به نام خداوند جان و خرد

شاهراه کارآفرینی

گردآوری و ترجمه:
ابوالفضل طاهریان ریزی

انتشارات طاهریان

سرشناسه: کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷ - م .
Kiyosaki, Robert T.
عنوان و نام پدیدآور: شاهراه کارآفرینی/ [رابرت کیوساکی، کیم کیوساکی] ؛ گردآوری و ترجمه ابوالفضل طاهریان‌ریزی.
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری: ۱۱۲ ص.: مصور(رنگی)؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س‌م.
شابک: ۶-۱۵۴-۲۸۴-۶۲۲-۹۷۸
وضعیت فهرست نویسی: فیپا
یادداشت: کتاب حاضر تالیف رابرت کیوساکی، کیم کیوساکی می‌باشد که از منابع مختلف ترجمه و گردآوری شده است.
موضوع: کارآفرینی
موضوع: Entrepreneurship
شناسه افزوده: کیوساکی، کیم
شناسه افزوده :Kiyosaki, Kim
شناسه افزوده: طاهریان ریزی، ابوالفضل، ۱۳۵۲- مترجم.
رده‌بندی کنگره: HB ۶۱۵
رده‌بندی دیویی: ۳۳۸/۰۴
شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۱۲۸۲۲

انتشارات طاهریان

«شاهراه کارآفرینی»

● **گردآوری و ترجمه:** ابوالفضل طاهریان ریزی **منبع:** شرکت ریچ دد
● **ناشر:** انتشارات طاهریان ● **نوبت چاپ:** اول ● **سال چاپ:** ۱۴۰۰ ● **تیراژ:**۱۰۰ جلد
● **قیمت:** ۴۰۰۰۰ تومان ● **تایپ، صفحه‌بندی و طرح جلد:** آرزو خسروپور ● **چاپ:** اسلامی
● **شابک:** ۶-۱۵۴-۲۸۴-۶۲۲-۹۷۸ ● **شابک الکترونیک:** ۳-۱۵۵-۲۸۴-۶۲۲-۹۷۸

آدرس: میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، خیابان لبافی نژاد، پلاک ۲۶۶، طبقهٔ چهارم، واحد ۱۱
تلفن: ۶۶۹۷۰۷۶۷-۶۶۴۹۲۷۳۳ **تلفکس:** ۶۶۹۷۴۱۵۲ **www.Taherianpress.com**

با تشکر از همراهی هوشمندانهٔ شما خوانندهٔ محترم، به اطلاع می‌رساند برای بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژهٔ مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً عدد ۱ را به شمارهٔ ۱۰۰۰۷۰۸۷ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

فهرست

فصل ۱: ویژگی‌های یک کارآفرین موفق.....۷

فصل ۲: چگونه از باخت بزرگ در جنون بازار جلوگیری کنیم؟.....۲۱

فصل ۳: چگونه از چرخهٔ تعطیلات موشوارگی خارج شویم؟.....۳۱

فصل ٤: اسکروچ زندگی خود باشید.....٤۱

فصل ٥: پتانسیل عظیم انرژی سبز.....٥۳

فصل ٦: سه اولویت سرمایه‌گذاری.....٦۷

فصل ۷: تجربهٔ شخصی من در استفاده از چهارراه پولسازی.....۸۱

فصل ۸: کلوپ‌های بازی گردش مالی چیست؟.....۱۰۱

مقدمه

دنیای کارآفرینی را می‌توان عرصهٔ چالش‌های تمام نشدنی دانست که ساکنان آن کسانی هستند که به معنای واقعی دنیا دیده و باتجربه بوده و به سادگی در زندگی شکست نمی‌خورند. به طوریکه اتفاقات و مشکلاتی که در نظر عموم مردم یک فاجعه است برای آنها یک اتفاق روزمره به حساب می‌آید.

شما برای تبدیل شدن به یک کارآفرین واقعی باید از مسیری سنگلاخ و سخت عبور کنید و سختی‌ها و مشکلات را بهترین معلمان خود بدانید و همیشه در این مسیر تشنهٔ یادگیری باشید.

بسیاری از دوستان طی تماس‌هایی از ما می‌خواستند که نکات جدید و تازه‌ای از دنیای کسب و کار که توسط این دو نویسنده تدوین شده را ارائه کنیم، لذا بر خود لازم می‌دانیم که تأکید کنیم.

مطمئناً نمی‌توان توقع داشت که تمام یک کتاب آموزشی در حوزهٔ کارآفرینی، سرمایه‌گذاری و کسب و کار تازه و جدید باشد، شما با دقت نظر و پیگیری مطالب باید سیاد نکاتی طلایی در جای‌جای این کتاب‌ها باشید. چه بسا یک جملهٔ فوق‌العاده می‌تواند تأثیری سرنوشت‌ساز بر کسب و کار شما بگذارد.

کتاب فوق نیز از این امر مستثنی نیست و نویسندگان آن سعی نموده‌اند مطالبی نو و تازه را مطالق با نیازهای امروزی به علاقمندان ارائه کنند.

ولی مطمئناً افرادی هستند کـه بعـضی از ایـن مطالـب برایـشان تکـراری است اما مطمئن باشند در جاهایی از این کتاب غافلگیر خواهند شد.
کیم و رابرت کیوساکی دو نویسنده و کارآفرین موفق در این کتاب قصد دارند ریزه‌کاری‌های تبدیل شدن به یک کارآفرین موفق را به شـما ارائـه دهند. همگان کارآفرینان را انسان‌هایی فرازمینی و افسانه‌ای می‌دانند کـه به نوعی می‌توان آنها را تأیید کرد. آنها را می‌توان افرادی خستگی‌ناپذیر از جنس پولاد دانست که پشتکار و همتی بلند دارند. ما شما را بـه دیـدن توانمندی این عزیزان در کتاب فوق دعوت می‌کنیم.

موفق و پویا باشید
انتشارات طاهریان

فصل ۱

ویژگی‌های یک کارآفرین موفق

نوشته شده توسط کیم کیوساکی

صاحبان مشاغل موفق دارای این صفات مشترک هستند

کارآفرینان مانند بقیه نیستند. ما افرادی هستیم که از اعماق روح خود می‌خواهیم که دنیا را جای بهتری برای زندگی کنیم. متأسفانه جامعه ما کاملاً غرق در باورهای سنتی است که مردم را تشویق می‌کنند که به دانشگاه بروند و سپس برای حقوق و دستمزد ۴۰ سال آینده را کار کنند. این راهی است که اکثر مردم انتخاب می‌کنند، زیرا آموزش‌ها و

باورها سنتی است. این کاری است که والدین آنها نیز انجام داده‌اند و بـه خیال خود ایمن بوده است.

مگر اینکه بدانیم که در واقع هیچ امنیتی در ایـن سـبک از زنـدگی وجـود ندارد. در مـدارس و دانـشگاه‌هـا شـما نمـی‌آموزیـد کـه چگونـه از نظـر اقتصادی در مدرسه هوشمند باشید. آنجا به شما نمـی‌آموزنـد کـه پـول چگونه کار می‌کند. فقط می‌گویند که چگونه "یک کارمنـد خـوب " باشـید تا چهار دهه آینده را به دنبال بازنشستگی با حقوق و مزایا باشید. وعده بدست آوردن شغل، کلاهبرداری دیگری است – به دلیل اینکه شـما هـیچ کنترل شخصی را برروی آن ندارید، هیچ امنیتی مالی وجود ندارد. شـما دائماً در زیر یوق شخص دیگری هستید که می‌تواند شما را اخـراج کنـد، شما را تنزل درجه دهد، شما را کوچک کند یا شـما را در کارهـایی قـرار دهد که حتی دوست ندارید.

خصوصیات یک کارآفرین

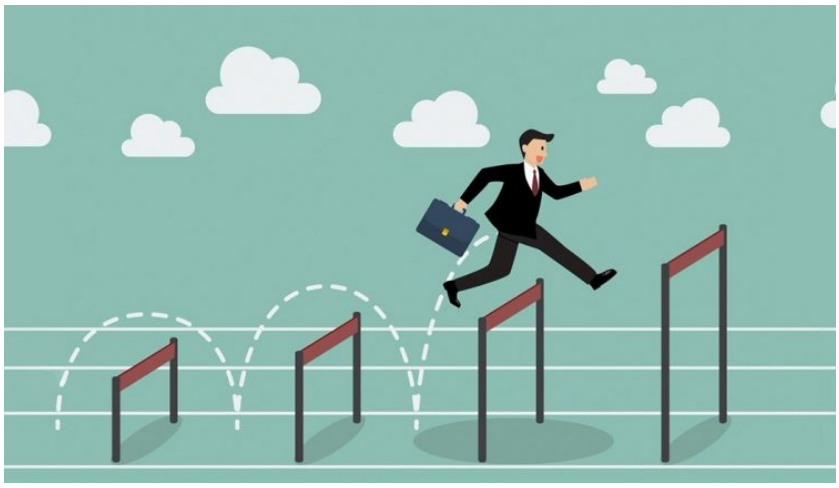
بنابراین اگر به فکر تغییر این سیستم و گذران زندگی مثل یک کـارآفرین هستید، تبریک می‌گویم! با توجه به شرایط شما، کار کردن برای خودتان جنبه‌های بسیار پرباری دارد. همچنین ترک منطقه راحـت خـود و جهـش می‌تواند کاملاً ترسناک باشد.

سؤال این است: آیا آنچه لازم است را در اختیار دارید؟ پس از دهه‌ها کار با تعداد بی‌شماری از سرمایه‌گذاران و سرمایه‌داران، من ویژگی‌های خاصی از کارآفرینی را شناسایی کردم که اغلب منجر به موفقیت آنها می‌شود. بیایید ببینیم چگونه اندازه‌گیری می‌کنید:

☑ **شجاعت**: وقتی به همه اعلام می‌کنید که می‌خواهید شغل خود را ترک کنید تا کار خود را شروع کنید، مردم فکر می‌کنند شما دیوانه هستید و راحت در مورد شما قضاوت می‌کنند - بخشی به این دلیل است که انگیزه‌های شما را درک نمی‌کنند و بیایید این را بپذیریم تا حدی هم آنها حسادت می‌کنند که شما خیال‌پردازی را به واقعیت مبدل کرده‌اید. در این مواقع شما باید شجاعت داشته باشید و راه خود را طی کنید، حتی وقتی همه اطرافیان متفاوت فکر می‌کنند یا اعتراض خود را ابراز می‌کنند. کارآفرین بودن می‌تواند راهی تک نفره باشد، زیرا

چالش‌ها و موفقیت‌های شما بی‌نظیر است و بسیاری از افراد بـه راحتـی نمی‌توانند آنها را تحمل کنند.

☑ **مداومت**: هر کارآفرین باید این قدرت را داشته باشد کـه حتـی در صورت شکست نیز به جلو حرکت کند. در غیـر ایـن صـورت، بـا اولـین نشانه دردسر یا اولین اشتباه، عرصه را ترک خواهیـد کـرد. کـسانی کـه قدرت شخصیتی و مداومت را نشان می‌دهند، همیـشه در برابـر شکـست قویتر می‌شوند. چطور؟ با یادگیری از اشتباهات و ایجاد تغییراتـی بـرای فرصت بعدی. به یاد داشته باشید: شکست خوردن اصلاً مشکلی ندارد.

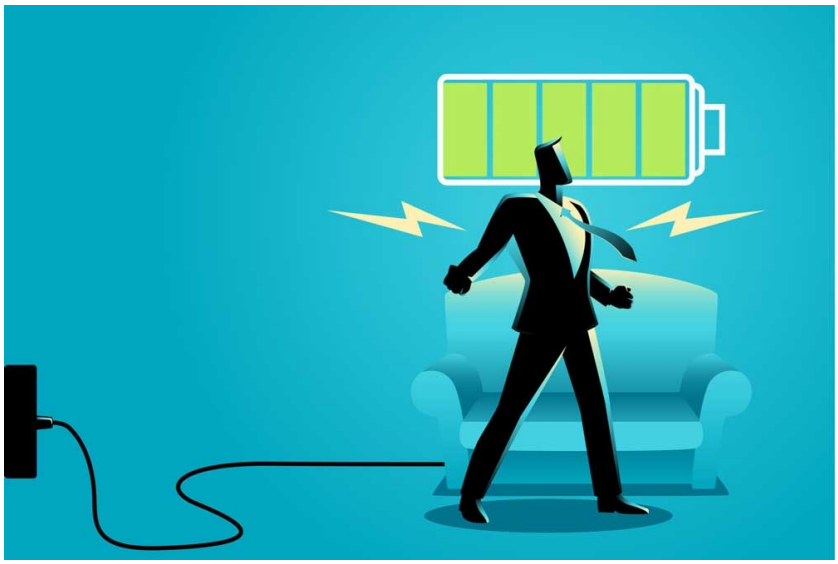


☑ **تعهد**: یک کارآفرین باید به تعهدات خود احترام بگذارد، با صداقت رفتار کند و همیشه صادق باشد. اگر تجارت خود را با صداقت انجام دهید، احترام همکاران و مشتریان خود را جلب خواهید کرد و دیگر نگران رسوایی نخواهید بود.

☑ **انگیزه**: وقتی مستقل هستید، هیچ کس اواسط سال کار شما بازبینی نمی‌کند تا به شما بگوید که چگونه کار کنید یا برنامه‌ای برای

سه ماهه بعدی تنظیم کند. هیچ کس تماشا نمی‌کند که شما وظایف خود را انجام دهید یا خیر. درست است: شما خودتان پاسخگو هستید. اگر از خود انگیزه لازم را دارید، این کار بسیار راحت‌تر می‌شود – شما بر آنچه باید انجام شود تمرکز می‌کنید و اجازه نمی‌دهید کمبود ساختار بر شما تأثیر منفی بگذارد. اگر در انگیزه داشتن مشکل دارید و همه ما گهگاه با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم، به خاطر داشته باشید که چرایی و دلیل شما بسیار مهم است.

☑ **شور و علاقه**: اگر کاری را که دوست دارید دوست ندارید، چرا آن را انجام می‌دهید؟ به عنوان یک کارآفرین، باید علاقه‌مند به کار خود باشید، شما به طور خاص آن را انتخاب کرده و آن را ساخته‌اید. بعلاوه، اشتیاق کاملاً مسری است – این عاملی مهم در جذب دیگران به عملکرد شما، نحوه فروش محصول / خدمات، ارتباط با مشتریان و همچنین سرمایه‌گذاری دیگران در ایده‌های شما است.



سه رفتار مخرب

به طور کلی این پنج ویژگی کارآفرینی است که به شما در موفقیت در تجارت کمک می‌کند؛ اما در مورد چالش‌ها چطور؟ در مورد رفتارهایی که مانع موفقیت شما می‌شوند چطور؟

اکنون زمان مناسب برای شروع به فکر کردن در مورد اینکه چه عادت‌ها و دیدگاه‌های جدیدی می‌خواهید برای خود ایجاد کنید است. برخی از کارهایی که می‌توانید شروع به انجام آنها کنید (یا دست از انجام آنها دست بردارید) موانع موفقیت شما هستند؟

برای بسیاری، این مشکلات از ذهن خود آنها شروع می‌شود؛ بنابراین من می‌خواهم شما را به چالش بکشم تا جلوی این رفتار را امروز بگیرید:

☒ دست از کلنجار رفتن با خود، افکار و اعمال خود بردارید!

اغلب اوقات، ما محدودیت‌هایی را برای خود ایجاد می‌کنیم که مانع از زندگی در رؤیاهای خود می‌شوند. خواه رؤیای شما آزادی مالی باشد، پریدن از هواپیما باشد، لاغر شدن یا گسترش دایره اجتماعی خود باشد، ما گاهی اوقات به خود سرکوبی می‌کنیم و غالباً، حتی بدون آنکه متوجه شویم.

در اینجا چند روش برای ترک این کار وجود دارد:

• **راحت‌طلبی**. صدای درونی و انتقادی ما دوست دارد ما را در یک حاشیه امن و زیبا نگه دارد. مغز ما این را به عنوان عامل حفظ خود می‌داند، زیرا می‌خواهد ما را از احساس آسیب‌پذیری، اشتباه، قضاوت یا ناامید شدن محافظت کند. این صدای درونی انتقادی ممکن است بگوید، "تو لیاقت نداری " یا "این خیلی کار بزرگی است "، یا "اگر شکست بخوری چطور؟" ممکن است برای گوش دادن به آن صدا چنان برنامه‌ریزی‌شده باشید که حتی باور به آن را شروع کرده باشید.

• **تصویرسازی منفی از خود**. خواه این تصویر از دوران کودکی سخت، طلاق دردناک، اولیای خشن یا خودکشی باشد، منتقد درونی شما برای شما آنقدر آشنا است که سعی برای به چالش کشیدن آن نمی‌کنید. ما در این الگوها گیر می‌کنیم و سپس کل زندگی خود را براساس این پارامترها بنا می‌کنیم زیرا این همان چیزی است که ما به آن عادت کرده‌ایم. متأسفانه دفاعیاتی که برای محافظت از ما انجام داده می‌شود فقط زندگی و پتانسیل ما را محدود می‌کند.

• **گذارید ترس بر ما حاکم شود.** تقریباً در هر کاری که در زندگی انجام می‌دهید، یا از روی ترس (خودخواهی) عمل می‌کنید یا از عشق. ترس انرژی است که باعث می‌شود خاموش شویم، پنهان شویم و در سکوت رنج بکشیم. عشق انرژی است که ما را هُل می‌دهد، بهبود می‌بخشد و به ما اجازه می‌دهد تا شکوفا شویم. ترس از ناشناخته‌ها، ترس از شکست، ترس از طرد شدن و ترس از قضاوت اغلب ما را عقب نگه می‌دارد؛ اما اگر از طریق همین ترس مبارزه نکنید، هرگز نخواهید فهمید که در طرف دیگر آن چیست. شما هرگز نخواهید فهمید که قادر به چه کاری هستید.

آزمون خودکارشکنی

حال، آیا هیچ یک از این شرایط برایتان آشنا به نظر می‌رسد؟ اگر چنین است، من می‌خواهم شما و چند لحظه اختصاص دهید و این تمرین سریع را در خلاقیت و غلبه بر فرضیات انجام دهید:

- **مرحله ۱**: یک قطعه کاغذ را به سه ستون تقسیم کنید.
- **مرحله ۲**: در ستون اول، لیستی از تمام کارهایی را که انجام می‌دهید، طوفان فکری به دنبال آن هستید را بنویسید.
- **مرحله ۳**: سپس در ستون دوم، در کنار هر "می‌خواهید "، مانعی را بنویسید که "غیرممکن " است.
- **مرحله چهارم**: سپس در ستون سوم، لیستی از راه‌های دور زدن این موانع را با طوفان مغزی همراه کنید. در حالی که این کار را انجام می‌دهید، به یاد داشته باشید: شما مجبور نیستید راه‌حل‌های

خود را برای کارهایی که می‌توانید شخصاً انجام دهید محدود کنید – به راه‌های استفاده از توانایی دیگران فکر کنید!

- **مرحله ۵:** *اکنون، به لیست خود نگاه کنید. به چه چیزی رسیدید؟ آیا برخی از این شرایط اکنون "غیرممکن " به نظر می‌رسد؟*

قدرت شخصیت مهم است

من اینجا هستم تا به شما بگویم ما مقاومت بیشتری از آنچه فکر می‌کنیم داریم. اجازه ندهید ترس، انتقاد منفی از خود یا دل‌خوشی به منطقه آرامش، شما را پایین نگه دارد. مطمئناً، ممکن است چیز جدیدی را امتحان کنید و شکست بخورید؛ اما من کاملاً معتقدم که ما هرگز از کارهایی که انجام داده‌ایم پشیمان نخواهیم شد، فقط برای کارهایی که هرگز امتحان نکرده‌ایم متأسفیم.

... و اکنون که از این پدیده آگاهی بیشتری پیدا کرده‌اید، گوش خود را در مواردی باز بگذارید که افراد دیگر جملاتی را می‌گویند: "اگر فقط من

می‌توانستم ..."، یا "این غیرممکن است ..."، یا "من نمی‌توانم چون ...". وقتی این نوع نظرات را می‌شنوید، از خود بپرسید: "چه چیزی می‌تواند مشکلات این شخص را حل کند؟ چگونه می‌توان با حل این مشکل برای مردم تجارت ایجاد کرد؟ "

شما ممکن است یک ایده یا فرصت عالی تجاری پیدا کنید که می‌توانید از آن در خلق ثروت استفاده کنید. حداقل این باعث می‌شود ذهن شما عادت کند که مانند یک کارآفرین فکر کنید.

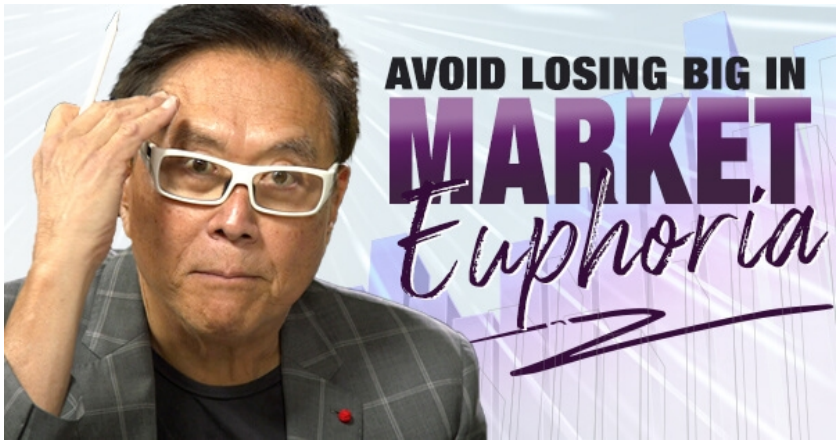
وقتی همه کارها گفته شد، مهم نیست که خانه شما چقدر بزرگ است یا چند اتومبیل فانتزی در گاراژ پارک شده است. وقتی همه آن وسایل را دور می‌کنید، تنها ویژگی شخصیت شماست – این چیزی است که شما را از بقیه متمایز می‌کند. با خود صادق و وفادار بمانید تا سفر شما به سمت آزادی مالی در دسترس باشد.

«یادداشت»

فصل ۲

چگونه از باخت بزرگ در جنون بازار جلوگیری کنیم؟

نوشته شده توسط رابرت کیوساکی



چه عواملی باعث می‌شود مردم بیش از حد برای سرمایه‌گذاری هزینه کنند؟

این یک سؤال جالب است، به خصوص با توجه به رضایت‌مندی بیش از IPO(عرضهٔ اولیه) سهام اسنپ که چند سال پیش بود و من چند بار در

مورد آن نوشتم: "خوب است که یک کارآفرین باشی " و "IPO اسنپ چه چیزی می‌تواند به شما در مورد ارزش ذاتی بیاموزد ".

عرضه اولیه سهام (به انگلیسی Initial Public Offerings) : که به اختصار با IPO نشان داده می‌شود، عبارت است از نخستین فروش سهام یک شرکت خصوصی که طی آن به یک شرکت عمومی تبدیل می‌شود. عرضه اولیه سهام معمولاً باعث می‌شود بخشی از پول سرمایه‌گذاران به جای خرید سهام موجود، برای خرید سهام نو به کار رود و به این ترتیب، تقاضای مؤثر برای سهام موجود را کاهش دهد در حالی‌که عرضه کل سهام در بازار افزایش یافته‌است. چنین وضعیتی به تنزل قیمت‌ها منجر می‌شود.

جالب اینجاست که قیمت سهام اسنپ در حال حاضر کاملاً خوب است و در حدود ۶۰ دلار برای هر سهم است، اما این پس از سالها جهش در حدود ۲۰ دلار یا کمتر است. کسانی که برای طولانی مدت سرمایه‌گذاری کرده‌اند بسیار بهتر از کسانی هستند که در اوایل دوره IPO معامله می‌کردند.

GameStop، رضایت‌مندی بازار و سرمایه‌گذاری ارزشمند

یکی دیگر از نمونه‌های اخیر محبوبیت بیش از حد در معاملات سهام GameStop است. همانطور که مدتی در پست خود نوشتم "روز جمعه، ۲۹ ژانویه ۲۰۲۱، سهام GameStop به ۳۸۰ دلار رسید و به یکی از

سهام گران تبدیل شد. بازار. چگونه این اتفاق برای یک فروشگاه تجاری با مدل تجاری عصر حجر در وسط بیماری همه گیر کرونا افتاد؟ "

سهام گیم استاپ(Gamestop) ، فروشگاه زنجیره‌ای معروف بازی‌های ویدیویی به شکلی ناگهانی در یکی دو هفته اخیر رشدی ۱۳۴ درصدی را تجربه کرده است و این روند با سرعت سرسام‌آوری همچنان ادامه دارد. تیم اقتصادی کاخ سفید اعلام کرده که به طور مستقیم نظاره‌گر ماجرا است و برخی از رسانه‌های خارجی و افراد درخواست وضع ممنوعیت‌هایی در شبکه‌های اجتماعی دارند؛ اما دقیقاً چه اتفاقی در حال رخ دادن است؟ در ادامه همراه باشید چرا که قصد دارم به ساده‌ترین شکل ممکن یکی از هیجان‌انگیزترین جنبش‌های اینترنتی حال حاضر را برایتان توضیح دهم.

پاسخ جنون و دیوانگی بود. آماتورها برای به جیب زدن پول نقد با موج‌سواری عجله می‌کنند. GameStop سرانجام در محدوده ٤٠ دلار سقوط کرد. امروز در محدوده ۲۰۰ دلار است. در طول این موج کاری می‌توانید ببینید که بسیاری از افراد پول زیادی از دست داده‌اند ... و درآمد زیادی کسب کرده‌اند؛ اما همه یک قمار بزرگ است.

ارز رمزنگاری شده و رضایت‌مندی بازار

و سرانجام، شاید آخرین نمونه جنون بازار، بازار ارزهای رمزپایه باشد. من طرفدار رمزنگاری هستم و روی آن سرمایه‌گذاری می‌کنم؛ اما من فقط وقتی آن را خرید و فروش می‌کنم. متأسفانه، بسیاری از مردم

خیلی طولانی منتظر می‌مانند، در قیمت بالا خرید می‌کنند و پس از فروریختن از خرید می‌ترسند زیرا فکر می‌کنند پول خود را "از دست داده‌اند ".

باز هم، این سئوال را ایجاد می‌کند: چرا مردم هزینه‌های زیادی را برای سرمایه‌گذاری پرداخت می‌کنند؟

مایک تیلور، مدیرعامل صندوق‌های PIE که برای نیوزیلند هرالد می‌نوشت، نظریه‌ای مفید در مورد روانشناسی درآمدزایی ارائه داد.

چقدر جنون کافی است؟

برای تعیین اینکه سرمایه‌گذاران چقدر می‌توانند دیوانه باشند، او از یک داستان شناخته شده که قبلاً نیز به اشتراک گذاشته‌ام استفاده می‌کند، The Lul Craze.

جنون گل لاله (به انگلیسی Tulip mania) :به دوره‌ای در عصر طلایی هلندی)مابین سال‌های ۱۶۳۴ تا سال ۱۶۳۷ میلادی گفته می‌شود که قیمت برای پیاز تازه معرفی شده گل لاله به سطح فوق‌العاده بالا ترقی کرد و سپس به‌طور ناگهانی سقوط کرد .جنون گل لاله اولین حادثه حباب اقتصادی و یکی از سه حباب اقتصادی بزرگ در تاریخ معاصر اروپا به شمار می‌آید.

به طور خلاصه، بین سالهای ١٦٣٤ تا ١٦٣٧، قیمت انواع خاصی از پیاز گل لاله، یک گل به خصوص با ارزش، رشد چشمگیری داشت. اوضاع

در سالهای ۱٦۳٦ تا ۱٦۳۷ واقعاً داغ شد. آلاستر سوک، که برای بی‌بی‌سی می‌نوشت، گزارش خوبی از آنچه اتفاق می‌افتد می‌دهد:
"یکی از کنجکاوی‌های بازار لاله‌های قرن هفدهم این بود که مردم خودشان گل را معامله نمی‌کردند بلکه پیاز انواع کمیاب و متقاضی را جستجو می‌کردند. نتیجه، همانطور که داش اشاره کرد،" آنچه امروز بازار آینده خوانده می‌شود ". لاله‌ها حتی به تنهایی شروع به استفاده از نوعی پول کردند: در سال ۱٦۳۳، املاک واقعی به تعداد انگشت شماری لامپ فروخته شد ... در سال ۱٦۳۳، یک لامپ سمپر آگوستوس ارزش ۵۵۰۰ متحیر کننده را داشت. ماه ۱٦۳۷، این تقریباً دو برابر شد، به ۱۰ هزار گیلدر. داش این مبلغ را در متن می‌گوید: "برای تهیه، لباس و خانه تمام خانواده هلندی برای نیمی از عمر کافی بود، یا برای خرید یکی از بزرگترین خانه‌های کانال شیک در آمستردام برای پول نقد، کامل با یک خانه مربی و یک باغ ۸۰ فوت (۲۵ متر) – و این در زمانی است که خانه‌های آن شهر به اندازه املاک در هر نقطه از جهان گران بودند. "در اوایل فوریه در سال ۱٦۳۷، بازار لاله‌ها خراب شد ... تقاضا از بین رفت و جریان یافت ارزش‌ها به یک دهم ارزش‌های قبلی خود سقوط کردند. نتیجه این امر چشم‌انداز فاجعه مالی برای بسیاری بود. "

جنون گل لاله، امروزه فراوان است

مبادا تصور کنید پدیده‌ای مانند جنون لاله یک ناهنجاری تاریخی توسط افراد عقب‌مانده صدها سال پیش است، شما فقط باید به دیوانگی‌های خودمان در دوران مدرن مانند حباب سهام فناوری اوایل دهه ۲۰۰۰،

بحران نیمه نخست نگاه کنید در سال ۲۰۰۸ و حتی طعم میوه طراح در ژاپن مدرن، جایی که هزینه آن برای یک هندوانه مربعی ۲۰،۰۰۰ پوند است.

همانطور که مایک تیلور در مورد این دیوانه‌ها می‌نویسد:

"در هر مورد، افراد به ظاهر منطقی تحت تأثیر ذهنیت گله قرار گرفته‌اند و دارایی‌هایی را باقیمت‌هایی خریداری کرده‌اند که ارزش منصفانه‌ای ندارند. غالباً، سرمایه‌گذاران تصمیمات خود را با بیان اینکه در الگوی جدیدی قرار دارند و شرایط فعلی برای همیشه ادامه دارد توجیه می‌کنند. واقعیت معمولاً بسیار دور از آن است – در واقع، کاملاً برعکس است. "

امروز ممکن است با هیجان دیگری در سهام روبرو شویم. با وجود همه گیری کرونای جهانی، بیکاری زیاد و اصول متزلزل بازار، بازارهای سهام همچنان در حال ثبت رکوردها هستند. به نظر نمی‌رسد دیوانگی متوقف شود.

در بازارهای رمزنگاری، ما فقط در آن طرف سودهای بزرگ هستیم. برخی فکر می‌کنند ممکن است زمان مناسبی برای خرید باشد. من پیش‌بینی نمی‌کنم، اما همچنین تعجب نخواهم کرد که شاهد افزایش تعداد دیگری از آماتورهای آماده برای بازگشت به قطار حدس و گمان باشند ... حتی برای یک رمزنگاری مانند داگ کوین که به عنوان یک شوخی آغاز شد، بسیاری از موارد معایب آن در مقایسه با ارزهای دیگر و رشد آنها بیشتر به دلیل سرمایه‌گذاری افراد مشهور بود.

سه عامل در جنون بازار

امروزه بیشتر سرمایه‌گذاران فکر می‌کنند که جنون ادامه خواهد یافت. آنها قاطعانه معتقدند همانطور که تیلور می‌نویسد "آنها در الگوی جدیدی قرار دارند." تیلور سه دلیل برای این طرز فکر بیان می‌کند:

✸ **لنگر انداختن**: این صفتی است که در آن یک سرمایه‌گذار با قیمتی که برای آنها مهم است "لنگر می‌اندازد " اما ممکن است هیچ ارتباطی با بازاری که در آن سرمایه‌گذاری می‌کنند نداشته باشد. به عنوان مثال، تمرکز شما بر دو برابر کردن پول شما و فقط فروش آن است. دارایی اگر یا وقتی قیمت به این مرحله می‌رسد.

لنگر انداختن

لنگر انداختن به زمانی گفته می‌شود که سرمایه‌گذار جهت تصمیمات آینده به یک نقطه مرجع در گذشته، بیش از اندازه اتکا می‌کند. این تعصب می‌تواند مشکلات زیادی را برای سرمایه‌گذاران بوجود آورد و مفهوم بسیار مهمی در مالی رفتاری محسوب می‌شود.

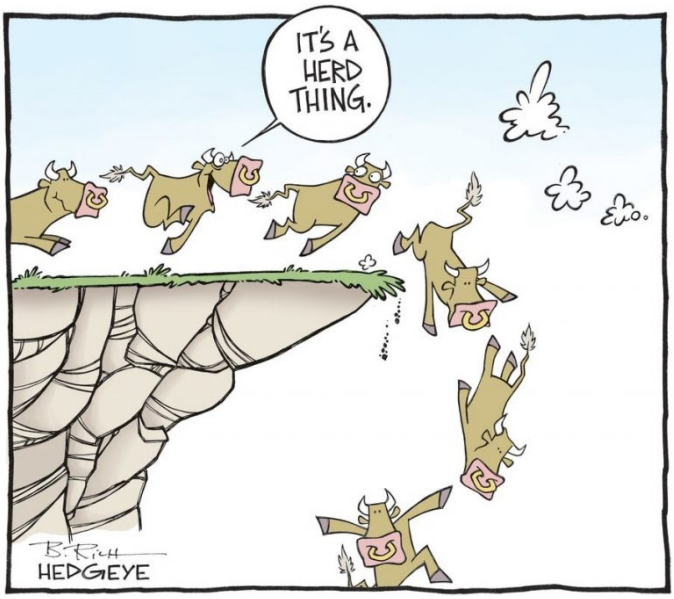
✸ **ضرر گریزی**: تشخیص ضرر برای اکثر مردم ناراحت کننده است و سرمایه‌گذاران سعی می‌کنند تا جایی که ممکن است از آن جلوگیری کنند. این بدان معناست که اگر دارایی زیر قیمت سرمایه‌گذار برای آن پرداخته باشد، آنها آماده هستند تا امیدوار باشند که بتوانند روند صعودی را بدست آورند. اگر دارایی رو به کاهش باشد، این می‌تواند

فاجعه‌بار باشد. در بهترین حالت، این بدان معناست که سرمایه شما در دارایی با عملکرد ضعیف گیر کرده است، وقتی که می‌تواند در جای دیگری تخصیص یابد.

✸ **رفتار گله‌ای**: ما از سنین جوانی یاد می‌گیریم که در برابر فشار همسالان تسلیم شویم به عنوان مسیری با کمترین مقاومت. وقتی نوبت به سرمایه‌گذاری می‌رسد، اگر بقیه هم همین کار را انجام دهند، آرام می‌شویم. به عنوان مثال، اگر همه در حال خرید سهام اینترنتی با قیمت بیش از حد هستند، حتی اگر مغز منطقی شما به شما بگوید این یک جنون است، شما تصمیم خود را توجیه می‌کنید زیرا "همه دوستان من این کار را می‌کنند و پول در می‌آورند، بنابراین باید درست باشد ".

مطمئناً، بافت می‌داند که چگونه می‌توان از سه رفتاری که لیست تیلور در آن قرار دارد، جلوگیری کرد. به عنوان یکی از ثروتمندترین مردان جهان، او را به جنون بازار نمی‌کشاند. او فقط از آنها سود می‌برد. چطور؟

چند سال پیش، هنگامی که سهام دوباره رکورد می‌زدند، بافت گفت که فکر می‌کرد هنوز هم ممکن است ارزان شود. مهمترین نکته‌ای که بافت در تعیین ارزان بودن سهام به دست آورد این بود که این امر براساس محیطی با نرخ بهره پایین بود. وی گفت: "اگر نرخ‌های بهره هفت یا هشت درصد بود، این قیمت‌های سهام بسیار بالا به نظر می‌رسید."



این تفاوت بین یک سرمایه‌گذار حرفه‌ای و یک آماتور است. بافت در حالی که آماتورها به دنبال سرخوشی هستند، دلایل اساسی برای سرمایه‌گذاری دارد. شما می‌توانید شرط‌بندی کنید که بافت مدت زیادی قبل از این که آماتورها این کار را انجام دهند، خارج خواهد شد. او درآمد زیادی کسب خواهد کرد – و بسیاری دیگر ضرر خواهند کرد.

چرا آموزش مالی برای زنده ماندن در جنون بازار امری ضروری است؟

متأسفانه، یک سرمایه‌گذار متوسط اصول بازار را نمی‌فهمد، چه رسد به اینکه نرخ بهره بر ارزش سهام را بداند. آنها فقط می‌خرند زیرا بازار در حال صعود است ... و بقیه هم این کار را می‌کنند.

و این یک سؤال جالب را به وجود می‌آورد. پادزهر لنگر انداختن، ضرر گریزی و رفتار گله‌وار چیست؟

پاسخ در آموزش مالی یافت می‌شود.

با درک چگونگی کار پول و بازار، شما بهتر می‌توانید روندها را ببینید ... و از آنها سود کنید. بافت ثروت خود را با همین کار ساخته است؛ و من هم همینطور.

اگر می‌خواهید تحصیلات مالی خود را ارتقا دهید، مکان خوبی برای شروع ممکن است کارگاه آموزش بازی‌گردش‌مالی است.

اما شما باید عمیق‌تر از آن باشید.

من هنوز معتقدم بزرگترین سقوط بازار سهام در تاریخ ایالات متحده در شرف وقوع است. من همچنین معتقدم که، با آموزش مالی مناسب، می‌توانید پیشرفت کنید در حالی که دیگران برای زنده ماندن تلاش می‌کنند. تنها چیزی که لازم است این است که از کنار چیزهایی مانند لنگر انداختن، ضرر گریزی و رفتار گله‌وار عبور کنید تا به درستی بفهمید پول چگونه کار می‌کند و چگونه می‌تواند برای شما کارساز باشد.