

# راهنمای سرمایه‌گذاری

سال هفتم / شماره ۶۷ / مرداد ۱۴۰۱  
قیمت: ۶۹ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی



■ برنامه‌ریزی برای رفاه مالی و رسیدن به رویاها

## پانزده گام تا میلیارد شدن

■ چگونه به اهداف کوتاه‌مدت مالی‌مان برسیم؟  
■ پس‌انداز با تئوری قهوه





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.67

# راهنماک سرمایه‌گذارک

ماهنامه اجتماعی اقتصادی



عَلْفَکْهَرَس

a l a f k h e r s



## ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

مرداد ۱۴۰۱ / سال هفتم / شماره ۶۷

مدیر هنری: سمیرا هژبری  
ویراستار: فاطمه هدیه‌لو  
هیئت تحریریه: فاطمه هدیه‌لو  
محمد سجاد علی مددی

صاحب امتیاز: موسسه غیر تجاری راهنمای اندیشه  
هدفمند با شماره ثبت ۴۹۲۶۵ (موسسه فرهنگی دیجیتال)  
مدیر مسئول: سید محمدباقر غروی نخبجوانی  
سر دبیر: ملیحه خیر خواه



### ■ قلم

۶ چگونه کودک بخشنده تربیت کنیم؟ .....

### ■ ورود آقایان ممنوع

۱۰ تفاوت‌های رفتاری زنان و مردان: خرج کردن پول .....

### ■ باشگاه موفقیت

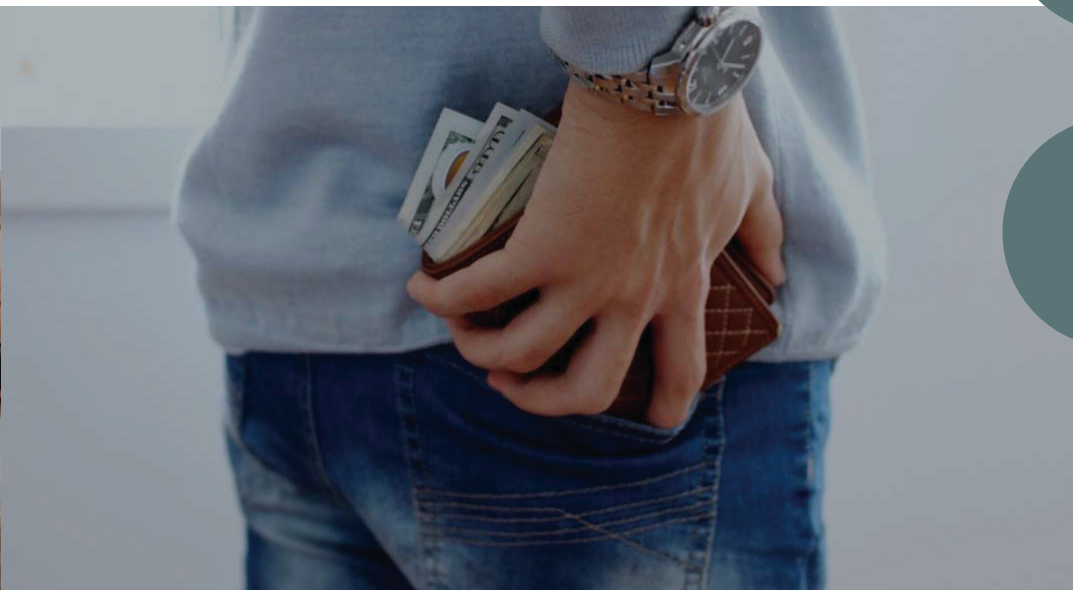
۱۲ برنامهریزی برای رفاه مالی و رسیدن به رویاها .....

۱۴ ۹ کار آفرین موفق رازهای خود را برای پولدار شدن فاش می‌کنند.....

### ■ پشت پرده خرید

۱۸ آیا کالای تخفیف‌خورده به معنای صرفه‌جویی در هزینه‌هاست؟.....

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

پس انداز با تئوری قهوه ..... ۲۰  
چگونه به اهداف کوتاه مدت مالی مان برسیم؟ ..... ۲۴

## ■ دانستنی های مالی

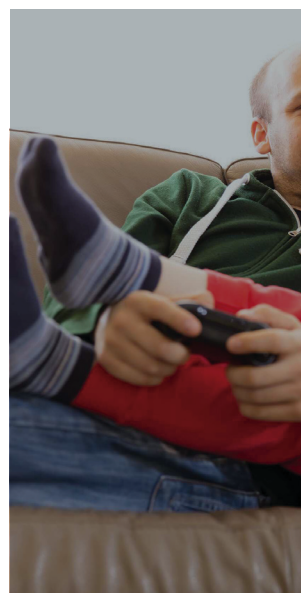
داستان بزرگترین کلاهبرداری جهان ..... ۲۸

## ■ ۳۶۰ درجه مالی

پانزده گام تا میلیارد شدن ..... ۳۰

## ■ دیدنی ها

کمیک و کارتون ..... ۳۴  
اشتباهات بزرگ والدین در آموزش مالی فرزندان ..... ۳۴





## چگونه کودک بخشنده تربیت کنیم؟

«ایام جنگ بود. زندگی برای اکثر مردم به سختی می‌گذشت. اوضاع مالی در خانواده‌ی ما بد نبود. پدر و مادر همواره سعی می‌کردند که در امور جمع‌آوری کمک به رزمنده‌ها، همکاری کنند. به یاد می‌آورم زمانی که پدرم داوطلبانه در راه دفاع از کشور راهی جنگ شد، مادرم برای کمک به رزمنده‌ها، حلقه از دواجش را به مرکز جمع‌آوری کمک‌های مردمی، اهدا کرد. از او پرسیدم چرا حلقه‌ی از دواج؟ حلقه در نظر من هم خیلی گران بها و هم نشانه‌ی عشق بود. مادرم پاسخ داد: اگر خودش نباشد، حلقه‌اش به چه کارم می‌آید؛ آیا یک حلقه قابل مقایسه با جان عزیزان و سربازان کشورمان است؟ پدرم بازگشت. کار مادرم او را شگفت‌زده کرده بود. من افزایش عشق و محبت را در فضای خانه به وضوح احساس می‌کردم، و این نتیجه‌ی روحیه بخشندگی مادرم بود. من با تمام وجودم به داشتن چنین پدر و مادری عاشق و بخشنده افتخار می‌کردم»



### ■ از هر دستی که بدهی، از همان دست می‌گیری

مادر جهانی با ابعاد بزرگتر و در ارتباط با دیگران زندگی می‌کنیم. این موضوع خیلی اهمیت دارد که تلاش کنیم که جهان اطرافمان را به جایی بهتر تبدیل کنیم. حسابگر بودن به لحاظ مالی، اعتقاد به پس‌انداز، بودجه‌بندی، خرج کردن عاقلانه و سرمایه‌گذاری، نباید منجر به بی‌توجهی به دیگر انسان‌ها و نیازهایشان شود.

اهمیت به هم‌نوعان و بخشندگی باید به عنوان بخشی ضروری در کنار سایر آموزش‌های مالی، به کودکان آموزش داده شود. اهمیت این موضوع، در مواقعی که جامعه دچار حوادث مختلف مانند سیل، زلزله و یا یک بیماری همه‌گیر مانند کرونا می‌گردد؛ بیش از پیش مشخص می‌شود. تصور کنید بخشندگی را کنار بگذاریم؛ چه اتفاقی خواهد افتاد؟



خوشبختانه ما در جامعه و فرهنگی زندگی می‌کنیم که بخشندگی و کمک به هم نوع در آن از اهمیت فراوانی برخوردار است. مردم ما با بخشندگی بیگانه نیستند و داستان‌های این چنینی برای مردم ما بسیار ملموس است. پشتوانه قوی این رفتار نیک، علاوه بر فرهنگ ایرانی، عقاید مذهبی رایج در جامعه است. از نگاه دین، زندگی خوب، آن است که دیگران از زندگی ما بهره‌ای داشته باشند و شادی و راحتی خود را از زندگی ما به دست آورند. بخشندگی به معنای عفو نیز است. اما در این مطلب منظور ما از بخشش، بخشش مالی است. در دین اسلام، صدقه و کمک به فقرا، به عنوان معامله با خدا تعریف می‌شود که همواره سود فراوانی را برای فرد اهدا کننده دارد؛ هم در دنیا و هم در آخرت: بلاها از تو رفع می‌شود و بیش از آن‌چه که بخشیده‌ای به تو باز می‌گردد.

### ■ آن‌ها شما را تماشا می‌کنند

فرزندانان به شما نگاه می‌کنند؛ این موضوع در چگونه کار کردن، چگونه خرج کردن، چگونه پس‌انداز کردن شما صدق می‌کند؛ اما در چگونه بخشیدن صحت بیشتری دارد. اگر کودکانتان هرگز شما را در حال بخشش و کمک به دیگران نبینند، هرگز هم اینکار را یاد نخواهند گرفت. حتی اگر شما به آن‌ها بگویید که بخشش کار خوبی است و یا در مدرسه از بخشش و اهمیت آن بشنوند، تا زمانی که عمل شما را مشاهده نکنند، این شنیده‌ها تاثیر زیادی نخواهد داشت؛ زیرا همیشه عمل کردن مهمتر از حرف زدن است.

### ■ مسئول باشید

«تیمه شبی، همه خانواده در خواب بودیم. از داخل حیاط صدایی شنیده شد. پدر و مادرم بیدار شدند و به دنبال صدا رفتند. ما بچه‌ها نیز پشت سرشان رفتیم. همه سکوت کرده بودیم. ناگهان در حیاط منزل خود، مردی را دیدیم که در





درباره‌ی این موضوع با کسی از دوستانم صحبت نکنم» آیا هرگز تربیتی عمیق‌تر از این وجود خواهد داشت. چند کتاب باید بخوانیم تا به چنین درک عمیقی از احساس مسئولیت و بخشندگی برسیم. عمیق‌ترین تربیت‌ها در اعمال شماسست. هر آنچه را که دوست دارید فرزندانان باشند، خودتان باشید.

#### ■ ماندگار کردن بخشش

علاوه بر رفتارهای آموزنده در مواقع خاص، برای ماندگار کردن عادت خوب بخشش در کودکان، باید آنها را به رفتاری منظم و تکرار شونده تبدیل کنید. این کار از اختصاص همیشگی و منظم مبلغ و یا درصد معینی از درآمد ماهانه خودتان و فرزندانان به بخشش و صدقه ممکن می‌شود. مراکز مختلفی برای کمک وجود دارد؛ مانند کمیته امداد، انجمن‌ها خیریه، انجمن‌های کمک به بیماران خاص و یا مراکز نگهداری کودکان بی سرپرست. می‌توانید با توجه به دیدگاه و انگیزه‌هایتان، یکی از این مراکز را برای کمک انتخاب کنید. تحت سرپرستی گرفتن یک یا چند کودک یتیم و پرداخت ماهانه مبلغی بابت کمک به این کودکان، می‌تواند عمل ارزشمندی در آموزش بخشش باشد، ضمن آن که مبلغ این کمک‌ها معمولاً زیاد نیست و از عهده بسیاری از خانواده‌ها بر می‌آید، بدون آن که لطمه‌ای به آسایش آنها بزند. کودکان نیز می‌توانند، به انتخاب خودش، بخشی از پول توجیبی‌اش را به اهدا اختصاص دهد. در نظر گرفتن پاکت اهدا، یکی از روش‌هایی است که همواره باید به آن تاکید داشت. برای تربیت کودکان بخشنده، باید عمل بخشش را به صورت منظم در مقابل چشم آنها و با همکاری خودشان تکرار کنید.

همسایگی ما زندگی می‌کرد. او کیسه برنجی را از داخل انبارمان برداشته، بر دوشش انداخته بود و قصد داشت پاورچین از حیاط خارج شود. فوراً به پدرم گفتم؛ بابا من این مرد را می‌شناسم. برو و جلویش را بگیر. به شدت هیجان زده بودم از شناسایی دزد. دلم می‌خواست پدرم مثل یک قهرمان، داخل حیاط برود و مشتی به صورت آن مرد بکوبد و کیسه برنج را پس بگیرد. اما در کمال ناباوری، پدر و مادرم مرا وادار به سکوت کردند. گیج و عصبی شده بودم و احساس کردم حقمان خورده شده و پدرم کاری نکرده است. بعد از آن که آرام شدم. دلیل این رفتار را از پدرم پرسیدم. جواب او بیشتر گیج‌م کرد. او گفت صد درصد، دزدی کار بدی است. اما آن آقا حتماً نیاز داشته که این کار را کرده است. پدرم گفت ما هم مقصریم که از حال همسایه خود بی‌خبریم. اگر خودمان به او کمک می‌کردیم، او دزدی نمی‌کرد. ضمن آن که از من خواست، هرگز



### ■ بخشش ثروت کافی نیست!

بخشش از طریق اختصاص ماهانه بخشی از درآمد به صدقه، تنها روش برای کمک کردن به دیگران نیست. ضمن آن که این عمل بسیار ارزشمند است، اما تنها نوع کمک نیست. شکل کیفی‌تر و غیرمادی بخشش، بخشش زمان و استعدادهاست. به این معنی که شما از زمان خود برای دیگران مایه بگذارید و یا از استعدادهای خود برای رفع مشکل آن‌ها استفاده کنید. شرکت دانشجویان در اردوهای جهادی به منظور تدریس به کودکان مناطق محروم و یا مشارکت در ساخت خانه برای آوارگان سوانح طبیعی، ویزیت رایگان بیماران کم توان توسط پزشک، تعمیر رایگان وسایل نیازمندان و ... اشکالی ارزشمند از بخشش زمان و استعداد است.

صرف زمان و توانایی‌های خود (مانند تدریس)، برای کمک به افراد نیازمند، شکل کیفی و غیر مادی بخشش است.

### ■ فرصت بخشش ایجاد کنید

کودکان کم سن، احتمالاً نمی‌توانند چنین اقداماتی را انجام دهند اما باید برای آنان نیز تدبیری اندیشیده شود. همه ما معمولاً در اطراف خود کودکان و افراد نیازمندی را می‌شناسیم. ایام عید و یا زمان آغاز سال تحصیلی جدید، فرصت مناسبی برای آموزش به کودکان است. حواسمان باشد که ضمن خرید برای فرزندان خود، کودکانی را که بضاعت کمی دارند فراموش نکنیم و سعی کنیم، لباس نو، خوراکی و لوازم التحریری را نیز برای آن‌ها تهیه کنیم و از فرزند خود بخواهیم که این هدایا را با دستن خود به مراکز جمع‌آوری کمک و یا خود افراد اهدا کند.

در صورتی که امکانش فراهم باشد، بد نیست که هر از گاهی برای کودک خود با این کودکان طرح دوستی بریزیم. می‌توان بخشی از کمک‌هایی را که برای اهدا کنار گذاشته‌اید در اختیار فرزندتان قرار دهید تا او برود و با دوستانش جدیدش خوش‌گذرانی کند. بچه‌های کم بضاعت حتی از خرید یک بستنی میوه‌ای، یک پیترزا و یا یک بسته مداد رنگی نو، احساس خوشحالی فراوانی می‌کنند. مطمئناً شادی آنان باعث شادی فرزند شما نیز خواهد شد و فرزند شما آثار عملی بخشش را با چشمش خواهد دید. چنین اقداماتی، ارزش بخشش را در ذهن فرزندانتان به شکل مثبتی ماندگار می‌کند. آن‌ها در آینده یاد خواهند گرفت که حتی کمک‌هایی را به افرادی که نمی‌شناسند اختصاص دهند، و از شادی که موجب آن شده‌اند، احساس رضایت کنند.

نتیجه آموزش بخشش به کودکان، شکل دادن جهانی زیباتر است. مطمئناً هر چه فرزند شما بزرگتر شود، توانمندی‌هایش در بخشش نیز افزایش پیدا می‌کند و شما هر چه بیشتر به وجودش افتخار خواهید کرد.





## 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 پوشاک (سالانه تقریباً ۳ برابر مردان)، زیبایی،

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.



تناسب‌انداز و مبلغ 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 برخورد 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 برخورد‌های 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 زمانی که این تفاوت‌ها به کم بودن سواد مالی در زنان، عدم آینده‌نگری و عدم توجه به بازنشستگی و در نتیجه امیدواربودن 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.

### ■ 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 سبیدی 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.

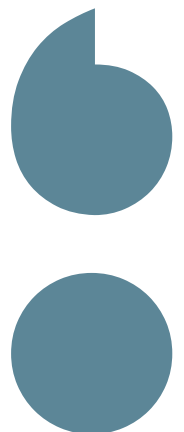
یکی از مواقعی که جیب مردان در خالی‌ترین حالت ممکن است، روز ولنتاین است. در این مردان پول زیادی را خرج گل و هدیه می‌کنند. تحقیقات نشان می‌دهد، مبلغی که مردان در این روز خرج می‌کنند تقریباً دو برابر زنان است. دیگر روزهای مهم، مانند جشن هالووین، عید شکرگذاری، کریسمس و روز سال نو، تقریباً خرج کرد زنان و مردان در یک سطح قرار دارد.

در ایران گرچه تحقیق مشخصی در این زمینه انجام نشده، اما شوخی‌هایی که در فرهنگ عامه در رابطه با روز زن و روز مرد انجام می‌شود، با این مضمون است که در



## برنامه ریزی برای رفاه مالی و رسیدن به رویاها

به نظر می‌رسد؛ این رویاها هستند که «مرفه‌جویی» را به چشم ما «زیبا» می‌کنند. بدون داشتن رویا و دلیلی برای بودجه‌بندی هوشمندانه، انگیزه‌ای برای مرفه‌جویی وجود نخواهد داشت زندگی با انجام مرفه‌جویی‌های بی‌هدف، املاخوش نمی‌گذرد! تنظیم یک برنامه رفاه مالی باید شامل تمام بخش‌های موجودی مالی مانند ایجاد بودجه، برنامه برای پرداخت اقساط، اهداف برای سرمایه‌گذاری، و برنامه گام به گام برای رسیدن به رفاه مالی و رویاها باشد. در ادامه مراحل برنامه‌ریزی برای رفاه مالی و رسیدن به رویاها را توضیح می‌دهیم:



بدانید کلید شروع برای تقبل هزینه‌های رؤیایان است. اگر ذاتاً اهل پس‌انداز هستید، خوش به حالتان! اگر اهل پول خرج کردن هستید، می‌توانید در این مورد که پولتان کجا می‌رود هوشمندانه‌تر عمل کنید. باز هم تاکید می‌کنیم با خودتان صادق باشید و تصمیمات واقع‌گرایانه بگیرید. اگر تا الان برای خود بودجه‌ای نداشته‌اید، اکنون زمان این کار فرا رسیده است. با توجه به بودجه‌تان نقاط نیازمند بهبود را مشخص کنید و آن‌ها را از مخارج خود کنار بگذارید.

### ۳) بازه زمانی رسیدن به اهداف خود را تعیین کنید

اهداف خود را برای بعد از اتمام بدهی‌ها مشخص کنید. برای آینده خود هدف تعیین کنید و در راه رسیدن به آن تلاش کنید. این اهداف را بر روی یک تکه کاغذ یا دفترچه که معمولاً به آن نگاه می‌کنید یادداشت کنید. باید هزینه‌ی رؤیای خود را محاسبه کنید. قدم بعدی، تعیین تاریخی است که در آن تاریخ، این رؤیا به حقیقت می‌پیوندد. به عنوان مثال؛ در نظر بگیرید از همین امروز که شروع کنید، باید ماهانه چه میزان پول پس‌انداز کنید تا در این بازه‌ی زمانی به رؤیای خود برسید؟ این اطلاعات نقشه‌ی راه شما را تشکیل می‌دهند. مشکلی نیست اگر دقیقاً نمی‌دانید چقدر پول نیاز خواهید داشت تا به اهداف خود برسید؛ حدس تقریبی هزینه رویاهایتان، نقطه‌ی شروع خوبی محسوب می‌شود. هدف در مراحل اولیه این است که از شرایط آگاه باشید، رؤیا داشته باشید و برای رسیدن به آن کار را شروع کنید.

### ۴) عملکرد خود را ثبت کنید

شما باید عملکرد خود را با توجه به بودجه‌تان بررسی کنید تا ببینید که چه اندازه به هدف خود نزدیک شده‌اید. اهمیت این امر در این است که با این کار از پیشرفت خود در این زمینه قوت قلب خواهید گرفت. دلیل دیگر برای این کار این است که برخی از تغییرات به صورت چشمگیر خود را نشان نمی‌دهند ولی اگر عملکرد را بررسی کنید، خواهید دید که تغییرات خود را نمایان کرده و این امر به شما حس رضایت را القاء می‌کند. چگونگی انجام کار به عهده خودتان است. هیچ راه‌حل مشخصی برای این امر وجود ندارد زیرا تنها شما هستید که از برنامه خود آگاهید و باید طبق سلیقه خود در جهت برآورده کردن این هدف گام بردارید.

### ۵) با توجه میزان پیشرفت، در مواقع لزوم اهداف خود را ارتقاء دهید

این کار فقط باید در صورت لزوم انجام شود. اگر می‌بینید نیاز است تا اهداف آینده‌ی خود را تغییر دهید یا اهداف جدیدی منظور کنید از انجام این کار دریغ نکنید. این برنامه شخصی شماست و شما باید آن را با توجه به نیازهایتان تغییر دهید. دلیل نمی‌شود چون یکبار برنامه مالی تنظیم کرده‌اید، دیگر تغییر و دستکاری آن امکان‌پذیر نباشد. یادتان باشد برنامه‌ها به وجود می‌آیند تا تغییر کنند. اهداف جدید و بزرگ‌تر خود را حتماً در برنامه خود قرار دهید.

### ۶) از کم شروع کنید ولی حتماً پس‌انداز کنید

اگر فقط بخواهید به یکی از نصیحت‌هایم عمل کنید آن یکی باید این باشد که باید با پس‌انداز مثل قبض برق برخورد کنید و پیش از هر خرجی آنرا کنار بگذارید. باید مرزی حداقلی برای این پس‌اندازهای خرد تعیین کنید و هر اتفاقی افتاد به صورت مرتب به پول کنار گذاشتن ادامه دهید تا در نهایت به اهدافتان برسید.

### ■ جمع‌بندی

اگر رؤیای بزرگ و عمیقی داشته باشید - چه شروع کسب‌وکار خودتان باشد، چه خرید اولین خانه‌تان باشد، چه رفتن به تعطیلات یا پس‌انداز برای اولین بچه باشد - شاید تقبل هزینه‌هایش ترسناک به نظر برسد. بنابراین فرقی ندارد که متاهل هستید یا مجرد، برای ادامه زندگی، داشتن یک برنامه در جهت رسیدن به رفاه مالی از واجبات است. ایجاد بودجه‌بندی به شما کمک می‌کند که برای خود هدف تعیین کنید و برای رسیدن به آن‌ها تلاش کنید. همچنین برنامه‌ریزی به شما کمک می‌کند که برای شناخت خود و خانواده‌تان قدم‌های موثری بردارید.

### ۱) وضعیت مالی‌تان را شرح دهید

به دارایی‌های مالی خود نگاه کنید. با خودتان صادق باشید و نقطه شروع را انتخاب کنید. چقدر بدهی دارید؟ آیا پس‌اندازی دارید؟ چه مقدار اقساط ماهیانه پرداخت می‌کنید؟ آیا زندگی شما با بودجه‌ای محدود سپری می‌شود؟ هدفی برای آینده‌ی خود دارید؟ الان زمان آن است که با موقعیت خود رو رو شوید و برای تمکن مالی خود تصمیم بگیرید.

### ۲) نقاط ضعف را مشخص کنید

به زندگی خود نگاه کرده و بخش‌هایی را که نیازمند بهبود هستند، مشخص کنید. این مسئله که نقاط قوت و ضعف خود را



# ۹ کار آفرین موفق رازهای خود را برای پولدار شدن فاش می کنند

کار آفرینی فعالیتی سودمند و ارزشمند است؛ هم برای خود کار آفرین و هم برای جامعه. یک فرد کار آفرین علاوه بر این که علائق خود را دنبال می کند، برای دیگران نیز فرصت اشتغال فراهم می کند. اما این به آن معنا نیست که همهی افرادی که قصد کار آفرین شدن دارند، به هدف خود می رسند و تبدیل به کار آفرینی موفق می شوند. نصایح و راهکارهای مالی کار آفرینان درباره پولدار شدن ده کار آفرین و سرمایه گذاری که در ادامه معرفی می شوند، راههای آزمایش شده و مطمئن خود را برای رهایی از شکست و قدم به سوی ثروتمند شدن به اشتراک می گذارند.



## ۲) اهداف بزرگ انتخاب کنید

مت مید؛

مدیرعامل شرکت های EpekData و BrandLync:

«در مرحله اول باید تظاهر به داشتن چیزی را کنار بگذارید. این کار هدر دادن انرژی و وقت است. مردم تظاهر را می فهمند و این مانع پیشرفت شما در زندگی خواهد بود. هدف، ثروتمند شدن شماست نه فقط ادعای ثروتمند بودن. با مردم روراست و با خودتان صادق باشید.

در مرحله دوم هدف خود را تعیین کنید. شما قادرید بیش از آنچه فکرش را می کنید به دست آورید. بنابراین تا آنجا که می توانید هدفتان را بزرگ انتخاب کنید. آن را هر روز بارها بنویسید. مهم ترین چیز این است که در همه حال آرزویتان را جلوی چشمتان ببینید.



## ۱) به جای پس انداز کردن، روی پول در آوردن متمرکز شوید

تیم دراپر

یکی از سرمایه گذاران بزرگ در زمینه ارز دیجیتال:

«زمان کمتری را به نگرانی درباره ی پس انداز کردن اختصاص دهید و بیشتر به این فکر کنید که چگونه پول در آورید. به این فکر کنید که چگونه می توانید استعدادهایتان را کشف کنید و ارتقا ببخشید. هنگامی که سخت تر کار می کنید، وقت کمتری را به خود اختصاص می دهید. تمرکزتان بر راه های کسب درآمد بیشتر باشد، و در حاشیه به پس انداز فکر کنید.»

### ۳) عادات مالی مخرب را از بین ببرید

امی نوکوویچ،

بنیان‌گذار و مدیر عامل شرکت Nova Wealth Management:

«طرز تفکر تان را درباره‌ی پول تغییر دهید و خرید پول را متوقف کنید. پولی را که توانایی بازپرداخت آن را ندارید، قرض نگیرید، مگر آنکه از آن قرض پول بیشتری دربیابید. افراد معروف در امور مالی ممکن است با سود ۳ درصد پولی را که قرض گرفته‌اند، پرداخت کنند. اما با سرمایه‌گذاری آن پول، ۷ درصد بیشتر پول درمی‌آورند و در نهایت ۴ درصد سود می‌برند.»

منفعل بودن را متوقف و فعال بودن را آغاز کنید. زندگی در جریان است. ۱۰ درصد از حقوق ماهیانه‌ی خود را به امور اضطراری اختصاص دهید. برای سه ماه آینده‌تان برنامه‌ریزی کنید. زمانی که برای اتفاقات غیر منتظره مثل بیماری یا تعمیرات خودرو مبلغی در نظر گرفته باشید، کمتر دچار اضطراب و استرس می‌شوید. همچنین وقتی هزینه‌ی غیرمنتظره پیش می‌آید، مجبور نخواهید شد که زیر بار بدهی بروید. حتی احتمال اینکه طلاق بگیرید، کمتر می‌شود.»



### ۴) قدر خودتان را بدانید

لوئیس ماکر (Lewis Mocker)

بنیان‌گذار سایت Infinite Prosperite:

«برای پیشرفت اقتصادی ابتدا باید به خودتان اهمیت دهید. با شناخت ارزش خود شروع کنید که ارتباط مستقیم با ارزش خالص ثروت شما دارد. هر چه کمتر برای خودتان ارزش قائل شوید، احتمالاً پول بیشتری را هدر خواهید داد. یک حساب پس‌انداز باز کنید. پیشنهاد می‌کنم که حداقل ۱۰ درصد از درآمد خود را به یک حساب غیرقابل برداشت انتقال دهید. یاد بگیرید دعوت‌ها و درخواست‌هایی را که با اهداف مالی شما منطبق نیستند، مودبانه رد کنید. این کار در خصوص خانواده سخت‌تر است. با نادیده گرفتن هر نوع فشار، رابطه‌ی قوی‌تری با شکوه درونی خود ایجاد می‌کنید. در نتیجه، ارزش خود و ارزش خالص ثروت شما افزایش می‌یابد.»

به خودتان اجازه پیروی از قلبتان را بدهید. به دنبال شغل پردرآمدتری که از آن نفرت دارید، نباشید؛ اگر زندگی‌تان به شما انگیزه ندهد، احتمالش زیاد است که در برابر لذت‌های زودگذر که تاوان کارهای ناتمام‌تان است، پولتان را از دست دهید.



میکل آنژ در نقل‌قولی گفته است: «بزرگترین خطر برای اکثر ما این نیست که اهداف بزرگ با امکان سقوط برای خودمان برمی‌گزینیم، بلکه این است که اهداف کوچک و قابل دسترس را برای خودمان انتخاب می‌کنیم.»

در مرحله‌ی بعد بی‌وقفه به سمت هدف‌تان حرکت کنید. هر چیزی را نخرید، به هرجایی نروید و با تماشای تلویزیون وقت را هدر ندهید. با خودتان مقابله کنید و ارزش کار دیگران را بالا ببرید، چیزی بیش از خواسته‌ی آن‌ها برایشان انجام دهید. در قبال اعمالتان پاسخگو باشید. هیچ‌کس هیچ‌چیز به شما بدهکار نیست. اگر واقعا می‌خواهید به هدف‌تان برسید، بیشتر کار کنید و آن را به‌دست آورید. هیچ راه میانبری وجود ندارد به جز این که نظم داشته باشید و سخت کار کنید.»





Marina Rose, QDNA®

QUANTUM  
CONNECTION™

Exploring Health,  
Science & Spirit

Voice America  
Radio

Empowerment Channel

۷) محصولات مورد علاقه‌ی مردم را توسعه

دهید

**مارینا رز، موسس و توسعه‌دهنده در  
Quantum DNA Acceleration:**

«محصولاتی با کیفیت عالی بسازید و بر روی تولید آن‌ها به بهترین شکل ممکن، تمرکز کنید. زمانی که بهترین محصول را برای مشتریان و سرمایه‌گذاران تولید کنید، دیگر اشتباه نخواهید کرد. مردم قادرند اهداف و مقصود شما را احساس کنند و تمایل دارند با فردی کار کنند که هم دوستش دارند و هم به او اعتقاد و اعتماد دارند. من خط تولید یک نوع روغن ضروری را توسعه دادم زیرا می‌دانستم که مشتریانم روغن‌های خالص و درمانی بدون مواد افزودنی مصنوعی را می‌خواستند. این محصولات بدون هیچگونه تبلیغاتی به فروش رفت.

هنگامی که محصولات بزرگی را توسعه می‌دهید، مدل کسب و کاری را طراحی کنید که بتوانید طی گذر زمان با کمک نوآوری‌ها،



۵) روزانه معامله کنید، هر جا که خواستید زندگی کنید، نیروهای دورکار را استخدام کنید

**کامرون فونز، بنیانگذار FOCUS4Trading:**

«در ابتدا، به معامله‌ی روزانه‌ی بازار سهام به‌عنوان راهی شگفت‌انگیز و مناسب برای کسب درآمد کامل و تمام‌وقت توجه کنید. البته این کار، آسان و یا گزینه‌ای برای سریع پولدار شدن نیست. اما می‌توانید از تسلط بر آن و مدیریت صحیح کسب درآمد کنید. شما همیشه برنده نخواهید بود اما می‌توانید یاد بگیرید ریسک خود را به حداقل برسانید. دوم، به زندگی افرادی که دورکاری می‌کنند توجه کنید. من این مطلب را در حالیکه در بالی هستم، جایی که مخارج من به‌طور واضحی از آمریکا کمتر است، می‌نویسم. اگر از لحاظ تجاری برایتان به‌صرفه است، کارمندان خود را از راه دور استخدام کنید. می‌توانید با بخشی از هزینه‌ای که برای استخدام نیروها در محل کار می‌کنید، نیروهای دورکار متخصصی را استخدام کنید.»

۶) یک دوره آموزشی آنلاین طراحی کنید

**کنی روتر (Kenny Ruete) / مدیرعامل  
و بنیان‌گذار شرکت نرم‌افزاری کاجابی  
Kajabi:**

«فروش دانش، تجربه یا مهارت‌هایتان از طریق دوره‌های آموزشی آنلاین، به‌عنوان یکی از راه‌های کسب درآمد اغلب نادیده گرفته می‌شود. شما احتمالاً چیزهایی می‌دانید که دیگران حاضرند با کمال میل برای آن پول بپردازند. شاید شما یک مدیر با تجربه هستید، توصیه‌هایتان بدون شک به دیگران کمک می‌کند تا در همان حیطه شروع به کار کنند. شاید صاحب یک آرایشگاه، شرکت طراحی دکوراسیون، شیرینی‌فروشی و یا مرکز







#### ۸) در امور مالی خود صرفه‌جویی و مخارجتان را ثبت کنید

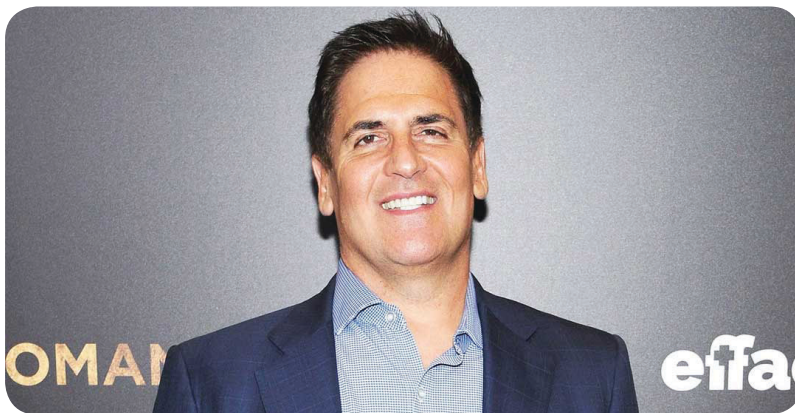
**ولادیمیر نینوف (Vladimir Ninov) / بنیان‌گذار و مدیر مارکتینگ Webcoin:**

«با کنترل انتخاب‌هایتان می‌توانید از اصراف دوری کنید. عادت‌های روزانه‌ی خود را با دقت مشاهده کرده و روند هزینه‌هایتان را بررسی کنید. اگر هر روز از بیرون ناهار می‌خرید، از این به بعد از خانه نهار ببرید. شاید لازم باشد به‌جای رانندگی با خودروی شخصیتان، از وسایل نقلیه‌ی عمومی استفاده کنید. به‌تدریج به عادات جدیدتان سازگار می‌شوید و پس‌اندازتان را افزایش می‌دهید.

اگر صاحب یک کسب‌وکار هستید، حساب کتاب‌های مالی خود را برای نظارت بر پیشرفت‌تان، ثبت کنید. میانبری وجود ندارد. موفقیت نیازمند کار سخت، پشتکار، ریسک-پذیری، اعتمادبه‌نفس، انضباط و شجاعت است.»



به رشد و توسعه‌ی کسب و کارتان ادامه دهید. بنابراین با این کار همیشه می‌توانید در خط تولید شغل مورد علاقه‌تان با استفاده از برگ برنده‌های خود، پول درآورید. شما می‌توانید محصولات را به‌سرعت ایجاد کنید. اگر بعضی کارها به‌خوبی پیش نروند، می‌توانید دوباره تکرار کنید. این ویژگی کمک می‌کند تا کسب و کارتان بدون هیچ محدودیتی رشد کند. از نتیجه‌ی مدنظرتان آگاه باشید. اگر می‌خواهید آنچه دوست دارید اتفاق بیفتد، اهداف کوتاه-مدت و بلندمدت و استراتژی برای بازده بیشتر در کسب و کارتان را در نظر بگیرید. همیشه کمترین ریسک را برای به‌دست آوردن بالاترین بازده در سرمایه‌گذاری انجام دهید. در نهایت برای موضوعی که به پیشرفت کارتان کمک نمی‌کند، پولی خرج نکنید. هر دلار پولی که خرج می‌کنید باید برای شما سود داشته باشد. تا زمانی که مأموریت شما به انجام نرسیده است، همه‌ی موانع را نادیده بگیرید.»



#### ۹) به‌صورت عمده خرید کنید، بدهی نداشته باشید، پس‌انداز کنید

**مارک کیوبن (Mark Cuban) / سرمایه‌گذار و صاحب شرکت HDNet:**

«پس از بودجه‌بندی، تمام کالاهای اساسی و موردنیاز زندگی را به‌صورت عمده خریداری کنید. با خرید فله‌ای کالاهایی مثل خمیردندان، شامپو و صابون که تمام طول سال مورد نیاز ما هستند و جزو لوازم شخصی فاسدشدنی محسوب می‌شوند، می‌توان پول خوبی را پس‌انداز کرد.

یکی از بهترین کارهایی که برای بهبود اوضاع مالی‌تان می‌توانید انجام دهید، خلاص شدن از شر بدهی‌ها است. حتی بهتر است تاجایی که می‌توانید از بدهکار شدن خودداری کنید. بدهکار بودن بیشترین آسیب را به اوضاع اقتصادی هر کس وارد می‌کند.

حداقل به اندازه‌ی حقوق ۶ ماهتان پس‌انداز داشته باشید. داشتن چنین پس‌اندازی استرس مواجهه با شرایط اورژانسی را کمتر می‌کند و آرامش خاطر را برای افراد به ارمغان می‌آورد. شاید گذاشتن این مبلغ در حساب بانکی‌تان سود چندانی به همراه نداشته باشد ولی خیالتان را راحت می‌کند.»

فیزیوتراپی هستید. چرا به دیگران کاری را که خودتان انجام داده‌اید یاد ندهید؟ شاید سرگرمی و علاقه‌مندی خاصی دارید مثلاً تنیس، عکاسی کردن، آشپزی، جمع کردن تمبر و یا انجام حرکات نمایشی با اسب. (بله این هم برای خودش سرگرمی‌ای است). اگر این چنین است، می‌توانید برای خودتان درآمدی داشته باشید. به جای صرف تمام وقت آزادتان بر روی یک کار پاره‌وقت مثل تاکسی‌های آنلاین و یا پرداختن به شغل دوم، یک دوره آموزشی آنلاین بسازید تا وقتی در خواب هستید هم برایتان درآمدزایی کند. با فناوری‌هایی مثل بازاریابی خودکار و تولید محتوا، امکان به وجود آوردن جریان خودکار درآمد ثانویه فراهم می‌شود.»





## آیا کالای تخفیف‌خورده به معنای صرفه‌جویی در هزینه‌هاست؟

احتمالاً فکر می‌کنید با پرداخت پول کمتر برای یک کالا، در واقع در هزینه‌ها صرفه‌جویی و مبلغ کمی هم پس‌انداز می‌کنید، اما باید بگویم در حقیقت هیچ پس‌اندازی در اینجا صورت نمی‌گیرد؛ مگر اینکه چند گام بیشتر هم بردارید تا به معنای واقعی بتوانید مبلغی را پس‌انداز کنید و این مبلغ در جیب‌تان باقی بماند. عمل پس‌انداز پول شامل: کنار گذاشتن مبالغی برای بودجه اضطراری، مبلغی برای مخارج آینده (مانند رفتن به سفر) یا افزایش میزان سرمایه‌گذاری‌ها می‌شود. در این موارد مبلغ دقیقی از حساب اصلی شما خارج می‌شود و برای اهدافی به‌خصوص پس‌انداز می‌گردد.



خرج کردن پول شامل هر فعالیتی که پول در آن دخیل باشد، می‌شود. اگر شما چیزی را بخرید، چه یک ابزار عالی باشد چه به دست آوردن یک تجربه، ممکن است به شدت از خرج کردن خود خوشحال باشید، اما در عین حال این عمل نشانگر کاهش سرمایه خالص‌تان نیز خواهد بود. و در نتیجه پول کمتری در جیب‌تان باقی می‌ماند. صحبت این نیست که پول‌تان را صرف خرید بیمه یا اسناد دیگری که طرح‌های حمایت‌کننده دارند، کنید؛ بلکه صحبت بر سر وسوسه شدنی است که در حراجی‌ها (حراج‌های فصلی، حراج‌های دم‌عید و دیگر حراج‌ها) وجود دارد و شما را وادار به خرج کردن می‌کند، درحالی‌که شما در تلاش هستید تا پولی را پس‌انداز کنید.

### ■ خرید کالای تخفیف خورده به معنی صرفه‌جویی در هزینه‌ها و پول نیست.

دیگر زمان آن رسیده که ما این طرز تفکر که اگر جنسی را با قیمتی کمتر بخریم کار بسیار بزرگی را انجام داده‌ایم، متوقف کنیم. من نیز همانند همه یک حراج خوب را دوست دارم و می‌دانم که پیدا کردن چیزی که نیاز داشته‌اید با قیمتی کمتر از چیزی که فکر می‌کردید خیلی خوب است. فقط این میزان تفاوت بین دو قیمت را دیگر «پول صرفه‌جویی شده» ننماید. چون شرط می‌بندم که همین پول را بعداً بر روی کالای مورد علاقه‌ی دیگری خرج می‌کنید، پس بهتر است که به آن «خرج کردن با تاخیر» بگویید. صرفه‌جویی یعنی پس‌انداز پول؛ نه خرید کالای دیگری با مبلغ تخفیف خرید در حراجی.

### ■ این‌گونه در خرید حراجی صرفه‌جویی کنید

برای شما پیشنهادی در نظر دارم: دفعه‌ی بعد که چیزی را از حراجی خریدید، میزان تفاوت دو قیمت را از حساب اصلی‌تان به حساب پس‌اندازتان واریز کنید. (یعنی اگر قیمت اصلی ۲۰ هزار تومان و قیمت بعد از تخفیف ۱۵ هزار تومان بود، شما ۵ هزار تومان به حساب پس‌اندازتان واریز کنید). سپس حداقل نیمی از آنچه که این‌گونه پس‌انداز کرده‌اید را سرمایه‌گذاری کنید. نیمی دیگر را نیز اگر حساب مواقع اضطراری‌تان به حد کامل نرسیده، به این حساب واریز کنید و یا اینکه می‌توانید آن را به یک حساب پس‌انداز دیگر واریز کنید.

حالا می‌توانید با خیال راحت بگویید که با خرید با تخفیف توانسته‌اید پولی پس‌انداز کنید و وقتش است که به خودتان افتخار کنید!

پس‌انداز کردن پول اقدامی سنجیده شده است که نتیجه‌اش رشد سرمایه خالص شماست.



### ■ وسوسه‌ی خرید از حراجی‌ها می‌تواند پول و سرمایه شما را به باد بدهد.

وقتی که کالایی را از حراجی می‌خرید در حقیقت قیمتی کمتر از قیمت واقعی آن را می‌پردازید ولی به‌رحال پول خرج می‌کنید؛ زیرا:

اولاً پول از دست شما رفته و دیگر نمی‌تواند در قالب سرمایه‌گذاری یا خرج‌کردهای برنامه‌ریزی‌شده در آینده به شما سودی برساند. دوماً، تا وقتی که مابه‌تفاوت قیمت پرداختی و قیمت اصلی کالا را در حساب پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری خود نگذارید، عملاً هیچ پس‌اندازی نکرده‌اید.

پس‌انداز کردن پول اقدامی سنجیده شده است که نتیجه‌اش رشد سرمایه خالص شماست، حتی اگر به‌طور موقت انجام شود.

شما پول‌تان را در جهت بهبود وضعیت مالی، محافظت از خود یا سرمایه‌گذاری برای سودآوری در آینده استفاده می‌کنید.



# پس انداز با تئوری قهوه

اگر به مطالعه‌ی مطالب مالی علاقه‌مند باشید، احتمالاً درباره‌ی «تئوری قهوه» شنیده‌اید. تئوری قهوه نخستین بار توسط دیوید باخ، نویسنده‌ی آمریکایی کتاب «میلیونر اتوماتیک» مطرح شد. طبق این نظریه، اگر هر روز از خرید قهوه‌ی ۵ دلاری‌تان صرف نظر کنید، به احتمال زیاد تا زمان بازنشستگی میلیونر خواهید شد.

حتی اگر تا به حال، این نظریه به گوشتان نخورده باشد، حتماً برای‌تان پیش آمده که خانواده، دوستان یا حتی غریبه‌ها، درحالی‌که کاملاً سرتان به کار خودتان بوده و از فنجان قهوه‌تان لذت می‌بردید، شما را به خاطر خرید مکرر قهوه سرزنش کرده باشند!

اما عاملی که باعث موفقیت من در زندگی شد؛ زیر پا گذاشتن اصول تئوری قهوه بود! با این کار، نتایج شگفت‌انگیزی به دست آوردم. در این مطلب، قصد دارم تجربیات خود را با شما در میان بگذارم؛ شاید شما هم به نتایج مشابهی با من برسید و با لذت به قهوه خوردن‌تان در کافی‌شاپ‌های دنج ادامه دهید.



## ■ تئوری قهوه چیست؟

هدف اصلی دیوید باخ، حذف تمام هزینه‌های جزئی روزانه، از جمله قهوه و هزینه‌های مشابه آن، برای افزایش مقدار پس‌انداز شماست. بسته به اینکه چقدر برای خریدهای روزمره هزینه می‌کنید و سود حساب بانکی‌تان چقدر است، پس‌انداز مداوم مبالغ کوچک، در درازمدت می‌تواند تاثیر به‌سزایی در اوضاع مالی شما داشته باشد.

اما تئوری قهوه با همه شهرتش، نمی‌تواند برای من قانع‌کننده باشد. برای این مخالفت دلایلی نیز دارم.

## ■ دلایل مخالفت با تئوری قهوه

هرچند این نظریه ظاهراً منطقی به نظر می‌آید ولی من خیلی موافقش نیستم. البته دلیل مخالفت من این نیست که با پیروی از این نظریه نمی‌توان به پس‌انداز کافی برای دوران بازنشستگی رسید؛ بلکه به این دلیل مخالفم که ممکن است راه‌های بهتری برای رسیدن به پس‌انداز دوران بازنشستگی وجود داشته باشد.

## ■ من از صرفه‌جویی بیش از حد خسته

### شده بودم

اولین روزهایی که تصمیم به پس‌انداز کردن گرفته بودم، سعی می‌کردم در خرید هر چیزی صرفه‌جویی کنم و از آن جایی که تئوری قهوه یکی از مهم‌ترین اصول دنیای اقتصاددانان است، مصراانه به آن عمل می‌کردم. از این رو قهوه‌ی موردعلاقه‌ام را بزرگترین مانع برای افزایش پس‌اندازم می‌دانستم. امروز از صرفه‌جویی‌های کاذیم که نتیجه پایبندی به تئوری قهوه بود؛ چیزی جز خاطراتی به‌شدت شرم‌آور، برایم باقی نمانده است. هدفی هم که هیچ‌وقت با انجام چنین کارهایی برایم میسر نشد، پس‌انداز ۵۰ درصد از درآمد بود.

باوجود اینکه اصول افراطی صرفه‌جویی را زیر پا گذاشته‌ام ولی ماه گذشته میزان پس‌اندازم نه تنها از ۵۰ درصد بیشتر شد بلکه از مرز ۶۰ درصد هم عبور کرد.

اگر کسی سال گذشته می‌گفت که امسال قرار است تا این حد اوضاع مالی‌ام پیشرفت کند، به‌هیچ‌وجه باور نمی‌کردم. چراکه در اولین ماه‌هایی که قصد افزایش پس‌اندازم را داشتم، دائماً هزینه‌ای ناخواسته پیش می‌آمد و برنامه‌ریزی‌هایم را بهم می‌زد.

ولی حالا موفق شده‌ام در جوانی و با حساب پس‌اندازی میلیونی، اوقات فراغتم را با وبلاگ‌نویسی پر کنم. ولی چه چیزی باعث شد ناگهان تا این حد ثروتمند شوم؟

برای این کار، نیاز بود سه موضوع را کنترل کنم:

هزینه‌های اساسی را به‌دقت کنترل می‌کردم

پیش از هر چیز لازم است بدانید که من با وجود اینکه در موارد جزئی، مثل خرید قهوه، به‌هیچ‌وجه خساست به خرج نمی‌دهم ولی در مواردی اساسی کاملاً اقتصادی عمل می‌کنم. سه هزینه‌ی اساسی رفت‌وآمد، هزینه‌های منزل و خرید مواد غذایی، جزو مواردی هستند که به‌راحتی بودجه‌ی شما را نابود می‌کنند. طبق تحقیقات انجام شده، این هزینه‌ها، به‌طور میانگین ۵۵ درصد از درآمد ماهانه‌ی شما را به خود اختصاص می‌دهند.





توجه نکردن به هزینه‌های رفت‌وآمد، هزینه‌های منزل و خرید مواد غذایی، به سادگی، موجب می‌شود، بدون صرف هیچ هزینه‌ای برای کارهای موردعلاقه‌تان یا کنار گذاشتن پولی برای پرداخت بدهی‌هایتان، بیش از نیمی از درآمدتان را از دست بدهید. پس با کاهش هزینه‌ها در سه مورد یاد شده، می‌توانید به تفریحات موردعلاقه‌تان هم برسید.

همانطور که گفتیم ماه پیش ۶۰ درصد از درآمد را پس‌انداز کردم. در این ماه، بخشی از حقوقم که صرف هزینه‌های مسکن، رفت‌وآمد و خوردوخوراک شد به ترتیب زیر بود:

- مسکن: ۱۴/۶۲ درصد
- رفت‌وآمد: ۳/۹۳ درصد
- خوردوخوراک: ۴/۹۵ درصد

یعنی من در مجموع ۲۳/۵۳ درصد درآمد را صرف هزینه بردارترین موارد زندگی کردم. پس تعجبی ندارد که نرخ پس‌اندازم به ۶۰ درصد رسیده باشد. شما هم سعی کنید مثل من هزینه‌های ثابت‌تان را پایین نگهدارید.

### ■ درآمد را افزایش دادم

درصدهای مذکور، مربوط به هزینه‌های ثابتی مثل اجاره‌خانه و هزینه‌های خوردوخوراک و ماشینمی‌شوند. این هزینه‌ها همواره ثابت‌اند. (من معمولاً برنامه‌ی غذایی ثابتی دارم و به مقدار معین و ثابتی غذا درست می‌کنم، پس خرید مواد غذایی جزو هزینه‌های ثابت من محسوب می‌شود).

پس از نظر ریاضی، تنها راه عملی ممکن برای اینکه این هزینه‌ها درصد کوچکتري از درآمد شما را به خود اختصاص دهند، این است که درآمدتان را افزایش دهید. این همان راهی بود که من انتخاب کردم.

در مورد من افزایش درآمد، شامل تاثیر همزمان چند عامل مختلف می‌شود. اولاً؛ ماه گذشته با ارتقاء رتبه‌ای که گرفتم درآمد قدری افزایش پیدا کرد. ولی باید بگویم که این موضوع دلیل اصلی افزایش درآمد نیست. به مدت چند ماه به روزنامه‌نگاری پرداختم ولی چون ساعات کاری آن با کار اصلی‌ام در تضاد بود، نتوانستم آن را ادامه دهم. با انجام کارهای مختلف و متنوع دیگر، به‌خوبی پس‌اندازم را افزایش دادم و توانستم هزینه‌ی بیشتری برای کارهای موردعلاقه‌ام کنم. در این حین، مصرف قهوه، هیچ آسیبی به وضع اقتصادی‌ام نزد.







### ■ شما هم می‌توانید تئوری قهوه را زیر پا بگذارید!

همیشه می‌توان به بهترین شکل، هزینه‌ها را کاهش داد. اگر بتوانید در مواردی مثل مخارج جانبی خودرو و خریدهای منزل، که صرفه‌جویی در آن‌ها تغییرات اساسی در اوضاع مالی شما ایجاد می‌کند، هزینه‌ها را کاهش دهید، انعطاف‌پذیری مالی بیشتری خواهید داشت.

بدین ترتیب پایان هر ماه می‌توانید بخش دست‌نخورده‌ی درآمدتان را پس‌انداز کنید یا با آن کارهای موردعلاقه‌تان را انجام دهید.

من جزو آن دسته از افرادی هستم که به تفریحات و کارهای موردعلاقه‌ام اهمیت می‌دهم و معمولاً بودجه‌ای که هر ماه برای این کارها در نظر می‌گیریم از بودجه‌ی سایر فعالیت‌هایم بیشتر است.

خرید بهترین مارک‌های قهوه، تنها بخش کوچکی از لیست کارهای موردعلاقه‌ام را تشکیل می‌دهد.

بنابراین اگر باز هم کسی شما را بابت علاقه‌ی شدید به نوشیدن قهوه‌ی موردعلاقه‌تان سرزنش کرد و خرید قهوه را جزو خریدهای غیرضروری که مانع پیشرفت اقتصادی شما می‌شوند دانست، با خیال راحت به آن‌ها لبخند بزنید و بگویید که تئوری قهوه خیلی وقت است که از مد افتاده است!

نظر شما چیست؟ آیا تئوری قهوه را قبول دارید؟ فکر می‌کنید که حتی در خرید قهوه هم باید صرفه‌جویی کرد یا از طرفداران پروپاقرص قهوه‌های خوش‌طعم هستید؟



# چگونه به اهداف کوتاه مدت مالی مان برسیم؟

همه ما اهداف کوچک و بزرگی در بخش‌های مختلف زندگی خود داریم: اهداف شغلی، اهداف اجتماعی، اهداف خانوادگی و ... اهداف مالی، یکی از مهم‌ترین اهداف افراد، در زندگی است. برخی اهداف مالی کوچک و برخی بزرگ هستند؛ بعضی از آن‌ها برای چند ماه تا چند سال تعیین شده‌اند و بعضی دیگر برای چندین دهه بعد، یعنی دوران بازنشستگی. تلاش همزمان برای رسیدن به اهداف کوتاه مدت در کنار پیمودن مسیر به سوی اهداف بلندمدت، می‌تواند چالش برانگیز باشد. شاید برای این کار فکر مرفه‌جویی بیش از حد به ذهنتان رسیده باشد؛ ولی باید بدانید این کار شدنی نیست. اگر دنبال راه حل هستید، در ادامه‌ی راهکار، برای آنکه بتوانید اهداف کوتاه مدتتان را برنامه‌ریزی و برای رسیدن به آن‌ها حرکت کنید، آورده‌ایم:



### لیستی از اهداف کوتاه‌مدت خود تهیه کنید

دقیقی را یادداشت کنید. شاید برای دو سال آینده هدف خاصی نداشته باشید ولی سال سوم بخواهید ازدواج کنید یا به تعطیلاتی رویایی بروید و در سال پنجم موتور سیکلت بخرید. حال که لیستتان را با تاریخ‌گذاری همراه کرده‌اید، بدون استفاده از اعداد و ارقام پایه‌های اساسی برنامه‌ریزی‌تان را بنا نهاده‌اید.

در قدم اول، مهم‌ترین کاری که باید انجام دهید، تعیین جایگاهی است که در پنج سال آینده قصد رسیدن به آن را دارید. این مرحله در ابتدا جالب به نظر می‌آید ولی در عمل ممکن است چنین نباشد. معمولاً وقتی روی یکی از اهداف ۵ سال آینده‌مان تمرکز می‌کنیم، به راحتی سایر تغییرات و اهدافی را که در سر داریم، فراموش می‌کنیم.

ممکن است لیست شما شامل مواردی از جمله خرید خانه، ازدواج یا ادامه تحصیل باشد. اطمینان حاصل کنید تمام اهدافتان را در لیست ذکر کرده‌اید. مثلاً شاید خرید موتور سیکلت به اندازه ازدواج کردن اهمیت نداشته باشد؛ ولی به هر حال هزینه‌هایی در پی دارد. پس هنگام تعیین اهدافی مثل سفر دور دنیا یا گذراندن تعطیلاتی رویایی، سایر اهدافتان را هم در نظر بگیرید. چراکه در این مرحله قصد داریم به چشم‌اندازی جامع از اهداف کوتاه‌مدتمان برسیم و برای تمام آن‌ها برنامه‌ریزی کنیم.

### حداکثر سود ممکن را دریافت کنید

پس از تعیین موعد مقرر برای هر هدف، بهترین کار برنامه‌ریزی برای دریافت حداکثر سود ممکن است. احتمالاً بانک فعلی شما ماهانه درصدی را به سپرده شما تعلق می‌دهد. دریافت سودبانکی، می‌تواند رسیدن به اهداف کوتاه مدت را برای شما آسان‌تر کند.

### موعد مقرر را برای دستیابی به اهداف کوتاه‌مدت تعیین کنید

پس از تکمیل لیست، سراغ تقویم بروید و زمان دقیقی را برای رسیدن به هر یک از اهدافتان تعیین کنید. ساده‌ترین کار این است که کاغذی را جدول‌بندی کنید، هریک از ستون‌های این جدول را به یکی از اهدافتان اختصاص دهید و در آن تاریخ







نیاز برای دستیابی به هر یک از آن‌ها، می‌تواند با دیگری بسیار متفاوت باشد. بنابراین برای کسب اطلاعات درباره‌ی هر هدف، بهترین راه تخمین هزینه‌ی مورد نیاز آن است. مثلاً اگر برای مسافرتی رویایی برنامه‌ریزی می‌کنید، درباره‌ی هزینه‌های اقامت، وعده‌های غذایی و خرید بلیت هم تحقیق کنید. یا اگر قصد دارید صاحب‌خانه بشوید، به مطالعه‌ی مقالاتی درباره‌ی خریدخانه بپردازید و درباره‌ی شرایط اخذ وام مسکن و هزینه‌های عقد قرارداد پرس‌وجو کنید. سرمایه‌ی مورد نیاز برای دستیابی به هر هدفی را که در سردارید محاسبه و در کنار تاریخ موردنظرتان یادداشت کنید.

ولی از آن جایی که این اهداف کوتاه مدت هستند، سرمایه‌گذاری در بازار سهام منطقی به نظر نمی‌رسد.

برای سرمایه‌گذاری در جهت اهداف کوتاه مدت، بهترین کار افتتاح حساب در بانک‌هایی است که سود بالایی به سپرده‌ی مشتریان اختصاص می‌دهند. با افتتاح حساب در این قبیل بانک‌ها، علاوه‌بر دریافت سودی قابل قبول، می‌توانید پس از مدت کوتاهی پولتان را برداشت کنید.

از آن جایی که مرحله‌ی قبل را پشت سر گذاشته‌اید، دقیقاً می‌دانید تا چند وقت دیگر به پولتان نیاز پیدا می‌کنید.

پس با افتتاح هوشمندانه‌ی حساب بانکی، علاوه‌بر دریافت سودی قابل قبول و هموار کردن مسیر دستیابی به هدف، می‌توانید به‌خوبی در برابر وسوسه‌ی برداشت از حسابتان مقاومت کنید.

#### ■ سرمایه‌ی موردنیاز برای دستیابی به اهدافتان را تخمین بزنید

این مرحله یکی از مهم‌ترین مراحل موفقیت مالی است. پس از تعیین اهداف و تاریخ دقیق رسیدن به آن‌ها، نوبت به تخمین سرمایه‌ی مورد نیاز برای دستیابی به هر یک از آن‌ها می‌رسد. اهداف، تعیین‌کننده‌ی مسیر شما هستند ولی سرمایه‌ی مورد

### ■ ماهانه مبلغ مشخصی را پس‌انداز کنید

حال اطلاعات کافی برای ورود به ملموس‌ترین مرحله مسیر موفقیت را دارید. ماهانه چقدر باید پس‌انداز کنید تا در موعد مقرر به سرمایه مورد نیاز رسیده باشید؟ برای تعیین پولی که هر ماه باید کنار بگذارید، مبلغ مورد نیازتان را به تعداد ماه‌هایی که تا تاریخ مورد نظرتان باقی مانده است، تقسیم کنید. پس از آنکه اینکار را برای تمام اهدافتان انجام دادید، نفس عمیقی بکشید و برخورد مسلط شوید! چراکه به احتمال زیاد در ابتدا مبلغی که هر ماه باید پس‌انداز کنید، کمی دور از باور به نظر می‌رسد. هیچ اشکالی ندارد اگر ماهانه مایل به پس‌انداز بخش اعظمی از درآمدتان نیستید. به مرحله بعدی توجه کنید.

### ■ در مرحله‌ی قبل بازنگری کنید

سه راه برای بازنگری در پس‌انداز ماهانه و مدیریت دقیق ترلیست اولیه وجود دارد. (۱) موعد دستیابی به هدف‌تان را کمی عقب بیندازید تا زمان بیشتری برای پس‌انداز کردن داشته باشید. (۲) در مبلغی که برای تحقق هدف در نظر گرفته بودید تجدید نظر کنید و به دنبال راه‌هایی برای کاهش آن باشید. این راهکار به هدف شما بستگی دارد. (۳) اهدافتان را اولویت‌بندی کنید و ابتدا سراغ اهدافی که اهمیت بیشتری دارند بروید.

پس از مرحله‌ی بازنگری و تعیین مبلغی منطقی برای واریز ماهانه به حساب پس‌انداز، بهترین کار خودکارسازی واریز این مبلغ است. با این کار هر ماه مبلغی مشخص به صورت خودکار به هر یک از حساب‌های پس‌انداز شما منتقل می‌شود و دیگر نیازی نیست هر ماه نگران فراموش کردن انجام این تراکنش‌ها باشید.

### ■ هریک از این مراحل مانند دوستی دلسوز هستند

این مراحل مانند دوست دلسوزی که تمام تلاشش را می‌کند تا عیوب شما را اصلاح کند و گاهی کاستی‌هایتان را گوشزد می‌کند، عمل می‌کنند. شاید بعضی از این مراحل، مثل مقید کردن شما به پس‌انداز ماهانه مبلغی مشخص خیلیاب میل‌تان نباشند؛ ولی شفاف‌سازی مسیر، بهترین کاری است که برای دستیابی به اهدافتان می‌توانید انجام دهید. مهم‌ترین عامل رسیدن به اهدافتان پایداری و تلاش مستمر است، پس به دنبال تقویت این ویژگی‌ها باشید و با تصور زمانی که به هدف‌هایتان رسیده‌اید سختی‌های راه را برای خودتان هموارتر کنید.





# داستان بزرگ‌ترین کلاهبرداری جهان

اگر به فیلم‌های خارجی آن هم از نوع درام-جنایی علاقه داشته باشید، احتمالاً فیلم جادوی دروغ اثر بری لوینسون کارگردان معروف آمریکایی را دیده‌اید. این فیلم مستند نیست، اما جالب است بدانید که بر اساس زندگی واقعی بزرگ‌ترین کلاهبردار دنیا یعنی برنارد میداف (Bernard Madoff) ساخته شده است. میداف با استفاده از طرح پانزی حدود ۶۵ میلیارد دلار در طی ۵ سال از افراد و موسسات مختلف کلاهبرداری کرد و به عنوان بزرگ‌ترین کلاهبردار تاریخ شناخته شد. او بابت این کلاهبرداری به ۱۵۰ سال زندان محکوم شد.



## ■ برنارد میداف کیست؟

برنارد میداف، در ۲۹ آوریل ۱۹۳۸ در نیویورک به دنیا آمد. پدرش رالف، فرزند یکی از مهاجران لهستانی بود که سال‌ها به عنوان لوله کش کار کرد. همسر او، سیلوویا، خانه دار و دختر یکی از مهاجران رومانیایی و اتریشی بود. رالف و سیلوویا در سال ۱۹۳۲ در اوج رکود بزرگ ازدواج کردند. آنها پس از سال‌ها مشکلات مالی، وارد امور مالی شدند.

سوابق معاملات مالی میداف نشان می‌دهد که والدین میداف در معاملات مالی موفق نبودند. سیلوویا در دهه ۱۹۶۰ آدرس خانه میداف در کوئینز را به عنوان شرکتی به نام Gibraltar Securities ثبت کرد. اما این دفتر خیلی زود به دلیل عدم گزارش وضعیت مالی آن کسب و کار مجبور به تعطیلی شد. خانه این زوج همچنین دارای حق مالیاتی بیش از ۱۳۰۰۰ دلار بود که از سال ۱۹۵۶ تا ۱۹۶۵ پرداخت نشده بود. موضوعی که بسیاری معتقدند در شکل‌گیری افکار کلاهبردارانه برنارد بی‌تاثیر نبود.

با این حال میداف جوان در این دوره علاقه کمی به امور مالی نشان داد. در عوض او به شنا و غریق نجات علاقه زیادی داشت و همین موضوع نیز باعث شد تا مربی شنا او را به عنوان نجات غریق در باشگاه ساحلی Silver Point در آتلانتیک بیچ، لانگ آیلند استخدام کند. میداف در این حرفه تقریباً موفق بود و توانست مقداری پول نیز پس انداز کند. او در کنار فعالیت در حرفه خود، در دانشگاه نیز به تحصیل پرداخت و در رشته علوم سیاسی فارغ‌التحصیل شد. برنارد در دانشکده حقوق بروکلین نیز ثبت نام کرد، اما علاقه‌ای به این

رشته نداشت و خیلی زود آن را رها کرد. بنابراین در آن سال، با استفاده از ۵۰۰۰ دلاری که از شغل نجات غریق خود پس انداز کرده بود، سراغ سرمایه‌گذاری رفت و شرکتی را با نام میداف اینوستمنت سکيوریتیز ثبت کرد. برنارد از طریق این شرکت، خیلی زود پایه‌های ترقی را طی کرد و به یکی از شرکت‌های بزرگ تبدیل شد. اما او در شرکت خود، طرح پونزی را به کار گرفت و به دلیل اجرای بزرگ‌ترین طرح پونزی که طرحی کلاهبردارانه بود در تاریخ به شهرت جهانی رسید. هنگامی که بازرسان اف‌بی‌آی و کمیسیون بورس و اوراق بهادار ایالات متحده در سال ۲۰۰۸ کلاهبرداری میداف را کشف کردند، زیان سرمایه‌گذاران میداف در طول تقریباً ۲۰ سال بیش از ۵۰ میلیارد دلار برآورد شد.



## ■ کلاهبرداری میداف از کجا آغاز شد؟

کلاهبرداری بزرگ میداف از میان دوستان، اقوام و آشنایان یک باشگاه در منهتن و در لانگ آیلند، آغاز شد، اما در نهایت به سازمان‌های خیریه بزرگی مانند Hadassah و دانشگاه‌هایی مانند Tufts و Yeshiva گسترش یافت. سپس ردپای آن به سرمایه‌گذاران و خانواده‌های ثروتمند در اروپا، آمریکای لاتین و حتی آسیا رسید.

## ■ روش کلاهبرداری میداف چگونه بود؟

میداف از طرح پونزی برای جذب سرمایه‌گذاران استفاده می‌کرد. طرح‌های پونزی با تضمین سود غیرمعمول بالا، سرمایه‌گذاران را جذب می‌کند. این نام از چارلز پونزی سرچشمه گرفته است، یک کلاهبردار زبردست که قول بازگشت ۵۰ درصد سرمایه‌گذاری در ۹۰ روز را می‌داد و در سال ۱۹۲۰ به دلیل نقشه‌اش به ۱۴ سال زندان محکوم شد.

طرح‌های پونزی از پول سرمایه‌گذاران جدید برای پرداخت سود وعده‌داده‌شده به سرمایه‌گذاران قدیمی‌تر استفاده می‌کند. این باعث می‌شود که عملیات سودآور و مشروع به نظر برسد، حتی اگر هیچ سود واقعی حاصل نشود. در همین حال، شخصی که پشت این طرح قرار دارد، پول اضافی را به جیب می‌زند یا از آن برای گسترش عملیات استفاده می‌کند.

برای جلوگیری از اینکه سرمایه‌گذاران «سود» خود را پس بگیرند، طرح‌های پونزی آن‌ها را تشویق می‌کند که در بازی بمانند و حتی پول بیشتری کسب کنند. در طرح پونزی «استراتژی‌های سرمایه‌گذاری» مورد استفاده مبهم و یا محرمانه هستند، زیرا طراحان ادعا می‌کنند برای محافظت از کسب‌وکارشان است. تنها کاری که آن‌ها باید انجام دهند این است که به سرمایه‌گذاران بگویند که به طور دورهای چقدر سود می‌کنند، بدون اینکه در واقع هیچ بازده واقعی داشته باشند.

اما برای آنکه با طرح پونزی بهتر آشنا شویم، یک مثال ملموس می‌زنیم. در طرح پونزی، فرد کلاهبردار به افراد پیشنهاد می‌کند که پول خود را به او بسپارند تا او با سرمایه‌گذاری بر روی آنها، بعد از مدت معین سود خوبی را به آنها تحویل دهد. مثلاً عنوان می‌کند در عرض یک یا دو ماه در ازای سرمایه واگذار شده، ۵۰ درصد سود می‌دهد. طبیعی است که در این شرایط افراد زیادی از جمله افراد ناآگاه و سوسه می‌شوند و مقداری از سرمایه خود را به فرد کلاهبردار می‌دهند.

کلاهبردار هم طبق وعده خود بعد از یک ماه سود وعده داده شده را به افراد می‌دهد. در این شرایط وقتی خیال افراد از بابت دریافت سود آسوده می‌شود، تحریک می‌شوند تا پول بیشتری را به کلاهبردار بدهند. احتمالاً در این شرایط کل مبالغ پیشین و سود دریافتی را واگذار می‌کنند.

وقتی اخبار چنین سرمایه‌گذاری منتشر می‌شود، افراد بیشتری به سرمایه‌گذاری با این روش روی می‌آورند. در این شرایط کلاهبردار، سود افراد قدیمی را از طریق سرمایه‌های

دریافتی جدید پرداخت می‌کند و این چرخه همچنان ادامه می‌کند. اما این سیستم در نهایت محکوم به توقف و شکست است.

## ■ چرا سیستم پونزی محکوم به شکست

است؟

به طور کلی طرح‌های پونزی معمولاً چندان پایدار نیستند. علت این موضوع به چند دلیل است:

اول آنکه ممکن است فرد کلاهبردار بعد از دریافت مبالغی از سرمایه‌مردم، متواری شود.

دوم آنکه از یک مرحله‌ای به بعد یافتن سرمایه‌گذاران جدید سخت‌تر می‌شود - به این معنی که جریان نقدینگی از بین می‌رود - و بسیاری از سرمایه‌گذاران فعلی شروع به بیرون کشیدن و درخواست بازده خود می‌کنند.

سوم آنکه ممکن است یک بحران اقتصادی باعث توقف کلاهبردار شود.

سقوط بازارهای مالی در سال ۲۰۰۸، باعث شد برخی از سرمایه‌گذاران شروع به برداشت پول خود از شرکت میداف کنند همین موضوع باعث عدم پرداخت تامین مبالغ سرمایه‌گذاران از طرف میداف و در نهایت توقف او شد.

## ■ سخن نهایی

بسیاری سیستم کلاهبرداری پونزی را مشابه کلاهبرداری از نوع شبکه‌های هرمی می‌دانند. در اصل در سیستم پونزی هیچ گونه تولید و یا سرمایه‌گذاری صورت نمی‌گیرد. به زبان عامیانه در این نوع سیستم، سود واقعی وجود ندارد، بلکه سود سرمایه‌گذاران با پول سایر مشتریان یا سرمایه‌گذاران پرداخت می‌شود. در واقع علت اصلی توقف این نوع سیستم‌ها، همین موضوع است. یعنی فرد کلاهبردار با پول و سرمایه مردم بازی می‌کند و بدون آنکه آن‌ها را سرمایه‌گذاری کند، تنها به جذب سرمایه‌ها اقدام می‌کند.

متأسفانه سیستم‌های کلاهبرداری از نوع پونزی یا هرمی، هنوز هم وجود دارد. بسیاری با وعده سرمایه‌گذاری در بازار رمزارزها و پرداخت سودهای بسیار بالا و وعده یک‌شبه پولدار شدن، قربانیان خود را می‌یابند. بنابراین نیاز است پیش از سرمایه‌گذاری پیرامون فرد یا شرکت سرمایه‌گذار تحقیقات را انجام دهید و درمورد پیشنهادهاتی که وعده سودهای کلان و ثابت با سرمایه اندک را به شما می‌دهند، هوشیارانه رفتار کنید.





# پانزده گام تا میلیاردر شدن

## ■ بخش اول: ایجاد فرصت‌ها ۱. با جدیت تمام مطالعه کنید.

میلیاردر شدن به صورت تصادفی اتفاق نمی‌افتد. با مطالعه نرخ‌های بهره، تعرفه‌های مالیاتی و سود سهام به یک میلیاردر تبدیل شوید. درباره مسائل مالی و راه و روش کارآفرین شدن مطالعه کنید. شناسایی نیازهای مشتریان را یاد گرفته و سپس برای برآورده کردن این نیازها مدل‌های کسب و کار بیافرینید. در حال حاضر، علوم کامپیوتری و فناوری‌های نوین حرفه‌های پرمنافعت و سودآوری هستند. در کلاس‌ها و دوره‌های مرتبط با این علوم شرکت کرده و شانس خود را برای یافتن شغل در آینده افزایش دهید. معمولاً مشاغل

میلیاردر شدن چیزی فراتر از داشتن صفرهای زیاد مقابل عدد موجودی حساب بانکی‌تان است! سرمایه‌گذاری شاید موضوع جدیدی برای خیلی از مردم باشد، اما این مسئله نمی‌تواند مانعی بر راه میلیاردر شدن باشد. تغییر زندگی از «هیچ چیز نداشتن» به سبک لوکس و مدرن رویای بسیاری از مردم است. برای میلیاردر شدن برای خودتان فرصت‌ها را خلق کنید، هوشمندانه سرمایه‌گذاری کنید و ثروت‌تان را حفظ کنید؛ این یک تئوری ساده‌شده برای رسیدن به هدف (میلیاردر شدن) است.





کنید. تصمیم بگیرید که چه درصدی از درآمدها را به پس‌انداز اختصاص خواهید داد. این مقدار هر چند که کوچک باشد، در بلندمدت عدد قابل توجهی خواهد شد. توجه داشتید باشید: به میزانی سرمایه‌گذاری کنید که اگر در یک سرمایه‌گذاری پرریسک آن را از دست دادید، به مشکل برنخورید.

### ۳. حساب بازنشستگی شخصی باز کنید.

از حساب‌های پس‌انداز بانک‌ها و موسسات دیگر برای این منظور استفاده کنید، تا آینده خود را بیمه کرده باشید. برای این‌که بتوانید آینده ایمن و مرفهی برای خود بسازید، باید از همین امروز پس‌انداز را آغاز کنید. پیش از انتخاب حساب مد نظرتان، گزینه‌های موجود را بررسی کرده و با مشاوران مالی صحبت کنید.

### ۴. بدهی‌های خود را پرداخت کنید.

بدهکار بودن، حرکت رو به جلو را سخت و سرعت پیشرفت‌تان را کند می‌کند. بدهی‌ها و وام‌ها باید هر چه زودتر پرداخت و تسویه شوند.

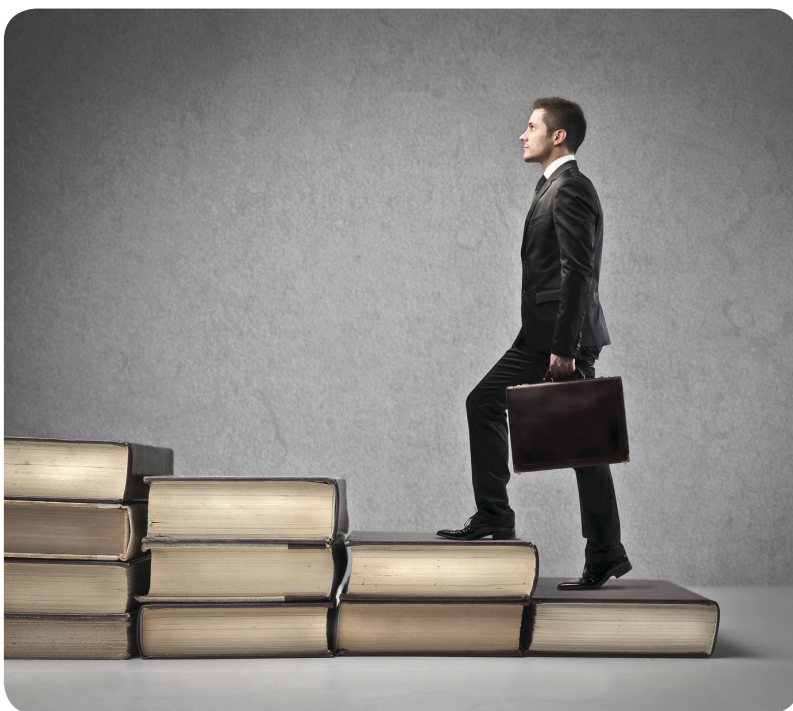
### ۵. برنامه پنج ساله تدوین کنید.

ارزیابی کرده و تخمین بزنید که طی پنج سال چقدر پول می‌توانید ذخیره کنید. بهترین راه مصرف کردن این پول را انتخاب کنید؛ بهترین راه می‌تواند سرمایه‌گذاری، راه‌اندازی کسب و کار و ... باشد. دارایی‌هایتان را در اولویت بگذارید. اهداف مالی خود را یادداشت کنید و مرتباً به آن‌ها مراجعه کنید. برای این‌که از پروژه‌های مالی خود دلسرد نشوید، یادداشت‌های یادآور تهیه کرده و در جاهایی که مقابل چشم‌تان باشد نصب کنید، تا هر روز آن‌ها را ببینید.

## بخش دوم: سرمایه‌گذاری

### ۱. املاک و مستغلات بخرید.

یک راه معمول برای کسب پول، سرمایه‌گذاری در زمینه املاک است. دارایی‌ها می‌توانند هر سال بر ارزش مالی خود افزوده و بازگشت سود قابل توجهی داشته باشند. از سرمایه‌گذاری در بازه‌های زمانی تورم و حباب بازار اجتناب کنید و اطمینان حاصل کنید که قسط ماهانه وام مسکن‌تان به راحتی قابل پرداخت بوده و مقرون به صرفه باشد.



مرتبط با این علوم محدودیت‌های دریافت حقوق ندارند و شما می‌توانید با بالا بردن توانایی‌های خود، حقوق دریافتی‌تان را نیز افزایش دهید.

درباره میلیاردرهای موفق مطالعه کنید؛ کسانی مانند بیل گیتس، وارن بافت و جان هانتسمن. هوشمندانه با پول برخورد کنید، تا پول بیش‌تری به دست بیاورید.

### ۲. پس‌انداز داشته باشید.

برای پول به دست آوردن، پول نیاز است! هر بار که حقوق می‌گیرید، مقدار مشخصی پول کنار گذاشته و آن را در حساب پس‌اندازتان ذخیره کنید، تا در آینده بتوانید از آن برای سرمایه‌گذاری استفاده







#### ۲. در کسب‌وکار سرمایه‌گذاری کنید.

راه‌اندازی کسب و کار خودتان یا مشارکت در کسب و کارهای موجود می‌تواند یک راه مطمئن در جهت دستیابی به پول باشد. شرکتی را انتخاب کنید که ممکن است خودتان مشتری محصول یا خدماتش باشید، و با صرف زمان و هزینه آن را بهبود ببخشید. درباره صنعت مد نظرتان اطلاعات کسب کنید تا بتوانید تفاوت میان سرمایه‌گذاری بد و خوب را متوجه شوید.

سرمایه‌گذاری در انرژی‌های سبز و فناوری‌های رایانه‌ای می‌تواند برنامه‌های مناسبی برای آینده باشد. این کسب و کارها در دهه‌های آینده رشد قابل ملاحظه‌ای خواهند داشت، و از همین رو می‌توانند سرمایه‌گذاری‌های هوشمندانه‌ای تلقی شوند.

#### ۳. وارد بازار خرید و فروش سهام شوید.

بازار سهام می‌تواند محل مناسبی برای افزایش ثروت شما باشد. پیش از خرید سهام، بازار را به خوبی زیر نظر داشته باشید و دقت کنید که کدام سهام‌ها موفق‌تر هستند. آگاهی خود را افزایش دهید تا خریدهای هوشمندانه‌ای انجام دهید. بسیاری از سهام‌ها در بلندمدت ارزش واقعی خود را نشان می‌دهند. حرکت‌های کم‌ارزش و کوچک را رها کرده و هرازگاهی ریسک کنید.

#### ۴. حساب سپرده بازار پول افتتاح کنید.

بازار پول، بازاری برای داد و ستد پول و دیگر دارایی‌های مالی جانشین نزدیک پول است؛

که سررسید کم‌تر از یکسال دارند. به عبارت صحیح‌تر، بازار پول به‌عنوان بازار ابزارهای مالی کوتاه‌مدت با ویژگی اندک بودن ریسک عدم پرداخت، نقدشوندگی بالا و ارزش اسمی زیاد شناخته می‌شود. بازار پول در بین عموم به‌عنوان ابزاری برای وام گرفتن و وام دادن در کوتاه‌مدت، از چند روز تا حدود یک سال، مورد استفاده قرار می‌گیرد. اوراق بهادار بازار پول شامل گواهی‌های سپرده قابل معامله، حواله‌های بانکی و اوراق تجاری می‌شود.

#### ۵. در اوراق قرضه دولتی سرمایه‌گذاری کنید.

اوراق قرضه توسط سازمان‌های دولتی منتشر شده و یک راه خوب برای تنوع بخشیدن به سرمایه‌گذاری شما است. دولت بر روی این اوراق نظارت داشته و همین مسئله مانع از رسیدن ضرر مالی به سرمایه‌گذار می‌شود؛

از همین رو، این نوع سرمایه‌گذاری به‌عنوان سرمایه‌گذاری ایمن شناخته می‌شود. پیش از خرید این اوراق با یک واسطه معاملات بازرگانی معتبر و قابل اعتماد مشورت کنید.

### ■ بخش سوم: حفظ ثروت

#### ۱. برای مشاوره گرفتن، با کارگزاران خوب مشورت کنید.

گرفتن مشاوره به اندازه داشتن پول ضروری است. پس از آن که ثروت‌تان به مقدار قابل ملاحظه‌ای افزایش یافت، دیگر لازم نیست مقابل مانیتور نشسته و زمان خود را به ارزیابی تغییرات سهام‌تان اختصاص دهید. شما باید از زندگی نیز استفاده کرده و لذت ببرید. بنابراین می‌توانید با استخدام کارگزاران و مشاوران مالی معتبر و قابل اعتماد از افزایش سود سهام‌هایتان بدون این که حضور داشته باشید، مطمئن شوید.

#### ۲. پورتفولیو و سرمایه‌گذاری‌های خود را متنوع کنید.

پول خود را در یک محل ساکن نکنید. پورتفولیو و سرمایه‌گذاری‌های خود را در بازار سهام، املاک و مستغلات، سپرده‌گذاری‌ها، اوراق قرضه و سایر سرمایه‌گذاری‌های توصیه‌شده توسط کارگزاران‌تان توزیع کنید، تا بتوانید ریسک را کنترل کنید. این مسئله باعث می‌شود که اگر یک سرمایه‌گذاری پر ریسک به ضررتان تمام شد، منابع دیگر شما مانع از ورشکستگی‌تان شوند.

#### ۳. تصمیمات مالی هوشمندانه اتخاذ کنید.

اینترنت و جوامع مجازی پر هستند از برنامه‌های سرمایه‌گذاری بی‌ارزش و توصیه‌های بی‌معنا برای ثروتمند شدن در یک شب که باعث فریب مردم و اتخاذ تصمیم‌های اقتصادی بد از سوی آن‌ها می‌شوند. تحقیق کنید و به برنامه سرمایه‌گذاری و کسب پول طولانی‌مدت خود متعهد بمانید. افراد بسیار اندکی موفق شده‌اند یک‌شبه راه موفقیت را طی کرده و میلیونر شوند. هنگامی که دچار شک و تردید شدید، محافظه‌کارانه سرمایه‌گذاری کنید. با تدبیر و تفکر پول خود را در محل‌های متنوع سرمایه‌گذاری کنید. به بازارهای نوظهور توجه داشته باشید. مراقب باشید. هیچ‌گاه سریع و نسنجیده عمل نکنید و همیشه پیش از عمل موقعیت را آنالیز و ارزیابی کنید.

#### ۴. بدانید که چه زمانی باید خارج شوید.

در یک نقطه مشخص، ضروری است که بدانید کی باید سرمایه خود را از یک سهام خارج

#### ۵. مانند عضوی از جامعه میلیاردرها

##### رفتار کنید.

برای این که میلیاردر شوید، باید مانند یک میلیاردر رفتار کنید. با افراد ثروتمند و تحصیل کرده رفت و آمد کرده و از توصیه‌ها و تجربه‌های آن‌ها استفاده کنید. بین «پول قدیمی» و «پول جدید» تفاوت‌هایی است و شما باید بتوانید تمایز این‌ها را درک کنید. پول جدید برای افرادی که با سرعت زیاد به ثروت رسیده‌اند، فضایی ایجاد می‌کند که آن‌ها را در زندگی سطحی و پر زرق و برق اسیر می‌کند. برای این که بتوانید ثروتمند بمانید، باید از پول قدیمی درس گرفته و خود را به درجات بالاتری برسانید.





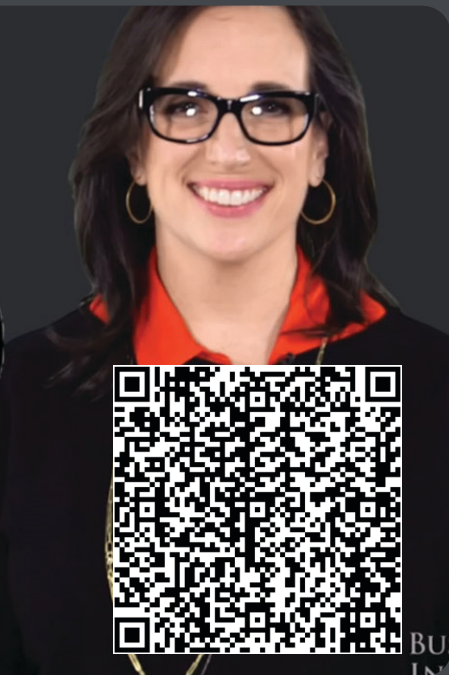


## اشتباهات بزرگ والدین در آموزش مالی فرزندان

اشتباه هم می‌شوند. اگر والدین ابتدا خود آموزش ببینند و بعد، روش‌های آموزش سازنده و کاربردی به کودکان را یاد بگیرند، می‌توانند مؤثرتر عمل کنند. در این ویدیو، بث کابلینر، نویسنده و پژوهشگر امور مالی، درباره این موضوع صحبت می‌کند.

امروزه والدین تلاش می‌کنند بیشتر درباره پول و امور مالی با فرزندانشان صحبت کنند و حتی به آن‌ها آموزش دهند؛ اما نگرانی زیادی دارند و مطمئن نیستند که کار درست را انجام می‌دهند یا نه. به همین علت، پدر و مادرها در آموزش سواد مالی به فرزندانشان دچار

Personal finance writer **Beth Koblner** shares how to not pass on your financial baggage.





ثروتمندان تلویزیون‌های کوچک و کتابخانه‌های  
بزرگ دارند ولی مردم فقیر کتابخانه‌های کوچک و  
تلویزیون‌های بزرگ دارند



a l a f k h e r s





  
**ALAFKHERS**  
[www.alafkhers.com](http://www.alafkhers.com)

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

# پول روی درخت دانش می‌روید