

این کتاب شامل نظرات و عقاید نویسنده است و توصیه‌ای مبنی بر خرید یا فروش یا سرمایه‌گذاری در حوزه خاصی نیست. انتشار این کتاب هیچ مسئولیتی در حوزه مسائل حقوقی، حسابداری، سرمایه‌گذاری یا خدمات حرفه‌ای دیگری در بر نخواهد داشت. قوانین ایالت با ایالت و دولت با دولت متفاوت است و در صورتی که خواننده کتاب نیاز به خدمات مالی و حقوقی داشته باشد باید از متخصص حوزه مربوط کمک بگیرد. نه نویسنده و نه ناشر این کتاب درستی اطلاعات کتاب را تضمین نمی‌کنند.

نویسنده و ناشر مسئولیت هر گونه ریسک، ضرر، بدهی یا مواردی از این دست را برای هر یک از خوانندگان در به کارگیری هر یک از مطالب ارائه شده بدون مشورت متخصص مربوط از خود سلب می‌کند.



سخن مترجم

در نزدیک به چهار دهه گذر ایام و طی دو دهه فعالیت مستمر در عرصه مشاوره، مدیریت و به انجام رساندن بسیاری پروژه‌های گوناگون درس‌های بسیاری فرا گرفتم. طی سه سال اخیر برخی از اندوخته‌های سال‌ها تلاش را در راه‌اندازی و توسعه کسب‌وکارهای شخصی نیز به کار بردم که با عنایت پروردگار موفقیت‌آمیز بوده است. توصیه می‌کنم تمامی خوانندگان این کتاب سؤالات زیر را از خود بپرسند: چرا میزان خطاهای مدیران ما در موارد یکسان زیاد است؟ دلایل عبرت نگرفتن از اشتباهات گذشته و تکرار آن‌ها چیست؟ به چه دلیل دیگران را در اشتباهات خود مقصر می‌دانیم و همواره درصدد سلب مسئولیت از خود هستیم؟ پاسخ به این سؤالات ما را به سمت مطالعه بیشتر، خلاقیت، قضاوت نکردن بی‌مورد، تقویت روحیه مشورت و انتخاب افراد شایسته برای واگذاری مسئولیت‌ها سوق می‌دهد.

یاد بگیریم که:

بیشتر مطالعه کنیم، کمتر قضاوت کنیم، مشورت را از مشاور درست بگیریم، کار را از کاردان بخواهیم، انگیزه در شرکای زندگی و تجاری خود ایجاد کنیم، قدر کارمندان و مدیران خوب را بدانیم و آن‌ها را از دست ندهیم و آدم‌های مؤثر زندگی‌مان را حفظ کنیم. مهم‌ترین شاخصه این کتاب به کارگیری اصول ساده و کاربردی نه تنها در حوزه کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری بلکه در زندگی است.

کتاب پیش رو حاصل تلاش و دشواری‌های یکی از موفق‌ترین تاجران عرصه اقتصادی در قرن اخیر است. این کتاب مجموعه‌ای از باورها و فرمان‌هایی است که این مرد بزرگ در راستای نیل به اهدافش آن‌ها را سرلوحه کار خویش قرار داده است.

اصل آخر این کتاب اشاره به این دارد که پولدار بودن یا فقیر بودن مهم نیست، آنچه در این دنیا باقی می‌ماند خوبی‌هاست و امیدوارم همیشه خوب باشیم، خوب بمانیم و آدم‌های خوب در زندگی داشته باشیم.

در پایان از همراهی دوستان عزیزی که هر یک نقش مهمی در تلنگرها، تجربه‌ها، غم و شادی‌ها، موفقیت‌ها و شکست‌هایم داشته‌اند و همواره موجب دلگرمی من و انگیزه‌بخش بودند، تشکر می‌کنم. این کتاب را تقدیم می‌کنم به تمامی مدیران لایق سرزمینم و امیدوارم بتوانم جرقه نوینی در دیدگاه‌های تجاری آن‌ها ایجاد شود.

با آرزوی موفقیت

سارا میرزایی / پاییز ۱۳۹۴

پیشگفتار

به مدت ۱۲ سال از سال ۱۹۸۱ تا ۱۹۹۳ من عروس وارن بافت بودم. موفق‌ترین سرمایه‌گذار در جهان و در حال حاضر یکی از بزرگ‌ترین بشردوستان جهان.

خیلی قبل از آشنایی با پسر وارن، پیتر، آوازه وارن در وال استریت را شنیده بودم. قبل از آشنایی با خانواده او در اوماها. در همان زمان بود که گروه کوچکی از دانشجویان دوره فوق لیسانس را می‌دیدم که جزء مریدان مکتب بافت بودند. یکی از آن‌ها به نام دیوید کلارک، یادداشت‌هایی از دانش و گفته‌های وارن را در حوزه سرمایه‌گذاری داشت که برایم خیلی جذاب و کنجکاوانه بود که آن‌ها را بخوانم. یادداشت‌های دیوید پایه چیزی بود که بعدها من و او به‌عنوان یکی از پرفروش‌ترین کتاب‌ها در حوزه سرمایه‌گذاری تحت عنوان «سبک سرمایه‌گذاری بافت» و «سبک‌های جدید بافت» منتشر کردیم که به ده زبان دنیا از جمله روسی و چینی به چاپ رسیده است.

بجز یادداشت‌های دیوید، مسئله مورد علاقه من پندها و اندرزهای عمیق وارن بود که خواندنش خالی از لطف نیست و شما را قطعاً به تفکر و تعمق وامی‌دارد. بعدها من متوجه شدم که در مکتب بافت این پند و اندرزها کاملاً بستگی به طرز تفکرات دانشجویان دارد. هر چه بیشتر در حوزه هر یک از آنها تعمق می‌کردند بیشتر آن‌ها را آشکار می‌کردند.

به مرور من هم شروع کردم به جمع‌آوری پندهایی که وارن در فضای خصوصی خانواده یا در گردهمایی‌های اجتماعی که می‌گفت هر یک از آن‌ها تشعشی در کسب‌وکار بود. در بیشتر گردهمایی‌ها وارن گاهی اوقات با صبوری به پرسش‌های دانشجویان پاسخ می‌داد و به آن‌ها کمک می‌کرد. من هرچه بیشتر به صحبت‌های وارن گوش می‌کردم بیشتر و بیشتر از او یاد می‌گرفتم، نه تنها در حوزه سرمایه‌گذاری بلکه در حوزه کسب‌وکار و حتی در مورد مسائل زندگی. پند و اندرزهای او همیشه با آدم می‌ماند و ماندگار است. من اغلب اوقات آن‌ها را مرور می‌کنم و عمیق فکر می‌کنم که کمک کند کمتر اشتباه کنم و بی‌گدار به آب نزنم. آن‌ها به من کمک کرد که در چه شرکت‌هایی تمرکز کنم و چه زمانی بهترین زمان سرمایه‌گذاری در آن شرکت‌هاست. حضور در گردهمایی‌های وارن و ارتباط نزدیک با

دانشجویان مکتب بافت من و دیوید را علاقمند به جمع‌آوری بهترین پند و اندرزهای وارن در حوزه سرمایه‌گذاری، مدیریت کسب‌وکار، انتخاب یک شغل و یک زندگی موفق کرد و آنها را تحت نام «طریقت وارن بافت» انتخاب کردیم. این پندها و اندرزها بهترین دوستان ما در زندگی، کسب‌وکار و تحقیق و بررسی مسائل سرمایه‌گذاری بود. ما تعبیرها و تفسیرهای بافت‌شناسان را جمع‌آوری کردیم به این منظور که راه جدیدی در آینده برای پند و اندرزهای نهان و معانی عمیق دیگر باز شود. امیدوارم این کتاب دنیای شما را غنی‌تر کند. با روش‌هایی که یاد می‌گیرید بهتر سرمایه‌گذاری کنید، کار کنید و زندگی کنید.



قانون ۱: هرگز پول از دست ندهید.

قانون ۲: هرگز قانون اول را فراموش نکنید.

راز بزرگ ثروتمند شدن این است که چطور ترکیبی از ثروت را داشته باشید و جمع آنچه از اول داشته‌اید بهتر است. به‌عنوان مثال یکصد هزار دلار با رشد ۱۵٪ به مدت ۲۰ سال می‌شود ۱,۶۳۶,۶۵۳ دلار در سال بیستم که به شما بهره ۱,۵۳۶,۶۵۳ داده است. اما تصور کنید شما ۹۰ هزار دلار از سرمایه اولیه خود را از دست بدهید، قبل از آنکه سرمایه‌گذاری را شروع کنید شما فقط ۱۰ هزار دلار دارید که در سال بیستم ۱۶۳,۶۶۵ دلار خواهد شد یعنی سود ۱۵۳,۶۶۵ دلار که خیلی کمتر از رقم اشاره شده فوق است. هر چه بیشتر پول از دست دهید اثر منفی به‌دست آوردن آن پول در آینده بیشتر خواهد بود. این چیزی است که وارن هیچ وقت فراموش نکرد و این یکی از دلایلی است که او سال‌ها قبل از اینکه یک مولتی میلیونر شود یک فولکس واگن داشت.



من اولین سرمایه‌گذاری را در سن ۱۱ سالگی کردم.
تا آن موقع ۱۰ سال از عمرم را هدر داده بودم.

خیلی خوب است که کسی را در زندگی زود هوشیار کنیم. در حوزه سرمایه‌گذاری فرصت‌های غیرموازی در تجمیع سرمایه برای کار و راه‌اندازی کسب‌وکار پیش خواهد آمد. زمان شرط‌بندی زمانی نیست که کسی جوان باشد بلکه زمانی است که از تصمیمات درست و عاقلانه بهره‌مند باشد. سهامی که وارن در سن ۱۱ سالگی خریده بود مربوط به یک شرکت نفتی به نام «سیتی سرویس» بود. او ۳ سهام با قیمت ۳۸ دلار خریده بود که به ۲۷ دلار نزول کرد. او صبر کرد تا حریف از میدان به‌در رود و سهام خود را با ۴۰ دلار فروخت. خیلی زود قیمت آن به ۲۰۰ دلار به‌زای هر سهم رسید و او اولین درس سرمایه‌گذاری را آموخت - صبر. چیزهای خوب به‌سوی کسانی می‌آید که صبر می‌کنند تا بتوانند در زمان درست سهام درست را انتخاب کنند.



هیچ وقت از اینکه در زمان فروش بیشتر بخواهید

یا در زمان خرید کمتر بخواهید، نترسید.

وارن می‌فهمید که مردم معمولاً خجالت می‌کشند از اینکه در زمان فروش رقم بیشتری را مطالبه کنند یا در زمان خرید رقم کمتری را درخواست نمایند. هیچ‌کس دوست ندارد که طماع یا بی‌کلاس شناخته شود. ولی خیلی ساده در دنیای تجارت هر چقدر که پول از فروش چیزی یا در پرداخت هر خریدی معامله می‌شود مشخص می‌کند که پول به‌دست آوردی یا از دست دادی و در نهایت معلوم می‌کند که ثروتمند خواهی شد یا نه. زمانی که مذاکرات شروع

می‌شود شما می‌توانید قیمت فروش را پایین آورید یا بالا ببرید اما غیرممکن است که عکس آن را در راستای زیان خود انجام دهید. وارن از معاملات بسیاری بدون نتیجه بیرون آمده است زیرا بر پایه معیارهای قیمت او نبوده است. شاید معروف‌ترین مثال در این زمینه خرید ABC از کاپیتال سیتی باشد. وارن سهم بیشتری از شرکت را به‌زای پولی که پرداخت می‌کرد در مقایسه با کاپیتال سیتی که در این معامله شرکت کرده بود می‌خواست، اما وارن از این معامله بیرون آمد. روز بعد کاپیتال سیتی کنار کشید و معامله طبق درخواست وارن انجام شد. بنابراین «بخواهید» شاید آنچه خواسته‌اید را به‌دست آورید اما اگر نخواهید کسی نظر شما را نمی‌داند...



شما یک معامله خوب را

با یک آدم بد نمی‌توانید به سرانجام برسانید.

یک آدم بد، بد است و یک آدم بد هرگز نمی‌تواند یک معامله خوب انجام دهد. دنیا پر است از آدم‌های به قدر کافی خوب و صادق و تجارت کردن با یک آدم بد و غیرصادق اشتباه محض است. فقط کافی است این سؤال را از خود پرسید: آیا به این آدم اعتماد دارم؟ اگر جواب‌تان منفی است باید فوراً میز مذاکره را ترک کنید و به دنبال فرد یا شرکت صادق بگردید. شما باید از چتر نجاتی که از هواپیما در حال پریدن هستید مطمئن باشید و بنابراین با طناب شرکت یا فردی که مطمئن نیستید به چاه نیفتید. اگر الآن به آن‌ها اعتقاد ندارید در آینده هم نخواهید داشت پس چرا از همین ابتدا کاری را شروع کنید. وارن این درس را زمانی آموخت که در هیئت مدیره «سالومون برادرز» بود. بر خلاف توصیه وارن صرافان سرمایه‌گذاری این شرکت به معاملات با شرکت «رابرت مکسول» ادامه دادند در شرایطی که برخی از مسائل این شرکت بودار بود. از جمله اینکه نام مستعار مدیر شرکت «بوسینگ چک» بود. بعد از سقوط مکسول شرکت سالومون در دردسر بزرگی برای برگشت پول خود افتاد و قانون ساده است. آدم‌های صادق و باصالت زمینه همکاری خوبی را فراهم می‌کنند در حالی که افراد بی‌بصالت فضای همکاری را سخت می‌کنند. پس بهتر است که خود را به دردسر نیندازیم.



خوش‌شانسی یک شخص بر پایه

شناخت به موقع یک تجارت خوب ساخته شده است

نه بر اساس سبد سهام‌های شرکت.

اگر تحقیقی در مورد تمام خانواده‌های خیلی ثروتمند در آمریکا انجام دهید متوجه می‌شوید که تقریباً بدون هیچ استثنایی شانس آن‌ها بر پایه یک کسب‌وکار خاص بوده است. خانواده هارس در نشر و چاپ پولدار شدند، خانواده والتون در خرده‌فروشی، خانواده ریگلی در تولید آدامس، خانواده مارس در تولید شکلات، خانواده گیتس در تولید نرم‌افزار و خانواده بوش و کورز در تولید نوشیدنی. این فهرست همین‌طور پیش می‌رود و بدون استثنا اگر بدون شناخت و بررسی از تجارت خود منحرف شوند پول خود را باختند هم‌چون

کوکاکولا که در تجارت فیلمسازی رفت. رمز موفقیت وارن قابلیت او در شناخت تجارتي است که رو به رشد دارد، تجارتي که مزیت رقابتي پایدار دارد و قسمتي از ذهن مشتری را اشغال کرده است. زماني که به آدامس فکر می‌کنید یاد برندهای ریگلی می‌افتید. زماني که می‌خواهید خرید ارزان و تخفیف داشته باشید نام والمارت به ذهن شما می‌آید و زماني که به نوشیدنی خنک فکر می‌کنید یاد بادوايزر و کورز می‌افتید. این موقعیت رو به رشد آنهاست که قدرت اقتصادی برای‌شان ایجاد کرده است. وارن یاد گرفته است که گاهی اوقات طبیعت بازار سهام ارزش این شرکت‌ها را پایین می‌آورد و دقیقاً زماني است که او قدم برمی‌دارد و سهام قابل توجهی از این شرکت را می‌خرد. شرکت وارن «برکشایر هاتاوی» مجموعه‌ای از تجارتهای خوب در آمریکا است؛ تمام شرکت‌های سوددهی که وارن آنها را در زماني خرید که والاستریت آنها را پس زده بود.