

چگونه ثروتمند شویم و ثروتمند بمانیم

ادای ثروتمندان را در نیار

دکتر توماس جی. استانلی
سپهر توکلی

فهرست

- پیشگفتار نویسنده ۷
- مقدمه مترجم ۱۱
- ۱ تفاوت ثروتمند بودن و ادای ثروتمندان را درآوردن ۱۵
- ۲ آنچه درباره‌ی ثروتمندان می‌اندیشید 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 *میلیونر 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 همه‌ی 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 بالاتری 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 *بازاریابی نزد دولت‌مندان* نوشتم که بیان چگونگی بازاریابی نزد *میلیونر خانگی کناری* بود. بعد از خواندن آن، دکتر دیوید شوارتز یکی از همکاران من در دانشگاه ایالتی جورجیا و نویسنده‌ی کتاب *پرفروش جادوی 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 *میلیونر 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 *میلیونر 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 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 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 آنچه می‌پوشید، رانندگی می‌کنید، می‌خورید و یا می‌نوشید، دارد. افرادی که در سطحی پایین‌تر از توانایی خود 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 تئوین 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 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 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 خانه‌ی 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 خانه‌ی 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 زیست می‌کنند.

با در نظر گرفتن واژگونی قیمت‌ها در بازار بورس و مستغلات، ممکن است بپرسید: آیا بازار میلیونرها راکد 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