

راهنماک سرمایه‌گذاری

سال هفتم / شماره ۶۶ / تیر ۱۴۰۱
قیمت: ۶۹ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

اهمیت بدهی‌ها کمتر از خودتان است

■ از روز جهانی پس‌انداز چه می‌دانید؟

■ برای کسب پول بیش‌تر در سبک زندگی‌تان

تغییر ایجاد کنید

■ ۸ درس مالی در دهه طلایی زندگی





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

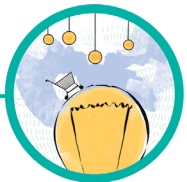
آموزش مهارت‌های مدیریت مالی شخص بودجه‌بندی و مدیریت هزینه‌ها، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری، مدیریت بدهی، برنامه ریزی برای بازنشستگی

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.66

راهنمای سرمایه‌گذاری

ماهنامه اجتماعی اقتصادی



عَلْفَ خَرَس

a l a f k h e r s

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

تیر ۱۴۰۱ / سال هفتم / شماره ۶۶

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

بایدها و نبایدهای پول‌توجیبی؛ نقش والدین و اختیارات فرزندان ۶
گره زدن پول‌توجیبی با واقعیت‌های مالی: جریمه و بدهی..... ۸

■ ورود آقایان ممنوع

تفاوت‌های رفتاری زنان و مردان: خرج کردن پول ۱۰
۶ توصیه برای نحوه ادغام امور مالی بعد از ازدواج..... ۱۶

■ باشگاه موفقیت

۸ درس مالی در دهه طلایی زندگی (دهه سوم)..... ۱۲

■ پشت‌پرده خرید

تفاوت الگوهای خرید در زنان و مردان..... ۱۸

توسعه



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

۲۲..... پس انداز با پول کم برای رسیدن به علایقمان

۲۴..... اهمیت بدهی‌ها کمتر از خودتان است

■ دانستنی‌های مالی

۲۸..... از روز جهانی پس انداز چه می‌دانید؟

■ ۳۶۰ درجه مالی

۳۰..... برای کسب پول بیش‌تر در سبک زندگی‌تان تغییر ایجاد کنید

■ دیدنی‌ها

۳۴..... کمیک و کارتون

۳۴..... کاری که اغلب ثروتمندان خود ساخته انجام می‌دهند





باید‌ها و نباید‌های پول توجیبی؛ نقش والدین و اختیارات فرزندان

مهم نیست که برای دادن پول توجیبی به کودک‌تان قید و شرط تعیین کرده‌اید یا خیر؛ از زمانی که پول‌تان را به دست فرزندتان می‌سپارید، دیگر نمی‌توانید بر نحوه خرج کردن آن به آن‌ها زور بگویید؛ زیرا این امر ابتدا منصفانه نیست. هدف شما از اهدای پول توجیبی آن است که کودک‌تان را وادار به تفکر و حساب‌وکتاب کنید. بر طبق تحقیقات مجله ویکند پیرامون نوجوانان و پول، ۷۵ درصد کودک‌ان بر پول‌شان کنترل کامل دارند. نباید توقع داشته باشید که کودک‌تان نیز به اندازه شما در مورد پول عاقلانه رفتار کند. اگر کودک‌تان پولش را خرج خرید

■ دست کودک‌تان را در مورد چگونگی خرج کردن پول‌شان باز بگذارید

یک بخش بسیار مهم از آموزش مدیریت پول، آزاد گذاشتن کودک‌ان برای خرج پول اکتسابی‌شان، به جهت خرید چیزهایی است که خود به داشتن آن علاقه‌مندند. شما نمی‌توانید به کودک‌تان تحمیل کنید که چطور پول توجیبی‌اش را خرج کند؛ با ترتیب برنامه‌ی بودجه، راهنمایی‌های لازم را به آن‌ها کرده‌اید. پس از آن‌که، هر دوی‌تان بر سر مواردی که فرزندتان موظف به پرداخت آن‌هاست، به توافق رسیدید، عقب کشیده، و اجازه دهید تا خودش در مورد نحوه خرج پول توجیبی‌شان تصمیم‌گیری کنند.

اختصاص پول توجیبی به کودک و قرار دادن او در این شرایط، گام مهمی برای استقلال مالی او در آینده خواهد بود. هدف از این استراتژی این است که برای کودک‌ان مان مقداری پول در نظر گرفته، تا با مدیریت آن، قبل از ورود به جامعه برخی از مهارت‌های مالی را آموزش ببینند، زیرا با خروج کودک‌ان از خانه، دیگر قدرت و نظارتی بر اعمالی که پیرامون پول‌شان انجام می‌دهند، نخواهید داشت. به منظور اجرای هر چه بهتر استراتژی پرداخت پول توجیبی، باید نکات خاصی را مد نظر قرار دهید.

کردن است. پول توجیبی باید به فرزندتان اجازه بدهد که آزادانه برخی از تصمیمات خود را عملی سازد، و استقلال خود را به کار بگیرد. به یاد داشته باشید که ما در حال تمرین کودکانمان هستیم، تا بتوانند در بزرگسالی مسئولیت پذیر باشند؛ نه این که خواسته‌هایمان را بر آنها تحمیل کنیم.

■ به کودکان فرصت آزمون و خطا دهید

به یاد داشته باشید که کودکان در سنی هستند که تمام نکات را تنها با آزمون و خطا یاد می‌گیرند. بنابراین نیازی نیست در هنگامی که پول خود را درست خرج نکردند، عصبی شوید. بهتر است که آنها اکنون و زمانی که سن‌شان پایین بوده، و زیر سایه شما هستند مرتکب اشتباه شوند؛ نسبت به این که در آینده و در زمان بزرگسالی خود شکست‌ها سنگین‌تری بخورند. و در اصل به خاطر پیش‌گیری از همین خطرات است که کارشناسان توصیه می‌کنند که والدین از سیاست اعطای پول توجیبی بهره ببرند.



یک پوشاک گران‌قیمت کرد و در نتیجه دیگر پولی برای رفتن به سینما برایش باقی نماند، درس ارزشمندی را در مورد برنامه‌ریزی خرج پول توجیبی‌اش یاد می‌گیرد.

لذت بردن از پول توجیبی هم اهمیت دارد. مثلاً ممکن است پسر شما چندین آکواریم کوچک و بزرگ داشته باشد؛ تا آن جایی که خودش از آنها مراقبت می‌کند، خرج کردن پول توجیبی‌اش برای خرید شن‌های رنگی، یا گیاهان آکواریمی دیگر، اهمیت چندانی ندارد. کودکان می‌بایست لذت خرج کردن پول توسط کاری که به انجام رسانده‌اند را بچشند.

اگر فرزند برای تصمیم به انجام هر کاری که می‌خواهد با پول اضافه‌اش انجام دهد به سراغ پدرش برود، هیچ‌گاه عادات صحیح خرج کردن در او شکوفا نمی‌شود.

■ از پول توجیبی به عنوان ابزاری برای کنترل یا نظم آنها استفاده نکنید

اگر این کار را نکنی، از پول توجیبی خبری نیست... پول توجیبی خوب، دقیقاً مخالف کنترل

■ از روش‌های تشویقی بهره ببرید

یکی از بهترین روش‌ها برای آموزش مدیریت پول به کودکان این است که پاداش‌های متنوع برای تشویق آنها در نظر بگیرید. وقتی می‌بینید که کودک‌تان کارهایی که به او سپرده‌اید را به نحو احسن انجام می‌دهد، و پولش را هوشمندانه خرج می‌کند، با برخورد مناسب به او نشان دهید که رفتار هوشمندانه‌اش را ارج می‌نهند.

■ می‌توانید یک پاداش خاص برایش در نظر بگیرید

برای مثال به کودک‌تان بگویید: «من متوجه زحمت اضافه‌ای که برای بیرون بردن آشغال‌ها هنگام تمیز کردن اتاق پذیرایی کشیدی، شدم؛ و به خاطر آن از تو سپاس‌گذارم»، تا باعث تقویت این رفتار خوب در ذهن او بشوید. در این مواقع اگر که کودک‌تان در حال پس انداز برای یک مورد خاص است، به خاطر کارهای هوشمندانه مالی‌اش به او کمک کرده، و برای مثال مقداری پول در قلکش بیاندازید.

در مطلب بعدی، قرار است با ما استفاده از ابزار پول توجیبی، کودک‌تان را با دو واقعیت جدی در دنیای بزرگسالان آشنا کنید، مطالبی که فراگرفتن آنها درون خانواده، می‌تواند کودک را از بسیاری از گرفتاری‌های آینده برهاند: جریمه و پرداخت بهره.



گره زدن پول توجیبی با واقعیت های مالی: جریمه و بدهی

■ کودک را با مفهوم جریمه آشنا کنید

پول بدهیم تا شخص دیگری کارمان را انجام دهد. گاهی پیش می آید که فرزندان مسئولیت انجام کاری را به عهده می گیرند تا در مقابلش پولی دریافت کنند، اما در میانه راه از انجام کار سر باز می زنند. برایش روشن کنید، هر کس که کار خود را به اتمام برساند، پول دریافت می کند. اما اگر یکی از فرزندان کارش را ناتمام گذاشت، و مجبور شدید تا از شخص دیگری (می تواند مادر یا خواهر و برادر باشد) تقاضا کنید که وظیفه او را انجام دهد، آن کودک می بایست

حتما برایتان پیش آمده که به خاطر تخلفات رانندگی جریمه شوید. معمولا، پرداخت چنین هزینه هایی، برای اکثر افراد ناخوشایند است. اما این جریمه، نتیجه تخطی کردن از قانون است.

همچنین ممکن است در موقعیت هایی قرار گرفته باشید که به دلیل انجام ندادن دقیق کارتان، به بی مسئولیتی و یا بی خیالی متهم شده باشید. در چنین مواقعی معمولا افراد برای رفع انگ بی مسئولیتی از خود، مجبورند هزینه هایی از جیبشان کنند که اگر از آغاز وظیفه شان را به خوبی انجام داده بودند، نیازی به این هزینه کردن ها نبود. برای جلوگیری از ایجاد رفتارهای نادرست در کودکان و ایجاد حس مسئولیت در آنها باید تمرینات را از دوران کودکی و از درون خانواده آغاز کرد.

متوجه می‌شوند، در صورت عدم انجام وظایف‌شان می‌بایست به شخص دیگری پول بپردازند تا کارشان را انجام دهد (که معمولاً آن شخص، مادرشان است). همچنین این کار باعث می‌شود آن‌ها کمتر از وظایف خود سرباز بزنند. شاید این امر سختگیرانه به نظر برسد اما شما مسئولیت پذیری را به آن‌ها می‌آموزید.

■ قوانین مشخصی را درباره قرض گرفتن پول وضع کنید

بسیاری از افراد در بزرگسالی هستند که بی توجه به عواقب رفتار مالی‌شان، وام‌های متعددی را از بانک‌ها دریافت می‌کنند و بهره‌های فراوانی بابت آن‌ها می‌پردازند. همیشه بدهکار بودن، حس ناخوشایندی است که می‌تواند جلوی بسیاری از شادی‌ها و لذت‌ها را در زندگی بگیرد. می‌توانید از کودکی، جلوی شکل‌گیری چنین رفتارهایی را در کودک بگیرید. مثلاً اگر بنا بر آن است که کودک‌تان هزینه اسباب‌بازی‌ها و سرگرمی‌های خود را بر عهده بگیرد، شما نیز نباید هرگاه که آن‌ها پول کم آوردند، کمک‌شان کنید. این امر هیچ کمکی در آموزش وظیفه‌شناسی و مدیریت پول به آن‌ها نمی‌کند. این کار یعنی کودک به تماشای فیلمی می‌رود که پول خرید بلیط آن را ندارد.

اما گاهی پیش می‌آید که کودک‌تان برای تهیه چیزی که بسیار برایش با اهمیت است و نیازش است، پول کم می‌آورد و یا با یک هزینه پیش‌بینی نشده مواجه می‌شود و نیاز به پول قبل از رسیدن موعد دریافت پول توجیبی‌اش پیدا می‌کند، از این موقعیت به عنوان یک فرصت خوب جهت «وام» دادن به آن‌ها بهره ببرید. البته که نباید بهره زیادی را روی پولی که به او قرض می‌دهید، اعمال کنید؛ ولی حتماً مقداری ناچیز را در نظر بگیرید تا آن‌ها متوجه شوند که قرض گرفتن پول، هزینه‌بر است.

■ آشنا کردن کودکان با بانک به واسطه پول توجیبی

برای برخی از والدین دشوار است که همواره در هنگام خرید، کودک‌شان را به دنبال خود بکشاند. برای سهولت بیشتر در این گونه موارد، می‌توانید «بانک کودک‌ان» مخصوص خود را برپا کنید. براساس قواعد این بانک، پول توجیبی هفتگی آن‌ها در یک بانک شبیه‌سازی شده «سپرده» خواهد شد. در ادامه هرگاه که کودک بخواهد، می‌تواند فیش برداشت از حساب (فرضی) خود را پر کرده، سپس شما به صورت مستقیم به او پول بدهید. با این روش کودک هم‌چنین پیرامون مفاهیم بانکی مانند گردش حساب، و اعمال ریاضی مربوط به آن نیز آموزش خواهد دید.

تمرین چنین مهارت‌هایی، نقش موثری در افزایش سواد مالی کودک‌ان دارد. جای آموزش چنین مهارت‌هایی به شکل کاربردی، تا حد زیادی در سیستم آموزشی خالی است؛ بنابراین تمام فرایندهای هدایت و یادگیری کودک‌ان در زمینه امور مالی، در گرو آموزش‌ها و تلاش‌های والدین خواهد بود.

زمانی که کودک، به دلایلی پول کم می‌آورد و تقاضا دارد که زودتر از موعد، پول توجیبی‌اش را دریافت کند؛ زمان مناسبی برای آموزش است. به او پیشنهاد وام دهید و دوره‌ای را برای بازپرداخت پولش در نظر بگیرید. همچنین، درصد (اندکی) را نیز به عنوان بهره، به مبلغ وامش اضافه کنید. او باید درک کند دریافت وام با بازپرداخت و بهره همراه است.



به عنوان جریمه، حق‌الزحمه شخص ثالث را بپردازد. بسیار جدی با او صحبت کنید و با مثالی از خودتان آغاز کنید.

مثلاً بگویید: من علاقه‌ای به نظافت روزانه خانه ندارم؛ خصوصاً به خاطر پوست حساسم. هم‌چنین ترجیح می‌دهم تا به کار دیگری مشغول باشم (مثلاً تولید محتوا).

بنابراین شخص دیگری را می‌بایم که تمایل داشته باشد تا در تمیزکاری خانه کمک کند؛ و تقریباً هر دو هفته یک‌بار به یک نظافت‌چی پول می‌دهم تا خانه‌ام را به کلی تمیز کند. این امر هیچ تفاوتی با اختصاص کارهای خانه به شما ندارد (مخاطبتان کودک است). شما وظیفی دارید که می‌بایست انجام دهید. اگر نمی‌خواهید که آن وظایف را به نحو احسن به اتمام برسانید، مجبورید شخص دیگری را که تمایل به انجام آن کارها دارد، بیابید؛ هم‌چنین هزینه خدمات آن‌ها را نیز می‌بایست متقبل شوید.

پرداخت پول توسط خود کودک و از روی پول توجیبی‌اش؛ نوعی تنبیه غیرمستقیم است. با پیروی از این سیاست، فرزندان



تفاوت‌های رفتاری زنان و مردان: خرج کردن پول

■ نیاز به تغذیه در برابر نیاز به لباس

بر اساس تحقیقاتی که انجام شده، مردان در طول زندگی‌شان بیشترین میزان پول را برای خوراک، وسایل برقی و کالاهای سرگرم‌کننده و تفریحی خرج می‌کنند. به عنوان مثال، نتایج تحقیقی که در آمریکا انجام شده، نشان می‌دهد که قهوه بیشترین میزان خرج را برای مردان دارد. زنان بسته به سنشان عادات مالی مختلفی دارند. زنان مجرد و جوان پولشان را برای

عبارت «مردان مریخی، زنان ونوسی» نمی‌توانست درست‌تر از وقتی باشد که حرف از مسائل مالی می‌شود. بیشتر بررسی‌ها نشان داده است که مردان و زنان به طرق مختلفی پول خود را مدیریت می‌کنند. اگرچه مدیریت آن‌ها همیشه یکجور نیست ولی مشخص شده است که هر دو جنسیت، براساس سبک زندگی و برنامه‌هایی که برای آینده دارند، پولشان را به نحو متفاوتی خرج می‌کنند. بیشتر متخصصین امور مالی می‌گویند زنان و مردان وقتی موضوع پول باشد رفتارهای متفاوتی دارند. چطور؟ بگذارید چند مورد را ذکر کنیم.

فرهنگ عامه در رابطه با "روز زن" و "روز مرد" انجام می‌شود، با این مضمون است که در ایران هم، مردان مبلغ بیشتری را برای خرید هدیه‌ی روز زن هزینه می‌کنند. به عنوان مثال گفته می‌شود که در روز زن طلافروشی‌ها شلوغ است و در روز مرد، جوارب فروشی‌ها.

■ وابستگی مالی زنان به همسرانشان

زنان و مردان رفتار و اندیشه‌های متفاوتی در رابطه با پول دارند. استقلال مالی در طی تاریخ، همواره اهمیت فراوانی برای مردان داشته است. تا قرن بیستم، خانم‌ها به‌طور کلی، کاملاً به شوهرشان وابسته بودند و امروزه هم زنان زیادی، همچنان این وضعیت را دارند؛ گرچه، تعداد زنان شاغلی که استقلال مالی برایشان اهمیت فراوانی دارد، افزایش یافته است.

بر اساس تحقیقی توسط دانشگاه Massey در نیوزیلند، گرچه زنان آسیایی، مدیران مالی خوبی در نظر گرفته می‌شوند و مسئولیت رسیدگی به هزینه‌های روزانه‌ی خانواده به آن‌ها سپرده می‌شود، اما وقتی موضوع امنیت مالی در دوران بازنشستگی‌شان مطرح می‌شود، آن‌ها تمایل دارند به همسرانشان تکیه کنند.

■ سرمایه‌گذاری زنان بر روی فرزندان‌شان به امید حمایت شدن در دوران بازنشستگی

زنان تمایل دارند، بیشتر روی فرزندان‌شان سرمایه‌گذاری کنند و امیدوار باشند که فرزندان‌شان در زمان بازنشستگی از آن‌ها حمایت کنند. بر اساس تحقیقی توسط HSBC، تقریباً نیمی از خانم‌ها (یعنی ۴۷ درصد) پس از بچه‌دار شدن دیگر برای دوران بازنشستگی پس‌انداز نمی‌کنند (در مقابل ۱۵ درصد مردها این کار را انجام می‌دهند).

■ سواد مالی کمتر زنان نسبت به مردان

با مطالعه موارد بالا، به این نتیجه می‌رسیم که تعجبی ندارد، وقتی حرف از سواد مالی می‌شود خانم‌ها از آقایان بدتر باشند؛ وابستگی به همسر و فرزندان، عدم توجه به دوران بازنشستگی و انجام خرید برای لذت، نشان‌دهنده سواد مالی کمتر در زنان است. به خاطر همین کمبود دانش، خانم‌ها اعتماد کمتری به قابلیت‌هایشان دارند و پول کمتری هم سرمایه‌گذاری می‌کنند.

ولی وقتی ابزار در اختیار زنان قرار بگیرد، آن‌ها توانایی دارند تا به بهترین وضعیت مالی‌شان برسند

وقتی زنان ابزارهای موردنیازشان را داشته باشند، به‌سرعت یاد می‌گیرند و دقیق و ریزبین شوند. خانم‌ها به‌هنگام راهنمایی گرفتن، می‌خواهند بدانند باید توقع چه مسائلی را داشته باشند، چه کسی می‌تواند به آن‌ها کمک کند، چطور بازده سرمایه‌گذاری‌شان را کنترل کنند و چطور می‌توانند در طول زمان به اهدافشان برسند.

آقایان برخوردار معمولی‌تری با مسائل مالی دارند و بدون توجه کافی پیش می‌روند و چندان میل به راهنمایی گرفتن از دیگران ندارند. بنابراین، زنانی که خود را باور دارند و در این راه قدم می‌گذارند؛ اقدامات مالی موثرتری انجام می‌دهند. این یک واقعیت است.

زنان و مردان به‌طور قطع بر خوردهای متفاوتی نسبت به پول دارند، در این مسئله که شکی نیست. اما شکوفایی مشهودی را از سمت زنان شاهد هستیم بسیاری از زنانی هستند که مسئولیت امور مالی خود را به شوهرانشان واگذار نکرده‌اند، این تغییر خوبی است که شاهدش هستیم.

دانستن تفاوت‌های رفتاری در مورد موضوعاتی مانند نحوه خرج کردن پول بین زنان و مردان، موضوعی جالب و مهم است. اما زمانیکه این تفاوت‌ها به کم بودن سواد مالی در زنان، عدم آینده‌نگری و عدم توجه به بازنشستگی و در نتیجه امیدوار بودن به کمک فرزندان در دوران بازنشستگی می‌رسد، به موضوعی بسیار مهم‌تر و حیاتی تبدیل می‌شود که نیاز است، آگاهی‌های کافی به زنان در مورد عواقب رفتارشان داده شود. خوشبختانه اوضاع در حال بهتر شدن است و آگاهی‌های زنان در این زمینه بیشتر می‌شود. هرچه تعداد زنان آگاه بیشتر شود، فرهنگ آموزش سواد مالی نیز در بین زنان افزایش می‌یابد. شما نیز سهم خود را در این مورد ادا کنید و در زمینه آموزش سواد مالی به زنان هشدار دهید.

پوشاک (سالانه تقریباً ۳ برابر مردان)، زیبایی، تناسب‌اندام و مبلمان خانه هزینه می‌کنند؛ ولی کم‌کم که سنشان بالا می‌رود، انتخاب‌های مالی‌شان بیشتر به این سمت معطوف می‌شود که چه هزینه‌ای برای خانواده‌شان بهتر است.

■ هدف از خرج کردن توسط زنان در مقایسه با مردان

یکی از عقایدی که در مورد زنان رواج دارد این است که زنان ولخرج هستند. تحقیقات نشان داده که زنان با خرید کردن حالشان بهتر می‌شود. به این کار، خرید درمانی نیز گفته می‌شود که این البته فقط مختص زنان نیست، زیرا دو جنسیت به دنبال کاری هستند که در آن احساس رضایت و شادی کنند.

برای زنان اهمیت دارد که پول خود را به شیوه‌ای خرج کنند که در نظر سایر زنان مقبول به نظر برسند. خانم‌ها تمایل به خریدهای متعدد و کوچک دارند و ممکن است تنها برای گشت‌وگذار بیرون بروند اما با سبکی پر از خرید به منزل بازگردند. اما مردان، تمایل به خرید کالاهای بااهمیت، مانند ماشین لوکس و لوازم مرتبط با تکنولوژی دارند که برای آن‌ها قدرت و اعتبار به همراه می‌آورد. در واقع، هر دو جنس به دنبال خرید کالاهایی هستند که موجب مقبولیت آن‌ها می‌شود. اما ملاک‌های متفاوتی در تعیین مقبولیت دارند.

■ بخشندگی

تحقیقی که توسط مرکز بشر دوستی در سال ۲۰۱۰ انجام شده است نشان داده که زنان به‌طور کلی درصد بالاتری از کمک مالی به خیریه‌ها را نسبت به مردان دارند. خانواده‌هایی که توسط زنان اداره می‌شود، تقریباً دو برابر بیشتر از خانواده‌هایی که توسط مردان اداره می‌شود به خیریه‌ها کمک می‌کنند. یکی از مواقعی که جیب مردان در خالی‌ترین حالت ممکن است، روز ولنتاین است. در این مردان پول زیادی را خرج گل و هدیه می‌کنند. تحقیقات نشان می‌دهد، مبلغی که مردان در این روز خرج می‌کنند تقریباً دو برابر زنان است. دیگر روزهای مهم، مانند جشن هالووین، عید شکرگذاری، کریسمس و روز سال نو، تقریباً خرج‌کرد زنان و مردان در یک سطح قرار دارد.

در ایران گرچه تحقیق مشخصی در این زمینه انجام نشده، اما شوخی‌هایی که در



۸ درس مالی در دهه‌های زندگی (دهه سوم)

دهه سوم زندگی شما دوران مهمی است که باید چیزهای زیادی در آن یاد بگیرید. این دوره، زمانی برای اشتباه کردن است. زمانی است برای اینکه خطر کنید و بفهمید واقعاً که هستید. جوانان بیست ساله در س‌های زیادی برای یاد گرفتن دارند؛ درس‌هایی که سی‌ساله‌ها آرزو می‌کنند، کاش زودتر آن‌ها را یاد گرفته بودند. این مطلب در این باره نیست که بگوید؛ باید حتماً خودتان را جمع‌وجور کنید تا در دهه سوم زندگی‌تان یک خانه بزرگ بخرید؛ البته اگر خواسته‌ی شما این است، مختار هستید هر کاری می‌خواهید با زندگی خود بکنید. مهم این است که در بیست سالگی خود پشتکار داشته باشید تا بتوانید در سی سالگی از آزادی مالی برخوردار بوده و در حال پس دادن تاوان کارهای اشتباه دوران بیست سالگی خود نباشید. در ادامه هشت نکته‌ی مالی برای شما جوانانی که در دهه سوم زندگی‌تان به سر می‌برید، آمده است:

به خرید می‌روید به چندین فروشگاه سر می‌زنید و بعد از صرف هزینه‌ای نسبتاً بالا به خانه برمی‌گردید.

بودجه را همین الان تنظیم کنید. مهم نیست چقدر بودجه‌بندی شما قابل اطمینان است. همه چیز را در آن منظور کنید (تفریح و خرج کردن) و آن‌ها را بررسی کنید. همین کار کوچک تغییر بزرگی برای شما ایجاد خواهد کرد.

۲) شما به پس‌اندازی برای روز مبادا نیاز دارید

یکی از چیزهایی که همیشه می‌شنوید و شاید روی آن حساب کرده باشید کمک دوستان در مواقع اضطراری است. اما این کمک همیشه قابل اطمینان نیست؛ زیرا همه افراد مشکلات خاص خودشان را دارند. در ضمن شما نمی‌توانید انتظار داشته باشید دوستانتان همیشه حاضر باشند برای شما میلیون‌ها پول هزینه کرده یا قرض بدهند.

پس‌انداز روز مبادا می‌تواند تا حدودی شما را از بیشتر وضعیت‌های اضطراری نجات دهد. مثلاً می‌توانید با این پول یک بلیط هواپیما بخرید یا اتومبیل خود را تعمیر کنید و اگر نیاز شد آن را بیمه کنید.

مقداری پول در یک حساب جداگانه پس‌انداز کنید. این مقدار باید به اندازه هزینه چندین ماه زندگی شما باشد. این موضوع از اولویت‌های شما در بیست سالگی نیست؛ اما استرس مالی شما را کم می‌کند و اجازه می‌دهد پایتان را فراتر گذاشته و در حوزه‌هایی که وارد آن نمی‌شدید یا از آن‌ها می‌ترسیدید کمی ریسک‌پذیرتر عمل کنید. این کار دقیقاً هدف دوران بیست سالگی است.

۳) برای خرید اتومبیل پول قرض نکنید

به هیچ‌وجه این کار را نکنید. گرچه همیشه این فکر که اگر یک اتومبیل آخرین مدل و مجلل داشته باشید، شما را وسوسه می‌کند پول قرض کنید؛ اما به هیچ‌وجه نباید برای خرید یک اتومبیل زیر بار قرض کردن پول بروید. ماشین‌ها هر روز در حال جدیدتر شدن هستند و اگر امروز یک مدل بخرید، فردا یک مدل بهتر از آن به بازار وارد می‌شود.

بهتر است پول خود را نگه داشته و چیزی که در توانتان است بخرید. اگر می‌بینید با پولی که دارید می‌توانید ماشین خود را عوض کنید، این کار را نکنید. اما اگر می‌بینید برای خرید ماشین مجبور هستید پولی را قرض کنید، بهتر است این کار را نکنید؛ چون این کار فقط شما را رو به پایین سوق خواهد داد و هیچ تأثیر مثبتی در پیشرفت شما نخواهد داشت.



۱) «بودجه» کلمه بدی نیست!

بیشتر مردم فکر می‌کنند بودجه‌بندی برای افراد فقیر و کسانی است که نمی‌توانند پول خود را مدیریت کنند. مشخص نیست این طرز تفکر از چه زمانی رایج شده است؛ ولی هر چه هست، این تفکر اشتباه است. بودجه‌بندی نه تنها نشانه ناتوانی مالی نیست، بلکه مهارت مدیریت پول افراد را نشان می‌دهد. مهارتی که خیلی از بیست‌ساله‌ها حتی به آن فکر نمی‌کنند. بودجه‌بندی علاوه بر اینکه به شما کمک می‌کند تمام مخارج خود را زیر نظر داشته باشید، باعث می‌شود عادات خرج کردن خود را بهتر درک کنید. برای مثال ممکن است شما را متوجه کند بیش از حد معمول برای خوراک هزینه کرده‌اید؛ زیرا هر بار که





۴ در سطح توان خود زندگی کنید

در این دهه از زندگی‌تان امکان دارد زیر بار وام‌های مختلف برای خرید ماشین و خانه بروید و نتوانید از پشیمان بریابید. در آخر به خودتان بیایید و ببینید نه پس‌اندازی برایتان مانده و نه به هدف‌تان رسیده‌اید. پس بهتر است گام‌های خیلی بلندتر از توان مالی‌تان بردارید.

حین خرید آنلاین نیز خیلی راحت می‌توانید ولخرجی کنید. مثلاً با دیدن این پیشنهاد که «الان بخرید، بعداً پولش را بدهید» ترغیب شوید بدون در نظر گرفتن بودجه و پولی که دارید خرید کنید و این کار شما را در یک پحران بزرگ قرار دهد، بی‌آنکه بدانید اصلاً می‌توانید این پول را پرداخت کنید یا نه.

۵ بودجه‌ای برای خرج کردن داشته باشید

اگر بودجه خود را درست طراحی کرده و برای خود جایی برای خرج کردن گذاشته باشید؛ قاعدتاً نباید مشکلی با ولخرجی کردن داشته باشید. بودجه‌بندی لزوماً پس‌انداز پول نیست، بلکه به این معنا است که از تمامی هزینه‌های خود اطلاع داشته باشید. شما می‌توانید میزان مخارج خود را تا هر میزان که می‌خواهید بالا ببرید یا پایین بیاورید. البته در نظر داشته باشید در حدی این کار را انجام دهید که تمامی نیازهای شما را پوشش دهد.

همه دوست دارند به مسافرت بروند، در بهترین هتل‌ها باشند، بهترین غذاها را بخورند و بهترین لباس‌ها را بپوشند. شما نیز می‌توانید این کارها را بکنید؛ البته تا جایی که بودجه‌تان بتواند آن را پوشش دهد.

داشتن یک بودجه برای پول خرج کردن به این معناست که بدانید دقیقاً چقدر می‌توانید خرج کنید و هیچ اتفاقی نتواند شما را غافلگیر کند.

۶ سخت کار کنید ولی استراحت کردن را فراموش نکنید

دوران بیست سالگی برای تفریح است؛ پس بهتر است به بهترین شکلی که می‌توانید از آن لذت ببرید؛ اما در کنارش سخت کار کردن را نیز از یاد نبرید.

برای برخی این کار یعنی چندین ماه سخت کار کنند و پس‌انداز کنند و بعد چندین

بیاندازید. یا شاید فقط می‌خواهید وقت گذاشته و تمام ایده‌های عالی‌تان را پیاده کنید. شاید هم می‌خواهید به کشورهای دیگر رفته و در جاهای مختلف کار کنید. همین الان ریسک بکنید. بهتر است این کار را انجام داده و برای پیشرفت خود خطر کنید تا ارزش آن را بهتر بدانید.

باید قبل از اینکه بخواهید چیزی را گرو بگذارید، قبل از این که بچه‌دار شوید و یک خانواده را حمایت کنید، برای رسیدن به آرزوهایتان خطر کنید. تا قبل از این اتفاقات فرصت انجام این کار را دارید و نتیجه این کارتان حتماً شما را شگفت‌زده خواهد کرد.

۸) برای خود ارزش قائل شوید

بهترین سرمایه‌گذاری‌ای که می‌توانید در طول عمرتان انجام دهید این است که روی خودتان سرمایه‌گذاری کنید. روی آموزش خود به هر روشی، چه دانشگاه چه کلاس‌های آموزشی یا کتاب‌های آموزشی، هرگونه که می‌خواهید سرمایه‌گذاری کنید. خود را در زمینه مالی، اعتمادبه‌نفس، مسائل جهان و مدیریت زندگی آموزش دهید. این‌ها تمام دانسته‌هایی هستند که در زندگی واقعی نیاز دارید؛ اما در مدرسه به شما تدریس نمی‌شوند. چیزهای زیادی برای یاد گرفتن وجود دارد، خود را برای یادگیری آن‌ها آماده کنید. به کنفرانس‌ها بروید، مقاله بخوانید و از حرفه‌ای‌ها کمک بگیرید. برای خودتان ارزش قائل شوید!

به سلامتی خود اهمیت دهید و معنای سلامتی را دریابید. به کلاس‌های یوگا بروید. کلاس‌های آشپزی را حتماً امتحان کنید و خود را درگیر چشیدن و مزه کردن طعم‌های شگفت‌انگیز غذاها کنید. چیزهایی که به شما حس خوبی می‌دهند، کشف کنید و از آن‌ها به نفع خودتان استفاده کرده تا تبدیل به یک فرد قوی شوید و احساس قدرت کنید؛ زیرا دنیا برای شما ساخته شده است.

شما در ابتدای راه قرار دارید و فرصت‌های زیادی برای امتحان کردن و شکست خوردن دارید؛ اما اگر از همان ابتدا با مطالعه و افزایش دانش خود نسبت به مسائل مالی، قدم‌های اول را محکم بردارید، می‌توانید خیلی زودتر از همسرن‌وسال‌هایتان به اهداف و جایگاهی که آرزوی شما را دارید، برسید.



ماه را به مسافرت برای استراحت بروند. یا اینکه یک خانه بخرند و آن را دوباره طبق سلیقه خود درست کنند. یا حتی یک کار روزانه پیدا کنند و برای خود یک کسب‌وکار کوچک به‌عنوان شغل دوم ایجاد کنند. شما دیگر هیچوقت انعطاف دهه سوم زندگی‌تان را به دست نخواهید آورد؛ پس بهتر است به بهترین نحو از آن استفاده کنید.

۷) به هر قیمتی برای پیشرفت خطر کنید

شغل مورد علاقه خود را دارید؛ اما حقوقش مورد پسند شما نیست؟ شاید می‌خواهید ریسک کرده و یک شغل پاره‌وقت پیدا کنید و در کنارش تجارت خودتان را راه



۴ توصیه برای نحوه ادغام امور مالی بعد از ازدواج

برای تازه عروس و دامادها و حتی افرادی که مدتی از ازدواجشان می‌گذرد، ادغام کردن امور مالی کار پرچالشی است؛ اما با مدیریت صحیح می‌تواند مشکل‌زا و یا حتی استرس‌زا نباشد. در این مطلب چند راهنمایی به زوج‌های جوان می‌کنیم تا با کمک آن‌ها از دعوا و پیدایش مشکلات جدی‌تر در آینده جلوگیری کنند و مسائل مالی خود را ادغام نمایند. البته این توصیه‌ها برای تمام زوج‌ها مفید است.

به عنوان یک زوج است. اگر هنوز نتوانسته‌اید مسائل مالی خود را برای طرف مقابل شرح دهید (مسئله‌هایی مانند بدهی، پس‌انداز، سرمایه‌گذاری، کارت‌های بانکی و ...) در همان ابتدای ازدواجتان درباره این مسائل با یکدیگر صحبت کنید. یادتان باشد این یک گفتگو است، نه جنگ و دعوا. قرار است با فردی که دوستش دارید درباره برنامه‌های مالی‌تان برای آینده صحبت کنید. حرف‌های یکدیگر را به دقت گوش کنید و تمامی نظرات و پیشنهادهایتان را در برنامه‌ریزی آینده اعمال کنید.

۱) بیشتر درباره پول صحبت کنید

حال که ازدواج کرده‌اید باید برای زندگی با یکدیگر برنامه بریزید؛ به همین دلیل صحبت کردن با یکدیگر مهم است. یکی از مسائل کلیدی که باید درباره آن صحبت کنید، وضعیت مالی الان و اهداف مالی‌تان

بهترین راه حل کردن این قبیل مسائل این است که مشخص کنید چه هزینه‌هایی را باید باهم پرداخت کنید و چه هزینه‌هایی را باید خودتان تنها پرداخت کنید. اگر موردی بود که هزینه بالایی داشت و برای پرداخت آن می‌بایست هر دوی شما پولی را بپردازید، ابتدا باید با یکدیگر صحبت کرده و سپس اگر موافقت کردید آن پول را بپردازید.

۳) تصمیم بگیرید که چه کسی چه کاری را انجام دهد

پس از تکمیل بودجه باید مشخص کنید چه کسی مسئول پرداخت اقساط و بدهی‌ها است. بهتر است این کار را با توجه به حقوق دریافتی هر دو تن انجام دهید. تصمیم‌گیری در این باره بسیار اهمیت دارد زیرا ممکن است شما به هوای دیگری اقساط را پرداخت نکنید و در آخر اقساط پرداخت نشده و روی هم جمع شوند. اقساط عقب افتاده به همراه دیرکرد است، اصلاً اتفاق خوبی نیست.

۴) تصمیم بگیرید که می‌خواهید حساب‌های خود را یکی کرده یا جدا نگه دارید

زمانی که به مبحث جدا کردن امور مالی می‌رسیم، این مورد یکی از بزرگترین سوالات و نگرانی‌های زوج‌ها است. در این باره نیز قانون مشخصی وجود ندارد. ممکن است بخواهید حساب پرداخت و پس‌انداز را یکی کرده و حساب مخارج خود را جدا کنید. بهتر است طبق راه‌حلی که ارائه می‌کنید صحبت کنید و تصمیم بگیرید. به‌عنوان زوج ببینید چه تصمیمی بهترین نتیجه را برای شما خواهد داشت و به آن عمل کنید.

۵) بیمه عمر را در نظر بگیرید

بیمه عمر یکی از نکات مهمی است که باید در صورت داشتن همسر و فرزند و مسئولیت‌های مالی مانند اجاره خانه، نگهداری کودک یا هرگونه وامی یا مبلغ بالا، حتماً به آن توجه کنید. بیمه عمر به این معناست که شما پولی را به بیمه می‌پردازید و در صورت فوت شما این پول به خانواده‌تان خواهد رسید. مبلغ بیمه عمری که به شما اختصاص می‌یابد، بستگی به تعداد سال‌هایی دارد که آن را پرداخت می‌کنید.

۶) شروع به برآورده کردن اهداف مالی‌تان کنید

این مورد می‌تواند شامل موارد زیر شود:

- برای بازنشستگی خود حسابی باز کرده و آن را تا جایی که می‌توانید پر کنید.
 - حساب مواقع ضروری خود را برای مخارج سه تا شش ماه زندگی پر کنید.
 - برنامه‌ای جدی برای تمام کردن بدهی‌های خود بسازید و بر روی آن با جدیت کار کنید.
- برای اهداف کوتاه‌مدت یا میان‌مدت خود مانند خرید خانه پس‌انداز کنید. ادغام کردن امور مالی و دیگر امور با یکدیگر به نظر کاری سخت می‌رسد؛ اما لزوماً سخت یا اضطراب‌آور نیست. از راهنمایی‌های ذکر شده استفاده کنید تا بتوانید این جابجایی‌ها را انجام دهید. یادتان باشد زمانی که ازدواج کردید، مسائل مالی‌تان دیگر شخصی نیست و باید با یکدیگر کار کنید تا بتوانید به موفقیت برسید.



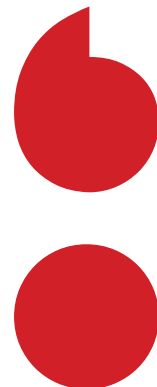
۲) با هم بودجه‌بندی کنید

بودجه‌بندی با یکدیگر به این معناست که ابتدا، هر درآمدی که دارید، بنویسید و مجموع آن را حساب کنید. سپس تمام مخارج ماهیانه که برای زندگی شما ضروری هستند، مانند اجاره خانه، بیمه، خرج خانواده و ... را بنویسید. در ضمن یادتان باشد مواردی که زیاد ضروری نیستند مانند سینما رفتن، مسافرت، خرید کردن و از همه مهم‌تر پس‌انداز کردن یا سرمایه‌گذاری‌ها را نیز در این لیست منظور کنید. بعد از اینکه تمام این موارد را یادداشت کردید، می‌توانید درباره این صحبت کنید که چه مخارجی را چه کسی پرداخت کند. بررسی کنید چه روشی برای شما بهترین نتیجه را دارد. ممکن است بخواهید همه مخارج را مساوی بین خودتان تقسیم کنید یا اینکه بر اساس درآمد هر کدامتان این کار را انجام دهید. یادتان نرود عادل باشید.



تفاوت الگوهای خرید در زنان و مردان

با توجه به تحقیقات جدید موسسه وارتن (Wharton)، زنان علاقه زیادی دارند که مشغول گشت‌وگذار در بخش لباس، لوازم دکوری یا در بخش کفش‌ها باشند. دوست دارند از پله‌برقی‌های شیشه‌ای پشت یک پیانوی بزرگ بالا بروند یا نمونه یک عطر را روی خود اسپری کنند تا شاید آن را بخرند. در حالی که برای مردها خرید کردن یک تکلیف است. آنها به دنبال خرید یک مورد خاص هستند و دوست دارند هرچه زودتر فروشگاه را ترک کنند.



نظر یک خانم ۱۸ تا ۳۵ سال در مورد خرید: «من عاشق خرید کردن و مغازه‌گردی هستم، حتی زمانی که خیلی عجله دارم هم دوست دارم مغازه‌ها را بگردم، من خود خرید رو دوست دارم». این پاسخ را با پاسخ یک مرد در همان گروه سنی مقایسه کنید که چگونگی رویکرد خرید کردن را در مردان شرح می‌دهد: «ما به فروشگاه موردنظر می‌رویم و جنس موردنظرمان را هم می‌خریم و فروشگاه را سریع ترک می‌کنیم چون می‌خواهیم به کار دیگری برسیم.»

نقش زنان به‌عنوان مراقب، علی‌رغم مسئولیت‌های حرفه‌ای آن‌ها، همچنان ادامه دارد. این مسئولیت به آگاهی و حساسیت بیشتر زنان در خرید و انتظارات بالایی که دارند، کمک می‌کند. از سوی دیگر، بعد از نسل‌ها تکیه به زنان در خرید موثر، علاقه مردان به خرید افت پیدا کرده است.

رفتار خرید کردن یک نمونه بارز از تفاوت زن و مرد در بسیاری از جنبه‌های زندگی است. زنان فکر می‌کنند خرید کردن بیشتر یک فعالیت درون فردی و معمول برای هر انسانی است اما مردها به آن کاربردی‌تر نگاه می‌کنند مثل شغلی که باید به اتمام برسانند. چنین داده‌هایی برای خرده‌فروشان که علاقه‌مند به ایجاد یک رویکرد منظم در ایجاد و تداوم وفاداری مشتریان مرد و زن خود هستند، مفید است.

زنان با خرید کردن تجربه می‌کنند و مردان به ماموریت خرید می‌روند.

■ احساس مهم بودن در مقابل بررسی سریع

تحقیق مذکور همچنین اثبات می‌کند که زنان در مقایسه با مردان، احتمال بیشتری دارد که در هنگام خرید با مشکل مواجه شوند. ۵۳ درصد در مقابل ۴۸ درصد - زنان بالای ۴۰ سال مشکلات بیشتری نسبت به مردان در گروه سنی مشابه دارند. برای زنان «کمبود کمک وقتی به آن نیاز دارند» مشکل اصلی است (۲۹ درصد). احتمالاً این اصلی‌ترین دلیلی است که فروشگاه‌ها خریداران خانم خود را از دست می‌دهند. در واقع با توجه به تجزیه و تحلیل داده‌های این تحقیق، حدود ۶ درصد از بانوان به علت نرسیدن کمک از سوی فروشندگان ممکن است خرید نکنند. برای مردها پیدا کردن پارکینگ نزدیک فروشگاه به‌عنوان مسئله‌ی شماره یک (۲۹ درصد) رتبه‌بندی شده است. مشکل دیگری که احتمال دارد مردها را از خرید کردن بازدارد این است که محصولی که آن‌ها به‌دنبال خریدن آن هستند موجود نباشد. ۵ درصد از خریداران مرد هم اینگونه از خرید کردن منصرف می‌شوند.



محققان یک شرکت مشاوره‌ای در تورنتو، در مطالعه‌ای تحت عنوان «Men buy women shop» دریافتند که تعامل فروشندگان برای زنان اهمیت فراوانی دارد. مردها بیشتر احتمال دارد که به جنبه‌های سودآوری و مفید بودن خرید اهمیت بدهند مثل دسترسی به پارکینگ، اینکه آیا محصول موردنظرشان موجود است یا خیر و اینکه چقدر می‌بایست هزینه کنند. مردان پیدا کردن پارکینگ نزدیک فروشگاه را مشکل اصلی خود در خرید می‌دانند. زنان بیشتر تمایل دارند تا در خریدهای متعددی انجام دهند. مردان می‌خواهند سریع محصول موردنظرشان را بخرند و از فروشگاه خارج شوند.



مرد در همین رده‌ی سنی این‌طور می‌گوید: «در واقع تا رسیدن زمان پرداخت چندان به آن‌ها احتیاجی ندارم».

■ نگرش‌های متفاوت مردان و زنان در ارتباط با فروشندگان

همچنین خریداران مرد و زن نسبت به یکدیگر واکنش‌های متفاوتی را در برابر فروشندگان دارند. برای مردها فروشندگانی که به آن‌ها در پیدا کردن جنس مورد نظرشان کمک می‌کند، نسبت به فروشندگانی که تلاش می‌کند زودتر کار را به پرداخت پول بکشانند اهمیت بیشتری دارد. ملاک خانم‌ها برای وفاداری به یک فروشنده، بیشتر به توانمندی فروشندگان آن برمی‌گردد. آشنایی فروشندگان با محصولاتی که می‌فروشند و توانایی تشخیص محصول مناسب مشتری و اهمیت دادن به سلیقه مشتری، از جمله ویژگی‌های مورد علاقه‌ی بانوان است. با توجه به نظرسنجی، خریداران زن برای فروشندگانی که به آن‌ها اهمیت می‌دهند ارزش زیادی قائل می‌شوند.

در مصاحبه‌ای که محققان با خانمی در رده‌ی سنی ۱۸ تا ۳۵ سال انجام دادند، وی کارکنان فروشگاه مورد علاقه‌اش را اینگونه توصیف کرد: «فروشندگان این فروشگاه عالی هستند. آن‌ها همیشه سبک‌های مختلفی را به من نشان می‌دهند. آن‌ها مدل‌های جدیدی که تازه آمده را نیز به من نشان می‌دهند.» در همین حال یک

■ زنان «کمبود کمک وقتی به آن نیاز دارند» را مشکل اصلی خود در خرید می‌دانند.

نگرش‌هایی که در رابطه با فروشندگان مطرح شده، منعکس‌کننده‌ی تفاوت‌های ظریف اما مهم بین مردان و زنان است. وقتی پرسیده می‌شود که چه مشکل و ایرادی باعث عصبانیت شدید خریداران می‌شود به‌طوری که هرگز به آن فروشگاه برنگردند، خانم‌ها به فروشندگانی اشاره می‌کنند که «انگار مزاحم وقتشان یا مزاحم مکالماتشان شده‌ایم.» مردان از فروشندگانی دوری می‌کنند که «تنبل هستند، مثلاً برای محصول مورد نظر شما حاضر نیستند موجود بودن آن را در انبار چک کنند.»

خرید برای زنان جنبه‌ی شخصی‌تری دارد. برای مردها هنوز مشکل با فروشنده، مستقیماً به محصولی که احتیاج دارند برمی‌گردد. زنان به راحتی ممکن است از رفتار اشتباه فروشنده عصبانی شوند. برای مردها تعامل مهم است؛ اما نه به اندازه‌ی خود محصول و تمام شدن فرآیند خرید.

فروشندگان می‌توانند از یافته‌های این تحقیق برای بهبود خدمات و فروش استفاده کنند. در بازارهایی با رقابت بسیار بالا که در آن، افراد به قیمت‌ها حساس هستند و گزینه‌های زیادی برای انتخاب دارند، اگر شما بتوانید استراتژی بهتری پیش بگیرید، چرا این کار را نکنید؟ اگر با مردان و زنان، متفاوت و متناسب با خودشان برخورد کنیم موفق‌تر خواهیم بود. مردان و زنان تفاوت‌های ساده‌ای دارند. برای فروشندگان مهم است که به یاد داشته باشند؛ همان‌طور که آنچه که می‌فروشند مهم است، اینکه چطور این کار را انجام می‌دهند هم اهمیت دارد.

فروشندگانی که می‌خواهند توانایی خود را در برخورد با خریداران براساس جنسیت آن‌ها افزایش دهند، نیاز است اقدامات ویژه‌ای انجام دهند. اول باید مطمئن باشند که عملیات خود را به نحو صحیح و به‌گونه‌ای انجام می‌دهند که از آزرده‌گی‌هایی مانند اتمام موجودی کالا و یا نداشتن مارک روی کالا، که باعث کاهش خرید مردان و زنان می‌شود، دورمانند. همچنین تلاش برای جلب نظر مشتری خانم نمی‌تواند عملی ساده و سطحی باشد. داشتن روابط عمومی برای جلب مشتری خانم، امری حیاتی است. فروشنده باید بداند





که آیا خریدار دنبال محصولی قابل عرضه است، مثل لوازم آرایشی، و یا محصولات دشوارتر که مثلاً به دارو و درمان مربوط می‌شود. کمک به خریداران در این دو دسته، به سبک‌های مختلفی از روابط عمومی نیاز دارد. فروشندگان باید تعلیم ببینند و چهره‌ی خریدار را بخوانند. فروشندگانی که امیدوارند توسط خریداران خانم مورد تایید قرار گیرند، لازم است به اصلاح دسته‌بندی محصولات خود توجه بیشتری کنند. مدیران ممکن است وسوسه شوند که گستره‌ای از محصولات را ارائه دهند، اما نتایج تحقیق نشان می‌دهد، بانوانی که مسئولیت‌های متعددی بر دوش آن‌هاست، فروشگاه‌هایی با انتخاب‌های محدودتر را ترجیح می‌دهند. استخدام زنان فروشنده، فروشندگان را با آنچه زنان می‌خواهند بیشتر آشنا می‌کند. در شرکت وارتن، زنان اکثریت فروشندگان را تشکیل می‌دهند و بسیاری در بخش بازاریابی، نماینده هستند.

انواع فروشنده

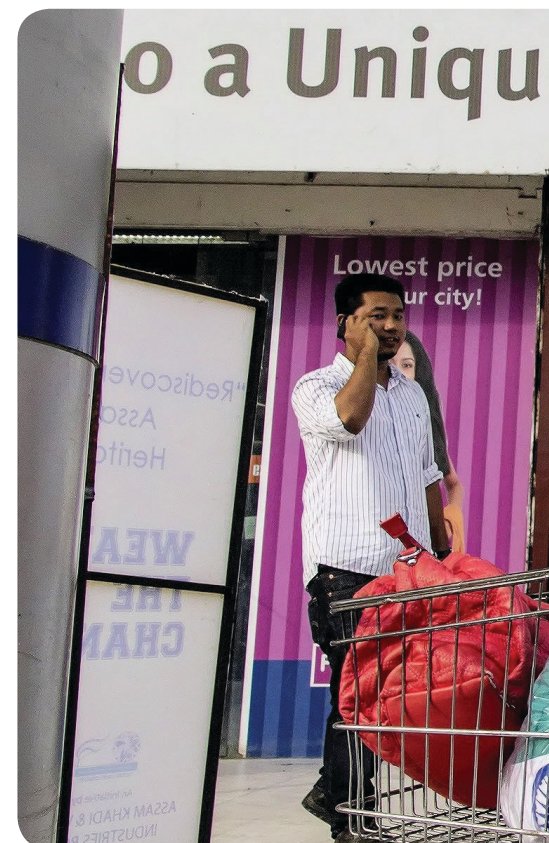
تحقیقات WomenCertified - مرکز حمایت از مصرف‌کنندگان زن و تربیت و آموزش فروشندگان و چندین تحقیق دیگر نشان می‌دهد، زنان بیش از مردان (تقریباً

دو برابر مردان) به خرید می‌روند. درحالی که بسیاری از یافته‌های این تحقیق برای فروشندگان چندان تعجب‌آور نیست، اما داده‌های این تحقیق ممکن است به شرکت‌ها کمک کند تا به برخی از مشکلات ذکر شده مردان و زنان بیشتر توجه کنند. او می‌گوید فروشندگان تفاوت زیادی بین خریداران مرد و زن شناخته‌اند: «این تفاوت به مسئله جمع‌کننده‌ها و شکارچی‌ها برمی‌گردد. زنان جمع‌کننده‌اند و مردان، شکارچی. زنان در فروشگاه می‌گردند و به همه چیز توجه می‌کنند، اما آقایان دنبال مورد خاص هستند. این موضوع نشان می‌دهد که زنان نسبت به مردان دید محیطی بهتری دارند، که باعث شده به آن‌ها لقب جمع‌کننده را نسبت دهند.» طبق نگرش‌های اساسی که خرید کردن مردان و زنان را مدنظر دارد، زنان بیشتر به تجربه کردن فکر می‌کنند - اما مردان دید ماموریتی دارند. این قضیه لزوماً به ویژگی عاطفی و ظریف‌تر بودن خانم‌ها بر نمی‌گردد. فروشندگان بر این عقیده‌اند که مردان و زنان هر دو برای خرید چیزی به فروشگاه می‌روند، ولی فقط این زنان هستند که می‌خواهند تعامل بیشتری برقرار کنند. مردان دنبال یک جواب سریع هستند اما زنان دنبال حمایت و همکاری در روند خرید. پاسی اذعان کرد که بسیاری از مشاهدات در این نظرسنجی هنوز هم کلیات را نشان می‌دهند و نمی‌توان گفت همه‌ی مردان و زنان در یک الگوی گسترده قرار می‌گیرند.

خود فروشنده‌ها نیز در فرآیند خرید بسیار حیاتی و تاثیرگذار هستند، چراکه آن‌ها می‌توانند با رقابت با یکدیگر، سهم فروش را به خود اختصاص دهند. در مورد شلوغی پارکینگ یا بازار شاید نشود کاری کرد اما در رابطه با فروشنده می‌توان کارهایی انجام داد. زنان به‌شدت فروشندگان را زیرنظر دارند درحالی که مردان مانند دستگاه خودپرداز با آن‌ها برخورد می‌کنند، نه شبیه یک آدم.

این تحقیقات مسئولیت‌های جدیدی را برای فروشندگان که اغلب از پیش، اولویت‌های مختلفی در زمینه‌ی فروش دارند به ارمغان آورده است. یک فروشنده باید چند کار را با هم انجام دهد. او باید یک گیرنده، فرستنده و مربی باشد. آن‌ها باید قابل اعتماد باشند ولی چیزی که تحقیقات به ما می‌گوید این است که، اهمیت یا بی‌اهمیتی و شدت و ضعف این قضیه برمی‌گردد به این که طرف ما یک مرد است یا یک زن. فروشندگان نه‌تنها با توجه به جنس بلکه سن، قومیت و تفاوت‌های منطقه‌ای، باید خدمات پیشرفته‌تر و سازماندهی شده‌تری را ارائه دهند. هیچ چیز بهتر از مشابه بودن همه‌ی مشتریان نیست اما ما می‌دانیم که این اتفاق هیچگاه عملی نمی‌شود.

جنسیت از ساده‌ترین ویژگی‌های مشتریان است که می‌شود مدنظر داشت. بازاریابان حرفه‌ای می‌توانند تلاش کنند خدمات متفاوتی را مطابق جنسیت و سن، بین زنان فعال و به‌طور کلی کسانی که خانوار را مدیریت می‌کنند ارائه دهند. «در برخی سطوح ایده‌آل ممکن است جنسیت تاثیرگذار باشد اما جنسیت یک بخش بسیار ساده است که می‌توان با آن متفاوت برخورد کرد.»





پس انداز با پول کم برای رسیدن به علایقمان

خیلی از افراد حذف بسیاری از هزینه‌های زندگی را تنها راه پس انداز کردن می‌دانند ولی راهکارهای بی‌شماری وجود دارند که به‌طور غیرمستقیم و بدون این‌که مانع رسیدن به سایر خواسته‌هایمان شوند، ما را به سوی این هدف هدایت می‌کنند.

توصیه‌ی خوبی نیست، انجام کارهای مورد علاقه‌مان بدون توجه به هزینه‌ای که در پی دارند همکار درستی نیست و می‌تواند صدمات اقتصادی جبران‌ناپذیری داشته باشد.

راهکارهای پس انداز و کاهش هزینه برای علایقمان
در ادامه راهکارهایی را در اختیارتان قرار می‌دهیم تا ضمن انجام کارهای مورد علاقه‌تان متحمل خسارت مالی نشوید:

آیا راهی به غیر از دست کشیدن از کارهای مورد علاقه‌مان وجود دارد؟

قطعاً کسی برای شما دلسوزی نمی‌کند و مبلغ مورد نیاز برای انجام کارهای مورد علاقه‌تان را در اختیارتان نمی‌گذارد. ولی همانطور که دست کشیدن از علایق

به‌سادگی خرید کیفی زیبا یا ماشینی جدید یا رفتن به یک تعطیلات رویایی نیست. پس اگر درآمد ماهانه‌ی شما، هزینه‌های هدفی را که در سر دارید، پوشش نمی‌دهد، باید با برنامه‌ای مدون شروع به پس‌انداز کنید. همچنین توجه داشته باشید که این مبلغ، جزو درصدی از درآمدها که هر ماه پس‌انداز می‌کنید، به حساب نمی‌آید.

به سراغ یادگیری بروید
شاید این راهکار ظاهراً با هدف اصلی در تضاد باشد، چراکه یادگیری هر چیز تازه‌ای مستلزم صرف هزینه است. برای مثال کسی که می‌خواهد آشپزی یاد بگیرد قطعاً نیاز به یک کتاب آشپزی، ابزار مخصوص و مواد اولیه دارد. ولی در این مورد، هدف نهایی با سرمایه‌گذاری در زمانی حاصل می‌شود که صرف آموزش کرده‌ایم. به‌عنوان مثال وقتی که مشغول آشپزی یا مطالعه‌ی کتابی تاریخی باشیم، دیگر وقتی برای خرید کردن برایمان باقی نمی‌ماند! همچنین اگر مایل به افزایش اطلاعات خود هستید، می‌توانید یکی از موضوعاتی را که همیشه ذهن‌تان را مشغول کرده، انتخاب کنید و به مطالعه‌ی کتاب، تماشای ویدیو یا جستجو در اینترنت درباره‌ی آن بپردازید. علاوه‌براین، تماشای فیلم، گوش دادن به آهنگ‌های جدید یا بازدید از نمایشگاه‌های رایگان هم می‌تواند فکر خوبی باشد. در مجموع اشتغال به یادگیری یا افزایش اطلاعات در هر زمینه‌ای، ما را وادار به تمرکز هرچه بیشتر در آن زمینه می‌کند. اینگونه زمان‌مان با کارهای مفید پر می‌شود و سراغ سرگرمی‌های هزینه‌بردار نمی‌رویم.

■ هر کاری را که بخواهید می‌توانید انجام دهید

شاید در واقعیت توانایی پرداخت هزینه‌ی کارهای موردعلاقه‌تان را نداشته باشید ولی اگر با وجود آن که دلایل متعددی برای دست کشیدن از خواسته‌تان وجود دارد؛ شما باز هم مشتاق رسیدن به آن هستید، بهتر است در حق خودتان ظلم نکنید؛ برنامه‌ریزی کنید و بخشی از درآمدها را برای رسیدن به آن هدف اختصاص دهید.

پس اگر مشتاقانه خواهان کیف موردعلاقه‌تان هستید یا آرزوی جشنی بزرگ را دارید و هیچ چیز شما را وادار به صرف‌نظر کردن از آن نمی‌کند، با راهکارهایی که در این مطلب آموختید، خواسته‌تان را برآورده کنید.

در نهایت برای اینکه هم پس‌انداز کنیم و هم به کارهای موردعلاقه‌مان بپردازیم می‌توانیم راه‌های بی‌شماری برای استفاده از انرژی و پر کردن اوقات فراغتمان با کمترین هزینه پیدا کنیم. کافی‌ست کمی خلاقیت داشته باشیم و به جایگزین‌ها فکر کنیم، یا از دیگران بخواهیم ایده‌هایشان را به اشتراک بگذارند. اگر شما هم ایده‌ای برای پرداختن به علاقه‌مندی‌ها و در عین حال پس‌انداز کردن دارید در کامنت‌ها معرفی کنید.



■ حسابگرانه رفتار کنید

برای تصمیم‌گیری آگاهانه درباره‌ی پرداخت هزینه‌ی کارهای موردنظرتان، به یک سری اطلاعات اولیه نیاز دارید.

۱) باید مقدار دقیق درآمد ماهانه‌تان را بدانید.

۲) مشخص کنید که چند درصد از درآمدها صرف نیازهای ضروری زندگی می‌شود.

۳) مشخص کنید که قصد پس‌انداز چند درصد از درآمدها را دارید.

سپس مجموع موارد ۲ و ۳ را از کل درآمدها کسر کنید. حاصل این تفریق، برابر هزینه‌ای است که ماهانه می‌توانید به انجام کارهای موردعلاقه‌تان اختصاص دهید.

■ از انجام کارهایی که اهمیت کمتری دارند چشم‌پوشی کنید

هر کسی به کارهای خاصی علاقه دارد؛ مثلاً ممکن است کسی با وجود اینکه عاشق خرید لباس هست و آن را در بودجه‌بندی‌اش لحاظ می‌کند، به خواندن کتاب اهمیت بیشتری می‌دهد. هر جا که لازم باشد، برای تامین هزینه‌ی زمان موردعلاقه‌اش از خرید لباس دست می‌کشد.

در برنامه‌ریزی‌هایتان بین مواردی که اهمیت بیشتری دارند و مواردی که بسته به شرایط قابل صرف‌نظر کردن هستند، تمایز قائل شوید. بعضی از این موارد سریعاً، نیاز به رسیدگی دارند و بعضی از آن‌ها را می‌توان تا زمانی که اوضاع مالی کمی بهتر شود به تعویق انداخت و برخی از آن‌ها به شرایط بستگی دارند (مثل برنامه‌ریزی و پس‌انداز برای مراسم ازدواج)

■ به دنبال راه‌هایی برای کاهش هزینه‌ها باشید

طبیعتاً در بعضی موارد، مثل خرید کرم آرایشی خاصی، راهی برای کاهش هزینه‌ها وجود ندارد. ولی اگر قصد دارید تمام دوستانتان را به مراسم ازدواج‌تان دعوت کنید، قطعاً می‌توانید با راهکارهایی هزینه‌هایتان را کاهش دهید.

به‌عنوان مثال اگر با افزایش تعداد مهمان‌ها مجبور به پرداخت هزینه‌ی بیشتری برای کرایه‌ی تالار می‌شوید، می‌توانید غذای ساده‌تری سفارش دهید یا از تزئینات میز شام صرف‌نظر کنید.

■ برای اهداف بزرگ و مهمی که در سر دارید، پس‌انداز کنید

قطعاً تامین هزینه‌های مراسم عروسی،

اهمیت بدهی‌ها کمتر از خودتان است

پرداخت بدهی کار ساده‌ای نیست، کاری نیست که بشود یک شبه آن را انجام داد و نیازمند تعهدی است برای اینکه روز به روز به سمت هدف مالی مورد نظر خود گام بردارید. این بدان معناست که باید در زمان پرداخت اقساط همچنان امیدتان را حفظ کنید که البته کار ساده‌ای هم نیست! حفظ انرژی حین دوره پرداخت بدهی قدرت ذهنی بسیار زیادی را می‌طلبد اما آن حسی که بعد از موفقیت در انجام این کار خواهید داشت بی‌نظیر خواهد بود. در این مقاله قصد داریم بگوییم چگونه وضعیت خود را مدیریت کنید تا در حین پرداخت بدهی همچنان انرژی‌تان حفظ شود.



«برای گوش دادن به فایل صوتی این مطلب، کد کیو آر را اسکن کنید.»



بابت نیازهایشان پول خرج کنند و از مخارج غیرضروری تا حد امکان کم کنند تا بتوانند مبلغ بیشتری از بدهی‌شان را پرداخت کنند. اگرچه این یک ایده عالی به نظر می‌رسد اما ممکن است باعث شود فرد از بودجه‌بندی‌اش خسته شود و نتواند به آن پایبند بماند.

تمام این‌ها می‌تواند به سادگی حل شود اگر در بودجه‌بندی‌تان پول کافی برای خودتان اختصاص دهید. برای این کار هیچ رقم درست یا ثابتی وجود ندارد. بستگی به شما دارد که با چه میزان پول همچنان می‌توانید در مسیر پرداخت بدهی مشتاقانه به راه خود ادامه دهید.

این پولی است که شما آن را برای خرید هرآنچه که دوست دارید و جزو مخارج ضروری هم نیست، صرف می‌کنید. برای مثال ممکن است یک جفت کفش تخفیف‌خورده را برای خود بخرید که گرچه نیاز زندگی است ولی در آن لحظه نیاز شما نباشد. یا می‌توانید برای رفتن به رستوران یا کافه‌گردی با دوستانتان هزینه کنید.

■ به خودتان جایزه بدهید

پرداخت کامل یک بدهی هدف بزرگی است و زمانی که موفق به فتح چنین قلعه‌ای می‌شوید نشانگر این است

■ هدف‌تان را مشخص کرده و آن را

همه جا بنویسید

آیا می‌دانستید افرادی که اهداف خود را می‌نویسند ۴۰ درصد بیشتر از بقیه به اهداف خود می‌رسند؟ شگفت‌انگیز است که کاری به این سادگی می‌تواند چنین تغییر بزرگی ایجاد کرده و باعث موفقیت یک فرد در رسیدن به اهدافش شود. برای این کار لازم است که کاملاً هدف خود را مشخص کنید.

گفتن این که من می‌خواهم دیگر بدهی نداشته باشم، به تنهایی کافی نیست. لازم است که بدانید دقیقاً چه مقدار پول برای پرداخت اقساط بدهی نیاز دارید، از چه راهی آن را به دست خواهید آورد و در چه زمانی این پول به شما خواهد رسید.

سپس اهداف مالی‌تان را همه جا بنویسید تا مرتب جلوی چشمتان باشند. روی صفحه گوشی موبایل، توی تمام صفحات سررسید، روی یک کاغذ چسبانده به دیوار روبروی میز کار و... اهداف خود را مشخص کرده و آن را همه جا بنویسید.

■ حین پرداخت بدهی خودتان را

فراموش نکنید

یکی از بزرگترین اشتباهاتی که افراد حین پرداخت بدهی مرتکب می‌شوند این است که فکر می‌کنند فقط باید





را زیر بار قرض‌های بیشتری بگذارید. قانونی که برای جایزه دادن به خودتان تعیین می‌کنید، می‌تواند این باشد که این جایزه باید تقریباً برابر یا کمی بیشتر از مبلغی باشد که برای یک قسط در یک دوره پرداخته‌اید. به عنوان مثال اگر ماهی ۵۰۰ هزار تومان قسط پرداخت می‌کنید، بعد از این که اقساط به اتمام رسید برای جایزه دادن به خودتان همین مبلغ ۵۰۰ هزار تومان را خرج کنید.

که چه راه طولانی و سختی را طی کرده‌اید. برای اینکه بعد از پرداخت بدهی همچنان انرژی‌تان حفظ شود بهتر است اهداف مالی خود را به چندین هدف کوچکتر تقسیم کنید و هر بار یکی از این هدف‌های کوچک را تمام کنید تا در نهایت هدف بزرگ نیز به اتمام برسد. پس از پرداخت یک بدهی، می‌توانید به خودتان جایزه دهید. یادتان باشد جایزه دادن به خود به این معنا نیست که خودتان



■ درباره زندگی پس از پرداخت بدهی

حرف بزنید

ماساعتهای زیادی را صرف این می‌کنیم که درباره شرایط زندگی خود بعد از پرداخت بدهی صحبت کنیم. اما کار به سادگی گفتن جمله «خیلی عالی می‌شود اگر این بدهی تمام شود» نیست. شما باید درک کنید تمام دست‌رنج‌هایتان برای یک هدف والاتر خرج می‌شود. پس از آن می‌توانید کارهای مورد علاقه‌تان را بکنید و از پول خود استفاده لازم را ببرید. مثلاً درباره جاهایی که می‌خواهید بروید صحبت کنید یا حتی درباره این موضوع حرف بزنید که پس از پرداخت بدهی، دیگر می‌توانید در قصابی، گران‌ترین قسمت گوشت را بخرید نه ارزان‌ترین آن را.

ممکن است یکی از کارهایی که همیشه دلتان می‌خواست انجام دهید این باشد که خانواده‌تان را برای شام به رستوران دعوت کنید. می‌توانید این کار را پس از پرداخت بدهی‌تان انجام دهد و از حس خوبی که پس از انجام این کار به دست می‌آورید، لذت ببرید. دانستن این که چه چیزی بعد از پرداخت بدهی انتظار شما را می‌کشد خودش یک مشوق بزرگ برای این کار است، پس بهتر است گاهی در این باره صحبت کنید.

■ اطراف خود را با افرادی که ذهنیت

مثبت دارند پر کنید

تا به حال شنیده‌اید که می‌گویند شما مجموع پنج نفری هستید که بیشتر وقتتان را با آن‌ها می‌گذرانید؟ اطرافیان ما بدون اینکه متوجه شویم بر روی ما تأثیرات زیادی را می‌گذارند. آیا تا به حال به اطرافیان خود فکر کرده‌اید؟ آیا آن‌ها هم از بدهکار بودن شکایت می‌کنند؟ آیا شما را وادار به انجام کاری می‌کنند؟ آیا شما را مجبور می‌کنند تا در رستوران‌های مجلل غذا بخورید یا اینکه همیشه آخرین مدل لباس‌ها را به تن داشته باشید؟ آیا آن‌ها به شما ذهنیت‌های منفی مانند «بدهی‌های من هیچوقت تمام نمی‌شوند» یا «من درآمد کافی ندارم» را می‌دهند؟

افرادی که با آن‌ها وقت خود را می‌گذرانید بر روی انگیزه و روش شما برای به اتمام رساندن بدهی‌تان تأثیر به‌سزایی دارند. این به معنای این نیست که باید با دوستان خود قطع رابطه کنید، بلکه به این معناست که باید با افرادی معاشرت کنید که هم سطح شما بوده و دغدغه‌هایی مشترک با آن‌ها داشته باشید تا بتوانید همدیگر را تشویق نموده و به یکدیگر امید دهید.

■ جمع‌بندی

حفظ امید و انگیزه حین پرداخت بدهی لزوماً کار سخت و پر مشقتی نیست. پرداخت بدهی، زمانی پرمشقت می‌شود که خودتان را نادیده بگیرید و فقط بر روی پرداخت بدهی‌ها تمرکز کنید. آگاه بودن نسبت به چیزهایی که بر روی شما تأثیر می‌گذارند و پیدا کردن روشی برای مقابله با آن‌ها، می‌تواند به این معنی باشد که در مسیر درستی در حال گام برداشتن هستید.

از روز جهانی پس‌انداز چه می‌دانید؟

روز جهانی پس‌انداز رویدادی است جهت ارتقای سطح آگاهی مردم جامعه نسبت به اهمیت پس‌انداز هم برای خود و هم برای کل اقتصاد. پس‌انداز برای بقای اقتصاد جهانی اهمیت فراوانی دارد که هر شخص پس‌اندازکننده در این بقا سهیم خواهد بود.

بیش از ۹۰ سال است که کنگره بین‌المللی بانک‌های پس‌انداز به همراه زیرمجموعه‌های آن، روز جهانی پس‌انداز را گرامی می‌دارند. روز جهانی پس‌انداز اولین اقدام انگیزشی این موسسه برای توسعه روحیه پس‌انداز در بیش از ۸۰ کشور دنیا بود. طبق رده‌بندی‌های جهانی در سال ۲۰۱۷، چینی‌ها بزرگترین پس‌انداز کنندگان جهان هستند و پس از آن آمریکا و ژاپن قرار دارند.

ایرانی‌ها نیز به پس‌انداز معتقد هستند و پس‌انداز برای روز مبادا در فرهنگ ایرانی نامی آشناست. ذخیره پول به شکل طلا یا ملک، رایج‌ترین شکل‌های پس‌انداز در ایران است. اهمیت پس‌انداز در فرصت سرمایه‌گذاری است که ایجاد می‌کند. در علم اقتصاد، پس‌انداز را عموماً معادل با سرمایه‌گذاری می‌دانند زیرا فرصت تولید ثروت و اشتغال را فراهم می‌کند. بر این اساس، میزان پس‌انداز در ایران در فاصله سال‌های ۹۰ تا ۹۹ طبق آمار، کاهش یافته است؛ زیرا تولید طلا، ملک و ارز، سرمایه‌های غیر مولد هستند که نقشی در تولید ثروت و شغل ایفا نمی‌کنند. ضمن آن‌که بخشی از سرمایه ایرانیان صرف خرید ملک در سایر کشورها شده است.

تاریخچه روز جهانی پس‌انداز

در سی و یکمین روز اکتبر سال ۱۹۲۴ و در طی اولین اجلاس کنگره بین‌المللی بانک‌های پس‌انداز در شهر میلان ایتالیا روز جهانی پس‌انداز به دنیا معرفی شد. فیلیپو رابیتزا، پروفیسور ایتالیایی، در آخرین روز نشست کنگره روز جهانی پس‌انداز را نام‌گذاری کرد.

روز جهانی پس‌انداز یا روز جهانی صرفه‌جویی با هدف اطلاع‌رسانی مردم سراسر دنیا نسبت به دیدگاه پس‌انداز پول‌شان در بانک به جای قایم کردن آن در زیر بالشت به‌وجود آمد.

البته پیش از این، روزهای دیگری نیز با

دیدگاه تقویت شعور پس‌انداز پول برای رسیدن به استاندارد بالاتر از زندگی و حفظ امنیت اقتصاد، اختصاص داده شده بود. برای مثال اولین روز صرفه‌جویی در سال ۱۹۲۱ در کشور آلمان جشن گرفته شد. دولت آلمان در آن دوران می‌بایست اعتماد به‌نفس مردم نسبت به پس‌انداز را دوباره از نو می‌ساخت؛ چون بسیاری از مردم آلمان پیش از شکل‌گیری دوباره امور مالی کشور آلمان در سال ۱۹۲۳ حتی به پس‌انداز فکر هم نمی‌کردند.

اهمیت روز جهانی پس‌انداز

این روز را برای آن گرامی می‌دارند چون

تمرکز مردم را نسبت به نقش مهم پس‌انداز و بانک‌داری خرد در چرخه سیستم کلی اقتصاد پررنگ‌تر می‌سازد. روز جهانی پس‌انداز هدف اصلی بانک‌های مردمی را به آن‌ها یادآوری می‌کند؛ یعنی موظفاند با صیانت از پس‌انداز مردم جامعه، مصرف‌کنندگان، خانواده‌ها، کسب و کارهای خرد و متوسط، و مسئولان محلی، چرخ اقتصاد را بهتر از دیروز به گردش درآورند. علاوه بر این موضوع؛ پس‌انداز همچنین فرصت سرمایه‌گذاری و افزایش ثروت را برای افراد و جامعه فراهم می‌کند.

در پی پاندمی کرونا، مردم بیش‌تر از پیش متوجه اهمیت پس‌انداز در زندگی شدند.

خصوصاً آن‌هایی که شغل خود را از دست داده‌اند کاملاً به این درک رسیده‌اند که می‌بایست برای روز مبادا پس‌انداز داشته باشند.

روز جهانی پس‌انداز یک نکته دیگر در دل خود دارد و آن، نحوه درست خرج کردن پول است. یعنی به غیر از پس‌انداز، می‌بایست به خریدها نیز توجه کنیم. در دوران کرونا، با تعطیلی فروشگاه‌ها و مراکز تجاری، مردم فرصت کم‌تری برای حضور در بازار و خرید بیش از نیازشان داشتند. افراد جامعه با خانه‌نشینی شدن به تدریج فهمیدند که پیش از این چه خرج‌های اضافه‌ای انجام می‌دادند و همین امر به پس‌انداز بیش‌تر پول‌شان انجامید.

■ کلام آخر

هر روزی که به مناسبتی خاص تعلق پیدا می‌کند به این خاطر است که ارزش‌های شخصی و اجتماعی ارتقا یابد. روز جهانی پس‌انداز نیز یادآور این نکته مهم است که جهت بقای امور مالی خود و گردش چرخ اقتصاد، پول پس‌انداز شده‌مان را سرمایه‌گذاری کنیم و بیش از قبل به خرج پول‌مان آگاه بشویم.





برای کسب پول بیش تر در سبک زندگی تان تغییر ایجاد کنید

گاهی اوقات، وقتی صحبت از کسب پول بیش تر و افزایش ثروت به میان می آید، همه چیز به ایجاد عادت های کلیدی و تغییرات کوچک در سبک زندگی ارتباط پیدا می کند. هارو اکر در کتاب خود (اسرار یک ذهن میلیونر) چنین گفته است: «موفقیت، مهارتی آموختنی است». اگر بخواهید یک گلفباز حرفه ای شوید، می توانید راه و روش آن را بیاموزید. اگر بخواهید نوازنده چیره دست پیانو باشید، می توانید چگونگی رسیدن به آن را بیاموزید. اگر بخواهید فردی ثروتمند شوید، می توانید اصول کار و چگونگی دستیابی به آن را بیاموزید.

دیگر ثروتمندان در ارتباط باشند.

استیو سیبولد، میلیونر خودساخته و نویسنده، چنین گفته است: «در بیش‌تر موارد، این ارزش خالص دارایی شماست که سطح نزدیک‌ترین دوست‌تان را تعیین می‌کند». سیبولد می‌گوید: «برخورد داشتن با کسانی که از شما موفق‌ترند، می‌تواند نگرش و طرز فکر شما گسترش داده و درآمدتان را صعودی کند. واقعیت این است که میلیونرها در رابطه با پول نگرش متفاوت‌تری نسبت به مردم عادی دارند، و با حضور داشتن در نزدیکی آن‌ها می‌توان چیزهای بیش‌تری به دست آورد.»

۲. یک شغل پاره‌وقت برای خود دست‌وپا کنید

اگر می‌خواهید پول بیش‌تری کسب کنید، یک راه‌حل ساده می‌تواند این باشد: بیش‌تر کار کنید. و این‌گونه قادر خواهید بود بیش از حقوق اضافه‌کاری، از شغل دوم‌تان درآمد داشته باشید.

در چنین شرایطی، شما مهارت‌های خود را با کار کردن در زمینه‌های گوناگون افزایش خواهید داد، ذهن‌تان را با محتوای مختلف به کار خواهید کشید، و شبکه خود را گسترده‌تر خواهید کرد. هم‌چنین، در این شرایط خواهید توانست یکی از علاقه‌مندی‌های خاص خود را به درآمد تبدیل کنید؛ علاقه‌مندی‌هایی مانند عکاسی، موسیقی، تدریس خصوصی و یا مربی‌گری. و یا شور و اشتیاق خود را به یک شغل جانبی بدل خواهید کرد.

۳. زیاد کتاب بخوانید

افراد ثروتمند، آموختن را به سرگرم شدن ترجیح می‌دهند. اگر شما هم می‌خواهید مانند آن‌ها زندگی کنید، باید تلویزیون را کنار گذاشته و خود را در کتاب‌های آموزش سرمایه‌گذاری، امور مالی و یا بیوگرافی انسان‌های موفق غرق کنید! سیبولد در این زمینه در کتاب خود می‌نویسد: «وقتی وارد خانه یک فرد ثروتمند می‌شوید، یکی از اولین چیزهایی که به چشم‌تان می‌خورد کتابخانه‌ای بزرگ پر از کتاب‌هایی است که آن‌ها برای آموختن راه و رسم موفقیت خوانده‌اند.» برای مثال به زندگی وارن بافت میلیاردر توجه کنید. او حدود ۸۰ درصد از زمان کاری خود را به مطالعه اختصاص می‌دهد.

با این‌که ثروتمندان لزوماً بر روی آموزش‌های رسمی سرمایه‌گذاری نمی‌کنند (بسیاری از انسان‌های موفق، سواد رسمی اندکی دارند)، اما به قدرت آموختن پس از طی دوره‌های دانشگاهی واقف‌اند.



اگر می‌خواهید چگونگی ثروتمند شدن - چگونگی افزایش ثروت و مدیریت آن - را بیاموزید، به این تغییرات در سبک زندگی توجه داشته باشید:

۱. با افرادی که تحسین‌شان می‌کنید، معاشرت کنید

اندرو کارنگی، مردی که از هیچ شروع کرده و به ثروتمندترین مرد آمریکا تبدیل شد، تمام دست‌یافته‌های خود را در گروهی یک چیز می‌داند: ذهن استاد. در این ایده، شما باید اطراف خود را با انسان‌های مستعد پر کنید، تا چشم‌اندازهای خود را با آن‌ها به اشتراک بگذارید. چرا که هم‌فکری چند ذهن باهوش و خلاق به‌شدت قدرتمندتر از تنها یک ذهن است. به‌علاوه، ما شبیه کسانی می‌شویم که با ایشان ارتباط داریم. برای همین است که ثروتمندان بیش‌تر تمایل دارند تا با



۴. به انجام دادن کارهای دشوار عادت کنید

اگر می‌خواهید انسانی ثروتمند و موفق شده و در زندگی پیشرفت کنید، باید خود را به تردید و سختی عادت بدهید. افراد ثروتمند، علی‌الخصوص، راحتی خود را در عدم اطمینان می‌یابند. سیبولد در این باره می‌نویسد: «آرامش و راحتی فیزیکی، روانی و احساسی، هدف اولیه در تفکر قشر متوسط جامعه است. متفکران کلاس جهانی خیلی زود یاد می‌گیرند که میلیونر شدن مسیری آسان نیست و نیاز به راحتی می‌تواند امری نابودکننده باشد. آن‌ها یاد می‌گیرند که حین کار کردن در منطقه عدم اطمینان مداوم، راحت و آرام باشند.»

اگر هدف شما ثروتمند شدن است، باید با «راحت نبودن» کنار بیایید. اگر چنین توانی در خود نمی‌بینید، باید

خیلی زود آن را فرابگیرید. سیبولد چنین آورده است: «انسان‌های بزرگ می‌دانند که برای ثروتمند شدن باید بهایی پرداخته شود؛ اما اگر آن‌ها توان ذهنی لازم برای تحمل دردها و سختی‌های موقت را داشته باشند، قادر خواهند بود که برای باقی عمرشان محصول پُررونق ثروت را برداشت کنند.»

با استفاده از یکی از استراتژی‌های پیشنهادی سیبولد، می‌توانید همین امروز این ذهنیت را در خود ایجاد کنید: «فهرستی از پنج کاری که امروز باید انجام‌شان دهید و برای انجام دادن آن‌ها احساس راحتی نمی‌کنید، اما در ساخت آینده مالی شما موثرند، تهیه کنید.»

گاهی اوقات، وقتی صحبت از کسب پول بیش‌تر و افزایش ثروت به میان می‌آید، همه چیز به ایجاد عادت‌های کلیدی و تغییرات کوچک در سبک زندگی ارتباط پیدا می‌کند...

۵. حساب پس‌اندازی با سود بالا افتتاح کنید

به احتمال زیاد، پولی که در حساب پس‌اندازتان خوابیده، با شیب اندکی افزایش می‌یابد. چرا که بیش‌تر ما از خدمات بانک‌های بزرگ استفاده می‌کنیم، و آن‌ها نرخ سود ناچیزی را برای این حساب‌ها در نظر می‌گیرند. اما اگر از طرح‌هایی با سود بالا در دیگر بانک‌ها بهره‌بردارید، حساب پس‌اندازتان سریع‌تر رشد خواهد کرد. فراموش نکنید که این حساب‌ها قرار نیست ثروتی بادآورده نصیب شما کرده و یا طی یک سال ثروتمندتان کنند. اما در کل، حساب پس‌انداز با سود بالا روش آسانی برای کسب مقداری پول بیش‌تر است.

۷. پول‌تان را به‌گرددش درآورده و از آن کار بکشید

یکی از موثرترین راه‌ها برای کسب پول بیشتر، سرمایه‌گذاری است؛ و این کار باید در سریع‌ترین زمان ممکن آغاز شود. رامیت سستی، در کتاب *پرفروش خود* (به شما خواهیم آموخت که چگونه ثروتمند شوید) چنین نوشته است: «به‌طور میانگین، میلیونرها ۲۰ درصد از درآمد سالانه خود را به سرمایه‌گذاری اختصاص می‌دهند. ثروت آن‌ها نه با میزان درآمد سالانه‌شان، که با روش پس‌انداز و سرمایه‌گذاری‌شان در طول زمان سنجیده می‌شود.»

قسمت خوب ماجرا این است که برای سرمایه‌گذاری لازم نیست حتماً ثروتمند باشید. تنها باید با سخت‌کوشی و ثبات قدم، همیشه قسمتی از پول خود را به این کار اختصاص دهید. هر چه که بیش‌تر بتوانید پول خود را کنار بگذارید، بهتر است؛ اما حتی میزان اندکی از پول نیز می‌تواند در بلندمدت مفید واقع شود.

۸. اهدافی برای خود تعریف کرده و دستیابی به آن‌ها را تجسم کنید

اگر می‌خواهید پول بیش‌تری به دست بیاورید، ابتدا باید هدفی شفاف و صریح داشته باشید و سپس نقشه و برنامه‌ای خاص درباره چگونگی رسیدن به آن هدف تبیین کنید. پول ناگهان از ناکجا ظاهر نمی‌شود؛ برای رسیدن به آن باید تلاش کنید!

افراد ثروتمند، خود انتخاب کرده‌اند که در پی کسب ثروت باشند. این کار نیاز به تمرکز، شجاعت، دانش و تلاش بسیار دارد؛ و رسیدن به آن با داشتن هدفی دقیق و نگرشی روشن امکان‌پذیر است. اگر در این‌باره می‌گویید: «اولین دلیل برای این‌که بسیاری از مردم به خواسته‌شان نمی‌رسند، این است که آن‌ها نمی‌دانند خواسته‌شان چیست و درواقع چه می‌خواهند. افراد ثروتمند کاملاً مطمئن‌اند که خواسته‌شان ثروت است.»

واقع‌بینانه به اهداف خود نگاه کرده و برای دستیابی به آن‌ها زمان اختصاص دهید. با این حال، طی این زمان مشخص‌شده، بزرگ فکر کرده و از به چالش کشیدن خود نهراسید.



۶. صبح زود از خواب بیدار شوید

بسیار شنیده‌ایم که می‌گویند: «سحرخیز باش، تا کامروا باشی» و به‌راستی که این کلمات حقیقت را بیان می‌کنند!

افرادی که صبح خود را زودتر از دیگران آغاز می‌کنند، زودتر نیز به ایمیل‌هایشان پاسخ می‌دهند، ورزش می‌کنند، به مدیتیشن می‌پردازند، و یا کتاب می‌خوانند؛ خیلی زودتر از آن‌که ما صدای زنگ هشدار بیدارباش خود را بشنویم! و به همین خاطر است که این افراد، شادتر و سالم‌ترند.

برخی از قدرتمندترین و موفقیت‌ترین انسان‌ها خود را موظف به سحرخیزی کرده‌اند؛ و اگر این راهکار برای آن‌ها موثر بوده، پس می‌تواند برای شما نیز این‌چنین باشد.





کاری که اغلب ثروتمندان خودساخته انجام می‌دهند

از برنامه‌هایشان عقب نمانند. عادت همچنین، کارهای روزمره را آسان‌تر جلو می‌برند و روزهایشان را پرثمرتر می‌کند. در این ویدیو، تام کورلی که با مطالعه رفتار ثروتمندان کتابی به‌نام عادت‌های ثروتمندان نوشته است، درباره‌ی روتین منظم یا عادت مشتری که اغلب ثروتمندان دارند، صحبت می‌کند. برای دیدن ویدیو، کد کیوآر روبرو اسکن کنید تا به سایت علف خرس هدایت شوید.

چیزی که یک فرایند را نتیجه‌بخش می‌کند، داشتن یک روتین منظم در انجام دادن آن است، فرقی نمی‌کند هدف قبولی در دانشگاه باشد یا ثروتمند شدن. روتین منظم یا به بیان دیگر، عادت کمک می‌کند افراد با وجود تمام موانع، حواس پرتی‌ها، بی‌انگیزگی‌ها و مشکلاتی که ممکن است در مسیر پیش بیاید، آهنگ حرکت خود را حفظ کنند و



Tom Corley studied
233 millionaires
for 5 years



موفقیت مهارتی آموختنی است، همه ستاره‌ایم و
سزاوار درخشیدن.



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