

راهنمای سرمایه‌گذاری

ماهنامه اجتماعی اقتصادی * سال چهارم * شماره ۳۸ * اسفند ۹۸ * قیمت ۱۵ هزار تومان



زنان! سکان‌دار مالی زندگی‌تان باشید

ور شکستگی مرد آهنین

چگونه در دام خریدهای عجولانه و از روی هوس نیفتیم؟



حقیقتاً بیشتر مردم آزادی نمی‌خواهند،
زیرا آزادی شامل مسئولیت می‌شود
و بیشتر مردم از مسئولیت هراس دارند.

بسم الله الرحمن الرحيم

سردبیر: ملیحه خیر خواه

هیئت تحریریه: سید محمدباقر غروی نخبوانی،
سجادعلی مددی، مجتبی جعفری، محمد هاتفیان

ویراستار: فاطمه هدیه‌لو

گرافیک: مجتبی یارمحمدی

تصویر ساز: مهدیه احمدی

ماهنامه راهنمای سرمایه گذاری

اسفندماه ۱۳۹۸ / سال چهارم / شماره ۳۸

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

پلاک ۳، واحد ۳

تلفن: ۰۲۱-۲۲۱۱۲۴۶۳ چاپ: نشر یزدا

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

حسین ظفری عاشق دوست

آیا دورکاران خوشحال‌تر و کارآمدترند؟

۲

چطور باید شاخ بودجه‌بندی را شکست؟

۷

چگونه در دام خریدهای عجولانه و از روی هوس نیفتیم؟

۱۳

زنان! سکان‌دار مالی زندگی‌تان باشید

۱۷

در آموزش مالی به کودکان چه رفتارهایی را باید ترک کنید؟ (بخش دوم)

۲۱

در آموزش مالی به کودکان چه رفتارهایی را باید ترک کنید؟ (بخش سوم)

۲۴

ورشکستگی مرد آهنین

۲۷

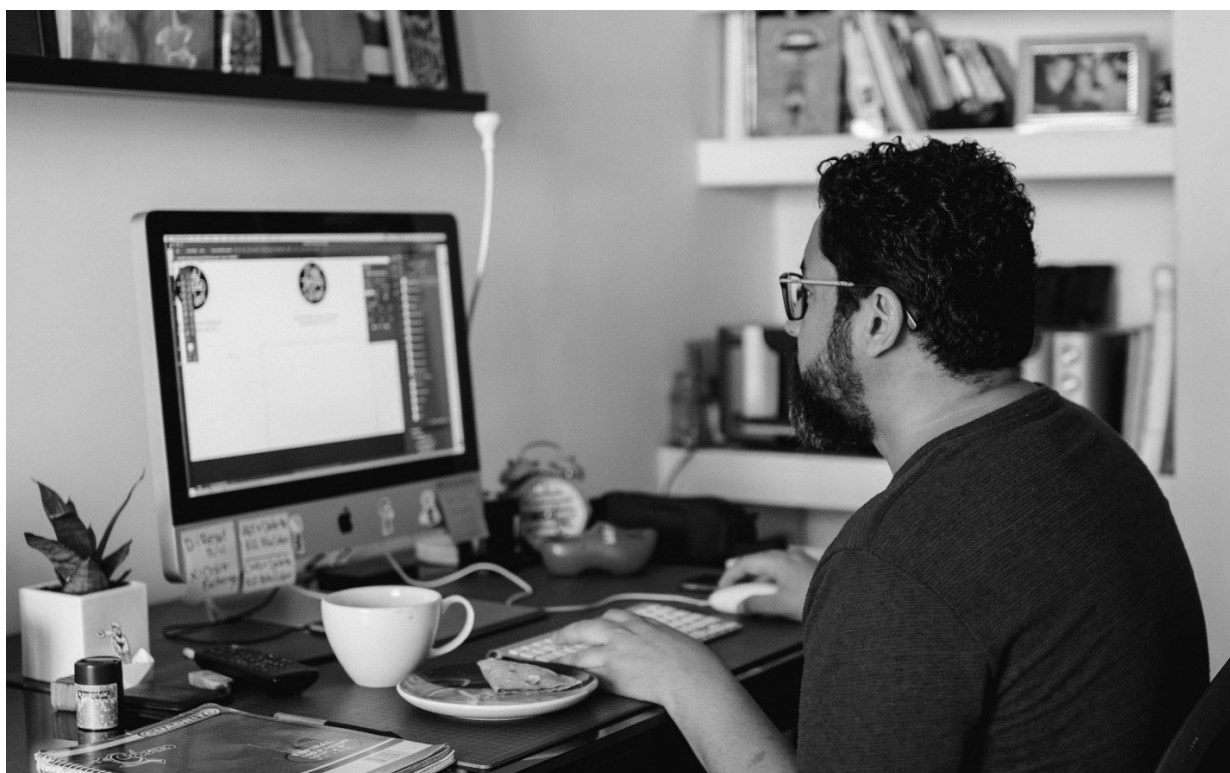
خواسته‌ها مهم‌ترند یا نیازها؟

۳۱

آیا دور کاران خوشحال تر و کارآمدترند؟

باشگاه موفقیت

(زمان خواندن: ۴ - ۸ دقیقه)



شاید به عنوان یک کارمند از خود بپرسید اگر کارهای شرکت یا اداره را در خانه انجام دهم بهره‌وری و کارایی‌ام افزایش می‌یابد یا اگر در کنار سایر همکاران مشغول به کار باشم، مفیدتر خواهم بود؟ در دانشگاه استنفورد درباره این موضوع تحقیقی انجام شده است که پاسخ اماواگرایتان را به‌طور قطعی می‌دهد. در این پژوهش ۲۵۰ نفر از کارمندان یک شرکت که شغل مشابهی داشتند، انتخاب شدند. نیمی از آن‌ها در خانه کار

رفتن به محل کار به مدت پنج یا شش روز در هفته از آن‌جا آغاز شد که مردم باید به کارخانه می‌رفتند و کالاهای را به‌طور مستقیم تولید می‌کردند؛ اما در بسیاری از مشاغل این امکان وجود دارد که بخشی از کارها را در خانه انجام داد. شرکت‌هایی که همچنان به حضور دائمی و تمام‌وقت کارمندان در محل کار ادامه می‌دهند، به‌طور فزاینده‌ای ضرر می‌کنند.



پژوهش اقتصادی آمریکا منتشر کرده، آمده است. محققان این پژوهش استاد اقتصاد دانشگاه استنفورد، نیکلاس بلوم و یکی از شاگردان سابقش، جیمز لیانگ بودند. (بعداً درباره لیانگ بیشتر توضیح داده می شود.) ایده اولیه مقاله آن ها از خللی که بلوم در تحقیقات قبلی اش پیدا کرده بود، نشأت گرفت.

بلوم اخیراً در وبلاگ ایده های تد (TED Ideas blog) نوشته است: «تمام مشاهدات من حاکی از برتری شیوه کار کردن در خانه بر رفتن به محل کار بود و البته همه دلایل این برتری را افرادی که از ابتدا موافق دورکاری بودند، گفته بودند؛ اما من با نظری از مخالفان دورکاری مواجه نشدم.»

(همچنین، بلوم در سخنرانی تد در دانشگاه استنفورد گفته بود: «رو به جلو بروید! به رئیس خود بگویید از این به بعد شما در خانه کار می کنید.»)

وقتی بلوم کار کردن روی تحقیق خود را شروع کرد، با اولین مشکل مواجه شد: پیدا کردن تعداد زیادی کارمند که شغل

کردند و نیمی به محل کار رفتند. پژوهش نه ماه به طول انجامید. در این مقاله، نتایج تحقیق آورده شده است. تحقیق یاد شده با راهنمایی یکی از استادان اقتصاد دانشگاه استنفورد انجام شده و یک پژوهش دانشگاهی قابل اطمینان است.

کدام دسته از کارمندان خوشحال تر و کاراتر بودند؟ آن هایی که در خانه کار می کردند یا آن هایی که هر روز صبح به شرکت می رفتند؟

نتایج پژوهش به طور واضح نشان داده است کارمندانی که اجازه داشتند در خانه کار کنند، در نهایت خرسندتر بوده اند و کارشان را بهتر انجام داده اند؛ اما باید اینجا به شما بگوییم که ممکن است در مورد اجرای کامل این شیوه در کسب و کارتان تردید کنید، اگر دچار این تردید هستید میتوانید از نتایج به دست آمده از این تحقیق علمی استفاده کنید.

پژوهشی روی پانصد داوطلب

این تحقیق به تازگی در مجموعه مقالاتی که دفتر ملی



گروه که چهار روز در هفته دورکاری می‌کردند و افراد باقی‌مانده که به دفترهای شرکت می‌رفتند.

تحقیق نه ماه طول می‌کشید. این مسئله مدیران شرکت را نگران کرده بود. آن‌ها مطمئن نبودند که کارمندان در خانه بتوانند حواسشان را جمع کنند و از سه دام رختخواب، تلویزیون و یخچال دوری کنند تا با دقت به کارشان برسند.

آیا با وجود این نگرانی‌ها کار کردن در خانه مؤثر واقع شد؟ کوتاه‌ترین پاسخ این است؛ بله! بلوم، لیانگ و دو همکار دیگرشان این نتایج را در مقاله خود با عنوان «آیا دورکاری واقعاً نتیجه‌بخش است؟ شواهدی از یک تجربه چینی» بیان کرده‌اند:

- شرکت سی تی ریپ حدود دو هزار دلار در سال به‌ازای هر کارمند دورکار، ذخیره کرد.
- کارمندانی که در خانه کار می‌کردند، ۱۳.۵ درصد از آن‌هایی که سر کار می‌رفتند، کاراتر و مؤثرتر بودند.

یکسانی داشته باشند و بشود آن‌ها را به دو گروه کار در خانه و کار در محل کار تقسیم کرد. درضمن، شرکت‌کنندگان در این تحقیق باید می‌توانستند در یک دوره تقریباً طولانی با بلوم همکاری کنند. به‌نظر چالش سختی می‌آمد، اما چاره آن بسیار ساده و در مشت بلوم بود. یکی از دانشجویان فارغ‌التحصیل او، یعنی جیمز لیانگ، مدیرعامل و مؤسس یک آژانس مسافرتی بزرگ چینی است. لیانگ پانصد نفر را از مرکز تماس شرکتش در شانگهای انتخاب کرد که نیمی از آن‌ها برای این پژوهش، پذیرفته شدند.

دورکاری برنده می‌شود؟

داوطلبانی که انتخاب شده بودند باید بیش از شش ماه با شرکت لیانگ، سی تی ریپ، همکاری می‌کردند. شرکت در این تحقیق دو شرط دیگر نیز داشت: داشتن اتاق مخصوص کار در خانه و اینترنت دارای پهنای باند مناسب. بعد از این مرحله، شرکت‌کنندگان به‌طور تصادفی به دو گروه تقسیم شدند. یک



تصمیم گرفت، دورکاری را به عنوان یک گزینه، پیش روی همه کارمندان قرار دهد؛ اما وقتی این کار را انجام داد، اتفاقات غیرمنتظره‌ای روی داد. نیمی از شرکت کنندگان در تحقیق که اجازه پیدا کرده بودند، در خانه به کارشان ادامه دهند، تصمیم گرفتند به محل کار برگردند. آن‌ها برای این تصمیم به طور کلی دو دلیل ذکر کردند: اول این که احساس می کردند از همکارانشان جدا شده اند و دوم آگاهی آن‌ها از این موضوع بود که کارمندان دورکار کمتر امکان داشت تفریح بگیرند یا پاداش دریافت کنند.

همچنین، خیلی از داوطلبان پژوهش از میان کارمندان جوان تر شرکت بودند و با والدینشان زندگی می کردند. شرکت در این تحقیق موجب شد آن‌ها متوجه شوند که روی کار به عنوان زمانی برای دوری از خانواده حساب می کنند.

در نهایت، با در نظر گرفتن این عوامل انسانی، بلوم پیشنهاداتی را برای شرکت هایی که می خواهند شیوه دورکاری را در شرکت شان عملی کنند، ارائه می دهد:

- دورکاران ۹ درصد بیشتر از کسانی که در اداره حاضر می شدند، به کار مشغول بودند. (این یافته با داده هایی که از سیستم پاسخگویی تلفنی شرکت مبنی بر زمان حضور در آن و مشغول به کار بودن گرفته شده بود، سنجیده شده است.)
- کارمندانی که در خانه کار می کردند، استراحت های کوتاه تری بین کارشان داشتند، کمتر بیمار می شدند و کمتر مرخصی می گرفتند.
- نرخ فرسایش (attrition rate) دورکاران ۵۰ درصد بهتر شد.
- درست است که سنجیدن شادی و رضایت با سنجه های کمی کار سختی است؛ اما بنا بر گزارش های کارمندان دورکار، آن ها رضایت شغلی بیشتری را در این نه ماه تجربه کرده اند.

نتایج عالی به نظر می رسد؛ اما همه نتایج این نبود...

تا اینجا تحقیق همه چیز خوب بود و به نظر می رسید دورکاران به یک پیروزی بزرگ رسیده اند. شرکت سی تی ریپ

۱) یک تجربه وابسته به شرایط

دورکاری را می‌توان در وضعیت‌های خاصی که در طول سال پیش می‌آید به‌عنوان یک گزینه در نظر داشت؛ مثلاً زمانی که اداره هواشناسی شرایط آب‌وهوایی سختی را پیش‌بینی کرده که آمدن به سر کار مشکل خواهد بود، یا تابستان‌ها زمانی که کودکان تعطیل‌اند و پدر و مادرها دوست دارند کنار فرزندانشان باشند. دورکاری در چنین مواردی انتخاب بسیار مناسبی است.

۲) دورکاری؛ یک جایزه یا پاداش

دورکاری می‌تواند یک امتیاز باشد که در جریان کار، متناسب با فعالیت هر شخص به او داده می‌شود؛ مثلاً یک مرحله از ترفیع، گرفتن دورکاری باشد، یا به‌جای اضافه‌حقوق یا پاداش، امکان دورکار شدن به‌مدت معینی وجود داشته باشد. در صورت کاهش بازدهی کارمند نیز او باید به دفتر شرکت برگردد و به‌صورت تمام‌وقت کار کند.

۳) هدف‌تان را دورکار شدن کامل کارمندان قرار ندهید

احتمالاً یک یا دو روز در هفته دورکاری، بهترین انتخاب باشد. نظر بلوم این است که با دورکاری بیشتر از این مقدار، پیوستگی گروه‌های کاری به‌خطر می‌افتد.

۴) اما دورکاری را جداً امتحان کنید

رفتن به محل کار به مدت پنج یا شش روز در هفته از آن‌جا آغاز شد که مردم باید به کارخانه می‌رفتند و کالاها را به‌طور مستقیم تولید می‌کردند؛ اما در بسیاری از مشاغل این امکان وجود دارد که بخشی از کارها را در خانه انجام داد. شرکت‌هایی که همچنان به حضور دائمی و تمام‌وقت کارمندان در محل کار ادامه می‌دهند، به‌طور فزاینده‌ای ضرر می‌کنند.

به یاد داشته باشید که بلوم و همکارانش موضوع تحقیق‌شان را به‌شکل عملی، خودشان انجام داده‌اند. گزارش آن‌ها با این جمله پایان می‌یابد:

«کارهای تحقیق و نگارش این مقاله را مؤلفان دورکار انجام داده‌اند.»



چطور باید شاخ بودجه بندی را شکست؟

باشگاه موفقیت

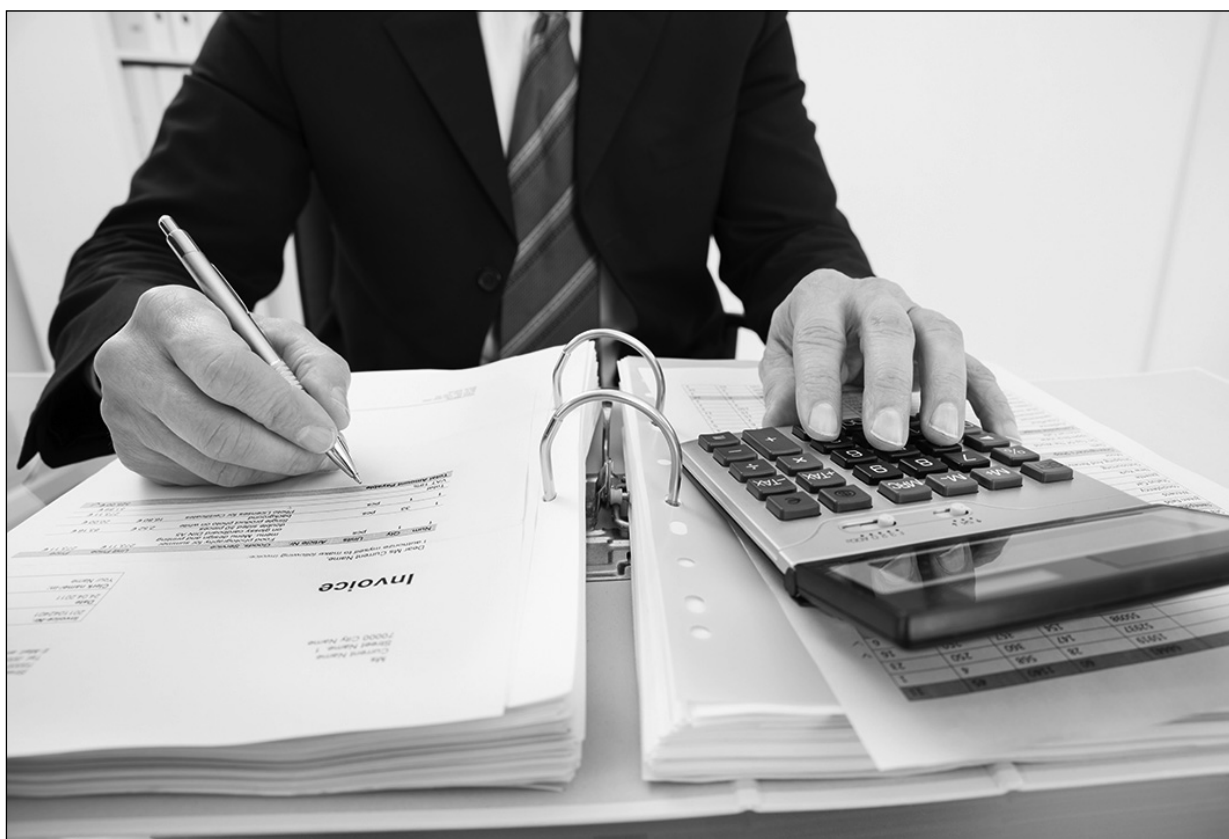
(زمان خواندن: ۵ - ۹ دقیقه)



وقتی می‌خواهیم بودجه بندی را شروع کنیم، اولین چالش پیش‌رو، چگونگی بودجه بندی است و ممکن است بیشتر افراد ندانند درآمدشان تا چه حد نیازهایشان را تأمین می‌کند. اما سخت‌ترین بخش بودجه بندی، در حقیقت، فراهم کردن خود بودجه است. ترسناک‌ترین بخش این کار هم روبه‌رو شدن با حساب و کتاب مخارج است، انجام دادن این قسمت از کار بودجه بندی می‌تواند هر کسی را ضربه فنی کند و کاری کند که قبل از شروع کار، رهايش کنیم.

اگر اولین بارتان است که بودجه بندی ماهیانه می‌کنید، بهتر است هر هفته به آن نگاهی بیندازید تا مطمئن شوید درست پیش می‌روید و در صورت نیاز، آن را دستکاری کنید. حواستان باشد از میزان حقوق ماهیانه خود فراتر نروید. یک بودجه زمانی به بهترین شکل خود می‌رسد که تعادل در آن رعایت شده باشد.

توصیه‌های اولیه برای بودجه بندی ماهیانه
بودجه بندی همیشه کاری سخت و مشقت‌بار بوده است.



بودجه‌بندی تمام می‌شود؟

به این اتفاق باید عادت کرد. خیلی ممکن است چنین اتفاقیایی بیفتد؛ ولی نباید از هدفی که داریم جا زده و عقب‌نشینی کنیم. بعد از چند ماه اجرای این روش، خواهیم دید که بهترین شیوه بودجه‌بندی به‌صورت ماهیانه است.

مواد لازم برای بودجه‌بندی ماهیانه

اولین‌باری که یک نفر برای خود بودجه ماهیانه طراحی می‌کند به چند چیز نیاز خواهد داشت: اول، ریز حساب بانکی خود و تمام درآمدها و هزینه‌ها، نیازها (خانه، آب، غذا، لباس)، هر قسطی که باید در یک ماه پرداخت شود و یک فهرست از مجموعه وسایلی که دوست دارد با بودجه خود تهیه کند.

سبک خاص خودتان را در بودجه‌بندی ماهیانه پیدا کنید

همیشه به افرادی که اولین بارشان است بودجه‌بندی می‌کنند، توصیه می‌کنم حتماً این کار را انجام دهند؛ چون این کار باعث تغییرات بزرگی در زندگی‌شان خواهد شد. به عنوان

باید گفت هر چیزی جز مرگ، چاره دارد. برای این کار هم راهی وجود دارد تا بتوانیم برای خود برنامه‌ای تنظیم کرده و با آن زندگی مالی‌مان را مدیریت کنیم. روشی که برایتان می‌گویم با تمرین زیاد، به شما این توانایی را می‌دهد که به‌سادگی با یک برنامه و بودجه کم زندگی کنید.

چطور به روش خود شاخ بودجه‌بندی را بشکنیم؟

برای طراحی اولین برنامه باید زمانی حدود یک ساعت گذاشت؛ شاید هم بیشتر از یک ساعت. دلیلش هم این است که باید برنامه را بررسی کنیم و ببینیم واقعاً عملی می‌شود یا نه؛ در واقع برای این که پیش‌بینی کنیم در آخر ماه بودجه‌ای که قرار داده‌ایم کم می‌آید یا نه. با این بررسی‌ها موفق می‌شویم برای خود برنامه‌ای کامل و دقیق طراحی کرده و زندگی‌مان را کم‌کم به‌سوی تحولی بزرگ پیش ببریم.

احتمال این که بعد از یک هفته متوجه شویم برنامه‌مان اجرایی نیست یا به مشکل بخوریم، زیاد است؛ اما آیا کارمان با

مبلغ کلی آن‌ها را محاسبه کنید تا بدانید که قرار است چه مقدار را بودجه‌بندی کنید.

ممکن است درآمد شخصی هر ماه مختلف باشد؛ یعنی دریافتی مشخصی نداشته باشد. پس مهم است بدانید چه تغییراتی قرار است به وجود بیاید و انتظار آن را داشته باشید. اگر هم میزان حقوقتان مشخص است، می‌توانید به راحتی برای تمامی اقساطی که دارید برنامه‌ریزی کنید. باز هم می‌گوییم اگر حقوق مشخصی ندارید، نباید از خرج‌های اضافی شوکه شوید.

فهرست نیازهایتان را تهیه کنید

یک فهرست از نیازهایتان با هزینه‌ای که قرار است برایشان بدهید، تهیه کنید. بعد هم قیمت همه‌شان را حساب کرده و ببینید که در کنار اقساط و پرداخت‌های ماهیانه، چه مقدار را می‌توانید برای نیازهای خودتان کنار بگذارید.

قدم بعدی اضافه کردن اقساط است. برای پرداخت این مبالغ نمی‌توان چون و چرا آورد. مقدارشان را جمع بزنید تا

مثال، اگر کسی به نوشتن روی کاغذ و یادداشت کردن عادت داشته باشد و برنامه بودجه‌بندی‌اش را در صفحه‌های اکسل طراحی کند، به احتمال زیاد در دنبال کردن آن موفق نخواهد بود.

راه‌های زیادی برای انجام دادن این کار و موفق شدن در آن وجود دارد. شما می‌توانید از کاغذ و قلم استفاده کنید، مثلاً در یک دفترچه بودجه‌بندی‌تان را بنویسید، یا از یک برنامه طراحی بودجه استفاده کنید، یا این که در برنامه اکسل بودجه‌تان را طراحی کنید.

اگر هم علاقه به برنامه‌های اینترنتی بودجه‌بندی دارید می‌توانید از برنامه‌ای استفاده کنید که سال‌هاست مورد استفاده قرار می‌گیرد و امتحانش را پس داده است.

همه این راه‌ها به موفقیت ختم می‌شوند، فقط زمانی که شما بدانید از کدام روش برای خودتان استفاده کنید.

بدانید درآمد ماهیانه‌تان چقدر است

فیش‌های حقوقی یا چک‌های دریافتی‌تان را جمع کنید و





این حرکت به شما کمک می‌کند متوجه شوید چقدر طول می‌کشد به اهدافتان برسید و کدام یک شما را برای رسیدن به آن‌ها بیشتر تشویق می‌کند. اگر حس می‌کنید هنوز هم موردی وجود دارد که باید به فهرست اضافه شود، بهتر است آن را در بودجه‌های بعدی اضافه کنید. این کار بسیار مهم است؛ چون شما را از شک و تردید درباره کم آوردن‌های احتمالی دور نگه می‌دارد.

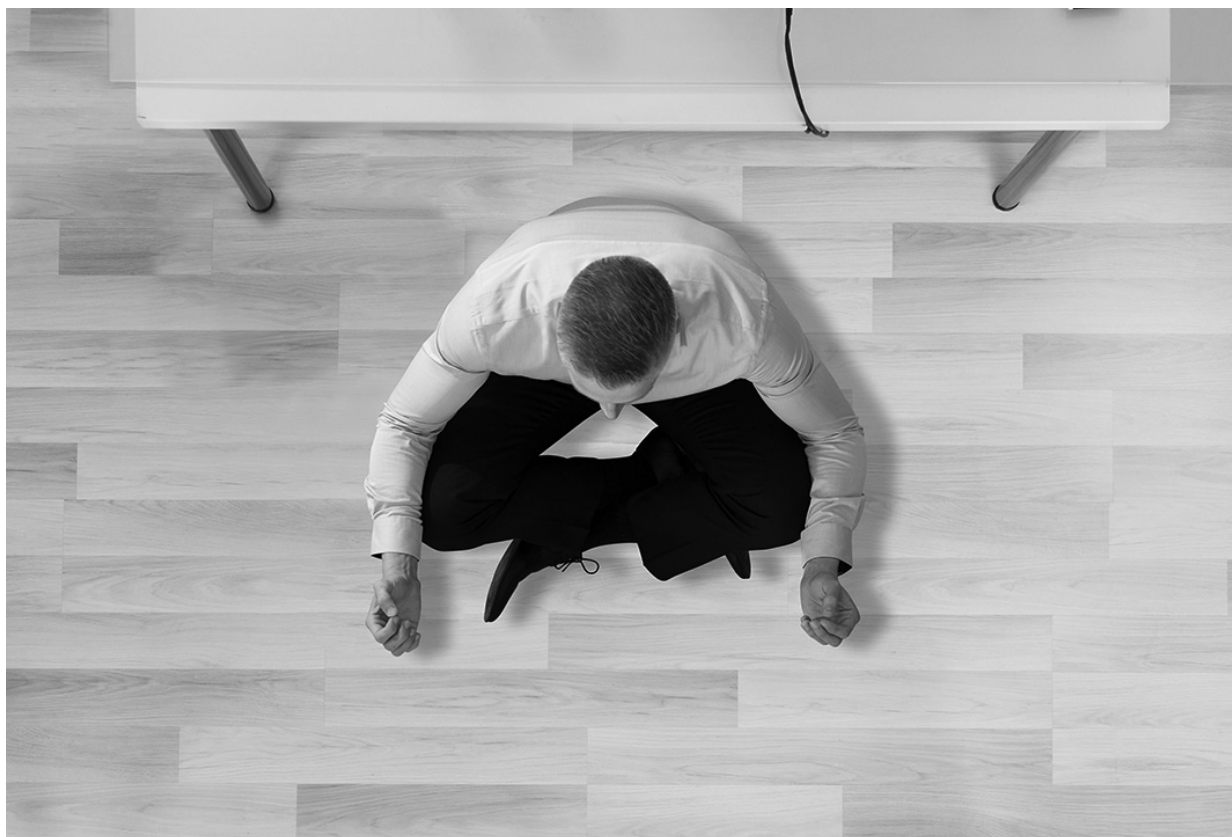
بعد از انجام دادن این کارها شما یک بودجه‌بندی برای خود درست کرده‌اید.

اگر اولین بارتان است که بودجه‌بندی ماهیانه می‌کنید، بهتر است هر هفته به آن نگاه کنید تا مطمئن شوید که درست پیش می‌روید و در صورت نیاز می‌توانید آن را دستکاری کنید. مطمئن شوید که از میزان حقوق ماهیانه‌تان فراتر نمی‌روید. یک بودجه زمانی به حد اعلا‌ی خود می‌رسد که تعادل در آن رعایت شده باشد.

بفهمید چه میزان باید پرداخت کنید. سپس آن‌ها را از مبلغ بودجه‌تان کم کرده و ببینید چقدر برایتان می‌ماند. اگر قسطی ندارید پس این مرحله را بی‌خیال شوید!

فهرست خواسته‌هایتان را تهیه کنید

آخرین چیزی که به بودجه‌تان باید اضافه کنید این است که خواسته‌هایتان را براساس میزان اهمیت از زیاد به کم مرتب کنید. این فهرست معمولاً شامل چیزهایی است که کمتر به آن‌ها احتیاج دارید؛ مثل تلفن همراه یا تلویزیون و امثال این‌ها. این موارد را به‌طور حتم برای زندگی نیاز ندارید؛ اما آن‌ها باید باشند تا زندگی را برایتان راحت‌تر کند. وقتی که فهرست را تهیه کردید از بالا شروع کنید به بررسی کردن تا ببینید که دیگر چه مبالغی باید به فهرست اضافه شود. سپس این موارد را که شامل کل پولی که برای بودجه‌بندی کنار گذاشته‌اید، میزان باقی‌مانده و میزان پولی که پس‌انداز کرده‌اید می‌شود، مشاهده خواهید کرد.



بودجه‌نویسی شخصی را جدی بگیرید

یک برنامه بودجه نشان‌دهنده مخارج و میزان حقوق دریافتی است. این برنامه نشان می‌دهد که چگونه باید بودجه‌بندی ماهیانه طراحی شود. این تازه شروع کار است. نیازهای شخصی خودتان را وارد فهرست کنید. نکته مهمی که در این باره وجود دارد مسئله شخصی‌سازی بودجه است. این کار دقیقاً نکته کلیدی برای موفقیتتان است؛ چون براساس خواسته‌های شما و طبق حقوقتان است؛ پس آن را جدی بگیرید. در غیر این صورت برنامه بودجه‌تان عملی نخواهد شد. همیشه از قدیم گفته‌اند بهترین راه برای مطمئن شدن از یادگیری، امتحان کردن آن است. پس شما هم همین کار را انجام دهید. برای خود یک برنامه طراحی کنید، جرئت داشته باشید، گهگاهی هم آن را دستکاری کرده و تغییر دهید تا بالاخره به برنامه‌ای متناسب با حقوق و شرایط خود برسید! برای هزینه‌های غیرمنتظره در بودجه‌بندی شخصی‌تان

آمادگی داشته باشید.

• تعمیر و نگهداری خودرو

شاید قسط ماهانه خودرو یادتان باشد؛ اما آیا هزینه سوخت را به بودجه‌تان اضافه می‌کنید؟ نظرتان در مورد تعویض روغن و تایر نو چیست؟ این‌ها اقلام ساده‌ای هستند که فراموش می‌شوند.

• تعمیر و نگهداری خانه

خرابی‌های ناگهانی در و دیوار و پنجره و دیگر اجزای خانه را نباید فراموش کنید؛ به خصوص اگر خانه‌ای که در آن ساکن هستید قدیمی باشد. در کنار این، باید به خرابی‌های لوازم خانگی نیز توجه کنید.

• تعطیلات

اگر می‌خواهید به تعطیلات بروید مهم است که هزینه‌هایی مثل سوخت، هتل و غذا را نیز به بودجه خود اضافه کنید.

• هزینه‌های پزشکی



حساب باید حداقل حقوق ۳ تا ۶ ماه خود را برای هزینه‌های غیرمنتظره مثل بیماری، حوادث یا بیکاری ذخیره کنید. بهتر است از سرمایه این حساب برای سرمایه‌گذاری‌هایی با ریسک بسیار پایین و نقدشوندگی سریع استفاده کنید.

به صورت منطقی، نه رویایی تصمیم بگیرید برای هر یک از این موارد چقدر پول احتیاج دارید و در صورت لزوم بعضی از هزینه‌های متغیر و اختیاری خود را حذف کرده تا بتوانید بیشتر پس‌انداز کنید و از برنامه‌تان عقب نمانید. پس‌انداز مسئله مهمی است که بیشتر مردم آن را پشت گوش می‌اندازند و در آینده پشیمان می‌شوند. درباره پس‌انداز فعالانه عمل کنید و یک بخش منظم در بودجه‌بندی‌تان برای آن در نظر بگیرید. نکته کلیدی این است: «به برنامه‌ریزی و بودجه‌بندی خود خیانت نکنید.»

شما مجبورید برای بیمه هزینه کنید. شاید بیمه شما بعضی هزینه‌ها را پوشش دهد؛ اما تکلیف هزینه‌های پزشکی دیگر چه می‌شود؟ آیا به عینک جدید نیاز دارید؟ برای این هزینه‌ها حتما هر ماه پول کنار بگذارید.

تعیین بودجه مالی، نقشه رسیدن شما به موفقیت مالی است. همیشه موانعی وجود دارد؛ اما اگر برنامه داشته باشید می‌توانید همچنان در مسیر رسیدن به اهداف‌تان قدم بردارید.

یک راز مهم در بودجه بندی

در بودجه‌بندی بخشی برای پس‌انداز داشته باشید. البته همیشه به این توجه کنید که چطور می‌توانید از پس‌انداز به سمت سرمایه‌گذاری حرکت کنید. بهترین توصیه در این زمینه افتتاح یک حساب اضطراری برای پس‌انداز است. در این

چگونه در دام خریدهای عجولانه و از روی هوس نیفتیم؟

پشت پرده خرید

(زمان خواندن: ۳ - ۶ دقیقه)



قانون ۱۰۰/۱۰

فرض کنید در حراجی یک فروشگاه، قهوه‌سازی باکیفیت به قیمت ۳۰۰ هزار تومان پیدا کرده‌اید. اما اصلاً به قهوه‌ساز جدیدی نیاز ندارید و هزینه‌های ضروری‌تری دارید. ولی بر سر دوراهی مانده‌اید و از آنجایی که علاقه‌ی زیادی به قهوه دارید، دوست دارید قهوه‌ساز را بخرید.

در چنین موقعیت‌هایی برای جلوگیری از اتلاف زمان و پول و دست کشیدن از خرید لوازم غیر ضروری، از قانون ۱۰۰/۱۰ استفاده کنید. به این صورت که ۱۰ دقیقه به خود زمان می‌دهم و روی خریدم فکر می‌کنم. اگر بعد از این ۱۰ دقیقه،

همیشه این تجملات زندگی نیستند که موجب می‌شوند پولمان را بدون دقت کافی خرج کنیم. گاهی وسایلی را می‌خریم که غیر ضروری‌اند و احتمالاً کاربرد چندانی مفیدی برایمان ندارند. بنابراین هنگام خرید کردن باید بیشتر حواسمان به حساب هزینه‌هایمان باشد. ما معمولاً هنگام خرید دقت کافی به خرج نمی‌دهیم؛ ولی اگر کمی بیشتر زمان و دقت صرف کنیم، نتیجه‌ی بهتری می‌گیریم. به این منظور باید طبق قوانین خرید عمل کنیم. در ادامه، به بررسی چند مورد از قوانینی که هنگام خرید به کمکمان می‌آیند، می‌پردازیم.



قانون «یک هفته صبر کنید»

این قانون می‌گوید به خریدهایی بالای یک میلیون تومان، حتی اگر به اندازه‌ی کافی درباره‌ی آن مطمئن هستید، یک هفته زمان بدهید. این گونه زمان کافی برای تصمیم‌گیری خواهید داشت و می‌توانید با تحقیق بیشتر، اطمینان حاصل کنید که از خریدش پشیمان نخواهید شد.

بنابر شرایط موجود می‌توانید تغییراتی در این قانون اعمال کنید. مثلاً برای خریدهایی بالای ۲۵۰ هزار تومان، ۲۴ ساعت یا برای خریدهایی بالای ۲ میلیون تومان، بیش از یک ماه، دست نگه دارید. قدری تعلل پیش از هر خریدی نه تنها امکان خرید منطقی‌تر و مطمئن‌تری را به شما می‌دهد، بلکه این احساس را در شما به وجود می‌آورد که به‌خوبی هزینه‌هایتان را کنترل می‌کنید. بنابراین پشیمانی و ضعف شما نسبت به مسائل مالی به حداقل خواهد رسید.

قانون «پس‌انداز تحت هر شرایطی»

این یکی از قوانین کاربردی و مفید است؛ چراکه به‌رحال دوسرُبرَد است. با به‌کارگیری این قانون، حتی اگر گاهی ولخرجی کنید باز هم پس‌اندازتان را خواهید داشت.

هنوز هم مردد باشم و قیمت آن کالا بیش از ۱۰۰ هزار تومان باشد، از خریدش صرف‌نظر می‌کنم. ولی اگر قیمتش ۱۰۰ هزار تومان یا ارزان‌تر باشد، زمان بیشتری را صرف فکر کردن نکرده و خریدم را انجام می‌دهم. به عبارت دیگر هیچ‌وقت:

- کالایی غیرضروری و گران‌تر از ۱۰۰ هزار تومان نخرید. این مبلغ البته ممکن است بسته به شرایط اقتصادی‌تان تغییر کند.
- بیش از ۱۰ دقیقه از وقتتان را صرف فکر کردن به خرید چیزی نکنید.

با استفاده از این قانون، هم می‌توانید پیش از خرید کمی فکر کنید، هم زمان غیرمعقولی را صرف تصمیم‌گیری نمی‌کنید. همچنین، می‌توانید مطمئن باشید که هیچ هزینه‌ای از کنترل شما خارج نیست و بودجه‌ی خود را با حساب‌وکتاب خرج می‌کنید. البته مختارید تا با توجه به شناختی که از خودتان دارید، نسبت‌های این قانون را تغییر دهید. با داشتن چنین قانونی، هنگام خرید درمی‌یابیم که آیا در معرض خطر خریدی حساب‌نشده و غیرضروری هستیم یا نه.



قانون «بودجه ریخت و پاش‌ها»

این مورد بیش از آن که یک قانون باشد، محدودیت‌هایی برای هزینه‌های غیرضروری شما تعیین می‌کند. همان‌طور که می‌دانید، هزینه‌های غیرضروری معمولاً پیش‌بینی نشده هستند. هر قدر که به اراده‌ی خود ایمان داشته باشید و قدرت «نه» گفتن را در خود تقویت کرده باشید، باز هم از وسوسه‌ی خرید در امان نخواهید بود. پس برای خودتان حدود مرزی تعیین کنید.

طبق درآمدتان، ماهانه مقداری پول برای خریدهای غیرضروری و ریخت و پاش‌هایتان کنار بگذارید. البته هدفتان باید اجتناب از همه‌ی ریخت و پاش‌ها باشد، ولی همان‌طور که گفته شد، این هدف کاملاً تحقق‌پذیر نیست. پس با تعیین بودجه‌ای جداگانه برای این خریدها، آسیب‌پذیری‌تان را به حداقل برسانید

کافی‌ست به خودتان قول بدهید که هرگاه برای چیزی غیرضروری هزینه کردید، بلافاصله مبلغی را پس‌انداز کنید. این مبلغ، می‌تواند دقیقاً برابر یا درصدی از هزینه‌ی خریدتان باشد. یا اینکه می‌توانید هر قدر مایلید پول کنار بگذارید. به‌عنوان نمونه، با خودتان قرار بگذارید که در صورت خرید چیزی غیرضروری، معادل ۵۰ درصد هزینه‌ی آن را پس‌انداز کنید. مثلاً اگر قهوه‌سازی ۳۰۰ هزار تومانی خریدید، بلافاصله ۱۵۰ هزار تومان به پس‌اندازتان اضافه کنید. به این ترتیب، هر کاری کنید باز هم از پس‌انداز کردن باز نمی‌مانید. چه در خریدهایتان دقت کافی داشته باشید، چه در آن سهل‌انگاری کنید، جیب‌تان خالی نخواهد ماند. همچنین مجبور می‌شوید بیشتر به خریدهایتان فکر کنید، چراکه هر خرید از روی هوس، گران‌تر از آنچه فکر می‌کنید تمام خواهد شد.



(ولی باز هم حواستان را جمع کنید!).

همچنین، با این کار می‌توانید خریدهای از روی هوس و عجولانه را کنترل کنید. در غیر این صورت، هر چیزی را که به چشمتان بیاید، می‌خرید. با خود می‌گویید: «من فقط یک بار زندگی می‌کنم، پس چرا خودم را از همه چیز محروم کنم؟!» با این فکر، تمام وسایل غیر ضروری، برایتان ضروری جلوه می‌کنند و ناگهان می‌بینید که چه پول عظیمی را از دست داده‌اید. پس با ایجاد حدومرز برای خود، عملکردتان را بهبود ببخشید

سعی کنید گهگاهی خودتان را تشویق کنید. البته برای این کار شرایط مالی‌تان را هم در نظر بگیرید و کاری نکنید که بعدها به مشکل بخورید. این تشویق، زمانی که بدانید هزینه‌های ضروری‌تان تحت‌الشعاع قرار نمی‌گیرد، بسیار لذت‌بخش‌تر خواهد بود. با در نظر گرفتن قوانینی برای خود، به تلاش کمتری برای بیدار کردن اراده‌تان نیاز خواهید داشت. طبق درآمدتان، ماهانه مقداری پول برای خریدهای غیر ضروری و ریخت‌وپاش‌هایتان کنار بگذارید. البته هدف‌تان باید اجتناب از همه ریخت‌وپاش‌ها باشد

زنان! سکان‌دار مالی زندگی‌تان باشید

ورود آقایان ممنوع

(زمان خواندن: ۴ - ۷ دقیقه)



سرتان را از زیر برف بیرون بیاورید

ما زنان در شغل‌مان غیرفعال و بی‌اراده نیستیم. ما بیشتر از گذشته، قدرت و توانایی داشتن درآمد بالا را داریم. ما نسبت به مردان تحصیلات دانشگاهی بالاتری داریم و تقریباً در هر صنعتی از آن‌ها رتبه‌های بهتری به‌دست آورده‌ایم. با این حال، بیشترین ضربه از امور مالی را نیز ما می‌خوریم. تحقیقی نشان

بسیاری از زنان از آنجایی که تصور می‌کنند برنامه‌ریزی بلندمدت مالی کار بسیار پیچیده‌ای است، به‌طور کلی آن را نادیده می‌گیرند. این علاقه به فرار کردن از برنامه‌ریزی‌های مالی نشان می‌دهد که ما زنان به آن صورت که باید و شاید آماده نیستیم.



که بحث به این موضوع خاص می‌رسد، دیگر زنان سکان‌دار نیستند. بسیاری از زنانی هم که در موقعیت‌های شغلی بسیار خوبی قرار دارند، موقع بحث کردن درباره پول اعتماد به نفس پایینی دارند.

متخصصان می‌گویند در دنیایی که مردان تمام قدرت و کنترل امور مالی را در دست دارند این یک واکنش کاملاً عادی از سمت زنان است. حتی اگر به آگاهی‌های مربوط به مشارکت در سرمایه‌گذاری نگاهی بیندازیم، متوجه می‌شویم که زنانی مردانه در همه آن‌ها وجود دارد. برخی از مردان شاید از اینکه بتوانند این زبان پیچیده را بفهمند احساس غرور کنند، اما زنان به راحتی از کنار آن‌ها می‌گذرند.

بسیاری از زنان از آن جایی که تصور می‌کنند برنامه‌ریزی بلندمدت مالی کار بسیار پیچیده‌ای است، به طور کلی آن را نادیده می‌گیرند. این علاقه در فرار کردن از برنامه‌ریزی‌های مالی نشان می‌دهد که ما زنان به آن صورت که باید و شاید آماده نیستیم. خیلی از زنان فکر می‌کنند چون زبان مخصوص این کار را نمی‌دانند پس نباید سوال بپرسند یا از این می‌ترسند که مبادا سوالی که می‌پرسند احمقانه به نظر بیاید. این ترس‌ها ممکن است در برخی از مواقع، توسط مشاوران

داده است که حدود ۹۰ درصد از زنان معتقدند در مدیریت مالی خانه (مانند خرید، پرداخت اقساط، پس انداز و...) نقش کلیدی دارند؛ ولی با این شرایط هنوز هم در کارهایی اساسی مانند سرمایه‌گذاری و برنامه بلندمدت مالی، پشت مردان در حال درجا زدن هستند.

ما قرن‌هاست که در حال مبارزه با هنجارهایی در جامعه هستیم که در آن زنان از صحبت درباره امور مالی منع شده‌اند و به همین دلیل است که خیلی‌ها به این موضوعات علاقه‌ای ندارند. زنان به طور سنتی در مقابل برنامه‌ریزی‌های بلندمدت مالی مانند کبک سر خود را زیر برف فرو برده‌اند.

علی‌رغم تمام تلاش‌هایی که برای برابری جنسیتی زنان در موضوعات مالی صورت گرفته است هنوز موانعی بر سر راه این موضوع وجود دارد؛ اما این موانع چیست و چگونه باید از آن‌ها گذر کرد.

اولین مانع مالی: ما اعتماد به نفس کمی داریم

عجیب است، نه؟ خیلی از زنان روزانه توانایی و اقتدار بالایی از خود نشان می‌دهند. مانند زنانی که پزشکانی ماهر، مدیرانی قوی و مادرانی خانه‌دار و خوش اخلاق هستند؛ اما زمانی



امروز هم تفاوت زیادی نکرده است. زنان بیشتر خریدهای منزل را انجام می‌دهند و می‌توان گفت برخی از آن‌ها بهترین افرادی هستند که می‌توانند پیشنهادهای و تخفیف‌ها را پیدا کنند. با توجه به تحقیقات انجام‌شده، بسیاری از زنان (۷۶ درصد) معمولاً از کوپن تخفیف استفاده می‌کنند و ۳۸ درصد نیز به‌صورت عمده خرید می‌کنند، چراکه حراجی‌ها و کوپن‌های تخفیف می‌توانند باعث صرفه‌جویی و پس‌انداز زیادی شوند. زمانی که زنان قفسه‌های اجناس تخفیفی را می‌گردند باید بدانند که حتی اگر بهترین خرید را هم بکنند، باز هم ارزشش کمتر از یک سرمایه‌گذاری درست برای زمان بازنشستگی است. متخصصان می‌گویند که زنان نیاز دارند از مرحله نگرانی درباره خرج و مخارج گذر کرده و فکری بزرگی کنند.

سومین مانع مالی: ما منتظر هستیم یک نفر مشکلاتمان را حل کند

بیشتر زنان با این تفکر بزرگ شده‌اند که همسرشان شرایط مالی را مدیریت خواهد کرد. حتی برخی از زنان نیز با این عقیده بزرگ می‌شوند که درآمدشان منبع درآمد دوم است و همسرشان مسئول پس‌اندازهای بلندمدت و سرمایه‌گذاری است. بدتر از همه اینکه بسیاری از زنان متاهل حتی مسائل ساده مالی را هم نادیده می‌گیرند، مگر تا زمانی که مجبور

مالی به وجود بیاید؛ چراکه به ازای هر مشاور کاربرد و خبره، همیشه مشاورانی هستند که می‌توانند فقط زنان را بترسانند و از هدف ناامید کنند؛ زیرا کل زمان مشاوره را درباره چیزهایی صحبت می‌کنند که آن‌ها درموردش اطلاعات کافی ندارند.

اگر از صحبت کردن راجع به موضوعات مالی ترس دارید، باید دقیقاً برعکس عمل کرده و بیشتر این کار را انجام دهید. برای غلبه بر ترس‌هایتان باید در صحبت‌های معمول با همسر یا دوست مورد اطمینانتان، از موضوعاتی مانند خرج کردن و پس‌انداز کردن نیز حرف بزنید.

عامل دیگری که به شما در صحبت کردن راجع به این موضوع اعتمادبه‌نفس می‌دهد دانش و آگاهی است. دانش برای تازه‌کارها می‌تواند این باشد که هر ماه وضعیت مالی خود را بررسی کنند تا ببینند که در چه وضعی قرار دارند و بعد با کمک یک برنامه یا مشاور یا نرم‌افزارهایی که امکان برنامه‌ریزی می‌دهند به خودشان آموزش دهند.

دومین مانع مالی: ما نگران چیزهای کوچک هستیم

برای زنان به‌طور سنتی این تصور وجود دارد که داشتن سواد مالی به این معناست که بدانند چگونه خرج خانواده را مدیریت کنند. برای نسل‌ها این ایده که مرد پول در بیاورد و زن خرج کردن آن را مدیریت کند، در خانواده‌ها وجود داشته است.



ارقام و آنچه از نظر مالی برای رسیدن به هدفهایتان نیاز دارید، باعث می‌شود که آن‌ها در حد ایده باقی بمانند و شما هم تلاشی برای دستیابی به اهدافتان نکنید؛ چراکه تصور می‌کنید هدف‌های شما به پولی فرای صورتان نیاز دارد و این عامل بازدارنده تحقق رویاهایتان است.

پشتکار مالی داشتن تنها به این معنا نیست که شما فقط پول بیشتری دربیابید تا حساب بانکی‌تان پول بیشتری داشته باشد. به پول به چشم وسیله‌ای برای رسیدن به اهدافتان نگاه کنید.

از بین موانعی که به آن اشاره شد به نظر شما کدام یک مهم‌تر است؟ برای رسیدن به موفقیت مالی شما کدام یک را مانع بزرگ‌تری می‌بینید؟ به نظر شما چگونه می‌توانیم بر این موانع غلبه کنیم؟

شوند به‌خاطر مشکلی، به آن توجه کنند. به‌طور مثال، بعد از فوت همسر یا طلاق بسیاری از زنان به دلیل آگاهی نداشتن از موضوعات مالی و وابستگی بیش از اندازه به همسرانشان، دچار شوک بزرگی می‌شوند و توانایی مدیریت مالی در موضوعات پیش‌پافتاده را هم از دست می‌دهند.

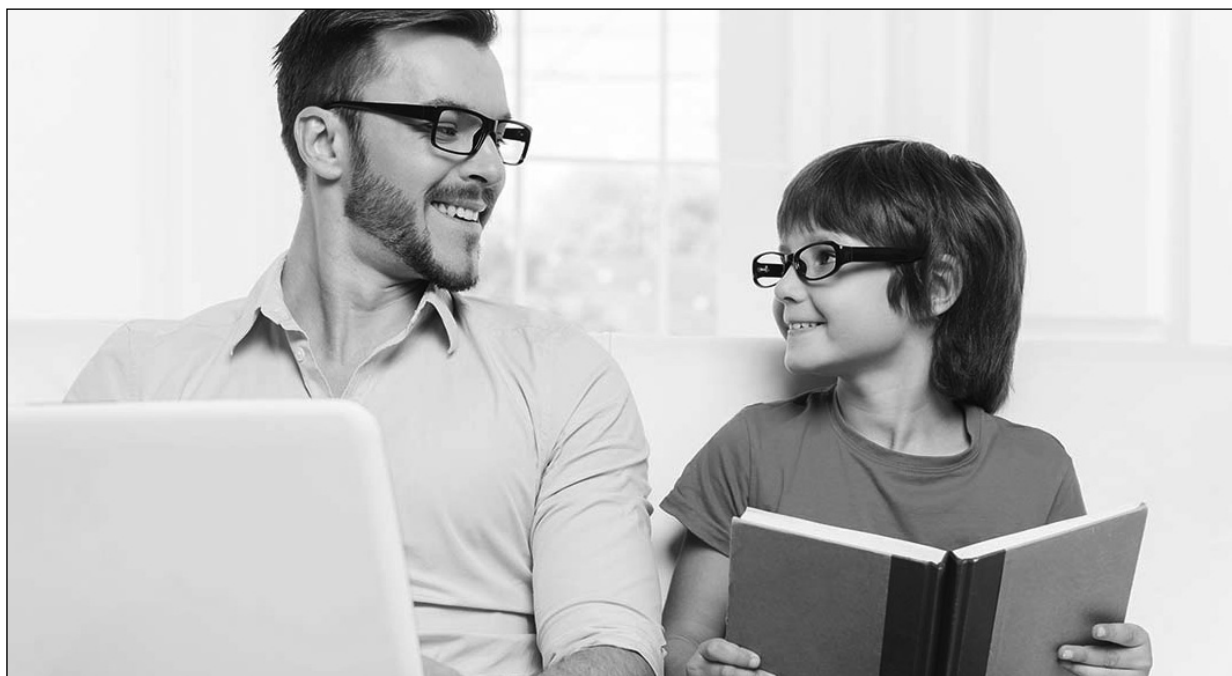
چهارمین مانع مالی: ما بر روی اهداف تمرکز کرده‌ایم نه اعداد

بسیاری از مواقع، زنان بدون در نظر گرفتن رقم موجودی حساب یا درآمدشان به دنبال رسیدن به هدف‌هایشان هستند. در این شرایط بهترین کار این است که فکر کنید با مقدار پولی که دارید، دقیقاً چه کاری را می‌توانید و می‌خواهید انجام دهید. اهداف مالی خود را تا حد امکان با جزئیات مشخص کنید، حتی سعی کنید برای هزینه‌هایش نیز تخمین بزنید، تا با این کار برای خود انگیزه ایجاد کنید. بی‌توجهی شما به اعداد و

در آموزش مالی به کودکان چه رفتارهایی را باید ترک کنید؟ (بخش دوم)

قلک

(زمان خواندن: ۳ - ۵ دقیقه)



توصیه‌های موريس را برای راهنمایی والدین پیرامون مسائل مالی، مرور خواهیم کرد.

غفلت از تفاوت میان نیازها و خواسته‌ها؛ پشیمانی در ماه‌های آینده

من اعتراف می‌کنم که شخصی بسیار دلسوز و مهربان هستم؛ خصوصاً در مورد کودکانم. من در خانواده‌ای پرجمعیتی رشد کردم که فقط از درآمد یک شخص تغذیه می‌شد، بنابراین ما پول زیادی برای خرج‌های اضافه نداشتیم. والدینم معمولاً به من گوشزد می‌کردند که نمی‌توانند لباس‌های زیاد،

روش برخورد والدین با مسائل مالی، تأثیر زیادی در شکل‌گیری رفتار و عادات فرزندان خواهد داشت. در بخش قبلی از تجربیات و دانش «ژاکلین کورتیس» برای شما گفتیم و متوجه شدیم والدین باید گفت‌وگو در مورد مسائل مالی را در اولویت برنامه‌های تربیتی خود قرار بدهند و در جلسات بودجه‌بندی کودکان را مشارکت دهند. از طرفی آنچه در آموزش مالی به کودکان اهمیت زیادی دارد، این است که پدر و مادرها نباید از پول برای بچه‌ها هیولا بسازند و تا حد امکان، از هرگونه مشاجره‌ی مالی در حضور کودکان باید دوری کنند. در ادامه،



نیازهای آن‌ها مانند خوراک، پوشاک و مسکن وظیفه‌ی اصلی ما است، صحبت می‌کنیم. در کنار آن، من یک برنامه جهت پول‌توجیبی نیز برایشان ترتیب دادم؛ تا کودکانم به‌وسیله‌ی آن و پول‌های دیگری که با توجه به انجام دادن کارهای منزل به آن‌ها می‌دهیم، بتوانند چیزهایی را که تمایل به خریدشان دارند، تهیه کنند.

برای صحبت در مورد نیازها و خواسته‌ها و فهماندن آن به کودکان‌تان وقت بگذارید. نتایج مطالعات و تحقیقات زیادی نشان می‌دهد: ۸۸ درصد والدین فکر می‌کنند که داشتن خودرو «نیاز» نوجوان‌شان است؛ همین‌طور ۴ درصدشان گفته‌اند که داشتن «آی‌پاد» نیز یک امر لازم و ضروری است. (در ایران انواع تبلت‌ها و آیپد و موتورسیکلت نیازهای بدهی نوجوانان تلقی می‌شود.)

با کودکان‌تان درمورد موارد رایج در خانه یا جامعه‌تان صحبت کرده و به‌عنوان یک خانواده تصمیم بگیرید که کدام یک از نظر شما «نیاز» است و کدام یک «خواسته» و چرا. این امر به کودکان‌تان کمک می‌کند که قبل از خرج کردن پول‌شان، درمورد اولویت‌هایشان فکر کنند.

اسباب‌بازی‌های متنوع و چیزهای دیگری را که دوستانم داشتند، برایم مهیا کنند. اما در خانواده‌ی خودم، که تنها دو کودک داریم و هزینه‌هایشان از درآمد دو نفر تأمین می‌شود، گاهی اوقات لزوم این امر را فراموش می‌کنم که اشکالی ندارد به برخی از خواسته‌های فرزندانم «نه» بگویم.

من با آگاهی نداشتنم از تفاوت بین «نیاز»‌ها و «خواسته»‌ها، در حال ظلم به کودکانم هستم. من در حال پرورش کودکانی هستم که فکر می‌کنند برای داشتن هر چیز، فقط کافی است اراده کنند. بدون معرفی نیازها (ضروریات زندگی) و خواسته‌ها (چیزهایی که تمایل به داشتن آن‌ها داریم)، کودکانم در آینده با بدهی‌ها و مشکلات شدید مالی مواجه خواهند شد.

تأکید بر نیازها در مقابل خواسته‌ها

این اواخر، من طرز صحبت کردنم را در مواجهه با خواسته‌های متعدد فرزندانم تغییر داده‌ام. به جای این‌که به آن‌ها بگویم: «ما توان خرید آن چیز را نداریم»، می‌گویم: «ما احتیاجی به داشتن آن نداریم (نمی‌خریمش)». من و همسر با آن‌ها به‌طور مفصل درمورد اهمیت این موضوع که فراهم کردن



چگونه این رفتار را تغییر دهیم؟

این تفکر غلط را که شما «آدم‌خوبه» اید، و طلبکاران تان «آدم‌بده» هستند، کاملاً فراموش کنید. تلاش برای نادیده گرفتن بدهی‌هایتان، از شما قهرمان نمی‌سازد، بلکه به معنی آن است که شما در حال زیر پا گذاشتن قول‌هایتان هستید. اجازه دهید کودکان تان شما را به‌عنوان یک شخص مسئولیت‌پذیر در برابر پول و اشتباه‌هایتان ببینند؛ هرچند برایتان ناخوش‌آیند باشد. به آن‌ها نشان دهید که شما در برابر قرض و بدهی‌ها، «قربانی» نیستید. این رفتار به کودکان تان کمک می‌کند با پول و تعهدات مالی مسئولانه برخورد کنند.

همه آرزو دارند خود و اعضای خانواده‌شان موفق باشند، رمز این موفقیت در ارتقای دانش، و شناخت راه‌های مربوط به آن است. ادامه این بحث را پیگیری کنید تا بر آگاهی‌هایتان افزوده شود.

اجازه دهید کودکان تان شما را به‌عنوان یک شخص مسئولیت‌پذیر در برابر پول و اشتباه‌هایتان ببینند؛ هرچند برایتان ناخوش‌آیند باشد. به آن‌ها نشان دهید که شما در برابر قرض و بدهی‌ها، «قربانی» نیستید.

از بدهی‌های خود برای کودکان تان دیو نسازید

بعضی اوقات، مثلاً زمان پرداخت قبوض یا تنظیم اسناد مالی تان، ممکن است وسوسه شوید از مسئولیت‌هایتان فرار کنید. دشمن شمردن طلبکاران، در ذات همه‌ی انسان‌هاست؛ اما وقتی از پرداخت‌ها طفره می‌روید، و درمورد میزان بدهی‌هایتان صادق نیستید یا حتی برای پرداخت قرض‌هایی که صراحتاً مسئولش هستید، جدال می‌کنید، برای کودکان تان یک پیغام با مضمون «ما قانون را دور می‌زنیم» می‌فرستید.

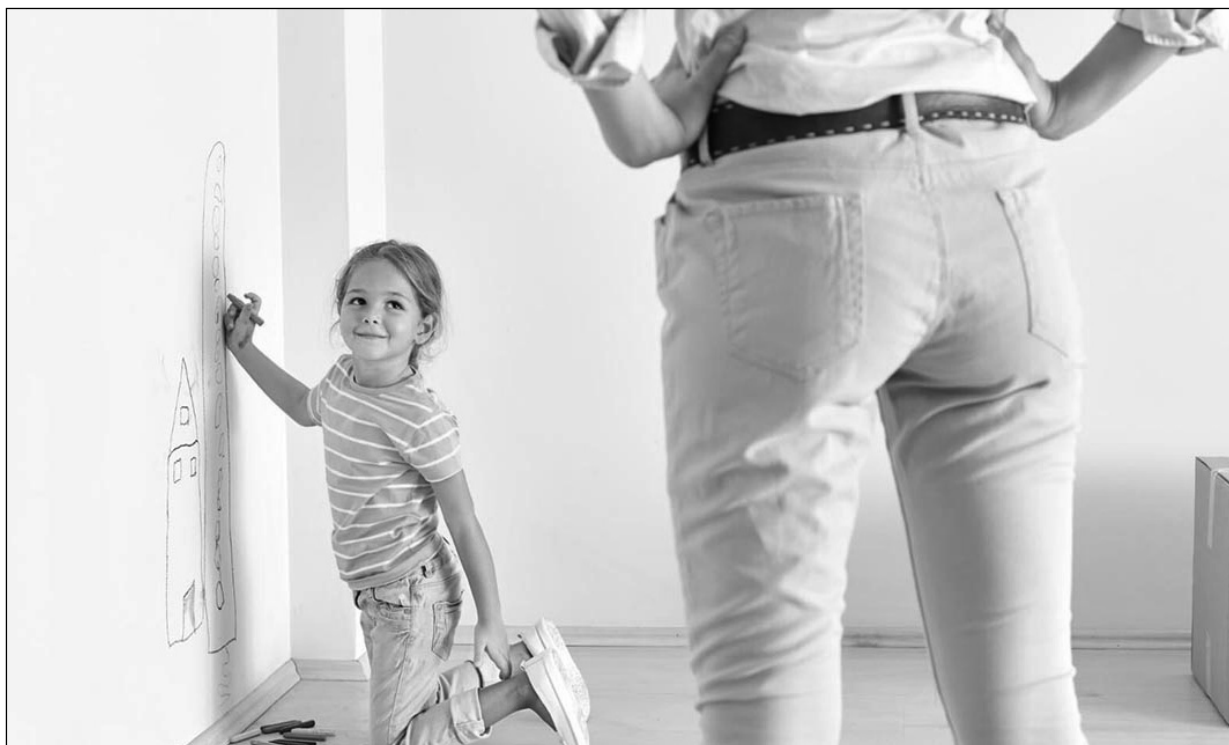
ممکن است این کارهایتان، یعنی نادیده گرفتن پرداخت بدهی‌ها یا فرار از تماس‌های طلبکاران را امری کوچک قلمداد کنید، اما فراموش نکنید که کودکان در همه‌ی این احوال در حال تماشای رفتار تان هستند. آن‌ها طریقه‌ی برخورد شما با طلبکاران را می‌بینند و از پول و بدهی یک دیو در ذهن خودشان می‌سازند. زمانی که نوبت پرداخت قرض‌ها و بدهی‌های خودشان برسد، آن اخلاق غلطی که به آن‌ها آموختید در رفتارشان بروز خواهد کرد.

بدانید که اقدامات شما در راستای فرار از پرداخت بدهی‌ها و قرض‌هایتان، سبب بدحسابی فرزندان تان شده و روی پس‌اندازشان نیز تأثیر می‌گذارد.

در آموزش مالی به کودکان چه رفتارهایی را باید ترک کنید؟ (بخش سوم)

قلک

(زمان خواندن: ۳ - ۵ دقیقه)



از سرزنش کردن کودکان دست بردارید

شاید در این موقعیت قرار گرفته باشید که از پرداخت قبض برق شاکی بوده و به خاطر آن با اعضای خانواده بر سر خاموش کردن چراغ‌های اضافه جدال کرده‌اید. با دلخوری تمام دورتادور خانه می‌چرخید و با صدای زیاد، دانه‌دانه چراغ‌ها را خاموش می‌کنید تا بقیه متوجه عصبانیت شما بشوند. هر وقت که در فصل زمستان در خانه را باز می‌گذاشتم، مادرم بر سرم فریاد می‌کشید: «دست به عقب برنمی‌گرده؟ ما مجبور نیستیم پول

در بخش‌های قبلی این مقاله، دیدیم که رفتار والدین چه تأثیری بر اخلاق کودکان می‌گذارد و والدین باید در آموزش مالی به کودکان از چه رفتارهایی دوری کنند. به طور مثال، در بخش قبلی خواندیم پدر و مادرها باید در مقابل برخی از خواسته‌های کودکان نه بگویند یا در مقابل بدهی و سایر مشکلات مالی مسئولیت‌پذیر بوده و نقش قربانی نداشته باشند؛ زیرا این مسئله تأثیر بسیار بدی بر آینده مالی کودکان دارد. در این مطلب نیز به برخی دیگر از رفتارهای این‌چنینی می‌پردازیم.



که ارتکاب خطا اشکالی ندارد و فرصتی عالی برای توضیح این است که شما در اصل از چه چیزی ناراحتید. سپس به عنوان خانواده، دوباره روی آن تمرکز کنید. صحبت درمورد اهمیت این که چرا در زمان سختی‌ها، همه اعضای خانواده می‌بایست برای صرفه‌جویی بیشتر، مشارکت کنند، به کودکان کمک می‌کند که اهمیت برخورد درست (بدون ترس از سرزنش و احساس بد) با پول را به‌خوبی بفهمد.

صحبت درمورد اهمیت این که چرا در زمان سختی‌ها، همه اعضای خانواده می‌بایست برای صرفه‌جویی بیشتر مشارکت کنند، به کودکان کمک می‌کند که اهمیت برخورد درست با پول را به‌خوبی بفهمد و درباره مسائل مالی احساس بدی نداشته باشد.

از رقابت با دیگران و حسادت، در مقابل کودکان خود دوری کنید

خیره شدن از پنجره خانه به ماشین جدید همسایه‌تان، یا احساس حسادت به دوست‌تان به خاطر خریدن خانه جدیدش،

گرم کردن کوچه و خیابان را بدهیم.» در حالی که این نصیحت او به نظر بی‌ضرر و ضروری می‌آمد؛ اما در این شرایط، گاهی امکان دارد کودکان احساس کند که تمام تقصیرها گردن او می‌افتد.

با همه این تفاسیل، به دل‌بند خود اهمیت هدر ندادن پول و صرفه‌جویی را یاد بدهید. برای مثال، خاموش کردن لامپ‌ها به‌منظور کاهش هزینه برق (خصوصاً زمانی که وضعیت اقتصادی‌تان بد باشد)، می‌تواند کودکان را به برعهده گرفتن بار مسئولیت بیشتر از آن‌چه که باید، تهییج کند. فراموش نکنید که اگر وضعیت پول در این ماه خراب است، دلیل استرس شما زیاد بودن پول برق نیست، بلکه در حقیقت، دلیل اصلی‌اش این است که شما در حال تراشیدن هزینه‌ای بیشتر از حد درآمدتان هستید.

چگونه این رفتار را تغییر دهیم؟

از نظر من، عذرخواهی از کودکان‌تان، بعد از سرزنش‌های بی‌جای رفتار آن‌ها، هیچ اشکالی ندارد. این امر به آن‌ها می‌آموزد



تنها راه چاره برای تغییر این رفتار رقابتی، تفکر درباره رفتارها و باورهای خودتان است، تا به وسیله آن تشخیص بدهید که ریشه اصلی مقایسه کردن خودتان با دیگران در چیست؟ برای برخی از افراد، قرار داشتن در بالاترین سطح، یک «نیاز» تلقی می‌شود؛ برای دیگران اما، خیلی سخت به نظر می‌رسد که همواره در حال جدال برای رسیدن به سطح ایدئال باشند. تا زمانی که نفهمید چرا در حال این مقایسه‌ها هستید، برای تغییر دادن این رفتار به مشکل برمی‌خورید.

رقابت سالم هیچ ایرادی ندارد؛ حتی باعث رشد و حرکت به سوی موفقیت می‌شود. اما کودکان شما باید بفهمند که تنها کسی که می‌بایست با او «رقابت» کند، خودشان هستند. تمرکز بر روی بهتر شدن و ارتقای خودشان (بدون در نظر داشتن مسائل مادی)، باعث می‌شود که همیشه از خود راضی باشند، به جای آن که بخواهند موفقیت‌هایشان را در برابر اشخاص دیگر بسنجند.

تفکر در مورد رفتار و عادات غلط خود و تصحیح به موقع آن‌ها، در درازمدت اثر مطلوبی روی فرزندان‌تان می‌گذارد. توصیه‌های گنجانده‌شده در این رشته‌مقاله، کمک می‌کند تا کمی در مورد رفتارهایتان در ارتباط با کودکان فکر کنید.

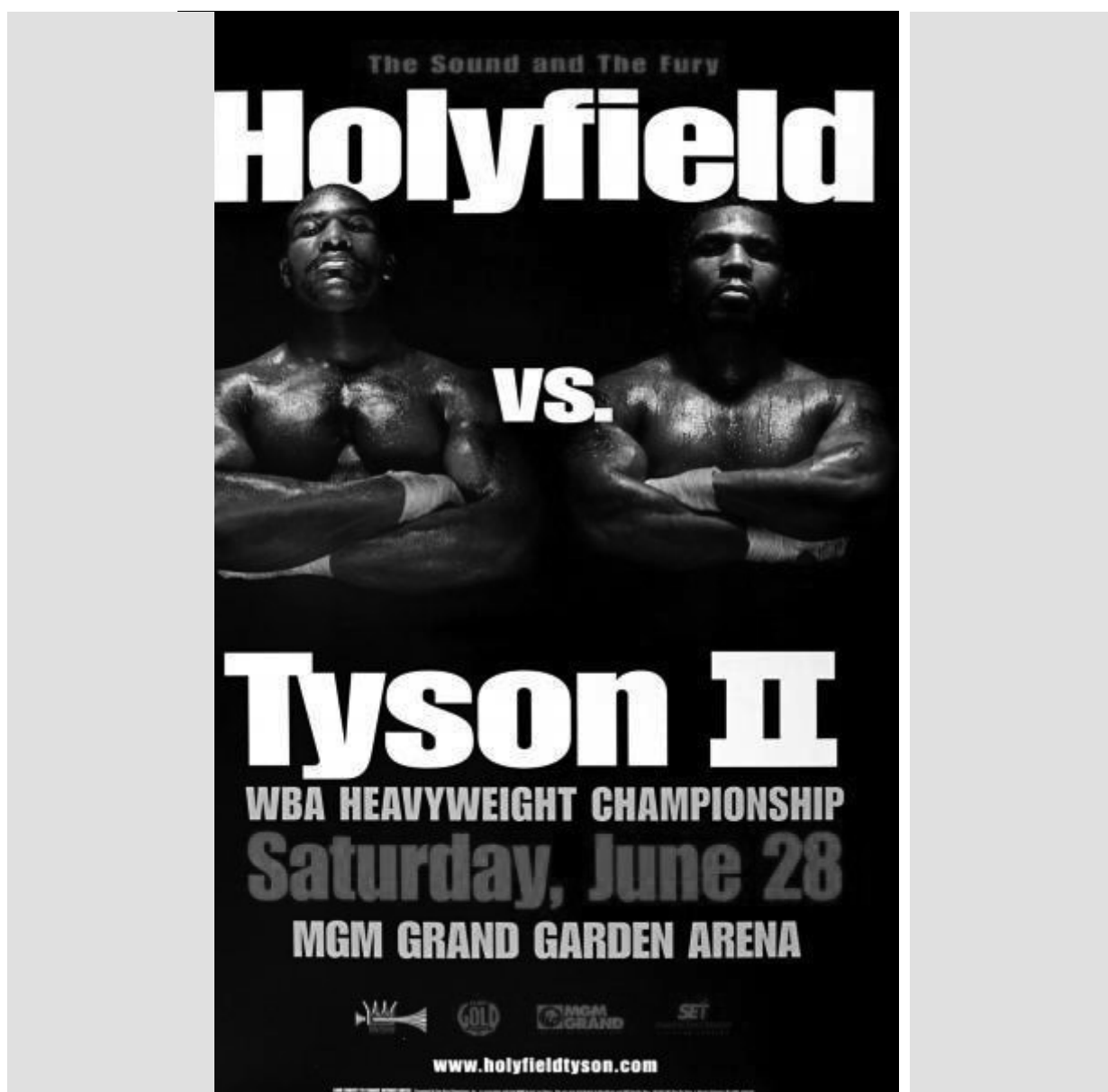
شاید برای شما امری عادی به نظر بیاید، اما کودکان‌تان رفتار شما را زیر ذره‌بین قرار داده‌اند، و برداشت دیگری از مسئله حسادت خواهند داشت. تأثیر این حسادت، زمانی نمود پیدا می‌کند که باعث شود شما با مقایسه‌های همیشگی خود، برای رسیدن به دیگران، به سمت خرج کردن بیشتر کشیده شوید. این امر یک پیام کاملاً صریح به کودک ارسال می‌کند: «موفقیت شما تنها زمانی ارزش دارد که با دستاوردهای رقیبان‌تان سنجیده شود.» شاید بزرگسالان برای «پُر دادن» موفقیت‌شان پوششی ترتیب داده باشند تا دیگران متوجه آن نشوند، اما عموماً به پیامدهای منفی ناشی از آن برای کودکان‌شان، توجه نمی‌کنند. با شکل‌گیری این اخلاق، کودکان به این نتیجه می‌رسند که ارزش واقعی آن‌ها فقط زمانی به چشم می‌آید که بالاترین رتبه را در میان هم‌کلاسی‌هایشان داشته باشند، یا کاپیتان تیم فوتبال مدرسه‌شان بشوند، یا گران‌ترین لباس را بپوشند. جدا از تأثیرات بد این رفتار بر روی پیش‌زمینه فکری کودکان‌تان، سنجیدن ارزش خود با دارایی‌ها و متعلقات دیگران، رُک و پوست‌کنده، کمی احمقانه به نظر می‌رسد.

چگونه این رفتار را تغییر بدهیم؟

ورشکستگی مرد آهنین

دانستنی های مالی

(زمان خواندن: ۳ - ۶ دقیقه)





وقفه سه ساله‌ای که به خاطر زندانی شدن در روند مسابقاتش ایجاد شده بود، حالا آمده بود که دوباره عناوین را یکی یکی درو کند و قهرمان بلامنازع جهان شود.

بعد از ضربه‌ای که ایواندر به سر مایک زد، انگار آن پرچم قرمز شروع به تکان خوردن کرد. مایک دیگر متوجه نبود چه کار می‌کند. به سمت ایواندر حمله برد، اما نه از دست‌هایش و نه حتی برخلاف قوانین بوکس از پاهایش استفاده کرد؛ او با دندان‌هایش گوش ایواندر را گاز گرفت؛ آن قدر محکم که تکه‌ای از آن کنده شد. داور مسابقه را متوقف و تاپسون را بازنده اعلام کرد. تاپسون جریمه و مدتی از فعالیت محروم شد.

همان طور که خود تاپسون گفته، او نه تنها در رینگ بوکس، که در همه جنبه‌های زندگی‌اش مثل یک دیوانه تمام عیار عمل می‌کرد. هر چند که الان در ۵۳ سالگی از کارهایی که کرده پشیمان است.

تاپسون معروف به بدترین مرد جهان، قهرمانی که از محله‌های فقیرنشین و بازداشتگاه‌های نیویورک راهش را

بیست و هشتم ژوئن ۱۹۹۷، در سالنی که هم از گرمای اواخر بهار و هم از حرارت مسابقه بوکسی که در جریان بود، تب کرده بود، دو بوکسور بزرگ جهان روبه‌روی هم قرار گرفته بودند. فکر انتقام و بازپس‌گیری قهرمانی‌ای که سال پیش ایواندر از مایک گرفته بود، مثل پرچم قرمزی جلوی چشم‌هایش را پوشانده بود. مایک باید به هر قیمتی که شده شکست سال ۱۹۹۶ را مقابل ایواندر هالیفیلد جبران می‌کرد.

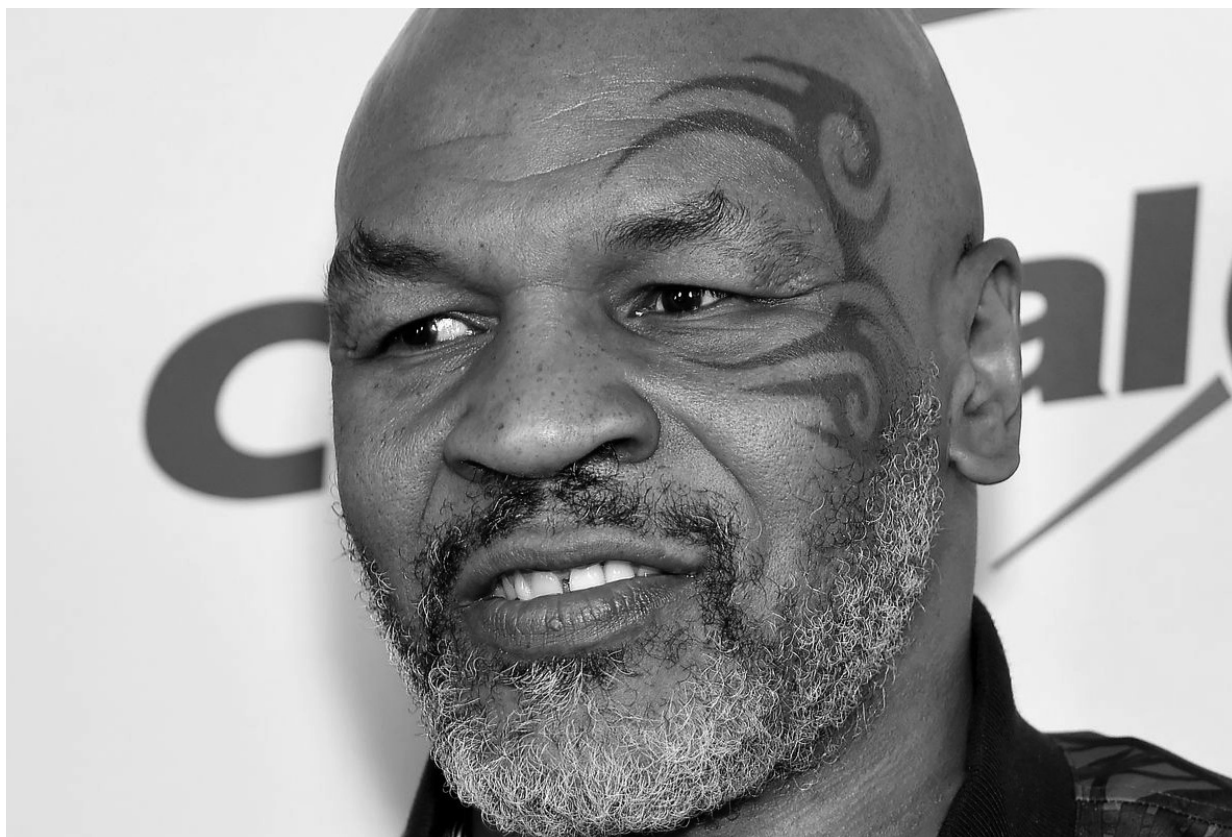
او از همان آغاز ورودش به آوردگاه بوکس، لقب‌ها و قهرمانی‌ها را پشت هم ردیف کرده بود و نمی‌خواست بعدها از او به نام یک بازنده یاد شود. مایک تاپسون متولد ۱۹۶۶ بود و در سال ۱۹۸۶ قبل از تولد بیست سالگی‌اش، قهرمان شورای جهانی مشت‌زنی و جوان‌ترین قهرمان بوکس جهان شده بود؛ رکوردی که هنوز هم متعلق به اوست. سال بعد قهرمان اتحادیه جهانی مشت‌زنی و فدراسیون بین‌المللی مشت‌زنی شد. سال ۱۹۸۸ برای اولین بار مایکل اسپینکس را شکست داد و ۲۰ میلیون دلار جایزه مسابقه را برد. مایک شکست‌ناپذیر بعد از



مطمئن بودند، تایسون همیشه با پول‌ها و خریده‌های بیشتری برمی‌گردد. مثل مردچای یرشالمی، جواهرفروشی که در ۲۲ دسامبر ۲۰۰۳، یک زنجیر طلایی که با هشتاد قیراط الماس تزئین شده بود، بدون دریافت حتی یک دلار به مایک داد. به این امید که تایسون با رقم‌های درشت‌تری برمی‌گردد. غیر از آن تایسون عاشق اتومبیل، لیموزین، عمارت‌های باشکوه، گوشی‌های هوشمند، لباس‌های گران‌قیمت، موتورسیکلت، برگزاری مهمانی‌های بزرگ و حتی ببر سبیری بود و میلیون‌ها دلار خرج این علایقش کرده بود. جدا از این خرج‌های بی‌حساب و کتاب، تایسون انسان بی‌تدبیری بود. او بخشی از دارایی‌اش را با سپردن به افراد نادرست مثل دن کینگ، مدیر امور مالی‌اش، از دست داده بود. همچنین، ۹ میلیون دلار سر توافق جدایی از همسر سابقش از دارایی‌هایش کم شده بود؛ تا جایی که در سال ۲۰۰۳، رقم بدهی‌ها و وام‌های مایک از دارایی‌هایش پیشی گرفت و مجبور شد اعلام ورشکستگی کند. رقم‌های درشت بدهی‌های او به این قرار بود:

به‌سمت مسابقات بوکس کج کرده بود، اشتباه‌های زیادی مرتکب شده است. یکی از آن‌ها به‌قول خبرنگار مجله نیویورک‌تایمز، تبدیل شدن به ماشین پول‌سازی برای خود و اطرافیانش بود. ماشینی که بعد از دو دهه فعالیت از کار افتاد و ۱۰ سال طول کشید تا به روال عادی برگردد. مسابقات بوکس برای مردی که هرگز نمی‌بازد، غیر از ارضای حس برنده بودن، میلیون‌ها دلار پول با خود می‌آورد. اما مرد شکست‌ناپذیر آن سال‌ها، خرج کردن پول‌هایش را بلد نبود. همان‌طور که برای برنده شدن در مسابقه، از هیچ کاری خودداری نمی‌کرد، برای به‌دست آوردن چیزهایی که می‌خواست هم، اندکی عاقبت‌اندیشی نداشت.

تایسون تا سال ۲۰۰۳، چهارصد میلیون دلار درآمد به‌دست آورده بود. او عاشق چیزهای گران‌قیمت و نادر بود. تایسون در صنف جواهرفروشان به خرج‌های بی‌حساب و کتابش مشهور بود؛ طوری که می‌توانست هر چیزی را که چشمش را می‌گرفت، بدون پرداخت بهایش بخرد؛ چون فروشنده‌ها



مایک تاپسون بهای سنگینی برای بی‌سوادی مالی‌اش پرداخت کرد. از ثروت فراوانی که با کندن گوش رقیبان و کبود کردن بدنشان به‌دست آورده بود، در سال ۲۰۱۶، طبق آنچه مجله فوربس اعلام کرد، فقط یک میلیون دلار باقی مانده بود. او اکنون نه آن مرد خشمگین مهارناپذیر قدیم است و نه آن ماشین پولی که بی‌محابا خرج می‌کرد. مایک با حضور در فیلم‌ها و سریال‌ها و فعالیت‌هایی از این قبیل طیف جدیدی از طرفداران را پیدا کرده و سعی می‌کند این بار به‌گونه‌ای مخارجش را کنترل کند که دوباره به وضع سابق برنگردد.

۱۳.۴ میلیون دلار به سازمان خدمات درآمدهای داخلی آمریکا و ۴ میلیون دلار به اداره مالیات بریتانیا؛ ۳۱۷ هزار و دویست و یک دلار به خزانه‌داری جرجیا و میشیگان؛

۶۰۰ هزار دلار به هفت شرکت حقوقی؛

۸۰۰ هزار دلار به جیمی هنکمن آهنگساز.

مایک زمانی در جوانی می‌توانست یک‌شبه ۳۰ میلیون دلار به جیب بزند؛ اما دیگر برای مبارزه‌های سخت پیر شده بود. چند سال بعد هم، شکست‌های پی‌درپی موجب شد یکسره از مسابقات بوکس دلسرد شده و خود را بازنشسته اعلام کند.

خواسته‌ها مهم‌ترند یا نیازها؟

دودوتا چهارتای زندگی

(زمان خواندن: ۴ - ۸ دقیقه)



زندگی‌تان پیاده کنید.
اگر می‌خواهید هم سرمایه‌گذاری، هم پس‌انداز خوبی داشته باشید و هم به همه خواسته‌های دلتان برسید، لازم است بین اهداف کوتاه‌مدت و بلندمدتتان تعادل برقرار کنید تا رضایت خاطر و شادی را در زندگی پیدا کنید. هیچ فرمولی برای این کار وجود ندارد، تنها کافی است هر کاری را که خواستید انجام دهید، سبک‌سنگین کنید.

تا به حال به این فکر کرده‌اید که چیزهایی که احساس می‌کنید در زندگی به آن‌ها نیاز دارید، نیازهای واقعی شما هستند یا خواسته‌هایی که به نیاز تبدیل شده‌اند؟ می‌دانید تفاوت دو مفهوم «نیاز» و «خواسته» چیست؟ دانستن تفاوت این دو مفهوم به شما در مدیریت مالی زندگی‌تان کمک زیادی می‌کند. وقتی تفاوت این دو مفهوم را درک کردید، می‌توانید جلوی نامنظم خرج کردن را بگیرید، برای خودتان بودجه‌بندی کنید و از همه مهم‌تر اینکه مدیریت مالی را به‌درستی در



مرزهای بین خواسته و نیاز

- مواردی که باید حتماً آن‌ها را داشته باشید، نیازهای شما هستند.
- چیزهایی که دوست دارید داشته باشید، خواسته‌های شما هستند.

تنها زمانی می‌توان گفت به چیزی نیاز داریم که بدون داشتن آن، نتوانیم زندگی کنیم. به غیر از نیاز به غذا، پوشاک، مسکن و سلامتی بیشتر مواردی که از آن‌ها به عنوان نیازهایمان یاد می‌کنیم، در دسته‌ی خواسته‌ها قرار می‌گیرند.

جالب این‌که آن قدر دلیل می‌آوریم تا خودمان را قانع کنیم و خواسته‌هایمان را به شکل یک نیاز جلوه دهیم. به یک کیف جدید نیاز دارم! باید مانیکور کنم! به یک جفت کفش جدید نیاز دارم! به این ترتیب، هر چیزی را که به شدت خواهانش باشیم و لبخندمان به آن وابسته باشد، جزء نیازهایمان قرار می‌دهیم.

این موضوع متأثر از فرهنگ جامعه‌ای است که در آن زندگی می‌کنیم. احساس می‌کنیم نیاز داریم تا هم‌سطح بقیه شویم، مطابق مد روز زندگی کنیم، بهترین ماشین و بزرگ‌ترین خانه را بخریم و مجلل‌ترین عروسی را برگزار کنیم. اما بهتر است خواسته‌هایمان را متناسب با شرایط و وسع مالی‌مان انتخاب کنیم؛ چراکه اشتباه گرفتن خواسته‌ها با نیازها، می‌تواند از نظر مالی نتایج جبران‌ناپذیری داشته باشد. پیش از آن که به خودمان بیاییم، بودجه‌مان تمام می‌شود، کارتهای اعتباری‌مان خالی می‌شوند و دیگر از عهده‌ی هزینه‌های زندگی بر نمی‌آییم.

هر چیزی که به شدت خواهانش باشیم و لبخندمان به آن وابسته باشد را جزء نیازهایمان می‌دانیم. تمایز قائل شدن بین خواسته‌ها و نیازها، مهارت پیچیده‌ای است که مستلزم تمرین مداوم است. به خصوص اگر در جامعه‌ی مادی‌گرا زندگی کنیم.



سه سوال را از خودتان بپرسید

تمایز قائل شدن بین خواسته‌ها و نیازها، مهارت پیچیده‌ای است که مستلزم تمرین مداوم است. به‌خصوص اگر در جامعه‌ای مادی‌گرا زندگی کنیم. با توجه به این موضوع هرگاه نتوانستید نیازها و خواسته‌هایتان را از هم تمیز دهید، این سه سوال را از خودتان بپرسید:

۱) آیا واقعا به آن نیاز دارم؟

در دسته‌بندی بودجه‌ی من، دسته‌ای به نام «نیازهای متفرقه» وجود دارد. مواردی که در این دسته قرار می‌گیرند، عمدتاً مبهم هستند و به هیچ‌یک از دسته‌های دیگر تعلق ندارند. این نوع دسته‌بندی، بهانه‌ی خوبی برای خرج کردن پول است. اما با تغییر عنوان این دسته به «خرج‌های متفرقه» تشخیص بین نیاز و خواسته، آسان‌تر و جواب سوال فوق دقیق‌تر خواهد بود. اگر جواب این سوال «بله» است، سراغ سوال دوم بروید؛ ولی اگر جواب آن منفی است، به سوال سوم نگاه کنید.

۲) آیا همین حالا به آن نیاز دارم؟

در این مرحله، برنامه‌ریزی خودش را نشان می‌دهد. ممکن است به چیزی نیاز داشته باشید؛ ولی بتوانید چند هفته یا چند ماه برای خریدش صبر کنید.

به‌عنوان مثال، از وقتی که کفش‌های ورزشی‌ام پاره شده‌اند، به یک جفت کفش جدید نیاز پیدا کرده‌ام و با کوتاهی در خرید آن ممکن است به آسیب جدی‌ای دچار شوم. همین امروز به کفش‌های جدید نیاز ندارم ولی پیش از شروع تمرین‌های جدیدم، حتماً باید آن را بخرم. پس خرید کفش، یک خرید ضروری است که می‌توانم به جای خرید چیزی غیرضروری، برایش برنامه‌ریزی کنم.

در بودجه‌بندی، عادت به تعیین زمان برای تامین نیازها بسیار مفید است. پس‌انداز کردن برای روز مبادا ضروری است؛ ولی علاوه‌برآن، باید یاد بگیریم برای تمام نیازهایمان برنامه‌ریزی کنیم.

۳) اگر واقعا به آن نیاز ندارم چرا و چقدر آن را می‌خواهم؟



ابتدا لازم است، به شناختی صحیح از نیازها و خواسته‌های خود برسیم.

گاهی بعضی خواسته‌ها به این خاطر می‌خواهیم که دوست نداریم احساس محرومیت کنیم. در حقیقت، مجبور نیستیم خودمان را از تمام خواسته‌هایمان محروم کنیم. اگر هیچ پولی خرج چیزهایی که از آن‌ها لذت می‌بریم نکنیم، زندگی خیلی خسته‌کننده می‌شود. ولی بد نیست از خودمان بپرسیم چرا و به چه هدفی چیزی را می‌خواهیم.

در واقع تنها چهار نیاز اساسی در زندگی وجود دارد:

مسکن

آب و غذای کافی

سلامت عمومی

لباس (فقط به عنوان جامه‌ای که شما را پوشیده نگه دارد و با آن احساس راحتی کنید)

گاهی بعضی خواسته‌ها را به این خاطر می‌خواهیم که دوست نداریم احساس محرومیت کنیم. در حقیقت مجبور نیستیم خودمان را از تمام خواسته‌هایمان محروم کنیم. اگر هیچ پولی خرج چیزهایی که از آن‌ها لذت می‌بریم نکنیم، زندگی خیلی خسته‌کننده می‌شود. ولی بد نیست از خودمان بپرسیم چرا و به چه هدفی چیزی را می‌خواهیم.

اگر اغلب اوقات پاسخ شما به لذت‌های شخصی برمی‌گردد، باید در این هزینه‌ها تجدید نظر کنید. ولی گاهی خواسته‌هایمان برای دیگران هم سودمندند یا برای پیشرفت خودمان مورد استفاده قرار می‌گیرند. پس می‌توانیم به این دسته از خواسته‌ها، بسیار بیشتر از خواسته‌هایی که فقط به شخص ما سود می‌رساند توجه کنیم.

با یک حساب سرانگشتی متوجه می‌شویم که تاکنون، بارها در موقعیت‌هایی مشابه آنچه پیش‌تر آورده شد، قرار گرفته‌ایم و بیش از برنامه‌ریزی خود هزینه کرده‌ایم، حالا راه‌حل چیست؟



راجع به کارهایی که دوست دارند انجام دهند، حرف می‌زنند؛ ولی هیچ قدمی برای رسیدن به آن بر نمی‌دارند. فردی باشید که برای آرزوهای خود تلاش می‌کند تا به آن‌ها دست یابید. اما چه باید کرد؟

برنامه‌ریزی کنید

طبق برنامه‌ریزی عمل کنید؛ حتی اگر زمان زیادی برای دستیابی به یک هدف نیاز باشد. این گونه به جای احساس محرومیت، حس توانمندی می‌کنید، به راحتی از هر چیزی که واقعاً به آن نیاز ندارید چشم پوشی می‌کنید و در برابر آینده مسئولیت‌پذیرتر خواهید بود.

کمی به توانایی‌های خود فکر کنید. سپس انتخاب کنید که واقعاً چه می‌خواهید و به دنبال آن بروید. عده بسیاری، فقط راجع به کارهایی که دوست دارند انجام دهند، حرف می‌زنند؛

هر چیزی که غیر از این چهار دسته باشد، مثل خانه‌ی بزرگ، لباس‌های مارک، غذاها و نوشیدنی‌های هوس‌انگیز و ماشین جدید، خواسته به حساب می‌آید.

قدر داشته‌هایتان را بدانید

به محض اینکه به درک درستی از این دو واژه برسید، درخواست‌های یافت که تاکنون در زندگی بدون اینکه متوجه باشید، به بیشتر خواسته‌های خود رسیده‌اید و این یک نقطه عطف بزرگ است. اگر می‌بینید از پس هزینه‌های تفریحات مورد علاقه‌تان بر نمی‌آیید، روی داشته‌های خود تمرکز کنید. این گونه متوجه خواهید شد که شما آنچنان هم فرد محرومی نیستید، پس بیهوده خود را اذیت نکنید.

کمی به توانایی‌های خود فکر کنید. سپس انتخاب کنید که واقعاً چه می‌خواهید و به دنبال آن بروید. عده بسیاری، فقط

ولی هیچ قدمی برای رسیدن به آن بر نمی دارند. فردی باشید که برای آرزوهای خود تلاش می کند تا به آنها دست یابید.

هشیار باشید! ما در یک جامعه مصرف گرا زندگی می کنیم

همیشه به یاد داشته باشید که در جامعه ای مادی گرا زندگی می کنید که در آن، ارزش های جامعه مدرن اجرا می شود. بنگاه های بزرگ اقتصادی مصرف و مصرف گرایی را با ایجاد نیازهای کاذب در میان مصرف کنندگان جا می اندازند و مردم را در دوراهی نیاز و خواسته سردرگم می کنند. سعی کنید از این دام دوری کنید. نیازهای اساسی و خواسته های ضروری خود

را بشناسید تا در آمدی را که برایش تلاش کرده اید، با دست خودتان به باد ندهید.

البته، برای رسیدن به خواسته هایتان می توانید برای خودتان چشم اندازی شخصی ترسیم کنید. این چیزی شبیه برنامه ریزی است. در آینده، درباره ی چشم انداز سازی مالی با هم صحبت خواهیم کرد.

در بودجه بندی، عادت به تعیین زمان برای تأمین نیازها بسیار مفید است. پس انداز کردن برای روز مبادا ضروری است؛ ولی علاوه بر آن، باید یاد بگیریم برای تمام نیازهایمان برنامه ریزی کنیم.





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>