

به نام خدا

فهرست مطالب

پنج	پیشگفتار
۱	بخش اول سرمایه گذار: رفتارهای روانشناختی خیره‌ها
.....	
۳	فصل ۱ خیره‌های سرمایه گذاری: گروه پنج‌گانه
۹	فصل ۲ هشت عادت مهم
۲۱	فصل ۳ اسرار سرمایه گذاران خیره: پیچیدگی
۲۹	فصل ۴ خودشناسی
۴۵	فصل ۵ تقویت توانایی‌های خود
۶۳	فصل ۶ شخصیت آرمانی سرمایه گذاری
۶۷	فصل ۷ شخصیت نمادین سرمایه گذاری
.....	
۸۵	بخش دوم گروه سرمایه گذاری: تکنیک‌های همکاری
.....	
۸۷	فصل ۸ آیا امروزه کار گروهی امکان‌پذیر است؟
۹۹	فصل ۹ دست‌کش‌های طلایی یا قانون طلایی؟
۱۰۵	فصل ۱۰ ابزارهایی برای گروه‌های سرمایه گذاری
۱۱۷	فصل ۱۱ پیشینه‌ای از یک نمونه
۱۲۷	فصل ۱۲ خلق و خوها و گروه‌ها: کاربرد آن‌ها در بازارها
۱۴۱	فصل ۱۳ خلق و خوها و خدمت به مشتری

بخش سوم گروه سرمایه‌گذاری خلاق: ابزارهایی
برای افزایش خلاقیت

.....

- فصل ۱۴ مشکل‌گشایی جمعی برای توده‌ها ۱۵۵
- فصل ۱۵ سرمایه‌گذار خلاق: متقاعد کردن منتقدان ۱۶۷
- فصل ۱۶ ایجاد فضایی امن ۱۸۱
- فصل ۱۷ رهنمودهایی برای امنیت ۱۹۵
- فصل ۱۸ فرض کنید هیچ چیز نمی‌دانید (آ) ۲۰۹
- فصل ۱۹ دنده عوض کردن (ک) ۲۲۱
- فصل ۲۰ رنج و سختی را به جان خریدن ۲۲۹
- فصل ۲۱ کنار گذاشتن تفکر مبتنی بر «یا این یا آن» (و) ۲۴۱
- فصل ۲۲ اقتباس از سایر روش‌ها «ب» ۲۴۷
- فصل ۲۳ کمک خواستن «آ» ۲۵۱
- فصل ۲۴ ابزار و راهکارها (ت) ۲۶۱
- فصل ۲۵ یافتن روش‌های شخصی ۲۷۵

بخش چهارم سرمایه‌گذار شهودی:
سرمایه‌گذاری با هر دو سمت مغز

.....

- فصل ۲۶ سرمایه‌گذاری کوانتومی ۲۹۱
- فصل ۲۷ موج‌ها و / یا ذرات ۳۰۱
- فصل ۲۸ مثال برای دریافت شهودی ۳۰۷
- فصل ۲۹ عمل کردن با تمام سیلندرها ۳۱۵

شما برای ثروتمند شدن به یک راه امتحان شده احتیاج دارید؟

مطالعه زندگی آدم‌های مطرح دنیا در عرصه ثروت‌آفرینی نشان از آن دارد که آن‌ها توانسته‌اند رخدادهای اجتماعی، سیاسی، فرهنگی و جمعیتی را با تحلیلی مناسب به برداشتی اقتصادی تبدیل نمایند و از آن مهم‌تر، برداشت اقتصادی خود را به وسیله ابزارهایی به نام کالای سرمایه‌ای به ثروت‌های ماندگار و رشد‌یابنده‌ای مبدل کنند. یکی از معتبرترین کالاهای سرمایه‌ای، سهام شرکت‌های فعال در بورس است که همیشه به شما اجازه می‌دهد که در سایه اندیشه، تحلیل و شهود خود را به یک فرصت بی‌نظیر برای توسعه دارایی و ثروت خود تبدیل کنید. حال ممکن است این سؤال مطرح گردد «اگر تحلیل وجود نداشت و به کمک‌های اولیه در این حوزه نیاز بود تکلیف چیست؟» باز هم پاسخ ساده است، پذیرش ما به‌عنوان یار اصلی شما در فضای بازار سرمایه است و ما یاری خود را به چند روش برای شما به سرانجام می‌رسانیم.

ما یاری معتبر برای شما خواهیم بود

شرکت کارگزاری تدبیرگر سرمایه (سهامی خاص) در تاریخ ۱۳۷۹/۱۱/۱۵ با شماره ثبت ۱۷۱۲۲۸ در اداره ثبت شرکت‌های تهران به ثبت رسیده است. این شرکت دارای مجوز فعالیت در بورس اوراق بهادار، فرابورس و بورس کالای کشاورزی است و همچنین دارای مجوز صندوق سرمایه‌گذاری مشترک، معاملات بر خط، سبدگردانی و کارگزار معرف است. این شرکت موفق به دریافت گواهینامه ایزو ۹۰۰۱ شده است.

پیشنهادات ما برای شما

۱. خرید و فروش سهام. اگر اهل ریسک و علاقمند توسعه شتابان تر ثروت خود هستید.

۲. خرید و فروش اوراق مشارکت. اگر سودهای ثابت و مطمئن برای تان مطرح است.

۳. مدیریت و جوه نقد به نمایندگی از طرف اشخاص حقیقی و حقوقی. اگر دوست دارید متخصصین سرمایه‌های بزرگ شما را به حرکت سودآور وارد کنند.

۴. مدیریت صندوق سرمایه‌گذاری مشترک. اگر پول کوچکی دارید و برای آن حاضرید حوصله کنید تا آرام‌آرام به مانند گلوله برفی بزرگ شود.

ضمناً این شرکت در آینده نزدیک فعالیتش را در رینگ معاملات پتروشیمی بورس کالا شروع خواهد نمود و بخش معاملات آتی خود را راه‌اندازی خواهد کرد.

شرکت کارگزاری تدبیرگر سرمایه این اثر را که در جهت کمک به توسعه فرهنگ سرمایه‌گذاری آگاهانه و عالمانه در کشور، تهیه و منتشر شده است به شما خواننده گرامی تقدیم می‌نماید و امید آن دارد که عاملی شود برای آنکه یا قدم اول را بردارید یا قدم‌های برداشته شده را سریع‌تر و بزرگ‌تر نمایید.

به امید ورود شما به جمع انسان‌های آینده روشن
هیأت مدیره شرکت کارگزاری تدبیرگر سرمایه

پیش‌گفتار

فکر می‌کنم خودآگاهی، مهم‌ترین عامل قهرمان شدن است.

۱ بیلی جیم کینگ^۱

اگر خودتان و دشمن‌تان را بشناسید، از جنگ هراسی نخواهید داشت.

اگر خودتان را بشناسید، اما دشمن‌تان را نشناسید، به‌زای هر پیروزی، شکستی پیش‌رو خواهید داشت؛ و اگر خودتان را نشناسید و دشمنان را هم نشناسید، هرگز رنگ پیروزی را نخواهید دید.

۲ سان تزو، هنر جنگ^۲

اگر ندانید چه کسی هستید، در بازار سهام خودتان را به قیمت‌گزافی خواهید شناخت.

۳ آدام اسمیت، بازی پول^۳

همه کتاب‌هایی که درباره کسب‌وکار نگاشته می‌شوند، ادعا می‌کنند که مشکلی را شناسایی و برطرف می‌کنند و این کتاب نیز تفاوتی با بقیه ندارد. موضوعی که در این جا به آن پرداخته می‌شود، این است که بسیاری از کسانی که اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند، معیارهای مختص خود را دارند. بسیاری از افراد که اقدام به سرمایه‌گذاری می‌کنند، سودآوری را از مقداری که

1. Billie Jean King

2. Sun Tzu, The Art of War

3. Adam Smith, The Money Game

می‌توان با سرمایه‌گذاری در صندوق‌های سرمایه‌گذاری به دست آورد، فراتر نمی‌برند. به‌طور ساده باید گفت، سرمایه‌گذاران، ارزش افزوده‌ای ایجاد نمی‌کنند. و جالب این‌که سرمایه‌گذاران این را می‌دانند و به همین دلیل است که صندوق‌های سرمایه‌گذاری در حال رشد هستند.

بنابراین، سرمایه‌گذاران برای بالا بردن رکوردهای رقابتی خود چه می‌توانند بکنند؟ همان فعالیت‌هایی را که پیش از این انجام می‌دادند، تکرار کنند؟ در این صورت ممکن است دچار سندرم لامپ خیابان (برگرفته از داستانی در خصوص دوستی که ترجیح می‌داد کلیدهایش را زیر لامپ خیابان جستجو کند تا این‌که در کوچه‌ای که آن‌ها را گم کرده بود به دنبال‌شان بگردد، زیرا نور لامپ بهتر بود) شوند. سرمایه‌گذاری که در مقابل تغییر مقاومت می‌کند، به‌لحاظ رفتار غیرعقلانه نیز گناهکار محسوب می‌شوند، رفتاری مبتنی بر: «انجام مکرر همان کارها و انتظار به دست آوردن نتایج متفاوت.»

در عوض، من توصیه می‌کنم سرمایه‌گذاران جاهای جدیدی را جستجو کنند. به‌ویژه این‌که آن‌ها می‌توانند سمت راست مغز خود را جستجو کنند. سمت راست مغز که دربرگیرنده مهارت‌هایی همچون خلاقیت، همکاری و دریافت شهودی است – بخشی که معمولاً در راهروهای وال استریت تقریباً دست‌نخورده می‌ماند. در حقیقت، این نکته‌ای بود که وقتی پاتریک اودونل^۱ رئیس تحقیقات شرکت پوت‌نم گفت: «در واقع، هیچ نوع نوشته حرفه‌ای در زمینه مدیریت سرمایه‌گذاران حرفه‌ای خلاق وجود ندارد»، توجه مرا به خود جلب کرد.

با تعجب به این موضوع فکر کردم و دیدم که حق با اوست. کتاب‌های فراوانی درباره فنون و راهکارهای سرمایه‌گذاری نوشته شده‌اند که همه آن‌ها دیدگاه خاصی را معرفی و از آن جانبداری می‌کنند، اما هیچ کتابی درخصوص اداره کردن افراد باهوش و خلاق که کار آن‌ها مدیریت حرفه‌ای پول است، نوشته نشده است.

1. Patrick O'Donnell/Putnam

به این شکل بود که ایده این کتاب متولد شد. با این هدف که فضایی خالی در قفسه سرمایه‌گذاری را پر کند. فکرش را بکنید، این همه کتاب درباره مسائل کلی مدیریت و کتاب‌هایی صرفاً با موضوع خلاقیت نوشته شده‌اند، اما هیچ کتابی نیست که منحصرراً به دنیای مدیریت پول اختصاص داشته باشد. به این معنا، کتاب حاضر، آمیزه‌ای است از مطالعه و تجربه من در سه حوزه زیر:

۱. مدیریت حرفه‌ای پول (۲۰ سال به‌عنوان تحلیل‌گر مالی رسمی، بازرسی مالی و مدیر اوراق بهادار).

۲. روانشناسی (معلم، با شخصیت از نوع مایرز-بریگز^۱).

۳. خلاقیت (کارگاه‌های آموزشی در خصوص بالا بردن سطح خلاقیت)

کتاب حاضر از چهار بخش تشکیل شده است. بخش نخست به تحلیل رفتارهای سرمایه‌گذاری پنج پیش‌کسوت (بافت، لینگ، ساری، واگنر و زیگ) می‌پردازد. این بخش، هشت عادت رفتاری مهم هر یک از این پیش‌کسوت‌ها را مورد بررسی قرار می‌دهد و به شرح دستاوردهای سرمایه‌گذاری برتر آنها می‌پردازد. سپس نوعی ابزار خودشناسی در اختیار خواننده قرار می‌دهد تا ببیند کدام یک از این ویژگی‌های رفتاری - شخصیتی را می‌تواند در خود شناسایی و تقویت کند. در خلال این بحث، آزمون شخصیتی مایرز-بریگز به

۱. آزمون مایرز-بریگز (Myers-Briggs): پرسشنامه روانسنجی که برای ارزیابی تفاوت‌های نحوه نگرش افراد به جهان و تصمیم‌گیری آنها طراحی شده است. این تفاوت‌ها برگرفته از فرضیه‌های تیپ‌شناسی ارائه شده توسط کارل گوستاو یونگ هستند و برای نخستین بار در سال ۱۹۲۱ در کتاب او با عنوان ویژگی‌های روانشناختی منتشر شدند. پدیدآورندگان اولیه آزمون شخصیت‌شناسی، کاتارین کوک بریگز و دخترش ایزابل بریگز مایرز بودند. آنها این شاخص را طی جنگ جهانی دوم ابداع کردند و بر این باور بودند که شناخت تفاوت‌های شخصیتی، به زنانی که برای نخستین بار وارد نیروی کار صنعتی می‌شدند، کمک می‌کرد تا ببینند کدام یک از مشاغل دوران جنگ می‌تواند برای آنها از همه «آسان‌تر و مؤثرتر» باشد. برای انجام آزمون در ایران به سایت www.bonyadonline.ir بروید.

خواننده معرفی می شود، یک ابزار ارزیابی شخصیتی که من از آن به عنوان یک چارچوب در بخش اعظم مبحث گونه های شخصیتی استفاده می کنم. این بخش دربرگیرنده نظراتی در این خصوص است که آیا شخصیت سرمایه گذار «آرمانی» وجود دارد و این که کدام نوع از شخصیت در حرفه سرمایه گذاری، بیش از همه به چشم می خورد.

بخش دوم کتاب، چارچوب مایرز - بریگز را با تجربه من در حوزه مدیریت پول در هم می آمیزد تا نقش همکاری را در حرفه سرمایه گذاری مورد بررسی قرار دهد. این ابزار و فنون به شما ارائه می گردد تا با استفاده از آن ها میزان بهره وری کار گروهی را ارتقاء دهید. در این بخش، شرح حالی به شما ارائه می شود که در آن مدیران اوراق بهادار با استفاده از معیار شخصیتی مایرز - بریگز و روش های تصمیم گیری جمعی به نتایج بهتری دست یافته اند. این بخش شامل کاربردهای معیار شخصیتی مایرز - بریگز در مدیریت روابط مشتریان است.

بخش سوم کتاب، از همکاری به سمت همکاری خلاق حرکت می کند. در این جا از شما سؤال می شود: «گروه های سرمایه گذاری، چگونه می توانند کارایی خلاق خود را بهبود بخشند؟» در این جا، شماری از اصول راهنمای عملی با استفاده از نمونه های سرمایه گذاری در اختیار شما قرار می گیرند. یکی از مباحث این کتاب در این خصوص است که سرمایه گذاران به منظور موفق شدن در بازارهای امروز، باید نسبت به قبل خلاقیت بیشتری به خرج دهند. یکی از ویراستارهای مجله جان ویلی^۱، مینا ساموئل^۲، شنید که من با سرمایه گذاران حرفه ای در خصوص «نقش خلاقیت در حرفه سرمایه گذاری» صحبت می کنم و تصمیم گرفت از آن به عنوان یک عنوان خبری داغ استفاده کند. (ما قضاوت را به عهده شما می گذاریم).

1. John Wiley & Sons Journal

2. Mina Samuel, John Wiley & Sons Journal

بخش آخر، تحت عنوان «سرمایه‌گذار شهودی: سرمایه‌گذاری با هر دو سمت مغز»، دلیل استفاده از دریافت شهودی در کنار تفکر منطقی را در فرآیند سرمایه‌گذاری مورد بررسی قرار می‌دهد. این بخش با نگاهی به روش‌های کنونی سوداگران موفق که از دریافت شهودی برای کمک به اداره کسب و کارهای خود استفاده می‌کنند، به پایان می‌رسد.

بالاخره، کمی جنبه سرگرم‌کنندگی نیز در این کتاب لحاظ شده است. اگر اخیراً تفریح و سرگرمی بسیاری داشته‌اید و حالا نیاز به مقدار زیادی جدیت دارید، یکی از آن کتاب‌های قطور در دو سمت این کتاب را برگزینید که حاوی مطالب بسیار پیچیده و عنوانی به این شکل است: «راهنمای سرمایه‌گذار محافظه‌کار برای تجارت اوراق بهادار: راهکار نظری و عملی برای از پا درآوردن رقبا و تسلیم نمودن آن‌ها». این می‌تواند کمی شما را به تعادل برساند.

کافی است. بیایید سفر را آغاز کنیم! شاید خلاقیت ارتقا یافته، به همراه حس همکاری و دریافت شهودی شما، موجب شکوفا شدن سبد دارایی‌های تان شود.

جیم ویر
گلن ویو، ایلینوا
نوامبر ۲۰۰۰

بخش اول

**سرمايه گذار:
رفتارهای روانشناختی خبره ها**

فصل ۱

خبره‌های سرمایه‌گذاری

گروه پنج‌گانه

بهترین کاری که من انجام دادم، انتخاب قهرمانان درست بود.

- وارن بافت

ما این سفر را با مطالعه عادات رفتاری برخی از خبرگان سرمایه‌گذاری آغاز می‌کنیم. عادات رفتاری در موفقیت نقش حیاتی دارند. بسیاری از ما گاهی برای سلامت جسمی به ورزش شدید روی آورده‌ایم. ما ورزش می‌کنیم، از رژیم غذایی خاصی پیروی می‌کنیم و اهدافی همچون وزن، میزان کلسترول و غیره را مدنظر قرار می‌دهیم. بسته به میزان انگیزه‌ای که داریم، ممکن است به نتایج دلخواه خود دست یابیم؛ اما بیشتر اوقات در نهایت شکست می‌خوریم، زیرا نمی‌توانیم بر عادات قدیمی خود غلبه کنیم. باز هم شیرینی می‌خوریم، همین‌طور کره و نان، و از ورزش فرار می‌کنیم. عادات در زندگی ما نیروهای بسیار قدرتمندی دارند. طبق برآورد روانشناسی به‌نام ارنی لارسن^۱، ۹۸ درصد از رفتارهای ما در سیطره عادات ما هستند.

1. Earnie Larsen

(لارسن، مرحله دوم بهبودی^۱، انتشارات هارپر کالینز، ۱۹۸۵). نکته‌ای که در این جا مطرح می‌شود، این است که اگر ما عادات خود را تغییر ندهیم، برنامه ورزشی ما تأثیر اندکی خواهد داشت و اگر انتظار داشته باشیم که با تکرار همان روش‌های قبلی به نتایج متفاوتی دست یابیم، در واقع خودمان را فریب می‌دهیم. مفهوم جنون را به خاطر بیاورید: پرداختن به کاری، بارها و بارها و انتظار نتایج متفاوت (درست مثل این‌که برای صبحانه رژیمی خود، اسلیم فست (نوعی مکمل غذایی رژیمی) را با بستنی مخلوط کنیم).

مدیران مؤسسات سرمایه‌گذاری، تمام مدت در دام این «عادات» می‌افتند. آن‌ها در پایان سال با نتایج نامطلوب و مایوس‌کننده مواجه می‌شوند و شب سال نو با خود عهد می‌بندند که در سال آتی عملکرد بهتری داشته باشند. اما چگونه؟ با انجام همان کارهای قبلی، اما به میزان بیشتر. آن‌ها چاله را سریع‌تر حفر می‌کنند و بیش از پیش در همان چاله خشک فرو می‌روند. چرا؟ زیرا ما در کودکی می‌آموزیم: اگر ابتدا موفق نشدی، سعی کن و دوباره سعی کن. از طرفی، عملکرد متوسط ما را کمی عصبی می‌کند (بخوانید: برگه اخراج). بنابراین، در همان وضعیت می‌مانیم و برای دستیابی به نتایج تلاش می‌کنیم. مطالعات به ما نشان می‌دهند که این پافشاری، انعطاف‌پذیری ما را محدود می‌کند و تمایل آزمودن روش‌های جدید را در ما کاهش می‌دهد و ما دوباره به قابل‌پیش‌بینی‌ترین عادات خود باز می‌گردیم.

ما انسان‌ها عاشق روزمرگی هستیم، به‌ویژه زمانی که استرس داشته باشیم. مثل مارمولک‌ها که از زیر سنگی بیرون می‌جهند، حشره‌ای را می‌گیرند و دوباره با شتاب به جای امن خود باز می‌گردند، ما هم روشی روزمره را پیدا می‌کنیم که کارآمد است و آن را وسواس‌گونه دنبال می‌کنیم. ادوارد دبونو^۲ - کارشناسی پیشرو در زمینه تفکر خلاق - تأکید می‌کند که

1. Stage II Recovery

2. Edward Debono

خبره‌های سرمایه‌گذاری ۵

بزرگ‌ترین افسانه دربارهٔ خلاقیت این است که انسان‌ها به‌طور ذاتی خلاق هستند (دبونو، خلاقیت جدی^۱، انتشارات هارپر کالینز، ۱۹۹۲). ما این چنین نیستیم. ما مخلوقاتی عادی هستیم؛ در نتیجه این جاست که مفهوم جنون کاربرد پیدا می‌کند. سرمایه‌گذاران باید تمایل داشته باشند که نتایج خود را بررسی کنند و پرسند: آیا روش من کارایی دارد؟ اگر این‌طور نیست، چیزی باید تغییر کند. برنامهٔ سلامت ذهنی سرمایه‌گذاران باید دربرگیرنده شناسایی و تغییر عادات ناکارآمد باشد.

چنین برنامه‌ای باید به چه صورت باشد؟ موفقیت در سرمایه‌گذاری به کیفیت تفکر ما بستگی دارد. این مهارتی است که سرمایه‌گذاران برتر از آن برخوردارند. مایکل جردن دارای مهارت‌های جسمی برتر بود (چابکی و قدرت دید عالی)؛ ال مک فرسون زیبایی جسمانی فوق‌العاده‌ای دارد؛ وارن بافت به دلیل کیفیت تفکر خود، از مهارت‌های تصمیم‌گیری برتر برخوردار است. چه اجزایی از تفکر بافت این تصمیمات برتر را می‌سازند؟ او هم همان مطبوعات اقتصادی را می‌خواند و همان مفاهیم مالی و سرمایه‌گذاری را مطالعه می‌کند که بیشتر سرمایه‌گذاران می‌خوانند؛ اما به‌نظر می‌رسد او آن محتویات را برمی‌دارد و با آن‌ها، لازانیای بهتری درست می‌کند. او چگونه این کار را انجام می‌دهد؟

این کتاب، پرسش فوق را بررسی می‌کند و یک برنامهٔ سلامت ذهنی برای کسب نتایج بهتر به‌دست می‌دهد. برای آن عده از شما که به فرمول‌های گام‌به‌گام علاقه‌مندید که البته برای بیشتر مردم مناسب‌اند، متأسفم، چون نمی‌توانم این کار را انجام دهم. درست مثل سلامت جسمی، برنامهٔ هر فرد باید متناسب با شرایط جسمی و سلامتی خود وی تهیه شود. در عوض می‌توانم این مفاهیم را برای‌تان شرح دهم تا بتوانید برنامهٔ مناسب خودتان را تهیه کنید.

۶ هشت اصل ورود به باشگاه میلیاردرها

من با بازگشت به این پرسش که «او چگونه این کار را انجام می دهد؟» نه تنها بافت، بلکه چهار خبره سرمایه گذاری دیگر را هم برای بررسی برگزیدم. من در سبک های تفکری آنها به دنبال جنبه های مشترکی بودم تا از آنها به نتایج کلی مفیدی دست پیدا کنم. این اشخاص منتخب باید دارای این سه معیار می بودند:

۱. آنها باید دارای عملکرد نمونه ای در مدت زمانی طولانی بودند.
۲. باید اطلاعات کافی درباره آنان در دسترس باشد تا بتوانم سبک های تفکری آنها را درک کنم و تجزیه و تحلیل نمایم.
۳. لازم بود روش های سرمایه گذاری هر کدام از آنها به حد کافی با چهار نفر دیگر تفاوت داشته باشد.

مورد آخر را در نظر گرفتم، چون نمی خواستم این بحث سرانجام به همان داستان قدیمی سرمایه گذاری، یعنی رشد در مقابل ارزش منتهی گردد. (آنگاه به گفتگویی درباره نوشیدنی تبدیل می شد: با نفخ کمتر، مزه عالی، نفخ کمتر، مزه عالی...)

کدام روش سرمایه گذاری بهتر است؟ شواهد نشان می دهد با فرض بر این که سرمایه گذار توانایی های تصمیم گیری برتری داشته باشد، بسیاری از روش ها ممکن است در بازار برنده شوند. نمودار ۱.۱ این پنج سرمایه گذار خبره و سوابق و روش آنها را نشان می دهد.

هر کدام از این سرمایه گذاران از نظر افراد بسیاری، خبره تلقی می شوند. پرسش این است که آنها چه کاری را به صورت متفاوت انجام می دهند؟ آنها چه عاداتی را در پیش گرفته اند که توانسته اند به کیفیت بهتری از تفکر دست پیدا کنند؟ آیا می توان طرز تفکر آنها را در پیش گرفت و به نتایج مشابه دست یافت؟

بحث کتاب در این باره است که سرمایه گذاران ذکر شده در هشت عادت فکری با هم وجه اشتراک دارند که به ترتیب آنها را به سمت نتایج برتر سوق

۷ خبره‌های سرمایه‌گذاری

روش	بازگشت / دوره	
ارزش	۲۵٫۴ درصد (۱۹۶۸-۱۹۹۸)	وارن بافت ^۱
رشد	۳۱٫۳ درصد (۱۹۷۷-۱۹۸۸)	پیتر لینچ ^۲
تاجر	۳۴٫۰ درصد (۱۹۶۹-۱۹۸۸)	جورج ساری ^۳
موضوعی	۱۷٫۲ درصد (۱۹۷۰-۱۹۹۸)	رالف وانگر ^۴
فنی	۱۶٫۰ درصد (۱۹۸۵-۱۹۹۵)	مارتی زیگ ^۵

نمودار ۱.۱ خبره‌ها، سوابق و روش‌های آن‌ها.

می‌دهد. آیا ما که به روزمرگی عادت کرده‌ایم، قادر به انجام این کار هستیم؟ خوب، در این جا اخبار خوب و بدی وجود دارد: بله، ما می‌توانیم آن‌ها را بشناسیم و از آن‌ها نسخه‌برداری کنیم، اما این کار ساده‌ای نیست.

ما در فرهنگی زندگی می‌کنیم که همه چیز را در لحظه اشاعه می‌دهد. رایانه‌های پرسرعت‌تر، دسترسی به اینترنت پرسرعت‌تر، خدمات غذایی سریع‌تر. درست مثل برنامه‌های سلامت جسمی، برنامه سلامت روانی نیز نیازمند تعهدی واقعی برای رسیدن به هر دستاورد واقعی است. کسانی که به این تعهد عمل کرده‌اند، منافع آن را دیده‌اند.

بنابراین، سرمایه‌گذاری موفق، نتیجه تفکر بهتر همراه با روشی معقول است. روش‌های مختلف می‌توانند در بازار موفق شوند. حالا پرسش این است: سرمایه‌گذاران واقعاً موفق، در چه ویژگی‌ها یا عاداتی وجه اشتراک دارند؟ علاوه بر تحصیلات، درجات تحصیلی عالی، بهره هوشی و غیره، کدام عوامل زیرساختی، آن‌ها را از بقیه ما متمایز می‌کند؟

1. Warren Buffett

2. Peter Lynch

3. George Sary

4. Ralph Wanger

5. Marty Zweig

۸ هشت اصل ورود به باشگاه میلیاردرها

بافت خودش می‌گوید که این عامل متمایزکننده، بهره هوشی نیست. بیشتر ما این لطیفه قدیمی درباره اینشتین را شنیده‌ایم که از او خواسته می‌شود با سه نفر دیگر هم‌اتاقی شود:

اینشتین به هم‌اتاقی اول: «بهره هوشی شما چقدر است؟»
هم‌اتاقی اول: «۱۵۰»

اینشتین: «عالی است! ما می‌توانیم درباره فرضیه نسبیت و مکانیک کوانتوم با هم صحبت کنیم.»

اینشتین به هم‌اتاقی دوم: «بهره هوشی شما چقدر است؟»
هم‌اتاقی دوم: «۱۲۰»

اینشتین: «خوب است! ما می‌توانیم درباره ادبیات و هنر با هم صحبت کنیم.»

اینشتین به هم‌اتاقی سوم: «بهره هوشی شما چقدر است؟»
هم‌اتاقی سوم: «۷۵»

اینشتین: «خوب، امروز بازار چگونه بسته شد؟»

بهره هوشی و نبوغ خلاق به‌طور آشکار با هم فرق دارند. بسیاری از سرمایه‌گذاران برجسته شکست می‌خورند، در حالی که برخی از افراد با بهره هوشی معمولی، موفق می‌شوند. ریچارد فاینمن^۱ که نمونه‌ای بی‌نظیر در زمینه تفکر خلاق است، اظهار می‌کند که بردن جایزه نوبل کار چندان مهمی نیست و افراد بسیاری این جایزه را کسب کرده‌اند. آنچه بیش از همه اهمیت دارد، این است که او این جایزه را با بهره هوشی ۱۲۸ به‌دست آورده است! باز هم می‌بینیم که بین بهره هوشی و نبوغ خلاق هیچ ارتباطی وجود ندارد. بدون تأمل بیشتر، بیایید به هشت عادت‌ی که وجه مشترک این سرمایه‌گذاران است، نگاهی بیندازیم.

1. Richard Feynman

فصل ۲

هشت عادت مهم

ما به همه چیز عادت می‌کنیم، حتماً لازم نیست توسط کسی از پنجره به بیرون پرتاب شویم، بلکه می‌توانیم با سخنانی فریب‌آمیز پله‌پله به پایین رانده شویم.

مارک توآین^۱

از کتاب‌هایی با عناوینی همچون: «راز شکوفایی: سرمایه‌گذاری در بازارهای رو به ترقی» متنفر نیستید که مفهومی ساده را انتخاب می‌کنند و آن را بیش از پنج برابر یک عمر کش می‌دهند؟ به تازگی یکی از این کتاب‌ها را می‌خواندم که در آن نویسنده به این نکته اشاره داشت که رهبری، مستلزم مدیریت نیروهای مخالف است، مثل منافع سهام‌داران در مقابل منافع کارکنان. البته این نکته درست است، اما برای این‌که این موضوع در ذهن من جای بگیرد، نیازی به خواندن ۲۸۱ صفحه کتاب نبود. به همین دلیل، در این فصل یافته‌های اصلی‌ام را به شما معرفی می‌کنم... البته به‌طور خلاصه. به این ترتیب، جای کافی برای مطالب مفید دیگر هم خواهد بود و در عین حال، خواهید توانست

1. Mark Twain

۱۰ هشت اصل ورود به باشگاه میلیاردرها

در حین به زمین نشستن هواپیما، آن را تمام کنید. این ها هشت عادت فوق العاده سرمایه گذاران خبره هستند:

۱. وسعت: گردآوری اطلاعات

وسعت به توانایی فرد برای گردآوری اطلاعات اشاره دارد. مثل راداری که به طور دائم افق را رصد می کند. این پنج سرمایه گذار نیز میلی سیری ناپذیر به گردآوری اطلاعات دارند. علایق آن ها نه تنها شامل سهام رایج بومی، بلکه سهام خارجی و سایر انواع دارایی ها و هم چنین دارایی هایی غیر از سرمایه گذاری است. برای مثال، رشته اصلی ساری، فلسفه است و او عمیقاً درگیر مسائل سیاسی جهان است. لینچ در زمینه امور خیریه فعالیت می کند. برنامه پیتز لینچ را وقتی فعالانه صندوق ماگلان^۱ را اداره می کرد، در نظر بگیرید. او در ماه با حدود ۵۰ مدیر ملاقات می کرد که این به معنای ۵۰۰ ملاقات در سال و بیش از ۱۰۰۰۰۰ مایل مسافرت بود. زمانی که در سفر نبود، روزانه بیش از ۵۰ کارگزار با او تماس می گرفتند و او زمان هر تماس را با زمان سنجی تخم مرغی تنظیم می کرد. هر فروشنده ۹۰ ثانیه وقت داشت تا مطالبش را بگوید. چرا؟ چون لینچ تشنه اطلاعات بیشتر بود. او می خواست خط را آزاد کند تا بتواند با نفر بعدی صحبت کند.

۲. مشاهده: به خاطر سپردن جزئیات

روزی شرلوک هولمز به واتسون گفت: «تو می بینی، اما مشاهده نمی کنی.» البته منظور این کارآگاه افسانه ای این بود که واتسون متوجه اهمیت سرنخ های کوچک نمی شد، همان نکاتی که راز جنایت را برملا می کردند. باز هم، همه این پنج خبره سرمایه گذاری در توجه کردن به جزئیات، با هم وجه اشتراک دارند. این روش با روش نخست (وسعت) متفاوت است. ممکن است دو

1. Magellan Fund

هشت عادت مهم ۱۱

تحلیل‌گر به کنفرانسی بروند، اما یکی از آن‌ها با حجم عظیمی از جزئیات مهم بازگردد، در حالی که دیگری جزئیات خیلی اندکی را به‌خاطر سپرده است؛ بنابراین به‌خاطر سپردن جزئیات، کلید سرمایه‌گذاری موفق است. رالف وانگر در کتاب خود با عنوان *زرافه‌ای در قلمرو شیر*^۱ (انتشارات سیمون و شوستر، ۱۹۹۷) اشاره می‌کند که بخش اعظم کار تحقیقاتی، پرداختن به جزئیات بسیار دقیق است. بافت هم به دلیل داشتن دانش دایرةالمعارفی درباره حقایق، شهرت دارد. او می‌تواند وضعیت مالی تمام شرکت‌ها را در زادگاه خود - او ماها - شرح دهد؛ به‌طوری که انگار ترازنامه آن‌ها روی نمای ساختمان‌های شان درج شده است.

۳. واقع‌بینی: اندیشیدن شفاف

کارشناسان رفتار پولی، این مبحث را به دقت بررسی کرده‌اند و چنین پدیده‌ای را با عنوان واکنش بی‌مورد، اعتماد به نفس بی‌مورد و تأمل بی‌مورد و از این قبیل، مورد بحث قرار داده‌اند. نکته‌ای که تأکید دارند، این است که این برداشت اقتصادی، مبنی بر این‌که انسان‌ها تصمیم‌گیرندگانی خردگرا هستند، اشتباه است. برعکس، ما در شیوه اندیشیدن خود مرتکب اشتباهات سازمان‌یافته‌ای می‌شویم که این امر به اشتباهاتی در سرمایه‌گذاری می‌انجامد که قابل‌پیش‌بینی و قابل‌سوءاستفاده در حوزه سرمایه‌گذاری هستند.

بهترین نمونه این امر که خود من آن را تجربه کرده‌ام، در سال ۱۹۸۹ رخ داد. ایبن برونینگ^۲، هواشناسی که برای شرکت پین ویر^۳ کار می‌کرد - پیش‌بینی کرد که در فصل پاییز زمین‌لرزه عظیمی در کالیفرنیا شمالی رخ خواهد داد. ایبن سخنور فوق‌العاده‌ای بود، همچنین داستان‌سرایی برجسته با موضوعات بحث‌برانگیزی همچون زمین‌لرزه، آبلرزه‌ها و

1. Ralph Wagner / A Zebra in Lion Country

2. Iben Browning

3. Paine Webber