

راهبرد نوین سودآوری

نویسنده:

امیرحسین فردی ترکمانی

انتشارات ارسطو
(چاپ و نشر ایران)
۱۳۹۸

سرشناسه: فردی ترکمانی، امیرحسین، ۱۳۶۷

Fardi Torkaman, Amir Hossein

عنوان و نام پدیدآور: راهبرد نوین سودآوری/ نویسنده امیرحسین فردی ترکمانی.

مشخصات نشر: تهران: ارسطو، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۸۰ ص.؛ ۱۴×۲۱ س.م.

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۳۲-۳۱۵-۴

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

یادداشت: کتابنامه: ص. ۷۹.

موضوع: سرمایه گذاری

موضوع: Investments

موضوع: سود و زیان شرکت‌ها

موضوع: Corporate profits

رده بندی کنگره: ۱۳۹۸ ۲۴۴/ف/ HG۴۵۲۱

رده بندی دیویی: ۳۳۲/۶

شماره کتابشناسی ملی: ۵۶۶۱۲۰۹

نام کتاب: راهبرد نوین سودآوری

نویسنده: امیرحسین فردی ترکمانی

ناشر: ارسطو (با همکاری چاپ و نشر ایران)

صفحه آرای، تنظیم و طرح جلد: پروانه مهاجر

تیراژ: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول - ۱۳۹۸

چاپ: مدیران

قیمت: ۱۸۵۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۳۲-۳۱۵-۴

تلفن مرکز پخش: ۰۹۱۲۰۲۳۹۲۵۵

www.chaponashr.ir



انتشارات ارسطو



تقدیر و سپاس از وجود یگانه‌ی هستی‌مدار

هرگز در کارم موفق نشدم حتی با وجود مهارت‌هایی که گاه از نظر دیگران بزرگ و شگفت بود. موفق نشدم مگر با تغییر باورهایم و شناخت وجودیم. تغییری که در ساختار وجودیم شکل دادم که این تغییر را مدیون جلسه‌های مشاوره با جناب آقای دکتر مجید یوسفی لویه روان درمانگر و مشاورم هستم. با حمایت‌ها و مهارت‌های ایشان برای آنچه که هستم تلاش کردم و زندگی خود را به نقطه‌ای از رضایت رساندم.

این کتاب را تقدیم می‌کنم به :

جناب آقای دکتر مجید یوسفی لویه

استاد و پدر معنویم

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۷	درباره‌ی نویسنده
۹	مقدمه
۱۱	فصل یکم: دیدگاه
۱۳	مقدمه
۱۵	نقش بقا و امنیت
۱۹	دوره رکود چگونه می‌تواند یک فرصت باشد؟
۲۱	مدل باغ میوه
۲۵	فصل دوم: مهارت‌ها
۲۷	مقدمه
۲۸	نتیجه‌ی یک پژوهش!!! کنش و واکنش ما و معامله‌گری بر یکدیگر!.....
۳۱	چقدر، چطور و چرا این میزان باید سرمایه‌گذاری کنم؟
۳۵	پانزی اسکیم
۴۲	مدل اتوبوسی پانزی اسکیم

فصل سوم : پیوند دیدگاه و مهارت	۴۴
مقدمه	۴۵
گام‌ها و مهارت‌سازی	۴۶
فصل چهارم : فضای بازار	۵۰
مقدمه	۵۱
بازارهای مالی و نحوه عملکرد آنها	۵۴
سار و کارهای معامله در بازارهای مالی	۶۷
سخن آخر	۷۷
پیوست و منابع	۷۹

درباره‌ی نویسنده

امیر حسین فردی هشتم متولد ۱۳۶۷ دانش آموخته‌ی رشته فیزیک مهندسی پلاسما از دانشگاه آزاد علوم و تحقیقات که سال‌های منتهی به ۳۰ سالگی را صرف بهبود فردی و رشد فردیم کردم. یکی از ابعاد رشد کردن، رشد اقتصادی است. برای این امر سال‌های زیادی مطالعه کرده‌ام و کارهای مختلفی انجام دادم و شغل‌های گوناگون و متنوعی را تجربه کردم. ولی در نهایت زمانی نتیجه گرفتم که با سرمایه گذاری آشنا شدم که در کنار کارهای گوناگونی که انجام می‌دهم، هر روز از سرمایه گذاری بهره ببرم. اکنون پس از ۳۰ سال توانستم استقلال را بدست آورم، سال‌هایی از زندگی‌ام در مورد رابطه درونی‌ام با انسان‌ها در هاله‌ای از ترس و ابهام بوده است و اعتماد را مفهومی تار می‌دانستم. خشم و ترس را مراقبت می‌پنداشتم و دوست داشتن معنایی دیگر داشت. از این رو می‌توانم بگویم به تازگی طعم گرم و دلشین حضور فعال داشتن در کنار دیگران را چشیده‌ام.

حضور داشتن، معاشرت و مراوده با دیگران انگیزه‌ای شد برای اشتراک گذاری اطلاعاتم با شما. شما دوستان من خواهید شد و من نیز دوست شما. در

موازات آن، ۳۰ سالگی سنی است که تمایل به پدر شدن در من شدت یافت و ریشه‌ی این تمایل به روشنی به داشتن یک اثرانجامید. با نوشتن این کتاب و همراهی شما در این مسیر امید دارم بر اقتصاد در کشوری با این همه سرمایه تاثیر بگذارم و به موازات آن طعم دوستی با شما را هم به خودم هدیه دهم.

مقدمه

در این شرایط اقتصادی که هر روز زندگی برای مردمان سخت تر می شود سعی کردم ساختار اقتصاد را به زبانی ساده و عمومی برای خوانندگان این کتاب بیان کنم. یعنی ارائه ی نوعی دیدگاه به اقتصاد و نظام اقتصادی حاکم بر جهان. بدین منظور برای درک این دیدگاه در فصل های این کتاب مثال های انتزاعی ولی با ساختار واقعی آورده ام.

همچنین مهارت ها و تعاریفی از بازارهای مالی را در کنار این دیدگاه ارائه کرده ام تا پس از رسیدن به این دیدگاه، دستان مخاطب از ابزاری برای ورود به مرحله ی عمل خالی نماند.

بخشی از مطالب عنوان شده تالیف می باشد که از تجربه معامله گری و مشاوره هایی که به سرمایه گذاران داده ام جان گرفته است. در بخش های دیگر نیز با آموزه های استاد و پدر معنویم این نوشته را به جنبه های روان شناختی در معامله گری گره زده ام.

مطالب این کتاب بر این اساس بنا شده است که ما در جهانی زندگی می کنیم که منابع طبیعی گسترده ای وجود دارد. به دلیل ذات مصرف گرای

انسان و توسعه تولید کنندگان و منحصر به فرد شدن برندها^۱ لازم می‌دانم که عموم مردم برای بهره‌مندی از این منابع گسترده از طریق بازارهای مالی سهم خود را برداشت کنند و در غیر این صورت بهانه‌ای برای اعتراض از نا عادلانه بودن نظام اقتصادی مورد قبول نیست. امروزه سیستم‌ها و گسترش ارتباطات این مشارکت را آنقدر سهل کرده است که در هر نقطه‌ای از دنیا این امکان وجود دارد که هر کسی در سهام شدن در ثروتی که هستی در اختیار بشر قرار داده، شرکت کند. بی‌آنکه لطمه‌ای به کار و خدمتی که ارائه می‌دهد، وارد شود. فعالیت در بازارهای مالی با روش ارائه شده در این کتاب، از گشت زدن در شبکه‌های اجتماعی کمتر زمان می‌برد.



فصل یکم : دیدگاه



- مقدمه
- نقش بقا و امنیت
- دوره رکود چگونه می تواند یک فرصت باشد؟
- مدل باغ میوه

مقدمه

سال گذشته در کشور مالزی به سر می بردم که با یک کلاهبرداری در شغلم، که مایننگ ارز دیجیتال بود، رو به رو شدم. در واقع شریک شغلم ارزهای دیجیتال را به حساب خودش منتقل کرد و گریخت. خیلی بی پول و درمانده شده بودم و از طرفی به دلیل اینکه تازه مهاجرت کرده بودم، تغییر شرایط برایم ملموس بود، یکی از این تغییرات، آب آشامیدنی بود. در کشور مالزی می بایست آب را از فروشگاه ها یا از دستگاه های تصفیه تهیه می کردم و آپارتمان ها به آب آشامیدنی مجهز نبودند.

هر بار که برای آپارتمانم آب می آوردم در ذهنم می گفتم کاش یکی بود که برای آپارتمان ها آب می آورد. درست وقتی که خودم را بی پول دیدم به این فکر کردم که نیاز من نیاز دیگران نیز هست. فقط شاید اینقدر این موضوع برایشان عادی شده که از حالت نیاز به حالت عادت رسیده است. تصمیم گرفتم ظرف های آب را به درب آپارتمان ها برسانم و بدین ترتیب کسب در آمد می کردم!

در دنیای تجارت و زندگی این موضوع نیز صادق است، اما چطور می شود که نیازهای ما به عاداتی تبدیل می شوند که آنها را نمیبینیم؟ چطور می شود این عادات را شناسایی کرد؟ یکی از منابع شناسایی الگوها، شناسایی الگوهای تجارتي شرکت های بزرگ است. و منبع دیگر، شناسایی الگوهای رفتارهای ناهشیار و عاداتی مردم به وضعیت و معیارهای کنونی شان در پاسخ گویی به نیازهای واقعی و غیر واقعی خودشان است.

در این فصل قصد دارم دیدگاهی را به شما در مورد بازارهای مالی که سال های بسیار تحت تاثیر برداشت روتین از این بازار پنهان مانده است، ارائه دهم. متأسفانه، برداشتی در ذهن ما این نقش را بسته است که بازارهای مالی تنها برای توسعه ی کمپانی ها مفید هستند و کار کردن در آن ها پیچیده، سخت و نیازمند رانت است.

گاهی اوقات فرصت ها در جلوی چشمان ماست اما به دلیل عادت کردن به برداشت های نادرست یا ظاهر پیچیده شرایط، آنها را نمی بینیم.