان دهم که می‌توانید ادای ثروتمندان را درنیاورید و در بهترین شرایط مثل یک میلیونر واقعی زندگی کنید و از زندگی خود لذت ببرید.