

# راهنمای سرمایه‌گذاری

ماهنامه اجتماعی اقتصادی \* سال چهارم \* شماره ۳۷ \* بهمن ۹۸ \* قیمت ۱۵ هزار تومان



آموزش مالی به کودکان: قلک‌ها مکانی امن برای پس‌انداز  
ژن خوب یا تلاش مضاعف؛ مسئله این است  
مردی که احتمالاً کل جهان را فروخته است



هر فکری به ذهنمان خطور کند و به آن ایمان داشته باشیم، ذهنمان آن را محقق خواهد کرد.

# بسم الله الرحمن الرحيم

سردبیر: ملیحه خیر خواه

هیئت تحریریه: سید محمدباقر غروی نخجوانی،  
سجادعلی مددی، مجتبی جعفری، محمد هاتقیان

ویراستار: فاطمه هدیه‌لو

گرافیک: مجتبی یارمحمدی

تصویرساز: مهدیه احمدی

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

بهمن‌ماه ۱۳۹۸ / سال چهارم / شماره ۳۷

نشانی: سعادت آباد، بلوار پیام، میدان بهرود، خیابان عابدی،

پلاک ۳، واحد ۳

تلفن: ۰۲۱-۲۲۱۱۲۴۶۳ چاپ: نشر یزدا

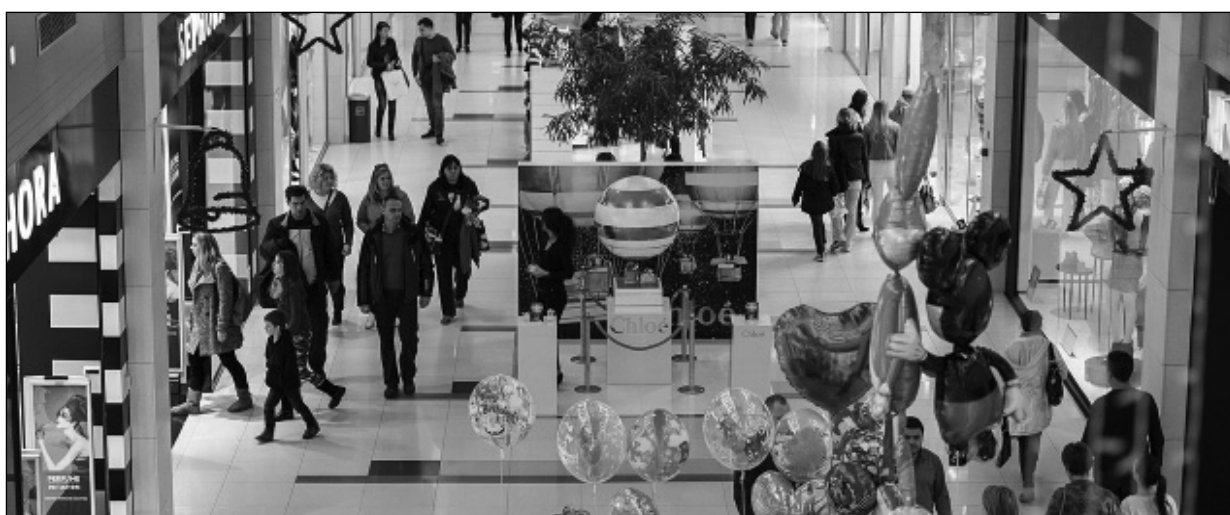
صاحب امتیاز و مدیرمسئول:

حسین ظفری عاشق دوست

چگونه اعتیاد به خرید را درمان کنیم؟	۲
خریددرمانی چیست؟	۶
مردی که احتمالاً کل جهان را فروخته است	۱۱
آرسن لوپن؛ نسخه ایرانی	۱۶
شما مدیر مخارجتان هستید یا مخارجتان شما را مدیریت می‌کنند؟	۲۰
بیماری بدهی را چگونه کنترل کنیم؟	۲۳
چرا امروزه رفاه مالی زنان اهمیت بیشتری یافته است؟	۲۷
آموزش مالی به کودکان: قلک‌ها مکانی امن برای پس‌انداز	۳۱
ژن خوب یا تلاش مضاعف؛ مسئله این است	۳۴

# چگونه اعتیاد به خرید را درمان کنیم؟

پشت پرده خرید



فرد من به معنای واقعی معتاد خرید کردن است و اراده‌ای هم برای مدیریت این وضعیت ندارد. به طوری که در زمان بی‌پولی، حتی به قیمت بدهکار کردن خود، راهی برای خرج کردن پیدا می‌کند. آیا این شخص برای شما آشناست؟ یا در خودتان شباهت‌هایی با او می‌بینید؟

موسسه بازپروری اعتیاد ایلینویز، اعتیاد به خرید کردن را این‌گونه تعریف می‌کند: «خرید و خرج کردن غیر ارادی، یک الگوی خرید مزمن و تکراری است، که مقابله با آن کاری همواره دشوار بوده و در نهایت عواقب مضرى به همراه خواهد داشت. این اختلال به عنوان یک اختلال کنترل تکانه‌ای تعریف شده و دارای ویژگی‌های مشابه با دیگر اختلالات اعتیادآور بدون استفاده از مواد سمی یا مخدر است.»

**خرج کردن غیر ارادی، یک الگوی خرید مزمن و تکراری است که مقابله با آن کاری همواره دشوار بوده و در نهایت عواقب مضرى به همراه خواهد داشت.**

شاید تا به حال به ذهن‌تان خطور نکرده باشد که خرید کردن بیش از حد هم می‌تواند نوعی از اعتیاد به حساب آید. حالا اگر شما هم جزو معتادان به خرید هستید این مطلب را تا انتها بخوانید شاید نیاز به ترک کردن داشته باشید.

شخصی را در نظر بگیرید که همواره بدهکار است. در حالی که همکاران او با همین میزان درآمد می‌توانند دخل و خرج خود را متعادل نگه دارند. این شخص ممکن است خانواده‌ای داشته که راه و رسم خرید کردن را به درستی به او نیاموخته‌اند و برای همین، با عادات مالی اشتباهی بزرگ شده است. این



- بعد از خرید کردن احساس گناه، خجالت و گیجی می کنند.
- به دیگران درمورد چیزهایی که می خرند و قیمت هایشان دروغ می گویند.
- مدام به پول فکر می کنند.
- زمان زیادی برای بالاوپایین کردن حساب ها و بدهی هایشان صرف می کنند تا برای خریدهای جدیدشان پول جور کنند.
- حالا اگر شما هم این حالت ها را باهم یا تنها تجربه کرده اید، شاید یکی از قربانیان اعتیاد به خرید باشید؛ اما نگران نباشید چون راهکارهایی برای مقابله با این نوع از اعتیاد وجود دارد.

#### چطور با اعتیاد به خرید مقابله کنیم؟

کسانی که تا به حال دچار این اعتیاد نشده اند، نمی توانند این شرایط را درک کنند. آن ها نمی دانند که اجبار و اضطراب برای خرید چیزی، چقدر مهم است و احتمالاً حس گناه بعد از خرید هم هیچ وقت به سراغشان نمی آید. اما کسانی که دچار این حالت هستند، جدا از لذتی که از خرید می برند، از آن رنج هم

#### اما نشانه هایی اعتیاد به خرید چیست؟

- اگر می خواهید بدانید شما به خرید معتاد هستید یا نه، خواندن این نشانه ها می تواند شگفت زده تان کند.
- افراد معتاد به خرید، معمولاً دارای این نشانه ها هستند:
- در واکنش به احساس ناامیدی، خشم یا ترس خرید می کنند.
- خرید و خرج کردن هایشان موجب ایجاد استرس احساسی شده و زندگی شان را تحت تاثیر قرار می دهد.
- با دیگران به خاطر میزان خرید و پول خرج کردن هایشان جدل دارند.
- وقتی کارت بانکی همراهشان نیست، احساس می کنند گم شده اند.
- خرج کردن هایشان ایجاد حس خوب و اضطراب توأمان می شود.
- موقع خرید کردن احساس می کنند کاری غیرمجاز انجام می دهند.



کردن خرید، سبد خریدتان را بررسی کنید و اجناسی را که ضروری نیستند، حذف کنید. قطعاً علت وسوسه شدن برای خریدهای غیر ضروری را از یاد می‌برید.

خود را در موقعیت وسوسه قرار ندهید. بهترین راه برای صرفه‌جویی در هزینه این است که شرایط وسوسه شدن را از خود دور کنید. مثلاً اگر نقطه‌ضعف شما کتاب است، از کتاب‌فروشی‌ها بیرون بیاوید و دور خرید آنلاین را هم خط بکشید. اگر تمایل دارید که در فروشگاه‌های بزرگ دور بزنید، از مراکز خرید دور بمانید. ترفتن به مکان‌هایی که به طور معمول در آن‌ها خرید می‌کنید، به‌ویژه اگر تحت استرس عاطفی هستید، بسیار موثر است.

- **به اهداف بلندمدت خود فکر کنید.** افراد چاق معمولاً موقع غذا خوردن به این فکر می‌کنند که این غذا برای‌شان ضرر دارد یا نه؟ همین سوال را باید افراد معتاد به خرید موقع خرج کردن پول از خود بپرسند. این خرید، آن‌ها را

می‌برند. خوشحال‌کننده است که بدانیم راهکارهایی برای رهایی از این اعتیاد وجود دارد. در ادامه به این راهکارها می‌پردازیم:

- **یکی از راهکارها این است که فقط پول نقد همراه داشته باشید.** همراه نداشتن کارت بانکی دردسر دارد درست است؟ البته! ولی نکته همین‌جاست. اگر کنترلی روی خرج کردن خود ندارید، مانعی برای این عادتتان ایجاد کنید. برای همین باید سختی‌هایی را متحمل شوید. خرج کردن پول نقد باعث می‌شود احساس کنید که واقعا در حال خرج کردن پول هستید. کارت‌های بانکی پلاستیکی این حس را کاملاً منتقل نمی‌کنند.
- **تمام خرج‌ها (حتی کوچک‌ترین آن‌ها) را یادداشت کنید.** شاید اصلاً خودتان هم ندانید که چقدر دارید خرج می‌کنید.
- **خرید کردن را مثل یک بازی فکری انجام دهید.** مثلاً اگر به فروشگاه‌های زنجیره‌ای می‌روید یا اینترنتی خرید می‌کنید و برای خرید اجناس وسوسه می‌شوید، قبل از نهایی

**چرا باید چنین چیزی بخرم؟** درست است که بیشتر اوقات وسیله‌ای می‌خریم که یکی از احتیاجات ما را برآورده می‌کند، اما در بعضی مواقع ما تحت تاثیر یک آگهی تبلیغاتی جدید، وسیله‌ای را می‌خریم و باید قبل از خرید این سوال مهم را از خود بپرسیم.

- **آیا گزینه‌های بهتری هم وجود دارند؟** برای این که بعد از خرید احساس پشیمانی و گناه نکنید، بهتر است قبل از خرید هر چیزی مشابه‌های آن را بررسی کنید. این سوال‌ها برای ترک عادت خرید کردن‌های بی‌هدف از خود بپرسید. به‌طور قطع برای هر خرید ضروری و ساده نیازی نیست همه این سوال‌ها پرسیده شود که در این صورت، خود ممکن است به یک وسواس فکری تبدیل شود. این سوالات تنها باید جلوی خریدهای بی‌حساب و کتاب شما را بگیرد. در هر حال باید اعتیاد به خرید را جدی بگیرید.



به اهداف بلند مدت‌شان نزدیک‌تر می‌کند یا از آن‌ها دورتر؟

- **کمک بخواهید.** کمک خواستن از دیگران هیچ خجالتی ندارد. از یک دوست نزدیک یا اعضای خانواده خود بخواهید که به شما در این زمینه کمک کنند. در صورت لزوم حتی می‌توانید از کمک حرفه‌ای یک روانشناس و مشاور هم استفاده کنید.

#### سوال‌هایی که قبل از خرید کردن باید از خود بپرسید

- **چه زمانی از آن استفاده خواهیم کرد؟** کسانی که بی‌هدف خرید می‌کنند، معمولاً کلی وسیله دارند که هیچ‌گاه از آن‌ها استفاده نمی‌کنند. موقع خرید از خودتان صادقانه بپرسید که آیا از آن وسیله استفاده خواهید کرد، یا آن هم به سرنوشت دیگر وسایل مبتلا خواهد شد.
- **آیا مدلی شبیه به این را قبلاً خریده‌ام؟** اگر جوابتان به این سوال بله است، پس دیگر چرا باید یکی دیگرش را بخرید. این سوال را حتی موقع خرید لباس هم از خودتان بپرسید.
- **خریدم را کجا بگذارم؟** خیلی عجیب است که همین سوال خیلی وقت‌ها مانع این می‌شود که بی‌هدف خرید کنیم. سعی کنید فضای جدید برای خریدهای جدید ایجاد نکنید و این محدودیت در فضا، باعث می‌شود که کمتر خرید کنید.
- **آیا می‌توان یک مدل دست دوم تمیز از همین جنس با قیمت کمتر بخرم؟** در مورد بسیاری از وسایل از جمله ماشین، لوازم الکترونیکی و بازی‌های کامپیوتری این مسئله صادق است. نیاز نیست همیشه جنس دست اول بخرید. شاید با قیمتی بسیار کمتر بتوانید همان جنس را با کیفیت خوب از کسی بخرید.
- **آیا کسی هست که بتواند این وسیله را به من قرض بدهد؟** در بسیاری اوقات با قرض کردن یک وسیله از یک آشنا، که شاید برای مدت کوتاهی مورد نیاز باشد، نیاز به خرید آن از بین می‌رود.
- **آیا می‌توانم برای خریدنش صبر کنم؟** وقتی در برابر وسوسه خرید وسیله‌ای قرار می‌گیرید، این سوال می‌تواند کمک بزرگی برای شما باشد. در بسیاری اوقات آن میل زیاد برای خرید بعد از مدتی از بین می‌رود.

# خرید درمانی چیست؟

پشت پرده خرید



خرید کردن است؟ در چند درصد مواردی که برای رها شدن از حال بد و خستگی‌های روزانه‌تان خرید کرده‌اید، پشیمان شده‌اید؟ چه مقدار از خریدهایی که در این شرایط انجام داده‌اید، نیاز واقعی‌تان بوده؟ این خریده‌ها چقدر از بودجه و هزینه‌های زندگی‌تان را تحت تاثیر قرار داده است؟ با آشنایی با مفهوم خرید درمانی می‌توانید جواب این سوالات را بگیرید. خرید درمانی فرایندی است که در آن برای داشتن حس‌وحالی بهتر خرید می‌کنید. شما به چیزی نیاز ندارید؛ اما

خرید درمانی هم درست مانند اعتیاد به مواد مخدر، اگر تحت کنترل قرار نگیرد ممکن است اعتیادآور باشد. این روش در کوتاه‌مدت ممکن است حس خوبی به فرد بدهد؛ اما در طول زمان رفته‌رفته تاثیر ناخوشایندی به شما القا می‌کند.

## خرید درمانی چیست؟

تا به حال برایتان پیش آمده که حس کنید تنها راه چاره برای برطرف کردن خستگی و رها شدن از روز بدی که داشته‌اید





حتی زمانی که می‌داند این کار به او آسیب می‌زند، باز هم آن را انجام می‌دهد.

متخصصان نیز موافق هستند که خریددرمانی با اعتیاد به مواد مخدر فرقی ندارد. این موقعیت را در نظر بگیرید:

- حس بدی دارید و به خرید می‌روید و جنسی را می‌خرید.
  - با این حال زمانی که به خانه برمی‌گردید، چون دیگر پولی برای خرج کردن ندارید به سرعت دچار پشیمانی از خرید می‌شوید.
  - این اتفاقات به این ختم می‌شود که شما دیگر حس خوبی را از خرید کردن نمی‌گیرید و این مشابه حسی است که یک معتاد زمان ترک کردن تجربه می‌کند.
- جالب است بدانید که خریددرمانی در زنان و مردان یک تفاوت اساسی دارد. زنان عموماً برای خریددرمانی لباس می‌خرند؛ اما برای مردان این خرید در حیطه غذا خلاصه

به فروشگاه می‌روید تا چیزی را که مدت‌ها دنبال آن بوده‌اید، بخرید. تنها دلیل این کار این است که خرید کردن به شما حس خوبی بعد از روز سختی که داشته‌اید، می‌دهد.

اگر پول این کار را داشته باشید، این روش کاملاً جوابگوی شماست. با این حال اگر برای این کار زیر بار قرض می‌روید یا در بودجه‌بندی ماهیانه و سالیانه خود دچار مشکل می‌شوید، باید بگوییم که ممکن است خرید درمانی در کوتاه‌مدت راضی‌تان کند و حس خوبی بدهد، اما برای داشتن حس خوب در طولانی‌مدت، اصلاً ایده خوبی نیست.

کارشناسان خریددرمانی را نوعی اختلال روانی می‌دانند که به «جنون خرید» معروف است. البته به آن «اختلال وسواس در خرید» نیز گفته می‌شود. دلیل این نام‌گذاری این است که خریددرمانی نوعی قمار است. فرد تا جایی به این خریدهای وسواسی ادامه می‌دهد که حس خوبی به او دهد. با این حال

وقتی می‌خواهید کیف خود را بردارید و به فروشگاه بروید چه حس و حالی دارید؟ عصبی هستید؟ ناراحت؟ خسته؟ زمانی که بتوانید حسی را که شما را وادار به خرید کرده است، بشناسید، می‌توانید کاری کنید که دچار این حس نشوید یا چاره‌ای دیگر برای آن پیدا کنید؟

به‌عنوان مثال، اگر بفهمید که دلیل بیشتر خریدهای آنلاین شما کسل بودنتان در محل کار است، بهتر است که این عادتتان را عوض کنید. مثلاً سراغ خواندن مجله و کتاب بروید. حداقل مطالعه نوعی کار کردن نیز به حساب می‌آید و شما برای لذت بردن از آن‌ها نیازی نیست پول خرج کنید!  
اگر دوست دارید بعد از یک روز خسته‌کننده در محل کار یا

می‌شود. البته هر دو کار نتیجه‌ای یکسان دارند و آن هم احساس گناهکار بودن و افسردگی است.

### حال بدتان را با خرید درمان نکنید

اگر شما هم به خریددرمانی اعتیاد دارید و البته به تأثیر بدی که این امر بر شما دارد نیز آگاه هستید، پس کاملاً آماده‌اید در راهی قدم بگذارید که منجر به ترک این عادت شود. در ادامه قصد دارم پیشنهادهایی به شما بدهم که می‌توانید در حین عصبانیت و بد بودن حالتان به جای خریددرمانی، از آن‌ها استفاده کنید:

- ریشه نیاز به خرید کردن را بشناسید





شما پیشنهاد بدهد چه جنسی را بخرید. پیشنهاد من این است که خودتان را با حذف این برنامه‌ها راحت کنید. این پیام‌ها شما را تشویق می‌کنند تا پولی را که اصلاً ندارید، برای جنسی که اصلاً نمی‌دانید به آن نیاز دارید یا نه، خرج کنید.

همین موضوع برای ایمیل‌ها نیز وجود دارد. مثلاً وقتی به برخی فروشگاه‌ها می‌روید یا آنلاین خرید می‌کنید، از شما نشانی ایمیل‌تان را می‌گیرند و به صورت هفتگی برایتان پیام‌های تبلیغاتی می‌فرستند و محصولات را پیشنهاد می‌دهند. باید بگویم که شما نباید این پیام‌ها را دریافت کنید. بهتر است از این سرویس انصراف داده و آن‌ها را حذف کنید. هرچه کمتر این عوامل محرک را ببینید، کمتر تشویق می‌شوید خریدی کنید که بعداً از آن پشیمان شوید.

#### ● بودجه‌بندی کنید

ثابت شده است افرادی که تمایل به استفاده از کارت بانکی در حین خرید دارند به این دلیل این کار را انجام می‌دهند که از مبلغی که خرج می‌کنند، اطلاعی ندارند و زمانی که موقع پرداخت اقساط می‌رسد، می‌بینند پولشان ته کشیده است.

به جای این کار، بهتر است که برای خود بودجه‌بندی کرده و خرج‌هایتان را یادداشت کنید. این کار به شما امکان می‌دهد ببینید چه مخارجی دارید و چقدر باید برای آن‌ها پول کنار

به علت سروکله زدن با بچه‌ها، به خرید بروید، بهتر است که به جای این کار به دل طبیعت زده و در پارک پیاده‌روی کنید. این کار نه تنها یک راه خوب برای ورزش کردن است؛ بلکه ترکیب هوای تازه و صدای پرندگان و نور آفتاب می‌تواند روح شما را جلا بخشد. مطمئناً این کار خیلی ارزان‌تر از این است که به فروشگاه رفته و با کیسه‌هایی پر از لباس به خانه برگردید.

#### ● کمی فکر قبل از خوددرمانی

تصور کنید در فروشگاه‌ها و نیاز دارید یک لباس برای خود بخرید. بهترین راه برای اینکه بفهمید واقعاً به آن لباس نیاز دارید این است که دقیقاً همان موقع لباس را نخرید! به جای این کار بهتر است که اسم لباس و فروشگاه و قیمت آن را یادداشت کنید. دو روز بعد تصمیم بگیرید که آیا این لباس نسبت به قیمتش می‌ارزد یا نه. پس از مدتی به این نتیجه خواهید رسید که خیلی از لوازمی که در این فهرست نوشته‌اید، هیچوقت خریده نمی‌شوند.

#### ● تبلیغات و خرید مجازی را جدی نگیرید

آیا شما هم در موبایل‌تان اپلیکیشن‌هایی دارید که بعد از هر بار باز کردن قفل، تبلیغات خود را نشان می‌دهند؟ یا اینکه حتی بدتر، گاه‌وبی‌گاه برای شما پیام‌هایی را در نوار اعلام وضعیت می‌فرستند؟ و عموماً این پیام‌ها نیز این است که به



### خرید درمانی را فراموش نکنید!

خرید درمانی هم درست مانند اعتیاد به مواد مخدر اگر تحت کنترل قرار نگیرد، ممکن است اعتیادآور باشد. این روش در کوتاه مدت ممکن است حس خوبی به فرد بدهد؛ اما در طول زمان، رفته رفته تاثیر ناخوشایندی به شما القا می کند.

یادتان باشد که خرید درمانی اگر با فاصله انجام شود می تواند خیلی هم خوب باشد، پس کامل آن را حذف نکنید. تنها مشکل این کار این است که ممکن است مبلغ زیادی را برای خرید صرف کنید و برای پرداخت اقساط خود دیگر پولی نداشته باشید.

برای استفاده از روش خرید درمانی بدون ایجاد بدهی یا رفتن به سمت حالت اعتیاد، فرد می تواند سیاست های خاصی در خرید کردن برای خودش داشته باشد، مثلاً می تواند در بودجه ماهانه قسمتی را برای خریدهایی اختصاص دهد که برای خوشحال بودن و حال خوب انجام می دهد و به آن وفادار باشد یا اینکه استفاده از روش خرید درمانی را برای خود تنها محدود به زمان هایی از سال کند که مصادف با تخفیف های ویژه هستند.

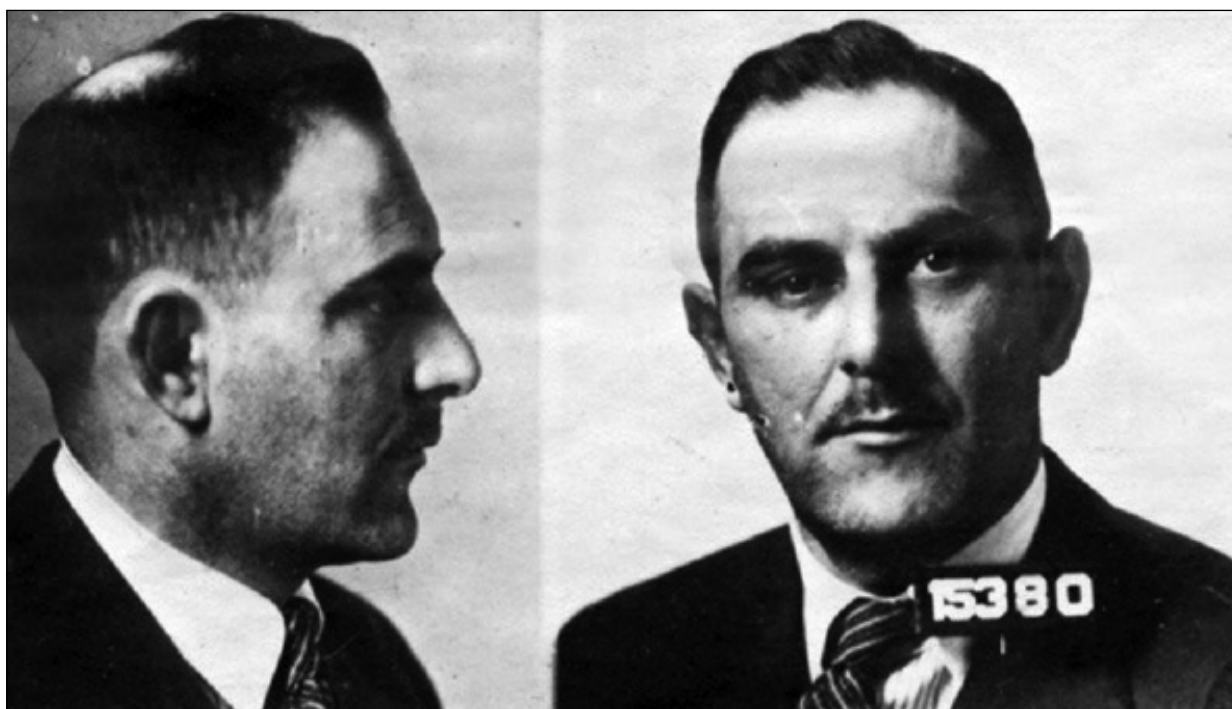
بگذارید تا در خریدهایتان، پول اقساط خرج نشود. حتی این احتمال وجود دارد که این مبلغ از چیزی که شما فکر می کنید، خیلی کمتر باشد. بودجه بندی مهم ترین ابزار شما در مبارزه با خرید درمانی است؛ چون شما را مجبور می کند برای اقساطی که دارید پولی را کنار بگذارید و آن را برای وسایل بی مصرف خرج نکنید.

### ● با خریدهای کوچک خود را راضی و خوشحال کنید

می توانید با خریدهای کوچک خودتان را خوشحال و راضی کنید. مثلاً شئی کوچکی را بدون اینکه مبلغ زیادی را صرف کنید، بخرید تا احساس رضایتمندی کنید. فقط مطمئن شوید که برای خرید آن متحمل فشار زیادی نخواهید شد. بهتر است از همان بودجه ای که طراحی کرده اید استفاده کنید و تنها مبلغ کمی را که هر ماه برای شما باقی می ماند، صرف این خریدها کنید. این کار علاوه بر صرفه جویی و حس رضایت به شما یاد می دهد که چگونه با مبالغ کم، لوازم به صرفه و مناسب را بخرید تا هم هنر خرید اقتصادی را یاد بگیرید، هم اینکه بفهمید برای حس رضایت و خرسندی نیاز به خریدهای سنگین و بزرگ نیست.

# مردی که احتمالاً کل جهان را فروخته است

دانستنی‌های مالی



## رازهای ابرکلاهبردار قرن بیستم

از ابتدای حضور انسان روی کرهٔ خاکی، همیشه کسانی بوده‌اند که خواسته‌اند راهشان را برخلاف قوانین و روندهای معمول جامعه، پیدا کنند و به‌جای مسیرهای مستقیم، راه را دور بزنند. آن‌ها برای موفق شدن باید اندکی از متوسط جامعه باهوش‌تر می‌بودند تا راه‌حل‌های آسان‌تر را پیدا کنند. برخی از آن‌ها، با مقادیری از شیطنت و بدذاتی دنبال راه‌های کوتاه‌تری می‌گشتند که با خسارت یا آسیب زدن به دیگران ایجاد می‌شد و در میان این افراد که نامشان را کلاهبردار می‌گذاریم، بعضی‌ها

با هوش و خلاقیت عجیب و غریبشان دست به کلاهبرداری‌هایی زده‌اند که نامشان را جاودان کرده است (!).

لقب بزرگ‌ترین کلاهبردار قرن بیستم چیزی نیست که به کلاهبرداران معمولی خرده‌پا یا حتی کله‌گنده تعلق بگیرد. صاحب این لقب باید از نبوغ و خلاقیت بی‌مثالی در ارتکاب جرم برخوردار باشد. می‌خواهم یکی از کسانی را که کارنامهٔ درخشان و بی‌رقیبی در جرم کلاهبرداری دارند، معرفی کنم: ویکتور لوستیگ. اما او چه کرده است که آن‌قدر بدنام شده تا لایق این لقب شود؟



### افسون قربانیان با ده فرمان کلاهدرداری

ویکتور در شهر هوستین اتریش مجارستان که امروز بخشی از جمهوری چک است، به دنیا آمد. اطلاعات موثقی درباره خانواده او در دست نیست؛ اما می دانیم در دانشگاهی در پاریس تحصیل کرده و دانشجوی باهوشی هم بوده است. با این که خیلی به درس های سنتی دانشگاهی اهمیت نمی داده، به مردم شناسی علاقه زیادی داشته و به الگوهای رفتاری انسان ها توجه می کرده است. ویکتور زبان های چکی، انگلیسی، آلمانی و ایتالیایی را روان صحبت می کرد؛ ولی عامل بزرگ موفقیت او در فریب دادن قربانیانش، اعتماد به نفس بالا، افسون و قدرت فریبندگی اش بود.

ویکتور لوستیگ دستورالعمل زندگی اش را در قالب ده فرمان برای کلاهدرداران نوشته که چندتایی از آنها به این قرار

است: «شنونده صبور باشید» (چون باعجله حرف زدن، ضربه شست کلاهدردار را می گیرد و رسوایش می کند)؛ «در مسائل خصوصی دیگران کنجکاوی نکنید» (خودشان بالاخره همه چیز را می گویند) و «هرگز در مورد توانایی هایتان لاف نزنید. بگذارید قدر و اعتبارتان بی سروصدا آشکار شود.» البته این معیارها باید برای قرن بیست و یک به روز شوند.

لوستیگ مثل همه آدم های حرفه ای کارش را از سطوح بسیار پایین شروع کرد: اوایل، گدایی می کرد؛ اما خیلی زود به یک جیب بر ارتقا یافت و سپس سارق خانه ها و کلاهدردار خیابانی شد. قمار بزرگ ترین هوس او بود، بازی هایی مثل پوکر، بلک جک و هر چیزی که به قدرت حقه زنی او کمک کند.

لوستیگ بین آشنایانش در اروپا به عنوان فردی خوش صحبت و زیرک شناخته شده بود. او همیشه به خوبی و



لوستیگ دو شکاف داشت که از یکی اسکناس اصل و از دیگری کاغذی در قطع اسکناس وارد می‌شد و بعد از شش ساعت دو اسکناس اصل از دستگاه خارج می‌شد، بدون این که خریدار بیچاره بداند اسکناس دوم از قبل داخل دستگاه جاسازی شده است. وقتی اسکناس سوم و چهارم چاپ می‌شد، دستگاه از کار می‌افتاد؛ در حالی که لوستیگ بعد از گرفتن سی هزار دلار قیمت جعبه، کیلومترها دور شده بود.

زمانی که به آمریکا رفت، علاوه بر چاپ پول تقلبی دوباره فروش جعبه‌هایش را شروع کرد. یکی از خریداران جعبه پول لوستیگ کلانتری اهل تگزاس بود. کلانتر وقتی جعبه‌اش از کار افتاد توانست او را پیدا کند؛ اما لوستیگ فریب دیگری در آستین داشت. بعد از این که او را به خاطر درست کار نکردن با جعبه سرزنش کرد، مبلغ هنگفتی را برای خسارت به او داد؛ اما کلانتر نمی‌دانست فقط یک مشت کاغذ به دردخور از ویکتور گرفته است.

### فروش برج ایفل ابر کلاهبرداری قرن بیستم

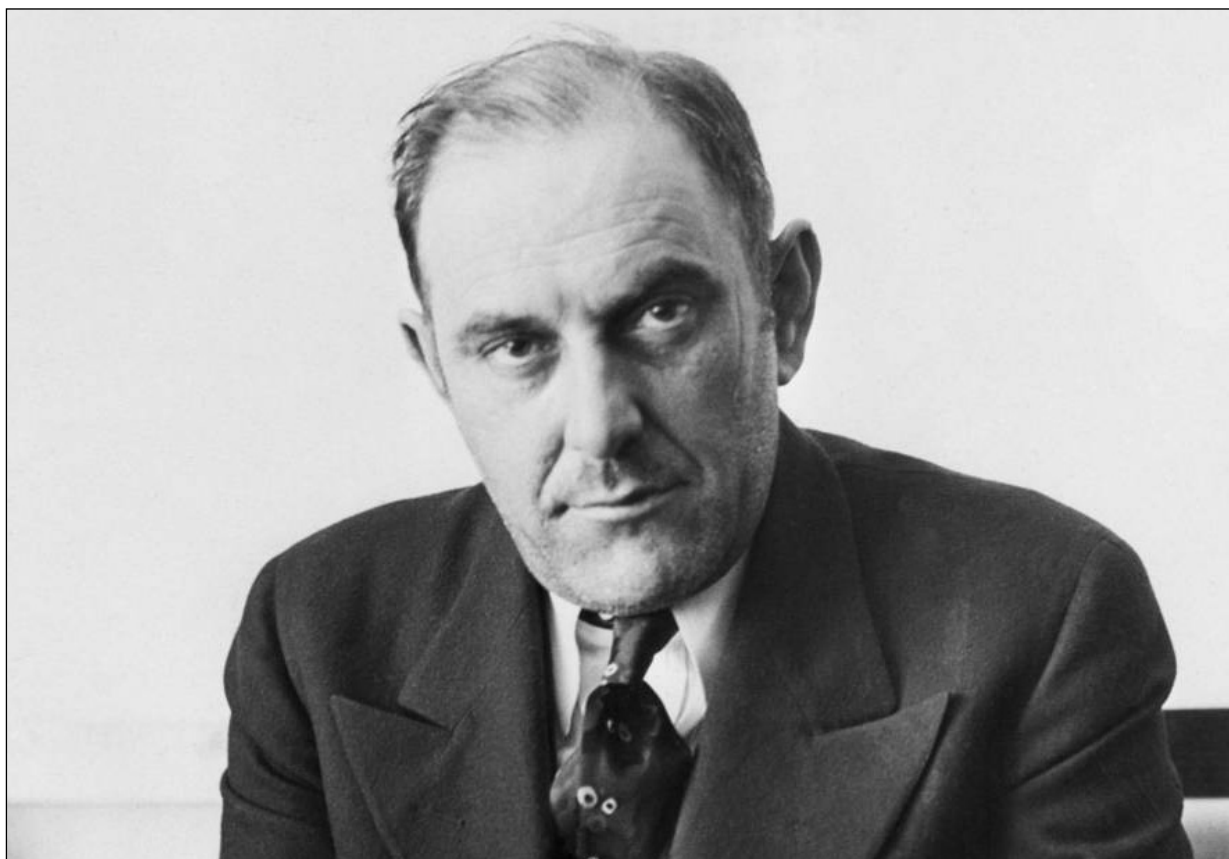
البته، هنوز به درخشان‌ترین کار کارنامه ویکتور لوستیگ،

مثل نجیب‌زاده‌ها لباس می‌پوشید و به خاطر همین ویژگی‌ها، به «کنت» مشهور بود. ویکتور نام‌های مستعار زیادی داشت؛ اما اغلب با زخم چهارسانتی‌متری روی صورتش از دیگران متمایز می‌شد. زخمی که توسط یکی از کسانی که افسون ویکتور او را به تحسین و انداخته بود، ایجاد شده بود. این نشانه نازیبا علت آن بود که بعدها ویکتور بین پلیس‌ها به «زخمی» مشهور شد.

### راز جعبه جادویی ویکتور

در دهه ۱۹۲۰ تغییرات اجتماعی و سیاسی گسترده‌ای در آمریکا رخ داد و آمریکایی‌های زیادی یک شبه پولدار و البته تبدیل به طعمه‌هایی آسان برای لوستیگ شدند. او مسافران خطوط دریایی اقیانوس اطلس را بارها با نام کمک به نمایش‌های خیابانی‌ای که اصلاً وجود نداشتند، فریب داد. اما این‌ها در مقابل هوش او برای جنایت کارهای کوچکی بودند.

ثروت فراوان آمریکایی‌ها او را به کارهای دیگری واداشت. ویکتور با افسون و قدرت تأثیرگذاری‌اش تاجران ثروتمند را فریب می‌داد و جعبه‌ای را معروف به جعبه رومانیایی به آن‌ها می‌فروخت. کار این جعبه چاپ اسکناس بود. جعبه پول



دعوت کرد تا شخصی را که می‌خواهد ایفل را صاحب شود، پیدا کند.

ویکتور نمایشی ترتیب داد و با چرب‌زبانی نمایندگان پنج شرکت آهن‌فروشی را فریب داد. آن‌ها همگی داستان ویکتور را دربارهٔ فروش اجباری برج ایفل و تبدیل شدن احتمالی‌اش به قراضه‌های آهن، باور کرده بودند. البته این معامله یک خرید بحث‌برانگیز و پرسروصدا بود و باید با احتیاط بسیاری انجام می‌شد. لوستیگ بعد از دیدار با تاجران قربانی خود را انتخاب کرد: آندره پویسون؛ مردی با اعتمادبه‌نفس کم که مشتاق بود در پاریس نامش را بر سر زبان‌ها بیندازد.

فردای آن روز، پویسون دربارهٔ کل معامله به تردید افتاده بود. لوستیگ حيله‌گر به‌شيوه‌ای که حاصل شناختش از روحیات انسان‌ها بود، خیال او را راحت کرد. لوستیگ با پویسون دربارهٔ موضوعی که می‌خواست فقط بین خودشان بماند، صحبت کرد. او با همان وقار و قدرت تأثیرگذاری‌اش گفت نقشش در

ابرکلاهدار قرن ۲۰، نرسیده‌ایم. صبح یکی از روزهای سال ۱۹۲۵ در فرانسه، ویکتور همزمان با نوشیدن قهوه صبحانه‌اش در روزنامه‌ای که دستش بود، مقاله‌ای دربارهٔ ناتوانی دولت فرانسه از نگهداری برج ایفل می‌خواند. گول‌پیکر آهنی در حال زنگ زدن بود و دولت از پس مخارجش برنمی‌آمد. در پایان مقاله، نویسنده پیشنهاد داده بود، فروش برج ایفل در این شرایط گزینهٔ مناسبی به نظر می‌رسد و به این ترتیب جرقهٔ ایدهٔ کلاهداری بعدی ویکتور را زد.

لوستیگ زمینه‌های کار را آماده کرد؛ او تصمیم گرفته بود برج ایفل را بفروشد. صاحب آن نبود؟ چنین چیزی برای ویکتور مسئلهٔ بی‌اهمیتی بود. اول از همه، برای خودش یک نام و فامیل جدید جعلی پیدا کرد. بعد کاغذهایی ساختگی با علامت مسئول ساختمان‌های عمومی دولت چاپ کرد. ویکتور خودش را غرق این کار کرد. پنج تا از آهن‌فروش‌های بزرگ پاریس را به کریلون هتل که یک محل مشهور برای جلسه‌های رسمی بود،



تقلبی کشف شد؛ اما ارتباط این پنجاه هزار دلار با پنجاه هزار تایی که به کاپون داده بود، تا امروز مشخص نشده است.

سرانجام لوستیگ با دامی که افبی‌آی با همکاری رقیب عشقی‌اش برایش پهن کرده بود، اسیر شد و به ۲۰ سال حبس در زندان آلکاتراز محکوم شد؛ البته او هرگز دوباره رنگ آزادی را ندید و در زندان از دنیا رفت.

هوش و نبوغ ویکتور لوستیگ چیز انکارپذیری نیست؛ اما به چه علت این هوش در ارتکاب جرم نمود پیدا می‌کرد؟ به نظر من می‌توان وی را یک استعداد سوخته نامید. شاید اگر او چند دهه بعد متولد شده بود، مسیر زندگی‌اش متفاوت می‌شد. در مطالب بعدی‌ای که درباره جرم کلاهبرداری و کلاهبرداران بزرگ می‌نویسم، به این مسئله خواهم پرداخت.



این معامله فقط پذیرایی از مهمانان است؛ اما به پول بیشتری نیاز دارد.

لوستیگ تضمین کرد اگر پاکتش پر شود، قرارداد با پویسون بسته می‌شود. پویسون مطمئن بود همه مقام‌های عالی‌رتبه دولتی فاسد هستند؛ در حالی که اگر می‌خواستند فریبش دهند، رشوه نمی‌خواستند؛ بنابراین طعمه را به دهان گرفت و علاوه بر مبلغی که برای معامله پیشنهاد داده بود، رشوه را هم پرداخت کرد.

لوستیگ بعد از گرفتن رشوه و مبلغ معامله، با قطار به وین رفت. چند روز بعد، وقتی که پویسون درخواست تخریب برج ایفل را فرستاد، مورد تمسخر مسئولان برج قرار گرفت و تازه فهمید سرش کلاه رفته است. او به قدری خجالت‌زده شده بود که موضوع را به پلیس گزارش نداد تا شهرتش را در شهر حفظ کند. لوستیگ هم وقتی دید هیچ خبری از این موضوع در روزنامه‌ها نیست، خوشحال شد. مدتی بعد دوباره به پاریس بازگشت و همه فرایند فروش برج ایفل را تکرار کرد. قربانی دوم اندکی بیشتر درباره این پیشنهاد تحقیق کرد و فهمید همه ماجرا یک تقلب بزرگ است. پلیس این بار مطلع شد؛ اما لوستیگ باز هم مایل‌ها از آنجا دور شده بود؛ این بار به سمت آمریکا.

### کلاهبرداری از آل کاپون و پایان ماجرای ویکتور لوستیگ

لوستیگ باز هم چیزی برای غافل‌گیر کردن شما دارد. احتمالاً آل کاپون مشهورترین گانگستر قرن ۲۰ آمریکا را می‌شناسید. لوستیگ او را هم فریب داده است. حرف‌وحدیث‌ها راجع به جزئیات این ماجرا زیاد است. آن مقداری که روشن است این است: لوستیگ با همان ویژگی‌های شخصیتی تأثیرگذارش سراغ کاپون رفت. از کار جدیدش که نیاز به سرمایه‌گذاری داشت صحبت کرد و گفت پنجاه هزار دلار برای شروع کارش نیاز دارد که دوبرابر آن را بعد از دوماه پس می‌دهد. لوستیگ آن پول را گرفت و در بانک پس‌انداز کرد. بعد از دو ماه دوباره پیش کاپون رفت و گفت در کارش شکست خورده؛ اما می‌تواند اصل پول کاپون را پس بدهد. کاپون که تحت تأثیر صداقت ویکتور قرار گرفته بود، پنج هزار دلار به او دست‌خوش داد. وقتی لوستیگ دستگیر شد در صندوق امانات متعلق به او پنجاه هزار دلار

# آرسن لوپین؛ نسخه ایرانی

دانستنی‌های مالی



کویتی که قصد تحویل دادن او به پلیس ایران را داشتند. مهدی بلیغ جزء آن دسته از مجرمان است که به‌خاطر نبوغشان در جنایت شهرتی هم به‌دست می‌آورند. دفعه قبل در دستشویی دادگستری تهران، در حالی که سرباز نگون‌بخت همراهش پشت در منتظر بیرون آمدنش بود، از پنجره گریخت و قبل از آن‌که بتوانند پیدایش کنند، از کشور خارج شد. جرم او کشتن دوست و همکارش در سرقت از جواهرفروشی‌های تهران بود.

آن‌ها سه نفر بودند: مهدی بلیغ، مهدی نظری و هوشنگ مجتبابی. این سه نفر با نقشه‌هایی زیرکانه از چند جواهرفروشی سرقت کردند. قرارشان این بود که هر کدام به دام افتادند، بقیه برای آزادی او تلاش کنند. مهدی بلیغ دستگیر شد و هوشنگ

**جرایم: سرقت از جواهرفروشی، قتل، کلاهبرداری، فرار از دست مأمور پلیس، همراه داشتن مواد مخدر و اعتیاد.**

هنوز هوا تاریک بود. خنکای صبح آب دریا را سرد کرده بود؛ اما شنیدن صدای خروپف مأموران این پیغام را به مهدی می‌داد که تنها فرصتش برای رهایی دقیقاً همان لحظه است. پس پیراهنش را درآورد و به دل خلیج فارس زد. این دومین باری بود که سید مهدی بلیغ از دست مأموران می‌گریخت؛ این بار اما از دست مأموران





یکی دو سال بعد، به خاطر حمل مواد مخدر و اعتیاد دستگیر و اعدام شد.

اما آنچه موجب شد بلیغ توجه من را جلب کند تا درباره اش بنویسم، روحیه انتقام جو یا سرنوشتش نبود. مهدی بلیغ بیشتر از هر چیز به خاطر نبوغش در کلاهبرداری شناخته شده است. او در مدتی که در زندان بود توانسته بود تلویزیون زندان را به قیمت ۱۰۰ تومان، به یکی از زندانیان بفروشد. مرد بیچاره موقع آزادی وقتی می خواست تلویزیون را زیر بغل بزند و برود،

مجتبایی با نیمی از جواهرات و پس از فریب دادن همسر بلیغ به خارج فرار کرد. مهدی نظری که در ایران مانده بود، به گفته بلیغ برای در امان ماندن از انتقام وی، با تحویل دادن سهم خود به بلیغ سعی کرد خود را خیرخواه او نشان دهد؛ اما این کار مانع نشد که مهدی بلیغ با کشتنش به طرزی فجیع از او انتقام نگیرد.

مهدی بلیغ در زمان انقلاب با حکم حبس ابد در زندان بود و در شلوغی های آن دوره توانست از زندان بیرون بیاید؛ ولی



فهمید چه کلاهی بر سرش رفته است.

بزرگ‌ترین کلاهبرداری بلیغ اما، مورد دیگری بود. روایت‌ها راجع به زندگی او از جمله این ماجرا، مختلف است؛ ولی نخستین روزنامه‌هایی که ماجرای این کلاهبرداری تاریخی را نوشته‌اند، چنین گفته‌اند:

مهدی بلیغ با این که بی‌سواد بود، به طرز عجیبی به عربی و انگلیسی تسلط داشت. در رفت‌وآمدهایش درون شهر متوجه شده بود، خارجی‌های زیادی هستند که حاضرند در ایران پس از کودتای ۲۸ مرداد، با شرایط جدید پیش‌آمده، سرمایه‌گذاری کنند. پس یک دفتر کار در گیشا اجاره کرد. سرووضعش را به شکل مقبولی درآورد و شروع به شناسایی سرمایه‌گذاران خارجی مشتاق و اندکی ابله کرد.

به زودی توانست دو تاجر آمریکایی پیدا کند که درصدد بودند در تهران هتلی بخرند. بلیغ بعد از آن که اطمینان آن‌ها را جلب کرد، به دو تاجر آمریکایی ساختمان دادگستری را، البته نه با

این نام، برای فروش پیشنهاد داد. سپس آن‌ها را به دفترش برد و باب معاشرت و خوش‌وبش را باز کرد و برای چند روز بعد قرار بازدید از کاخ دادگستری را گذاشت.

قبل از آمدن تاجرهای ساده‌لوح دفتردار وزیر را تطمیع کرد و دفتر او را در ساعت غیر اداری برای یک ساعت اجاره کرد. همچنین چندصد جفت دمپایی خرید و جلوی درهای اتاق‌های وزارت دادگستری قرار داد. وقتی میهمانان آمدند، آن‌ها را به دفترش برد و سپس ساختمان را نشانشان داد؛ اما به بهانه حضور میهمانان هتل، با نشان دادن دمپایی‌ها نگذاشت آن‌ها داخل اتاق‌ها را ببینند.

بلیغ که حسابی موفق شده بود، از آن دو تاجر بیچاره پانصد هزار تومان پیش‌پرداخت گرفت و بلافاصله از کشور خارج شد و به مصر رفت و تا آب‌ها از آسیاب بیفتد چند ماهی آنجا زندگی کرد. روزگار چنان چرخید که بلیغ بعدها بارها به ساختمانی که آن را فروخته بود، رفت و محکوم شد.



کلاهبرداران می‌اندازد. کلاهبرداران آدم‌هایی فرصت‌طلب و باهوش هستند که فقط استعدادشان را در روش نادرستی به کار بسته‌اند. در دیگر مطالب کلاهبرداری، راجع به کلاهبرداری‌های عجیب و غریبی که در دیگر کشورهای جهان اتفاق افتاده‌اند، خواهیم گفت.

مهدی بلیغ در روزنامه‌های آن زمان به آرسن لوپین (شخصیت منفی یک داستان پلیسی) مشهور شده بود. جسارت و هوش او در انجام دادن این کار در کمتر کسی حتی از مجرمان پیدا می‌شود؛ اما به گمان من، این تنها دلیلی نیست که چنان کلاهبرداری عجیب و خنده‌داری اتفاق افتاد. ناآگاهی و اطلاعات اندک همین امروز هم آدم‌های زیادی را به دام

# شما مدیر مخارجتان هستید یا مخارجتان شما را مدیریت می کنند؟

دودوتا چهارتای زندگی



یکی از کارهای منجر به پس انداز، شناخت شیوهی درست خرج کردن است. خرج کردن مرحله‌ای سرنوشت‌ساز در فرایند درآمد و هزینه (دخل و خرج) است. بسیاری از ما نمی‌دانیم که چگونه با در پیش گرفتن یک الگوی ناآگاهانه در خرج کردن، خود را از پس انداز محروم می‌کنیم. از راهکارهایی که در مدیریت مخارج ما راهگشاست، دوری از خرج کردن نامنظم است. تا به حال در مورد خرج کردن نامنظم چیزی شنیده‌اید؟

انسان‌ها همواره برای دستیابی به آرزوها و رویاهایشان تلاش می‌کنند و هزینه‌ی رسیدن به رویاهایشان را می‌پردازند؛ اما گاهی نبود تناسب بین درآمدها و هزینه‌ها راه افراد را برای رسیدن به رویاهایشان سد می‌کند. در این بین، دانش مدیریت مالی تأثیر به‌سزایی در کنترل هزینه‌ها دارد و کمک می‌کند تا هر فرد مقداری از هزینه‌های روزانه‌ی خود را پس‌انداز کند.

## خرج کردن نامنظم تکرار سه عادت اشتباه

«خرج کردن نامنظم» الگویی تکراری است که از سه عادت اشتباه در خرج کردن ایجاد می‌شود.

در این مطلب قصد داریم که پایه و مفهوم خرج کردن نامنظم را برای شما به زبانی ساده تعریف کنیم. این کار قضاوت این که خریدن پیتزای ۱۶۰ هزار تومانی یا ساندویچ ۲۰ هزار تومانی، خرج کردن نامنظم به حساب می‌آید یا نه را، برای ما آسان‌تر می‌کند. اگر در موضوع خرج کردن دقیق شویم، چهار دسته از رفتارهای ما را در برمی‌گیرد:

### ۱. ولخرجی متناسب با دستمزد

در هر بحثی که مربوط به مفاهیم مالی است باید این موضوع را نیز در نظر گرفت که افراد مختلف درآمدهای مختلفی دارند. در نتیجه ولخرجی، مانند خیلی دیگر از رفتارهای مالی یک مفهوم ثابت نیست و به میزان درآمدها بستگی دارد. اگر درآمد بالایی دارید، مقدار هزینه‌ای که شما را در منطقه‌ی ولخرجی قرار می‌دهد، مبلغ بالاتری است. به طور کلی، ولخرجی زمانی رخ می‌دهد که خرج کردن یک نفر به طرز قابل توجهی نسبت به درآمدش بیشتر باشد. اگر خرید پیتزای ۱۶۰ هزار تومانی را در نظر بگیریم، این هزینه برای کسی که درآمد زیادی دارد کاملاً منطقی خواهد بود؛ اما برای بیشتر افرادی که سالانه، حدود ۵۰ میلیون تومان درآمد دارند، این کار برای یک وعده غذایی ولخرجی حساب می‌شود. در کل، قیمت این وعده غذایی نسبت به درآمد این افراد بسیار زیاد است.

### ۲. خرج کردن بدون داشتن برنامه یا بودجه‌ی مناسب

دومین محدوده‌ای که جزء خرج‌های نامنظم به حساب می‌آید، این است که شما حساب پولی را که در کل یا در همان لحظه خرج کرده‌اید، نداشته باشید. اگر زمانی یک خرج بزرگ را به بودجه‌ی خود وارد کردید، باید توجه کنید که این مبلغ با میزان درآمدها تناسب داشته و بخشی از یک روش منظم برای مدیریت امور مالی شخصی‌تان باشد.

به‌عنوان مثال، یک فرد ایرانی معمولی حدود ۱۲ درصد از حقوقش را صرف غذا و خوراکی می‌کند. این یعنی فردی

که حدود ۵۰ میلیون تومان درآمد دارد، می‌تواند ماهیانه در بودجه‌ی خود چیزی حدود ۶۰۰ هزار تومان را به غذا و خوراکی اختصاص دهد، یا اینکه برای هر وعده‌ی غذایی در روز (اگر هر روز را سه وعده در نظر بگیریم) ۷ هزار تومان کنار بگذارد. دوباره باید گفت که با این بودجه‌بندی، پرداخت ۱۶۰ هزار تومان برای یک وعده بسیار زیاد است و اقدامی بی‌برنامه به حساب می‌آید.

۳. پرداخت مبلغی که بیشتر از قیمت منطقی یک محصول است  
مشتریان باید طیف وسیعی از قیمت‌های مناسب را برای محصولی که قرار است بخرند پیدا کنند. برای مثال، قیمتی که از نظر من برای یک ناهار، معقول است، حدود ۱۰ هزار تومان (به اندازه‌ی یک ساندویچ کوچک) تا ۱۰۰ هزار تومان (به اندازه‌ی خوردن غذا در یک رستوران خوب) است. به همین ترتیب، قیمت معقولی که من برای یک ساندویچ معمولاً در نظر می‌گیرم بین ۱۰ تا ۳۰ هزار تومان است و همین‌طور، این قیمت‌گذاری‌ها ادامه دارد. زمانی که قیمت یک محصول پایین‌تر از حد خودش باشد، ارزان قیمت به‌شمار می‌آید و اگر قیمت بالاتر از حد معقول باشد، گران در نظر گرفته می‌شود؛ اما اگر محصولی قیمتش خیلی بالاتر از ارزش و حد معقول باشد، دیگر کلمه‌ی گران به‌اندازه‌ی کافی برای توصیفش گویا نیست، ما به قیمت آن، گزاف می‌گوییم. خرید آن کالا نیز یک کار بسیار افراطی خواهد بود.

این کار مانند خرید پیتزای ۱۶۰ هزار تومانی است. خیلی از ما می‌توانیم یک پیتزا را به قیمت ۲۰ تا ۵۰ هزار تومان بخریم. حتی در برخی از شهرها قیمت‌هایی پایین‌تر نیز وجود دارد و می‌توانیم با مقدار پول کمتری چندین پیتزا بخریم! در این مورد، پرداخت ۱۶۰ هزار تومان برای یک پیتزا که می‌تواند کسری‌ای در بودجه ایجاد کند، کاری غیر عقلانی محسوب می‌شود.

می‌توان این‌طور گفت که خرید یک محصول به قیمت گزاف (با قیمتی خیلی بالاتر از ارزش و حد معقول) مهم‌ترین و قابل‌توجه‌ترین ویژگی خرید نامنظم به‌شمار می‌رود.

حتی افرادی که میزان درآمد زیادی دارند هم، از این مورد مصون نیستند. برای مثال، گزارش شده که دو نفر از شخصیت‌های مشهور و پردرآمد آمریکا، کانیه وست (Kanye)



طوری که به یک الگو و عادت تبدیل می‌شوند، باید گفت که در زمینه‌ی نظم در خرید، مشکلاتی داریم. وقتی که به این مشکل آگاهی پیدا کردیم، نوبت آن است که ریشه‌یابی‌اش کنیم تا ببینیم این خرج‌های بی‌رویه از کجا آب می‌خورد.

#### از ولخرجی به پس‌انداز

برای فهمیدن اینکه پول‌هایمان را صرف خرید چه چیزهایی می‌کنیم که به ولخرجی منجر می‌شود، باید شروع به یادداشت کردن تمام خریدهایمان کنیم. پس از یک ماه انجام دادن این کار، هم می‌فهمیم پول‌هایمان کجا می‌رود، هم می‌توانیم برای از این به بعدمان، برنامه‌ریزی کنیم، به علاوه، با درست خرج کردن، پس‌انداز قدم بعدی‌مان خواهد بود. با پس‌انداز ماهیانه در یک دوره‌ی زمانی طولانی، در بلندمدت تغییرات محسوس‌تری در کیفیت زندگی‌مان رخ می‌دهد. برنامه‌ریزی مالی و مدیریت درآمد راه است که ما را از مخارج نامنظم دور می‌کند، کمک می‌کند پس‌انداز کنیم و در نهایت، آینده‌ی اقتصادی زندگی‌مان روشن باشد.

West) و کیم کارداشیان (Kim Kardashian)، برای اجاره و دیدن فیلم‌های تازه‌اکران‌شده در سینمای خانگی‌شان ۵۰۰ دلار می‌دهند. انتشار این گزارش در افکار عمومی تمسخر وست و کارداشیان را به دنبال داشت. این گزارش نشان‌دهنده‌ی این حقیقت است که حتی اگر میلیون‌ها دلار پول بی‌زبان در حسابمان داشتیم، نباید آن را خرج چیزهایی بیهوده کنیم.

#### تکرار پشت هم این سه رفتار

هرکدام از این سه رفتار ممکن است فقط یک‌بار اتفاق بیفتند. سوال اینجاست که آیا واقعاً مخارج ما به‌طور کلی، در دسته‌ی منظم قرار می‌گیرد یا نامنظم؟ مثلاً فردی که عاشق قهوه است و از کافی‌شاپی معروف یک فنجان قهوه‌ی ۵۰ هزارتومانی خریده، خرید نامنظم کرده است؟ مطمئنم که همه‌ی ما می‌توانیم زمان‌هایی را به یاد بیاوریم که کاملاً ناشیانه (احمقانه) پولمان را خرج کرده‌ایم. با این حال، زمانی که این سه رفتار را چه به‌صورت فردی چه جمعی، از خود نشان می‌دهیم و آن‌ها را تکرار می‌کنیم،



# بیماری بدهی را چگونه کنترل کنیم؟

دودوتا چهارتای زندگی



مشخص برای بیرون آمدن از زیر بار قرض‌ها است. بدهی‌های زیاد تأثیر بدی در برنامه‌ریزی‌های مالی‌مان دارد، بودجه‌بندی مخارج ماهیانه‌مان را در تنگنا قرار می‌دهد و رسیدن به دیگر اهداف مالی‌مان سخت می‌شود. قانون ۱۰/۲۰ داروی این بیماری است و اجرای آن در کنترل بدهی‌ها کمک‌مان می‌کند.

بدهی‌ها روی منابع مالی ما تاثیر می‌گذارند و آن‌ها را محدود می‌کنند. بدهی‌ها مانند یک بیماری، آرام‌آرام پول‌های ارزشمندی را که به‌زحمت به‌دست آورده‌ایم، به باد می‌دهند. تا به حال به این فکر کرده‌اید چگونه می‌توان این بیماری را کنترل کرد؟ چه راهی برای پیشگیری و درمان این ویروس وجود دارد؟ راه‌حل این مشکل برنامه‌ریزی دقیق و رسیدن به مسیری



که وام مسکن در صورتی که برای خرید خانه باشد جزء این دسته بدهی‌ها قرار نمی‌گیرد.

### کاربرد قانون ۱۰/۲۰ در درآمد سالانه و ماهیانه

قانون ۱۰/۲۰ شامل دو بخش است و هم در مورد درآمد سالانه و هم ماهیانه کاربرد دارد.

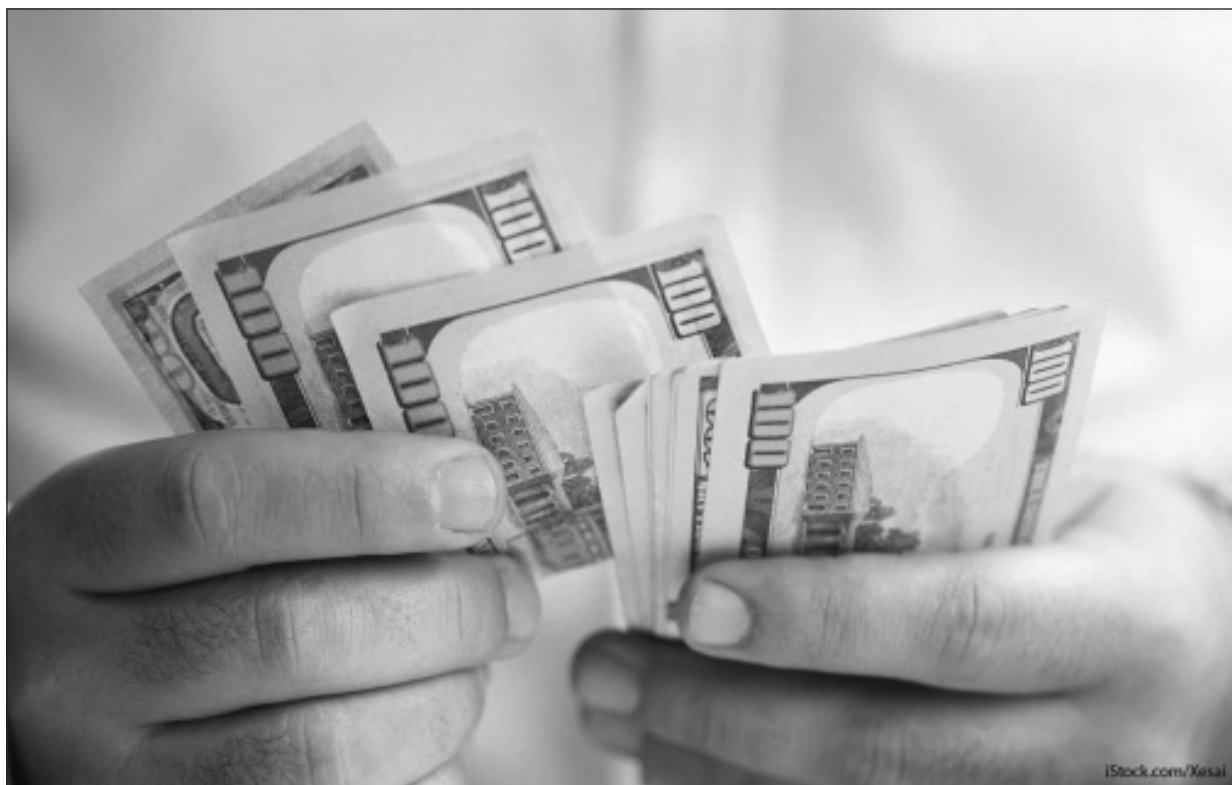
بخش اول در درآمد سالانه به کار گرفته می‌شود. زمانی که بدهی‌های مصرفی را محاسبه می‌کنیم، نباید بیش از ۲۰ درصد درآمد سالانه‌مان (با احتساب پرداخت مالیات) باشند. اگر سالانه ۵۰ میلیون تومان درآمد خالص داریم بدهی سالانه‌مان نباید بیش از ۱۰ میلیون تومان باشد.

بخش دوم درآمدهای ماهانه ما را در بر می‌گیرد. بدهی مصرفی‌مان نباید بیشتر از ۱۰ درصد درآمد ماهیانه‌مان باشد. برای مثال اگر ۴ میلیون تومان درآمد خالص داریم، پرداخت‌های ماهانه بدهی‌هایمان نباید بیش از ۱۰ درصد آن، یعنی بیش از ۴۰۰ هزار تومان باشد.

### قانون ۱۰/۲۰ چیست؟

هنگامی که بدهی‌ها زیاد می‌شود، بسیاری از افراد دنبال یک قانون یا دستورالعمل واحد در بودجه‌بندی‌شان هستند. برای مثال، زمانی که بدانیم هر ماه یک سوم از درآمدمان را باید بابت اجاره‌خانه یا قسط بدهیم، خیالمان راحت‌تر است. چنین دستورالعمل‌هایی به ما در تصمیم‌گیری‌های منطقی و باثبات کمک می‌کنند. یکی از این دستورالعمل‌ها قانون ۱۰/۲۰ است.

قانون ۱۰/۲۰ مشخص می‌کند که چه مقدار از درآمد ماهانه یا سالانه ما باید صرف پرداخت بدهی‌ها شود. با توجه به این قانون می‌فهمیم آیا مبالغ زیادی را برای پرداخت بدهی‌ها می‌پردازیم یا نه. این قانون شامل پرداخت رهن یا اجاره نمی‌شود و فقط در بدهی‌های مصرفی کاربرد دارد. بدهی مصرفی با خرید کالاهای مصرفی به وجود می‌آید و تفاوت اساسی آن با سایر بدهی‌ها این است که صرف سرمایه‌گذاری و انجام دادن کارهای خاص نمی‌شود. به طور مثال، وام خودرو، وام‌های دانشجویی و دیگر وام‌هایی از این دست، جزء بدهی‌های مصرفی هستند. در حالی



ضرب کنیم، رقمی حاصل می شود که مجموع بدهی های معوقه مصرفی مان نباید بیشتر از آن باشد.

### آیا باید از این قانون استفاده کنیم؟

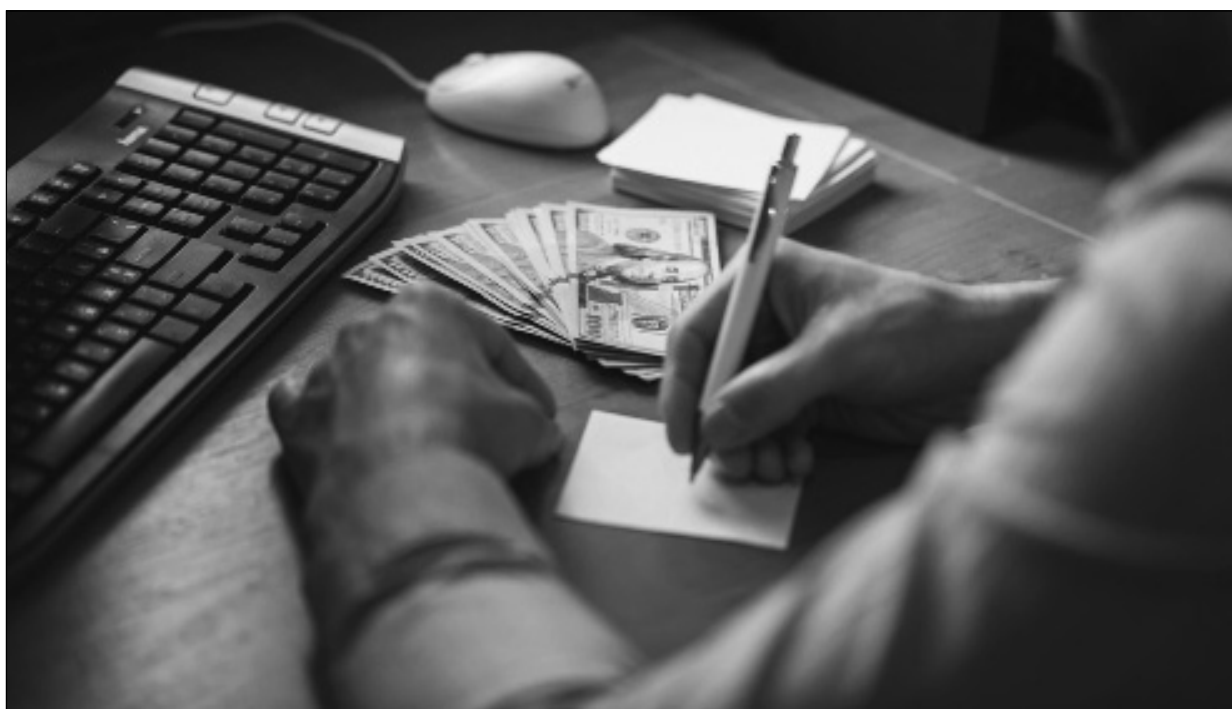
سخت است که بگوییم قانون ۱۰/۲۰ به دردنخور است. مخصوصاً اگر ما را از گرفتار شدن در بدهی های سنگین نجات دهد. بهر حال اعداد و ارقام به ویژه برای افرادی که وام های سنگینی بابت زندگی روزمره خود دارند، مثل وام های دانشجویی، دست و پاگیر است. همان وام های دانشجویی به تنهایی ممکن است ما را به آستانه ی قانون ۱۰/۲۰ برسانند. پس تا زمانی که این وام ها را تسویه نکرده ایم، نباید زیر بار وام دیگری برویم.

تبعیت از قانون ۱۰/۲۰ ما را از پرداخت بدهی بیش از حد توانمان حفظ می کند و نمی گذارد تا خرخره در بدهی فرو برویم. این قانون کمک می کند تا راحت تر با دارایی هایمان زندگی کنیم و ته مانده ای برای دیگر اهداف مالی مان در آینده باقی بماند. احتمالاً اجرای دقیق ارقام این قانون سخت است. درست

تبعیت از قانون ۱۰/۲۰ ما را از پرداخت بدهی هایی بیش از حد توانمان حفظ می کند و نمی گذارد تا خرخره در بدهی فرو رویم. اجرای این قانون کمک می کند تا راحت تر با دارایی های فعلی مان زندگی کنیم و ته مانده ای برای دیگر اهداف مالی مان در آینده باقی بماند.

### کاربرد قانون ۱۰/۲۰ در برنامه ریزی مالی

استفاده از این قانون با درآمد خالص ماهانه راحت تر است؛ چون در فیش حقوقی مان درج شده یا به صورت ماهانه به حساب مان واریزی می شود و با کنترل موجودی قابل محاسبه است. اگر این مبلغ را در ۱۰ درصد ضرب کنیم عددی به دست می آید که طبق قانون ۱۰/۲۰ باید هر ماه بابت بدهی های مصرفی بپردازیم. حالا بدهی های مصرفی ماهانه را جمع می کنیم. در صورتی که این عدد بیشتر از ۱۰ درصد باشد، یعنی تحت فشار مالی هستیم. اگر در آمد ماهانه مان (با احتساب پرداخت مالیات) را در ۱۲ ضرب کنیم، درآمد سالانه مان را (با احتساب پرداخت مالیات) به دست می آوریم. حالا اگر عدد به دست آمده را در ۲۰ درصد



۱۰/۲۰ یک دستورالعمل است نه یک قانون سخت و خشک. اگر از آن تبعیت کنیم برنامه ریزی های مالی مان بهتر خواهد شد؛ اما اجرا نکردن این قانون مجازات ندارد؛ فقط ممکن است تمام حقوقمان اول ماه به حساب های دیگران واریز شود.

است که باید مبلغ بدهی های پرداختی مان محدود باشد؛ اما مجبور نیستیم برای اینکه راحت زندگی کنیم از این قانون تبعیت کنیم. به هر حال باید مبلغ بدهی هایمان را به حداقل رسانده و برای تسویه همه بدهی های مصرفی کار کنیم. قانون

# چرا امروزه رفاه مالی زنان اهمیت بیشتری یافته است؟

ورود آقایان ممنوع



## راهکارهایی برای مدیریت مالی زنان

نسبت به نسل گذشته، امروزه زنانی بیشتری جزو نیروهای کار هستند و اکثر زنان مدیریت امور مالی خانواده‌مان را در دست دارند. زنان برای خود پول در می‌آورند و کارهای زیادی برای خودشان انجام می‌دهند. با این حال هنوز هم زنان نسبت به مردان درآمد خیلی کمتری دارند. گرچه زنان درآمد بیشتری

بیشتر زنان در برخی مواقع از زندگی‌شان به تنهایی باید مسئولیت امور مالی خود را به دوش بکشند. امروزه کنترل داشتن بر پول برای زنان مهم‌تر از همیشه شده است. چرا؟ زیرا عوامل زیادی وجود دارند که داشتن کنترل بر روی وضعیت مالی را برای زنان مهم می‌کند. این موضوع دلایل متعددی دارد.



### زنان نسبت به مردان در امور مالی احساسی‌ترند

با توجه به مطالعه‌ای که توسط موسسه Fidelity انجام شده است، زنان نسبت به مردان در زمان مقروض بودن اضطراب بیشتری دارند. و این اضطراب باعث خوابی ناآرام، افزایش وزن و تأثیرات اساسی بر روی اعتمادبه‌نفس مالی می‌شود که کاملاً نشان‌دهنده این است که زنان در زمان مقروض بودن ناراحتی زیادی را تحمل می‌کنند.

مدیریت و سازماندهی کردن امور مالی و برنامه‌ریزی برای هزینه‌ها، پس‌اندازها و سرمایه‌گذاری (یا همان بودجه‌بندی) یکی از اولین قدم‌ها برای رسیدن به رفاه مالی است.

### زنانی که بار مسئولیت را به تنهایی بر دوش می‌کشند

همچنین همانطور که در ابتدا گفته شد بیشتر زنان در برخی مواقع از زندگی‌شان به تنهایی باید مسئولیت امور مالی

نسبت به گذشته دارند اما هنوز هم نسبت به مردان درآمدشان کمتر است؛ در حالی که در یک سطح کاری و تحصیلی قرار دارند.

اما نکته قابل توجه دیگر این است که زنان بیشتر از مردان عمر می‌کنند و زمان بیشتری را نیز از کار دور هستند. زنان حدوداً ۵ الی ۱۰ سال نسبت به مردان بیشتر عمر می‌کنند که به این معناست که پول بیشتری را برای داشتن رفاه در زمان بازنشستگی نسبت به مردان نیاز دارند.

علاوه بر داشتن درآمد کم، خیلی از زنان چه به صورت موقت و چه به‌طور کامل زمان بیشتری را از کار کردن دور هستند که در این زمان در حال تصمیم‌گیری برای آینده یا بزرگ کردن کودکان هستند و همین امر باعث کاهش درآمدشان در طول زندگی می‌شود.



خود را به دوش بکشند.

دلیل بزرگ دیگر برای اینکه چرا رفاه مالی برای زنان مهم‌تر از همیشه شده، این است که در حقیقت بیشتر زنان برخلاف اینکه در بیشتر جنبه‌های زندگی‌شان موفق هستند مثل خانه‌داری، نگهداری کودکان و غیره، اما زمانی که نوبت به مدیریت مالی می‌رسد کاملاً عقب‌نشینی می‌کنند.

با این حال نیاز به آموزش و حمایت برای به‌دست گرفتن کنترل امور مالی، اهمیت بیشتری هم پیدا خواهد کرد، زیرا بیشتر زنان در برخی از نقاط زندگی بنا به دلایلی مانند مجرد بودن، طلاق یا پس از مرگ همسر، باید به‌تنهایی مدیریت امور مالی خود را به دست گیرند.

مدیریت و سازماندهی کردن امور مالی و برنامه‌ریزی برای هزینه‌ها، پس‌اندازها و سرمایه‌گذاری (یا همان بودجه‌بندی) یکی از اولین قدم‌ها برای رسیدن به رفاه مالی است.

اولین قدم‌ها برای زنان در مواجهه با مدیریت امور مالی چیست؟

#### ۱) منظم بودن و بودجه‌بندی داشتن

مدیریت و سازماندهی کردن امور مالی و برنامه‌ریزی برای

هزینه‌ها، پس‌اندازها و سرمایه‌گذاری (یا همان بودجه‌بندی) یکی از اولین قدم‌ها برای رسیدن به رفاه مالی است. ممکن است اول کار از آن خوششان نیاید اما پیدا کردن یک سبک و روشی که برای شما منفعتی داشته باشد شما را خوشحال خواهد کرد. تمرین زیاد موفقیت به همراه دارد.

#### ۲) تنظیم اهداف مشخص و قابل اندازه‌گیری

اهدافی که تنظیم می‌کنید باید در سه دسته باشند. کوتاه‌مدت (مثلاً سال بعد)، میان‌مدت (بین ۱ تا ۵ سال)، و بلندمدت (بیشتر از ۵ سال). یادتان باشد ما قصد نداریم با این کار آینده را پیش‌بینی کنیم؛ بلکه بهتر است اینگونه به موضوع نگاه کنیم که ایجاد هدف و برنامه‌ریزی بلندمدت می‌تواند تحت تاثیر تغییراتی که به مرور زمان در زندگی شما ایجاد می‌شود قرار گیرد اما داشتن اهداف مشخص برای زندگی و امور مالی بهتر از نداشتن آن در کل است. این کار کمک می‌کند تا آنچه جزو اهداف مالی شماست برایتان واضح‌تر شود.

۳) امور مالی خود را به‌طور خودکار درآورده و شروع به سرمایه‌گذاری کنید.



باید زمانی هم برای افزایش اطلاعات خود بگذارید. قبل از سرمایه‌گذاری خیلی مهم است که تحقیق کنید. مهم است که قبل از انجام سرمایه‌گذاری تحقیق کنید. با این حال بهتر است که اهداف کاملاً مشخصی داشته باشید و از میزان خطری که می‌کنید آگاه باشید. با این کار می‌توانید از چیزی که در انتظار شماست یک پیش‌زمینه‌ی ذهنی داشته باشید.

#### ۴) امور مالی خود را مرتباً بررسی کنید.

همانطور که سالانه به دکتر یا دندان‌پزشک می‌روید تا مطمئن شوید که همه چیز درباره سلامتی شما رو به راه است، دقیقاً باید همین کار را برای امور مالی تان نیز انجام دهید. هفته به هفته یا ماه به ماه و یا حتی سال به سال برنامه‌ای را داشته باشید و به امور مالی خود رسیدگی کنید تا مطمئن شوید که همه چیز طبق برنامه‌ای که ریخته‌اید پیش می‌رود. اگر جایی نیاز به اصلاح دارد آن را اصلاح کنید و اگر به هدفی رسیده‌اید آن را از برنامه خارج کرده و مورد دیگری را جایگزین کنید و پول آن را به پس‌اندازهای خود اضافه کنید.

افرادی که حساب‌های بانکی‌شان را به صورت خودکار در می‌آورند، بیشتر از دیگر افراد تمایل دارند پول بیشتری را پس‌انداز کنند. خودکار کردن به این معناست که شما قبل از آنکه خودتان پولتان را دریافت کنید، کاری کنید تا به صورت خودکار اقساط و بدهی‌تان را پرداخت کنید. این باعث می‌شود تا قبل از پس‌انداز کردن، پول را نبینید و برای همین کمتر آن را خرج می‌کنید و قبل از اینکه پول به دستتان برسد به حساب پس‌انداز رفته است. پس دیگر هیچ شانسی برای اختلالات روحی و مذاکره با وجدان برای خرج کردن یا نکردن پول وجود ندارد.

شما می‌توانید از پرداخت اقساط گرفته تا حتی پس‌انداز و سرمایه‌گذاری‌تان را به صورت خودکار درآورید. اگر با این کار احساس راحتی نمی‌کنید بهتر است اول با انجام این کار برای یک یا دو بخش از امور مالی خود شروع کنید.

زمانی که سرمایه‌گذاری می‌کنید در حقیقت پول شماست که دارد برایتان کار می‌کند، نه شما برای پول. سرمایه‌گذاری یعنی چگونه در نهایت به ثروت خود اضافه خواهید کرد اما



# آموزش مالی به کودکان: قلک‌ها مکانی امن برای پس انداز

قلک



**قلک‌ها مکانی امن برای پس انداز کودکانمان**  
کودکانی که به چهارسالگی می‌رسند، از راه‌های مختلفی مانند جمع شدن سکه‌ها در قلک‌شان، به‌طور اجمالی با مفهوم پس انداز درگیر می‌شوند. مادامی که پول پس انداز می‌کنید، بهتر است برای استفاده از آن برنامه داشته باشید. کودکان

قلک‌ها همان بانک‌های کوچکی هستند که به کودک شما لذت پس انداز کردن را می‌چشانند. در فرایند پس انداز کردن صبر کردن را به کودکان می‌آموزید. به او یاد دهید زمانی که هدفی برایش ارزش دارد، باید برایش صبر کند تا بتواند به آن نزدیک‌تر شود.



توضیح دهید که پولش را می‌تواند در یک مکان امن مانند قلک نگه‌داری کند تا زمانی که به اندازه کافی پول برای خرید آن اسباب‌بازی جمع شود. به او کمک کنید یک بودجه ساده برای خریدش بسازد و بررسی کند که:

- تا به حال چه مقدار پس‌انداز کرده است.
- خواسته او چه قیمتی دارد.
- هر هفته به چه میزان پول دریافت می‌کند.
- برای پس‌انداز چقدر زمان لازم دارد.

برای مثال فرض کنید که کودک‌تان می‌خواهد یک بازی ۱۰۰ هزار تومانی بخرد. تا به حال ۲۵ هزار تومان پس‌انداز کرده و هفته‌ای ۲۵ هزار تومان هم پول توجیبی دریافت می‌کند. به او کمک کنید که بفهمد برای خرید بازی مورد علاقه‌اش به ۷۵ هزار تومان دیگر نیاز دارد و با توجه به پول توجیبی‌اش سه هفته زمان لازم است. در این مرحله شما می‌توانید به او در ازای پول بیشتر، پیشنهاد کار در خانه را بدهید. برای مثال، می‌توانید

مقایسه با نوجوانان اهداف کوتاه‌مدتی دارند؛ یعنی اهدافی که برای دستیابی به آن‌ها نیاز به صرف مدت طولانی برای جمع کردن پولش نیست. نوجوان‌ها در مقایسه با کودکان اهداف بلندمدت‌تری مانند خرید خودرو یا شهریه دانشگاه دارند.

#### به کودکان صبر کردن را بیاموزید

بیشتر کودکان برای به دست آوردن خواسته‌هایشان صبر ندارند. پس باید این موضوع مهم را به آن‌ها آموزش داد. این امر را می‌توان در شرایط دیگری که کودک مجبور به صبر کردن است (وقتی که در صف وسیله بازی شهر بازی منتظرند، یا برای تغییر شیفت مدرسه یا رسیدن تعطیلات مورد علاقه‌شان انتظار می‌کشند)، به او یاد داد. صبر کردن برای پس‌انداز میزان معینی پول هم، مانند صبر کردن برای این موارد است. وقتی چیزی «ارزش» داشته باشد، می‌توان برایش صبر کرد.

اگر کودک‌تان یک اسباب‌بازی (یا هر چیز دیگر) مشخص را می‌خواست؛ ولی پول کافی برای خرید آن نداشت، به او



با این کار تمام لذت رسیدن به اهدافش با تلاش خودش را از او می‌گیرید. مشکلی نیست که برای دستیابی زودتر به پول مورد نیازش به او پیشنهاد کار بدهید، فقط از کمک دستی به کودکان امتناع کنید.

پس انداز کردن هم‌چنین می‌تواند به کودک کمک کند که برخی از خواسته‌هایش را از ذهنش پاک کند. برای مثال، اکثر کودکان در ابتدا عاشق یک اسباب‌بازی خاص می‌شوند و تصمیم به تهیه آن می‌گیرند. در طول زمان اما، ممکن است به این نتیجه برسند که آن وسیله آن‌چنان هم مهم نیست. صبر کردن برای خرید یک محصول، روش بسیار خوبی برای نادیده گرفتن شهوت خرید است. هم‌چنین، یک ابزار مؤثر برای تشخیص این است که واقعاً چه چیزی می‌خواهیم و بدون آن چه برنامه‌های دیگری می‌توانیم داشته باشیم. این‌گونه صبرها، برای نوجوانان و بزرگسالان نیز صدق می‌کند.

به او برای کمک کردن در چیدن علف‌های هرز باغچه، ۲۵ هزار تومان مازاد بر پول توجیبی‌اش بدهید. هم‌چنین، به او یادآور شوید که اگر پولش را در جای دیگر خرج کند، مجبور است مدت زمان بیش‌تری را برای خرید آن بازی صبر کند.

#### قدم‌هایی که والدین می‌توانند بردارند

این‌که کودک به این شکل بودجه‌بندی کند، هم برایش آموزنده است، هم انگیزه‌بخش. برای اجرای بهتر این امر، می‌توانید میزان پولی را که هفته دریافت می‌کند، برایش یادداشت کنید و در تقویم، دور تاریخی را که در آن بالاخره به مقدار پول مورد نیازش خواهد رسید، خط قرمز پررنگ بکشید. از دخالت و کمک به او برای تهیه آخرین مقدار باقی‌مانده پس‌اندازش، پرهیز کنید. این دخالت منجر به این می‌شود که او در تمام مراحل زندگی‌اش به شما وابسته بماند. هم‌چنین،

# ژن خوب یا تلاش مضاعف؛ مسئله این است

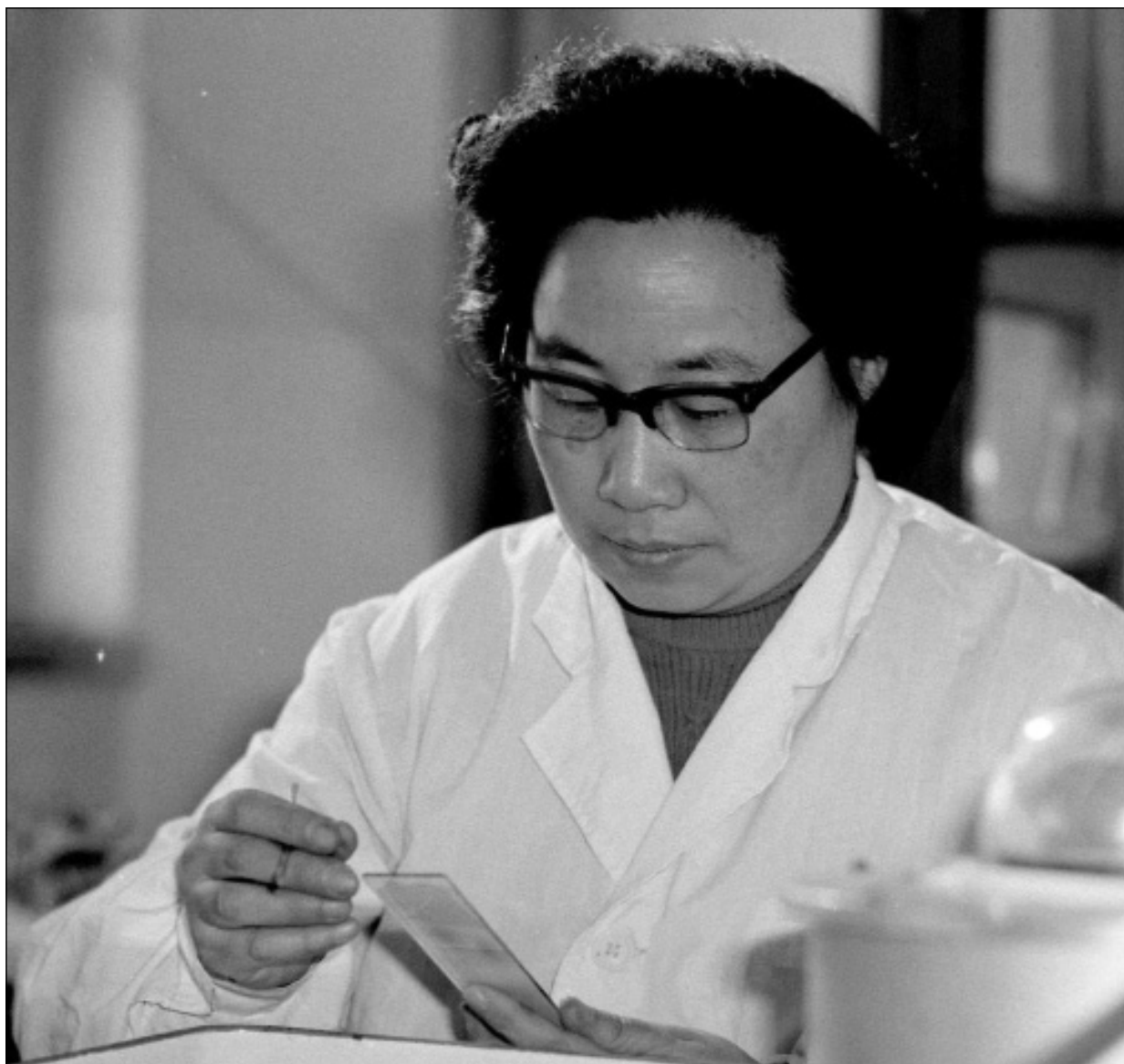
باشگاه موفقیت



طراحی کنید. می‌توانید قوانین اجتماعی، اقتصادی، دولتی و... را تعیین کنید. این قوانین قرار است که تا آخر عمر شما و فرزندان و نوه‌های شما برقرار باشند. ولی یک مسئله هم وجود دارد؛ شما هنوز نمی‌دانید که قرار است در خانواده‌ای فقیر متولد شوید یا ثروتمند، پسر هستید یا دختر، از لحاظ فیزیکی قوی هستید یا ضعیف، در یک کشور توسعه‌یافته زندگی می‌کنید یا یک کشور توسعه‌نیافته. تمام چیزی که می‌دانید این است که باید گویی را از داخل بشکته‌ای که داخلش ۵.۸ میلیارد گوی دیگر وجود دارد خارج کنید. این گوی شما هستید.»

«به عبارتی دیگر، شما در مسابقه‌ای که من به آن

شما فکر می‌کنید برای موفقیت بهتر است آدم خوش شانس باشید یا سخت‌کوش؟ پاسخ این سوال می‌تواند از دیدگاه‌های متفاوتی بررسی شود؛ اما مطمئن باشید سخت‌کوشی عامل مهمی در موفقیت است حتی اگر شانس هم دخیل باشد. شاید جالب باشد نظر یک میلیارد در معروف را درباره شانس بدانید. در سال ۱۹۹۷، وارن بافت سرمایه‌گذار و میلیارد در معروف این آزمایش فکری را معرفی کرد: «تصور کنید که ۲۴ ساعت به زمان تولد شما مانده است و یک جن به سراغ شما می‌آید. جن به شما می‌گوید که می‌توانید قوانین جامعه‌ای را که قرار است به زودی به آن وارد شوید تعیین کرده و هرچیزی را که می‌خواهید



را با هم بخوانیم.

### داستان پروژه ۵۲۳

در سال ۱۹۶۹، در جریان چهاردهمین سال جنگ ویتنام، دانشمندی چینی به نام یویو تو به عنوان سرپرست یک گروه تحقیقاتی سری در پکن انتخاب شد. این گروه تنها با شماره کد پروژه ۵۲۳ شناخته می شد. چین هم پیمان ویتنام بود و پروژه ۵۲۳ برای این تعریف شده بود که داروهای ضد مالاریا برای سربازان تولید کند. در آن زمان این

لاتاری زندگی می گویم شرکت خواهید کرد و این مهم ترین چیزی خواهد بود که تا ابد در زندگی شما تأثیر خواهد گذاشت. این قضیه از نوع مدرسه ای که خواهید رفت و میزان سخت کوشی شما و... عامل تعیین کننده تری است.» وارن بافت مدت ها است که از موافقان نقش زیاد شانس در موفقیت است. در سال ۲۰۱۴، او در نامه سالانه خود نوشت: «به خاطریک شانس احمقانه، من و شریکم چارلی در آمریکا به دنیا آمدیم.» اگر نقش شانس این گونه تبیین شود، کمتر می توان اهمیت آن را در موفقیت آینده نادیده گرفت. ولی بگذارید داستان دیگری



شکست‌های فراوان روبه‌رو می‌شدیم.» تیم تحقیقاتی صدها آزمایش انجام دادند که بیشترشان هیچ نتیجه‌ای دربرنداشت. ولی یکی از آزمایش‌ها که در آن از صمغ درختی به نام کینگائو استفاده شده بود، نتایجی مثبت به دست داد. یویوتو از این امکان هیجان‌زده شده بود، ولی علی‌رغم تلاش‌های زیادش، این گیاه به‌ندرت داروی ضد مالاریایی تولید می‌کرد. در حقیقت این روش درمان خیلی قابل اتکا نبود. تیم او تا اینجا دو سال بود که مدام در حال تحقیق بودند؛ ولی یویوتو تصمیم گرفت همه‌چیز را از اول شروع کنند. او تمام آزمایش‌ها را مجدداً مرور کرد و هر کتابی را دوباره مطالعه کرد تا سرنخی که ممکن بود گم کرده باشند، پیدا کند. بعد به‌صورت کاملاً تصادفی، با یک جمله در «کتاب راهنمای نسخه‌هایی برای مواقع اورژانسی» که ۱۵۰۰ سال پیش نوشته شده بود، مواجه شد. مسئله خیلی مهم بود. اگر دما در هنگام استخراج خیلی بالا

بیماری به مشکل بزرگی تبدیل شده بود، تا آنجا که در مرحله‌ای تعداد سربازان کشته‌شده به‌علت مالاریا با تعداد کشته‌شدگان در میدان نبرد برابر شد.

یویوتو کارش را با جست‌وجو برای یافتن سرنخ از هرجایی که می‌توانست آغاز کرد. دستورالعمل‌های درمان‌های قدیمی محلی را خواند، به‌سراغ کتب بسیار قدیمی چند هزار ساله رفت و به مناطقی بسیار دوردست سفر کرد تا گیاهی که ممکن بود درمان بیماری را داشته باشد، پیدا کند.

پس از ماه‌ها تلاش، تیم او چیزی بالغ بر ۶۰۰ گونه گیاه را جمع‌آوری و بیش از ۲۰۰۰ روش درمانی ممکن را فهرست کرده بودند. یویوتو با آرامش و البته بسیار روشمند، فهرست را کوتاه کرد و به تعداد ۳۸۰ نوع درمان رسید و همه آن‌ها را تک‌تک روی موش‌های آزمایشگاهی تست کرد. وی در مصاحبه‌ای اعلام کرد: «این قسمت چالش‌برانگیزترین قسمت پروژه بود، کاری سخت و طاقت‌فرسا؛ چراکه مدام با

اول خودشان را به ویروس مالاریا آلوده کرده و سپس، داروی جدید را روی خود آزمایش کردند و در نهایت دارو جواب داد. ولی علی‌رغم این کشف بزرگ و عزم او برای این که حتی جانش را برای این کار بگذارد، به او اجازه داده نشد که یافته‌هایش را با دنیای خارج به اشتراک بگذارد. حکومت چین قوانین سختی داشت که اجازه هیچگونه نشر اطلاعات علمی را نمی‌داد.

ولی این مسئله خللی در کار «تو» به وجود نیاورد. او به تحقیقاتش ادامه داد تا این که در نهایت، ساختار شیمیایی دارو را که به عنوان ارتمیسینین شناخته می‌شود، یاد گرفت و توانش را برای توسعه دومین داروی ضد مالاریا شروع کرد. تا پیش از سال ۱۹۷۸، یعنی تقریباً یک دهه پس از آن که او کارش را شروع کرد و سه سال پس از اتمام جنگ ویتنام، تو بالاخره موفق شد تا یافته‌هایش را با دنیای خارج به اشتراک بگذارد. البته سازمان بهداشت جهانی در سال ۲۰۰۰ درمان او بر

بود، ماده فعال داخل صمغ گیاه نابود می‌شد. به همین دلیل، یویو تو طراحی آزمایش را با استفاده از محلولی که نقطه جوش پایین‌تری داشت تغییر داد و در نتیجه، به داروی ضد مالاریایی رسید که در ۱۰۰ درصد موارد کار کند. این اتفاق موفقیت بسیار مهمی بود؛ ولی کار اصلی هنوز شروع نشده بود.

### قدرت سخت‌کوشی

بعد از به دست آوردن دارو، حال نوبت آزمایش روی نمونه انسانی بود. متأسفانه در آن زمان در کشور چین، مرکزی برای تست کردن داروهای جدید وجود نداشت و به علت مخفیانه بودن پروژه، امکان به خارج رفتن هم وجود نداشت. به نظر می‌رسید که تیم تحقیقاتی یویو تو به بن‌بست رسیده باشند.

به همین خاطر، یویو تو داوطلب شد تا اولین نمونه انسانی دریافت‌کننده دارو باشد. در یکی از مهم‌ترین اتفاقات تاریخ علم داروسازی، یویو تو به همراه دو نفر از همکارانش در پروژه ۵۲۳،





ضد مالاریا را به رسمیت شناخت.

تا امروز، درمان آسترمیسینین بیش از یک میلیارد بار تجویز شده و جان میلیون‌ها نفر را از مرگ نجات داده است. یویو اولین زن چینی بود که جایزه نوبل و اولین چینی‌ای که جایزه لاسکر را برای تلاش‌هایش در پزشکی دریافت کرد.

### شانس یا سخت‌کوشی؟

یویو تو را نمی‌توان خیلی خوش‌شانس نامید. نکته جالب توجه در زندگی او این است که او تحصیلات عالی یا تجربه عملی نداشت و در هیچ‌کدام از انجمن‌های ملی چینی عضو نبود؛ ولی بسیار سخت‌کوش، مصر و پرتلاش بود. او برای دهه‌ها تسلیم نشد و کمک کرد که میلیون‌ها نفر جان‌شان حفظ شود. داستان او مثال مهمی است از این که چطور سخت‌کوشی می‌تواند منجر به رسیدن به موفقیت شود.

تا قبل از خواندن این داستان این‌که شانس بیشتر موفقیت‌های ما را در زندگی تضمین می‌کند واقع‌بینانه بود. ولی

این‌که سخت‌کوشی به اندازه شانس مهم است هم واقع‌بینانه تلقی می‌شود. وقتی سخت کار می‌کنید عموماً نتایج بهتری را در مقایسه با زمانی که تلاش کمتری می‌کنید، به دست می‌آورید. با وجود آن‌که نمی‌توان اهمیت شانس را کم کرد، به نظر می‌رسد که همه موافق هستند سخت‌کوشی باعث تفاوت می‌شود.

پس چه چیزی موفقیت را تعیین می‌کند؟ سخت‌کوشی یا اقبال خوب؟ تلاش یا شانس؟ همه می‌دانیم هر دو عامل موثر هستند، ولی اینجا جوابی بهتر از «بستگی دارد» خواهیم داد. در زمان‌هایی مشخص، شانس نیاز به سخت‌کوشی دارد تا به موفقیت تبدیل شود. شاید برای شروع شانس موثر باشد؛ اما با گذر زمان آنچه افراد را موفق می‌کند، سخت‌کوشی و تلاش است.

### ژن خوب در موفقیت تاثیر گذار است؟

موفقیت قطعی در مقابل موفقیت نسبی یک راه برای پاسخ دادن به این سوال این است: شانس بیشتر در حالت قطعی



می‌تواند تفاوت بین یک شخص ثروتمند متولد یک کشور توسعه‌یافته را با کسی که در فقر مطلق به دنیا آمده توضیح دهد؟ وقتی از این زاویه وارد بحث موفقیت بشویم، مردم سوالاتی از قبیل «چطور نمی‌توانید امتیازهای خود را ببینید؟ متوجه نیستید که چقدر از قبل به شما امتیاز داده شده است؟» می‌پرسند.

دیدگاه موفقیت نسبی بیشتر محلی است. چه چیزی می‌تواند تفاوت بین شما و کسی را که در همان مدرسه شما درس خوانده یا در محله شما بزرگ شده توضیح دهد؟ وقتی موفقیت را از این زاویه بررسی کنیم، سوالاتی که در ذهن مردم شکل می‌گیرند این‌ها هستند: «شوخی می‌کنی؟ نمی‌دانی من چقدر سخت کار کردم؟ می‌دانی چقدر فداکاری کردم و چه انتخاب‌های سختی پیش رو داشتم؟ ربط دادن موفقیت من به شانس ارزش کار سخت من را پایین می‌آورد. اگر موفقیت من به دلیل محیط و شانس بوده است، پس چطور همسایه‌ها، هم‌کلاسی‌ها و همکارهایم به چنین چیزی دست نیافتند؟» هردوی این داستانها حقیقت دارند. فقط بستگی دارد از کدام لنز به آن‌ها نگاه کنیم.

### شیب موفقیت

راه دیگری برای بررسی تعادل بین شانس و سخت‌کوشی وجود دارد که آن هم در نظر گرفتن تأثیر زمان بر موفقیت است. تصور کنید که می‌توانید نقشه موفقیت را روی یک نمودار طراحی کنید. مقیاس موفقیت روی محور عمودی و زمان روی محور افقی قرار گرفته باشند و وقتی به دنیا می‌آید تویی را از قرعه‌کشی‌ای که وارن بافت توصیف می‌کند بیرون می‌آورید و آن درجه محور عمودی را مشخص می‌کند. کسانی که خوش‌شانس به دنیا می‌آیند در نقطه‌ای بالاتر روی نمودار قرار می‌گیرند و کسانی که در شرایط سخت‌تر به دنیا می‌آیند در نقطه‌ای پایین‌تر قرار می‌گیرند.

نکته ولی اینجاست: شما تنها می‌توانید شیب موفقیت خود را کنترل کنید، نه نقطه آغازی آن را. به بیانی دیگر می‌توان گفت: مهم نیست که در حال حاضر شما چقدر موفق یا ناموفق هستید. چیزی که اهمیت دارد این است که آیا عاداتان، شما

تأثیر دارد و سخت‌کوشی بیشتر در حالت نسبی. چه چیزی باعث می‌شود که کسی در یک زمینه خاص در جهان بهترین شود؟ وقتی موفقیت را از این سطح ببینیم، تقریباً همیشه نقش اصلی با شانس است. حتی اگر در ابتدا تصمیمی خوب بگیریم - مثل بیل گیتس که شرکت کامپیوتری راه‌اندازی کرد - باز هم نمی‌توانیم تمام فاکتورهایی را که روی نتایج در مقیاس جهانی تأثیر دارند، شناسایی کنیم.

به‌عنوان یک قاعده کلی، هرچه موفقیت بزرگ‌تر باشد، شرایطی که آن را فراهم آورده‌اند، نامحتمل‌تر هستند. موفقیت معمولاً ترکیبی از زن‌های درست، روابط درست، زمان‌بندی درست و هزاران عامل تأثیرگذار دیگر است و هیچ‌کس آن قدر خردمند نیست که تمام آن‌ها را بتواند پیش‌بینی کند.

دیدگاهی نسبی وجود دارد که میزان موفقیت شما را نسبت به کسانی که شرایط مشابه شما دارند، در نظر می‌گیرد. مانند میلیون‌ها نفر که سطح تحصیلات مشابهی داشته‌اند، در محله‌های مشابه رشد کرده یا با سطح مشابهی از استعدادها و ژنتیکی متولد شده‌اند. این افراد نتایج مشابهی به دست نمی‌آورند. هرچه مقایسه محلی‌تر باشد، نقش سخت‌کوشی در موفقیت بیشتر دیده می‌شود. وقتی خودتان را با کسانی که تجربه‌های مشابه در این سطح از شانس را داشته‌اند، مقایسه می‌کنید، تفاوت در عادت‌ها و انتخاب‌هایتان، تعیین‌کننده می‌شود.

موفقیت مطلق شانس است. موفقیت نسبی انتخاب‌ها و عادت‌هاست

نکته مهمی وجود دارد که در پی این تعریف می‌آید: هرچه نتیجه و موفقیت بزرگ‌تر باشد، نقش شانس بیشتر می‌شود. به بیان دیگر، هرچه موفقیت مطلق‌تر باشد، سهم بیشتری را باید به شانس داد.

### هر دو داستان حقیقت دارند

گاهی اوقات بعضی افراد با در نظر گرفتن هر دو عامل مشکل دارند. در واقع گرایشی میان آن‌ها وجود دارد که نتایج را از دریچه جهانی یا محلی ارزیابی کنند. دیدگاه موفقیت مطلق بیشتر جهانی است. چه چیزی



### هر دو مهم هستند و سخت‌کوشی معمولاً در گذر زمان نقش مهمتری را ایفا می‌کند

این موضوع فقط برای غلبه بر بدشانسی نیست، بلکه برای خوش‌شانس ماندن هم لازم است. ممکن است بیل گیتس خیلی خوش‌شانس بوده باشد که شرکت مایکروسافت را در زمانی درست در تاریخ ایجاد کرده باشد، ولی بدون دهه‌ها کار سخت، این موقعیت ممکن بود به هدر برود. زمان هر مزیتی را فرسوده می‌کند و در زمان‌هایی مشخص، شانسی نیاز به سخت‌کوشی دارد تا به موفقیت تبدیل شود. شاید برای شروع شانسی موثر باشد اما با گذر زمان آنچه افراد را موفق می‌کند سخت‌کوشی و تلاش است.

کسی که زیاد تلاش می‌کند، در مقایسه با کسی که تلاشی نمی‌کند، احتمال بیشتری دارد که به شانس برسد.

را به سمت موفقیت هدایت می‌کند یا خیر. شما حالا باید نگران مسیر خود باشید تا نتایج فعلی.

با یک شیب مثبت و زمان کافی و تلاش، شاید حتی بتوانید چیزی را که قبلاً به خاطر بدشانسی از دست داده بودید، به دست آورید. البته این موضوع همواره صحیح نیست. به طور مثال، ممکن است که در اثر یک بیماری سخت سلامتی خود را کاملاً از دست بدهید یا به خاطر یک سرمایه‌گذاری اشتباه تمام پس‌اندازتان نابود شود. به همین شکل ممکن است شانسی برای شما مزیت یا عیبی را به همراه بیاورد. در حقیقت نتایج یک تحقیق نشان می‌دهند که اگر موفقیت را بتوان با ثروت اندازه‌گیری کرد، موفق‌ترین مردم کسانی هستند که استعدادی متوسط و شانسی بسیار بالایی دارند. در هر شرایط، نمی‌توان این دو فاکتور را کاملاً از هم جدا کرد.



پول علف خرس است/ نیست؟!  
[www.alafkhers.com](http://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>