

راهنماک سرمایه‌گذاری

سال پنجم / شماره ۴۷ / آذر ۱۳۹۹
قیمت: ۴۵ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

چرا در زندگی
تصمیمات مالی
نادرست
می‌گیریم؟



چرا زنان از
ثروت‌اندوزی
خودداری می‌کنند



مردگانی که برای زندگان سود آوردند

نکاتی که فروشنده‌ها باید
درباره خرید زنان بدانند



بهرتر خرج کنید، بیشتر پس انداز کنید



a l a f h k h e r s

NO.47

راهنمای سرمایه‌گذاری

ماهنامه اجتماعی اقتصادی



عَلْفِخِرْس

a l a f h k h e r s

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

آذر ۹۹ / سال پنجم / شماره ۴۷

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
سردبیر: ملیحه خیر خواه

■ قلم

چگونه تبلیغات کودکان شما را مصرف‌گرا می‌کند؟..... ۴

■ ورود آقایان ممنوع

چرا زنان از ثروت‌اندوزی خودداری می‌کنند..... ۶

■ پشت‌پرده خرید

نکاتی که فروشندگان باید درباره خرید زنان بدانند..... ۱۰

چگونه با کودکان خود به خرید برویم..... ۱۲

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

چرا در زندگی تصمیمات مالی نادرست می‌گیریم؟ ۱۶

■ دانستنی‌های مالی

۶ درس مالی بازی کاتان ۲۰

مردگانی که برای زندگان سود آوردند ۲۴

■ دودوتا چهارتای زندگی

«اول سهم خودت را بپرداز»؛ یک تکنیک مهم برای سرمایه‌گذاری بیشتر ۲۸





چگونه تبلیغات کودکان شما را مصرف گرامی کند؟

(بخش دوم)

■ نیمه پر لیوان

گاهی ارتباط قوی کودکان پیش دبستانی با برندها می تواند به نفع آنها و والدینشان باشد. یکی از دوستانم تعریف می کند از زمانی که برای پسرش مسواک «اورال بی» فیروزه ای رنگ و خمیر دندان باب اسفنجی خریده، او با شوق بیش تری دندان هایش را تمیز می کند. او همچنین درباره ی تأثیر مثبت شخصیت های برنامه های محبوب کودکانه این طور فکر می کند: «اگر یک تیم کامل از شخصیت های کارتون را برای تشویق کودکانم در اختیار داشته باشم، خیالم از انجام دادن کارهایی که در غیر آن صورت انجام نمی دهند، راحت خواهد شد.»

هشدارهای تبلیغاتی تا به حال والدین زیادی را از تحقیقاتی که بازاریابان روی کودکان انجام می دهند، آگاه کرده است. اما فعالیت های این گروه همچنان شخصی بوده و از حمایت های دولتی بهره نمی برند.

در کنار این که به تأثیرات مصرف گرایانه ی تبلیغات بر کودکان توجه می شود، باید گاهی نیمه ی پر لیوان را هم در نظر گرفت؛ منظورم وقتی است که کالای تبلیغ شده نقش مثبت در زندگی کودکان ایفا می کند و آنها را به کارهای مفید تشویق می کند.

■ پیام اصلی از خانه ارسال می شود

برخلاف پیروزی های نمادین مؤسسات مختلف، تجارت بازاریابی کودکان همچنان به طور بسیار سودآور و با سرعت زیاد روبه رشد است. تقصیر تأثیر گذاری آن در ابتدا، بر گردن والدین پرمشغله است. والدینی که زمان کافی برای آموزش تفاوت میان «نیاز»ها و «خواست»ها به کودکشان، توضیح در مورد نقش دست کاری شده ی تبلیغات و مهم تر از همه، ایستادگی در برابر درخواست های ناتمام کودکشان را ندارند.

«کریستینا کویک» تمام تلاشش را برای تربیت عاقلانه ی روحیه مصرف گرایی کودکان به کار می گیرد. او از یک سیاست جالب جهت ایستادگی محکم در برابر درخواست های کودکانش

در بخش قبل، برایتان گفتیم که شرکت ها و برندهای مختلف چگونه به کمک تبلیغات در حال آموزش مصرف گرایی به کودکان هستند و این آموزش ها حتی قبل از آن که قادر به تصمیم گیری صحیح باشند، رخ می دهد. در این بخش نیمه ی پر لیوان تأثیر تبلیغات را می بینیم و از چند روش برای تربیت کودکان در فرهنگ مصرف گرای امروزی صحبت می کنیم.



در هنگام خرید از فروشگاه، استفاده می‌کند: تصمیم منطقی، حتی اگر به قیمت قهر کردن سه کودکش تمام بشود. کویک هم‌چنین در تلاش است تا با خواندن کتاب‌های آموزنده، ارزش‌های کودکانش را به آن‌ها یادآوری کند.

برای کویک حفظ تعادل در برآورده کردن خواسته‌های فرزندانش، به‌سان یک نبرد بی‌پایان است. این امر برای دیگر والدین نیز صدق می‌کند. این کار، هم‌چنین یک چشم‌انداز اساسی است برای تلاش در راستای شادی حداکثری کودکان.

بر طبق نظر دکتر «گولین»، گاهی تسلیم شدن در برابر خواسته‌های در اثر تبلیغات کودکان در مواقع خاص، امر مخربی به شمار نمی‌رود. اگرچه گولین اشاره می‌کند که مصمم بودن در نخریدن هر چیز، می‌تواند رد کردن درخواست‌های کودک در آینده را تسهیل کند. او می‌گوید: «به‌عنوان والدین، مهم است که توانایی «نه گفتن»تان را در خرید محصولاتی که برای کودکان‌تان مضرند، تقویت کنید.»

به‌عنوان والدین یک کودک، مهم است که توانایی «نه گفتن»تان را در برابر خرید محصولاتی که برای کودکان‌تان مضرند، تقویت کنید.

چند روش برای تربیت کودک در فرهنگ تبلیغات کنونی

■ مسئولانه مصرف کنید. به یاد داشته

باشید که شما الگوی اصلی کودک‌تان هستید. صحبت کردن محتاطانه از خرید چیزهایی که آرزوی شما را دارید، باعث تصحیح طرز فکر غلط «برای داشتن زندگی بهتر، حتماً می‌بایست مادی‌گرا بود» خواهد شد.

■ کودک را در مورد پیام‌های بازرگانی آگاه کنید. در سن ۶ سالگی کودک‌تان قادر به درک هدف پنهان در دل آگهی‌ها خواهد بود. تفاوت میان خواسته‌ها و نیازها را به کودک توضیح داده و از او بپرسید که فکر می‌کند با به دست آوردن چیزی که دلش می‌خواهد، چه نفعی کسب خواهد کرد؟

■ محدودیت قائل شوید. اگر احساس می‌کنید که یک محصول خطرناک یا بی‌ارزش است، چرایی آن را به کودک توضیح دهید.

■ ساعات تماشای تلویزیون او را کاهش دهید. کودکان هرچه پیام‌های بازرگانی کم‌تری ببینند، تأثیر منفی کم‌تری خواهد گرفت.

■ با والدین دیگر مشورت کنید. وقتی بدانید که والدین دیگر در این مواقع چه کاری انجام می‌دهند، راحت‌تری توانید غر زدن‌های کودک‌تان را کنترل کنید.

■ پول توجیبی ترتیب ببینید. به کودک‌تان پول توجیبی بدهید و او را تشویق به ذخیره‌ی پولش در قلک کنید. کودک به اسباب‌بازی‌ای که با پول خودش بخرد، بیش‌تر ارج می‌نهد.

■ از مادی‌گرایی فاصله بگیرید. برای فعالیت‌های ساده‌ای که تخیل کودک را تهییج می‌کند، وقت بگذارید، مانند بازی کردن در فضای بیرون مطالعه و نقاشی.



چرا زنان از ثروت اندوزی خودداری می‌کنند

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.

■ موانع پنهان در مسیر

ثروت اندوزی 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 ستیز آمیز 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 «سرشت پول» «معنای ثروت» و نیز «نقش و جایگاه زنان» تأثیرات شگرفی روی زندگی مالی زنان می‌گذارند.

■ دور اندیش نبودن و نداشتن برنامه‌ی

دراز مدت

طبق سنت، از زمان 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

مرتب 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 دسته‌گرفته‌اند 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 «منی‌دانم باید چه مسیری را طی کنم».

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 برنمی‌دارد یا وقتی نیاز باشد که غذایشان برای مدرسه آماده شود یا یکی از والدین در خطر ابتلا به



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

■ واگذار کردنش به دیگران

بسیاری از زنان به مدیریت روزانه‌ی امور مالی‌ای مثل پرداخت قبض‌ها، 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 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 عمدانه دست به تصمیم‌ها و مذاکره‌هایی بزنند که نقشی فعالانه‌تر در ثروت‌اندوزی و مدیریت مالی‌شان کسب کنند.

■ وجود باز دارنده‌های فرهنگی

موارد بی‌شماری را می‌توان در این دسته قرار داد: از همسرانی که تاب مشارکت زنان در امور مالی را ندارند تا دوستان،

■ نبود پیش‌کسوتان، الگوها و شخصیت‌های تأثیرگذار در جامعه

بسیاری از زنان گفته‌اند که الگویی در



یک رویکرد کل نگرانه 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.

■ زنان همچون مردان می‌توانند پول را مدیریت کنند، اگر جامعه بگذارد.

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.

باید یک عامل احساس‌برانگیز، 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 اقدام کردن نیاز دارد.

■ برای زنان ثروت چه معنایی دارد؟

نیاز به زمان برای در نظر گرفتن

سناریوهای متفاوت و بررسی تمام‌وکامل هر کدام

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 به کار می‌گیرند،



همکاران و اعضای خانواده‌ای که زنان را به‌خاطر تمایل‌شان به کسب اطلاعات بیشتر درباره‌ی پول و ثروت‌اندوزی سرزنش می‌کنند و نیز زنانی که به بی‌سوادی 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 رویاهایشان

زنان اغلب آرزوها و رویاهای پُرشوری برای خود و عزیزان‌شان دارند. حتماً

نکاتی که فروشندگان باید درباره خرید زنان بدانند

چرا زنان بهترین مشتری برای فروشندگان هستند؟ شما خرید کردن را دوست دارید؟ پاسخ به این سوال تا حدی به یک عامل بستگی دارد: زن هستید یا مرد. البته، این خیلی کلی است اگر بخواهیم بگوییم که «زنها عاشق خرید کردن هستند؛ ولی مردها نیستند.» مطمئناً همه‌ی ما کسانی را می‌شناسیم که خلاف این جمله هستند. در وهله‌ی اول فهمیدن اینکه چرا زنان خرید می‌کنند، گامی مهم در روشن شدن این موضوع است که چرا می‌گویند زنان عاشق خرید کردن هستند؟

دلیل واقعی این امر، هوشمند بودن است. در حقیقت، در هر جامعه‌ای زنان وظیفه و مسئولیت نگهداری از کودکان و سالمندان را دارند. در خلال این نقش مراقبتی، زنان در زندگی‌شان بیشتر اوقات به نیابت از دیگران خرید می‌کنند.

زنان علاوه بر این که برای خودشان خرید می‌کنند، به نیابت از طرف شوهران، فرزندان، همکاران، والدین، دوستان، اقوام، پدر بزرگ و مادر بزرگ، اقوام شوهر و حتی برای فرزندان دوستان و همکارانشان نیز خرید می‌کنند. البته این‌ها فقط چندین مورد از آن لیست بلندبالاست. اگر یکی از این افراد در جایی نیاز به هدیه داشته باشد، این احتمال وجود دارد که زنی نیز به این فکر بیفتد که آن را بخرد، کادو کند و به همراه یک پیام تبریک شخصی در روز موعود به دست او برساند. بعضی اوقات فکر می‌کنم که اگر زنان این خصلت «به فکر بودن» خود را کنار بگذارند، صنایع یک‌شبه نابود می‌شوند.

این برای شما به چه معناست؟ اگر حرفه‌ای دارید که نیازمند مشتری است، هر خانمی برای شما می‌تواند چندین خریدار در یک بدن باشد. آنان دروازه‌های رسیدن به دیگران هستند. فکر کنم این بهترین دلیل ممکن برای مطالعه‌ی تأثیر جنسیت در فرایند فروش و بازاریابی باشد. هر بار که به یک خانم خدمات خوبی ارائه کنید، او اثری چندجانبه را بر حرفه‌ی شما خواهد گذاشت، چون او این رفتار شما را بین طیف وسیعی از مشتریانی که قابلیت خرید از شما را دارند، به اشتراک می‌گذارد و به آن‌ها از خدمات عالی شما می‌گوید.

زنان معمولاً بیشتر از مردان به فکر اطرافیان خود هستند. آن‌ها به نیازهای خانواده و آشنایان توجه بیشتری دارند. پس آن‌ها خریدارانی هستند که برای تعداد افراد بیشتری نسبت به یک خریدار مرد خرید می‌کنند. به عبارتی زنان خریدهای نیابتی بیشتری انجام می‌دهند.

در هر جایی از مسیر بهینه‌سازی فروش و بازاریابی برای مشتریان زن هستید، همیشه این سه تاکتیک را در ذهن داشته باشید:

■ «به او درباره‌ی دیگران گوشزد کنید»

زنان همیشه در حال ارزیابی این مسئله هستند که خرید کردنشان ممکن است چگونه روی کسانی که اهمیتی زیادی برایشان دارند، تأثیر بگذارد. در طول فرایند خرید خیلی مهم است که به آن‌ها درباره‌ی این افراد تأثیرگذار گوشزد کنید و افرادی را که می‌توانند از این محصول استفاده کنند، پیدا کنید. با این کار احتمالاً می‌توانید بر محدودیت‌های پنهان خرید غلبه کنید.

■ «همان‌طور که یک بازار فروش خارجی را بررسی می‌کنید، جنسیت را بررسی کنید»

زنان و مردان هر دو در فرهنگی که مختص به جنسیت خودشان است، رشد می‌کنند. آن‌ها هر کدام کدهای رفتاری مختص به خود را دارند، سبک صحبت کردن‌های مختص به خود را دارند و از روابط شخصی نیز انتظاراتی دارند که فقط و فقط مختص خودشان است. مطالعه‌ی تأثیر جنسیت بر روند خرید هنوز به حد کافی موضوعی عام نیست و نمی‌شود از آن در حرفه‌های مختلف استفاده برد. و در ضمن این احتمال نیز وجود دارد که رقیبان شما به سراغ این موضوع رفته باشند.

■ «یک رابطه‌ی احساسی ایجاد کنید»

به دلیل اینکه زنان به نیابت از افراد زیادی خرید می‌کنند، تصمیماتی که درباره‌ی خرید می‌گیرند، اغلب دارای بار احساسی بیشتری است. شما باید مطمئن شوید که در فروش، بین زنان و خرید رابطه‌ی احساسی برقرار می‌کنید، چون یک فرایند فروش کامل هم می‌تواند ناگهان خراب شود. داشتن تیم فروشی متعادل از نظر جنسیتی، می‌تواند به شما در شناسایی نکات ظریف این کار کمک کند. آن‌گاه بهتر خواهید دانست که چه زمانی زنان حین فرایند خرید به خود می‌گویند: این افراد زندگی من را درک می‌کنند. هیچ اشتباهی نکنید. داشتن کفش، کیف و چیزهای پر زرق‌وبرق اصلاً مشکلی ندارد. اما مسئله‌ی مهم این است که بتوانید دلیل اصلی خرید کردن زنان را بدانید و از آن استفاده کنید؛ و گرنه در خطر هستید که از دیگر رقیبان خود عقب بیفتید. دلیل دانستن این نکات این است که فرقی ندارد فناوری تا چه حد پیشرفت کرده است یا مردم تا چه حد روش خرید خود را تغییر داده‌اند، در هر حالت یک چیز ثابت می‌ماند: زنان خریداران این دنیا هستند و فهمیدن اینکه چرا خرید می‌کنند بهترین راه برای تضمین موفقیت در حرفه‌ی شماست. اینکه فروشنده نیستید دلیل خوبی نیست برای اینکه نخواهید تکنیک‌های فروش را بدانید. آشنایی با تکنیک‌های فروش برای مصرف‌کنندگان اهمیت بیشتری دارد. شما به‌عنوان یک خریدار زن، زمانی می‌توانید در دام فروشندگان نیفتید که به تکنیک‌ها و روش‌های فروش آنان واقف باشید. در این صورت بدلکاران خوبی در این زمینه خواهید شد.

■ و اما نکته مهم برای خریداران زن: هوای جیب‌تان را داشته باشید

در رشته‌های ورزشی انفرادی به‌ویژه رشته‌های رزمی، کشتی یا بوکس معمولاً به ورزشکاران گفته می‌شود اگر می‌خواهید بدلکار خوبی باشید، باید فنون را بشناسید و آن‌ها را به‌خوبی اجرا کنید. بدل زدن حتی از اجرای فن هم گاهی اوقات ضروری‌تر است. این مسئله در مورد خرید کردن هم صادق است. شما به‌عنوان یک خریدار زمانی می‌توانید در دام فروشندگان نیفتید که به تکنیک‌ها و روش‌های فروش آنان واقف باشید. هر چند هر فروش برای آنان مساوی با پیروزی است. برای شما پیروزی در خریدن چیزهایی است که اولاً به آن‌ها نیاز دارید و قبلاً نیز درباره‌ی کیفیت و قیمت آن تحقیق کرده‌اید. اگر این‌طور عمل کنید، هوای جیب‌تان را خواهید داشت.





بخش اول

چگونه با کودکان خود به خرید برویم

خرید کردن با کودکان می تواند سخت، عذاب آور و از طرفی هم جذاب باشد. اگرچه کودکان به این معروفاند که مشکل ساز هستند، ولی با این حال می توان با آنها به فروشگاه رفت و از خرید کردن لذت برد. با کمی برنامه ریزی، تلاش و همچنین روش هایی درست برای درگیر کردن کودکان در فرایند خرید، می توانید یک خرید بی دردسر را همراه با کودکان خود داشته باشید.

■ خوشحال و راضی نگه داشتن کودک حین خرید

از خرید کردن در روزهای آخر هفته و به خصوص ساعت ۵ عصر به بعد خودداری کنید. فروشگاهها در روزهای آخر هفته و همچنین بعد از تعطیل شدن ادارات، شلوغ هستند. فروشگاههای شلوغ معمولاً فضایی را برای سرگرمی کودکان شما به وجود می آورند که عموماً باعث افزایش اضطراب شما می شود. اگر نمی توانید در این ساعات به فروشگاهها بروید پس بهتر است با برنامه ریزی، بعد از ساعت ۷ این کار را انجام دهید. زمانی را انتخاب کنید که فرزندان سرحال و خوشحال است.

■ با کودک سرحال و سیر به خرید بروید

اگر کودک شما هر روزه حوالی ساعت ۱ چرت کوتاهی می زند، پس بهتر است که خرید مواد غذایی را برای ساعت ۱۲:۳۰ برنامه ریزی نکنید. زمانی را انتخاب کنید که کودک شما سرحال، سیر و خوشحال باشد. یک کودک خسته یا گرسنه احتمال بیشتری دارد که در فروشگاه دردسر درست کند. اگر



شما بعد از صبحانه یا هر زمان دیگری که بعد از استراحت و غذا خوردن باشد به خرید بروید، شانس تان برای داشتن یک کودک مؤدب و سربراه در حین خرید خیلی بیشتر است. با خود خوراکی یا نوشیدنی ببرید تا در حین خرید با کودکی عصبانی و گرسنه روبه‌رو نشوید. همچنین این کار باعث می‌شود تا او از شما درخواست خرید چیزی را نکند. اگر کودک شما در فروشگاه گرسنه باشد، خیلی بیشتر تمایل خواهد داشت تا هر چیزی را که می‌بیند، بخواهد. همچنین می‌توانید یک قمقمه آب با خود ببرید تا هر زمان که کودک تان تشنه‌اش شد مجبور نشوید برای خرید نوشیدنی هزینه کنید.

■ با کمک کودکان لیست خرید تهیه کنید

در حین خرید با کودکان، زمان عامل بسیار مهمی است. یعنی شما نمی‌توانید زمان خود را صرف گشتن فروشگاه یا فکر کردن به اینکه چه چیزی می‌خواهید، کنید. قبل از رفتن به خرید، یک لیست با تمامی جزئیات تهیه کنید تا کاملاً بدانید دنبال چه هستید.

دانستن اینکه دقیقاً چه چیزی را می‌خواهید بخريد، آن هم قبل از اینکه وارد فروشگاه شوید، به شما کمک می‌کند با اضطراب کمتری خرید کنید و خریده‌های هیجانی را تا حد امکان کاهش دهید.

اجازه دهید که کودکان نیز در تهیه‌ی لیست همکاری کند یا این که به او بگویید برای خودش یک لیست کوچک بنویسد. این کار به کودکان نشان می‌دهد که می‌توانند به خرید کردن به چشم یک تفریح نگاه کنند، نه یک فرایند خسته‌کننده.

اگر کودک شما به تکنولوژی علاقه‌مند است پس به او کمک کنید تا با اپلیکیشن‌های مختلف در گوشی همراه یک لیست خرید آماده کند.

ساختن یک لیست خرید نه تنها به شما کمک می‌کند تا دفعات کمتری را به دلیل فراموش کردن خرید بعضی چیزها به فروشگاه بروید، بلکه کمک می‌کند تا با کم کردن خریده‌های هیجانی پول بیشتری را نیز پس‌انداز کنید.

برای جلوگیری از اینکه کودک شما کالاهای غیرضروری بخرد، مطمئن شوید که او می‌داند شما فقط چیزهایی را می‌خرید که در لیست وجود داشته باشند.

حتی می‌توانید اجازه دهید که آن‌ها خودشان مواردی را در لیست جای دهند تا خیلی راحت‌تر متوجه این موضوع شوند که خرید فقط از روی لیست انجام می‌شود.

■ کودکان در زمان خرید فرشته نیست

قبل از اینکه به خرید بروید به کودک تان بگویید که از او چه انتظاری دارید. یادتان باشد که کودکان چه محرک‌هایی دارد و سعی کنید او را در موقعیتی قرار ندهید که ناگهان کاری ناخواسته انجام دهد. به کودکان بگویید که چه چیزی خوب و چه چیزی بد است. مثلاً «تو می‌توانی در برداشتن وسایل از روی قفسه‌ها به من کمک کنی؛ ولی نمی‌توانی بدون من به دیگر بخش‌ها بروی» یا «تو می‌توانی یک چیز را که دوست داری، برداری؛ ولی چیزهایی را که نیاز نداری، نمی‌خریم.»

از تجربیات گذشته استفاده کنید تا بفهمید که کودک شما تا چه میزان می‌تواند خرید کردن را تحمل کند. اگر کودکان فقط ۴۵ دقیقه تحمل می‌کند؛ پس ۴ ساعت زمان برای خرید کردن صرف نکنید!

■ وسایل سرگرم‌کننده همراه داشته باشید

بهتر است قبل از رفتن به خرید یکی از اسباب‌بازی‌های محبوبشان را بردارید. وسایل کوچک و سرگرم‌کننده‌ای مثل بازی‌های دستی، کتاب یا عروسک برای همراه داشتن امن و مناسب هستند.

■ زمان درست بدهید

اگر قرار است یک ساعت در فروشگاه باشید پس به آن‌ها نگوید که خرید فقط ۱۵ دقیقه طول خواهد کشید. وقتی که به آن‌ها مدت زمان می‌دهید به آن‌ها می‌فهمانید که تا چه حد باید در فروشگاه دوام بیاورند و تحمل کنند. این کار همچنین به شما کمک می‌کند تا وقتی که از شما می‌پرسند «چقدر دیگه باید تو فروشگاه باشیم؟» به آن‌ها یک عدد مشخص بدهید.

■ چند پیشنهاد دیگر برای خرید کردن همراه کودکان

اگر کودک شما حین خرید بدرفتاری می‌کند بهتر است به این فکر کنید که اصلاً آن‌ها را با خود نبرید تا خریدی بهتر داشته باشید. اگر امکان دارد کودک را پیش دوست یا همسایه بگذارید یا زمانی که همسر تان خانه است و می‌تواند کودک را نگه دارد، به خرید بروید. اگر شما دوستی دارید که وضعیت مشابهی دارد، می‌توانید با برنامه‌ریزی از کودکان یکدیگر نگاه‌داری کنید تا هر دو به خرید خود برسید.

برخی از فروشگاه‌ها پرستارهای موقت رایگان برای کودکان ارائه می‌دهند که وقتی عجله دارید یا وسایل زیادی را باید بخرید، می‌تواند یک پیشنهاد عالی باشد.

برای خرید رفتن با کودک برنامه‌ریزی داشته باشید. بهترین زمان برای خرید رفتن با کودکان زمانی است که سرحال و سیر باشند. از خرید رفتن با کودکان در زمان‌هایی که فروشگاه‌ها خیلی شلوغ هستند، بپرهیزید.



تشویق رفتارهای خوب کودک

(بخش دوم)

خرید و تقویت مهارت های اجتماعی کودک

خرید کردن یک فرصت مناسب برای آموزش و تمرین اعداد، رنگ‌ها و شکل‌ها با بچه‌های کوچک است. برای بچه‌های بزرگ‌تر می‌توان از فروشگاه به‌عنوان مکانی برای تمرین خواندن و مقایسه کردن استفاده کرد. فروشگاه‌های مواد غذایی نیز می‌تواند یک جای بسیار خوب برای آشنا شدن کودکان بزرگ‌تر با خوراکی‌های مغذی و مفید باشد. کودکان خود را در هر سنی تشویق کنید تا با فروشنده‌گان صحبت کرده و مهارت‌های اجتماعی خودشان را تقویت کنند.

تقسیم وظایف با کودکان در خرید

برای کودکان خود وظایفی تعیین کنید تا آن‌ها را در خرید سهیم کند و به آن‌ها کمک کند در این کار مشارکت داشته باشند. بچه‌های کوچک می‌توانند در انتخاب وسایلی که نمی‌شکنند کمک کنند، مثلاً وسایل را از قفسه‌ها، داخل چرخ خرید بگذارند. بچه‌های بزرگ‌تر می‌توانند کارهایی مانند برگرداندن وسایل را انجام دهند یا مسئول لیست خرید باشند.

به کودک خود در فرایند خرید مسئولیت دهید، این کار به او حس مسئولیت‌پذیری می‌دهد و کمک می‌کند که خودش را جمع‌وجور کند.

اگر شما با چند کودک خرید می‌کنید، بچه‌ی بزرگ‌تر را مسئول دیگر بچه‌ها کنید و مطمئن شوید که او در صورت نیاز، به آن‌ها کمک کرده و با آن‌ها خوش‌رفتاری می‌کند.

کودکتان را روی خرید متمرکز نکنید

اگر جشن تولد فرزندتان نزدیک است، یا سریالی تلویزیونی یا کتابی را دوست دارد، از او سؤالاتی درباره‌ی این موضوعات پرسید. سعی کنید وقتی در فروشگاه هستید تمرکز آن‌ها را بر روی چیز دیگری غیر از خرید کردن بگذارید.

اگر قرار است به‌زودی مراسمی برگزار شود و کودک شما هم برای آن خودش را آماده می‌کند، می‌توانید از او بپرسید: «آیا

کنترل کج خلقی کودکان

به واکنش اطرافیان به کج خلقی کودک بی اعتنا باشید اگرچه شرمندگی شدن به دلیل واکنش‌های دیگران به کج خلقی فرزندتان کاملاً قابل فهم است؛ اما باید بدانید که آن‌ها والدین کودک شما نیستند. به‌طور خلاصه، اصلاً ربطی به آن‌ها ندارد. تا جایی که می‌توانید واکنش‌های منفی دیگران را نادیده گرفته و تمام تلاش خود را برای آرام کردن کودک خود بکنید.

با احساسات کودکان آشنا باشید اسم گذاشتن روی احساسات و تشخیص احساس کودک می‌تواند به آرام شدن او کمک کند. مثلاً بگویید «می‌دانم از این که نمی‌توانی آن را برداری یا نمی‌توانی این کار را انجام دهی، عصبانی و ناراحت هستی. می‌فهمم.» همین جملات می‌تواند بهترین راهکار برای آرام کردن آن‌ها باشد.

در هنگام خرید علاوه بر این که سعی می‌کنید حواس کودکان را از خرید و گذر زمان در فروشگاه پرت کنید به رفتارهای مثبت او دقت کنید و آن‌ها را تشویق کنید. تعریف کردن از کودکان وقتی که رفتار خوبی دارد به او اعتمادبه‌نفس می‌دهد و تمایل او برای بهتر رفتار کردن در خریدهای بعدی را بیشتر می‌کند.

برای رفتن به خانه‌ی دوست و شب ماندن در آن‌جا هیجان داری؟ وقتی که آن‌جا هستی می‌خواهی چه بازی‌هایی انجام دهی؟»

■ اگر آن‌ها چیزی را می‌بینند که نمی‌توانند از دیدنش دست بکشند، از آن‌ها بپرسید: «می‌بینم که نمی‌توانی از دیدنش سیر شوی. خوب چه چیزی را بیشتر از همه درباره‌ی این برنامه دوست داری؟»

■ اگر برای آن‌ها داستانی را خواندید و می‌بینید که از آن لذت برده‌اند، از آن‌ها بپرسید: «به نظر می‌آید از داستان دیشب خوشتر آمده است. می‌خواهی دوباره آن را برایت بخوانم؟ فکر می‌کنی هیجان‌انگیزترین بخش آن کدام قسمتش بوده است؟»

■ اگر تولد کودکان نزدیک است و خیلی هیجان دارد، از او بپرسید: «برای تولدت هیجان‌زده‌ای؟ نمی‌توانم باور کنم که به این زودی به این سن رسیده‌ای! خوب دوست داری برای تولدت چه چیزی هدیه بگیری؟»

مشوق رفتارهای خوب کودکان باشید

وقتی کودک شما رفتار خوبی دارد، به او جایزه دهید. با این که خرید کردن برای والدین اضطراب‌آور است، برای کودکان می‌تواند بیشتر از این‌ها اضطراب‌آور باشد. اگر کودک شما به خوبی رفتار کرد، حتماً بابت این کار به او تبریک بگویید و حتی برایش جایزه بخرید.

■ تعریف کردن از کودک وقتی رفتار خوبی دارد، به او اعتمادبه‌نفس می‌دهد و تمایل او برای بهتر رفتار کردن در خریدهای بعدی را بیشتر می‌کند.

■ فرقی ندارد که می‌خواهید بگذارید چیزی را که دوست دارند، بخرند، یا پس از خرید آن‌ها را به پارک می‌برید یا وقتی به خانه رسیدید می‌گذارید برنامه‌ی مورد علاقه‌شان را نگاه کنند، به‌رحال همیشه منتقل کردن این فکر به کودکان که بعد از خرید، کاری برای انجام دادن دارند، می‌تواند به آن‌ها کمک کند تا با اشتیاق، تمام تلاش خود را برای خوش رفتاری بکنند.

پیش از خرید رفتن با کودکان حتماً لیست خرید تهیه کنید و در این کار از کودکان نیز کمک بخواهید. در هنگام خرید به کودکان مسئولیت بدهید. این‌گونه تمرین‌ها باعث مسئولیت‌پذیر شدن او در آینده خواهد شد.



چرا در زندگی تصمیمات مالی

نادرست می گیریم؟

(بخش اول)



میلیون ها نفر هر روزه دست به تصمیم های مالی نادرست می زنند. شاید در زمان حاضر متوجه نادرست بودن این تصمیمات نشوند اما قطعاً پس از گذشت زمان به این موضوع پی خواهند برد. بدون شک تصمیمات مالی نادرست هزینه های مادی، روحی و روانی زیادی را برای افراد به همراه خواهد داشت. اگر چه همیشه برای گرفتن تصمیمات مالی مهم و بزرگ راه حل های زیادی وجود دارد اما ممکن است مهمتر از پیدا کردن این راه حل ها، پاسخ به این سوال اهمیت داشته باشد که چه دلایلی باعث می شود در زندگی مان تصمیمات مالی اشتباه بگیریم؟ با ما همراه باشید تا پاسخ این سوال مهم را پیدا کنید.

■ بی پول هستید و احساس خستگی و فرسودگی می کنید.

چرا کسی حاضر می شود وام با سود ۱۰ درصد بگیرد؟ چرا برخی برای هله هوله ها پول می دهند در حالی که اگر در خانه غذایشان را درست کنند، برایشان ارزان تر تمام می شود؟ چرا هفته ای ۵۰ هزار تومان برای خرید محصولات دارای قرعه کشی خرج می کنند در حالی که می توانند همان پول را

می‌کنند و در نتیجه تصمیم‌گیری‌های آنان را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد و منجر می‌شود که دست به انتخاب‌های نادرستی بزنند.

بانک جهانی به چند مورد از پژوهش‌های دانشگاهی استناد کرده تا ادعای خود را تأیید کند که ضعف در عملکرد شناختی ناشی از درگیری ذهنی با مسائل مالی باعث کاهش ۱۳ واحدی ضریب‌هوشی می‌شود، مثل اینکه فرد کل خواب شبانه‌ی شب قبلش را از دست داده باشد یا به شکل مزمن به الکل اعتیاد داشته باشد. به گفته‌ی پژوهشگران، این موضوع می‌تواند نشان دهد که چرا افراد بی‌پول بیش از بقیه تصمیم‌هایی می‌گیرند که اوضاع مالی‌شان را وخیم‌تر می‌کنند.

یکی از افرادی که اوضاعی مالی وخیمی داشت وضعیت خود را چنین شرح می‌دهد: «هفت سال پیش که ۳۲ سال سن داشتم و دانشجو بودم، همزمان دو شغل با حداقل دستمزد داشتم. سبک زندگی‌ام اینطور بود که باید ساعت ۶ صبح از خواب بیدار می‌شدم و پس از نیمه‌شب و اتمام ساعات کاری شغل دومم به خانه برمی‌گشتم. سیگار می‌کشیدم، مدام هله‌هوله می‌خوردم و قادر نبودم برای آینده‌ام برنامه‌ریزی کنم. به نظر من استراحت کردن نعمتی بود برای پولدارها. باید درک کنید که ما هیچ‌وقت احساس خسته نبودن نخواهیم کرد. هیچ‌وقت احساس امیدواری نخواهیم کرد. تصمیم‌های مالی اشتباه زیادی می‌گیرم، اما هیچ‌کدام‌شان در درازمدت اهمیتی ندارند؛ چراکه هیچ‌وقت از بی‌پولی درنخواهیم آمد.»

پژوهشگران این مطلب را این‌گونه بیان کردند: «اگر می‌خواهید افراد بی‌پول را درک کنید، تصور کنید که حواس‌تان به جایی دیگر پرت است. شب قبل کم خوابیده‌اید. برایتان سخت است که واضح فکر کنید و روی خودتان کنترل داشته باشید. حواس‌تان پرت می‌شود و خیلی راحت آشفته می‌شوید. و هر روزتان به همین منوال می‌گذرد.»

افراد بی‌پول بیشتر در دام تصمیم‌های مالی غلط می‌افتند. انتخاب‌های دشواری که افراد بی‌پول هرروزه و



برای پرداخت وام‌ها و بدهی‌هایشان کنار بگذارند؟

حقیقت این است که، طبق گزارش جدیدی از بانک جهانی، افراد بی‌پول بیشتر در دام تصمیم‌های مالی غلط می‌افتند. این افراد بیش از حد پول قرض یا وام می‌گیرند و خیلی کم پس‌انداز می‌کنند. اما این گزارش افراد بی‌پول را مقصر نمی‌داند، بلکه می‌گوید انتخاب‌های دشواری که افراد بی‌پول هرروزه و دائماً با آن روبه‌رو هستند به‌نوعی روی وضعیت روانی و اجتماعی‌شان فشار وارد



دائماً با آن روبه‌رو هستند به‌نوعی روی وضعیت روانی و اجتماعی‌شان فشار وارد می‌کند و در نتیجه تصمیم‌گیری‌های آنان را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد و منجر می‌شود که دست به انتخاب‌های نادرستی بزنند.

■ در تست مارشمالو (تست خودکنترلی) شکست می‌خورید.

در آزمایشی روان‌شناختی از دانشگاه استنفورد، در حالی که از بچه‌ها فیلم گرفته می‌شد، به آن‌ها گفتند که می‌توانند همان لحظه یک مارشمالو را بردارند یا این که کمی صبر کنند و دوتا گیرشان آید. پژوهشگر عامدانه اتاق را به مدت ۱۵ دقیقه ترک می‌کند و بچه‌ها را در کوشش و تکاپو برای تعویق لذت لحظه‌ای خوردن مارشمالو تنها می‌گذارد.

به‌طور میانگین، بچه‌ها قادر نبودند بیش از سه دقیقه جلوی خودشان را بگیرند، اگرچه یک نفر از هر سه نفر توانست کل ۱۵ دقیقه را دوام آورد و یک مارشمالوی دیگر جایزه بگیرد.

در سال‌های بعد، پروفیسور والتر میشل، کسی که این آزمایش را ترتیب دیده بود، دریافت آن بچه‌هایی که کمتر از بقیه توانسته بودند جلوی لذت لحظه‌ای خودشان را بگیرند بیشتر از بقیه دچار شکست‌های تحصیلی می‌شوند و توانایی کمتری در برنامه‌ریزی آینده‌نگرانه دارند.

پژوهش‌های بیشتر نشان می‌دهد که ضریب‌هوشی ذاتی یا هوش‌مان نیست که اهمیت دارد بلکه موضوع قدرت افراد در کنترل خودشان است. مهارت حیاتی بچه‌هایی که توانسته بودند جلوی خودشان را بگیرند این نبود که نمی‌خواستند مارشمالوها را بخورند، بلکه این بود که توانستند حواس خود را از لذت پیش رویشان پرت کنند (برخی از آن‌ها برای این کار، زیر لب آهنگ‌هایی را زمزمه

می‌کردند.)

درس مالی پژوهشی که پروفسور میشل انجام داد این است که اگر وسوسه شدید با وام گرفتن یا قرض گرفتن، ولخرجی کنید، باید قبل از هر چیزی از فکر کردن درباره‌ی چیزهایی که دل‌تان خواسته است دست بردارید. مثلاً می‌توانید پیش خودتان آهنگی را زمزمه کنید!

یک درس مالی مهم این است: اگر وسوسه شدید با وام گرفتن یا قرض گرفتن، ولخرجی کنید، باید قبل از هر چیزی از فکر کردن درباره‌ی چیزهایی که دل‌تان خواسته است دست بردارید.



■ کمتر از ۵۳ سال سن دارید... یا بیشتر از آن!

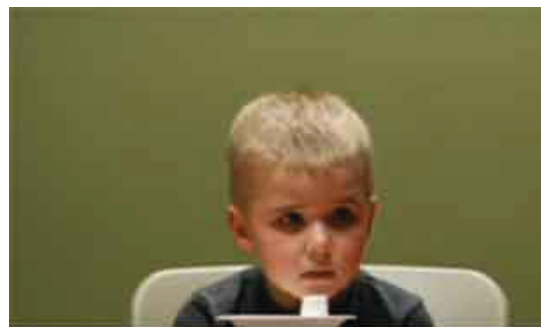
۵۳ سالگی سن مطلوب برای تصمیم‌گیری‌های مالی است؛ در هر طرف آن که باشید، احتمال اینکه اشتباه کنید زیاد است، اشتباهاتی مثل وام گرفتن بیش از حد، ناتوانی در محاسبه‌ی سود وام‌ها، پرداخت بیش از معمول دستمزد، و حتی تخمین اشتباه قیمت خانه‌ای که در آن زندگی می‌کنید.

پژوهشی از دانشگاه هاروارد و دانشگاه ملی سنگاپور نیز هشدار داده‌اند حدود نیمی از افراد بالای ۸۰ سال دچار زوال عقل یا دیگر اختلال‌های شناختی می‌شوند، که از توانایی‌شان در تصمیم‌گیری‌های مالی مهم به‌شدت می‌کاهد.

بر اساس یک پژوهش، نمره‌ی سواد مالی افراد بعد از ۶۰ سالگی هر ساله ۱ درصد کاهش می‌یابد. طبق مرکز پژوهش‌های دانشگاه بوستون، اگرچه حدود نیمی از افراد بالای ۸۰ سال متوجه می‌شوند که برای امور مالی‌شان به کمک نیاز دارند و این کمک را دریافت می‌کنند، نیمه‌ی دیگر متوجه چنین چیزی نمی‌شوند و این کمک را دریافت نمی‌کنند.

در ضمن، پژوهش بلندمدتی که در انگلستان درباره‌ی تأثیر سن انجام شد نحوه‌ی عملکرد حافظه و حل مسائل عددی مردان بالای ۵۰ سال را اندازه‌گیری کرد. این پژوهشگران دریافتند که توانایی‌های این افراد تا سن ۶۰ تا ۶۴ سالگی ثابت باقی می‌ماند، اما پس از آن کم‌کم افول می‌کند. به‌طور میانگین، زمانی که به ۸۰ سالگی رسیده بودند، توانایی‌شان در یادآوری اعداد حدود ۳۰ درصد کاهش یافته بود.

یکی از دلایلی که می‌تواند منجر به تصمیم نادرست مالی شود، عدم خودکنترلی است. همیشه سعی کنید با خودکنترلی جلوی لذت‌های آنی کوچک را بگیرید تا همین لذت‌ها در آینده شما را گرفتار نکنند.





۴ درس مالي بازي کاتان

■ موقعیت مکانی مهم است

بازیکن‌ها اساساً نقش مهاجران را بازی می‌کنند، تلاش می‌کنند اجتماع‌هایشان را بسازند و منابعشان را زیاد کنند (شامل چوب، پشم، آجر، سنگ معدن و گندم). در نتیجه همان‌طور که وینی بونتا (اهل کلمبوس اوهایو، نماینده آمریکا در رقابت‌های جهانی کاتان در برلین که در سال ۲۰۱۴ که در مجموع سیزدهم شد) گفته است: «همه‌چیز به این بستگی دارد که شما از کجا شروع می‌کنید. برای نمونه، اگر شما الوار بخواهید، باید شهرکتان را در جایی که محل تولید چوب است بنا کنید تا آن را به‌دست آورید. پس موقعیت مکانی همه‌چیز است.»

■ رابطه‌ها کالاهای باارزشی هستند

مقدار منصفانه‌ای از تعامل‌های بازی کاتان بر مبنای تجارت است. بازیکن‌ها بر اساس آنچه برای پیشرفت نیاز دارند، کارت‌های منابع را با هم ردوبدل می‌کنند. بنابراین، کاتان یک بازی کاملاً مبتنی بر چرخش تاس نیست، بلکه به این بستگی دارد که چه کسی بخواهد با شما تجارت کند.

بونتا در این باره می‌گوید: «این مهم‌ترین نکته‌ای است که مردم فراموش می‌کنند. اگر شما روابط دوستانه‌ای با افراد داشته باشید، احتمالاً آن‌ها بیشتر مایل خواهند بود که با شما تجارت کنند. بنابراین، من در روابط اجتماعی‌ام، همیشه سعی می‌کنم با دیگران صحبت کرده و رابطه برقرار کنم.»

■ برد-برد مبادله کنید

زمانی که موقعیت مبادله پیش می‌آید فقط به این فکر نکنید که چه چیز از آن مبادله به‌دست می‌آورد؛ به همان اندازه، به نیازهایی که بازیکن طرف حسابتان دارد هم، توجه کنید. اگر می‌توانید کارت‌های بقیه را حفظ کنید تا بدانید دقیقاً آن‌ها چه کارت‌هایی دارند.

«افراد مختلف منابع متفاوتی دارند؛ بنابراین هر بازیکن می‌خواهد منابع را به‌صورت‌های مختلفی ارزش‌گذاری کند»، این جمله را استورات ریتز، برنامه‌ریز مالی ارشد و معاون مدیریت پولی مستقر در بالتیمور شرکت تی.رو پرایس گفته است. او مرتب با پسر نه‌ساله‌اش کاتان بازی می‌کند: «من ممکن است یک تن چوب داشته باشم؛ اما به چیز دیگری نیاز داشته باشم. این فرصتی به من می‌دهد که یک مبادله برد-برد کنم.»



اگر تا به حال هرگز کاتان را بازی نکرده باشید، احتمالاً شانس این را داشته‌اید که در باره‌اش شنیده باشید. (مخصوصاً اگر مطالب مربوط به بازی‌های مالی را دنبال کرده باشید.) کاتان بازی محبوبی است که توانسته یک عده طرفدار متعصب در سراسر جهان برای خودش درست کند.

خبرگزاری رویترز با برخی از طرفداران کاتان درباره درس‌های این بازی و اطلاعاتی که والدین هنگام بازی کردن کاتان با فرزندانشان می‌توانند به آن‌ها انتقال بدهند، صحبت کرده است. در ادامه شش نکته مهم بازی کاتان گفته می‌شود:



■ صبور باشید

برنده شدن در کتان مثل رعدوبرق اتفاق نمی‌افتد؛ بلکه شبیه مات کردن با چند حرکت در شطرنج است. مثل برنامه‌ریزی برای بازنشستگی، برنده شدن در کاتان هم به استراتژی بلندمدت نیاز دارد تا به نتیجه برسد. (نوشته روی یکی از تی‌شرت‌های محبوب این بازی در فروشگاه آنلاین کاتان این است: «سریع‌ترین راه برای برنده شدن طولانی‌ترین جاده را دارد.»)

ریتر در این باره می‌گوید: «رسیدن به یک هدف چیزی نیست که در یک یا دو دور شما به آن دست یابید. بنابراین باید صبور باشید تا به منابع دست پیدا کنید و چیزهایی را که می‌خواهید بسازید و به دنبال رضایت‌های فوری نباشید.»

■ تنوع

اگر فقط روی یک یا دو منبع حساب باز کنید، ممکن است بپرید یا بدبختانه شکست بخورید؛ مثل این‌که تمام سرمایه‌تان را در یک کار بگذارید. از این رو، حواستان باشد که فقط به یک منبع نچسبید. اگر این کار را انجام دهید، می‌بینید که برای بقیه منابع معطل و مستأصل دیگر بازیکن‌ها شدید. مثلاً برای جاده‌سازی به آجر و الوار نیاز دارید؛ در حالی که برای شهرسازی باید سنگ معدن و گندم داشته باشید. اگر منابعتان متنوع نباشد، بازی را به‌عنوان قربانی مبادلات نامتعادل تمام می‌کنید.

استیون استارنرز، برنامه‌ریز مالی گرند راپید در میشیگان، این‌طور گفته است: «جایی که می‌توانید منابع متعددی جمع کنید، شهرهایتان را بسازید. شما نمی‌توانید دقیقاً پیش‌بینی کنید که کدام‌یک از سرمایه‌گذاری‌هایتان بهتر عمل می‌کنند؛ پس مهم است که روی چیزهای مختلفی سرمایه‌گذاری کنید.»



راهنمای سرمایه‌گذاری

■ انعطاف‌پذیر باشید

ممکن است مسیر درخشانی را تا پیروزی را طی کنید؛ اما باید بدانید در هر نوبت بازی، همه‌چیز به‌شکل جدیدی تنظیم می‌شود. یک حرکت توسط حریفان ممکن است نظم پیش‌بینی‌شده بازی را به‌هم بریزد. در نتیجه، نیاز است که برای دور انداختن نظریه‌های پیش‌بینی‌شده‌تان آماده باشید و به‌قدر کافی برای تغییر دادن جهت در صورت نیاز، زیرک بمانید. بونتا گفته است: «این حیاتی است که به آنچه روبرویتان قرار دارد، واکنش نشان دهید و خودتان را با آنچه اتفاق می‌افتد انطباق دهید. نباید به جایی که ایستاده‌اید بچسبید و گمان کنید وضعیت تغییر نخواهد کرد.»



مردگانی که برای زندگان سود آوردند

قبل از این که اسپانیایی‌ها به مکزیک بروند، آرتک‌ها در این خطه هزاران سال حضور داشتند. یکی از رسوم دیرینه آن‌ها مراسمی به نام روز مردگان بود. آرتک‌ها باور داشتند روح انسان‌ها پس از مرگ وارد سرزمینی به نام «چیکونامیک‌تلن» می‌شوند و پس از رد کردن ۹ مرحله دشوار که سال‌ها طول می‌کشد، در نهایت، وارد سرزمین «میک‌تلن» محل نهایی آرامش و استراحت خود می‌شوند.

مردم آرتک در یکی از روزهای آگوست مراسمی برای گرامی‌داشت مردگان‌شان انجام می‌دادند. آن‌ها غذا، آب و وسایلی را برای کمک کردن به عزیزانشان در این سفر طولانی آماده می‌کردند.

در اروپای باستان پیش از ظهور مسیح، مردم آیین‌هایی برای جشن مردگان داشتند که در پاییز برگزار می‌شد. جشن آن‌ها شامل آتش‌بازی، رقص و میهمانی گرفتن بود. بعضی از این آداب و رسوم به دوران سلطه کلیسای کاتولیک رومی رسید و با آیین‌های روز عید مقدسان و روز ارواح که در اول و دوم نوامبر گرامی داشته می‌شد، تلفیق شد.

اسپانیایی‌ها روز ارواح را با آداب مخصوصی گرامی می‌داشتند. آن‌ها نوشیدنی و نان مخصوصی را سر مزار کسانی که دوستشان داشتند، می‌بردند و روی گورشان را با گل و شمع روشن می‌پوشاندند تا ارواح راه بازگشت به خانه را پیدا کنند. در قرن ۱۶ که اسپانیایی‌ها قدم به قاره آمریکا گذاشتند، رسوم خود را نیز وارد فرهنگ مردم بومی کردند. پس از آن مردم مکزیک تلفیقی از این آیین‌ها را در قالب جشن روز مردگان برگزار می‌کنند.

تا قبل از دهه ۸۰ میلادی، جشن روز مردگان فقط بین روستایی‌ها و مردم بومی برگزار می‌شد؛ اما کم‌کم توجه مردم شهرنشین به آن جلب شد و آن‌ها هم این مراسم را گرامی داشتند. در سال ۲۰۰۸ میلادی جشن روز مردگان بین مکزیک‌های سراسر دنیا از جمله آمریکا شناخته شده بود. در این سال یونسکو این مراسم را به‌عنوان میراث ناملموس مکزیک ثبت کرد و این مقدمه‌ای بر جهانی شدن جشن روز مردگان بود.

■ اثر جیمز باندی

اما آنچه این آیین را تا حدودی تغییر داد و به مردم دنیا شناساند، ایده‌ای بود که در ذهن نویسنده فیلم اسپکتور جرقه زد. او موجب شد یک سنت دیرینه که به‌جز



امسال و پارسال در روزهای ۳۱ اکتبر و ۱ و ۲ نوامبر، همزمان با جشن هالووین، در مکزیک رژه‌ای با تم اسکلت و جمجمه برگزار شد. در این رژه پیکره‌های بادی بزرگ، افرادی در لباس جنگجویان آرتک و حدود هشتصد داوطلب در لباس‌های مختلف حضور داشتند. اما چه شد که مکزیک‌ها تصمیم گرفتند این رژه را آن هم با این موضوع و به این شکل برگزار کنند؟
بگذارید از اول شروع کنم؛ از نخستین ریشه‌های این مراسم.



روز مردگان طبق آیین محلی به نمایش درآمد، تأثیری در استقبال مردم دنیا از این مراسم نداشت.

■ مردگانی که گردشگر جذب کردند

سال ۲۰۱۷ حدود صد هزار توریست و سال ۲۰۱۸ سیصد هزار نفر برای تماشای این رژه به مکزیک رفتند. می توان گفت نویسنده اسپکتور با ایده اش یک ظرفیت بالقوه گردشگری در مکزیک ایجاد کرده بود. اما به نظر می رسد مهم تر از ایده او، پذیرفتن

مکزیک‌ها برای کمتر کسی آشنا بود، به یک مراسم جهانی که مردم برای حضور در آن، سرودست بشکنند، تبدیل شود.

مراسم مکزیک‌ها در گذاشتن غذاها و نوشیدنی‌های مورد علاقه مردگانشان در محراب‌هایی که در خانه درست می کردند یا رفتن به گورستان‌ها خلاصه می شد؛ ولی جیمز باند با ساخت فیلم اسپکتور این مراسم را تغییر داد. در این فیلم، جشن روز مردگان به صورت رژه‌ای جذاب و دیدنی نشان داده می شود.

یک سال پس از اکران اسپکتور، در سال ۲۰۱۷ مردم مکزیک این بدعت وارد شده به جشنشان را خود، اجرا کردند. مردم بر صورت‌هایشان تصویر اسکلت نقاشی کرده و با پوشیدن لباس‌های رنگارنگ و رقص و شادی این مراسم را برگزار کردند. سال ۲۰۱۷ هم انیمیشن *Coco* ساخته شد؛ داستان آن دربارهٔ پسرچه‌ای بود که در جشن روز مردگان می خواست وارد دنیای آن‌ها شود. با این که در این انیمیشن رژه‌ای نشان داده نشد و مراسم

اما مکزیکی‌ها این کار را نکردند و در عوض، از این آیین جدید برای معرفی هرچه بیشتر جشن مردگان به مردم دنیا و جذب صدها هزار گردشگر استفاده کردند. به‌علت همزمانی جشن مردگان و هالووین بسیاری از افراد فکر می‌کنند این جشن شکل



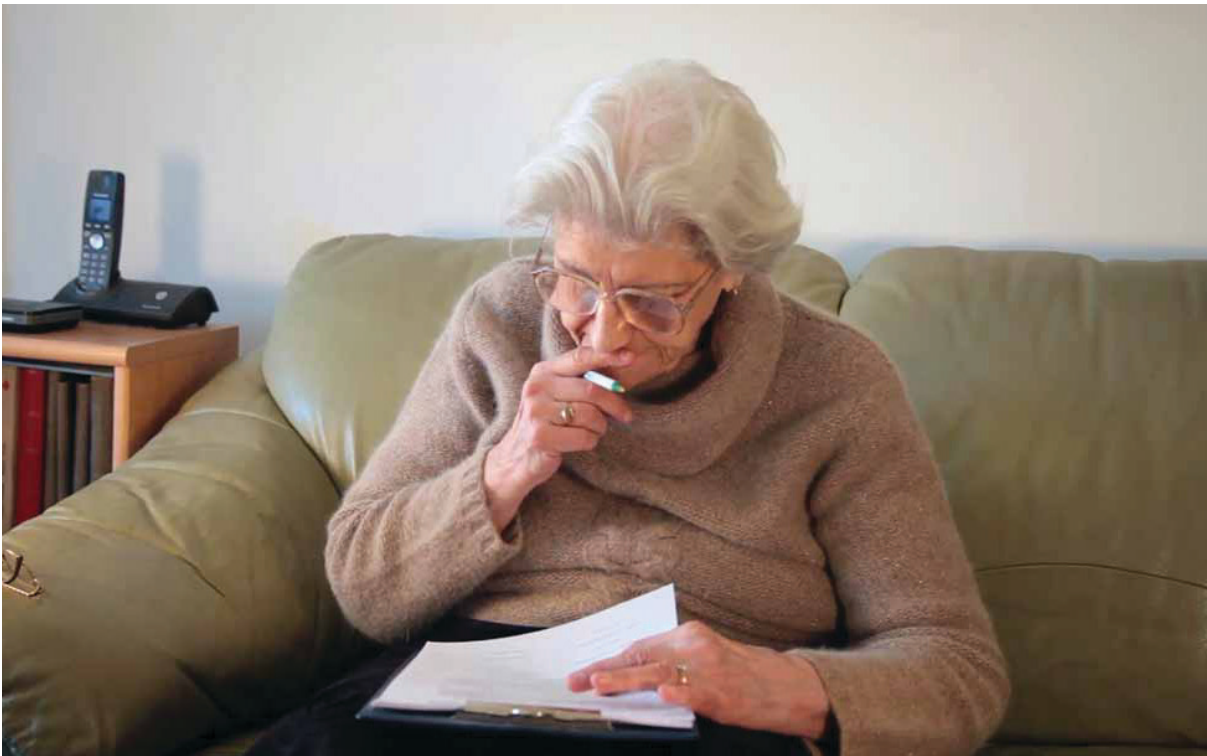
مکزیکی هالووین است که البته همین هم عامل جذب گردشگرانی شده که با فرهنگ مکزیکی آشنایی چندانی ندارند. جشن روز مردگان به‌مدت سه‌روز برگزار می‌شود. در این روزها مکزیکی تعطیل رسمی است؛ اما میلیون‌ها دلار از حضور گردشگران کنجکاو و ماجراجویی که به این کشور سفر کرده‌اند، درآمد به‌دست می‌آورد. فکر می‌کنید مردم ما تا چه حد از تغییراتی این‌چنین استقبال می‌کنند؟ ایران نیز مثل مکزیکی تاریخی چندده‌ساله دارد که دستخوش تحولات متعددی شده است. کشوری است با آیین‌ها و آداب و رسوم مختلف که خیلی از آن‌ها حتی برای مردم خودش هم ناشناخته است. به‌نظر تان ما هم می‌توانیم با اندکی تغییر، از این آداب و رسوم درآمد ارزی کسب کنیم؟

آن از سوی مکزیکی‌ها بود. فکر می‌کنید واکنش‌های محتمل دیگری که ممکن بود بعد از فیلم جیمز باند به‌وجود بیاید، چه بود؟ شاید شما وضعیتی را تصور کنید که مردم به‌خاطر تحریف آیین چندده‌ساله‌شان اعتراض کرده و همگی اسپکتر را تحریم کنند. رئیس‌جمهور مکزیکی در یک سخنرانی به‌خاطر غلط‌نشان دادن آداب و رسوم کشورش عصبانی شده و نویسنده اسپکتر مجبور به عذرخواهی از مردم مکزیکی می‌شود.

(بخش اول)

«اول سهم خودت را بپرداز»:

یک تکنیک مهم برای سرمایه‌گذاری بیشتر



■ روش پس‌انداز «اول سهم خودت را بپرداز» چیست؟

تکنیک «اول سهم خودت را بپرداز» نیازمند این است که شما بودجه‌ی ماهانه، هفتگی یا روزانه خود را بررسی کنید تا قبل از پرداخت هرگونه صورت‌حساب، قبض یا قسط ماهانه‌ای، بدانید چقدر درآمد دارید. در نتیجه، تا اینجای کار به درآمدتان آگاه می‌شوید و می‌توانید بفهمید درآمدتان در کجا خرج می‌شود و هزینه کلی‌ای را که باید بابت این مخارج بدهید، بدانید.

برای اجرای این کار، نیاز به ثبت‌نام در هیچ طرح سرمایه‌گذاری یا شرکت در هیچ برنامه‌ی مالی‌ای نیست. تنها کافی است یک حساب بانکی منفعل که به آن دست نمی‌زنید یا از آن برای حساب‌کتاب‌های روزمره‌تان استفاده

از میان تمام برنامه‌های مالی شخصی و همین‌طور تکنیک‌های سرمایه‌گذاری‌ای که تاکنون رواج پیدا کرده‌اند، یکی از آن‌ها برای پس‌انداز آسان پول، برتر از بقیه است. این استراتژی با نام «اول سهم خودت را بپرداز» شناخته می‌شود. به‌نظر می‌رسد اجرای این برنامه بسیار ساده است؛ اما باید دانست که این کار برای بسیاری از افراد، یک اقدام سخت و در بعضی حالات انجام‌ناپذیر است.

روش «اول سهم خودت را بپرداز» روشی برای سرمایه‌گذاری است که ریشه در اقتصاد رفتاری افراد دارد. زمانی که این کار نهادینه و تبدیل به یک عادت رفتاری شود، می‌تواند تفاوت‌های فوق‌العاده‌ای در مقدار سرمایه‌ی خالص افراد یا خانواده‌ها ایجاد کند.

به‌عنوان مثال، اگر شما مقداری پول نقد اضافی دارید، قبل از آن‌که به‌سرعت برای خرج کردنش یا تبدیل آن به بدهی برنامه‌ریزی کنید، سهم خود را از این مبلغ بردارید و آن را پس‌انداز کنید یا در یک حساب سرمایه‌گذاری با سود روزشمار بلندمدت بگذارید یا خرج خرید سهام، دلار یا طلا کنید. اگر مبلغ سرمایه‌گذاری شما زیاد شد، می‌توانید به فکر سرمایه‌گذاری‌های بزرگ‌تر همچون خریدوفروش و اجاره دادن املاک و مستغلات باشید.

برخلاف آنچه در ابتدا به‌نظر می‌رسد، روش «اول سهم خود را بپرداز» در پیاده‌سازی اصلاً آسان نیست و برای کسانی که حقوق کم یا مخارج زیاد دارند، کار بسیار سختی است. با این وجود، قویاً به شما پیشنهاد می‌کنیم حتی با کمترین رقم‌ها، برنامه‌ریزی سرمایه‌گذاری را شروع کنید.

مالی روشنی نداشته باشید، حتی اگر حقوق زیاد و ارثیه‌ای میلیاردری داشته باشید، احتمالاً وقتی به پایان ماه می‌رسید چیزی را برای سرمایه‌گذاری یا پس‌انداز باقی نگذاشته‌اید. بدون اهداف مالی روشن، تمام تغییرها موقتی هستند. ممکن است گاهی تصمیم بگیرید که برای ماه بعد، برنامه‌ی مالی متفاوتی بریزید و زحمت زیادی هم بکشید. حساب‌کتاب‌های ماهانه‌تان را ثبت و ضبط کنید، از هزینه‌های اضافی دوری کنید و مبالغی که هنوز برای آن‌ها خرجی نتراشیده‌اید، پس‌انداز کنید؛ اما این تغییرات دوره‌ای هستند.

در «تکنیک اول سهم خودت را بپرداز» مهم نیست چه مقدار پول نقد برای سرمایه‌گذاری یا پس‌انداز به حسابتان واریز می‌کنید و این‌طور به نظر نمی‌رسد که این مبالغ برای مدتی طولانی قرار است در حسابتان باقی بماند. در واقع، شما این بخش از درآمدهایتان را به‌نوعی نادیده گرفته‌اید.

«واقعیت این است که موفقیت رم‌زوراز و فرمول‌های پیچیده و دست‌نیافتنی ندارد، بلکه انجام دادن مداوم کارهای بسیار کوچک است که موفقیت‌های بزرگ را در ادامه ایجاد خواهد کرد.»

تکنیک سرمایه‌گذاری مالی «اول سهم خودت را بپرداز»، یک تکنیک سرمایه‌گذاری مبتنی بر روانشناسی است. انسان‌ها تمایل دارند تا با هر شرایطی خود را سازگار و منطبق کنند. اگر گمان می‌کنید تکنیک «اول سهم خودت را بپرداز» تأثیر منفی زیادی بر اقتصاد فردی یا اقتصاد خانوادگی شما می‌گذارد، در اشتباهه به سر می‌برید. ذهن انسان و نیازهای او بسیار ساختاریافته خود را با شرایط موجود تطبیق می‌دهند. ذهن ما برای چیزی که وجود ندارد، برنامه‌ریزی نمی‌کند. به عبارت ساده‌تر، این مدل ذهنی این‌ها را در شما ایجاد می‌کند که بخشی از درآمدهایتان از کنترل شما خارج است و بنابراین، دنبال هیچ راه‌حل و برنامه‌ریزی‌ای برای خرج کردن آن نمی‌روید و در نتیجه، در بلندمدت وسوسه‌ی خرج کردن آن‌ها را نخواهید داشت.

در قسمت بعد این مطلب، بیشتر درباره‌ی این تکنیک سرمایه‌گذاری صحبت خواهیم کرد. در «تکنیک اول سهم خودت را بپرداز» مهم نیست چه مقدار پول نقد به‌عنوان سرمایه‌گذاری یا پس‌انداز به حسابتان واریز می‌کنید. آنچه اهمیت دارد این است که شما بسته به شرایط زندگی‌تان، بخش معینی از درآمد خود را نادیده بگیرید و سهم خودتان را در ابتدا، از درآمدی که دارید، کنار بگذارید.

نمی‌کنید، باز کنید و مبالغی را که به‌عنوان سهم خود کنار می‌گذارید، بلافاصله به آن منتقل کنید. پس از آن که مبلغ سهم خودتان را مشخص کردید، می‌توانید از خدمات بانکهایی که به‌طور خودکار در تاریخ‌های مشخص این مبلغ را از حساب اصلی‌تان به حساب پس‌اندازتان منتقل می‌کنند، استفاده کنید.

در ابتدا، این کار دارایی‌های منفعل شما را افزایش می‌دهد؛ اما به خاطر داشته باشید که با رشد «سواد مالی‌تان» و با کمک مطالبی که در این وبسایت برای شما بیان می‌کنیم، می‌توانید این پس‌انداز منفعل را به سرمایه‌هایی پویا و با نرخ رشد بالا تبدیل کنید.

موفقیت رم‌زوراز و فرمول‌های پیچیده و دست‌نیافتنی ندارد، بلکه انجام دادن مداوم کارهای بسیار کوچک است که موفقیت‌های بزرگ را ایجاد می‌کند.

■ چرا باید روش «اول سهم خودت را بپرداز» را اجرا کنیم؟

تکنیک «اول سهم خودت را بپرداز» بر این واقعیت استوار است که «پول همچون آب برای پر کردن تمام ظرفی که درون آن است، گسترش پیدا می‌کند.» اگر شما برای زندگی خود اهداف



(بخش دوم)

«اول سهم خودت را بپرداز» یک تکنیک مهم برای سرمایه‌گذاری بیشتر



در بخش اول گفتیم که تکنیک «اول سهم خودت را بپرداز» نیازمند این است که شما بودجه‌ی ماهانه، هفتگی یا روزانه‌ی خود را بررسی کنید تا قبل از پرداخت هر گونه صورت حساب، قبض یا قسط ماهیانه‌ای بدانید که چقدر در آمد دارید. تا اینجای کار به در آمدتان آگاه می‌شوید و می‌توانید جریان‌های درآمدی ویژه‌ای را برای افزایش در آمدتان، شناسایی کنید. با این کار شما می‌توانید بودجه‌بندی و حسابداری شخصی خود را بهینه‌تر کنید.

در قدم بعدی شما باید سهم خودتان را از هر در آمدی که دارید بردارید و به حساب پس‌اندازتان واریز کنید. این کار برای شما نقش یک سرمایه‌گذاری را دارد.



■ تکنیک «اول سهم خودت را بپرداز» در دنیای واقعی هم کار می‌کند؟

این موضوع در بسیاری از نقاط دنیا آزمایش شده است و نتایج شگفت‌آور آن به ثبت رسیده است. به‌عنوان مثال، در یک شرکت آمریکایی به‌طور ناگهانی به تمام کارکنان ابلاغ شد که ۱۵ درصد از میزان حقوق کارکنان کم خواهد شد. ضمن این که در ابتدا این اتفاق با اعتراضات بسیاری همراه بود و کارکنان از تطابق نداشتن برنامه‌ریزی‌های مالی خود با این رویه‌ی جدید شکایت داشتند؛ اما در مدت‌زمان بسیار کوتاهی توسط خود افراد حل شد و آن‌ها بدون نیاز به آن ۱۵ درصد به‌خوبی زندگی خود را مدیریت کردند.

واقعیت این است که «تکنیک اول سهم خودت را بپرداز، بر مبنای اقتصاد رفتاری پایه‌گذاری شده است» و جدای از بحث سرمایه‌گذاری‌های فردی و فرصت‌آفرینی‌های آینده، برای افراد نیز سازنده و آموزنده است. این شرکت آمریکایی پس از گذشت ۶ ماه از ابلاغ کاهش ۱۵ درصدی حقوق، به یک‌باره به تمام کارکنان گفت که این مبلغ از حساب آن‌ها برداشت شده و در حسابی برای خودشان سرمایه‌گذاری شده است و از آن‌ها خواست کسانی که قصد دارند از این طرح کناره‌گیری کنند خودشان اعلام کنند؛ اما آن چیزی که دیده شد، این بود که قریب به اکثریت کارکنان از این طرح استقبال کردند. آن‌ها متوجه شدند که با کسر ۱۵ درصد از حقوق ماهانه‌شان نیز می‌توانند زندگی کنند.

تکنیک سرمایه‌گذاری «اول سهم خودت را بپرداز»، یک تکنیک سرمایه‌گذاری مبتنی بر روانشناسی است. این تکنیک یک گام بزرگ برای لذت بردن بیشتر از زندگی‌تان است. این تکنیک به شما آزادی عمل می‌دهد به‌طوری که خودتان تعیین‌کننده خواهید بود که کجا، با چه شرایطی و چگونه زندگی کنید.

■ چه درصدی از حقوق برای تکنیک «اول سهم خودت را بپرداز» مناسب است؟

حال ما به شما می‌گوییم که انسان این قابلیت را دارد که با درصدهای بیشتری هم به زندگی عادی خود ادامه دهد؛ اما تعیین یک درصد حداقلی برای شما ضروری است. ما به شما عدد ۲۰ درصد را پیشنهاد می‌کنیم؛ ولی این شما هستید که با توجه به شرایط موجود و برنامه‌ریزی‌های خود این عدد را تغییر می‌دهید. ممکن است بخواهید این عدد را بالا ببرید یا مثلاً به ۱۰ درصد کاهش دهید؛ اما نکته‌ی مهم تعهد شما به اجرای ماهانه‌ی این کار و پس‌انداز این مبلغ و نادیده گرفتن آن است.

تکنیک «اول سهم خودت را بپرداز» زمانی موثر شناخته می‌شود که شما رشد چشمگیر پس‌اندازتان را ببینید.

معمولاً افراد در هنگام مواجه شدن با این تکنیک و قبل از اجرای آن دو سؤال اساسی در ذهنشان ایجاد می‌شود:

۱. سؤال اول این که چه مدت طول می‌کشد تا نتیجه‌ی سرمایه‌گذاری خود را ببینم؟

۲. سؤال دوم این که چطور با سختی به‌وجودآمده از کاهش این بخش از درآمد در زندگی کنار بیایم؟

جواب ما به هر دو سؤال این است که به درصد سرمایه‌گذاری و مبلغ پس‌انداز ماهانه‌تان بستگی دارد؛ اما در مورد سختی این کار باید بگوییم که چه شما ماهانه یک میلیون تومان درآمد داشته باشید و چه ده‌ها میلیون تومان، کنار گذاشتن این مبلغ برایتان سخت خواهد بود.

به عبارت بهتر، تکنیک «اول سهم خودت را بپرداز» قدم محکم و سنجیده‌ای برای رسیدن شما به استقلال مالی است. شما با هر بار دریافت چک حقوق‌تان و هر کسر اتوماتیک این مبلغ از حسابتان و پس‌انداز آن در یک حساب منفعل بانکی، در استفاده از این تکنیک جالب قدمی مثبت برداشته‌اید.

■ راه‌حل‌های عملیاتی تکنیک پس‌انداز «اول سهم خودت را بپرداز»

تورم در زندگی ما به‌صورت بسیار آرامی در حال مکیدن سرمایه‌ها و دارایی‌هایمان است، این یک کلاهبرداری است. تکنیک «اول سهم خودت را بپرداز» راه‌حلی فوق



یارانه‌ی من و خانواده ام به آن واریز می شد، غیر فعال شده بود. در واقع، تاریخ آن کارت به پایان رسیده بود، اما من اقدامی برای گرفتن کارت جدید انجام نداده بودم. از طرفی حساب خاصی هم روی ۱۳۶۵۰۰ تومانی که به عنوان یارانه به حسابم واریز می شد، باز نکرده بودم. در حقیقت، هیچ گاه برنامه‌ی خاصی برای این پول نداشتم. یک سال از غیر فعال شدن کارت گذشت بود تا یک روز با پیامک بانک متوجه شدم موجودی حساب منفعلی که یارانه به آن واریز می شد به ۱۶۳۸۰۰۰ تومان رسیده است. مبلغ زیادی نبود، اما فهمیدم دست نزدن به درآمدی که حسابی رویش باز نکرده‌ام، می تواند پس انداز خوبی برایم فراهم کند.

مدتی بعد با پولی که در این حساب داشتم یک نیم سکه خریدم و در طول زمان از افزایش نرخ طلا و سکه سود بردم. اگر شما ماهانه یک میلیون تومان درآمد دارید و ۲۰ درصد از درآمدها را به عنوان سهم خود در ابتدا پس انداز می کنید؛ ۸۰۰ هزار تومان برای مخارج زندگی تان باقی می ماند.

این مدل با گذشت زمان عادت می شود به شما می دهد که همیشه بخشی از درآمد خود را نادیده بگیرید و آن را به سرمایه گذاری یا پس انداز اختصاص دهید.

العاده برای مقابله با این سرمایه سوزی است. به شما اطمینان می دهیم که اگر این تکنیک را به مدت یک سال انجام دهید، هرگز دیگر از انجام آن سر باز نخواهید زد و پشیمان نخواهید شد. هر چند با مشاهده نتایج آن و بهبود اوضاع زندگی تان تلاش خواهید کرد به مبلغ سرمایه گذاری و به درصد سرمایه گذاری ماهیانه تان بیفزاید.

تکنیک پس انداز و سرمایه گذاری «اول سهم خود را بپرداز»، تغییرات دیگری نیز در اقتصاد فردی و خانوادگی شما ایجاد می کند. یکی از مهم ترین تغییرات، تغییر در جریان نقدینگی (cash flow) شماست. به این صورت که اگر شما ماهانه یک میلیون تومان درآمد دارید و ۲۰ درصد از درآمدها را به عنوان سهم خود در ابتدا پس انداز می کنید؛ در نتیجه ۸۰۰ هزار تومان برای خرج و مخارج و نقدینگی زندگی تان خواهید داشت. این مدل با گذشت زمان عادت می دهد که با ۸۰۰ هزار تومان از درآمدها برای زندگی تان برنامه ریزی کنید و الباقی را به عنوان سهم خود پس انداز کنید. ممکن است درآمد شما یک و نیم برابر یا دو برابر شود؛ ولی همچنان با همان ۸۰۰ هزار تومان زندگی را برای خود تدارک ببینید. این در حالی است که بعد از گذشت یک سال پس اندازی بیشتر از ۲ میلیون و ۴۰۰ تومان دارید (۱۲*۲۰۰ تومان) و این یکی از معجزات اقتصاد رفتاری تکنیک «اول سهم خود را بپرداز» است. این تکنیک کنجکاو عمیق شما را برای ایجاد یک سبک اقتصاد فردی بهتر و انتخاب یک شیوهی زندگی اصولی تر فرا می خواند.

به عبارت بهتر، تکنیک «اول سهم خود را بپرداز» قدم محکم و سنجیده‌ای برای رسیدن شما به استقلال مالی است. شما با هر بار دریافت چک حقوق تان و هر بار کسر اتوماتیک این مبلغ از حساب تان و پس انداز آن در یک حساب منفعل بانکی، در استفاده از این تکنیک جالب قدمی مثبت برداشته‌اید. ما در حالی که به شما تأکید می کنیم در سرمایه گذاری های خود احتیاط لازم را بکنید، این را هم می گوئیم که این تکنیک یک گام بزرگ و اتفاقاً نزدیک ترین گام برای لذت بردن بیشتر از زندگی است. این چنین که خودتان تعیین کننده خواهید بود که در کجا و در چه شرایطی و چگونه زندگی کنید.

به شما قول می دهیم که تکنیک سرمایه گذاری مالی «اول سهم خود را بپرداز» یکی از قدرتمندترین روش های سرمایه گذاری است.

■ بدون برنامه ریزی هم می توان پس انداز کرد.

می خواهم برایتان از تجربه‌ی خودم در این زمینه بگویم. مدت ها پیش کارت بانکی ای که

راهنماک سرمایه‌گذاری

سال پنجم / شماره ۴۷ / آذر ۱۳۹۹
قیمت: ۴۵ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

چرا در زندگی
تصمیمات مالی
نادرست
می‌گیریم؟



چرا زنان از
ثروت‌اندوزی
خودداری می‌کنند



مردگانی که برای زندگان سود آوردند

نکاتی که فروشنده‌ها باید
درباره خرید زنان بدانند



بهرتر خرج کنید، بیشتر پس انداز کنید



a l a f h k h e r s