

راهنمای سرمایه‌گذاری

سال ششم / شماره ۵۱ / فروردین ۱۴۰۰
قیمت: ۴۵ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

■ تغییر الگوی خرید مردان
و زنان در شرایط بحرانی

■ چند راز مدیریتی از فیلم
گرگ وال استریت



■ چرا چیزهایی می‌خریم
که نیاز نداریم؟





کوچک شروع کرده و بزرگ رویاپردازی کنید



a l a f k h e r s

NO.51

راهنمای سرمایه‌گذاری

ماهنامه اجتماعی اقتصادی



عَلَفْخَرَسْ

a l a f k h e r s

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

فروردین ۱۴۰۰ / سال ششم / شماره ۵۱

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 خیرخواه

■ قلم

مهارت‌های پول‌ساز برای نوجوانان..... ۴

■ ورود آقایان ممنوع

۳ نکته‌ی مالی ساده و مهم برای زنان کارآفرین ۶

■ پشت‌پرده خرید

چرا چیزهایی می‌خریم که نیاز نداریم؟..... ۱۰

تغییر الگوی خرید مردان و زنان در شرایط بحرانی..... ۱۴

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 تفکر تان را درباره پول تغییر دهید ۱۶

■ دودوتا چهارتای زندگی

هفت مرحله تأثیرگذار برای مدیریت بدهی ۲۰

بازنشستگی به سبک ملخ یا مورچه؟ ۲۴

■ دانستنی‌های مالی

حسرت‌های ستاره سابق هالیوود: کاش بیشتر از این پول خرج می‌کردم ۲۸

چند راز مدیریتی از فیلم گرگ وال استریت ۳۰



مهارت های پول ساز برای نوجوانان

نوجوانان عاشق پول خرج کردن هستند. به عنوان والدین حتماً متوجه شده اید که چطور آنها همیشه برای گرفتن مقداری پول به سراغتان می آیند. خرید لباس های مارکدار، آخرین بازی های ویدیویی و دسترسی به به روزترین تکنولوژی ها دغدغه اصلی نوجوانان است. آنها در این سن به شدت تحت تاثیر تیپ های اشخاص معروف و رسانه ها هستند و دوست دارند که شبیه افراد مشهور مورد علاقه خود باشند و با مُد روز جلو بروند. مقابله با این گونه مصرف گرایی بسیار سخت است؛ اما شما به عنوان پدر یا مادر باید مراقب فاصله ی خود با این گونه از رفتارها باشید. دادن پول توجیبی بر اساس بودجه بندی به نوجوانان روش مناسبی است که او یاد بگیرد چگونه پول خود را خرج کند. به علاوه، مهم است که یاد بگیرد چطور برای به دست آوردن پول، کار کند. بعضی از نوجوانان به کار کردن علاقه دارند. اگر هم نداشته باشند شما باید بتوانید با زبانی نرم، آنها را در جهت کسب درآمد راهنمایی کنید. با این کار به آنها کمک می کنید که از سن پایین مسئول بار بیابند. با پیشرفت تکنولوژی راه های کسب درآمد نیز بیشتر شده اند و نوجوانان مجبور نیستند مانند گذشته، صرفاً کار های رایج تابستانی را انجام دهند. امروزه راه های کسب درآمد زیادی در اختیار نوجوانان قرار دارد. نوجوانان همان گونه که به پول خرج کردن علاقه ی زیادی دارند و برنامهریزی می کنند، باید به فکر پول درآوردن هم باشند. آنچه اهمیت دارد این است که یاد بگیرند چطور برای به دست آوردن پول، کار و تلاش کنند.

■ چه مهارت‌هایی و چگونه؟

انجام می‌دهد و از این طریق از پدرش حقوق می‌گیرد.

اگر احساس می‌کنید فرزند نوجوان شما از همین حالا به کار کردن برای دیگران علاقه‌ای ندارد، بهتر است خوشحال باشید و کارهای زیر را به او پیشنهاد دهید:

۱. آموزش دروس به همکلاسی‌هایش
 ۲. آموزش مهارت‌های کامپیوتری و تکنولوژی به بزرگ‌ترها یا کودکان.
 ۳. پختن و فروختن خوراکی‌هایی مثل کیک و کلوچه‌ی خانگی به همسایه‌ها یا فروشگاه‌های محلی.
- میزان درآمد فرزند نوجوان شما اهمیت چندانی ندارد و مهم این است که فرزندان در ابتدا، توانایی‌های خود را برای پول درآوردن بشناسند و همچنین با ارزش پول بیشتر آشنا شود و در نتیجه فرد مسئولی باشد. از اینکه فرزندان را تشویق به این کار کنید حس ناخوشایندی نداشته باشید و مطمئن باشید تربیت کودکان مستقل و مسئولیت‌پذیر ضامن موفقیت و آینده‌ی روشن آن‌ها خواهد بود.
- مهارت‌ها یا علایق نوجوانان می‌تواند به آن‌ها برای کسب درآمد کمک کند. وظیفه‌ی شما والدین این است که فرصت این کار را برایشان فراهم کنید. بهتر است والدین همیشه به آموزش یک یا چند مهارت به فرزندان خود فکر کنند. این مهارت‌ها در آینده به کمک آن‌ها خواهد آمد.

نوجوانانی که عاشق لباس و مُد هستند می‌توانند از فروش لباس‌هایی که دیگر از آن‌ها استفاده نمی‌کنند پول در بیاورند. شما می‌توانید به آن‌ها روش فروش وسایل در اینترنت را آموزش دهید. با این کار در کنار آموزش کسب درآمد، چگونگی کار با نرم‌افزارها، سایت‌ها و مهارت‌های کامپیوتری را نیز به آن‌ها یاد می‌دهید (البته بعید است که پیش از آن، خودشان یاد نگرفته باشند). همچنین می‌توانید فروشگاه‌های محلی‌ای که لباس‌های دست دوم را با قیمت مناسب می‌خرند، شناسایی کنید تا فرزندان به راحتی لباس‌های بلااستفاده‌اش را به فروش برسانند.

نوجوانان همچنین علاقه‌ی زیادی برای ضبط و به اشتراک گذاری ویدیو در فضای اینترنت دارند و می‌توانند از این طریق توانمندی‌های خود از جمله آموزش نواختن ساز، آموزش دروس و آموزش ساخت یک کاردستی را به صورت ویدیو به اشتراک بگذارند و برای توانایی‌های خود مشتری جلب کنند. شاید در ابتدا، نتوانند پول زیادی از این راه به دست بیاورند؛ اما بسته به مفید بودن ویدیوها و بهینه کردن بیشتر آن‌ها، می‌توانند امیدوار به کسب درآمد بیشتر باشند.

نوجوانانی که علاقه‌مند به پرورش گیاهان هستند، می‌توانند از طریق فروش گلدان‌ها یا سبزیجاتی که خودشان پرورش داده‌اند، درآمد کسب کنند. این روش بسیار مناسبی است؛ چون خودشان رئیس خودشان هستند و می‌توانند بسته به وقت یا توانایی خود گیاه بیشتری بفروشند و درآمد بیشتری کسب کنند. کسب درآمد، حتی اگر ناچیز باشد، باعث می‌شود نوجوانان توانایی‌های خود را گسترش دهند تا در آینده به کارشان بیاید. آن‌ها همچنین می‌توانند در غرفه‌های نمایشگاهی که در سطح شهرشان برگزار می‌شود، به صورت پاره‌وقت کار کنند. در اینجا به چند نمونه از تجربیات موفق اطرافیانم اشاره خواهیم کرد.

قطعا ذکر این موارد به مثابه‌ی الگو برای دیگران نخواهد بود؛ اما نمونه‌هایی است برای اینکه بدانید نوجوانان هم با کسب مهارت می‌توانند به درآمد برسند.

نوجوانان از روش‌های متنوعی می‌توانند پول دربیارند. باید توجه داشت که منظور ما اشتغال تمام‌وقت آن‌ها نیست. آن‌ها باید در درجه‌ی اول به توسعه‌ی مهارت‌های فردی خود فکر کنند و سرمایه‌گذاری روی خود را در اولویت قرار دهند.

■ چند تجربه جالب از مهارت‌های پولساز برای نوجوانان

فرزام ۱۵ ساله علاقه‌ی شدیدی به مد و عکاسی دارد. او با به اشتراک گذاشتن عکس‌هایش در اینستاگرام فالوئرهای زیادی جمع کرده است. برنامه‌ی فرزام این بود که پس از رسیدن تعداد فالوئرهایش به ۵ هزار نفر تبلیغات جذب کند. او با وجود اینکه در یکی از شهرهای شمالی کشور زندگی می‌کند، موفق شده از تهران تبلیغات جذب کند و به این طریق به درآمد برسد.

هلیا دختر ۱۴ ساله‌ای است که در نواختن گیتار مهارت دارد. هلیا از طریق فضای مجازی به دنبال هنرجو می‌گردد و معمولا برای دوره‌های کوتاه مدت شاگرد می‌گیرد. هلیا معمولا زمانی این کار را می‌کند که نیاز به پولی بیشتر از پول توجیبی‌اش پیدا می‌کند. در آخرین مورد، هلیا زمانی که برای خریدن یک هودی جدید به پول نیاز داشت، از طریق تمرین و هم‌نوازی با دو هنرجو که برای کنسرت نیاز به تمرین بیشتری داشتند، توانست درآمد کسب کند.

پارمیدا هم ۱۴ سال دارد. پدر پارمیدا متخصص تعمیرات ECU (کامپیوتر) خودروهای داخلی و خارجی است. پارمیدا پس از آن که اصول ابتدایی تعمیرات ای‌سی‌یو را از پدرش آموخت، در این کار به پدرش کمک می‌کند. پارمیدا لحیم‌کاری‌های ساده‌ی سی‌پی‌یوها را





۳ نکته‌ی مالی ساده و مهم برای زنان کارآفرین

من ۲۲ سال است که به عنوان یک زن کار آفرین، به کار ثابتی مشغول هستم و بیش از آنچه فکرش را می‌کردم، از شغلم درس گرفته‌ام. بزرگ‌ترین درس‌هایی که درباره‌ی مسائل مالی آموختم، مدیون زنانی هستم که در مدیریت و پیشرفت کسب‌وکار خود، عملکرد متفاوتی نسبت به مردان نشان می‌دهند. در زندگی زنان کار آفرین، نکات فراوانی برای آموختن وجود دارد. هدف قرار دادن کسب درآمد بیشتر، تجدید قوا برای ادامگی مسیر و استفاده از روش‌های مدرن در کسب‌وکار، از جذاب‌ترین نکاتی‌اند که من از این زنان آموختم و قصد دارم با شما به اشتراک بگذارم.

۱) همه نمی‌توانند با انجام دادن کارهای مورد علاقه‌شان ثروتمند شوند

یکی از مهم‌ترین نکاتی که متوجه شدم این بود که برای ثروتمند شدن نیازی نیست که حتماً به شغل مورد علاقه‌ی خود مشغول شوید. کتاب «آن‌ها نمی‌توانند شما را نادیده بگیرند» از کال نیوپورت، یکی از بهترین کتاب‌هایی است که درباره‌ی مسائل مالی خوانده‌ام. به گفته‌ی نیوپورت، بسیاری از ما با دنبال کردن علایق‌مان به بیراهه می‌رویم.

روزهای اولی که دنبال کار می‌گشتم، دوست داشتم کاری در حوزه‌ی موسیقی که بسیار به آن علاقه‌مند بودم، پیدا کنم. ولی بعدها فهمیدم که در روابط اجتماعی و بازاریابی بسیار قوی‌تر هستم. البته هیچ‌یک از این مهارت‌ها ربطی به علایق من نداشتند!

اگر آن روزها کسی درباره‌ی علایقم از من می‌پرسید، امکان نداشت به ارتباطات، نوشتن اخبار مطبوعاتی یا مصاحبه با خبرنگاران اشاره کنم. من فقط دنبال کار مورد علاقه‌ام، یعنی موسیقی بودم. چراکه تمام ذهنم را پر کرده بود؛ ولی در واقع به تحصیلات و



آموزش زیادی برای کسب درآمد از آن احتیاج داشتیم. بنابراین، برای کسب درآمد به راه‌های دیگری فکر کردم و موفق نیز شدم. برای ثروتمند شدن نیازی نیست که حتماً به شغل مورد علاقه‌ی خود مشغول شوید. بسیاری از ما با دنبال کردن علایق مان به بیراهه می‌رویم.

۲) هنر زندگی کردن را تمرین کنید

چرا شما یک کارآفرین هستید؟ به نظر من نمی‌توانید پاسخ دیگری به‌جز رسیدن به آزادی مالی یا زندگی دلخواهتان، به این سؤال بدهید. هر کارآفرینی دوست دارد چنین زندگی‌ای داشته باشد. ولی قطعاً همیشه زندگی بر وفق مرادتان نخواهد بود. پس بهتر است به فکر خودتان باشید و حتی اگر ساعات طولانی را صرف کار کردن می‌کنید، هنر زندگی کردن را فراموش نکنید.

زندگی کوتاه است، پس دست بچنانید.

از نظر روانشناسی اثبات شده است که استراحتی کوتاه بین روزهای کاری، کارایی شما را بیشتر می‌کند. مثلاً می‌توانید هفته‌ای یکبار برای هواخوری، مدت کوتاهی از محل کارتان خارج شوید، نوشیدنی مورد علاقه‌تان را در بین ساعات کاری میل کنید یا برای تخلیه‌ی ذهنتان، آخر هفته‌ها به مسافرتی کوتاه بروید.

تعطیلات، علاوه بر ایجاد زمانی برای استراحت، فواید دیگری هم دارد که در شادی و موفقیت شما تأثیرگذارند. پس اگر فکر می‌کنید مهارت لذت بردن از زندگی را نیاموخته‌اید، هر چه سریع‌تر برای رفع این مشکل دست‌به‌کار شوید.

اگر پول درآوردن برایتان خیلی اهمیت دارد و تمام تمرکزتان روی مسائل مالی است، مطالعه‌ی کتاب‌هایی با موضوع مهارت‌های شاد زیستن، هنر زندگی کردن را به شما می‌آموزد.

این راهکار فقط درباره‌ی مسائل مالی راه‌گشا نیست، بلکه در تمام جنبه‌های زندگی، به شما احساس آزادی و ثروتمندی می‌دهد.

۳) از راه‌اندازی کمپین سرمایه‌گذاری جمعی غفلت نکنید

اگر شما هم مثل بسیاری از صاحبان مشاغل، در شبکه‌های اجتماعی اظهار نظر می‌کنید، وبلاگ می‌نویسید یا نکاتی را با دیگران به اشتراک می‌گذارید، احتمالاً

طرفداران زیادی پیدا کرده‌اید که به ایده‌های شما علاقه‌مندند، از توصیه‌هایتان پیروی می‌کنند و از موفقیت شما خوشحال می‌شوند. یکی از مؤثرترین راه‌ها برای کسب حمایت از طرفدارانتان، راه‌اندازی کمپین سرمایه‌گذاری جمعی است.

سرمایه‌گذاری جمعی، کراود فاندینگ یا «تأمین سرمایه‌ی مردمی» فعالیتی است برای کمک به پیشرفت و توسعه‌ی پروژه‌های مردمی که از طریق اینترنت انجام می‌شود. در پروژه‌ی سرمایه‌گذاری جمعی، فرد کارآفرین یا هنرمند، کمپین خود را ایجاد کرده و مردم از طریق حمایت‌های مالی خود (حتی به مقادیر بسیار اندک) سرمایه‌ی مورد نیاز وی را فراهم می‌کنند. به عنوان مثال، یک نمونه از سرمایه‌گذاری‌های موفق، کار خواننده‌ی اهل آفریقای جنوبی در سال ۲۰۰۵ است. او در پروژه‌ی بسته‌ی شانس (Lucky Packet Project) برای هدف ثبت و ضبط آلبومش به سرمایه‌ی اولیه نیاز داشت و توانست با ایجاد یک وبسایت، آلبوم خود را با قیمتی بسیار پایین‌تر پیش‌فروش کند. با وجود در نظر گرفتن ۱۰ درصد برای خیریه، او توانست به سرمایه‌ی لازم برای کارش دست یابد. به‌علاوه، این کار برایش نتایج غیر مالی‌ای مثل کسب اعتبار هم داشت.

شما هم می‌توانید چنین حرکت بزرگی را انجام دهید. با این کار، نه‌تنها به اهمیت دادن و علاقه‌ی طرفدارانتان به ایده‌های خود پی می‌برید، بلکه با افراد جدیدی که طرفدار شما هستند، آشنا می‌شوید که این چیزی ارزشمند است. با راه‌اندازی کمپین سرمایه‌گذاری جمعی می‌توانید با افراد بیشتری در ارتباط باشید، احساس ارزشمندی بیشتری کنید و به اهداف مالی‌تان برسید.

سرمایه‌گذاری جمعی، مسیر من را نیز در کسب‌وکار تغییر داد و توانستم دو جلد کتاب بنویسم، دوره‌های آنلاین برگزار کنم و کارخانه‌ای با برند جدید تأسیس کنم. نتیجه‌ی تمام این‌ها تا سال‌ها پس از راه‌اندازی کمپین، در زندگی‌ام باقی ماندند.

خودتان را نادیده نگیرید و هنر زندگی کردن را فراموش نکنید. به فکر خودتان باشید. حتی اگر ساعات طولانی را صرف کار کردن می‌کنید، این را فراموش نکنید که مهم‌ترین چیز خود شما هستید. استراحتی کوتاه بین روزهای کاری، کارایی شما را بیشتر می‌کند.





چرا چیزهایی می‌خریم که نیاز نداریم؟

آیا تاکنون شده است در کم‌دندان را که تا خرخره با لباس پُر شده، باز کنید و احساس کنید که چیزی برای پوشیدن ندارید؟ بیشتر مردم فکر می‌کنند که این احساس محصول شرارت‌بازی‌های متخمصان بر ندینگ و بازاریابی است که دست‌به‌دست هم داده‌اند تا شما را به خواستن لوازم بیشتر، معتاد کنند. بازاریاب‌ها آرزوی شما را که بتوانند شما را به خرید چیزهایی که نمی‌خواهید ترغیب کنند.

رُک و راست بگویم که کسی نمی‌تواند مردم را به خریدن چیزهایی که خودشان نمی‌خواهند وادارد؛ اما می‌توان مردم را به خریدن چیزهایی واداشت که نیازی به آن‌ها ندارند. می‌شود استدلال کرد که من به بیش از یک عدد پیراهن نیازی ندارم. همین یک پیراهن بدنم را می‌پوشاند و از آن در برابر سرما محافظت می‌کند؛ اما من به ۱۲ پیراهن نیاز دارم چون اگر هر بار با همان پیراهن همیشگی در جلسات شرکت کنم، روی شغل و جایگاه حرفه‌ای‌ام تأثیرات بارزی بر جا می‌گذارد. در بهترین حالت، این موضوع از دیدگاه دیگران تبدیل می‌شود به یکی از خصوصیات عجیب و غریبم و احتمالاً مجبور شوم دلیلش را برای دیگران توضیح دهم. در بدترین حالت، انگشت‌نمای مردم می‌شوم و تصویری که از شخصیت‌م در ذهن مردم شکل می‌گیرد چندان جالب نخواهد بود. براساس تجربه، می‌توانم بگویم که دومی برایم اتفاق خواهد افتاد.

این یعنی وقتی دیوانه‌وار برای خودم پیراهن می‌خرم، از روی مادی‌گرایی‌ام نیست، بلکه جنبه‌ی عملی دارد. احتمالاً خریدهای این‌چنینی شما هم همین جنبه‌ی عملی را داشته باشد. چون دلیل واقعی این‌گونه خریدها را نمی‌توان با گفتن اینکه «ما مادی‌گرایان تحت سلطه‌ی سرمایه‌داری هستیم!» خلاصه کرد. دلیل واقعی‌اش برمی‌گردد به نحوه‌ی شکل‌گیری خود فرایند خرید.

■ خرید از گذشته تا امروز

قدیم‌ها، فقط آدم‌های فوق‌العاده ثروتمند بودند که این همه لوازم و وسایل در اختیار داشتند. و نکته‌ی دیگر این است که اموال‌شان را از راه «خرید کردن» به دست نمی‌آوردند. لباس‌ها را خیاط‌های شخصی می‌دوختند، آثار هنری یا سفارشی خلق می‌شدند یا به‌ارث می‌رسیدند و ظروف غذاخوری و این‌جور چیزها هم از نسلی به نسل دیگر دست‌به‌دست می‌شدند. می‌توانستید پُر مرغوبیت، ماندگاری و قدمت دارایی‌هایتان را بدهید.

اگر پولدار نبودید، پس جزو دسته‌ی آدم‌های عادی محسوب می‌شدید! دارایی‌های مردم عادی خیلی کمتر بود چون ساخت و تولیدشان دشوار و پُرهزینه بود. رایج نبود که چیزی به راحتی در دسترس عموم قرار گیرد، برای همه عرضه شود و ارزان تلقی شود. هنوز از پلاستیک استفاده‌ی چندانی نمی‌شد و کاربردهای آلومینیوم هم تازه داشت کشف می‌شد و فقط یک شرکت بود که برای خودش خط مونتاژ داشت.

چیز خاصی برای خرید کردن وجود نداشت چون (هنوز) خبری از تولید انبوه نبود. هرکسی فقط یک کت داشت، یک جفت دست‌کش، یک جفت کفش، یک شلوار و تا جای ممکن هم از آن محافظت می‌کرد. همچنین، برای بیشتر افراد، امکان انتقال طبقاتی به طبقه‌ی بالاتر وجود نداشت و از همین رو، مردم چندان به داشتن چیزهای بیشتر احساس نیاز نمی‌کردند.

مثلاً اگر یک خدمتکار بودید، نیازی به کفش‌های شیک مخصوص رقص یا گیره‌ی کراوات نداشتید. کجا می‌خواستید از این‌ها استفاده کنید؟ فقط لباس خدمتکاری‌تان را داشتید و یک دست لباس عادی، همین. در طول شبانه‌روز، به‌جز کار کردن و خوابیدن، به کار دیگری مشغول نبودید.

■ خرید، آزادی بیان و آزادی انتخاب

مفهوم «انتخاب‌های مختلف» برای مردم عادی مفهومی انقلابی به حساب می‌آمد! همه‌چیز کاملاً رسمی و به اصطلاح، خشک بود. «دنبال چیزی هستید که دست‌تان را از سرما محفوظ نگه دارد؟ این هم یک چیز که با آن دست‌تان را ببوشانید. خدنگه‌دار.» انتخاب با آن‌ها بود. خبری از سرزدن به این فروشگاه و آن فروشگاه نبود، چون اصلاً جای دیگری برای خرید آن محصول وجود نداشت.

به‌وجود آمدن امکان خرید با خودش آزادی بیان و آزادی انتخاب را برای عموم به‌ارمغان





برای همین است که چکمه‌های چرمی می‌خرند. با خرید این چکمه‌ها، احساس راحتی می‌کنند و همچنین احساس می‌کنند که در جمع دوستان پذیرفته می‌شوند.

حتی دلیلی که مردم برای نخریدن چکمه‌های چرمی می‌آورند نیز این موضوع را تأیید می‌کند. این افراد دل‌شان نمی‌خواهد جزو افرادی قلمداد شوند که این چکمه‌ها را می‌خرند. دلیلش این است که عمل خرید کردن یک عمل احساسی است. فرقی نمی‌کند که فلان تصمیم خریدتان را چه اندازه جزئی و حاشیه‌ای محسوب کنید. هر چه باشد، همچنان انتخابتان بر مبنای احساساتتان خواهد بود. این موضوع حتی خرید اجناس و خوراکی‌ها را هم در بر می‌گیرد.

ممکن است بگویید «اما من همیشه فقط

آورد. نخستین بار بود که کالاهای منحصر به طبقه‌ی بالا ناگهان در دسترس همه قرار گرفتند. اولین صابونی را تصور کنید که مجبور نبودید خودتان بسازید یا اولین دستکش‌هایی که مجبور نبودید با دستان خودتان بدوزید، یا اولین کفشی که مجبور نبودید هر روز بپوشید، یا اولین مدادهایی که می‌توانستید به تعداد بالا بخرید. این‌ها همه جزو ضروریات زندگی‌مان هستند؛ اما در بخش اعظم تاریخ زندگی انسان‌ها، این‌طور نبود. در واقع، برای زنده ماندن به هیچ‌یک از این موارد نیاز نداشتیم؛ اما زندگی‌مان را آسان‌تر و پربازده‌تر می‌ساختند. این کالاها باعث شدند که مجبور نباشید بیست و چهار ساعته درگیر زنده ماندن باشید. حالا دیگر می‌توانستید به خود شکوفایی فکر کنید. این اسمش «آزادی» است دوستان، نه مادی‌گرایی.

دسترسی بیشتر به «چیزهایی که نیازی به آن‌ها نداریم» (یا بهتر بگوییم، چیزهایی که قرن‌ها بدون داشتن‌شان زندگی کرده‌ایم؛ اما اکنون در اختیارمان است) پیامدهای فرهنگی عظیمی را رقم زده است.

■ ما هیچ وقت صرفاً برای خریدن چیزی پول نمی‌دهیم

ما برای کالاها پول نمی‌دهیم. ما برای آن احساساتی پول می‌دهیم که با خریدن محصولات در ما ایجاد می‌شوند. مثلاً چکمه‌های چرمی را در نظر بگیرید. هیچ‌کس به خود چکمه‌های چرمی، صرفاً برای اینکه داشته باشدشان، علاقه‌ای ندارد. بلکه مردم دوست دارند احساس راحتی کنند و توسط اجتماعی که مدنظر دارند، پذیرفته شوند.

که می‌خواهید پس از برگشتن به خانه، به فرزندان بیاموزید. نام‌نویسی در باشگاه هم همین‌طور است. شما برای نام‌نویسی در باشگاه پول نمی‌دهید، بلکه برای رسیدن به بدنی که آرزویش را دارید، پول می‌پردازید. این موضوع درباره‌ی هر نوع خریدی صادق است. هیچ‌وقت چیزی که می‌خرید آن چیزی نیست که گمان می‌کنید.

به لطف پدید آمدن این مفهوم از خرید به‌منزله‌ی آزادی از محدودیت‌های اجتماعی، اقتصادی و جنسیتی، این «مادی‌گرایی‌مان» از جای خیلی خوبی پا گرفت. برای همین است که با توجه به حجم عظیم لوازم و وسایلی که داریم، بازگشت به حالت قبل واقعاً دشوار است. همین لوازم و وسایل امکان انتقال طبقاتی را فراهم می‌آورد و زندگی را آسان‌تر و بهتر می‌کند. ما جامعه‌ای را بر پا کرده‌ایم که در آن داشتن این‌جور چیزها لازمه‌ی موفقیت است.

■ مال‌ومنال همیشه معنایی فراتر از خود داشته‌اند

موضوع همیشه موفقیت بوده و هست. هدف این بوده که زندگی‌مان را ارتقا دهیم و زندگی بهتری برای خود دست‌وپا کنیم. برای همین است که چیزهایی را می‌خریم که نیازی به آن‌ها نداریم. می‌خریم چون گمان می‌کنیم که نیازشان داریم. امروزه بر خلاف گذشته مفهوم خرید و نیاز ارتباطی تنگاتنگ با یکدیگر ندارند. اگر در گذشته، افراد برای رفع نیازهایشان خرید می‌کردند، امروزه برای احساسات مختلفی که خرید با خود به همراه می‌آورد، خرید می‌کنند.

در نهایت، ما می‌خریم برای آن‌که با خرید کردن می‌توانیم حسی از آزادی را تجربه کنیم.

برای ما خرید کردن مفهوم زندگی آسان‌تر و بهتر را در پی دارد. به همین دلیل بدون آنکه نیاز داشته باشیم می‌خریم و از خریدمان لذت می‌بریم. دسترسی بیشتر به چیزهایی که نیازی به آن‌ها نداریم (یا بهتر بگوییم، چیزهایی که قرن‌ها بدون داشتن‌شان زندگی کرده‌ایم؛ اما اکنون در اختیارمان است) پیامدهای فرهنگی عظیمی را رقم زده است. یکی از این پیامدها، «آزادی» است. از نظر تاریخی، آزادی در انتخاب و امکان انتخاب‌های مختلف انقلاب بزرگی برای افراد به حساب می‌آید.



ارزان‌ترین گزینه را انتخاب می‌کنم و دیگر فکرم را درگیرش نمی‌کنم. این کجایش احساساتی‌ست؟»

احساسات در آن نقش دارند چون نکته‌هایی درباره‌ی شخصیت‌تان هست که در چنین تصمیم‌گیری‌هایی دست‌اندرکارند. اگر خودتان را یک آدم زمینی و مستقل محسوب می‌کنید که از تأثیرات تبلیغات مصون است، آن‌وقت خرید چیزهای ارزان‌قیمت خیلی احساساتی به‌شمار می‌آید چون تصویری را که از خودتان در ذهن دارید تأیید و تقویت می‌کند. تصویری که در این زمینه از خود دارید می‌تواند چیزی در این مایه‌ها باشد: «من از بقیه‌ی خریدارها باهوش‌تر هستم؛ همه گول فلان برند را می‌خورند، اما من نه.» مثلاً سعی کنید یک چنین آدمی را به خرید پیچ‌ومهره‌های گران‌قیمت در یک ابزارفروشی ترغیب کنید. اگر آن را بخرند، کل روز از خودشان دلخور خواهند بود. آدم بابت چیزهایی که هیچ احساسی نسبت به آن‌ها ندارد دلخور نمی‌شود. دلخوری جزو احساسات محسوب می‌شود.

ما برای کالاها پول نمی‌دهیم. ما برای آن احساساتی پول می‌دهیم که با خریدن محصولات در ما ایجاد می‌شوند. مثلاً چکمه‌های چرمی را در نظر بگیرید. با خرید این چکمه‌ها، افراد احساس راحتی می‌کنند و همچنین احساس می‌کنند که در جمع دوستان پذیرفته می‌شوند.

■ چیزی که می‌خرید در واقع آن چیزی نیست که گمان می‌کنید

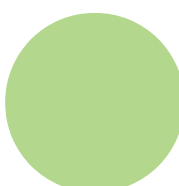
شاید فکر کنید یک پیچ یا مهره خریده‌اید، اما درواقع، آن درس پندآموزی را خریده‌اید

تغییر الگوی خرید مردان و زنان در شرایط بحرانی



نتایج نظرسنجی‌هایی که به‌تازگی پیرامون تاثیر ویروس کرونا بر الگوی خرید افراد انجام شده است، حاکی از آن است که با وجود نگرانی تمام نسل‌ها در خصوص این ویروس، نسل جدید تغییرات بیشتری در عادات خرید کردن خود ایجاد کرده‌اند. علاوه‌براین، مطالعات نشان‌دهنده تفاوت واکنش مردان و زنان در برابر بحران کرونا نیز هستند. به‌طور کلی تاثیر این بیماری بر محل، روش و سبد خرید مردان بیشتر از زنان بوده است.

به عنوان مثال درحالی که بنابر گزارش‌ها، تعداد بیشتری از خانم‌ها (۷۱ درصد) در مقایسه با آقایان (۶۰ درصد) در خصوص این بیماری اظهار نگرانی کرده‌اند، نزدیک به نیمی از آقایانی که در نظرسنجی‌ها شرکت کرده‌اند (۴۷ درصد) ادعا کرده‌اند که بحران کرونا تصمیمات‌شان را هنگام خرید تغییر داده است. این در حالی است که تنها ۴۱ درصد خانم‌ها چنین تغییری را احساس کرده‌اند. علاوه‌براین، ۳۸ درصد مردان و تنها ۳۳ درصد زنان بیان کرده‌اند که کرونا بر محل و نحوه خرید آن‌ها تاثیرگذار بوده است. شایان ذکر است که بیش از یک‌سوم مردان و زنان از کاهش هزینه‌ها پس از شیوع ویروس





عمومی کمتر است (۳۸ درصد در مقابل ۴۳ درصد).

از آنجایی که در حال حاضر مردان به‌طور کلی سهم بیشتری در انجام خریدها دارند، فروشندگان و صاحبان برندها باید از تأثیرات ناشی از بحران کرونا بر تصمیمات مشتریان آگاه باشند و همچنین میزان این تأثیرات بر مشتریان زن و مرد را در نظر بگیرند.

هنجارهای قدیمی در حال تغییر هستند. به عنوان مثال امروزه خرید محصولات آرایشی و بهداشتی در میان مردان در حال افزایش است و این درحالی است که قبل از بحران کرونا، خرید این گونه محصولات در میان زنان رواج بیشتری داشته است. باید در نظر داشته باشیم که بحران کرونا بی‌شک آخرین بحران نخواهد بود و در هر بحرانی مانند شرایط پیش‌رو یکی از موضوعات که دستخوش تغییر می‌شود خرید و الگوهای مربوط به آن است.

بنابراین آشنایی با این موضوع هم برای خریداران و هم برای فروشندگان محصولات حائز اهمیت است و می‌تواند وضعیت و شرایط مالی هر دو گروه را تحت تأثیر قرار بدهد.

فروشندگان باید با تغییر عادات و ترجیحات خریداران آشنا باشند، دیدشان را نسبت به آن‌ها تغییر دهند و خدماتی را فراهم کنند که متناسب با نیاز و الگوهای خرید افراد در شرایط بحران کرونا باشد.

کرونا خبر داده‌اند. در ادامه، نگاهی به چکیده‌ی نظرسنجی‌ها و مطالعات انجام‌شده در این زمینه خواهیم انداخت:

نتایج تحقیقات نشان می‌دهد رفتارهای مربوط به خرید در زنان و مردان در بحران اخیر کرونا متفاوت بوده است. این بیماری الگوهای خرید مردان را بیشتر از زنان تغییر داده است.

■ تأثیر ویروس کرونا بر هزینه‌ها

ویروس کرونا میزان هزینه‌های مربوط به خرید اجناس را در نزدیک به یک‌سوم مردان و ۲۵ درصد زنان، تحت‌الشعاع قرار داده است. علاوه‌براین ۳۶ درصد آقایان ادعا کرده‌اند که کرونا بر میزان هزینه‌های مربوط به استفاده از خدمات مختلف و تفریحاتی مثل رستوران رفتن و سفر کردن تأثیرگذار بوده است. این در حالی است که تنها ۲۸ درصد زنان چنین ادعایی داشته‌اند.

تمایل به کاهش هزینه‌های خرید، الگوی رفتاری مشابه میان زنان و مردان در شرایط شیوع ویروس کرونا بوده است.

■ تأثیر کرونا بر سبد خرید افراد

۴۰ درصد مردان و ۳۴ درصد زنان بیان کرده‌اند که کرونا بر سبد خرید آن‌ها تأثیرگذار بوده است. سوالات مربوط به کالاهای موجود در سبد خرید افراد، نشان می‌دهند که آقایان خرید مواد غذایی، محصولات بهداشتی، شوینده‌ها و محصولات آرایشی را افزایش داده‌اند. از سوی دیگر، اگرچه درمورد خانم‌ها نیز خرید این محصولات افزایش پیدا کرده است، خانم‌ها نسبت به مردان شیب کمتری را در افزایش خریدهای خود در پیش گرفته‌اند.

■ تأثیر کرونا بر خریدهای آنلاین

درحالی که درصد قابل توجهی از مردان و زنان ادعا کرده‌اند که خریدهای حضوری‌شان را کاهش داده‌اند، تعداد بیشتری از مردان رو به خریدهای اینترنتی آورده‌اند. پس از شیوع ویروس کرونا، ۲۴ درصد مردان و تنها ۱۸ درصد زنان خریدهای آنلاین‌شان را افزایش داده‌اند.

■ تأثیر ویروس کرونا بر خریدهای حضوری

مردان در مقایسه با زنان، تمایل بیشتری به استفاده از خدماتی دارند که آن‌ها را از حضور در فروشگاه‌ها بی‌نیاز می‌کنند.

در بخش دیگری از نظرسنجی، از شرکت‌کنندگان درباره‌ی تأثیر ویروس کرونا بر سایر فعالیت‌های روزمره‌ی آن‌ها سوال شد. نتایج نشان می‌دهد که دورکاری شاغلین مرد نسبت به زنان، بیشتر (۳۱ درصد در مقابل ۲۰ درصد) و متعاقباً استفاده‌ی آن‌ها از وسایل نقلیه‌ی



نگرش و تفکر تان را درباره پول تغییر دهید

درک تصوراتی که در مورد پول دارید، به شما کمک می‌کند 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. تغییر باور برای پول داشتن و به دست آوردن ثروت بیشتر گام اولیه در موفقیت است.

■ «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 نصبتان 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.

■ 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 موضوع 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 تا ارزش شخصیتی‌مان را از چک حقوقمان سوا کنیم. اگر شما به جای این کار به پول به عنوان یک ابزار نگاه کنید و راه‌های متفاوتی را برای ارزش بخشیدن به خودتان پیدا کنید، آن موقع به موفقیت 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) تجربیاتی 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.

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.

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 دریاوریم. بسیاری از این دلایل شاید منطقی و خوب باشند (هنوز دانشجو هستم، تجربه‌ای ندارم، مهارتی ندارم، مجرد هستم، مدرک

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 بزرگ‌شده‌اید، بیشترین تأثیر را روی باورهای مالی‌تان دارد. آن لحظاتی از زندگی که در آن‌ها نوعی تجربه‌ی احساسی مهم داشتید هم بی‌تأثیر نیستند، چه تجربه مثبت باشد و چه منفی.

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.

■ (۴) نمونه‌هایی واقعی پیدا کنید که به

شما نشان دهند 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 دوستانان کمک بگیرید

فکر بدی نیست که روی دوستانان 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.



دانشگاهی ندارم، نمی‌خواهم دوباره از صفر شروع کنم، زیادی پیر هستم، زیادی جوان هستم.»

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.



هفت مرحله تأثیرگذار برای مدیریت بدهی

این روزها تقریباً غیر ممکن 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 یک شغل را برای شما به همراه آورد. اما بدهکار شدن به‌خاطر چیزهایی که نه نیاز دارید و نه می‌توانید هزینه‌اش را پرداخت کنید، مثل یک کیف پول مارگدار 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:

۴

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 حسابم انجام می‌دهم و تا زمان اتمام همه‌ی صورت‌حساب‌های فعلی‌ام، پولی در حساب جدیدی قرار نمی‌دهم.»



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 در جهت کاهش بدهی‌هایتان باهم کار کنید.



۳ پرداخت خودکار را جدی بگیرید

کاری کنید که اقساط وامتان به‌صورت خودکار از حساب بانکی شما پرداخت شود. به‌این ترتیب 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

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 به‌پیش می‌روید متعهد به پرداخت کامل همه‌ی بدهی‌ها در هر ماه باشید و در حد توانتان خرج کنید.
بدهکار شدن به‌خاطر چیزهایی که نه نیاز دارید و نه می‌توانید هزینه‌اش را پرداخت کنید، به‌شدت جیب‌تان را خالی می‌کند، به روابطتان آسیب می‌رساند و توانایی‌هایتان را برای رسیدن به اهداف مهم‌تری مثل پس‌انداز برای دوره‌ی بازنشستگی، محدود می‌کند.

۵

۵) کارت بانکی را فراموش کنید
ممکن است قدیمی به‌نظر برسد؛ اما از پرداخت با کارت‌بانکی (غیرنقدی) 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 کیف‌پولتان وجود دارد. اما انجام دادن این کار می‌تواند به‌شما 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.

۶

۶) درآمدتان 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 زمانی که در روز به بطلالت می‌گذرند، استفاده کنید. نمی‌خواهم بگویم که آسان است؛ اما انجام‌پذیر است.

۷

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 باتجربه 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. به‌جای غصه خوردن به‌خاطر 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.



بازنشستگی به سبک ملخ یا مورچه؟

تمام بازنشستگان این دغدغه را دارند که در این دوران چگونه خرج کنند تا به مشکل نخورند. این دغدغه‌ی آنها دو علت ممکن است داشته باشد:

■ مسئله‌ی امید به زندگی:

هیچ کس نمی‌داند چقدر قرار است زندگی کند. اگر زمان دقیق یا حداقل تقریبی مرگ را می‌دانستیم، زمان بازنشستگی مان را هم راحت‌تر تعیین می‌کردیم. مثلاً وقتی ۱۰ سال از عمرمان مانده بود و ۳۰۰ میلیون تومان پس‌انداز داشتیم، ۳۰ میلیون تومان در هر سال خرج می‌کردیم و دیگر لازم نبود کار کنیم؛ ولی چون زمان مرگمان را نمی‌دانیم، تعیین زمان بازنشستگی هم از روی حدس و گمان خواهد بود.

■ باید دقیقاً بدانیم با پولمان قرار است چه کنیم.

آیا قرار است ارثیه‌ی بزرگی برای فرزندانمان باقی بگذاریم؟ آیا می‌خواهیم برای مرخصی‌های احتمالی دوران پیری پول کنار بگذاریم؟ یا تا می‌توانیم خودمان از ثروتمان استفاده کنیم؟ با پیروی از قانون «چهاردرصدی» می‌توان هر دو مورد فوق را در نظر گرفت. طبق این قانون بهتر است همیشه تنها ۴ درصد از درآمد را خرج کرد (این خرج کردن درباره‌ی هزینه‌های ثابت و جاری نیست). نشریه‌ی ماهانه‌ی انجمن سرمایه‌گذاران آمریکایی، سال گذشته دو مقاله درمورد هزینه‌های بازنشستگی منتشر کرده است که در این مطلب بررسی‌شان می‌کنیم. از هر دو مقاله نقل قول خواهیم کرد و به هر دوی آنها ارجاع خواهیم داد.

■ کسانی که در بازنشستگی خیلی کم خرج می‌کنند

در مقاله‌ی اول که در آپریل ۲۰۱۸ منتشر شد نویسنده‌ی مقاله می‌پرسد: «آیا در دوران بازنشستگی خیلی کم خرج می‌کنید؟» برای پاسخ دادن به این سوال، باید زندگی مالی‌تان را به دو مرحله‌ی کلی تقسیم کنید:

در این دوره باید سخت کار کرده و عاقلانه سرمایه‌گذاری کنید. اگر دقیق و خوش‌شانس باشید، با صرفه‌جویی زیاد پول خوبی جمع خواهید کرد. کسانی که بیشترین صرفه‌جویی را دارند، سریع‌تر از کسانی که خرجشان زیاد است، سرمایه کسب می‌کنند



بیشتر تحقیقات گویای این موضوع هستند که بیشتر بازنشستگان، مخصوصاً بازنشستگان ثروتمند، بسیار کم‌تر از آنچه انتظار می‌رود از ثروتشان استفاده می‌کنند. به گفته‌ی نویسنده:

«صرفه‌جویی افراطی برای بسیاری از اقتصاددانان سؤال‌برانگیز است. چرا مردم در جوانی خواسته‌هایشان را فدا می‌کنند تا زندگی بهتری در دوران بازنشستگی داشته باشند؛ ولی وقتی بازنشسته می‌شوند، خرج کردن برایشان آن قدر سخت می‌شود؟ چرا به‌جای جمع کردن پولی که قرار نیست خرج شود، خانه‌ای بزرگ‌تر، ماشین بهتری یا سفرهای بیشتری نداشته باشید؟ علت صرفه‌جویی افراطی بسیار مبهم است؛ چراکه بسیاری از بازنشستگان هیچ تمایلی به خرج کردن ندارند!»

از طرف دیگر، عده‌ای هم هستند که در بازنشستگی مثل ملخ‌ها رفتار می‌کنند و طوری خرج می‌کنند که سرمایه‌شان در معرض خطر از بین رفتن قرار می‌گیرد.

■ نویسنده ملخ‌ها و مورچه‌ها را این‌گونه توصیف می‌کند:

«وقتی مورچه‌ها در دوران بازنشستگی به پولی بادآورده، مثل ارثیه می‌رسند، به‌ازای هر ۱۰۰۰ دلار، هر سال ۵ دلار بیشتر خرج می‌کنند.

ولی وقتی به یک ملخ ارث برسد، سالانه ۲۶۰ دلار خرجش را بیشتر می‌کند. این یعنی وقتی یک ملخ ارث ببرد، آن را

■ در مرحله‌ی اول، باید تا می‌توانید پس‌انداز کنید. در این دوره باید سخت کار کرده و عاقلانه سرمایه‌گذاری کنید. اگر دقیق و خوش‌شانس باشید، با صرفه‌جویی زیاد پول خوبی جمع خواهید کرد. کسانی که بیشترین صرفه‌جویی را دارند، سریع‌تر از کسانی که خرجشان زیاد است، سرمایه کسب می‌کنند.

■ در مرحله‌ی بعدی، پس‌انداز کردن را متوقف کرده و شروع به خرج کردن می‌کنید. وقتی بازنشسته شدید (به یاد داشته باشید بازنشستگی تعریف دقیقی ندارد) در آمدتان ناگهان کاهش می‌یابد.

یا حتی ممکن است اصلاً درآمدی نداشته باشید. پس مجبورید سرمایه‌ای را که در مرحله اول جمع کرده‌اید، خرج کنید.

به گفته استیتمن در مرحله اول، خویشتن‌داری نقش مهمی ایفا می‌کند. نظم و انضباط مالی و آگاهانه خرج کردن، سرمایه‌های بزرگ را به وجود می‌آورند؛ اما نکته‌ی مهم این است که عواملی که در مرحله‌ی اول مفید هستند، در مرحله‌ی دوم می‌توانند مشکل ساز شوند:

خویشتن‌داری‌ای که برای پس‌انداز کردن مفید است، می‌تواند منجر به صرفه‌جویی افراطی شود. در این حالت کوچک‌ترین هزینه‌ای برای فرد دردآور خواهد بود.

وی یادآور می‌شود که اگر چه پس‌انداز کردن در جوانی سخت است، خرج کردن در پیری از آن هم سخت‌تر است. چه فایده‌ای دارد که ثروت زیادی جمع کنید؛ ولی اصلاً از آن استفاده نکنید؟ در واقع اصلاً نباید هنگام خرج کردن پولی که به‌سختی درآورده‌اید، احساس گناه کنید.

استیتمن این موضوع را هم در نظر می‌گیرد که بعضی‌ها هیچ لذتی از خرج کردن برای خودشان نمی‌برند.

وی از این افراد می‌خواهد که حداقل برای دیگران خرج کنند. مثلاً برای اعضای خانواده یا مشارکت در کارهایی که برایشان حائز اهمیت است. به هر حال بهتر است به جای اینکه ارثیه‌ی بزرگی از خود به جا بگذارید، در زمان حیاتتان از ثروتتان استفاده کنید.

بازنشستگی چالشی است که دیر یا زود با آن مواجه خواهید شد، پس بهتر است برای رویارویی با آن آمادگی کامل داشته باشید. این آمادگی با داشتن میزان پس‌انداز مناسب برای این دوران اتفاق می‌افتد.

■ ملخ‌ها و مورچه‌ها در بازنشستگی

موضوع دومین مقاله (منتشرشده در ژوئن ۲۰۱۸) «ملخ‌ها و مورچه‌ها در بازنشستگی» است. این مقاله کمی آکادمیک‌تر از مقاله‌ی قبلی، ولی جالب است.

ظرف ۴ سال تمام می‌کند.»

اکنون می‌توان گفت قهرمان داستان مورچه‌ها و ملخ‌ها، مورچه‌ها هستند. با این‌که مورچه‌ها عملکرد کندتر و بهتری دارند، ولی چیزهایی هم هست که باید از ملخ‌ها یاد بگیرند: ملخ‌ها نسبت به مورچه‌ها، در مصرف کردن بهتر عمل می‌کنند. چرا مورچه‌ها آن همه پول جمع می‌کنند، در حالی که قرار نیست آن را در بازنشستگی خرج کنند؟ این ایده که مورچه‌ها حتی تمایلی برای کمک به خیریه یا باقی گذاشتن ثروتی برای بازماندگان‌شان هم ندارند، ابهام‌آمیز است.

فعالیت اقتصادی شما به دو دوره تقسیم می‌شود: اول دورانی که در آن کار می‌کنید و با صرفه‌جویی باید پس‌انداز کنید. دوم هم دورانی که باید از پس‌اندازتان استفاده کنید. باید تعادلی بین پس‌انداز کردن و خرج کردن ایجاد کنید تا از پس‌اندازی که اندوخته‌اید، در دوران بازنشستگی لذت ببرید.

■ چقدر باید در بازنشستگی خرج کرد؟

این مقالات از نظر روانشناسی می‌توانند جالب باشند؛ ولی هیچ راهکار عملی‌ای ارائه نمی‌کنند. سؤال اصلی این است که چقدر باید در بازنشستگی خرج کرد؟

■ کارشناسان اقتصادی در این زمینه توصیه‌های زیر را پیشنهاد می‌کنند:

- (۱) هزینه‌های سالیانه‌تان را مشخص کنید. اگر هزینه‌هایتان سال‌به‌سال نوسان دارد، میانگین ۳ تا ۵ سال اخیرتان را، به‌عنوان هزینه‌ی سالانه‌تان در نظر بگیرید.
- (۲) استاندارد برای هزینه‌هایتان بگذارید. هر روشی را که دوست دارید برای این منظور به کار بگیرید، ولی برای سهولت امر از قانون ۴ درصدی پیروی کنید. درآمد خالصتان را حساب کرده و ۴ درصد از آن را خرج کنید. این ۴ درصد مبلغ استاندارد

است که می‌توانید هزینه کنید. مثلاً اگر ۱۰۰ میلیون تومان درآمد دارید، ۴ میلیون تومان از آن را می‌توانید خرج کنید. اگر این روش برایتان مقدور نیست، یا روستان را عوض کنید یا ۴ درصد را به ۳ درصد کاهش دهید.

(۳) اعداد فوق را با هم مقایسه کنید. تفاوت هزینه‌های سالیانه و سطح استاندارد هزینه‌هایتان را حساب کنید. اگر هزینه‌هایتان بیشتر از استاندارد تعیین‌شده باشد، باید در آن‌ها تجدیدنظر کنید؛ ولی اگر هزینه‌هایتان کمتر از سطح استاندارد باشد، می‌توانید اگر می‌خواهید کمی بیشتر خرج کنید. هرچه پس‌انداز کردن در جوانی سخت است، خرج کردن در پیری از آن هم سخت‌تر است.

چه فایده‌ای دارد که ثروت زیادی جمع کنید؛ ولی اصلاً از آن استفاده نکنید؟ در واقع، اصلاً نباید هنگام خرج کردن پولی که به‌سختی درآورده‌اید، احساس گناه کنید.



حسرت‌های ستاره سابق هالیوود: کاش بیشتر از این پول خرج می‌کردم



برت رینولدز بازیگر معروف و باسابقه هالیوود چند ماه پیش از آن‌که فوت کند، در گفت‌وگو با مجله ونتی‌فر (Vanity Fair) گفته بود که بزرگ‌ترین حسرت زندگی‌اش این است که پول بیشتری خرج نکرده و بیشتر خوش نگذرانده است. اما چه اتفاقی در طول زندگی او افتاده که آقای بازیگر در ۸۲ سالگی چنین حسرتی داشته است؟

البته کارنامه رینولدز می‌توانست از این هم درخشان‌تر شود، اگر در دوران اوجش کمی بیشتر خطر می‌کرد. او در کتاب زندگی‌نامه‌ای که از خودش منتشر کرده بود، این‌طور اعتراف کرده است: «می‌خواستم خودم را به چالش بکشم و همین موجب شد فرصت‌های زیادی را از دست بدهم و نتوانم توانایی‌هایم را در موضوعات جدی به‌نمایش بگذارم. پس از گذشت مدت‌زمانی، از آن روند پشیمان شده بودم و تلاش کردم اوضاع را برگردانم؛ اما در آن زمان دیگر هیچ‌کس به من فرصت بزرگی را پیشنهاد نمی‌داد.»

طبق آنچه خودش گفته، به او بازی کردن نقش جیمز باند، نقش هان سولو در جنگ ستارگان و نقش اصلی فیلم زن زیبا پیشنهاد

مرد خندانی که با کلاه کابوی و سیبیل‌هایش در ذهن مخاطبان قدیمی سینمای آمریکا ثبت شده است، بازیگر خوبی بود؛ ولی فرصت‌های بزرگی را از دست داد. او بین سال‌های ۱۹۷۸ تا ۱۹۸۲ یعنی پنج سال مداوم، از بزرگ‌ترین فاتحان گیشه هالیوود بود و تا مدت‌ها حضورش در هر فیلمی موجب می‌شد گیشه‌های سینما بلیت آن فیلم را برای فروش کم بیاورند.

فیلم‌های بازماندگان (Deliverance - ۱۹۷۲)، اسموکی و بندیت (Smokey & Bandido - ۱۹۷۷) و مسابقه کن‌بال (The Cannonball Run - ۱۹۸۱) از فیلم‌های او در این بازه زمانی بودند.

دهه‌های هفتاد و هشتاد میلادی موفق‌ترین دهه‌های زندگی کاری رینولدز بوده است. بیشتر از همه، او را با نقش اسموکی، راهنمایی که کلاتر بندیت را کلافه کرده بود، می‌شناسند. با این‌که فیلم‌های او خیلی مورد توجه منتقدان قرار نمی‌گرفت؛ اما همیشه از استقبال مردمی خوبی برخوردار بود.

زمان دارایی‌های رینولدز ۶.۵ میلیون دلار می‌ارزید و بدهی‌هایش ۱۱.۵ میلیون دلار بود.

ورشکستگی سال ۱۹۹۶ پایان مشکلات مالی رینولدز نبود. وام‌دهنده‌ای او یکی از املاکش را تصاحب کرد و او متعاقباً در پرداخت مالیات‌های فدرال خود، بزهکار شد. رینولدز حتی مجبور شد، یادگیری‌های فیلم‌هایش را بفروشد. او تا زمان مرگش، بسیاری از دارایی‌هایی را که در دوران اوجش خریده بود، از دست داده بود.

■ مردی که پشیمان نشد

سال بعد، رینولدز در فیلم شب‌های عیاشی (Boogie Nights-۱۹۹۷) بازی کرد که جزء آخرین موفقیت‌های او محسوب می‌شود. او به‌خاطر این فیلم نامزد اسکار شد و جایزه گلدن گلوب ۱۹۹۸ را از آن خود کرد. برت رینولدز به مجله‌ی ونتی‌فر گفته است: «من بیشتر از مقداری که امکان داشت، پول از دست داده‌ام؛ چون فقط به پول‌هایم نگاه نکردم. با این وجود در مالکیت املاک و چیزهایی شبیه به این، خوب عمل کرده‌ام. اما من کسی نبودم که درباره‌ی پول‌هایم باهوش عمل کند. یک زن و شوهر بازیگر هستند که در اداره کردن پول‌هایشان بسیار خوب عمل کرده‌اند؛ اما آن‌ها بازیگران خوبی نیستند.»

زمانی که در سال ۲۰۱۵، نمایه‌ای از او در این مجله چاپ شد، گمانه‌زنی‌ها به این سمت رفت که او دوبار ورشکست شده است؛ خصوصاً این که او برخی از اموال شخصی‌اش را به حراج گذاشته بود؛ مانند جایزه گلدن گلوبی که به‌خاطر فیلم شب‌های عیاشی برنده شده بود.

او به ونتی‌فر درباره‌ی این شایعات گفته است: «این موضوع من را عصبانی می‌کند. این یکی از چیزهای نادری است که موجب ناراحتی من می‌شود. من به هیچ وجه ورشکسته نیستم. حتی نگران این موضوع هم نیستم.»

با این همه، رینولدز در حالی که می‌توانست رقم بزرگی را برای بازماندگانش به جای بگذارد، به‌خاطر بدشانسی‌ها و بی‌فکری‌هایش با دارایی‌هایی بسیار کمتر از دنیا رفت؛ اما هیچ کدام از این مسائل موجب پشیمانی او نشده بود. او در مورد بزرگ‌ترین حسرت زندگی‌اش به ونتی‌فر گفته بود: «کاش پول بیشتری خرج می‌کردم و لحظات خوش بیشتری داشتم. همیشه می‌توان پول بیشتری خرج کرد.»

شده بود و او به‌خاطر اجتنابش از ایده‌های نو، آن‌ها را رد کرده بود. شاید پس از بیشتر خرج کردن، پذیرفتن این نقش‌ها دومین حسرت بزرگ رینولدز بوده است. زمانی که او در شش سپتامبر ۲۰۱۸ از دنیا رفت، فرصت بازی کردن در فیلم جدید تارانتینو، روزی روزگاری در هالیوود را از دست داد. رینولدز غیر از بیش از حد محتاط بودن، کمی هم بدشانس بود.

او در دوران افسانه‌ای‌اش که فاتح گیشه‌های سینما شده بود، تنها در یک سال ۱۰ میلیون دلار درآمد داشت؛ اما در سال ۱۹۹۷ با حدود ۱۰ میلیون دلار بدهی اعلام ورشکستگی کرد. با این اوصاف رینولدز نه شجاعت خطر کردن داشت و نه قدرت آینده‌نگری! اگر بخواهیم با ارقام دیگری روند نزولی وضعیت مالی او را بیان کنیم، از ارزش خالص (دارایی‌ها منهای بدهی‌ها) استفاده می‌کنیم. برت رینولدز، در بهترین دوران کاری‌اش ۶۰ میلیون دلار ارزش خالص داشت که با ارزش امروزی دلار چیزی حدود ۱۵۰ میلیون دلار می‌شود؛ اما در ۸۲ سالگی، زمانی که از دنیا رفت، فقط ۵ میلیون دلار ارزش خالص داشت؛ یعنی سی برابر کمتر از دوران اوجش.

■ سبک زندگی اسرافکارانه

رینولدز هیچ‌وقت نگذاشته بود پول‌هایش در یک حساب بانکی خاک بخورد و او آن را فراموش کند. در عوض، پول‌هایش را با رقم‌های درشت خرج می‌کرد، خرج چیزهایی مثل:

- چندین عمارت در بورلی هیلز
- عمارت‌هایی در ایالت‌های دیگر مثل مالیبو و عمارت واقع در کوه‌های اسموکی شمال کالیفرنیا
- یک مزرعه پرورش اسب ۱۶۰ هکتاری با ۱۵۰ رأس اسب
- یک جت شخصی
- هلیکوپتر

■ خودروهای اسپرت منحصربه‌فرد

اما بدترین شکست‌های مالی رینولدز کسب‌وکارهایی بودند که او راه می‌انداخت و اغلب مدیر کسب‌وکارش او را به این کارها وامی‌داشت. برای مثال، او در رستوران‌های زنجیره‌ای سرمایه‌گذاری کرد. این سرمایه‌گذاری‌اش با سر زمین خورد و گزارش شده که برایش ۳۰ میلیون دلار هزینه برداشته بود.

برت رینولدز، در بهترین دوران کاری‌اش ۶۰ میلیون دلار ارزش خالص داشت که با ارزش امروزی دلار چیزی حدود ۱۵۰ میلیون دلار می‌شود؛ اما در ۸۲ سالگی، زمانی که از دنیا رفت، فقط ۵ میلیون دلار ارزش خالص داشت؛ یعنی سی برابر کمتر از دوران اوجش.

■ رقابت‌هایی که رینولدز باخت

زمانی که در سال ۱۹۸۸ رینولدز با لونی آندرسون ازدواج کرد، ارزش خالصش به شکل غم‌انگیزی از نقطه‌ی اوجش آماده سقوط شد. دارایی‌هایی که او در تعهدنامه پیش از ازدواجش (قراردادی که قبل از ازدواج منعقد می‌شود و به نحوه تقسیم اموال مشترک مربوط است)، فهرست کرده بود، حدود ۱۵ میلیون دلار می‌ارزید؛ مبلغ خوبی برای این که دوران پیری رینولدز را تأمین کند؛ اما چند سال بعد، در اوایل دهه ۹۰ میلادی، طلاق او و لونی آندرسون برایش هزینه زیادی آب خورد. نیمی از اموال ذکرشده در تعهدنامه را از دست داد و در سرسره‌ای افتاد که او را به سرعت به ورشکستگی نزدیک می‌کرد.

متأسفانه، رینولدز در اوایل دهه ۱۹۹۰ قمار دیگری نیز کرد که در نهایت، موجب هزینه زیادی برای او شد. زمانی که او برای بازی کردن در سریال تلویزیونی Evening Shade استخدام شد، هنرمندان از شبکه CBS خواستند که به آن‌ها وام ۴ میلیون دلاری بدهد. نقشه رینولدز این بود که پول وام را خرج کند و وقتی سریالشان به چند شبکه تلویزیونی مختلف فروخته شد، وام را با سودش برگرداند.

برنامه‌ها و نمایش‌ها قبل از این که پرفروش شوند، باید معمولاً ۱۰۰ قسمت تولید کنند؛ اما CBS پس از ساختن ۹۸ قسمت، نمایش تلویزیونی Evening Shade را متوقف کرد. رینولدز بدون سهمی که با سندیکا شدن (فروخته شدن به چند شبکه تلویزیونی) به او می‌رسید، در بازپرداخت وامی که CBS به او داده بود دچار مشکل شد و CBS از او شکایت کرد. وقتی که نتوانست وام شبکه را برگرداند، فوراً اعلام ورشکستگی کرد.

فصلی از قانون ورشکستگی که او مشمولش می‌شد، به ورشکستگان اجازه می‌داد با داشتن طرحی برای بازگرداندن پول طلبکاران، مجبور نباشند از املاکشان به آن‌ها بدهند. در آن

چندراز مدیریتی از فیلم گرگ وال استریت



انجام می دادند. «بلفورت» خارج از زمینه‌ی کاری، رابطه‌ی خیلی خوبی با کارمندان خود داشت که منجر به احترام بیشتر به او و تمایل بیشتر کارکنان برای فداکاری برای این شرکت می شد.

■ **در استخدام کردن فراتر از رزومه ببینید**
«جردن بلفورت» به کارمندانی که در شرایط وخیم به سر می بردند، توجه ویژه داشت و فرصت‌هایی برای تعدادی از کارکنان که در موقعیت‌های دشوار بودند، به وجود آورد. با وجود گذشته‌ی نه‌چندان خوب و تجربه نداشتن بسیاری از افراد متقاضی کار، جردن

گرگ وال استریت فیلم پر مخاطبی بود که مورد تحسین بسیاری از مخاطبان قرار گرفت. ژانر کمدی فیلم، واقعی بودن موضوع و مهم‌تر از همه نقش اول گرگ وال استریت، یعنی «جردن بلفورت»، از دلایل اصل محبوبیت آن بوده است. بلفورت همچنین، یک کتاب پرطرفدار به نام «راه گرگ» دارد. این کتاب مسیر موفقیت و تأثیرگذاری مؤسس یک شرکت را توضیح می‌دهد. صرف‌نظر از اینکه شما این فیلم را دیده باشید یا کتابش را خوانده باشید یا نه، این متن چند نکته‌ی مفید را در اختیار شما قرار می‌دهد، نکته‌هایی که بر اساس اتفاقات زندگی «بلفورت» هستند و می‌تواند راهنمای خوبی برای همی مدیران اشد.

■ **اگر با کارمندان خود دوست باشید، آن‌ها هر کاری برای شرکت شما انجام خواهند داد**
در فیلم، کسانی که برای جردن بلفورت کار می کردند، حاضر بودند زندگی خود را برای او فدا کنند. یکی از دلایل این عمل، فرهنگ و جو بسیار دوستانه‌ی دفتر کارشان بود. مسلماً این جو عواقبی هم داشت؛ اما مزیتش این بود که کارمندان هر کاری برای جردن

یک مرتبه فرد کاملاً متفاوتی نسبت به قبل شد. او چیزهای زیادی را قربانی کرد تا به آنجا برسد. او با اطرافیان خود رفتار خوبی نداشت، از همسر اولش جدا شد و در آن مدت دارو و مواد مخدر زیادی مصرف کرد. در نهایت، به کسانی که به آن‌ها اهمیت می‌داد یا آن‌ها برای او ارزش قائل می‌شدند، آسیب رساند و اذیتشان کرد. همان‌طور که می‌دانید ممکن است لذت‌ها و وسوسه‌های آنی باعث تصمیم‌های نادرست شوند و برای بلفورت همین اتفاق افتاد.

رئیس موفق کسی است که از این انگیزه‌ها و تصمیم‌های ناگهانی خودداری کند. هدف تصمیم‌گیری مداوم، سالم و متفکرانه است. ثابت‌قدم و استوار ماندن در راه ارزش‌های زندگی خود، اصلی مهم برای موفقیت و خوشحالی است. شور و اشتیاق به سراغ شما نمی‌آید، بلکه چیزی است که شما آن را پیدا می‌کنید. شاید هم شما آن قدر خوش‌شانس باشید که اشتیاق خود را پیدا کرده باشید؛ اما همیشه این‌گونه نیست و برای بیشتر انسان‌ها این اتفاق نمی‌افتد.

■ گاهی منطقی به نظر می‌رسد که هنگام پیشرفت در کارتان استعفا بدهید و تسلیم شوید

«جردن بلفورت» فرصت برگشتن به عقب و دوری از فرهنگ منفی و غلط شرکت را به دست آورد. او ثبات مالی بالایی داشت و قادر بود که از فعالیت‌های غیرقانونی خود، دور شود؛ اما او برای بازگشت به کار و وسوسه شد. برای او یک لذت آنی از گرفتن یک تصمیم مهم، اولویت بیشتری پیدا کرد و همین موضوع باعث شد شخص دیگری مدیرعاملی شرکت را برعهده گیرد؛ که این کار هم برای بلفورت بسیار گران تمام شد. «گرگ وال استریت» درس‌های مهمی را درباره‌ی آگاه بودن از نقش خود در شرکت آموزش می‌دهد. گاهی اوقات بهترین کار این است که یک گام به عقب بردارید؛ دلیل آن می‌تواند مشکلات شخصی یا مناسب نبودن شما برای آن نقش و وظیفه باشد. رسیدن به این خودآگاهی مشکل است؛ اما شما و عملکردتان در شرکت را بهبود می‌بخشد.

■ فرهنگ سازمانی رقابتی دارای مزایا و معایبی است

از یک طرف، کارکنان «بلفورت» به دلیل فرهنگ موجود در شرکت بسیار سخت کار می‌کردند که این تلاش موجب خروجی و استاندارد بالای کار شد. از طرفی دیگر، برای به دست آوردن موفقیت فداکاری‌های بسیاری می‌کردند؛ ولی کارهای غیرقانونی زیادی هم انجام می‌دادند. بلفورت نمی‌دانست نتیجه‌ی این فرهنگی که برای ساختنش تلاش می‌کرد، چه خواهد شد. این شرایط را بسیار سخت می‌کرد. وقتی پای رقابت سخت و ناسالم به میان بیاید و از طرفی پای پول هم در میان باشد، شرایط به سمتی پیش می‌رود که کارمندان یک شرکت



هنگام تصمیم‌گیری اصول اخلاقی کار را در نظر می‌گرفت. در نتیجه، او افراد بسیاری را استخدام کرد که کارهای زیادی برای او انجام می‌دادند و برای این موقعیت مدیون او بودند. این فیلم به ما یاد می‌دهد که برای انتخاب گزینه‌های استخدام، فراتر از یک رزومه نگاه کنیم.

■ وقتی که در راه موفقیت و کسب پول چیزی را فدا می‌کنید، محتاط و دقیق باشید یکی دیگر از برداشت‌های مهم از فیلم، ارزش فداکاری و قربانی کردن است. «جردن بلفورت» پس از ورود به «وال استریت»،





من از مردی که فقط دوچرخه سواری می کرد، به یک دوچرخه سوار حرفه ای تبدیل شدم. اشتیاق و علاقه به سراغ من نیامد، بلکه من به دنبال آن رفتم و پیدایش کردم. شما هم می توانید مشغول کاری شوید که همیشه به آن علاقه داشته اید. چیزی را که می خواهید، یاد بگیرید. فرایندی را ایجاد کنید که امکان پیشرفت و رشد را به شما می دهد. سپس از قانون «دو هفته ای» پیروی کنید؛ شما می توانید هر کاری را برای دو هفته انجام دهید و به مدت دو هفته به آن کار ادامه دهید. این کار را انجام دهید، قطعاً پیشرفت کرده و احساس بهتری به خود پیدا می کنید. این احساس به شما کمک می کند که به رها کردن ادامه دهید و بهتر از هر چیز، به خودتان ثابت کنید که شور و اشتیاق را خودتان پیدا کرده اید و آن به سراغ شما نیامده، مخصوصاً اگر تلاش کنید. شور و اشتیاق باعث موفقیت بیشتر شما می شود؛ زیرا شما بیشتر و سخت تر کار خواهید کرد، شما در این فرایند احساس خوبی خواهید داشت و این می تواند برایتان معنی واقعی موفقیت باشد.

رئیس موفق کسی است که از انگیزه ها و تصمیم های ناگهانی خودداری کند. هدف تصمیم گیری مداوم، سالم و همراه با تفکر است.

ثابت قدم و استوار ماندن در راه ارزش های زندگی خود، اصلی مهم برای موفقیت و خوشحالی است.

تصمیمات بدی برای ادامه ی کار خود بگیرند و رفتار نادرستی داشته باشند. «گرگ وال استریت» یک نمونه ی خوب برای جدی نگرفتن زندگی است. «بلفورت» در شرکتش تصمیمات اشتباه زیادی گرفت. با این که او داشت تقاضا اشتباهاتش را پس می داد؛ اما این باعث نشد که از لحظات خوش چشم پوشی کند. اداره کردن یک شرکت بسیار سخت است. به همین دلیل لذت بردن از آن هم دشوار است. استرس دائمی این کار لذت بردن را دشوارتر هم می کند. همه ی ما می دانیم که برای کار و نظم دادن به آن، به فعالیت های غیرقانونی نیاز نداریم و بدون این فعالیت ها هم می توان از کار لذت برد و در آن موفق شد.

■ آزمون اشتیاق: یک تومیه مهم در حرفه و کار شما

فکر می کنید می توانید در انجام آنچه دوست دارید، ممتاز و برجسته باشید یا نه؟ یک متفکر پیشرو، یک فرد ماهر و دارای سطح شگفت انگیزی از تخصص و خبرگی. اگر جوابتان مثبت است، ببینید که آیا این همان حرفه ای است که مردم بابت آن به شما پول پرداخت کنند؛ یعنی بتوانید از آن درآمد داشته باشید یا این طور نیست. بعد به این فکر کنید که آیا پولی که مردم به شما پرداخت می کنند، برای آن زندگی ای که آرزویش را دارید و اهداف مالی ای که تعیین کرده اید، کافی است یا خیر.

شور و اشتیاق به سراغ شما نمی آید، بلکه چیزی است که شما آن را پیدا می کنید. اگر هم شما به قدری خوش شانس هستید که اشتیاق شما را پیدا کرده؛ یعنی از اول می دانستید باید چه کنید و به چه چیزی علاقه دارید؛ همیشه این گونه نیست و برای بیشتر انسان ها این اتفاق نمی افتد.

یک مثال ساده: سال ها پیش تصمیم گرفتم که کمی خوش اندام تر باشم؛ اما زانودرد و مشکلات مربوط به آن امکان پیاده روی را از من گرفت. به همین دلیل، دوچرخه سواری را جایگزین کردم. اولین باری که دوچرخه سوار شدم، از آن متفرد بودم. خیلی بد بود. نمی توانستم با سرعت مسافت طولانی ای را برانم. من واقعا از دوچرخه متنفر بودم؛ اما آن را رها نکردم. خواه ناخواه درگیرش بودم. پس از یک هفته متوجه شدم که در این کار کمی پیشرفت کرده ام. هفته ی بعد کمی احساس بهتری داشتم و به آن علاقه مند شدم. به همین دلیل به دوچرخه سواری ادامه دادم. در طول زمانی که مشغول یادگیری اصول فنی این کار بودم، با دوچرخه سواران زیادی ملاقات کردم. من روز به روز پیشرفت می کردم و یک روز فهمیدم که واقعا دوچرخه سواری را دوست دارم.

این چیزی است که اغلب رخ می دهد: شما چیزی را امتحان می کنید، سعی می کنید که در آن بهتر شوید و در طول فرایند یادگیری و رشد، به یک فرد ماهر در آن کار تبدیل می شوید؛ حداقل در ذهن خود.

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