

راهنمای سرمایه‌گذاری

سال پنجم / شماره ۴۳ / مرداد ۱۳۹۹
قیمت: ۴۵ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

دنیای
زنانه و
مشکلات مالی



CASH FLOW
بازی گردش مالی

آیا رفتارهای مالی شما بر
کودکانتان تاثیر می‌گذارد؟

کسب ثروت و
موفقیت با
بودجه‌بندی



تتها یک انسان ناتوان است که در تمدنی وابسته به پول زندگی می‌کند ولی چیزی در مورد آن نمی‌داند.



a l a f h k h e r s

NO.43

راهنمای سرمایه‌گذاری

ماهنامه اجتماعی اقتصادی



عَلْفَخِرْس

a l a f h k h e r s

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

مرداد ۹۹ / سال پنجم / شماره ۴۳

مدیر هنری: سمیرا هژبری
ویراستار: فاطمه هدیه‌لو
هیئت تحریریه: محمد هاتفیان
محمد سجاد علی مددی.

صاحب امتیاز: موسسه غیر تجاری راهنمای اندیشه
هدفمند با شماره ثبت ۴۹۲۶۵ (موسسه فرهنگی دیجیتال)
مدیر مسئول: سید محمدباقر غروی نخجوانی
سر دبیر: ملیحه خیر خواه

قلک

آیا رفتارهای مالی شما بر کودکانتان تاثیر می‌گذارد؟.....۴

ورود آقایان ممنوع

دنیای زنانه و مشکلات مالی.....۶

پشت پرده خرید

شما جزء کدامیک از انواع خریداران هستید؟.....۱۰

چرا محصولات رایگان برای ما جذابیت دارند؟.....۱۴

تجارت



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

ده راز خلق ثروت از کتاب همسایه‌ی میلیونر..... ۱۶

■ دانستنی‌های مالی

بازی گردش مالی..... ۱۸

Payday..... ۲۲

■ دودوتا چهارتای زندگی

مدیر پول خود باشید:..... ۲۴

کسب ثروت و موفقیت با بودجه‌بندی..... ۲۸





آیا رفتارهای مالی شما بر کودکانتان تاثیر می‌گذارد؟

(بخش دوم)

■ همان‌طور که در بخش قبلی این مطلب گفتیم، فرزندان‌تان در مواجهه با امور مالی مانند خرج کردن یا پس‌انداز پول، کاملاً تابع رفتار شما هستند؛ هر طرز فکر یا احساسی که درباره پول داشته باشید، می‌تواند در چگونگی نگرش فرزندان‌تان به پول و در نهایت نحوه مدیریت مالی او تأثیرگذار باشد. شنیدن واژه پول هم سبب ایجاد «بازخورد احساسی» و هم «بازخورد تجربی» در شما خواهد شد. به احتمال زیاد، پس از شنیدن این واژه به یاد میزان درآمدهایتان، پرداخت قبوض و بدهی‌های دیگر یا اهداف خریدی که برای آینده در نظر گرفته‌اید، بیفتید. این موارد بازخورد تجربی شما به پول هستند. همچنین ممکن است که به کلمه پول واکنش احساسی نشان بدهید. شما شاید در مقابل پول حس درمادگی یا اسارت بکنید، ممکن است با پول احساس راحتی کرده یا حتی هیچ حسی نسبت به آن نداشته باشید.

■ واکنش احساسی به پول

عمل‌گرایی تنها یک روی شخصیت هر فرد است. هر کس علاوه بر آن، یک شخصیت احساسی نیز دارد که بر نحوه مدیریت شخصیت تجربی‌اش تأثیر می‌گذارد. برای مثال، اگر شما شخصی باشید که با مسئله پول راحت است (البته به این معنی نیست که همواره تمام امور مالی‌تان سامان‌دهی شده‌اند، بلکه یعنی شما با مفهوم کلی پول راحتید)، احتمالاً قبوض‌تان را به‌موقع پرداخت کرده و از عادت بد و لخرچی رنج نمی‌برید؛ اما اگر از موضوع پول واهمه داشته باشید، ممکن است به انجام دادن کارهای مربوط به پول، بی‌میل بوده یا بدون توجه به عواقب منفی خرج کردن پول‌تان، به و لخرچی‌های خود ادامه دهید. همچنین ممکن است در مورد تصمیمات سرمایه‌گذاری نیز دودل باشید.

■ برای آگاهی بهتر از واکنش‌های احساسی‌تان به پول، این سؤالات را از خود بپرسید:

- من آدم لخرچی هستم یا صرفه‌جو؟
- آیا من همیشه در حال خرید کردن هستم بدون آن‌که به آن چیز نیاز داشته باشم یا حتی بدون توجه به این‌که بعد از خرید، چقدر پول در جیبم می‌ماند؟
- آیا یک سکه پانصدتومانی را پیش خودم نگاه می‌دارم تا فقط از بودن آن در جیبم احساس رضایت کنم؟ و آیا خود را با این حرف که نمی‌توان با آن سکه چیزی خاصی تهیه کرد، گول می‌زنم؟
- اینکه بتوانید بین این دو جنبه اصلی شخصیت‌تان یعنی «ولخرچی» و «خساست» تعادل برقرار کنید، بهترین حالت ممکن است. تنها برای رفع نیازهایی که در بودجه‌تان نیز دیده شده‌اند، خرید کنید و برای نیازهای آینده خود پس‌انداز داشته باشید. هرچند در واقعیت، اغلب ما یا از این سوی بام می‌افتیم، یا از سوی دیگر آن.

■ آیا واکنش شما به پول روی کودکان‌تان تأثیرگذار است؟

همان‌طور که می‌بینید، روی احساسی شما به‌طرز برخوردتان با پول و احساساتان به آن رنگ و لعاب می‌دهد. چه از پس مسئولیت‌های خود برآمده و چه بی‌خیال‌شان شده باشید، چه پول‌تان را عاقلانه خرج کنید، چه بی‌ملاحظه، تنها کافی است به خاطر بسپارید که کودک‌تان نیز یک روی احساسی دارد و ممکن است از همین حالا نیز فردی ولخرج یا صرفه‌جو تربیت شده باشد.

اما موضوع به این‌جا ختم نمی‌شود. تجربه شما در مورد پول و مسائل مالی‌تان نیز بر رفتار کودکان‌تان تأثیرگذار است. اگر کودک شما در خانواده‌ای بزرگ شود که رفتاری درست یا نادرست با پول و مسائل مالی را ببیند، این موضوع در واکنش تجربی او بی‌تأثیر نخواهد بود. برای مثال، کودکی که شاهد این است که در خانواده او همه چیز طبق بودجه‌بندی و نظم مالی پیش می‌رود، به احتمال بسیار زیاد این الگوی رفتاری را در مسائل مالی خود نیز دنبال خواهد کرد.

■ چه چیزی ارزش و باورهای مالی کودکان‌تان را شکل می‌دهد؟

قبل از پاسخ به این پرسش باید مفهوم ارزش در مسائل پولی را توضیح دهیم. این کلمه در مورد پول دو معنی می‌دهد: اول، نحوه برخورد و روش‌های تعامل‌تان با پول و دوم، ارزش‌گذاری یک کالا از لحاظ مادی. ارزش‌ها و باورهایی که به آن‌ها تکیه داده‌اید، مانند راهنمای شما در زندگی عمل می‌کنند. عقاید انسان مانند سروهای بلند در جنگل، محکم و استوارند. شما نباید همیشه با باورهای اکتسابی‌تان زندگی کنید؛ اما در هر صورت هم لازم نیست این باورها را تغییر دهید. برای مثال، شما ممکن است برای «صداقت» احترام زیادی قائل باشید؛ اما در عین حال، هیچ‌گاه قادر نباشید تا صادقانه به فرزندتان بگویید که عملکردش تا چه حد در مسابقه مدرسه افتضاح بوده است.

شما ارزش‌ها و عقاید خاص خود را دارید که در زمان کودکی از والدین‌تان و در بزرگسالی با گرفتن تصمیم‌های مختلف آموخته‌اید. هرچند شما تنها کسی نیستید که به عقاید کودکان‌تان جهت می‌دهید؛ نکاتی که آن‌ها در مدرسه می‌آموزند نیز موجب پرورش عقاید جدید در آن‌ها می‌شود. همچنین چیزهایی که در تلویزیون و فیلم‌ها می‌بینند یا چیزهایی که از کلام موسیقی‌ها به گوش‌شان می‌رسد و رفتارهایی که دوستان یا خانواده دوستان‌شان از خود نشان می‌دهند.



■ واکنش تجربی به پول

شما به‌عنوان سرپرست خانوار مجبورید هزینه‌های مختلفی مانند کرایه یا قسط خانه، ویزیت پزشک، خرید مایحتاج خانه و قبوض‌تان را پرداخت کنید. غیر از این‌ها، به فکر تغییر مبلمان خانه، رفتن به مسافرت یا هزینه تحصیل فرزندتان نیز هستید. شما چه دل‌تان بخواهد، چه نه، چه راحت باشید، چه پریشان، اجباراً تمام این کارها را انجام می‌دهید. این‌ها وظایفی‌اند که بر عهده شما هستند و بدون شک، شما نیز به بهترین نحو ممکن، برای هرچه بهتر انجام دادن آن‌ها تلاش می‌کنید. شما برای دستیابی به پول برنامه‌ریزی می‌کنید، برای خرید نیازها یا چیزهایی که می‌خواهید، تصمیم می‌گیرید، میزان پولی را که می‌توانید برای آینده پس‌انداز کنید، تخمین می‌زنید. در این موارد نیز «واکنش‌های تجربی» مستقیماً به نحوه رفتار شما جهت می‌دهند. مشخصاً بازخوردهای تجربی اهمیت فراوانی دارند، زیرا به شما اجازه می‌دهند که وظایف مالی‌ای را که بر دوش‌تان است، انجام دهید.

دنیای زنانه و مشکلات مالی

از بین بردن تبعیض نژادی و جنسیتی برای تعیین دستمزد کارکنان مرد و زن، گامی بسیار مهم در جهت اجرای عدالت است. در آمریکا، در میان سفیدپوستان، دستمزد کارکنان زن معادل ۸۰ درصد از دستمزدی است که آقایان به ازای مشاغل تمام وقت دریافت می‌کنند. جالب است بدانید که این عدد برای زنان لاتین تبار و سیاه‌پوست، به ترتیب به ۵۴ و ۶۰ درصد می‌رسد که نمونه‌ای از بی‌عدالتی است. در ایالات متحده، زنان جوان در تلاشند تا به شرایط مالی ایدئالی برسند. این موضوع به‌سادگی و تنها با در نظر گرفتن تبعیض جنسیتی در پرداخت دستمزد توجیه‌پذیر نیست.

سازمان‌های زیادی در تلاشند تا شرایط اقتصادی مطلوبی را برای خانم‌ها رقم بزنند. آن‌ها به بررسی دلایل رویارویی زنان امروزی با مشکلات اقتصادی می‌پردازند و به‌دنبال راهی برای بازنگری و تغییر در سیاست‌های اقتصادی و راه‌های سرمایه‌گذاری در جامعه هستند تا زنان هم بتوانند در فعالیت‌های اقتصادی حضوری مؤثر داشته باشند. به‌گفته‌ی برخی محققان، مقایسه‌ی منصفانه‌ای بین انسان امروزی و نسل گذشته انجام نشده است. چراکه بسیاری از انسان‌های امروزی در دوره‌ی رکود اقتصادی وارد بازار کار شده‌اند و با درآمد پایین در شرایطی که قیمت‌ها روز به روز بالا می‌روند، زندگی کرده‌اند. نمونه‌ای از موارد این چنینی در ایران طی دهه اخیر دیده شده است. با وجود این‌که امروزه، همه از برابری جنسیتی صحبت می‌کنند و معتقدند زنان با مردان در محیط‌های کاری برابرند، اما دستمزد زنان از مردان همچنان پایین‌تر است.



■ قوانینی که شیوه زندگی امروزی را

در نظر نگرفته‌اند

صرف‌نظر از تمام این‌ها، زنان امروزی با چالش‌های منحصر به فردی روبه‌رو هستند. امروزه، بیشتر خانم‌ها در سنین بالا ازدواج می‌کنند یا ترجیح می‌دهند مجرد بمانند. صادقانه باید گفت اقتصاد و سیاست‌های اجتماعی هنوز هم حول محور خانواده‌هایی که در آن‌ها یکی از زوجین (غالباً مرد) کار می‌کند و دیگری خانه را اداره می‌کند، می‌گردد و برای بسیاری از مشاغل مرخصی‌های با حقوق کافی در نظر گرفته نمی‌شود؛ چراکه هنوز هم قانون‌گذاران بر این باورند که اکثر مادران، زنان متأهل و خانه‌دار هستند. این سیاست‌ها، در جوامع امروزی کارایی ندارند؛ زیرا که انسان‌های امروزی بر اساس استانداردهای گذشته زندگی نمی‌کنند. از طرفی زنان مجردی که تحت پوشش حمایت‌های اجتماعی هستند، بالاجبار باید برای ارگان‌های دولتی کار کنند و از این‌رو با محدودیت‌های خاصی مواجه هستند. مهم‌تر از همه این‌که زنان در جوامع امروزی، بیش از گذشته ناگزیر به نگهداری از پدر و مادر هستند؛ چون آن‌ها نیاز به مراقبت دارند. این مسئولیت، بار دیگری بر دوش زنان امروزی می‌گذارد. چرا امروزه رفاه مالی زنان اهمیت بیشتری یافته است؟

■ هزینه‌های تحصیل و وام‌های دانشجویی

هزینه‌های تحصیل و وام‌های دانشجویی نیز از دیگر عوامل مؤثر بر مشکلات اقتصادی بانوان است. در حال حاضر با افزایش تعداد دانشجویان زن و رنگین‌پوست (در آمریکا) شاهد افزایش صعودی شهریه دانشگاه‌ها و هزینه‌های تحصیل هستیم. شاید این ادعا کمی غرض‌ورزانه به نظر بیاید؛ ولی بی‌شک بین افزایش دانشجویان زن و رنگین‌پوست و افزایش شهریه‌ها رابطه‌ای مستقیم وجود دارد. هرچه زنان و رنگین‌پوستان بیشتری به تحصیل به‌عنوان سکوی پرتاب نگاه کنند، پس از مدتی درآمد دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی بیشتر خواهد شد. خانم‌ها به‌طور میانگین پس از فارغ‌التحصیلی، ۲۰.۳۶۳ دلار بدهکار خواهند بود. این بدهی‌ها برای دانشجویان سیاه‌پوست و لاتین که





پیشینه‌ی مالی ضعیف‌تری دارند و در نتیجه، کمتر از دانشجویان سفیدپوست مورد حمایت مالی خانواده‌هایشان قرار می‌گیرند، بسیار سنگین‌تر است. زنان تحصیل کرده علاوه بر اینکه با مشکل کمبود پیشنهادهای شغلی مناسب روبه‌رو هستند، با مشکلات دیگری در حوزه‌های پیشرفت شغلی، رسیدگی به خانواده و فرزندان، حضور در محل کار و... مواجه هستند.

■ تبعیض در موقعیت‌های شغلی و دستمزد

بدهکاری زندگی بسیاری از انسان‌های امروزی را تحت تأثیر قرار داده است؛ اما بانوان، مشکلات بیشتری برای پرداخت بدهی‌هایشان دارند. زنان علاوه بر افزایش روزافزون هزینه‌های زندگی و تحصیل، با مشکل نبود پیشنهادهای شغلی مناسب نیز روبه‌رو هستند. مطالعات نشان می‌دهند در ۶۳ درصد موارد، در شرایط برابر و به‌ازای انجام دادن کاری یکسان، دستمزد کمتری برای خانم‌ها در نظر گرفته می‌شود. همچنین در مقایسه با نسل قبل، مشارکت خانم‌ها در فعالیتهای علمی، علوم مهندسی، ریاضیات و فناوری کاهش یافته است. مشاغلی که با این ۴ حوزه در ارتباطند، جزو مشاغل پردرآمد به حساب می‌آیند و در گسترش فعالیتهای اقتصادی افراد مؤثرند؛ ولی جو مردانه‌ی حاکم بر صنعت و تکنولوژی، این عرصه‌ها را بر بانوان تنگ کرده است.

■ قوانین باید اصلاح شود

برای حل مشکلات اقتصادی زنان امروزی، کارفرمایان باید سیاست‌هایی را برای کاهش دغدغه‌های مادران کارمند اعمال کنند تا آن‌ها هم بتوانند ساعات بیشتری در کنار فرزندانشان باشند. همچنین ارگان‌های اجتماعی باید همان‌طور که از مادران متأهل حمایت می‌کنند، حامی مادران سرپرست خانوار نیز باشند. کارخانه‌ها و اداره‌ها، باید به دور از هر گونه تبعیض و تعصب جنسیتی، دستمزد عادلانه و مناسبی برای کارکنان خانم در نظر بگیرند و امنیت و سلامت محیط کار آن‌ها را تأمین کنند. حضور در کنار خانواده یا بودن در محل کار دغدغه‌ی بسیاری از زنان کارمند امروزی در کلانشهرهایی مثل تهران است. زنان کارمندی که فرزندان خود را هر روز به مهدها می‌سپارند و خود راهی اداره می

شوند. رسیدگی به کودکان برای این دسته از زنان از دغدغه‌های اصلی به شمار می‌رود. در کنار این مسئله باید به کم بودن دوره‌ی مرخصی زایمان در ایران نیز اشاره کرد. بسیاری از سازمان‌ها و شرکت‌های دولتی و خصوصی به‌راحتی زیر بار قانون ۹ ماه مرخصی زایمان نمی‌روند و این کار را برای زنانی که قصد فرزندآوری دارند، دشوار می‌کند. علاوه بر این‌ها، باید گفت زنان معمولاً پس از مرخصی زایمان موقعیت شغلی قبل را از دست می‌دهند و این مسیر پیشرفت و افزایش درآمد را برای آنان طولانی‌تر می‌کند.
باورهای غلط درباره توانمندسازی اقتصادی در سطح جهانی.



علاوه بر این طرفداران برابری جنسیتی، خواستار افزایش سرمایه‌گذاری سیاست‌مداران در فعالیتهایی هستند که بانوان نیز می‌توانند مدیریت آن‌ها را در دست بگیرند. به عقیده‌ی این عده، هرچه زنان در جامعه قدرت تصمیم‌گیری بیشتری داشته باشند، می‌توان به تغییر وضعیت کنونی که در آن نیازهای بانوان سهواً یا عمداً نادیده گرفته می‌شوند، امیدوارتر بود. افزایش شمار زنانی که ریاست سازمان‌ها و ادارات را بر عهده دارند یا در مقام قانون‌گذاری هستند، می‌تواند به ایجاد و توسعه‌ی سیاست‌هایی که با نیازهای زنان امروزی مطابقت دارند، کمک کند.

باید سیاست‌های حمایتی از زنان در راستای افزایش امنیت شغلی، برابری دستمزدها با مردان و دسترسی به شغل‌های مدیریتی وضع شود تا زنان فعالیتهای مؤثرتری در محیط‌های کاری داشته باشند. در کنار این مسائل، حمایت از مادران شاغل ضروری به‌نظر می‌رسد.





شما جزء کدام یک از انواع خریداران هستید؟

چه خواهیم چه نخواهیم، همه ما مجبور هستیم بعضی مواقع به خرید برویم. در خرید، هر کدام از ما رفتار متفاوتی داریم. بعضی‌هایمان همیشه خوشحال و بعضی دیگر همیشه ناراضی هستیم. تا به حال به این فکر کرده اید که این تفاوت‌ها ناشی از چیست؟ پاسخ این سوال واضح است. هر کدام از ما تیپ‌های شخصیتی متفاوتی در خرید داریم. خیلی خوب است که شما نسبت به تیپ شخصیتی خود آگاهی کافی داشته باشید تا بتوانید از واکنشی که پول شما را تمام می‌کند، جلوگیری کنید.

■ خریداران چانه‌زن / شکارچیان حرفه‌ای

بن‌های تخفیف، تخفیفات و حراج‌ها همه چیزهایی هستند که یک خریدار چانه‌زن مانند ببری که به دنبال شکارش است، دنبال آن‌ها می‌گردد. اگر بتوان فقط از یک چیز درباره خریداران چانه‌زن مطمئن بود این است که آن‌ها همیشه پایین‌ترین قیمت را پیدا خواهند کرد. فرقی هم ندارد که در دنیای واقعی باشد یا در اینترنت. آن‌ها حتماً این کار را خواهند کرد.

■ خریدار محقق / دانشمندان خرید

تصور کنید که می‌خواهید یک تلویزیون ۴۲ اینچ LCD بخرید. چه کار می‌کنید؟ چندین مجله و کاتالوگ را ورق می‌زنید. ۱۴ سایت مختلف را برای دیدن نظرات مختلف درباره تلویزیون‌ها نگاه می‌کنید. پنج ماه تمام را صرف تحقیق درباره تمامی تلویزیون‌های ۴۲ اینچی که وجود دارند، می‌کنید و براساس این اطلاعات ممکن است تصمیمی بگیرید. یا شاید هم منتظر بمانید تا سال بعد که مدل‌های دیگری نیز تولید شوند. خریداران محقق زمان زیادی را صرف تحقیق در مورد جنسی که می‌خواهند بخرند، می‌کنند. اگرچه نتیجه تحقیقات فراوانشان ممکن است نهایتاً به خرید منتهی نشود. این دسته از خریداران معمولاً پس از خرید کردن به آرامش می‌رسند و نگرانی به دلشان راه نمی‌دهند.





■ خریدار هیجانی /

خرید امروز پشیمانی فردا

چه لامپ زیبایی! چه مبلی زیبایی! اینها جملات کلیدی خریداران هیجانی است. خریداران هیجانی در خرید بیش تر از سایر خریداران، تحت تأثیر هیجانات و احساساتشان قرار می گیرند. آنها حاضرند برای چیزهای کوچک مبلغ سنگینی پرداخت کنند. صرف نظر از اینکه به کیف پول و جیب هایشان نگاهی بکنند. برای این دسته از خریداران، خرید امروز در بسیاری از موارد پشیمانی فردا را به دنبال دارد.

■ مذاکره کننده /

شکننده قیمت ها

برای فردی که به مذاکره علاقه دارد، هیچ قیمتی، ثابت نخواهد بود. برای هر چیزی می شود مذاکره کرد. تکیه کلام این افراد هم این است: «این که به اندازه کافی خوب نیست!» انگار هدف اصلی آنها در زندگی این است که با هر فروشنده ای که می بینند مسابقه دهند و البته همه مسابقه ها را نیز برنده شوند. شاید هم گاهی ببازند؛ ولی چیزی که مشخص است این است که آنها مبارزه برای قیمت کمتر را دوست دارند. خریداران مذاکره کننده در مذاکرات خود خستگی ناپذیرند. آنها به دنبال شکستن قیمت ها هستند و تا زمانی که موفق به این کار نشوند، خرید نمی کنند.

■ وفادار /

پادشاهی که وارد قلعه اش می شود

وفاداران همه چیز، تاکید می کنیم همه چیز را از یک فروشگاه می خردند. ۱۴ نوع بن تخفیف و انواع عضویت ها را برای این فروشگاه دارند و هر کدام را بر روی یکی از وسایل همراهشان گذاشته اند تا مبادا فراموش کنند. یکی را روی کیف پول، جاکلیدی، کیف و کوله پشتی و خلاصه روی همه چیز یکی از بن های تخفیف را دارند. خریداران وفادار وقتی که وارد فروشگاه می شوند مانند پادشاهی هستند که وارد قلعه اش شده است، یعنی همه آنها را می شناسند. وفاداران به غیر از فروشگاه های همیشگی شان اعتماد کمی به جاهای دیگر و محصولات دیگر دارند و تنها خرید از قلمرو خریدشان به آنها حس رضایت و خشنودی می دهد.

■ مرد عمل /

به سرعت برق خرید کردن

مردان عمل یک هدف مشخص دارند. به فروشگاه می‌روند و به سرعت برق آنچه لازم دارند می‌خرند. رکورد آن‌ها از نظر زمان رفتن به فروشگاه و خرید یک وسیله و برگشتن به خانه شگفت‌انگیز است و هر بار هم که به خرید می‌روند به دنبال شکستن رکورد قبلی خود هستند. زمانی که مردان عمل خرید می‌کنند هیچ فرقی با یک موشک که هدفش نابودی است، ندارند. اگر شما زمان خرید در کنار آن‌ها هستید هیچ وقت، تکرار می‌کنیم هیچ وقت، برای دیدن چیزی یا پرسه زدن در فروشگاه‌ها و مراکز خرید نایستید. چون این کار یک اشتباه نابخشودنی از دیدگاه آنان است و برای مجازات، شما را تنها خواهند گذاشت. شما بیشتر شبیه کدام دسته از خریداران هستید؟ آیا تحت تأثیر هیجان‌ات و احساسات خود سریع خرید می‌کنید؟ آیا برای خرید چیزی که لازم دارید مدت زمان زیادی تحقیق می‌کنید تا به بهترین شکل خرید کنید؟ آیا در خرید مذاکره‌کنندگان خوبی هستید یا به راحتی تسلیم فروشنندگان قهاری می‌شوید که هر قیمتی را به شما پیشنهاد می‌دهند؟ آیا تا به حال فکر کرده‌اید کدام دسته از خریداران در مدیریت جیب‌شان موفق‌تر هستند و کدام از آن‌ها معمولاً با جیب‌های خالی به خانه برمی‌گردند؟



آگاهی از تیپ شخصیتی‌تان هنگام خرید کردن، به شما کمک می‌کند تا در جریان خرید آگاهانه‌تر عمل کنید و در نتیجه مدیر کیف پولتان باشید.



چرا محصولات رایگان برای ما جذابیت دارند؟

کالاهایی که با برچسب «رایگان» عرضه می‌شوند، همیشه مردم را به سمت خود می‌کشند. نمونه‌های رایگان محصولات یا خدمات مختلف، در مقایسه با آن‌هایی که قیمت مشخصی دارند، مشتریان یا مصرف‌کنندگان بیشتری را به سمت خود جلب می‌کنند. اما آیا تا به حال به این موضوع فکر کرده‌اید که چرا محصولات رایگان برای ما جذابیت دارند؟



■ محصولات رایگان و عملکرد ذهنی افراد

دلایل متعددی می‌تواند چرایی سوگیری افراد را به سمت محصولات رایگان توجیه کند، باید بدانید که عواطف و هیجانات نقش مهمی در این سوگیری دارد. هدیه‌های غیرمنتظره با خودشان یک‌جور بار مثبت در ذهن افراد القا می‌کنند و این تجربه‌ی شیرین، به احتمال زیاد روی انتخاب‌های بعدی فرد تأثیرگذار خواهد بود. در واقع، احتمال دریافت محصولات رایگان در جایی که حتی برای دستشویی‌های عمومی‌اش هم باید پول داد، نادر و استثنایی به‌نظر می‌رسد. به خصوص اینکه وقتی یک محصول رایگان در اختیار مردم قرار می‌گیرد، انتظاراتی که درباره‌ی کیفیتش وجود دارد نسبتاً پایین است و این انتظارات پایین به‌راحتی برآورده می‌شوند.

وقتی مردم می‌بینند که کالا یا خدمتی رایگان نصیب‌شان می‌شود، ذهن و روان‌شان به آن‌ها می‌گوید که باید آدم خاصی باشند که لایقش شده‌اند.

محصولات رایگان باعث می‌شوند که فکر کنند توانسته‌اند بدون هیچ تلاشی، یا با تلاش کمتری، چیزی به‌دست آورند. مردم فکر می‌کنند که امتحان کردن محصولات رایگان ریسک کمتری دارد و در هر صورت، چیزی برای از دست‌دادن ندارند. پس برای امتحان کردن محصولات رایگانی که نه ریسکی دارند و نه ضرری، اقدام می‌کنند. روان‌انسان در مواجهه با تخفیف‌هایی که روی قیمت کالاها یا خدمات می‌خورد نیز واکنش



مشابهی نشان می‌دهد و این‌گونه است که جذب‌شان می‌شود. همه می‌دانند که پول درآوردن و امرار معاش کار آسانی نیست و زحمات زیادی دارد. بخش زیادی از پولی که با چنگ‌و‌دندان به دست می‌آوردید برای مخارج ضروری و واجب مثل خوردوخوراک، انواع سوخت‌ها مثل گاز و برق و بنزین، پرداخت قبض‌ها، و مواردی از این دست مصرف می‌شود. وقتی می‌فهمید که می‌توانید یک چیز رایگان به دست آورید، معمولاً به سمتش کشیده می‌شوید؛



می‌توانند پس‌انداز هم بکنند. این افراد وقتی متوجه می‌شوند که محصولات یا خدماتی به‌صورت رایگان عرضه شده‌اند، به احتمال خیلی زیاد، برای امتحان کردن‌شان اقدام خواهند کرد.

برخی افراد پول زیادی درمی‌آورند و درآمد ماهیانه‌ی پایینی دارند. چون پول‌شان کم است، قادر به خرج کردن‌های زیادی نیستند و برای همین، به سمت محصولات رایگان جذب می‌شوند و دوست دارند از آن‌ها استفاده کنند.

■ تأثیر معکوس محصولات رایگان

به‌رغم همه‌ی عشق و علاقه‌ای که به محصولات رایگان وجود دارد باید گفت که تا حدودی نسبت به ارزش‌شان شک و تردید وجود دارد. داستانی که در ادامه می‌خوانید به نکته‌ی خوبی اشاره دارد:

مردی تازه برای خانه‌اش یک یخچال نو خریده بود و نمی‌خواست خودش را درگیر دردسرهای جابه‌جایی و فروش یخچال قدیمی‌اش کند؛ برای همین، یخچال قدیمی را کنار خیابان گذاشت و رویش نوشت: رایگان. چندین روز همان‌جا ماند و توجه کسی را جلب نکرد. برای همین مرد تصمیم گرفت که تابلوی قبلی را بردارد و به‌جایش این را بنویسد: یخچال فروشی، ۲۰۰۰۰۰ تومان. همان یخچالی که تا الان کسی نگاهش هم نمی‌کرد، در عرض یک روز دزدیده شد!

این همان تأثیر معکوسی است که محصولات رایگان دارند: یا مردم نسبت به آن بی‌اعتمادند یا اینکه در نگاه‌شان بی‌ارزش جلوه می‌کند. محصولات رایگان سؤالاتی «مثل چرا رایگان است؟ مشکلت چیست؟» را در ذهن مردم ایجاد می‌کند. در داستان بالا، واضح است که مردم فکر می‌کردند آن یخچال باید خراب، خیلی قدیمی، یا از کارافتاده باشد، وگرنه حتماً بابتش پول می‌گرفتند. با گذاشتن قیمت روی یخچال، این مشکل رفع شد و به‌سرعت دزدیده شد. متأسفانه شرکت‌های بازاریابی و تبلیغاتی باعث از دست رفتن بخش مهمی از معنا و مفهوم محصولات رایگان شده‌اند. حیف است، چراکه وقتی تولیدکنندگان واقعاً می‌خواهند برای معرفی محصولات‌شان آن‌ها را به‌صورت رایگان عرضه کنند، با موانعی روبه‌رو می‌شوند. اما هر روزه چیزهای رایگان و در عین حال فوق‌العاده‌ی زیادی در اختیار مردم قرار می‌گیرد؛ کافی‌ست که حواس‌تان را جمع کنید و یادتان باشد که پرسش‌های درست را از خودتان بپرسید: چرا رایگان است؟ چه سودی برایشان دارد؟ چه سودی برای من دارد؟ آیا یک‌جای کار می‌لنگد؟ آیا واقعاً رایگان است؟

چون احساس می‌کنید که با این معامله‌ی فوق‌العاده‌ای که پولی هم برای آن پرداخت نکرده‌اید، در واقع پول بیشتری در جیب خودتان نگه داشته‌اید.

■ استقبال‌کنندگان از محصولات رایگان چه کسانی هستند؟

افراد زیادی هستند که حاضر نیستند برای کالاها و خدمات غیر ضروری پول خرج کنند، با این‌که درآمدشان به‌قدری است که

ده راز خلق ثروت

از کتاب همسایه‌ی میلیونر

اگر کتاب همسایه‌ی میلیونر (The Millionaire Next Door) را هنوز نخوانده‌اید، آن را فوراً در فهرست مطالعه‌ی خود قرار دهید. این کتاب پرفروش دربارهِی برخی ویژگی‌های مشترک افراد ثروتمند است. عمارت‌های اعیانی و قایق‌های تفریحی را فراموش کنید؛ چراکه «همسایه‌ی میلیونر» در مورد کسانی است که متفاوت به‌نظر نمی‌رسند. آن‌ها همان‌هایی هستند که در سوپرمارکت‌ها پشت سر شما در حال خرید هستند و در خیابان‌ها، در ماشین‌هایی نه‌چندان لوکس از کنارتان عبور می‌کنند.

این افراد به این دلیل میلیونر شده‌اند که استراتژی‌های متعدد خلق ثروت را به‌کار گرفته‌اند. استراتژی‌هایی که شما هم می‌توانید از آن‌ها بهره‌مند شوید. در ادامه، به ۱۰ مورد از این استراتژی‌ها اشاره می‌کنیم:





می‌گذارند و از شرکت‌های خدمات‌دهنده سوالات درست و به‌جا می‌پرسند و قبل از انجام دادن هرگونه معامله‌ای با کسی، به‌دقت پرس‌وجو می‌کنند.

■ چیزی را هدر نمی‌دهند.

ثروتمندان معتقدند اگر به چیزی نیاز ندارند، دلیلی ندارد برای آن پول خرج کنند. آن چیز می‌تواند هزینه‌ی اشتراک یک مجله یا سیستم‌های ضدسرقت منزل باشد. از یک بودجه‌ی ماهیانه پیروی می‌کنند و این امر به آن‌ها کمک می‌کند تا بتوانند مخارج خود را مدیریت کنند و هرجا نیاز شد، از هزینه‌ها کم کنند.

■ می‌دانند که با پول نمی‌توانند خوشبختی را بخرند.

تحقیقات نشان می‌دهد که افراد بازنشسته‌ی ثروتمند، با افزایش ثروت احساس خوشبختی بیشتری می‌کنند، ولی این روند بعد از مقدار ۵۵۰ هزار دلار، تغییر می‌کند و حس خوشبختی بیشتر نمی‌شود.

■ به مفید بودن صبر اعتقاد دارند.

ثروتمندان یک باور اساسی دارند که ثروت به‌تدریج می‌آید و از طریق صرفه‌جویی، سرمایه‌گذاری و بودجه‌بندی در طی چندین دهه جمع می‌شود. بر خلاف باور عموم، ذهنیت افراد ثروتمند اصلاً آن‌طور که به‌نظر می‌رسد پیچیده نیست. تغییراتی کوچک، هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی مالی می‌تواند هرکسی را به سمت یک بازنشستگی پرپول هدایت کند. ثروتمندان معتقدند که ثروت به‌تدریج می‌آید و صرفه‌جویی و سرمایه‌گذاری ابزارهای کسب ثروت هستند.

■ به دنبال تنوع منابع درآمدی خود هستند.

به‌دلیل اهمیت فوق‌العاده زیاد درآمد، ثروتمندان کاری می‌کنند که حداقل سه منبع درآمد مشخص داشته باشند. این منابع درآمدی معمولاً ترکیبی از حقوق بازنشستگی، بیمه‌ی عمر، شغل نیمه‌وقت و سایر مزایای قانونی و البته مهم‌تر از همه، درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری می‌شود.

■ به مشغول بودن اعتقاد دارند.

افرادی که سرشان شلوغ‌تر است، معمولاً خوشحال‌تر از سایر افراد هستند و با اشتیاق بیشتری فعالیت‌های اجتماعی و سرگرمی‌های خود را دنبال می‌کنند. یک شغل دوم که بتواند اشتیاق شما را پاسخ دهد و شما را مشغول نگاه دارد و پول بیشتری به حساب شما وارد کند، گزینه‌ی ایده‌آل محسوب می‌شود. بیشتر افراد برای سرگرمی خود پول زیادی را خرج می‌کنند. حال فرض کنید که به جای صرف پول برای سرگرم شدن، درآمدی هم داشته باشید. نیاز نیست که این شغل دوم حتماً شغلی با موقعیت اجتماعی بالا باشد، هرکاری که حاضر باشید آن را بدون در نظر گرفتن حقوقش و صرفاً برای سرگرم شدن انجام دهید، مناسب است.

■ موقع خرج کردن محتاط هستند.

افراد ثروتمند مراقب هستند تا طعمه‌ی شیادان نشوند. آن‌ها به خوبی می‌دانند که هرچه به ثروتشان اضافه شود، کلاهبرداران زیادتری برایشان کمین می‌کنند. ثروتمندان وقت کافی

■ هدف‌گذاری می‌کنند.

مردم ثروتمند فقط به فکر بیشتر پول درآوردن نیستند، آن‌ها در راستای اهداف مالی‌شان برنامه‌ریزی و کار می‌کنند. آن‌ها از چیزی که می‌خواهند، تصویر درستی در ذهن دارند و قدم‌های لازم را برای رسیدن به آن برمی‌دارند.

■ به طور فعالانه پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کنند.

اکثر بازنشسته‌های ثروتمند پس‌انداز روزهای بازنشستگی خود را از دهه‌ی سوم و چهارم زندگی خود آغاز کرده‌اند.

■ شغل ثابتی دارند.

تحقیقات نشان می‌دهد ثروتمندترین بازنشسته‌ها نزدیک بیست تا سی سال از عمر کاری خود را در خدمت یک کارفرما بوده‌اند. کارکردن برای یک کارفرمای ثابت مزایای زیادی مثل پاداش پایان خدمت خوب و حقوق بهتر بازنشستگی دارد. با وجود اینکه هرروز اخباری درباره‌ی تعدیل نیرو و اخراج کارکنان می‌شنویم، کسانی مانند معلمان و کارکنان دولت هستند که موفق شده‌اند نوعی از ثبات را در زندگی خود حفظ کنند. منظور این است که نیازی نیست در یک مسند پر قدرت باشید تا ثروتمند شوید.

■ دنبال نصیحت هستند و اطرافشان پر از افراد متخصص است.

ثروتمندان خودشان کارهای مالی را انجام نمی‌دهند، بلکه از آنجا که نقاط قوت و ضعف خود را می‌دانند، این امور را به متخصصان واگذار می‌کنند.



CASH FLOW

بازی گردش مالی

بازی Cashflow که ما از این به بعد آن را «گردش مالی» می‌نامیم، یک بازی جدی است که رابرت کیوساکی، سرمایه‌گذار، تاجر و نویسنده کتاب‌های خودیاری آن را طراحی کرده است تا افراد با بازی کردن، راهبردهای اساسی مالی و اصول حسابداری را بیاموزند. کیوساکی پس از بازی گردش مالی، چند بازی دیگر هم طراحی کرده تا مطالبی را که در کتاب‌هایش بیان کرده، به شکل عملی نیز به مخاطب ارائه دهد.

■ دو چیز وجود دارد که شما می‌توانید روی آن‌ها سرمایه‌گذاری کنید

رابرت کیوساکی طراح بازی گردش مالی می‌گوید: «وقتی من جوان‌تر بودم، فکر می‌کردم که اگر به یک مرد یک ماهی بدهیم، او را یک روز سیر کرده‌ایم و اگر به او ماهیگیری یاد بدهیم، او را یک عمر سیر کرده‌ایم. همه‌جا کسانی هستند که می‌خواهند به شما ماهی بفروشند؛ اما کسی به شما ماهیگیری یاد نمی‌دهد. بازی گردش مالی اختراع شده تا به مردم ماهیگیری یاد بدهد. یک علت مهم این که بسیاری از مردم فکر می‌کنند سرمایه‌گذاری کار خطرناکی است این حقیقت ساده است که مدرسه‌های ما چیزی درباره پول یاد نمی‌دهند. بسیاری از مردم به علت نبود آموزش‌های مالی پولشان را در جاهایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که به خیال خودشان امن است. بعضی از خطرپذیرترین جاهایی که به خیال مردم سرمایه‌گذاری امنی است، پس‌انداز، سهام، اوراق قرضه و صندوق سرمایه‌گذاری مشترک است. اگر هنوز نمی‌خواهید برای آموزش‌های مالی زمان بگذارید، پس‌انداز، سهام، اوراق قرضه و صندوق سرمایه‌گذاری مشترک انتخاب‌های پیش روی شما برای کاری است که می‌خواهید با پولتان بکنید. در کل، دو چیز وجود دارد که شما می‌توانید روی آن سرمایه‌گذاری کنید: یکی زمانی برای یادگیری مسائل مالی و دیگری پول.»





■ چرا بازی گردش مالی ساخته شده است؟
 سرمایه گذاری یک مهارت است که اغلب با خواندن کتاب، یاد گرفته نمی شود. بدون آموزش وارد دنیای واقعی تجارت شدن، گران تمام می شود. شما ابتدا، باید رفتار شخصی خودتان را درک کنید. بازی گردش مالی به روشی جالب و تجربی ساخته شده است تا سرمایه گذاری و تولید ثروت را آموزش دهد. طی این بازی مدیریت اموال و بدهی ها، خرید و فروش سهام و بیرون کشیدن راهنان از مسیر دور باطل را یاد می گیرید.

■ چطور یک بازی می تواند کسی را ثروتمند کند؟

چه چیزی گردش مالی را از دیگر بازی های مالی متفاوت می کند؟ بازی گردش مالی فقط به شما نحوه سرمایه گذاری و دستیابی به دارایی های جدید را یاد نمی دهد؛ بلکه مهم تر از این دو، می آموزد چگونه با فرصت های سرمایه گذاری برخورد کنید. شما در این بازی می توانید استراتژی هایی را برای ایجاد ثروت امتحان کنید که هرگز نباید در دنیای واقعی به دنبال آن ها بروید. اگر شما یک انسان صرفه جو هستید و به پس انداز کردن اهمیت می دهید، تلاش کنید با کمی روحیه ماجراجویانه، سرمایه گذاری کنید. اگر شخص ریسک پذیری هستید، سعی کنید سرعت رشدتان را آرام تر کنید. بربید و یاد بگیرید.

■ چطور گردش مالی را بازی کنیم؟

صفحه بازی گردش مالی دو مسیر دارد: «دور باطل» که دایره کوچکی است و برای جلو رفتن باید یک بار تاس انداخت و «مسیر سرعت» که دو تاس دارد. در دور باطل برای عبور از خانه «فیش حقوق» باید هزینه هایی پرداخت کنید، درست مانند زندگی واقعی که سر ماه با گرفتن حقوق باید اجاره خانه و قسط و... را پرداخت. بعد از آن باید بسته به خانه ای که مهره تان در آن قرار گرفته، یک کارت از یکی از چهار دسته کارت ها بیرون بکشید: کارت های معاملات بزرگ، کارت های معاملات کوچک، بازار و هزینه های غیر ضروری. بعضی از معاملات خوب هستند و بعضی دیگر بد. مشکل اصلی در مسیر دور باطل کمبود پول نقد است؛ اما در مسیر سرعت، مشکل پول نقد اضافی و یافتن جایی برای سرمایه گذاری کردن آن است، پیش از آن که همه پول موجود با



پرداخت تعهدات مالی، مثل مالیات از دست برود.

مهم‌ترین قسمت بازی برگه‌های بازیکنان است. بازیکن‌ها باید تمام صورت‌های مالی‌شان را یادداشت کنند و از این طریق، پر کردن جدول صورت‌حساب‌های مالی را یاد می‌گیرند. بازیکن‌ها اول، باید از میان چند شغل مثل راننده کامیون، مکانیک، وکیل و خلبان، یکی را انتخاب کنند و برگه‌های صورت‌حساب مالی‌شان را به‌درستی پر کنند. بازیکن‌ها بعد از برداشتن هر کارت و انجام دادن معامله‌های جدید، باید به‌دقت، تغییراتی را که در صورت‌های مالی ایجاد می‌شود، ثبت کنند. بیشتر مردم بعد از چند بار بازی کردن، از پر کردن صورت‌های مالی در بازی، به نوشتن اطلاعات مالی شخصی‌شان می‌رسند.

بازی کردن با تعداد کم سخت و ناجوانمردانه و نزدیک به دنیای واقعی است؛ اما با پنج یا شش بازیکن، کارت‌ها زودتر کشیده می‌شوند و بازی سریع‌تر جلو می‌رود.

■ شما چگونه می‌خواهید از دور باطل رها

شوید؟

با کسب ویژگی‌های جدید، خریدن سهام و فلزات گرانبها و آموختن و عملی کردن کسب‌وکار، راهنان را از دور باطل خارج کنید. در این بازی شما فقط مقابل همدیگر بازی نمی‌کنید؛ شما مقابل بازار مسکن، بازار سهام و هر بازار مادر دیگری بازی می‌کنید. در گردش مالی شما با پنج تا نه نوع شغل بازی را شروع می‌کنید و سفری را آغاز می‌کنید که در طول آن دارایی‌هایتان را ذخیره می‌کنید و به‌سمت مسیر سرعت سوق داده می‌شوید؛ جایی که که ثروت واقعی به‌وجود می‌آید.

بازی مثال خوبی برای رفتارهای ما

در زندگی واقعی است.

به رفتارهایتان در موقعیت‌های

رقابتی فکر کنید. آیا وقتی که برنده

می‌شوید بی‌ملاحظه رفتار می‌کنید

یا وقتی می‌بازید به‌کلی از

عرصه کنار می‌روید؟

بهتر نیست این درس‌ها را در یک بازی

رومیزی یاد بگیرید تا در دنیای واقعی،

با پول واقعی،

در واقع پول خودتان؟

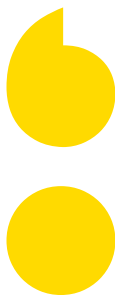




پی‌دی یک بازی تخته‌ای است که صفحه آن شبیه تقویم یک ماه از سال است. این بازی امور مالی خانوادگی را به شکل سرگرم‌کننده‌ای شبیه‌سازی می‌کند و مفاهیم مهمی را از این طریق منتقل می‌کند. بازیکن‌ها در ابتدای بازی با توافق با یکدیگر، تعداد ماه‌های بازی را انتخاب می‌کنند. در طول ماه درست مانند زندگی واقعی، بازیکن‌ها مخارج متعددی دارند. خرید مواد غذایی، تعمیر ماشین، هزینه‌های پزشکی، شروع یک کسب‌وکار و... در این بازی، هم هزینه‌های مختلفی وجود دارد، هم راه‌هایی برای پول درآوردن؛ اما ممکن است بازیکن‌ها پول به‌دست‌آمده را خیلی زود خرج کنند. در بازی، اتفاق‌های معمول

Payday





به‌طور معمول، تعداد ماه‌های بازی سه ماه است و یک بازی سه‌ماهه حدود سی دقیقه طول می‌کشد. بازی پیدی زندگی مالی روزمره را به ابعاد یک صفحه بازی درآورده و بازیکن‌ها می‌توانند با تکان دادن مهرها روی صفحه، شکست‌ها و موفقیت‌های دنیای واقعی را در ابعاد کوچک‌تری تجربه کنند و از آن درس بگیرند. این بازی برای آموزش مهارت‌های مالی یک وسیله کمک‌آموزشی مؤثر است و شما در هر سنی باشید، پس از بازی کردن آن، مهارت‌های مدیریت پولتان بهبود می‌یابد.



یک زندگی روزمره، مثل رفتن به تفریحی خانوادگی، مشارکت در امور خیریه، پیاده‌روی یا جشن گرفتن تولد هم وجود دارد. در پایان هر ماه، حقوقی که برای همه بازیکن‌ها مشابه است، داده می‌شود، بازیکن‌ها باید صورت‌حساب‌هایشان را پرداخت کنند و در صورت نیاز، می‌توانند قرض کنند.

وقتی تمام ماه‌های تعیین‌شده بازی شود، همه صورت‌حساب‌ها و قرض‌ها تسویه می‌شود و مقدار پول باقی‌مانده بازیکن‌ها یا مقدار قرض‌هایشان (در صورتی که همگی مقروض شده باشند) مقایسه می‌شود؛ بازیکنی که بیشتر از همه پول داشته باشد یا کمتر از همه مقروض باشد، برنده است.

منبع:

Wikipedia
BoardGameGeek
Noble Knight Games



مدیر پول خود باشید: تفکر تان را درباره پول تغییر دهید

■ اول طرز فکر مناسب، بعد اقدام

اولین گام این مرحله، یک اقدام فکری است. ذهنیت شما راجع به پول است که مشخص می‌کند برای آن چه می‌کنید. جایی که امروز در آن قرار دارید، در واقع، نتیجه تصمیماتی است که دیروز گرفته‌اید و ریشه همه تصمیمات شما باورهای درونی‌تان است. این موضوع درباره پول هم صدق می‌کند. با این‌که این مرحله ممکن است برای دیگران بی‌معنی و بی‌فایده به نظر بیاید، باید گفت برای هر کسی که می‌خواهد در امور مالی موفق شود، بسیار حیاتی و مهم است. اگر بخواهید پول‌تان را مدیریت کنید باید از همین‌جا شروع کنید.

این جمله‌ها را هر روز می‌شنوید: یک نفر می‌گوید «خریدمش، چون پول ندارم»، یکی دیگر می‌گوید: «باید کارتم را شارژ کنم، چون پول نداشتم» و نفر سوم می‌گوید: «پول نداشتم، ولی به هر حال خریدمش». به این جمله‌ها فکر کنید. شرایط یکسان و تصمیم‌های متفاوت! طرز فکر ما زمانی که بحث پول مطرح می‌شود خودش را نشان می‌دهد.



■ فقط به یک تغییر کوچک ذهنی نیاز دارید

یکی از مهم‌ترین حقایق اقتصادی این است که اصلاً مهم نیست شما چقدر درآمد دارید یا چقدر خرج می‌کنید، بلکه کنترل و عدم کنترل پولتان است که اهمیت دارد. حتماً شما هم پزشکان و وکلایی را سراغ دارید که با مشکل مالی دست‌وپنجه نرم می‌کنند و از طرفی هم منشی‌ها و پرستارانی که بسیار موفق‌اند.

اگر هر ماه فقط ۱۰۰ هزار تومان بیش‌تر خرج کنید، طی ۲۰ سال ۲۰۰ میلیون بدهی به بار خواهید آورد. فرق زندگی یک میلیاردر بازنشسته با بازنشسته‌ای که ۲۰۰ میلیون بدهی دارد از زمین است تا آسمان. این مهم‌ترین تغییر ساده‌ای است که بایستی در طرز فکر‌تان ایجاد کنید. اگر تصور کنید که برای موفقیت مالی به یک اصلاح بزرگ نیاز دارید، تغییر آینده هم برای‌تان دشوار خواهد شد. کافی است بدانید که نتیجه هزینه‌های اضافه هر ماه‌تان یک بدهی فاجعه‌بار است و می‌توانید با پس‌انداز کردن همان مبلغ دارایی‌تان را مدیریت کنید. در این صورت خیلی راحت به این تغییر تن می‌دهید.

از میان تمام چیزهایی که درباره پول یاد می‌گیرید، هیچ‌یک به اندازه «مدیریت پول» مهم نیستند. مدیریت پول و سرمایه یعنی اینکه بتوانیم پول خود را در مسیری درست و برنامه‌ریزی‌شده قرار دهیم. به عبارت دیگر، مدیریت پول یعنی اینکه به منابع درآمدی و وضعیت مالی خود اشراف کامل داشته باشیم تا از این طریق بتوانیم با بررسی اقدامات مالی خود، نه تنها مشکلات را شناسایی کرده، بلکه از تغییرات غیر قابل پیش‌بینی جلوگیری کنیم. مطالبی که در این بخش مطالعه خواهید کرد علی‌رغم این‌که برای موفقیت اقتصادی بسیار مهم‌اند، خیلی کم آموزش داده می‌شوند. این اولین بخش از سلسله مباحثی است که به چگونگی مدیریت پول و حساب شما می‌پردازد. پس با ما همراه باشید تا بتوانید مدیر پول خود باشید.



انگیزه انجام دادن این مراحل برای مدیریت پول تنها زمانی به دست می آید که باور کنید می توانید از لحاظ مالی موفق باشید. خیلی از افراد تلاش نمی کنند، چرا که ذهنیت شان منفی است و خودشان را باور ندارند. بر اساس تجربه، بیش تر افراد به محض این که بفهمند این تغییرات کوچک چقدر مهم اند، می توانند از لحاظ اقتصادی موفق شوند. برای اکثر افراد خلاص شدن از دست بدهی تنها با صرفه جویی ۱۰۰-۱۵۰ هزار تومان در ماه امکان پذیر است. هر زمانی که تصمیم بگیرید دیگر بدهی درست نکنید، می توانید هر ماه ۲۰۰ هزار تومان در یکی از طرح های پس انداز کنار بگذارید. اگر ۴۰ سال این کار را انجام دهید، پس از آن یک میلیونر باز نشسته خواهید بود. اگر تصور کنید که برای موفقیت مالی به یک اصلاح بزرگ نیاز دارید، تغییر آینده هم برای تان دشوار خواهد شد. انگیزه مدیریت پول تنها زمانی به دست می آید که باور کنید می توانید از لحاظ مالی موفق باشید و موفقیت مالی کار سختی نیست. این مهم ترین تغییر ساده ای است که بایستی در طرز فکر تان ایجاد کنید.

■ ذهنیت شما راجع به پول: یک پتانسیل مثبت

هیچ‌کدام از مواردی که گفته شد تا زمانی که ندانید چطور باید پول را مدیریت کنید، اتفاق نخواهد افتاد. اگر اسرار مدیریت را ندانید، ممکن است حتی پس‌انداز خود را هم خرج کنید. با وجود دانستن این موارد کوچک شاید باز هم بعضی از افراد کاری در این زمینه انجام ندهند، چراکه موفقیت اقتصادی را کار سختی می‌دانند. باور کنید این موضوع آن قدرها هم که به نظر می‌آید سخت نیست. اگر فقط همین را بفهمید و یک تغییر ذهنی کوچک ایجاد کنید، یاد می‌گیرید که چطور مانند دیگر افراد موفق پول‌تان را مدیریت کنید. باید دوباره یادآوری کرد که کنترل مالی با طرز فکر و رفتار شما درباره پول شروع می‌شود. بعد از خواندن باقی مباحث خواهید دید که چقدر آسان می‌توانید کنترل مورد نیاز برای موفقیت مالی را به دست آورید. در واقع این اطلاعات پایه ساخت یک ذهنیت مثبت درباره پول هستند.

دلایل زیادی وجود دارد که باعث می‌شود مردم در مسائل مالی خوب عمل نکنند. برخی با اینکه توانایی خود را باور دارند؛ اما در محیطی پرورش پیدا کرده‌اند که پول داشتن را چیز بدی می‌دانند. انگار که افراد درستکار و صادق همواره بی‌پول هستند! این‌ها مواردی است که شما را در جهت عکس پیش خواهد برد. متأسفانه در تعدادی از کشورها مردم توسط سیاست‌های دولت محدود شده‌اند. اما هنوز هم برای هر کسی در هر جایگاهی فرصت پیدا می‌شود! مسئله دیگر این است که اگر دیر بجنبید، دیگران فرصت‌های شما برای مدیریت پول‌تان را خواهند زدید و این تنها به تصمیم شما بستگی دارد.

■ شما چطور به پول فکر می‌کنید؟
هیچ چیز نباید شما را از شناسایی توانایی‌هایتان و اقدام برای عملی کردن‌شان منع کند، پس اگر مسبور و مصمم باشید، قطعاً موفق می‌شوید. موفقیت مالی با فهمیدن لزوم تغییر دادن عادت‌هایتان در هزینه و پس‌انداز و درک اهمیت این مدیریت به‌عنوان پایه و اساس، شروع می‌شود. سوالی که باید از خودتان پرسید این است که حالا از بین تمام این‌ها، کدام راه را باید انتخاب کرد؟
یاد بگیرید که چطور درباره پول فکر کنید؛ با انتخاب یک طرز فکر مثبت و مصمم شروع کنید و هر کاری که برای مدیریت پول‌تان نیاز است، انجام دهید.



کسب ثروت و موفقیت با بودجه‌بندی

هر کسی که بخواهد بر اساس شرایط کنونی زندگی‌اش هدف تعیین کند، قطعاً با شکست مواجه خواهد شد. برای موفقیت و رسیدن به اهداف باید برنامه‌ریزی کرد. یکی از این برنامه‌ریزی‌ها «بودجه‌بندی» است. بودجه‌بندی برنامه‌ای است که با فراگرفتن آن می‌توانید به آسانی به اهداف بلندمرتبه در زندگی دست یابید. بودجه‌بندی برنامه‌ای مالی است برای شرایطی خاص که مهمی مبالغ و مخارج در آن تعیین می‌شود و میان آن‌ها تعادل ایجاد می‌شود. بیشتر مردم بودجه‌بندی را برنامه‌ای می‌دانند که آن‌ها را از خطر فقیر شدن نجات می‌دهد؛ اما بودجه‌بندی برنامه‌ای است برای ثروتمند کردن افراد.

■ انواع بودجه‌بندی

در دنیای اقتصاد دو نوع بودجه‌بندی وجود دارد: یکی از آن‌ها «بودجه‌بندی کمبودها» و دیگری «بودجه‌بندی اضافه‌ها» است.

بیشتر مردم تمایل دارند کمبودهای خود را بودجه‌بندی کنند؛ زیرا طراحی برنامه‌ای برای متعادل کردن دخل و خرج خیلی آسان‌تر از پول درآوردن است. بودجه‌بندی کم‌وکسری این‌طور تعریف می‌شود: «تعیین برنامه‌ای برای جبران هزینه‌های مالیاتی دولت، شرکت‌ها و اشخاص.» واژه‌ی جبران یعنی خرج کردن بیش از درآمد.

هنگامی که یک دولت می‌خواهد کمبودهایش را بودجه‌بندی کند باید بدهی‌هایش را مد نظر قرار دهد و بخشی از آن را از طریق مالیات‌هایی که از مردم می‌گیرد، پرداخت کند.

بودجه‌بندی کم‌وکسری‌های یک شرکت تجاری، باید از طریق افزایش میزان فروش و کاهش مخارج مصرفی انجام شود، وگرنه خیلی زود با شکست مواجه می‌شود.

چنانچه یک شرکت با روش‌های فروش بیشتر آشنا نباشد و مجبور باشد برای جبران کمبودها و پرداخت هزینه‌هایش از دارایی و سرمایه‌ی شرکت استفاده کند، مطمئناً با ورشکستگی روبرو خواهد شد.

جلوگیری از مخارج و هزینه‌های اضافی مانند برگزاری مراسم و جشن‌ها، خرید دستگاه‌ها و کالاهای بی‌مصرف و... موارد مهمی هستند که باید در برنامه‌ی بودجه‌بندی لحاظ شوند.

اشخاص معمولی که اهمیتی به بودجه‌بندی نمی‌دهند، بزرگ‌ترین مقروضان دنیا هستند؛ زیرا آن‌ها عادت دارند که بیشتر از درآمدشان خرج کنند و همیشه برای جبران کمبودهایشان به دنبال یافتن وام و خدمات دولتی هستند. آن‌ها در مقابل سرمایه‌های خود احساس مسئولیت نمی‌کنند و این بزرگ‌ترین دلیل درگیری‌شان با مشکلات مالی است.

نوع دیگر بودجه‌بندی «بودجه‌بندی مازاد و اضافات» است؛ به‌معنای طراحی یک برنامه برای جلوگیری از مخارج اضافی و پرداخت هزینه‌های غیر ضروری دولت‌ها، شرکت‌ها و اشخاص.

این تعریف به آن معنا نیست که جلوی دستیابی به اهداف خود، دولت‌ها و شرکت‌ها را بگیریم، بلکه راهی برای







سرمایه‌گذاری و سمینارها و فعالیت‌های ورزشی و کمک به مراکز خیریه را در اولویت قرار می‌دهد، تفاوت وجود دارد.

■ از دیگر نکات مهم در بودجه‌بندی، بهترین استفاده از دارایی‌ها است. تفکر بی‌پول معتقد است که هنگام خرید باید تلاش کرد که کالاهای ارزان خرید. این تفکر می‌گوید افرادی که در قیمت‌ها صرفه‌جویی می‌کنند، در بودجه‌بندی‌ها موفق‌تر از دیگران عمل می‌کنند. در حالی که واقعیت چیز دیگری است. خرید کالاهای گران برای قشر ضعیف جامعه بهتر و به‌صرفه‌تر است؛ زیرا اجناس گران با کیفیت‌ترند و آن‌ها آن قدر پول ندارند که بتوانند پس از مدتی دوباره آن جنس را خریداری کنند و در طول یک سال هزینه‌های گوناگونی را خرج یک چیز مشابه کنند.

■ «خرج کن تا پولدار شوی» منظور از این نکته مصرف بهینه‌ی پول است. یعنی اگر به‌موقع خرج کنیم، به‌موقع به سود می‌رسیم. برای مثال، هنگامی که فروش یک شرکت دچار افت می‌شود، حسابداران بلافاصله به‌دنبال بهانه‌جویی از فروش خود و جلوگیری از تبلیغات می‌روند. در حالی که هر چه تبلیغات کمتر شود، فروش

استفاده‌ی درست و بهینه از سرمایه‌هاست. بودجه‌بندی کم‌وکسری‌ها لازمه بقای یک تجارت است؛ اما بودجه‌بندی اضافات یک هنر است که سود آن را در آینده می‌بینیم. با جلوگیری از مخارج اضافی می‌توان سرمایه‌ها را پس‌انداز کرد و سرمایه‌ی پس‌انداز‌شده را در بخش‌های مطمئن سرمایه‌گذاری کرد. در واقع، اگر به بخشی از سرمایه‌ی خود نیاز نداشته باشیم، به این معنی نیست که هر طور شده، راهی برای خرج کردنش پیدا کنیم، بلکه می‌توانیم با پس‌انداز کردنش برای آینده و زمانی که به آن نیاز پیدا می‌کنیم، استفاده‌ی بهتری از آن کنیم. شرکت‌ها با استفاده از سرمایه‌های مازاد خود که نتیجه‌ی بودجه‌بندی است، می‌توانند سرمایه‌گذاری کنند یا اینکه امور داخلی و مالی شرکت خود را گسترش دهند یا شعبات جدید تأسیس کنند. اشخاص نیز می‌توانند با بودجه‌بندی اضافه درآمدشان را بپردازند، یا در بخش‌های مطمئن سرمایه‌گذاری کنند.

■ چند نکته مهم در باره بودجه‌بندی

برای بودجه‌بندی مازاد درآمد در ابتدا، باید کمی هزینه کرد و حتی می‌توان کسی را استخدام کرد تا این کار را انجام دهد. همچنین بودجه‌بندی اضافات باید بر بودجه‌بندی کم‌وکسری‌ها اولویت داشته باشد. البته این به آن معنا نیست که به بدهی‌های خود بی‌اعتنا باشیم. اگر با دریافت درآمد خود پرداخت بدهی‌ها و سپس هزینه‌ها را در اولویت قرار دهیم، دیگر نمی‌توانیم هیچ استفاده‌ی شخصی‌ای از حقوقمان کنیم. این گونه بودجه‌بندی‌ها مخصوص قشر ضعیف جامعه است. شما در ابتدا باید مبلغی را برای سرمایه‌گذاری پس‌انداز کنید تا بتوانید راهی را برای افزایش درآمد خود ایجاد کنید. اگر چنین کاری نکنید، خود را محدود کرده‌اید و بدهی‌ها همیشه بر سر شما فریاد می‌کشند و اختیار شما را در دست می‌گیرند.

نکته‌ی مهم دیگر در بودجه‌بندی ستون هزینه‌های شماست. پول و زمان هر دو سرمایه‌های مهمی هستند. آنها را با دقت صرف کنید. میان کسی که با دریافت حقوق خود خرید تنقلات، کفش جدید، تلویزیون جدید و بلیت تماشای فوتبال را در اولویت قرار می‌دهد و کسی که پس‌انداز، شرکت در طرح‌های





خود بزنند. در واقع، بزرگ‌ترین دشمن دارایی‌های شما بدهی‌های بد هستند. هنگامی که می‌خواهید پولی قرض کنید ببینید که آن پول چقدر می‌تواند مشکل شما را حل کند و چگونه می‌خواهید آن را پس دهید. شاید با این‌گونه بررسی‌ها مشکلاتان حل نشود؛ اما هوش مالی‌تان افزایش می‌یابد. اگر به مشکلات مالی‌تان به‌عنوان محرکی برای تلاش بیشتر و افزایش درآمد نگاه کنید، به‌راحتی می‌توانید مشکلات را با موفقیت پشت سر بگذارید و ثروتمند شوید.

اکنون که با برنامه‌ی بودجه‌بندی آشنا شدید، برای انتخاب برترین اهداف اقدام کنید و هرگز نگویید که من نمی‌توانم چنین پولی را بردارم؛ زیرا اهداف بزرگ هستند که شما را به موفقیت می‌رسانند و ثروتمند می‌کنند.

توجه کنیم که از چه جنسی هستند. ما دو نوع بدهی داریم: بدهی خوب که ثروتمندمان می‌کند. مثل زمانی که به دیگران پولی قرض داده‌ایم و منتظریم که به ما بازگردانند و بدهی بد. بدهی بد زمانی است که به‌واسطه‌ی قرضی که قبلاً گرفته ایم، باید به افراد پول دهیم. به عنوان مثال، شخصی با وجود مشکلات مالی فراوان خانه‌ای خریده است که همه امکانات از جمله استخر و سونا و جکوزی را در خود دارد. اما برای پرداخت پول آن از تعداد زیادی از افراد قرض گرفته است. این شرایط بسیار خطرناک است که نه تنها کسی را پولدار نمی‌کند، بلکه نوعی از بدهی‌های بد را وارد برنامه‌های بودجه می‌کند. شخص مجبور است برای پرداخت آن‌ها از همه‌ی انواع دیگر دارایی‌ها، سرمایه‌ها، تفریحات و حتی هزینه‌های ضروری

با افت بیشتری مواجه می‌شود. از این رو، تمامی این مسائل دست به دست هم می‌دهند که شرکت ورشکسته شود. بنابراین، درک این نکته که چه زمان خرج کنیم، خیلی اهمیت دارد. گاهی نیاز است در یک زمان، مقداری از دارایی و وقت خود را صرف کاری کنیم تا در آینده همراه با سودش باز گردد.

■ مشکلات مالی، محرک تلاش بیشتر و

موفقیت

مشکلات مالی در زندگی در واقع، نوعی سرمایه هستند، یعنی تا آن‌ها نباشند نیاز به پول بیشتر حس نمی‌شود. به همین خاطر است که افراد فقیر زودتر از افراد متوسط ثروتمند می‌شوند. برای موفقیت و ثروتمند شدن باید هوش مالی خود را افزایش دهید تا درآمدهای افزایش یابد و بدهی‌هایتان به‌موقع پرداخت شود. در هنگام بودجه‌بندی باید به بدهی‌هایمان



پول علف خرس است / نیست؟!

با alafhkhers در شبکه‌های اجتماعی همراه باشید



www.alafhkhers.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>