لنقل أنك درست، حصلت على وظيفة و أبديت فيها قصارى جهدك. بعد ذلك، ألم تلاحظ أن هناك لدى أناس في عملك مراتب و أجرات كبيرة رغم أنهم في نفس عمرك تقريبا؟ بماذا يوحي ذلك؟ هل هذا بسبب أنهم ذهبوا إلى جامعة أفضل؟ ربما قاموا بمهمة بشكل ذكي و خلق ذلك فرقا في عملهم؟ ربما و ربما لا! في غالب الاوقات ليس لهذا أي علاقة بالذي سبق. هذا متعلق بكيف "يموضعون" أنفسهم. إنها مجرد طريقة تفكير. مثلا، أنا هو المدير التنفيذي لشركتي، ليس لأنني ذهبت إلى الجامعة المناسبة و قمت ببعض الخدع السحرية لتغيير العمل الخاص بي. بل أنا هو المدير التنفيذي لأنه لم يكن أحد آخر بالجوار لمساعدتي في ذلك الوقت. تعلمت وتطورت في العمل (كنت أنا بمرافقة ثلاثة أشخاص آخرين عندما حصلت على هذه المرتبة). بذلك وضعت نفسي كمدير تنفيذي بشكل تلقائي. ليس دائما ما تكون لك فرصة أو اختيار لتبدأ عملك الخاص، وذلك لا يعني أنه لا يمكنك أن تموضع نفسك لتسرع في تسلق سلم النجاح.

 لنقل أنك في أسفل التسلسل الهرمي في شركتك الكبيرة، فبمجرد تغيير عملك لتشتغل لدى شركة صغيرة أو ناشئة، رغم أن هذا مليء بالمخاطر، إلا أنه سيكون بمقدورك تسلق الهرم بسرعة. إن كنت طبيب أسنان، كيف ستقدر على البروز وسط مدينة مزدحمة بالكثير من أطباء الأسنان؟ يجب عليك إيجاد منصب أنت خبير فيه بدون نقاش.

لقد عانت شركتي لسنوات عديدة أمام منافسينا. كانوا شركات بموارد وصلات وخبرات أكثر. ليس إلا بعد تغييرنا "لتموضعنا" (في الحقيقة كان تموضع لا يعبر عن منتوجاتنا أو خدماتنا) بل في الواقع ركزنا على سلوكنا تجاه حل المشاكل و المسؤوليات و بذلك بدأنا بالحصول على شعبية في السوق. ففي هذه الأيام لم يعد زبناؤنا والمهتمون بنا يقارنونا بمنافسينا السابقين. إنهم يتعاملون معنا ليس بسبب مميزات وإيجابيات منتوجاتنا، بل بسبب أين نقف كمجموعة من الأفراد.

معرفة موقعك في وظيفتك، عملك الخاص، وعلاقاتك يمكن أن يضعك في مسار واضح. الشجاعة لفعل شيء حيال هذه المعرفة ستكون نقطة بداية لمستقبل ناجح.

50.

بينما أستمر في إضافة المزيد والمزيد لهذه الإجابة الطويلة، صادفت بعض الأسئلة والتعليقات في صدد: هل يمكنك أن تعليمي؟ هل يمكنني العمل لديك؟ و المزيد...

أنا أشعر بالاطراء لأن الكثير منكم سيجدون قيمة في كلامي المتخبط، حتى أنكم تريدون القدوم و التعلم مني. ومع ذلك ، أشعر أيضا بخيبة أمل كبيرة بسبب جميع تلك الطلبات. لماذا؟ إذا كنت قد قرأت إجاباتي ، يجب أن تفهم أنه لكي تكون ناجحًا ، يجب عليك أولاً تقديم قيمة لمن تقابله وتتعامل معه. قبل أن تتمكن من تقديم القيمة ، فأنت لست في منصب يسمح لك بطلب شيء ذي قيمة من الآخرين ، حتى إذا كنت تعتقد أنك تملقهم. في حالتي ، لن أتظاهر بأنني رجل مشغول للغاية ، ولست كذلك ، وهذا كان مصمم له. إنني أرى أن الأشخاص المشغولين هم في الأساس مدراء صغار لا يمكنهم تمثيل الآخرين والثقة بهم. وإلا سيكون لديهم المزيد من وقت الفراغ. ولكن مع ذلك ، حتى لو لم أكن مشغولاً ، فقد أقضي وقتي في القيام بكل ما تطلبه أهواءي عوضا عنارسال طلبات عشوائية. أنا كسول وأناني مثل الرجل التالي ، لذلك إذا كنت تريد مني أن أساعدك ، عليك أن تسأل نفسك ، ما الذي سيحفزني على التوقف من كوني كسولا؟

أعلم أن كل هذا يبدو متعجرفًا ، لكنني الآن حاد وصريح هنا. ما الذي سيحفز أي شخص على فعل شيء من أجل الآخرين؟ من اجل المال؟ للتفاخر؟ للإيثار؟ إذا لم تتمكن من الإجابة على هذا السؤال بخصوص من هو الشخص الذي تحاول استهدافه أو البيع له ، فأنت لم تقم بأداء "واجبك المنزلي". أقل ما يمكنك فعله هو القيام ببعض البحث والوصول إلى رمية لائقة. لذا بدلاً من " هل يمكنك فعل هذا أو ذلك من أجلي ، يجب عليك فعلاً بذل القليل من الجهد ، وروي قصة مقنعة عندما لا يكون لديك أي شيء مادي  لتقدم.

لذا تذكر! قَدم شيء ذي قيمة قبل أن تطلب أي شيء. من الأفضل أن يكون عرضك مثيرا للإنتباه أو سيكون هناك دائمًا عروض أخرى أكثر إثارة في الحياة. هل تتذكر قصتي حول التخييم في ردهات مكاتب السمسرة في سياتل قبل أن أحصل على وظيفتي في"Prudential Securities ". تأكدت من احضارالقهوة والكعك.

استمر هذا لفترة طويلة بما فيه الكفاية حتى شعر شخص ما بالأسف تجاهي. و هكذا حصلت على أول "استراحة" كبيرة لي. مرة أخرى ، قدم القيمة ، قدم المزيد ، قدم شيئًا مثيراً. خذ الأموربسهولة من ناحية طرح الأسئلة ، والتي يمكن أن تأتي لاحقًا عندما يكون الميزان مائلًا إلى ناحيتك.

51.

إذا كنت تريد أن تصبح ثريًا قذرًا ، فابحث عن البيئات الصعبة. نعم ، إنها متناقضة تمامًا مع ما اقترحته في كتاباتي السابقة حول البحث عن بيئة صديقة للعمل. إذا كنت تعيش في مكان معادٍ تمامًا لأي نوع من الأعمال ، فاسدة إلى حد أن يشكل تهديدًا جسديًا لك ،فغادر بأي طريقة. لقد كان لدي حظا كبيرا للعيش في الولايات المتحدة على مدار الثلاثين عامًا الماضية ، فلم أكن أبدًا في خطر جسدي وما إلى ذلك. لكن جزءًا من سبب وجودي هنا هو في الحقيقة أنني انتهى بي المطاف في اقتصاد / صناعة غير تنافسية للغاية.

معظم الرأسماليين المجازفين الذين حاولت التعامل معهم قامو برفضي  ببساطة لأن "السوق المستهدف" لمنتوجاتنا كان صغيرًا إلى حد ما ، فقط بضع مئات من ملايين الدولارات في جميع أنحاء العالم ، ناهيك عن الإشارة لدورة المبيعات الطويلة و القاسية (في حدود 2 الى 3 سنوات) والطبيعة المملة لتقديم الطلب. لذلك لم أستطع إقناعهم كيف يمكنني التطور بسرعة ، أو تقديم نوع من الإيرادات الدورية و / أو نموذج اشتراك (تحصل هذه الشركات على تقييم أعلى). خلاصة القول هي أن عملي بدى رهيبا وليس مربحا للغاية ، وهكذا ظننت أيضًا. لكننا جميعا فوتنا النقطة الاساس. ويرجع ذلك على وجه التحديد إلى الطبيعة "الصغيرة" لهذا السوق التي يهتم به عدد قليل من المنافسين الكبار إن وُجدوا. وحتى اللاعبين القلائل الذين يزدحمون في هذه الصناعة هم ما اعتبرته لاعبين أقل عيارًا ، فمن غير المرجح أن يكون لديهم مبرمجون كبار أو محتالون. لذلك تم تعيين شريط المنافسة الخاص بي بدرجة منخفضة جدًا بالنسبة لي من قبل زملائي :) فدورة المبيعات الطويلة هي قوة رادعة كفاية لمعظم النوع الذي يصبح ثريا بسرعة من الرجال ، لذلك مرة أخرى هذا هو عامل تصفية إضافي للتخلص من اللاعبين الأقل.

الواقع هو، من خلال تحديد جوانب أخرى من معاناة الزبناء، وحقيقة أنني مجبر على أن أكون جشعًا على المدى الطويل (و هذا ما تتطلبه دورة المبيعات) ، يضع زبائني درجة عالية جدًا من الثقة في عملي. لهذا السبب بالذات ، فإنهم يلقون مشاكل أخرى على عاتقنا أيضًا ، مما يسمح لنا بدوره بالتعمق أكثر في أعمالهم وبناء حلول إضافية ، و عقفات أعمق تجعل من المؤلم للغاية إن لم يكن من المستحيل للهروب منا. ما انتهى به الأمربك هو منصة تجارية لزجة واحتكارية إلى حد ما. نعم ، نحن صغار ، لكننا في طريقنا للنجاح في صناعتنا. بصفتك طالبًا في تاريخ الأعمال والنجاح ، فلن تصدم أيضًا لأن معظم أعظم النجاحات في تاريخ الأعمال هي شركات ذات خصائص احتكارية وخندق قويا.

بالعودة إلى بيئتك الخاصة ، يمكن قول الشيء نفسه عن المواقف الصعبة. إذا كانت الأمور سهلة ، فسيكون هناك المزيد من المنافسة وستعاني الهوامش بالتأكيد ، و هذا ليس بالضبط طريقة لتصبح ثريا. لذلك في بعض الأحيان يكون من المجدي تمامًا أن تكون في مواقف صعبة. كحكاية طريفة، لاحظ من أين يأتي أسرع مجموعة من الأشخاص الأغنياء في العالم على مدار العقود القليلة الماضية؟ هل يأتون من تجارة أوروبا الغربية والولايات المتحدة وكندا؟ لا ، معظمهم يأتون من مناطق قاسية مثل الصين والهند وروسيا وبشكل متزايد من أفريقيا. لذا يا صديقي ، إذا كنت تريد أن تصبح ثريًا حقًا ، فيمكنك الذهاب إلى إفريقيا والهند. جودة الحياة هناك مقارنة بالولايات المتحدة رهيبة ، ولكن سيكون لديك فرصة أفضل للثراء..

يجب أن أضيف هذه الحكاية الصغيرة. تم تشخيص ابني بنوع نادر من أمراض الدم في عام 2009 ، بينما كنت أخوض طلاقي. كان من الممكن أن يموت لولا مجهودات مستشفى الأطفال في سياتل. قضى شهرًا في العلاج الكيميائي في الوقت الذي هو فيه الآن في راحة. أنا لست رجلًا مسنًا بعد ، لذا قد يكون هذا متغطرسا في هذه المرحلة. إذا تمكنت من البقاء في نسبة 1٪ وحتى أن أصبح مليارديرًا ، فليس لدي أي نية للعودة إلى نمط حياتي الشاب والغبي السابق مرة أخرى. أنا أعيش في حي من الطبقة المتوسطة هذه المرة في شقة أصغر من 1500 قدم مربع. ليس لدي العديد من العقارات أو مجموعة من السيارات الفاخرة. ترفي الوحيد هو السفر. أريد أن أعيش تحت إمكانياتي وأترك كل أموالي لمستشفى الأطفال عندما أموت. هذا لا يعني أنني لن أبذل قصارى جهدي لكسب أكبر قدر ممكن من المال في الوقت الحالي :)

<http://www.death-clock.org/> صادفت هذا :

قبل يوم أمس أجبت بدافع الفضول على جميع الأسئلة ، تخبرني أنه يجب أن تنتهي صلاحيتي في عمر 92 ، مما يجعلني في منتصف الطريق تمامًا بدءًا من اليوم. لدي الكثير لأكون ممتنًا له لأنني وصلت إلى هذا الحد ، يمكنني القول بصراحة أنه إذا تم دهسي بحافلة غدًا، فسأقول أنني عشت حياة جيدة رغم ذلك. فالأمرلا يتعلق بما أنجزته أو لم أنجزه ، وهو ما يركز عليه النقاش المثير للجدل حول الوصول إلى 1٪. إنه التركيز الخاطئ حقا. فالهدف هو أن تعيش الحياة وتصل إلى إمكاناتك الكاملة  مهما كان هدفك. فقط لأنك تكافح وتتبع مسارات مثلي للسعي لتحقيق النجاح المالي ، فلن تكون مكفولا للنجاح، سوف تكون قادرا على الاكتشاف ، أعدك بذلك. إذا دفعت نفسك ، فقد تجد الشخص الأكثر إثارة للإعجاب حتى الآن ، لذا استمر في البحث. إذا كان كل هذا يبدو نرجسيًا قليلاً ، فليكن. فأنا لا استطيع الانتظار لرؤية المغامرات التي تنتظرني في 46 سنة المقبلة..

ملاحظة: بفضل أحد القراء ، تمت ترجمة إجابتي الطويلة جدًا إلى اللغة الصينية ووجدت طريقها إلى مواقع صينية مختلفة. من المؤكد أن بعض الأشخاص الذين عرفوني قرأوها ، بما في ذلك أفراد أسرتي. وغني عن القول أنها جلبت بعض الاعترافات المحرجة منهم. نشر "الغسيل المتسخ"  الخاص بك في الأماكن العامة بدون أي مقابل يبدو غبيًا ، وربما يكون كذلك. الأمر الذي يطرح السؤال عن سبب رغبتي في كتابة هذه الإجابة في المقام الأول.

بالنظر إلى الوراء ، كتبت ذلك كمزحة لأنني شعرت أن هناك الكثير من رد الفعل العكسي ضد ما يسمى 1 ٪ ، وكان هناك ببساطة العديد من المفاهيم الخاطئة حول "الأغنياء". أنا لست مدافعا عن الأغنياء بأي مدى من الخيال ، ولكن مثل الكثير من الأشياء في الحياة ، هناك دائما جانب آخر من القصة. قصتي هي فقط ، وجهة نظر رجل واحد ، تجارب رجل واحد ، وبالتأكيد رأي مملوء بالغرورلرجل واحد عن نفسه. وغني عن القول ، أن هناك قدرًا كبيرًا من "التحيز من أجل البقاء" في قصتي أيضًا. لذا نعم ، قد أكون محظوظًا جدًا!و لن أقلل من قيمة ذلك. إذا كنت تعرف أي شيء عن الإحصائيات ، فيجب أن تعرف مدى حظك بشكل لا يصدق لمجرد أن تكون على قيد الحياة وتضيع خلايا دماغك في قراءة كتاب الصف السابع! أنت أيضا يجب أن يكون لديك تحيز البقاء على قيد الحياة! ولكن لن يكون الأمر ممتعًا حقًا وربما يكون الأمر معيبًا بعض الشيء للتفكير في أن جميع "الناجحين" وصلوا إلى حيث هم بالحظ ، هل هذا ممكن؟ نحتاج جميعًا إلى القليل من التحفيز والراحة بين الحين والآخر لنستطيع المضي قدما. ثق بي ، أعلم. العيش في سياتل لمدة 9 أشهر من الجو الرمادي والممطر كل عام يكفي لجعل أي شخص ينتحر. لذا، نعم، أشعر أنني محظوظ. أكثر حظا من الأوغاد الذين يعيشون في أيسلندا أو ألاسكا على سبيل المثال.

لقد أعطتني قراءة التعليقات على مختلف المواقع الصينية شعورًا بوجود فرق واضح بين القراء

معظم التعليقات على إيجابية وداعمة "Quora"

الصينيين والباقي.

، لكن لا يمكنني قول الشيء نفسه عن التعليقات الصينية. القول بأنهم أقل خيرية إلى حد ما سيكون غير كافيا. إنه يجعلني أشعر بالحزن لأنه كمجموعة يبدو أن العرق الخاص بي من أكثر الأشخاص سلبيًا هناك ، وهذا يؤكد أيضا مدى صعوبة بدء الكثير من الناس في رحلاتهم التجارية. لقد فوجئت بأن بعض المعلقين الصينيين يعتبرونني خائنًا إلى حد ما ، أو يجب أن أكره أن أكون صينيًا. الحقيقة هي أن التنشئة الصينية ربما أعطتني بعض التفوق الصغير ، مما يعني أنني براغماتي ومرن بشكل رهيب. هل أعتقد أن هناك أي شيء خاص في كونك صينيًا؟ الجواب هو لا مُدَوية. أعيش في بلد متنوع منذ 30 عامًا وسافرت إلى جميع أنحاء العالم ، ملاحظتي الخاصة من العمل مع كل أنواع الناس هي أن الناس متشابهون. كلما تفهمت ذلك وتقبلته، كلما أصبحت أكثر انفتاحًا. وسوف يقطع شوطا طويلا نحو جعلك رجل أعمال أفضل. إذا كان بعض الناس يعتقدون أنك خائن ، فهذا أقل ما يمكن أن يقلقك في طريقك إلى النجاح.

يعتقد البعض أنني اختلقت هذه القصة بأكملها ، وأنا متأكد من أن البعض من هذه القصة يبدو وكأنه سيناريو هوليوود سيئ ، للأسف ، هذه حياتي. البعض يريدون ببساطة القضاء على ما قمت به ، سواء كان ذلك في التجارة أو البيع أو القيام بما أفعله الآن ، معظمها إن لم يكن كلها ليست طرقًا تقليدية بالضبط للتربية الصينية. بالطبع هناك من يعتقدون أنني كنت أبحث عن طريقة للمفاخرة. بالتأكيد ، أنا بشر ، أنا منذثر يوما ما. لكن قول الخير والشر والقبيح عن نفسي هو طريقة رديئة لتحقيق ذلك.

فهل أنا منزعج من ردود الفعل السلبية؟ بالطبع لا. ليس بعد ما مررت به في الحياة. لقد تعرضت للضرب بالفعل ، والركل ، والبصق في الحياة والآن لا أهتم  بالكارهين. لا يمكنك ببساطة إرضاء الجميع. لقد تعلمت منذ زمن بعيد أن أركض في الاتجاه المعاكس من الأشخاص السلبيين. لكن بعض الناس طرحوا سؤالا عادلا: لماذا أنا على استعداد لخوض ما مررت به للوصول إلى حيث أنا الآن ، وأين هي النهاية؟

يمكنني بيع مشاريعي والعيش بشكل مريح لبقية حياتي حتى الآن ، لكنني جربت ما يسمى "التقاعد" من قبل. أنا لا ألعب الجولف ، ولاأمارس صيد الأسماك ، فحتى السفر يمكن أن يؤثر عليك ، وسرعان ما سيصبح الأمر مملًا. أنا في نهاية المطاف إنسان للناس. ولكن الأهم من ذلك ، تعلمت أن أفهم نفسي بشكل أفضل على مر السنين. تمامًا كما هو الحال منذ فترة طويلة ، لم أكن أفهم لماذا يخاطر متسلقو الجبال بحياتهم للوصول لقمة بعض أخطر القمم في العالم والقيام بذلك مرارًا وتكرارًا. سألت مرة وحصلت على إجابة بسيطة للغاية ، لأنه يمكن ذلك.

أولئك الذين يعرفونني يعرفون أنني لست مدفوعًا بالمال ، بل أنا محفز أكثر بما هو "ممكن". بكل المقاييس التي أستطيع التخيل بها، أستطيع القول أنني قطعت كثيرًا ليس بناءً على ذكائي المحدود ، ولكن من خلال الحظ والمثابرة ، و الآن أنا هنا. و مع موارد وقدرات أكثر من أي وقت مضى ، لماذا لا أحاول القيام بالمزيد؟ لماذا لا أدفع نفسي أكثر؟ لماذا لا أرى ما هو في الداخل؟ لماذا لا نستكشف المزيد من حدودنا الخاصة؟

ربما ما أفعله هو أيضًا وظيفة العمر. عندما تكون أصغر سنا ، فأنت غير متأكد من الأشياء. يحاول الأشخاص من حولك إخبارك بما يجب القيام به ، ويخبرك الأشخاص من عمري أو أكبر كيف يبدو العالم ، والناس اللذين لديهم شيء للبيع يحاولون إخبارك بما هو رائع ، وكيفية مجاراة ما هو رائج ، وكيفية التصرف. تحاول "السلطات" ، سواء كانت عائلتك أو رئيسك أو مدير جامعتك، فهم يحاولون إخبارك بكيفية الإندماج. بشكل أساسي ، إنك تعيش في شك  عندما تكون شاباً. مع تقدمك في السن ، ثق بي ، ستجد نسختي التي تبلغ من العمر عشرين عامًا شخصًا في منتصف العمر كبيرا في السن بشكل مثير للاشمئزاز. هنالك هذا السحر ، ستشعر بالراحة مع نفسك. سوف تكون قويا ، بشكل مجازي أو حرفي :) سوف تشعر بالراحة في كونك أنت، و لن تهتم ، إذا جاز التعبير ، لما يعتقده الآخرون. لقد كان من حسن حظي أنني لا أطبق ما يعتقده الآخرون لمدة طويلة ، منذ أن كنت أصغر سنا بكثير ، وأنا محظوظ بما يكفي لأنني بقيت على قيد الحياة لفترة طويلة ، لذلك ربما سيكون من المفيد أن تهتم بالفعل بما تحمله من أفكار و آراء من سن مبكر. تعلم أن تحب نفسك ، وتتقبل نفسك ، وتشعر بالراحة من وقت مبكر لتتغلب على الشكوك وابدأ الحياة بالفعل. في عالم يتوقع التطابق ، فإن فعل عدم الإكتراث هو تمرد بما فيه الكفاية. لذا افعل ذلك واحترم نفسك واجعل من نفسك الأفضل

أخيرًا ، إذا وجدت قصتي مفيدة ، فهذا جيد. أردت فقط أن أنقل ما هو ممكن في كل منا. إذا كنت مهتما بهذا ، و مهما كانت تطلعاتك ، فأنت مدين لنفسك على الأقل لمعرفة ما هو ممكن لك.

نظرًا لأن العديد منكم قد سألوا عن الكتب التي أقرأ ، أو الكتب التي وجدت أنها مفيدة أو أثرت على تفكيري ، فقد قررت جمع قائمة قصيرة هنا. ربما يتم تحديث هذه القائمة من وقت لآخر لأنني أقرأ الكتب الجديدة باستمرار.

[Amazon.com](http://Amazon.com): Robinson Crusoe (Penguin Classics) (9780141439822): Daniel Defoe, John Richetti: Books

هذا هو في الواقع أول كتاب قرأته في حياتي ، قرأته باللغة الصينية عندما كنت في السابعة من عمري. و ترك لدي انطباعًا دائمًا بأن أكون قويًا ومستقلًا ولدي الشجاعة للبحث عن المغامرات. تعال للتفكير في الأمر ، سيكون عليّ زيارة جزيرة الكريسماس في أحد هذه الأيام.

Liar's Poker (Norton Paperback): Michael Lewis: 9780393338690: [Amazon.com](http://Amazon.com): Books

هذا يقترب من اللإبتذال الآن ، قرأت هذا الكتاب في سنتي الثانية في الكلية وعرفت على الفور أن هدفي أن أصبح مهندسا قد انتهى. أردت أن أذهب إلى وول ستريت. جعلني هذا الفيلم الكلاسيكي طوال الوقت معجبًا كبيرًا بمايكل لويس وغيرهذا حياتي.

Market Wizards, Updated: Interviews With Top Traders: Jack D. Schwager: 9781118273050: [Amazon.com](http://Amazon.com): Books

قرأت هذا الكتاب عندما كان عمري عشرون ، وكان لا يزال في طباعته الأولى في ذلك الوقت. كانت لدي مفاهيم ضبابية للغاية حول التمويل والأسواق والمال في ذلك الوقت ، لكن ذلك جعلني مفتونًا جدًا بما يفعله المتداولون. هناك العديد من الكتب التابعة ، وكلها تستحق القراءة. بعض قصص التجار أنذرت بالصعود والهبوط الذي كنت سأختبره في حياتي كتاجر أيضًا. مرعب!!

How I Made $2, 000, 000 in the Stock Market: Nicolas Darvas: 9781614271697: [Amazon.com](http://Amazon.com): Books

قرأت هذا الكتاب عندما أصبحت جاداً في التداول ، ألهمني الكتاب أن أكون مفكراً مستقلاً وأن أتجاهل كل الضوضاء التي تحدث في وول ستريت. جميع الدروس التي يتم تدريسها في هذا الكتاب ذات صلة بأموراليوم.

Reminiscences of a Stock Operator: Edwin LefÃ¨vre, Roger Lowenstein: 9780471770886: [Amazon.com](http://Amazon.com): Books

ربما يكون جيسي ليفرمور أعظم تاجر على الإطلاق ، ولكنه مع ذلك عاش حياة مأساوية. ألهمني هذا الكتاب بدخول مجال التجارة ، لكن المأساة التي هي جيسي ليفرمور جعلتني أيضًا أترك ذلك المجال وأتابع عملي الحالي.