

به نام خداوند جان و خرد

بیندیشید، عمل کنید و ثروتمند شوید

این کتاب از منابع مختلفی که توسط رابرت کیوساکی و کیم
کیوساکی نوشته شده، ترجمه و گردآوری شده است.

گردآورنده و مترجم:
آرزو خسروپور



سرشناسه: کیوساکی، رابرت تی. ۱۹۴۷ - م.
Kiyosaki, Robert T.
عنوان و نام پدیدآور: بیندیشید، عمل کنید و ثروتمند شوید/ رابرت کیوساکی، کیم کیوساکی؛ گردآورنده و مترجم
آرزو خسروپور.
مشخصات نشر: تهران: طاهریان، ۱۴۰۰.
مشخصات ظاهری: ۱۳۶ ص.
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۲۰۷-۹
وضعیت فهرست نویسی: فیبا
یادداشت: کتاب حاضر گردآوری و ترجمه مطالب مختلفی است که توسط رابرت کیوساکی و کیم کیوساکی نوشته شده است.
موضوع: کارآفرینی
موضوع: Entrepreneurship
موضوع: موفقیت در کسب و کار
موضوع: Success in business
شناسه افزوده: کیوساکی، کیم
شناسه افزوده: Kiyosaki, Kim
شناسه افزوده: خسروپور، آرزو، ۱۳۵۶ - مترجم
رده بندی کنگره: HB ۶۱۵
رده بندی دیویی: ۳۳۸/۰۴
شماره کتابشناسی ملی: ۸۶۸۶۳۲۵



«بیندیشید، عمل کنید و ثروتمند شوید»

● گردآورنده و مترجم: آرزو خسروپور

- ناشر: انتشارات طاهریان ● نوبت چاپ: اول ● سال چاپ: ۱۴۰۲ ● تیراژ: ۱۰۰ جلد
- قیمت: ۶۰/۰۰۰ تومان ● تایپ، صفحه بندی و طرح جلد: آرزو خسروپور ● چاپ: شهر
- شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۲۰۷-۹ ● شابک الکترونیک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۸۴-۲۰۸-۶

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

با تشکر از همراهی هوشمندانه شما خواننده محترم، به اطلاع می‌رساند برای بهره‌گیری از تسهیلات و خدمات نوین حمایتی انتشارات طاهریان و همچنین شرکت در قرعه‌کشی خوانندگان ویژه مجموعه کتاب‌های به سوی موفقیت، لطفاً حتماً عدد ۱ را به شماره ۰۷۰۸۷-۱۰۰۰ ارسال کنید تا یکی از برندگان ما باشید.

فهرست

- فصل ۱: سه ویژگی اساسی کارآفرینی برای موفقیت.....۷
- فصل ۲: تعریف مجدد ریسک.....۱۷
- فصل ۳ ثروتمندان در مقابل فقرا: هنگام سرمایه‌گذاری در زمان.....۳۱
- فصل ۴: چرا باید (نباید) از علاقه خود پیروی کنید؟.....۴۵
- فصل ۵: چرا هر کسب و کاری باید یک مأموریت معنوی داشته باشد؟.....۵۳
- فصل ۶: قدرت سرمایه‌گذاری در کسب و کار.....۶۱
- فصل ۷: موفقیت در کارآفرینی و فکر کردن به کسب و کار خود.....۷۳
- فصل ۸: پنج دلیل برای اثبات اینکه شما هنوز ثروتمند نیستید.....۸۹
- فصل ۹: ۷ روش هوشمندانه برای گذراندن جمعه سیاه.....۱۰۱
- فصل ۱۰: آزادی مالی شما با نگرش سپاسگزاری شروع می‌شود.....۱۱۳
- فصل ۱۱: هنجارشکنان: تفاوت بین ناسازگاری‌های شرکتی و
کارآفرینی.....۱۲۳

مقدمه

امروز روز دیگر اعتراض و انتقاد زیادی در مورد نگرش پولدار شدن وجود ندارد و این باز جای شکر دارد. تفکر فوق حاصل تلاش افرادی است که هوش مالی را به عنوان ثروت واقعی به آحاد مختلف جامعه معرفی کرده و اثبات نموده‌اند.

رابرت کیوساکی و همسرش خانم کیم سال‌هاست که پرچمدار این عرصه هستند و در کتاب‌ها و سمینارهای متعدد آموزشی بر کسب مهارت‌های مالی و متعاقباً ارتقاء هوش مالی تأکید دارند. تأکید فوق این شائبه را در بین قاطبهٔ مردم رواج داده که با شرکت در یک دوره، خواندن یک کتاب یا انجام یک بازی حتماً ثروتمند می‌شوند. این تصور مانند آن است که شما با خرید وسایل ماهی‌گیری و یادگیری مهارت‌های صید ماهی خود را یک ماهی‌گیر موفق بدانید در حالیکه اصلاً اینطور نیست!

تا زمانیکه شما دل به دریا نزده‌اید و با سختی‌های ماهی‌گیری مواجه نشده و ماهی را صید نکرده‌اید، شما فقط یک تصویر تبلیغاتی از ماهی‌گیر هستید.

در دنیای کسب و کار هم عملگرایی و دست به عمل زدن امضای شناخته شدهٔ تمام افراد موفق است. چه بسیار افرادی که دارای ضربیه هوشی و خلاقیت بالا هستند ولی تا آخر عمر برای کسانی با ضربیه هوشی مالی معمولی، کار می‌کنند فقط به دلیل آنکه اهل عمل نیستند.

باور کنید عملگرایی تابلوی جذب کننده موفقیت در کسب و کار است؛ عملگرایی بازی زیبای ثروتمندان است که با تکیه بر آن مزایای بی‌ظیروی را کسب می‌کنند؛ عملگرایی صندلی جلو در ماشین زندگی و خط مقدم چالش‌هایی است که فقط افراد موفق جرأت جلوس در آن را دارند. از این جایگاه شما می‌توانید دنیا و اتفاقات مختلف را از نزدیک لمس کرده، عکس‌العمل نشان داده و چیزهای بکری را یاد بگیرید که در هیچ کتاب و دانشگاهی نمی‌توانید تجربه کنید. ثروتمندان با علم و آگاهی به پیشواز این تجربیات رفته و دسته اول‌ترین آموزه‌ها را کسب کرده و در زندگی به کار می‌برند.

هدف اصلی ما در این کتاب آن است که تلنگری به علاقمندان حوضه کارآفرینی و پولسازی بزنیم تا از پله‌ای که به دور خود تنیده‌اند خارج شده و در زندگی خود و دنیای حاضر تحولی ماندگار خلق کنند.

فرجام‌تان نیک باد

آرزو خسروپور

فصل ۱

سه ویژگی اساسی کارآفرینی برای موفقیت



کارآفرین برای موفقیت به طرز فکر متفاوتی نیاز دارد

امروز، ۱۶ نوامبر ۲۰۲۱، روز ملی کارآفرینی است؛ بنابراین فکر کردم کمی در مورد سفر کارآفرینی خود و سه ویژگی که هر کارآفرین برای موفقیت به آن نیاز دارد بنویسم.

من کسب و کار کیف پول نایلونی خود را در سال ۱۹۷۶ راه‌اندازی کردم. من و دو دوست آن را از ابتدا به صورت نیمه‌وقت شروع کردیم، در حالی که تمام وقت برای زیراکس کار می‌کردم. می‌دانستم که نمی‌توانم برای مدت طولانی با زیراکس بمانم، زیرا کسب‌وکارم در حال رشد بود و به زمان بیشتری نیاز داشت.

برای من، سخت‌ترین بخش کارآفرین شدن و راه‌اندازی یک کسب‌وکار، برخورد با آنچه دوستان، خانواده و همکارانم می‌گویند یا فکر می‌کنند، بود. برای من این سخت‌ترین کار بود.

آیا کارآفرینان دیوانه هستند؟

هنوز به یاد دارم که به چند نفر از افراد همکارم گفتم که به زودی باید شغلم در زیراکس را رها کنم و کسب و کار تولید کیف خود را تمام وقت اداره کنم. «تو دیوانه‌ای!» چیزی بود که یکی از فروشندگان ارشد به من گفت و دیگری فریاد زد: «شما شکست خواهید خورد.»

یکی دیگر از فروشندگان ارشد گفت: «می‌دانی چند نفر آرزو دارند برای زیراکس کار کنند؟ شما شغل عالی، مزایای عالی، دستمزد خوب و فرصت‌های ارتقای زیادی دارید. اگر عینک خود را تمیز نگه دارید، روزی می‌توانید مدیر فروش شوید. چرا خطر از دست دادن چنین شغلی بزرگی را قبول می‌کنی؟»

فروشنده دیگری گفت: «تو مطمئناً برمی‌گردی، من افراد بی‌شماری مانند شما را دیده‌ام. افرادی که فکر می‌کنند اهل بازی هستند. آن‌ها شرکت را ترک می‌کنند، شکست می‌خورند و نادم و پشیمان، برمی‌گردند.»

گروه شش نفره فروشنده و دو زن فروشنده با این اظهارنظر خندیدند و در مورد دستگاه کپی جدیدی که شرکت با آن وارد بازار می‌شد صحبت کردند و بعد از آن بحث کردند که چه کسی قرار است در بازی بیس‌بال آن شب برنده شود. متوجه شدم که درباره کسب‌وکار و رؤیاهایم با افراد اشتباهی صحبت کرده‌ام. متوجه شدم که دارم با افرادی صحبت می‌کنم که به جای هول دادن به سمت بالا، مرا پایین می‌کشند.

کارآفرینان طرز فکر متفاوتی دارند

چند بار شنیده‌اید که برخی از جملات زیر را بیان می‌کنند؟

- «کاش می‌توانستم کارم را رها کنم.»
- «من از پریدن از این کار به آن شغل دیگر خسته شده‌ام.»
- «کاش می‌توانستم پول بیشتری به دست بیاورم، اما نمی‌توانم از پس این کار بروم و همه چیز را با یک شرکت جدید شروع کنم؛ و من نمی‌خواهم به مدرسه برگردم و یک حرفه جدید یاد بگیرم.»
- «من سخت کار می‌کنم، اما تنها افرادی ثروتمند می‌شوند که صاحبان شرکت هستند.»
- «من سخت کار می‌کنم، اما از نظر مالی پیشرفت نمی‌کنم. من باید به بازنشستگی فکر کنم.»
- «من نمی‌توانم به این سختی کار کنم. من برای این ریسک خیلی پیر شدم.»

اینها اغلب اظهاراتی هستند که توسط افرادی که در بخش حقوق‌بگیری یا خویش‌فرمایی چهارراه پولسازی به دام افتاده‌اند بیان می‌شوند. در

اعماق وجود بسیاری از مردم بیشتر از آنچه در زندگی دارند (نه فقط پول بیشتر) بلکه آزادی بیشتر، کنترل بیشتر و شادی بیشتر می‌خواهند. کارآفرینان نه تنها می‌توانند این احساسات را درک کنند بلکه می‌توانند در مورد آنها کاری انجام دهند. آنها واقعاً شغل خود را رها می‌کنند تا رؤیای خود را دنبال کنند و به دنبال شغل دیگری برای رسیدن به رؤیای مورد نظر خود نیستند.

به طور خلاصه، آنها طرز فکر متفاوتی دارند و بر اساس آن عمل می‌کنند.

چرا من واقعاً برای زیراکس کار می‌کردم

واقعیت این است که من در زیراکس برای اینکه یک شغل امن داشته باشم کار نکردم. در واقع، من فرصتهای شغلی بسیار پرسودی را به عنوان خلبان یا یک دریانورد تجاری رها کرده بودم تا در زیراکس کار کنم که درآمد بسیار کمتری هم داشت.

در واقع، من به زیراکس پیوستم تا یک چیز را یاد بگیرم: نحوه فروش. چرا این کار را کردم؟ پدر پولدار می‌گفت: «اگر می‌خواهید یک کارآفرین موفق باشید، باید هنر فروش را یاد بگیرید.» این توصیه او بود و من خوشحالم که آن را دنبال کردم.

هنوز اولین تماس فروش خود را در خیابان کنار ساحل ویکیکی به یاد دارم. پس از صرف حدود یک ساعت پرسه زدن، بالاخره وارد شدم تا صاحب یک فروشگاه کوچک خرده‌فروشی توریستی را ببینم. او یک آقای مسن بود که سال‌ها فروشندگان جدیدی مثل من را دیده بود.

بعد از اینکه من لکنت زبان گرفتم و به خاطر توضیح مزایای دستگاه‌های کپی زیراکس حسابی عرق ریختم، تنها کاری که کرد به من خندید. او گفت: «پسرم، تو بدترین فروشنده‌ای هستی که تا به حال دیده‌ام؛ اما ادامه بده زیرا اگر بتوانی بر ترس‌های خود غلبه کنی، آینده شما بسیار روشن خواهد شد. اگر دست از کار بکشید، ممکن است مانند من سرگردان شوید، ۱۴ ساعت کار در روز، ۷ روز در هفته، ۳۶۵ روز در سال پشت پیشخوان بنشینید و منتظر باشید تا گردشگران وارد شوند. کاری که شما باید انجام دهید این است که از ترس‌های خود عبور کنید زیرا دنیای شما هر سال کوچکتر می‌شود.

من تا امروز از آن مرد خردمند سپاسگزارم. بالاخره من تبدیل به فروشنده برتر زیراکس شدم و زمانی که این اتفاق افتاد، من آن شرکت را ترک کردم. بعد از آن مهارت‌های فروش من به من کمک کرد تا تجارت کیف پول خود را به یک میلیون دلار سود افزایش دهم. متأسفانه، در آن کسب و کار با شکست مواجه شدم؛ اما حتی این شکست به من کمک کرد تا کارآفرین بهتری باشم.

همه اینها به این معنی است که کارآفرینان ذهنیت متفاوتی نسبت به اکثر مردم دارند و به همین دلیل است که موفق می‌شوند. اگر به فکر راه‌اندازی کسب‌وکار خود هستید، توصیه می‌کنم همان مهارت‌های کارآفرینی را که پدر پولدارم به من آموخت و من در زیراکس به آن دست یافتم را بیاموزید.

کسب مهارت فروش برای کارآفرینی - شماره ۱: غلبه بر

ترس

یادگیری فروش برای من بسیار مهم بود. این به من کمک کرد تا بر ترس خود از طرد شدن غلبه کنم و ارزش یک محصول و یک خدمات را بیان کنم. سال‌ها پیش، تنها وارد شدن به آن فروشگاه زیورآلات توریستی، بهترین کار برای غلبه بر ترس و تبدیل شدن به فرد بهتری بود. هر تماس فروش، هر رد کردن، هر بُرد... به خودی خود درسی برای غلبه بر ترس بود.

اگر می‌خواهید کسب‌وکار خود را راه‌اندازی کنید، باید بتوانید بر بسیاری از ترس‌ها غلبه کنید و برای به دست آوردن جذابیت، باید بتوانید سریع و ماهرانه حرف بزنید چرا کاری که انجام می‌دهید ارزش دارد. این امر در مورد مشتریان آینده، سرمایه‌گذاران، شرکا، کارمندان و موارد دیگر نیز صدق می‌کند. هیچ‌کس کسی را که ترسو است دنبال نمی‌کند؛ هیچ‌کس از کسی که می‌ترسد خرید نمی‌کند. غلبه بر ترس برای موفقیت ضروری است.

کسب مهارت فروش برای کارآفرینی - شماره ۲: توانایی

سخنرانی

اگر می‌خواهید کسب‌وکارتان را توسعه دهید، باید بتوانید در مقابل گروه‌هایی از مردم - که گاهی اوقات افراد بسیار بزرگی هستند - صحبت کنید و آنها را به آنچه می‌خواهید بگویید علاقه‌مند نگه دارید.



رهبری کسب و کار بیش از هر چیز مستلزم این است که یک سخنران و ارائه دهنده عالی باشید. اگر بتوانید یاد بگیرید که در مقابل افراد زیادی خوب ارائه دهید، می‌توانید جریان نقدی، عملیات و سرمایه خود را افزایش دهید. اگر نتوانید، کسب و کار شما رشد نخواهد کرد و احتمالاً شکست خواهد خورد. هیچ چیز بهتر از صحبت کردن مداوم در مقابل گروهی از مردم شما را برای این کار آماده نمی‌کند.

پس از غلبه بر ترس از فروش، به توصیه پدر پولدارم به شرکت Toastmasters پیوستم تا یاد بگیرم بر ترس خود از صحبت کردن در مقابل گروه‌های بزرگ غلبه کنم. وقتی از اینکار شکایت کردم، او پاسخ داد: «همه رهبران بزرگ سخنرانان بزرگی هستند. رهبران مشاغل بزرگ باید ارتباطات خوبی داشته باشند. اگر می‌خواهید رهبر باشید، باید سخنران خوبی باشید.»

امروز به دلیل آموزش فروش و آموزش اولیه‌ام از سازمان Toastmasters، می‌توانم به راحتی در مقابل ده‌ها هزار نفر در سالن‌های همایش صحبت کنم.

کسب مهارت فروش برای کارآفرینی - شماره ۳: توسعه ارتباطات

از جمله ویژگی‌های مهمی که یک شغل در فروش به شما می‌آموزد، توانایی برقراری ارتباط مؤثر است. وقتی پدرپولدار به من گفت که یک شغل فروش پیدا کنم، اصلاً فکر نمی‌کردم که برای فروش دستگاه‌های کپی باید خانه به خانه بروم. تنها چیزی که او به آن گفت این بود: «مردم فقیر، ارتباطات ضعیفی دارند.» او می‌دانست که یادگیری مهارت فروش باعث می‌شود من ارتباطات بهتری پیدا کرده و تاجر بهتری باشم.



من همیشه از زمان اندکی که افراد برای بهبود مهارت‌های ارتباطی کلی خود اختصاص می‌دهند شگفت‌زده می‌شوم. هرگاه کسب‌وکاری را پیدا می‌کنم که مشکل دارد، اغلب بازتابی از ارتباطات ضعیف است. همانطور که پدر پولدار می‌گفت: "عدم نقدینگی در کسب و کار شما با ارتباطاتی که در جریان است نسبت مستقیم دارد."

یکی از دلایلی که ارتباطات خوب بسیار مهم است این است که به شما امکان می‌دهد تا تقاضای را بهتر برآورده کنید. پدر پولدار گفت: «برای اینکه ارتباط خوبی داشته باشید، ابتدا باید در روانشناسی خوب باشید. باید بدانید چه دکمه‌هایی را فشار دهید. افراد مختلف دکمه‌های متفاوتی دارند.» کلید دانستن اینکه کدام دکمه‌ها را فشار دهید، گوش دادن بود. او می‌گفت: «بسیاری از مردم صحبت می‌کنند، اما تعداد کمی گوش می‌دهند. پول نصیب بهترین افراد با روابط عمومی بالا می‌شود.»

فراتر از پاسخگویی به تقاضا، ارتباطات خوب داخلی در شرکت شما نیز حیاتی است. بسیاری از اوقات، با نگاهی ساده به صورت‌های مالی کسب و کار خود، به راحتی می‌توانید متوجه شوید که کدام حوزه‌های کسب و کار به خوبی با هم ارتباط برقرار می‌کنند و کدامیک نه. وقتی بخش‌های مختلف شما به خوبی با هم ارتباط برقرار می‌کنند، کسب‌وکار بهتر اجرا می‌شود و جریان نقدی سالم‌تر خواهد بود (چه به صورت افزایش فروش یا کاهش هزینه‌ها... یا هر دو).

همین امروز مهارت‌های فروش کارآفرینی خود را توسعه دهید

در پایان، توانایی غلبه بر ترس‌ها، خوب صحبت کردن در مقابل دیگران و برقراری ارتباط مؤثر، از شما فردی می‌سازد که دیگران بخواهند از او پیروی کنند. واقعاً به همین سادگی است؛ و اگر می‌خواهید صاحب کسب و کار و رهبر موفقی باشید، باید فردی باشید که دیگران می‌خواهند از او پیروی کنند.

همانطور که پدر پولدار من می‌گفت: «سخنرانانی هستند که هیچ‌کس به آنها گوش نمی‌دهد، فروشندگانی هستند که نمی‌توانند بفروشند، تبلیغ‌کنندگانی هستند که هیچ‌کس آنها را تماشا نمی‌کند، کارآفرینانی هستند که نمی‌توانند سرمایه خود را افزایش دهند و رهبران تجاری هستند که هیچ‌کس آنها را دنبال نمی‌کند. اگر می‌خواهید در دنیای تجارت موفق باشید، هیچ یک از آن افراد نباشید.»

اگر می‌خواهید به تقویت مهارت‌های خود در غلبه بر ترس و سخنرانی در جمع کمک کنید، من شما را تشویق می‌کنم تا به کارگاه مربیگری بازی‌گردش مالی در نمایندگی‌های معتبر ما مراجعه کنید. با داشتن یک مربی خوب، از مزیتی برخوردار خواهید بود که برای بانگیزه ماندن و پیشروی برای رسیدن به اهدافتان نیاز دارید.

فصل ۲

تعریف مجدد ریسک



نوشته کیم کیوساکی

چرا سرمایه‌گذاری‌های به ظاهر "ایمن" - یعنی ۱(k) - شما - ممکن است خطرناک‌ترین از گزینه‌های دیگر باشد

در مورد ریسک چه احساسی دارید؟ آیا آن را دوست دارید، یا صرفاً فکر کردن به آن باعث ایجاد لرزش در ستون فقرات شما می‌شود؟ حال، ریسک را در زمینه سرمایه‌گذاری تصور کنید - آیا این بیشتر یک کابوس است؟ من حدس می‌زنم همه چیز بستگی به تعریف شما از ریسک دارد.

تعریف ریسک چیست؟

وارن بافت می‌گوید: "ریسک این است که ندانید چه کار می‌کنید." اکنون، کلمه کلیدی در اینجا شما هستید، نه سرمایه‌گذاری. من شخصاً ریسک را چنین تعریف می‌کنم: سرمایه‌گذاری بی‌پروا و بدون دانش.

به عنوان مثال، دوست کارگزار سهام من تام در مورد سرمایه‌گذاری در سهام این قانون را ارائه می‌دهد: اگر نمی‌دانید شرکت چگونه درآمد کسب می‌کند، پس در آن سرمایه‌گذاری نکنید. چیزی که در ظاهر بی‌خطر به نظر می‌رسد ممکن است (بسیار) مخاطره‌آمیز باشد.

¹ طرح ۴۰۱ (k) یک حساب سرمایه‌گذاری است که توسط کارفرمای شما ارائه می‌شود که به شما امکان می‌دهد برای بازنشستگی پس‌انداز کنید.



ایمن یا خطرناک؟ وقتی صحبت از سرمایه‌گذاری به میان می‌آید، این کلمات باید دوباره تعریف شوند. در اینجا سه مکان رایج وجود دارد که می‌توانید پول خود را در آنجا "سرمایه‌گذاری" کنید - و مشاوران مالی سنتی آنها را ایمن می‌دانند:

- پس‌انداز کردن
- صندوق سرمایه‌گذاری مشترک
- ۴۰۱ (K)

آیا اینها ایمن هستند یا خطرناک؟ برنامه‌ریز مالی معمولی به شما می‌گوید که ایمن هستند. ولی من می‌گویم ریسک بسیاری دارند. چرا؟

پس انداز کردن

با کاهش ارزش دلار و سایر ارزهای جهانی، ارزش پول شما کمتر شده و به مرور قدرت خرید شما کاهش می‌یابد. علاوه بر آن، سودی که بانک برای پس‌اندازتان به شما می‌دهد، ممکن است کمتر از کارمزد و هزینه‌هایی که برای نگهداری پولتان در بانک بپردازید، باشد. پس با صرفه‌جویی در پول، در بسیاری از موارد، پول خود را از دست می‌دهید. آیا شما آن را یک سرمایه‌گذاری مطمئن یا یک سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز می‌نامید؟ سرمایه‌گذاری که دائماً پول از دست می‌دهد یک بدهی است و در مکتب فکری من این یک ریسک است.

صندوق سرمایه‌گذاری مشترک

صندوق سرمایه‌گذاری مشترک به سادگی مجموعه‌ای از سهام، اوراق قرضه و سایر اوراق بهادار مشابه است. همچنین می‌تواند شرکتی باشد که پول گرفته شده از بسیاری از سرمایه‌گذاران را جمع‌آوری کرده و سپس آن وجوه را در سهام، اوراق قرضه و سایر دارایی‌های کاغذی مشابه سرمایه‌گذاری می‌کند. شرکت‌های صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک، مدیران و فروشندگان - همگی پول درمی‌آورند، چه شما انجام دهید یا نه. بیشتر آنها نگران عملکرد واقعی صندوق نیستند. آنها عمدتاً نگران هزینه‌های خود هستند.

به گفته جان سی بوگل، بنیان‌گذار و مدیرعامل گروه ونگارد، در اینجا واقعیت صندوق‌های سرمایه‌گذاری مشترک وجود دارد: