



ادای پروٹمندان بادرنیار

... دھل دیلیر فرسای لاق کوڑنگی کٹ

دکتر توماس جی. اسانلی

سپہر نوکلی





استانلی، توماس جی. Stanley, Thomas J.A
ادای ثروتمندان را در نیار: ... مثل میلیونرهای واقعی زندگی کن /
توماس جی. استانلی / سپهر توکلی.
قم: صبح صادق ۱۳۹۶.

ISBN: 978-600-8593-61-4

فهرست‌نویسی 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/ث ۴

۱۳۹۶

۴۸۵۲۰۷۶

کتابخانه ملی ایران

ادای ثروتمندان را در نیار

دکتر توماس جی. استانلی
سپهر توکلی

نوبت چاپ: اول

تاریخ چاپ: ۱۳۹۹

تیراژ: ۱۱۰۰ جلد

قیمت: ۵۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰-۱۵۹۳-۶۱-۴

کلیه حقوق محفوظ است.

تهران: خیابان انقلاب اسلامی، روبه‌روی دانشگاه تهران، پلاک ۱۳۹۰

تلفن: ۶۶۴۰۴۵۳۲

Email: PendarTaban@gmail.com

مرکز پخش: ۶۶۴۰۴۵۳۲

پندارتابان

فهرست

- پیشگفتار نویسنده ۷
- مقدمه مترجم ۱۱
- ۱ تفاوت ثروتمندان و فقرا ۱۵
- ۲ آنچه درباره‌ی ثروتمندان می‌نویسید اشتباه است ۵۱
- ۳ آیا کفش‌ها مرد را می‌سازند؟ ۷۹
- ۴ برادر، آیا وقت داری؟ ۱۰۵
- ۵ روحیه‌ات را حفظ کن ۱۱۱
- ۶ جاده‌ی خوشبختی ۱۲۰
- ۷ خروج از نوانخانه ۲۲۳
- ۸ هدف میلیونر آن درخشش‌ها نیست ۲۵۳

پیشگفتار نویسنده

سه سال قبل، برای اولین بار یقه‌آبی‌های متمول را در کتاب *میلیونر خانهای کناری*، تشریح کردم و هم‌طور 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 دریافته‌ام که معنی میلیونرها از منزلت اجتماعی ممتازی برخوردار نیستند. در حقیقت آن‌هایی که کار از همه در ساخت و تبدیل درآمدشان به ثروت موفق هستند، در منزلت‌های شغلی باقی قرار دارند. در سال ۱۹۸۰، در یک تحقیق ملی درباره‌ی میلیونرها، دریافتم که نیمی از میلیارنرها در امریکا در محله‌های سطح بالا زندگی نمی‌کنند. در ۱۹۸۸ اولین کتابم را تحت عنوان *بازاریابی نزد ثروتمندان* نوشتم که بیان چگونگی بازاریابی نزد *میلیونر خانهای کناری* بود. بدانند خواندن آن، دکتر دیوید شوارتز یکی از همکاران من در دانشگاه ایالتی جورجیا و نویسنده کتاب *پرفروش جادوی بزرگ فکر کردن* پیشنهاد کرد که به منظور جذب خوانندگان، خود را گسترده‌تر کنم. من توصیه‌ی دیوید را به کار بستم و در سال ۱۹۹۶ کتاب *میلیونر خانهای کناری* را نوشتم، برای پاسخ به این سؤال که: میلیونر نوع آمریکایی چه کسی است؟ این کتاب پرفروش، بسیاری از افسانه‌های عامیانه در مورد ثروتمندان را از میان برداشته و آشکار کرد که زندگی مقتصدانه و بی‌سروصدا در میان این گروه، فراگیر است.

بعد از موفقیت *میلیونر خانهای کناری*، به تحقیقاتم با کتاب *تفکر میلیونر* در سال ۲۰۰۰ ادامه دادم. در این کتاب میلیونرهایی که سه برابر میلیونرهای *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 سؤالات متعددی که از جانب زنان در مورد عدم حضور آنان در کتاب‌هایم دریافت کردم، کتاب *زنان میلیونر خانه‌ی کناری* را در سال ۲۰۰۴ نوشتم. موفقیت زنان در تجارت به علت سخت‌کوشی و مقتصد بودن بیشتر آنان نسبت به هم‌تایان مردشان است. زنانی که در کار موفق نیستند به این علت است که آن‌ها به طور مشخص تولید ثروت ندارند 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 افزایش می‌دهد. ولی چنان که خواهید دید، خوشبختی در زندگی وابستگی کمی به آنچه می‌توانی داشته باشی، رانندگی می‌کنی، می‌خوری و یا می‌نوشیدی، دارد. افرادی که در سطحی پایین‌تر توانایی خود را زندگی می‌کنند، رضایت بیشتری دارند. حتی در دوران اخیر که رشد درآمد ناشی از بورس 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 (بای جزئیات بررسی ضمیمه‌ی الف و برای سابقه‌ی نمودار میلیونرها ضمیمه‌ی ب را نگاه کنید). به زبان دیگر، افزایش ارزش دارایی موجب و لخرچی بخش اعظم میلیونرها می‌شود.

بنابراین و لخرجه‌ها در واقع در رقابت با چه کسانی هستند؟ از مافوق به تقلید رفتار افرادی مانند خود می‌پردازند، کسانی که ثروتمند نیستند، ولی به رفتارهای 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 بخرید 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

کارآیی مادی خود را مدیریت کنند. به این ترتیب، میلیاردها دلار برای بازاریابی به منظور تشدید نابجای خرید محصولاتی برای تعیین موقعیت افراد در بازار هزینه می‌شود و همین‌طور تشویق به مصرف و خرید محصولاتی 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 باور رایج و عام مسکن آن‌هاست. زمانی که خانه‌ی گران‌تری می‌خرید، فشاری روی شما وجود دارد که برای هر محصول و خدمات ممکن هزینه‌ی بیشتری بپردازید. هیچ چیز به اندازه‌ی مجامعت نوع ملکی که انتخاب می‌کنید بر ثروت و مصرف شما تأثیرگذار نیست. اگر در یک خانه‌ی گران‌قیمت در محله‌ای اعیان‌نشین زندگی کنید، و مجبور باشید بیش از حد لایحه‌ریزی کنید، در نتیجه توانایی پس‌انداز و جمع‌آوری ثروت شما کاهش خواهد یافت. پژوهش‌ها نشان می‌دهد، بیشتر مردمی که در خانه‌های میلیون‌دلاری زندگی می‌کنند میلیونر نیستند. آن‌ها ممکن است پردرآمد باشند، ولی با کوشش برای رقابت با میلیونرهای ثروتمند صلاهی، در زنگنه‌ی خط دور خودشان می‌چرخند. در ایالات متحد میلیونرهایی که در خانه‌های ۲۰۰ هزار دلاری زندگی می‌کنند سه برابر کسانی است که در خانه‌هایی به ارزش ۱ میلیون دلار یا بیشتر نیست می‌کنند.

با در نظر گرفتن واژگونی قیمت‌ها در بازار بورس و استیفات، ممکن است پرسید: آیا بازار میلیونرها را کد است؟ وقتی در حال تکمیل این کتاب بود، یک روزنامه‌نویس تماس گرفت و در مورد یک تحقیق چاپ‌شده که ادعا می‌کرد، اندازه‌ی پیرزنها 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 بر سر می‌گذاشته‌ام و دریافته‌ام که بیشتر میلیونرها تمام ثروت خود را به سهام یا ملک محدود نکردند. 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 دلت به هر می‌رسد، ولی از دیدگاه دیگر آن را معالجه‌ای نتیجه‌بخش نیز می‌توان دانست. شاید گاهی سرد و سخت به ترازنامه‌ی زندگی خود داشته باشید، و اگر می‌خواهید ثروتمند 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 هالیوادی زندگی کنید و از زندگی خود لذت ببرید.