

راهنماک سرمایه‌گذاری

سال پنجم / شماره ۴۲۵ / تیر ۱۳۹۹
قیمت: ۴۵ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

چرا زنان از ثروت‌اندوزی
خودداری می‌کنند



آموزش الفبای مالی به کودکان

کلاه تخفیف
بر سر خریدار

پولدارها از چه
دروغ‌هایی
دوری می‌کنند؟

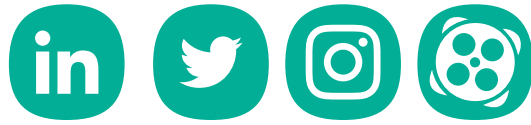




**شما عالی‌ترین دارایی خودتان هستید.
زمان، انرژی و پولتان را برای یادگیری، مراقبت
و تشویق بزرگ‌ترین دارایی‌تان اختصاص دهید.**



a l a f h k h e r s



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>

NO.42

راهنمای سرمایه‌گذاری

ماهنامه اجتماعی اقتصادی



عَلْفِخِرْس

a l a f h k h e r s

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

سردبیر: ملیحه خیر خواه
مدیر هنری: سمیرا هژبری
ویراستار: فاطمه هدیه‌لو

تیر ۹۹ / سال پنجم / شماره ۴۲
صاحب امتیاز: حسین ظفری عاشق دوست
مدیر مسئول: سید محمدباقر غروی نخجوانی

هیئت تحریریه: محمد هاتفیان / محمد سجاد علی مددی.

■ قلم

آموزش الفبای مالی به کودکان..... ۴
آیا رفتارهای مالی شما بر کودکانتان تاثیر می‌گذارد؟..... ۶

■ ورود آقایان ممنوع

زنان موفق در محیط شغلی خود چگونه رفتار می‌کنند؟..... ۸
چرا زنان از ثروت‌اندوزی خودداری می‌کنند..... ۱۲

■ پشت‌پرده خرید

کلاه تخفیف بر سر خریدار..... ۱۸

سرمایه‌گذاری



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

۲۵..... پولدارها از چه دروغ‌هایی دوری می‌کنند؟
۲۶..... آیا شغل باید وسیله‌ای برای رسیدن به پول باشد؟

■ دانستنی‌های مالی

۲۸..... آرسن لوپین؛ نسخه ایرانی.....

■ دودوتا چهارتای زندگی

۳۰..... مدیر پول خود باشید:.....





آموزش الفبای مالی به کودکان

(بخش سوم)

بلوغ تأثیر زیادی بر رفتار فرزندان با پول و طرز فکر او دربارهی این موضوع می‌گذارد. نوجوانان علاوه بر اینکه احساس می‌کنند باید مستقل باشند، به مسائل اقتصادی خانوادگی خود توجه بیشتری نشان می‌دهند و همواره در حال مقایسه کردن خود با دیگران هستند. در ادامه، همان‌طور که در بخش‌های قبلی گفتیم، توضیحات بیشتری دربارهی روش‌های آموزش در این برهه‌ی زمانی خواهیم گفت.

این بازار.

در نوجوانی، فرزندان را با بازار سرمایه و روش‌های سرمایه‌گذاری در آن آشنا کنید.

■ چهارده‌سالگی: کسب مهارت و کار

نوجوانان در این سن بیشتر علاقه دارند با دوستانشان وقت بگذرانند و به گردش بروند. در نتیجه، نسبت به گذشته، به استقلال مالی بیشتری نیاز دارند. دیگر پول توجیبی کفاف هزینه‌های آن‌ها را نمی‌دهد؛ بنابراین این‌جا زمانی است که از او بخواهید کار کند.

■ فعالیت پیشنهادی: از هر طریقی که شده

■ سیزده‌سالگی: کودک را با بازار بورس آشنا کنید

از سیزده‌سالگی، نوجوان در خانه یا مدرسه صحبت‌هایی دربارهی بازار بورس می‌شنود و درباره‌ی آن کنجکاو می‌شود. بسیاری از والدین درمورد مدیریت پول اعتمادبه‌نفس کافی ندارند. شاید همین دلیلی باشد برای این‌که آن‌ها نخواهند فرزندان نوجوانشان درمورد روش‌های سرمایه‌گذاری سؤال بپرسد. بهتر است سعی کنید برای سؤالات فرزندان درمورد روش‌های سرمایه‌گذاری در بازار سهام، پاسخی داشته باشید.

■ فعالیت پیشنهادی: به کودکان بگویید: «من پولم را در بازار بورس سرمایه‌گذاری می‌کنم تا از طریق سود آن، پولم افزایش یابد؛ در کوتاه‌مدت احتمال ضرر و از دست دادن پول نیز وجود دارد؛ اما در درازمدت، یکی از بهترین روش‌ها برای افزایش دادن پول خواهد بود.

اوراق بهادار و سوابق سهامتان را به او نشان دهید. با این کار او می‌فهمد که اگرچه ارقام گاهی نزولی‌اند؛ ولی در طول زمان می‌توان بر روی بورس حساب کرد.

درسی که کودک می‌آموزد: چگونگی فرایند بازار بورس و دلایل سرمایه‌گذاری مردم در



در مسیر درست است.

حتی بزرگسالان نیز ممکن است به علت عدم برقراری تعادل بین شغل‌شان، پروژه‌های فوق‌برنامه‌ی بیرون محیط کار و زندگی شخصی‌شان خسته و کلافه شوند. افراد موفق زیادی درباره‌ی چنین شرایطی هشدار داده‌اند. آن‌ها معتقدند زمانی که زیر فشار و استرس باشید، ممکن است تصمیماتی بگیرید که سرمایه‌تان را نابود کند.

«در این دوران پول یکی از اولین چیزهایی است که رو به تباهی می‌رود.»

■ **فعالیت پیشنهادی: اگر احساس می‌کنید که نوجوانتان از حجم برنامه‌های روزانه‌ی خود کلافه و خسته شده است، یک روز را به پیدا کردن راه‌حل آن اختصاص دهید. چای درست کنید و به برنامه‌ی فعالیت‌های او نگاهی بیندازید. کارهای اضافه‌ای را که به سلامت او آسیب می‌رسانند، بررسی کنید. به او درباره‌ی چگونگی کنترل استرس و راهکارهای کسب آرامش، مشاوره بدهید.**

درسی که کودک می‌آموزد:

توانایی هر شخص، یک حدی دارد و می‌بایست به همان اندازه اکتفا کند. پول درآوردن خوب است، اما اگر باعث به هم ریختن نظم زندگی‌تان شود، هیچ ارزشی نخواهد داشت.

به فرزندان خود آموزش دهید که پول درآوردن و آموزش دیدن برای این کار، عالی است؛ اما اگر باعث به هم ریختن نظم زندگی‌تان شود، هیچ ارزشی نخواهد داشت. پس همیشه به دنبال تعادل در زندگی خود باشید. گاهی نیاز است فارغ از تمام مسائل مالی و مادی به خود و اطرافیانتان فکر کنید.

(مانند فعالیت در شبکه‌های اجتماعی)، به کودک اجازه دهید توانمندی خودش را برای کسب پول افزایش دهد و پول در بیاورد. بدانید که او برای خرج کردن درآمدهش نیز باید آزادی عمل داشته باشد.

به او کمک کنید تا بتواند مدت‌زمان مورد نیاز برای به دست آوردن اهدافش را محاسبه کند. برای مثال اگر نوجوانتان یک تی‌شرت ۱۲۰ هزار تومانی بخواهد، توضیح دهید که با درآمد ۱۰ هزار تومان در ساعت، باید ۱۲ ساعت کار کند تا پول آن را در بیاورد.

■ **درسی که کودک می‌آموزد:**

هر شخص می‌بایست برای دستیابی به چیزی که می‌خواهد، تلاش کند. هم‌چنین اگر پول در بیاورد، گزینه‌های فراوان دیگری نیز در اختیار خواهد داشت.

شما می‌توانید فرزندتان را تشویق کنید که با کسب مهارت‌های جدید و کاربردی درآمد داشته باشد. او متوجه می‌شود با کسب درآمد و استقلال مالی می‌تواند آینده‌ی بهتری برای خود بسازد.

■ **پانزده‌سالگی: تعادل برقرار کنید**

معمولاً در این سن نوجوانان مشغول فعالیت‌های زیادی مانند ورزش، کلاس‌های آموزشی مختلف، فعالیت‌های فوق برنامه و... هستند. اما ممکن است نتوانند فشار ناشی از همزمان جلو بردن چند کار را تحمل کنند. باید بدانید که این سن زمان مناسبی برای هدایت آن‌ها





آیافته‌های مالی شما بر کودکانتان تاثیر می‌گذارد؟

(بخش اول)

■ لایه‌های زیرین افکار تان درباره پول را کشف کنید

آیا باورهای خود را شناسایی کرده‌اید؟ آیا تابه‌حال به آن‌ها فکر کرده‌اید؟ آیا تابه‌حال آن‌ها را با شخص دیگر به اشتراک گذاشته‌اید؟ در ادامه، یک آزمون خودشناسی که می‌تواند به شما درباره شناخت عقایدتان کمک کند، آورده شده است. نگران نباشید، در این آزمون هیچ خبری از نمره یا مردودی وجود ندارد. بنابراین سعی کنید که به آن‌ها پاسخ‌های صادقانه بدهید. محتوای این آزمون به سادگی چشمان شما را به روی ارزش‌های درونی تان نسبت به مسائل مالی، باز خواهد کرد.

■ آزمون برای عقاید و باورهای مالی شما

(۱) وقتی یک فروشنده به شما پول خرد اضافه برمی‌گرداند:

(الف) آن را در جیب خود می‌گذارید؛

(ب) خطای فروشنده را متذکر شده و پول اضافه را باز می‌گردانید؛

(ج) پول اضافه را به امور خیریه اختصاص می‌دهید.

(۲) وقتی همسایه‌تان یک خودروی جدید می‌خرد:

(الف) به این فکر می‌کنید که لیاقت شما برای خرید آن خوددور بیش از همسایه‌تان بوده است؛

(ب) از این که همسایه‌تان توانسته خودروی جدید بخرد خوشحال می‌شوید و برای او آرزوهای خوب می‌کنید؛

(ج) هیچ واکنش خاصی از خود نشان نمی‌دهید.

(۳) وقتی درباره دزدی‌های کودکان از فروشگاه‌های اسباب‌بازی می‌شنوید، فکر می‌کنید که:

پیش از آن‌که بخواهید باورها

و عقاید خود را به کودکان تان

منتقل کنید، ابتدا بهتر است

در مورد اصول و باورهای

خودتان کاملاً روراست باشید و

آن‌ها را خوب بشناسید. امکان

ندارد که خود به یک سری از

عقاید تکیه کرده باشید؛ ولی

از کودکان تان بخواهید که

به فکر کسب عقاید دیگری

باشند. نحوه رفتار شما با عقاید

شخصی تان جهت می‌گیرد و

نهایتاً تلاش‌های مفید دیگر تان

را از ریشه نابود خواهد کرد.

خرید تلویزیون استفاده می کنید.

■ جواب احتیاط

درباره عقاید خود با همسران به صحبت بنشینید. اگر باورهای شما و همسران با یکدیگر متضادند، می بایست یک راهی بیابید تا با یکدیگر به تعادل و تفاهم فکری برسید؛ زیرا ممکن است کودک تان از شنیدن نصایح شما گیج بشود (پدر یک چیز بگوید و مادر چیز دیگر).

■ باورهای شخصی به دست مفاهیم معینی که شما به آنها تکیه کرده‌اید، تعریف شده‌اند. متأسفانه عقاید برخی از مردم از نظر اکثریت، بی ارزش شمرده می‌شوند.

در ادامه لیستی از عقاید (مثبت و منفی) مرتبط با پول را گرد آورده‌ایم. از خودتان بپرسید که کدام کلمات به عقیده شما مربوط است و کدام یک را می‌خواهید که فرزندتان نیز دنبالش کند:

خودخواه	خیر
ولخرج	صرفه‌جو
تنگ‌نظر	سخت‌کوش
تنبیل	صادق
دروغ‌گو	مستقل
وابسته	کاردان
نامید	وظیفه‌شناس
بی‌ملاحظه	قانع
حسود	

کودکانی که اسباب‌بازی‌های خود را با هم‌کلاسی‌های مهدکودک خود شریک نمی‌شوند و در امتحان ریاضی سال ششم تقلب می‌کنند، در واقع، شاهد عقاید منفی (خودخواهی و دروغ‌گویی) والدین‌شان بوده‌اند. یک نوجوان که بدون گوش‌زد والدینش به صورت مرتب زباله‌ها را به بیرون می‌برد، یا آن پسری که پس از یافتن کیف پول در حیاط دبستانش، آن را به دفتر مدرسه تحویل می‌دهد نیز، شاهد عقاید مثبت (وظیفه‌شناسی و صداقت) خانواده‌شان بوده‌اند. عقاید انسان چیزی نیست که تنها بر چگونگی رفتار کودک تان در مدرسه یا خانه تأثیر بگذارد؛ بلکه این عقاید یک نقش کلیدی را در نحوه تعامل کودک تان با پول برای امروز، فردا و تمام طول زندگی‌اش بازی خواهد کرد.

■ جمع‌بندی

رفتارها و باورهای مالی خود را بشناسید، این مسئله در آموزش به کودکان حیات‌ی است. امکان ندارد که خود به یک سری از عقاید تکیه کرده باشید، ولی از کودکان تان بخواهید که به فکر کسب عقاید دیگری باشند.

درباره عقایدتان در مورد ثروت، پول و راه‌های رسیدن به موفقیت مالی با همسر یا شریک زندگی خود صحبت کنید. اگر باورهای خود و همسران با یکدیگر متضادند، می بایست یک راهی بیابید تا با یکدیگر به تعادل و تفاهم فکری برسید. رفتارهای مالی شما تأثیر زیادی بر رفتارهای مالی فرزندانتان در آینده خواهد داشت.

در بخش بعدی، بیشتر به این مقوله خواهیم پرداخت.



الف) این کار تنها یک سرگرمی است و آن‌ها پس از بزرگ‌تر شدن آن را رها می‌کنند؛

ب) تأسف‌بار است و آن‌ها می‌بایست به خاطر این کارشان تنبیه شوند؛

ج) کار اشتباهی مرتکب می‌شوند و بالاخره یک روز گیر می‌افتند.

۴) یک ناحیه از شهرتان به دست بلای طبیعی تخریب شده؛ اما خانه شما سالم مانده؛ بنابراین شما:

الف) تنها به دلیل آن که خود و خانواده‌تان سالم مانده‌اید، خوشحالید و دیگر هیچ.

ب) وقت و پول خود را در راستای کمک به همشهرهای تان اهدا می‌کنید.

ج) به فکر بیمه کردن خود و خانه‌تان می‌افتید.

۵) در کودکی شیشه همسایه‌تان را شکسته بودید و مجبور شده بودید پول تعویض آن را بپردازید. وقتی کودکان در مورد این خاطره از شما می‌پرسد شما:

الف) به کلی انکارش می‌کنید؛

ب) به آن اعتراف کرده و کودکان را تشویق می‌کنید تا از اشتباه‌های شما عبرت بگیرند؛

ج) بحث را عوض می‌کنید.

۶) دل‌تان یک تلویزیون با صفحه‌نمایش بزرگ می‌خواهد، بنابراین:

الف) بدون هیچ عذاب وجدانی، از دیگران برای خرید آن وام یا پول قرض می‌گیرید؛

ب) خودتان برای خرید آن پس‌انداز می‌کنید؛

ج) پولی را که برای هزینه دانشگاه فرزندتان پس‌انداز کرده‌اید، برای

زنان موفق در محیط شغلی خود چگونه رفتاری می کنند؟

موقعیت شغلی خودتان قدرتمند ظاهر شوید و موفق عمل کنید؟ جواب این سوال ساده تر از چیزی است که تصور می کنید. با در نظر گرفتن چند اصل کلیدی و به دست آوردن عادات مالی زنان موفق می توانید در مسیر موفقیت شغلی قدم بردارید.

آیا تا به حال به عنوان یک زن از شنیدن این جمله که «همه شغل های کلیدی برای مردان است»، آزرده و رنجیده شده اید؟ آیا تا به حال به این فکر کرده اید که مریضی از ریشه های این تفکر و درستی و نادرستی آن، چگونه می توانید در





■ آمادگی داشتن خیلی مهم‌تر از بهترین بودن است

به‌جای اینکه به‌دنبال بهترین بودن باشید، سعی کنید تا حد امکان آمادگی‌تان را بالا ببرید. کارهایتان را انجام دهید و پیش‌بینی کنید بعداً ممکن است چه اتفاقی در کارتان بیفتد. هرچه بیشتر برنامه‌ریزی کنید، بیشتر در خانه و محل کار موفق خواهید بود. برای موفقیت شغلی باید آمادگی لازم برای شرایط سخت و پیش‌بینی‌ناپذیر را داشته باشید، در غیر این صورت، حتی اگر کارمند نمونه هم باشید، ممکن است به خاطر عدم کنترل بر شرایط کاری دچار سرخوردگی و حس شکست شوید.

■ از منطقه امن خود خارج شوید

زمانی که کارتان را تازه شروع می‌کنید، سعی کنید از موقعیت‌هایی که شما را از منطقه امن خارج می‌کند، دوری کنید. اما زمانی که یاد بگیرید کمی ناراحتی را تحمل کنید، اعتماد به نفس‌تان بالا می‌رود و متوجه می‌شوید که بسیاری از موقعیت‌های جدید اصلاً چالش نیست، بلکه فرصت است. پس به مرور زمان، از منطقه امن خود فاصله بگیرید، از فرصت‌های جدید استقبال و مسیر پیشرفت را سریع‌تر طی کنید. برای درخواست حقوق بیشتر مانند یک مرد فکر کنید؛ اما مانند او رفتار نکنید.

■ شبکه‌سازی کرده و دایره ارتباطات را وسیع‌تر کنید

در محیط کاری و شغلی خود سعی کنید شبکه‌سازی کنید. شبکه‌ای از ارتباطاتی که می‌تواند به شما کمک کند. به یاد داشته باشید شبکه‌سازی فقط این نیست که مردم را به‌دلیل کمک گرفتن ملاقات کنیم، بلکه به این خاطر است که شما نیز به بقیه کمک کنید. می‌دانید چرا این موضوع می‌تواند اهمیت داشته باشد؟ ما همیشه کسانی را که تلاش می‌کنند تا به بقیه کمک کنند، به یاد داریم. پس سعی کنید طوری رفتار کنید که فردی دیده شوید که می‌شود به او برای کمک گرفتن اعتماد کرد. خواهید دید که این مهربانی از راه‌های دیگر به شما برخواهد گشت و در مسیر شغلی‌تان چقدر تأثیرگذار خواهد بود.

اگر بتوانید شبکه خود را از دوستان نزدیک خودتان فراتر ببرید، تأثیر مثبت و منفعت آن را در کار خود مشاهده خواهید کرد. اگر با همکارانتان در گروه‌ها یا مسئولیت‌های دیگر رابطه داشته باشید، این کار به شما حمایتی شبکه‌ای خواهد داد که می‌توانید آن را تبدیل به موقعیتی برای پیشرفت شغلی کنید. فکر می‌کنم که داشتن یک شبکه و ارتباطات خوب می‌تواند در انجام دادن بهتر کارتان نیز کمک کند و به شما قدرتی وصف‌نشده بدهد. مقایسه کردن و رقابت ناسالم را کنار بگذارید. موفق‌ترین زنان کسانی هستند که با شناخت توانایی‌هایشان، شغل خود را بر پایه اولویت‌ها، ارزش‌ها و رویاهایشان بنا می‌کنند.





شوند. بدون رویا، هدف و داشتن انگیزه‌ی کافی، آنچه انتظارتان را می‌کشد تکرار، خستگی و دل‌زدگی از شغلی است که انتخاب کرده‌اید.

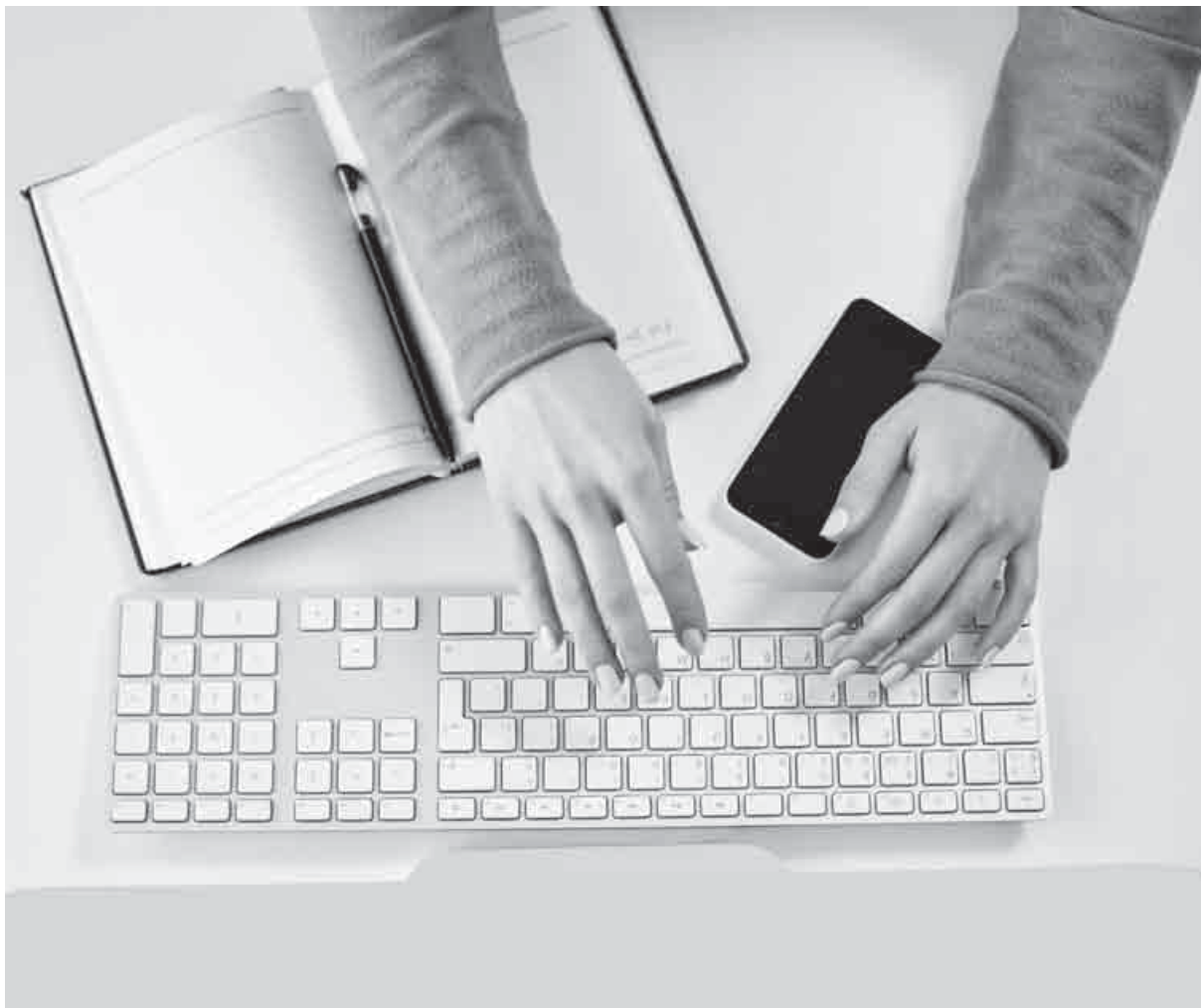
■ شما به رویا، هدف و انگیزه نیاز دارید

در قدم اول، باید رویا داشته باشید. قدم دوم این است که هدف داشته باشید و قدم سوم اشتیاق و انگیزه است. مشخصاً داشتن مهارت و سخت‌کوشی مهم هستند؛ اما اگر شما رویا و هدف نداشته باشید هیچ‌وقت از رسیدن به این موقعیت‌ها شگفت‌زده نخواهید شد. اگر رویای خود را با اشتیاق برآورده نکنید، آن‌ها می‌توانند به نقاط ناامیدکننده‌ای در انتخاب شغل‌تان تبدیل

■ اشتباهات خود را قبول کنید

یادتان باشد که همه ما انسان هستیم و بهتر است که به اشتباهات خود اعتراف کنیم، نه اینکه آن‌ها را پنهان کنیم. به‌علاوه، ماه پشت ابر نمی‌ماند. به‌عنوان یک زن قدرتمند همیشه این قدرت را داشته باشید اگر اشتباه کردید آن را بپذیرید. درست است که هیچ چیزی ترسناک‌تر از این نیست که شما بفهمید اشتباهی را مرتکب شده‌اید و پذیرفتن این کار اعتمادبه‌نفس زیادی را می‌طلبد؛ اما بدانید که قبول نکردن اشتباهات‌تان شما را فردی ضعیف و بدون اعتماد به نفس نشان می‌دهد و برعکس، پذیرفتن آن باعث ایجاد احترام و





سروکله زدن با مردم است که بخش سخت کار است. اگرچه کیفیت کار و توانایی‌هایتان به شما کمک می‌کند تا از این قسمت سخت سربلند بیرون بیایید؛ اما داشتن یک راهنما نیز فوق‌العاده ارزشمند است. زنان در مقایسه با مردان خیلی راحت درگیر مشکلات کوچک و بزرگ می‌شوند و خیلی خوب می‌شود اگر کسی را داشته باشند که پیشش رفته و از او کمک بگیرند. کسی که بتواند از زاویه دیگری به مسائل نگاه و چشم‌شان را به سمت اهدافشان و راه درست باز کند.

■ راه خودتان را بروید

به کار دیگران کاری نداشته باشید. بهترین عملکردتان را نشان دهید و بر اساس اولویت‌ها و مهارت‌هایتان پیش بروید. حتی اگر فضا رقابتی باشد، خونسرد باشید و در حد توان‌تان بر اهدافی که دارید، تمرکز کنید. فضای رقابتی ناسالم انرژی مثبت شما را نشانه می‌گیرد و شما را از مفید بودن در موقعیت شغلی‌تان دور می‌کند. بدون اینکه با دیدن دستاوردهای دیگران بخواهید از مسیر اصلی خارج شوید، راه خودتان را بروید.

به عنوان یک زن قدرتمند همیشه این قدرت را داشته باشید که اگر اشتباه کردید آن را بپذیرید. درست است که هیچ چیزی ترسناک‌تر از اعتراف به اشتباه نیست؛ اما بدانید که قبول نکردن اشتباهاتتان شما را فردی ضعیف و بدون اعتمادبه‌نفس نشان می‌دهد.

راحت‌تر از چیزی که تصور می‌کنید، می‌توانید با در پیش گرفتن چند اصل ساده‌ای که برایتان گفتیم مسیر موفقیت شغلی‌تان را طی کنید. داشتن انگیزه و هدف برای هر کاری الزامی و اجتناب‌ناپذیر است. پس رویاهای خود را در موفقیت‌های شغلی‌تان کنار نگذارید و تلاش کنید تا بدون مقایسه با دیگران، با آمادگی لازم برای روبرو شدن با مشکلات، به رویاهایتان جان تازه‌ای ببخشید. در این مسیر از راهنمایی گرفتن از دیگران و ایجاد ارتباطات مؤثر کاری هرگز غافل نشوید.

اعتماد بین اعضای گروهی می‌شود که با آن کار می‌کنید.

■ شفافیت و صداقت کلید انجام دادن کار است

شفافیت و صداقت کلید اصلی مدیریت رابطه‌ها و به دست آوردن اعتماد است و این سخت‌تر از چیزی است که شما فکرتان را بکنید. بلکه درست است. بعضی اوقات خیلی سخت می‌شود که شما در مقابل فردی که نمی‌خواهد چیزی را بشنود و یا انتقادی بپذیرد، شفافیت داشته باشید و با صداقت صحبت کنید؛ اما در درازمدت کاملاً مشخص خواهد شد که باید تا حد امکان در هر موقعیتی شفافیت داشته باشید. این موضوع در موقعیت‌های شغلی خاص که نیاز به تصمیم‌گیری‌های مهم و حساس دارند، اهمیت دوچندانی پیدا می‌کند.

■ داشتن یک راهنما را فراموش نکنید

یادگیری و استفاده از تکنولوژی در هر موقعیت شغلی، بخش ساده کار است. این



خیلی از زنان هیچ تمایلی به ثروت اندوزی از خود نشان نمی‌دهند. برای بسیاری از زنان رضایتمندی از زندگی، خودشکوفایی، خدمت به مردم و رسیدگی به اموری که به آن علاقه دارند، اهمیت بیشتری دارد. آن‌ها بیشتر از اینکه به فکر خود باشند، به دیگران فکر می‌کنند و در راه تعالی اطرافیان‌شان می‌کوشند. اما باید توجه داشت که زنان در مسائل مالی از مردان آسیب‌پذیرترند. آن‌ها باید برای تحقق رویاهای خود نیز تلاش کنند و به استقلال مالی برسند.

چرا زنان از ثروت اندوزی خودداری می‌کنند

■ دور اندیش نبودن و نداشتن برنامه‌ی درازمدت

طبق سنت، از زنان انتظار می‌رود که با کارهای کوچک خانه مشغول شوند یا از فرزندان مراقبت کنند و با هرچه که دارند، بسازند. گویا چیزهایی مثل دوراندیشی، استراتژی‌های درازمدت و تشخیص فرصت‌های ثروت‌اندوزی جایی در نقش‌های فرهنگی، حرفه‌ای و مالی زنان ندارند.

■ ترجیح دادن امنیت

شاید چون زنان در طول تاریخ به منابع مالی کمتری دسترسی داشته‌اند، گرایش دارند که به پس‌انداز کردن اولویت بیشتری بدهند تا سرمایه‌گذاری. در مواردی هم که سرمایه‌گذاری می‌کنند، احتیاط بیشتری از مردان به خرج می‌دهند و معمولاً مرددترند. یکی از بزرگ‌ترین ترس‌های زنان این است که آخر عمر بی‌خانمان شوند و تنها و بی‌پول از دنیا بروند. چنین ترسی را می‌توان کاملاً درک کرد و لازم است که این ترس در هر برنامه‌ای برای موفقیت مالی در نظر گرفته شود.

■ نیاز بیشتر به اطلاعات مرتبط و معنادار

زنان معمولاً بیش از مردان به اطلاعات موثق وابسته‌اند و وقتی چنین داده‌هایی را در تصمیم‌های مالی‌شان به کار می‌گیرند، احساس امنیت بیشتری دارند؛ اما بخش بزرگی از این اطلاعات و شیوه‌ی ارائه‌کردن‌شان خیلی اوقات برای زنان سردرگم‌کننده است.

■ دسترسی کمتر به منابع مختلف

طبق آمار، منابع مالی‌ای که در اختیار زنان قرار می‌گیرد، کمتر از منابعی است که در اختیار مردان قرار دارد. بنابراین، به نفع زنان خواهد بود که از روش‌های دورنگرانه‌تر، محکم‌تر یا نظام‌مندتر در ثروت‌اندوزی‌شان استفاده کنند.

■ روشن نبودن مسیر

بسیاری از منابع، کتاب‌ها، برنامه‌ها و محصولات مالی موجود در بازار کنونی عمدتاً به‌دست مردان و نیز برای مردان تهیه و تنظیم شده‌اند. دیگر این‌که، همین منابع هم جسته‌گریخته‌اند و زنان قادر نیستند چندان آن‌ها را با تصویری که از زندگی خود دارند، پیوند بزنند. به‌رغم کتاب‌های مالی فراوانی که در کتابخانه‌ها وجود دارد و منابع بی‌کرانی که در اینترنت یافت می‌شود، حرف خیلی از زنان این است که «نمی‌دانم



■ موانع پنهان در مسیر ثروت‌اندوزی زنان

الگوهای تکرارشونده‌ی جالبی در مسیر ثروت‌اندوزی زنان وجود دارد که می‌تواند عوامل بسته‌شدن این مسیر را روشن‌تر کند. در ادامه، ما به این موانع که ثروت‌اندوزی زنان را کند و سخت می‌کند، پرداخته‌ایم:

■ نگاه ستیزآمیز به پول

هرچند که این ویژگی به جنسیت ربطی ندارد؛ باید گفت که باورها و رفتارهای مالی والدین (مانند یک‌جور دی‌ان‌ای مالی) به فرزندان منتقل می‌شود. باورهای ناخودآگاه درباره‌ی «سرسخت پول» «معنای ثروت» و نیز «نقش و جایگاه زنان» تأثیرات شگرفی روی زندگی مالی زنان می‌گذارد.

یک بیماری کشنده باشد یا دوستی در یک‌دمی طلاق به‌سر ببرد، چندان دور از انتظار نیست که اندیشیدن به مبحث مبهم ثروت‌اندوزی را به یک روز دیگر موکول کنند.

■ واگذار کردنش به دیگران

بسیاری از زنان به مدیریت روزانه‌ی امور مالی‌ای مثل پرداخت قبضه‌ها، خرید کردن و پس‌انداز کردن برای مواقع اضطراری عادت دارند و با آن آشنايند؛ اما وقتی موضوع ثروت‌اندوزی بر اساس برنامه مالی‌ای به میان می‌آید که رفته‌رفته پرورش یابد، به‌ندرت اقدامی می‌کنند.

اگرچه زمانه به‌وضوح در حال تغییر و تحول است، مدیریت دارایی‌های شخصی از دیرباز

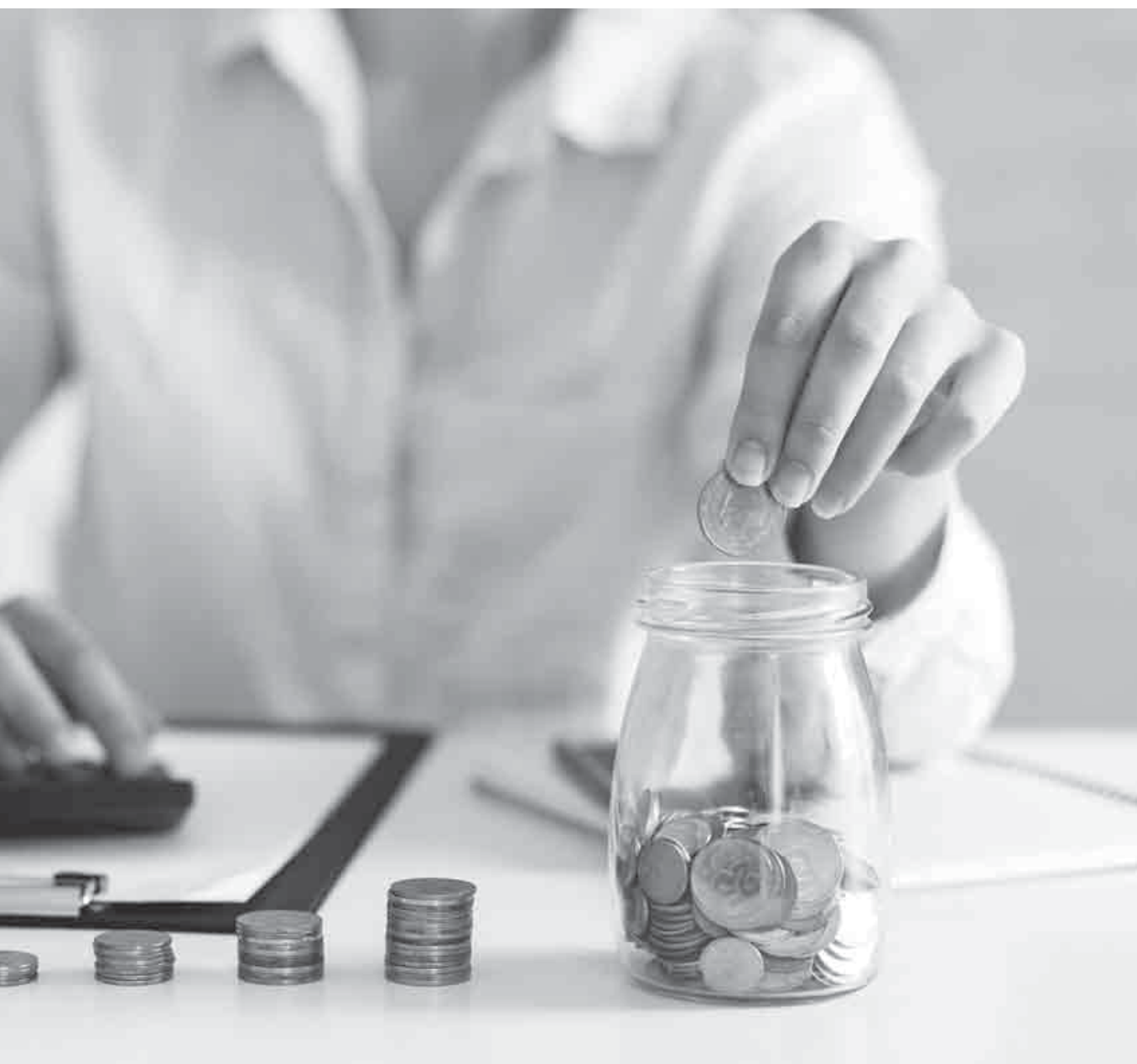
باید چه مسیری را طی کنیم.» هرچند با تغییر نقش زنان، با حضور روزافزون آن‌ها در جامعه مواجه شده‌ایم، هنوز هم بسیاری از زنان به کارهای سنتی خود مشغول هستند و تمایلی به ثروت‌اندوزی از خود نشان نمی‌دهند.

■ ترس از فریب خوردن

در نتیجه‌ی دسترسی محدودتر به منابع و همچنین نداشتن درک چندان واضحی از محصولات، خدمات، برنامه‌ها، و هزینه‌های مربوط به امور مالی و نیز نگرانی از نگاه ستیزآمیزی که نسبت به زنان وجود دارد، برخی زنان از رجوع به مشاوران مالی خودداری می‌کنند؛ چون می‌ترسند همان چیزی را هم که دارند از دست بدهند.

■ زمان و توان محدود

خیلی‌ها هستند که زندگی‌شان به کمک زنان وابسته است، از جمله فرزندان، والدین مسن، شوهر، دوستان و همچنین افراد به‌رهمند از اقدامات داوطلبانه. از آنجایی که زنان سرشتی رابطه‌محور دارند، معمولاً اولویت بیشتری به مردم و نیازهایشان می‌دهند تا پول. وقتی یکی از فرزندان دست از گریه کردن بر نمی‌دارد یا وقتی نیاز باشد که غذایشان برای مدرسه آماده شود یا یکی از والدین در خطر ابتلا به



جزء نقش‌های مردان تلقی شده است یا این‌که آن را چیزی به‌شمار آورده‌اند که بهتر است تماماً به متخصصان واگذار شود. این‌چنین، بسیاری از زنان بی‌آن‌که چنین وضعیتی را به پرسش بگیرند، هدایت مسیر مالی‌شان را به دیگران واگذار کرده‌اند و مسئولیتش را از دوش خود برداشته و کورکورانه به شخص دیگری سپرده‌اند. با توجه به فشارهای فرهنگی و رسانه‌ای در تحکیم و تقویت این نقش منفعلانه و مطیعانه‌ی زنان، آن‌زنانی که می‌خواهند خودشان زمام امور مالی‌شان را در دست بگیرند، ناچارند آگاهانه و عامدانه دست به تصمیم‌ها و مذاکره‌هایی بزنند که نقشی فعالانه‌تر در ثروت‌اندوزی و مدیریت مالی‌شان کسب کنند.

■ نبود پیش‌کسوتان، الگوها و

شخصیت‌های تأثیرگذار در جامعه

بسیاری از زنان گفته‌اند که الگویی در میان زنان سراغ ندارند که توانسته باشد در ثروت‌اندوزی به موفقیت رسیده باشد یا دست‌کم تعداد این‌گونه الگوها بسیار محدود است. حتی اگر الگو قرار دادن شخصیت‌های رسانه‌ای مثل اپرا (Oprah) دور و دست‌نیافتنی به‌نظر برسد، لازم است که زنان گستره‌ی نگاه‌شان را گسترش دهند تا بتوانند الگوهای بیشتری را شناسایی کنند. چنانچه زنان از ارتباطات اجتماعی برای بحث و درمیان‌گذاشتن امور مالی‌شان محروم باشند، به‌شدت در مسیر ثروت‌اندوزی احساس تنهایی و انزوا خواهند کرد.

■ وجود بازدارنده‌های فرهنگی

موارد بی‌شماری را می‌توان در این دسته قرار داد: از همسرانی که تاب مشارکت زنان در امور مالی را ندارند تا دوستان، همکاران و اعضای خانواده‌ای که زنان را به‌خاطر تمایل‌شان به کسب اطلاعات بیشتر درباره‌ی پول و ثروت‌اندوزی سرزنش می‌کنند و نیز زنانی که به بی‌سوادِ مالی و اطاعت از شوهر افتخار می‌کنند. چنین نگرش‌هایی حتی ممکن است این احساس را در زنان ایجاد کند که با پی‌گیری روش‌های افزایش امنیت مالی و ثروت‌شان، قوانین نانوشته‌ای را زیر پا می‌گذارند، مثلاً برچسب «آدم‌حریص» را در نظر بگیرد. این موارد باعث می‌شود که زنان از همان آغاز کار در دام سردرگمی و کمبود اعتمادبه‌نفس گرفتار شوند و تمایلات نوپایشان شکوفا نشود.





■ زندگی زنان و رؤیاهایشان

زنان اغلب آرزوها و رؤیاهای پُرشوری برای خود و عزیزان‌شان دارند. حتماً باید یک عامل احساس برانگیز، معنادار و مجاب‌کننده در زندگی‌شان وجود داشته باشد تا بتوانند در این مسیر گام بردارند و به پیش بروند. اگرچه خیلی از مردان به‌خاطر دستیابی به کنترل، قدرت، زنان زیبا و چیزهای پُرزرق‌وبرق به ثروت‌اندوزی روی می‌آورند، زنانی که مسیر ثروت‌اندوزی را در پیش می‌گیرند باید نیازهای خودشان را نیز لحاظ کنند. هرچه باشد، این مسیر برای بیشتر افراد چندان آسان نیست و به سال‌ها صبر، پافشاری، دانش‌اندوزی و اقدام‌کردن نیاز دارد.

■ نیاز به زمان برای در نظر گرفتن

سناریوهای متفاوت و بررسی

تمام‌وکمال هرکدام

معمولاً زنان در تصمیم‌گیری‌هایشان توجه زیادی به احساساتشان و نیز دیگران دارند. آن‌ها به زمان نیاز دارند تا اطلاعات جمع‌آوری کنند، ایده‌های مختلف را بکاوند، نگرانی‌ها را در نظر بگیرند، امکانات و احتمالات گوناگون را امتحان کنند، ریسک‌ها را بسنجند، امور مالی را ارزیابی کنند، نیازهای دیگران را اعمال کنند، به احساس کلی‌شان درباره‌ی این قضایا رجوع کنند و تأثیرات متقابل عناصر مختلف را به‌دقت بررسی نمایند. زمانی که زنان اقدام به ثروت‌اندوزی می‌کنند، رویکردی که به‌کار می‌گیرند، یک رویکرد کل‌نگرانه خواهد بود. برنامه‌ها و دستورالعمل‌های مالی موجود فقط توجهی سطحی و سرسری به گرایش‌ها و تمایلات زنان در این امور دارند. زنان به برنامه‌ها و روش‌های بسیار عمیق‌تر و جزئی‌تری نیازمندند.

■ تابوها و خط قرمزهای مربوط

به پول

نهایتاً بحث تابوها و خط قرمزهای مربوط به پول پیش می‌آید. این مورد تأثیرش خیلی زیاد است. همان‌طور که پیش‌تر اشاره کردم، زنان سرشتی رابطه‌محور دارند. آن‌ها با امتحان کردن ایده‌های مختلف، جست‌وجوی مفاهیم متعدد، توجه به بازخوردها، درخواست راهنمایی، اشتراک‌گذاری منابع، و مواردی از این دست، به حل مسائل‌شان می‌پردازند. اما اگر قرار باشد تابوهای فرهنگی زنانشان را بسته نگه دارند و احساسات‌شان را سرکوب کنند، ضربه‌ی ناکارکننده‌ای خواهد بود به همه‌ی تلاش‌هایی که برای بهبود و ارتقای باورها، احساسات و اعمال مالی‌شان کرده‌اند. درباره‌ی زنان و تابوی پول در مطالب بعدی بیشتر توضیح خواهیم داد.

عوامل احساسی و فرهنگی زیادی مانع ثروت‌اندوزی زنان می‌شوند. زنان باید بدانند برای دست یافتن به رویاها و استقلال مالی توجه به اقتصاد و برنامه‌ریزی مالی برایشان ضروری است.





کلاه تخفیف بر سر خریدار

برای اهدافی به‌خصوص پس‌انداز می‌شود. وقتی که کالایی را از حراجی می‌خرید در حقیقت، بخشی از قیمت واقعی آن را نمی‌پردازید؛ ولی به‌هرحال پول خرج می‌کنید. در این حالت اولاً شما پول خرج کرده‌اید و دیگر نمی‌توانید از آن در قالب سرمایه‌گذاری یا خرج‌کردهای برنامه‌ریزی‌شده در آینده استفاده کنید. دوماً اینکه تا وقتی که مابه‌تفاوت قیمت پرداختی و قیمت اصلی کالا را در حساب پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری خود نگذارید، عملاً هیچ پس‌اندازی نکرده‌اید.

شاید فکر کنید با پرداخت پول کمتر برای یک کالا، در هزینه‌ها صرفه‌جویی می‌کنید و مبلغ کمی هم پس‌انداز می‌کنید، اما باید گفت در حقیقت هیچ پس‌اندازی انجام نخواهد شد، مگر اینکه چند گام بیشتر هم بردارید تا بتوانید مبلغی را در جیب خود نگه دارید. زمانی پس‌انداز صورت می‌گیرد که شما مبالغی را برای بودجه‌اضطراری، مبلغی برای مخارج آینده (مانند رفتن به سفر) یا افزایش میزان سرمایه‌گذاری‌ها کنار بگذارید. در این موارد مبلغ دقیقی از حساب اصلی شما خارج می‌شود و

فقط تفاوت بین دو قیمت را دیگر «پول صرفه‌جویی شده» ننماید؛ چون به احتمال زیاد همین پول را بعداً بر روی کالای مورد علاقه‌ی دیگری خرج می‌کنید، پس بهتر است که به آن «خرج کردن با تأخیر» بگویید.

تفکر تان را نسبت به خرید در حراجی‌ها تغییر دهید. حراجی‌ها در صورتی که شما نیاز اساسی به یک کالا نداشته باشید، چیزی جز ضرر نیستند. در نتیجه بهتر است همیشه در برابر وسوسه‌ی خرید از حراجی‌ها مقاومت کنید.

■ مأموریت جدید برای خرید از حراجی

دفعه‌ی بعد که کالایی را از حراجی خریدید، میزان تفاوت دو قیمت را از حساب اصلی تان به حساب پس‌انداز تان واریز کنید. (یعنی اگر قیمت اصلی ۲۰ هزار تومان و قیمت بعد از تخفیف ۱۵ هزار تومان بود، شما ۵ هزار تومان به حساب پس‌انداز تان واریز کنید). سپس حداقل نیمی از آنچه این‌گونه پس‌انداز کرده‌اید، سرمایه‌گذاری کنید و نیمی دیگر را نیز اگر حساب مواقع اضطراری تان به حد کامل نرسیده، به این حساب واریز کنید.

■ به کوچک بودن اعداد نگاه نکنید. این کار می‌تواند برای خریدهای بزرگ‌تر هم اتفاق بیفتد. آنچه اهمیت دارد توجه شما به اختصاص مبلغی که بعد از خرید ذخیره کرده‌اید، به‌عنوان پس‌انداز است. تنها در صورتی می‌توانید بگویید که با خرید در حراجی صرفه‌جویی کرده‌اید که مبلغ تخفیف را پس‌انداز کنید تا میزان سرمایه‌تان را برای سرمایه‌گذاری‌ها در آینده بیشتر کرده باشید.



■ صرفه‌جویی یا خرج کردن با تأخیر؟

شما از پول تان برای بهتر شدن وضعیت مالی تان و سرمایه‌گذاری برای سودآوری در آینده استفاده می‌کنید. اگر پولی را برای خرید خرج کنید، چه یک ابزار کاربردی بخرید، چه یک تجربه‌ی مهیج، هر چند ممکن است از خرج کردن خود خوشحال باشید؛ با این خریدها از سرمایه‌ی خالصتان کم کرده‌اید و در نتیجه، پول کمتری در جیب‌تان باقی می‌ماند.

دیگر زمان آن رسیده که این طرز تفکر را که اگر جنسی با قیمتی کمتر بخرید کار بسیار بزرگی کرده‌اید، تغییر دهید. همه‌ی شما یک حراج خوب را دوست دارید و می‌دانید که پیدا کردن چیزی که نیاز دارید با قیمت کمتر خیلی خوب است. اما

پولدارها از چه دروغ‌هایی دوری می‌کنند؟



همه‌ی ما روزانه سر خودمان را با دروغ‌های به‌ظاهر کوچکی شیر می‌مالیم؛ مثلاً «یک تکه‌ی کوچک از کیک کالری زیادی ندارد و چاق نمی‌کند.» اما بعضی دروغ‌هایی که در باره‌ی پول به خودمان می‌گوییم می‌توانند برای ما خیلی گران تمام شوند؛ به‌خصوص وقتی وضع مالی‌مان تعریفی ندارد. این‌ها دروغ‌هایی هستند که ما را زیر بار قرض و بدهی نگه می‌دارند و امکان داشتن زندگی دل‌خواه‌مان را سلب می‌کنند. در ادامه، در مورد ۹ دروغ بزرگی صحبت خواهیم کرد که آدم‌های گرفتار هفته‌به‌هفته، به خودشان می‌گویند؛ اما افراد موفق همیشه از آن‌ها دوری می‌جویند.

■ نیازش داریم

باید خواسته‌هایتان را از نیازهایتان جدا کنید. آیا واقعاً به جدیدترین گوشی‌های همراه نیاز دارید؟ آیا واقعاً لازم است همه‌ی آخر هفته‌هایتان را بیرون غذا بخورید؟ آیا واقعاً به یک جشن عروسی چندصد میلیونی نیاز دارید؟ (نه، هیچ‌کس به این‌ها نیاز ندارد.) آیا به لباس‌های جدید احتیاج دارید؟

ما همیشه خودمان را با توجیحات و عذرتراشی‌های مختلف قانع می‌کنیم که به داشتن فلان چیز نیاز داریم.

اما غالباً فقط دل‌مان می‌خواهد که آن کالای جدید را داشته باشیم. کسانی که مسائل مالی

را خوب درک می‌کنند، متوجه تفاوت میان نیازها و خواسته‌هایشان هستند و اگر نتوانند از عهده‌ی هزینه‌ی چیزی برآیند، بی‌خیالش می‌شوند.

به خودتان دروغ نگویند و از واقعیت فرار نکنید. برای آینده برنامه‌ریزی داشته باشید.

هر ماه بر اساس بودجه‌بندی تعیین‌شده مخارجتان را تنظیم کنید و از تکیه کردن بر بخت و اقبال بپرهیزید. افراد موفق هیچ‌گاه به خود دروغ نمی‌گویند و توجیه نمی‌آورند. قطعاً یکی از دلایل پولدار بودن آن‌ها همین است.

■ وام پول بادآورده است

نه، این‌طور نیست. اگر کمی درباره‌اش فکر کنید، اتفاقاً وام‌ها برایتان گران تمام می‌شوند. وقتی وام می‌گیرید، نه تنها پولی را که دریافت کرده‌اید، بلکه سودش را هم باید به بانک بپردازید.

بعضی‌ها فکر می‌کنند که با وام گرفتن از این‌جا و آن‌جا، کلی پول بادآورده نصیب‌شان می‌شود؛ اما بالاخره زمانی باید این پول‌ها را با سودشان پس بدهید. نگاهتان را به وام عوض کنید. اگر آن را نوعی پول بادآورده می‌بینید، باید بدانید وام‌ها صرفاً بدهی‌هایی هستند با قابلیت برهم زدن امنیت اقتصادی شما در آینده. هر وقت به وام گرفتن فکر می‌کنید لطفاً به سود زیادی که بابت آن باید بپردازید نیز فکر کنید.

■ پولدار نمی‌شوم

از کجا می‌دانید؟ افراد بسیاری بوده‌اند که با جیب خالی توانسته‌اند به ثروت هنگفتی دست یابند. احتمالاً اپرا وینفری (Oprah Winfrey) معروف‌ترین‌شان باشد. اگر مدام به خودتان بگویند که قرار نیست موفق شوید یا سرنوشت‌تان این است که تا ابد بی‌پول بمانید، آن وقت چنین آینده‌ای را برای خود رقم می‌زنید.

اگر مثبت فکر کنید، دست‌کم می‌توانید از این ذهنیت همیشگی بیرون بیایید و فرصت‌هایی برای خود فراهم کنید. همیشه مثبت فکر کنید. اگر به این فکر کنید که هیچ‌گاه پولدار نمی‌شوید، قطعاً همین می‌شود؛ زیرا تلاشی برای پولدار شدن نیز نخواهید کرد. شما با این طرز تفکر خود را قانع کرده‌اید تا تلاش بیشتری نکنید.

■ چون تخفیف دارد خرید خوبی محسوب می‌شود

از چند زاویه می‌توان به تخفیف‌ها نگاه کرد. تخفیف‌ها می‌توانند فرصت‌هایی برای





خرج کمتر یا حتی درآمد بیشتر باشند. اگر به محصول خاصی نیاز دارید و تخفیف خورده است، بی‌درنگ آن را بخرید. هرچند، خرید محصولاتی که تخفیف می‌خورند، صرفاً به این دلیل که تخفیف دارند، یکی از بدترین روش‌های هدردادن پول‌هایتان است. اگر مثلاً یک مخلوط‌کن ۳۰۰ هزار تومانی را که ۵۰ هزار تومان تخفیف خورده است بخرید، گمان می‌کنید سود کرده‌اید. اما اگر واقعاً به یک مخلوط‌کن جدید نیازی نداشته باشید (تفاوت بین نیازها و دل‌خواستها را یادتان نرود)، آن وقت فقط ۲۵۰ هزار تومان ضرر کرده‌اید. این موضوع زمانی بغرنج‌تر می‌شود که کلی از محصولات تخفیف‌خورده را می‌خرید؛ چون حس می‌کنید که این کار باعث می‌شود بیشتر و بیشتر سود کنید. نباید در این دام بیفتید. تا زمانی که از نیاز داشتن به کالایی مطمئن نیستید، باید سریعاً از تخفیف‌های وسوسه‌کننده فاصله بگیرید.

■ همه قسط ماشین پرداخت می‌کنند

بین همکاران و دوستان و فامیل پرس‌وجو کنید. می‌بینید که قسط ماشین بعضی‌ها اندک است، بعضی‌ها خیلی زیاد و کسانی هم هستند که اصلاً قسطی ندارند. آن‌هایی که هیچ قسطی ندارند باهوش‌اند. این افراد یا پول ماشین را یک‌جا پرداخت کرده‌اند یا ماهانه پولش را پرداخت کرده و سپس ماشین را تحویل گرفته‌اند. همه با ماشین‌های آخرین مدل وسوسه می‌شوند و از آن‌جایی که فقط تعداد محدودی می‌توانند از عهده‌ی پرداخت ۲۰۰ میلیون یا بیشتر برای یک ماشین نسبتاً لوکس برآیند، دست‌به‌دامن قسط‌هایی می‌شوند که زندگی



را دشوار می‌کند. آن قسط‌های ماهانه به قیمتی گران‌تر از پولی که می‌پردازید برایتان تمام می‌شود؛ چون پولی را از شما می‌گیرد که می‌توانستید پس‌انداز کنید یا برای تجربه‌های دل‌نشینی مثل تفریح و تحصیل خرج کنید.

■ استحقاقش را دارم

این هفته خیلی سخت کار کردم؛ برای همین، مستحق این قهوه‌ی ۵ هزار تومانی هستم یا این ماه چند شیفت اضافه کار کردم، پس واقعاً استحقاق خرید یک شلوار کتان خوب را دارم. همه‌ی ما خود را با این توجیهات فریب می‌دهیم. سخت کار می‌کنیم و سپس به خودمان می‌گوییم که مستحقیم بابتش به خود پاداش دهیم. اما هرگز فکر نکرده‌ایم که این جایزه‌های کوچک واقعاً ما را





متحمل چه هزینه‌هایی می‌کنند. یک قهوه‌ی ۵ هزار تومانی در ماه ۱۵۰ هزار تومان برایتان آب می‌خورد؛ سالانه می‌شود یک میلیون و هشتصد هزار تومان. با این مقدار پول، کارهای خیلی بهتری می‌توان انجام داد؛ مخصوصاً وقتی که می‌شود همان قهوه را بدون هزینه‌ی خاصی در خانه برای خودتان درست کنید. با کار کردن بیشتر، چیزی که واقعاً نصیب‌تان می‌شود فرصتی برای داشتن یک زندگی بهتر است؛ اما با مصرف این پول برای چیزهای بیهوده و غیرضروری، آن هم فقط برای یک لذت چنددقیقه‌ای، این فرصت را از خودتان می‌گیرد.

■ پول چرک کف دست است

بعضی‌ها ول‌خرجی‌هایشان را با این ضرب‌المثل توجیه می‌کنند؛ اما ما برای زندگی کردن به پول نیاز داریم (مگر این که راه دیگری برای زندگی پیدا کنیم که باید گفت چنین چیزی در بهترین حالت نادر است). این بی‌اعتنایی به پول چیزی است که آدم‌های فقیر را فقیر نگه می‌دارد. آدم‌های پولدار هیچ‌وقت این‌طور به پول نگاه نمی‌کنند.

چنین نگرشی یکی از مهم‌ترین ملزومات زندگی را کوچک و بی‌ارزش جلوه می‌دهد. اگر جووری پول‌تان را خرج کنید که انگار فردایی در کار نیست، در واقع، فردایی سخت برای خودتان تدارک دیده‌اید.

شاید پول لزوماً شما را خوشبخت نکند، اما نداشتنش قطعاً از شادی و حتی سلامتی‌تان کم خواهد کرد.

پول علف خرس نیست که بخواهید به آن مثل چرک کف دست نگاه کنید. پول به‌سختی به‌دست می‌آید و شما برای زندگی کردن به آن نیاز دارید.

پس درست خرج کنید. اگر سخت کار می‌کنید باید درآمد حاصل از کار سخت شما منجر به افزایش کیفیت زندگی شما و خانوادتان شود، نه خرج چیزهای غیرضروری.

■ مگر چند سال زندگی می‌کنیم که خرج نکنیم؟! **نکنیم!**

جملاتی مثل «آدم فقط یک‌بار عمر می‌کند» و «تا جوان هستی و می‌توانی خوش بگذرانی، برای خودت خرج کن» را هم به این مجموعه اضافه کنید. ایراد این طرز فکر این است که بعد از یک مدت پول‌تان به ته می‌رسد، بدهی به‌بار

می‌آورید و آینده‌ای پُر از دغدغه و دل‌شوره و بدون آسایش برای خود می‌سازید. عمر انسان‌ها در حال افزایش است. شاید تا ابد زنده نباشید؛ اما باید طوری زندگی کنید که گویی آینده‌ی درازی در پیش دارید و منطبق با آن، پول‌هایتان را پس‌انداز کنید. اگر هم فکر می‌کنید که خیلی عمر نخواهید کرد، دنبال افزایش کیفیت زندگی‌تان در این عمر کوتاه باشید. قطعاً نتیجه‌ی بهتری خواهد گرفت.



■ خودش درست می‌شود

اتکا کردن به بخت و اقبال برای تغییر مسیر زندگی به‌دور از مسئولیت‌پذیری و آینده‌نگری است. بله، شاید ناگهان شانس در خانه‌تان را بزند و مثلاً میلیون‌ها تومان در یک قرعه‌کشی برنده شوید. احتمالش ناچیز است اما غیرممکن نیست. همچنین، احتمال دارد ناگهان در شغل‌تان یک ترفیع بزرگ بگیرید. اما بیشتر اوقات خودتان هستید که سرنوشت‌تان را رقم می‌زنید. باید تلاش‌هایتان را به سمت‌وسویی متمرکز کنید که در مواجهه با فرصت‌ها، از دست‌شان ندهید. چه‌بسا که این اتفاقات شانس‌چندان هم خوشایند نباشند، مثل هزینه‌های پزشکی غیرمنتظره، از دست‌دادن ناگهانی شغل یا ورشکستگی.



آیا شغل باید وسیله‌ای برای رسیدن به پول باشد؟

در حال حاضر بیشتر مردم شغلی دارند که شاید هیچ وقت فکر نمی‌کردند آن را در زندگی‌شان انجام دهند. اغلب پول، علت پذیرفتن شغلی است که علاقه‌ای به آن ندارید.

در حالی که پول عالی است و وقتی از صفر به ثروت می‌رسید، شما را خوشحال می‌کند، نمی‌تواند شادی ماندگاری برای شما به ارمغان بیاورد. تحقیقات نشان داده‌اند که پول و شادی لزوماً همراه هم نیستند. این حرف جدیدی نیست. پس چرا مردم هنوز هم دنبال پول هستند؟ یک وقت نگاه می‌کنید به مسیر گذشته‌تان و می‌بینید که کاری که سال‌ها پیش برای داشتن درآمد مشغول آن شده‌اید، مسیری حرفه‌ای زندگی‌تان شده است؛ در حالی که آن را نمی‌خواستید و چون به پول نیاز دارید، از خطر کردن هم می‌ترسید. امنیت را انتخاب می‌کنید و در همان شغل می‌مانید، تسلیم می‌شوید.

اگر به پذیرفتن کاری فقط به خاطر پولش فکر می‌کنید، نمی‌گوییم نباید این کار را بکنید. در هر شغلی نکاتی را یاد می‌گیرید، پس ضرر نمی‌کنید. ولی پس از مدتی، وقتی دیگر درسی برای یادگرفتن وجود نداشته باشد، باید وسایلتان را جمع و آن کار را ترک کنید. تنها دلیلی که مردم به کارهایی ادامه می‌دهند که درسی به آن‌ها نمی‌آموزد، پول است. پولی که حقوق زیاد یا امکان ترفیع دارد، معمولاً وسوسه‌کننده است.

شاید نتوانید تمام مسیر حرفه‌ای خود را برنامه‌ریزی کنید؛ ولی وقتی کاری را شروع می‌کنید، باید بدانید در چه راهی قرار دارید و قرار است به کجا برسید. مسیر حرفه‌ای و شغلی شما مثل یک قایق بادبانی است. به جای اینکه همیشه بادبان را رها کنید و با مسیر باد پیش بروید، باید بدانید چه زمانی بادبان را رها کنید.

تصمیم بگیرید که فکر‌تان مهم‌ترین مسئله در زندگی شما باشد. پول در آوردن عیبی ندارد؛ ما همه باید مخارج خانواده و خودمان را تأمین کنیم. ولی برده‌ی پول نشوید. در سطحی زندگی کنید که بتوانید به راحتی از نظر مالی آن را کنترل کنید.



■ یادگیری در برابر پول

فکر می‌کنم همه باید یادگیری را به پول ترجیح دهند. اگر روی توسعه‌ی مهارت‌ها و دانشتان تمرکز کنید در طولانی‌مدت پول بیشتری به دست می‌آورید. ولی وقتی پول عامل مهمی در پذیرفتن شغلی باشد و به خود شغل علاقه نداشته باشید، نسبت به آن شغل بی‌تفاوت می‌شوید. به این فکر می‌کنید که چرا باید وقت بگذارم تا مهارت‌هایم را بهبود ببخشم؟ و اصلاً به تأثیری که روی کارتان می‌گذارد فکر نمی‌کنید. کسی شما را شمامت نمی‌کند؛ کاملاً طبیعی است که وقتی به کاری علاقه نداشته باشید، آن کار برایتان جالب نخواهد نباشد. در اصل باید برعکس باشد: باید شغلی را بپذیرید که شامل کاری است که شما را هیجان‌زده می‌کند. علاوه بر این، باید کاری را انجام دهید که در آن مهارت دارید تا بتوانید مفیدتر باشید. همه نقاط قوت و ضعفی دارند. روی نقاط قوت خود تمرکز کنید. بهبود دادن شغلی که همین حالا هم

آن را به خوبی انجام می‌دهید، شما را بیشتر از بهبود دادن مهارت‌های ضعیف‌تان پیش می‌برد. این حرف به این معنی نیست که نباید روی نقاط ضعف خود کار کنید. توسعه و بهبود مهارت‌های ضعیف بخشی از فرایند رشد یک فرد حرفه‌ای محسوب می‌شوند. ولی بین خوب انجام دادن کاری و انجام دادن کاری که به آن علاقه دارید، تفاوت وجود دارد. کار باید برای مردم و کسب‌وکار، مفید باشد. شما فقط با انجام دادن کاری که به آن علاقه دارید حقوق نمی‌گیرید، باید کارتان را به خوبی انجام دهید. این مسئله در تمامی موارد صدق می‌کند، از بازی کردن با بازی‌های ویدئویی گرفته تا آشپزی، فروشندگی و برنامه‌نویسی. متوسط بودن شما را به جایی نمی‌رساند. مسیر حرفه‌ای و شغلی شما مثل یک قایق بادبانی است. به جای اینکه همیشه بادبان را رها کنید و با مسیر باد پیش بروید، باید بدانید چه زمانی بادبان را رها کنید.

در نهایت، دوباره به مفهوم کار فکر کنید. ما اغلب کار و زندگی را از هم جدا می‌کنیم. کار راهی برای پول درآوردن در نظر گرفته می‌شود تا بتوانیم به طرز دلخواه زندگی کنیم؛ ولی واقعیت این است که ما وقت زیادی را سر کار هستیم. پس برای کدام یک ارزش بیشتری قائل باشیم؟ وقت یا پول؟ به زندگی و کار به صورت واحد نگاه کنید. کاری را پیدا کنید که به خوبی انجامش می‌دهید و به آن علاقه دارید تا بخواهید مهارت‌ها و کارتان را بهبود ببخشید. وقتی در زندگی دیگران مفید واقع شوید، پولی را که لیاقتش را دارید به دست می‌آورید. در هر کاری که مشغول آن هستید باید به توسعه‌ی مهارت‌های فردی توجه کنید. سرمایه‌گذاری روی مهارت‌های جدید بهترین راه برای پیشرفت و موفقیت است. اگر برای پول درآوردن کاری را انجام می‌دهید که به آن علاقه ندارید و چیز جدیدی هم از آن نمی‌آموزید، بهتر است در تصمیم‌تان بازنگری کنید.

آرسن لوپن: نسخه ایرانی

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

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

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



آن‌ها سه نفر بودند: مهدی بلیغ، مهدی نظری و هوشنگ مجتبیایی. این سه نفر با نقشه‌هایی زیرکانه از چند جواهرفروشی سرقت کردند. قرارشان این بود که هر کدام به دام افتادند، بقیه برای آزادی او تلاش کنند. مهدی بلیغ دستگیر شد و هوشنگ مجتبیایی با نیمی از جواهرات و پس از فریب دادن همسر بلیغ به خارج فرار کرد. مهدی نظری که در ایران مانده بود، به گفته بلیغ برای در امان ماندن از انتقام وی، با تحویل دادن سهم خود به بلیغ سعی کرد خود را خیرخواه او نشان دهد؛ اما این کار مانع نشد که مهدی بلیغ با کشتنش به طرزی فجیع از او انتقام بگیرد.

مهدی بلیغ در زمان انقلاب با حکم حبس ابد در زندان بود و در شلوغی‌های آن دوره توانست از زندان بیرون بیاید؛ ولی یکی‌دو سال بعد، به‌خاطر حمل مواد مخدر و اعتیاد دستگیر و اعدام شد.

اما آنچه موجب شد بلیغ توجه من را جلب کند تا درباره‌اش بنویسم، روحیه انتقام‌جو یا سرنوشتش نبود. مهدی بلیغ بیشتر از هر چیز به‌خاطر نبوغش در کلاهبرداری شناخته شده است.

او در مدتی که در زندان بود توانسته بود تلویزیون زندان را به قیمت ۱۰۰ تومان، به یکی از زندانیان بفروشد. مرد بیچاره موقع آزادی وقتی می‌خواست تلویزیون را زیر بغل بزند و برود، فهمید چه کلاهی بر سرش رفته است. بزرگ‌ترین کلاهبرداری بلیغ اما، مورد دیگری بود. روایت‌ها راجع به زندگی او از جمله این ماجرا، مختلف است؛ ولی نخستین روزنامه‌هایی که ماجرای این کلاهبرداری تاریخی را نوشته‌اند، چنین گفته‌اند:

مهدی بلیغ با این‌که بی‌سواد بود، به‌طرز عجیبی به عربی و انگلیسی تسلط داشت. در رفت‌وآمدهایش درون شهر متوجه شده بود، خارجی‌های زیادی هستند که حاضرند در ایران پس از کودتای ۲۸ مرداد، با شرایط جدید پیش‌آمده، سرمایه‌گذاری کنند. پس یک دفتر کار در گیشا اجاره کرد. سرووضعش را به‌شکل مقبولی درآورد و شروع به شناسایی سرمایه‌گذاران خارجی مشتاق و اندکی ابله کرد. به‌زودی توانست دو تاجر آمریکایی پیدا کند که درصدد بودند در تهران هتلی بخرند. بلیغ بعد از آن‌که اطمینان آن‌ها را جلب کرد، به دو تاجر آمریکایی ساختمان دادگستری راه، البته نه با این نام، برای فروش پیشنهاد داد. سپس آن‌ها را به دفترش برد و باب معاشرت و خوش‌وبش را باز کرد و برای چند روز بعد

قرار بازدید از کاخ دادگستری را گذاشت.

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

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

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

کلاهبرداران آدم‌هایی فرصت‌طلب و باهوش هستند که فقط استعدادشان را در روش نادرستی به‌کار بسته‌اند. در دیگر مطالب کلاهبرداری، راجع به کلاهبرداری‌های عجیب‌وغریبی که در دیگر کشورهای جهان اتفاق افتاده‌اند، خواهم گفت.



مدیر پول خود باشید: ارزش خالص دارایی، معیار موفقیت مالی!

■ ارزش خالص دارایی‌مان را چگونه

حساب کنیم؟

برای شروع بهتر است حساب‌هایتان را بررسی کنید، بعد هم منابع و مبالغ درآمدتان را فهرست کنید. برای اکثر افراد این منبع درآمد ممکن است تنها یک حقوق ماهیانه باشد؛ اما برای شاغلان آزاد و کارکنان فصلی میانگین این مبلغ با جمع کل درآمد سالیانه و تقسیم آن به ۱۲ ماه به دست می‌آید.

پس از این مرحله، باید یاد بگیرید که چطور وضعیت ارزش خالص خود را ترسیم کنید. فهرستی از دارایی‌هایتان درست کنید. بیش‌تر افراد در این کار افراط می‌کنند. اگر درآمد اصلی‌تان از یک راه تأمین می‌شود، فقط همان را در نظر بگیرید. به چیزهایی مانند کلکسیون تمبر، ابزار و وسایل تا وقتی که سرمایه نقدی نشده‌اند (که البته نیستند) فکر نکنید. فقط دارایی‌های پولی را فهرست کنید.

تمام حساب‌های جاری، پس‌انداز، حساب بازنشستگی، سهام‌ها و اوراق را در این فهرست قرار دهید. هر چیز دیگری را هم که می‌توانید سریعاً به پول نقد تبدیل کنید، اضافه کنید. ممکن است مبلغ خانه (اگر متعلق به خودتان است) یا دارایی‌های حقیقی دیگر مثل اتومبیل (به‌خصوص اگر بابتش وام گرفته‌اید) را بتوان در این فهرست جای داد، اما باقی دارایی‌های شخصی را نه. یک فهرست مشابه دیگر، این‌بار برای بدهی‌های خود تهیه کنید. این فهرست پول رهن منزل (اگر دارید)، وام‌های ماشین، وام‌های شخصی و تحصیلی و حساب‌های کارت‌های اعتباری‌تان را شامل می‌شود. هیچ بدهی شخصی یا خانوادگی‌ای را، هر قدر هم کوچک، از قلم نیندازید.

حالا به بخش جالب ماجرا می‌رسید. هر دو فهرست را ترکیب کنید، سپس مبلغ بدهکاری‌هایتان را از دارایی خود کم کنید. امیدواریم نتیجه یک عدد مثبت باشد، که متأسفانه معمولاً نیست! این عدد هر چه باشد، برای شما یک رقم مهم به حساب می‌آید: این رقم ارزش خالص سرمایه شما است.

هرکسی که بخواهد در مسائل مالی موفق شود، باید بداند که در حال حاضر دقیقاً چه مسیری را طی می‌کند، در غیر این صورت، نمی‌تواند راه درست برای رسیدن به اهداف اقتصادی را پیدا کند.

به محض این‌که از نظر ذهنی برای مدیریت حساب‌هایتان آماده شدید و به این نتیجه رسیدید که مدیریت پول و حساب‌هایتان کار سختی نیست، در قدم بعدی باید یاد بگیرید که ارزش واقعی پول‌تان را محاسبه کنید. تعیین ارزش خالص حساب شخصی معمولاً کار آسانی است؛ اما بسته به نوع دارایی‌ها و بدهی‌ها ممکن است برای برخی افراد پیچیده باشد.

خیلی از افراد عمداً از دانستن جزئیات حساب‌هایشان سر باز می‌زنند. بسیاری از آن‌ها حتی وضعیت حساب بانکی خود را هم چک نمی‌کنند. هرکسی که بخواهد در مسائل مالی موفق شود، باید بداند که در حال حاضر دقیقاً چه مسیری را طی می‌کند، در غیر این صورت، نمی‌تواند راه درست برای رسیدن به اهداف اقتصادی را پیدا کند.



■ بهای ارزش خالص به‌دست‌آمده

یک رقم خوب چه رقمی است؟ مقایسه این مورد با بقیه نه ایده خوبی است و نه به بحث ما مربوط می‌شود، اما قطعاً خیلی‌ها دوست دارند راجع به آن بدانند.

اگر میزان ارزش خالص شما از ارزش میانگین خیلی کم‌تر است یا حتی یک رقم منفی است، نگران نباشید! در حال حاضر شما در یک برهه جدید هستید و قطعاً از فهمیدن این‌که به چه سرعتی می‌توان این شرایط را تغییر داد، شگفت‌زده خواهید شد.

موضوعی که اهمیت دارد چگونگی استفاده شما از این اطلاعات است. بررسی افزایش و کاهش ارزش خالص در هر ماه بهترین راه سنجش میزان موفقیت در رسیدن به اهداف اقتصادی است. بخش‌های جزئی زندگی مالی ما ممکن است بالاوپایین داشته باشد، اما این دورنمای کلی ارزش خالص ماست که روند پیشرفت ما را می‌سنجد.

یکی دیگر از موارد مهم این است که یادداشت‌های خود را در دسترس نگه دارید، تا هر ماه ارزش خالص دارایی خود را محاسبه کنید. هرچند که معمولاً در بازه‌های زمانی ماهانه اتفاق خاصی در ارزش خالص دارایی‌های شما نمی‌افتد؛ اما این کار به شما کمک می‌کند تا یک بایگانی دقیق داشته باشید که وضعیت پیشرفت شما را نشان دهد.

محاسبه این ارزش برای بار اول شاید جالب به نظر بیاید، اما ادامه دادنش در ماه‌های آینده اطلاعاتی به شما می‌دهد که شما را در برنامه‌ریزی برای سرمایه‌هایتان راهنمایی خواهد کرد. یاد گرفتن محاسبه ارزش خالص برای موفقیت مالی بسیار مهم است، بنابراین به‌هیچ‌وجه از آن غافل نشوید.

■ کاربرد این روش‌ها

با داده‌هایی که در دست دارید می‌توانید جمع کل هر ماه را با ماه قبلی مقایسه کنید، تا روند پیشروی خودتان را ببینید. بهتر است طوری برنامه‌ریزی کنید که بدهکار نشوید، مگر اینکه این بدهی از نوع بدهی‌های خوب باشد.

بررسی افزایش و کاهش ارزش خالص در هر ماه بهترین راه سنجش میزان موفقیت در رسیدن به اهداف اقتصادی است. بخش‌های جزئی زندگی مالی ما ممکن است بالاوپایین داشته باشد، اما این دورنمای کلی ارزش خالص ماست که روند پیشرفت ما را می‌سنجد.

مدیر پول خود باشید: برای مخارجتان برنامه‌ریزی داشته باشید.