

راهنمای سرمایه‌گذاری

سال ششم / شماره ۵۸ / آبان ۱۴۰۰
قیمت: ۶۹ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

آموزش‌های پولی به فرزندان

■ شگردهای زیرکانه
فروشنندگان برای خالی
کردن جیبیتان



- آیا پس‌انداز بیش از اندازه، مشکل‌ساز خواهد شد؟
- چگونه با همسرمان به فهم مشترک مالی برسیم؟



آنچه افراد را به موفقیت مالی می‌رساند، آگاهی، دانش و مجموعه‌ای از مهارت‌های مالی است.



شروع فعالیت از سال ۱۳۹۶



آموزش و فرهنگ سازی در زمینه سواد مالی

خواندنی‌های علف خرس



قلک

سواد مالی کودکان؛ آموزش و تربیت مالی کودکان



ورود آقایان ممنوع

سواد مالی زنان؛ آموزش مهارت‌های موفقیت مالی و توانمندسازی



باشگاه موفقیت

روانشناسی موفقیت مالی و آشنایی با عادات ثروت ساز

دودوتا چهارتای زندگی

آموزش مهارت‌های مدیریت مالی شخص بودجه‌بندی و مدیریت هزینه‌ها، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری، مدیریت بدهی، برنامه ریزی برای بازنشستگی

پشت پرده خرید

روانشناسی خرید و تکنیک‌های خرید هوشمندانه

دانستی‌ها

خواندنی‌های جذاب مالی با چاشنی آموزش



ارتقای سطح سواد و دانش مالی افراد جهت:

۳ در نتیجه رسیدن به موفقیت و رفاه مالی

۲ مدیریت بهتر پول

۱ برنامه‌ریزی و گرفتن تصمیمات مالی موثر



ثبت نام در سایت

عضویت ویژه

www.alafkhers.com

شبکه‌های اجتماعی

نشریه راهنمای سرمایه‌گذاری



از کجا شروع کنم؟

NO.58

راهنمای سرمایه‌گذاری

ماهنامه اجتماعی اقتصادی



عَلْفَکَرَس

a l a f k e r s

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

آبان ۱۴۰۰ / سال ششم / شماره ۵۸

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 نخجوانی
سر دبیر: ملیحه خیر خواه

تجارت

■ قلم

آموزش‌های پولی به فرزندان ۶
کودک، شخصیت و عملکرد مالی موفق ۸

■ ورود آقایان ممنوع

پیش‌نیازهای آموزش سواد مالی به زنان ۱۰

■ باشگاه موفقیت

اختلال مالی چیست و چه تاثیری بر سلامت اقتصادی می‌گذارد؟ ۱۴
چگونه با همسرمان به فهم مشترک مالی برسیم؟ ۱۶

■ پشت‌پرده خرید

شگردهای زیرکانه فروشندگان برای خالی کردن جیبیتان ۲۰



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



■ دودوتا چهارتای زندگی

۲۴..... آیا پس انداز بیش از اندازه، مشکل ساز خواهد شد؟

■ دانستنی های مالی

۲۶..... اسپلندور؛ راه و رسم تجارت جواهر

■ ۳۶۰ درجه مالی

۳۰..... هفت قانون درباره پول که شما را از ورشکستگی نجات می دهد.

■ دیدنی ها

۳۴..... کمیک و کارتون

۳۴..... ویدیو/ چرا طلا بسیار گران است؟





■ نوجوانان مقطع سنی ۱۱ تا ۱۵ سال

مادامی که کودکان تان بزرگتر می‌شوند، مهم است که به آن‌ها اجازه دهید تا خود در مورد مدیریت پولشان تصمیم بگیرند و حتی مرتکب خطا شوند. این مورد یکی از بهترین روش‌های یادگیری به شمار می‌رود؛ زیرا کودکان تا زمانی که نزد پدر و مادر خود هستند، ارتکاب اشتباه، صدمه چندان بی‌آن‌ها وارد نمی‌کند؛ در مقایسه با زمانی که به بزرگسالی رسیده و مستقل شده‌اند. آزاد گذاشتن کودکان برای اتخاذ تصمیمات مالی، آن‌ها را در یادگیری و گرفتن تصمیمات مهم مالی در آینده توانمند می‌کند.

هم‌چنین به نوجوان خود یاد بدهید تا گردش پول خود را با تشخیص دادن صحیح، میان «خواسته‌ها و نیازهایش» بودجه‌بندی کند. از او بخواهید تا نیازهای خود را که ملزومات زندگی به شمار می‌روند، در کنار خواسته‌های خود که بدون داشتن آن‌ها نیز می‌توان زندگی کرد، لیست کند. آن‌ها می‌بایست بدانند که برای دستیابی به

آموزش‌های پولی به فرزندان (نوجوانان ۱۱ تا ۱۸ سال)

در شماره‌های گذشته، راهکارهای مختلفی را پیرامون سوادآموزی مالی به کودکان در سنین مختلف بیان کردیم. در این بخش، به نکات آموزشی مهم مختص سنین حساس نوجوانی اشاره و ضروریات را مطرح می‌کنیم و به شما می‌گوییم چگونه می‌توانید با آموزش‌های خود، نوجوانان را به بزرگسالانی موفق و مستقل از نظر مالی تبدیل کنید.

مستقلانه دارند؛ و والدین نیز می‌بایست مشوق این موضوع باشند. اما فراموش نکنید که نوجوانان در این مقطع سنی، به شدت می‌توانند تحت تاثیر تبلیغات قرار بگیرند. آن‌ها همواره میان انتخاب محصولات مختلف سردرگم می‌شوند. به نوجوان خود دلیل اصلی تبلیغ یک کالا را بفهمانید؛ و به او توضیح دهید که سعی کند به جای آن که گول تبلیغات را بخورد، دنبال کیفیت واقعی یک محصول باشد.



گروه سنی ۱۶ تا ۱۸ سال، دوران بسیار حیاتی و حساس تلقی می‌شود. به احتمال فراوان از سنین پایین‌تر برای فرزندان تان حساب پس‌انداز افتتاح کرده‌اید؛ حال زمان آن رسیده تا در مورد نحوه صحیح استفاده از حساب، و کارت بانکی‌اش با او صحبت کنید. اگر نوجوانان تان را در مباحث مالی خود مشارکت دهید، آن‌ها حتی می‌توانند شما را در تصمیم‌گیری‌های مالی تان راهنمایی کنند. آن‌ها را همچنین می‌توانید با چک بانکی و نحوه نوشتن و اهمیت چک کشیدن و خطرات آن آشنا کنید.

در این سنین آموزش سرمایه‌گذاری و هزینه کردن درست نیز اهمیت می‌یابد. لازم است که نوجوانان به صورت فعال و آگاهانه، برای خود هدف مالی تعیین و برای رسیدن به آن پس‌انداز کنند. آن‌ها همچنین باید مسئولیت هزینه‌هایشان را بپذیرند و به دنبال جبران اشتباهات خود از جیب پدر و مادر نباشند.

به استقلال مالی خود در آینده فکر کنند و در مورد آن تحقیق کنند. درک این موضوع که اقتدار، اعتبار و آینده آن‌ها، تا میزان زیادی به استقلال مالی آن‌ها مرتبط است خیلی اهمیت دارد تا قدر زمان خود را بدانند. همچنین می‌بایست در مورد انتخاب دانشگاه و رشته تحصیلی‌شان نیز با یکدیگر بحث کنید. این امر سبب می‌شود تا نوجوان روحیه گرفته، و در پی آن، تمام تلاش خود را انجام دهد تا بتواند جواز ورود به دانشگاه مورد علاقه‌اش را به دست آورد.

این نکته را فراموش نکنید که فرزندان تان همواره مقلد شما بوده و طبقه رفتار تان را به دقت دنبال می‌کنند؛ و با همین اعمال می‌توانند عادات خوب (یا بد) از شما بیاموزند. بنابراین می‌بایست خودتان نیز عادات حسنه مالی را تمرین کنید، تا فرزندان تان نیز به صورت خودکار و ناخودآگاه این عادات را از شما بیاموزند. اگر بتوانید امور مالی خود به خوبی مدیریت کنید، در واقع کمک فرزند خود نیز خواهید بود.



خواسته‌هایشان مجبورند تا پول خود را پس‌انداز کرده و صبر داشته باشند.

حوالی سن ۱۵ سالگی، بهترین زمان برای معرفی مفهوم «سود مرکب» است. با فرزندان یک رقم فرضی را در نظر گرفته، سپس اثر سود مرکب بر آن رقم را در طی درازمدت محاسبه کنید؛ آن‌ها از این طریق، ارزش سرمایه‌گذاری‌های این‌چنینی را بهتر درک خواهند کرد.

برای آشنایی با روش محاسبه سود مرکب، «مطلب چگونه کودک را با مفهوم سرمایه‌گذاری آشنا کنیم؟»، مطالعه کنید همچنین می‌توانید در مورد برنامه‌های بازنشستگی و پس‌انداز برای سال‌های دورتر نیز با نوجوان خود صحبت کنید.

■ نوجوانان مقطع سنی ۱۶ تا ۱۸ سال

در این سنین، فرزندان به تدریج وارد دوران بزرگسالی خود خواهد شد. آن‌ها تمایل بیش‌تری نسبت به تصمیم‌گیری‌های



کودک، شخصیت و عملکرد مالی موفق

در کنار آموزش مفاهیم مادی و فیزیکی که در مطالب گذشته به آن پرداخته شد، باید به آماده سازی روحیه و شخصیت کودک نیز برای داشتن عملکرد مالی موفق در آینده پرداخت. آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید که چگونه می‌توانید کودکانی تربیت کنید که از نظر مالی شخصیت مستقلی داشته باشند و در آینده موفق عمل کنند؟ پاسخ به این سوال ساده است؛ با تشویق، آموزش صبر و کمی سخت گیری می‌توانید شخصیت مالی کودک را شکل دهید.

■ کودکان را تشویق کنید

تشویق همواره یکی از موثرترین ابزارها در مبحث آموزش به کودکان است. کودکان عاشق تشویق شدن هستند و این کار، تکرار عملکرد صحیح را در آنان افزایش می‌دهد. بنابراین تشویق کردن را همیشه در کنار آموزش‌هایتان داشته باشید.

زمانی که مسئولیتی به کودکان می‌دهید، برای کودکان پاداشی در ازای انجام فعالیت قائل شوید. به عنوان مثال، یک لیست از کارهایی که در خانه باید به انجام برسد تهیه کنید، و برای اتمام هر کدام آن‌ها به او پاداش هفتگی یا ماهانه اختصاص دهید. جهت تهییج کودکان برای اتمام وظایف‌شان، به آن‌ها کمک کنید فکر پس‌انداز برای خرید چیزهایی باشند که به آن‌ها علاقه دارند (برای مثال خرید بازی‌های ویدئویی). این امر به آن‌ها کمک می‌کند که درک مناسبی از ارزش پول و اهمیت پس‌انداز کسب کند.

این فعالیت می‌تواند شستن ظرف‌ها، تمیز کردن خانه، بردن آشغال‌ها به بیرون یا کمک به تکالیف خواهر یا برادرشان باشد. برای نمونه، به او بگویید: «من باخبرم که در حال جمع کردن پول برای خرید اکس باکس هستی، آفرین! تا به حال چقدر پس‌انداز کرده‌ای؟» پول توجیبی و پس‌انداز، مفاهیمی هستند که در شماره‌های بعدی به تفصیل به آن‌ها خواهیم پرداخت.

■ برای کودکان قلک تهیه کنید

برای کودکان یک قلک زیبا تهیه کنید و او را به پس‌انداز کردن تشویق کنید. از سن ۲ تا ۳ سالگی می‌توانید برای کودکان قلک تهیه کنید. یک قلک کوچک و خوش‌رنگ، کودکان را برای آموختن پس‌انداز کمک می‌کند. قلک‌های

شیشه‌ای به نسبت بهتر از سفالی‌اند، زیرا کودک می‌تواند جمع شدن سکه‌ها در آن را به مرور زمان مشاهده کند. همان‌طور که سکه‌های جمع‌آوری شده بیش‌تر شد، شما هم شوق بیش‌تری از خود نشان داده و او را در مورد پس‌انداز کردن تشویق کنید. می‌توانید از جملاتی مانند: «آفرین، از دفعه قبل که قلکت را دیده‌ام چقدر سکه جمع کرده‌ای» بهره ببرید.

■ صبر کردن را آموزش دهید

گر صبر کنی ز غوره حلوا سازی
حتما پیش آمده که برای خرید یک محصول صبر کرده باشید. این امر درس سختی برای تمامی افراد در هر سنی است؛ بنابراین پرورش زود هنگام این عادت در شخصیت کودک، کلید موفقیت مالی به شمار می‌رود. آموزش مفهوم «تحمل جهت برآورده شدن خواسته‌ها» به کودکان سبب می‌شود تا ذهنیت غلط «رسیدن آنی به

ویدیویی می‌کند، از طرفی، نیاز فوری به تهیه بعضی لوازم مانند دفتر و مدارنگی و ... دارد. چنین زمان‌هایی، فرصتی عالی هستند برای آموزش مفهوم وام، سود آن و همچنین داشتن اراده و نظم برای بازپرداخت اقساطش.

در این حالت می‌توانید به او پول قرض دهید و بگویید اسم این کار در دنیای بزرگسالان وام دادن است و او موظف است بدهی خود را هفتگی با احتساب ۵ درصد سود به شما بپردازد. مثلاً اگر ۵۰ هزار تومان قرض کرده، باید ۵۲ هزار و ۵۰۰ تومان بازگرداند. به او اجازه دهید تفاوت بازپرداخت قرض‌شان را نسبت به پولی که قرض گرفته بودند، بسنجند.

همچنین توضیح دهید که در بسیاری مواقع، بانک‌ها سودهای بسیار بیشتری از ۵ درصد می‌گیرند و اگر او از یک بانک واقعی وام می‌گرفت باید حدود ۶۰۰۰۰ تومان بامی‌گرداند. بهتر است که از همین امروز به کودکان‌مان طریقه فرایند وام گرفتن را بفهمانیم. همچنین بر آن‌ها توضیح دهیم که اگر پول خود را به درستی مدیریت می‌کردند، نیازی به دریافت وام و پرداخت سود نداشتند.

با چنین تمرینات و آموزش‌هایی که هم دربردارنده تشویق و هم دربردارنده قوانین سختگیرانه است، کودک را به لحاظ روحی و شخصیتی، برای مواجهه با شرایط و دشواری‌های پیش رو در آینده آماده می‌کنید. کودکانی که به لحاظ روحی و شخصیتی، مثبت، قوی و واقع‌بین تربیت شده‌اند، عملکرد مالی موفق‌تری خواهند داشت در مقایسه با کودکانی که در پر قو بزرگ شده‌اند و یا همواره مورد سرزنش و سرکوفت والدین قرار گرفته‌اند.

خواستارها» از کودک دور شود. کودکان از سن سه سالگی می‌توانند صبر کردن را تمرین کنند و تا ۸ سالگی زمان دارید برای آموزش مفهوم صبر کردن. برای بزرگسالان راحت است که برای کودکان خود (که چشمان‌شان را برای آن‌ها گرد کرده‌اند)، همه چیز را تهیه کنند. اما به جای آن، به آن‌ها یاد دهید که پول‌شان را پس‌انداز کرده، و برای خرید محصول مورد نظرشان هدف بگذارند. یک «شیشه پس‌انداز» شفاف را برای کودکان خود ترتیب ببینید، تا آن‌ها بتوانند روند افزایش پول خود را مشاهده کرده، و پولی را که به پس‌اندازشان می‌افزایند، بشمارند.

همچنین می‌توانید به او نشان دهید که هر صبر کردنی، پاداش مخصوص خودش را دارد. برای مثال: با یک‌دیگر در خانه یک پیتزا با تمامی مخلفاتی که کودک‌تان دوست دارد، بپزید؛ سپس یک پیتزای آماده و یخ‌زده دیگر را از یخچال در آورید، و با مایکروفر گرم کنید. وقتی کودک دو پیتزا را با هم مقایسه کند، می‌فهمد که رسیدن به پیتزای خانگی کمی زمان می‌برد، اما بسیار لذیذتر از پیتزای آماده خواهد بود.

■ صبر کودک‌تان را از طریق انجام فعالیت‌های زیر پرورش دهید

وقتی کودک‌تان در صف تاب ایستاده، یا انتظار رسیدن تعطیلات مورد علاقه‌اش را می‌کشد، بهترین فرصت است که به او بفهمانید گاهی مجبوریم برای به دست آوردن چیزی که می‌خواهیم، صبر کنیم.

سه شیشه مربای خالی را جهت پس‌انداز، خرج کردن، و صدقه ترتیب ببینید. سپس به او پیشنهاد دهید که اگر برای خرید چیزی پول لازم داشت مانند: اسباب‌بازی جدید، خودش هزینه آن را از طریق پس‌انداز در این شیشه‌ها به دست بیاورد.

■ گاهی کودک را وادار کنید تا خودش مشکلاتش را رفع و رجوع کند

هدف اصلی آموزش در مورد پول به کودکان آن است که آن‌ها در نهایت، شخصی زرنگ تربیت شوند. اگر به طور مداوم به کودک کمک کنید، یا به آن‌ها زور کنید که چه موقع پول‌شان را پس‌انداز، و چه موقع خرج کنند، و تمام تصمیمات مالی‌شان را شما بگیرید، هیچ‌گاه از نظر مالی زرنگ نخواهند شد.

کمی سخت به نظر می‌رسد، اما مجبورید کودک‌تان را وادار کنید تا برای خودش هدف تعیین کرده، و در جاهایی مرتکب لغزش و خطا بشود. اگر فرزندتان غرق در بدهی شده، یا تمام پول توجیبی هفتگی‌اش را خرج خرید آبنبات کرده است، می‌توانید قدم پیش گذاشته، و او را راهنمایی کنید. به یاد داشته باشید که اگر به کودک‌تان اجازه دهید خودش برای پولش تصمیم بگیرد، از تمام طول دوره آموزش مالی خود لذت خواهد برد.

■ به کودک‌تان پول قرض دهید

بسیار پیش می‌آید که کودک‌تان، پول خود را به درستی خرج نمی‌کند. مثلاً پولی را که برای خرید لوازم‌التحریر در اختیارش قرار داده‌اید، خرج خرید اسباب‌بازی یا خرید بازی‌های



پیش نیازهای آموزش سواد مالی به زنان



■ از خودتان شروع کنید

تمامی کتابها، تحقیقات و مطالعاتی که درباره‌ی آموزش سواد مالی به زنان است، یک صدا این موضوع را مطرح کرده‌اند که مهمترین مانع پیش روی زنان در زمینه توانمندسازی مالی، عدم خودباوری و اعتماد به نفس پایین آن‌هاست. بدون اغراق می‌توان گفت، مهمترین مشکل پیش روی زنان در مواجهه با مسائل مالی همین موضوع است، پس برای رفع این مشکل اقدام کنید.

هر آن چه را که لازمی عزت نفس و افزایش اعتماد به نفس است فرا بگیرید خانمی برایم تعریف می‌کرد که زمانی مجبور شده بود که به تنهایی به دنبال خانه‌ای برای رهن و اجاره برود. شرایط و وضعیتی که او داشت برایم جالب بود و می‌تواند نکات آموزنده زیادی برای

قبل از اینکه به دنبال آموزش‌های مالی باشید، باید به عنوان یک زن وبه عنوان یکی از اعضای خانواده و جامعه، کسب در آمد و مشارکت در فعالیت اقتصادی و مالی را وظیفه خود بدانید. بدانید که این کار هم برای شما و هم برای جامعه، فواید زیادی دارد و نتیجه آن رشد و توسعه فردی و محیط اجتماعی خواهد بود که در آن زندگی می‌کنید. در هر شرایط اقتصادی که هستید باید دست به کار شوید و انرژی و توانمندی‌های خود را در جهت تولید پول به کار بگیرید. تنها مصرف کننده بودن و همه توقعات را از جامعه، پدر و یا همسر داشتن، چندان منطقی به نظر نمی‌رسد.

شما باید بر روی خودتان متمرکز شوید. احساسات، ترس‌ها، نقاط ضعف و قوت، علایق و استعداد های خود را بشناسید. اعتماد به نفس خود را تقویت کنید و اطلاعات خود را در مورد قوانین مالی، بازار و همچنین ویژگی‌های دنیای مردانه افزایش دهید تا آمادگی حضور در فعالیت‌های اقتصادی را در خود ایجاد کنید. البته هدف از این مطالب این نیست که خود را شبیه مردان کنید، بلکه هدف این است که با افزایش دانش و اطلاعات بتوانید خود را در برابر آن چه اتفاق می‌افتد، ایمن و مقاوم کنید.

گران صحبت می‌کردند و من دچار این اضطراب و شرم بودم که من در بین این همه آقا که همه وضع مالی خوبی دارند، چطور صحبت کنم، آن هم از رهن و اجاره‌ی خانه‌ای به این ناپیزی. حدود ۳۰ دقیقه نشستیم تا آقای مشاور املاک متوجه حضور من شود و به من توجه کند. او بالاخره رو من کرد و گفت: خانم هر امری دارید در خدمتم. دوباره با صدایی آهسته گفتم، دنبال خانه‌ای هستم برای رهن و اجاره. با صدایی بلند پرسید: چی؟ رهن و اجاره؟ چقدر می‌توانید هزینه کنید؟ در همین حین، آقای محترم با ظاهری ساده وارد بنگاه شد و با صدایی بلند سلام کرد و پرسید با این مقدار رهن و این مقدار اجاره، موردی برای من دارید؟ آقای مشاور گفت: بله، حتما داریم، بفرمایید بنشینید. مبلغ رهن و اجاره‌ای که آن آقا با صدای بلند در حضور همه اعلام کرد خیلی کمتر از مبلغی بود که من داشتم. ناخودآگاه در دلم هم آن آقا را تحسین کردم و هم آنجا تصمیم گرفتم با اعتماد به نفس بیشتری کارم را دنبال کنم. من خانه‌هایی را که آن مشاور املاک معرفی کرد، نپسندیدم. به دفتر املاک دیگری مراجعه کردم. اما آن تجربه بار اول برایم خیلی ارزشمند بود. پس از آن روز، به هر مشاور املاک دیگری که رفتم با صدای بلند سلام کردم و شرایط مالی خود را با اعتماد به نفس شرح دادم و در این بین، اطلاعات و تجربیاتم به نحو چشمگیری افزایش یافتند؛ در نهایت خانه مورد نظر خود را پیدا کردم.»

تجربه بالا با وجود کوتاه بودن، نکات ارزشمند زیادی را در خصوص اعتماد به نفس بیان می‌کند:

■ **خود را همانطور که هستید، بپذیرید.** باید بدانید که تعداد بسیاری از آدم‌ها شرایطشان از شما بهتر و تعداد بسیاری نیز در وضعیت سخت‌تری نسبت به شما زندگی می‌کنند. شما خودتان هستید. هیچ کس نباید از شما با خودتان مهربان‌تر باشد. شما باید برای خودتان زندگی کنید و نگران قضاوت‌ها و برداشت‌های دیگران نباشید. در این حالت دیگر دلیلی برای شرم ندارید.

■ **تن صدایتان نباید بیش از حد کوتاه و یا بلند باشد.** اما باید در حدی باشد که دیگران متوجه حضورتان شوند. محکم و واضح صحبت کنید.

■ **به زبان بدن خود دقت کنید.** صاف بایستید و به چشمان طرف مقابل نگاه کنید. ژست افراد با اعتماد به نفس را بگیرید. این کار اعتماد به نفس را افزایش می‌دهد.

■ **تمرین کنید و بدانید که همیشه بار اول سخت‌ترین بار است.** خانمی که تجربه‌اش را با میان گذاشته، پس از اولین مراجعه‌اش به دفتر مشاور املاک، اعتماد به نفسش برای دفعات بعد افزایش یافت. تمرین شما می‌تواند شامل این موارد باشد که مثلا تنهایی به خرید بروید، تنها به کافی‌شاپ و رستوران بروید، تنها وارد دفتر مشاور املاک شوید، بودجه ماهانه خانواده را مدیریت کنید و به تنهایی به مسافرت بروید.

■ **قبل از حضور در یک فضای جدید، در مورد آن اطلاعات کسب کنید.** می‌توانید آن چه که قصد گفتنش را دارید، یادداشت کنید و قبل از حضور در مکان مورد نظر، چندین



خانم‌هایی که اعتماد به نفس پایینی دارد، داشته باشد. او تعریف می‌کرد «وارد دفتر مشاور املاک شدم، آنجا تعداد زیادی از آقایان نشسته بودند و با صدای بلند در حال گفتگو و معامله بودند. با صدایی ضعیف که انگار از ته چاه در می‌آید، سلام کردم و بی سرو صدا در گوشه‌ای نشستیم. آن‌ها از معاملات کلان و خانه‌ها و زمین‌های خیلی





■ از اشتباه کردن نترسید

ترس‌هایتان را کنار بگذارید و کاری که موردنظرتان است انجام دهید. اشتباه کردن فاجعه نیست، اشتباه، امری طبیعی و بخشی از وجود هر انسان است. در ادامه استراتژی‌های توانمندسازی را خواهیم گفت. زمانی که به اندازه کافی آموزش ببینید، درصد اشتباه‌هایتان کاهش خواهد یافت.

■ هم‌نشینی با افراد مثبت

انگیزه شما را برای ادامه‌ی راه افزایش می‌دهد. به شما قول می‌دهم که هرگز نمی‌توانید انسان موفق را بیابید که بدبین و منفی‌نگر است. مثبت‌اندیشی، ویژگی مشترک همه‌ی افراد موفق است. افراد موفق همه‌ی قوای ذهنی خود را بر موفقیت متمرکز می‌کنند. محیطی که در آن قرار می‌گیرید بر شما اثر می‌گذارد. سعی کنید اطراف خود را با افراد مثبت‌اندیش و موفق پر کنید.

■ بر شرم بی‌مورد خود غلبه کنید

افراد خجالتی همیشه از دست یافتن به موقعیت‌های بهتر باز می‌مانند. اگر بر شرم خود غلبه کنید، گامی بزرگ در راه

بار آن را تمرین کنید و تصور کنید که در آن فضا قرار گرفته‌اید.

■ **ظاهر خود را آراسته کنید.** هر چه لباس‌های مرتب‌تری داشته باشید، احساس بهتری نسبت به خود دارید. دیگران نیز متقابلاً همان احساس را نسبت به شما خواهند داشت. با رعایت موارد جزئی و مهم بالا، می‌توانید به موفقیت خوبی در افزایش اعتمادبه‌نفس خود برسید.

■ احساسات، ترس‌ها و نقاط ضعف خود را بشناسید

این مسئله خیلی اهمیت دارد که شما نقاط ضعف خود را بشناسید. برای این کار باید با خودتان صادق باشید، نقاط ضعف و ترس‌هایتان را بپذیرید. در واقع کسی که با ترس‌ها و نقطه‌ضعف‌هایش آشناست، آسانتر می‌تواند آن‌ها را مدیریت کند.

در آغاز یک کار، در مواردیکه نگرانی زیادی دارید می‌توانید از یک مشاور و یا دوستی قابل اعتماد کمک بگیرید. به عنوان مثال، خانمی تعریف می‌کرد؛ نقطه‌ضعف من این است که با ایجاد کوچکترین مشکل و شنیدن اولین نه، ناامید می‌شوم و احساس می‌کنم ادامه‌ی کار برایم غیرممکن است. در این مواقع بایکی از دوستان صمیمی‌ام صحبت می‌کنم و می‌دانم که می‌تواند کمک کند. او فردی بسیار خوشبین، شجاع و پرا انرژی است و همیشه به خواسته‌های خود می‌رسد.

از طرفی به توانایی‌های من ایمان دارد و با مشکل زود ناامید شدن من نیز آشناست. بنابراین همیشه بزرگوارانه از من حمایت و با حرف‌هایش من را به ادامه‌ی مسیر تشویق می‌کند. در واقع یکی از ارزشمندترین دارایی‌هایم همین دوستم است که در آغاز بسیاری از کارها چون مشاوره دلسوز همراهی‌ام می‌کند. نکته جالب‌تر این است که او همیشه در دسترس نیست و من در مواقعی که دچار احساس ناامیدی می‌شوم؛ تصور می‌کنم که اگر او الان این‌جا بود، چه چیزی به من می‌گفت، و من همه‌ی آن‌چه را که باید بشنوم از زبان او به خودم می‌گویم و نتایج مثبتش را نیز دریافت می‌کنم.

داشتن یک دوست که به توانایی‌های شما ایمان دارد و دلسوزانه شما را یاری می‌کند، دارایی ارزشمند و مهمی در ایجاد عزت‌نفس و اعتماد به نفس نیز می‌باشد.

کمک کنند. امروزه، شبکه‌های اجتماعی بسیار گسترده و در دسترس هستند. شما می‌توانید با استفاده از این فضا، از تجربیات کارآفرینان موفق در سایر شهرها و کشورها استفاده کنید. در واقع تلاش برای شکل دادن شبکه‌ای از روابط اجتماعی، به منزله‌ی سرمایه‌گذاری برای موفقیت و یافتن راه حل در شرایط دشوار است.

برای شناخت استعدادهایتان تنبلی را کنار بگذارید. استعداد و توانایی‌های خود را بشناسید و برایش ارزش قائل شوید. علاوه بر آن سعی کنید از طریق روابط اجتماعی خود، اعتماد به نفستان را در زمینه‌های مالی افزایش دهید؛ شبکه‌های اجتماعی در این راه به شما کمک زیادی می‌کنند.

■ **تصمیم‌گیرنده نهایی باشید و مسئولیت تصمیمات خود را بپذیرید**

شما می‌توانید برای برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری‌هایتان، مشورت کنید. اما تصمیم نهایی را خودتان بگیرید، زیرا شما بیش از هر کس دیگری با اولویت‌ها و خواسته‌هایتان آشنایی دارید. به علاوه باید استقلال و تصمیم‌گیرنده بودن را تمرین کنید.

■ **زنان موفق را الگوی خود قرار دهید**

با قرار گرفتن در مجاورت زنان موفق و آشنایی با تجربیاتشان، می‌توانید از آن‌ها یاد بگیرید که شما نیز می‌توانید.

■ **زنان موفق را مورد تشویق و حمایت قرار دهید**

در گفتگوهای روزمره خود زنان موفق را که در اطراف خود می‌بینید، مورد تایید و تشویق قرار دهید. با برجسته کردن موفقیت زنان، ضمن ارائه الگو، اعتماد به نفس هم‌نوعان خود را افزایش می‌دهید؛ همچنین ذهن مردان را نیز برای پذیرش موفقیت‌های زنان آماده می‌کنید.

بر روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید. ارزشمندترین کالایی که در دستانتان شماس، خودتان هستید. شما به لحاظ هوش و امتیازات لازم برای موفقیت در زمینه‌های مالی هیچ تفاوتی با مردان ندارید، مگر در ذهن خودتان. خود را باور داشته باشید و اعتماد به نفس خود را افزایش دهید.



توانمندسازی خود برداشته‌اید. ۷۵ درصد از زندگی ما، در ارتباط با دیگران است. با شرم بی‌مورد، خود را از مهمترین بخش زندگیتان محروم نکنید.

■ **استعداد و علایق خود را بشناسید**

قطعا اگر فعالیتی متناسب با استعداد و علاقه خود انجام دهید، انگیزه و احتمال موفقیت در آن کار بیشتر است. تنبل‌ترین آدم‌ها کسانی هستند که استعدادهاى خود را کشف نکرده‌اند. اگر شما نیز جز آن دسته از افراد هستید که نمی‌دانید چه استعدادی دارید همین امروز برای کشف آن اقدام کنید. استعداد خود را جدی بگیرید و برایش ارزش قائل شوید.

■ **سرمایه اجتماعی خود را تقویت کنید**

در شبکه‌ها و گروه‌های اجتماعی مختلف مانند گروه دوستان، اقوام، همکاران، روابط همسایگی، انجمن‌های مردم نهاد عضو باشید و از حمایت عاطفی آنها استقبال کنید. حضور در این فضا می‌تواند به افزایش اعتماد به نفستان نیز کمک کند. این شبکه‌ها همچنین می‌توانند در مواقع ضرورت برای تامین منافع مادی به شما

اختلال مالی چیست و چه تاثیری بر سلامت اقتصادی می‌گذارد؟

چنان از لحاظ احساسی و عاطفی قوی‌اند که تاثیری ماندگار در ما بر جای می‌گذارد.

این رویداد می‌تواند چیزی باشد مثل زندگی فقیرانه در دوران کودکی، نگرش والدین مان به پول که در ذهن مان رسوخ کرده است، پس‌اندازی که به‌خاطر یک اشتباه اقتصادی بر باد می‌رود، یا دست‌پاچگی ناگهانی برای قرار گرفتن در مسیر مالی درست. نکته این‌جاست که هرکسی در زندگی‌اش دست‌کم یک رویداد مالی تکان‌دهنده را از سر گذرانیده است. اولین گام در رهایی از سلطه‌ای که این رویدادها بر ما دارند شناسایی آن‌هاست. پس از آن، می‌توانیم باورهای مالی مان را بشناسیم، زمانی که می‌خواهند ما را فریب دهند مچ‌شان را بگیریم و تبدیل‌شان کنیم به باورهای سالم‌تر و سازنده‌تر.

در ادامه با نگاهی بر کتاب «ذهن و پول»، سه دسته از اختلال‌های مالی را بررسی می‌کنیم.

رابطه‌ی هرکسی با پول پیچیدگی‌های خودش را دارد. پژوهش‌ها نشان می‌دهند که مسائل مالی جزو رایج‌ترین زمینه‌های نزاع و درگیری در زوجها هستند. قبل از بحران‌های اقتصادی، ۳ نفر از هر ۴ نفر در آمریکا پول را مهم‌ترین عامل استرس‌زای زندگی‌شان می‌دانستند. با افزایش بی‌سابقه‌ی وام‌گیری‌ها و کاهش بی‌سابقه‌ی پس‌انداز در سال‌هایی که به بحران اقتصادی ختم شد، این‌طور به‌نظر می‌رسید که بیشتر آمریکایی‌ها به نوعی اختلال مالی مبتلا هستند.

اختلال‌های مالی در واقع رفتارهای مالی مخرب و محدودکننده‌ای هستند که به‌صورت الگویی ماندگار تکرار می‌شوند. به‌باور من، این رفتارها از نگرش‌های نادرستی به پول سرچشمه می‌گیرند که ریشه در تجربیات مالی تکان‌دهنده‌ی زندگی‌مان دارند. اتفاقات تکان‌دهنده‌ی مالی همان رویدادهای دردناک، مشقت‌بار یا فراموش‌نشده‌ی زندگی‌مان هستند که با پول گره خورده‌اند و





۱ پول‌پرهیزی (شامل افراط در کم‌خرجی و ریسک‌گریزی افراطی هم می‌شود)

■ **انکار مالی:** به وضعیتی اطلاق می‌شود که در آن می‌کوشیم به‌جای روبه‌رو شدن با واقعیات مالی، با پرهیز از اندیشیدن به این مسائل، مشکلات مالی‌مان را برای خودمان کم جلوه دهیم (مثل نگاه‌کردن به قبوض ماهانه‌ی منزل).

■ **پس‌زدن پول:** به شرایطی اطلاق می‌شود که فرد وقتی به پولی دست می‌یابد، هر مقداری که باشد، گرفتار عذاب‌وجدان می‌شود. مخصوصاً کسانی که عزت‌نفس پایینی دارند بیشتر از بقیه مستعد ابتلا به این اختلال هستند و این خودش فرد را در منجلاب بزرگ‌تری از مشکلات مالی و روان‌شناختی فرو می‌اندازد. هرکسی در زندگی‌اش دست‌کم یک رویداد مالی تکان‌دهنده را تجربه کرده است. اولین گام در رهایی از تأثیری که این رویدادها بر ما دارند شناسایی آن‌هاست. پس از آن، می‌توانیم باورهای مالی‌مان را بشناسیم، زمانی که می‌خواهند ما را فریب دهند مچ‌شان را بگیریم و به باورهای سالم‌تر و سازنده‌تر تبدیل‌شان کنیم.

۲ پول‌پرستی (شامل اعتیاد به شرط‌بندی، اعتیاد به پرکاری و ولخرجی هم می‌شود)

■ **انباشت:** به اوضاعی اطلاق می‌شود که فرد با تلنبار کردن پول یا اشیاء مختلف، می‌خواهد احساس امنیت کند و خودش را از بند اضطراب رها سازد.

■ **خرید هیجانی:** خرید هیجانی حد اعلا و ولخرجی است. خریداران هیجانی کسانی‌اند که دغدغه‌های مالی‌شان مثل خوره به جان‌شان افتاده است. این افراد غالباً در اوان زندگی‌شان چنین یاد گرفته‌اند که آیین خرید کردن روشی‌ست برای گریز موقت از دغدغه‌ها و اضطراب‌ها.

مسائل پولی و مالی در زندگی کنونی ما به منبعی از استرس‌ها، اضطراب‌ها و احساسات ناخوشایند روانی تبدیل و باعث بروز اختلال‌های مالی فراوانی شده است. اختلال مالی مانند سایر اختلالات روانشناسی، سلامت روان و کیفیت زندگی ما را تحت تأثیر قرار داده است. بنابراین شناخت آن‌ها و اقدام به حل کردنشان راهی برای رسیدن به سلامت اقتصادی پایدار خواهد بود.

۳ دروغ مالی رابطه‌محور (شامل وابستگی مالی و خیانت مالی هم می‌شود)

■ **دروغ‌گویی درباره‌ی پول:** این برمی‌گردد به «دروغ‌های کوچک

مصلحتی‌ای» که همسران درباره‌ی خرج کرده‌ایشان به هم می‌گویند، مثل نادیده‌گرفتن بودجه‌بندی‌ای که پیشتر روی آن به توافق رسیده‌اند یا دروغ‌گفتن درباره‌ی قیمت کالای گران‌قیمتی که خریداری شده است. نمونه‌های افراطی‌تر این اختلال می‌تواند شامل مخفی کردن یک منبع درآمد یا بازکردن یک حساب بانکی مخفی شود.

■ **کمک مالی کورکورانه:** زمانی است که به دیگران پول می‌دهید؛ اما به این توجه نمی‌کنید که از پس چنین کاری برمی‌آید یا نه، به دیگران پول می‌دهید؛ اما توجه نمی‌کنید که در درازمدت به نفع آن فرد است یا نه، نه‌گفتن به کسانی که از شما کمک مالی می‌طلبند برایتان دشوار یا ناممکن است یا حتی به‌خاطر دیگران، وضعیت مالی خودتان را به خطر می‌اندازید. یکی از نمونه‌های رایجش والدینی‌اند که به فرزند بزرگسال‌شان پول می‌دهند، درحالی‌که فرزندشان باید خودش بتواند نیاز مالی‌اش را برطرف کند. کمک مالی کورکورانه غالباً در خانواده‌هایی که وضعیت اقتصادی ضعیفی دارند دیده می‌شود؛ چون نوعی احساس عذاب‌وجدان درباره‌ی خویشاوندان بی‌پول وجود دارد.

پایه‌های سلامت اقتصادی چندان پیچیده نیستند و هرکسی هم می‌تواند به آن مسلط شود. فرقی هم نمی‌کند که چه کسی هستیم و چقدر ثروت داریم. زمانی که رویدادهای مالی تکان‌دهنده‌ی زندگی‌مان را شناسایی کنیم، باورهای نادرست مالی‌مان را به چالش بکشیم و به رفتارهای مالی سالم روی آوریم (مثل پایین‌نگه‌داشتن بدهی‌ها، حساب پس‌انداز فعال و داشتن بودجه‌بندی برای خرج‌کردها)، نه‌تنها از لحاظ مالی بلکه از لحاظ عاطفی و احساسی نیز موفق‌تر خواهیم شد.



چگونه با همسرمان به فهم مشترک مالی برسیم؟

تنش‌های مالی بخشی جدایی‌ناپذیر از این ۲۵ سال زندگی مشترک با همسرم بوده است. سخت می‌کوشم که مخارج‌مان کم شود، پول بیشتری برایمان بماند، و برای آینده سرمایه‌گذاری کنیم؛ اما شوهرم بیشتر به پول خرج کردن گرایش دارد. عاشق این است که برای بچه‌ها پول خرج کند، برای خانه وسایلی بخرد که در وقت‌مان مرفه‌جویی کند، گردش و تفریح خانوادگی ترتیب ببیند و به زن ناز نینش هدیه بدهد. او خیلی راحت‌تر از من حاضر می‌شود برای چیزهای مختلف پولش را خرج کند و کنار آمدن با این قضیه چندان برایم آسان نیست.

البته، نمی‌خواهم منظورم را اشتباه متوجه شوید و فکر کنید که شوهرم یکی از آن آدم‌های ولخرج است. نه، این‌طور نیست. در واقع، همین اواخر به‌جای خیلی از لامپ‌های خانه، لامپ‌های ال‌ای‌دی وصل کرد که هم در مخارج‌مان مرفه‌جویی کرده باشد و هم زیست‌محیطی‌تر عمل کرده باشد. دیگر این‌که، لباسش را هم تا جایی که قابل پوشیدن باشد می‌پوشد و بعد به خرید لباس جدید فکر می‌کند. منتها وقتی می‌خواهیم تصمیم بگیریم که چقدر از پول‌مان را برای چه چیزی و چه موقع خرج کنیم، انتخاب‌هایمان و نیز نظام ارزشی مالی‌مان با هم جور در نمی‌آیند و این موضوع می‌تواند برای هر دو طرف رابطه، فشار روانی زیادی به همراه داشته باشد.

البته، این معضل فقط برای ما نیست. طبق بسیاری از پژوهش‌ها، امور مالی رایج‌ترین دلیل فشار روانی در روابط است. همچنین، گزارش شده است که بین علل اصلی طلاق، کشمکش‌های مربوط به پول رتبه‌ی نخست را به خودشان اختصاص می‌دهند. با توجه به این موضوع، اگر بخواهیم زندگی مشترک‌مان را تقویت کنیم و از گزند این مسائل دور نگه داریم و همچنین با همسرمان رابطه‌ای عمیق‌تر و با مسائل مالی ارتباطی بهتر برقرار کنیم، لازم است که دست‌به‌کار شویم. در ادامه، شش تا از راهکارهای بهبود روابط با همسر در امور مالی را با شما در میان می‌گذارم:

■ تقابل بیشتر زوجها بر سر مسائل مالی

یادتان باشد که بیشتر زوجها، کمتر یا بیشتر، بر سر امور مالی در دو قطب متقابل قرار می‌گیرند. آلیویا ملان (Olivia Mellan)، سرپرست مالی و روان‌درمان‌گر، نامش را گذاشته است قانون ملان: «اگر شخصیت‌های متقابل از همان اول به سمت هم جذب نشده باشند، آن‌وقت در نهایت از همدیگر این شخصیت‌ها را می‌سازند.» من این پدیده را به‌وضوح در زندگی مشترک خودم با همسرم مشاهده کرده‌ام و به‌نظرم این روشی است برای حفظ توازن در روابط سالم. برای رسیدن به این توازن، نیازی نیست که طرفین هر کدام خودش را تا جای ممکن در مقابل دیگری قرار دهد. مثلاً یک الاکلنگ را در نظر بگیرید. وقتی هر کدام از طرفین در دو طرف انتهایی آن بنشینند، الاکلنگ در حالت توازن قرار می‌گیرد. حالت دیگر دست‌یابی به توازن و تعادل این است که هر دو طرف با هم به سمت جلو بیایند و به مرکز آن نزدیک‌تر شوند. در گام بعدی، به شما می‌گویم که چه‌طور می‌توانید به هم نزدیک‌تر شوید.

امور مالی ممکن است رایج‌ترین دلیل فشار روانی در روابط باشد. این طبیعی است که چنین فشارهایی در زندگی‌های مشترک وجود داشته باشد. دلیل آن هم بیشتر این است که زوجها معمولاً، کمتر یا بیشتر، بر سر امور مالی در دو قطب متقابل قرار می‌گیرند.

■ خودتان را بگذارید جای همسرتان

از چشم‌انداز او به ماجرا نگاه کنید. چون عادت داریم که فقط از نقطه‌نظر خودمان به همه‌چیز بنگریم و به این ترتیب، فقط قادر خواهیم بود یک سوی ماجرا را مشاهده کنیم. وقتی لحظه‌ای درنگ می‌کنیم و از نقطه‌نظر شخص مقابل‌مان به موضوع نگاه می‌کنیم، می‌توانیم مشاهدات و احساساتش را بهتر درک کنیم و آگاهی و بینش بیشتری نسبت به آن بیابیم. من خودم راستش آن تفکراتی را که گمان می‌کردم در ذهن همسرم می‌گذرد روی کاغذ نوشتم و متوجه یک چیز شدم: این که همسرم عاشقم است و به من اهمیت می‌دهد؛ می‌داند که وقتی به سفر کاری می‌رود، وظایف مضاعفی بر





از چشم‌انداز شریک زندگی‌تان به ماجرا نگاه کنید. وقتی لحظه‌ای درنگ می‌کنیم و از نقطه‌نظر شخص مقابل‌مان به موضوع نگاه می‌کنیم، می‌توانیم مشاهدات و احساساتش را بهتر درک کنیم و آگاهی و بینش بیشتری نسبت به آن بیابیم.

■ سرگذشتی را که با پول داشته‌اید بررسی کنید

بخش مهمی از رابطه‌ای که با پول داریم برمی‌گردد به عادات و رفتارهای مالی‌ای که در طول بزرگ‌شدن در معرضشان بوده‌ایم و پیام‌های مالی‌ای که از والدین‌مان دریافت و درونی کرده‌ایم. ما یا آن‌چه را که دیده‌ایم تقلید می‌کنیم یا کلاً عکسش را انجام می‌دهیم. نوبت‌به‌نوبت، پیام‌های مالی‌ای را که از دوران کودکی‌تان دریافت کرده‌اید با همسران در میان بگذارید. پدر و مادرتان چگونه پول‌شان را خرج یا پس‌انداز می‌کردند؟ آیا با آرامش درباره‌ی پول حرف می‌زدند یا این‌که همیشه بر سرش جنگ و دعوا جریان داشت؟ آیا در اوایل جوانی مشغول به کار بودید؟ آیا به شما اجازه می‌دادند که پولش را پیش خودتان نگه دارید یا این‌که مجبور بودید به والدین‌تان تقدیم کنید؟ درباره‌ی پس‌انداز کردن، بودجه‌بندی و کمک‌های خیریه چه چیزی به شما آموختند؟ پیام‌های مالی‌ای که از آن دوران دریافت کرده‌اید چه تأثیری در نگرش کنونی‌تان دارد؟ بخش مهمی از رابطه‌ای که با پول داریم برمی‌گردد به عادات و رفتارهای مالی‌ای که در طول بزرگ‌شدن در معرضشان بوده‌ایم و پیام‌های مالی‌ای که از والدین‌مان دریافت و درونی کرده‌ایم. ما یا آن‌چه را که دیده‌ایم تقلید می‌کنیم یا کلاً عکسش را انجام می‌دهیم. نوبت‌به‌نوبت، پیام‌های مالی‌ای را که از دوران کودکی‌تان دریافت کرده‌اید با همسران در میان بگذارید. و به یک درک مشترک برسید.

■ نگرانی‌هایتان در باره‌ی تصمیم‌های مالی همسران را با او در میان بگذارید

پول جزو ضروری‌ترین نیازهای هر زندگی‌ای است. برای فراهم کردن سرپناه، خرید غذا، آب و کمک‌های پزشکی، به پول نیاز داریم. افزون بر آن، تصمیم‌هایی که در قبال

دوشم قرار می‌گیرد، او می‌خواهد با این روش‌ها، عشق و قدردانی‌اش را ابراز کند. البته، می‌دانم که نمونه‌ی خودم به خرج کرده‌های کوچک محدود است و این‌که معمولاً بحث بر سر مخارج بسیار بیشتری است و پول محدودی در اختیار زوج‌ها قرار دارد. مثلاً ممکن است یکی از والدین دوست داشته باشد فرزندش را به کلاس موسیقی بفرستد و دیگری بخواهد برای دوران بازنشستگی پس‌انداز کند؛ یکی بخواهد تعطیلات تابستانه‌اش را به جایی سفر کند و دیگری بخواهد دکوراسیون آشپزخانه‌اش را تغییر دهد؛ یکی تصمیم دارد دسته‌گل‌های زیبا و تروتازه برای عروسی فرزندش بخرد و دیگری ترجیح می‌دهد کاناپه بگیرد یا خانه را رنگ کند. این‌ها مسائل بزرگی هستند که می‌توانند ناگهان همچون آتشفشانی منفجر شوند. اگر کمی وقت بگذارید و صادقانه و از ته قلب خودتان را جای همسران بگذارید، به احتمال بسیار زیاد، روش‌های خلاقانه و مبتکرانه‌ای برای سازش با یکدیگر و حل اختلافات خواهید یافت.

پول مان می گیریم باز نمایی کننده‌ی ارزش‌ها، عزت نفس و درکی است که از قدرت خود به نسبت اطرافیان داریم. فرصتی به دست بیاورید و نگرانی‌ها و دغدغه‌هایتان درباره‌ی مسائل مالی را با همسران در میان بگذارید.

بسیاری اوقات، اضطراب‌ها و تنش‌های مربوط به پول در واقع از بی‌خبری و بی‌اطلاعی سرچشمه می‌گیرد، پس بیایید همیشه نسبت به وضعیت مالی‌تان آگاه و با خبر باشید.

■ یاد بگیرید از امور مالی‌تان باخبر باشید

بسیاری اوقات، اضطراب‌ها و تنش‌های مربوط به پول در واقع از بی‌خبری و بی‌اطلاعی سرچشمه می‌گیرد؛ مثلاً زوج‌ها نمی‌دانند که چه مقدار پول وارد حساب‌شان می‌شود، چه مقدار از آن خارج می‌شود، یا چه مقدار پول در حساب‌شان دارند. به‌عنوان یک برنامه‌ریز مالی و نیز سرپرست مالی، پیوسته به افرادی برمی‌خورم که گزارش‌های بانکی، حساب سرمایه‌گذاری و برنامه‌ی بازنشستگی‌شان را حتی باز هم نکرده‌اند. ناآگاهی از این مسائل باعث ایجاد اضطراب مالی می‌شود و از پیشرفت مالی حساب‌شده و با برنامه‌تان جلوگیری می‌کند. آیا زمانش نرسیده است که تعارف را کنار بگذارید و با پول‌تان ارتباط نزدیک‌تری برقرار کنید؟

■ از متخصصان کمک بگیرید

خیلی کم اتفاق می‌افتد دو نفر که وارد رابطه می‌شوند میزان دخل و خرج‌شان یکسان باشد و به یک صورت پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنند. چنانچه وضعیت مالی‌تان باعث ایجاد استرس‌های بی‌مورد در زندگی مشترک‌تان شده است یا احساس می‌کنید که لحظه‌به‌لحظه اوضاع مالی‌تان بدتر می‌شود، به مشاور مالی مراجعه کنید و این موضوع را با او در میان بگذارید. مشاوران شخص سوم بی‌طرف و فرهیخته‌ای هستند که می‌توانید با خیال راحت روی راهنمایی‌ها و پشتیبانی‌هایشان حساب کنید تا ایده‌هایی تازه در اختیارتان بگذارند.

آیا شما و همسرتان دچار نگرانی‌ها و دغدغه‌های مالی هستید؟ آیا واقعاً دلتان نمی‌خواهد زندگی‌ای دوست‌داشتنی‌تر با همدیگر داشته باشید؟ استفاده از این روش‌ها و پُرکردن خلأهای روابط مالی‌تان برای تکامل یافتن و شکوفاشدن به‌راستی یک حرکت عاشقانه و محبت‌آمیز به‌شمار می‌آید.





شگردهای زیرگانه فروشنندگان برای خالی کردن جیبیتان

■ بدهای خرید چرخدار؛ بهترین اختراع برای فروشنندگان

سبدهای خرید چرخدار برای آنند که حمل محصولات را در هنگام خرید برایتان آسان نمایند. اما تسهیل فرایند خرید جزو کارکردهای ثانویه‌ی این اختراع کمابیش ۱۰۰ ساله است. کافی‌ست نگاهی به تاریخچه و خاستگاه این سبدها بیندازید تا متوجه شوید که کل هدفشان این است که مردم را به خرج کردن پول بیشتر تشویق کنند. درواقع، می‌توان ادعا کرد که هیچ اختراع دیگری به‌اندازه‌ی این سبدهای چرخدار زمخت سرگردان در فروشگاه‌ها، روی عادات مصرفی‌مان چنین تأثیر ژرفی بر جای نگذاشته است.

پس از آن‌که یخچال‌های تجاری در سال ۱۹۳۰ بازار را درنوردیدند، هر مصرف‌کننده‌ی معمولی قادر بود خوراکی‌های بیشتری را برای مدتی طولانی‌تر در خانه‌اش نگه دارد.

فرض کنید در باره‌ی فروشگاه‌های مختلف و تخفیف‌هایشان تحقیق کرده، فهرستی از خریدهایتان آماده کرده‌اید و بوجه‌تان را هم مشخص نموده‌اید. به محض رسیدن به آن درهای کشویی فروشگاه، سینه سپر می‌کنید و به درون می‌خرامید. همه‌چیز تحت اختیار شماست؛ یا دست‌کم این‌طور فکر می‌کنید.

اما، ای خریداران، برحذر باشید! فروشگاه‌ها (از جمله فروشگاه‌های اینترنتی) به‌طرزی ماهرانه طراحی شده‌اند که شما را به خرید بیشتر وادارند. هنر فروشنده‌ی پیشینه‌ای چندین هزار ساله دارد و فروشنندگان از دیرباز مشغول طراحی، به امتحان‌گذاشتن، آموختن و سپس امتحان دوباره‌ی شگردهای بی‌شمار بوده‌اند تا شما را مجاب کنند پول بیشتری خرج کنید و از این راه سودی عاید آن‌ها شود.

در ادامه، برخی از رایج‌ترین ترفندهایی را که فروشنندگان برای روان‌کردن چرخ‌دنده‌های رونق‌کسب‌وکارشان به‌کار می‌بندند معرفی می‌کنیم و نیز نکته‌هایی را برای مقابله با افسون‌گری‌هایشان با شما در میان می‌گذاریم.

چرخ‌دار را اختراع کرده بود. پس از اندکی، مشتریان محصولات بیشتری می‌خریدند و چیزی نگذشت که مغازه‌داران دیگر هم برای خرید این سبدهای معروف صف کشیدند. تا به امروز، سبدهای خرید چرخ‌دار بخشی اساسی از موفقیت فروشندگان را به خود اختصاص داده‌اند؛ حتی پژوهش‌ها هم نشان داده‌اند که هر چه سبد خرید بزرگ‌تر باشد، مردم بیشتر خرید می‌کنند. بنابراین، اصلاً عجیب نیست که ببینیم در دو دهه‌ی اخیر اندازه‌ی این سبدها در فروشگاه‌های بزرگ اقصی نقاط دنیا تقریباً دوبرابر شده است. نکته: درست است که این سبدها فرایند خرید را آسان‌تر می‌کنند، اما باید حواستان باشد که در دامشان نیفتید. اگر فقط برای خرید چند محصول کوچک به مغازه می‌روید، بهتر است بی‌خیال سبدهای چرخ‌دار شوید و سراغ آن سبدهای دستی کوچک بروید. حتی روش بهتر این است که از خریدهائتان فهرستی تهیه کنید و اگر فهرستان کوتاه بود، با دست خالی خرید کنید.

شاید فکر کنید سبد خرید چرخ‌دار فروشگاه‌ها تنها برای این هستند که کار خرید شما را آسان‌تر کنند؛ اما جالب است بدانید هدف اولیه از اختراع آن‌ها تنها خرید بیشتر شما بوده است. این اختراع آنقدر برای فروشندگان پرسود بود، که برای خرید آن صف کشیدند و به‌سرعت چرخ‌دستی‌ها در همه فروشگاه‌ها جای گرفتند.



■ کالاهای ارزان قیمت و فریبنده

آن جعبه‌های پر شده از خرت و پرت‌های ارزان قیمت، شامل دی‌وی‌دی‌های بلوری و عینک‌های آفتابی و پیراهن و امثال آن، که جلوی مغازه بساط می‌کنند در واقع شگردی هستند تا با یک تیر دو نشان بزنند: فروشندگان را از شر کالاهای کهنه و قدیمی خلاص کنند و سر کیسه‌ی پول شما را شل نمایند. این کالاهای به‌اصطلاح «سرکیسه‌شل‌کن» طراحی شده‌اند تا حس و حال خرید کردن را در شما ایجاد کنند. این کالاها به‌نوعی هوس خرید را در شما تحریک می‌کنند تا بتوانید خریدهایی بیشتر از بخش‌های اصلی فروشگاه را آسان‌تر برای خود توجیه کنید.

نکته: خواهید دید که در بیشتر این نکته‌ها به فهرست کردن پیشاپیش خریدهائتان تأکید می‌کنیم. در این مورد خاص، فهرستان به شما کمک می‌کند که پیش از خارج شدن از منزل، خریدتان را بر مبنای قیمت کالاها در فروشگاه‌های مختلف تنظیم کنید. در تبلیغات برخی فروشگاه‌ها می‌بینید که بعضی از کالاها مورد نظرتان شامل تخفیف‌های اساسی هستند اما سایر کالاها کمی گران‌ترند. کاری که باید بکنید این است که ببینید کدام فروشگاه، با توجه به کل محصولات فهرستان، بیشترین تخفیف را ارائه می‌دهند، نه این که به تخفیف‌های یک یا دو محصول پرمصرف بسنده کنید. همچنین، داشتن چنین فهرستی



این یعنی هر بار که سری به فروشگاه می‌زد، می‌توانست بیشتر خرید کند. اما یک مشکل وجود داشت: کسانی که برای خریدهایی خانه به فروشگاه می‌رفتند همچنان با همان سبدها و زنبیل‌های دستی‌شان در راهروها قدم می‌زدند و سبدشان لحظه‌به‌لحظه سنگین‌تر می‌شد و حمل کردنش دشوارتر. سیلوان گلدمن (Sylvan Goldman)، از خواربارفروشان موفق دوران خودش، متوجه شد که این موضوع سدی چشم‌ناپوشیدنی در برابر درآمدزایی ایجاد می‌کند؛ چراکه وقتی سبدهای مشتریان سنگین می‌شود، دست از خرید کردن برمی‌دارند.

سپس، روزی چشمش به یک صندلی تاشو افتاد و ایده‌ای ناب به سراغش آمد. او وسیله‌ی عجیب و غریب چرخ‌داری طراحی کرد که می‌توانست مثل آن صندلی تا شود و داخل وسیله‌ی دیگری مانند خودش قرار گیرد؛ در حقیقت او اولین سبد خرید

حتماً به اندازه‌ی کافی برای تحقیق وقت بگذارید. منابع پُرشماری وجود دارند که می‌توانند در یافتن قیمت مناسب برای این خریدهای اساسی به شما کمک کنند. وقتی خود را با این اطلاعات مجهز می‌کنید، فرقی نمی‌کند فروشنده‌گان چه شگردهایی را برایتان پیاده کرده باشند؛ به‌آسانی می‌توانید تشخیص دهید آیا با یک معامله‌ی خوب طرف هستید یا نه.

توهم کمیابی

«تا تمام نشده، بشتابید! فقط یکی برای هر خریدار. امروز صبح، خانمی این‌جا آمده بود که می‌گفت می‌خواهد آخری‌اش را هم بخرد.» این‌ها همه شگردهای زیرکانه‌ای هستند که فروشنده‌گان استفاده می‌کنند تا

به شما کمک می‌کند که از کنار آن خرت و پرت‌های ارزان قیمت جلوی مغازه آسان‌تر بگذرید.

پولی که از جیب می‌دهید و قیمتی که به چشم می‌بینید

احتمالاً با یکی از زیرکانه‌ترین حقه‌های تاریخ بازاریابی آشنا هستید: یعنی ترفند ۹۹۹ تومان. کم کردن یک یا صد تومان از نزدیک‌ترین واحد هزار تومانی باعث می‌شود قیمتی که به چشم می‌بینید کمتر از پولی به نظر آید که واقعاً از جیبستان می‌پردازید. برای مثال، قیمت ۹۹۹/۹۹۹ تومانی فقط ۹۹۹/۰۰۰ تومان گویا به دلایلی خیلی ارزان‌تر از ۱/۰۰۰/۰۰۰ تومان به نظر می‌رسد.

فروشنده‌گان چند شگرد دیگر نیز برای تغییر دادن برداشت شما از قیمت‌ها در آستین دارند. هنگامی که در حال خرید کالاهای گران قیمت‌تر هستید، دقت کنید که فروشنده‌گان نشانه‌ی ویرگول یا ممیز را از قیمت محصول برمی‌دارند. یعنی، مثلاً به جای ۴۹۹/۰۰۰ تومان، می‌نویسند ۴۹۹۰۰۰ تومان. یا حتی صفرها را هم برمی‌دارند و فقط می‌نویسند ۴۹۹ تومان؛ وقتی هم قیمت کالا را به زبان می‌آورند، می‌گویند «چهار صد و نود و نه تومان» نه «چهار صد هزار و نهصد و نود و نه تومان». پژوهش‌ها نشان داده‌اند که صرفاً استفاده از هجاهای کمتر می‌تواند از میزان غافل گیر شدن خریداران هنگام دیدن قیمت‌های بالای کالاها بکاهد.



توهم کمیابی را در شما ایجاد کنند یا طوری وانمود کنند که اگر دیر بجنبید، فرصتتان را برای خرید فلان محصول بی‌نظیر از دست خواهید داد. در وجود همه‌ی ما اندکی از آن ترس از دست دادن فرصت‌های به‌ظاهر شگفت‌انگیز هست و فروشنده‌گان خوب بلدند چطور از آن بهره‌برند.

نکته: آیا دیده‌اید چطور مردم موقع تخفیف‌های نوروزی و موارد مشابه دست‌وپایشان را گم می‌کنند؟ گاهی اوقات همان کالاهای تخفیف‌خورده در ماه‌های

دقیقاً همین ترفند را به شیوه‌ای معکوس در عبارت‌هایی مثل «جایزه‌ی صد و پنجاه میلیون ریالی» و نه مثلاً «جایزه‌ی پانزده تومانی!» می‌بینیم. معمولاً بانک‌ها یا همه‌ی تجارت‌هایی که بر مبنای چنین وعده‌هایی مشتری‌هایشان را جذب می‌کنند، با بزرگ‌تر جلوه دادن جایزه، آن‌ها را به سپرده‌گذاری یا مثلاً شرکت در مسابقات مجاب کنند. استفاده از واحد ریال به جای تومان و بیان کردن صورت کامل مبلغ باعث می‌شود که جایزه در نظر مردم بزرگ‌تر به نظر برسد.

آیا شده است منوی غذایی را ببینید که قیمت‌هایش فقط با اعداد نوشته شده و خبری از واحد پول، مثلاً تومان یا ریال، نیست؟ این منوها را عمداً این‌گونه طراحی می‌کنند. حذف واحد پول باعث می‌شود که مشتریان با خیالی آسوده‌تر برای خوراکی‌های آن چنانی پول خرج کنند.

نکته: وقتی می‌خواهید یک خرید اساسی کنید، به‌فرض ماشین یا خانه بخرید، از قبل

به فروشگاه‌های اینترنتی سر بزنند. پژوهش‌های متعددی نشان داده‌اند که مردم پول زیادی را صرف این نوع خریدهای نسنجیده می‌کنند. دسترس‌پذیری ۲۴ ساعته‌ی فروشگاه‌های اینترنتی از عوامل اصلی خریدهای این‌چینی است.

بهترین روش برای خریدهای اینترنتی این است که با هدف مشخص وارد وبسایت‌ها شوید (باز هم می‌بینید که تهیه‌ی فهرست نقشی محوری دارد). همچنین با اجتناب از گزینه‌های «خرید با یک کلیک» و نیز ذخیره‌نکردن اطلاعات خرید و مشخصات کارت بانکی، از خریدهای هیجانی بیشتر در امان خواهید بود.

ترفندهای بی‌شماری در بازار وجود دارند اما امیدواریم که معرفی چندی از رایج‌ترین این ترفندها باعث شود که خریدار صرفه‌جویی درونتان آگاه‌تر گشته و از گزند شگردهای بازار مصون‌تر بماند.

بهترین اقدام برای مصون ماندن از ترفندهای بیشمار فروشندگان، تهیه‌ی لیستی برای خرید است. با این کار، چه به فروشگاه‌های اینترنتی سر بزنید و چه فروشگاه واقعی، می‌دانید دقیقاً به چه اقلامی نیاز دارید و بودجه‌ی خریدتان چقدر است. اینگونه گرفتار هیجان‌های لحظه‌ای و خریدهای بدون برنامه نمی‌شوید.

دیگر سال ارزان‌تر به فروش گذاشته می‌شوند. نکته‌ی دیگر این است که تخفیف‌ها مدام تکرار می‌شوند. این تخفیف‌ها و حراج‌های به اصطلاح «تکرارنشده» احتمالاً در طول سال چندین بار رخ می‌دهند؛ پس زیاد نگران از دست دادن تخفیف‌های ویژه نباشید، چون احتمالاً دوباره چنین فرصتی گیرتان خواهد آمد.

■ گران، ارزان یا مناسب‌ترین قیمت؟

اگر شرکتی بخواهد کالایی را بیشتر به فروش برساند، یکی از ترفندهای محتمل این است که آن را بین دو کالای دیگر قرار دهد: یکی که خیلی گران‌تر است و دیگری خیلی ارزان‌تر. در پژوهشی، یک نوشابه‌ی ۵۰۰۰ تومانی و یک نوشابه‌ی ۳۵۰۰ تومانی به مشتریان پیشنهاد شد. بیشتر آن‌ها نوشابه‌ی گران‌تر را به خاطر ارتباطی که بین گرانی و مرغوبیت می‌دیدند انتخاب کردند. اما وقتی یک نوشابه‌ی ارزان ۲۵۰۰ تومانی هم به گزینه‌ها افزوده شد، نوشابه‌ای که قیمت متوسط را داشت بیشترین فروش را به خود اختصاص داد. در نگاه مشتریان، داشتن قیمت متوسط به معنی برخورداری از بهترین جنبه‌های دو محصول دیگر بود: کیفیتی بهتر با قیمتی عقلانی.

همین شگرد با دو کالا هم جواب می‌دهد. فروشندگان کالاهای گران‌قیمتشان را کنار ارزان‌ترین نسخه‌ی همان محصول به نمایش می‌گذارند. مثلاً اگر این کالا یک تلویزیون باشد، نداشتن امکانات کافی و بازخوردهای منفی از محصول ارزان‌قیمت باعث می‌شود که تلویزیون گران‌قیمت گزینه‌ی عاقلانه‌تری برای خرید به نظر آید. نکته این جاست که فروشندگان می‌کوشند تا با محدود کردن حق انتخابتان، امکان قیمت‌سنجی‌های بیشتر را از شما بگیرند.

نکته: این هم یکی دیگر از مواردی است که نشان می‌دهد باید قیمت‌سنجی‌هایتان را قبل از اقدام به خرید انجام دهید. از منابع ثالث، منصف و بی‌طرف قیمت بگیرید تا بتوانید معامله‌های خوب را از بد تشخیص دهید.

■ فروشگاه‌های مجازی هم از این قاعده مستثنی نیستند

اگر اینترنتی هم خرید می‌کنید، باز از این ترفندها در امان نیستید. مثلاً این مورد را در نظر بگیرید: «ارسال رایگان برای خریدهای بالای ۱۰۰ هزار تومان» یا به‌طور کلی خریدهایی

که از یک قیمت معین بالاتر باشند. این اشاره‌ای است نه‌چندان سربسته مبنی بر خرج کردن پول بیشتر؛ وجود گزینه‌ی «خرید با یک کلیک» هم درست همین نقش را دارد.

البته فروشگاه‌های اینترنتی تاریخچه‌ی جست‌وجوها و اقلامی را که به سبد خریدتان اضافه می‌کنید ردیابی می‌کنند و بر اساس این اطلاعات، پیشنهادهایی را به شما ارائه می‌دهند. همچنین، روی بعضی از کالاها برچسب «پرفروش» یا «محبوب‌ترین» زده شده است و کنار برخی تخفیف‌ها هم یک ساعت‌شمار قرار گرفته است. **نکته:** گشتن بین کالاها هرگز به آسانی امروز نبوده است. گشت‌وگذار بین پیشنهادهای مختلف و کالاهای دست‌چین‌شده تنها با چند کلیک تقریباً می‌تواند آدمی را جادو کند، به‌ویژه اگر جزو کسانی باشید که عادت دارند وقت‌هایی که هیجان‌زده‌اند



آیا پس انداز بیش از اندازه، مشکل ساز خواهد شد؟

قطره قطره جمع گردد، وانگهی دریا شود. کمی اینجا صرفه جویی کنید، کمی آنجا؛ اما این صرفه جویی کردن تا کجا قرار است پیش برود؟ تا کجا باید صرفه جو بود و چه مواقعی باید صرفه جویی را کنار گذاشت. به نظرتان اگر سبک زندگی کاملاً مقتصدانه داشته باشید، لذت‌های شخصی را سرکوب کرده‌اید؟ چگونگی خرج کردن پول ظاهراً از اولین مشکلات عده‌ی زیادی از مردم است. افراد زیادی سؤالات مختلفی در این مورد دارند که به دنبال جواب برایشان هستند. مثلاً چه زمانی ادامه‌ی روند فعلی (پس انداز کردن) کافی است؟ چه زمانی باید به‌جای ادامه صرفه جویی، درآمدها را افزایش دهید؟ و چطور مطمئن شوید که این کار را با برنامه انجام می‌دهید و صرفاً تسلیم سبک زندگی خود نشده‌اید؟

طی این مطلب سعی می‌کنیم این مسئله را بررسی کنیم.

آینده کنید. پس انداز برای اهداف و زندگی آینده مهم است؛ ولی نباید زندگی امروز خود را فدای آن کرد. شما ساعت‌های زیادی از عمر خود را به کسب درآمد اختصاص می‌دهید. هفته‌ها و ماه‌ها کار می‌کنید؛ اما برای چه؟ قطعاً کار کردن و تلاش شما باید منجر به یک سطح از رضایت از زندگی شود. این رضایت می‌تواند از طریق رفاهی که برای خود و خانواده فراهم کرده‌اید، کسب شود. اما اگر کار می‌کنید و لذتی از خرج کردن نمی‌برید، بدانید که این روند ادامه‌دار نخواهد بود.

■ چه زمانی پس انداز بیش از حد مشکل ساز خواهد بود؟

به نظر می‌رسد این مسئله زمانی مشکل ساز است که شما حس کنید پس انداز برایتان به یک مشکل تبدیل شده، یعنی زمانی که به‌جای هیجان، احساس گناه و ناراحتی کنید. شاید برخلاف میل خود، سال‌هاست که به تعطیلات نرفته‌اید، چون پس انداز را ترجیح داده‌اید و همسر و فرزندانتان از نحوه‌ی خرج کردن پول رضایت ندارند. این‌ها همه نشانه‌هایی برای ارزیابی مجدد نحوه‌ی خرج کردن، اولویت‌ها و اهداف و رویاهای شماست. شما نباید امروز را فدای



■ با دقت و احتیاط به دنبال استقلال مالی باشید

شاید برای دستیابی به استقلال مالی صبر و تحمل نداشته باشید و برای رسیدن به این هدف تمام پول خود را پس انداز کنید و تمرکز خود را فقط بر روی نیازهای اساسی قرار دهید. برخی این کار را انجام می دهند و در زندگی خود نیز احساس رضایت دارند. این بسیار عالی است!



شما باید بر روی مواردی هزینه کنید که واقعاً برای شما دارای معنا و مفهوم هستند و باقی پول خود را برای اهداف و آرزوهای واقعی آینده پس انداز کنید. مشکل زمانی آغاز خواهد شد که این چیزهای معنادار برای شما و خانوادهتان، از زندگی حذف شوند و تمام هدف شما روی پس انداز و صرفه جویی متمرکز شود.

افراد اولویت های مختلفی دارند. چنانچه مشاوره های عمومی مالی را بخوانید، با مواردی مثل تعویض ماشین با دوچرخه، حذف غذا خوردن در بیرون از منزل، رفتن به تعطیلات و... مواجه خواهید شد. شاید انجام این موارد برای یک شخص بسیار ساده و برای شخص دیگری غیرممکن باشد.

همچنین مردم اهداف متفاوتی دارند. برخی می خواهند هرچه زودتر به استقلال مالی دست یابند. برای این افراد، صرفه جویی باعث افزایش سرعت در مسیر دستیابی به اهداف خواهد شد؛ ولی برخی دیگر به دنبال بازتنسنگی زود هنگام و استفاده از مابقی زندگی خود هستند.

زندگی یک ماراتن است، نه یک دوی سرعت. حرکت سریع به سمت استقلال مالی و بی توجهی به سایر مسائل در زندگی شاید بتوان سنجینی داشته باشد. درست مانند یک رژیم غذایی، هنگامی که شما یک رژیم سخت را با یک ضیافت باشکوه می شکنید، صرفه جویی بیش از اندازه نیز در نهایت یک خرج بزرگ را به دنبال خواهد داشت. شاید حتی در میانه راه تسلیم شوید و این ایده را به کلی رها کنید. صحبت در مورد پول و آزادی مالی، بحثی بی انتها در فضای مجازی است. چه کسی بیشتر از سایرین پس انداز می کند؟ چه کسی زودتر بازنشسته خواهد شد؟ و ما چه مقدار پول نیاز داریم؟

مطمئناً می توانیم از مسیری طولانی تر به سمت استقلال مالی حرکت کنیم. به یاد داشته باشید: مقایسه، قاتل لذت است! صرفه جویی برای رسیدن به استقلال مالی، پرداختن اجاره، پس انداز برای دانشگاه فرزندان یا هر هدف دیگری سخت است. گاهی ممکن است به دلیل مقایسه تان با دیگران، خسته شده و نیاز به استراحت را احساس کرده و به سمت «من لیاقت این استراحت را دارم» بلغزید.

شما نباید تنها برای اینکه «باید» این کار را بکنید، یا فقط به خاطر اینکه دیگران نیز چنین می کنند، دست به انجام کاری بزنید. باید آن را انجام دهید؛ زیرا این چیزی است که می خواهید و واقعاً برای شما ارزشمند است. تنها خود شما می توانید این چیزهای ارزشمند

را تعیین کنید. با خودتان صادق باشید و انتخاب های خود را به دقت بسنجید. آن گاه احساس بهتری خواهید داشت.

در زندگی مالی تان دست از مقایسه بردارید؛ مقایسه دشمن لذت است. شما نباید تنها برای اینکه «باید» این کار را بکنید، یا فقط به خاطر اینکه دیگران نیز چنین می کنند، دست به انجام کاری بزنید. با خودتان صادق باشید و کاری را انجام دهید که واقعاً برای شما ارزشمند است.

■ چه زمانی صرفه جویی کافی است؟

شما فقط می توانید این سؤال را برای خودتان پاسخ دهید. در اینجا چند سرخ که ممکن است به آن فکر کنید برای شما مثال می زنیم:

- هنگامی که از طرف اعضای خانواده شکایت های بسیار و جدی دریافت کنید.

- از موقعیت هایی که از دست می دهید احساس ناراحتی کنید.
- چیزی را که برای شما ارزشمند است، قربانی پس انداز کرده اید.
- خرج نکردن در یک موقعیت خاص مشکلاتی برای شما به وجود می آورد.

- مرز میان خرج های مقرون به صرفه و ارزان را رد کرده اید.
- تمام وسایل شما در حال از بین رفتن هستند.
- به دلیل مسائل مالی قادر به حفظ خانه، ماشین یا سلامتی خود نیستید.

■ و مهم ترین دلیل:

- در حال نزدیک شدن به هدف هستید یا آن را پشت سر گذاشته اید؛ اما همچنان فکر می کنید باید برای «روز مبادا» بیشتر ذخیره کنید. خودتان یا خانوادهتان از این نوع زندگی که در حال رسیدن به آن هستید، راضی نیستید. صرفه جویی زیاد مؤلفه ای اساسی سبک زندگی شما شده است و با وجود اینکه اوضاع به اندازه کافی خوب است، شما تمایل دارید همچنان صرفه جویی کنید.

■ هم شما و هم خانوادهتان نیاز به احساس رضایت دارید

یکی از بدترین موقعیت هایی که باید با آن دست و پنجه نرم کنید، زمانی است که شما از سبک زندگی خود راضی باشید؛ اما خانوادهتان ناراضی اند.

در بسیاری از مواقع، با کودکان آسان تر می توان کنار آمد. به عنوان والدین، باید آن ها را از راهی که فکر می کنید مناسب است، پرورش دهید. بچه ها می توانند برای خرید وسایل مورد نیازشان درآمد کسب کنند، وگرنه بسیار بیشتر از آنچه باید به آن ها بدهیم، درخواست می کنند. اگر به آن ها بود، ترجیح می دادند در دریایی از اسباب بازی شنا کنند و چیزی به جز شیرینی برای خوردن نداشته باشند. افراد مهم دیگر مانند همسر، کسانی هستند که باید با آن ها مصالحه کنید. اگر افراد مهم زندگی شما اولویت های متفاوتی دارند، لازم است وقتی را به صحبت با یکدیگر درباره اهداف و رویاها اختصاص دهید. هر دوی شما لازم است که به صورت مشترک برای رسیدن به آینده تلاش کنید. استقلال مالی نمی تواند رویای فردی باشد؛ زیرا ممکن است منجر به اختلاف و تنش شود.

بنابراین درباره رویاهایتان صحبت کنید. اطمینان حاصل کنید که با آن ها هماهنگ هستید. اگر رویاهایتان امروز هزینه بیشتری می طلبند؛ اما در درازمدت نتیجه ی خوبی می دهند، به راه خود ادامه دهید. اصلاً فکر نکنید که قرار است در یک مسابقه ی صرفه جویی برنده شوید.

بهتر است همیشه به اعتدال در زندگی و مسیر دستیابی به اهداف توجه کنید. به یاد داشته باشید که هیچ گاه اعتدال را در امور مرتبط با مدیریت مالی نادیده نگیرید. شما باید بر اساس بودجه بندی منعطف خود هم پس انداز داشته باشید و هم مبالغی را برای رضایت شخصی یا تجربه های جدید کنار بگذارید.



اسپلندور: راه و رسم تجارت جواهر

در دوران پیشاتاریخ و میان اقوام اولیه انسانی، مهارت‌هایی چون شکار، جمع‌آوری دانه و گیاهان و بعدها کشاورزی، دامپروری و... به شکل نمادین در رقص‌ها، بازی‌ها و دیگر سرگرمی‌های جمعی تمرین می‌شد. از قدیم، تمام تفریحات، هنرها، صنایع و ادبیات، به نوعی با زندگی مربوط شده و آموزنده بودند. در ظاهر ما از این سرگرمی‌ها فقط لذت می‌بریم و وقت خالی‌مان را با آن‌ها پر می‌کنیم؛ اما در بطن ماجرا، چیزهای تازه‌ای به ناخودآگاهمان اضافه می‌شود و مهارت‌های بیشتری یاد می‌گیریم.

در دنیای امروز، هرکدام از این سرگرمی‌ها زیرشاخه‌های فراوانی پیدا کرده و تخصصی شده‌اند؛ مثل تفریحات که صنعت بزرگی به نام سرگرمی فقط بخشی از آن است. با این وجود، همچنان می‌توان ردپای یادگیری را در سرگرمی‌ها پیدا کرد.

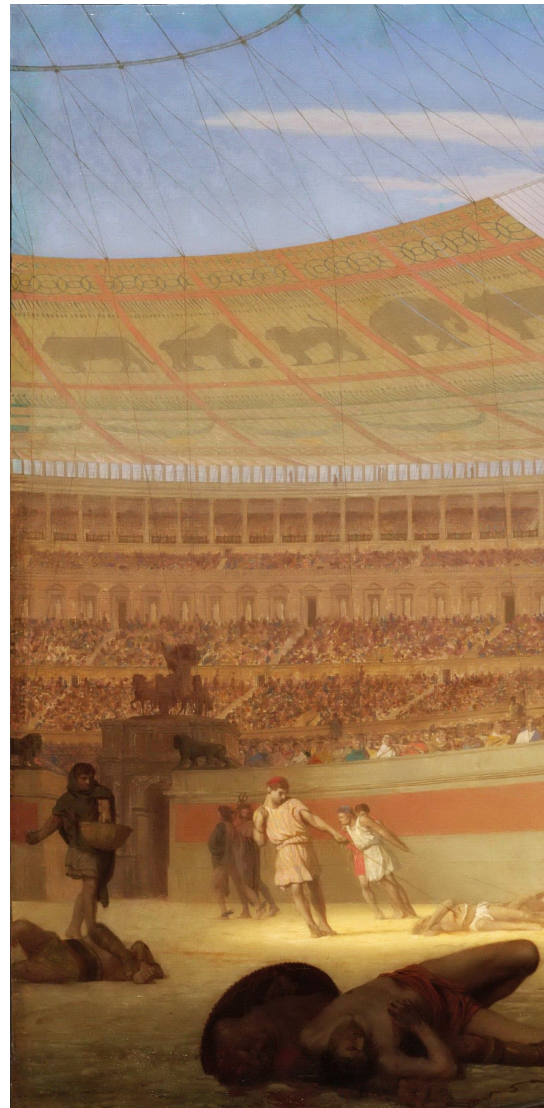
■ یک بازی استراتژیک

بازی اسپلندور که موضوع این مطلب است، نیز از قاعده آموزشی مستثنا نیست. این بازی مانند مونوپولی و کش فلو به طور مستقیم امور مالی و اقتصادی را آموزش نمی دهد؛ با این حال، به دانش و مهارت مالی ما کمک می کند. اساس بازی اسپلندور بر مدیریت منابع است. بازیکنان بازرگانانی هستند در دوران رنسانس که با جواهرات تجارت می کنند. این بازرگانان باید از جواهرات کوچک تر شروع کنند تا بتوانند سنگ های قیمتی تر را بخرند؛ سنگ هایی که اگر آن ها را داشته باشند، دیگر در مبادله هایشان آن ها را از دست نمی دهند و با کسب اعتبار نزد تاجران دیگر، به مقامی می رسند که اشراف زادگان به دیدنشان می آیند. برای برنده شدن در بازی اسپلندور، باید استراتژی و برنامه ریزی داشت و بر اساس آن، جواهر خرید و ذخیره کرد. ممکن است در اولین باری که بازی می کنید، کمی مشکل به نظر برسد؛ اما پس از چند بار بازی، راهورسم برنده شدن را پیدا می کنید؛ آن هم به شیوه اختصاصی خودتان.

یکی از علت هایی که ما را به دام مشکلات مالی می اندازد، فراموش کردن هدف ها و خرج های بی اولویت و خارج از نوبت است. ما اغلب برای رسیدن به هدف هایی مثل خرید خانه یا خودرو، برنامه ریزی دقیقی نداریم. ممکن است چیزی را بخریم که ارزشش را به مرور از دست بدهد و قابلیت تبدیل شدن به کالای دیگری را نداشته باشد؛ مثل این که پولمان را دور انداخته باشیم. مدیریت منابع مهارت مهمی است که می توانیم بارها در بازی اسپلندور تمرین کنیم، بدون این که چیزی را از دست بدهیم.

■ گیم پلی بازی اسپلندور

در این بازی ۹۰ کارت جواهر نشان که به سه دسته از نظر امتیاز تقسیم می شوند، ۴۰ ژتون جواهر و ۱۰ کارت اشراف زاده وجود دارد. جواهرات بازی زمرد، یاقوت، یاقوت کبود، الماس، عقیق و طلا هستند. بعد از چیدن بازی، در هر دور، بازیکن ها می توانند سه کار انجام دهند: از میان ژتون های جواهرات سه غیرهم رنگ یا دو هم رنگ را انتخاب کنند، یک کارت را با برداشتن ژتون طلایی رزرو کنند یا کاردی را که ژتون های مورد نیازش را دارند، بخرند. با خریدن کارت های امتیاز دار، به اعتبار بازیکن یا تاجر دوره رنسانس ما اضافه می شود. وقتی بازیکنی به حد کافی اعتبار به دست بیاورد، کارت اشراف زاده متناسب با اعتبارش، به دست او می آید و به اعتبارش اضافه می شود (تاجر نجیب زاده را ملاقات می کند). دوری یکی از بازیکنان به امتیاز ۱۵ برسد، دور آخر بازی است. تمام بازیکن ها آن دور را بازی می کنند و برنده مشخص می شود.



بازیکن‌ها با استراتژی‌های مختلفی می‌توانند برنده را در همان دور آخر عوض کنند. مثلاً کارتی را رزرو کنند که در پایان بازی آن را بخرند یا طوری برنامه‌ریزی کنند که در آخر، کارت اشرف‌زاده ببرند. استراتژی در اسپلندور نقش مهمی ایفا می‌کند.

اسپلندور جزء بازی‌های Gateway و اعتیادآور محسوب می‌شود. بازی‌های Gateway قوانین ساده‌ای دارند و برای علاقه‌مند کردن افراد به بازی‌های رومیزی طراحی می‌شوند. برای همین به‌سادگی یاد گرفته می‌شوند. در دور اولی که بازی کنید، آن را یاد می‌گیرید و می‌توانید برای بردن برنامه‌ریزی کنید. جواهر بردارید، کارت‌های جواهرنشان بخرید، با اشرف‌زاده‌ها ملاقات کنید و با بیشترین اعتبار برنده شوید.





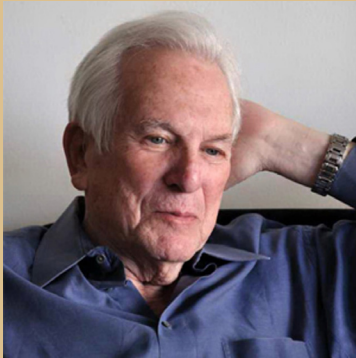
نسخه‌های بازی اسپلندور

این بازی در ایران هم وجود دارد. هم نسخه اوریجینال و هم نسخه‌های کپی و بازطراحی‌شده. دو بازی کهربا و گوهرنشان نسخه‌های فارسی‌شده اسپلندور هستند، با این تفاوت که در گوهرنشان داستان بازی و گرافیک آن تغییر کرده؛ اما گیم‌پلی همان است. علاوه بر این‌ها، می‌توانید بازی اسپلندور را در گوشی‌تان هم بازی کنید.

هفت قانون درباره پول که شما را از ورشکستگی نجات می دهد

چالش اقتصادی، رخدادی سازگار و تا حدودی قابل پیش بینی است. همه ما به نحوی درگیر ثابت نگه داشتن حقوقهای دریافتی مان از محلی هستیم که به آن «یک کار خوب» می گوییم؛ و یا فقط به اندازه های پول داریم که زنده بمانیم. حتی افراد مشهور که درآمدهای بالایی دارند، در صورت پای بند نبودن به قوانین پول، می توانند از دست دادن همه سرمایه شان را تجربه کنند.

افراد ثروتمند در به کارگیری قوانین پول استاد هستند؛ چرا که آنها زمان خود را صرف کرده و راه و روش آن را آموخته اند. اگر شما هم می خواهید از پولتان به خوبی بهره بگیرید، باید این قوانین را آموخته و به صورت جدی به آنها عمل کنید:



۱. وضعیت فعلی خود را ارزیابی کنید.

بسیاری از مردم متوهمانه می‌اندیشند که وضعیت مالی‌شان در بهترین حالت ممکن قرار دارد. این موضوع به این خاطر است که آن‌ها هرگز وضعیت‌شان را ارزیابی نکرده‌اند. برای دستیابی به استقلال مالی، ابتدا باید بدانید که کجا قرار دارید، و سپس برای رسیدن به مقصد برنامه‌ریزی کنید.

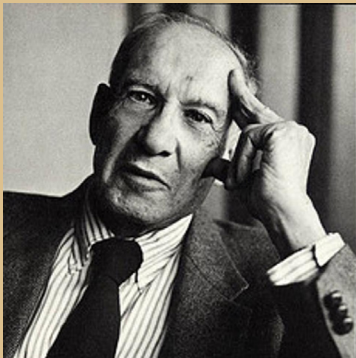
زمانی را به محاسبه کل بدهی‌ها و ارزش نقدی دارایی‌هایتان اختصاص دهید. اگر ارزش دارایی‌هایتان از مجموعه بدهی‌ها

بیش‌تر است، پس شما در وضعیت خوبی قرار دارید. اگر بدهی‌هایتان نسبت به ارزش دارایی‌ها بیش‌تر بود، شما ورشکسته محسوب می‌شوید. در این صورت باید به راه‌هایی فکر کنید که می‌توانید از طریق آن‌ها بدهی‌ها را پرداخت کنید؛ مانند کسب درآمد از طریق کار دوم، و یا تولید و فروش محصولات. این کار خیلی هم آسان نیست، اما با داشتن برنامه و تعهد کامل به آن، می‌توانید کار را به سرانجام برسانید.

«اولین قدم به سمت تغییر، آگاهی است؛ گام دوم پذیرش است.»

– ناتانیل براندن

(روان‌درمانگر – نویسنده کتاب‌های روان‌شناسی حرمت نفس)



۲. همه‌چیز را سنجیده و سپس مدیریت کنید.

داشتن بودجه‌بندی مناسب، سنگ‌بنای ساختن یک قلعه مالی مستحکم است. راه‌های متفاوتی برای ایجاد بودجه‌بندی وجود دارد؛ مانند استفاده از نرم‌افزارهایی مانند اکسل، و یا استفاده از ابزارهای ساده‌تر مانند جدول. شما با استفاده از این ابزارها خواهید توانست درآمد و هزینه‌هایتان را کنترل و مدیریت کنید.

پس از ایجاد بودجه‌بندی و وارد کردن اطلاعات اولیه، بایستی به‌صورت منظم برنامه‌تان را کنترل کنید تا هزینه‌های غیرضروری و اضافی را شناسایی کرده و آن‌ها را حذف کنید؛ تا عامل عقب‌راندن شما از برنامه‌تان نشوند.

«هر چیزی که سنجیده شود، مدیریت خواهد شد.»

– پیتر دراکر



۳. هنگام خرج کردن پول منطقی فکر کنید.

بدترین زمان برای خرید از سوپرمارکت، هنگامی است که گرسنه هستید. به‌خاطر این‌که در آن لحظه شما اشتیاق زیادی برای اقناع اشتهای‌تان دارید. درگیر احساسات لحظه‌ای شدن، مانند ابری حجیم مانع گرفتن تصمیمات منطقی توسط شما خواهد شد.

هیچ‌کس از راه احساسات پول به دست نمی‌آورد. در واقع احساسات عامل خرج کردن پول هستند. نیروی پیش‌راننده به سوی کسب درآمد، منطقی است. اصول جهانی این‌گونه است که فعالیت‌های منطقی ما منجر به ایجاد ارزش‌ها شده، و سپس همان ارزش‌ها باعث کسب پول می‌شوند.

به بیان ساده‌تر، هنگامی که پای پول وسط بوده و هدف شما پس‌انداز و افزایش ثروت است، احساسات نمی‌تواند همیشه مورد اعتماد قرار بگیرد. همیشه به دنبال راه‌هایی باشید که شما را در مسیر کاهش هزینه‌ها کمک کند؛ اما زمانی که مشتاق سرمایه‌گذاری هستید شجاع، جسور و قاطع باشید. این مراحل را به چشم یک بازی نگاه کرده و از آن لذت ببرید. فراموش نکنید: کسانی که پول درمی‌آورند به منطق‌شان اعتماد می‌کنند، ولی خرج‌کنندگان پول به احساسات‌شان.

۴. منابع درآمدتان را متنوع کنید.

تعداد اندکی از ثروتمندان جهان فقط به یک منبع درآمد متکی هستند. این توصیه در جوامع اقتصادی و مالی بسیار معمول است، اما اغلب نادیده گرفته می‌شود. بسیاری از مردم معتقدند پولی که از شغل‌شان به دست می‌آورند و مستمری بازنشستگی، برای باقی‌مانده عمر کافی است. اما باید توجه داشته باشید که درآمد فعلی و طرح بازنشستگی‌تان برای پشتیبانی شما کافی نخواهد بود. مهم نیست که چقدر سرتان شلوغ است،



و یا این‌که این کار چقدر چالش‌برانگیز خواهد بود، شما باید به منابع جایگزین درآمد فکر کنید. برای این منظور می‌توانید کارهای فری‌لنسری مناسب با توانایی‌هایتان انجام بدهید. مهم نیست چه کاری انجام می‌دهید، هدف‌تان باید این باشد: حتی در زمان‌هایی که نیازی ندارید، باید درآمد اضافی خود را تامین کنید؛ چرا که دیر یا زود چاره‌ای جز این کار نخواهید داشت. این اصل علی‌الخصوص در زمان‌های خاصی مانند بحران‌های اقتصادی و کساد کسب و کار به چشم می‌آید.

«هیچ‌وقت به یک منبع درآمد وابسته نباشید.»

– وارن بافت

۵. بر روی آینده تمرکز کنید.

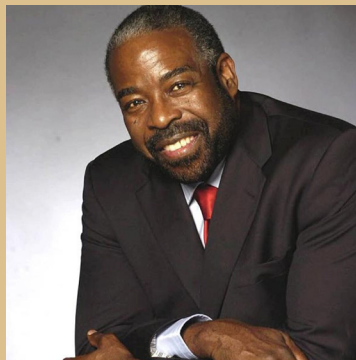
دستیابی به استقلال مالی نیازمند مقدار زیادی نظم و مسئولیت‌پذیری در قبال مدیریت نقدینگی است. شما نمی‌توانید با یک بحران کوچک ناامید شده و یا با یک دستاورد جدید ثروتمند شوید. موفقیت، از خودش سرخ به جای می‌گذارد. همیشه یک ردپا از این‌که «مردم چگونه پول به دست می‌آورند» وجود دارد.

برای این‌که یک ثروتمند مستقل باشید، باید درباره موضوعاتی مانند تمایلات و گرایش‌های طولانی‌مدت، طبیعت انسان، و پویایی‌های فرهنگی و سیاسی مطالعه و تحقیق داشته باشید.

۶. گاهی وقت‌ها غیر اجتماعی باشید.

گاهی برای منظم کردن برنامه‌های اقتصادی‌تان نیازمند گرفتن تصمیم‌هایی سخت خواهید بود؛ تصمیم‌هایی که با زندگی اجتماعی‌تان کاملاً مغایر هستند. این موضوع به این معناست که یاد بگیرید به روابط اجتماعی با دوستان و خانواده «نه» بگویید. نه این‌که خانواده یا دوستان‌تان عامل ایجاد مشکل هستند، بلکه آن‌ها گاهی ناخواسته منجر به دامنه‌دار شدن و امتداد مشکلات می‌شوند.

از زمان اضافی به دست آمده از این راه برای تقویت توانایی‌های‌تان استفاده کنید؛ ابزارهای نوین، مهارت‌ها و زبان‌های جدید یاد بگیرید. استقلال مالی در راستای اشتیاق‌ها، مهارت‌ها و فرصت‌های شما اتفاق می‌افتد.



۷. در رابطه با دستیابی به نتایج وسواسی عمل کنید.

برنامه ابتدایی‌تان برای دستیابی به استقلال مالی - به احتمال زیاد - شکست خواهد خورد. علی‌رغم این موضوع، شما باید خودتان را به داشتن هدف و تلاش برای رسیدن به آن ملزم کنید.

هنگامی که با هدف شروع به فعالیت کردید، باید در راستای دستیابی به نتایج با وسواس کامل عمل کنید. اگر برنامه‌ای برایتان موثر واقع شد، همان را ادامه بدهید؛ و اگر موثر نبود، رهاش کرده و راه جدیدی امتحان کنید. این برنامه شماست: هر کاری که برای عملی شدن برنامه‌هایتان لازم است، انجام دهید.

«بسیاری از مردم در زندگی‌شان عدم موفقیت را تجربه کرده‌اند؛ نه به این خاطر هدف‌های بزرگی انتخاب کرده و شکست خورده‌اند، بلکه به این دلیل که هدف‌های کوچکی داشته و به آن‌ها رسیده‌اند.»
- لس براون



چرا طلا بسیار گران است؟

تعیین کننده‌ای در قیمت طلاست. در این ویدیو از سری ویدیوهای «چرا بسیار گران است؟» با دلایل گرانی طلا مفصل آشنا می‌شویم. شما می‌توانید در سایت علف خرس، ویدیوهای دیگر این سری را درباره دلایل گرانی محصولات اپل، روغن آرگان، خاویار و بونسای تماشا کنید. برای دیدن این ویدیو کد کیوآر زیر را اسکن کنید.

طلا از دیرباز فلزی بسیار ارزشمند و گران قیمت بوده است. تنها درخشندگی طلاقام این فلز موجب محبوبیت و گرانی آن نیست. طلا کاربردهای بسیار فراوانی دارد که هیچ ربطی به زیورات ندارد، طلا حتی در سفر فضانوردان به فضا نیز استفاده می‌شود. در کنار کاربردهای متنوع طلا، محدودیت منابع آن نیز عامل





نسبت به هزینه های کوچک هوشیار باش، یک
نشستی کوچک می تواند منجر به غرق شدن یک کشتی
بزرگ شود.



a l a f k h e r s




ALAFKHERS
www.alafkhers.com

موسسه فرهنگی دیجیتال
راهنمای اندیشه هدفمند (راه)
شماره ثبت ۳۹۲۶۵

پول روی درخت دانش می‌روید