

راهنمای سرمایه‌گذاری

ماهنامه اجتماعی اقتصادی * سال چهارم * شماره ۳۳ * مهر ۹۸ * قیمت ۱۵ هزار تومان



استراتژی مالی زنان بهتر است یا مردان؟
حقوق پیشنهادی خود را چگونه مطرح کنیم؟
چگونه در تله فروشنده ها گرفتار نشویم؟



اگر جایگاه فعلیتان را دوست
ندارید آن را عوض کنید،
شما درخت نیستید.

بسم الله الرحمن الرحيم

سردبیر: ملیحه خیر خواه
هیئت تحریریه: سید محمدباقر غروی نخجوانی،
سجادعلی مددی، مجتبی جعفری، محمد هاتفیان
ویراستار: فاطمه هدیه‌لو
گرافیک: مجتبی یارمحمدی
تصویر ساز: مهدیه احمدی

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری
مهر ماه ۱۳۹۸ / سال چهارم / شماره ۳۳

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:
حسین ظفری عاشق دوست

نشانی: سعادت آباد، بلوار پیام، میدان بهرود، خیابان عابدی،
پلاک ۳، واحد ۳
تلفن: ۰۲۱-۲۲۱۱۲۴۶۳ چاپ: نشر یزدا

چگونه عادات اشتباه خرید را تغییر دهیم؟	۲
چگونه در تله فروشنده‌ها گرفتار نشویم؟	۵
ستاره‌هایی که از سلبریتی‌ها محبوب‌تر و ثروتمندتر هستند	۹
چرا نیکلاس کیج با داشتن یک اسکار، بازیگر فیلم‌های درجه ۳ و ۴ شد؟	۱۶
پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری؛ اولویت با کدام است؟	۱۹
راهنمای کامل پس‌انداز برای مبتدیان	۲۳
چرا باید به کودکانمان سواد مالی بیاموزیم؟	۲۷
از چه سنی می‌توان آموزش‌های مالی به کودکان را آغاز کرد؟	۳۰
استراتژی مالی زنان بهتر است یا مردان؟	۳۴
چرا زنان کمتر از مردان درباره پول حرف می‌زنند؟	۳۸
حقوق درخواستی تان چقدر است؟	۴۱
حقوق پیشنهادی خود را چگونه مطرح کنیم؟	۴۴

چگونه عادات اشتباه خرید را تغییر دهیم؟

پشت پرده خرید



زندگی خودتان پیشرفت‌های شگفت‌انگیز ایجاد کنید. حتی اگر شما جزو آن دسته از افراد هستید که برای خرج کردن، پول کم نمی‌آورید، کمی صبر کنید. توصیه ما این است که با خرج کردن‌های بی‌هدف فقط به پول و مال خود آتش می‌زنید. بهتر است به آینده‌ای فکر کنید که غیر قابل پیش‌بینی است و هر لحظه ممکن است شما را غافل‌گیر کند. تغییر در شیوه خرج

اگر آدم ولخرجی هستید لازم نیست یک نفر مدام به شما بگوید دست از خرید کردن بکش. بهتر است ابتدا به عادات اشتباه خود در خرید کردن پی ببرید، سپس آن را با راهکارهایی تغییر دهید. بله درست است برای یک آدم ولخرج، یکی از سخت‌ترین کارهای دنیا، همین تغییر در شیوه خرید کردن است. اما شک نکنید با این تغییر رویکرد می‌توانید در



از دست خواهید داد. یکی از دلایلی که در خرج کردن پولتان بد عمل می کنید، این است که هدف مشخصی را دنبال نمی کنید. پس بهتر است بدانید که در زندگی چه می خواهید و پول قرار است چگونه شما را به اهدافتان برساند.

مثلاً هدفتان پرداخت هزینه دانشگاه خود یا فرزندتان است یا اهل سفر هستید و می خواهید برای آن برنامه ریزی کنید. ممکن است مایل باشید به خیریه ها کمک کنید یا حتی کسب و کار کوچکی راه اندازی کنید. اگر این اهداف را در ذهنتان مشخص کنید، به راحتی می توانید از هزینه هایی که در راستای اهدافتان نیستند، دست بکشید.

برای یک آدم ولخرج، یکی از سخت ترین کارهای دنیا، تغییر در شیوه خرید کردن است. اما شک نکنید با تغییر رویکرد، در زندگی تان پیشرفت های شگفت انگیز ایجاد می شود

به داشته های تان قانع و راضی باشید

یکی دیگر از دلایلی که انسان را دچار مصرف گرایی بیش از

کردن، حساب و کتاب زندگی تان را متفاوت خواهد کرد. در این نوشتار چند راهکار متفاوت برای تغییر عادات اشتباه خرج کردن ارائه خواهد شد تا با مطالعه آن دیدگاهتان در این باره تغییر کند.

ابتدا اولویت های خود را مشخص کنید

بسیاری از اشتباهات ما هنگام خرید کردن، ناشی از عدم شناخت اولویت هایمان است. اگر ندانیم چه چیزهایی برایمان اهمیت دارند، تصمیم گیری های اشتباه و به تبع آن اتلاف پولمان محتمل تر خواهد بود. به جای هزینه کردن برای موارد بی اهمیت و غیر ضروری، زمانی را به اولویت بندی اهداف مالی تان اختصاص دهید. به محض اینکه دریابید که چه چیزهایی واقعا برایتان مهمند، راحت تر می توانید خرج های غیر ضروری تان را حذف کنید.

برای استفاده از پولتان هدف داشته باشید

اگر هدفی برای پولتان در نظر نداشته باشید، به راحتی آن را



به صرفه خرید کنید

می‌توانید با انتخاب کالاهای ارزان‌تر، هوشمندانه‌تر خرید کنید. این به معنی آن نیست که هنگام خرید، کالاهای ارزان قیمتی را بخرید که جنس و کیفیت مناسبی ندارند و شما مجبورید دوباره آن کالا را بخرید. بلکه بهتر است، به صرفه خرید کنید. از خرید نرم‌افزارها گرفته تا خدمات بیمه و هر چیز دیگری که فکرش را بکنید، همیشه انتخاب بهتری هم وجود دارد. به عنوان مثال، با استفاده از نسخه‌های رایگان نرم‌افزارها یا تخفیف بسته‌های اینترنت، در پولتان صرفه‌جویی خواهید کرد. پس هنگام خرید هر چیزی، همیشه به دنبال به صرفه‌ترین گزینه‌ها باشید. ولی همیشه این موضوع را در نظر بگیرید که اصلا خریدهای غیرضروری چه لزومی دارد.

حد می‌کند، عدم رضایت از داشته‌هایش است. بسیاری از ما از در زندگی وسایل و امکانات خوبی داریم که از آن غافل هستیم. بنابراین برای پر کردن این خلاء، به ولخرجی و مصرف‌گرایی روی می‌آوریم. به جای این کار سعی کنید به داشته‌هایتان قانع باشید. اگر نگاهی به زندگی کنونی خود بیندازید، از ثروت ارزشمندی که دارید شگفت‌زده خواهید شد. مثلاً از عهده تأمین نیازهای اصلی خود برمی‌آیید؟ خانواده‌ی خوبی دارید؟ در سلامتی کامل به سر می‌برید؟ اگر پاسخ‌تان به همه یا بخشی از این سوالات مثبت است شما ثروت بزرگی در اختیار دارید. بنابراین اگر روی دارایی‌های خود تمرکز کنید و از داشتن آن‌ها لذت ببرید، خرج کردن پول برای به دست آوردن شادی‌های آنی، دلیلی نخواهد داشت.

چگونه در تله فروشنده‌ها گرفتار نشویم؟

پشت پرده خرید



هم ضروری نیست خریداری می‌کنید. برای این اتفاق خیلی خودتان را سرزنش نکنید. چون شما مانند بسیاری دیگر در تله فروشنده‌هایی گرفتار شده‌اید که کارشان را خیلی خوب بلد هستند، بنابراین کافی است از این به بعد با ترفندهای آن‌ها بیشتر آشنا شوید تا کمتر تحت تاثیر فضا قرار گرفته و بیشتر به نیاز خودتان توجه کنید.

دفعه بعد که به یک پاساژ برای خرید رفتید و علامت‌های بزرگ «حراج» به رنگ قرمز را دیدید، قدمی به عقب بردارید و تصمیم بگیرید که آیا واقعاً به آن جنسی که چشمتان گرفته احتیاج دارید یا خیر. شاید شما هم جزو افرادی باشید که وقتی به مغازه‌ای می‌روید، تحت تاثیر فضای فروشگاه جنسی را که شاید خیلی

اگر محصولی به ما حس گرما و صمیمیت بدهد و یا یادآور خاطرات کودکی‌مان باشد - مخصوصاً با تحریک بیش از یکی از حواس پنج‌گانه‌ی ما - در نهایت حتی بیشتر از آن‌چه که برنامه‌ریزی کرده بودیم، پول خرج خواهیم کرد. پس مراقب باشید اسیر خاطرات کودکی خود در خرید کردن نشوید.

۵ ترفندی که فروشندگان برای فروش بیشتر به کار می‌برند:

۱- رنگ‌ها: بعضی از رنگ‌ها تاثیر زیادی روی دید ما نسبت به یک محصول و تجربه‌ی خرید دارند. به رنگ قرمز توجه کنید. این رنگ نوعی حس فوریت در ما ایجاد می‌کند و اغلب خریداران عجل را هدف قرار می‌دهد. در مقابل، رنگ‌های آبی و سبز بیشتر مشتریان محتاط را جذب می‌کنند. دفعه‌ی بعد که به یک پاساژ برای خرید رفتید و علامت‌های بزرگ «حراج» به رنگ قرمز را دیدید، قدمی به عقب بردارید و تصمیم بگیرید

بر اساس آمار فدراسیون ملی خرده‌فروشی آمریکا (NRF)، فروش کریسمس در ایالات متحده در سال ۲۰۱۷ به ۶۸۷.۹ میلیارد دلار رسید و پیش‌بینی می‌شود که در سال ۲۰۱۸ این رقم به ۷۰۰ میلیارد دلار برسد. به نظر می‌رسد با وجود این مبالغ، دیگر تعجبی ندارد که فروشندگان به هر اقدامی متوسل شوند تا ما را وادار به خرید بیشتر کنند. این اتفاق البته در شب عید نوروز برای بازار ما هم می‌افتد. هر چند مختصات خرید در ایران و کشوری مثل آمریکا متفاوت است اما ظاهراً گاهی ترفندهای فروشنده‌ها در همه جای دنیا به هم شبیه است.

در مورد بازاریابی چندحسی یا نوستالژیک چه می‌دانید؟

ایده‌ی اصلی بازاریابی چندحسی یا بازاریابی نوستالژیک این است که مغازه‌دارها می‌دانند که ما مشتریانی احساسی هستیم.





هستند. پس مراقب بوها باشید.

۴- لمس کردن: ممکن است به یک فروشگاه لوازم منزل بروید و آن‌جا ناگهان تصمیم بگیرید که یک پتوی نرم برای خودتان بخرید. یا حتی ممکن است تصمیم بگیرید لپ‌تاپ براق و نقره‌ای رنگی را بخواهید. همه ما این تجربه را احتمالاً داشته‌ایم. این دقیقاً همان کاری است که فروشندگان دوست دارند شما انجام دهید. تحقیقی که در دانشگاه‌های اوهایو و دانشگاه ایالتی ایلینویز انجام شد نشان می‌دهد که خریداران قبل از خرید یک محصول معمولاً حس مالکیت نسبت به آن پیدا می‌کنند - به ویژه وقتی آن را لمس کرده و یا با دست نگاه می‌دارند. نتیجه آن که اگر محصولی را لمس کنید، احتمال اینکه آن را بخرید بیشتر می‌شود.

۵- خریدهای عجولانه: این تجربه برای خیلی‌ها آشناست. بعد از بازدید از یک فروشگاه به سمت در خروج می‌روید و با قفسه‌هایی پر از اجناس کوچک جالب روبه‌رو می‌شوید. چیزهایی

که آیا واقعاً به آن جنسی که چشمتان را گرفته، احتیاج دارید یا خیر. از طرفی برای خرید در این فروشگاه نیاز نیست عجله کنید، گاهی ممکن است قیمت حراج‌شده این جنس با قیمت حراج‌نخورده‌اش در فروشگاه‌های دیگری باشد.

۲- موسیقی: موسیقی روی ضربان قلب و حالت روحی شما تاثیرگذار است. مطالعات نشان می‌دهد که موسیقی آرام باعث می‌شود که در فروشگاه‌ها توقف طولانی‌تری داشته باشیم و در نتیجه پول بیشتری خرج کنیم. موسیقی‌هایی با ریتم تند که اغلب در زمان حراجی‌ها پخش می‌شوند هیجان ما را بالا می‌برند و تشویق به خرید بیشتر می‌کنند.

۳- رایحه‌ها: قسمتی از مغز که مسئول تشخیص بوهاست، احساسات و خاطرات ما را هم مدیریت می‌کند. اگر شرکتی بتواند یک رایحه خوب را با محصولاتش پیوند بدهد، فروشش بیشتر خواهد شد. فروشگاه‌های بزرگ در استفاده از رایحه‌های خوب برای دستکاری نحوه خرید مشتریان خیلی ماهر

مشغول خرید باشید ایرادی ندارد. ولی به یاد داشته باشید که فروشندگان (حتی فروشندگان آنلاین) برای خرید بیشتر شما از قبل نقشه دارند. تحقیقی دیگر نشان داده است که در روزهای پیش از عید سال نو، میزان فروش بسیاری از فروشندگان ۳۰ درصد کل فروش سالیانه آنها را شامل می‌شود. برای اینکه اسیر این ترفندها نشوید بهترین کار این است که طبق بودجه‌بندی خود عمل کنید.

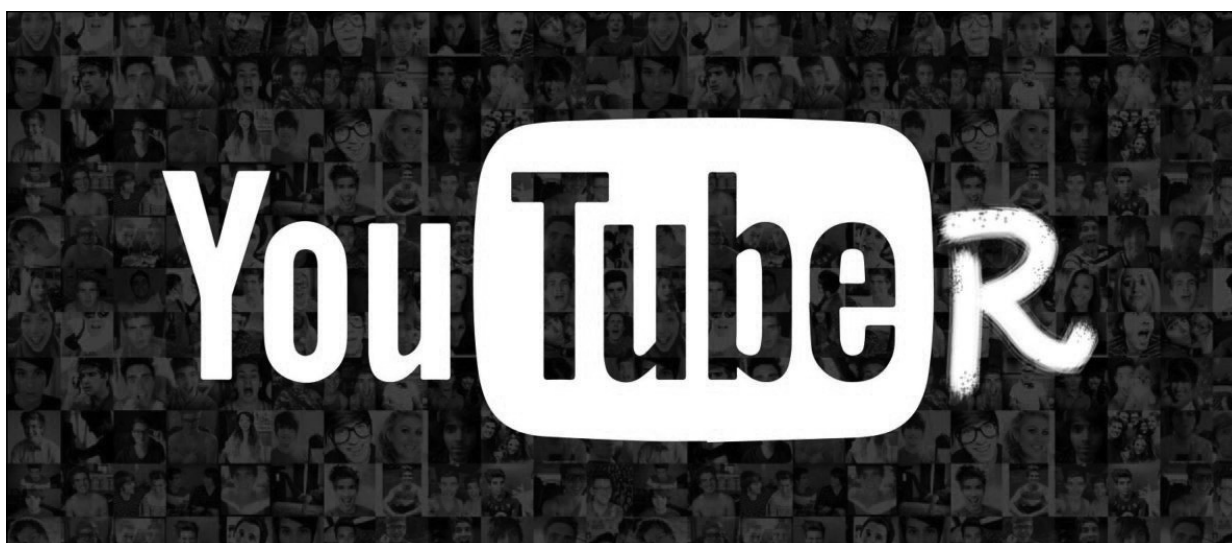
که هیچ‌وقت فکر نمی‌کردید روزی به آنها نیاز پیدا خواهید کرد. این اجناس معمولاً قیمت مناسبی دارند و به‌دردبخور هستند. برای همین ممکن است به خودتان بگویید که شاید روزی به آنها نیاز پیدا کنید. اما باید حواستان را جمع کنید. قیمت این اجناس معمولاً بسیار پایین است و در واقع آخرین ترفند فروشنده‌ها برای ترغیب شما به خرید بیشتر قبل از خروج از مغازه است.

اینکه در مواقعی مانند روزهای قبل از شروع سال نو مدام



ستاره‌هایی که از سلبریتی‌ها محبوب‌تر و ثروتمندتر هستند

دانستنی‌های مالی



هفتگی هستند. آن‌ها اتفاق‌های جالبی را که در طول یک هفته برایشان می‌افتد، در یک ویدئو نشان می‌دهند. ولاگرهای هفتگی هر روز چیزهای مهم و قابل توجهی برای ارائه ندارند، برای همین، برای جذاب ماندن ویدئوهایشان، تمام هفته‌شان را در یک ویدئوی کوتاه جمع می‌کنند و رویدادهای جالبش را انتخاب کرده و نشان می‌دهند. یک گروه دیگر، ولاگرهای گهگاهی هستند. آن‌ها زمانی که اتفاق مهمی برایشان بیفتد، مثلاً با یک بازیگر یا خواننده ملاقات کنند، یا هدیه بگیرند یا مشکلی برایشان پیش بیاید، ولاگ می‌سازند. ولاگرها برای نگه داشتن مخاطبانشان باید همیشه محتوای جذاب تولید کنند. ولاگ‌هایشان ممکن است پشت‌صحنه

بگذارید اول از این موضوع شروع کنیم که عنوان کاربران فعال یوتیوب چیست و چه معنایی دارد. به کاربران یوتیوب مثل کسانی که در ادامه، معرفی خواهیم کرد، ولاگر گفته می‌شود؛ اما ولاگر به چه معناست؟

به زبان ساده، ولاگر چیزی شبیه به بلاگراست، با این تفاوت که ولاگر با فیلم گرفتن زندگی‌اش را با مخاطبانش به اشتراک می‌گذارد؛ ولی بلاگر درباره زندگی و موضوعات مورد علاقه‌اش می‌نویسد. ولاگرها شیوه‌های متفاوتی دارند؛ مثلاً بعضی از آن‌ها هر روز، ویدئو ضبط می‌کنند و زندگی روزمره‌شان را از وقتی صبح، از خواب بیدار می‌شوند تا زمانی که شب به‌خیر بگویند، با مخاطبانشان به اشتراک می‌گذارند. برخی دیگر ولاگرهای

طرفداری یوتیوبرهای مشهور است. برای اینکه دقیق‌تر بدانیم کدامیک از ستارگان یوتیوب بر این سرزمین گسترده حکومت می‌کنند، نگاهی به رتبه‌بندی خود سایت یوتیوب، موسوم به SocialBlade rankings می‌اندازیم. در این بررسی، بر یوتیوبرهای مشهور مستقل تمرکز می‌کنیم و با کانال‌هایی مثل کانال هنرمندان برجسته موسیقی کاری نداریم.

شماره نوزده: **بنگاه سرگرمی برادران فاین (Fine Brothers Entertainment)**، با ۱۶.۷ میلیون مشترک



بنی و رافی فاین، دو برادر اهل بروکلین، تهیه‌کننده، نویسنده و کارگردان اینترنتی هستند که مجموعه ویدئوهای موفق واکنشی را به‌وجود آوردند. بنی و رافی ویدئوهای ویروسی (ویدئوهایی که به‌سرعت در اینترنت پخش می‌شوند) را برای گروه‌های مختلف سنی، کودکان، نوجوانان و بزرگسالان، پخش می‌کنند و از واکنش‌های آنان فیلم می‌گیرند. در سال ۲۰۱۶، آن‌ها برای ثبت حق کپی‌رایت برای ویدئوهای واکنشی، جنجالی داشتند و واکنش شدیدی به نشر غیرقانونی ویدئوهایشان نشان دادند که منجر شد کمپینی برای لغو اشتراک کانال‌های باز نشر غیرقانونی ویدئوهای یوتیوب، تشکیل شود.

شماره هجده: **کی‌اس‌آی (KSI)**، با ۱۷.۵ میلیون مشترک



ضبط ولاگ‌ها باشد، یا اتفاقاتی باشد که آن‌ها در طول زمانی که مشغول ضبط ویدئو نیستند، برایشان رخ می‌دهد. ولاگرها در شبکه‌های اجتماعی مختلفی حضور دارند. بعضی از آن‌ها در یوتیوب فعالیت می‌کنند و بعضی از ولاگرهای یوتیوب، بسیار مشهور شده‌اند، تا جایی که می‌توانند هم‌رده یک سلبریتی قرار بگیرند؛ چه از لحاظ شهرت و چه از لحاظ ثروت. آن‌ها یوتیوب را به یک ابررسانه تبدیل کرده‌اند. نزدیک به یک دهه‌ونیم است که یوتیوب در جهان به یک رسانه جدید تبدیل شده است؛ رسانه‌ای به قدرت و بزرگی تلویزیون، تا جایی که می‌توان یوتیوب را یک ابرشبکه تلویزیونی جدید نامید که زیرشاخه‌های فراوانی دارد. ستارگانی مثل PewDiePie، Jenna Marbles و Yuya، در چند سال، از طریق یک ارتباط مستقیم با طرفدارانشان، مشترکین خود را تا میلیون‌ها نفر افزایش دادند. یوتیوبرها طیفی گسترده‌ای هستند از کم‌دین‌ها و گیمرها تا وبلاگ‌نویسان ویدئویی (vlogger) که عموماً دنبال کنندگان‌شان را خارج از کنترل غول‌های رسانه‌ای و بدون کمک آن‌ها به‌دست آورده‌اند، با اینکه اکنون قراردادهای بزرگی را با شرکت‌های طرف قراردادشان امضا می‌کنند. در یوتیوب به‌عنوان یک شبکه اجتماعی، قدرت و استقلالی وجود دارد که نتیجه



را به اشتراک می‌گذارد. سال گذشته، او یک تور جهانی داشت. فقط در بخشی از سفر او در استرالیا، بلیط‌های چهار شب خانه‌ای اپرای سیدنی فروخته شد. او همچنین، طبق آمار مؤسسه فوربس، در سال ۲۰۱۷، از بین ستارگان یوتیوب بیشترین مبلغ دریافتی را داشته است.

شماره‌شانزده: جنا ماربلز (JennaMarbles)، با ۱۷.۸۳ میلیون مشترک



جنا ماربلز که نام واقعی‌اش جنا موری است، مدت درازی است که یکی از شناخته‌شده‌ترین ستاره‌های یوتیوب است. موری با اینکه کارش را با وبسایت باراستول اسپورت آغاز کرده بود، بعد از انفجار رسانه‌ای ویدئویش به نام «چگونه با ظاهر خوبتان مردم را فریب بدهید» وارد عرصه ویدئو شد. او در کانالش ویدئوهای طنز درباره یک زن جوان هزارساله برای مخاطبانش به اشتراک می‌گذارد.

شماره پانزده: جک سپتیکای (Jacksepticeye)، با ۱۷.۸۹ میلیون مشترک



اولوجیده اولاتنجی (Olajide Olatunji) مثل بقیه نوجوان‌ها، بازی‌های ویدئویی ورزشی مثل فیفا را در خانه پدرومادرش، ساعت‌ها بازی می‌کرد. در سال ۲۰۰۹، او تصمیم گرفت از خودش در حین بازی کردن و نظر دادن درباره بازی فیلم بگیرد و آن را در کانال یوتیوبش، به اشتراک بگذارد. طبیعت خشن و در عین حال مسخره او موجب شد طرفداران زیادی از سراسر جهان پیدا کند.

شماره هفده: دن تی‌دی‌ام (Dan TDM)، با ۱۷.۷ میلیون مشترک



درآمد تخمینی او در سال ۲۰۱۷: شانزدهونیم میلیون دلار
دنیل میدلتون بیست‌وشش ساله که با نام الماس ماین کرافت هم شناخته می‌شود، یکی از کاربران معروف یوتیوب است که در ویدئوهایش به بازی ویدئویی ماین کرافت می‌پردازد. میدلتون هر روز ویدئوهایی از بازی خود و همچنین بررسی و مرور بازی‌ها

یوتیوبرهای مشهور است که ویدئوهایش مربوط به بازی‌های ویدئویی است. سبک او پرانرژی و شاد است و سایت او بیشتر از هجده میلیون دنبال کننده دارد. علاوه بر آن، فیشبک اهدافی برای یوتیوب دارد. او یکبار گفت تنوع و گوناگونی مطلوبش این است که بتواند خودش را به سمت موسیقی و بازیگری هل دهد.

شماره دوازده: **نیگاهیا (NigaHiga)**، با ۲۰.۴ میلیون مشترک



رایان هیگا که در یوتیوب با نام نیگاهیا شناخته شده و فعالیت می‌کند، یکی از اولین ستاره‌های بزرگ یوتیوب است. او ویدیوهای کمدی متنوعی را تهیه می‌کند؛ شامل نمایشک‌های شاد (sketches)، موزیک ویدئوها و ویدئوهای کوتاهی درباره محصولات فرهنگی عامه‌پسند. ویدئوهای او ارزش ساخت و تاثیرگذاری بالایی دارند.

شماره یازده: **یویا (Yuya)**، با ۲۰.۵ میلیون مشترک



یویا یک ولاگر زیبایی مکزیک است و ۲۴ سال سن دارد. او در صفحه‌اش پست‌هایی را راجع به آرایش صورت، مو و سایر آموزش‌های مربوط به زیبایی به اشتراک می‌گذارد. یویا یک کانال دیگر هم دارد که در آن از زندگی روزمره‌اش می‌گوید. ویدئوهای کانال زیبایی یویا در تلویزیون اینترنتی وگو (Vogue)

سین ویلیام مک‌لولین ستاره ایرلندی ۲۷ ساله یوتیوب است که مبنای ویدئوهایش بر بازی‌های ویدئویی است. اولین بار، وقتی پیودی‌پای (PewDiePie) در یکی از ویدئوهایش او را نشان کرد، جک پا به دنیای شهرت گذاشت. مک‌لولین خودش را پرانرژی‌ترین مفسر بازی‌های ویدئویی یوتیوب می‌داند و موهایش سبز روشن است.

شماره چهارده: **فلیپه نتو (Felipe Neto)**، با ۱۸.۷ میلیون مشترک



فلیپه نتو یک ولاگر و کمدین سی ساله برزیلی است. در سال ۲۰۱۲، کانال یوتیوب او اولین کانال برزیلی‌ای بود که به یک میلیون مشترک رسید. او در سال ۲۰۱۷، کمدی مخصوصی برای نت‌فلیکس تهیه کرد به نام «زندگی من هیچ حسابی ندارد».

شماره سیزده: **مارکی‌پیلر (Markiplier)**، با ۱۹.۵ میلیون مشترک



درآمد تخمینی او در سال ۲۰۱۷: دوازده و نیم میلیون دلار
مارک فیشبک که با نام مارکی‌پیلر شناخته می‌شود، یکی از

و تلویزیون مکزیک نشان داده می‌شود.

شماره ده: وجتا (Vegetta777)، با ۲۰.۸ میلیون مشترک



شود، کیفیت ویرایش فیلم‌هایش است. او خیلی وقت‌ها، خلاصه‌ای از ساعت‌ها بازی‌اش را که شامل لحظات طنز و جالب آن‌ها می‌شد، پست می‌کرد.

شماره هشت: اسموش (Smosh)، با ۲۲.۶ میلیون مشترک



درآمد تخمینی در سال ۲۰۱۷: یازده میلیون دلار
گروه اسموش با زوج طنزپرداز، لن هیکاکس و آنتونی پادیلا به‌وجود آمد. این دو نفر جزء اولین کاربرهای مشهور و پرسروصدای یوتیوب هستند. آن دو به‌خاطر نمایش‌های خنده‌دار و طنزشان که در آن‌ها بازی‌های ویدیویی و محصولات فرهنگی عامه‌پسند مثل موزیک‌ویدئوها و فیلم‌های سینمایی را به‌شکل مسخره‌آمیزی تقلید می‌کردند، به شهرت رسیدند. آنتونی پادیلا در ژوئن سال ۲۰۱۷، از گروه اسموش جدا شد تا کانال یوتیوب مستقل خودش را بسازد. او تا کنون دو میلیون دنبال‌کننده دارد.

شماره هفت: فرنان فلو (Fernanfloo)، با ۲۶.۸ میلیون مشترک



فرنان فلو که مخففی از نام لوئیس فرناندو فلورز است، ستاره ال سالوادوری یوتیوب است که به‌خاطر ویدئوهای بازی کردنش

ساموئل دلوکی یک یوتیوبر بسیار مشهور اسپانیایی است که به‌خاطر صداگذاری‌هایش روی ویدئوهای بازی کردن گیم‌هایی مثل Battlefield، Minecraft، Saint's Row و شناخته شد. چیزی که سبک او را متمایز می‌کند، روایت کردن با جزئیات و بادقت شرح دادن تاریخ‌ها و وقایعی است که برای شخصیت‌های بازی رخ می‌دهد؛ طوری که بازی مثل یک فیلم سینمایی شود.

شماره نه: وانوس گامینگ (VanossGaming)، با ۲۲.۳ میلیون مشترک



درآمد تخمینی در سال ۲۰۱۷: پانزده و نیم میلیون دلار
وانوس گامینگ یا وانوس نام ایوان فانگ، پسر بیست و پنج ساله کانادایی در یوتیوب است. زمانی که هنوز شناخته نشده بود، او ویدئوهایی از خودش در حال بازی کردن بازی‌های ویدیویی مختلف، پست می‌کرد. اما آنچه موجب شد ویدئوهای او متمایز

شماره چهار: ویندرسانینوس (Whinderssonnunes)، با ۲۶.۷ میلیون مشترک



ویندرسانینوس جوان بیست و سه ساله برزیلی که نام اصلی اش ویندرسان نینوس است، یکی از ستاره های یوتیوب است. فعالیت های او شامل پارودی ها (بازخوانی یا بازاجرای مسخره آمیز آهنگ ها و فیلم ها)، خوانندگی، بررسی فیلم ها و ویدئوهایی درباره زندگی روزمره اش است. او فعالیتش را از پانزده سالگی آغاز کرد.

شماره سه: ال رابیوس (ELRubiusOMG)، با ۲۷.۳ میلیون مشترک



رابن دوبلاس گاندرسن که بهتر است با نام یوتیوبش یعنی ال رابیوس، شناخته شود، یک یوتیوبر اسپانیایی است. او در بین ستارگان اسپانیایی یوتیوب بیشترین دنبال کننده را دارد. گاندرسن شبیه اغلب یوتیوبرهای مشهور، گیمر است. او بازی ها را تحلیل و بررسی می کند و با تفسیرهای خنده دارش مشهور

و رفتار مسخره و عجیب و غریبش شناخته شده است. در بعضی از ویدئوهایش فرنان فلو سگ هایش را هم جلوی دوربین می آورد.

شماره شش: دیود پرفکت (Dude Perfect)، با ۲۶.۵ میلیون مشترک



گروه دیود پرفکت کانالی است که برادران دوقلو، کری و کبی کاتن و سه دوست دوره کالج آن ها در کالج E&M تگزاس آن را اداره می کنند. همه این پنج نفر قبلاً عضو تیم بسکتبال دبیرستانشان بودند. آن ها در ویدئوهایشان ترفندهای ورزشی و یا موضوعات طنز را نمایش می دهند که لحظات مفرحی را از ورزش های یکنواخت می سازد.

شماره پنج: کنل کندزیلا (Canal KondZilla)، با ۲۶.۶ میلیون مشترک



کنراک دانتاس، سازنده موزیک ویدئوی برزیلی و بیست و سه ساله است که با نام کنل کندزیلا شناخته می شود. پیچ او یکی از پیچ های یوتیوب است که به سرعت رشد کرد و شناخته شد. او اولین ویدئویش را در سال ۲۰۱۲، آپلود کرد که موزیک ویدئویی از خواننده رپ برزیلی نگو بلو بود.

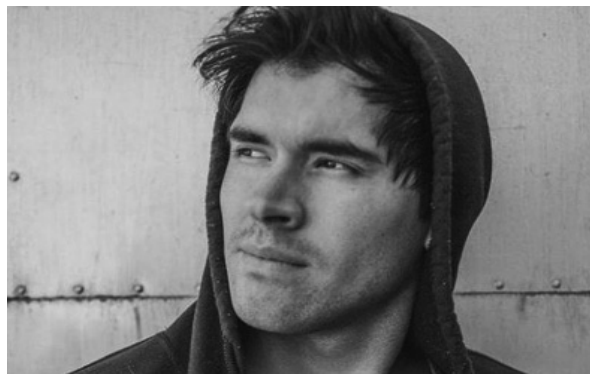
شماره یک: پیودای پای (PewDiePie)، با ۶۰.۴ میلیون مشترک



درآمد تخمینی او در سال ۲۰۱۷: دوازده میلیون دلار
فلیکس آروید یوال اف جلبرگ یک مفسر بازی‌های
ویدئویی سوئدی است که به خاطر واکنش‌های ناهنجار و
عجیب و غریبش به شهرت رسیده است. او در ویدئوهایش
بازی‌های ویدئویی مختلفی را بازی می‌کند، در حالی که در
گوشه‌ای از تصویر واکنش‌های او به اتفاقات بازی نشان داده
می‌شود. حساب یوتیوب او شصت میلیون دنبال کننده دارد.
او پارسال، دچار نگاه‌های منفی‌ای شد که به علت گزارش روزنامه
وال استریت بود. خبرنگار این روزنامه نوشته بود پیودی پی در
ویدئوهایش پیام‌هایی ضدیهودی منتقل می‌کند و از دیزنی و
یوتیوب خواسته بود همکاری‌های مستقیمشان را با او قطع
کنند.

شده است. او در سال ۲۰۱۴، یک کتاب تعاملی به نام ترول را
منتشر کرد.

شماره دو: جرمن گارمن‌دیا (German Garmendia)، با ۳۳.۱
میلیون مشترک

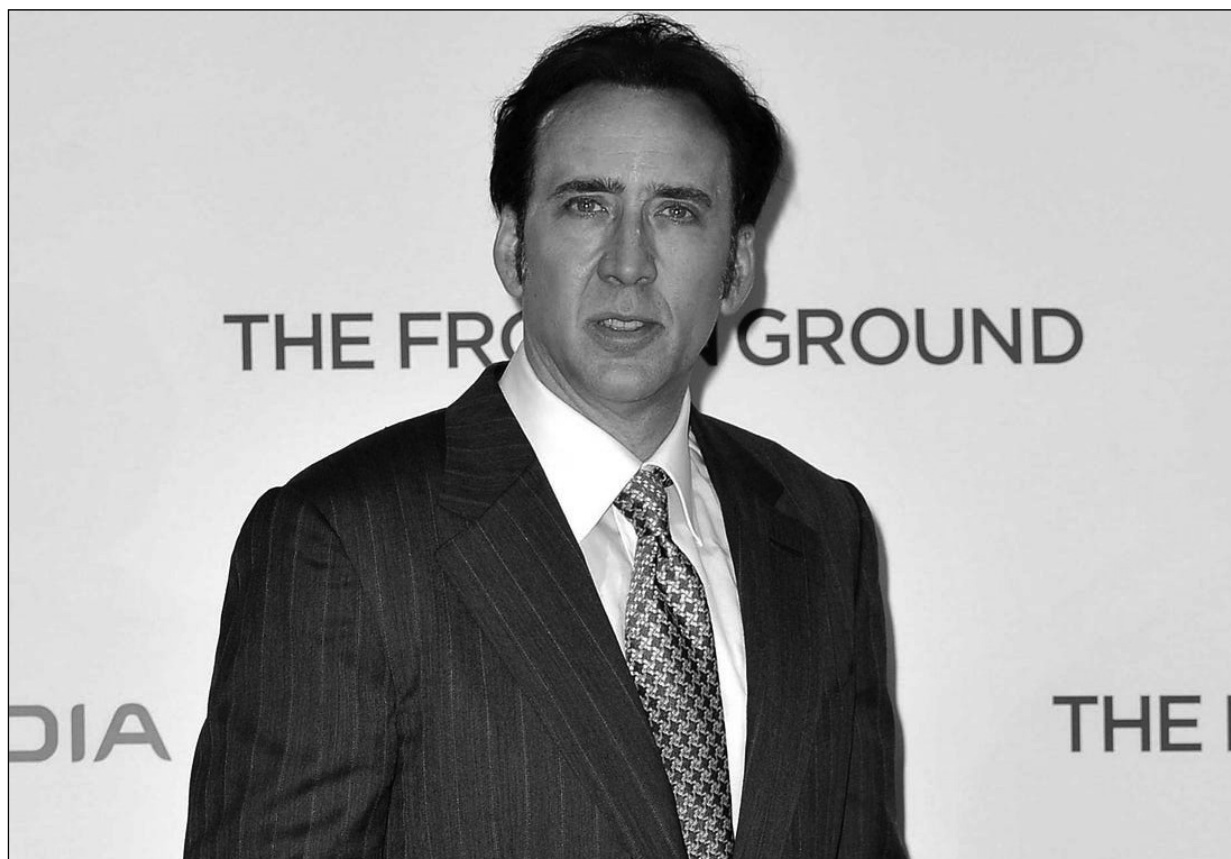


یوتیوبر شیلیایی، جرمن گارمن‌دیا، بزرگ‌ترین ستاره آمریکای
لاتین یوتیوب است. او طنزپردازان و موسیقی‌دان است و دو
کانال دارد که هر دو جزء بیست‌تای اول یوتیوب است. او در سال
۲۰۱۶، کتابی به نام #chupaelperro، منتشر کرد. گارمن‌دیا با
ویدئویش به نام «چیزهای آشکاری از زندگی» به شهرت رسید.
در کنار هولاسوی جرمن (HolaSoyGerman)، گارمن‌دیا یک
کانال یوتیوب دیگر هم دارد به نام جوگاجرمن (JuegaGerman)
که ۲۴.۴ میلیون مشترک دارد و تمرکزش بر بازی‌های ویدئویی
است.



چرا نیکلاس کیج با داشتن یک اسکار، بازیگر فیلم‌های درجه ۳ و ۴ شد؟

دانستنی‌های مالی



برادرزاده فرانسویس فورد کاپولا، کارگردان سه‌گانه پدرخوانده است. او با فیلم‌هایی مثل دختر دره (۱۹۸۳)، مسابقه با ماه (۱۹۸۴) و بردی (۱۹۸۵) به‌طور جدی، وارد دنیای سینما شد. کیج روند پیشرفت خود در سینما را پیوسته طی کرد و در سال ۱۹۹۵ به‌خاطر بازی در فیلم ترک لاس‌وگاس اسکار و جایزه گلدن گلوب گرفت و بعد از آن، به‌سرعت، به شهرت و البته، ثروت فراوانی رسید. نیکلاس کیج بین سال‌های ۱۹۹۶ و ۲۰۱۱

شاید باورتان نشود که یک هنرپیشه مشهور با درآمدی سرشار می‌تواند تبدیل به یک بدهکار مستاصل در زمینه مالی شود. فکر نکنید این اتفاق ممکن است تنها برای شخصی مانند نیکلاس کیج بیفتد. شما هم می‌توانید در یک مقیاس کوچک‌تر همین اتفاق را تجربه کنید. داستان نیکلاس کیج را بخوانید تا ببینید چگونه می‌شود از عرش به فرش رسید. نیکلاس کیج بازیگر، کارگردان و تهیه‌کننده آمریکایی و



- چهار قایق بادبانی که یکی از آن‌ها بیست میلیون دلار ارزش داشت و شامل بیست اتاق خواب اصلی بود؛
- پنجاه اثر هنری کم‌یاب؛
- سی اتومبیل و موتورسیکلت از جمله لامبورگینی میورای محمدرضا شاه پهلوی؛
- یک جت شخصی ۳۰ میلیون دلاری گلفاستریم؛
- مجموعه سرهای کوچک‌شده؛
- یک کوسه؛
- یک اختاپوس؛
- یک کروکدیل؛
- یک آرامگاه هرمی خیمه‌ای شکل که اکنون هرم کیچ نامیده می‌شود؛
- خرج‌های بی‌رویه و بی‌پایه او ستون بدهی‌هایش را بالا و بالاتر می‌برد و او مجبور می‌شد برای بازپرداخت این قرض‌ها، هر پیشنهادی را بپذیرد؛ حتی پیشنهادهای بد را. کیچ فیلم‌های کم‌بودجه را ترجیح می‌داد؛ چون تهیه‌کننده‌ها دستمزدش را به صورت نقد می‌دادند و او می‌توانست بدهی‌هایش را پرداخت و برای ولخرجی‌های جدیدش برنامه‌ریزی کند. کیچ خیلی ساده خرج‌های احمقانه برای خود می‌تراشید؛ این اشتباهی است که هر شخص ثروتمندی ممکن است مرتکب شود.
- حضور او در فیلم‌های زیادی در هر سال موجب شده بود، در فیلم‌هایی مثل «سرقت در شصت ثانیه»، «گنجینه ملی» و «چشمان مار» بازی کرد و رقمی حدود صد و پنجاه میلیون دلار درآمد به دست آورد. حالت خاص «از کوره در رفتن‌های کیچ» معروف و به نماد مخصوص او در فیلم‌هایش تبدیل شده بود.
- در سال ۲۰۰۲، بازی‌اش در فیلم «اقتباس» مورد ستایش منتقدان قرار گرفت و به خاطر آن بار دیگر، نامزد جایزه اسکار شد. پس از این تاریخ، کیچ ناگهان در یک سرایشی قرار گرفت و بی‌اعتنا به شهرت و جایگاهش در سینما، شروع به بازی در فیلم‌های ویدئویی منتشرشده روی DVD کرد. اما علت آن چه بود؟
- نیکلاس کیچ علاقه‌ای عجیب و افراطی به چیزهایی داشت که بسیار گران و البته بی‌فایده بودند. او تقریباً تمام ثروتش را در سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۷ با خرج‌های عجیب و غریب به هدر داد؛ خرج‌هایی مثل:
- استخوان‌های دایناسور، شامل جمجمه تراپاسورس ۶۷ میلیون ساله که سیصد هزار دلار ارزش داشت؛
- دو خانه مجلل در نیواورلئان و یکی در لاس‌وگاس؛
- دو قلعه باستانی اروپا که میلیون‌ها دلار خرج تعمیر یکی از آن‌ها کرد؛
- یک خانه ۲۲۳۰ مترمربعی در رودآیلند؛
- اولین کتاب مصور سوپرمن که ۵۰۰۰ دلار می‌ارزید؛



می‌شود؛ اما در کارنامه‌اش نقاط روشنی هم دیده می‌شود. فرقی نمی‌کند شما به اندازه نیکلاس کیچ ثروتمند مشهور یا یک کارمند معمولی باشید که درآمد متوسطی دارد، اگر به بیماری خرج کردن دچار شوید، تمام سرمایه‌تان را از دست می‌دهید؛ چون خرج‌های بی‌پایه و بی‌رویه نتایج مشابه دارند.

کیفیت بازی‌اش دچار تنزل شدیدی شود که البته اجتناب‌ناپذیر بود. در هر صورت، کیچ بدهی‌هایش را پرداخت کرد و رقم زیادی را هم در سال ۲۰۰۵، به بازماندگان طوفان کاترینا و کودک‌سربازان قدیمی بخشید. درست است که او اکنون، با خرج‌های بی‌رویه و سقوط ناگهانی‌اش از اوج شهرت و موفقیت در سینما، شناخته

پس انداز یا سرمایه گذاری؛ اولویت با کدام است؟

دودوتا چهارتای زندگی



هستند که علی‌رغم داشتن اوراق بهادار ارزشمند، همه چیز را از دست داده‌اند. مشکل این افراد آن است که ارزشی به پول موجود در این اوراق بهادار نداده‌اند. باید بدانید که همواره پول سزاوار احترام است و هدف پول همیشه این نیست که برای شما سودآور باشد. برای روشن شدن بحث بهتر است ابتدا تفاوت پس انداز و سرمایه‌گذاری را بدانید.

پولتان را پس انداز کرده‌اید یا به فکر سرمایه‌گذاری آن هستید؟ شاید بپرسید بین این دو چه تفاوتی وجود دارد. اغلب افراد مبتدی نمی‌دانند که پس انداز و سرمایه‌گذاری در برنامه‌ریزی‌های مالی دو هدف متفاوت دارند. پیشنهاد ما این است که اگر سفرتان را در مسیر ثروت‌اندوزی یا استقلال مالی آغاز کرده‌اید مطمئن شوید که تفاوت دو مفهوم بنیادی پس انداز و سرمایه‌گذاری را متوجه شده‌اید. یادتان باشد افراد بسیاری

پس انداز چیست؟

در برده اند، میزان زیادی پول نقد را در جایی قابل دسترس (داخل بالش یا گاوصندوق) مخفی نگه می دارند که فقط خودشان از آن خبر دارند؛ حتی اگر با این کار ضرر قابل توجهی کنند. در واقع پس انداز با سرمایه گذاری فرق دارد. پول پس انداز شده شما مشمول ریسک پذیری نمی شود؛ بلکه به عنوان ذخیره ای برای روز مبادا، کنار گذاشته شده است.

پس انداز:

- پولی که پس از کسر هزینه ها کنار گذاشته می شود
 - برای روز مباداست
 - سود و زیانی در پی ندارد
 - احتمال ریسک در آن وجود ندارد
 - نمی توان از آن کسب درآمد کرد
- پس انداز کردن همیشه باید قبل از سرمایه گذاری پول اتفاق بیفتد. پس انداز کردن را به عنوان پایه و اساسی ببینید که خانه تان را روی آن بنا می کنید

پولی را که شما پس از کسر هزینه هایتان کنار می گذارید پس انداز محسوب می شود. پس انداز یعنی انصراف از مصرف در زمان حال و ذخیره کردن آن برای روز مبادا. معمولاً پس انداز پول پروسه ای کنار گذاشتن مبلغی است که در جایی امن و در دسترس است (یعنی بتوان آن ها را فروخت یا در زمان بسیار کوتاهی به آن پول ها دست پیدا کرد، حداکثر در عرض چند روز). این جای امن می تواند حساب های جاری یا پس اندازی را شامل شود که در جای امنی مانند بانک باز شده اند.

علاوه بر موارد ذکر شده، می بایست وقتی به سراغ پول های پس انداز شده می روید در دسترس باشند؛ در دسترس برای گرفتن، در جیب گذاشتن و بلافاصله استفاده کردن با کمترین تأخیر بدون در نظر گرفتن این که در اطراف شما چه می گذرد. بسیاری از سرمایه گذاران ثروتمند مشهور به تقلید از سرمایه گذاران قدیمی که از بحران های مالی جان سالم به





سرمایه گذاری کردن چیست؟

سرمایه گذاری به زبان ساده، خرید یک دارایی و سرمایه است؛ به طوری که در طول زمان احتمال برگشت سرمایه اولیه و کسب سود وجود داشته دارد. سرمایه گذاری می تواند شما را ثروتمندتر کند، حتی اگر طی چند سال دچار نوسان مالی باشید. در سرمایه گذاری ما از منافع و ارزش هایی در زمان حال صرف نظر می کنیم تا بتوانیم فردا منافع بیشتری به دست بیاوریم. بنابراین نگاه ما نگاه بلندمدت است. در سرمایه گذاری، ما با پول و سرمایه ای که داریم کار می کنیم تا بتوانیم سود به دست بیاوریم. بنابراین، از آن جایی که در سرمایه گذاری پولمان در معرض سود یا زیان قرار می گیرد برخلاف پس انداز، با ریسک همراه است.

سرمایه گذاری های واقعی و درست، با نوعی دوراندیشی و رعایت حاشیه امنیت سرمایه صورت می گیرند. باید بدانید که بهترین سرمایه گذاری، سرمایه گذاری روی دارایی های مانند

سهام، اوراق قرضه و املاک و مستغلات است.

پس انداز شما باید به میزانی باشد که تمامی هزینه های شخصی تان را شامل هزینه ی مسکن، پرداخت قرض و وام، هزینه های بیمه، صورت حساب برق، هزینه ی غذا و پوشاک برای حداقل شش ماه پوشش دهد.

چقدر باید پس انداز کنم و چقدر باید سرمایه گذاری کنم؟

پس انداز کردن همیشه باید قبل از سرمایه گذاری پول اتفاق بیفتد. پس انداز کردن را به عنوان پایه و اساسی ببینید که خانه تان را روی آن بنا می کنید. دلیل این اولویت بندی هم ساده است. جز زمانی که میزان زیادی ثروت به ارث می برید، این پس انداز شما است که به سرمایه ای برای سرمایه گذاری تبدیل می شود. یکی از بدترین وقت هایی که سرمایه گذاری هایتان مثل ملک، طلا، سهام و... را می فروشید، وقتی است که اوضاع مالی تان سخت شده و به پول نقد نیاز دارید. این کار هیچ جایی در فرمول پولدار شدن ندارد!

استراتژی‌های پس‌انداز

دو استراتژی اصلی برای پس‌انداز کردن وجود دارد که باید در زندگی‌تان از آن‌ها استفاده کنید:

۱. به‌عنوان یک قانون کلی، پس‌انداز شما باید به میزانی باشد که تمامی هزینه‌های شخصی‌تان را شامل هزینه‌ی مسکن، پرداخت قرض و وام، هزینه‌های بیمه، صورت‌حساب برق، هزینه‌ی غذا و پوشاک برای حداقل شش ماه پوشش دهد. از این طریق اگر شغل‌تان را از دست دهید، قادر خواهید بود زندگی‌تان را بدون اضطراب پرداخت قبض‌های پشت‌سرهم سپری کنید.

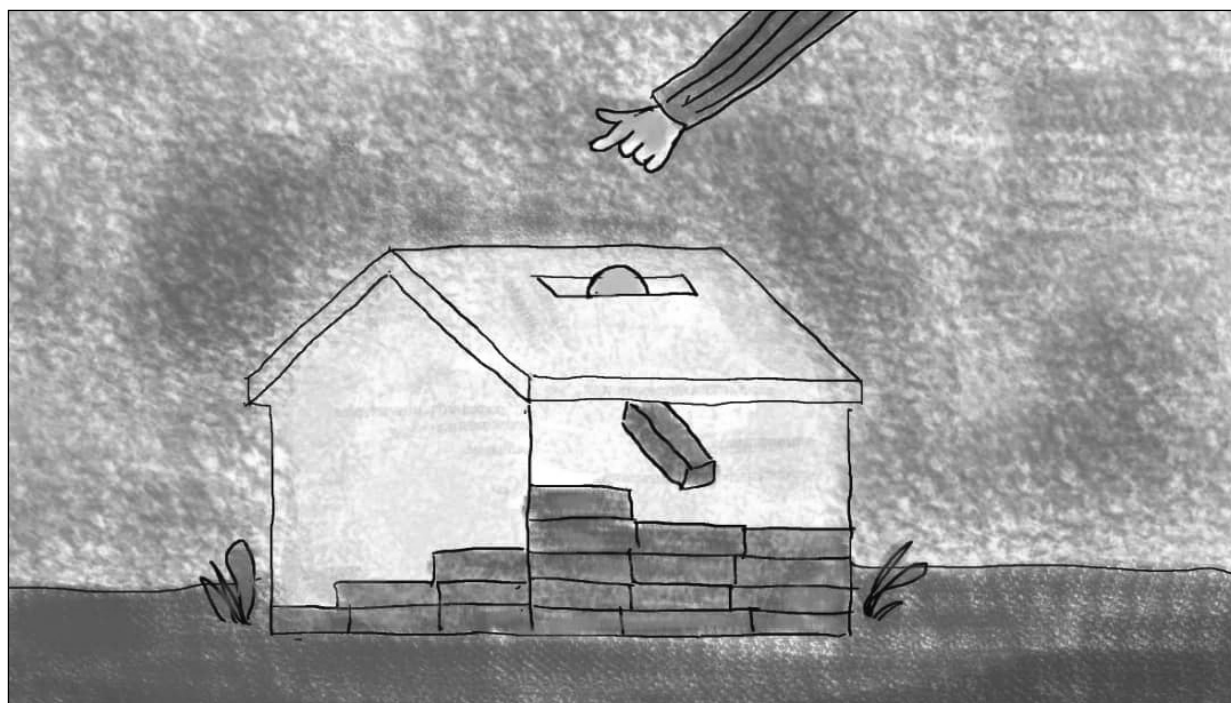
۲. در وهله بعد، هر هدف خاصی در زندگی شما طی پنج سال آینده که نیاز به میزان زیادی پول دارد، باید با پس‌انداز محقق شود و نه با سرمایه‌گذاری. بازار سرمایه در کوتاه‌مدت ممکن است بسیار پرنوسان باشد و نیمی از ارزشش را در یک سال از دست بدهد. خرید یک خانه همان‌طور که گفتیم مثال خوبی است تا پول‌تان را در بهترین جای ممکن سرمایه‌گذاری کنید.

بعد از این‌که این دو مورد را چک کردید و همه‌چیز سر جایش

بود و بیمه هم داشتید، تازه می‌توانید شروع به سرمایه‌گذاری کنید. سرمایه‌گذاری در کشور ما البته اگر بی‌گدار به آب بزنید با ریسک همراه است. حتی المقدور یا باید با مشورت یک مشاور مالی اقدام به سرمایه‌گذاری کنید یا در امن‌ترین جا یعنی بانک با سود معین سپرده‌گذاری کنید.

برای اطلاعات بیشتر در مورد این‌که چگونه می‌توانید شروع به پس‌انداز پول کنید، راهنمای کامل پس‌انداز برای مبتدیان را بخوانید.

شاید الان کمی دلهره داشته باشید؛ ولی هر فرد خودساخته‌ای باید با به دست آوردن پول شروع کند. بهتر است کمتر از آنچه درمی‌آورد خرج کند، پس‌انداز کند و آن پس‌اندازها را در پروژه‌هایی سرمایه‌گذاری کند که سود سهام، بهره و اجاره نصیبش کند. دیگران هیچ برتری‌ای نسبت به شما ندارند. اگر شما هم همان چیزی را که آن‌ها بلد هستند یاد بگیرید و به همان اندازه منطقی عمل کنید و سرمایه‌تان را بانظم مدیریت کنید، می‌توانید درست مثل آن‌ها از موفقیت لذت ببرید. در نهایت پس‌انداز کردن بحث دو تا چهارتا است. واقعاً به‌سادگی $2^*2=4$ است.



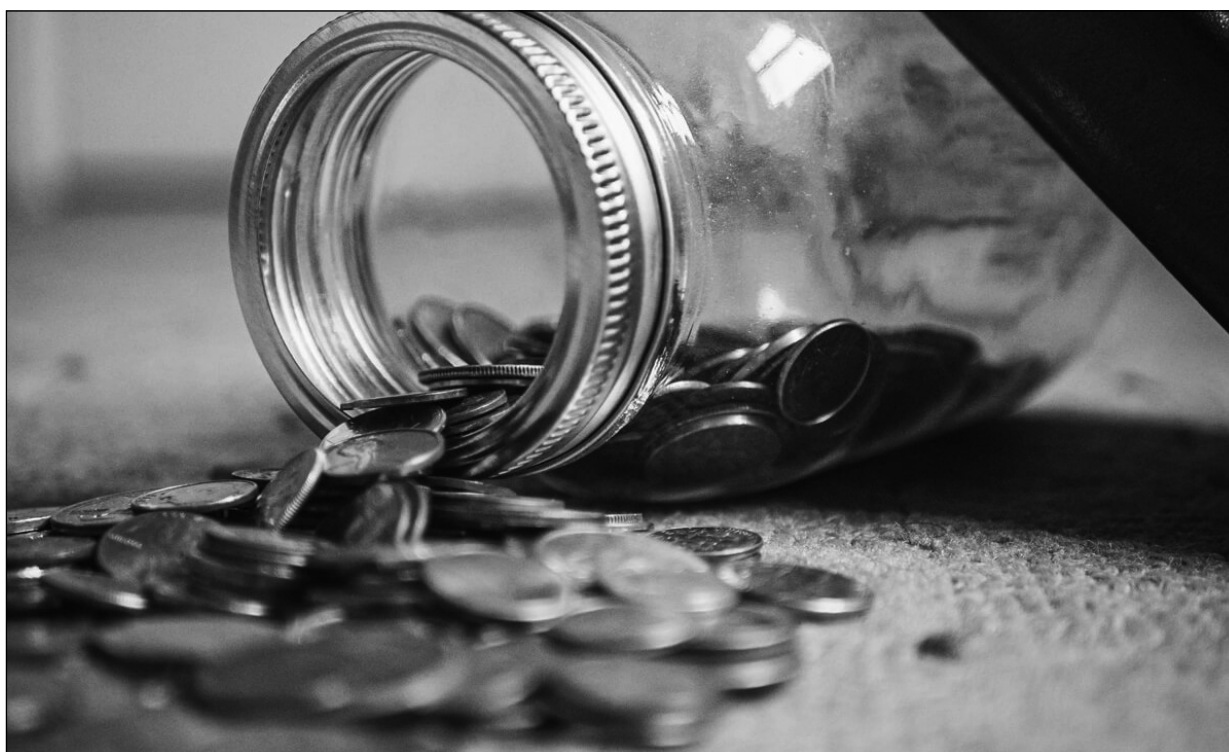
راهنمای کامل پس انداز برای مبتدیان

دودوتا چهارتای زندگی



نگران هزینه دانشگاه نباشید. گاهی پس انداز کردن می تواند سرآغاز یک فعالیت کاری جدید را نیز فراهم کند. در ادامه این مطلب نکاتی به شما گفته خواهد شد که از اصول پس انداز کردن هستند و به سوالاتی مانند «چقدر پول باید پس انداز کنم؟» و «تفاوت بین پس انداز و سرمایه گذاری چیست؟» پاسخ خواهیم داد.

پس انداز کردن یا عادت به پس انداز، اساس همه موفقیت های مالی از جمله سرمایه گذاری است. ناپلئون هیل (نویسنده کتاب بیندیشید و ثروتمند شوید) سال ها قبل درباره اهمیت آن نوشته است. پس انداز کردن، ابزاری است که به شما کمک می کند تا از هر شرایطی بهترین استفاده را بکنید. دستتان باز خواهد بود تا حتی به میزان اندک در بازار بورس سرمایه گذاری کنید یا حتی اگر قصد ادامه تحصیل داشتید



پس انداز یا سرمایه گذاری؟

یک دنیا تفاوت بین پس انداز کردن و سرمایه گذاری وجود دارد. البته فقط در صورتی این نکته را می دانستید که آن قدر شانس با شما یار بوده که فرزند یک کارمند بانک یا یک سرمایه گذار ثروتمند باشید. در غیر این صورت بعید است که کسی قبلاً این تفاوت را به شما گوشزد کرده باشد. هم پس انداز پول و هم سرمایه گذاری، در زندگی شما جایگاه مخصوص به خود را دارند؛ اما تفاوت زیادی بین نقش هایشان وجود دارد. این که چطور آن ها را مدیریت می کنید پیامدهای متفاوتی برای موفقیت مالی شما، سطح اضطرابتان و این که در نهایت چقدر ثروتمند خواهید شد، دارد. حتی نحوه ی مدیریت امور مالیتان می تواند تعیین کننده ی این باشد که در طول یک بحران اقتصادی با افسردگی دست و پنجه نرم کنید یا شب با خیال راحت سر به بالین بگذارید و خیالتان از این بابت راحت باشد که به اندازه ی کافی پول در حساب پس اندازتان دارید. همه ی موفقیت ها با عادت به پس انداز کردن ممکن می شود. این نکته خیلی مهم است که شما در ابتدا پس انداز

با مبلغ بسیار کم را بی اهمیت نشمارید. پس اندازهای کوچک را جدی بگیرید

- پس اندازهای کوچک را دست کم نگیرید؛ پس انداز حتی یک هزار تومان هم واقعاً اهمیت دارد.

حتی اگر به پس انداز کردن متعهد هستید باز هم ممکن است داخل تله ی خرج ۵ هزار تومان برای این چیز یا ۱۰ هزار تومان برای یک چیز دیگر بیفتید. با خودتان می گوئید: «۱۰ هزار تومان که مبلغ زیادی نیست. چیزی را از دست نمی دهم.» بسته به سنتان این کار می تواند اشتباه بزرگی باشد.

گاهی اوقات ممکن است یک میلیون تومان پول اضافه داشته باشید که برای آن خرج های پیش پا افتاده و غیر ضروری بتراشید. دست نگه دارید. همین یک میلیون تومان می تواند یک سال دیگر تبدیل به سه میلیون تومان شود. شرکت هایی را می شناسم که در همین بازار بورس ایران طی یک سال گذشته ارزش سهام شان دو تا سه برابر شده است. شاید همین پول های اندک طی یک سال به سود بیشتری از گذاشتن در بانک منجر شود. هر چند باید در نظر داشت که برای این کار بهتر است با

افراد آگاه نیز مشورت کنید.

همه‌ی این موفقیت‌ها با عادت به پس‌انداز کردن ممکن شد. این نکته خیلی مهم است که شما در آغاز، پس‌انداز با مبلغ بسیار کم را خوار و بی‌اهمیت نشمارید. مهم نیست که در حال حاضر موجودی حساب پس‌انداز شما چقدر کم است؛ با نظارت خردمندانه و کاهش منظم هزینه‌ها، می‌توانید روزی بسیار ثروتمند شوید.

چه مقدار پول باید پس‌انداز کرد؟

اغلب افراد آگاهند که اولویت باید با پس‌انداز کردن باشد و بیشترشان هم آن قدر باهوش هستند که به دنبال راه و روش‌های پس‌انداز پول بگردند، اما چند نفر واقعاً می‌دانند که چه مقدار پول باید پس‌انداز کنند؟ چه میزانی از پول برای پس‌انداز کردن لازم است؟ باوری که اکثر مردم دارند این است که هرچه پول بیشتری پس‌انداز شود بهتر و هرچه پول کمتری پس‌انداز شود بدتر است.

می‌شود گفت این قانون در حالت کلی درست است اما بسته به نیازها، سبک زندگی و درآمد شما، مقدار پولی که باید پس‌انداز کنید و در زمان‌های خاص در دسترس داشته باشید، می‌تواند خیلی متفاوت از میزان پس‌انداز دوستان، خانواده و همسایه‌هایتان باشد. یکی از موقعیت‌هایی که قیاس کردن ضرر دارد، آن هم تازه ضرر مالی، همینجاست! با این قیاس‌های نابه‌جا تنها برای خودتان سردرد و اضطراب اضافی می‌تراشید! پس‌انداز کردن، ابزاری است که به شما کمک می‌کند تا از هر شرایطی بهترین استفاده را بکنید. پس‌انداز شروعی برای موفقیت‌های مالی است پس آن را نادیده نگیرید.

پیش از هر کار اول بدهی خودتان را بپردازید

ساده‌ترین راهی که برای پس‌انداز کردن می‌توانید انجام دهید، این است که هر موقع حقوق دریافت کردید یا پولی به دستتان رسید، پیش از هرکاری، مبلغی از آن را به عنوان بدهی به خودتان به یک حساب واریز کنید یا کنار بگذارید. انگار هر





مرحله‌ی پس‌انداز هستند. اگر در حال پرداخت وام یا قرضی با ۱۵ درصد سود هستید و پس از کسر مبلغ بدهی و هزینه‌های جاری، دیگر هیچ پولی دستتان نمی‌ماند، با گوشت و استخوان سختی پس‌انداز کردن را حس کرده‌اید. یکی از همیشگی‌ترین سؤال‌هایی که پرسیده می‌شود این است که «اول باید بدهی‌هایم را بدهم یا پس‌انداز کنم؟»

برای این مسئله‌ی همه‌گیر نیز راه‌حلی در نظر گرفته‌ایم که در مطالب بعدی می‌توانید از آن‌ها کمک بگیرید.

ماه قبضی برایتان می‌آید که مجبورید پیش از باقی خرج‌ها ابتدا به آن رسیدگی کنید. این قبض فرضی همان پس‌انداز شما محسوب می‌شود.

این روش بارها و بارها ثابت کرده که قدرت تغییر عادات رفتاری افراد را دارد. اگر راستش را بخواهید به نظر بنده این کار مهم‌ترین و کارآمدترین روش درباره‌ی پس‌انداز است که تا حالا بیان شده است.

اولویت با پس‌انداز است یا پرداخت بدهی‌ها؟

قرض‌ها و بدهی‌ها اغلب مانع بزرگی برای رسیدن به

چرا باید به کودکان سواد مالی بیاموزیم؟

قلک



اینکه بتواند در مدیریت پول خود تصمیمات موثری بگیرد، باید آن مهارت‌ها را به دست بیاورد.

آموزش مالی کودکان را جدی بگیرید

آموزش سواد مالی باید از کودکی آغاز شود. خلاء آموزشی در مدارس باید توسط والدینی پر شود که متأسفانه خودشان هم

شاید تصور کنید که کلید خوشبختی هر فرد در داشتن پول خلاصه شود. اما این یک تصور اشتباه است؛ چراکه تجربیات علمی به ما ثابت کرده، داشتن سواد مالی است که به ایجاد امنیت مالی کمک می‌کند. حالا شاید بپرسید که اصلاً معنای «سواد مالی» چیست و چه کاربردی برای ما دارد؟ در واقع «سواد مالی» شامل مهارت‌هایی می‌شود که یک شخص برای



اگر تنها منبع اطلاعات آن‌ها شایعات و حرف‌های بی‌ربط باشد احتمال دارد باورهای غلطی در مورد پول پیدا کنند. مثلاً فرزندان از هم‌کلاسی‌هایش می‌شنود افراد پولدار آدم‌های خوش‌شانسی هستند یا برای پولدار شدن باید دست به کارهای خلاف اخلاق زد. در نتیجه، فرزند شما ثروتمند بودن را مساوی با خوش‌شانسی یا انجام دادن کارهای غیر قانونی می‌داند. در این صورت چه انگیزه‌ای برای مدیریت مسئولانه‌ی پول‌هایش خواهد داشت؟ بسیار مهم است که در سنین کم کودکان را به این آگاهی برسانید که ثروت همه، با شانس به‌دست نیامده و بیشتر مردم برای جمع کردن ثروتشان تصمیمات صحیح گرفته و به سختی تلاش کرده‌اند. حتی اگر سواد مالی شما به اندازه‌ی مسائل پیچیده‌ی مالی و سرمایه‌گذاری نیست، می‌توانید با افزایش اطلاعات خود و پرداختن به ایده‌های ذهنی‌تان، جرقه‌ی آگاه شدن خود را بزنید و سپس به این طریق، به کودکان برای کنترل زندگی مالی‌اش کمک کنید.

از صحبت با کودکانشان پیرامون مسائل مالی پرهیز می‌کنند. دلیل این امتناع آن است که اغلب والدین، اعتماد به نفس کافی برای مدیریت مسائل مالی خودشان را هم ندارند تا بخواهند آن را به کودکانشان آموزش دهند. البته ناگفته نماند برای آموزش مسائل مالی به کودکان، نیاز نیست که در مسائل مالی خیره باشید و سرمایه‌ای نجومی داشته باشید. بلکه تجربه و بینشی که در طول زندگی به‌دست آوردید با چاشنی مطالعه و مشاوره، می‌تواند در آموزش مسائل پایه‌ای به کودکان کمک کند. نکته جالب توجه این است که صحبت کردن با کودکان در مورد مسائل مالی، یک توفیق اجباری برای سازماندهی بهتر امور مالی خودتان نیز هست. از طرف دیگر این والدین هستند که می‌توانند انگیزه‌ی لازم را به فرزندان‌شان برای ساختن یک آینده مالی موفق بدهند.

شک نکنید که مانند مسائل بنیادین دیگر، کودکان شما درباره‌ی پول نیز بیرون از خانه حرف‌هایی را خواهند شنید. اما ممکن است این شنیده‌ها چندان هم برایشان مفید نباشند.



متأسفانه سوادآموزی مالی در سیستم آموزش مدارس جدی گرفته نمی‌شود، بنابراین همه بار این مسئولیت بر دوش والدین است. این امر از طرفی می‌تواند مفید باشد، خصوصاً برای خانواده‌هایی که از لحاظ مالی غنی نیستند. اجازه ندهید موقعیت بد مالی‌تان، بهانه‌ای برای کناره‌گیری از آموزش سواد مالی به کودکان شود. در واقع شما نیز با این روش می‌توانید از اشتباهات یا کارهای خوب خود آگاه شده، و با اشتراک گذاشتن دانش مالی و دیدگاه خود با فرزندتان، اطلاعات فراوانی کسب کنید.

به قول یک ضرب‌المثل لاتین: «ما هر آن چه را که آموزش می‌دهیم، فرا می‌گیریم». شما و کودکان می‌توانید در کنار یکدیگر چیزهای مختلفی یاد بگیرید. هر چه بیشتر در مورد مدیریت مالی به کودکان بیاموزید خودتان هم بیشتر در این باره یاد می‌گیرید.

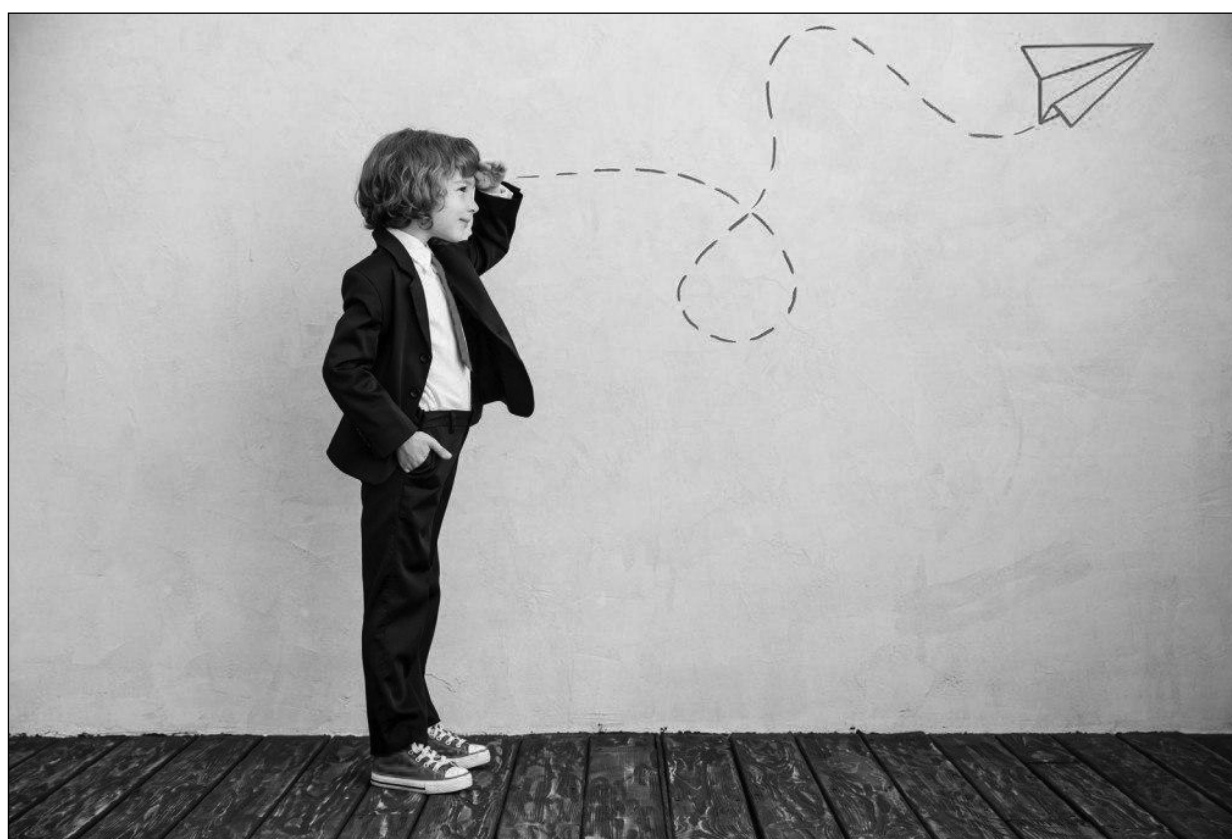
سوادآموزی مالی اگر از کودکی آغاز شود منجر به کاهش تجربیات تلخ مالی در بزرگسالی خواهد شد. بهترین مکان برای سوادآموزی مالی محیط خانه است و بهترین مربی والدین هستند.

برای آموزش مسائل مالی به کودکان، نیاز نیست که در مسائل مالی خبره باشید و سرمایه‌ای نجومی داشته باشید. بلکه تجربه و بینشی که در طول زندگی به دست آوردید با چاشنی مطالعه و مشاوره، می‌تواند در آموزش مسائل پایه‌ای به کودکان کمک کند.

به واسطه‌ی آموزش پول به کودکان، به آن‌ها کمک می‌کنید که رابطه‌ی میان درآمد، خرج کردن و پس‌انداز را بشناسند. در طول این آموزش‌ها کودکان شروع به درک ارزش پول خواهند کرد. سوادآموزی مالی را می‌توان در سنین کم و با مفاهیم ساده‌ای از جمله شمارش سکه‌ها یا محاسبه‌ی مقدار مانده‌ی پول خرد در هنگام خرید آغاز کرد. کودکان بزرگ‌تر نیز می‌توانند درباره‌ی حساب‌های پس‌انداز و ساختن بودجه‌ی شخصی آموزش ببینند. بهترین روش این است که ابتدا یک مفهوم مالی را به آن‌ها آموزش دهید، سپس اجازه دهید خودشان آن مفهوم را عملی سازند. وقتی فرزندتان به سختی در تلاش است تا سکه‌های قلکش را برای خرید اسباب‌بازی موردعلاقه‌اش بشمارد؛ حتماً کمی وقت و حوصله برایش بگذارید.

از چه سنی می‌توان آموزش‌های مالی به کودکان را آغاز کرد؟

قلک



را بگویند، می‌توان آموزش‌های مالی را شروع کرد. همچنین تحقیقات نشان داده‌اند، کودکان از سه‌سالگی قادرند مفاهیم ابتدایی مالی را فرا بگیرند. البته شما حق دارید باور نکنید چون قطعاً تا زمانی که خودتان به شخصه این قابلیت را در کودکان‌تان ارزیابی نکنید، باور این موضوع کمی برایتان دشوار خواهد بود.

کودکان قبل از دوسالگی شروع به ادای کلمات می‌کنند. اولین باری که کلمه‌ای با مضمون خواستن به زبان آوردند بهترین زمان برای شروع آموزش‌های مالی به آن‌هاست. شاید باورتان نشود اما «بث کابلیئر»، کارشناس و محقق مالی، معتقد است از زمانی که کودک توانست کلمه‌ی «می‌خواهم»

آموزش مالی به کودکان نیازمند صبر است نه مفاهیم پیچیده ریاضی

«کرن هولدن»، یکی از اساتید دانشگاه ویسکونسین مدیسون، در راستای مطالعات خود به این نتیجه رسید که برای پرورش عادات خوب مالی در کودکان، نیاز به یادگیری مهارت‌های پیچیده ریاضی نیست، بلکه کافی است اصول پایه‌ای اما مهمی مانند صبور بودن، تصمیم‌گیری صحیح، و پایبندی به ارزش‌های خانواده را به آن‌ها یاد داد.

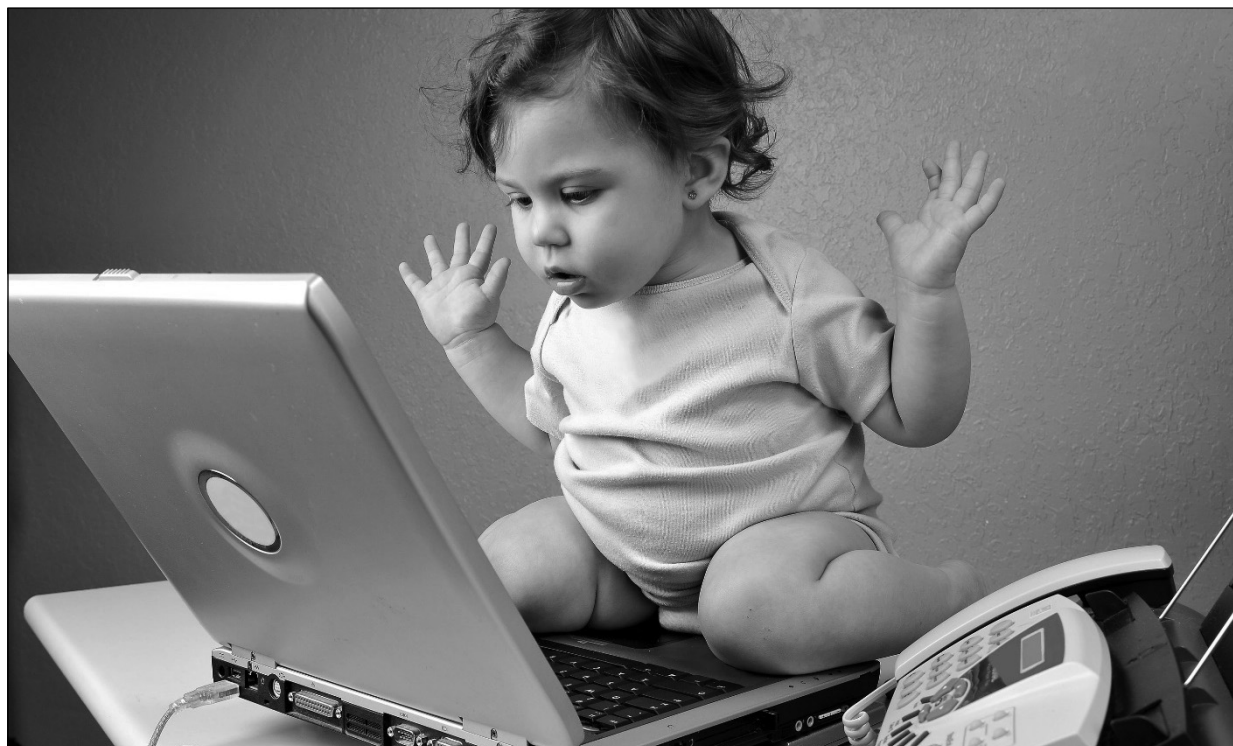
نگرانی‌های مادرانه قابل درک است اما درست نیست

اغلب مادرها در مورد شروع زودهنگام آموزش‌های مالی به کودکانشان به شدت نگرانند. آن‌ها می‌ترسند درگیر کردن ذهن کودکانشان با موضوعات پولی مناسب سن و سالشان نبوده و حتی آسیب‌رسان باشد. بث کابلینر، بر روی نقاط ضعف مالی بیست خانواده‌ی مختلف و در نهایت نکات آموزشی مختص کودکان ۳ تا ۵ سال تحقیقاتی انجام داد. نتایج ارزنده و قابل تامل این تحقیقات را به صورت زیر برایتان شرح می‌دهیم:

۱. برای خرید هرچیز، به پول نیاز داریم

شاید شما با ترس و نگرانی سعی کنید ذهن کودکان را از پرداختن به پول دور نگه دارید؛ اما دیر یا زود کودکان زبان باز می‌کند و از شما می‌خواهد چیزهایی را برایش بخرد در واقع او بدون کسب اجازه از شما پا به دنیای مادیات و پول می‌گذارد؛ زیرا درخواست او برای تهیه‌ی اسباب بازی، خوراکی یا حتی تفریح در شهر بازی مستلزم پرداخت پول است، پس چاره‌ای نمی‌ماند جز اینکه بپذیریم ذهن کودکان خیلی پیش‌تر از آن‌که ما بخواهیم با موضوعات مالی درگیر خواهد شد؛ بنابراین بهتر نیست نگرانی و ترس را کنار بگذارید و خودتان پیش قدم شوید؟ حتماً قبول دارید که خودتان بهترین و مناسب‌ترین گزینه برای آموزش‌های مالی به کودکان هستید. پس دست‌به‌کار شوید و برای آسان‌تر ساختن درک موضوعات مربوط به پول در فرزندتان از فعالیت‌های زیر بهره ببرید.

- انواع سکه‌ها و اسکناس‌های مختلف را به کودکان معرفی کنید، و ارزش مالی هرکدام را توضیح دهید.
- همواره با فرزندتان پیرامون انجام دادن فعالیت‌های مفرحی



- در مورد شغل خود به فرزندتان توضیح دهید. شغل خودتان را و سپس مشاغل دیگر را به کودکتان معرفی کنید.
 - در هنگام گذر از محله یا شهرتان، مشاغل مختلف مانند راننده اتوبوس، افسر پلیس و... را به آن‌ها نشان دهید.
 - توضیح دهید که برخی افراد کسب و کار خودشان را راه می‌اندازند، مانند فروشگاه‌های پوشاک و رستوران‌ها. به فرزندتان توضیح دهید که به این اشخاص کارآفرین می‌گویند.
 - کودک‌تان را ترغیب کنید تا درباره‌ی راه‌هایی که می‌تواند پول دربیاورد، بیندیشد.
- برای پرورش عادات خوب مالی در کودکان، نیاز به یادگیری مهارت‌های پیچیده ریاضی نیست، بلکه کافی است اصول پایه‌ای اما مهمی مانند صبور بودن، تصمیم‌گیری صحیح و پایبندی به ارزش‌های خانواده را به آن‌ها یاد داد.

۳. صبر لازم است، صبر!

ممکن است کودک‌تان برای دریافت پول توجیبی خارج از

که هزینه مالی ندارند مانند بازی کردن با دوستان، صحبت کنید.

- مواردی را که شامل هزینه می‌شوند مانند: بستنی، سوخت خودرو یا پوشاک را به آن‌ها معرفی کنید.

۲. مردم به وسیله شغلی که انجام می‌دهند، پول در می‌آورند

وقتی آموزش درباره‌ی پول را شروع کنید متوجه می‌شوید که کودک‌تان در مورد منبع دستیابی به اسکناس‌ها کنجکاو شده است. شما به او یاد داده‌اید که برای خریدن هر کالا یا تفریحی باید اسکناس‌ها را خرج کند و چون تعداد محدود و مشخصی اسکناس دارد، پس مجبور است بین خریده‌ها و تفریحات براساس ارزش مالی آن‌ها دست به انتخاب بزند. ممکن است کودک شما به جای انتخاب بین خواسته‌هایش، بخواهد تعداد اسکناس‌هایش را بیشتر کند. در این زمان لازم است در مورد مشاغل و نحوه‌ی کسب درآمد برای او توضیح دهید. راهکارهای زیر در این زمینه به شما کمک خواهند کرد.





گرسنه بمانی انرژی کافی برای لذت بردن از بازی را نداری، پس لازم است اول غذا بخوری و بعد به خرید اسباب بازی فکر کنی. از طریق فعالیت‌های زیر می‌توانید کودک را در مسیر شناخت دو مفهوم اساسی «نیازها» و «خواسته‌ها» قرار دهید.

هنگامی که همراه کودک در فروشگاه هستید، به موارد حیاتی مانند: خوراک و پوشاک اشاره کرده، و هرگاه که درخواست خرید چیزی را از شما داشت، از او بپرسید که آیا داشتن آن محصول، ضروری است یا خیر؟

در مورد چگونگی تصمیم‌گیری‌های خانواده برای خرید، یا عدم خرید کالاهای مختلف صحبت کنید. از او بپرسید کدام یک مهم‌ترند: خرید کلوچه، یا میوه تازه؟ نوشابه یا شیر؟

یک نمودار دایره‌ای رسم کرده، و به چهار قسمت خوراک، کرایه یا هزینه خانه، پوشاک، و موارد اختیاری، تقسیمش کنید؛ با این روش به او می‌فهمانید که برای خرید هر چیزی که دل‌تان بخواهد، پول نامحدود در اختیار ندارید

آموزش مالی را همزمان با آغاز سخن گفتن کودکان - دو تا پنج ساله - می‌توانید آغاز کنید. برای آموزش به کودکان در زمینه مسائل مالی و پولی نگرانی‌های خود را کنار بگذارید و با آموزش به زبانی ساده آن‌ها را برای آینده‌ای روشن‌تر آماده کنید.

زمان مقرر، پافشاری کند. پس لازم است صبر کردن را به او بیاموزید. صبر همیشه به درد او خواهد خورد. فعالیت‌های زیر در زمینه‌ی آموزش صبر مفید هستند.

- وقتی کودک‌تان در صف تاب ایستاده، یا انتظار رسیدن تعطیلات مورد علاقه‌اش را می‌کشد، بهترین فرصت است که به او بفهمانید گاهی مجبوریم برای به‌دست آوردن چیزی که می‌خواهیم، صبر کنیم.
- سه شیشه مربای خالی را جهت پس‌انداز، خرج کردن، و صدقه (بخشش به دیگران) کنار بگذارد. سپس به او پیشنهاد دهید که اگر برای خرید چیزی مانند اسباب‌بازی جدید پول لازم داشت، خودش هزینه‌ی آن را با پس‌انداز در این شیشه‌ها به دست بیاورد.

۴. نیازهای ما با خواسته‌های ما متفاوت هستند

به کودکان بیاموزید که نیازهایش ضروری‌تر از خواسته‌هایش هستند. نیازهای هر کودک همان چیزهایی هستند که به بقای او کمک می‌کنند و وجودشان حیاتی محسوب می‌شود؛ مثل نیاز به غذا، لباس و تحصیل. اما خواسته‌های ما همان چیزهایی هستند که در اولویت دوم قرار می‌گیرند؛ مثل اسباب‌بازی‌ها. برای درک بهتر این موضوع به او بگویید وقتی گرسنه هستی نمی‌توانی از طریق بازی با اسباب‌بازی‌هایت سیر شوی و اگر

استراتژی مالی زنان بهتر است یا مردان؟

ورود آقایان ممنوع



کسی چیزی متوجه شود، بخشی از درآمدشان را در جایی امن پس انداز می کنند. شاید جالب باشد بدانید تحقیقی که در سال ۲۰۱۷ توسط LendingTree انجام شد مشخص کرد که به طور کلی خانمها بیشتر روی افزایش پس انداز خود تمرکز دارند، در حالی که آقایان بیشتر سعی می کنند درآمدشان را افزایش دهند.

اگر بخواهید میزان دارایی تان را افزایش دهید بهتر است بیشتر پس انداز کنید یا درآمدتان بالاتر برود؟ جواب این سوال بسته به این است که از چه کسی این سوال را پرسید: زنان یا مردان؟

شاید در اطراف خود دیده اید که خانمها بیشتر از آقایان اهل پس انداز کردن هستند. حتی گاهی خانمها بدون آنکه



اما این دو هدف در کنار هم می‌تواند تکمیل‌کننده‌ی امور مالی خانواده باشد. خانم‌ها و آقایان می‌توانند در مورد اولویت‌بندی مالی‌شان درس‌های زیادی از یکدیگر یاد بگیرند. درواقع، متخصصان بر این باور هستند که تعادل برقرار کردن میان افزایش پس‌انداز و افزایش درآمد، منجر به افزایش میزان دارایی و دستیابی به اهداف مالی سودمندتر می‌شود.

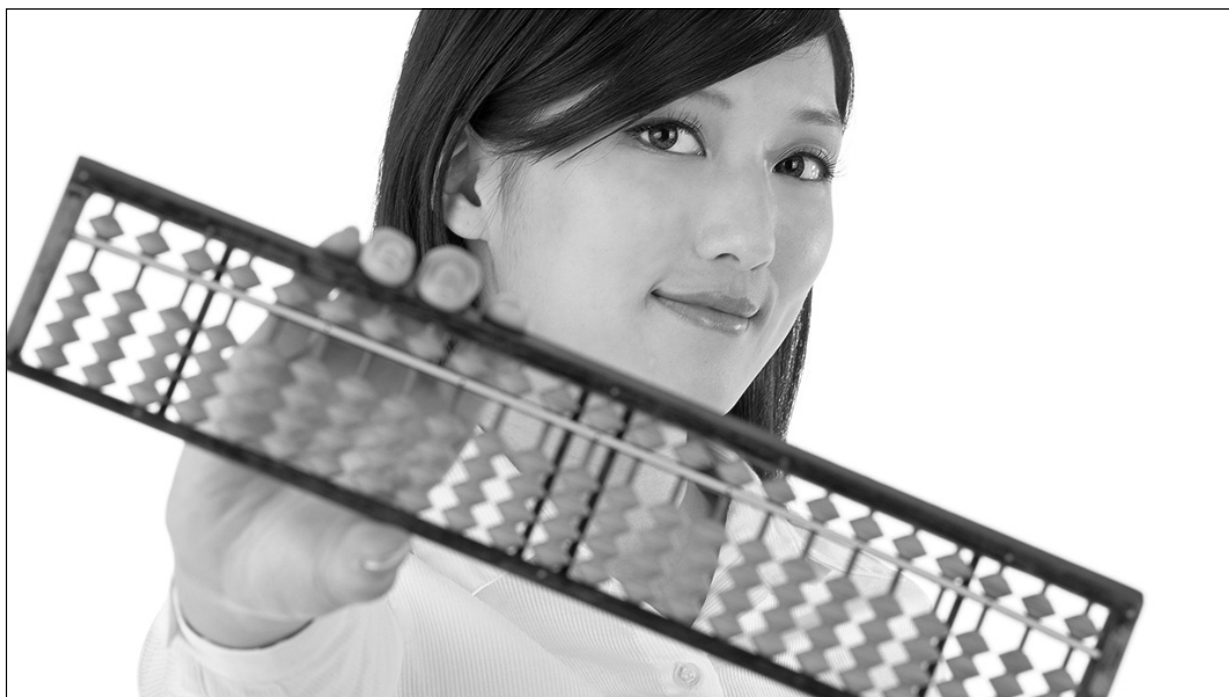
گرچین کلیرن، مدیری در مشاوران ثروت BKD در آمریکا می‌گوید: «خانم‌ها بیشتر به اهداف بلندمدت اهمیت می‌دهند و حس می‌کنند اگر امروز بتوانند پول بیشتری پس‌انداز کنند، وقتی در آینده نیاز به منابع مالی داشته باشند با مشکلی روبه‌رو نخواهند شد. آقایان بیشتر رقابتی هستند و درآمد برای آن‌ها یکی از راه‌هایی است که موفقیتشان را نشان دهند. اگرچه افزایش پس‌انداز و بهبود درآمد هر دو در ایجاد ثروت مفید هستند.»

خانم‌ها بهتر است هیچ وقت به کم قانع نشوند

این روزها دیگر مردها تنها نان‌آوره‌ای اصلی خانه محسوب نمی‌شوند، خانم‌ها نیز باید به بهبود درآمدشان توجه کنند. ولی

متخصصان بر این باورند که این کار خطراتی در پی دارد. نانسی کوتو، یکی از بنیان‌گذاران گروه مالی مدیران پول می‌گوید: «زن‌ها معمولاً برای اینکه جلوی رئیس بایستند و درخواست افزایش حقوق کنند، خجالتی هستند. علاوه بر این زنان بیشتر از مردان می‌ترسند تا کارآفرینی کنند، پس برای مدت بیشتری در شغل‌های کم‌درآمد می‌مانند. خانم‌ها باید برای خودشان هم که شده پا پیش بگذارند و پول بیشتری بخواهند. اگر این پول به آن‌ها داده نشود بهتر است کار دیگری پیدا کنند. هیچ‌وقت به کم قانع نباشید. می‌دانم راحت نیست ولی این دقیقاً همان کاری است که مردها انجام می‌دهند.»

کاتلین هاستینگز، مدیر سرمایه‌گذاری این تفکر را منعکس می‌کند و اظهار دارد کلید دستیابی به هدف ریسک کردن و ریسک‌پذیری است. برای این کار خانم‌ها باید دارایی مالی‌شان را ارزشمند بدانند. باید بخواهند که درخواست افزایش حقوق کنند و اگر با درخواستشان مخالفت شد، باید دنبال شغل بهتری بگردند، کسب‌وکاری را ایجاد کرده یا از مزایای کار دوم استفاده کنند.



مراقب پول اضافه خود باشید

گرچه کنار نیامدن با درآمد کم در ایجاد ثروت به شما کمک می‌کند ولی کاری که در نهایت با پولتان می‌کنید هم مهم است. کلیبرن می‌گوید: «بهبود درآمد شما در صورتی که پس‌انداز پول‌های اضافه فکرشده و هدفمند باشد، این زمینه را ایجاد می‌کند که ثروت و دارایی‌تان را افزایش یابد. یکی از مسائلی که در هنگام افزایش درآمد باید مراقب آن باشید، این است که با افزایش درآمد هزینه‌های زندگی‌تان بالا نرود. اگر شیوهی زندگی شما این گونه باشد که با افزایش درآمدها هزینه‌های زندگی‌تان هم زیاد شود پس در این مورد، برای اینکه مراقب پول‌های خود باشید، افزایش پس‌انداز عمل عاقلانه‌تری است.»

ذهنیت پس‌انداز کردن

بهبود درآمد تنها زمانی مفید است که همراه با افزایش پس‌انداز باشد. مخصوصاً به این دلیل که بیشتر مردم وقتی پول بیشتری درمی‌آورند بیشتر هم خرج می‌کنند. کوتو می‌گوید: «ممکن است پول زیادی درآورد ولی اگر آن را پس‌انداز نکنید هیچ تفاوتی در آینده‌ی شما نمی‌کند. پس پس‌انداز کردن مهم است.»

او ادامه می‌دهد: «افزایش پس‌انداز باعث افزایش دارایی خالص شما می‌شود. صرف نظر از درآمد، توانایی زندگی کردن در سطحی پایین‌تر از سطح دارایی، بخشی از فرایند منظم شدن برای دستیابی به هدف است.»

به‌عنوان مثال، کلیبرن هم با معلمانی که میلیون‌ها دلار پس‌انداز دارند و هم مدیران اجرایی شرکت‌ها با بیش از نیم میلیون دلار حقوق سالانه که حتی کمتر از حقوق یک سال خود هم پس‌انداز ندارند، کار کرده است. همه‌اش به این برمی‌گردد که چگونه اولویت‌بندی می‌کنید. نکته کلیدی این است که نگذارید هزینه‌های زندگی‌تان همراه با درآمدها افزایش یابند. خانم‌ها دوست دارند احتیاط بیشتری به خرج دهند و مردها دوست دارند بیشتر خطر کنند. به همین دلیل مردان تمایل بیشتری دارند تا با پذیرفتن ریسک‌های ممکن، سرمایه‌گذاری کنند.

خانم‌های محتاط، آقایان ریسک‌کننده

یک مشکل بالقوه‌ی دیگر در مسئله‌ی استفاده از پس‌انداز وجود دارد. آن هم این است که وقتی خانم‌ها به پس‌انداز متعهد هستند، اغلب ثروتشان را در سهام‌های «کم ریسک»



شوید.» اطمینان حاصل کنید که برنامه ریزی تان، برنامه‌ی دستیابی به ثروت و مراقبت از پولی است که به دست آورده‌اید.

نتیجه نهایی

در نهایت، مهم این است که بهبود درآمد و افزایش پس‌انداز را با یکدیگر پیش ببرید تا به اهداف مالی تان برسید. اگر نمی‌دانید از کجا شروع کنید، به نظر کتو بهتر است طرح و برنامه‌ای برای امور مالی خود بنویسید. بیشتر خانم‌ها بیشتر از آقایان عمر می‌کنند «و احتمالاً به پول بیشتری نیاز دارند.» او می‌گوید: «با یک برنامه ریزی یکپارچه و شخصی‌سازی شده از استقلال مالی و سلامتی تان مطمئن شوید.» اطمینان حاصل کنید که برنامه ریزی تان، برنامه‌ی دستیابی به ثروت و مراقبت از پولی است که به دست آورده‌اید.

کلیبرن می‌گوید: «اگر فقط روی بهبود درآمدتان تمرکز کرده‌اید و به این فکر نکرده‌اید که با این پول‌های اضافه چه کنید، مثل کسی که دور خودش بچرخد، پیشرفت نمی‌کنید. اما اگر اهدافتان را شناسایی کنید، آنچه برای دستیابی به آن‌ها لازم است مشخص کنید و بعد روی بهبود درآمدتان تمرکز کنید، در مارتن زندگی موفق خواهید بود.»

سرمایه‌گذاری می‌کنند یا خیلی ساده پول اضافی را در حساب‌های پس‌انداز رها می‌کنند.

کاترین پری، مشاور امور مالی می‌گوید: «خانم‌ها دوست دارند احتیاط بیشتری به خرج دهند و مردها دوست دارند بیشتر خطر کنند. سرمایه‌گذاری هم خطرهایی دارد و خانم‌ها ترجیح می‌دهند بدترین حالت ممکن را در نظر بگیرند. خانم‌ها اغلب می‌خواهند مطمئن شوند قبل از ریسک کردن تمام آنچه نیاز دارند، در اختیار دارند، پس سودهای کم یا حتی عدم پرداخت سود را قبول می‌کنند و باور دارند پولشان در حساب پس‌انداز امن‌تر است.»

پری پیشنهاد می‌کند تا سطح «امنیت مالی» خود را مشخص کنید - امنیت مالی معمولاً زمانی است که شما هزینه‌ی سه تا شش ماه زندگیتان را در حساب پس‌اندازتان دارید - و هر پول دیگری را سرمایه‌گذاری کنید. او می‌گوید: «خیلی مهم است به این مسئله فکر کنید که چقدر پول درخواهید آورد و آن را با پولی که پس‌انداز می‌کنید، مقایسه کنید.»

خانم‌ها بیشتر از آقایان عمر می‌کنند «و احتمالاً به پول بیشتری نیاز دارند.» او می‌گوید: «با یک برنامه ریزی یکپارچه و شخصی‌سازی شده از استقلال مالی و سلامتی تان مطمئن

چرا زنان کمتر از مردان درباره پول حرف می زنند؟

ورود آقایان ممنوع



این خصوص انجام شده رجوع کنیم. با توجه به تحقیق جدیدی که از طرف موسسه فیدلیتی (Fidelity Investments) منتشر شده است، زمانی که به موضوع زنان و پول می‌رسیم خیلی از مشکلات زنان به این علت است که آن‌ها مسائل مالی را کاملاً شخصی می‌دانند. کاتلین مورفی رئیس بخش سرمایه‌گذاری شخصی موسسه

در مهمانی‌های خانوادگی اگر مردان و زنان هر کدام به‌طور جداگانه با هم شروع به صحبت کنند، موضوع صحبت آن‌ها با هم متفاوت است. مردان اغلب در صحبت‌هایشان پای پول و مسائل مالی به میان می‌آید و زنان کمتر در این مورد با هم حرف می‌زنند. به نظر شما این تفاوت به ناتوانی زنان در مدیریت پول و امور مالی بر می‌گردد؟ بگذارید کمی به تحقیقاتی که در

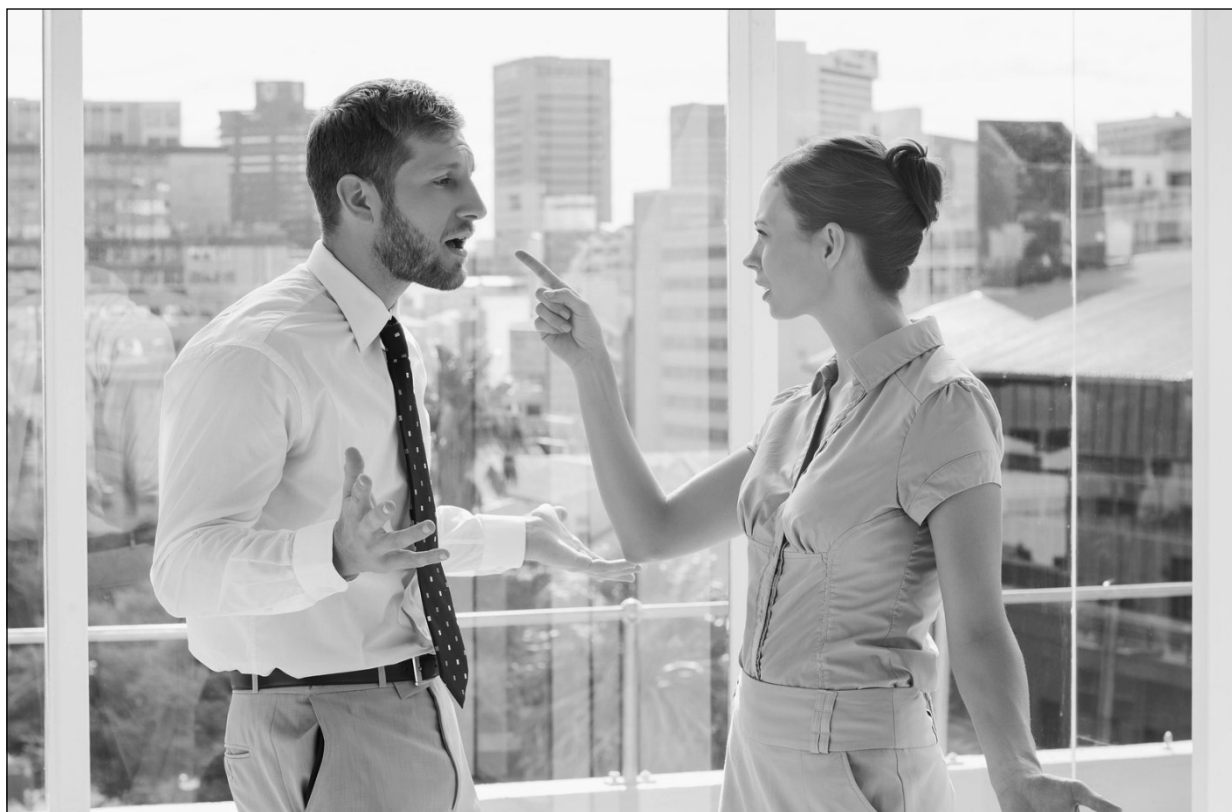
- آن‌ها توانایی‌ها و پتانسیل‌های مالی خودشان را بررسی نکرده‌اند (۳۷ درصد)
 - تجربه‌ی کافی ندارند و در گذشته کارهای مالی زیادی انجام نداده‌اند (۳۶ درصد)
 - نمی‌دانند برای مشورت گرفتن با چه کسی باید صحبت کنند (۳۶ درصد)
- این دلایل نشان می‌دهند که زنان بیشتر از آن که فکرش را کنند قابلیت پرداختن به امور مالی را دارند اما هنوز هم موانعی بر سر راه آن‌ها وجود دارد.

زنان با دوستان خود درباره‌ی همه چیز صحبت می‌کنند به غیر از پول!

همیشه فکر می‌کردیم زنان در ایران هستند که به دلایل فرهنگی دوست دارند در مورد مسائلی مانند لباس و لوازم آرایشی، مدرسه‌ی بچه‌ها و... با هم صحبت کنند. در حالی که تحقیقات نشان داده این یک مسئله‌ی فراگیر در سایر کشورها هم هست.

فیدلیتی می‌گوید: «این همان نکته‌ای است که زنان را عقب نگه داشته است. دلیل این که زنان در صحبت کردن درباره‌ی پول و مسائل مالی مشکلاتی دارند این است که آن‌ها به دانششان در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری و برنامه‌ریزی مالی اعتماد ندارند. این خلاء اعتماد به نفس به شدت مشکل‌آفرین است. مطالعات نشان می‌دهند که زنان در زمینه‌ی پس‌انداز کردن بسیار قوی‌تر از مردان عمل می‌کنند و عموماً هم نتیجه‌ی بهتری را در سرمایه‌گذاری نسبت به مردان کسب کرده‌اند. البته همه این‌ها بستگی به این دارد که آن‌ها در این نوع از فعالیت‌ها مشارکت کنند.»

بیشتر مشتریان موسسه فیدلٹی را نیز خانم‌ها تشکیل می‌دهند و همین دلیلی است برای اینکه افراد موسسه را مشتاق کند تا درباره‌ی این ترس زنان بیشتر تحقیق کنند. در تحقیقی که این شرکت انجام داده است ۱۵۰۰ خانم بررسی شده‌اند. سه دلیل عمده که زنان از شرکت در مسائل برنامه‌ریزی مالی دوری می‌کنند به شرح زیر است:



فراگیر نشده است. یک تحقیق نشان می‌دهد زنان احساس راحتی بیشتری را در صحبت درباره‌ی مسائل پزشکی با یک دکتر دارند تا اینکه بخواهند درباره‌ی مسائل مالی با همسر خود صحبت کنند. حدود ۷۷ درصد زنان از صحبت کردن با یک دکتر درباره‌ی مسائل مربوط به حوزه‌ی سلامت احساس راحتی می‌کنند. درحالی که کمتر از نیمی از این درصد گفته‌اند که همین میزان راحتی را درباره‌ی صحبت راجع به موضوعات مالی و سرمایه‌گذاری با یک متخصص امور مالی را دارند. با همین شرایط از هر ۱۰ نفر، ۸ نفر اعتراف کرده‌اند که در مواقعی، از صحبت درباره‌ی موضوعات مالی با کسی که دوستش دارند پرهیز می‌کنند.

یک‌چهارم زنان اگر ببیند که همسرانشان در گرفتن تصمیمات مالی آن‌ها را حمایت می‌کنند، تشویق خواهند شد تا درباره‌ی مسائل مالی آموزش ببینند. شاید هم اگر زنان درباره‌ی مسائل مالی با یکدیگر صحبت کنند، احساس راحتی بیشتری پیدا خواهند کرد تا درباره‌ی این مسائل با همسران خود نیز صحبت کنند و تازه آن زمان است که می‌توانند درس‌های جدیدی یاد بگیرند و کمی درآمدشان را بیشتر کنند.

موسسه فیدلیتی دریافته است که ۴۶ درصد زنان درباره‌ی بچه‌داری صحبت می‌کنند، ۴۴ درصد آنان درباره‌ی مسائل کاری صحبت می‌کنند، ۴۳ درصد درباره‌ی سلامتی، ۴۰ درصد درباره‌ی سیاست و اما زمانی که به صحبت کردن درباره پول می‌رسیم شاهد یک سقوط فاحش هستیم. تنها ۱۱ درصد از زنان با دوستان خود درباره‌ی حقوقشان و ۱۷ درصد آنان درباره‌ی سرمایه‌گذاری کردن صحبت می‌کنند.

با وجود اینکه زنان بهتر از مردان در مسائل مالی عمل می‌کنند، اما زمانی که نوبت به صحبت کردن درباره‌ی برنامه‌های مالی می‌رسد، قضیه کاملاً متفاوت می‌شود و آن‌ها سکوت می‌کنند. یک تحقیق نشان می‌دهد زنان احساس راحتی بیشتری را در صحبت درباره‌ی مسائل پزشکی با یک دکتر دارند تا اینکه بخواهند درباره‌ی مسائل مالی با همسر خود صحبت کنند.

با شوهرانتان در مورد مسائل مالی حرف بزنید

معمولاً در ایران اگر زنان با شوهرانشان درباره‌ی پول صحبت کنند در سطح برآورده کردن احتیاجات روزمره است. اما اینکه درباره‌ی مسائل مالی به‌طور اساسی صحبت شود هنوز



حقوق درخواستی تان چقدر است؟

باشگاه موفقیت



رقم پایی را پیشنهاد بدهید شانتان برای گرفتن کار بیشتر می شود اشتباه فکر می کنید. شک نکنید حقوق درخواستی شما می تواند بختتان را برای استخدام شدن زیاد کند و یا از بین ببرد.

معمولاً یکی از چالش های سخت ما در ایران نداشتن صراحت برای مطرح کردن رقم پیشنهادی حقوق است. شاید

پیدا کردن شغل یکی از دغدغه های امروز در کشور است و ممکن است شما پس از چند ماه جست و جو و ده ها بار تلفن کردن بالاخره به موقعیت شغلی مناسب پیدا کنید. در جلسه نهایی پیش از استخدام، کارفرما درباره ی حقوق درخواستی تان از شما سؤال می کند. شاید قبلاً به این موضوع فکر نکرده باشید و برای همین ذهنتان خالی باشد. در نهایت، اگر فکر می کنید

کنید- که در مطالب بعدی به آن خواهیم پرداخت.

مصاحبه را با گفتن رقم حقوق درخواستی‌تان شروع نکنید

در مصاحبه، خیلی زود درباره حقوق صحبت نکنید؛ اما اگر کارفرما در آغاز مصاحبه، از حقوق شما صحبت کرد، صحبت را به سمت دیگری منحرف کنید. به او بگویید مایلید ابتدا درباره نقشی که قرار است به عهده بگیرید، بیشتر بدانید. به احتمال زیاد کارفرمایان این گفته را قبول می‌کنند و مصاحبه ادامه پیدا می‌کند؛ اما اگر اصرار داشتند، محدوده‌ای را که رقم درخواستی‌تان در آن قرار دارد، بگویید.

حقیقت این است که کارفرماهای برجسته بیشتر نگران مهارت‌ها و ارزش‌آوری شما برای شرکتشان هستند؛ آن‌ها می‌دانند که داشتن یک کارمند خوب نوعی سرمایه‌گذاری است، کارمند خوب می‌تواند بیشتر از حقوقش برای آن‌ها سود بیاورد.

شما در ذهنتان می‌دانید که چه رقمی برای شما مناسب است اما برای بیان آن دچار رودربایستی می‌شوید. با این حال شما ناگزیر خواهید بود با این چالش سخت مواجه شوید.

درخواست حقوق زیاد بدون این‌که درباره‌اش مذاکره کنید یا استطاعت کارفرما را در نظر بگیرید، تلاش‌هایتان را برای کار پیدا کردن هدر خواهد داد. همچنین، پیشنهاد رقم کم هم ممکن است موجب شود کارفرما حس کند که ارزش شما و در واقع، توانایی‌هایتان، کم و محدود است. پس راه‌حل چیست؟ شما باید تا اندازه‌ای که امکان دارد رقم حقوقتان را بالا ببرید؛ اما تا حدی که غیر از شما، کارفرما هم احساس خوبی به آن داشته باشد.

البته، نمی‌توانید درخواست حقوق بالایی داشته باشید؛ اما، به همان اندازه، برای محل کارتان مفید نباشید.

خبر خوب این‌که آموزش‌های زیادی برای اینکه در محل کارتان مفید و ارزش‌افزین باشید وجود دارد - باید کارهای مناسب خودتان را در جای درست انجام دهید تا پیشرفت



بگیرید؛ اما لزومی ندارد که حتماً به مقدار متوسط حقوق شغلستان بسنده کنید. شرکت‌ها معمولاً برای ارزش‌آوری بیشتر، بیشتر پرداخت می‌کنند.

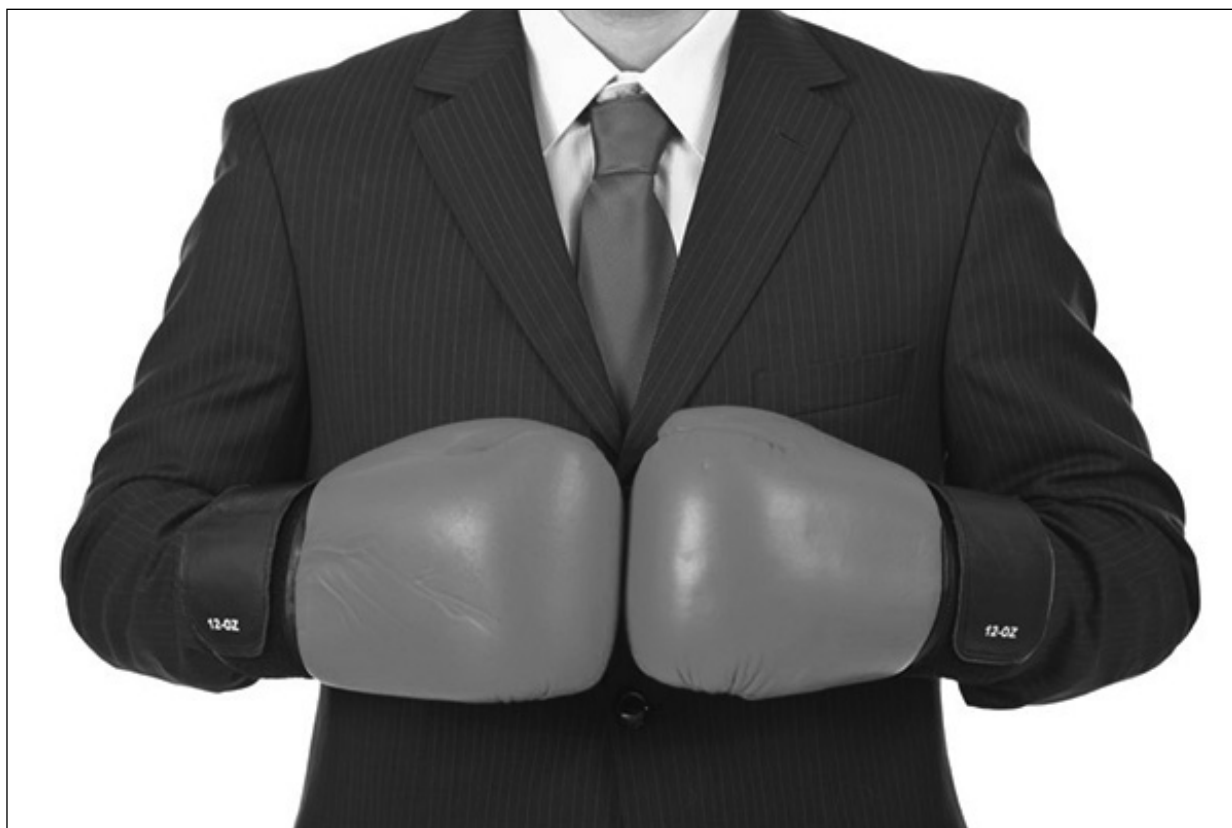
شرکت‌های بزرگ اغلب بیشتر از شرکت‌های کوچک حقوق می‌دهند. همیشه، از کارفرما، درخواست حقوقی بالاتر از حقوقی که دلخواهتان است، کنید. کارفرماها معمولاً پیشنهاد اولیه شما را نمی‌پذیرند. در واقع، محدوده‌ای از حقوق را درخواست کنید که اجازه بدهد شما و کارفرما به‌قدر کافی درباره آن مذاکره کنید.

- درخواست حقوقی که سزاوارش هستید، یک هنر است. از یک سو، شما باید به‌طور مداوم روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید تا گزینه‌ای با ارزش باشید؛ اما این کافی نیست.

یادتان باشد که مصاحبه کاری فقط برای کارفرما مهم نیست و یک طرف آن شما هستید. اگر دیدید که کارفرما بیش از شما به صحبت کردن راجع به حقوقتان علاقه‌مند است، بدانید که این نشانه خوبی نیست. سؤال راجع به دستمزد وسیله خوبی است که شما در مصاحبه بفهمید که آن شرکت برای شما ارزش‌آور هست یا نه.

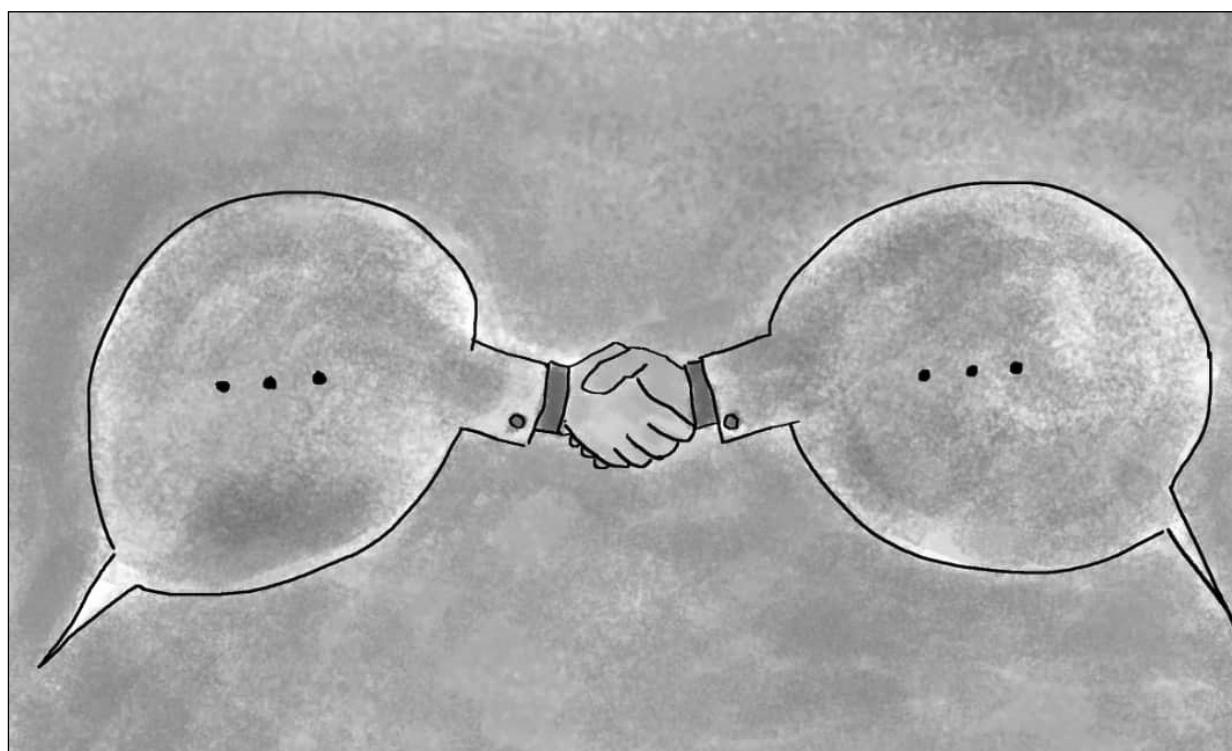
چه میزان حقوق پیشنهاد دهیم؟

تحقیق کنید در زمینه شغلی شما به‌طور متوسط، حقوق و پاداش چقدر است. برای کار شما به‌طور متوسط چه میزان حقوق پرداخت می‌شود. می‌توانید از حساب لینکداین شرکت‌ها برای کسب اطلاعات بیشتر استفاده کنید. با اطلاعاتی که به‌دست آورده‌اید تصمیم آگاهانه‌تری درباره حقوق درخواستی‌تان



حقوق پیشنهادی خود را چگونه مطرح کنیم؟

باشگاه موفقیت



درخواستی شما می‌تواند بختتان را برای استخدام شدن زیاد کند یا از بین ببرد.

معمولاً یکی از چالش‌های سخت کارمندان در ایران نداشتن صراحت برای مطرح کردن رقم پیشنهادی حقوق است. شاید شما در ذهنتان می‌دانید که چه رقمی برای شما مناسب است؛ اما برای بیان آن دچار رودربایستی می‌شوید. با این حال، ناگزیر خواهید بود با این چالش سخت مواجه شوید. درخواست حقوق زیاد بدون این که درباره‌اش مذاکره کنید

پیدا کردن شغل یکی از دغدغه‌های مهم همه جوانان است. فرض کنید شما پس از چند ماه جست‌وجو و ده‌ها بار تلفن کردن بالاخره یک موقعیت شغلی مناسب پیدا می‌کنید. در جلسه نهایی پیش از استخدام، کارفرما درباره‌ی حقوق درخواستی‌تان از شما سؤال می‌کند. قبلاً به این موضوع فکر نکرده‌اید و برای همین ذهنتان خالی است. در نهایت، فکر می‌کنید اگر رقم پایینی را پیشنهاد بدهید شانس‌تان برای گرفتن کار بیشتر می‌شود. اشتباه فکر می‌کنید. شک نکنید حقوق

در مطلب جداگانه‌ای راهکارهای افزایش کارآمدی تشریح خواهد شد. اما در ادامه خواهیم گفت که چگونه می‌توان در موضوع حقوق، مذاکره موفق با کارفرما داشت.

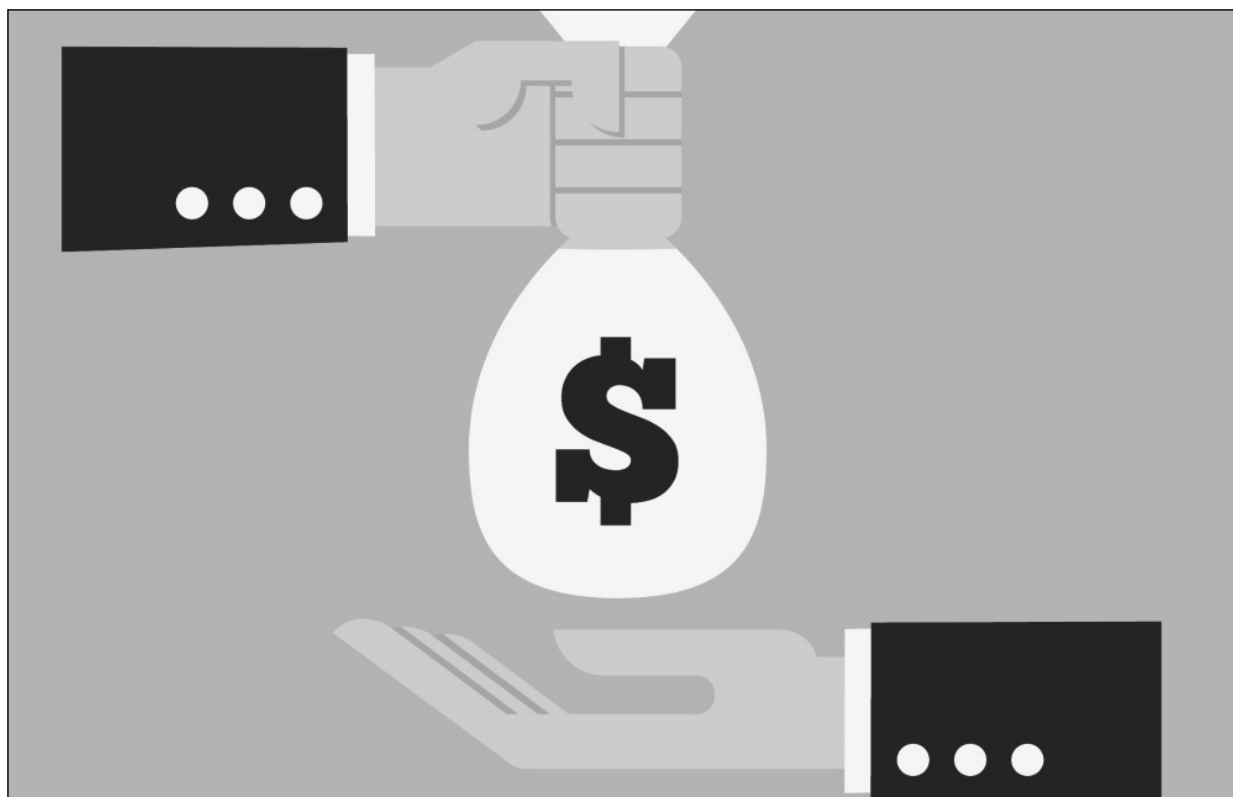
یک راه معمول شرکت‌ها برای انتخاب کارمندانشان در فرایند استخدام، بررسی رزومه است. اما یک راز مهم وجود دارد: رزومه تنها راهی نیست که شما می‌توانید توانایی‌هایتان را نمایش دهید.

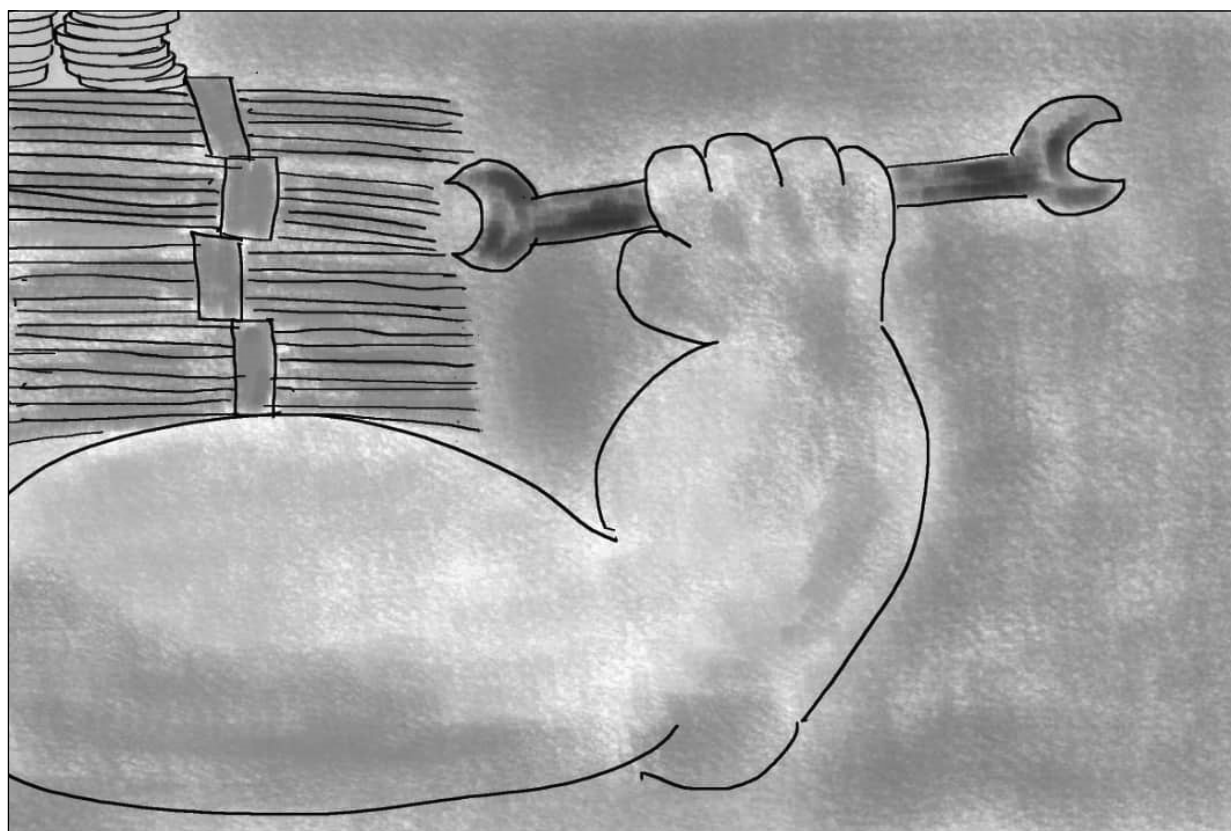
برای این که یک حقوق بالا پیشنهاد دهید، باید خیلی از کارهایی را که دوست ندارید انجام بدهید. البته تا زمانی که شما به‌طور مداوم روی توانایی‌های شخصی‌تان سرمایه‌گذاری می‌کنید، می‌توانید اوضاع را عوض کنید؛ اما به شرط نمایش دادن همیشگی این توانایی‌ها. یک روش خوب برای این کار، این است که وبسایت شخصی خودتان را داشته باشید. آدرس وبسایت‌تان را نام و نام خانوادگی‌تان قرار دهید؛ ولی اگر شخصی قبلاً آن دامنه را خریده، خلاقیت به خرج دهید و آدرس دیگری را که به‌نوعی با شما مرتبط باشد، انتخاب کنید.

یا استطاعت کارفرما را در نظر بگیرید، تلاش‌هایتان را برای کار پیدا کردن هدر خواهد داد. همچنین، پیشنهاد رقم کم هم ممکن است موجب شود کارفرما حس کند که ارزش شما و در واقع، توانایی‌هایتان کم و محدود است. پس راه‌حل چیست؟ شما باید تا اندازه‌ای که امکان دارد رقم حقوقتان را بالا ببرید؛ اما تا حدی که غیر از شما، کارفرما هم احساس خوبی به آن داشته باشد. البته، نمی‌توانید درخواست حقوق بالایی داشته باشید؛ اما، به همان اندازه، برای محل کارتان مفید نباشید. خبر خوب این که آموزش‌های زیادی برای اینکه در محل کارتان مفید و ارزش‌آفرین باشید وجود دارد - باید کارهای مناسب خودتان را در جای درست انجام دهید تا پیشرفت کنید - که در مطالب بعدی به آن خواهیم پرداخت.

دستاوردهایتان را مستند کنید

برای ورود به یک مصاحبه کاری باید روی توانمندی‌های خود حساب باز کنید. هر قدر بهره‌وری بیشتری داشته باشید توانایی‌تان برای درخواست افزایش حقوقتان بیشتر خواهد بود.





در مصاحبه، خیلی زود درباره حقوق صحبت نکنید؛ اما اگر کارفرما در آغاز مصاحبه، از حقوق شما صحبت کرد، صحبت را به سمت دیگری منحرف کنید. به او بگویید مایلید ابتدا درباره نقشی که قرار است به عهده بگیرید، بیشتر بدانید. به احتمال زیاد کارفرمایان این گفته را قبول می کنند و مصاحبه ادامه پیدا می کند؛ اما اگر اصرار داشتند، محدوده ای را که رقم درخواستی تان در آن قرار دارد، بگویید.

حقیقت این است که کارفرماهای برجسته بیشتر نگران مهارت ها و ارزش آوری شما برای شرکتشان هستند. آن ها می دانند که داشتن یک کارمند خوب نوعی سرمایه گذاری است، کارمند خوب می تواند بیشتر از حقوقش برای آن ها سود بیاورد.

یادتان باشد که مصاحبه کاری فقط برای کارفرما مهم نیست و یک طرف آن شما هستید. اگر دیدید که کارفرما بیش از شما به صحبت کردن راجع به حقوقتان علاقه مند است،

امروزه، دیگر ساختن وبسایت کار ساده ای است. می توانید در وبسایتان محتوای مخصوص به خودتان را تولید کنید. مثلاً اگر شغلستان توسعه دهنده برنامه های موبایلی است، می توانید لینک دسترسی به آن ها را در وبسایتان قرار دهید.

زمانی که برای مصاحبه رفته اید، برای نمایش دستاوردهای تان به وبسایتان ارجاع بدهید. دستاوردهایی که داشته اید به شما کمک می کند حقوق پیشنهادی تان را توجیه کنید. بیشتر افراد این کار را نمی کنند؛ به همین دلیل، شانس شما برای این که کارفرمایان استخدامتان کنند، بیشتر خواهد بود.

حقیقت این است که کارفرماهای برجسته بیشتر نگران مهارت ها و ارزش آفرینی شما برای شرکتشان هستند؛ آن ها می دانند که داشتن یک کارمند خوب نوعی سرمایه گذاری است

مصاحبه را با گفتن رقم حقوق درخواستی تان شروع نکنید



کنید که اجازه بدهد شما و کارفرما به‌قدر کافی دربارهٔ آن مذاکره کنید.

درخواست حقوقی که سزاوارش هستید، یک هنر است. شما باید به‌طور مداوم روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید تا گزینه‌ای با ارزش باشید؛ اما این کافی نیست.

درخواست حقوق زیاد بدون این‌که درباره‌اش مذاکره کنید یا استطاعت کارفرما را در نظر بگیرید، تلاش‌هایتان را برای کار پیدا کردن هدر خواهد داد

مذاکره‌کننده خوبی باشید

درخواست حقوقی که سزاوارش هستید، یک هنر است. شما باید به‌طور مداوم روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید تا گزینه‌ای با ارزش باشید و دستتان برای درخواست حقوقی که شایسته آن هستید باز باشد؛ اما این کافی نیست. شما باید در عین حال، یک مذاکره‌کننده خیلی خوب هم باشید.

تصور کنید حقوق بالایی خواسته‌اید؛ چون ارزش فراوانی برای سازمان می‌آورد و کارفرما هم مایل است که این رقم را پرداخت کند. شگفت‌انگیز نیست؟

بدانید که این نشانه خوبی نیست. سؤال راجع به دستمزد وسیله خوبی است که در مصاحبه بفهمید آن شرکت برای شما هم ارزش‌آورست یا نه.

چه میزان حقوق پیشنهاد دهیم؟

تحقیق کنید در زمینه شغلی شما به‌طور متوسط، حقوق و پاداش چقدر است. برای کار شما به‌طور متوسط چه میزان حقوق پرداخت می‌شود. می‌توانید از حساب لینکداین شرکت‌ها برای کسب اطلاعات بیشتر استفاده کنید. با اطلاعاتی که به‌دست آورده‌اید تصمیم آگاهانه‌تری دربارهٔ حقوق درخواستی‌تان بگیرید؛ اما لزومی ندارد که حتماً به مقدار متوسط حقوق شغل‌تان بسنده کنید. شرکت‌ها معمولاً برای ارزش‌آوری بیشتر، بیشتر پرداخت می‌کنند.

شرکت‌های بزرگ اغلب بیشتر از شرکت‌های کوچک حقوق می‌دهند. همیشه، از کارفرما، درخواست حقوقی بالاتر از حقوقی که دلخواهتان است، کنید. کارفرماها معمولاً پیشنهاد اولیه شما را نمی‌پذیرند. در واقع، محدوده‌ای از حقوق را درخواست



درخواست حقوق بالاتر باز می گذارد.

و در آخر

باید آنچه موجب موفقیت در شغلستان می شود پیدا کنید. روی خودتان سرمایه گذاری کنید، فنون مذاکره را یاد بگیرید و تحقیق کنید. دفعه بعدی که از شما درباره حقوق درخواستی تان سؤال شد لکنت نمی گیرید. مهارت هایتان را با اعتماد به نفس نشان می دهید و حقوقی را که سزاوارش هستید، دریافت می کنید. حالا دیگر چه چیزی می تواند شما را به عقب برگرداند؟

بیشتر افراد به رقم میانگین حقوق راضی می شوند؛ چون اعتماد به نفس کافی درباره چیزهایی که قرار است عرضه کنند، ندارند. بیشتر افراد روی خوشان سرمایه گذاری نمی کنند؛ چون به اندازه کافی به خودشان زمان اختصاص نمی دهند. اما شما این طور نیستید.

باید بدانید که سزاوار حقوق و مزایای خوب هستید، می خواهید توانایی هایتان را در کار نشان دهید و مهم ترین ویژگی شما این نیست که حقوق بالایی می خواهید؛ بلکه توانمندی هایتان است. همین توانمندی ها دست شما را برای



پول علف خرس است/نیست؟!
www.alafkhers.com

کمک های کوچک برای کارهای بزرگ

ما را در بهبود شرایط زندگی بیماران هموفیلی کمک نمایید

با پرداخت حداقل ده هزار تومان در این امر خیرخواهانه مشارکت نماییم

***737*859#**



هموفیلی

کانون هموفیلی ایران
Iranian hemophilia society

World Federation of Hemophilia



<https://hemophilia.org.ir>