

راهنمای سرمایه‌گذاری

سال پنجم / شماره ۴۰۵ / اردیبهشت ۱۳۹۹
قیمت: ۴۵ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

**+ آموزش الفبای
مالی به کودکان**

چراغ راه مسیر موفقیت مالی

+

**روان‌شناسی خرید
کالاهاى لوکس**

رابطه بین زمان، ثروت و شادی

زندگی به سبک وارن بافت؛

بزرگ‌ترین

درس موفقیت





هیچ موفقیتی یک شبه به دست نمی آید
و هیچ شکستی آنی و ناگهانی رخ نمی دهد.
دل بستن به موفقیت های یک شبه مهلک است.
راز کسب موفقیت در سادگی و استمرار آن است.



a l a f h k h e r s

NO.40

راهنمای سرمایه‌گذار

ماهنامه اجتماعی اقتصادی



عَلْفِخِرْس

a l a f h k h e r s

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

سر دبیر: ملیحه خیرخواه
مدیر هنری: سمیرا هژبری
ویراستار: فاطمه هدیه‌لو

اردیبهشت ۹۹ / سال پنجم / شماره ۴۰
صاحب امتیاز: حسین ظفری عاشق دوست
مدیر مسئول: سید محمدباقر غروی نخبوانی

هیئت تحریریه: محمد هاتفیان / محمد سجاد علی مددی.

سرمایه‌گذاری

■ قلم

آموزش الفبای مالی به کودکان..... ۶

■ ورود آقایان ممنوع

تفاوت دیدگاه زنان و مردان نسبت به مسائل مالی
و سرمایه‌گذاری..... ۱۲
برای درخواست حقوق بیشتر مانند یک مرد فکر کنید،
اما مانند او رفتار کنید!..... ۱۶

■ پشت پرده خرید

روانشناسی خرید کالاهای لوکس..... ۲۰



www.alafkhers.com

نشانی: سعادت آباد. بلوار پیام. میدان بهرود. خیابان عابدی. پلاک ۳- واحد ۳ تلفن: ۲۲۱۱۲۴۶۳

چاپ: نشر یزدا

کیلومتر جاده قدیم تهران کرج، سه راه شهریار، باغستان، ابتدای سعیدآباد، شهرک صنعتی گلگون،
خیابان پنجم جنوبی، پلاک ۳۵

■ باشگاه موفقیت

رابطه بین زمان، ثروت و شادی.....۲۲

چراغ راه مسیر موفقیت مالی.....۲۶

■ دانستنی های مالی

یازده کتابی که سرمایه گذاران وال استریت پیشنهاد می کنند

بخوانید.....۳۰

■ دودوتا چهارتای زندگی

زندگی به سبک وارن بافت؛ بزرگترین درس موفقیت.....۳۴



آموزش الفبای مالی به کودکان

(بخش اول)

■ به دست آوردن پول
برای برآورده کردن
نیازها و خواسته‌های ما
در جامعه ضروری است.
شاید برخی کسب درآمد
به صورت سنتی را آسان
بدانند؛ اما نگهداری
از آن به مهارت‌هایی
از جمله مهارت‌های
مدیریت مالی نیاز دارد.
این مهارت‌ها از عقاید،
نگرش‌ها، عادت‌ها و
ارزش‌هایی که در دوران
کودکی در مورد پول
کسب می‌کنیم، حاصل
می‌شوند.



بدیهی است که آموزش مالی برای همه ضروری است. کودکانی که یاد می‌گیرند برای مخارج و هزینه‌هایشان برنامه‌ای داشته باشند و آن را اجرا کنند، اعتمادبه‌نفس بیشتری خواهند داشت. به‌علاوه، آن‌ها بیش از سایر کودکان به توانایی‌هایشان در تصمیم‌گیری اعتماد دارند و متکی به خود هستند. آن‌ها زودتر می‌توانند با مفاهیم مهم اقتصادی‌ای مانند اعتبار، مالیات و بیمه آشنا شوند و شروع به سرمایه‌گذاری برای زندگی آینده‌شان کنند.

یک تحقیق جدید نشان می‌دهد که حداقل ۱۰ ساعت آموزش اقتصادی به کودکان، معلمان و خانواده‌ها، تاثیری مثبت بر آینده‌ی مالی بچه‌ها و عادات پس‌انداز کردن آن‌ها می‌گذارد.

■ آموزش مالی به کودکان از کی؟

از چه زمان، و به چه طریقی می‌توان آموزش مسائل مالی به کودکان را آغاز کرد؟



چه فرزندتان به پول و مسائل مرتبط با آن علاقه‌مند باشد، چه نباشد، شما به‌عنوان والدین وظیفه‌ی بسیار مهم صحبت کردن درباره‌ی مسئولیت‌پذیری مالی با او را بر عهده دارید.

اما آیا فرزندتان به سنی رسیده است که درمورد بودجه‌بندی یا وام‌های دانشجویی با او صحبت کنید؟ در نهایت، مطمئناً قصد ندارید که آن‌ها را با عادت قایم کردن پول زیر بالشت‌شان، بزرگ کنید.

«اریکا سندبرگ» متخصص امور مالی خصوصی، در کتاب خود به‌نام «توقعات پولی: برنامه‌ی مهم مالی برای خانواده‌های جوان»، درمورد مراحل مالی مهم هر سن، به‌طور کامل توضیح می‌دهد.

سندبرگ می‌گوید: «به یاد داشته باشید که درجه‌ی رشد و بلوغ هر کودک، با دیگری متفاوت است. اما اگر بر طبق این راهنمایی‌های بنیادی پیش بروید، آمادگی نسبتاً خوبی برای شروع آموزش کودک‌تان کسب خواهید کرد و در ادامه‌ی مسیر، آموختن هیچ نکته‌ی مهمی را از دست نخواهید داد.»

■ آموزش مالی به کودکان را از چه سنی شروع کنیم؟

■ سه‌سالگی: با فرزندتان تمرین مینویزی کنید

در این سن، کودکان باید درمورد صبر و چگونگی رفتارشان در مواجهه با به دست نیاموردن آنی خواسته‌هایشان، آموزش ببینند. «تحمیل کردن تا برآورده شدن خواسته‌ها» به‌نظر موضوع پیش‌پاافتاده‌ای می‌آید؛ اما یادگیری آن، در تمام طول زندگی به نفع‌شان خواهد بود.

■ فعالیت پیشنهادی: به فرزند خردسال‌تان بگویید که اگر دلش کلوچه می‌خواهد، همین الان به او یک کلوچه می‌دهید؛ اما اگر ده دقیقه دیگر صبر کند، دو کلوچه گیرش می‌آید. کودک را وارد چالش «انتخاب» کرده و انتخاب‌های او را ارزیابی کنید. سپس کودک را با هدف دریافت کلوچه‌ی اضافه، به مینویزی تشویق کنید.

■ درسی که کودک از این فعالیت می‌آموزد: به جای آن‌که همواره انتظار برآورده شدن لذت‌های آنی‌اش را داشته باشد، بهتر است که صبر کند و منتظر دست‌یابی به هدفی بزرگ‌تر بماند. از سه‌سالگی با کودک خود درباره‌ی صبر کردن در به دست آوردن خواسته‌هایش صحبت کنید و به او کمک کنید تا بتواند این مهارت را کسب کند. این مهارت در بزرگسالی به او در زمینه‌های مختلف کمک زیادی خواهد کرد.

■ **فعالیت پیشنهادی: به کودک‌تان ترکیبی از سکه‌های مختلف تحویل داده و از او بخواهید آن‌ها را بشمارد. می‌توانید هر هفته یک سکه جدید به همراه نام آن به کودک معرفی کنید و از او بخواهید تا سکه‌ها را به‌صورت ستونی روی هم بچیند. وقتی با تمام سکه‌ها آشنا شد، از او بخواهید آن‌ها را در ستون‌های مجزا مرتب کند.**

■ **درسی که کودک می‌آموزد:**
نام و اندازه‌ی هر سکه و هم‌چنین تمرین شمارش پول.

■ **پنج‌سالگی: کودکان را با محدودیت در خرید آشنا کنید**

دوران مهدکودک، زمانی است که تأثیرگذاری هم‌سن‌های کودک، شروع به نشان دادن روی زشتش می‌کند. پس حواس‌تان باشد که نق‌ها و التماس‌های فراوان برگرفته‌شده از هم‌نشینی با دوستانش (مانند: چرا مهران داشته باشد، من نداشته باشم؟) را مدیریت کنید.

■ **فعالیت پیشنهادی: به کودک‌تان بگویید که شما نمی‌توانید هر موقع، هرچه دل‌تان می‌خواهد، بخرید و مجبورید چیزهایی را برای خرید انتخاب کنید که ضرورت بیشتری برای‌تان دارد. دفعه‌ی بعد که کودک‌تان در فروشگاه درگیر انتخاب بین خرید دو چیز شد، او را به سمت انتخاب یکی از آن‌ها سوق دهید. هم‌چنین توجه داشته باشید که گاهی می‌توانید از مهارت «نه گفتن» در برابر درخواست‌های فرزندتان استفاده کنید. اگر این مهارت را ندارید هر چه زودتر برای فراگیری آن اقدام کنید.**

■ **درسی که کودک می‌آموزد:**
برای خرید هر چیزی باید پول خرج کرد، در حالی که منابع درآمدی خانواده محدود است، پس نمی‌تواند همیشه، هر چیزی را که می‌خواهد، به دست بیاورد.

■ **شش‌سالگی: پول توجیبی کودک را شروع کنید**

این سن، وقت عملی کردن دروس‌تان است.



مانند جمع‌وتفریق و روش شمارش را به‌خوبی می‌فهمد.

بنابراین، این سن آغاز پیوند زدن مهارت‌های ریاضی کودکان با مفهوم پول است.

■ **چهارسالگی: شروع به شمردن پول کنید**

کودک‌تان در این سن هیچ درکی از ارزش مالی‌ای که در وجود پول نهفته است، ندارد؛ اما اصول ریاضی

■ هفت‌سالگی: «وقتی بزرگ شدی

می‌خواهی چه‌کاره شوی؟»

از این سن، سؤالات معلمان درمورد این‌که کودک چه شغلی را برای آینده‌اش انتخاب می‌کند، شروع می‌شود. با توجه به این موضوع، زمان خوبی است که با کودک‌تان درمورد مشاغل و حرفه‌های مختلف صحبت کنید. می‌بایست او را با این حقیقت آشنا کنید که علی‌رغم دشواری‌هایی که در آینده برای کسب درآمد خواهد داشت، اگر خوش‌شانس و عاقل باشد، می‌تواند حتی از انجام دادن آن کار لذت ببرد. سعی کنید تفکرات مثبتی را در مورد کار و کسب درآمد در وجود او بپرورانید.

اغلب کارشناسان خبره، توصیه می‌کنند که پول توجیبی دادن به کودکان را از شش‌سالگی آغاز کنید. پول توجیبی داشتن کودک به این معناست که اگر چیزی را برای تفریح می‌خواهد، به مقدار پس‌اندازش بستگی دارد و می‌بایست درمورد چگونگی به دست آوردن آن، چاره‌ای بیندیشد.

■ **فعالیت پیشنهادی: در ابتدا، به‌صورت هفتگی پول توجیبی کودکان را پرداخت کنید. تعیین مقدار دقیق آن، می‌تواند نسبت به موقعیت و دارایی شخصی‌تان متغیر باشد؛ اما در این زمینه قانونی وجود دارد که می‌گوید به‌ازای هر سال سن، هزار تومان پول توجیبی هفتگی کافی است. پس در این سن، از ۶ هزار تومان پول شروع کنید. توجه داشته باشید که برخی از مشاوران معتقدند که پول توجیبی را نباید به کارهای خانه ربط داد. پول توجیبی ابزاری است برای آموزش دادن مدیریت پول به کودکان، نه پرداختن حق‌الزحمه بابت انجام دادن کارهایی که در حقیقت وظیفه‌شان است.**

شما می‌توانید از شش‌سالگی به کودکان‌تان پول توجیبی پرداخت کنید. پول توجیبی برای این است که کودک متوجه شود برای برآوردن خواسته‌هایش باید بخشی از پولش را از پس‌انداز کردن به دست آورد.



■ **هشت‌سالگی: آشنایی با مخارج خانه**
 درک کودک‌تان از جمع و تفریق در این سن، به حدی ارتقا یافته که به راحتی متوجه فرایند ورود و خروج پول در خانه بشود. پس، موقعیت مناسبی است که چگونگی آن را به کودک توضیح دهید. به او بگویید که اگرچه از طریق کار کردن پول درمی‌آورد؛ اما مجبورید بخشی از آن را صرف مخارج خانه کنید.

■ **فعالیت پیشنهادی: در هنگام پرداخت قبوض، به کودک‌تان اجازه دهید در کنار‌تان باشد. این‌گونه حساب‌و‌کتابها (خصوصاً کرایه یا قسط‌خانه)، ارقام سختی برای درک کودک‌تان خواهد بود؛ اما می‌توانید از او بخواهید که در هنگام جمع و تفریق کردن رسیدها کمک‌تان کند.**

■ **درسی که کودک می‌آموزد:**
 بزرگ‌ترها مجبورند مخارج خانه و قبوض خود را بپردازند؛ اما مادامی که بخشی از درآمدشان را پس‌انداز کنند، دچار هیچ مشکلی نخواهند شد.

■ **نه‌سالگی: افتتاح حساب پس‌انداز**
 در این سن، کودک‌ان به‌اندازه کافی بزرگ (و به‌اندازه کافی خوددار) شده‌اند که مفهوم پس‌انداز کردن پول برای خریدن نیازها و خواسته‌هایشان را درک کنند. این دوره از زندگی کودک نه‌تنها، سن مناسبی برای افتتاح حساب بانکی اوست، بلکه هم‌چنین موقعیت مناسبی برای شروع فعالیت‌هایی با رنگ‌وبوی اقتصادی است تا از طریق انجام دادن آن، حس مالکیت بگیرد.

■ **فعالیت پیشنهادی: برای کودک یک حساب پس‌انداز افتتاح و ۳۰ هزار تومان پول به آن واریز کنید. به او بگویید از این‌جا به بعدش، با خود اوست. اجازه ندهید که کودک هرگاه که دلش خواست، حسابش را خالی کند (اگر قصد پس‌انداز برای خرید هدف بزرگی مانند دوچرخه را دارد، می‌بایست درموردش با شما صحبت کند)؛ اما به او بگویید که هرگاه بخواهد در حسابش پول واریز کند، او را به بانک خواهید برد. به ازای هر هزار تومانی که کنار می‌گذارد، شما نیز هزار تومان به‌عنوان تشویق به پس‌اندازش اضافه کنید.**

■ **درسی که کودک می‌آموزد:**
 پس‌انداز کردن آن‌قدرها هم کسل‌کننده نیست.

■ **فعالیت پیشنهادی: از کودک‌تان بپرسید که می‌خواهد در آینده چه‌کاره شود؟ هم‌چنین از او بخواهید آینده‌ای را که برای خودش متصور می‌شود، نقاشی کند. برای کمک به او در این زمینه، خودتان این فعالیت را در کنار او انجام داده و تصویری از خود و شغل‌تان ترسیم کنید (نیازی نیست که حتماً هنرمندانه باشد). توضیح دهید که در محل کار چه فعالیت‌هایی انجام می‌دهید، چرا آن رشته را انتخاب کرده‌اید و به چه دلایلی از آن کار خوش‌تان می‌آید.**

■ **درسی که کودک می‌آموزد:**
 همه مردم کار می‌کنند تا پول دربیاورند؛ اما می‌بایست شغلی را انتخاب کنند که بر پایه علایق‌شان باشد.

■ **کودکان را با روش‌های مختلف پول درآوردن آشنا کنید.**
 درباره شغل آینده کودک با او صحبت کنید و سعی کنید کودک ارتباط بین علاقه داشتن به شغل و تأثیر آن در موفقیت آینده خود را درک کند.



تفاوت دیدگاه زنان و مردان نسبت به مسائل مالی و سرمایه‌گذاری



■ عموم مردم بر این باورند که مردان در مسائل مالی بسیار جسور و آماده‌ی ریسک‌کردن هستند و در نقطه‌ی مقابل، زنان محتاطانه‌تر عمل می‌کنند و امنیت برایشان در اولویت است. به عبارت دیگر می‌توان گفت، مردان ریسک‌پذیرتر از زنان هستند. بخشی از کتاب «مردان مریخی زنان ونوسی» نیز به تفاوت‌های رفتاری فاحش زنان و مردان در دنیای اقتصاد اشاره می‌کند.

■ تفاوت عملکرد زنان و مردان هنگام سرمایه‌گذاری

تصورات عمومی درباره‌ی تفاوت‌های رفتاری زنان و مردان در دنیای اقتصاد، آمیزه‌ای از حقایق و باورهای غلط است. محققان بر این باورند که تفاوت‌های رفتاری زنان و مردان در مسائل مالی، از تفاوت‌های اجتماعی آن‌ها نشأت می‌گیرد. زنان و مردان تفاوت‌های بیولوژیکی و اجتماعی ذاتی بسیاری دارند. انعکاس این تفاوت‌ها در رفتارهای اقتصادی آن‌ها نیز قابل مشاهده است.

این تفاوت‌ها در سرمایه‌گذاری زنان و مردان نیز به‌عنوان یک رفتار اقتصادی دیده می‌شود. به‌عنوان مثال، زنان معمولاً به مسائلی مانند محیط زیست، اخلاقیات و راه‌اندازی کسب‌وکارهای کوچک علاقه دارند. با این وجود، گاهی در مواقع بحرانی، این علایق را در نحوه‌ی سرمایه‌گذاری خود لحاظ نمی‌کنند. مدیران زن نسبت به هم‌تایان مرد خود، مانور کمتری روی سهام‌هایشان می‌دهند. علاوه‌بر این، استراتژی مدیران زن و عملکرد آن‌ها ثبات بیشتری نسبت به عملکرد مردان دارد.

زنان سرمایه‌گذاران منفعل یا پویا؟

■ میزان ریسک‌پذیری زنان و مردان

مطالعات بسیاری شیوه‌ی سرمایه‌گذاری بیش از ۸۰۰۰ مرد و زن را بررسی کرده‌اند. در نگاه اول، این‌طور به نظر می‌رسد که این مطالعات بر باورهای رایج در جامعه، البته نه به آن شدتی که تصور می‌شود، صحنه می‌گذارند.

چراکه نتایج حاصل از آن‌ها حاکی از آنند که ۴۵ درصد از مردان و تنها ۳۸ درصد از زنان در فعالیتهای اقتصادی ریسک‌آفرین مثل سرمایه‌گذاری در بازار سهام، مشارکت می‌کنند.

با این حال این موضوع را نمی‌توان به عدم ریسک‌پذیری ذاتی زنان تعمیم داد.

تجزیه و تحلیل عوامل تاثیرگذار بر ریسک‌پذیری افراد نشان می‌دهد که زنان اگر پول بیشتری در اختیار داشته باشند،

حتی از مردان هم ریسک‌پذیرتر هستند. معمولاً پولی که زنان برای سرمایه‌گذاری در اختیار دارند، معادل نیمی از سرمایه‌ی مردان است. از این‌رو ناچارند محتاطانه‌تر عمل کنند و ظاهراً ریسک‌گریزتر از آقایان به نظر برسند.



■ موانع شغلی و تحصیلی زنان

به‌همین ترتیب هنوز هم شمار اندکی از زنان متقاضی مشاغل مثل مشاور و محقق مالی یا دلالتی هستند.

زنان هنوز گرایش بیشتری به سمت مشاغل زنانه دارند؛ ولی امید است به‌مرور زمان، موانع حضور آن‌ها در عرصه‌های دیگر از بین برود.

جالب است بدانید که اعتمادبه‌نفس پایین خانم‌ها در مسائل مالی، تأثیری بر سرمایه‌گذاری و روش‌های مدیریتی آن‌ها ندارد. ۵۸ درصد از آقایان و تنها ۴۷ درصد از خانم‌ها بر این باورند که درک خوب یا خیلی خوبی نسبت به مسائل مالی دارند. ولی مطالعاتی که روی هزاران تن از مدیران و سهام‌داران مرد و زن انجام شده است، نشان می‌دهد که زنان ۴ الی ۶ درصد، موفق‌تر از مردان هستند.

تجزیه و تحلیل عوامل تأثیرگذار بر ریسک‌پذیری افراد نشان می‌دهد که زنان اگر پول بیشتری در اختیار داشته باشند، حتی از مردان هم ریسک‌پذیرتر هستند.

■ افزایش توان سرمایه‌گذاری زنان

با گذشت زمان، تفاوت‌های جنسیتی کم‌رنگ‌تر شده‌اند؛ ولی کاملاً از بین نرفته‌اند. چراکه این تفاوت‌ها، قرن‌ها در ذهن مردم نهادینه شده‌اند و اثرات آن‌ها هنوز هم پابرجا هستند.

احتمالاً این باورها در میان آیندگان نیز وجود خواهد داشت.

با این وجود می‌توان به کم‌رنگ‌تر شدن بسیاری از تفاوت‌های رفتاری امیدوار بود. چراکه زنان در هیچ دوره‌ای به‌اندازه‌ی عصر ما از تحصیلات و درآمد بالا و شانس سرمایه‌گذاری ایمن و مطلوب برخوردار نبوده‌اند. متعاقباً دولت‌مردان نیز باید زیرساخت‌های لازم برای سرمایه‌گذاری بانوان را فراهم و از آن‌ها حمایت کنند.

به‌طور کلی، زنان سرمایه‌گذار را می‌توان به سه گروه تقسیم‌بندی کرد:

- زنان خودپسند و خوش‌گذران؛
- زنان مشتاق، روشن‌فکر و فعال
- که تمایل بیشتری به استفاده از راهنمایی‌های مشاوران مالی دارند؛
- زنان سنتی و محافظه‌کار که
- ریسک‌پذیری زیادی ندارند.

■ سخن نهایی

زنان در قرن گذشته موفق به از بین بردن بسیاری از موانعی که در جوامع مردسالار وجود داشت، شده بودند. مسئولیت‌هایی که بر عهده‌ی زنان گذاشته می‌شود، دانش و فعالیت‌های اقتصادی آن‌ها را با محدودیت مواجه کرده است. این وضعیت دائما در حال تغییر است.

با این حال، برخی باورهای کلیشه‌ای در اذهان باقی مانده و اثرات آن‌ها به ناچار بلا تغییر می‌مانند. در هر صورت، درک صحیح تفاوت‌های جنسیتی و تغییر این تفاوت‌ها در خلال زمان، پایه و اساس درک و مدیریت دنیای سرمایه‌گذاری را تشکیل می‌دهد.

برای درخواست حقوق بیشتر مانند یک مرد فکر کنید، اما مانند او رفتار کنید!

تا به حال چند بار شما به عنوان یک زن، هنگام مذاکره در مورد کارتان خیلی زود دست از تلاش برداشته‌اید و با دستانی که به نشانه تسلیم شدن بالا رفته‌اند، تسلیم شرایط شده‌اید؟ همه ما می‌دانیم که درخواست افزایش حقوق، ارتقای رتبه یا پاداش چالش برانگیز است اما زنان شاغل علی‌رغم نابرابری درآمدی، در مقایسه با مردان در موقعیت‌های مذاکره، زودتر از آنچه تصور می‌شود، تسلیم می‌شوند. چرا؟ جواب این سؤال در رفتار هر جنسیت است. بارها و بارها رفتارهایی را دیده‌ایم که در نتیجه آن‌ها به به مردان می‌گوییم «رک و پوست‌کنده» یا «بی‌احساس». این موضوع برای زنان به گونه دیگری است. در بسیاری از موقعیت‌های مذاکره، زنان به دلیل نگرانی از مشاجره‌های احتمالی یا حس رودربایستی با شخص مذاکره‌کننده، در موقعیت بدی قرار می‌گیرند. پس چگونه با یک روش ارتباطی قابل اطمینان می‌توان مشکلات را با مذاکره حل کرد؟

■ ده تاکتیک در خواست حقوق بیشتر

برای زنان

فرقی ندارد که شما تازه کارتان را شروع کرده‌اید یا دیگر حرفه‌ای شده باشید، مهم حقوق و شرایط برابر در مذاکره است. شما می‌توانید خودتان را با ۱۰ تاکتیکی که در ادامه می‌گوییم، آماده کنید تا سر میز مذاکره شانس‌های بیشتری داشته باشید.

■ از راضی کردن مردم دست بردارید

به‌عنوان یک خانم، ما تمایل داریم که ارزش روابط انسانی در طول مذاکره حفظ شود. این کار به دلیل این است که ما به‌صورت غریزی دوست داریم مورد تأیید قرار بگیریم و دیگران ما را دوست داشته باشند. ما نمی‌خواهیم که به‌خاطر پول، آرامشمان به‌هم بخورد؛ به همین خاطر از مذاکره کردن برای آن خجالت می‌کشیم.

هزاران تبعیضی که بین زنان و مردان وجود دارد، باعث می‌شود دید ما نسبت به اطرافیان و رئیس‌مان در محل کار تغییر کند. به همین دلیل در نگاه ما یک «مرد قوی» یک «رئیس خوب» است، یا اینکه زنان در محیط کار به‌عنوان افرادی «اجتماعی» و «دلسوز» شناخته می‌شوند. به همین دلیل است که هنگام مذاکره یا خیلی عصبانی هستیم یا اینکه کاملاً برعکس، اعتمادبه‌نفس و مهارت لازم را برای مذاکره نداریم.

■ به خودتان مطمئن باشید،

اما آن را زیاد نشان ندهید

یادتان باشد که هدف از مذاکره برای پاداش در یک مصاحبه شغلی یا پیش‌نمایش دادن کار، این است که شما خودتان را به‌عنوان یک برند به فروش برسانید. اگر شما خودتان به ارزش خود واقف نباشید، انتظار نداشته باشید که رئیس‌تان ارزش شما را بداند. با اینکه زنان اعتمادبه‌نفس کمتری در مسائل تجاری دارند، تحقیقات بر روی مغز زنان و مردان نشان داده است که علت این امر ممکن است تفاوت توانایی مغزی نبوده و فقط یک تفاوت شخصیتی در زنان باشد.

خودپسندی و اعتمادبه‌نفس با هم فرق دارند. زمانی که یک مرد عصبانی است تصور می‌شود که او اعتمادبه‌نفس دارد. زمانی که یک خانم این کار را انجام دهد ممکن است برداشت دیگری از رفتارش شود. با اطمینان از توانایی‌هایتان سر میز مذاکره حاضر شوید و نگران سوءبرداشت‌ها نباشید.



اشتباهی است که امکان پیشرفت را از شما خواهد گرفت.

■ ثابت کنید برای شرکت خود، فردی ارزشمند هستید

درخواستتان برای افزایش حقوق یا انتقال، دستاوردهایتان، زمان و هزینه‌ای را که برای آن‌ها صرف کرده‌اید، بنویسید. به‌عنوان یک خانم ما نباید تنها به این دلخوش باشیم که شغلی داریم و هیچ تلاشی برای موقعیت بهتر نکنیم، یا نگران این باشیم که ممکن است به‌خاطر رفتارمان برچسب خودخواهی و خودپسند بودن بخوریم. الان زمان عقب‌نشینی نیست. ثابت کنید که چگونه کارها و پروژه‌های شما باعث پیشرفت شده است، فرقی ندارد چه رده یا پستی دارید. نشان دهید جایگاه شما به‌طرز ناباورانه‌ای موجب پیشرفت شرکت می‌شود.

■ زنان موفق در محیط شغلی خود چگونه رفتار می‌کنند؟

■ منعیف باشید

گاهی اوقات ما زنان با این پیش‌فرض وارد

بروند.

تجربه یک مذاکره‌کننده موفق را بخوانید تا موضوع برایتان روشن شود: «من سال گذشته، برای یکی از مذاکرات کاری خودم، جدولی درست کردم که در آن حقوقم را با بقیه افراد هم‌شغلم براساس پست، موقعیت و تجربه مقایسه کردم. با همکاری که در یک حرفه بودیم در این مورد مفصل صحبت کردم و نتیجه‌ای را که به دست آورده بودم، با رئیس شرکت در میان گذاشتم. رئیس من از کار تحقیقاتی‌ای که انجام داده بودم، شگفت‌زده شده بود و متوجه شد حقوق بسیار کمی به من پرداخت می‌کند. نقشه من جواب داد. من توانستم با دلیل و بدون ترس از اینکه یک زن هستم، در مورد افزایش حقوقم مذاکره کنم.»

زنان برخلاف مردان انتظار دارند که کار سخت و باکیفیت خودبه‌خود دیده شود و بدون پرسش مورد تقدیر قرار بگیرد. این کاملاً غلط است. این تصور که رئیس یا کارفرمای شما باید بدون هرگونه مذاکره‌ای، متوجه توانمندی و ارزش کارتان شود، تصور

■ به روش خود مذاکره کنید

همان‌طور که گفته شد، یکی از نگرانی‌های بزرگ زنان در هنگام مذاکره این است که چه برداشتی از رفتار آن‌ها می‌شود. آیا او به‌عنوان یک زن با اعتمادبه‌نفس شناخته می‌شود یا زنی پرحرف و بدون مهارت و توانایی‌های لازم؟ تحقیقات نشان داده است علی‌رغم تمام نابرابری‌ها و نگرانی‌های زنان در هنگام مذاکره، در این موقعیت زنان نباید مانند مردان رفتار کنند. آنچه اهمیت دارد این است که مذاکره در یک چارچوب سازمانی و با رعایت اصولی که در مذاکرات اهمیت دارند پیش برود، نه اینکه زنان تصور کنند برای موفقیت در مذاکره باید روشی مانند مردان در پیش بگیرند.

■ با آمادگی کامل مذاکره کنید

اشتباه اولی که زنان در مذاکره می‌کنند، این است که سعی می‌کنند همه‌چیز را شفاهی و سریع تمام کنند؛ به جای این که همه‌چیز را بنویسند و با آمادگی کامل برای بررسی شرایط و پیشنهادهای سر میز مذاکره

متعطف‌تر نیز می‌تواند نمونه‌ای از این پاداش‌های اضافی باشد.

■ مدافع حقوق همه زنان باشید

مهم‌ترین موردی که باید به یاد داشته باشید این است: اگر نمی‌توانید از خودتان دفاع کنید پس بهتر است از دیگر زنان حمایت کنید. خیلی از خانم‌های جوان در محیط کار یا اطرافتان به رفتار شما توجه می‌کنند تا ببینند شما تفکر برابری را قبول دارید یا اینکه برای حفظ موقعیت کاری‌تان به‌سادگی عقب می‌کشید. نشان دادن اینکه شما به کمتر از حق خود قانع نخواهید بود، می‌تواند عاملی باشد که آنان نیز این کار را انجام دهند. شما می‌توانید با رفتار صحیح و مذاکره حرفه‌ای برای بهتر شدن موقعیت کاری‌تان، الگوی دیگر زنان باشید.

زنان به‌آهستگی برای قراردادهای مهم قدم برمی‌دارند، در موقعیت‌هایی که توانمندی‌هایشان را ثابت می‌کند داوطلبانه فعالیت می‌کنند و هم‌پای مردان پیشرفت کرده و حرفه‌ای می‌شوند؛ اما زنان برخلاف مردان انتظار دارند که کار سخت و باکیفیت خودبه‌خود دیده شود و بدون پرسش مورد تقدیر قرار بگیرد. این کاملاً غلط است. زنان باید مانند مردان برای ارتقای شغلی، افزایش حقوق و پیشرفت کاری همیشه آمادگی مذاکره کردن را داشته باشند. این تصور که رئیس یا کارفرما خودش باید بدون هرگونه مذاکره‌ای، متوجه توانمندی و ارزش کار ما باشد، تصور اشتباهی است.

■ دوست‌داشتنی باشید

فرقی ندارد که چقدر آدم توانمندی هستید، ممکن است در محیط کاری یا هنگام مذاکره رفتاری نشان دهید که خوشایند نبوده و شما را از چشم دیگران بیندازد. در این صورت آمیدی نداشته باشید که بتوانید مزایایی را که دنبالش هستید، به دست بیاورید. به یاد داشته باشید رئیس یا کارفرمایان زمانی به‌خاطر شما می‌جنگد یا برای ارتقای شغلی و افزایش حقوقتان قدمی برمی‌دارد که دوستان داشته باشد.

■ از همکاران مردتان کمک بخواهید

از اینکه از همکاران مرد خود یا دیگر افراد داخل شرکت بپرسید درآمدشان چقدر است یا از آن‌ها درخواست کنید پیشنهادی درباره نحوه مذاکره برای افزایش مزایا و حقوق به شما بدهند، نترسید و خجالت نکشید. این یک مسئله رقابتی بین زنان و مردان نیست. مسئله، مسئله برابری است. مطمئن باشید همکاران مرد از کمک به شما احساس رضایت خواهند کرد.

به یاد داشته باشید شما به‌عنوان یک زن بسیار باارزش و قدرتمند هستید و لیاقت بهترین موقعیت‌ها را دارید. فرقی نمی‌کند که در چه زمینه یا تجارتي فعالیت کنید، توصیه ما این است که بدون هیچ نگرانی‌ای،



مذاکره می‌شویم که کارفرمای ما نسبت به ما قدرت بیشتری دارد و کسی که دارای قدرت است، مذاکره را کنترل می‌کند. این تفکر درست نیست. در مذاکره کردن انعطاف‌پذیر باشید و بدون پیش‌داوری وارد مذاکره شوید. بدانید گوش دادن به صحبت‌های کارفرما می‌تواند خود یکی از نشانه‌های قدرت شما باشد.

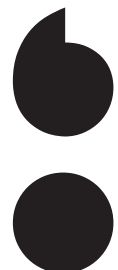
اگر یک شرکت نمی‌تواند به شما حقوقی را که می‌خواهید، بدهد، از آن‌ها دلیل این امر را بپرسید و دقیق گوش کنید. همیشه یک راه‌حل دیگر در آستین داشته باشید. به‌عنوان مثال، اگر موقعیت شغلی‌ای که برای خودتان در نظر گرفته‌اید، دارای نکات مثبت زیادی است؛ اما از نظر حقوق پیشنهادی باب میل‌تان نیست، درمورد افزایش حقوقتان ظرف شش ماه پس از شروع کارتان، مذاکره کنید. یک نکته مهم را یادتان باشد: هر چیز مهمی را به‌صورت کتبی ارائه کنید. همچنین می‌توانید برای پاداش‌های اضافی نیز مذاکره کنید. مثلاً مزایا، تعطیلات بیشتر یا برنامه کاری





روان شناسی خرید کالاهای لوکس

این باور که هر چقدر پول بدهی، همان قدر هم آش می خوری، در ما اشتیاقی به خرید کالاهای لوکس ایجاد می کند. خرید کالاهای لوکس حد اعلاي خریدد رمانی است و این به نفع برندهای لوکس است نه به نفع مشتری.



■ در خرید، آینده نگر باشیم یا بی منطق؟

هر چند که معمولاً مشتریها براساس قیمت کالا و درآمدش خرید می کنند؛ اما گاهی برخی از مشتریان بیشتر از توان مالی شان خرید می کنند. خرید کالاهای لوکس برای افرادی که درآمد بالایی ندارند، رفتاری است که با منطق اقتصادی همخوانی ندارد. تنها یک دلیل وجود دارد که ما تمایل داریم در حین خرید یک جنس به جای دیدن مزیت های رقابتی اش با سایر محصولات مشابه، فقط به لوکس بودن آن توجه می کنیم. به عنوان مثال، به شرکت اپل نگاه کنید. مشتریان حتی شب را تا صبح برای خرید مدل جدید گوشی جلوی در فروشگاه ها سر می کنند. حتی با اینکه محصولاتمانند MacBook و iPhone از لحاظ فناوری خیلی خاص هم نیستند. این در حالی است که سامسونگ گوشی های خیلی بهتری را از لحاظ ویژگی می سازد. کار کردن با گوشی های سامسونگ راحت تر است، لوازم جانبی ارزان تر و دردسترس تری دارد و امکاناتش از اپل کمتر نیست. یا شرکت مایکروسافت و شیائومی هم گوشی های ارزان قیمت تری را با تقریباً همان عملکرد تولید می کنند.

خیلی ها معتقدند که اجناس گران تر کیفیت بهتری دارند. فرقی هم نمی کند این اجناس نسبت به محصولات مشابه دیگری که قیمت کمتری دارند، برتری خاصی دارند یا نه و ما بدون دلیل منطقی، برای این اجناس پول خرج می کنیم؛ چون اعتقاد داریم هر چقدر پول بدهی، همان قدر هم آش می خوری.

■ گرایش به خرید کالای لوکس ریشه در کدام باورهای ما دارد؟

اگر به اطرافمان نگاه دقیق تری انداخته باشیم، محال است متوجه مصرف کالاهای لوکس و تمایل مردم به مصرف این گونه کالاها نشده باشیم. سوالی که ممکن است ذهن ما را درگیر کند، این است که آیا مصرف کنندگان کالاهای لوکس قشر خاصی از جامعه هستند یا این که مصرف کالای لوکس رفتاری است که تمایل به آن در ذهن همه افراد جامعه وجود دارد؛ اما توان افراد برای تحقق آن متفاوت است؟ خرید کالاهای لوکس وسوسه کننده است، آن ها شیک و چشم نواز هستند؛ اما قیمت بالایی هم دارند و وقتی آنها را می خرید که یا درآمد خوبی دارید یا پس اندازی قابل توجه.

محققان دانشگاه Yale به این نتیجه رسیده‌اند که «گرایش احساسی» به سمت کالای مهم‌ترین دلیل برای انتخاب یک کالای باصالت است. این گرایش می‌تواند یک خاطره یا حس غرور به‌خاطر داشتن آن جنس باشد که عموماً این حس بعد از خرید کالای لوکس به وجود می‌آید. به زبانی ساده‌تر، یعنی اینکه شما نمی‌توانید حتی با خرید یک جنس تقلبی از برندی محبوب خود را راضی کرده و خوشحال شوید.

یک نکته بسیار مهم در بررسی اجناس لوکس، حسی است که یک نفر با داشتن بودن آن جنس در خود ایجاد می‌کند. با خرید یک کالای تقلبی، فرد ممکن است به‌ظاهر، به دیگران نشان دهد که به طبقه خاص و مرفه‌ای از جامعه تعلق دارد، اما خودش این حقیقت را می‌داند که چنین نیست. در واقع، به بقیه دروغ می‌گوید، اما به خودش نمی‌تواند دروغ بگوید!

■ تفکرات غلط را پاک کنیم

مردم کالاهای لوکس را به دلایل مختلفی می‌خرند که همه آن‌ها به احساسات قوی ما نسبت به کالاهای لوکس وابسته است. فرقی ندارد که وضعیت مالی ما اجازه این کار را بدهد یا نه، ما اغلب اجناس لوکس را برای فخر فروختن به دیگران، مورد قبول واقع شدن توسط بقیه یا به‌عنوان جایزه‌ای به خود، برای رسیدن به یک هدف می‌خریم.

اما الان دیگر می‌دانیم که چه دلیلی پشت این کار قرار دارد. باید تا حد امکان خود را تعلیم دهیم که از احساساتی که ما را وادار به خریدهای غیر منطقی می‌کند، دور بمانیم و این حرف که می‌گوید «جنس گران‌تر، کیفیت بیشتر» را نیز از ذهن خود به‌طور کامل پاک کنیم.

■ لوکسی که دیگر لوکس نیست

متمایز شدن توسط کالاهای لوکس «گذرا» است: آنچه امروز لوکس محسوب می‌شود، ممکن است فردا لوکس نباشد. یکی از عوامل اصلی آن پیشرفت تکنولوژی است. زمانی پیکان ماشینی مجلل و پرطرفدار محسوب می‌شد، اما پس از گذشت مدتی در مقابل پژو حرفی برای گفتن نداشت. بنابراین توجه کنیم ما در بسیاری از موارد برای کالاهایی هزینه‌های گزاف می‌کنیم که ممکن است بعد از مدت کوتاهی رنگ و بویی از لوکس بودن را نداشته باشند.



■ آیا خرید کردن راه خوبی برای بالا بردن اعتماد به نفس مان است؟

با توجه به تحقیقی که در این زمینه انجام شده است، دلیل اصلی این که فردی کالای لوکسی را می‌خرد که از توانایی مالی‌اش خارج است، کمبود اعتماد به نفس اوست. برای مشتریانی که در فقر کامل گیر کرده‌اند یا کسانی که برای گذران زندگی، نیازمند حقوق ماهیانه هستند، خرید یک کالای لوکس می‌تواند اعتماد به نفس شان را به میزان زیادی افزایش دهد یا حس خوشایند مالکیت را در آنان ایجاد کند.

دلیل دیگری که مردم به خرید کالای لوکس روی خوش نشان می‌دهند این است که حس موفقیتی در آنان به وجود می‌آورد. آن‌ها می‌خواهند به دلیل تلاش و کارهای سختی که انجام داده‌اند به خود جایزه‌ای بدهند که معمولاً از پس هزینه‌اش بر نمی‌آیند. خرید کالاهای لوکس حد اعلای خرید در زمانی است و این به نفع برندهای لوکس است، نه به نفع مشتری.

■ چرا ما به دنبال اصالت یک برند هستیم؟

علتی وجود دارد که یک فرد جنس بدل یک برند لوکس را رد می‌کند تا با پرداخت قیمت اصلی آن جنس اصل را بخرد؛ برخلاف اینکه هر دو جنس شکل یکسانی دارند ولی صاحب کالا می‌داند که جنس اصلی را ندارد.

اگر ما برای فخر فروختن کالای لوکسی را بخریم تا احساس مالکیت پیدا کنیم چرا نباید با یک جنس بدلی این کار را کنیم؟



رابطه بین زمان، ثروت و شادی

■ کمتر خرج کنید تا بیشتر و شادتر

زندگی کنید

هرچه سنم بالاتر می‌رود، بیشتر به شباهت میان زمان و سرمایه پی می‌برم. همه‌ی شما قبول دارید که سرمایه‌ی هرکس گنجینه ارزشمند اوست؛ ولی این گنجینه‌ی ارزشمند حاصل چیست؟ قطعاً حاصل تلاش‌هایی است که دیروز، برای رفع نیازهای آینده کرده‌ایم. علی‌رغم این‌ها، باید اعتراف کنیم که زمان و سرمایه را نمی‌توان یکی در نظر گرفت. زمان و سرمایه هر دو به یک اندازه ارزشمند هستند، ولی کمی با هم تفاوت دارند:

مثلاً، زمان خطی یا پیوسته است. ثانیه یا روزی که گذشت، برگشت‌پذیر نیست و نمی‌توان از این خاصیت اجتناب کرد. اگر یک روزتان را هدر بدهید، برای همیشه آن را از دست داده‌اید؛ ولی اگر هزار تومان از دست بدهید، دوباره می‌توانید آن را به دست آورید. زمان تنها یک جهت، آن هم به سوی آینده دارد؛ ولی پول این‌گونه نیست.

مهم‌تر از آن، زمان بر خلاف پول تمام‌شدنی است. درآمد یا ثروت هیچ حد انتهایی ندارد؛ ولی عمر ما در دنیا نهایتاً ۷۰ یا ۸۰ سال است. مثلاً اگر خیلی خوش‌شانس باشیم ۱۰۰۰ ماه عمر می‌کنیم. بیشتر ما ۲۵۰۰۰ تا ۳۰۰۰۰ روز بیشتر زنده نیستیم و تنها عده‌ی کمی، ۳۵۰۰۰ روز زندگی می‌کنند.

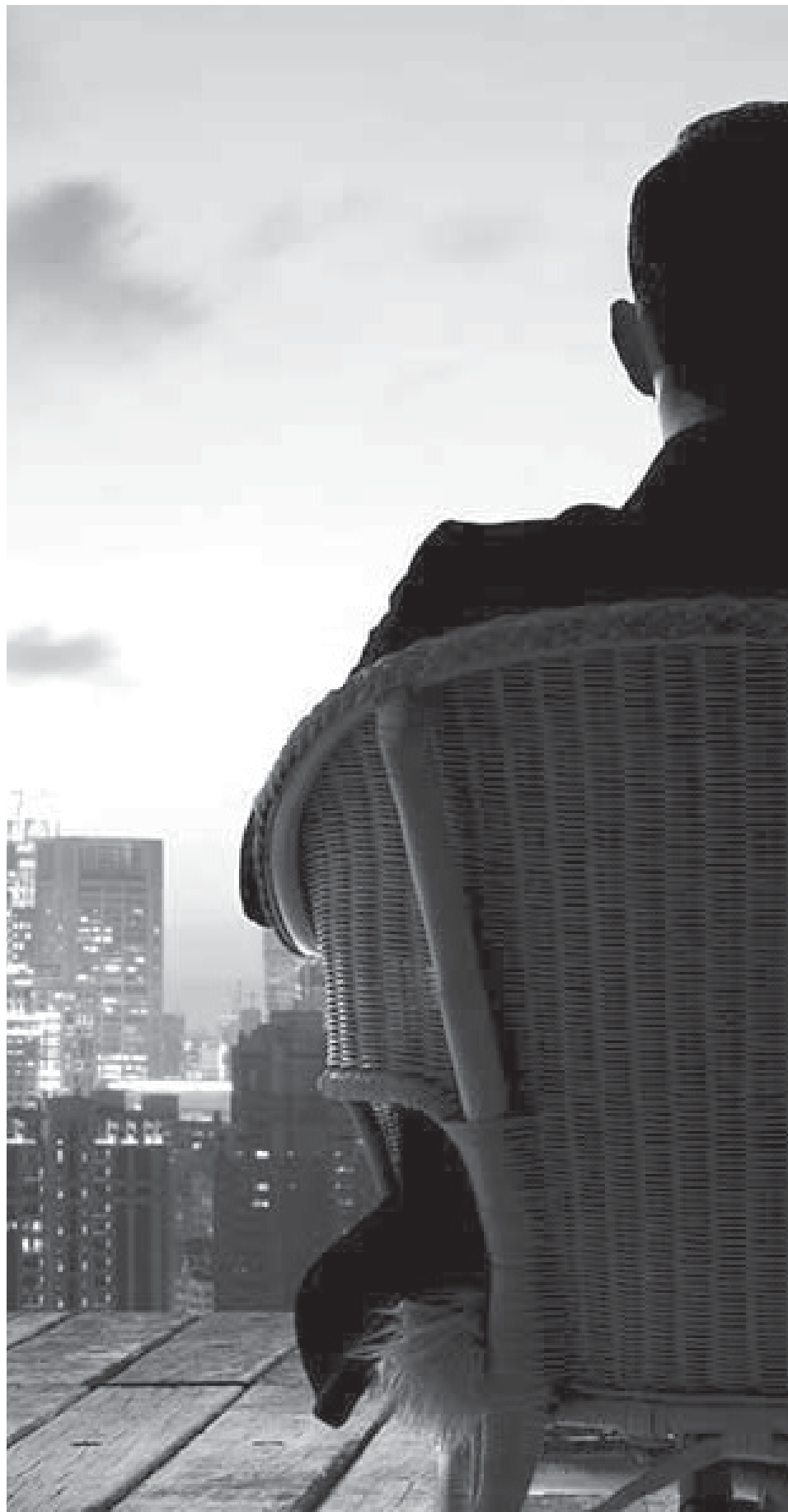
با این طرز تفکر که زمان و سرمایه قابلیت تبدیل به هم را دارند، به نتایج خوبی خواهیم رسید.

■ کار و ثروت

ثروت تنها به معنی وفور پول نیست، بلکه می‌تواند به معنای فراوانی زمان هم باشد. وقتی ثروت زیادی داشته باشید، در حقیقت زمان زیادی برای آینده‌ی خود اندوخته‌اید که می‌توانید آن را با هر کاری که دوست دارید، بگذرانید.

یکی از دلایل همه‌گیر شدن تلاش برای رسیدن به استقلال مالی، همین موضوع است. استقلال مالی، به این معنی که آن‌قدر ثروت داشته باشیم که دیگر نیاز نباشد کار کنیم، این امکان را به ما می‌دهد که زمانمان را با کارهای مورد علاقه‌مان پر کنیم.

همه‌ی کسانی که خواهان رسیدن به استقلال مالی هستند، دلیل مشترکی دارند: می‌خواهیم هر وقت خواستیم





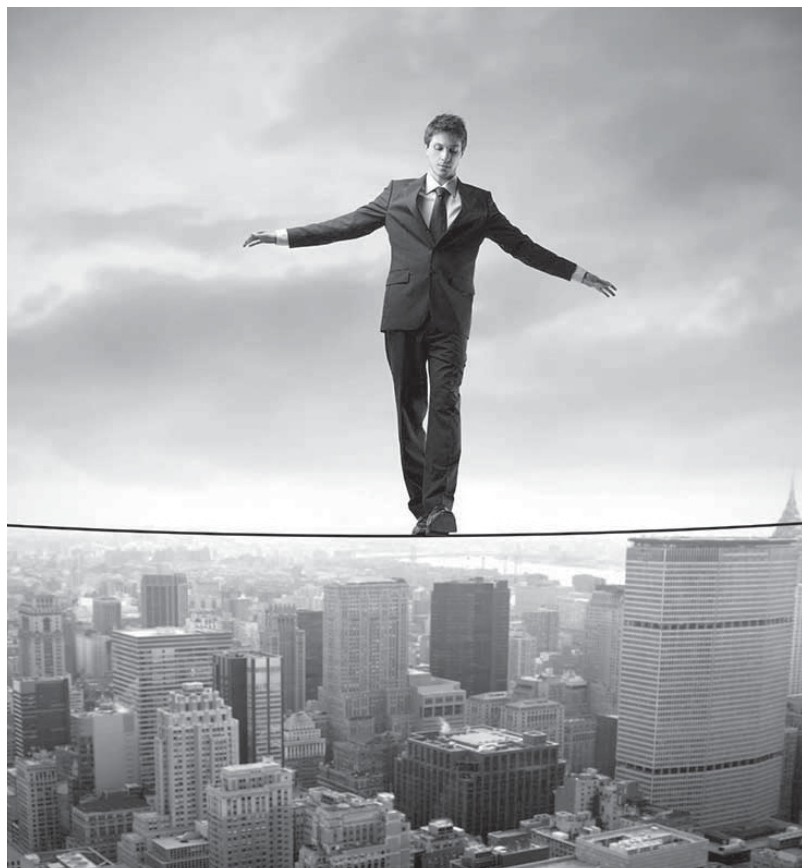
کارهای موردعلاقه‌مان را انجام دهیم. از نظر من، یکی از بزرگ‌ترین آسیب‌های جوامع مدرن این است که مردم بدون در نظر گرفتن پس‌اندازی برای آینده، بیشتر پول‌شان را صرف خرید وسایل زندگی می‌کنند.

قطعاً امروز نسبت به گذشته ثروت بیشتری دارید، ولی نسبت به گذشته پرکارتر هم شده‌اید. کسی شما را مجبور به هزینه کردن برای خشک‌شویی یا تعویض روغن ماشین‌تان نمی‌کند؛ اما اگر برای این کارها هزینه نکنید، احساس محرومیت به شما دست می‌دهد. پس مجبورید بیشتر کار کنید تا تمام امکانات رفاهی را برای خانواده‌تان فراهم کنید. این یک چرخه است. بیشتر کار می‌کنید تا پول بیشتری درآورید و قدرت خریدتان بیشتر شود. وسایل بیشتر، هزینه‌های بیشتری می‌طلبند و تأمین این هزینه‌ها نیازمند کار بیشتر است. در نتیجه، هرچه وسایل بیشتری بخرید، زمان خالی کمتری برایتان باقی می‌ماند.

با دو راه‌کار زیر گرفتار این چرخه نخواهید شد:

■ کمتر خرج کن، بیشتر زندگی کن!

هرچه سطح زندگی‌تان را پایین‌تر بیاورید، تلاش کمتری برای تأمین هزینه‌های آن نیاز دارید. فرض کنید سالانه ۵۰ میلیون تومان درآمد داشته باشید و تمام آن را خرج کنید. واضح است که اگر اتفاق غیرمنتظره‌ی بدی، مثل رشد تورم یا اخراج شدن بیفتد، در دردسر می‌افتید. به‌علاوه، شانس‌ی برای شرکت در مناسبت‌های احتمالی، مثل عروسی و مهمانی نخواهید داشت. ولی اگر تنها ۴۰ میلیون تومان از درآمدتان را خرج کنید، گزینه‌های بیشتری خواهید داشت. مثلاً می‌توانید باقی‌مانده‌ی پولتان را در بانک بگذارید و سودش را بگیرید یا ساعات کارتان را کمتر کنید.



برنامه‌ریزی کنید که قبل از بازنشستگی ۵۰۰ میلیون پس‌انداز کرده باشید. ولی اگر مخارجتان را به ۴۰ میلیون تومان کاهش دهید، برای بازنشستگی تنها ۴۰۰ میلیون تومان نیاز خواهید داشت.

■ زمان خالی بیشتر، شادی بیشتر!

ولی اگر نخواهید یا اصلاً نتوانید سبک زندگی‌تان را تغییر دهید، چه باز هم می‌توان رابطه‌ی مفیدی بین زمان و ثروت پیدا کرد.

سال گذشته مجله‌ی آکادمی ملی علوم مطلب جالبی درباره‌ی بررسی رابطه‌ی بین شادی و زمان منتشر کرد: در سراسر جهان، افزایش ثروت، نتیجه‌ی نامطلوبی به همراه داشته است: کمبود



وقتی با زمان و پولتان رفتار مشابهی داشته باشید، در استفاده از آن‌ها تعادل بهتری برقرار خواهید کرد و اگر بدانید زمانتان چقدر ارزشمند است، بهتر از آن استفاده می‌کنید.

به‌طور خلاصه، باید بین زمان و پولتان تعادل برقرار کنید، این تعادل در زندگی هر کسی متفاوت است. چقدر از وقت‌تان را می‌خواهید استفاده کنید و چقدر از آن را می‌خواهید ذخیره کنید؟ قطعاً نمی‌توان پاسخی کلی به این سؤال داد. شما چطور؟ به نظر شما چه رابطه‌ای بین زمان، ثروت و شادی وجود دارد؟ آیا تا به حال شده از پولتان برای خرید زمان استفاده کنید؟ در زندگی به تعادل رسیده‌اید؟ چگونه؟

وقت! شواهد گویای این است که خرج کردن پول برای به‌دست آوردن زمان بیشتر، این آسیب را کاهش داده و شادی را در زندگی بیشتر می‌کند. طبق تحقیقات، افراد از خرج کردن پولشان برای استفاده از خدمات رفاهی رضایت بیشتری به‌دست می‌آورند تا از خرید اجناس. بنابراین استفاده از خدمات رفاهی، رضایت و شادی را در زندگی افزایش می‌دهد. در نتیجه، داشتن زمان خالی بیشتر انسان را از فشارهای زندگی حفظ می‌کند.

اگر می‌خواهید زندگی باکیفیت‌تری داشته باشید، لازم نیست وسایل بیشتری بخرید. بلکه باید پولتان را در راه کاهش فشار زندگی خرج کنید. مثلاً به‌جای خرید ماشینی لوکس، خدمتکار یا باغبان استخدام کنید یا از خدمات تحویل غذا استفاده کنید. همچنین این راهکار، به طرز قابل توجهی، قشر ضعیف‌تر را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

■ ایجاد تعادل

مهم‌ترین دستاورد فکر کردن به رابطه‌ی بین زمان و سرمایه، رسیدن به این نتیجه است که باید کمتر خرج کرد تا نیازی به سخت کار کردن وجود نداشته باشد. در نگاهی سطحی، صرفه‌جویی زمان بیشتری برای‌تان ذخیره خواهد کرد؛ ولی اگر عمیق‌تر نگاه کنید، صرفه‌جویی، در زندگی رهایی می‌آورد، رهایی از فشارهای مالی.

به ابرهای تیره و چیز دیگری نمی بینند. انتخاب شما برای دیدن کدام خواهد بود؟ سوی روشن، یا ابرهای تیره مشکلات؟

همه‌ی مشکلاتی که در زندگی تجربه می کنید، یک سوی روشن دارند. «سوی روشن» همان جنبه‌ی امیدوارانه‌ی نگاه به مشکلات است که می تواند مزایایی در پی داشته باشد. افراد معمولاً آن قدر روی جنبه‌های منفی مشکلات متمرکز می شوند، که به کل درس‌هایی را که می توان از آن‌ها آموخت، فراموش می کنند.

۲) راه جایگزین شما در زندگی چیست؟

بیا بید شخصی را فرض کنیم که پدرش هیچ چیز دربارهی کارآفرین بودن، روابط کاری و... به او نیاموخته است و از نظر ظاهری نیز وضعیت مناسبی ندارد. با این حال، افرادی وجود دارند که جذابیت ذاتی دارند و از ۱۷ سالگی به لطف آموختن راه و رسم کارآفرین شدن، وارد کسب و کار شده‌اند. خوب، در چنین شرایطی چه باید کرد؟ آیا او باید خودش را با نفرت از این شرایط و نداشته‌هایش درگیر کند؟ یا در پی یافتن راهی جایگزین باشد؟

همیشه افرادی وجود خواهند داشت که نسبت به ما استعداد، پول و... بیش تری دارند و این بستگی به خودمان دارد که کجا به پرسش «راه جایگزین چیست؟» پاسخ دهیم. اگر تنها به این خاطر که زندگی با ما بد تا کرده، انصراف دهیم، پس هدف زندگی مان چه خواهد بود؟ از خودتان بپرسید «راه جایگزین من در زندگی چیست؟» و سپس به آن عمل کنید.

باید استانداردهای زندگی‌تان را بالاتر ببرید. جایی که امروز در زندگی‌تان به آن رسیده‌اید، غالباً نتیجه‌ی سختی‌ها و ناهمواری‌هایی است که مایل به تحمل‌شان بوده‌اید.

۳) آیا می‌خواهید این شرایط را تحمل کنید؟

در زندگی، مهم‌تر از والا بودن اهداف، میزان تحمل شما در کاستی‌هاست که اهمیت دارد. اگر می‌خواهید روزی میلیونر شوید؛ اما زندگی در فقر مطلق را تحمل می‌کنید، باید استانداردهای‌تان را بالاتر ببرید. جایی که امروز در زندگی‌تان به آن رسیده‌اید، غالباً نتیجه‌ی سختی‌ها و ناهمواری‌هایی است که مایل به تحمل‌شان هستید.

اگر دوست دارید در یک محیط فوق‌العاده کار کنید، اما رئیس آزاردهنده‌ی دارید، پس نیاز است که محل کارتان را تغییر دهید، یا رئیس‌تان را تغییر دهید! اگر یکی از اعضای خانواده یا دوستان‌تان همیشه مانع نتیجه گرفتن شما می‌شود، دیگر با او معاشرت نکنید. فراموش نکنید: مهم‌تر از والا بودن اهداف، میزان تحمل شما در کاستی‌هاست که اهمیت دارد.

چراغ راه مسیر موفقیت مالی

هر کجای زندگی که ایستاده باشید، اصول خاصی وجود دارند که می‌توانید از آن‌ها برای بهبود وضعیت‌تان و دستیابی به موفقیت استفاده کنید. با این وجود، مقصود از موفقیت در این‌جا تنها پول نیست، کسب و کار، خانواده، روابط، دوستی‌ها، ماجراجویی‌ها، مسافرت‌ها و رسیدن به سعادت و خوش‌بختی از جمله موفقیت‌های اساسی زندگی‌اند. این ۵ پرسش، بدون توجه به موقعیتی که الان در زندگی‌تان دارید، شما را به سوی موفقیت پیش خواهند راند.

۱) سوی روشن این ماجرا کجاست؟

مهم نیست که شما چه کسی هستید و کجای زندگی ایستاده‌اید؛ شما حتماً مشکلات خاص خودتان را دارید. این مسئله یک حقیقت ساده و روشن است. با این حال، همه‌ی مشکلاتی که در زندگی تجربه می‌کنید، فارغ از این‌که چقدر دشوار به نظر می‌رسند، یک سوی روشن دارند. «سوی روشن» همان جنبه‌ی امیدوارانه‌ی نگاه به مشکلات است که می‌تواند مزایایی در پی داشته باشد. افراد معمولاً آن قدر روی جنبه‌های منفی مشکلات متمرکز می‌شوند که به کل درس‌هایی را که می‌توان از آن‌ها آموخت، فراموش می‌کنند. فرض کنید والدین شخصی در تأمین هزینه‌های زندگی‌اش ناتوان بوده‌اند و او مجبور شده از سنین کم کار کند. سوی روشن این مشکل این است که او خیلی زود و در سن کم با ارزش پول و زمان و استقلال مالی آشنا شده است.

به‌زای هر فردی که سوی روشن مشکلات را می‌بیند، هزاران نفر وجود دارند که چشم‌هایشان را دوخته‌اند



موفقیت رسیدید، نگاهی به عقب خواهید انداخت و مشاهده خواهید کرد که این ماجراجویی طولانی، با ساده‌ترین و اولین گام‌تان آغاز شده است. هر میلیونری یکبار در زندگی‌اش ورشکست شده و هر کارآفرینی یکبار طعم تلخ شکست را چشیده است. با همه این تفصیلات، نباید فراموش کنید که برای شروع نیاز نیست حتماً بزرگ باشید؛ اما برای بزرگ شدن، حتماً نیاز است که شروع کنید.

۴) کجا می‌توانید انرژی‌تان را بهتر مصرف کنید؟

هرچه سن‌تان بالاتر برود، انرژی مازاد کم‌تری خواهید داشت. سرگرمی‌های انرژی‌پر و شب‌های طولانی مهمانی، تبدیل خواهند شد به فعالیت‌هایی با مصرف انرژی کم‌تر. وقتی به این مرحله رسیدید که انرژی‌تان کم‌تر شد، باید تصمیم بگیرید که آن را در کجا می‌خواهید سرمایه‌گذاری کنید. آیا ارزش دارد که انرژی‌تان را صرف جواب دادن به مخالفان‌تان در شبکه‌های مجازی کنید؟ یا بهتر این است که از این انرژی برای مطالعه‌ی کتاب یا نوشتن یک مطلب در وبلاگ‌تان بهره بگیرید؟ باز به این مسئله فکر کنید: آیا ارزش دارد که انرژی‌تان را صرف بحث بی‌مورد و بی‌پایانی کنید که حداقل ۳۰ دقیقه طول می‌کشد و در نهایت هیچ‌کس قانع نمی‌شود؟

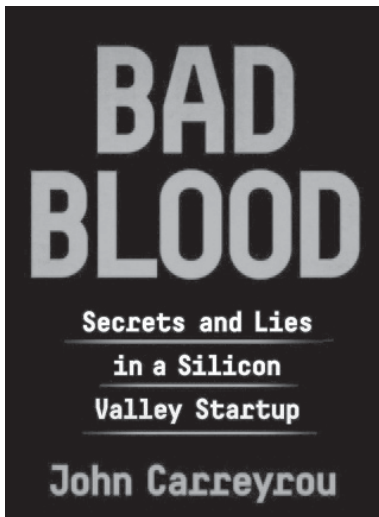
هرگاه که خواستید خود را درگیر چنین مسئله‌ای کنید، سریع از خودتان بپرسید «کجا می‌توانم انرژی‌ام را صرف کارهای بهتری بکنم؟» و خواهید دید که به‌زودی نمایش بی‌پایان چنین بحث‌هایی در زندگی‌تان تمام خواهد شد، انرژی‌تان ذخیره خواهد شد و زمان بیش‌تری برای سازندگی و بهبود خودتان در اختیار خواهید داشت.

۵) کوچک‌ترین گام رو به جلو کدام است؟

فضای اینترنت مکان ترسناکی است؛ چراکه به ما اجازه می‌دهد ظاهر موفقیت‌های دیگران را ببینیم! این مشاهده شما را وادار می‌کند که خودتان را در معرض مقایسه قرار دهید. در پی این مقایسه، خواهید دید که کیلومترها از آن‌ها عقب‌تر هستید؛ در نتیجه، ناامید خواهید شد و پیش از آغاز مسیر خود را شکست‌خورده و تسلیم احساس خواهید کرد. مشکل این جاست که ما نمی‌دانیم در واقع داریم گام اول خودمان را مثلاً با قدم هفتاد و چهارم آن‌ها مقایسه می‌کنیم!

هر میلیونری یکبار در زندگی‌اش ورشکست شده و هر کارآفرینی یکبار طعم تلخ شکست را چشیده است. با همه این تفصیلات، نباید فراموش کنید که برای شروع نیاز نیست حتماً بزرگ باشید؛ اما برای بزرگ شدن، حتماً نیاز است که آغاز کنید.

گام آغازین خود در زندگی را با کسی که سال‌ها پیش مسیرش را شروع کرده، مقایسه نکنید. فقط از خودتان بپرسید که کوچک‌ترین گام رو به جلو کدام است و آن گام را بردارید. به‌عنوان مثال، یک نویسنده می‌تواند گام اول خود را با نوشتن تنها ۵۰۰ کلمه در روز و برای مخاطبان خیلی کم آغاز کند؛ اما اگر به مسیر خود ایمان داشته باشد، به‌زودی خواهد توانست برای مخاطبان بسیار بیش‌تری بنویسد. شما باید ابتدا گام اول خود را بردارید، سپس گام و گام‌های بعدی را، تا زمانی که به نتیجه و موفقیت برسید. هنگامی که به

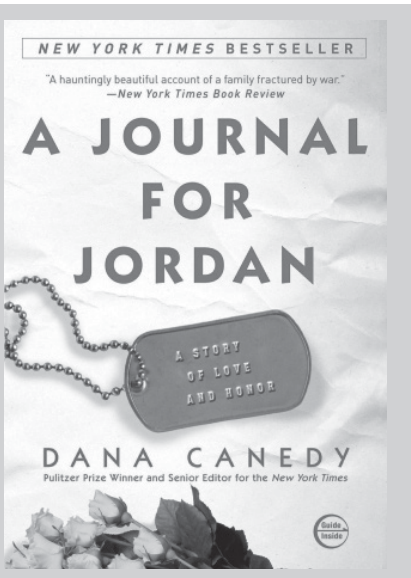


«خون بد: رازها و دروغ‌های سیلیکون ولی» نوشته‌ی جان کارپرو

کاترین وود، سرمایه‌گذار برجسته‌ی وال استریت و سرمایه‌گذار سهام خصوصی این کتاب را انتخاب کرده و درباره‌ی آن گفته است:

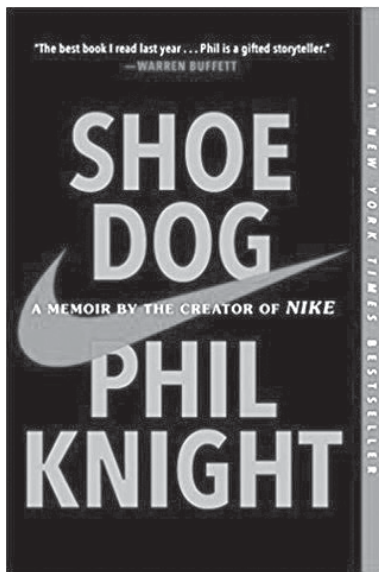
«مؤسس شرکت ترانوس، الیزابت هولمز، در استنفورد سال‌بالایی من بود. او یکی از سخت‌کوش‌ترین زنان در همهی اعصار است. در این کتاب درس‌های زیادی از زندگی او به‌عنوان یک سرمایه‌گذار آمده است.»

اگر به دنیای استارت‌آپ و همچنین سیلیکون ولی علاقه دارید، خواندن این کتاب را به شما پیشنهاد می‌کنم و اگر حال و حوصله‌ی خواندن کتاب ندارید، می‌توانید تا زمان عرضه فیلم سینمایی‌ای که بر اساس این کتاب تولید خواهد شد صبر کنید.



یازده کتابی که سرمایه‌گذاران وال استریت پیشنهاد می‌کنند بخوانید

از سرمایه‌گذاران برجسته‌ی وال استریت، نظرشان را درباره‌ی کتاب‌هایی که برای کسب‌وکار و پیشرفت شغلی مناسب است، پرسیده‌اند. ما یازده کتاب از پیشنهادهای آن‌ها را گرد آورده‌ایم.



«کفش باز»

نوشتگی فیل نایت

جکی کلایر، سرپرست بخش سرمایه‌گذاری فرمت طلبانه‌ی

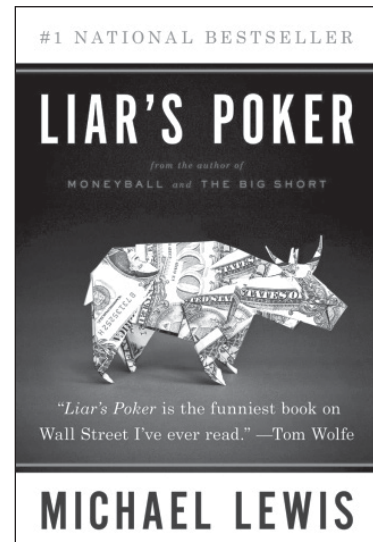
شرکت Rockfeller Capital

Management در باره‌ی کتاب کفش‌باز برای ما نوشت: «من کتاب کفش‌باز را به تازگی خوانده‌ام. این کتاب زندگی‌نامه فیل نایت و داستان تأسیس شرکت نایکی است. من این کتاب را برای خواندن به این دلیل برگزیدم که شرکت ما هنوز در برخی بخش‌ها یک استار تاپ است. ما می‌خواهیم خطوط تازه‌ای را در کسب‌وکار راه بیندازیم و استفاده از تجربیات دیگران برایمان بسیار مفید است. قصد من از خواندن این کتاب این بود که از داستان موفقیت یک کارآفرین در س‌های تازه‌ای بیاموزم. نایکی در سال‌های اولیه‌ی تأسیسش با مشکلاتی سخت و حیاتی مواجه شده بود. کتاب کفش‌باز به‌خوبی، اهمیت پشتکار و باور به ارزش تلاش شخص را یادآوری می‌کند.»

«پوکر دروغگو»

نوشتگی مایکل لوئیس

تیان زن، کارمند ارشد شاخص اعتباری (senior credit-index trader) در بانک آلمان درباره‌ی این کتاب گفته است: «من کتاب وحشت را هم از همین نویسنده توصیه می‌کنم. کتاب‌های او در شناخت روش تجارت مناسب شما، بسیار کمک‌کننده است.»



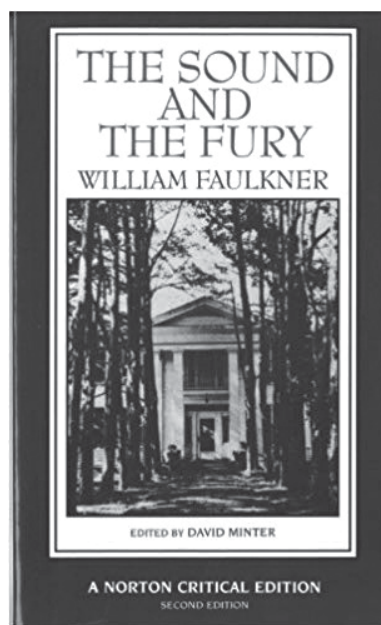
«دفتر خاطراتی برای جردن، داستانی از عشق و احترام» نوشته‌ی دانا کندی

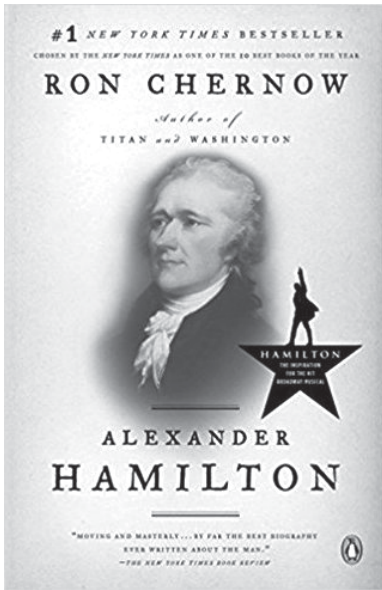
این کتاب پیشنهاد آنا آشروف، معاون شرکت بانکداری سرمایه‌گذاری گلدمن ساکس است: «کتاب دانا کندی برای من که فرزند دارم، کتاب بسیار مناسبی بود. این کتاب در اصل، دفتر خاطراتی است که یک مرد در دوران حضورش در ارتش برای پسرش نوشته است که با مرگ او در عراق، نوشته‌هایش پایان می‌یابد. او می‌خواسته این دفتر خاطرات را برای پسرش بهجا بگذارد تا به او کمک کند که واقعاً زندگی کند. این پدر در نوشته‌هایش به پسرش درس‌هایی درباره‌ی زندگی در سنین مختلف می‌دهد. وقتی این کتاب را می‌خوانید، از آن تأثیر خواهید گرفت و از زندگی روزمره‌تان دور می‌شوید. کتاب دفتر خاطراتی برای جردن یاد می‌دهد که با محیط خود متفاوت باشید و بتوانید خلاق و اثر بخش شوید.»

البته این نکته ضروری است که این کتاب هنوز به فارسی ترجمه نشده است و برای مطالعه‌ی آن باید نسخه اصلی‌اش را تهیه کنید.

«خشم و هیاهو» نوشته‌ی ویلیام فاکنر

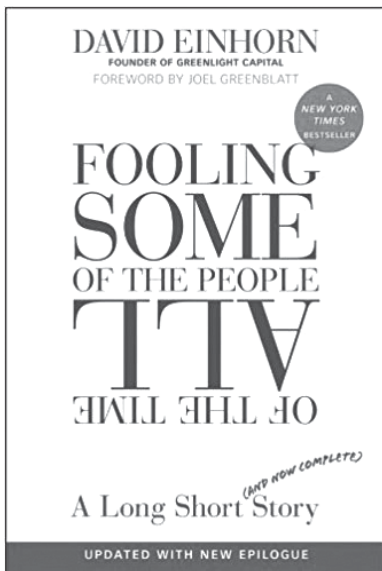
کیم استولز، سرپرست نخستین کارگزاری فروش در آمریکا، بانک آمریکا مریل لینچ، درباره‌ی علت انتخاب کتاب خشم و هیاهو گفته است: «فاکنر همیشه، در آثارش برخلاف اغلب کتاب‌های پر فروش، مسائل و چالش‌های زمان حال را بررسی و روشن می‌کند؛ مسائلی که ما امروزه در وضعیت متفاوتی نسبت به گذشته با آن‌ها روبرو می‌شویم. در سال‌هایی که بازار روزهای خوبش را سپری می‌کرد، خشم و هیاهو تقابل چشمگیری را از زمان متفاوتی به وجود آورد که امروزه به آسانی، فراموش شده است.»





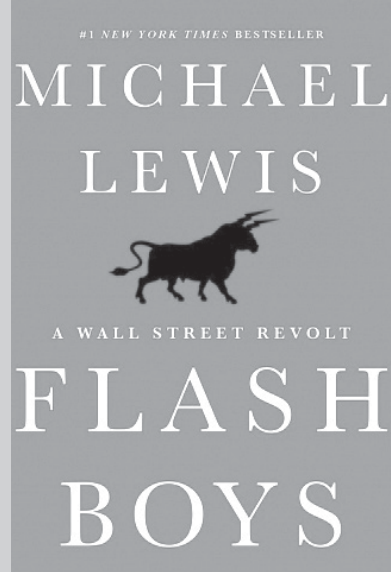
«الکساندر همیلتون، نوشتگی رون چرنو»

ایگل گلر، سرپرست بخش صندوق سرمایه‌گذاری تأمینی بلک راک، این کتاب را توصیه کرده و در باره‌اش گفته است: «اثر رون چرنو تأثیر عمیقی بر صنعت و کشور آمریکا داشته و همچنان دارد.»



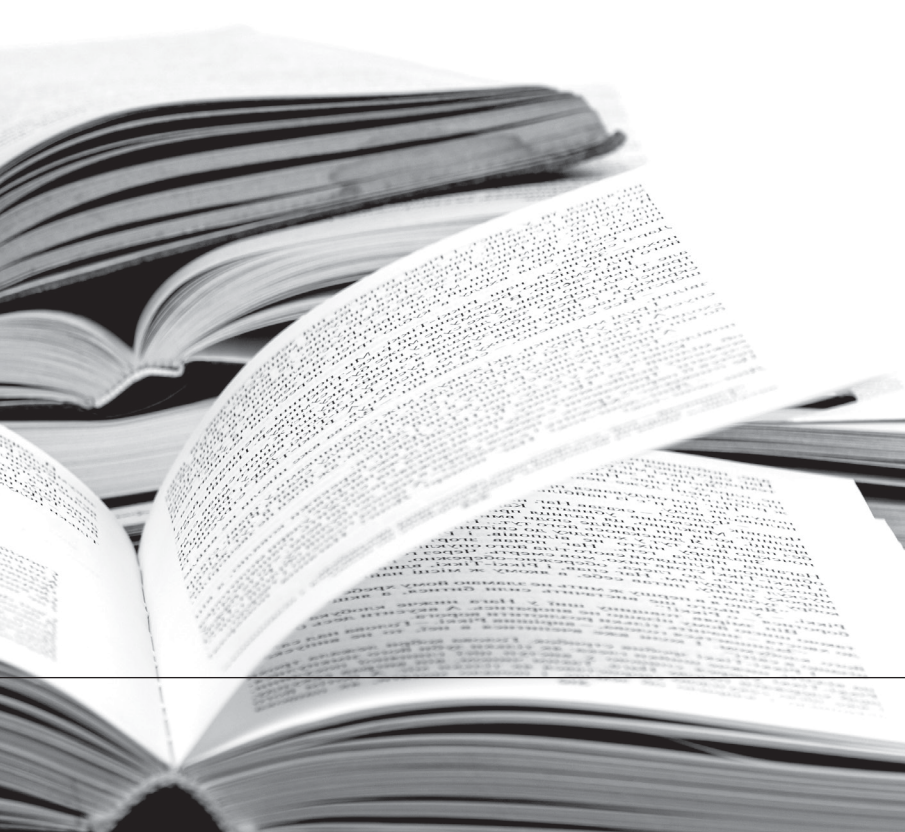
«همیشه فریفتن برخی افراد، نوشته‌ی دیوید آین‌هورن»

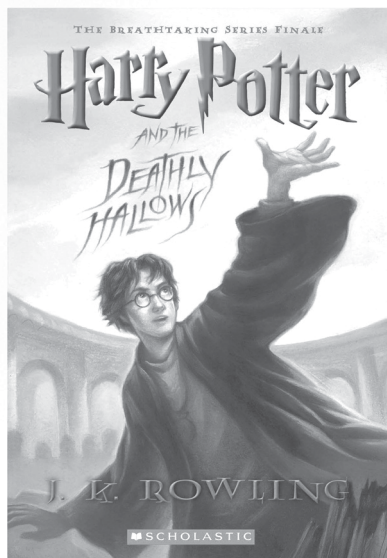
تانکا ماسوس، سرمایه‌گذار سهام خصوصی در Carlyle Group: «کتاب آین‌هورن جذاب و خواندنی است و من از دیدن سرسختی او، وقتی به چیزی باور پیدا می‌کند، لذت می‌برم.»



«فرزندان شوک: شورش وال استریت، نوشته‌ی مایکل لونیس»

مایکل سانن‌شاین، مدیر عامل شرکت Grayscale investments این کتاب را پیشنهاد داده و دلیل خود را از این انتخاب چنین گفته است: «فرزندان شوک یک مثال اولیه است از اینکه چطور نوآوری‌های فناورانه و آینده‌نگران می‌توانند تمامی یکی صنعت را تغییر شکل دهند. در زمان فرزندان شوک، الگوریتم‌های کامپیوتری و شبکه‌های ارتباطی موجب تغییرات اساسی در ساختار و عملکرد بازار می‌شوند آن را به صنعت تجارت تبدیل می‌کنند. به همین نحو، امروزه، ما هم آمیزی علم رمزنگاری (cryptography)، فناوری بلاک‌چین و سیستم‌های توزیع را شاهد هستیم که به‌طور معناداری ایده‌های پیش‌بینی‌شده برای آینده را مورد تردید قرار می‌دهند؛ آن هم نه فقط ایده‌های مربوط به نظام مالی؛ بلکه هر آنچه اساس آن بر پول است.»



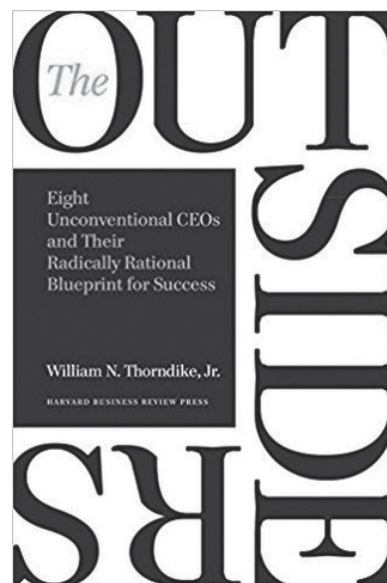


«هری پاتر» نوشته‌ی جی کی رولینگ

آنیس پشی پاتی، سرپرست بخش تحلیل و اجرا در شرکت North Island این کتاب را توصیه کرده و درباره‌اش گفته است: «من کتاب‌های هری پاتر را به این دلیل انتخاب کردم که قدرت تصور و خلاقیت مخاطب را برانگیخته و فعال می‌کند و به باور من، برای اینکه یک سرمایه‌گذار مؤثر و موفق باشید، این دو عامل بسیار مهم هستند. البته کتاب‌های هری پاتر سرگرم‌کننده نیز هستند.»

«بیگانگان» هشت مدیرعامل غیرمعمولی و طرح کلی بنیادی و منطقی آن‌ها برای موفقیت، نوشته‌ی ویلیام تورندیک

سیمز لنسینگ، مؤسس شرکت Lansing Management درباره‌ی این کتاب گفته است: «این کتاب عقیده‌ی من درباره‌ی سرمایه‌گذاری را به بهترین نحو نشان داده و همچنین، قصه‌ها و عادت‌های بهترین مدیرعامل‌های قرن بیست را بیان می‌کند.»



«شازده کوچولو» نوشته‌ی آنتوان دو سنت اگزوپری

آنوشکا ساندر، سرمایه‌گذار سهام خصوصی در بلک استون، دلیل انتخاب این کتاب را این‌گونه بیان کرده است: «شازده کوچولو هم می‌تواند یک کتاب کودک جذاب باشد، و هم یکی از خردمندانه‌ترین و دردناک‌ترین داستان‌های فطرت آدمی، ارتباطات انسانی او و هر آنچه که برای او در زندگی اهمیت دارد و البته این کتاب به‌طور شگفت‌انگیزی کوتاه است.»



زندگی به سبک وارن بافت؛ بزرگ‌ترین درس موفقیت



■ برکشایر هاتاوی؛ شرکت چندملیتی وارن بافت

برکشایر هاتاوی (Berkshire Hathaway) شرکت چندملیتی سرمایه‌گذاری «وارن بافت» سومین مرد ثروتمند جهان است. در این مطلب قصد داریم ضمن بیان رازهای موفقیت وارن بافت، اصول ثروت‌اندوزی در مدل برکشایر هاتاوی را به همراه موارد مهم دیگری با شما در میان بگذاریم. زمانی که شرکت برکشایر هاتاوی تأسیس شد، سهام این شرکت تنها ۸ دلار بود؛ اما پس از گذشت ۵۸ سال، الان ارزش هر سهم آن ۱۱۸ هزار دلار است. اما چطور سهام این شرکت به این میزان از ارزشمندی رسید؟

وارن بافت همیشه روی دو مقوله «درآمد عملیاتی یا اجرایی» و «اوراق بهادار قابل فروش» در سرمایه‌گذاری‌های خود تمرکز می‌کند. اگر بخواهیم مدل ثروت‌اندوزی وارن بافت را در چند جمله کوتاه بیان کنیم این است که وارن بافت همواره از این دو ابزار برای سرمایه‌گذاری‌های خود استفاده می‌کند. او کسب‌وکارهای اجرایی و عملیاتی را که وابسته به نیروهای انسانی هستند می‌خرد یا در سهام آن‌ها شریک می‌شود و از طرفی، درآمد حاصل از آن کسب‌وکارها را در بورس، اوراق قرضه، صندوق‌های سرمایه‌گذاری متقابل و...

«کار عار نیست.» از هر راهی که بهره‌وری دارید، باید تلاش کنید، پول به‌دست بیاورید. بسیاری از میلیارد درهای دنیا افرادی بودند که با کمک همین روش، از چرخه‌ی معیوب حقوق و دستمزد و بدهی خلاص شدند.

سرمایه‌گذاری می‌کند.

این استراتژی به‌ظاهر، یک استراتژی ساده است. از این بابت که شرکت‌های اجرایی و عملیاتی، سیستم درآمدزایی‌شان کاملاً با سرمایه‌گذاری در بورس متفاوت است. اما وارن بافت از این دو استراتژی «آب و آتش» یا «سیاه و سفید»، برای «کاهش ریسک» همراه با «چابکی» استفاده می‌کند. معمولاً شرکت‌های اجرایی خیلی دیر ورشکسته می‌شوند و در صورتی که اوضاع کسب‌وکارشان خراب

می‌تواند مفید و کاربردی باشد.

■ عامل موفقیت وارن بافت چه بوده است؟ شانس یا تلاش

مضامع؟

برای اکثر مردم، کسب‌وکارهای اجرایی عملیاتی به‌نوعی کسب‌وکار اصلی و روزانه آن‌هاست. به عنوان مثال، مشاغل هم‌چون معلم، آتش‌نشان، حسابدار، پرستار نیمه‌وقت کودک، پزشک، وکیل و امثال این‌ها از جمله مشاغل عملیاتی هستند و حقوق این شغل‌ها به‌صورت ماهانه یا دوره‌ای واریز می‌شود. صاحبان این قبیل شغل‌ها با این پول می‌توانند صورت‌حساب‌های پرداختی، قبض‌ها، بدهی‌ها، اقساط و خوردخوراک و بقیه چیزهای مورد نیاز زندگی‌شان را تأمین کنند و اگر چیزی از درآمدشان باقی ماند، آن را سرمایه‌گذاری کنند.

■ مهم‌ترین درس موفقیت: روی خودتان و مهارت‌هایتان

سرمایه‌گذاری کنید

درست مثل هر کسب‌وکار خوب دیگری، وقتی قصد دارید سود خود را افزایش دهید، معمولاً اولین راهی که به ذهنتان می‌رسد تلاش کردن برای افزایش حقوقتان است. این کار به دو روش امکان‌پذیر است: اول این که «ساعات کاریتان را افزایش دهید» و بیشتر برای کسب درآمد تلاش کنید، یا این که «بخشی از درآمدتان را سرمایه‌گذاری کنید». این سرمایه‌گذاری‌ها می‌توانند دوگانه، سه‌گانه یا سرمایه‌گذاری‌های ترکیبی و سببی باشند؛ اما آن چیزی که ما به شما می‌گوییم این است که اگر به دنبال رفاه، آسایش و آزادی و همین‌طور استقلال مالی هستید، باید روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید.

منظورمان این است که مهارت‌های جدیدی به دست بیاورید و از مهارت‌هایتان پول‌سازی کنید. این جمله هرگز از یادتان نرود که «جریان‌های درآمدی حاشیه‌ای» سود اصلی زندگی شما هستند (در اینجا منظور درآمدی غیر از حقوق دریافتی شما است و بیشتر تأکید بر درآمدهای ناشی از سرمایه‌گذاری دارد). اگر به دنبال سود هستید باید جریان‌های درآمدی‌تان را افزایش دهید. این کار بدون رشد کردن و افزایش مهارت‌ها و سرمایه‌گذاری روی خودتان امکان‌پذیر نیست. به‌جای اینکه هر روز وقت خود را جلوی تلویزیون هدر دهید، روزی یک ساعت کتاب بخوانید یا به یک روزنامه اقتصادی آگاهی‌دهنده نگاهی بیندازید. کمی از مبلغ مواد غذایی خود بکاهید و سعی کنید غذای خود را خانگی تهیه کنید. مواردی که به شما می‌گوییم اگر اجرا شوند، به‌صورت چشمگیری اوضاع مالی شما را تغییر خواهند داد.

واقعیت این است که کسانی که دارای مهارت‌های تخصصی مانند جراحی قلب، مکانیک خودرو، دندانپزشکی، لوله‌کشی، سخنرانی و از این دست مشاغل هستند، هیچ موقع از چرخه اقتصاد خارج نمی‌شوند. به قول معروف، این‌ها کسب‌وکارهای «کف بازار» هستند. تقریباً همه ما توانایی اضافه کردن مهارت‌های منحصربه‌فردی را به جعبه‌ابزار حرفه‌ای خود داریم؛ چراکه همه انسان‌ها قدرت یادگیری دارند. این کار از توانایی یک فرد کاملاً بی‌سواد تا یک فرد تحصیل‌کرده دانشگاهی و همین‌طور یک بازنشسته برمی‌آید. چیزی که مورد نیاز است همت و جسارت انجام دادن کار است. اگر شما متعهد به تغییر دادن شرایط زندگی‌تان باشید، حتی اگر کل دنیا هم بسیج شوند، نمی‌توانند جلوی‌تان را بگیرند.



شود، نشانه‌های آن به‌سرعت دیده می‌شود و می‌توان به فکر چاره بود. همچنین، سرمایه‌گذاری بورس و اوراق بهادار نیز با ریسک و سودآوری و بهره‌وری بالا همراه است. ترکیب این دو، تعادلی بی‌نظیر برای سرمایه‌گذاری ایجاد می‌کند. البته که به همین سادگی‌ها نیست و ششم اقتصادی و سال‌ها تجربه، برای موفقیت حداکثری در این کار لازم است.

یکی از اصول معاملات است که وارن بافت رعایت می‌کند این است که کالاهایی را می‌خرد که قیمت بسیار پایینی دارند. او همواره می‌گوید: «در هنگام خرید باید سود کرد؛ نه در هنگام فروش»، یعنی باید به دنبال اجناسی بود که از ارزان‌ترین کالاهای موجود در بازار هم ارزان‌تر باشند. چراکه اگر قصد فروش آن را داشته باشیم در هر صورتی، سود آن شامل حالمان خواهد شد و لازم نیست منتظر بهبود بازار بمانیم. ممکن است در نگاه اول این‌طور به نظر برسد که اصول سرمایه‌گذاری وارن بافت برای زندگی ما به‌عنوان کسی که سرمایه‌دار و ثروتمند نیست یا در بازار اقتصادی خاصی فعالیت نمی‌کند، اصول کاربردی‌ای نباشد؛ اما این تفکر درستی نیست. با هم مهم‌ترین درس موفقیت وارن بافت را مرور می‌کنیم، درسی که برای همه افراد در هر شرایطی

■ مهارت و یادگیری مهم‌تر است یا درآمد بیشتر؟

دیدگاه خود را نسبت به شغل خود تغییر دهید. شغل شما هدف شما و تنها ابزار ثروتمند شدن نیست، بلکه یک مسیر خیلی خوب برای موفقیتان است. اگر به شغلتان مثل یک مسیر نگاه کنید، به فرصت‌های سرمایه‌گذاری دیگری که در اطرافتان وجود دارد نیز توجه خواهید کرد. در این صورت فرصت‌های زیادی برای توسعه مهارت‌های خود و سرمایه‌گذاری روی آن‌ها خواهید داشت.

ممکن است بتوانید زمانی را برای همکاری با شرکت‌های دیگر در نظر بگیرید. برای بعضی از افراد می‌تواند این به معنای ساختمان‌سازی یا شست‌وشوی ماشین باشد یا ممکن است برای فردی دیگر خدمات کوتاه کردن چمن یا کاشت گل‌و گیاه باشد. یکی دیگر از اعضای خانواده ممکن است با گذراندن دوره‌های آموزشی، مهماندار هواپیما شود و فرد دیگری از اعضای خانواده مدیر تولید یک شرکت گلدوزی شده یا حتی مالک یک فروشگاه خانگی کیک و شیرینی شود. آن چیزی که مطرح است ایجاد یک جریان درآمدی دیگر است.



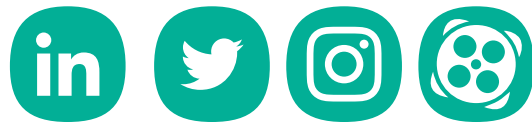
اگر به دنبال سود هستید باید جریان‌های درآمدی‌تان را افزایش دهید. این کار بدون افزایش مهارت‌هایتان و سرمایه‌گذاری روی خودتان امکان‌پذیر نیست. به جای اینکه هر روز وقت خود را جلوی تلویزیون هدر دهید، روزی یک ساعت کتاب بخوانید یا به یک روزنامه اقتصادی آگاهی‌دهنده نگاهی بیندازید.

■ شما یک «فرمت» هستید

واقعاً فرصتی بالاتر از این نیست که ما انسان هستیم و با مجموعه‌ای از استعدادها می‌توانیم ارزش افزوده ایجاد کنیم. اگر شما یک جوان ۲۵ ساله هستید و می‌توانید نقاشی‌هایتان را بفروشید یا در مراسم تولد و عروسی، شعبده‌بازی کنید و در هفته، نزدیک به ۱۰۰ هزار تومان درآمد کسب کنید و در سال حدود ۵ میلیون تومان درآمد خواهید داشت. آیا این به نظرتان رقم کمی است؟ واقعیت این است که حتی وارن بافت هم که سومین ثروتمند بزرگ جهان است با اضافه کردن این رقم به درآمد سالیانه‌اش چشمانش برق می‌زند. قسمت جالب و شگفت‌انگیز ماجرا اینجاست که اگر شما هم این روند را ادامه دهید تا زمانی که به سن وارن بافت برسید ۹ میلیارد و ۲۶۶ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان پول خواهید داشت؛ حالا چطور، آیا باور می‌کنید؟ ما این عدد را با یک بازدهی ۱۱ درصدی سالیانه برای شما محاسبه کردیم؛ باور کنید!

این شوخی نیست، با انجام دادن کاری که دوستش دارید و قرار دادن مبلغی که از طریق آن به دست می‌آورد در حساب دارایی‌های نقدی‌تان، می‌توانید ثروتمند شوید. اگر بخواهید قدم بزرگ‌تری بردارید، خانه بزرگ‌تری بخرید، ماشین و وسایل این چنینی، باید غیر از کار اصلی خود که مسیر موفقیت شما است، بر روی خود و مهارت‌هایتان سرمایه‌گذاری کنید. حتی اگر می‌توانید وقت خود را دو قسمت کنید و به فعالیت دومی بپردازید یا اگر این کار را نمی‌توانید انجام دهید، در هزینه‌هایتان صرفه‌جویی کنید.

با کمک روش‌هایی که در بالا اشاره کردیم، همان‌طور که در حال افزایش پول نقدتان هستید، سعی کنید آن را به بهترین نحو سرمایه‌گذاری کنید. وارد کسب‌وکارهایی که مالیات‌های سنگین دارند یا تحت نظارت‌های مالیاتی پیچیده هستند، نشوید. یک حساب بازنشستگی مناسب برای خود پیدا کنید و حتماً در آن سرمایه‌گذاری کنید. عاقلانه‌اش این است که تمام دارایی خود را در یک سبد سرمایه‌گذاری قرار ندهید؛ همواره به فکر سرمایه‌گذاری ترکیبی باشید. تلاش کنید از درآمد سرمایه‌گذاری شماره دو را حاصل از سرمایه‌گذاری شماره یک و دو کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری شماره ۳ را پایه‌گذاری کنید. همواره گفته‌ایم که این روش ترکیبی سرمایه‌گذاری یکی از کم‌ریسک‌ترین روش‌های سرمایه‌گذاری است. به این خاطر که اگر کسب‌وکار شماره ۳ دچار مشکل شود، به راحتی می‌توانید آن را نادیده بگیرید و درآمد کسب‌وکار شماره ۱ و ۲ را داشته باشید. بنابراین اینکه روی سرمایه‌گذاری‌های خود اولویت‌بندی و ارزش‌گذاری کنید یک دیدگاه درست و حرفه‌ای است. امیدواریم سرمایه‌گذاری‌هایتان همواره مؤثر و پرسود باشد و همواره در مسیر توسعه توانمندی‌ها و مهارت‌ها و سرمایه‌گذاری روی خودتان باشید.



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>