

راهنمای سرمایه‌گذاری

سال هفتم / شماره ۶۵ / خرداد ۱۴۰۱
قیمت: ۶۹ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

مراحل هفتگانه رسیدن به موفقیت مالی

- راهنمای عملی خرج کردن پول توجیبی کودکان
- چرا روز جهانی ۴۰ ساعت کار در هفته داریم؟
- تفاوت‌های رفتاری زنان و مردان در ارتباط با پول





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

دو دوتا چهارتای زندگی

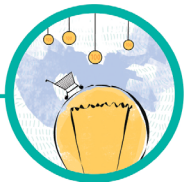
آموزش مهارت‌های مدیریت مالی شخص بودجه‌بندی و مدیریت هزینه‌ها، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری، مدیریت بدهی، برنامه ریزی برای بازنشستگی

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.65

راهنمای سرمایه‌گذاری

ماهنامه اجتماعی اقتصادی



عَلْفَ خِرْس

a l a f k h e r s

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

خرداد ۱۴۰۱ / سال هفتم / شماره ۶۵

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

■ قلم

۶..... راهنمای عملی خرج کردن پول توجیبی کودکان
۸..... پول توجیبی و برنامه خرج: طبقه‌بندی و هدف‌گذاری

■ ورود آقایان ممنوع

۱۰..... تفاوت‌های رفتاری زنان و مردان در ارتباط با پول

■ باشگاه موفقیت

۱۲..... مراحل هفتگانه رسیدن به موفقیت مالی

■ پشت‌پرده خرید

۲۳..... تکنیک چانه‌زنی حرفه‌ای در خرید

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



■ دودوتا چهارتای زندگی

۷ هزینه که فراموش می‌کنید هنگام بودجه‌بندی در نظر بگیرید..... ۲۲

۱۲ قدم برای رهایی از بی‌پولی و ورشکستگی..... ۲۴

■ دانستنی‌های مالی

چرا روز جهانی ۴۰ ساعت کار در هفته داریم؟..... ۲۸

■ ۳۶۰ درجه مالی

۱۴ راهکار عملی برای دستیابی به استقلال مالی..... ۳۰

■ دیدنی‌ها

کمیک و کارتون..... ۳۴

چند پیشنهاد ساده برای صرفه‌جویی در هزینه‌های ماهانه..... ۳۴





راهنمای عملی خرج کردن پول توجیبی کودکان

پس از فائق آمدن بر تصمیم‌گیری میان دادن یا ندادن پول توجیبی به کودکان، بسیاری از والدین تصمیم می‌گیرند تا خودسرانه به آن‌ها پول بدهند. سپس با برنامه هفتگی اهدای پول توجیبی به آن‌ها پیش می‌روند. همچنین برخی اوقات در هنگام اهدای پول به فرزندان خود از جملات فیلسوفانه‌ای مانند زیر استفاده می‌کنند:

• پولت را به سادگی هدر نده؛

• عاقلانه خرجش کن؛

• پولت را خرج چیزهای بی‌مصرف نکن؛

• کمی از آن را برای روز مبادا پس‌انداز کن؛

در حالی که، تنها گفتن چنین جملاتی به معنای انجام وظایف والدینی نیست. این روش ابدا کارایی نخواهد داشت. مشکل این رویکرد آن است که به راحتی پول را در اختیار کودک می‌گذاریم؛ با امید به آن‌که خودشان یاد بگیرند که چطور با آن رفتار کنند. چیزی که به نظر کودکان درست بیاید، ممکن است از نظر بزرگسالان بی‌مسئولیتی تلقی شود. به همین ترتیب، چیزی که از نظر بزرگسالان درست باشد، ممکن است از نظر کودک بی‌منطق بیاید. تمام این موارد به این دلیل است که ما تعریف دقیقی از رفتار صحیح با پول را در اختیار آن‌ها نگذاشته‌ایم.

ما به فرزندانمان نفهمانده‌ایم که چرا به آن‌ها پول توجیبی می‌دهیم. شاید به این دلیل باشد که خود ما نیز دلیل اصلی دادن پول به آن‌ها را نمی‌دانیم.



توجیبی، دیگر مبلغی بابت خرید خوراکی در مدرسه و یا کرایه رفت و آمد، دریافت نمی‌کند.

■ با هم برنامه خرج پول توجیبی تنظیم کنید

آیا می‌بایست از کودک‌تان (که هیچ تجربه مالی ندارد) بخواهید تا خودش بودجه تنظیم کند؟ مسلماً نه. به جای این کار سخت، می‌توانید با کمک هم یک برنامه خرج ترتیب ببینند.

از کودک‌تان بخواهید که یک لیست اولیه از چیزهایی که فکر می‌کنند، لازم دارند، و مقدار پول مورد نیاز آن به شما ارائه بدهند. مطمئن باشید که آن‌ها بی‌پروا هر چیزی را که در سر دارند، لیست می‌کنند؛ زیرا از قیمت هیچ کدام از آن موارد آگاه نیستند. به علائق و نیازهای آن‌ها اهمیت دهید حتی اگر از نظر آن بیهوده بودند. سخت نگیرید. تازه اول راه است.

■ چه قدر پول داریم و چه قدر هزینه داریم

پس از بررسی لیست اولیه، زمان واقع‌نگری فرا می‌رسد. به آن‌ها بفهمانید که همه ما می‌بایست مدام از میزان و محل ورودی و خروجی پول‌مان آگاه باشیم. آیا مبلغی که دریافت می‌کنند، همه این موارد را می‌تواند تامین کند. اگر نه؛ پس باید اولویت بندی نمود.

■ به آن‌ها برای چیدن برنامه‌هایشان کمک کنید

برای کمک به کودک‌تان جهت شروع چیدن برنامه‌شان، می‌توانید از لیست هزینه‌های خود (خصوصاً موارد معمولی مانند تهیه مایحتاج خانه، سوخت خودرو، هدایا و...) به عنوان الگو بهره ببرید. توضیح دهید که چرا به برخی از کالاها و خدمات که تقریباً همیشه هزینه‌شان ثابت است، «تیاژ» داشته، و نمی‌توانید از آن‌ها چشم‌پوشی کنید؛ مانند خوراک و مسکن. سپس توضیح دهید که می‌بایست در باقی موارد که «خواستار» ما تلقی می‌شوند، و هزینه ثابتی ندارند، صرفه‌جویی کنیم. مانند خرید یک کادو عاقلانه و ارزان به جای مشابه گران‌تر آن.

■ از فرمت‌های خاص جهت آموزش، بهره ببرید

در مواردی ممکن است کودک به شدت به مورد خاصی علاقه داشته باشد. مثلاً کودک‌تان به شدت به خرید مجموعه

عروسکی لگو «هری پاتر» علاقمند است؛ هم‌چنین در کنار آن، می‌بایست هزینه صرف نهار در مدرسه را بپردازد. بنابراین او باید تصمیم بگیرد که به جای خرید نهار از بوفه مدرسه، به مدت چند هفته از خانه، همراه خود لقمه به مدرسه ببرند. هم‌چنین می‌بایست به او بفهمانید که حق ندارد از خوردن نهار صرف‌نظر کند. این امر فرصت بسیار خوبی است تا با فرزندان‌تان پیرامون بودجه‌بندی صحبت کرده، و با قرار دادن آن‌ها در اجرای فرایند آن، دروس سخت و مهمی را به آن‌ها یاد بدهید. البته اگر آن‌ها به خاطر آن که تمام پول توجیبی‌شان را خرج خرید بازی ویدئویی کرده‌اند، از گردش با دوستان‌شان محروم بمانند، بسیار آزرده خواهند شد؛ اما شاید از این تجربه، برای دفعات بعدی درس عبرت بگیرند.

■ **امور را با یادداشت‌برداری پیش ببرید**
تهیه لیست: در هنگام طراحی برنامه خرج، یک لیست از تمام کارهایی که کودک‌تان موظف به انجام آن‌هاست، تهیه کنید. مواردی مانند: خرید بلیط سینما، خوراکی، کتاب، بازی، و یا هدایای تولد برای دیگر اعضای خانه تدارک هزینه نهار و تغذیه مدرسه، و... .

■ **انعطاف‌پذیر باشید**
هم‌چنین سعی کنید در برنامه‌تان انعطاف‌پذیری نیز به خرج دهید؛ یعنی در برنامه‌تان یک جای‌خالی برای موارد پیش‌بینی‌نشده (برای مثال دعوت به جشن یا تولد، یا حتی یک گردش ساده با دوستان)، لحاظ کنید. این «جای‌خالی»ها بسیار مهم‌اند؛ زیرا موارد غافلگیرکننده عموماً غیرقابل پیش‌بینی‌اند، و این امر به کودک‌تان کمک می‌کند که در مورد تصمیم‌گیری میان تدارک کارهای مختلف آموزش ببینند.

راهنمایی شدن کودک‌تان توسط والدین اهمیت فراوانی دارد؛ اما باید روی دیگر سکه را در نظر گرفت که راهنمایی والدین حالت دخالت و پول توجیبی ابزار کنترل کودک‌تان نشود. برای مطالعه بیشتر در این زمینه مطلب باید و نبایدهای پول توجیبی؛ نقش والدین، اختیارات فرزندان را مطالعه فرمایید. برای روشن‌تر شدن و همچنین جذاب‌تر شدن نحوه‌ی خرج کردن پول توجیبی، هدف‌گذاری اهمیت فراوانی دارد. در مطلب بعد، به طبقه‌بندی پول و اهمیت تعیین هدف و ایجاد حس موفقیت و علاقه در کودک‌تان می‌پردازیم.

پول توجیبی و برنامه خرج: طبقه بندی و هدف گذاری



پول توجیبی را طبقه بندی کنید

به کودک کوچکتر خود یک فلک داده، و از آن‌ها بخواهید که پولشان را در سه شاخه مختلف پس انداز کنند: یک بخش برای مخارج؛ که در لیست آمده است.

یک بخش برای پس انداز: کودکان می‌بایست از سن کم به عمل پس انداز به چشم یک فعالیت دائمی و الزامی بنگرند. به کودکان تان یاد بدهید که یک رقم عاقلانه را به جهت پس انداز هفتگی‌اش (حداقل ۱۰ درصد پولش) انتخاب کند و کنار بگذارد. اگر شما تأکید کنید که خودشان برای پرداخت برخی از فعالیت‌های معین مانند رفتن به سینما موظف باشند، ایشان نیز مجبور به پس انداز می‌شوند؛ یا این که بدون پول می‌مانند. یک بخش برای صدقات: درک آن که پول می‌تواند برای دیگران نیز کار خوب انجام دهد، درسی مفید برای تمام طول زندگی فرزندتان خواهد بود.

طبقه بندی‌های جدید متناسب با سن کودک را در مخارج پول توجیبی در نظر بگیرید

با افزایش سن فرزندتان می‌توانید طبقه بندی‌های جدیدی را به برنامه‌ی بودجه‌اش اضافه کنید، مثلاً:

مخارج خودرو

مشخصاً این امر تنها در صورتی که کودک‌تان به سن اخذ گواهینامه رانندگی رسیده باشد، اهمیت پیدا می‌کند. می‌توانید فرزندتان را هنگام استفاده از خودرو موظف به پر کردن

در مطلب گذشته، به لزوم راهنمایی کودکان برای خرج کردن پول توجیبی‌شان و همچنین ارائه راهکارهایی برای اینکار پرداختیم. همچنین اشاره کردیم که باید یک لیستی از هزینه‌ها را آماده کنیم. تهیه لیست کار را ساده‌تر می‌کند اما به منظور شفافیت بیشتر می‌توانید با کمک یگدیگر (شما و فرزندتان) پول‌های کودک را دسته بندی و در نحوه خرج کردن‌شان هدف گذاری کنید. دسته بندی مانع از پیچیده شدن فرآیند بودجه بندی می‌شود و هدف گذاری انگیزه کودکان را برای داشتن رفتار صحیح با پول افزایش می‌دهد.

بلندمدت را در مورد خرج کردن و پس‌انداز پولشان در نظر بگیرند.

■ پول توجیبی را برای رسیدن به اهداف مالی به کار بگیرید

از کودک بخواهید برای خودش اهداف مالی تعیین کند و با بودجه‌بندی به آن‌ها دست یابد. هدف به آن‌ها انگیزه می‌دهد.

■ تعیین هدف شریایی دارد:

■ اهداف ساده در نظر بگیرید

بدانید و آگاه باشید که «کوتاه‌بینی» در ذات همه کودکان وجود دارد. درک مفهوم «آینده» برای ذهن کوچک آن‌ها دشوار است؛ آن‌ها نهایتاً فکر نهار فردا باشند. به آن‌ها کمک کنید که برای آینده‌شان هدف تنظیم کرده، تا بتوانند با منطق، و در طی بازه زمانی معین به آن دست یابند. سعی کنید در آغاز آموزش پس‌انداز در بودجه بندی برای آن‌ها اهداف ساده و در دسترس انتخاب کنید.

هدف می‌تواند به کودکان، در فهم اهمیت چشم‌پوشی از خواسته‌های آن‌شان نسبت به دست‌یابی به اهداف بلندمدت‌تری کمک کند. کارشناسان پیشنهاد می‌دهند که کودکان را موظف کنید که فقط یک سوم از پول خود را خرج امیال آن‌شان کنند.

■ به آن‌ها سخت‌نگیرید

اهداف مالی می‌بایست به کودک انگیزه‌ای بدهد که در راستای دست‌یابی به پاداش خاص تلاش کند؛ مانند خرید بازی ویدئویی، اسباب‌بازی، یا یک تجربه (تفریحی یا علمی) مخصوص. وقتی هدفی در ذهنش شکل بگیرد، کارهای خانه برایش تبدیل به یک اولویت شده، و همچنین کم‌تر تحریک به هدر دادن پول توجیبی‌اش می‌شود. این که کودکان از خرید آبنبات برای خرید یک بازی ویدئویی منصرف شود، موفقیت بزرگی برایش محسوب می‌شود.

مسائل مطرح شده در قالب داستان زیر که حاصل تجربه واقعی یکی از والدین است به خوبی بازنمایی می‌شود:

«دختر من در این اواخر، تقاضای خرید یک اسباب‌بازی جدید کرده بود. قیمت آن اسباب‌بازی آن‌قدر زیاد بود که بشود عدم خرید آنی آن را توجیه کرد؛ بنابراین من به او این پیشنهاد را دادم که برای تامین هزینه آن، پول خودش را پس‌انداز کرده، و در مورد انجام کارهای اضافه در خانه فعال‌تر بشود. برای تشویق او، ما از صفحه آن لاین آن محصول، و قیمت ثبت‌شده‌اش پرینت گرفتیم و آن را جایی قرار دادیم که هر روز آن را ببینیم.

من از فداکاری‌های دخترم برای به دست آوردن آن اسباب‌بازی بسیار شگفت‌زده شده بودم. بعد از سه ماه، با پیروی از بودجه صحیح، دخترم همه هزینه اسباب‌بازی مورد علاقه‌اش را مهیا کرد. در کنار لذتی که او از خرید آن با پولی که خودش کسب کرده، تجربه کرد، ارزش واقعی آن را نیز به خوبی درک کرد؛ و در نتیجه مانند چشمانش از آن مراقبت می‌کند، و نسبت به اسباب‌بازی‌های دیگرش حس متفاوتی به آن دارد.»

رسیدن به نتیجه‌ای مشابه داستان بالا، تجربه‌ای ارزشمند برای والدین محسوب می‌شود.



مخزن سوخت آن بکنید؛ یا شاید او قادر باشد تا پول توجیبی‌اش را پس‌انداز کرده، و هزینه خرید مایحتاج و نگاه‌داری از خودرو را خودش تهیه کند.

■ مخارج پوشاک

هرچه سن کودکان بالاتر می‌رود، علاقه بیش‌تری نسبت به خرید لباس پیدا می‌کنند. می‌توانید به او پولی مخصوص خرید پوشاک دهید و از او بخواهید جز در موارد خرید لباس، حق‌داران آن استفاده‌ی دیگری نکند.

■ مخارج تفریحی

میزان استفاده کودک از پول توجیبی برای تفریح و سرگرمی کاملاً به خود او بستگی دارد. تفریحات نوجوانان امروزی نسبت به گذشته تغییر کرده است؛ و آن‌ها معمولاً به صورت دست‌جمعی برای تفریح بیرون می‌روند، و همواره سهم خود را حساب می‌کنند.

■ هزینه‌های مربوط به مدرسه

این امر شامل فعالیت‌های فوق برنامه نیز می‌شود. حتی اگر به مدارس دولتی بروند، هزینه‌های دیگر مانند رفت‌وآمد و فعالیت‌های فوق برنامه مدرسه اساساً رایگان نیستند. شما می‌توانید کودکان را مسئول پرداخت این هزینه‌ها کنید. دوباره می‌گوییم، شما می‌توانید تصمیم بگیرید که در پرداخت هزینه‌ها شریک باشید (برای مثال، هزینه فعالیت بر عهده کودک باشد، و خرید ملزومات آن با شما).

■ مخارج اسباب‌بازی و بازی‌های ویدئویی

در کنار تفریحات معمول، می‌بایست به کودکان اجازه داد تا از پول توجیبی خود برای خرید موارد مفرح دیگر نیز استفاده کنند. البته به شرطی که آن‌ها پول خود را به پس‌انداز و دیگر شاخه‌های ضروری نیز تخصیص داده باشند.

■ درباره اهمیت دارایی‌ها با او صحبت کنید

در مورد تفاوت میان خرید کالاهایی که عمر طولانی دارد (مانند خرید لباس ورزشی باکیفیت)، و خریدن اجناسی که لذت موقت دارند (مانند شکلات)، با کودکان به صحبت بنشینید. کودکان می‌بایست یاد بگیرند که «پول» و «دارایی‌ها» ارزشمند هستند؛ پس به این منظور، می‌بایست بفهمند به جای آن‌که فقط به دنبال لذت‌های آنی باشند، اهمیت تأثیرات



تفاوت‌های رفتاری زنان و مردان در ارتباط با پول

■ مرد شکارچی و زن گردآورنده

برخی از تفاوت‌ها، مردها را به عنوان شکارچی وزن‌ها را به عنوان گردآورنده نشان می‌دهند. راب بکر در نمایشنامه‌اش (دفاع از غارنشینان)، مرد را این‌گونه توصیف می‌کند:

بیرون می‌روند و پیراهنی می‌خرند، آن را تا زمانی که بپوسد، می‌پوشند، بعد بیرون می‌روند و پیراهن دیگری می‌خرند. زنان برخلاف آن‌ها لباس جمع می‌کنند. آن‌ها به دلایل مختلف و برای افراد گوناگون خرید می‌کنند و آن‌ها را نگه می‌دارند. مردان هدفمند

پول آن قدر موضوع حساسی است که افراد کمی مستقیماً درباره‌ی آن بحث می‌کنند. البته این موضوع تاحدزیادی به جنسیت، شخصیت ونحوه اجتماعی شدن افراد برمی‌گردد. زنان برخلاف مردان که بلندفکر میکنند و کلامشان نشانی از درونشان است، درونی نامکشوف و رمز آلود دارند که با سکوت خود همه چیز را در حالت تعلیق نگه میدارند. در عین حال، معنای خود را از محیط اطرافشان در ذهنشان شکل می‌دهند.

■ نحوه نگرش زنان و مردان به جهان اطراف

مردها این‌طور بار می‌آیند تا دنیا را سلسله مراتبی و رقابتی ببینند. همیشه یکی پایین و یکی بالا است، یکی می‌برد و یکی می‌بازد. زنان دنیا را تعاونی و دموکراتیک می‌بینند؛ باهم شریک می‌شوند. به‌علاوه، تشویق می‌شوند - حتی اجازه دارند - نیازمند و آسیب‌پذیر باشند در حالی که مردها نمی‌توانند چنین ویژگی‌هایی را در خود نشان دهند.

■ زنان تیمی رفتار می‌کنند، مردان نه

تفاوت‌های مرزی و سلسله‌مراتبی بین مردها و زن‌ها منجر به مجادله‌هایی در ارتباط با تصمیمات مالی می‌شود. مردها خیلی راحت بیرون می‌روند و یک تلویزیون صفحه تخت بزرگ یا حتی یک اتومبیل خانوادگی یا کامپیوتر خریداری می‌کنند، بعد به خانه می‌آیند و می‌گویند: «سلام عزیزم. ماشین جدید خریدم.» همسرشان می‌گوید: «چرا با من مشورت نکردی؟ فکر کردم ما به تیم هستیم.» و بعد مردها می‌گویند: «مگر مادرمی؟ باید اجازه می‌گرفتم؟» مردها به خاطر مرزهای متمایزشان، خود را بخشی از یک تیم نمی‌دانند.

■ تفاوت در باورها

زن‌ها و مردها با باورهای متفاوتی درباره‌ی پول بار می‌آیند. علی‌رغم تغییرات اجتماعی، مردها همچنان با این باور بزرگ می‌شوند که عملکرد بهتری در ارتباط با پول دارند؛ گرچه هیچ‌کس به آن‌ها یاد نمی‌دهد چطور با آن کار کنند. زن‌ها با این باور بزرگ می‌شوند که عملکرد خوبی در ارتباط با پول ندارند و اگر خوش‌شانس باشند مردی به جزئیات مالی و سرمایه‌گذاری زندگی آن‌ها رسیدگی می‌کند. یکی از مراکز مالی بزرگ اخیراً از دانش‌آموزان دبیرستان نظرسنجی کرد و از آن‌ها پرسید در ریاضیات و کار با پول چطور هستند. پسرها گفتند: «خیلی خوب هستیم.» دخترها گفتند: «خیلی خوب نیستیم.» در واقع، هر دو گروه اطلاعات یکسانی درباره‌ی پول و مسائل مالی داشتند؛ ولی سطح اعتماد به نفسشان تفاوت زیادی باهم داشت.

■ تفاوت در اعتماد به نفس زنان و مردان

وقتی مردها در بازار بورس پول درمی‌آورند به هوش خود می‌نازند. وقتی پول از دست می‌دهند مشاور نالایق یا شانس بدشان را مقصر می‌دانند. وقتی زن‌ها در بازار بورس پول درمی‌آورند، به هوش مشاور، خوش‌شانسی یا حتی بخت و اقبال خود می‌نازند. وقتی پول از دست می‌دهند، خودشان را مقصر می‌دانند.

شیوه‌ی توجیه به معنای واقعی و غیرواقعی کلمه غم‌انگیز است. به‌علاوه، زنان همچنان سه‌چهارم حقوق مردان را دریافت می‌کنند. این اتفاقات اعتماد به نفس زن‌ها را کاهش می‌دهد و موجب کابوس‌های بی‌خانمانی می‌شود. زن‌ها به خاطر وابستگی اجباری به مردها برای تصمیم‌گیری درباره‌ی پول می‌ترسند که بدون پول باشند.

■ تفاوت در نحوه تصمیم‌گیری زنان و مردان

وقتی مردها بیشتر از همسرانشان پول درمی‌آورند، اعتقاد دارند به خاطر درآمد بیشتر برای تصمیمات مالی مناسب‌تر هستند و این حق آن‌هاست. در مقابل، زنانی که بیشتر از همسرانشان پول درمی‌آورند برای تصمیم‌گیری تقریباً همیشه دموکراتیک برخورد می‌کنند.

این رفتار را در بهترین حالت می‌توان اینگونه توجیه کرد که رفتار آقایان را به‌عنوان دفاعی در برابر مسئولیت‌ناآوری‌شان، در نظر بگیریم.

مردها این‌طور یاد گرفته‌اند که پول با قدرت برابر است و قدرت، احترام می‌آورد. قدرت و کنترل با صمیمیت رابطه‌ی خوبی ندارند. روابط وقتی موفق خواهند بود که هر دو طرف نقاط ضعف خود را به یکدیگر نشان دهند. مردها باید بدانند عدم تقسیم قدرت، آن‌ها را از صمیمیت و عشقی که به دنبال آن هستند، دور می‌کند.

تفاوت‌های بین زنان و مردان به موارد فوق محدود نمی‌شود. زنان و مردان در نحوه پس‌انداز، سرمایه‌گذاری و مشورت گرفتن نیز با یکدیگر متفاوت هستند. می‌توانید این تفاوت‌ها را در پست‌های بعدی دنبال کنید.



و با برنامه رفتار می‌کنند، زنان به دنبال لذت بردن هستند.

■ تفاوت در مرزهای شخصی زنان و

مردان

تفاوت‌های فراگیر دیگری هم بین دو جنس مخالف وجود دارد. مردها و زن‌ها تفاوت‌هایی در مرزهای شخصی‌شان دارند چون هر دو آن‌ها توسط زنان بزرگ می‌شوند. مردها باید از نظر روانی تفاوت بیشتری با زن‌ها داشته باشند چون جنسشان این‌طور می‌طلبد، بنابراین، مجبورند برای ایجاد این تفاوت تلاش کنند و احساسات کمتری را از خود بروز دهند، بنابراین مرزهای سفت و سختی را برای خود شکل می‌دهند؛ زن‌ها مجبور نیستند چنین تفاوت سفت و سختی داشته باشند، پس می‌توانند مرزهای ملایم‌تری داشته باشند.

مراحل هفتگانه رسیدن به موفقیت مالی

همه‌ی ما در زندگی دغدغه‌های فراوانی داریم. برخی دغدغه‌ها کوچک هستند و برخی بزرگتر هستند. زمانی هست که تنها سیر کردن شکم بچه‌ایمان و برآمدن از عهده‌ی نیازهای اساسی آن‌ها، برایمان موفقیت محسوب می‌شود. ولی قطعاً، دغدغه‌ها و خواسته‌هایی بزرگتر، گوشه‌ای از ذهن ما را به خود اختصاص داده‌اند. خواسته‌هایی که برای دستیابی به آن‌ها، باید اوضاع مالی بهتری داشته باشیم. راهکارهایی وجود دارد که به ما کمک می‌کند؛ در کنار تأمین مایحتاج اولیه‌ی زندگی، به آرزوهایمان نیز برسیم. این راهکارها، شامل هفت مرحله‌ی ساده و موثر می‌شوند که در ادامه به آن‌ها خواهیم پرداخت.



می‌دارد. اینگونه به راحتی از پس هزینه‌هایی مثل هزینه‌ی تعمیرات جزئی خانه و اتومبیل یا هزینه‌های درمانی برخوردار خواهید آمد.

■ راهکار عملی این مرحله چیست؟
روش‌های مختلفی را به کار بگیرید تا هرچه سریع‌تر این ۵ میلیون تومان را جمع کنید. می‌توانید پارکینگتان را اجاره بدهید، در اوقات فراغتتان کارهای مفرقه انجام دهید، شغل دوم پیدا کنید، تا چند وقت دور

■ این مراحل چگونه ما را به موفقیت مالی می‌رسانند؟
این هفت مرحله، بسیار ساده و کلید بهبود اوضاع اقتصادی شما هستند. ولی از آنجایی که هر یک از این مراحل، قوانین مخصوص به خودشان را دارند، تنها عده‌ی معدودی که به این قوانین پایبند هستند، می‌توانند به وسیله‌ی آن‌ها به موفقیت برسند. شاید از شنیدن این جمله‌ی تکراری خسته شده باشید؛ ولی اگر هم می‌خواهید زندگی متفاوتی را تجربه کنید، باید عملکرد متفاوتی داشته باشید. پس بهتر است هرچه سریع‌تر سراغ مراحل جادویی برویم!

■ مرحله اول: ۵ میلیون تومان پس‌انداز کنید
این پس‌انداز در صورت بروز هرگونه وقفه در مسیر رسیدن به هدف نهایی، شما را از آسیب‌های ناشی از پیشامدهای غیرمنتظره، مانند بدهکار شدن، مصون



وجود چنین پول هنگفتی را در حسابتان نادیده بگیرید و برای خرج کردن آن وسوسه نشوید.

■ مرحله‌ی چهارم: سرمایه‌گذاری کنید

حالا نه تنها بدهکار نیستید، بلکه میلیون‌ها تومان در حساب پس‌اندازتان دارید. پس وقتش رسیده که بدون نگرانی برای اهداف درازمدتتان برنامه‌ریزی کنید. پسمانه‌ها ۱۵ درصد در آمدتان را برای دورانی بازنشستگی پس‌انداز کنید.

■ راهکار عملی این مرحله چیست؟ به

شما توصیه می‌کنیم که این ۱۵ درصد را در پروژه‌های پرسود سرمایه‌گذاری کنید. تحقیق کنید، راه‌های مختلف سرمایه‌گذاری را بررسی کنید و یا به دنبال سرمایه‌گذاران قابل اعتمادی باشید که افکار سازنده‌ای دارند.

■ مرحله‌ی پنجم: برای هزینه‌های

تحصیل آماده شوید

حالا نوبت به هزینه‌های تحصیل فرزندانتان می‌رسد. در صورتی که تاکید بر پذیرفته شدن فرزندان‌تان در دانشگاه‌های دولتی ندارید؛ بنابراین

رستوران رفتن را خط بکشید و یا هر کار دیگری که انجامش برایتان مقدور است و به شما کمک می‌کند، به مبلغ مورد نظر برسید. به محض جمع شدن مبلغ، آن را در حساب بانکی جدیدی بریزید و با خودتان عهد ببندید که تنها در صورت وقوع شرایط اضطراری سراغش بروید.

■ مرحله‌ی دوم: بدهی‌هایتان را تسویه کنید

از روش گلوله‌ی برفی استفاده کنید. طبق این روش، تمام بدهی‌هایتان را صرف‌نظر از سود آن‌ها، به ترتیب از کم به زیاد لیست کنید و طبق لیست، اقدام به تسویه‌ی آن‌ها کنید. شاید این روش به نظر خنده‌دار بیاید ولی تحقیقات نشان داده که روش گلوله‌ی برفی یکی از موثرترین و بهترین روش‌ها برای پرداخت بدهی است.

راهکار عملی این مرحله چیست؟ درنگ نکنید و درآمد مازادتان را تا زمانی که اولین مورد لیست تسویه شود، کنار بگذارید. در این حین، سعی کنید ماهانه، هر مبلغی را که می‌توانید (هر چند کم و حداقلی)، برای پرداخت سایر بدهی‌هایتان نیز کنار بگذارید. به محض این‌که کوچک‌ترین بدهی را تسویه کردید، سراغ بقیه‌ی قرض‌ها بروید و تا روزی که تمام بدهی‌هایتان را پرداخت نکرده‌اید، به همین منوال ادامه دهید.

■ مرحله‌ی سوم: هزینه‌های ۳ الی ۶ ماه زندگیتان را کنار بگذارید

حالا که از شر بدهی‌ها خلاص شده‌اید، با داشتن پس‌انداز، می‌توانید مطمئن باشید که هیچ‌گاه پس‌رفت نخواهید کرد. فرض کنید کارتان را از دست داده‌اید. حال پولی را که برای تأمین هزینه‌های ۳ الی ۶ ماه زندگی نیاز دارید، تخمین بزنید و پس از جمع کردن آن حسابی جداگانه باز کرده و تقاضای دریافت دسته چک کنید.

■ راهکار عملی این مرحله چیست؟ اگر تنها یکی از افراد خانواده‌ی شما شاغل

است، کنار گذاشتن هزینه‌های ۳ الی ۶ ماه زندگی ضرورت بیشتری پیدا می‌کند. پس با تمام توان پس‌انداز کنید. مهمترین بخش این مرحله این است که باید



مراحل اولیه، یعنی مراحل ۱ تا ۳، باید یکی پس از دیگری انجام شوند. پس پیش از اتمام هر مرحله، سراغ مرحله‌ی بعد نروید. مراحل ۴ تا ۶، می‌توانند همزمان انجام شوند و مرحله‌ی ۷ تا پایان عمر شما ادامه خواهد یافت.

■ چرا باید مراحل فوق را طبق ترتیب گفته شده اجرا کرد؟

اگر شما جز آن دسته از افراد هستید که مسائل مالی را جزو اولویت‌های زندگی‌تان قرار می‌دهید، باید به شما تبریک گفت، ما این تصمیمتان را تحسین می‌کنیم. شاید با پس‌انداز و سرمایه‌گذاری برنامه‌ریزی‌نشده هم بتوانید اوضاع مالی‌تان را بهبود ببخشید، ولی هیچ تضمینی برای موفقیت نهایی شما وجود ندارد. چراکه موفقیت به تلاش و برنامه‌ریزی نیاز دارد.

■ با اجرای مراحل هفت‌گانه طبق ترتیب فوق می‌توانید:

باید به فکر هزینه‌های تحصیل آن‌ها نیز باشید. شهریه‌ی چهارساله‌ی دانشگاه را می‌توانید به صورت اقساط یا یک‌جا بپردازید. در هر صورت، بهتر است از قبل، پس‌اندازی برای آن داشته باشید.

■ راهکار عملی این مرحله چیست؟ پیش از هر چیز تحقیق کنید. بسته به محل زندگی، درآمد و دانشگاه مورد نظر، می‌توانید برای پس‌انداز کردن برنامه‌ریزی کنید.

■ مرحله‌ی ششم: روی تسویه اقساط وام مسکن تمرکز کنید

هرچه سریع‌تر، اقساط وام مسکنتان را تسویه کنید تا بتوانید ماهانه پول بیشتری پس‌انداز کنید. در این مرحله سماجت بیشتری به خرج دهید تا این بار سنگین، زودتر از دوستان برداشته شود.

■ راهکار عملی این مرحله چیست؟ با بررسی نحوه‌ی بازپرداخت وام‌ها، وام‌های طولانی‌مدت و با بهره‌ی کمتر را انتخاب کنید. حتما درباره‌ی شرایط اخذ وام تحقیق کنید، چراکه اقساط بعضی وام‌ها به صورت پلکانی افزایش می‌یابد.

■ مرحله‌ی هفتم: ثروتمندی بخشنده باشید

پس از سال‌ها برنامه‌ریزی و مداومت بر مراحل هفت‌گانه، حال شما به ثروت خوبی رسیده‌اید و می‌توانید آنطور که می‌خواهید زندگی کنید. البته بخشندگی را فراموش نکنید و برای فرزندان‌تان میراث خوبی به جا بگذارید.

■ راهکار عملی این مرحله چیست؟ پس از تکمیل پس‌انداز دوران بازنشستگی، پولتان را صرف کارهای موردعلاقه‌تان کنید. سفر کنید و به نزدیکانتان و نیازمندان کمک کنید.



این پس‌انداز، آن‌ها دیگر نگرانی برای نگهداری از شما نخواهند داشت. **(۴) به‌راحتی روند پیشرفتتان را بررسی کنید و روحیه بگیرید.** پس از پشت سر گذاشتن هر مرحله خواهید دانست در کجای مسیر موفقیت هستید و می‌توانید تک‌تک پیروزی‌هایتان را جشن بگیرید. همچنین ضمن عمل به این راهکارها می‌دانید که به‌زودی به هدف نهایی‌تان یعنی ثروتمند شدن و بخشندگی دست خواهید یافت. شاید در حال حاضر شرایط مالی شما به‌گونه‌ای باشد که روش‌های ابتدایی محال به‌نظر برسد؛ ولی اگر هدفتان را مشخص کنید، برای رسیدن به آن سعی کنید درآمد و پس‌اندازتان را افزایش دهید، دیر یا زود به آن هدف می‌رسید. امیدواریم که خواندن این مطلب این انگیزه کافی را برای طی کردن مراحل موفقیت به شما داده باشد.

(۱) در هر بازه‌ی زمانی روی هدف مشخصی تمرکز کنید و به جای نیمه‌تمام رها کردن چند هدف، هدف واحدی را به سرانجام برسانید.
(۲) از مقروض شدن جلوگیری کنید. با اقدامات دور اندیشانه از جمله پس‌انداز ابتدایی و پیشرفته، برای روز مبادا همچنین هزینه‌های تحصیل و بازنشستگی پس‌اندار خواهید داشت و از دریافت وام یا قرض گرفتن بی‌نیاز خواهید شد.
(۳) اولویت‌هایتان را کنترل کنید. به‌عنوان مثال تسویه‌ی بدهی‌ها نسبت به خرید هدیه تولدی گران‌قیمت و غیرضروری، برای فرزندان‌تان، در اولویت است. چراکه آن‌ها به‌زودی این هدیه را فرموش می‌کنند. همچنین پس‌انداز برای دوران بازنشستگی حتی از هزینه‌های تحصیل فرزندان‌تان هم مهم‌تر است. چراکه باوجود





۳۳ تکنیک چانه‌زنی حرفه‌ای در خرید

چانه‌زنی یک نوع مذاکره است میان دو سوی معامله تا بر سر قیمت کالا یا خدمات خاص به توافق برسند. برخی به چانه‌زنی اهمیت چندانی نمی‌دهند؛ اما برای برخی دیگر، عضو جدایی‌ناپذیر از زندگی مالی‌شان است. یادگیری مهارت چانه‌زنی کمی زمان می‌برد. برخی حتی بر این باورند که چانه‌زنی یک هنر است. به هر حال اگر بتوانیم درک کلی از فرایند چانه‌زنی به دست بیاوریم، می‌توانیم معاملات بهتر (و حتی لذت‌بخش‌تر) را تجربه کنیم. با استفاده از نکاتی که در ادامه توضیح می‌دهیم می‌توانید توانمندی خود در مذاکره را بالا برده و به بهترین قیمت دست پیدا کنید.

۲) قیمت عرف جنس مورد نظرتان را بدانید

با پرس و جو از فروشگاه‌های مختلف، قیمت عرف محصول مورد نظرتان را به دست بیاورید. دقت کنید که جنس‌تان پر فروش است یا نه؛ هم‌چنین نظرات مردم نسبت به محصول را نیز در فروشگاه‌های اینترنتی مطالعه فرمایید. مغز با بهره‌گیری از این اطلاعات به یک بازه دقیق از قیمت می‌رسد.

عاقله‌اش این است که هنگام جستجو برای خرید به‌صرفه، به فکر خرید ۱۰ تا ۳۰ درصد ارزان‌تر از عرف بازار باشیم؛ اما اگر جایی ۵۰ تا ۶۰ درصد ارزان‌تر گیرمان بیاید؛ اوج موفقیت و لذت است.

۳) دور بزنید

علاوه بر انجام تحقیقات آن‌لاین، کمی وقت بگذارید و به فروشگاه‌های حقیقی اطراف‌تان نیز سر بزنید و در مورد محصول‌تان پرس و جو کنید. کسی چه می‌داند؟ شاید یک فروشنده پرچانه گیرتان بیاید که تمام جزئیات مربوط به آن کالا را برای‌تان شرح دهد. برای مثال شاید محصول مورد نظر در این اواخر فروش چندانی نداشته، یا بیش از حد تقاضای بازار عرضه شده باشد. حتی کوچک‌ترین اطلاعات می‌تواند در هنگام مذاکره به‌دردتان بخورد.

۴) بدانید که چه زمانی برای چانه‌زنی بهتر است

از ساعات خلوتی فروشگاه بیش‌ترین بهره را ببرید. در کل، فروشگاه‌ها معمولاً در ساعات نهار (که اغلب مردم بر سر کار هستند) خلوت‌ترند.

هم‌چنین سعی کنید خریدتان را در فصل مناسب انجام دهید. اگر محصول مورد نظرتان فصلی بود (مثلاً لباس تابستانی)، بهتر است که آن را در انتهای فصل خریداری کنید. روزهای پس از عید نوروز معمولاً بهترین زمان برای خرید کردن است؛ زیرا هیجان قبل از شروع سال به اتمام رسیده و فروشندگان نیز به قدر سابق سود نمی‌کنند. بنابراین با قیمت پایین‌تر نیز راضی به فروش می‌شوند.

۵) با اهلش مذاکره کنید

بهتر است با شخصی که مسئولیت بالاتری در فروشگاه دارد، مذاکره کنید. مدیران، سرپرستان و متصدیان فروش معمولاً قدرت ارائه تخفیف به شما را دارند. بنابراین وقت خود را برای چانه‌زنی با زیردستان‌شان هدر ندهید. از پیش تحقیق کنید که با چه کسی باید چانه زد.

۶) فروشنده را ارزیابی کنید

پس از انتخاب فروشنده مخاطب خود پیش از انجام گفتگو، به دنبال اطلاعات مناسب در موردش بگردید. آگاهی از این‌گونه اطلاعات، در نحوه قضاوت شما نسبت به میزان تمایل فروشنده برای پایین آوردن قیمت کمک خواهد کرد.



تحقیق و تفحص پیش از خرید

نیمی از فرایند مذاکره پیش از ورود به فروشگاه آغاز می‌شود. با بهره‌گیری از نکات زیر می‌بایست خودمان را از پیش آماده‌ی چانه‌زنی کنیم:

۱) از خواسته خود مطمئن شوید

شناخت کافی از خرید، نقش مهمی را در چانه‌زنی بازی می‌کند. هیچ‌گاه بدون برنامه قبلی پشت میز مذاکره ننشینید. پیش از آن‌که از خانه بیرون بیایید ابتدا دقیقاً بدانید که چه (برندی، مدلی، رنگی، سایز و...) می‌خواهید.

مطمئن شدن از خواسته‌ی واقعی، کمک شایانی در تصمیم‌گیری صحیح هنگام فرایند مذاکره می‌کند. هم‌چنین به شما به قدر کافی اعتماد به‌نفس و آگاهی می‌دهد تا بتوانید بهتر از پس صحبت بافروشنده برآیید.





به مشتریان ارائه می‌دهند. فروشگاه‌های بزرگ میل و دکوراسیون و بنگاه‌های فروش اتومبیل دو مثال از فروشگاه‌های بزرگی هستند که امکان مذاکره در آن وجود دارد. نحوه حضور خودتان در فرآیند چانه‌زنی پس از آن که تحقیقات‌تان را به طور کامل انجام دادید، به این چند نکته کوچک نیز توجه کنید تا شانس پیروزی‌تان در مذاکره بالاتر برود.

۸) ظاهر و پوششی هوشمندانه

همه دل‌شان می‌خواهد که از لحاظ ظاهری شیک به نظر بیایند؛ اما اگر دنبال چانه‌زنی هستید بهتر است که پوشش‌تان را عوض کنید تا بهانه به دست فروشنده ندهید. البته که باید تمیز و مرتب باشیم؛ فقط حواس‌تان باشد که از پوشیدن برندهای گران خودداری کنید. همچنین اگر پوشش‌تان پایین‌تر از حد میانگین جامعه باشد نیز احتمال دارد که فروشنده از فروش جنس به شما امتناع کند. شاید خیال کنید که فروشندگان به پوشش‌تان توجه ندارند، اما بهتر است بدانید فروشندگان مجرب و آموزش‌دیده اصول «برانداز کردن» مشتری را به خوبی بلدند.

۹) با دوست‌تان به خرید بروید

تنها نبودن و همراه داشتن دوست در هنگام چانه‌زنی بسیار مفید است. بردن یک دوست با خود تأثیر به‌سزایی در روحیه فروشنده می‌گذارد و راحت‌تر با شما توافق می‌کنند. برای آن‌هایی که به‌تنهایی خرید می‌کنند نیز یک روش دیگر وجود دارد که بر طبق آن در هنگام خرید، گوشی‌تان را درمی‌آورید و با دوست‌تان صحبت می‌کنید و از او نصیحت می‌جوئید. اغلب اوقات در این مواقع فروشنده ترجیح می‌دهد قیمت را پایین بیاورد تا نگذارد که مشتری‌اش از دست برود.

۱۰) گوشی هوشمندتان را فراموش نکنید

بخش عظیم فرایند تحقیق را تا به این جا می‌بایست انجام داده باشید. اما همچنین بد

می‌توانید در زمانی که در فروشگاه حضور دارید، برخورد فروشنده با دیگر مشتریان را زیر نظر بگیرید. اگر آن‌ها را در حین چانه‌زنی با دیگر مشتریان گیر بباورید که دیگر خیلی عالی است. حتی می‌توانید یک بار به صورت آزمایشی به فروشگاه سر بزنید و ببینید که رفتار فروشندگان در محل کار چگونه است. برای خریدهای بزرگ این اقدام خیلی موثر است.

۷) محیط را دریابید

قیمت‌های تعیین‌شده در فروشگاه‌های بزرگ معمولاً ثابت هستند. اما در مقابل، فروشگاه‌های کوچک و خانوادگی فضای بیش‌تری را برای چانه‌زنی قائل می‌شوند. همین قواعد برای مشاغل خدماتی نیز صدق می‌کند. برای مثال نمی‌توانیم با تعمیرکار ارسالی از سوی نمایندگی پس از فروش چانه بزنیم، اما با تعمیرکار آزاد می‌توانیم راحت‌تر صحبت کنیم. گاهی از فروشگاه‌های بزرگ‌تر نیز می‌توان به معامله مناسب دست پیدا کرد؛ خصوصاً اگر فروشندگان‌شان به صورت کمیسیونی کار کنند؛ این‌گونه کارمندان معمولاً راه‌های گریز کوچکی برای بالا و پایین آوردن قیمت

۱۱) خوش‌برخورد و آرام باشید

حتی اگر می‌خواهید که کذب ادعای فروشنده را با گوشی همراه‌تان به رویش بیاورید حتما بدون هیچ تندخویی و با آرامش تمام این کار را انجام دهید. اگر مضطرب، جبهه‌گیر یا تندخو صحبت کنید تمایل فروشنده به تخفیف و حتی فروش را از بین می‌برد. اگر کنترل احساسات در چنین مواقعی برای‌تان دشوار است از دوست‌تان کمک بجویید.

۱۲) برای خود بودجه بسازید و به آن تکیه کنید

هنگام خروج از خانه یک بودجه در ذهن‌تان تعیین کرده و پس از خروج، هیچ تغییری در آن اعمال نکنید؛ حال هر موردی که می‌خواهد در هنگام فرایند مذاکره پیش بیاید. اگر فروشنده پیشنهادی داد که فرای بودجه‌تان بود، ولی از سویی نمی‌توانستید آن را رد کنید، از او بپرسید که امکانش وجود دارد به خانه بروید و فردا پس از ایجاد تغییر در بودجه به پیش‌شان بروید و آن را بخرید؟ اگر پاسخ‌شان «نه» بود، نشانه آن است که احتمالا یک کلکی در کارشان وجود دارد و بهتر است که فرآیند خرید را متوقف کنید. فروشنده‌های صادق، فوراً پیشنهاد تجدیدنظر شما را می‌پذیرند. آن‌ها حتی به شما پیشنهاد می‌دهند که هر چه می‌توانید تحقیق کنید تا خیال‌تان زمان خرید آسوده باشد.

■ استراتژی‌های مفید چانه‌زنی

مادامی که وارد فرایند چانه‌زنی با فروشنده می‌شوید این استراتژی‌ها و شگردها می‌تواند در کاستن قیمت به شما کمک کند.

۱۳) هم‌زمان چند مورد بخرید

شاید قادر به راضی کردن فروشنده برای کاهش قیمت یک جنس نشوید؛ اما اگر چند محصول دیگر نیز بخرید، شانس گرفتن تخفیف بیش‌تر می‌شود. اغلب اوقات وقتی فروشنده بفهمد که می‌تواند هم‌زمان دو یا چند جنس را بفروشد، انگیزه بیش‌تری برای کاهش قیمت خواهد داشت.

فقط حتما از پیش حساب و کتاب‌ها را انجام داده و از مناسب بودن معامله‌تان مطمئن باشید.

۱۴) به نواقص توجه کنید

این روش جز معدود روش‌هایی است که حتی در فروشگاه‌های بزرگ (که معمولا جای چانه‌زنی نیست) نیز کاربرد دارد.

برای مثال اگر یک قسمت از لباس مورد نظرتان پارگی دارد می‌توانید از آن به نفع خودتان استفاده کنید، آن را به نزد صندوق‌دار ببرید و از او بپرسید که امکان کاهش قیمت به این خاطر وجود دارد یا خیر؟ به علت معیوب بودن آن جنس، احتمالا نمی‌توانند آن را بفروشند، بنابراین حتما تخفیف خواهند داد.



نیست که صحت گمانه‌هایی را که در هنگام چانه‌زنی می‌شنوید همان موقع بررسی کنید. اگر یک فروشنده ادعا کند که پایین‌ترین قیمت را به شما ارائه داده، اولین حدس‌تان باید این باشد که او دارد دروغ می‌گوید. با یک جست‌وجوی ساده در اینترنت می‌توانید متوجه راست یا دروغ ادعای او بشوید.





داشته باشید، فروشنده نیز شما را جدی‌تری می‌گیرد.

۱۷) تمایل به انصراف نشان دهید

هنگامی که در مذاکره به بن‌بست می‌رسید، می‌بایست انصراف دهید. مگر آن‌که پای یک جنس نایاب در میان باشد؛ وگرنه هر جنسی را می‌توان از فروشگاه دیگر خرید. از فروشنده تشکر کنید، راه‌تان بکشید و به عقب نگاه نکنید. وقتی برای‌شان روشن شود که واقعا منصرف شده‌اید احتمال دارد شما را نگر دارند و یک تخفیف مناسب بدهند تا معامله را بر هم نزنند. نکته: در این مورد اصلا مصنوعی رفتار نکنید؛ چون فروشنده‌ها به‌خوبی از این بلوف آگاهند.

۱۸) خودتان را مشکوک جلوه دهید

آن فردی که تصمیم‌ش برای به دست آوردن چیزی جدی باشد، شک به دلش

این امر هم‌چنین در هنگامی که تمایل دارید تا یک جنس پشت وپزیرنی یا تعمیرشده را به جای جنس نو بخرید نیز کارساز است. اگر موجودی آن جنس در فروشگاه‌شان رو به اتمام باشد شانس آن‌که فرشنده بخواهد با قیمت پایین‌تر از شر آن خلاص شود، بسیار بالا است؛ چون آن‌قدر پشت وپزیرنی مانده‌اند که رنگ و روی‌شان رفته است.

۱۵) بی‌میلی نشان دهید

هیچ‌گاه به فروشنده نشان ندهید که تا چه اندازه به محصول علاقه دارید. اجازه ندهید که هیچ حرکتی در صورت‌تان باعث شود که حس واقعی یا تمایل‌تان نسبت به محصول برای فروشنده آشکار شود.

به یاد داشته باشید که شما در مقابل شخصی ایستاده‌اید که هر روز خدا کارش این است. اگر ذره‌ای علاقه نسبت به خرید محصول در شما آشکار شود، فروشنده قطعا متوجهش خواهد شد.

اگر تمایل بالایی برای خرید یک جنس نشان دهید، تخفیف گرفتن برای جنس، هیچ معنایی ندارد.

۱۶) با اعتماد به نفس برخورد کنید

سعی کنید بدون آن‌که از خودتان بی‌ادبی و پرخاش نشان دهید، با اعتماد به نفس باشید. نشان دادن حس رضایت و اتکا به نفس می‌تواند تفاوت به‌سزایی ایجاد کند. با فروشنده ارتباط چشمی برقرار کنید و جلوی تیک‌های عصبی احتمالی را بگیرید و از نشان دادن اطلاعات و تحقیق‌تان به آن‌ها نترسید. هر چه بیش‌تر کنترل جریان مذاکره را در دست



۲۰ کاری کنید که فروشنده قیمت آخر را بگوید

اولین چیزی که فروشنده در ذهنش می‌سنجد مقدار پولی است که شما می‌توانید خرج کنید. آن‌ها حتی ممکن است از شما بپرسند که نظر نهایی‌تان چیست؟ نباید بگذارید کار به این جا بکشد، چون در نهایت به ضررتان تمام خواهد شد. در کنار این، هیچ‌گاه به فروشنده نگویید بودجه‌تان چقدر است. اگر فروشنده بفهمد که تا چه اندازه تمایل به خرج دارید، کاری می‌کنند که همان مقدار را از چنگ‌تان درآورد؛ حتی اگر به قیمت پایین آوردن قیمت تمام شود.

■ اشتباهات رایج در چانه‌زنی

شگردهایی که تا به این جا معرفی کردیم مواردی هستند که باید در هنگام مذاکره لحاظشان کنید. شگردهایی که در ادامه بیان می‌کنیم اشتباهات رایجی هستند که باید در هنگام چانه‌زنی از آن‌ها خودداری کرد.

۲۱ عجله نکنید

عجله کردن در نهایت به ضررتان تمام خواهد شد؛ زیرا به فروشنده می‌فهماند که صبرتان کم است. اگر به محض ورود به فروشگاه برای خرید یک محصول عجله نشان دهید، فروشنده متوجه می‌شود که شما آن جنس را با تمام وجود می‌خواهید. پس عملاً چانه‌زنی بی‌معنی می‌شود.

۲۲ پرخاشگر و یک‌دنده نباشید

گاهی در هنگام مذاکره پیش می‌آید که اعصاب‌مان تحریک می‌شود. همواره خونسردی خود را حفظ کرده و از جسارت به فروشنده و برخوردن به خودتان اجتناب کنید. باید برای فروشنده روشن سازید که تحقیقات خود را انجام داده و از قیمت‌ها آگاهی دارید؛ اما نباید با آن‌ها جوری برخورد کنید یا حرفی بزنید که انگار همه چیز را می‌دانید. آرامش اعصاب، اعتماد به نفس و خوش‌برخوردی رفتارهایی هستند که شما را به موفقیت می‌رسانند. بالاترین کیفیت چانه‌زنی هنگامی است که با حرکات و صحبت‌های آهسته و با آرامش صورت بگیرد.

۲۳ هیچ حرفی را به دل نگیرید

هیچ اشکالی ندارد که مذاکرات‌تان خوب پیش نرود. مذاکره هنری است که نیاز به تمرین دارد و احتمالاً در دفعات اول دچار اشتباه خواهید شد. به همین خاطر است که گفتیم باید در این مواقع عقب بکشید و صحنه را ترک کنید؛ این‌همه فروشگاه، خریدتان را در جای دیگر انجام دهید. هم‌چنین اگر در هنگام چانه‌زنی اوضاع متلاطم شد، سعی کنید هیچ چیز را به دل نگیرید. اگر متوجه داغ شدن و از دست دادن کنترل‌تان شدید، همان لحظه بیخیال شوید و از فروشنده تشکر کنید و خداحافظی. یادگیری کنترل احساسات کمی زمان می‌برد اما با کمی تمرین می‌توانید به یک مذاکره‌کننده حرفه‌ای تبدیل شوید.

■ کلام آخر

میزان شدت چانه‌زنی به خودتان بستگی دارد. برخی مردم خیلی خوب مذاکره می‌کنند و آن را به شکل یک ورزش می‌بینند؛ در حالی که از نظر برخی دیگر یک رویکرد بحرانی است. کلید اصلی آن است که یادمان باشد چیزی برای از دست دادن نداریم؛ مگر آن که به فروشنده بی‌احترامی کنید و داستان بسازید. هیچ فروشنده‌ای بدش نمی‌آید که جنسش را به شما بفروشد؛ حال چه چانه بزنید چه نه.

پس بهتر است که شانس خود را امتحان کنید. هیچ‌گاه نمی‌توانید تصور کنید که تا چه اندازه دست‌تان برای چانه‌زنی باز است. از فروشگاه‌های معمولی گرفته تا نسخه پزشک و هزینه بیمه و... همیشه جا برای چانه‌زنی وجود دارد. بقیه یا به شما تخفیف می‌دهند یا خیر؛ اما تا امتحان نکنید نمی‌فهمید.

راه نمی‌دهد. اگر در هنگام مذاکره شک کنید، به فروشنده این پیغام را منتقل می‌کنید که اگر معامله باب میل‌تان نباشد از خرید منصرف خواهید شد. ایجاد توقف در تمایل‌تان به خرید، به فروشنده نشان می‌دهد که نیاز به متقاعد شدن دارید؛ همین امر او را تشویق به یافتن راهی برای جلب رضایت شما خواهد ساخت.

۱۹ از سکوت نترسید

سکوت کردن در هنگامی که فروشنده دارد با تمام وجود شگردهای فروشندگی خود را اجرا می‌کند، روش خوبی است برای متزلزل ساختن اعتماد به نفس او. وقتی صحبت نکنید فروشنده نمی‌فهمد که در ذهن شما چه می‌گذرد. خلاء هر گونه اطلاعاتی از سوی شما، فروشنده را مجبور به احتیاط در روند چانه‌زنی می‌سازد. گاهی پیش می‌آید که قیمت را پایین می‌آورند تا از ترساندن شما جلوگیری کنند.

۷ هزینه‌گه

فراموش می‌کنید هنگام بودجه‌بندی در نظر بگیرید



۱) هزینه بیرون غذا خوردن

اغلب افراد یادشان می‌ماند خواربار را به بودجه‌بندی‌شان اضافه کنند؛ ولی آن‌ها یا هزینه خواربار و بیرون غذا خوردن را با هم در نظر می‌گیرند یا اصلاً هزینه بیرون غذا خوردن را در نظر نمی‌گیرند. اگر ماهی یکبار بیرون غذا می‌خورید لازم است آن را در بودجه‌بندی خود در نظر بگیرید. ناهار سر کار هم شاید لازم باشد به یک دسته دیگر تبدیل شود.

تقسیم‌بندی این‌که پول غذایان کجا می‌رود شاید بتواند به شما انگیزه و کنترل کافی را بدهد تا خرج‌های خود را محدودتر کنید. اگر متوجه شوید هفته‌ای ۱۰۰ هزار تومان صرف غذای خود می‌کنید، شاید به این نتیجه برسید که از خانه غذا بردن، ارزش پولی را دارد که صرفه‌جویی می‌کنید.

بسیاری از مردم بودجه‌بندی خود را صرفاً بر اساس قبوض و اقساط در نظر می‌گیرند، سپس هزینه‌های خواربار را اضافه می‌کنند و در نهایت از خود می‌پرسند چرا بودجه‌بندی‌شان مشکل دارد. هفت هزینه معمول وجود دارد که افراد معمولاً فراموش می‌کنند در بودجه‌بندی خود در نظر بگیرند. با اضافه کردن این هفت هزینه به بودجه‌بندی شاید بتوانید مدیریت کنید و بفهمید چقدر پول به صورت ماهانه خرج چه بخش‌هایی می‌شود. اکثر مردم هنگام بودجه‌بندی قبض‌هایشان را جمع می‌کنند و بعد شروع به حساب و کتاب می‌کنند و محل خرج شدن در آمد هر ماه را تعیین می‌کنند. اجرای بودجه‌بندی، صرفاً بر اساس قبوض و اقساط روش رایجی است. پس از پرداخت قبوض، سپس هزینه‌های خواربار را اضافه می‌کنند و در نهایت از خود می‌پرسند چرا بودجه‌بندی‌شان مشکل دارد.

هفت هزینه معمول وجود دارد که افراد معمولاً فراموش می‌کنند در بودجه‌بندی خود در نظر بگیرند. با اضافه کردن این هفت هزینه به بودجه‌بندی، شاید بتوانید هزینه‌های خودتان را بهتر کنترل و مدیریت کنید و بفهمید چقدر پول به صورت ماهانه خرج چه بخش‌هایی می‌شود.

۱) هزینه مخفی

هزینه‌های مخفی، آن هزینه‌های کم ولی مداوم در زندگی هستند. این هزینه برای برخی از مردم شاید هر روز صبح، سر زدن به کافی‌شاپ سر راه خانه تا کار یا رفتن به مغازه‌ای برای خریدن نوشابه در راه بازگشت به خانه یا زمان ناهار باشد. هزینه مخفی، شاید آن تخته‌شکلات اضافی باشد که هر بار به فروشگاه می‌روید، لحظه آخر داخل سبد خرید خود می‌گذارید یا شاید کتاب اضافی باشد که برای مطالعه در حین رفت‌وآمد می‌خرید.

معمولاً این هزینه‌ها را برای بودجه‌بندی حساب نمی‌کنید چراکه معمولاً هزینه کمی دارند؛ ولی به‌علت مداوم و روزانه بودنشان می‌توانند به‌سرعت به میزان قابل توجهی تبدیل شوند. این هزینه‌ها یکی از نقاط ضعف بودجه‌بندی مردم است و نیاز به اصلاح دارد. لازم نیست همه این هزینه‌ها را باهم متوقف کنید بلکه باید آن را در بودجه‌بندی خود در نظر بگیرید تا بتوانید تصمیم بگیرید می‌خواهید ماهانه، چقدر خرجشان کنید.

۳) هزینه‌های سرگرمی

هزینه‌های سرگرمی مثل سینما رفتن یا رفتن به شهر بازی یا دوستانتان باید بخشی از بودجه‌بندی شما باشد. خیلی از مردم هزینه‌های سرگرمی را به‌شدت کم، در نظر می‌گیرند و بعد، یا بیش‌ازحد معین خرج می‌کنند یا از کم بودن سرگرمی‌هایشان، کلافه و ناراحت می‌شوند. باید این بخش را در بودجه‌بندی خود در نظر بگیرید چون این بخش به شما اجازه می‌دهد پولتان را صرف کارهایی کنید که به کمک آن‌ها می‌توانید کمی آرامش یا خوشی داشته باشید. شاید مجبور باشید هزینه‌ها را به ماهی یکی دو شب کاهش دهید و به دنبال جایگزین‌های ارزان‌تر بروید.

۴) هزینه پوشاک

شاید فکر کنید اگر عاشق خرید لباس نیستید، می‌توانید این قسمت را از بودجه‌بندی‌تان، کنار بگذارید و همه پول خود را صرف پرداختن قرض‌های اضافی خود کنید؛ ولی در حقیقت، در نظر نگرفتن قسمت پوشاک به این معنی است که خرید یک شلوار جدید یا یک جفت کفش نو می‌تواند تمامی بودجه‌بندی شما را به هم بریزد. به‌صورت ماهانه بودجه‌ای را برای این کار در نظر بگیرید و بگذارید این هزینه کم‌کم رشد کند تا در نهایت بتوانید

لباس‌هایی را که لازم دارید، در هنگام نیاز خریداری کنید.

۵) هزینه‌های سالانه

یکی دیگر از بخش‌هایی که برای بسیاری از مردم مشکل‌ساز است، هزینه‌هایی هستند که سالی یک یا دو بار پرداخت می‌شوند. شاید در ابتدا فراموش کنید آن‌ها را در بودجه‌بندی اولیه‌تان در نظر بگیرید؛ اما زمانی که قبض آن‌ها به دست شما برسد، آن را به‌وضوح به یاد خواهید آورد.

یک راه ساده برنامه‌ریزی کردن برای این هزینه‌ها این است که هزینه‌های سالانه سال گذشته‌تان را جمع و تقسیم بر دوازده کنید و مقدار به‌دست‌آمده را به‌صورت ماهانه کنار بگذارید تا در نهایت پول کافی برای پرداخت آن قبوض داشته باشید. به‌علاوه باید بخشی را در نظر بگیرید که در آن هزینه‌های نامعمول، مثل هزینه شرکت در عروسی یک دوست را کنار بگذارید. در نظر گرفتن این بخش‌ها به شما کمک می‌کند تا بودجه‌ای سالانه داشته باشید و به‌واسطه آن به اهداف مالی خود برسید.

۶) هزینه مواقع اضطراری

مواقع اضطراری همان موقعی هستند که برای آن‌ها برنامه‌ای ندارید، مثل خراب شدن اتومبیلتان، بستری شدن در بیمارستان یا خرابی غیرمنتظره لوله‌های خانه. این هزینه‌ها روی هم بسیار زیاد خواهند شد و ممکن است پرداخت آن‌ها برای شما سخت شود. می‌توانید پول کمی را به‌صورت ماهانه کنار بگذارید تا در هنگام خرابی اتومبیل یا مواقع اضطراری دیگر، پولی برای پرداخت این هزینه‌ها داشته باشید و بودجه‌بندی‌تان هم به هم نریزد.

۷) هدایا

اگرچه شاید توانایی خرید کادوهای معمولی تولد افراد را داشته باشید؛ ولی بهتر است بخشی در بودجه‌بندی خود برای این کار در نظر بگیرید. شاید لازم باشد یک بخش برای عیدی‌ها و بخش دیگری برای کادوهای معمولی در نظر بگیرید. از دواج دوستان هم می‌تواند بودجه هدایای شما را خالی کند پس برنامه‌ریزی برای چنین هزینه‌هایی هم مهم است. یک بودجه‌بندی کامل علاوه‌بر اینکه وضعیت مالی شما را پایدار نگه می‌دارد و شما را از افتادن در دام بدهی‌های مختلف در امان نگه می‌دارد، باعث خوشحالی بیشتر شما نیز می‌شود. در اهمیت بودجه‌بندی هرچه بگوییم کم گفته‌ایم، پس اگر هنوز آن را آغاز نکرده‌اید زودتر دست به کار شوید و اگر در حال حاضر بودجه‌بندی برای هزینه‌هایتان دارید، با استفاده از نکاتی که گفته شد آن را کامل‌تر و دقیق‌تر کنید.



۱۲ قدم برای رهایی از بی پولی و ورشکستگی



شاید شما هم مثل خیلی‌های دیگر، هر ماه به خودتان بیايید و بگویید: «چرا آخر هر ماه هشتم گروی نهم است؟»، «چرا بی پول هستم؟» یا «چگونه می‌توانم وضعیت مالی‌ام را بهبود دهم؟». اگر از دست‌وپنجه نرم کردن با مشکلات مالی خسته شده‌اید، زمان آن رسیده است که دست به کار شوید. آنچه واضح است این است که با نگران و ناراحت بودن به جایی نمی‌رسید. پس افسردگی را کنار بگذارید، وضعیت مالی‌تان را بپذیرید و به دنبال راه خروجی از آن باشید. دوازده قدم زیر شما را در رسیدن به یک استاندارد مناسب برای زندگی و رهایی از بی پولی و ورشکستگی راهنمایی می‌کند؛ البته اگر آن‌ها را در از مدت به قدر کافی به کار بگیرید، قطعاً به ثروت هم خواهید رسید.

کنید. پس وضعیت مالی‌تان را دقیقاً بررسی کنید. اگر تا به حال به حساب و کتاب امور مالی‌تان نرسیده‌اید، اکنون وقت آن است که ببینید دارایی‌تان چقدر است و مالک چه چیزهایی هستید. برای این کار صورت حساب‌های بانکی و ارزش دارایی‌هایتان را بررسی کنید تا بفهمید از نظر مالی در چه موقعیتی قرار دارید.

۳) شغل دومی را شروع کنید تا در آمدتان بیشتر و بدهی‌هایتان کمتر

۱) نگذارید جبر زندگی‌تان، به شما بقبولاند که چیزی را تحت اختیار ندارید
شاید در شرایطی زندگی می‌کنید که توانایی کنترل یا تغییر آن را ندارید و ممکن است این شرایط در وضع مالی حال حاضر شما مؤثر باشد. در هر صورت، اگر توانایی تغییر شرایط را نداشته باشید، حداقل اختیارات کارهای روزمره‌تان را در دست دارید. اجازه ندهید مسائلی که از کنترل شما خارج هستند، بر آنچه که تحت اختیار شما است، تأثیر بگذارد. هر روز بهترین حال ممکن را داشته باشید و با این روش خود را از بی پولی دور و دورتر کنید.

۲) حساب کنید چقدر بی پول هستید
اگر ندانید مشکل تا چه اندازه بزرگ است، نمی‌توانید آن را حل و فصل کنید. باید بر وضع مالی کنونی‌تان اشراف داشته باشید تا بتوانید برای بهبود آن برنامه‌ریزی

شود

۷) با افراد نامناسب وقت نگذرانید

جیم ران، کارآفرین برجسته‌ی آمریکایی، می‌گوید ما برآیند پنج فردی هستیم که بیشترین زمان را با آن‌ها می‌گذرانیم. گرچه این یک حقیقت علمی نیست اما معنی آن واضح است: شما شبیه همان کسی می‌شوید که با او وقت می‌گذرانید. اگر افرادی در زندگی شما هستند که شأنتان را پایین می‌آورند، شما را تشویق می‌کنند پول بیشتری خرج کنید یا همیشه نگرشی منفی به زندگی دارند، لطفی به خود بکنید و دوست‌های جدید پیدا کنید.

۸) یک بودجه‌بندی داشته باشید که

بتوانید از آن تبعیت کنید

اولین کار برای بهبود وضع مالی تعیین یک بودجه‌بندی مناسب است. به این منظور، اهدافتان را مشخص کنید و ارزش‌هایتان را بنویسید.

• اهداف مالی‌تان را تعریف کنید

در این مرحله به دستاورد دلخواهتان در سه ماه، شش ماه و یک سال آینده فکر

افزایش درآمد یکی از مطمئن‌ترین روش‌ها برای بهبود وضع مالی است. هر کاری به درد شما و نیازهایتان نمی‌خورد؛ اما اگر به‌خوبی دنبال شغل دومی بگردید، کاری را پیدا می‌کنید که برایتان سودمند باشد.

۴) دنبال راه‌هایی برای کاهش هزینه‌ها باشید

تا وقتی ندانید چه مقدار پول برای چه چیزهایی هزینه می‌کنید، متوجه نخواهید شد ولخرج هستید یا نه! یا شاید هم می‌دانید که ولخرج هستید؛ اما مطمئن نیستید در چه موردی بیش از اندازه هزینه می‌کنید. به همین علت باید هزینه‌هایتان را نظارت و مدیریت کنید.

۵) به‌جای تماشای تلویزیون یا غرق شدن در اینترنت، کتاب بخوانید

محقق‌ی به نام توماس کورلی پنج سال از عمرش را صرف بررسی زندگی و عادات ثروتمندان و فقرا کرد؛ یکی از جالب‌ترین یافته‌های کورلی این بود که ۸۸ درصد افراد ثروتمند روزانه نیم ساعت صرف مطالعه‌ی کتاب درباره‌ی پیشرفت فردی می‌کنند؛ اما این میزان در میان افراد فقیر تنها دو درصد است. یکی دیگر از عادات ثروتمندان گوش دادن به کتاب صوتی است (۶۳ درصد ثروتمندان در مقابل پنج درصد از فقرا). پس اگر وقت کافی برای مطالعه ندارید به کتاب صوتی گوش دهید.

۶) دنبال راه‌هایی برای پیشرفت در حرفه‌تان باشید

یکی از سریع‌ترین راه‌ها برای کسب پول بیشتر، این است که درآمد شغل فعلی‌تان افزایش یابد. حتی اگر ماهانه صد هزار تومان بیشتر پول در بیاورید، آن پول می‌تواند برای رهایی از بی‌پولی استفاده شود.





قدم بعدی در بودجه بندی این است که درآمدها را یادداشت کنید. شاید چند کار آزاد یا نیمه وقت یا یک شغل تمام وقت داشته باشید که درآمدها را کافی نباشد. به هر حال، همه‌ی درآمدها را بنویسید و ببینید به طور متوسط ماهانه چقدر پول درمی آورید.

• یک بودجه بندی واقع گرایانه طراحی کنید و پس انداز کنید

پس از اینکه بودجه بندی مناسب سبک زندگی تان را طراحی کردید، خود را موظف به پس انداز کردن کنید.

می توانید اهداف بلندمدت خود را هم بنویسید؛ مثلاً می خواهید دستاورد مالی تان در پنج سال آینده چه باشد؟ می خواهید خانه بخرید یا ماشین؟

• همه‌ی هزینه های تان را یادداشت کنید

حالا هزینه های ثابت و متغیر یک ماهتان را بنویسید. در همین حین، به یاد داشته باشید هزینه های فصلی و سالانه تان را هم یادداشت کنید. بهترین کار این است که این هزینه ها به بودجه‌ی ماهانه تان اضافه شوند. برای مثال هزینه‌ی قبوض آب و برق و گاز جزء هزینه های ثابت محسوب می شوند و هزینه‌ی سفر در تابستان جزء هزینه های متغیر.

• هزینه های تان را اولویت بندی کنید

ببینید هر هزینه برای شما تا چه حد مهم است و به همان نسبت به آن اولویت بدهید. برای مثال هزینه‌ی اجاره خانه را در اولویت اول قرار دهید و بعد هزینه‌ی شهریه‌ی دانشگاه فرزند و ...

• منابع درآمدها را بنویسید

شوید حداقل هر فصل سراغ بودجه‌بندی‌تان می‌روید و تغییرات لازم را در آن ایجاد می‌کنید.

۹ سرمایه‌گذاری کنید؛ حتی چند هزار تومان

شاید برای پول درآوردن هم به پول نیاز داشته باشید؛ اما لزوماً به پول زیادی احتیاج ندارید. در واقع از همین امروز می‌توانید تنها با صد هزار تومان در بورس سرمایه‌گذاری کنید.

۱۰ اشتراکات غیر ضروری را لغو کنید و عادات پرهزینه را کنار بگذارید

اشتراکات، مخصوصاً آن‌هایی که بی‌استفاده می‌مانند می‌توانند در طول زمان به مبلغ گزافی تبدیل شوند. اولویت‌هایتان را دوباره ارزیابی کنید و ببینید کدام یک از آن‌ها واقعاً برای شما مهم است. اگر کنار گذاشتن عادات پرهزینه مانند سیگار کشیدن برایتان مشکل است، از یک مشاور کمک بگیرید.

۱۱ یک دوره‌ی آنلاین پیشرفت فردی بگذرانید

اگر می‌خواهید از تمام پتانسیلتان برای افزایش ثروت استفاده کنید، باید همیشه برای پیشرفت شخصی‌تان تلاش کنید و دانشتان را بیشتر کنید. وجود اینترنت کارت‌تان را راحت‌تر می‌کند. زیرا مجبور نمی‌شوید در دوره‌هایی ثبت‌نام کنید که صدها هزار تومان خرج روی دستتان می‌گذارند. می‌توانید در دوره‌های آنلاینی شرکت کنید که نسبت به دوره‌های حضوری هم هزینه‌ی کمتری دارند و هم کمک می‌کنند در وقت و انرژی‌تان صرفه‌جویی شود.

۱۲ چند حساب پس‌انداز داشته باشید

اغلب از روش‌های مختلف پس‌انداز برای پرداخت بدهی، پس‌انداز روز مبادا، پس‌انداز تعطیلات و ... چیزهایی می‌شنویم. وجود چند حساب پس‌انداز کمک شایانی به آسانی کار پس‌انداز می‌کند. چند حساب جاری و پس‌انداز و ... باز کنید و وقتی حقوقتان را دریافت کردید، آن را بر اساس برنامه‌ی بودجه‌بندی‌تان بین حساب‌های مختلف تقسیم کنید.

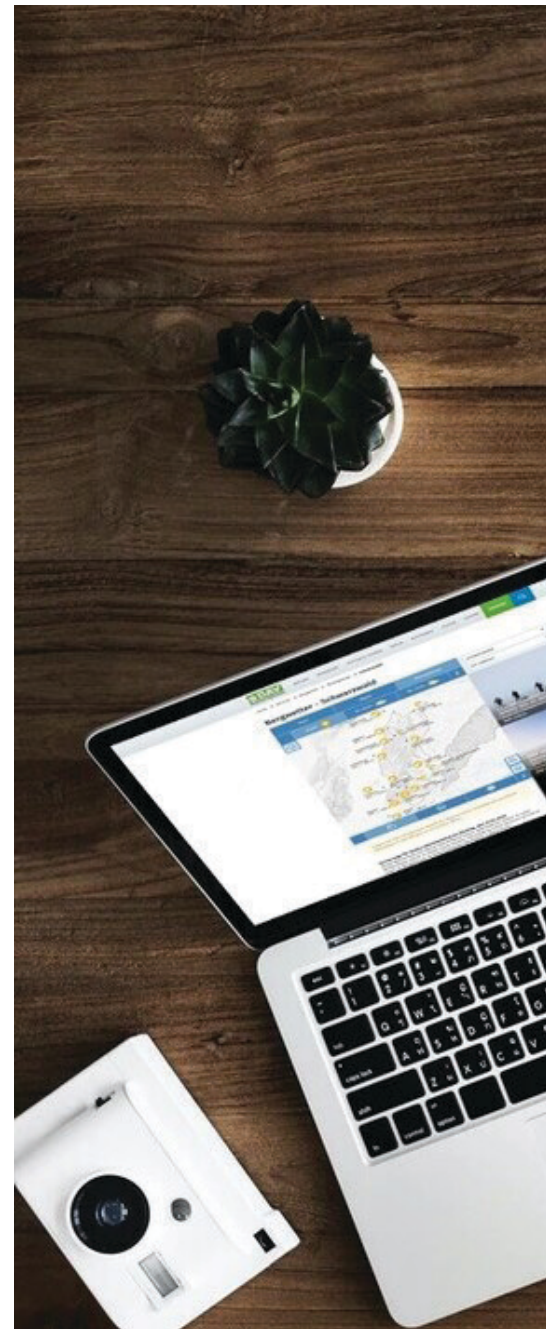
چند نکته‌ی تکمیلی برای پس‌انداز پول و بهبود وضعیت مالی:

- فکر شده هزینه کنید و پول را صرف مسائل ضروری کنید.
- کلا بیرون غذا نخورید یا این کار را تا حد ممکن کم انجام دهید.
- به محل کارتان، از خانه غذا ببرید.
- دوستانتان را در محیط‌های وسوسه‌کننده مانند مراکز خرید ملاقات نکنید.
- صورت حساب‌های بانکی و قبوضتان را هر ماه با دقت بررسی کنید.
- روزی را انتخاب کنید و همراه در آن روز همه‌ی قبوض را پردازید.
- فکر کنید کمتر از دارایی واقعی‌تان پول دارید.
- درباره‌ی وضعیت مالی‌تان به شریک زندگی خود دروغ نگویند.
- قبل از خرج پول، از خود بپرسید آیا می‌توانید این پول را پس‌انداز کنید یا نه.
- ختم کلام اینکه اگر ورشکسته یا بی‌پول هستید، باید ذهنیتتان را عوض کنید. همیشه کاری برای بهبود وضعیت مالی هست. تنها باید بتوانید در مسائل مالی تصمیماتی هوشمندانه بگیرید. در نهایت، این شما هستید که باید بفهمید چطور می‌توانید به‌جای احساس سرافکندگی و اضطراب، وضعیت مالی‌تان را بهبود ببخشید.

سعی کنید هر ماه میزان مشخصی پول به پس‌اندازتان اضافه کنید. نباید ابتدا پولتان را هرچقدر می‌خواهید خرج کنید و سپس باقی‌مانده‌ی آن را پس‌انداز نمایید. در واقع باید برعکس عمل کنید؛ یعنی به محض اینکه حقوقتان را دریافت کردید، ابتدا مبلغ پس‌اندازتان را جدا کرده و سپس برای باقی‌مانده‌ی پول براساس بودجه‌بندی عمل کنید.

• روی پیشرفت مالی‌تان نظارت داشته باشید

یک کار مهم دیگر این است که مطمئن





چرا روز جهانی ۴۰ ساعت کار در هفته داریم؟

شیوع همه‌گیری ویروس کرونا و خانه‌نشین شدن مردم باعث شد تا اکثر افراد جامعه نتوانند میان کار و زندگی شخصی خود تعادل برقرار کنند. گزارشات متعددی از کار کردن‌های طولانی‌تر در خانه، اوقات استراحت کم‌تر و شب و روز کار کردن‌های مردم در این روزها خبر دادند. در بعضی موارد حتی ثابت شده که میانگین کار کردن در روز به اندازه ۳ ساعت افزایش یافته است.

این شرایط بار دیگر از منطق و مفهوم ۴۰ ساعت کار در هفته پرده برداشت. قانونی که در اواسط قرن ۱۹ میلادی به منظور جلوگیری از تبعیض حقوق کارگران اختراع شد. ولی می‌بینیم که منطق موجود در آن حتی در دنیای پر سروصدای امروز نیز کارایی دارد.

■ تاریخچه ۴۰ ساعت کار در هفته

در آمریکا در سال ۱۹۴۰، ۴۰ ساعت کار در هفته به قانون تبدیل شد.

۲۴ اکتبر در تقویم مربوط به تاریخ کار، به عنوان روز ۴۰ ساعت کار در هفته نامگذاری شده است.

■ ایران

کشور ایران نیز در اواخر قرن ۱۳ هجری شمسی توسط «محمد پروانه»، مؤسس اتحادیه چاپ‌گران در سال ۱۲۸۵ (که به عنوان اولین اتحادیه ایران شناخته می‌شد)، برای اولین بار به قانون ۸ ساعت کار در روز روی آورد.

این اتحادیه‌ی نوپا در سال ۱۲۹۷ پس از ۱۴ روز مذاکره با مجلس، بر سر قانون ۸ ساعت کار در روز، حقوق اضافه‌کاری و بیمه درمانی کارکنان خود به توافق رسیدند. موفقیت این اتحادیه انگیزه‌ای شد برای دیگر اتحادیه‌ها تا آن‌ها هم رفته‌رفته به جمع مجریان این قانون بپیوندند.

■ کلام آخر

با وجود این‌همه تلاش برای قانونی کردن ۴۰ ساعت کار در هفته اما باز هم در این قرن افرادی هستند که خیلی بیش از این حرف‌ها کار می‌کنند. نتایج تحقیقات حاکی از آنست که تقریباً نیمی از افراد جامعه بیش از ۴۰ ساعت در هفته کار می‌کنند.

همه‌گیری کرونا نیز مزید بر این علت شده است.

خانه‌نشینی شدن مردم در زمان کرونا و عدم توانایی در تدوین برنامه کاری مناسب باعث شد تا ساعات کاری افزایش بیابد و فرد در نتیجه ساعات کم‌تری از روز را استراحت کند و تعادل زندگی را از دست بدهد.

هم‌چنین در برخی موارد، خصوصاً کارهای مالی و مشاوره‌ای، بعضی از کارمندان بیان کرده‌اند که ۸۰ ساعت کار در هفته کار می‌کنند.

برقراری تعادل در تمام ابعاد زندگی امری است بسیار مهم.

کار کردن بیش از اندازه سبب فرسودگی و ایجاد اختلالات روانی می‌گردد. برای داشتن زندگی متعادل باید خواب مناسب نیز داشته باشیم که انجام بیش از ۸ ساعت کار در روز می‌تواند آن را مختل بسازد.

جامعه‌شناسان این قانون را به وجود آورند تا مردم بتوانند در کنار کار کردن از زندگی‌شان نیز لذت ببرند.

اسپانیا اولین کشوری بود که کار کردن هشت ساعت در روز را در سال ۱۵۹۳ به دنیا معرفی کرد؛ مقامات رسمی کشور اسپانیا در طی بیانیه‌ای؛ روزانه ۸ ساعت کار (۴ ساعت در صبح و ۴ ساعت در بعدازظهر) را برای تمام کارخانجات و ادارات الزامی اعلام کردند. دلیل این امر استفاده بهینه از روشنایی روز بود.

این جدول زمانی از نظر مهندسان هم تقریباً منطقی به نظر می‌آمد؛ چون می‌توانستند تسلط بهتری بر روی کار داشته باشند و درصد خطا را نسبت به کار کردن‌های طولانی‌مدت کاهش می‌داد. هم‌چنین برای حفظ سلامتی و استقامت کارگران نیز مناسب بود.

اما این قانون تا زمان انقلاب صنعتی در انگلستان، و پس از ظهور کارخانجات بزرگی که کارگران بسیاری داشت، به صورت رسمی فراگیر نشد. در آن دوران میانگین ساعات کار کارگران کشور انگلستان از ۱۰ تا ۱۶ ساعت متغیر بود؛ در هفته ۶ روز کاری داشتند و کار کشیدن از کودکان کم‌سن نیز کاملاً رواج داشت. بنابراین باید قانونی لحاظ می‌شد تا جلوی تبعیض‌های سخت‌گیرانه آن زمان را بگیرد.

هیچ کس بهتر از خود کارگران نمی‌داند که ساعات کاری طولانی مدت (۶۰ ساعت کار در هفته) چه آسیبی می‌تواند به زندگی شخصی و خانوادگی، سلامتی، رفاه عمومی و تقریباً همه جنبه‌های دیگر زندگی‌شان برساند.

■ انقلاب صنعتی

رابرت اوون در جریان انقلاب صنعتی در اوایل قرن ۱۹ میلادی دستور اجرای قانون روزانه ۱۰ ساعت کار را در سال ۱۸۱۰ صادر و آن قانون را توسط تشکیلات «جامعه‌شناسی» خود در نیو لانراک سازماندهی نیز کرد. اوون سپس در سال ۱۸۱۷ به فرمول ۸ ساعت کار در روز رسید و شعارش این بود: «روزانه هشت ساعت کار، هشت ساعت بازیابی (خوردن و خوراک، تفریح و...) و هشت ساعت استراحت».

در سال ۱۸۴۷ زنان و کودکان در انگلستان موظف به انجام نهایتاً ۱۰ ساعت کار در روز شدند و کارگران فرانسوی نیز بلافاصله پس از انقلاب فرانسه در سال ۱۸۴۸ قانون ۱۲ ساعت کار در روز را با موفقیت به ثبت رساندند.

کوتاه شدن ساعات کار در روز و بهبود شرایط کاری، بخش مهمی از درخواست تظاهرکنندگان و منتقدان «اصلاحات چاریست» و سازمان تجارت جهانی بودند. در کشور نیوزلند نیز خبر از موفقیت‌های جنبش گونه کارگران در راستای روزانه ۸ ساعت کار برای کارگران ماهر توسط جنبش کارگران استرالیا در دهه‌های ۱۸۴۰ و ۱۸۵۰ میلادی به گوش می‌رسید. اغلب کارمندان استخدامی برای همه‌گیری و رسمی شدن این قانون در مراکز صنعتی سراسر دنیا مجبور بودند تا اواسط قرن بیست صبر کنند.

در سال ۱۸۶۶ سازمان جهانی کارگران در پی کنگره‌ای در گنوا درخواست روزانه ۸ ساعت کار را اجرا کردند؛ با این مضمون که: «محدودسازی رسمی ساعات کاری یک شرط اساسی است که بدون آن تمام فعالیت‌های مربوط به بهبود و رفاه‌ی طبقه کارگر در گذشته بی‌ثمر خواهد ماند». کارل مارکس این موضوع را برای حفظ سلامت کارگران الزامی می‌دانست.

او در کتاب خود با عنوان «سرمایه؛ نقدی بر اقتصاد سیاسی» این‌گونه می‌نویسد: «طولانی‌تر کردن ساعات کار و در پی آن بهره‌کشی مفرط از مردم جامعه نه تنها سبب زوال قوای جسمانی کارگران (به علت سلب آسایش در زندگی و فقدان شرایط جسمانی و فعالیت مناسب فرد) می‌شود، بلکه هم‌چنین به فرسودگی و مرگ نیروی کار نیز می‌انجامد».

مفهوم هشت ساعت کار در روز، اولین موضوعی بود که توسط سازمان کار جهانی به بحث گذاشته شد که نتیجتاً در سال ۱۹۱۹ به شکل «انجمن ساعات کاری» درآمد؛ انجمنی که تا سال ۲۰۱۶، ۵۲ کشور عضو آن شدند. جنبش روزانه ۸ ساعت کار هم‌چنین بهانه شکل‌گیری «روز می» و «روز کارگر» در بسیاری از کشورها نیز بود.



۱۴ راهکار عملی برای دستیابی به استقلال مالی

استقلال مالی رویای بسیاری از انسانهاست. برای بعضیها، این رویا داشتن اندوخته‌ای برای روز میادا و زمان بازنشستگی است؛ و برای برخی دیگر، داشتن خانه یا درآمدی ثابت، و نداشتن بدهی است. استقلال مالی هر تعریفی که برای شما داشته باشد، بدون حرکت به سمت آن و تلاش میسر نخواهد شد. برای بسیاری از مردم، شکستن زنجیره بدهی‌ها و دستیابی به هدف غیرممکن است؛ و مهم نیست که آنها چقدر برای این منظور مطالعه کرده باشند. فارغ از این بحث، ما در این سلسله نوشتارها سعی می‌کنیم چهارده راهکار عملی و عادت موثر برای موفقیت در زمینه مسائل اقتصادی و استقلال مالی را معرفی کنیم.

نقطه برای تان آشنا به نظر نمی‌رسد؟ مهم نیست که مسیر کدام است، هر کدام از انسان‌های موفق در زمینه مسائل اقتصادی، روزی به جایگاهی در زندگی رسیده‌اند که متوجه شده‌اند چاره‌ای جز ایجاد تغییر ندارند. این اولین گام برای شماسست و نباید از آن به سادگی بگذرید. خود را به ایجاد تغییر در زندگی متعهد کرده و همین الان آن را آغاز کنید. امروز همان روزی است که باید به وضعیت اقتصادی تان سر و سامان بدهید.

۲. عینک شیشه‌رنگی خود را برداشته و واقعیت‌های زندگی را ببینید.

نگاهی سختگیرانه و در عین حال موثر به زندگی خود بیندازید؛ عادت‌های مصرف‌گرایانه، تاریخچه خرج‌ها و دخل‌ها و بدهی‌هایتان را بررسی کنید. لحظه‌ای بنشینید و آسیب‌ها را بررسی کنید. آیا شما بالاتر از سطح واقعی تان زندگی می‌کنید؟ آیا شما به سبک دریافت حقوق تا دریافت حقوق زندگی می‌کنید؟ بسیاری از ما این‌گونه هستیم. سوز اورمان - مشاور مالی بین‌المللی - می‌گوید: «تنها راه کنترل پیوسته و دائمی زندگی اقتصادی برای شما، این است که به جست‌وجویی عمیق پرداخته و مشکلات ریشه‌ای خود را حل کنید.»

بنابراین، یک بیل بزرگ برای خود ساخته و به جست‌وجو پردازید. خرج‌های اضافی یک ماه و دلیل‌شان را کشف کنید. آیا این خرج‌ها برای ضروریات زندگی است و شما نیاز به درآمد بیش‌تری دارید؟ یا اهل ریخت و پاش‌های غیرضروری و خریدهای اعتیادگونه هستید؟ با انجام این تمرین خواهید توانست عادت‌های خود را بهتر شناخته و آن‌ها نظم ببخشید.

۳. اهداف اقتصادی واقعی و قابل دستیابی تعیین کنید.

تنها گفتن این که «من می‌خواهم تغییر کنم» کافی نیست. شما باید طرح و برنامه و زمان مشخص شده برای رسیدن به هدف داشته باشید. مثلاً بگویید: طی شش ماه آینده، یکی از بدهی‌های خود را به‌طور کامل پرداخت خواهم کرد. و یا طی دو ماه هزینه‌های اضافی و بی‌مورد خود را به صفر خواهم رساند. هدفی برای خود تعیین کرده و تا آخر سال هزینه‌های خود را ۱۰ الی ۲۰ درصد کاهش دهید. هدف اقتصادی شما هر چه که باشد، بایستی آن را نوشته و همیشه مقابل چشمانتان داشته و به آن عمل کنید.



۱. بگویید: «دیگر کافی است!»

اگر شما یکی از کتاب‌های نوشته شده توسط مشاوران مسائل مالی را خوانده باشید، احتمالاً می‌دانید که هر کدام از آن‌ها روزی در زندگی‌شان به نقطه‌ای رسیده‌اند که با خود گفته‌اند: «دیگر کافی‌ست؛ من این مسیر را ادامه نخواهم داد». این نقطه ممکن در اثر از دست دادن کار و یا مواجه شدن با یک بحران اقتصادی در زندگی فرد باشد. این

۴. هزینه‌های خود را نصف کنید.

شاید به نصف رساندن هزینه‌ها هدفی دور از دسترس باشد. اما اگر دلیل عمده مقروض بودن شما، عادت‌های مصرفی بد است، این کار کاملاً قابل اجراست. برای مثال؛ شاید شما هم جزو آن دسته از افراد باشید که به جای آشپزی، از رستوران غذا سفارش می‌دهید. برای ترک این عادت، باید هنر آشپزی را یاد بگیرید.

البته تنها مهارت در آشپزی کافی نیست، و شما باید زمان و هدف لازم برای این کار را نیز ایجاد کنید. پس با یک هدف مدون، جای سفارش غذا از رستوران را با خرید مواد اولیه و آشپزی عوض کنید. این برنامه نسبت به سبک زندگی قبلی شما سالم‌تر بوده و هم‌چنین آغازی خواهد بود برای پس‌انداز.

کاهش هزینه‌ها می‌تواند به سادگی با تغییر در عادت‌ها و سبک زندگی انجام بگیرد. پس به جای آن که هر روز غذا سفارش بدهید، آخر هفته‌ها را به خرید مواد اولیه اختصاص داده و آشپزی کنید.

۵. یک صندوق مالی برای شرایط اضطراری ایجاد کنید.

ایجاد یک صندوق مالی برای روزهای گرفتاری کار غیرممکنی نیست؛ علی‌الخصوص هنگامی که شما از هزینه‌های لازم برای برگرداندن تعادل به زندگی‌تان آگاه باشید. اگر کارتان را از دست بدهید چه اتفاقی خواهد افتاد؟ اگر خانه‌تان در یک حادثه نابود شود چه خواهید کرد؟ و یا اگر مریض شوید چگونه

هزینه‌های لازم را پرداخت خواهید کرد؟

هر اتفاقی ممکن است رخ بدهد، و اگر شما راه جایگزینی برای هزینه‌هایتان نداشته باشید - مخصوصاً اگر هر ماه بیش از حد نیاز خرج می‌کنید - اشتباه خودتان است و نه هیچ‌کس دیگر.

با یک هدف ساده برای پس‌انداز آغاز کرده و آن را مبدا کار خود قرار دهید. به‌عنوان یک راهنمایی: می‌توانید هزینه‌های یک ماه خود را مینا قرار داده و به همان میزان در صندوق اضطراری خود پس‌انداز کنید. پس‌انداز هر چقدر هم کم باشد، از هیچ بهتر است.

۶. با یادگیری چیزهای جدید، هوش اقتصادی خود را افزایش دهید.

گاهی اوقات ما نیازمندی‌هایمان را نادیده می‌گیریم. گاهی وقت‌ها فشارهای زندگی روزمره، باعث می‌شود که ما اهمیت بهبود بخشیدن به خود را فراموش کنیم. اجازه ندهید در مسیر آموزش‌های اقتصادی‌تان وقفه ایجاد شود.

هر هفته زمانی را به مرور دانسته‌های اقتصادی خود اختصاص دهید. این مهم است که فراز و فرودهای اقتصادی زندگی‌تان را شناخته و روش کارکرد آن‌ها را بلد باشید. از مطالعه کتاب‌های آموزشی در زمینه مسائل مالی و موفقیت‌های اقتصادی غافل نشوید. در صورت امکان از کلاس‌های آموزشی در این زمینه‌ها بهره بگیرید. حتی اگر از کمبود زمان رنج می‌برید، مطالعه مقالات چکیده و راهنماهای اینترنتی می‌تواند برایتان مفید باشد.

۷. حداقل پنج سایت و یا وبلاگ مرتبط با مسائل مالی را دنبال کنید.

بسیاری از وبلاگ‌های اقتصادی الهام‌بخش هستند. شما در این وبلاگ‌ها می‌توانید داستان‌های شخصی افراد درباره رهایی از بدهی‌ها، بازپرداخت وام‌ها و چگونگی پس‌انداز را بخوانید. بعضی وبلاگ‌ها نیز به مسائلی مانند اصطلاحات اقتصادی، ترفندهای کاربردی کسب و کار و رخدادهای جاری در دنیای اقتصاد می‌پردازند. یکی از راه‌های آسان برای پیدا کردن این وبلاگ‌ها، جست‌وجو در شبکه‌های اجتماعی است.

سایت علف خرس به نشانی www.alafkhers.com دقیقاً به‌منظور ارتقای دانش مالی شما ایجاد شده است. برای دستیابی به اطلاعات اولیه و اساسی و همچنین ترفندهای پیشرفته مدیریت مالی شخصی به علف خرس مراجعه کنید.

فراموش نکنید: همیشه فرصتی برای یادگیری بیش‌تر وجود دارد!





۸. از استعدادهای خود بیش‌تر استفاده کنید.

بسیاری از ما استعدادهایی خدادادی داریم که برای خودمان نگه‌شان داشته‌ایم! ممکن است استعداد شما در زمینه انتخاب لباس مناسب برای دیگران باشد، و یا در تحقیق‌های سخت و نوشتن از مهاجرت‌پرندگان!

هنگامی که بفهمید مردم حاضرند برای چه چیزهایی پول پرداخت کنند، شگفت‌زده خواهید شد. پس اگر استعدادی دارید، از آن پول به دست بیاورید.

بسیاری از مردم به چیزی نیاز دارند؛ پس به شما بستگی دارد که آن چیز را یافته و خودتان به آن‌ها بفروشید.

۹. برای رسیدن به هدف‌هایتان زمان کافی اختصاص دهید.

موفقیت‌ها یک‌شبه به دست نمی‌آیند. قرار نیست شما همه بدهی‌هایتان را طی یک سال پرداخت کنید.

اگرچه این هدف قابل دسترسی است؛ اما اگر موفق به انجام آن نشدید، پریشان‌خاطر نشوید. مهم‌ترین مسئله، تلاش شما برای دستیابی به اهداف تعیین‌شده و عادت‌های خوبی است که در این مسیر می‌آموزید.

برای خودتان اهداف واقع‌بینانه تعریف کرده و به آن‌ها برسید. مهم‌ترین بخش، چسبیدن به هدف تا زمان دسترسی به آن است.

۱۰. با یادگیری از اشتباهات‌تان، خوب ببازید!

هیچ‌کدام از ما نمی‌توانیم کامل و بی‌نقص باشیم؛ و دیر یا زود جایی شکست را تجربه خواهیم کرد. هنگامی که به این مرحله رسیدید، سریع روی پاهایتان ایستاده و خودتان را جمع و جور کنید. سپس از خودتان بپرسید: «از این شکست چه چیزی آموختم؟» هنگامی که ریسک می‌کنید، متوجه می‌شوید که امکان شکست و پیروزی وجود دارد؛ و هر دوی این‌ها به یک اندازه اهمیت دارند.

۱۱. آگاه باشید که دستیابی به امنیت مالی یک فرآیند است.

بعضی ماه‌ها شما به اهداف تعیین‌شده خواهید رسید و بعضی ماه‌ها شکست خواهید خورد. ممکن است یک ماه مشکلی برای خودرویتان پیش بیاید و ناگهان پس‌انداز اضطراری شما به صفر برسد. این قضیه ممکن است موجب نگرانی شما شود، اما باید بدانید که همه این‌ها جزئی از فرآیند هستند. اهمیت ندارد که دیگران چه می‌گویند؛ هیچ فرمول پنهانی برای موفقیت وجود ندارد که در همه زمان‌ها و برای همه افراد یکسان عمل کند. شما باید بر روی تلاش و کوشش خود در مسیر رسیدن به اهداف‌تان تمرکز کنید، نه شکست‌هایی که ممکن است در مسیر تجربه کنید.

۱۲. هر چه زودتر برای بازنشستگیتان برنامه‌ریزی کنید.

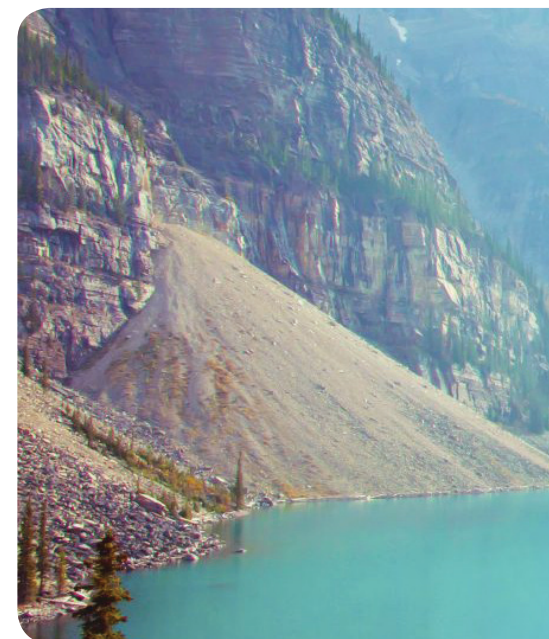
این‌که خودتان را از بدهی‌ها خلاص کنید، به تنهایی کافی نیست؛ شما باید برای آینده برنامه داشته باشید. وانمود کردن به این‌که فعلاً نیازی به فکر کردن درباره بازنشستگی ندارید کار آسانی است؛ اما باید بدانید که هر چه زودتر این کار را آغاز کنید، نتیجه بهتری خواهید گرفت.

۱۳. در زمان‌های سخت نیز مثبت‌اندیش بمانید.

این مورد آسان است! بعضی روزها ممکن است وسوسه شوید که اهداف‌تان را رها کرده و به عادت‌های بد سابق برگردید. این کار را نکنید! ایمن و انگیزه خود را حفظ کنید، تا به هدف برسید. اگر به این روزهای سخت رسیده‌اید، صبور باشید.

۱۴. به دیگران برای رسیدن به اهداف‌شان کمک کنید.

آخرین، و به احتمال زیاد، مهم‌ترین درس همین است. «سوز اورمان» این موضوع را «شناخت ثروت واقعی» نامیده است. شما هر نامی که می‌خواهید روی آن بگذارید؛ اما حقیقت این است که معنای استقلال مالی، توانایی کمک کردن به دیگران است. این کمک می‌تواند پس‌انداز برای آینده فرزندان‌تان، همکاری با خیریه‌های محلی، و یا آموختن تجربیات مالی‌تان به فردی تازه‌کار باشد. هر کاری که انجام می‌دهید، به‌خاطر داشته باشید که هدف نهایی‌تان استقلال مالی و چگونگی ثابت‌قدم بودن در این مسیر است.

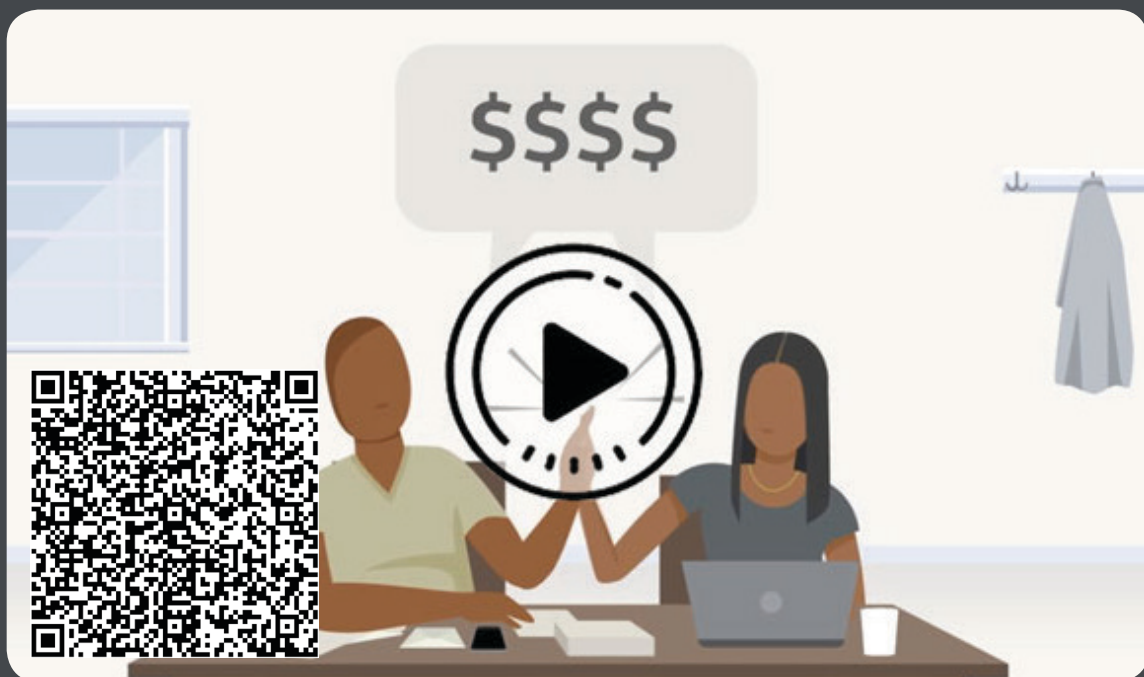




چند پیشنهاد ساده برای صرفه‌جویی در هزینه‌های ماهانه

می‌توان صرفه‌جویی کرد یا چه مخارجی کاملاً غیر ضروری و حذف‌شدنی هستند. این ویدیو، چند پیشنهاد ساده برای صرفه‌جویی در مخارج ماهانه دارد. از این ویدیو، ایده بگیرید تا راه‌های دیگری برای صرفه‌جویی پیدا کنید. کد کیو آر این صفحه را اسکن کنید تا بتوانید این ویدیو را در سایت علف خرس تماشا کنید.

اگر در شرایطی به‌سر می‌برید که تک‌تک ریال‌هایی را که در می‌آورید، نیاز دارید، بهتر است نگاهی به مخارج ماهانه‌تان بیندازید. احتمالاً نشتی‌هایی در مخارجتان پیدا خواهید کرد. برای این کار، فهرستی از تمام مخارجی که هر ماه دارید، تهیه کنید و سرنوشت تک‌تک ریال‌هایتان را بدانید. از روی فهرست می‌بینید در چه چیزهایی





بسیاری از مردم موفقیت را تجربه نمی‌کنند نه به این دلیل که هدف‌های بزرگ را انتخاب کرده‌اند و شکست خورده‌اند. به این دلیل که هدف‌های کوچکی داشته و به آن رسیده‌اند.



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