

راهنمای سرمایه‌گذاری

سال پنجم / شماره ۴۸ / دی ۱۳۹۹
قیمت: ۴۵ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

برای زنان
ثروت
چه معنایی دارد؟

+

آیا هر قدر پول بدهید
آش می‌خورید؟

■ چگونه رویاهایمان را
محقق کنیم؟

■ کتاب‌هایی که هر

مدیری برای مدیریت
کارمندان
باید بخواند



ثروتمندان تلویزیون‌های کوچک و کتابخانه‌های
بزرگ دارند ولی مردم فقیر کتابخانه‌های کوچک
و تلویزیون‌های بزرگ دارند



a l a f k h e r s

NO.48

راهنمای سرمایه‌گذاری

ماهنامه اجتماعی اقتصادی



عَلْفَ خِرْس

a l a f k h e r s

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

دی ۹۹ / سال پنجم / شماره ۴۸

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

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

■ قلم

انتخاب رفتار خرید، گامی ساده برای آموزش مالی کودکان..... ۴

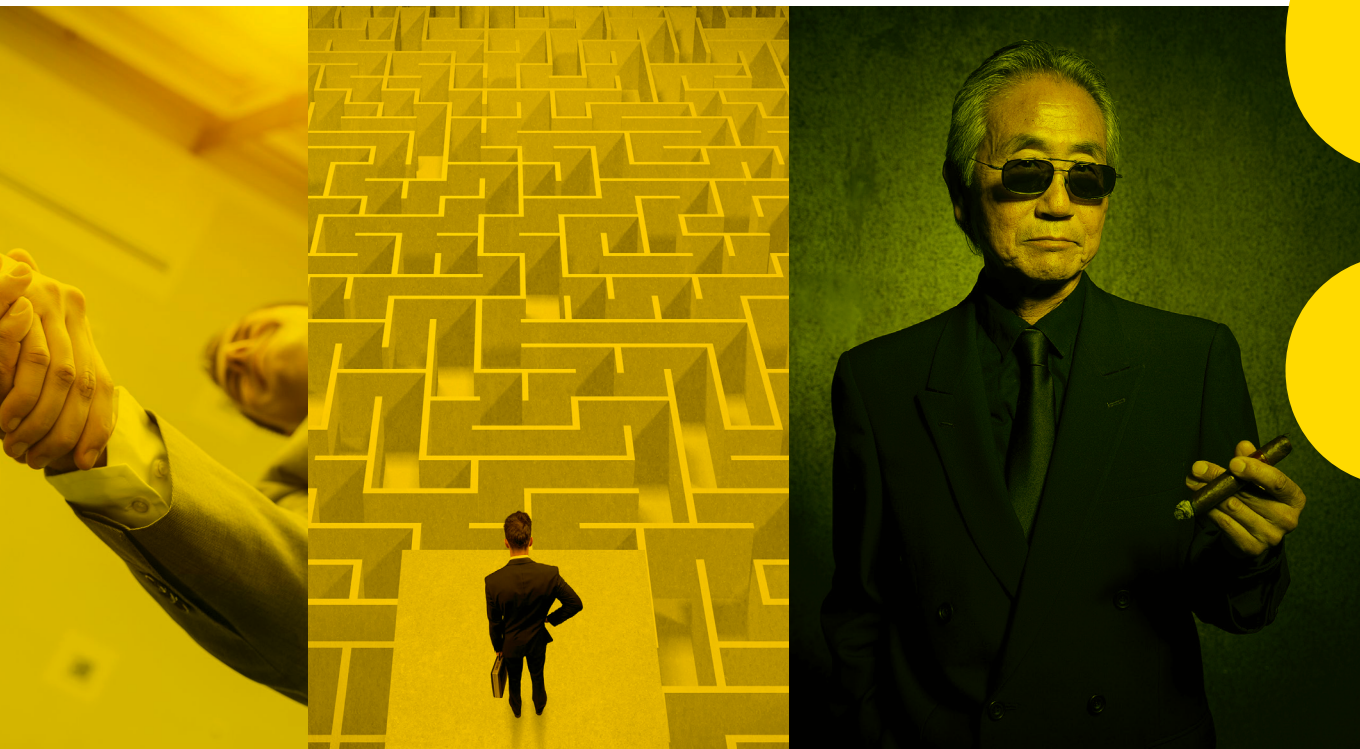
■ ورود آقایان ممنوع

برای زنان ثروت چه معنایی دارد؟..... ۸
«بیداری مالی» چیست؟..... ۱۰

■ پشت پرده خرید

آیا هر قدر پول بدهید آش می‌خورید؟..... ۱۶

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

- ۱۸..... چگونه مدعیان مالی را بشناسیم و با آنها برخورد کنیم؟
- ۲۰..... مرفه‌جویی یا فومو و ترس جاماندن؟
- ۲۴..... چگونه رویاهایمان را محقق کنیم؟

■ دانستنی‌های مالی

کتاب‌هایی که هر مدیری برای مدیریت کارمندانش باید بخواند

- ۲۶.....

■ دودوتا چهارتای زندگی

- ۳۰..... حادثه خبر نمی‌کند! با پس‌انداز برای روز مبادا برای آن آماده باشیم.....





انتخاب رفتار خرید، گامی ساده برای آموزش مالی کودکان

■ از کجا شروع کنیم؟

اولین قانون در مورد موضوع خرید با خردسالان از فروشگاه‌ها این است که کودک را در صندلی مخصوص خود بنشانید و شروع به خرید کنید. اما این تازه شروع راه است. در واقع آموزش رفتار خرید مناسب به کودک، تنها این نیست که رفتار او را با رفتار کودکان بزرگ‌تر از خودش مقایسه کنید. زمانی که با آن‌ها به فروشگاه می‌روید، این روش را امتحان کنید: بلند فکر کرده و کارهایی را که انجام می‌دهید برایشان بازگو کنید. این کار به کودکان تان یاد می‌دهد که شما به نحوه خرج کردن پول خود فکر می‌کنید. در ادامه، چند روش کاربردی را برای تبدیل شدن فرایند خرید، به فرصتی برای ساخت عادات مالی کودکان تان ارائه خواهیم داد.

(۱) مشارکت با کودک در تهیه لیست خرید

تهیه لیست خرید شاید تا این جا یک فعالیت «خاموش» برای فرزندان تان بوده باشد. پشت میز می‌نشستید، خودکار و کاغذ (یا گوشی تلفن همراه) در دست، چیزهای مورد نیازتان را یادداشت می‌کردید. این بار اما سعی کنید تا درباره لیست تان با کودکان تان نیز صحبت کنید.

«این بار باید برای خانه مریا بخرم؛ چون برای لقمه‌های مدرسه‌ی بچه‌ها لازم می‌شود. هم‌چنین باید یادداشت کنم که تخم مرغ و شیر را نیز از یاد نبرم؛ چون از آن‌ها برای خوردن صبحانه (یا در دیگر غذاها) استفاده می‌کنم. این دو کالا را هر هفته حتماً باید از فروشگاه بخرم.»

شما هم‌چنین می‌توانید از کودکان تان بخواهید تا در تهیه لیست خرید یاری تان کنند. به آن‌ها بگویید که کابینت‌ها را بگردند یا در مورد چیزهایی که به صورت هفتگی (یا هر بازه

همه می‌دانیم که کودکان مان همواره در حال مشاهده و یادگیری اند (حتی زمانی که دل مان نمی‌خواهد). این موضوع شامل نحوه مدیریت پول و استفاده از آن نیز می‌شود. شما روزانه تصمیمات مختلفی در حوزه‌ی پول می‌گیرید که ممکن است به چشم کودک تان نیاید. برای مثال، آن‌ها شاید ندانند که شما برای خرید مایحتاج خانه بودجه و لیست تهیه می‌کنید و در فروشگاه بر اساس یک برنامه‌ریزی مالی خرید می‌کنید. پس بهتر است برای آموزش مالی به کودکان تان این گام ساده را فراموش نکنید: توضیح فرایند خرید به فرزندان تان.



زمانی دیگر) مصرف می‌کنند، فکر کنند. این امر فرصت مناسبی برای معرفی موضوع بودجه به فرزندان‌تان است. خرج کردن پول می‌تواند برای کودکان یک عمل نامرئی یا رازآلود باشد. اگر به آن‌ها نگوئید، خودشان ذهنیتی از آن برای خود خواهند ساخت. با کودکان‌تان در مورد نیازتان صحبت کنید. توضیح دهید که تهیه‌ی لیست خرید به شما کمک می‌کند تا از خرید چیزهای غیرضروری جلوگیری کرده و خرج اضافه نتراشید؛ حتی اگر به معنی صرف‌نظر از برخی خواسته‌های اضافه‌تان باشد.

مشکلات خرید کردن همراه کودکان چیست و چگونه آن‌ها را حل کنیم؟

۲) صحبت با کودک در زمان خرید

پر کردن سبد خرید بدون هیچ توضیحی، سبب تسریع فرایند خریدتان می‌شود؛ اما کودک از این کار شما چه می‌آموزد؟ هیچ چیز. اگر در حد چند ثانیه برایشان وقت گذاشته و به کودک بگوئید که به چه دلیل خرید یک جنس را به جنس دیگر ترجیح می‌دهید، درک او از خرید را به شدت تقویت می‌کند.

زمانی که با فرزندان‌تان در فروشگاه‌ها، وقت آن است که در مورد فرایند خرید با آن‌ها صحبت کنید. شما از پیش می‌دانید که کدام برندها را برای خرید می‌پسندید، یا این‌که در صورت تخفیف مناسب برای یک چیز، دست به خرید آن خواهید زد.

شاید حتی فروشگاه مورد نظرتان را بسته به قیمت‌هایش، نیازهای آن روزتان یا بن‌های تخفیفی خاصی که در اختیار دارید، انتخاب کرده باشید.

به جای آن‌که تنها کودکان‌تان را به دنبال خود بکشانید، استدلال‌های خود را برای آن‌ها توضیح دهید. از هر چیزی که در سبد خرید می‌گذارید به‌عنوان شانس صحبت با کودکان‌تان استفاده کنید، برای مثال درباره‌ی این‌که چرا این محصول را به جای کالای مشابه ولی گران‌تر از آن می‌خرید؟

کودکان بزرگ‌تر می‌توانند شما را در خرید مقایسه‌ای و جست‌وجوی راه‌های صرفه‌جویی در پول با انتخاب برند یا اندازه‌های مختلف، یاری کنند. این امر هم‌چنین فرصتی است برای توضیح این‌که چرا حتی گاهی ترجیح می‌دهید یک کالای گران را بخرید.

«می‌دانم که این برند صابون کمی ارزان‌تر است، اما به درد من نمی‌خورد. من می‌توانم ۵۰۰ تومان بیش‌تر بدهم و این یکی را بخرم؛ زیرا همگی از این نوعش بیش‌تر خوش‌مان می‌آید. بیا به دنبال صرفه‌جویی ۵۰۰ تومانی در خرید کالای دیگر باشیم تا این فقدان در بودجه‌مان را جبران کنیم.»

رفتارهای خرید مانند بسیاری از رفتارهای مالی‌تان، می‌بایست بر طبق برنامه‌ریزی صحیح انجام بگیرد. شما با رفتارهای صحیح خود هنگام خرید کردن می‌توانید گامی مهم در جهت آموزش مالی به کودکان خود بردارید. در هنگام تهیه‌ی لیست خرید از مشارکت کودک‌تان بهره ببرید. هرچه زودتر این درس را بیاموزند، در آینده برای آن‌ها بهتر خواهد بود.





۴) به کودکان نشان دهید هنگام خرید، هر تصمیمی به پول بستگی دارد

کودکان در هنگام خرید از فروشگاه عادت دارند که سبد خرید را با هر چه دلشان می خواهد، پر کنند. در این مواقع می بایست جلوی آن ها بایستید. به کودک بیاموزید در مقابل تمام چیزهایی که خرید می کنید باید پول بپردازید. ارزش قائل شدن برای پول را باید از سنین کم به کودکان آموزش دهید.

هنگامی که به صندوق پرداخت می رسید، شاید از پیش یک مقدار کلی از هزینه ها را در ذهن تان تخمین زده باشید، تا با مقدار حقیقی شگفت زده نشوید.

حال بیایید این محاسبات را بلند انجام دهید، طوری که کودک تان نیز متوجه آن بشوند.

«فکر می کنم که مجموع کل خریدمان تقریباً ۵۰ هزار تومان شده باشد.»

هر خریدی که انجام می دادیم، من یک مقدار تقریبی از آن را در ذهنم جمع می کردم. بیا از کارت بانکی استفاده کنیم؛ زیرا من آن قدر پول نقد همراهم نیست. این کارت هزینه خریدمان را بلافاصله از موجودی حساب بانکی مان کسر می کند.»

اگر فرزند خردسال دارید، ممکن است برایش مشخص نباشد که شما آن همه وسیله در سبد خریدتان را با پول معاوضه می کنید؛ خصوصاً اگر پول نقدتان را نیز نبینند (در صورت استفاده از کارت بانکی). بحث کردن راجع به روند اتخاذ تصمیمات، کودک را آگاه می سازد که حتی با وجود این که فقط چهار رقم رمز ساده وارد می کنید، در حقیقت، برای خرید مایحتاج زندگی در حال پول خرج کردن هستید؛ پولی که به زحمتش آورده اید.

۳) آموزش نحوه برخورد با کارکنان

فروشگاه

وظیفه‌ی کارمندان فروشگاه، راهنمایی شما است؛ چه قصد خرید خوراکی داشته باشید، چه پوشاک. اما چطور از کمک آن ها بهره ببریم؟

دوباره تکرار می کنیم: کودکان از تماشای رفتار شما درس می گیرند؛ اما می بایست درباره‌ی رفتار تان به فرزندتان توضیح هم بدهید. برای مثال به فرزندتان بگویید: «من به دنبال خرید چیزی هستم؛ ولی آن را نمی یابم. بهتر است از کسی کمک بگیرم.» در زمان پس دادن جنسی که خریداری کرده اید، نیز همین عمل را انجام بدهید. بگذارید تا فرزندتان بفهمد که تعامل با دیگران، همواره می بایست صلح جویانه باشد.

هم‌چنین در زمان پرداخت پول به صندوق‌دار نیز به شدت پشیمان خواهید شد. در هنگام خرید همواره می‌توانید به بودجه‌ی خود نگاه کنید. اگر کودک‌تان تقاضای چیزی خارج از لیست کرد، شما می‌توانید با یک‌دیگر ارزیابی کنید که آیا خرید محصول مدنظر او به‌صرفه هست یا نه. شاید کالا مورد نظر او را به حراج گذاشته باشند، یا بن تخفیفی در اختیار داشته باشید. در غیر این صورت، می‌بایست به آن‌ها یاد بدهید که برای خرید خواسته‌شان صبوری کنند.

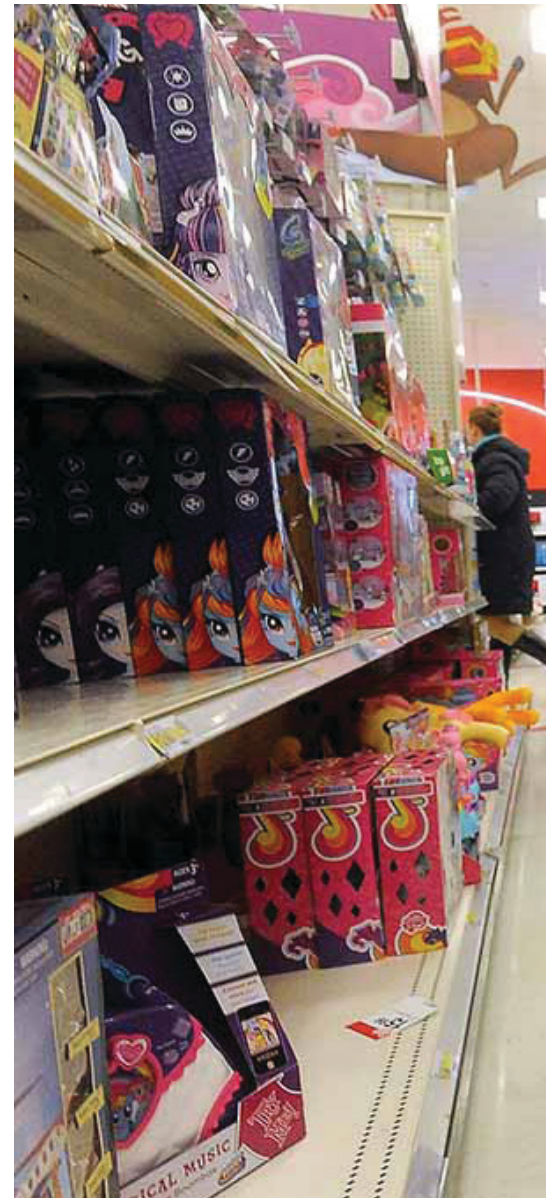
شما هم‌چنین می‌توانید بررسی کنید که آیا به بودجه‌ی تعیین‌شده‌تان وفادار مانده‌اید، یا این‌بار لازم است تا کمی بیش‌تر از حد بودجه‌تان خرید کنید؟

وقتی افکار خود را بر زبان می‌آورید، اعمال‌تان و چرایی آن‌ها را برای کودک شفاف می‌سازید. چه با فرزندان‌تان در حال خرید از فروشگاه باشید، چه پرداخت قبوض یا خرید آن‌لاین، خود را به بلند فکر کردن در مورد کارهای مالی روزانه‌تان و فعالیت‌های مدیریت زمان‌تان عادت داده، تا آن‌ها نیز بتوانند از شما پیروی کنند.

بر اساس بودجه‌بندی خرید کنید.

این کار فرصت خوبی است تا به کودک‌تان اهمیت تهیه‌ی یک بودجه‌ی مشخص و تکیه بر آن را نشان دهید.

به فرزندان‌تان یاد بدهید طبق بودجه‌ی پیش‌بینی‌شده حرکت کنند. در غیر این صورت، می‌بایست به آن‌ها گوشزد کنید که برای خرید خواسته‌شان صبوری کنند.



پر کردن سبد خرید بدون هیچ توضیحی، سبب تسریع فرایند خریدتان می‌شود. اما کودک از این کار شما چه می‌آموزد؟ هیچ چیز. اگر در حد چند ثانیه برای آن‌ها وقت گذاشته و به کودک بگویید که به چه دلیل خرید یک جنس را به جنس دیگر ترجیح می‌دهید، به او در درک خرید کمک می‌کنید.

۵ اهمیت بودجه‌بندی هنگام خرید را به کودکانتان توضیح دهید

این امر هم‌چنین فرصت خوبی است تا به کودک‌تان اهمیت ساخت و تکیه بر یک بودجه‌ی مشخص را نشان دهید. مثلاً از کودک بپرسید: «آیا این کالا در فهرست خریدمان است؟» و لخرجی می‌تواند تمام برنامه‌های آموزش شما را به خطر بیندازد.



برای زنان ثروت چه معنایی دارد؟

برای برخی افراد ثروت در مادیات خلاصه می‌شود: خانه‌ای بزرگ، اتومبیلی لوکس، مسافت‌های پرجمعیت و درآمدزای اینستاگرام. برخی دیگر ثروت را بیشتر از نظر وضعیت روزمره‌شان تعریف می‌کنند: آزادی‌ای که پول برای آنان به همراه دارد و باعث ایجاد حس آرامش، آسایش، نو شدن زندگی و فرار از روزمرگی می‌شود.

۴) اگر به شما بگویند که باید از همین امروز شروع به «ثروت‌اندوزی» کنید، چگونه واکنش نشان خواهید داد؟ از شما می‌خواهیم که پیش از خواندن ادامه‌ی این مطلب، پاسخ‌تان را به این سؤالات یادداشت کنید.

■ تعریف‌های رایج ثروت

تعریف امروزی «ثروت» معمولاً باعث ایجاد

با توجه به تحقیقات اخیر زنان و مردان تعریف‌های مختلفی از ثروت دارند. زنان اغلب تمایل دارند ثروت را با چیزهایی غیر از پول تعریف کنند. شاید یکی از اصلی‌ترین عوامل روی گردانی زنان از «ثروت‌اندوزی» در پاسخی نهفته است که به این پرسش می‌دهیم: «معنای ثروت چیست؟»

آیا آزادی مالی در پول خلاصه می‌شود؟

شما ثروت را چگونه تعریف می‌کنید؟

۱) واژه‌ی «ثروت» چه معنا و مفهومی برای شما دارد؟

۲) چه احساسی به این معنا و مفهوم دارید؟

۳) فکر می‌کنید نقش «پول» در معادله‌ی «ثروت» چیست؟

نسبت به داشتن مبلغ زیادی پول دارد. در ضمن برای زنان مضطرب نبودن و داشتن آرامش ذهنی در مسائل مالی ارزش قابل توجهی دارد.

به طور مثال طبق تحقیقات، زمانی که از افراد پرسیده شد بین این دو گزینه کدام را انتخاب می‌کنند: آیا ترجیح می‌دهند درباره‌ی پول در آینده هیچ نگرانی‌ای نداشته باشند یا بتوانند هر چیزی را که می‌خواهند الان خریداری کنند، ۸۴ درصد زنان گفته‌اند که داشتن آرامش ذهنی در آینده برای آنان مهم‌تر است، در حالی که تنها ۷۸ درصد از مردان این گزینه را انتخاب کردند.

زنان نظرشان را درباره‌ی «پول» و «ثروت‌اندوزی» این‌گونه بیان کرده‌اند:

■ سبک زندگی‌ای که می‌تواند آرامش برایشان به‌ارمغان آورد

■ کمکی که می‌تواند به اعضای خانواده و دنیای پیرامون‌شان کند

■ خوشبختی، دوستی، آزادی، امنیت

■ تنفرانگیز، وفور، آسایش

زنان از قدیم به کارکردن با پول عادت داشته‌اند، چراکه ابزار کاربردی و روزمره‌ی گذران زندگی بوده است که کمک‌شان می‌کرده از عهده‌ی هزینه‌های زندگی‌شان برآیند، از اطرافیان‌شان مراقبت کنند و ارزش‌هایشان را تحقق بخشند.

زنان به لحظه‌ی حاضر توجه دارند و زمان حال برایشان ملموس‌تر از آینده است. همچنین، این موضوع به «هویت مالی» که در فرهنگ جامعه جا افتاده است برمی‌گردد؛ زیرا در جامعه‌ی زندگی کرده‌اند که مردان نقش مهم‌تری در ثروت‌اندوزی به معنای مادی آن داشته‌اند.

در مقابل، «ثروت» اغلب از نظرشان یا «تنفرانگیز» و «کسل‌کننده» و «بی‌اهمیت» است یا همچون کلیدی ناشناخته برای رسیدن به «آزادی» تلقی می‌شود. خیلی‌ها ایشان ثروت را یک رؤیای دست‌نیافتنی می‌بینند و خیلی‌های دیگر هم اصلاً زحمت فکر کردن به آن را به خود نمی‌دهند.

■ زنان درباره پول بهتر عمل می‌کنند یا مردان؟

معنای متفاوت ثروت از نگاه زنان و مردان باعث شده است که زنان به ثروت‌اندوزی تمایلی نداشته باشند؛ زیرا برخلاف مردان زنان به ثروت نگاه مادی ندارند. برای زنان ثروت در آرامش، کمک به دیگران، حس خوشبختی و امنیت خلاصه می‌شود و برای مردان ثروت‌اندوزی مسابقه‌ای است که داشتن پول ابزاری برای پیروزی در این رقابت است. زنان نسبت به مردان نگاه احساسی‌تری به موضوع ثروت دارند. زنان در تعریفشان از ثروت بیشتر به چیزهایی روی می‌آورند که نمی‌شود با پول آن‌ها را خرید. داشتن سلامت جسمانی برای آن‌ها ارزش بیشتری نسبت به داشتن مبلغ زیادی پول دارد. در ضمن برای زنان مضطرب نبودن و داشتن آرامش ذهنی در خصوص مسائل مالی ارزش قابل توجهی دارد.



احساسات ضدونقیضی در زنان می‌شود و همان‌طور که در ادامه خواهید دید، این تعاریف بیشتر شکل‌وشمایل مردانه دارند. از یک سو، خیلی از زنان «ثروت» را یک خصلت «جذاب» برای شریک زندگی فرضی‌شان به‌شمار می‌آورند. در طول تاریخ، ازدواج با شوهران پولدار روشی بوده است که بسیاری از زنان از طریقش به پول دست پیدا کرده‌اند. اما، از سویی دیگر، زنان در طول تاریخ قادر نبوده‌اند که خودشان به‌تنهایی و با تکیه بر خود، راه ثروتمند شدن را طی کنند. غالباً به‌خاطر امور مربوط به مالکیت، بانکداری، قوانین سرمایه‌گذاری، و هنجارهای اجتماعی محل کار و خانه. دیگر آن‌که، تعاریف امروزی ثروت معمولاً چندان با ارزش‌ها و کانون توجه زنان جور در نمی‌آید.

بگذارید بیشتر توضیح دهیم.

امروزه در گوشه‌وکنار اینترنت به چنین تعاریفی از ثروت برمی‌خوریم:

■ وفور دارایی و داشتن منابع ارزشمند؛

■ مقادیر یا ذخیره‌های فراوان از پول، دارایی ارزشمند، ملک، یا دیگر چیزهای گران‌بها؛

■ تعداد روزهایی که می‌توانید بدون کار جسمانی (چه از سوی شما و چه از سوی دیگر اعضای خانواده) دوام بیاورید و همچنان به استانداردهای زندگی‌تان خدشه‌ای وارد نشود.

علاوه بر تعریف‌های کلامی‌ای که بالاتر آوردیم، معنا و مفهوم «ثروت» در ظاهر اغلب با داشتن وسایل گران‌قیمت یا پُرزرق و برق، امکانات ویژه و انحصاری گره خورده است. بیایید کمی بیشتر این موضوع را باز کنیم و تعریف زنان و مردان از ثروت را بخوانیم.

■ تعریف مردان از ثروت

نگاهی که درصد بالایی از مردان به «ثروت» و «ثروت‌اندوزی» دارند معمولاً چنین سبک‌وسیاقی دارد:

■ مسابقه‌ای با برندگان و بازندگان؛

■ قمار با ریسک‌های بزرگ و بُردهای عظیم؛

■ توده‌ای از پول؛

■ ثمره‌های سخت‌کوشی و داشتن قدرت.

■ تعریف زنان از ثروت

در مقابل، زنان نگاه احساسی‌تری به این موضوع دارند. زنان در تعریفشان از ثروت بیشتر به چیزهایی روی می‌آورند که نمی‌شود با پول آن‌ها را خرید. داشتن سلامت جسمانی برای آن‌ها ارزش بیشتری



«بیداری مالی» چیست؟

بیداری مالی اتفاق خوشایندی است که معمولاً نتیجه‌ی تغییرات بزرگ مانند ازدواج، فرزنددار شدن یا تجارب ناخوشایند در زندگی مانند از دست دادن والدین، همسر یا تحت فشار مالی شدید بودن رخ می‌دهد. بیداری مالی «میل و نیاز به تغییر» را در زندگی افراد ایجاد می‌کند و باعث می‌شود شخص بفهمد نیاز دارد بر روی پولش کنترل داشته باشد، پولش را به‌کار بیندازد تا بدهی‌هایش را پردازد، برای آینده پس‌انداز کند و به اهداف مالی‌اش دست یابد.

خواندن داستان زندگی زنان معمولی‌ای که توانسته‌اند وضعیت مالی خود را تغییر دهند، می‌تواند محرکی باشد که به ما انگیزه دهد از خواب بیدار شده و تغییرات بزرگی در زندگی مالی‌مان ایجاد کنیم تا امنیت و سود بلندمدت به‌دست بیاوریم.

■ داستان نگار: پولداری که همیشه جیبش خالی بود

آگاهی مالی من زمانی رخ داد که دیدم، با این‌که من و شوهرم هر دو کار می‌کردیم و پولمان را روی هم می‌گذاشتیم، باز هم همیشه بی‌پول بودیم. ما آن‌همه پول درمی‌آوردیم که احساس ورشکستگی کنیم؟! علاوه بر آن، نمی‌دانستم پولی که به‌دست می‌آوردیم واقعاً خرج چه چیزی می‌شد. بیرون غذا خوردن؟ خرید؟ مشخص بود که چیزی باید تغییر کند.

من شروع به تحقیق درباره‌ی روش‌های جدید بودجه‌بندی کردم و اتفاقی با کتاب‌های دیو رمزی (نویسنده و مشاور مالی) آشنا شدم. بعد از این‌که نکات مالی او را درباره‌ی «قدم‌های کوچک» خواندم، بسیار به این موضوع علاقه‌مند شدم. بالاخره، انگیزه‌ای درون خودم احساس کردم که با مسائل مالی‌مان جدی برخورد کنم تا من و شوهرم بتوانیم بدون بدهی زندگی کنیم. ما الان باهم قدم‌های کوچک را برمی‌داریم و هیچ راه دیگری را برای اداره‌ی امور مالی‌مان نمی‌توانیم تصور کنیم.



با فهمیدن این نکته که چقدر بودجه‌بندی اهمیت دارد، ما توانستیم وضعیت مالی مان را تغییر دهیم. من و شوهرم تصمیم گرفتیم، گذران مالی زندگی مان را از «باری به هر جهت خرج کردن» به سمت بودجه‌بندی ببریم؛ به سوی آزادی مالی. ما قرض‌هایمان را می‌پردازیم، پول بیشتری پس انداز می‌کنیم، به آسانی هزینه‌هایمان را پیگیری می‌کنیم و کمتر از حد توانمان، خرج می‌کنیم. هدف مالی فعلی نگار: اولین هدف مالی بزرگ ما این است که قرض‌های باقی‌مانده مان را به‌طور کامل پرداخت کنیم و بتوانیم اولین خانه مان را بخریم. توصیه‌ی مالی نگار برای زنان: گرچه در دنیای امروز بدهی داشتن طبیعی محسوب می‌شود؛ اما شما این هنجار را بشکنید و یک زندگی آزاد از بدهی را تجربه کنید تا به آزادی مالی برسید.

داستان جیران: زنان قوی می‌توانند زنان قوی‌تر را تربیت کنند

پدر و مادر من وقتی خردسال بودم، از هم جدا شدند. باید بگویم بیداری مالی من در سن بسیار کمی اتفاق افتاد؛ وقتی من می‌دیدم چقدر برای مادرم سخت است که چهار کودک را با حقوقی اندک، بزرگ کند. او بدون این که بداند، ارزش کار سخت را با انجام دادن دوسه شغل همزمان برای سیر کردن بچه‌هایش، به ما یاد می‌داد. من به‌خاطر می‌آورم یک روز مادرم بودجه‌بندی ماهانه‌اش را نشانم داد و من دیدم هزینه اجاره ماهانه چقدر می‌شود. او من را با مفهوم پس‌انداز کردن برای دوران بازنشستگی آشنا کرد. درس‌های او آویزه گوشم شد. این مسائل پایه‌ای به من اعتمادبه‌نفس داد تا با مردانی که درباره تصمیمات مالی بزرگ مثل درخواست وام مسکن و خریدن اتومبیل بنا به دلایلی فقط با شوهرم صحبت می‌کردند، معامله کنم.

به‌وضوح به‌خاطر می‌آورم که یک‌بار، یکی از اطرافیانم به من گفت که درآمد در بلندمدت اهمیت ندارد. چون من احتمالاً مجبور خواهم بود بعد از بچه‌دار شدن در خانه و در کنار فرزندانم باشم. اما من حرف او را قبول نداشتم زیرا الگویی مانند مادرم در زندگی‌ام داشتم و دقیقاً برعکس نظر او، تصمیم داشتم به خاطر فرزندانم، از موضوعات مالی کناره‌گیری نکنم. اطلاعات موجود نشان می‌دهد که زنان از به‌کار بردن اصطلاحات مالی و سرمایه‌گذاری می‌ترسند. آن‌ها بیشتر از مردان نگران مراقبت از اعضای خانواده هستند و اغلب فراموش می‌کنند برای نیازهای شخصی‌شان پس‌انداز کنند. برای تغییر این وضعیت باید زنان را از طریق آموزش قدرتمند کنیم و این عقیده را که سرمایه‌گذاری کاری مردانه است، از بین ببریم.

هدف فعلی جیران: من و همسر در دستیابی به استقلال مالی، شرکای برابری هستیم. من و او درباره مسائل مالی باید نسبت به یکدیگر پاسخگو باشیم. ما توقع داریم طی شش سال آینده که به سن بازنشستگی می‌رسیم، بدهی وام مسکن را تسویه کنیم. همچنین، باید از طریق پس‌انداز و سرمایه‌گذاری، درآمد زیادی کسب کنیم تا بتوانیم هزینه‌های زندگی روزانه خود را در دوران بازنشستگی پوشش دهیم و دچار نگرانی نشویم.

توصیه مالی جیران برای زنان: مسیر دستیابی به ثروت، از زندگی کردن کمتر از استطاعت مالی، سرسختانه پس‌انداز کردن و جلوگیری از ایجاد بدهی می‌گذرد. اجازه ندهید کلمات پرآب‌وتاب نظر شما را تغییر دهند. فروشنده‌ها فقط تلاش می‌کنند چیزهایی را به شما





بفروشند که اصلاً به آن نیاز ندارید.

کسی را که هستید و کاری را که انجام می‌دهید، بشناسید و نگذارید کسی سر راه شما بایستد. اگر درباره توانایی‌ها و پتانسیل‌هایتان با خودتان صادقید، به خودتان اعتماد کنید و خطر کنید.

داستان مینا: زنی که خود را باور داشت

برای من سخت است که دوره‌ای را به نام بیداری مالی در زندگی‌ام پیدا کنم؛ چون همیشه در مسائل مالی باهوش بودم و پول ذخیره می‌کردم. با این حال من یک بیداری مالی مهم دارم که بعد از ازدوایم رخ داد.

من معلم انگلیسی دبیرستان بودم، تا زمانی که صاحب فرزند شدم. راه‌حل پیش‌روی من این بود که یک سال مرخصی بگیرم؛ اما زمانی که اولین فرزندم به دنیا آمد، دنبال پروژه‌هایی برای نوشتن گشتم و توانستم اندکی پول به دست بیاورم.

با این که در شغل جدید دور کارم به سرعت موفق شدم، برای شوهرم سخت بود که باور کند، من با نوشتن، پول واقعی به دست می‌آورم.

من مدت کمی پس از به دنیا آمدن پسرم فهمیدم که دیگر نمی‌توانم به درس دادن ادامه

دهم. سطح استرس من وقتی فرزند نداشتم غیر قابل قبول بود و حالا مادر هم شده بودم، به علاوه، علاقه زیادی به خانه‌داری نیز داشتم.

مشکل این بود که شوهرم از حرفه جدید من (نوشتن)، نوعی اطمینان برای ثبات مالی می‌خواست و من نمی‌توانستم به او قول بدهم یا او را مطمئن کنم که اگر مشتریان فریلنسینگ ناپدید شوند، می‌توانم یک شغل معمول پیدا کنم. عدم اطمینان او به علت ریسک‌پذیری کمش بود. او از درک آنچه من انجام می‌دادم و این که چرا در آن خوب هستم، ناتوان بود و همین امر موجب می‌شد، نپذیرد که من در حال ساختن حرفه‌ای باثبات و سودآور هستم. ما بحث

اکنون من هفت سال پس از آن موقع، یک شغل آزاد پردرآمد دارم؛ با چهار کتاب منتشرشده. شوهرم بعد از این که توانست بر ترس‌های مالی‌اش غلبه کند، با شغل جدیدم کنار آمد؛ البته هرگز نگذاشت ترس‌هایش انتخاب من را تحت تأثیر قرار دهد.

آن انتخاب لحظه‌سختی در زندگی مشترک من و مهم‌ترین تصمیمی بود که تا به حال گرفته‌ام. شناخت خودم، استعدادهایم، ارزش‌هایم و توانایی‌هایم برای گرفتن تصمیم‌های مالی درست، موجب شد تصمیم بگیرم این شغل را دنبال کنم؛ حتی زمانی که باعث ایجاد تنش در زندگی مشترکم شده بود. من به این نتیجه رسیدم که تنها راه اثبات توانایی‌ام در شغل جدید به شوهرم، این بود که آنچه در ذهن داشتم، انجام دهم.

هدف مالی فعلی من: من هنوز نتوانسته‌ام به درآمد شوهرم برسم. رسیدن به این هدف کمی سخت به نظر می‌رسد؛ اما می‌خواهم به او، به‌خاطر تمام کردن کردن نگرانی‌های مالی‌اش، که خیلی از آن‌ها به‌علت ترسش از اخراج شدن بود، هدیه‌ای بدهم. او در مسائل مالی آدم ترسوئی است و من نمی‌توانم کاملاً درکش کنم؛ اما می‌خواهم هر کاری انجام دهم تا خودم را ثابت کنم.

توصیه مالی من برای زنان: کسی را که هستید و کاری را که انجام می‌دهید، بشناسید و نگذارید کسی سر راه شما بایستد. اگر درباره‌ی توانایی‌ها و پتانسیل‌هایتان با خودتان صادقید، به خودتان اعتماد کنید و خطر کنید.

داستان هلن: شناختن خود به‌وسیله خود

به‌عنوان یک زن نسبتاً جوان، من می‌دانستم باید در مسائل مالی به خودم تکیه کنم. من مجبور بودم بفهمم چطور باید برای پرداخت صورت‌حساب‌هایم پول در بیاورم؛ در حالی که هنوز درسم کاملاً تمام نشده بود. باید روش‌هایی پیدا می‌کردم که مخارج بزرگی مثل اجاره‌خانه و هزینه‌ی وسیله نقلیه را کم کنم. من برای پولم احساس مسئولیت می‌کردم؛ چون مجبور بودم. کسی نبود که هزینه‌هایم را بدهد.

نمی‌دانم که واقعا بیداری مالی برایم اتفاق افتاده است یا نه. من عادت‌های مالی درست را از جوانی یاد گرفتم و ملکه ذهنم کردم. وقتی که به دریای زندگی جدی پرتاب شدم، این عادت‌ها مانند قایق نجات برایم عمل کرد.

هدف مالی هلن: پس‌انداز کردن برای پرداخت پیش‌قسط یک خانه.

توصیه مالی فعلی هلن برای زنان: زمانی که همه اهداف ضروری هستند، سخت است که بلندمدت فکر کرد. من فعلاً برای پیش‌پرداخت یک خانه پس‌انداز می‌کنم. زمانی که در جریان کند زندگی قرار می‌گیری، این کار بسیار خسته‌کننده می‌شود.

اگر من بخواهم فقط یک توصیه بکنم این است که حتی وقتی هیجان تعیین هدف جدید از بین رفت و رسیدن به آن غیر ممکن به نظر رسید، به کارتان ادامه دهید. پافشاری و پشتکار در این مرحله، معجزه می‌کند؛ حتی اگر خیلی سخت باشد. حتی وقتی هیجان تعیین هدف جدید از بین رفت و رسیدن به آن غیر ممکن به نظر رسید، به کارتان ادامه دهید. پافشاری و پشتکار در این مرحله، معجزه می‌کند؛ حتی اگر خیلی سخت باشد.

معمولاً ایجاد تغییرات از یک نیاز و نارضایتی آغاز می‌شوند؛ البته در کسانی که خود را تسلیم شرایط موجود نمی‌کنند. بی‌پول بودن همیشگی نگار با وجود درآمد بالا، باعث شد که او به راه‌حل فکر کند و از طریق بودجه‌بندی مشکلش را حل کند.

دشواری‌های زندگی مادر جیران باعث شد او بداند که نباید به بهانه زن بودن از مسائل مالی کناره‌گیری کند.

استرس زیاد و مسئولیت مادر شدن موجب شد مینا تغییر شغل دهد که با حس رضایت برایش همراه بود و تنهایی هلن موجب شد که او خودش آستین‌هایش را برای حل مشکلات مالی زندگی بالا بزند. همه این افراد موفق شدند تغییرات مالی موفق‌تری را در زندگی خود ایجاد کنند؛ زیرا به دنبال آن بودند.

همه انسان‌ها، داستان زندگی خود را دارند. زندگی هر یک از ما می‌تواند برای دیگران الهام‌بخش و آغازگر یک تغییر باشد.

به دنبال این باشید که داستان زندگی خودتان را شکل دهید. قطعاً برای هر مشکلی راه‌حل‌های متعددی وجود دارد.

به آن فکر کنید، آن را بیابید و داستان موفقیت خود را برای دیگران و ما نیز تعریف کنید. در بخش بعدی با داستان بیداری مالی چند زن دیگر آشنا خواهیم شد.

شدیدی با هم کردیم؛ اما من نگذاشتم ترس‌های او رویاهای من را متوقف کند.

این موضوع موجب بیداری‌ام شد. من فهمیدم که باید کاملاً خودم را باور داشته باشم. من دانستم که می‌توانم به‌شکل فریلنسینگ کار کنم؛ اما اگر می‌گذاشتم نگرانی‌های شوهرم بر من تأثیر بگذارد، باید یک شغل معمولی پیدا می‌کردم و فریلنسینگ را کنار می‌گذاشتم. اما من تمام‌وقت کار کردن بدون بچه‌ها را کاملاً از سرم بیرون کردم و تنها راهی که می‌توانستم یک شغل آزاد برای خودم دست‌وپا کنم که به‌دردم بخورد، انتخاب نویسنده‌ی دورکار به‌عنوان حرفه اصلی‌ام بود. بنابراین همان کار را انجام دادم.

آیا هر قدر پول بدهید آتش می‌خورید؟



یک تیم تحقیقاتی در دانشگاه Wharton می‌خواستند فروش آنلاین عینک آفتابی را شروع کنند. آن‌ها متوجه شدند پرداخت قیمت ۳۰۰ دلار برای یک عینک، در حالی که هزینه ساختش بسیار کمتر است، مسخره به نظر می‌رسد. دلیل اینکه برخی قیمت‌ها بالاست، این است که این شرکت‌ها توسط چندین شرکت بزرگ‌تر کنترل می‌شوند تا قیمت‌ها را بالا نگه دارند. آن‌ها می‌خواستند عینک‌ها را به قیمت ۴۵ دلار بفروشند. استاد مشاور در این پروژه به آن‌ها گفت که هیچ مشتری‌ای به کیفیت محصول شما اعتماد نخواهد کرد. این نکته نشان می‌دهد که چرا می‌گوییم قیمت مهم‌ترین عامل نشان‌دهنده کیفیت است. دلیل دیگری که قیمت ۴۵ دلار اصلاً برای آن‌ها جوابگو نبود، این است که آن‌ها هزینه‌های فروش را در قیمت تمام‌شده محصول حساب نکرده‌اند. بالاخره آن‌ها عینک‌ها را به قیمت ۹۵ دلار به فروش رساندند.

معمولاً بیشتر مردم فکر می‌کنند که قیمت یک جنس نشان‌دهنده کیفیت آن است. برای

خیلی از افراد فکر می‌کنند که اگر پول بیشتری برای یک جنس بدهند، لزوماً آن جنس برای آن‌ها نسبت به یک جنس ارزان‌تر بیشتر کار می‌کند. بر اساس نتایج تحقیقات در باره‌ی رفتار مشتریان، یک کالای گران‌قیمت هم می‌تواند کیفیت بد داشته باشد هم کیفیت خوب و همین شرایط برای یک جنس ارزان‌قیمت نیز صدق می‌کند. در حقیقت، باید گفت مشتریان همیشه در باره‌ی جنسی که می‌خرند اطلاعات کافی ندارند و به همین دلیل سعی می‌کنند دلیل قانع‌کننده‌ای برای خریدن آن جنس بیابند، دلیلی مانند قیمت. بیشتر مردم فکر می‌کنند که قیمت یک جنس نشان‌دهنده‌ی کیفیت آن است. جنسی که گران است دلیلش این است که هزینه‌ی زیادی برای تولیدش خرج شده است. در یک تحقیق که نشریه‌ی وال‌استریت منتشر کرد، آمده است که یک سازنده برای قیمت‌گذاری جنس خود قوانین خاصی دارد، مثل: قیمت باید آن چیزی باشد که مشتری بخواهد آن را پرداخت کند. قیمت بزرگ‌ترین عامل برای نشان دادن کیفیت است.

و دیگری ۴۵ دلار بوده است؛ در صورتی که هر دو یک نوع بوده‌اند، مغز فرد به‌طور طبیعی به مصرف نوشیدنی گران‌تر واکنش نشان داده و از نوشیدن آن لذت بیشتری می‌برد. با این حال مشتریان معتقدند که چون محصولی گران است، پس کیفیت بالایی هم دارد و دلیلشان هم دقیقاً همین است: گران است!

تکنیک‌های فروش تأثیر زیادی بر مشتریان دارند. این تأثیر این‌طور گذاشته می‌شود که مشتری باور کند این جنس گران است؛ چون باکیفیت است. به عنوان مثال، به محصولات اپل نگاه کنید. مشتریان همیشه بیشترین هزینه را برای این محصولات می‌پردازند. آن‌ها مدت‌هاست که قبول نمی‌کنند قیمت محصولات خود را کاهش دهند؛ چون معتقدند کاهش قیمت باعث کاهش شهرت آن‌ها می‌شود. با این حال ممکن است مجبور شوند این کار را به دلیل رقابت با شرکت سامسونگ انجام دهند.

تکنیک‌های فروش تأثیر زیادی بر مشتریان دارند. این تأثیر این‌طور گذاشته می‌شود که مشتری باور کند که این جنس گران است؛ چون باکیفیت است.

با توجه به مطالبی که گفته شد به‌نظر می‌رسد همیشه باید دنبال بهترین قیمت در کنار بهترین کیفیت باشیم. اما چگونه؟ همان‌طور که در مطالعه ژورنال تحقیقات مشتریان دیده شد، دلیل اینکه مشتریان از قیمت به‌عنوان نشانه کیفیت استفاده می‌کنند، نداشتن اطلاعات کافی است. اگرچه تقریباً غیرممکن است اطلاعات کامل درباره هر محصولی که می‌خواهید بخرید به‌دست آورید، اما با این حال فکر می‌کنم مشتری باید قبل از هر خرید کمی درباره آن جنس به‌صورت آنلاین تحقیق کند. مخصوصاً اگر این جنس گران قیمت باشد. در ضمن، اگر امکانش وجود دارد یک جنس مشابه، ولی کمی ارزان‌تر را نیز امتحان کنید تا ببینید می‌توانید تفاوتی را بین جنس گران و ارزان پیدا کنید یا نه. مثلاً در مورد غذا می‌توانید از حس چشایی خودتان بدون توجه به برند استفاده کنید. آیا واقعاً حک شدن نام یک برند معروف بر روی غذا باعث بهتر شدن مزه آن نسبت به یک غذای معمولی می‌شود؟

حالا بیا ببیند یک نتیجه خوب از آنچه تا به حال گفته شد، بگیریم. ساده‌لوحانه به‌نظر می‌رسد اگر انتظار داشته باشیم قیمت فروش یک کالا نزدیک به قیمت تمام‌شده آن باشد. هزینه‌های فروش هم باید در این قسمت مورد توجه باشد. در کنار این باید بدانید که برندها برای تولیدات خود سود مناسبی را در نظر می‌گیرند.

بهتر است پیش از هر خرید زمان مناسبی را به تحقیق و مقایسه بین محصولات مشابه اختصاص دهید. اگر فکر می‌کنید برای تحقیق کردن تخصص ندارید، از افراد متخصص بخواهید به شما کمک کنند. مثلاً اخیراً برای خرید گوشی موبایل در حال بررسی محصولات سامسونگ بودم. بیشتر از اینکه توانایی سخت‌افزاری گوشی برایم مهم باشد، به ابعاد صفحه و کیفیت دوربین فکر می‌کردم. اما وقتی نظر یکی از دوستانم را درباره یک مدل از برند سامسونگ پرسیدم، با پیشنهادهای خیلی جذاب‌تری مواجه شدم. دوستم یک مدل از برند شیائومی معرفی کرد که امکانات یکی از پرچمدارهای برند سامسونگ را داشت، از نظر زیبایی هم خوب بود؛ اما نکته جذابش این بود که تنها یک‌سوم گوشی پرچمدار سامسونگ قیمت داشت و این عالی به‌نظر می‌رسید.

به نظر شما چگونه می‌توان مطمئن شد بهترین کیفیت را به بهترین قیمت خریدید؟ آیا شما تا به حال، یک جنس گران قیمت را به این دلیل که فکر می‌کردید قیمت بالاتر نشان‌دهنده کیفیت بالاتر است، خریده‌اید؟

بهتر است پیش از هر خرید زمان مناسبی را به تحقیق و مقایسه بین محصولات مشابه اختصاص دهید. اگر فکر می‌کنید برای تحقیق کردن تخصص ندارید، از افراد متخصص بخواهید به شما کمک کنند.

تولید جنسی که گران است، هزینه زیادی خرج شده است؛ اما تحقیقات نشان داده است که سازندگان برای قیمت‌گذاری جنس خود قوانین خاصی دارند مثل «قیمت باید آن چیزی باشد که مشتری بخواهد آن را پرداخت کند» و «قیمت بزرگ‌ترین عامل برای نشان دادن کیفیت است».

چند سال بعد، در مطالعه‌ای که در دانشگاه استنفورد انجام شد، محققان دریافتند اگر شخصی به مشتریان بگوید دو نوع مختلف نوشیدنی را تست کرده است که یکی ۵ دلار



چگونه مدعیان مالی را بشناسیم و با آنها برخورد کنیم؟

اگر تاکنون پیش آمده که از شما سؤالی درباره‌ی پول پپرسند و در جواب، احساس ناراحتی یا شرمندگی کرده یا حالت تدافعی بگیرید، ممکن است شما نیز متوجه مدعیان پولی شده باشید. مدعیان پولی طیف وسیعی دارند؛ اما همگی آنها یک ویژگی مشترک دارند: تلاش می‌کنند تا این حس را به وجود بیاورند که «دانش مالی» موضوع زیاد مهمی نیست. ویژگی دیگر مدعیان مالی این است که همیشه این تصور غلط را دارند که بیشتر از دیگران در زمینه‌های مالی می‌فهمند، اطلاعات دارند و روشی که آنها انتخاب کرده‌اند، بهترین روش ممکن است. آنها با این رفتار خود معمولاً شما را ناامید کرده و ممکن است اعتماد به نفس‌تان را از بین ببرند. مدعیان پولی می‌توانند همه جا باشند. برخی از افراد با این مدعیان ازدواج کرده‌اند! این افراد ممکن است در حلقه‌ی خانواده یا دوستان شما کمین کرده باشند. اینترنت نیز پر از آنها است. در ادامه روش پیدا کردن آنان را به شما می‌گوییم. اگر خودتان یکی از آنها باشید هم، می‌توانید این ویژگی‌ها را در خود شناسایی کنید.

■ ناامیدکننده

آیا بدهی دارید؟ شغل خود را از دست داده‌اید؟ در دام کلاهبردار افتاده‌اید؟ از چشم افراد ناامید کننده همیشه و در هر حالتی این مشکلات تقصیر شماست. از نظر این افراد، اگر شما کمی باهوش‌تر باشید هیچ نتیجه‌ی بد مالی‌ای وجود ندارد که نتوانید از آن جلوگیری کنید.

ناامیدکننده‌ها فقط سعی می‌کنند شما را ناامید کنند. آنان خودشان را قانع کرده‌اند که هیچ‌وقت هیچ اتفاق بدی برایشان رخ نمی‌دهد چون خیلی تیزهوش هستند. بدشانسی، وضعیت بد اقتصادی و مشکلات سلامتی فقط برای بقیه رخ می‌دهد یا اینکه آنان امیدوار هستند این‌گونه باشد. مشارکت با این افراد یک معامله‌ی دو سر باخت بوده و به شما توصیه می‌کنم هرچه سریع‌تر از آنان دور شوید.

■ همه‌چیزدان

هیچ‌کدام از ما وقتی که به دنیا آمدیم همه‌چیز را درباره‌ی پول نمی‌دانستیم. برخی از همان ابتدا معلم‌های خوبی داشته‌اند؛ اما همه‌ی ما اشتباه می‌کنیم و براساس آزمون و خطا یاد می‌گیریم. در مقابل، افراد همه‌چیزدان تظاهر می‌کنند که همه‌چیز را می‌دانند. اگر حس کنند با آن‌ها مخالفت شده، کاملاً عصبانی و پرخاشگر می‌شوند؛ چون بقیه‌ی افراد احتمالاً چیزی را که آنان می‌دانند، نمی‌دانند. اعتمادبهنفس زیاد می‌تواند نقطه ضعفشان باشد چون به دنبال یک نصیحت خوب نیستند یا اگر هم فردی به آن‌ها نصیحت کند، از آن نصیحت پیروی نمی‌کنند و برایشان اهمیتی ندارد. مقابله کردن با افراد همه‌چیزدان دقیقاً مانند سر و کله زدن با یک فرد بی‌تربیت است، پس سریعاً عذرخواهی کرده و فرد مناسب‌تری را برای صحبت کردن پیدا کنید.

■ چانه‌زن

آیا تا به حال سر قیمت بالای یک ماشین چانه زده‌اید؟ چانه‌زن‌ها شما را وادار می‌کنند که پول بیشتری بپردازید؛ ولی کسی را می‌شناسند که همین ماشین را با قیمتی بسیار کمتر گرفته است و اگر سرمایه‌گذاری شما ۸ درصد سود داشته باشد، این افراد دوبرابر آن سود می‌گیرند. این افراد همان‌هایی هستند که همیشه درباره‌ی سرمایه‌گذاری‌های خوبی که انجام داده‌اند (یا دستاوردهای کودکان خود) صحبت می‌کنند. افرادی که لاف می‌زنند در اجتماع عموماً ساکت هستند و تنها واکنشی که نشان می‌دهند، ممکن است این باشد: «خیلی جالب و خوب بود. خوب نظرت درباره‌ی این موضوع چیست؟»

■ متعصب سختگیر

نه تنها داشتن کارت بانکی کار اشتباهی است؛ حتی داشتن فکر آن نیز از نظر آن‌ها گناه به حساب می‌آید. آن‌ها می‌خواهند شما دنیای بیرون را هدایت کنید، برای هر چیزی پول نقد بدهید (حتی برای خانه!) و نقش کارت‌های اعتباری را که جابجایی آسان پول است، نادیده بگیرند.

این افراد این مفهوم را که کارت بانکی مساوی با بدهی نیست یا اینکه میلیون‌ها نفر از کارت بانکی استفاده می‌کنند، برای اینکه نخواهند پول نقد همراه خود ببرند، نمی‌فهمند. این دسته به به‌روز کردن نگاهشان به جهان علاقه‌ای ندارند و بهتر است که شما هم سعی نکنید نظر آنان را عوض کنید. بهتر است که برای پایان دادن به مشاجرات خود با این افراد از جمله‌ی «ممکن است تو درست بگویی» استفاده کنید و از آن‌ها بگذرید. البته بگویم که شما نگفته‌اید حرف آن‌ها درست است. شما فقط از ادامه دادن یک بحث جلوگیری کرده‌اید.

■ خسیس

هر چیز راحت یا مجلل از دید این افراد مشکوک است. وقتی که هنوز حساب‌بازنشستگی خود را به طور کامل پر نکرده‌اید، چگونه می‌توانید به مسافرت رفتن فکر کنید؟ چرا وقتی می‌توانید موهابیتان را خودتان اصلاح کنید به آرایشگاه می‌روید؟ و چگونه جرئت می‌کنید که سیستم تهویه‌ی هوا را روشن کنید؟

برخی اوقات افراد خسیس زندگی را برای خود خیلی دردناک می‌کنند و فکر می‌کنند که زندگی‌شان اقتصادی است. بهترین روش برای راضی کردن این افراد این است که به آن‌ها بگویید می‌توانند با خرج کردن پولی کمتر در امروز، از خرج کردن پولی بیشتر در فردا جلوگیری کنند.

مثلاً رئیسی که به شرایط نامناسب محیط کار اهمیت نمی‌دهد، ممکن است به اینکه شما میزان کارایی کارمندان را مشخص کنید، اهمیت دهد.

همسری که از رفتن به تعطیلات یا جلسات مشاوره‌ی زوجین امتناع می‌کند، نیاز دارد تا بشنود که این یک سرمایه‌گذاری در زندگی مشترک آن‌هاست و این کار می‌تواند از یک جدایی ناخواسته جلوگیری کند.

مدعیان مالی همواره خود را موفق‌تر از دیگران می‌دانند و گاهی اوقات با توصیه‌های ناخواسته‌شان ممکن است شما را ناراحت و ناامید کنند. بهتر است با شناخت این‌گونه افراد از آن‌ها دوری کنید و به یک گفت‌وگوی بی‌نتیجه با آن‌ها پایان دهید.

■ توصیه‌کننده

زمانی که شما این دسته از افراد را به مدعی بودن متهم می‌کنید، احتمالاً دستپاچه شده و شاید هم بتوان گفت عمیقاً از این رفتار شما ناراحت می‌شوید.

این متخصصان خودمحمور ممکن است واقعاً باور داشته باشند که افراد مفید و کمک‌کننده‌ای هستند؛ درحالی‌که این حس خودبزرگ‌بینی را در هر ملاقات با شما دارند و شما نیز آن را حس می‌کنید.

اگر شما از این توصیه‌های ناخواسته ناراحت هستید و به دنبال راهی برای نجات از آن، می‌توانید با یک تشکر پر احساس و تغییر دادن موضوع بحث به او نشان دهید که تمایلی برای شنیدن حرف‌های او ندارید.

اگر وسوسه شدید که این مدعیان را متوجه رفتار نادرست‌شان کنید، از آن‌ها بپرسید وقتی که فردی یک توصیه‌ی ناخواسته درباره‌ی کودکش یا ظاهرش یا هر چیزی که برایش اهمیت دارد می‌کند، چه حسی دارد؟ اگر این برای شما کافی نبود، بهتر است در گوگل عبارت «توصیه‌ی ناخواسته» را جست‌وجو کنید تا متوجه شود که بقیه‌ی مردم دنیا در این‌باره چه حسی دارند.



صرفه جویی یا فومو و ترس جاماندن؟

چه صرفه جویی برای کاهش هزینه‌ها باشد و چه فداکاری شما برای پرداخت هزینه‌های ناخوشایند مثل پرداخت وام‌های جورواجور. ترس واقعی این است که دیگران در حال خوش‌گذرانی هستند، آن هم بدون شما و شما دارید این فرصت را از دست می‌دهید و از قافله جا می‌مانید. اما شما درباره‌ی زندگی آن‌ها چه می‌دانید؟ شاید در حالی که شما مشغول صرفه‌جویی برای محکم کردن پایه‌های اقتصادی زندگی خود هستید، آن‌ها دارند از درآمدهای آینده‌ی خود برای خوش‌گذرانی امروزشان استفاده می‌کنند.

این‌که شما به اراده‌ی خودتان صرفه‌جویی کنید، عالی است؛ ولی بعضی وقت‌ها هم مجبور می‌شوید که صرفه‌جو باشید و بر اساس یک بودجه‌بندی محدود زندگی کنید. در هر دو صورت شما با دو روی یک سکه مواجه هستید. وقتی صرفه‌جویی می‌کنید تا بعداً به کار مورد علاقه‌تان دست بزنید، مثل کاهش هزینه‌ها به منظور پول جمع کردن برای یک تعطیلات یا خرید یک خانه، این صرفه‌جویی تبدیل به یک چالش بامزه و دوست‌داشتنی می‌شود؛ زیرا شما را به هدفی که دارید برای آن سختی می‌کشید، نزدیک‌تر می‌کند. در برخی موارد هم صرفه‌جویی اصلاً باحال و بامزه نیست.

■ فومو چیست؟

فومو (FOMO) یا ترس از دست دادن و جاماندگی یک موضوع واقعی است؛ مخصوصاً وقتی در زندگی قرار است صرفه‌جویی کنید. وقتی با صرفه‌جویی زندگی می‌کنید، حس می‌کنید همه‌ی دنیا بدون شما خوش هستند و تنها تعطیلاتی که می‌توانید هزینه‌ی آن را تقبل کنید، اقامتی کوتاه در شهری نزدیک و کوچک با یک وعده غذای سرد است. ترس ناشی از صرفه‌جویی گاهی می‌تواند مانند خوره به جان شما بیفتد؛ چون شما احساس می‌کنید از قافله جامانده‌اید. تصور می‌کنید همه در حال خوشگذرانی هستند و شما مجبور به صرفه‌جویی و تحمل سختی‌های این راه هستید. ولی بدانید الزاماً همیشه هم این‌طور نیست و با این تصورات حس ترس و جاماندگی را در خودتان تقویت نکنید. برای اینکه بتوانید یک دوره‌ی صرفه‌جویی را راحت‌تر پشت سر بگذارید به توصیه‌های ما توجه کنید.

■ مقایسه نکنید

شاید شما چون زربار بدهی هستید مجبور به صرفه‌جویی شده‌اید. مهم نیست چقدر درآمد دارید، یا چقدر خرج کرده‌اید، شاید حالا به این مسئله پی برده باشید که زیر بار بدهی رفتن، فشار روی شما را افزایش می‌دهد و می‌خواهید تا از این فشار خارج شوید و این آزاردهنده است که ناگهان بفهمید درآمد شما تمام هزینه‌های زندگی‌تان را پوشش نمی‌دهد و مجبور به صرفه‌جویی هستید.

زمانی که شما در حال صرفه‌جویی هستید ممکن است افرادی را ببینید که گران‌ترین غذاها را می‌خورند و بهترین لباس‌ها را می‌پوشند. درحالی که شما که نمی‌دانید آن‌ها چگونه از پس این هزینه‌ها برمی‌آیند. ممکن است آن‌ها به‌اندازه‌ی شما واقع‌گرا نشده و هنوز هم در تله‌ی بدهی باشند. پول که علف خرس نیست و اگر یک پدر پولدار نداشته باشند (که احتمالاً ندارند) چیزی که شما می‌بینید، یک سراب است. شاید الکی خوش هستند یا تمام تلاششان را می‌کنند تا با استفاده از «جناس جدید» صورتشان را با سیلی سرخ نگه دارند.

اگر از خود می‌پرسید که چطور ممکن است کسی که می‌دانید به‌اندازه‌ی خود شما یا حتی کمتر درآمد دارد، می‌تواند هزینه‌های بالایی را تقبل کند و شما این توانایی را ندارید،





به احتمال بسیار زیاد آن‌ها مثل بسیاری دیگر روی کارت اعتباری خود حساب کرده‌اند تا نمای خارجی را رنگارنگ نگه دارند. بله، این نما باعث می‌شود شما هم بخواهید همین کار را انجام دهید؛ ولی اگر آماده هستید تا از دام بدهی خارج شوید، به یاد داشته باشید پول از آسمان نمی‌بارد و خیلی از این افراد به زحمت زندگی‌شان را سر هم نگه داشته‌اند.

■ هدفتان را تصور کنید تا آنچه می‌خواهید، به دست بیاورید

اگر برای خرید یک اتومبیل پس‌انداز می‌کنید و مجبورید فعلاً با صرفه‌جویی زندگی کنید، به حس راندن آن اتومبیل به خارج از پارکینگ فکر کنید. صادقانه بگوییم، شاید احمقانه به نظر برسد که عکس‌هایی از هدفتان را چاپ کنید؛ ولی این کار واقعاً کمک‌کننده است. بریدن تصاویری که به شما الهام می‌بخشند و درباره‌ی حسی هستند که می‌خواهید داشته باشید، می‌تواند انگیزه‌ی شما را پابرجا نگه دارد. یکی از تخته‌های هدف موردعلاقه‌ی من تصاویری از افراد الهام‌بخشی داشت که می‌خواستم مثل آن‌ها بشوم، اهداف شخصی و حرفه‌ای به همراه اعداد بزرگ و درشتی که می‌خواستم پردازم و پس‌انداز کنم. اگر برای خودم وضعیت مناسبی داشتم آن را کنار می‌گذاشتم؛ ولی چون ندارم، آن را بالای میز کامپیوترم نصب کرده‌ام تا دلایل را به خودم یادآوری کنم.

به‌علاوه، وقتی به هدفتان برسید می‌خواهید چه مسئله‌ای را جشن بگیرید؟ پرداخت وام دانشجویی به جذابی پس‌انداز برای گذراندن تعطیلاتی در شمال نیست؛ ولی آیا پرداخت همه‌ی وام‌هایتان حس خوبی ندارد؟ شاید وقتی به هدفتان برسید نتوانید کنار ساحل قدم بزنید؛ ولی آیا می‌توانید یک مهمانی راه بیندازید یا کاری کنید که به شما خوش بگذرد؟ شاید یک مهمانی با دوستان به همراه کیک و شیرینی فکر بدی نباشد، نه؟

■ مذاکره‌ی خلاقانه راهی برای حفظ روابطتان

یکی از دردناک‌ترین قسمت‌های فومو در زندگی صرفه‌جویانه این است که مجبورید پیشنهادهای باحال مردم را رد کنید. دعوت‌هایی که قبلاً لذت‌بخش بودند، الان ترسناک می‌شوند و اغلب فشار ناامید کردن دیگران را که دعوتشان را رد کرده‌اید، روی شانه‌هایتان حس می‌کنید که خودش غم‌انگیز و افسرده‌کننده است.

اوضاع خیلی بدی داشته باشید. وقتی وسیله‌ای را می‌خواهید؛ ولی نمی‌توانید آن را بخرید حالتان گرفته می‌شود یا در شبکه‌های اجتماعی تعطیلات دیگران را می‌بینید، حالتان را بیشتر هم می‌گیرد. ولی می‌توانیم به شما بگوییم که سال‌ها بعد، وقتی وام‌ها را پرداخت کردید، حس معرکه‌ای خواهید داشت.

می‌توانیم این را به شما بگوییم که بدهی نداشتن یا پرداخت پول نقد برای دستیابی به هدف، حسی عالی دارد. وقتی با داشته‌هایتان زندگی کنید و روی خواسته‌هایتان در فهرست خواسته‌های خود خط بزنید، شرایط مناسبی در آینده خواهید داشت. مهم نیست زندگی چه مانعی سر راه شما می‌گذارد، شما می‌توانید به آن غلبه کنید. درد موقتی است؛ ولی آینده برای شماست.

احساس فشار ناشی از صرفه‌جویی یا آزاد نبودن در خرج کردن، موقتی است. شاید لحظات خوشی را از دست بدهید؛ ولی بعداً لحظات خوش بیشتری خواهید داشت. سواحل دریا که جایی نمی‌روند، لباس‌های طبق مد روز همیشه جذاب هستند و غذاهای گران هم وقتی به اهدافتان برسید، بازهم وجود خواهند داشت تا با آن‌ها و بدون نگرانی جشن بگیرید. تمام این‌ها در آینده وجود خواهند داشت و در انتظار شما هستند. فراموش نکنید خوشی‌های بیشتری در آینده وجود دارد!

اگر این حس را هم دارید که همه دارند بدون شما خوش می‌گذرانند، پس با حس ترس، گناه و میزان زیادی غم دست‌وپنجه نرم می‌کنید. قطعاً این زندگی مطلوبتان نیست؛ اما می‌تواند باشد! لازم نیست اوقات خوش را کاملاً بی‌خیال شوید، بلکه لازم است به شکلی مؤثر با دیگران ارتباط و تعامل داشته باشید و وضعیت خود را به‌وضوح برایشان شرح دهید. اگر دوستی خیلی کمتر از شما نگران مسائل مالی است، وضعیت را برای او تعریف کنید. ولی آیا واقعاً راهی وجود دارد که این حرف‌ها و گفت‌وگوها نتیجه بدهند؟ مسئله این است که شما باید رک باشید و با خجالت و سر بسته حرف نزنید. مردم که نمی‌توانند ذهن شما را بخوانند و معمولاً اگر بدون صداقت دست رد به سینه‌ی افراد بزنید، فکر می‌کنند با آن‌ها مشکلی دارید و اصلاً هم نمی‌فهمند که شما دارید یک دوره‌ی صرفه‌جویی مالی را پشت سر می‌گذارید.

رک بودن در همان ابتدا سخت است؛ ولی واقعاً به شما کمک می‌کند. بعد از این که صداقت به خرج دادید، آیا می‌توانید طوری مذاکره کنید که همه خوشحال بمانند؟ احتمال این مسئله وجود دارد که وقتی دوستان و خانواده به شما فشار می‌آورند تا در مراسمی حضور داشته باشید، آن‌ها صرفاً بودجه‌بندی متفاوتی از شما دارند و متوجه نمی‌شوند که زندگی با بودجه‌بندی محدود چقدر ممکن است سخت باشد. در عین حال، شما می‌خواهید آن‌ها را قانع کنید و تلفن را رویشان قطع نکنید. توصیه‌ی من این است که اگر کسی از شما می‌خواهد به مهمانی‌اش بروید یا در عروسی‌اش شرکت کنید، برای روابط و بودجه‌بندی محدود شما خوب است که راه‌های خلاقانه‌ای بیابید تا بدون پذیرفتن دعوت، طرف مقابل و خودتان را راضی نگه دارید. رک بودن شاید اذیتان کند؛ ولی حس بیگانگی و تنهایی با کشیدن دیواری به دور خود چون همه‌ی کارها خرج دارند، بدتر است.

هروقت توانستید، در این زمینه خلاقانه عمل کنید؛ زیرا روابط شما مهم هستند و سلامت روانی و مالی شما هم همین‌طور. برای یافتن راه‌حل گاهی باید خلاقیت به خرج دهید. شما قطعاً می‌دانید که نمی‌توانید هزینه‌ی هر کاری را تقبل کنید؛ ولی می‌توانید کاری را که توجهتان را به آن معطوف کرده‌اید، انجام دهید!

■ رنج موقت برای پیروزی دائمی

زندگی با صرفه‌جویی مثل تمرین برای یک مسابقه‌ی ماراتن است، تمرین بسیار سخت و طاقت‌فرسایی خواهد بود که ممکن است بارها شما را تا مرز تسلیم شدن پیش ببرد؛ ولی نتیجه‌ی مثبت همیشه از آن شمامست. در آن زمان‌هایی که مجبورید بر اساس یک بودجه‌بندی سخت‌گیرانه زندگی کنید تا هزینه‌هایتان را پایین نگه دارید، ممکن است





چگونه رویاهایمان را محقق کنیم؟

همه ما به دنبال تحقق رویاهایمان هستیم، اما بسیاری از ما نمی‌دانیم چگونه آن‌ها را به واقعیت تبدیل کنیم. بعضی از ما هم آن‌قدر رویاها را غیر قابل دسترس می‌بینیم که قید رسیدن به آن‌ها را می‌زنیم. شاید به این خاطر که نمی‌دانیم چطور می‌توانیم به رویاهایمان برسیم. بهتر است بدانیم برای دست یافتن به هر هدفی چه مراحل را باید گذرانند یا اینکه چگونه باید برای یک هدف برنامه‌ریزی کرد. در بیشتر موارد شناخت اصول کار ضروری است تا قدم‌های مهم را برداریم؛ اما ما معمولاً از کنار برخی اصول اساسی با بی‌توجهی رد می‌شویم.

مثلاً اگر هدف تناسب اندام است یا آرزوی داشتن اندامی مانند آرنولد شوارتزنگر یا سیلوستر استالونه را داریم باید بدانیم که ورزش مداوم و تغذیه‌ی مناسب از اصول اولیه‌ی تحقق این رویا است. حالا باید بدانیم که برای حرفه‌ای شدن در این زمینه نیازهای دیگری نیز وجود دارد که به ما کمک می‌کند مثل آرنولد یا سیلوستر حرفه‌ای





■ با راه‌های داشتن زندگی مرفه چگونه آشنا شویم؟

به نظر می‌رسد در شرایطی که نمی‌دانید اصول اولیه موفقیت چیست، بهترین راه گفت‌وگو با افرادی است که قبلاً این راه را پیموده‌اند و موفق شده‌اند. مثلاً قبل از شروع بدنسازی، باید با مربیان حرفه‌ای مشورت کنیم. یا وقتی که بدهکاریم برای رهایی از بدهی باید با افرادی که در گذشته این مرحله را به خوبی مدیریت کرده‌اند، صحبت کنیم. آن‌ها از تجربیاتشان ما را آگاه می‌کنند و این بسیار ارزشمند است. خواندن کتاب‌هایی که زندگی افراد موفق را روایت می‌کنند قطعاً دارای نکات آموزنده بسیار زیادی است. مثلاً کتاب‌های وارن بافت، ناپلئون هیل، آنتونی رابینز و رابرت کیوساکی.

■ با خواندن این کتاب‌ها می‌فهمیم:

■ پولدارها میانگین هوشی بالاتری نسبت به سایر افراد ندارند، اما انتخاب‌های آن‌ها در مورد نحوه و میزان خرج کردن پول‌هایشان با سایرین متفاوت است.
■ هرچند روش‌های موفقیت مالی نویسندگان کتاب‌های مختلف با هم متفاوت است؛ اما به جرئت می‌توان گفت بسیاری از آن‌ها بر روی چند اصل اولیه در این راه اتفاق نظر دارند.
■ افراد موفق از نظر مالی از جریان‌ها و روندهای اقتصادی به خوبی آگاه هستند و به طور مداوم دانش خود را افزایش می‌دهند.

■ راه رسیدن به موفقیت مالی چیست؟

استفاده از راهکارهای میلیونرهای معروف گاهی خوب است؛ ولی همیشه عملی نیست. به نظر می‌رسد بهترین راه این است که ببینیم کدام یک از این راهکارها در زندگی افراد معمولی کاربرد داشته‌اند. برای همین به صورت تصادفی از ۳۶ نفر از افرادی که زندگی مالی موفق دارند، سوالات زیر پرسیده شد:

(۱) شما چگونه توانستید در زمینه مالی موفقیت کسب کنید؟

(۲) به نظر شما مهم‌ترین کارهایی که باید در این راستا انجام شوند، چیست؟

به طور خلاصه از بین آن‌ها، ۱۱ نفر به اهمیت پس‌انداز کردن، ۱۰ نفر به یکی بودن دخل و خرج، ۷ نفر به نادیده گرفتن حرف مردم و متفاوت زندگی کردن، ۶ نفر به کمتر خرج کردن مخصوصاً در خرید اقلام بزرگ و ۲ نفر به داشتن درآمد بالا اشاره کردند. همان‌طور که از نتایج مشخص است از نظر افراد موفق که به سوال ما پاسخ دادند، پس‌انداز کردن و کمتر خرج کردن دارای اهمیت زیادی بوده است.

■ پس‌انداز به‌عنوان یک اولویت

اگر اقدام به پس‌انداز کنید از امنیت مالی بیشتری در آینده برخوردار خواهید بود. حتی اختصاص دادن بخش کوچکی از درآمد خود به این کار می‌تواند نتایج چشمگیری را در آینده به همراه داشته باشد.

مزیت‌های پس‌انداز کردن:

مدیریت بهتر زندگی با ایجاد حساب پس‌انداز

پس‌انداز و آرامش فکر و خیال

فراهم شدن امکان سرمایه‌گذاری

اگر سعی کنید با مرور زمان برای خودتان پس‌انداز درست کنید، ممکن است در آینده‌ای نه‌چندان دور پس‌اندازتان به گردش در بیاید و برایتان کار کند. چگونه؟ با سرمایه‌گذاری پول‌هایی که پس‌انداز کرده‌اید. در واقع به مرور زمان، به جای اینکه شما کار کنید تا پول در بیاورید، پول است که برای شما کار می‌کند. به خاطر داشته باشید که یکی از اصول بنیادین ثروتمند شدن، این است که سرمایه‌گذاری کنید. تنها در آن صورت است که شما می‌توانید به یک فرد پولدار تبدیل شوید.

شاید هنوز هم فکر کنید که پولدار شدن، باید مسیر پیچیده‌تری داشته باشد. ولی این‌گونه نیست. تمام نویسندگان مسائل مالی و سال‌ها تجربه افراد موفق می‌گویند که راه رسیدن به ثروت ساده است. ولی توجه داشته باشید که این سادگی به معنای آسان بودن نیست!

باشیم.

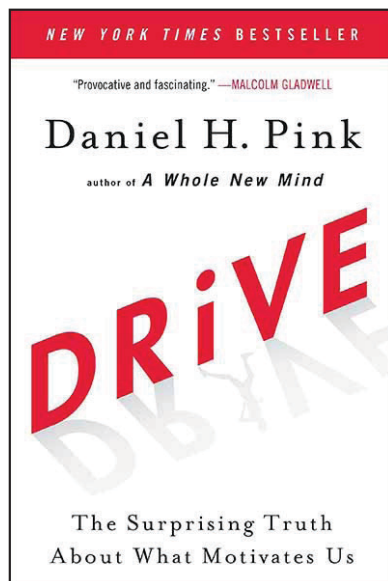
یا برای منظم بودن کافیست بدانیم در قدم اول باید هر چیز را سر جایش گذاشت یا برای مدیریت زمان باید به اهمیت اولویت‌بندی کارها آشنا باشیم و بدانیم باید هر کاری را بر اساس اولویت انجام داد. این‌ها در شرایطی است که می‌دانیم چه باید انجام دهیم، اما اگر با این اصول اولیه موفقیت در هر زمینه‌ای آشنا نباشیم چه باید کرد؟

کتاب‌هایی که هر مدیری برای مدیریت کارمندانش باید بخواند

ایده‌ای برای مدیریت کارکنان خود ندارند. مدیران زیادی هستند که تازه‌کار و جاه‌طلبند؛ اما در عین حال، باور دارند که برای رشد شخصیت و همچنین پیشرفت شرکت خود به کمک نیاز دارند. یکی از کارهایی که می‌شود انجام داد، کمک به عملکرد بهتر به وسیله‌ی ارتقای توانایی، مهارت و بینش آن‌هاست. اگر برای مدیریت اعضای شرکت خود در تلاش هستید، این مطلب یک نقطه‌ی شروع خوب برای افزایش توانایی‌های شماست.

عمیق فکر کرده‌اید؟ آیا سعی کرده‌اید که آن را بهبود دهید یا تغییری در آن ایجاد کنید؟ خوشبختانه کتاب‌های کاربردی زیادی در این حیطه نوشته و ترجمه شده است که نکات آموزشی ارزشمندی را در بر دارد. مدیرعامل بودن دفترچه‌ی راهنما ندارد. مشخص است کسانی که در برترین رتبه‌ی کار خود قرار می‌گیرند، تجربه‌ی مدیریتی و اجرایی کمی ندارند. در مراحل اولیه، این افراد متوجه می‌شوند که در حال شکل دادن یک تجارت موفق هستند؛ اما هیچ

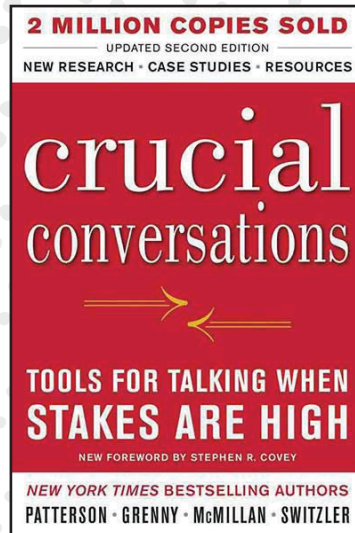
کتاب‌ها و مقالات زیادی درباره‌ی مدیریت منابع انسانی وجود دارد؛ هم در فضای مجازی و هم در کتابخانه‌ها که هر کدام تعریفی را برای مدیریت منابع انسانی ارائه کرده‌اند. شما نیز حتماً برای مدیریت تیم خود تعریف و روش خاصی را دنبال می‌کنید. اما بهترین شیوه‌ی مدیریت کدام است؟ یک مدیر باید چه خصوصیات و روش تصمیم‌گیری‌ای در برخورد با کارمندانش به کار گیرد تا بیشترین انگیزه را در کارکنان ایجاد کند و منجر به افزایش بهره‌وری شود؟ آیا تاکنون به روش مدیریتی خود به‌طور



■ کتاب در ایو (Drive)

نوشته‌ی «دنیل پینک»

«پینک» فعالیت بسیار مفیدی در زمینه‌ی حل مسائل پیچیده و انگیزه دادن به افراد انجام داده است. از نظر او، سه عنصر اصلی برای انجام دادن این کارها وجود دارد و من هم از این سه مورد برای مراجعه‌کنندگان خود استفاده می‌کنم: استقلال و خودمختاری، تسلط به امور، رسیدن به هدف. هر وقت درباره‌ی چگونگی انگیزه دادن و متقاعد کردن افراد بحث می‌کنیم، به سراغ بررسی این سه عنصر می‌رویم و به این فکر می‌کنیم که چگونه از این موارد برای تعادل و عملکرد بهتر شرکت استفاده می‌شود. این یک مفهوم ساده است که می‌تواند نتیجه‌ی خوب و بزرگی به دنبال داشته باشد.



کتاب «رکور است باشید»

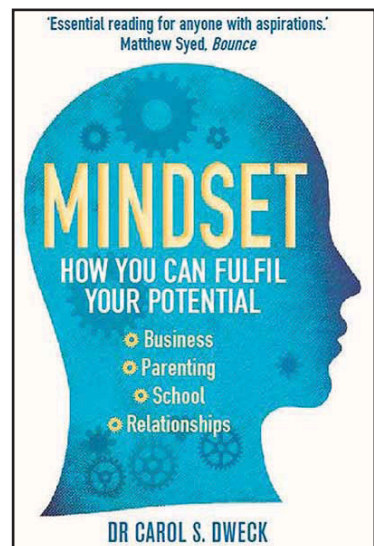
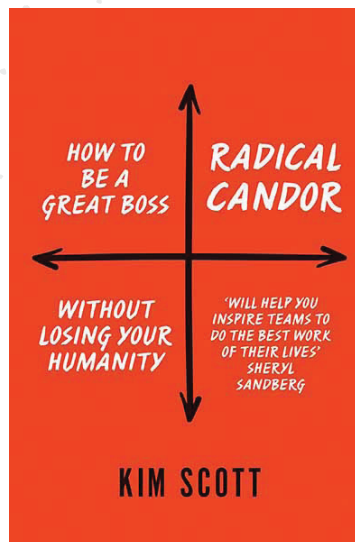
نوشته‌ی «کیم اسکات»

هنگامی که مردم از بیان انتقادها و نظرات خود اجتناب می‌کردند (کارمند با رئیس و کارمندان با یکدیگر)، «اسکات» سعی می‌کرد رُک بودن را توضیح دهد. فقط در صورت وجود محیطی راحت و فضایی صادقانه می‌توان رشد کرد و آموزش دید. محیط کاری باید برای ابراز باز خوردهای منفی و همچنین نقد کردن آماده باشد. سکوت چیز خوبی نیست؛ بلکه نشان‌دهنده‌ی بی‌احساس بودن و بی‌اعتنایی به کار و پیشرفت است.

کتاب «کشف توانمندی‌ها»

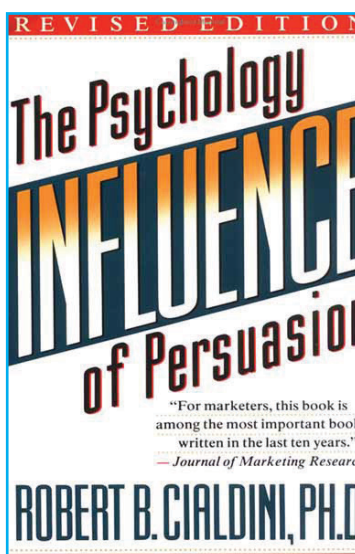
نوشته‌ی «مارکوس باکینگهام»

من طرفدار پیشرفت شخصی و کاری هستم و به مراجعه‌کنندگانم توصیه می‌کنم که خواستار پیشرفت مداوم و پیوسته باشند. با این که هر کسی نقاط ضعفی برای مدیر شدن دارد، به مراتب بهتر است که روی قدرت و توانایی‌های خود تمرکز کنیم. «مارکوس» به مردم کمک می‌کند تا نقاط قوت و چیزهایی را که در آن‌ها عملکرد خوبی دارند، پیدا کرده و پیشرفت خود را تأمین و تقویت کنند.



کتاب «ذهنیت» نوشته‌ی «کارول دوک»

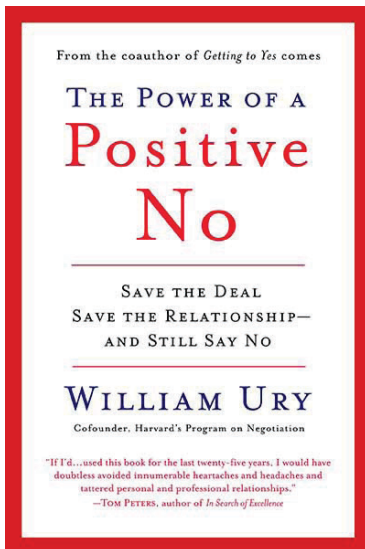
برای بسیاری از مدیرها، این یک کتاب مفید است. «کارول» به ما نشان می‌دهد که چرا علی‌رغم وجود توانایی‌ها، تجربه‌ها یا شایستگی و میل ذاتی، باید توجه داشته باشیم که آیا می‌توانیم آن کار را انجام دهیم یا خیر. افرادی که ذهنیت باز و آماده‌ی رشد دارند، در مسیر تغییر بهتر عمل می‌کنند و کسانی که طرز فکر محدودی دارند، کم‌تر دچار این تغییر و پیشرفت می‌شوند. پس قبل از این که برای آموزش خود برنامه‌ریزی کنید، ذهنیت خود را آماده کنید تا در مسیر بهتری قرار بگیرید.



کتاب «تأثیر»

نوشته‌ی «رابرت سایال‌الدینی»

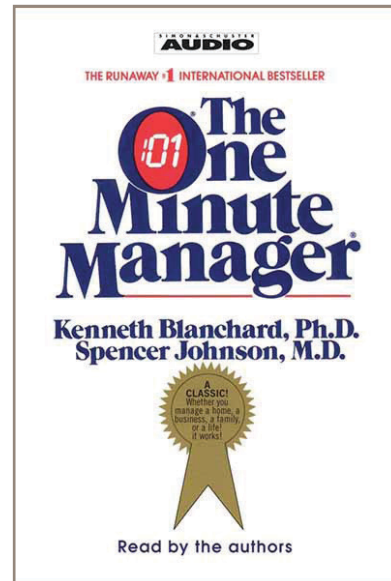
این یک کتاب کلاسیک درباره‌ی این موضوع است که مدیران چگونه افراد را به انجام دادن کارها تشویق کنند و چگونه در برابر تلاش‌ها برای قانع‌سازی خود ایستادگی کنند. این کتاب به مدت بیش از ۲۵ سال برای تدریس در کلاس‌های دانشگاه استنفورد استفاده شده است.



■ کتاب «قدرت نه گفتن» نوشته‌ی «ویلیام

اوری»

هنوز اولین باری که این کتاب را خواندم به یاد دارم، هم بر زندگی کاری و هم بر زندگی شخصی‌ام تأثیر بسیاری داشت. یکی از اهداف و ارزش‌های اصلی من این است که به مردم خدمت کنم و به کمک آن‌ها بشتابم. به خودم آمدم و دیدم که به درخواست‌های همه پاسخ مثبت می‌دهم و سعی می‌کنم به آن‌ها کمک کنم؛ ولی در آخر فهمیدم که تلاش‌های من مؤثر واقع نشده است. «ویلیام» به من آموخت که تصاویر روشن‌تری از رویاها و هدف‌هایم را در ذهن داشته باشم و یاد بگیرم که در صورت لزوم به درخواست‌های بقیه نه بگویم و فقط در زمینه‌هایی که توانایی دارم و به من مربوط است، به درخواستشان پاسخ مثبت بدهم.



■ کتاب «مدیر یک دقیقه‌ای» اثر

«اسپنسر جانسون»

مدیر یک دقیقه‌ای نام کتابی مدیریتی است که تاکنون به ۳۷ زبان زنده‌ی دنیا ترجمه شده است. کن بلانچارد و اسپنسر جانسون در کتاب مدیر یک دقیقه‌ای سعی کرده‌اند با راهنمایی‌های خود اثربخشی مدیران را در محیط کار افزایش دهند. نویسندگان این کتاب از یافته‌های خود در حیطه‌ی علوم رفتاری و علوم پزشکی گفته‌اند که چگونه بهبود آن‌ها می‌تواند باعث شود انسان‌ها به بهترین وجه با هم کار کنند.

نویسندگان این کتاب نام آن را مدیر یک دقیقه‌ای گذاشته‌اند تا از تشویق‌های یک دقیقه‌ای صحبت کنند. نکاتی آموزشی که رهبران با آن‌ها کارکنان خود را تشویق کنند و به آن‌ها بگویند که چقدر از کارشان راضی هستند

این کتاب به مدیران یادآوری می‌کند که موفقیت سازمان در گرو این است که به تک‌تک کارمندان به‌عنوان مهم‌ترین منابع سازمان خود نگاه شود.

در این کتاب به جملات تأثیرگذار زیادی برمی‌خورید که نکات ارزشمندی را گوشزد می‌کنند، مانند:

چیزی غیر منصفانه‌تر از برخورد یکسان با افراد غیر یکسان وجود ندارد.

همه بالقوه دارای عملکرد عالی هستند تنها باید بدانیم که از کجا می‌آیند و در آنجا به سراغشان برویم.

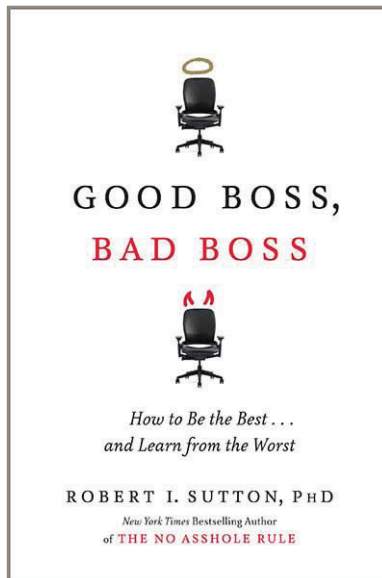
زیادتر کار نکن، زیرکانه‌تر کار کن.

■ کتاب «رئیس خوب، رئیس بد»

اثر «رابرت آی ساتن»

کتاب رئیس خوب، رئیس بد، نوشته‌ی رابرت آی ساتن، علاوه بر اینکه برای مدیران و رؤسای شرکت‌ها و سازمان‌ها مفید است، برای کارکنانی که از بی‌اعتنایی و ناآگاهی مدیران خود رنج می‌برند نیز کاربردی است. این نویسنده در کتاب خود به مدیران کمک می‌کند تا نقاط قوت و ضعف خود را شناسایی کنند و بتوانند با استفاده از رهنمودهایی عملی منابع انسانی خود را به بهترین نحو مدیریت کنند.

رابرت آی ساتن مدیران کارآمد را کسانی می‌داند که نه تنها رفتار کارمندان را زیر ذره‌بین قرار نمی‌دهند؛ بلکه گاهی آن‌ها را به حال خود واگذار می‌کنند. این نویسنده معتقد است مدیرانی که بیش از اندازه، کنجکاو هستند، با پرسیدن سؤال‌های ناراحت‌کننده در کارشان اختلال ایجاد می‌کنند و خلاقیت کمتری را از خود بروز می‌دهند؛ چون همیشه جلوی دید مدیر خود هستند و از ترس خرابکاری به همان روش‌های قدیمی و مطمئن ادامه می‌دهند.



■ کتاب «راه‌های ساده برای مدیریت کارمندان» اثر «پرمود باترا»

این کتاب اثری فوق‌العاده ساده و کم‌حجم از «پرمود باترا» و «ویجی باترا» است. کتابی مناسب و کاربردی برای رهبران و مدیرانی که به دنبال راه‌کاری برای افزایش بهره‌وری کارمندان خود هستند یا ایده‌هایی را جست‌وجو می‌کنند که به‌وسیله‌ی آن بتوانند به کارمندان آموزش بدهند.

این دو نویسنده در یکی از پاراگراف‌های کتاب خود از ذهن کارمندان صحبت کرده‌اند. به اعتقاد آن‌ها ذهن کارمندان و همه‌ی آدم‌ها شبیه قطعه‌زمینی است که باید ایده‌ها در آن مانند بذر کاشته و با مطالعه شخم زده شود. کارمندان با ملاقات هم‌ردیفانشان باید ذهنشان را تقویت کنند.

وظیفه‌ی مدیران این است که با دادن انگیزه ذهن کارکنان خود را آفت‌کشی کرده و به آن‌ها کمک کنند تا بهترین محصول را ارائه دهند.

حتما شما هم به این جمله‌ی معروف برخورد کرده‌اید: «کسانی را که فقط برای پول کار می‌کنند، استخدام نکنید». اما نویسندگان این کتاب معتقدند رهبران و مدیران می‌توانند با عمل به توصیه‌هایی این افراد را به کارمندی خوب تبدیل کنند. این توصیه‌ها شامل موارد زیر می‌شود که در این کتاب با تفصیل بیشتری درمورد آن‌ها می‌خوانید:

به کارمندان اختیار دهید

اعتماد به نفس کارمندان را افزایش دهید

موفقیت کارمندان را موفقیت خود بدانید

اشتباهات کارمندان را با وقار و احترام ببخشید

از تیم خود یک برنده بسازید

از نظر این دو نویسنده رهبران می‌توانند با ۵ ایده‌ی ساده‌ی زیر بهترین تیم را داشته باشند:

برابری در فداکاری کردن

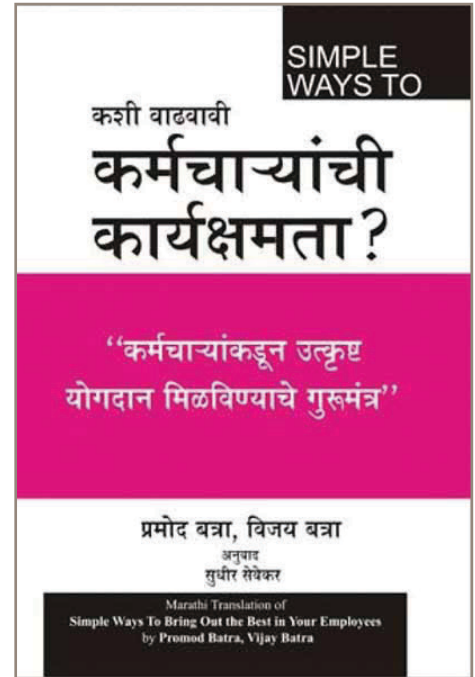
کنار آمدن با کارمندان

خود را به جای دیگران گذاشتن

ارتباط درست برقرار کردن

تلاش برای تغییر ذهنیت کارمندان

یادتان باشد شما وقت کارمندان را می‌خرید!



۹ کتابی که معرفی کردیم فقط نقطه‌ی شروع هستند. تعداد بی‌شماری از این نوع کتاب‌ها وجود دارند که چگونگی مدیریت افراد و ایجاد فرهنگ مطلوب در محیط کاری را آموزش می‌دهند.

اگر می‌خواهید یک مدیر عامل موفق و بی‌نظیر باشید، سعی کنید این ۹ کتاب را به خوبی مطالعه کنید. قدرت مدیریت افراد و کارکنان تنها یک توانایی مثبت نیست؛ بلکه قدرتی است که باعث موفقیت شما و شرکتان می‌شود.

حادثه خبر نمی‌کند!

با پس انداز برای روز مبادا برای آن آماده باشیم

عبارت «پولی را برای روز مبادا نگه داشتن» پیشینه‌ای طولانی دارد. ریشه‌ی این عبارت به این مطلب اشاره دارد که حادثه هیچ‌گاه خبر نمی‌کند، پس شما باید پولی برای این روزها کنار بگذارید. هنگامی که روز مبادا یا پیش‌آمدی ناخواسته رخ می‌دهد، داشتن پول برای گذراندن آن وضعیت نیازی ضروری است و می‌تواند شما را از لحاظ مالی در نقطه‌ی امنی قرار دهد؛ اما با وجود اهمیت این مسئله آمارها نشان می‌دهد بسیاری از افراد هیچ پولی را در حساب‌های پس‌انداز خود برای چنین مواقعی ندارند!

متأسفانه خیلی از مردم با وجود این‌که می‌دانند ممکن است برایشان چنین اتفاقاتی بیفتد، در این کار سهل‌انگاری می‌کنند. حتی با وجود این‌که چندین حساب را برای این کار دارند، باز هم در کنار گذاشتن پول برای روز مبادا تنبلی می‌کنند. با این حال، اگر در پایان ماه خرج و مخارج شما بادر آمدتان همخوانی نکند، موقعیتی برایتان به وجود می‌آید که ضرر و زیان بیشتری برایتان به همراه خواهد داشت.





■ برای پس‌انداز کردن برای روز مبادا چه گام‌هایی باید برداریم؟

دیگر بر کسی پوشیده نیست که زندگی کاملاً پیش‌بینی‌ناپذیر است. در نتیجه، همیشه احتمال این‌که ناگهان یخچال خانه یا ماشین‌تان خراب شود یا خدای‌ناکرده یکی از اعضای خانواده‌تان به بیماری ناگهانی و پرهزینه‌ای مبتلا شود، وجود دارد و اگر پولی را برای این مواقع کنار نگذاشته باشید، می‌تواند شما را با مشکلات مالی شدیدی روبه‌رو کند. پس‌انداز روز مبادا پولی است که شما کنار گذاشته‌اید تا زمانی که نیازی ضروری پیدا کردید، از آن استفاده کنید.

در ادامه، درباره سه گام ساده برای کنار گذاشتن پول برای مواقع ضروری صحبت می‌کنیم. حتی اگر فکر می‌کنید حقوق‌تان کفاف این کار را نخواهد داد، برای داشتن پس‌انداز روز مبادا قدم بردارید!

■ قدم اول

مشخص کنید که چه میزان پول می‌توانید کنار بگذارید. با تقسیم‌بندی شروع کنید تا ببینید در هر هفته، ماه یا هر بار حقوق گرفتن، چقدر می‌توانید پس‌انداز کنید. اگر دیدید که فقط می‌توانید مبلغ ناچیزی کنار بگذارید هم، مشکلی نیست. بالاخره هر کاری باید از جایی شروع شود! برای مثال، با کنار گذاشتن تنها ۲۰ هزار تومان در هفته، در ماه ۸۰ هزار تومان پس‌انداز می‌شود و در سال ۹۶۰ هزار تومان!

■ قدم دوم

پول مخفی بودجه خود را پیدا کنید. یعنی مشخص کنید که چقدر می‌توانید صرفه‌جویی کنید تا مثلاً ۱۰ یا ۲۰ هزار تومان بیشتر در هفته به بودجه اضطراری خود اضافه کنید.

اغلب شما می‌توانید سریعاً بفهمید که کجا می‌توان این پول را پیدا کرد تا با صرفه‌جویی آن، مقدار بیشتری را به مبلغ ضروری خود اضافه کنید.

مثلاً هر صبح قهوه خریدن (به جای اینکه در خانه آن را درست کنید) یا هر روز ناهار را در رستوران خوردن (به جای اینکه در خانه آن را میل کنید) قسمتی از پول مخفی بودجه شما را به خود اختصاص می‌دهند.

■ قدم سوم

پولی را که برای روز مبادا کنار گذاشته‌اید، از دسترس تان خارج کنید. دور نگه داشتن این مبلغ بهترین راه حل است تا فقط در مواقع نیاز به سراغ آن بروید. در ضمن هیچ وقت، تکرار می‌کنم هیچ وقت این پول را در حساب رورانه خود نگه ندارید. شاید بپرسید چرا؟ خب جواب ساده است. چون راحت خرج می‌شود! متأسفانه زمانی که ناگهان نفستان بر شما غلبه کند، این پول نیز به سرعت نیست و نابود خواهد شد! پس برای جلوگیری از این اتفاق، یک حساب جداگانه باز کنید و آن را به حساب اصلی خود متصل کنید؛ ولی با این تفاوت که برای آن کارت اعتباری نگیرید تا برای برداشت از آن حساب مجبور شوید به بانک رفته و حضوری پول را دریافت کنید؛ ولی خیلی راحت بتوانید به آن پول واریز کنید. البته وقتی که نیاز فوری پیش بیاید این روش کمی شما را به مشکل خواهد انداخت.

سؤال جالبی که برای همه ممکن است پیش بیاید این است که:

چه مبلغی را باید برای موقعیت‌های ضروری کنار بگذاریم؟

خب باید گفت که این مسئله کاملاً به خود شما مربوط است. مبلغ مشخصی برای این کار وجود ندارد؛ چون میزان حقوق دریافتی و مخارج و سطح نیازها برای همگان یکسان نیست. اما با این حال با توجه به مقالات و گزارش‌ها و توصیه‌های متخصصان مالی، داشتن هزینه حداقل سه تا شش ماه از زندگی، برای مواقع ضروری مبلغی قابل قبول برای مواقع اضطراری است.

متأسفانه در تحقیقات اخیر مشخص شده است که تنها ۱۹ درصد از مردم مبلغی در حدود ۵۰ میلیون تومان یا بیشتر را برای این گونه مواقع در یک حساب کنار گذاشته‌اند و این واقعا تأسف‌بار است.

در آخر هم باید بگویم داشتن حتی مقدار اندکی پول برای مواقع لازم، خیلی بهتر از نداشتن آن است. اجازه ندهید که مشکلات مالی در پس‌انداز مواقع اضطراری سد راهتان شود. بدانید که نداشتن پس‌انداز روز مبادا مشکلات مالی بسیار بیشتری را به شما تحمیل خواهد کرد.

این نصیحت را هیچ‌گاه فراموش نکنید: «برای روز مبادا پس‌انداز کنید». برای داشتن امنیت خاطر بیشتر، میانه خوبی با پس‌انداز کردن داشته باشید و وسوسه خرج کردن پولی را که برای شرایط اضطراری زندگی کنار گذاشته‌اید، از خودتان دور کنید.



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>



پول علف خرس است / نیست؟!

با alafkhers در شبکه‌های اجتماعی همراه باشید



www.alafkhers.com