

راهنماک سرمایه‌گذاری

سال پنجم / شماره ۴۹ / بهمن ۱۳۹۹
قیمت: ۴۵ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

نگرش و تفکرتان را درباره پول تغییر دهید

+

■ **اعتیاد به خرید؛
اعتیاد خندان**

■ **هفت مرحله
تاثیرگذار برای
مدیریت بدهی**





بهتر خرج کنید، بیشتر پس انداز کنید



a l a f k h e r s

NO.49

راهنماک سرمایہ گزارک

ماہنامہ اجتماعی اقتصادی



عَلْفَکَرَس

a l a f k e r s

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

بهمن ۹۹ / سال پنجم / شماره ۴۹

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
سر دبیر: ملیحه خیر خواه

■ قلم

۴..... کودک، آموزش مالی و آینده‌ای بهتر.....

■ ورود آقایان ممنوع

۸..... امور مالی تافته جدا بافته نیستند

■ پشت‌پرده خرید

۱۲..... با ترندهای تبلیغاتی خرید کنیم تا ضرر کنیم!.....

۱۶..... اعتیاد به خرید؛ اعتیاد خندان

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

نگرش و تفکرتان را درباره پول تغییر دهید..... ۲۰

■ دانستنی‌های مالی

سرمايه‌گذاري‌هاي هوشمندانه..... ۲۴

■ دودوتا چهارتای زندگی

در جیک جیک مستان، فکر زمستان باشیم..... ۲۸

هفت مرحله تأثیرگذار برای مدیریت بدهی..... ۳۰





کودک، آموزش مالی و آینده‌ای بهتر

هدف از آموزش‌های مالی، تنها تربیت کودکان نیست؛ بلکه هدف اصلی‌مان پرورش بزرگسالانی تا حد ممکن کامل است. تفاوت بین این دو هدف بسیار مهم است. هر پدر و مادری می‌تواند کودکانش را طوری تربیت کند که به‌شدت مطیع باشند و از آن‌ها بترسند؛ اما این نوع تربیت تضمین نمی‌کند که کودکان بهترین عملکرد را پس از آن‌که آشیانه‌ی امن‌شان را ترک می‌کنند، داشته باشند. برای پروراندن فرزندی که در بزرگسالی بی‌نقص باشد، می‌بایست از امروز رفتارهای صحیح را در وجود او نهادینه کنید؛ به‌طوری که از تصمیم‌ها و واکنش‌هایی که در آینده پیش رویش است، آگاهی کامل داشته باشد. یکی از بهترین روش‌هایی که از طریق آن می‌توانید از سطح بالای آمادگی کودکانتان برای مواجهه با مشکلات دوران بزرگسالی‌شان اطمینان حاصل کنید، آموزش مدیریت پول از همین امروز به آن‌هاست؛ زیرا آگاهی داشتن از نحوه‌ی صحیح مدیریت پول، تنها محدود به خود پول نمی‌شود و تأثیرات آموزشی زیادی دارد. در ادامه به چند مورد از آن‌ها اشاره می‌کنیم:



■ پس‌انداز کردن و صبور بودن را به

کودک بیاموزید

کودکان امروزی در دنیایی پر از لذت‌های آنی بزرگ می‌شوند. پس‌انداز پول به آن‌ها می‌آموزد که لذت‌هایشان را به تأخیر بیندازند. این موضوع ممکن است کمی سخت به نظر برسد، اما نتیجه‌ی حاصل از آن بسیار مفید خواهد بود. پس‌انداز پول به فرزندتان نشان می‌دهد که لازم نیست که همه‌ی آن‌چه را می‌خواهد، در لحظه به‌دست آورد. بزرگسال موفق صبر پیشه می‌کند.

■ با آموزش صدقه دادن به کودک، در

حقیقت بخشندگی را به او می‌آموزید

سخاوت‌مندی به معنی تمایل داشتن به اهدا است؛ اما این آتش به‌صورت خودکار در وجود انسان شعله‌ور نمی‌شود. به‌عنوان والدین مشوق رفتار اهدا در کودکان‌تان باشید و تأثیر مثبت آن را در هر باری که این عمل خیر را انجام می‌دهند، به آن‌ها ارزانی دارید. بخشندگی یک سلاح ضروری جهت مبارزه با خودخواهی و حرص است. بزرگسال خوب همواره سخاوت‌مند است. کودک از طریق آموزش کار و پرورش حس مسئولیت‌پذیری درک می‌کند که می‌بایست مسئولیت عواقب منفی کارهای خود را برعهده بگیرد؛ درحالی که پاداش کارهای خوبش را هم دریافت می‌کند. یک بزرگسال بالغ و کامل حتماً باید مسئولیت‌پذیری را از کودکی بی‌آموزد.

■ با آموزش پرهیز از بدهی، به

کودکان‌تان صداقت می‌آموزید

بدهی و قسط فراوان سبب می‌شود تا انسان به زندگی در دروغ عادت کند. با بدهی می‌توان خانه‌ی بزرگ‌تری داشت، خودروی گران‌تری سوار شد و خوراکی‌های ترفنی‌تر میل کرد؛ اما اگر به کودکان بیاموزید که در زندگی‌اش از قسط و بدهی فراری باشد، او نیز با خود و اطرافیان خود درباره‌ی استطاعت مالی‌اش و از همه مهم‌تر، چهره‌ی واقعی خود، صادق خواهد بود.

■ قبل از آن‌که فرزندتان به سن

نوجوانی برسند، مفاهیم مالی را به

آن‌ها آموزش دهید

حالا سؤال مهم این است که چه زمانی برای این آموزش‌ها به کودکان مناسب است؟ و این‌که چطور برای یاد دادن این آموزش‌ها برنامه‌ریزی کنیم؟



■ با آموزش کار کردن به کودک حس مسئولیت‌پذیری را در او پرورش دهید

سپردن مسئولیت به کودکان عامل مهمی در تربیت آن‌هاست. فرایند «کار کردن» مستلزم استمرار، نظم، سخت‌کوشی و حساب‌گری است. کار کردن به فرزندتان یاد می‌دهد که چطور رفتارشان را کنترل کند. هم‌چنین می‌فهمد که می‌بایست مسئولیت عواقب منفی کارهای خود را برعهده بگیرد؛ در حالی که پاداش کارهای خوبش را هم دریافت می‌کند. یک بزرگسال بی‌نقص، حتماً می‌بایست مسئولیت‌پذیر باشد.

■ نحوه صحیح خرج کردن و مدیریت مالی شخصی را به کودک آموزش دهید

کودکان به‌خوبی می‌فهمند که خرج کردن پول، بسیار لذت‌بخش است؛ اما اگر شما وارد صحنه شوید و به فرزندتان نحوه‌ی صحیح خرج کردن را بیاموزید، او متوجه می‌شود که در کنار لذت‌بخش بودن خرج کردن پول، باید درمورد آن محتاط بود. خرج‌های هوشمندانه مستلزم قضاوت آگاهانه است. مدیریت مالی شخصی یکی از مهم‌ترین مهارت‌هایی است که هر بزرگسال بی‌نقصی می‌بایست از چگونگی آن مطلع باشد. یکی از بهترین روش‌هایی که از طریق آن می‌توانید از سطح بالای آمادگی کودکان‌تان برای مواجهه با مشکلات دوران بزرگسالی‌شان اطمینان حاصل کنید، آموزش مدیریت پول از همین امروز به آن‌ها است.

والدین همیشه در پی انتخاب میان اولویت‌های آموزشی به کودکان‌شانند. وقتی فرزندانمان پایه مدرسه می‌گذارند، مامهات‌های اجتماعی آن‌ها را اولویت آموزش‌هایمان قرار می‌دهیم. مابه فرزندانمان می‌آموزیم که چطور با کودکان دیگر ارتباط برقرار کنند و چطور در محیط مدرسه دوست بیابند. از لحظه‌ای که کودک وارد مقطع متوسطه اول می‌شود، ما اولویت‌هایمان را در راستای انعطاف‌پذیری آن‌ها در جهت پیروی صحیح از قوانین مدرسه قرار می‌دهیم. ما نگران زورگویی‌های دیگر کودکان به فرزندانمان نیز می‌شویم و برای پیش‌گیری از این موضوع، کودکانمان را تشویق به شرکت در فعالیت‌های گروهی مانند تیم‌های ورزشی مدرسه‌شان می‌کنیم. کودکان در سال‌های ابتدایی دوران دبیرستان، کم‌کم وارد دوران بلوغ می‌شوند. اولویت‌بندی ما در این بازه زمانی، کمک به آن‌ها جهت مقابله با اثرات ترشح هورمون‌های دوران بلوغ بر روی سلامت ذهن و بدن‌شان خواهد بود. ما می‌بایست قبل از آن‌که فرزندانمان وارد دوره‌ی سرکشی نوجوانی بشوند، با مسائل رفتاری آن‌ها دست‌وپنجه نرم کنیم.

پس‌انداز پول به فرزندان نشان می‌دهد که لازم نیست که همه آن‌چه را می‌خواهد، در لحظه به دست آورد. بزرگسال موفق، صبر پیشه می‌کند.

■ اولویت‌های دیگران، اولویت‌های ما

من متوجه یک نکته‌ی جالب در مورد اولویت‌ها شده‌ام. معمولاً به این دلیل یک مورد را به‌عنوان اولویت آموزش‌هایمان می‌پذیریم که بقیه‌ی افراد نیز آن را اولویت خود قرار داده باشند. وقتی با یک گروه از والدین گرد هم می‌آییم و درباره‌ی اعمال و رفتار کودکانمان حرف می‌زنیم، شروع به ارزیابی اولویت‌هایمان می‌کنیم. تمام نگرانی‌های تربیتی ما به لوس شدن فرزندانمان منحصر نمی‌شود؛ بلکه بیش‌تر در مورد این است که محرک عادات خوب در آن‌ها باشیم و در پی آن به دنبال ارزیابی اولویت‌های فعلی‌مان نیز باشیم. آیا همگی در مسیر صحیحی از پرورش مهارت‌های زندگی به کودکانمان قرار گرفته‌ایم؟

متأسفانه اغلب والدین آموزش درباره‌ی پول به کودکان‌شان را در اولویت خود قرار نداده‌اند. وقتی به این موضوع مهم بها ندهیم، قطعاً در مورد چگونگی آموزش‌هایمان درباره‌ی پول به آن‌ها نیز صحبت نمی‌کنیم. اگر هیچ پدرمادری در گروه دوستان‌شان، از چگونگی آموزش پول به کودکان‌شان صحبت نکنند، دیگر والدین نیز آموزش مسائل مالی به فرزندان‌شان را جدی نمی‌گیرند. البته که قصد نداریم تا از آموزش این موضوع مهم سر باز بزنیم. فقط می‌بایست خودمان هرچه زودتر بر چگونگی آموزش‌هایمان درباره‌ی پول به کودکان بنگریم؛ زیرا این موضوعی است که در بحث‌های والدین به آن پرداخته نمی‌شود.

■ دشواری آموزش درباره پول به نوجوانان

به دلایلی که گفته شد، بسیاری از کودکان یاد نمی‌گیرند که چطور با پول رفتار کنند. در این مقطع زمانی، والدین کم‌کم متوجه می‌شوند که فرزندشان چیزهای جدی‌تری را از آن‌ها طلب می‌کند. این موضوع هم‌چنین به تمایل بعضی از نوجوانان به کار نیمه‌وقت نیز ربط پیدا می‌کند و در نهایت، سبب می‌شود بسیاری از والدین به فکر بیفتند که آموزش مسائل مالی به کودکان‌شان را آغاز کنند.

آموزش مهارت‌های مهم زندگی به نوجوانان برای اولین بار، ممکن است کمی دشوار باشد. نه‌تنها آموزش مسائل مالی، که آغاز آموزش باقی مهارت‌های مهم زندگی نیز در نوجوانی بسیار سخت است. سرپرستی و تربیت صحیح یک نوجوان، با چالش‌های خاصی همراه است که در تربیت کودکان کم‌سن با آن‌ها مواجه نیستیم. یک نوجوان تحت تأثیر عوامل زیادی خارج و داخل خانه است که نحوه‌ی فکر و رفتار او را جهت می‌دهند. هورمون‌های دوران بلوغ می‌تواند بر معیارهای قضاوت نوجوان تأثیر بگذارد و سبب تصمیم‌گیری‌های بی‌منطق او شود. نوجوانان به نظرات دوستان‌شان، شبکه‌های اجتماعی و دیگر هم‌سالان‌شان بسیار اهمیت می‌دهند. وظایف والدین در زمان نوجوانی فرزندان، وارد دوره‌ی پرهیاهو می‌شود. در طول این مدت، باید بکوشیم که به‌قدر کافی ارزش‌ها و عقاید صحیح را در وجود کودکانمان بی‌روانیم تا چراغ راه آن‌ها در طول مسیر زندگی باشد.

اگر هیچ پدرمادری در گروه دوستان‌شان، در مورد چگونگی آموزش پول به کودکان‌شان صحبت نکند، شما نیز آموزش درباره‌ی پول به فرزندان‌تان را جدی نمی‌گیرید؛ زیرا معمولاً پدر و مادرها زمانی یک موضوع را به‌عنوان اولویت آموزشی خود می‌پذیرند که بقیه‌ی افراد نیز آن را در اولویت خود قرار داده باشند.

■ بهترین سن آموزش به کودکان،

قبل از رسیدن به نوجوانی است

زمان مناسب برای شروع آموزش عادات خوب مالی به فرزندانمان، قبل از ورود آن‌ها به دوره‌ی سرکشی‌شان است. عادات مالی کودکانمان، در واقع به باورها، رفتارها و ارزش‌های خودمان درباره‌ی پول بازمی‌گردند. کودکان کم‌سن، بدون پرسیدن هیچ سؤال‌ی پذیرای باورها، رفتارها و ارزش‌های والدین خود، نه فقط در موضوعات مالی که در همه‌ی مسائل، هستند. آن‌ها همواره در حال پرسش از صحت گفته‌ها و شنیده‌های والدین‌شانند. تلاش جهت تثبیت عادات مالی در یک نوجوان برای اولین بار، آن هم در دوره‌ای که در حال شناخت خود است، دشواری‌های زیادی دارد. هیچ شکی نیست که تمامی والدین



خود به فرزندانمان با آنها صحبت کنیم. وقتی که روند آموزشی خود را به دیگر والدین توضیح دهیم، آنها را ترغیب می‌کنیم که به فکر این آموزش‌ها بیفتند. شاید به فکر افتادن به تنهایی کافی نباشد و منجر به فعالیت نشود؛ اما این صحبت‌ها حداقل محرک کوچکی برای آنها خواهد بود. بنابراین دفعه‌ی بعد که با دیگر والدین جمع می‌شوید، به خوبی می‌دانید که در مورد چه چیزی باید به صحبت بنشینید. زمان مناسب برای شروع آموزش عادات خوب مالی به فرزندانمان، قبل از ورود آنها به دوره‌ی نوجوانی است. عادات مالی کودکانمان، تا حد زیادی به باورها، رفتارها و ارزش‌های خودمان درباره‌ی پول بازمی‌گردد.

درگیر چالش‌های خاص نوجوان خود هستید. زمان ایدئال برای شکل‌دهی عادات مالی فرزندانمان وقتی است که آنها هنوز کم‌سن و تابع ایده‌های آموزشی ما هستند. باورها، رفتارها و ارزش‌های خوبی که درباره‌ی پول در سن کم به کودکانمان تزریق می‌کنیم، در ادامه تبدیل به نقطه‌قوت آنها هنگام گرفتن تصمیم‌هایی است که در آینده به‌عنوان یک نوجوان باید با آنها دست‌وپنجه نرم کنند.

کودکان در مسیر آموزش مرتکب اشتباه می‌شوند؛ اما این اشتباه‌ها عواقب جبران‌ناپذیر برای آنها در پی ندارد؛ زیرا هنوز مسائلشان جدی نیست؛ اما وقتی بزرگ شوند با تکیه بر آموخته‌های کودکی‌شان از عواقب جبران‌ناپذیر تا حد زیادی مصون می‌مانند. به یاد داشته باشید که آموزش مهارت‌های مهم زندگی به نوجوانان، برای اولین بار، می‌تواند کمی دشوار به نظر برسد. سرپرستی و تربیت صحیح یک نوجوان، با چالش‌های خاصی همراه خواهد بود که در تربیت کودکان کم‌سن با آنها مواجه نیستیم. باید تلاش کنیم در طول این مدت، به قدر کافی ارزش‌ها و عقاید مناسب را در وجود کودکانمان بپرورانیم، تا چراغ راه آنها در طول مسیر زندگی باشند.

■ درباره‌ی روند آموزش‌های مالی به کودکان‌تان با دیگر والدین نیز صحبت کنید

روشی که به‌وسیله‌ی آن همه‌ی ما می‌توانیم به دیدگاه والدین درباره‌ی سوادآموزی مالی کودکان جهت بدهیم این است که از چگونگی آموزش‌های

امور مالی تافته جدابافته نیستند، آن را مانند هر مهارت دیگری یاد بگیریم

اگر در حال یادگرفتن چیز جدیدی هستید، باید از احساس دلهره آور تازه کار بودن دوری کنید؛ این که به دنیای جدیدی وارد می شوید و تنها کسی هستید که در آن قدم گذاشته اید. این احساس نه تنها هنگام یادگیری مسائل مالی بلکه هر مهارت دیگری، ممکن است به سراغ شما بیاید و مانع بزرگی برای رسیدن به هدف و ادامه دادن راهتان باشد. زانی که با دشواری بیشتری امور مالی را یاد گرفته اند، ممکن است این حس را شدیدتر و آزاردهنده تر تجربه کنند: حس تنها بودن در دنیای مالی. با ما همراه باشید تا متوجه شوید چگونه یادگیری مسائل مالی مانند هر مهارت دیگری می تواند راحت باشد و چگونه می توان با حس دلهره ناشی از روبرو شدن با این دنیای به ظاهر پیچیده مواجه شد.





در یکی از تحقیقات انجام شده در مورد راهکارهای افزایش اعتمادبه‌نفس زنان در مسائل مالی، یکی از سوالاتی که از خانم‌ها و متخصصان امور مالی پرسیده شد این بود که چه چیزی باعث افزایش اعتمادبه‌نفس شما در امور مالی می‌شود؟

جواب‌های متنوعی به این سوال داده شد؛ ولی بیشترین پاسخ این بود که «افزایش دانش و اطلاعات» در این زمینه، منجر به افزایش اعتمادبه‌نفس می‌شود. بر اساس نتایج این تحقیق تلاش زیادی صورت گرفت تا به زنان توضیح داده شود که یادگیری مسائل مالی مثل هر مهارت دیگری - مانند مهارت آرایشگری - می‌تواند به دور از پیچیدگی و کاملاً در دسترس باشد.

یک تجربه‌ی جالب

■ تجربه یکی از زنان ثروتمند و موفق را با هم مرور کنیم:

من ده سال پیش تلاش کردم تا اطلاعات و دانشم را درباره‌ی موضوعات مالی بالا ببرم و توانستم بنا بر شرایط زندگی‌ام، موقعیت‌های گوناگون مالی را تجربه کنم. ولی در نهایت،

به این نتیجه رسیدم که اگر به امور مالی هم مثل مهارت‌های آرایشگری نگاه کنم، اعتمادبه‌نفس بیشتری خواهم داشت.

بنابراین، برای اولین بار یک سری لوازم آرایش جدید خریدم. همیشه دوست داشتم آرایشگری یاد بگیرم. اگرچه یادگرفتن آرایشگری در ابتدا کمی دلهره‌آور به نظر می‌رسید؛ اما آن را شروع کردم. به دلایل بی‌شمار مشابهی، اقدام به آموختن امور مالی هم، چنین احساسی را ممکن است در ما ایجاد کند.

■ در ابتدا تصور می‌کردم من تنها کسی هستم که آرایشگری بلد نیست!

افراد مبتدی در امور مالی و آرایشگری یا هر زمینه‌ی دیگری، خود را تنها فرد مبتدی روی زمین می‌دانند. البته بخش جدایی‌ناپذیر یادگیری مهارتی جدید، نداشتن اطلاعات است و همین موضوع موجب استرس و دلهره‌ی زیادی می‌شود. زمانی که ما خانم‌ها می‌خواهیم مسائل مالی را یاد بگیریم، در بسیاری از مواقع این حس را داریم که تنها آدم مبتدی دنیا هستیم و این حس آزاردهنده مانع از این می‌شود که بتوانیم راهمان را با اعتمادبه‌نفس کافی ادامه دهیم. غافل از اینکه افراد زیادی مثل ما تازه، قدم در راه یادگیری مسائل مالی گذاشته‌اند و فقط با به دست آوردن کمی اطلاعات می‌توانیم بر این حس ناخوشایند غلبه کنیم.

■ تصور می‌کردم که آرایشگری مهارتی بسیار تخصصی است و هیچ انتهایی برای یادگیری آن وجود ندارد

من همیشه فکر می‌کردم که آرایشگری مهارتی بسیار تخصصی است و یادگرفتن آن، از عهده‌ی من خارج است. این احساس در مورد یادگیری موضوعات مالی هم وجود دارد. خیلی از ما تصور می‌کنیم که موضوعات مالی بسیار تخصصی، سخت و پیچیده هستند و به همین دلیل، تمایل و اعتمادبه‌نفس کافی را برای یادگرفتن آن‌ها نداریم. یک مثال ساده برایتان





سخت نمی گرفتیم. تنها دلیلی که موضوع را کمی بغرنج می کرد، این بود که دوست داشتم هرچه سریع تر همه چیز را یاد بگیرم. حین یادگیری امور مالی، قطعاً این احساس آزاردهنده را تجربه خواهید کرد؛ ولی فراموش نکنید که یادگیری هر چیزی، شبیه به کشف تدریجی دنیایی جدید است. در اینجا نیز ممکن است با دنیایی از موضوعاتی روبرو شوید که خود را ملزم به یادگیری آن بدانید. این که انتظار داشته باشیم از همان روزهای ابتدای یادگیری، حرفه ای و ماهر شویم قدری غیرمنطقی و دور از باور است. باز هم تأکید می کنیم که ندانستن عیب نیست بلکه نپرسیدن عیب است! پس بدون نگرانی، دانشتان را بالا ببرید.

یادگیری امور مالی مانند هر مهارت دیگری می تواند راحت باشد و شما می توانید به سادگی با حس دلهره ناشی از روبرو شدن با این دنیای به ظاهر پیچیده مواجه شوید. باید از این احساس نگران کننده که تازه کاری در حال ورود به دنیایی جدید هستید و در این راه تنهائید، کاملاً دوری کنید.

■ گام هایی به سوی یادگیری امور مالی

پیروی آن چه تاکنون گفته شد، در یادگیری امور مالی مانند هر مهارت دیگری، ممکن است با مسائل مشابه مواجه شویم. آنچه اهمیت دارد این است که بدانیم امور مالی تافته جدا بافته نیستند و با در نظر گرفتن چند گام مهم می توانیم با این موضوع به ظاهر پیچیده روبرو شویم.

بزنم. من در آرایشگری با ماده ای به نام هیالورونیک اسید آشنا شدم که تا دو هفته پیش هیچ اطلاعاتی درباره آن نداشتم. ولی فهمیدم که این ماده برای رطوبت رسانی به پوست است. در زمینه مالی هم هر روز اطلاعات ما می تواند نسبت به روز قبل کامل و کامل تر شود و با یادگیری بیشتر می توانیم این نگرانی را از خودمان دور کنیم.

■ با محصولات آرایشی بی شماری مواجه

شدم که به نظر کار کرد یکسانی داشتند؛

ولی کاملاً متفاوت بودند

تنوع محصولات آرایشی، حتی در داروخانه ها، به قدری زیاد است که امکان ندارد کسی بتواند با تمام آن ها آشنایی پیدا کند. ولی از آن جایی که اصول آرایشگری نسبت به مسائل مالی خیلی پیچیده نیست و بدترین اتفاقی که می تواند بیفتد اشتباه در انتخاب شماره رژ مورد نظر است، خیلی به خودم

خراب کنید! بعداً با رفتن به کلاس‌های آرایشگری می‌توانید حرفه‌ای‌تر عمل کنید. این موضوع در مسائل مالی هم صادق است. اگر مدیریت مسئله مهمی که به‌نوعی با پول در ارتباط است مثل بچه‌دار شدن، خرید خانه یا برنامه‌ریزی برای دوران بازنشستگی، نگران‌تان می‌کند، بهترین کار مشورت با متخصصان امور مالی است. پرداخت حق مشاوره مختص ثروتمندان نیست و به شما کمک می‌کند تا شک و تردید را کنار بگذارید و با خیالی آسوده تصمیم‌گیری کنید. یادگیری مهارت‌های مالی را با قدم‌های کوچک شروع کنید. همین قدم‌های به‌ظاهر کوچک اعتمادبه‌نفس‌تان را در مسائل مالی بالا می‌برد و باعث می‌شود تا مراحل رسیدن به موفقیت را یکی پس از دیگری، پشت سر بگذارید. با توجه به تمام چیزهایی که برایتان گفتیم، از شما می‌خواهیم که امور مالی را آن‌قدر پیچیده و تخصصی تصور نکنید که از آن فراری باشید. آن‌ها مانند هر مهارت دیگری به‌راحتی قابل یادگرفتن هستند. برای یادگیری از قدم‌های کوچک شروع کنید و اطلاعات و دانش‌تان را به اندازه کافی بالا ببرید. درجایی که احساس می‌کنید تصمیم‌گیری مالی‌تان مهم و حیاتی است همیشه مشاورانی وجود دارند که می‌توانید از راهنمایی‌هایشان استفاده کنید.

■ گام اول: با قدم‌های کوچک شروع کنید

هیچ آرایشگری در اولین تجربه‌هایش، عملکردی حرفه‌ای نداشته است. شما هم در ابتدا نیازی به مطالعه کتب قطور مالی یا بررسی وضعیت تمام کارخانه‌ها و شرکت‌ها را ندارید. یادگیری هر مهارت جدیدی را با قدم‌های کوچک شروع کنید. همین قدم‌های به‌ظاهر کوچک اعتمادبه‌نفس‌تان را در مسائل مالی بالا می‌برد و باعث می‌شود تا مراحل رسیدن به موفقیت را یکی پس از دیگری پشت سر بگذارید.

■ گام دوم: خودجوش باشید

هنگام مواجهه با هر مشکلی، اولین راه‌حل، تحقیقات ابتدایی و فردی است. هرگاه به نکته جدیدی برخورد کردید، سراغ گوگل بروید و خیالتان راحت باشد که قضاوت نخواهید شد. اگر دوست دارید سؤالات مالی‌تان را از دیگران پرسید، حتماً در انتخاب فردی که برای پاسخ‌دهی به سؤالاتتان انتخاب می‌کنید، دقت کنید. مثلاً شخصی که دائماً از ورشکستگی شکایت می‌کند، نمی‌تواند گزینه خوبی برای کمک به شما باشد. پس با هر کسی مشورت نکنید.

■ گام سوم: برای خرید محصولات مورد نیازتان با افراد مطلع مشورت کنید

فروشنده‌گان اطلاعات مفیدی درباره محصولاتشان دارند. هنگام خرید هر چیزی علاوه بر اینکه باید حواستان باشد تا سرتان کلاه نرود، سعی کنید در ازای خریدتان تا جایی که می‌توانید از فروشنده مشاوره بگیرید. مثلاً هنگام خرید لوازم آرایش، به توصیه‌های بیوتی‌بلاگرها اکتفا نکنید و نظر فروشنده را درباره رنگی که برای شما مناسب‌تر است، پرسید. این‌گونه پولتان را بیهوده خرج نکرده‌اید. درباره مسائل مالی هم می‌توانید با مراجعه به بانک، درباره بیمه‌ها و شرایط اخذ وام‌های مختلف اطلاعات مفیدی کسب کنید. مشورت گرفتن، مکمل تحقیقات اولیه شماست. پس به‌وسیله آن می‌توانید اطلاعات جامع‌تر و کامل‌تری داشته باشید.

■ گام چهارم: در مسائل حیاتی‌تر از مشاوران حرفه‌ای کمک بگیرید

شاید مهم‌ترین گام و لازمه یادگیری حرفه‌ای هر چیزی، مخصوصاً موضوعات حیاتی‌تر و تخصصی‌تر، کمک گرفتن از فردی متخصص باشد. اگر احساس می‌کنید در آرایشگری هنوز مهارت کافی ندارید، آرایش یک عروس را به آرایشگر حرفه‌ای‌تر واگذار کنید؛ زیرا ممکن است در غیر این صورت، عکس‌هایی را که قرار است یک عمر جلوی چشم عروس باشند،





باترفندهای تبلیغاتی خرید کنیم تا ضرر نکنیم!

گاهی وقت‌ها که فقط برای گشت‌وگذار به پاساژها و مغازه‌ها می‌رویم، با کالاهایی که هرگز فکر نمی‌کردیم بخواهیم و یک حساب بانکی خالی برمی‌گردیم. چطور این اتفاق می‌افتد؟ ترفندهای تبلیغاتی ما را مجبور می‌کنند کالاهایی را بخریم که هرگز قصد خریدشان را نداشته‌ایم. در حالی که بخشی از مشکل به خاطر نگرش شخصی ما به خرید ایجاد می‌شود، بخشی دیگر، به خاطر تبلیغات و شیوه‌بازاریابی است. در اینجا پنج تا از رایج‌ترین ترفندهای تبلیغاتی را که برای تشویق افراد به خرید ناگهانی استفاده می‌شوند، بیان کرده‌ایم. آن‌ها را بشناسید و هزینه‌های خود را کنترل کنید.

۱- محدودیت زمانی

«فقط امروز!!! برای مدت محدود!!! آخرین موجودی انبار!!!»

محدودیت‌های زمانی یکی از رایج‌ترین ترفندهای تبلیغاتی برای تشویق به خرید ناگهانی است. این استراتژی برای ایجاد احساس وحشت طراحی شده: «اگر امروز خرید نکنید، شانس خود را از دست می‌دهید.» واقعاً بعید است که اگر جنسی را به محض دیدن، نخرید، دیگر نتوانید پیدایش کنید. مگر این که آنچه می‌خواهید بخرد قدیمی یا ازمدفاده باشد که در این صورت هم شاید بهتر باشد مدل جدیدتری را انتخاب کنید.

■ توصیه‌هایی در مورد ترفند محدودیت زمانی:

هر موقع که با محدودیت زمانی برای خرید تحت فشار قرار گرفتید، دست نگه دارید. در مورد این که آیا واقعاً آن محصول را می‌خواهید و مشاهاش را در خانه دارید یا نه، فکر کنید. در نهایت، اگر در صورت منصرف شدن نمی‌توانید آن را پس بدهید، خرید نکنید.

«محدودیت زمانی» از رایج‌ترین ترفندهای تبلیغاتی است. در این روش تبلیغاتی این گونه به شما القا می‌شود که فرصت برای خرید محدود است و اگر از این خرید جا بمانید، قطعاً ضرر خواهید کرد.

۲- محصولاتی که حتماً باید داشته باشید

تبلیغ‌کنندگان آن قدر گستاخ شده‌اند که حالا لوازم ضروری‌تان را هم به شما تحمیل می‌کنند. از خودتان بپرسید چه اتفاقی می‌افتد اگر آن محصول را نداشته باشید. احتمالاً یکی از آن اجناس را از قبل داشته یا به کالایی شبیه آن دسترسی دارید. با این استراتژی، تبلیغ‌کنندگان احساس نیاز ما به داشتن ملزومات ضروری را تحریک می‌کنند. با این حال بیشتر اقلام تبلیغ شده اصلاً ضروری نیستند.

■ توصیه‌هایی در مورد اقلام ضروری:

از خودتان بپرسید آیا واقعاً این محصول را نیاز دارید؟ آیا چیزی که اکنون دارید کافی نیست یا دوست دارید به گزینه‌های دیگر توجه کنید؟ فقط به‌خاطر اینکه کسی به شما از ضرورت می‌گوید، کورکورانه زنبیل خود را پر نکنید.

گاهی تبلیغات این حس را ایجاد می‌کنند که شما حتماً باید یک کالا را داشته باشید تا به‌روز یا جذاب‌تر شوید. آن‌ها احساس نیاز شما به داشتن ملزومات ضروری را تحریک می‌کنند. با این حال بیشتر اقلام تبلیغ شده اصلاً ضروری نیستند.

۳- تخفیف با خرید چندتایی

«اولی را بخرید، دومی را با ۵۰ درصد تخفیف داشته باشید. دوتا بخرید، سومی را رایگان دریافت کنید. چهارتا یا بیشتر با قیمت ویژه.»

این حرف‌ها یک نوع تقلب واقعی است، چراکه باعث می‌شود فکر کنید کمتر هزینه می‌کنید؛ در حالی که هزینه بیشتری می‌کنید. می‌گویند کم‌کم با این روش صرفه‌جویی می‌کنید. چطور چنین چیزی ممکن است؟ مطمئنید تخفیف در محصول دوم، سوم، چهارم یا پنجم باعث صرفه‌جویی در هزینه‌هایتان می‌شود؟ خیر، این‌طور نیست.

مثلاً تصور کنیم معامله بر سر تی‌شرت‌هایی است که قیمت هر کدام ۸۰ هزار تومان است. شما یکی را می‌خرید و ۸۰ هزار تومان هزینه می‌کنید. اگر یکی را بخرید و دومی را نصف قیمت دریافت کنید، فکر می‌کنید تنها ۴۰ هزار تومان هزینه کرده‌اید؛ اما در حقیقت ۱۲۰ هزار تومان پرداخته‌اید و اگر دو تی‌شرت بخرید تا سومی را رایگان دریافت





کنید، در حقیقت ۱۶۰ هزار تومان هزینه کرده‌اید. آیا واقعا سه تی شرت مثل هم لازم دارید؟ به احتمال زیاد تی شرت‌های زیادی دارید و حداکثر به یک تی شرت جدید نیاز دارید. ممکن است با صبر کردن برای حراج، تخفیف بیشتری بگیرید، وقتی ۵۰ درصد تخفیف بدهند، دیگر مجبور نخواهید بود بیشتر از یک تی شرت، بخرید. البته زمانی که اجناس در حراجی قرار می‌گیرند، ممکن است دیگر چندان فریبنده و جذاب نباشند؛ اما اگر برای دریافت تخفیف چند تی شرت را با هم بخرید، احتمالش زیاد است که یک یا دوتای آن‌ها در کم‌دندان بماند؛ طوری که حتی برچسب قیمتش را هم از رویش جدا نکنید، چه برسد به این که بیوشیدشان. اگر هم آن‌ها را برگردانید، تخفیف را از دست می‌دهید. اصلاً معامله خوبی به نظر نمی‌رسد.

■ تومیه‌هایی در مورد تخفیف با خرید چندتایی:

تصمیم بگیرید واقعا چند محصول نیاز دارید و چه موقع به آن‌ها نیاز دارید. آیا باید خریدهای اضافه را انبار کنید؟ آیا ممکن است کالاهای ذخیره‌شده از بین بروند و کیفیتشان را از دست بدهند یا با گذشت زمان از مد بیفتند؟



دهید. ممکن است بعضی از جزئیات مانند تاریخ خرید، سن، محل سکونت و... تخفیف شما را در این مورد خاص از بین ببرند. کسب تخفیف ممکن است زمان‌بر باشد، اطلاعات شخصی‌ای بخواهد که دوست ندارید بگویید و ممکن است شما را مجبور کنند پول زیادی را بپردازید تا تخفیف بگیرید. حتی ممکن است اصل کالا را در صورتی که تخفیف نمی‌داشت، نمی‌خواستید.

■ توصیه‌های مربوط به تخفیف:

هر محصولی را با تخفیف نخرید مگر این‌که اگر تخفیفی وجود نداشت، آن را در هر حالی می‌خواستید و حتی پول آن را کامل پرداخت می‌کردید که احتمالاً این‌طور نیست. بررسی کنید که دریافت تخفیف برای خرید بعدی، شما را مجبور به پرداخت مبلغ زیادی در مدت کمی نکند؛ طوری که هیچ‌وقت نتوانید به آن تخفیف دست یابید و هیچ‌وقت گول تخفیفی را نخورید که لازم باشد برای گرفتنش با شماره‌ای تماس بگیرید. این‌یک حقه معروف است که باید بهای آن را در قبض تلفن‌تان پرداخت کنید.

تخفیف‌ها، کاهش قیمت بالقوه‌ای هستند که یک تأخیر زمانی در خود دارند، یعنی فروشنده پول شما را تا زمانی که منتظر تخفیف‌تان هستید، در اختیار دارد. به نیازهای واقعی‌تان در این نوع خرید توجه داشته باشید. ممکن است اصل کالا را در صورتی که تخفیف نمی‌داشت، نمی‌خواستید و تبلیغات یک نیاز کاذب را در شما ایجاد کرده‌اند.

■ (۵) عشق و جذابیت در تبلیغات

تبلیغات آن‌قدر متکی به تصاویر عشق ورزیدن و افراد جذاب است که بیشتر ما اغلب حتی متوجه آن نمی‌شویم. زمانی به آن توجه می‌کنیم که این تصاویر استفاده می‌شوند تا کمک کنند تصمیم‌های عینی‌تری در مورد خرید کردن بگیریم. در صورتی که یک تبلیغ این ذهنیت را ایجاد کند که اگر این محصول مشخص را بخرید، دوست داشته خواهید شد و جذاب‌تر به نظر می‌رسید، می‌توانید کاملاً مطمئن باشید که آن‌ها از تزلزل فکری شما سوءاستفاده می‌کنند.

■ توصیه‌های مربوط به این تصاویر:

سعی کنید محصول موردنظرتان را بدون تصویر آن زوج عاشق، خانواده خوشبخت یا مدل‌های نیمه‌عریان تصور کنید. اگر بدون تصویر جذابیتشان را از دست بدهند، ارزش پول دادن ندارند.



■ (۴) تخفیف‌ها

«امروز ۱۰۰ هزار تومان هزینه کنید تا با خرید بعدی ۲۵ درصد تخفیف بگیرید.» تخفیف‌ها کاهش قیمت بالقوه‌ای هستند که یک تأخیر زمانی در خود دارند، یعنی فروشنده پول شما را تا زمانی که منتظر تخفیف‌تان هستید، در اختیار دارد. آن‌ها همچنین شرایط و اصطلاحات پنهانی دارند که ممکن است به این معنی باشد که شما هیچ‌وقت تخفیفی نخواهید گرفت. خواندن شرایط و قوانین به‌صورت چاپ‌شده ضروری است؛ در حالی که وقتی می‌خواهید خریدتان را قطعی کنید، دیگر حوصله خواندن آن‌ها را ندارید. برای به دست آوردن تخفیف، اغلب مجبورید یک فرایند پیچیده آنلاین یا ایمیلی را انجام

اعتیاد به خرید: اعتیاد خندان

ممکن است علاقه‌ی زیادی به کفش داشته باشید یا به تعداد زیادی برای خودتان و فرزندانتان کفش بخرید. بسیاری از ما تجربه‌ی خرید زیاد و خالی شدن کارت‌های بانکی‌مان را داشته‌ایم؛ اما برای بعضی از مردم انگیزه‌ی در دست داشتن پلاستیک‌های خرید، علی‌رغم ضعف مالی‌ای که برایشان به همراه دارد، باعث اعتیاد آن‌ها به خرید می‌شود.



شاید تا به حال به ذهنتان خطور نکرده باشد که خرید کردن بیش از حد هم می‌تواند نوعی اعتیاد به حساب بیاید. حالا اگر شما هم جزو معتادان به خرید هستید، این مطلب را تا انتها بخوانید. شاید نیاز به ترک کردن داشته باشید.

شخصی را در نظر بگیرید که همواره بدهکار است. در حالی که همکاران او با همان میزان درآمد او می‌توانند دخل و خرج خود را متعادل نگه دارند. این شخص ممکن است خانواده‌ای داشته که راه‌روسم خرید کردن را به درستی به او نیاموخته‌اند و برای همین، با عادات مالی اشتباهی بزرگ شده است. این فرد به معنای واقعی معتاد خرید کردن است و اراده‌ای هم برای مدیریت

این وضعیت ندارد. به طوری که در زمان بی‌پولی، حتی به قیمت بدهکار کردن خود، راهی برای خرج کردن پیدا می‌کند. آیا این شخص برای شما آشناست؟ یا در خودتان شباهت‌هایی با او می‌بینید؟

■ اعتیاد به خرید؛ اعتیاد پنهان

اعتیاد داشتن به خرید ممکن است کمی دور از ذهن به نظر برسد؛ اما محققان می‌گویند که این مسئله واقعی است. همان‌طور که دکتر اپریل بنسون نویسنده‌ی کتاب «بخیریم یا نخریم» می‌گوید: «این فرایند زمانی رخ می‌دهد که برخلاف وقت، انرژی و پول زیادی را صرف خرید کردن یا حتی فکر کردن به خرید می‌کنند که به‌طور جدی زندگی آن‌ها را مختل می‌کند.»

علاوه‌بر تأثیرات تکان‌دهنده و آشکار مالی، افراط در خرید عواقب عاطفی نیز دارد: شما بعد از هر سری خریدهای متوالی احساس گناه، شرم و اضطراب می‌کنید. به‌علاوه، این موضوع می‌تواند با ایجاد اختلاف با دوستان و خانواده، به روابطتان آسیب برساند.

این موضوع حتی می‌تواند به زندگی حرفه‌ای شما هم آسیب برساند: ممکن است به دلیل اعتیادی که دارید وقت زیادی را در محل کارتان به‌جای کار کردن به گشت‌وگذار در فروشگاه‌های آنلاین و خریدهایتان اختصاص دهید. نتیجه چه می‌شود؟ مشخص است پایین آمدن راندمان کاری و چه بسا اخراج از محل کار.

موسسه‌ی بازپروری اعتیاد ایلینویز، اعتیاد به خرید کردن را این‌گونه تعریف می‌کند: «خرید و خرج کردن غیر ارادی یک الگوی خرید مزمن و تکراری است که مقابله با آن کاری همواره دشوار بوده و در نهایت، عواقب مضری به همراه خواهد داشت. این اختلال به‌عنوان یک اختلال کنترل‌تکانه‌ای تعریف شده و دارای ویژگی‌هایی مشابه با دیگر اختلالات اعتیادآور بدون استفاده از مواد سمی یا مخدر است.»

اما علی‌رغم این که اعتیاد به خرید کردن می‌تواند ویرانگر باشد، این بیماری به‌ندرت جدی گرفته می‌شود. بنسون می‌گوید «اعتیاد به خرید اعتیاد خندان نامیده می‌شود؛ چون از لحاظ اجتماعی پذیرفته شده است. از آن جایی که بسیاری از مردم متوجه نمی‌شوند که اعتیاد به خرید کردن ممکن است چگونه باشد، دچار شدن به چنین اعتیادی خیلی راحت‌تر است.»

■ چرا به خرید کردن معتاد می‌شویم؟

همانند اعتیاد به الکل، سیگار کشیدن یا قمار کردن، دوستداران خرید به راه‌حلی سریع اعتیاد دارند تا احساس خوبی داشته باشند. بنسون می‌گوید: «در واقع، خرید کردن باعث تحریک هورمون‌هایی در مغز می‌شود که ما به‌واسطه‌ی آن‌ها احساس خوبی خواهیم داشت.»

گاهی معتادان از خرید کردن به‌عنوان یک راه برای احساس حالت ایدئال خود استفاده می‌کنند. بنسون اعتقاد دارد: «خرید کردن شکاف بین شخصیت واقعی آن‌ها و شخصیتی را که دوست دارند باشند، پر می‌کند. آن‌ها کسب کالاهای مادی را به‌عنوان هدف اصلی زندگی می‌بینند که شاخصی از موفقیت و مسیر خوشبختی است.» در واقع، خرید کردن می‌تواند شما را از هدف‌هایتان دورتر کند.

این روند تماماً به تزلزل ختم می‌شود. همان‌طور که دکتر جان رابرتس می‌گوید: «مردم با خرید کردن در حال پر کردن چاله‌های زندگی‌شان هستند، با این که جنبه‌های دیگر زندگی‌شان مثل شغل یا رابطه‌ی آن‌ها، رضایت‌بخش نیست.»

اعتیاد به خرید تلاشی برای پر کردن چاله‌های روحی مثل تنهایی، عدم کنترل یا اعتمادبه‌نفس پایین است. اغلب یک خلق‌وخوی منفی مثل بحث یا خستگی باعث ایجاد علاقه به خرید می‌شود. گرچه، کاهش احساسات منفی موقتی است و با افزایش اضطراب یا حس گناه جایگزین می‌شود.

■ نشانه‌های اعتیاد به خرید چیست؟

اگر می‌خواهید بدانید شما به خرید معتاد هستید یا نه، خواندن این نشانه‌ها شگفت‌زده‌تان می‌کند.

افراد معتاد به خرید، معمولاً دارای این نشانه‌ها هستند:

■ در واکنش به احساس ناامیدی، خشم یا ترس خرید می‌کنند؛



■ خرید و خرج کردن هایشان موجب ایجاد استرس احساسی شده و زندگی‌شان را تحت تأثیر قرار می‌دهد؛

■ با دیگران به‌خاطر میزان خرید و پول خرج کردن هایشان جدل دارند؛

■ وقتی کارت بانکی همراهشان نیست، احساس می‌کنند گم شده‌اند؛

■ خرج کردن هایشان موجب ایجاد حس خوب و اضطراب توأمان می‌شود؛

■ موقع خرید کردن احساس می‌کنند کاری غیرمجاز انجام می‌دهند؛

■ بعد از خرید کردن احساس گناه، خجالت و گیجی می‌کنند؛

■ به دیگران در مورد چیزهایی که می‌خرند و قیمت هایشان دروغ می‌گویند؛

■ مدام به پول فکرمی‌کنند؛

■ زمان زیادی برای بالاوپایین کردن حساب‌ها و بدهی هایشان صرف می‌کنند تا برای خریدهای جدیدشان پول جور کنند.

حالا اگر شما هم این حالت‌ها را باهم یا تنها تجربه کرده‌اید، شاید یکی از قربانیان اعتیاد به خرید باشید؛ اما نگران نباشید چون راهکارهایی برای مقابله با این نوع از اعتیاد وجود دارد.

■ یک‌یک از راهکارها این است که فقط پول اعتیاد به خرید تلاشی برای پر کردن چاله‌های روحی مثل تنهایی، عدم کنترل یا اعتمادبه‌نفس پایین است. اغلب یک خلق‌وخوی منفی مثل بحث یا خستگی باعث ایجاد علاقه به خرید می‌شود. گرچه، کاهش احساسات منفی موقتی است و با افزایش اضطراب

یا حس گناه جایگزین می‌شود.

■ چگونه با اعتیاد به خرید مقابله کنیم؟

کسانی که تا به حال دچار این اعتیاد نشده‌اند، نمی‌توانند این شرایط را درک کنند. آن‌ها نمی‌دانند که اجبار و اضطراب برای خرید چیزی، چقدر مهم است و احتمالاً حس گناه بعد از خرید هم هیچ‌وقت به سراغشان نمی‌آید؛ اما کسانی که دچار این حالت هستند، جدا از لذتی که از خرید می‌برند، از آن رنج هم می‌برند. خوشحال‌کننده است که بدانیم راهکارهایی برای رهایی از این اعتیاد وجود دارد. در ادامه به این راهکارها می‌پردازیم:

■ یکی از راهکارها این است که فقط پول نقد همراه داشته باشید. همراه نداشتن کارت بانکی دردسردارد. درست است؟



البته؛ ولی نکته همین جاست. اگر کنترلی روی خرج کردن خود ندارید، مانعی برای این عادتتان ایجاد کنید. برای همین باید سختی‌هایی را متحمل شوید. خرج کردن پول نقد باعث می‌شود احساس کنید که واقعا در حال خرج کردن پول هستید. کارت‌های بانکی پلاستیکی این حس را کاملاً منتقل نمی‌کنند.

■ تمام خرج‌ها (حتی کوچک‌ترین آن‌ها) را یادداشت کنید. شاید اصلاً خودتان هم ندانید که چقدر دارید خرج می‌کنید.

■ خرید کردن را مثل یک بازی فکری انجام دهید. مثلاً اگر به فروشگاه‌های زنجیره‌ای می‌روید یا اینترنتی خرید می‌کنید و برای خرید اجناس و سوسه می‌شوید، قبل از نهایی کردن خرید، سبد خریدتان را بررسی کنید

و اجناسی را که ضروری نیستند، حذف کنید. قطعاً علت و سوسه شدن برای خریده‌های غیر ضروری را از یاد می‌برید.

■ خود را در موقعیت و سوسه قرار ندهید. بهترین راه برای صرفه‌جویی در هزینه این است که شرایط و سوسه شدن را از خود دور کنید، مثلاً اگر نقطه ضعف شما کتاب است، از کتاب‌فروشی‌ها بیرون بیاوید و دور خرید آنلاین را هم خط بکشید. اگر تمایل دارید که در فروشگاه‌های بزرگ دور بزنید، از مراکز خرید دور بمانید. نرفتن به مکان‌هایی که به طور معمول در آن‌ها خرید می‌کنید، به‌ویژه اگر تحت استرس عاطفی هستید، بسیار مؤثر است.

■ به اهداف بلندمدت خود فکر کنید. افراد چاق معمولاً موقع غذا خوردن به این فکر می‌کنند که این غذا برای‌شان ضرر دارد یا نه. همین سوال را با یاد افراد معتاد به خرید موقع خرج کردن پول از خود بپرسند: آیا این خرید من را به اهداف بلندمدتم نزدیک‌تر می‌کند یا از آن‌ها دور‌تر؟

■ کمک بخواهید. کمک خواستن از دیگران هیچ خجالتی ندارد. از یک دوست نزدیک یا اعضای خانواده خود بخواهید که به شما در این زمینه کمک کنند. در صورت لزوم، حتی می‌توانید از کمک حرفه‌ای یک روانشناس و مشاور هم استفاده کنید.

■ سوال‌هایی که قبل از خرید کردن باید از خود بپرسید

■ چه زمانی از آن استفاده خواهیم کرد؟ کسانی که بی‌هدف خرید می‌کنند، معمولاً کلی وسیله دارند که هیچ‌گاه از آن‌ها استفاده نمی‌کنند. موقع خرید از خودتان صادقانه بپرسید که آیا از آن وسیله استفاده خواهید کرد یا آن هم به سرنوشت دیگر وسایل مبتلا خواهد شد.

■ آیا مدلی شبیه به این را قبلاً خریده‌ام؟ اگر جوابتان به این سوال بله است، پس دیگر چرا باید یکی دیگرش را بخرید. این سوال را حتی موقع خرید لباس هم از خودتان بپرسید.

■ خریدم را کجا بگذارم؟ خیلی عجیب است که همین سوال خیلی وقت‌ها مانع این می‌شود که بی‌هدف خرید کنیم. سعی کنید فضای جدید برای خریده‌های جدید ایجاد نکنید و این محدودیت در فضا، باعث می‌شود که کمتر خرید کنید.

■ آیا می‌توانم یک مدل دست دوم تمیز از همین جنس با قیمت کمتر بخرم؟ در مورد بسیاری از وسایل از جمله ماشین، لوازم الکترونیکی و بازی‌های کامپیوتری این مسئله صادق است. نیاز نیست همیشه جنس دست اول بخرید. شاید با قیمتی بسیار کمتر بتوانید همان جنس را با کیفیت خوب از کسی بخرید.

■ آیا کسی هست که بتواند این وسیله را به من قرض بدهد؟ در بسیاری اوقات با قرض کردن یک وسیله از یک آشنا، که شاید برای مدت کوتاهی مورد نیاز باشد، نیاز به خرید آن از بین می‌رود.

■ آیا می‌توانم برای خریدنش صبر کنم؟ وقتی در برابر و سوسه خرید وسیله ایقار می‌گردد، این سوال می‌تواند کمک‌بزرگ‌گیر ایشما باشد. در بسیاری اوقات آن‌ها می‌توانند مدتی صبر کنند.

■ چرا باید چنین چیزی بخرم؟ درست است که بیشتر اوقات وسیله‌ای می‌خریم که یکی از احتیاجات ما را برآورده می‌کند، اما در بعضی مواقع ما تحت تاثیر یک آگهی تبلیغاتی جدید، وسیله‌ای را می‌خریم و باید قبل از خرید این سوال مهم را از خود بپرسیم.

■ آیا گزینه‌های بهتری هم وجود دارند؟ برای این که بعد از خرید احساس پشیمانی و گناه نکنید، بهتر است قبل از خرید هر چیزی مشابه‌های آن را بررسی کنید.

اگر خرید کردن در زندگی‌تان بسیار برجسته شده است و دائماً دربار‌ه‌ی آن فکر می‌کنید و حرف می‌زنید، دچار مشکل شده‌اید. پاسخ عاطفی به قیمت‌ها و پیشنهادات فروشگاه‌ها، خوشحالی یا رنج و اضطراب بیش از اندازه به خاطر قیمت محصولات می‌تواند زنگ هشدار جدی برایتان باشد.

این سوال‌ها را برای ترک عادت خرید کردن‌های بی‌هدف از خود بپرسید. به‌طور قطع، برای هر خرید ضروری و ساده نیازی نیست همه این سوال‌ها پرسیده شود که در این صورت، خود ممکن است به یک وسواس فکری تبدیل شود. این سوالات تنها باید جلوی خریده‌های بی‌حساب و کتاب شما را بگیرد. در هر حال، باید اعتیاد پنهان به خرید را جدی بگیرید.





نگرش و تفکر تان را در باره پول تغییر دهید

طرز تفکرتان را به سمت این باورهای مثبت سوق دهید:

پول کافی در اختیار دارید؛ همیشه می‌توانید نیازهایتان را برآورده کنید؛

با درآمدی که دارید قادر به تأمین هزینه‌های یک زندگی خوب هستید. در اینجا صحبت از تغییر صدای درونی‌تان است. اگر صدای درونی‌تان را به این مسیر تغییر دهید که پول کافی دارید، این نشان می‌دهد که در مسائل مالی‌تان مسئولیت‌پذیر عمل می‌کنید. این صدای درونی مثبت را جایگزین صدایی کنید که می‌گوید قادر به برطرف کردن نیازها نیستید، فقیر هستید و پول کافی در اختیار ندارید.

تغییر نگرش‌تان اولین قدم برای رسیدن به پول است. شاید کار سختی به نظر برسد ولی باید کار را با این باور صحیح که «من همیشه به اندازه کافی پول دارم» یا اینکه «من همیشه قادر خواهم بود پول کافی به دست بیاورم» آغاز کنید. شاید تغییر ذهنیت منفی کار ساده‌ای نباشد؛ ولی بزرگ‌ترین تغییر را در زندگی‌تان ایجاد می‌کند.

■ شناخت عملکرد ذهن و احساس در رابطه با پول

ریک کالر، برنامه‌ریز مالی می‌گوید: «مهم این است که ما بیشتر در مورد نحوه عملکرد پول بدانیم؛ ولی واقعیت این است که ما باید بیشتر بدانیم ذهن و احساساتمان درباره پول چگونه عمل می‌کنند.» در ادامه، پنج راهی را ذکر می‌کنیم که می‌توانند به شما برای تغییر نحوه نگرش‌تان به پول و مسائل مالی کمک کنند تا در نهایت، بتوانید پول بیشتری به دست آورید.

۱) شخصیت مالی خودتان را پیدا کنید

در مورد شخصیت مالی خود باید به یک نکته مهم توجه کنید: اینکه پول ابزار است، مبنای ارزش‌گذاری شخصیت‌تان نیست. بعضی از ما مبنای ارزشمان را بر اساس درآمد می‌گذاریم و بعد برایمان سخت است ارزش شخصیتی‌مان را از چک حقوقمان سوا کنیم. اگر شما به جای این کار به پول به‌عنوان یک ابزار نگاه کنید و راه‌های متفاوتی را برای ارزش بخشیدن به خودتان پیدا کنید، آن موقع به موفقیت

درک تصوراتی که در مورد پول دارید، به شما کمک می‌کند که بفهمید چگونه می‌توانید پول بیشتری به دست آورید. ساده‌تر بگوییم، تغییر تفکرتان درباره پول، موجب می‌شود در آمد ماهانه بیشتری داشته باشید. افکار، احساسات و باورهایتان درباره پول برای آینده مالی‌تان، از حساب‌های بانکی یا میزان پولی که می‌توانید کسب کنید، مهم‌ترند.



■ «باور و نگرش مثبت» منشأ کامیابی شما

شاید تنها چیزی که بین شما و درآمد بیشتر فاصله انداخته، تفکر شما درباره پول باشد. ما خودمان را گول می‌زنیم که نمی‌توانیم پول بیشتری در بیاوریم، این یک خودتخریبی با اثرات زیانبار در آینده مالی ما خواهد بود. اگر باور ندارید که می‌توانید پول بیشتری در بیاورید، احتمال کمتری وجود دارد که پول بیشتری بخواهید یا برای پستی تلاش کنید که پول بیشتری نصیب‌تان می‌کند یا خودتان را در مقامی قرار دهید که بتوانید با آن پول بیشتری را مدیریت کنید. وقتی باور شما این است که هیچ‌گاه پول کافی در اختیار ندارید، مطابق همین باور در زندگی عمل خواهید کرد. با داشتن این باور همیشه به دنبال پول خواهید دوید، در حالی که به آن نمی‌رسید.

بزرگی دست پیدا کرده‌اید. خاطرات مالی خود را بنویسید. نوشتن خاطرات مالی باعث می‌شود تا بتوانید دلیل بسیاری از رفتارهایتان را بشناسید. در واقع، وقتی بتوانید از این باورها و رفتارهای ناخودآگاه مطلع شوید، می‌توانید تغییر دادن آن‌ها را شروع کنید. در نهایت، این کار نحوه تعامل شما را با دنیای بیرون تغییر می‌دهد و می‌تواند منجر به تغییر وضعیت مالی‌تان شود.

۲) تجربیات گذشته را که روی باورهای

مالی‌تان تاثیر گذاشته، بشناسید

شخصیت مالی‌تان به احتمال زیاد به افکار طولانی مدتی مرتبط است که درباره پول دارید و ریشه در کودکی‌تان دارد. طبق گفته‌ی تد کلانتز، روانشناس مالی و مشاور، رفتار هر فرد با پول، در دوران کودکی و به‌ویژه در دهسالگی شکل می‌گیرد. کلانتز همچنین معتقد است: محیطی که در آن بزرگ شده‌اید، بیشترین تأثیر را روی باورهای مالی‌تان دارد. آن لحظاتی از زندگی که در آن‌ها نوعی تجربه احساسی مهم داشتید هم بی‌تأثیر نیستند، چه تجربه مثبت باشد و چه منفی.



۴) نمونه‌هایی واقعی پیدا کنید که به شما نشان می‌دهند باید چقدر پول در بیاورید

یکی از برنامه‌ریزان مالی نیز روش مشابهی را پیشنهاد کرده است. او یک قدم فراتر رفته است و می‌گوید برای مقایسه به نمونه‌های واقعی و دقیق برسید که به شما نشان می‌دهند باید چقدر پول در بیاورید، حتی اگر فکر می‌کنید توانایی این کار را ندارید. این کار مخصوصاً وقتی که می‌خواهید نرخ خدمات یا کالاهای تولیدی‌تان را بالا ببرید یا به‌عنوان یک کارمند درخواست افزایش حقوق کنید به شما در معیارگذاری کمک می‌کند. کمی تحقیق کنید و ببینید دیگران برای پست‌های مشابه شما چقدر حقوق می‌گیرند تا بتوانید ارزش کارتان را دقیق‌تر مشخص کنید. ببینید چقدر باید پول در آورید و خود را متقاعد کنید که لیاقت این میزان پول را دارید.

۵) کمی از دوستانتان کمک بگیرید

فکر بدی نیست که روی دوستانتان حساب کنید و بگذارید کمک آن‌ها شما را هیجان‌زده کند. به احتمال زیاد تا الان درباره کاری که انجام می‌دهید با آن‌ها صحبت کرده‌اید و وقتی موضوع درخواست افزایش حقوق باشد، دوستان اغلب بهترین مشوقان هستند. گفتن این کار راحت‌تر از انجام دادنش است؛ ولی باید بدانید که انجام دادنش هم غیر ممکن نیست. در بسیاری از موارد، دوستان شما بهتر از یک مشاور یا متخصص مالی می‌توانند در مسیر مالی‌تان کمک کنند. پس هیچ‌گاه این موضوع مهم را فراموش نکنید.

آیا تا به حال به موضوعاتی که گفته شد فکر کرده بودید؟ به اینکه تصورات و باورهای شما در مورد پول داشتن می‌تواند تأثیر زیادی در پولدار شدن شما داشته باشد و شناخت تصورات اشتباهی که برای مدتی طولانی نسبت به پول داشتید می‌تواند به شما کمک کند آن‌ها را برطرف کنید و از نظر مالی قوی‌تر باشید. اگر تا به حال به این موضوع فکر نکرده‌اید هنوز دیر نشده است، از همین امروز شروع کنید و بدانید با تغییر نگرش‌تان به مسائل مالی می‌توانید با امید بیشتری در مسیر موفقیت قدم بگذارید. شخصیت مالی‌تان به احتمال زیاد به افکار طولانی‌مدتی مرتبط است که درباره پول دارید و این افکار ریشه در کودکی‌تان دارد. محیطی که در آن بزرگ شده‌اید بیشترین تأثیر را در باورهای مالی‌تان دارد.

اگر والدین شما همیشه برای پول مضطرب بودند یا هراس داشتند یا اگر شرایط به شکلی بود که هیچ‌وقت پول کافی نداشتید، این احساسات به بزرگسالی‌تان منتقل می‌شوند. بسیاری از روان‌شناسان و مشاوران مالی توصیه می‌کنند که افراد خاطرات یا تجربیات مالی‌شان را یادداشت کنند.

نوشتن خاطرات مالی باعث می‌شود بتوانید علت بسیاری از رفتارهای‌تان را بشناسید. در واقع، وقتی بتوانید از باورها و رفتارهای ناخودآگاه مطلع شوید، می‌توانید تغییر دادن آن‌ها را شروع کنید. در نهایت، این کار نحوه‌ی تعامل شما را با دنیای بیرون تغییر می‌دهد و می‌تواند منجر به تغییر وضعیت مالی‌تان شود.

۳) خودتان را با دیگران مقایسه کنید، این کار می‌تواند بسیار مفید باشد

اگرچه مقایسه خودتان با دیگران همیشه کار درستی نیست؛ ولی متخصصان مالی معتقدند در این مورد ممکن است مفید باشد.

استفانی اوکانل، مشاور مالی و نویسنده کتاب «ورشکسته و زندگی زیبا» می‌گوید: «همه ما دلایل خودمان را داریم که فکر می‌کنیم نمی‌توانیم پول بیشتری در بیاوریم. بسیاری از این دلایل شاید منطقی و خوب باشند (هنوز دانشجو هستیم، تجربه‌ای ندارم، مهارتی ندارم، مجرد هستیم، مدرک دانشگاهی ندارم، نمی‌خواهم دوباره از صفر شروع کنم، زیادی پیر هستیم، زیادی جوان هستیم)».

اوکانل توصیه می‌کند پس از اینکه باورهای غلط را شناسایی کردید، باید کسی را در همان وضعیت یا چالشی مشابه پیدا کنید که علی‌رغم آن چالش، پول بیشتری درمی‌آورد. به‌عنوان مثال، اگر یکی از باورهای‌تان این است که «مادران مجرد وقت یا منابع کافی را برای ایجاد حرفه کاری خود ندارند» مادری مجرد پیدا کنید که دارد از نظر حرفه‌ای رشد می‌کند. این فرد می‌تواند کسی باشد که او را شخصاً می‌شناسید یا داستانش را خوانده‌اید.

تغییر نگرش‌تان اولین قدم برای رسیدن به پول است. شاید کار سختی به نظر برسد؛ ولی باید کار را با این باور صحیح که «من همیشه به اندازه کافی پول دارم» یا اینکه «من همیشه قادر خواهم بود پول کافی به دست بیاورم» آغاز کنید.



سرمایه‌گذاری‌های هوشمندانه

سرمایه‌گذاری شکل‌های مختلفی دارد. برای مثال بازارهای رایج سرمایه‌گذاری در ایران این‌ها هستند: بازار ارز، بازار مسکن، بازار سکه‌وپلا، سپرده‌های بانکی (کوتاه‌مدت و بلندمدت) و بورس اوراق بهادار. هر کدام از این بازارها به تناسب سودی که می‌دهند، تا اندازه‌ای ریسک دارند. به‌طور معمول این‌طور است که هرچه سود کمتر باشد ریسک هم کمتر است و برای رسیدن به سودهای بیشتر اغلب ریسک بیشتری هم باید کرد. البته سرمایه‌گذاری فقط سرمایه و سود نیست.

وقتی کسی تازه وارد بازار کار می‌شود، پول نقد زیادی برای وارد شدن به بازار سرمایه ندارد. بدون سرمایه‌گذاری و با حقوق ماهانه هم به‌سختی می‌توان پیشرفت زیادی از نظر مالی کرد، پس چاره چیست؟ برمی‌گردیم به تعریف مصطلح سرمایه‌گذاری. همان‌طور که تمام دوران کودکی و نوجوانی‌مان را صرف یادگیری کرده‌ایم، باید در بقیه سال‌های زندگی‌مان هم مدتی را به یادگیری اختصاص دهیم، هم برای پیشرفت شغلی و کسب مهارت‌های نو و هم برای آموختن اصول سرمایه‌گذاری و هوشمند شدن در امور مالی. در دیگر مطالب سایت علف خرس، به تفصیل به سرمایه‌گذاری و سواد مالی پرداخته‌ایم؛ آنچه در این مطلب می‌خواهیم بگوییم درباره‌ی الهام‌بخشی است. تعداد کمی از آدم‌ها به‌اندازه‌ی صاحبان شرکت‌های بزرگ سرمایه دارند و تعداد بسیار کمی ممکن است بعداً آن‌قدر ثروتمند شوند. با این حال، طرز فکر افرادی که ثروتمندترین آدم‌های دنیا شناخته می‌شوند، قدم‌های اولیه‌ی آن‌ها در راه سرمایه‌گذاری و مسیری که طی کرده‌اند، می‌تواند برای همه‌ی انسان‌ها الهام‌بخش باشد. لازم نیست تمام شرایط، شانس‌ها و ثروت آن‌ها را داشته باشیم تا مانند آن‌ها در امور مالی رفتار کنیم، بلکه با ادامه دادن مسیر یادگیری، می‌توانیم نکات آموزنده‌ی زندگی‌شان را در زندگی خودمان پیاده کنیم.

در این مطلب گفت‌وگویی با چهار نفر از سرمایه‌گذاران ابرشرکت اوراکل را می‌خوانیم که درباره‌ی بهترین سرمایه‌گذاری عمرشان و پیش‌بینی‌شان از آینده صحبت کرده‌اند. اوراکل (Oracle) یک شرکت غول نرم‌افزاری آمریکایی است که در زمینه‌ی نرم‌افزار، سخت‌افزارهای رایانه‌ای و بسیاری دیگر از حوزه‌های کامپیوتری فعالیت می‌کند.



سرمایه‌گذاری در معنای مصطلح آن صرف کردن زمان، کار یا پول برای چیزی در جهت به دست آوردن سودی بلندمدت است؛ مانند یادگیری. ما تمام سال‌های کودکی و نوجوانی‌مان را برای رسیدن به آینده‌ای درخشان با درس خواندن سرمایه‌گذاری کرده‌ایم. پس یکی از جنبه‌های سرمایه‌گذاری چیزی است که ما در زمان حال صرف کرده یا به‌نحوی از دست می‌دهیم. جنبه‌ی دیگر آن زمانی است که باید بر سرمایه ما بگذرد. هیچ سرمایه‌گذاری‌ای در زمانی که شروع می‌شود، به سود نمی‌رسد. از سوی دیگر، سرمایه‌گذاری کردن موجب می‌شود پس از گذشت زمانی معین، ما به چیزی بیشتر یا ارزشمندتر از آنچه در ابتدا صرف کرده‌ایم برسیم که سود ماست. مانند کشاورزی که دانه‌ای می‌کارد و از آن مراقبت می‌کند، چندین ماه زمان صرف کرده و در نهایت، محصولش را که حاصل کار اوست، برداشت می‌کند.

می‌توانیم سرمایه‌گذاری را این چنین هم تعریف کنیم: «سرمایه‌گذاری صرف نظر کردن از منافع امروز به امید به‌دست آوردن منافع بیشتر در آینده است.» پس باید چیزی برای سرمایه‌گذاری و در کنارش صبر داشته باشیم تا بتوانیم از فرایند سرمایه‌گذاری به سود برسیم. اگر خواهیم کمی دقیق‌تر نگاه کنیم، سرمایه‌گذاری طبق آنچه وبسایت

Investopedia تعریف کرده است، تبدیل پول به سرمایه یا تبدیل سرمایه به کار مثل تجارت، پروژه و بنگاه معاملاتی، با هدف کسب سود است. سود مهم‌ترین بخش سرمایه‌گذاری است که به دو صورت درآمد یا رشد قیمت به سرمایه‌گذار برمی‌گردد.

■ کارا گلدین، بنیان‌گذار و رئیس موسسه‌ی Hint، خالق شبکه‌ی «کارا»، یک منبع دیجیتالی برای کارآفرینان و مجری پادکست unstoppable (غیر قابل توقف) (من برای شرکتی کار کردم که به کارمندان سهام می‌داد).



«برای شرکتی کار کنید که به شما سهام بدهد، مانند کاری که من در اولین شرکت خودم Market ۲ و بعد از آن در AOL انجام دادم. از این دست موقعیت‌ها بسیار است و همه آن‌ها دیگر در سیلیکون‌ولی نیستند. البته باید از این که آپشن‌های سهام چه چیزهایی هستند آگاه باشید. اگر لازم است به کلاس آموزشی بروید. اگر شما را می‌ترساند یا از آن اطلاعی ندارید، درباره‌اش اطلاعات به دست بیاورید. این شانس را به کس دیگری ندهید.»

این فقط یکی از راه‌های شروع سرمایه‌گذاری است. ممکن است در ایران به این گستردگی که خانم گلدین می‌گوید نباشد؛ اما همیشه فرصت‌هایی هست که ما ناآگاهانه از کنارش می‌گذریم. البته، بعضی از شرکت‌های بزرگ در ایران به کارمندان حرفه‌ای‌شان چنین پیشنهادی می‌دهند و برای تازه‌کاران هم شرکت‌های نوپا و استارت‌آپ‌ها پیشنهاد مشارکت در سهام را می‌دهند. داشتن اطلاعات از اوضاع اقتصادی، شرایط کاری شرکت‌های مختلف و چیزهایی از این قبیل کمک می‌کند تا ما بهتر عمل کنیم. برای همین، خواندن روزنامه‌ها، هفته‌نامه‌ها و نشریه‌های اینترنتی تخصصی و در جریان اخبار بودن، گفت‌وگو با مردم و برقراری ارتباط و شبکه‌سازی اهمیت پیدا می‌کند. می‌توانید در سمینارها و گردهمایی‌های مرتبط شرکت کنید و کاری کنید تا دیگران شما و توانایی‌هایتان را بشناسند.

■ تامارا ملون، یکی از بنیان‌گذاران برند لوکس کفش «تامارا ملون» و وکیل حقوق‌برابر و قدرتمندتر زن. «بهترین سرمایه‌گذاری زندگی‌ام یک میلیون دلاری بود که از پدرم قرض کردم و روی Jimmy Choo (طراح کفش مشهور مالزیایی و سهامدار برند تامارا ملون) سرمایه‌گذاری کردم. این تنها سرمایه‌ای بود که روی این شرکت گذاشته شده بود که به هشتصد و پنجاه میلیون دلار رسید. بازگشت سود خیلی خوبی بود. من در سال ۲۰۰۴ توانستم قرضم را به پدرم پرداخت کنم. او اهل خطر کردن بود و ریسک خیلی خوبی کرد.»



تامارا ملون ادیتور مجله‌ی وگ بوده و مدتی پیش از تأسیس برند کفش دست‌دویش با همکاری جیمی چو، با اعتیاد دست‌وپنجه نرم می‌کرد. همان‌طور که گفتیم سرمایه‌گذاری فقط نباید روی چیزهایی مثل ملک و طلا باشد. گاهی اوقات سرمایه‌گذاری روی یک استعداد و فکر ناب بسیار سودبخش‌تر و مطمئن‌تر است؛ همان کاری که سرمایه‌داران خیلی بزرگ انجام می‌دهند. بسیاری از شرکت‌های بزرگ فناوری مثل اپل و مایکروسافت هم با ریسک صاحبان سرمایه‌ای که اولین حمایت را کرده‌اند، جان گرفته و رشد کرده‌اند. در ایران هم در سال‌های اخیر، استارت‌آپ‌های زیادی به همین روش، شکل گرفته و رشد کرده‌اند.

همچنین می‌توان شرکت‌های مستعدی را که دچار مشکل شده‌اند، شناسایی کرد و خرید و با کمک افراد حرفه‌ای ساختارشان را اصلاح کرد و به موفقیت رسید. البته اگر در مقیاس کوچک‌تری نگاه کنیم، لزومی ندارد که حتماً برترین استعداد طراحی کفش جهان را پیدا کرده و یک میلیون دلار قرض کنیم تا به کمک او کسب‌وکارمان را راه بیندازیم. به تناسب موقعیت خودمان، می‌توانیم بهترین استعداد سودآورمان را شناسایی کرده و روی مهارت خودمان سرمایه‌گذاری کنیم.

مثلاً اگر سوغاتی شهرمان گیوه است، طراحی و دوخت گیوه‌ها در رنگ‌ها و طرح‌های نو آن را به محصولی جذاب در بازار شهرهای بزرگ یا حتی کشورهای دیگر تبدیل می‌کند. اینجا باز هم شناخت و داشتن اطلاعات به‌کار می‌آید، شناخت توانایی‌ها و استعدادها، شناخت بازار و پیش‌بینی صحیح آینده.

به تناسب موقعیت خودتان، می‌توانید استعدادهای خود را شناسایی کرده و روی مهارت‌هایتان سرمایه‌گذاری کنید. شناخت توانایی‌ها و استعدادهایتان، شناخت بازار و پیش‌بینی صحیح آینده در هر سرمایه‌گذاری به کارتان می‌آید و ریسک کارتان را کم می‌کند.



■ رابرت مارتینز،

بنیان‌گذار و رییس Rockstar Capital، مجری پادکست The Apartment Rockstar

«من یک تجارت ملک راه انداختم.»

«در سال ۲۰۱۱، یک پروژه ۱۲۵ واحدی را خریدم که در ۱۰ سال گذشته دوبار توقیف شده بود. این ملک در سال ۱۹۷۴ ساخته شده بود و به خاطر غفلت صاحبانش صدمات زیادی دیده بود. ما ۱.۲۵ میلیون دلار صرف بازسازی آن کردیم؛ سیستم گرمایشی و سقف جدید، چراغ‌های ال‌ای‌دی، بالا بردن ضریب ایمنی قسمت‌های حساس و کارهایی از این قبیل. با این کارها، توانستیم مستأجرانی را با توان مالی بالاتری جذب کنیم. ما این ملک را ۱.۹ میلیون دلار، یا به ازای هر واحد ۱۵.۵۰۰ دلار خریدیم. امروز این ملک ۱۱ میلیون دلار، یا ۸۸ هزار دلار به ازای هر واحد ارزش دارد. ما به سودی خیره‌کننده دست یافتیم.»

سرمایه‌گذاری در ملک، همان‌طور که گفتیم یکی از روش‌های مرسوم سرمایه‌گذاری در ایران است؛ اما فقط کسانی در آن موفق می‌شوند که دانش کافی را داشته باشند. مثلاً ملکی را در دوره رکود قیمت ملک خریده، صبر کنند تا ملک رشد کند و آن را با قیمت بیشتر، حتی بدون بازسازی بفروشند و سود کنند. یا خانه‌ای را بازسازی کرده و به بهای بالاتری اجاره دهند یا بفروشند. این دانش با تجربه و مشورت به دست می‌آید و احتمالاً در هیچ کتابی پیدا نمی‌شود.



■ **جیمز دیلی، از بنیان‌گذاران Daily Law Group که به مشتریان معروف خود در زمینه‌ی شکایت از کلاهبرداری، بحران مدیریت، و نزاع تجاری و خانوادگی کمک می‌کند.**

«من بر تکنولوژی و حباب‌های معاملاتی مسلط شدم.»

«بهترین سرمایه‌گذاری من همیشه روی سهام‌هایی بوده حباب‌گونه رشد می‌کنند. روز آخر یکی از کلاس‌هایم در سال ۱۹۸۹، استاد حقوق من یک توصیه کرد. او به ما گفت: «گوش کنید! کامپیوترها!» ای کاش من همان موقع که تکنولوژی در ماشین فکس خلاصه می‌شد و مایکروسافت چند سال بعدش ویندوز ۹۵ را ارائه داد، به این توصیه گوش می‌کردم. در سال ۱۹۹۲، بالآخره ۲۰۰ دلار در مایکروسافت سرمایه‌گذاری کردم و ۱۰۰ سهم به قیمت هر سهم ۲.۳۹ دلار خریدم.

من سال‌ها آن سهم‌ها را نگه داشتم و توانستم بر اولین حباب سهام سوار شده و به‌موقع پیاده شوم (بفروشم). در سال ۱۹۹۹، سهامم را برای خرید خانه اولم فروختم. سرمایه‌ام به‌صورت ۲۴۰۰ سهم و هر سهم تقریباً ۸۱.۶۰۰ دلار بازگشت. چند ماه بعد، حباب تکنولوژی ترکید، یعنی سهام شرکت‌های تکنولوژی (حباب دات‌کام) با شدت سقوط کرد.

پیش از آن من به حبابی دیگر علاقه‌مند شده بودم: بنگاه‌های معاملاتی کالیفرنیا. در سال ۲۰۰۰، من یک خانه سه‌خوابه در ساحل نیوپرت به قیمت ۸۶۵ هزار دلار با ۱۰ درصد تخفیف خریدم. هزینه رهن خانه‌ام ۶۹۲ هزار دلار بود و وامی ۸۸.۵۰۰ دلاری برای تعمیر کف و حیاط‌خلوت گرفتم. من در پنج قسط پول را بازگرداندم. از این وام چندین بار استفاده کردم و هر بار وامم بهره کمتری داشت. در سال ۲۰۰۶، آن خانه را به‌قیمت ۱.۸ میلیون دلار فروختم و سودی میلیون‌دلاری کردم. امروز من تنها یک چیز برای گفتن در مورد سرمایه‌گذاری دارم: توجه می‌کنید؟ هوش مصنوعی.»

ابتدا بگذارید منظور آقای دیلی از حباب را بررسی کنیم. هر وقت ارزش سهام یک شرکت در بازار بورس از مقداری که واقعا می‌ارزد، بیشتر شود، دچار حباب شده است و این حباب دیر یا زود می‌ترکد. نکته‌ای که موجب شده او از سرمایه‌گذاری در حباب‌ها خشنود باشد، شناسایی زمان مناسب فروش سهامش پیش از ترکیدن حباب‌هاست.

در داستانی که او تعریف کرد، دو نکته حائز اهمیت است: یکی استفاده از توصیه‌ی کسی که می‌تواند آینده را به‌درستی پیش‌بینی کند، در واقع، مشورت و یکی داشتن دانش درباره‌ی کاری که انجام می‌دهیم. بازار سهام بیشتر از دیگر بازارها به دانش تخصصی و یادگیری نیاز دارد، پس اگر به آن به‌عنوان یک گزینه سرمایه‌گذاری نگاه می‌کنید، هرگز آموزش را فراموش نکنید.

نکته‌ای که در داستان همه‌ی این سرمایه‌گذاران مشترک بود، دانش و هوش در حوزه مسائل مالی است. درست است که شانس و شرایط محل زندگی در موفقیت این افراد مؤثر بوده است؛ ولی اگر آن‌ها هوش و دانش کافی نداشتند، نمی‌توانستند از این فرصت‌ها درست استفاده کنند. در هر حوزه‌ای که می‌خواهید وارد شوید، دانش کافی را به‌دست آورید و از الگوهای بزرگ‌نه برای تقلید بلکه برای الهام‌بخشی، استفاده کنید. داشتن اطلاعات کافی از شرایط اقتصادی، کمک می‌کند بهتر عمل کنیم. این‌جاست که در جریان اخبار بودن، گفت‌وگو با مردم و برقراری ارتباط و شبکه‌سازی با افراد موفق اهمیت زیادی پیدا می‌کند.

در جیک جیک مستان، فکر زمستان باشیم

زندگی در جامعه‌ای مصرف‌گرا، ممکن است فرصت پس‌انداز کردن را به شما ندهد، به‌رغم اینکه پس‌انداز پول فرصت‌هایی جدید برایتان ایجاد می‌کند. پس‌انداز پول نقد برای مواقع اضطراری صرفاً یک حساب پس‌انداز است و داشتن مبلغ کافی داخل آن حساب، زندگی شما را برای همیشه تغییر می‌دهد. چرا؟ زیرا وقتی اتفاق غیرمنتظره‌ای پیش می‌آید، پس‌انداز روز مبادا از دیگر سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت‌تان محافظت می‌کند. شما از پس‌انداز روز مبادای خود استفاده می‌کنید تا مجبور نباشید از پول بازنشستگی‌تان صرف‌نظر کنید و مالیات‌های مربوط به آن را هم بدهید. این پس‌انداز کمک می‌کند تا مجبور نشوید سرمایه‌های خود را در زمان نامناسبی به فروش بگذارید (مانند سهام یا اوراق قرضه مشترک). علاوه بر این چنین پس‌اندازی شما را در جایگاهی قرار می‌دهد که می‌توانید در زمان‌های مناسب خرید کنید و از این راه پول درآورید. به همین دلیل شما را تشویق می‌کنیم که در کنار پس‌انداز روز مبادا، یک «پس‌انداز فرصت» هم داشته باشید. پس‌انداز فرصت، پس‌اندازی است که کنار گذاشته می‌شود تا بتوانید از آن در مواقع خاصی برای هر نوع سرمایه‌گذاری از آن استفاده کنید. اما در مرحله‌ی نخست باید پس‌انداز روز مبادای خود را ایجاد کنید.



■ پس‌انداز روز مبادای خود را کجا

سرمایه‌گذاری کنیم؟

بهتر است پس‌انداز روز مبادای خود را کجا سرمایه‌گذاری کنیم؟ در یک صندوق که به راحتی به آن دسترسی داشته باشیم و در واقع این سرمایه‌گذاری ریسکی برای ما نداشته باشد. سهام را فراموش کنید. فرصت‌های سرمایه‌گذاری خاصی را هم که در ازای نقد کردن پول، بخشی از آن را برمی‌دارند یا مالیات سنگینی می‌گیرند، به‌طور کلی فراموش کنید. قوانین زیادی برای ایمن کردن پس‌انداز و سرمایه‌گذاری وجود دارد. مهم‌ترین نکته این است که پس‌انداز روز مبادا باید با خطر کمی مواجه باشد.

■ چگونه پس‌انداز روز مبادا ایجاد کنیم؟

خوب: حداقل باید هزینه‌ی سه ماه از زندگی‌تان را در حساب پس‌انداز روز مبادا داشته باشید. این یعنی اگر نیاز به ۳ میلیون تومان برای رفع نیازهای اولیه مانند اجاره‌خانه، قبوض، بنزین و غذا دارید پس باید ۹ میلیون تومان در حساب پس‌انداز روز مبادای خود داشته باشید.

بهتر: اگر افرادی هستند که از نظر مالی به شما وابسته‌اند مانند فرزندان و همسر، پس بهتر است که حداقل هزینه‌ی شش ماه زندگی‌تان را پس‌انداز کنید. به‌علاوه، اگر شغلی دارید که بازده بالا یا خطر ضرردهی بالایی دارد بهتر است دو برابر میزان پس‌انداز روز مبادای یک فرد با یک شغل معمولی و کم‌خطر را داشته باشید.

بهترین: همین‌طور که در پس‌انداز کردن بهتر می‌شوید سعی کنید در مسیر پس‌انداز کردن هزینه‌ی ۱۲ ماه زندگی حرکت کنید. اگر حقوق بالایی دارید به‌طرف چالش پس‌انداز ۱۰۰ میلیون تومان در یک سرمایه‌گذاری حرکت کنید.

بسیاری از افرادی که حقوق بالایی دارند فکر می‌کنند باید تمامی پولشان را سرمایه‌گذاری کنند که این کار باعث می‌شود تا دیگر پولی برای مواقع اضطراری و فرصت‌های طلایی پولی نداشته باشند.

۸) بسیاری از بحث‌های زن‌وشوهری را کاهش می‌دهد.
 ۹) پشتوانه‌ای برای انجام تعمیرات پرخرج خانگی ایجاد می‌کند.
 ۱۰) به شما این امکان را می‌دهد تا نسبت به فرد دیگری که به پول نقد احتیاج دارد، خرید بهتری کنید.

■ نیاز به پس‌انداز روز مبدا در زمان بازنشستگی

نیاز به پس‌انداز روز مبدا یا مواقع اضطراری در دوران بازنشستگی بیشتر می‌شود. هرچند باید از سال‌ها قبل از بازنشستگی این کار را شروع کرد. آغاز دوران بازنشستگی هم‌زمان با کاهش بخشی از حقوق دریافتی است. در حالی که هزینه‌ها روز‌به‌روز بیشتر می‌شوند. توجه داشته باشید که والدین همیشه نقش حمایت‌گرانه در برابر فرزندان خود دارند.

این یعنی والدین بازنشسته هم همچنان آمادگی دارند تا نیازهای فرزندان‌شان را برطرف کنند. از سوی دیگر در کهن‌سالی هزینه‌های حوزه‌ی سلامت افزایش می‌یابند و باید برای تک‌تک این موارد و چندین مورد دیگر نیز پس‌انداز داشت.

بازنشستگی زمان پایان فعالیت‌های اقتصادی نیست. در ایران اکثریت افراد بنا به دلایل اقتصادی در این دوران نیز دست از فعالیت نمی‌کشند و کار می‌کنند. پس از جوانی خود را برای آن دوران آماده کنید.

بهترین حالت در دوران بازنشستگی این است که علاوه بر دریافت حقوق بازنشستگی، از چند منبع دیگر نیز به صورت منفعل درآمد کسب کنید. اما حالت میانه، یعنی صرفاً داشتن پس‌انداز مواقع ضروری هم خوب است. پس‌انداز روز مبدا یک نکته‌ی طلایی برای مدیریت هرچه بهتر زندگی و آرامش خاطر تان است.

در هر موقعیت شغلی و اقتصادی که باشید، هرآنچه برای روز مبادای تان کنار گذاشته‌اید، کلید موفقیت تان است.

پس هدف‌دار پس‌انداز کنید و در این راه روز مبدا را فراموش نکنید.



■ انگیزه گرفتن برای پس‌انداز

اگر نیاز به انگیزه‌ی بیشتری برای پس‌انداز کردن دارید، ۱۰ دلیل زیر را بارها مطالعه کنید تا ملکه‌ی ذهنتان شود.

■ ده دلیل برتر برای پس‌انداز روز مبدا

- ۱) در صورت از دست دادن شغل تان از خانواده تان محافظت می‌کنید.
- ۲) پس‌اندازی برای سلامت و دیگر مواقع اضطراری خانوادگی است.
- ۳) این فرصت را خواهید داشت تا فرصت‌های سرمایه‌گذاری جالب‌توجه را در صورت بروز بررسی کنید.
- ۴) به شما در مذاکره برای قیمت‌های پایین‌تر در خریدهای بزرگ کمک می‌کند.
- ۵) باعث می‌شود پولتان را از دست ندهید؛ چراکه دیگر نیازی به فروختن سرمایه‌هایتان در وضعیت نامناسب بازار نخواهید داشت.
- ۶) از شما در برابر پرداخت مالیات برای پول برداشتن از صندوق بازنشستگی تان محافظت می‌کند.
- ۷) استرس شما را کاهش می‌دهد که خود این امر موجب بهبود سلامتی می‌شود.



هفت مرحله تأثیرگذار برای مدیریت بدهی

یک شغل را برای شما به همراه آورد. اما بدهکار شدن به خاطر چیزهایی که نه نیاز دارید و نه می‌توانید هزینه‌اش را پرداخت کنید، مثل یک کیف پول مارکدار یا خودروی اسپرت جدید، چطور؟ این نوع بدهی می‌تواند به شدت کیف پولتان را خالی کند، به روابطتان آسیب برساند و توانایی‌هایتان را برای رسیدن به اهداف مهم‌تری مثل پس‌انداز برای دوره‌ی بازنشستگی، محدود می‌کند. چند پیشنهاد برای نحوه‌ی مدیریت بدهی و آنچه برای شما و کیف پولتان مناسب است:

این روزها تقریباً غیرممکن است بدون بدهی بتوان زندگی کرد. اکثر ما پول نقد آماده برای پرداخت هزینه‌های اتومبیل، خانه یا دانشگاه را نداریم، پس داشتن مقداری بدهی لزوماً چیز بدی نیست. برای مثال، یک وام مسکن می‌تواند به شما در صاحب‌خانه شدن کمک کند و ممکن است جایگزین اجاره‌ای شود که مجبور به پرداخت آن بوده‌اید. وام دانشجویی می‌تواند به شما کمک کند تا مدرک دانشگاهی کسب کنید که می‌تواند استخدام شدن در

در جهت کاهش بدهی‌هایتان با هم کار کنید.

۲) خوش‌بینی از بدهی شما کم نمی‌کند اما کمک می‌کند

به‌جای غصه خوردن برای این‌که بدهی زیادی دارید، تصور کنید که با بدهی کمتر چقدر زندگی‌تان بهتر می‌بود. سپس اهداف مالی خاصی را با تمرکز بر کاهش بدهی، تعیین کنید. برای مثال «من قصد دارم که تمام بدهی ۱۵ میلیونی‌ام را طی دو سال پرداخت کنم. این کار را هر ماه با قرار دادن ۶۲۵ هزار تومان در حساب‌انجامی‌دهم تا زمان‌اتمام‌همه‌ی‌صورت‌حسابه‌ی‌افعلی‌ام، پول‌یدر حساب‌جدید‌ی‌قرار‌نمی‌دهم.»

۳) پرداخت خودکار را جدی بگیرید

کاری کنید که اقساط وام‌تان به‌صورت خودکار از حساب بانکی شما پرداخت شود. به‌این‌ترتیب مطمئن خواهید شد که از پرداخت جریمه‌های زیادِ دیرکرد اقساط جلوگیری می‌کنید. پرداخت بدهی با استفاده از سیستم‌های خودکار باعث می‌شود شما هر ماه خودتان این کار را انجام ندهید و این مسئله از نظر روحی بار منفی کمتری به شما القا می‌کند. در واقع نظم در پرداخت و جلوگیری از بار روانی منفی پرداخت بدهی‌ها، از مهم‌ترین تأثیرات این روش پرداخت است.

۴) اولویت‌بندی در پرداخت بدهی

اگر نمی‌توانید هر ماه همه‌ی بدهی‌هایتان را پرداخت کنید، آنچه را می‌توانید پرداخت کنید، در اولویت قرار دهید. اولویت اصلی را به بدهی‌هایی که برایشان از خانه یا خودرو به‌عنوان وثیقه استفاده شده و بدهی‌های ضروری‌ای مثل خدمات رفاهی و بدهی‌هایی که فوراً باید پرداخت شوند، اختصاص دهید.

در این صورت با اجتناب از پرداخت بهره‌ی زیاد در طول مدت بدهی خود، پول پس‌انداز خواهید کرد. همان‌طور که به‌پیش‌می‌روید متعهد به پرداخت کامل همه‌ی بدهی‌ها در هر ماه باشید و در حد توانتان خرج کنید.



۱) در مورد هزینه‌ها و بدهی‌ها صادق

باشید

بدهی‌ها ممکن است به دلایل مختلف روی هم انباشته شوند. پرداخت‌شان ممکن است بسیار ساده باشد؛ اما برای انجام دادن آن باید در مورد هزینه‌هایتان صادق باشید. همه‌ی اطلاعات مربوط به کارت اعتباری‌تان، اتومبیل و وام‌های دانشجویی و دیگر بدهی‌ها را جمع کنید. سپس میزان بدهی، نرخ بهره، تاریخ پرداخت، حداقل پرداختی و مدت زمان پرداخت هر کدام از بدهی‌ها را یادداشت کنید. این کار به شما کمک می‌کند تا هزینه‌هایتان را هدفمند کنید و بتوانید برنامه‌ای برای بهتر شدن وضعیت مالی‌تان بریزید. اگر از دواج کرده‌اید، می‌توانید از همسرتان بخواهید که همین کار را انجام دهد. بنابراین می‌توانید





۶ در آمدتان را افزایش دهید

این بهترین راه برای افزایش کیفیت زندگی است. بسیاری از مردم معتقدند که پول کافی برای کاهش بدهی‌هایشان ندارند. خوب حالا بهترین زمان است که آن‌ها به فکر افزایش درآمدشان باشند. راه‌های زیادی وجود دارد. فقط کافی است زمانی را به آن اختصاص دهید یا بهتر بگوییم از زمان‌هایی که در روز به بطالت می‌گذرند، استفاده کنید. نمی‌خواهم بگویم که آسان است؛ اما انجام‌پذیر است.

۷ حواستان به بازنشستگی باشد

داشتن بدهی بهانه‌ی مناسبی برای اینکه پس‌انداز بازنشستگی را فراموش کنید، نیست. حتی اگر نرخ بهره‌ی زیادی در بازپرداخت بدهی متحمل می‌شوید، باز هم باید درصدی از حقوقتان را برای حساب بازنشستگی کنار بگذارید. مهم‌تر از همه، اگر متوجه شدید بیشتر از آنچه می‌توانید مدیریت کنید بدهکار هستید، در گرفتن کمک بی‌میلی نشان ندهید. داشتن یک متخصص مالی با تجربه برای هدایت شما از طریق فرایند حذف بدهی‌هایتان می‌تواند مفید باشد. خوش‌بینی از بدهی شما کم نمی‌کند؛ اما غصه خوردن هم تأثیری در پرداخت بدهی‌هایتان ندارد. به جای غصه خوردن به خاطر اینکه بدهی زیادی دارید، تصور کنید که با بدهی کمتر چقدر زندگی‌تان بهتر می‌بود. سپس اهداف مالی خاصی را با تمرکز بر کاهش بدهی، تعیین کنید.

بدهکار شدن به خاطر چیزهایی که نه نیاز دارید و نه می‌توانید هزینه‌اش را پرداخت کنید، به شدت جیب‌تان را خالی می‌کند، به روابطتان آسیب می‌رساند و توانایی‌هایتان را برای رسیدن به اهداف مهم‌تری مثل پس‌انداز برای دوره‌ی بازنشستگی، محدود می‌کند.

۵ کارت بانکی را فراموش کنید

ممکن است قدیمی به نظر برسد؛ اما از پرداخت با کارت بانکی (غیر نقدی) اجتناب کنید و از پول نقد یا چک استفاده کنید؛ البته این کار برنامه‌ریزی بیشتری را طلب می‌کند تا مطمئن شوید که پول نقد کافی در کیف پولتان وجود دارد. اما انجام دادن این کار می‌تواند به شما کمک کند تا به‌طور واضح با هرجایی که پولتان می‌رود، ارتباط برقرار کنید. در نهایت، به شما کمک می‌کند تا از خریدهای کورکورانه و دیگر هزینه‌های ناسالم دور باشید.

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