

راهنماک سرمایه‌گذارک

سال هفتم/شماره ۷۰۵/آبان ۱۴۰۱
قیمت: ۶۹ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

خرید هوشمندانه؛ جوانب احتیاط

- پینکت دستکاری برای خرید آسان
- سرمایه‌گذاری دراز مدت
- چگونه به استقلال مالی برسیم؟
- موانع اجتماعی موفقیت مالی زنان



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.70

راهنمای سرمایه‌گذاری

ماهنامه اجتماعی اقتصادی



عَلْفَکَرَس

a l a f k e r s

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

آبان ۱۴۰۱ / سال هفتم / شماره ۷۰

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

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



■ قلم

۶..... خرید هوشمندانه؛ جوانب احتیاط
۸..... آموزش خرید هوشمندانه لباس به کودکان

■ ورود آقایان ممنوع

۱۰..... رفتار حرفه‌ای در محل کار
۱۴..... موانع اجتماعی موفقیت مالی زنان

■ باشگاه موفقیت

۱۶..... اهداف و انگیزه‌های درونی کار آفرینی چیست؟

■ پشت پرده خرید

۱۸..... بینکت دستگیری برای خرید آسان

سرمایه‌گذاری



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

۲۰..... سرمایه‌گذاری دراز مدت
۲۲..... راه‌های صرفه‌جویی در خرید مواد غذایی

■ دانستنی‌های مالی

۲۴..... بزرگترین مراکز خرید در جهان با شگردهای جالب جذب توریست

■ ۳۶۰ درجه مالی

۳۰..... چگونه به استقلال مالی برسیم؟

■ دیدنی‌ها

۳۴..... کمیک و کارتون
۳۴..... ۴ توصیه مالی برای دهه ۲۰ زندگی



در هنگام آموزش فرآیند خرید، نیاز است که در کنار، آموزش نیاز و خواسته و بررسی قیمت‌ها، در مورد اشتباهاتی که فرزندتان ممکن است مرتکب شود و یا خطراتی که او را تهدید می‌کند، نیز به او هشدار دهید. این اشتباهات معمولاً در فضای مجازی که نظارت کمتر است و یا در مواجهه با تبلیغات که با جذابیت فراوانی همراه است، بیشتر رخ می‌دهد.

خرید هوشمندانه؛ جوانب احتیاط

استفاده کنند.

- یک قانون وضع کنید مبنی بر آنکه کودک‌تان نباید به ایمیل یا دیگر پیام‌هایی را که از اشخاص ناشناس دریافت می‌کند، پاسخ بدهد. هم‌چنین هیچ‌گاه بر روی «پاپ‌آپ‌ها» کلیک نکنند.

- تجارب مثبت و منفی خود را در مورد حفظ حریم شخصی در فضای آن لاین برای آن‌ها تعریف کنید.

در دسترس بودن فضای مجازی برای کودکان، احتمال انجام خریدهای آنی و کلاهبرداری از حساب‌های بانکی را افزایش می‌دهد.

■ خریدهای فضای مجازی

کودکان و نوجوانان امروزی اغلب وقت آزاد خود را در فضای مجازی می‌گذارند؛ و مدام با سایت‌ها و تبلیغات فراوانی روبه‌رو هستند. بنابراین باید بر روی خریدهای اینترنتی آن‌ها نظارت کامل داشته، و حدالمقدور از نرم‌افزارهایی که آن‌ها را از خرید اینترنتی باز می‌دارند، استفاده کنید.

- از وب‌سایت‌هایی که فرزندتان بازدید می‌کند، آگاه باشید. سایت‌های نامناسبی را که به دنبال سودجویی از اطلاعات شخصی دیگر افرادند، مسدود کنید.

- برای امنیت فرزندتان، یک قانون وضع کنید مبنی بر آن که او هیچ‌گاه نباید در هنگام استفاده از رایانه هیچ اطلاعات شخصی‌اش مانند: تاریخ تولد، آدرس، شماره تلفن، یا کد ملی خود را در جایی وارد کند.

- به آن‌ها اجازه ندهید تا بدون حضور شما به صورت آن لاین خرید کنند.

- توضیح دهید که به اشتراک گذاشتن اطلاعات شخصی مانند: شماره حساب یا شماره کارت، در فضای مجازی کار خطرناکی است؛ زیرا شخص دیگری می‌تواند از آن اطلاعات سودجویی کند. کلاهبرداران می‌توانند از طریق کد ملی یا دیگر اطلاعات برای ساخت اسناد جعلی

آموزش نحوه برخورد با تبلیغات

در مورد تبلیغات، با کودکانتان صحبت کنید. به آن‌ها توضیح دهید که هدف بسیاری از تبلیغات، تنها اثر گذاشتن بر مردم با هدف فروش کالاهایشان است. در حالی که ممکن است ویژگی‌های مثبتی که در مورد کالاهایشان بیان می‌کنند، حقیقت نداشته باشد. تجربیات خودتان را از مواردی که تحت تاثیر تبلیغات، خرید اشتباهی را انجام داده‌اید، برای فرزندتان تعریف کنید.

- توضیح دهید هرآنچه که در فضای مجازی با برچسب «رایگان» عرضه می‌شود، می‌تواند خطر کلاهبرداری را در پی داشته باشد؛ آن‌ها کاری می‌کنند تا مردم وادار شوند پول‌شان را بدون آن‌ها که بخواهند، هدر بدهند.

- به کودکان‌تان یادآوری کنید که اگرچه تبلیغات سعی به تحریک خرج پول آن‌ها دارد، با این حال، شما تنها کسی هستید که می‌بایست تصمیم بگیرید تا چه موقعی پول خود را خرج کنید، و با آن چه چیزهایی بخرید.

- والدین زیادی مطرح کرده‌اند که فرزندشان بدون اطلاع آن‌ها خریدی اینترنتی انجام داده که نحوه پرداخت مبلغ خرید، به شکل پرداخت درب منزل بوده است. در این مواقع، والدین در معرض عمل انجام شده قرار می‌گیرند و عموماً مجبور به پرداخت قیمت کالای خریداری شده توسط فرزندشان می‌شوند.

احتمالاً، عکس‌العملی که والدین در این مواقع انجام می‌دهند به شکل مشاجره با فرزند، خواهد بود. برای جلوگیری از پیش آمدن چنین موقعیت‌هایی از پیش فرزند خود را آگاه کنید.

- با کودکان‌تان پیرامون خریدهای آسان مانند «خرید تک‌کلیکی در بازی تلفن همراه‌شان»، یا خرید اضافه کالایی که هنوز تمام نشده، گفت‌وگو کنید.

توضیح دهید که در این موقعیت‌ها می‌بایست ابتدا سرعت تصمیم‌گیری‌تان را کم کرده، و درباره آن بیش‌تر ببینید.

- به داستان‌های فرزندتان پیرامون آن‌ها که دوستان و هم‌کلاسی‌هایش چطور پول‌شان را خرج می‌کنند گوش داده، سپس در مورد عقاید خانواده و اولویت‌های خود با آن‌ها حرف بزنید.

- اگر جایی سرتان کلاه رفت، ترسی از بازگرددن داستان آن و درسی که از آن تجربه یاد گرفته‌اید، نداشته باشید.

با کودکان‌تان در مورد هدف تبلیغات و شیوه‌هایی که تنها برای فروش محصولاتشان به کار می‌گیرند، صحبت کنید.

مدیریت فضای مجازی، قطعاً یکی از مهمترین و ضروری‌ترین توانمندی‌هایی است که فرزندتان به آن نیاز دارد. وظیفه والدین است که کمک کنند و فرزندتان را در مسیر صحیح قرار دهند. اگر احساس می‌کنید دانش کافی در این زمینه ندارید، می‌توانید از کسانی که در این زمینه تخصص دارند، راهنمایی و مشاوره بگیرید.

فعالیت‌هایی که خریداران باهوش برای سهولت و مدیریت بهتر پول خود از آن‌ها بهره می‌برند

کودکان هیچ نگرشی پیرامون هزینه کالاهای مختلف در ذهن خود ندارند. از نظر خردسالان هیچ تفاوتی میان قیمت یک آب‌نبات چوبی و یک بازی ویدئویی وجود ندارد. به همین ترتیب آن‌ها نمی‌توانند هیچ تفاوتی میان یک بازی ویدئویی ارزان‌قیمت و یک بازی گران‌قیمت قائل شوند. مفهوم «قیمت» از نظر آن‌ها بی‌معنی است.

کودکان بزرگ‌تر شاید به این درک رسیده باشند که هر چیز، قیمتی دارد؛ اما هم‌چنان درکی از ارزش واقعی پولی که در اختیارشان است، ندارند.

آن‌ها ممکن است بدانند که قیمت یک جفت کفش ۱۰۰ هزار تومان است؛ اما آیا می‌فهمند که برای به دست آوردن این پول چه سختی و تلاش‌هایی انجام شده‌اند؟ به همین دلیل است که می‌بایست هرچه زودتر به کودکان‌تان بفهمانید که هر کالا، قیمتی داشته، و پول اکتسابی‌مان از ارزش بالایی برخوردار است. پس باید به آن‌ها، روش‌هایی را که می‌توان پول خود را هر چه بیشتر حفظ کرد، آموزش داد.

استفاده از امکانات حراجی و نحوه صحیح چانه زدن

کمک به تفهیم کودکان کم‌سن پیرامون آن‌ها که هر چیز، قیمتی دارد، ارزش نهفته در آن قیمت‌ها چیست، و چطور باید «چانه‌زنی» کنند، در سوادآموزی مالی آن‌ها از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است.

- شما می‌توانید به کودکان‌تان توضیح دهید که «حراجی» به معنای کاهش قیمت یک

محصول است. نرخ حراجی را می‌توان به صورت تومان توصیف کرد.

برای مثال پیراهنی که قیمت اصلی آن ۴۰ هزار تومان است، ولی آنرا به قیمت ۳۴ هزار تومان به حراج گذاشته‌اند. رقم حراجی هم‌چنین می‌تواند به صورت درصد تعریف بشود؛ یعنی ۲۰ درصد تخفیف در قیمت اصلی آن.

این کار موجب صرفه‌جویی در مصرف پول شود.

با استفاده از حراجی‌ها و تخفیفات، می‌توانیم بخشی از پول خود پس‌انداز کنیم یا با آن خریدهای بیشتری انجام دهیم.

- صرفه‌جویی در پول با خرید محصولات حراجی، و یا خرید از فروشگاه‌های مرکزی و بازار، یعنی آن‌ها که کودکان می‌فهمند که قادر خواهد بود تا از پولش استفاده‌های دیگر نیز بکند.

اگر کودکان‌تان قرار است تا به تماشای یک تئاتری برود که بلیط آن نیم‌بها است، در حقیقت یعنی می‌تواند با همان هزینه، دو دفعه به تماشای آن برود.

- این موارد به آن‌ها یادآوری کنید. شما می‌توانید کودکان‌تان را با نحوه صحیح «چانه زنی» نیز آشنا کنید.

کودکان‌تان را وادار کنید تا به دنبال بن‌های تخفیف و سایت‌هایی که این‌گونه موارد را ارائه می‌دهند، بگردند.

سپس آن‌ها را با موارد مورد نیاز لیست خرید خود مطابقت بدهند.

در ادامه آن‌ها را به فروشگاه برده، و اجازه دهید تا خودشان محصولات را که بن تخفیف آن‌ها را یافته‌اند، به چنگ بیاورند.

سپس مقداری را که در پول‌شان صرفه‌جویی کرده‌اند، به آن‌ها نشان دهید.

برای مثال، اگر قیمت اصلی یک محصول ۱۰۰ هزار تومان است و بن تخفیف سبب کاهش ۱۰ هزار تومان آن شده، به فرزندتان توضیح دهید که ۱۰ درصد از پولش را صرفه‌جویی کرده است.

خرید نیم‌بهای بلیط استخر از مدرسه نیز، یکی دیگر از روش‌های آموزش صرفه‌جویی به کودکان است.

با آموزش مهارت‌های خرید هوشمندانه و تبدیل کردن فرزندتان به یک خریدار زرنگ، بخش مهمی از امنیت مالی فرزندانتان را در آینده، تامین کرده‌اید.

آموزش‌های دوران کودکی، بلکه ذهن افراد خواهد شد. قدر این دوران را بدانید و با آن آگاهانه برخورد کنید.

احتیاط شرط عقل است؛ بر نحوه استفاده کودکان‌تان از فضای مجازی، نظارت کنید.

آموزش خرید هوشمندانه لباس به کودکان

■ خرید لباس

تفاوتی نمی‌کند که کودک‌تان پول خرید لباس‌های خود را از طریق پول توجیبی‌اش می‌پردازد، یا از درآمد شخصی خود؛ مهم آن است که سپردن مسؤلیت خرید لباس به آن‌ها، نکات مالی بسیاری را به آن‌ها می‌آموزد.

■ بودجه‌بندی پول برای خرید لباس

اگر فرزندتان به خرید لباس‌های گوناگون علاقه دارد، بنابراین باید یاد بگیرد که تمام پول خود را برای خرید یک جفت کفش تجملی هدر ندهد؛ تا بتواند پول کافی برای خرید باقی لباس‌هایش در اختیار داشته باشد. با این‌که مجبور خواهد شد میان خرید چند شلوار، یا چند جنس ارزان دیگر تصمیم بگیرد.

■ خرید اجناس مرغوب

اگر کودک‌تان بداند که برای خرید لباس‌هایش پولی کمی در اختیار دارد، خریدار بهتری خواهد شد. او اجباراً

- به دنبال حراجی‌ها می‌گردد

- قیمت فروشگاه‌های مختلف را مقایسه می‌کند

- و از خرید بی‌برنامه نیز پرهیز خواهد کرد.

سپردن مسؤلیت خرید لباس به فرزندتان، آن‌ها را مجبور می‌کند به تقسیم و بودجه‌بندی پولشان برای نیازهای مختلف خود مانند شلوار، کفش، شال و... فکر کنند.

امروزه با گسترش رسانه‌ها، برای ما راحت‌تر است که از برندهای معتبری که در مراکز خرید به حراج گذاشته شده‌اند، و از محصولات آن‌ها به صورت کاتالوگ یا بر روی اینترنت تبلیغ می‌شوند، خرید کنیم. برندهای معتبر، معمولاً کیفیت بهتری دارند و به دلیل شهرتشان، نقاط ضعفشان نیز مشخص شده است.

یادگیری و آموزش هوشمندانه خرج کردن پول در موارد ضروری، برای کودکان بسیار مفید خواهد بود؛ که به وسیله آن می‌توانند روش تنظیم یک بودجه مناسب، و اجرای خرج هوشمندانه پول را فرا بگیرند. یکی از موضوعات مورد علاقه اکثر افراد خرید لباس است. اهمیت دارد که به کودکان و نوجوانان، مدیریت پول در این حوزه را آموزش دهیم.

■ جوانب احتیاط



سعی کنید تا در هنگام خرید لباس به سلیقه کودک احترام بگذارید (البته به شرطی که باقی اصول مهم را رعایت کرده باشید؛ مثلاً لباس‌شان مقتضی سن‌شان باشد). این امر یک فرصت بسیار خوب برای کندوکاو کودک در خودش تلقی می‌شود. اختیار دادن به کودک، عزت نفس و اعتماد به نفس او را افزایش می‌دهد. در کل، سعی کنید، نظرات خود را فقط به بخش مادی تصمیمات کودک، محدود کنید. بدترین اتفاقی که می‌تواند بیافتد آن است که کودک‌تان پولش را هدر بدهد؛ که در این صورت شما می‌توانید ایشان را آگاه کنید تا از اشتباه خود درس بگیرد. یکی از اصول مهم و غیرمادی خرید هوشمندانه لباس که باید توسط کودکان رعایت شود، انتخاب لباسی مناسب سن‌شان است.

■ زیرساخت‌ها در خرید لباس: نیازهای واقعی

به کودک‌تان پیشنهاد دهید تا نگاهی به کمد لباس‌هایش ببیند؛ و بررسی کند، کدام لباس هم‌چنان اندازه‌اش است. سپس با توجه به این نکات، لیستی از البسه مورد نیازش تهیه کند. این امر او را از خرج تمام جیره‌اش بر روی مواردی که به آن‌ها احتیاج نداشته، دور نگاه می‌دارد.

■ تفاوت اجناس بزرگ و کوچک

بر طبق تحقیقات به دست آمده مجله «ویکنند» بر روی نوجوانان و رفتار آن‌ها با پول، تنها ۹ درصد از نوجوانان اعتقاد داشتند که می‌بایست در مورد هزینه لباس و کفش‌های خود مسئول باشند. شما به عنوان والدین ممکن است نظر دیگری داشته باشید. لباس یک بخش مهم و بزرگ از بودجه تلقی می‌شود. شما نیز می‌توانید کمی از مسئولیت خرج کردن پول بودجه بر لباس را به کودک‌تان انتقال دهید؛ البته بدون آن‌که بخواهید کل بار این شاخه مهم از بودجه را بر گردن آن‌ها بیندازید. در ادامه چند رویکرد مناسبی را که می‌توانید برای تقسیم وظایف در هنگام خرید البسه با کودک‌تان به کار بگیرید، معرفی می‌کنیم:

■ از موارد کوچک شروع کنید

به کودک‌تان اجازه دهید تا تنها یک عدد از لباس مورد نیازش را خرید کند؛ سپس سطح رفتار او را بسنجید. برای مثال اگر کودک‌تان نیاز به خرید کفش دارد،

می‌توانید به او تا سقف ۱۰۰ هزار تومان پول داده، سپس او را در تصمیم‌گیری خرید یک جفت کفش آزاد بگذارید. شاید فرزندتان بتواند یک کفش ۵۰ هزار تومانی بپاید؛ و شاید یک کفش ۱۰۰ هزار تومانی را که به آن تخفیف ۵۰ درصدی تعلق گرفته است، پیدا کند؛ و یا حتی نتواند هیچ کفشی زیر سقف قیمت تعیین‌شده‌تان پیدا کند.

■ خرید به صورت فصل به فصل

می‌توانید برای خرید یک فصل کامل لباس کودک، یک پول توجیبی مخصوص را در نظر بگیرید؛ برای مثال، ۳۰۰ هزار تومان برای خرید البسه مدرسه (یا هر مقداری که توانایی آن را دارید). او با این کار مجبور خواهد شد تا نیازهایش را شناسایی کرده، و در ادامه با نحوه رفع آن‌ها دست و پنجه نرم کند.

■ تقسیم وظایف

شاید بخواهید تا مسئولیت خرید پول لباس گران‌بها مانند کت را خودتان بر عهده بگیرید. با این روش کودک‌تان نیز مسئول خرید چیزهای کم‌هزینه‌تر مانند جوراب خواهد شد.

■ موارد اضافی

می‌توانید با فرزندتان توافق کنید که پرداخت لباس‌های ضروری مانند یک جفت کفش را همواره خودتان بر عهده می‌گیرید. اما اگر کودک‌تان چیزی فراتر از نیازهای اصلی بخواهد، مسئولیتش با خودش باشد.

■ به کودک‌تان فرصت تفکر بدهید

اگر فرزند شما به سنی رسیده باشد که می‌توانید کل مبلغی را که برای خرید لباس در نظر گرفته‌اید در اختیارش بگذارید، این کار را انجام دهید. ممکن است، فرزند شما به لباسی علاقه داشته باشد که قیمت خیلی بالایی دارد و از نظر شما انجام چنین خریدی، اصلاً صحیح نباشد. زمانی که شما اختیار و حق انتخاب را به خودش می‌دهید، این موقعیت به فرصتی عالی تبدیل می‌شود که فرزندتان پیرامون تصمیمش فکر کند.

■ موقعیت مالی‌شان را تحلیل کنید

می‌توانید در تحلیل موقعیت اقتصادی به فرزندتان کمک کنید. مثلاً بگویید با خرید این لباس احتمالاً برای خرید سایر موارد با کمبود بودجه روبرو خواهد شد و شاید اصلاً نتواند کفشی بخرد. به‌علاوه، خرید لباسی به این زیبایی با کفش‌های قدیمی و نامناسب، کل کیفیت کار و ظاهرش را زیر سوال می‌برد. خودش باید انتخاب کند که فقط همان لباس را داشته باشد یا لباس‌های زیبای دیگری را با قیمتی مناسب‌تر تهیه کند. در هر حال، میزان بودجه ثابت است و او باید مسئولیت خریدهایش را بپذیرد.

خیلی اهمیت دارد که همه‌ی فرصت‌ها را برای آموزش و توانمند کردن فرزندتان، غنیمت بشماریم. با چنین رویکردی، خرید لباس، بهانه‌ای می‌شود برای افزایش دانش، محک زدن فرزندتان، آموزش مدیریت پول، آموزش مسئولیت‌پذیری و همچنین افزایش اعتماد به نفس آن‌ها. فرصت آزمون و خطا و کسب تجربه را برای فرزندتان فراهم کنید.

هنگام خرید لباس، مداخله خود را به امور مالی قضیه محدود کنید با یادآوری میزان بودجه و پولی که پس از هر خرید برای کودک‌تان باقی می‌ماند.



رفتار حرفه‌ای در محل کار

حرفه‌ای بودن، در واقع، چیزی بیش از پوشیدن لباس مناسب است. این امر مستلزم برخوردی صحیح و اخلاقی با سایر کارمندان، مشتریان و رئیس می‌باشد. رفتار حرفه‌ای، همچنین افراد را در چگونگی انجام کارشان راهنمایی می‌کند. رهبران مشاغل باید دستورالعمل‌های واضحی را برای رفتار اخلاقی در محیط کار تعیین کنند و به طور مداوم کارمندان را بر اساس کار با آن انتظارات آموزش دهند.

رفتار حرفه‌ای و اخلاقی، راهنمایی است برای بررسی این مسئله که اگر کسی احساس کند که کس دیگری تماشایش نمی‌کند، آیا همچنان اخلاقی عمل می‌کند یا تخلفات جزئی انجام خواهد داد.

هر سازمانی میداند که شهرت حرفه‌ای و اخلاقی، تفاوت بین موفقیت و عدم موفقیت است و آن‌ها به دنبال نگه داشتن آن دسته از کارمندان هستند که حرفه‌ای‌ترین هستند. تعریف کامل حرفه‌ای، عبارت است از رفتار، اهداف یا خصوصیتی که یک حرفه یا شخصی حرفه‌ای را توصیف می‌کند. این بدان معنی است که کیفیت کار یا خدمات وجود دارد. اما در واقعیت، این موضوع بیشتر در مورد رفتار اخلاقی در محیط کار است.

در محل کار، رفتار حرفه‌ای به معنای قانون و اخلاقی است که رفتار کارمندان را هدایت می‌کند.

به عنوان مثال، ممکن است یک کارفرما صریحاً اظهار نکند که یک کارمند اگر هیچ ارتباطی و دانشی در ارتباط با یک پروژه نداشته باشد، نباید اعتبار آن پروژه را بگیرد، اما کارمندان معمولاً خودشان این مسئله را رعایت می‌کنند. اما چنانچه مشکلی در این زمینه، میان کارکنان پیش بیاید، ممکن است این موارد صراحتاً مطرح و به یک قاعده تبدیل شود.

بسیاری مواقع خود افراد به صورت خودجوش موازین اخلاقی را رعایت می‌کنند. تعیین قانون بیشتر برای مواردی است که اختلافی بین کارکنان پیش می‌آید.

■ اهمیت رفتار اخلاقی در محیط کار

رفتار اخلاقی در محیط کار به دلایل زیادی اهمیت دارد. اگر مردم بدانند شرکتی از دستورالعمل‌های سالم اخلاقی پیروی می‌کند، هنگام کار با یک شرکت احساس امنیت می‌کنند. این موضوع برای آن شرکت، شهرت و اعتبار در کسب و کار را ایجاد می‌کند. به این معنی که آن شرکت، -تجارت پاک- انجام می‌دهد و یا مشتری را در اولویت قرار می‌دهد.

اما اگر مردم، احساس کنند که یک شخص یا شرکت اخلاقی عمل نمی‌کند، ممکن است آن شرکت و بسیاری از متخصصانش، شغل و اعتبار خود را از دست بدهند. همه بانک‌ها، نمایندگان مالی، وکلا و همه مشاغل، باید از معیارهای اخلاقی بالایی پیروی کنند. هر شرکتی که اطلاعات مالی مردم را در اختیار دارد و با آن‌ها در حال معامله است، باید قابل اعتماد باشد و از اطلاعات مشتریان خود محافظت کند.

رهنمودهای اخلاقی همچنین، نحوه برخورد شرکت‌ها با تعارض‌ها را تعیین می‌کند. هنگامی که مشتریان از یکی از کارمندان شکایت می‌کنند و یا همکاران، همکار دیگری را به انجام کار نادرست متهم می‌کنند، شرکت می‌تواند به دفترچه راهنمای اخلاقی کارمندان خود مراجعه کرده و بر اساس آن به راه‌حلی منصفانه و مناسب برای حل مشکل دست پیدا کند.

در صورت عدم وجود استاندارد تعیین شده، کارمندان برای حل مشکل رئیس را وارد میدان می‌کنند. زمانی که رئیس برای حل مشکلات بین کارمندان و مشتریان وارد عمل شود، چندان جلوه خوشی ندارد.

برای جلوگیری از زورگویی و تبعیض بالقوه که منجر به اضطراب زیاد و بهره‌وری پایین می‌شود باید معیارهای اخلاقی رعایت شود.



■ رفتار اخلاقی را تعریف کنید

حرفه‌ای بودن و اخلاق در محیط کار، اصولی است که یک فرد یا شرکت ایجاد کرده است. به‌طور کلی، یک شرکت حداقل معیار اخلاق و انتظارات را تعیین می‌کند و کسانی که از اصول اخلاقی تعیین شده، پیروی نمی‌کنند، در معرض اقدامات انضباطی و احتمالاً حتی اخراج هستند.

این قوانین مانند همه راهنمایی‌های اخلاقی، بهترین کار را برای همه از جمله کارفرما، کارمند، همکار و مردم در نظر می‌گیرند. یک کتابچه راهنمای کارمندان، ممکن است انتظارات رفتاری خاصی را در بر بگیرد، اما معمولاً، بسیاری از مؤلفه‌های اخلاق با قوانین اخلاقی خود شخص هدایت می‌شوند.





■ مولفه‌های رفتار حرفه‌ای

تجربه یکی از زنان کارمند در دانشگاه علوم پزشکی از اهمیت رفتار حرفه‌ای، اخلاق، توانمندی و به‌روز بودن دانش در محل کار (به عنوان مولفه‌های رفتار حرفه‌ای):

«زمانی که رئیس دانشگاه عوض شد، تصمیم گرفتند من را نیز از مدیریت بخشی که در آن قرار داشتم، برکنار کنند و آقای را جایگزین من کنند و تنها پهنه‌شان، دشواری آن موقعیت برای یک زن بود.

این وضعیت برایم ناراحت کننده بود، زیرا من همیشه فعال بودم و در تمام دوره‌های آموزشی اختیاری و اجباری شرکت می‌کردم، همچنین با وجود داشتن تعداد بسیار زیادی ارباب رجوع در طی روز، همواره سعی می‌کردم با روی گشاده با مردم برخورد کنم و کسی را بدون حل مشکلش به خانه برنگردانم. درواقع، می‌توانم بگویم که من تمام تلاش خود را کرده بودم تا در کار خود بهترین باشم.

پس از این که من را به دلیل دشواری کار، برکنار کردند. در بخش دیگری از اداره مشغول به کار شدم. سرم به کار خودم گرم بود که کم‌کم متوجه بلند شدن صدای اعتراضات شدم آن هم از بخش سابق که من مدیرش بودم.

از دانشگاه مرکزی، با رئیس ما تماس می‌گرفتند و از نقص‌هایی که در فایل‌های ارسالی وجود داشت، شکایت می‌کردند. مدیر جدید با من تماس می‌گرفت و از من برای رفع نواقص کمک می‌خواست.

گرچه دل خوشی از نیروی جایگزین خودم نداشتم ولی همواره بدون ذره‌ای تردید به او کمک می‌کردم و دانش و تجربه‌ام را در اختیارش می‌گذاشتم.

هدف من انجام کار درست بود و من تصمیم داشتم در شغل جدیدم نیز بهترین باشم. بنابراین با تمام توانم به رئیس جدید کمک می‌کردم. علاوه بر دانشگاه مرکزی، مردم نیز از برخورد

مسئول جدید شاکی بودند و با صدای بلند سراغ من را می‌گرفتند و می‌گفتند قبلاً خانمی این‌جا بود که خیلی به کار مردم رسیدگی می‌کرد. کار به جایی رسید که به درخواست

خود آن آقای که جایگزین من شده بود، دوباره جلسه‌ای برگزار شد و من را به مدیریت قبلی‌ام برگرداندند (بارضایت کامل رئیس جدید).

من خیلی بابت برکناری‌ام اندوهگین بودم زیرا احساس می‌کردم که توانایی‌های من دیده نشده و کسی قدر آن را نمی‌داند. اما امروز خوشحالم و این حال خوبم نتیجه‌ی تلاش و رفتاری است که من در حین انجام کار داشتم.

به‌علاوه خوشحالم که هرگز با حسادت و زیرآب زنی، روح خود را آلوده نکرده‌ام. تعداد افرادی که این کار را می‌کنند، کم نیست. من یک قاعده برای خودم دارم: «هر جا هستی بهترین باش»

■ قابل اعتماد باشید

در جامعه امروز، اعتماد، موضوعی بسیار با اهمیت است و هر کارمندی که معتمد بودن خود را ثابت کند، در مسیر سریع حرفه‌ای شدن قرار دارد. بیشترین اعتماد و رفتار اخلاقی به مدیریت پول مربوط می‌شود.

افرادی که در سازمان با پول و معاملات مالی سروکار دارند باید این کار را اخلاقی انجام دهند. کارمندی که یک چهارم از مبلغ صندوق پول را ثبت نمی‌کند، اخلاقی

ها و رفتارهایی است که برای بهبود عملکرد به کار می رود.

■ پاسخگو باشید

پاسخگو بودن این است که بایستید و مسئولیت آن چه را که انجام داده‌اید - اشتباهاتتان و یا عملکردهای صحیح‌تان - و همچنین عواقبش را بپذیرید، حالا هر چه که عواقبش هست، خوب یا بد.

■ مودب و محترم باشید

با ادب و احترام نسبت به دیگران، امورتان دوستانه، مودبانه و به خوبی اداره می‌شود.

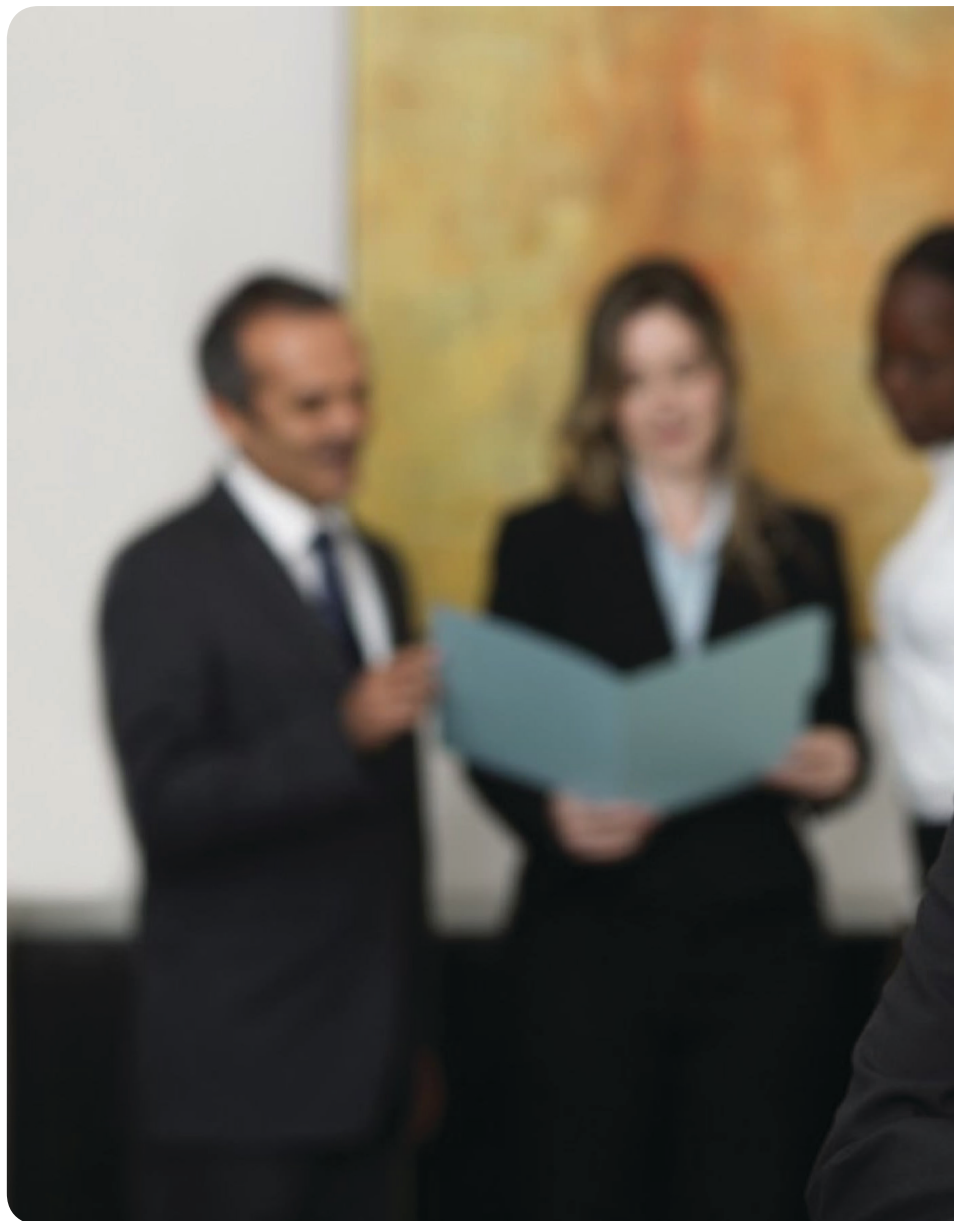
■ صادق و شفاف باشید

صداقت جنبه‌ای از شخصیت اخلاقی است که ویژگی‌های مثبت و ارزشمندی مانند راستگو بودن، صریح بودن رفتار، وفاداری، انصاف، اخلاص و صداقت در ارتباطات را بهم پیوسته و عموماً به گونه‌ای عمل می‌کند که دیگران ببینند چه اقداماتی انجام می‌شود.

■ همیشه اخلاقی باشید

رفتار اخلاقی طبق آیین نامه‌های اخلاقی خاص یا قوانین به طور کلی پذیرفته شده، عمل می‌کند. استفاده از قوانین فوق به شما کمک می‌کند تا موقعیت خود را در سازمان خود بهبود بخشید. البته اخلاق، فراتر از مسائل درست یا غلط است.

یک کارمند با وجدان، نگران انجام کار خود به بهترین شکل ممکن است؛ این کارمند دو دقیقه زودتر فروشگاه را تعطیل نخواهد کرد؛ اگر کسی به کمک احتیاج داشته باشد، او ۱۰ دقیقه بیشتر خواهد ماند. چنین کارمندانی که دارای معیارهای اخلاقی بالایی هستند، برای کمک به حل مشکلات همکاران یا مشتریان، فعالانه عمل می‌کنند. هم حرفه‌ای بودن و هم اخلاقی بودن در سازمان، امروزه بسیار ارزشمند است و مدیران همواره به دنبال جذب چنین افرادی در مجموعه خود هستند. توجه و اجرای چنین دستورالعمل‌هایی در محیط کار، نه تنها سازمان را در جهت بهبود و پیشرفت پیش می‌برد، بلکه حس آرامش و امنیت خاطر و لذت را برای خود افراد نیز به ارمغان می‌آورد.



یا قانونی عمل نمی‌کند و به زودی اعتبار خود را از دست می‌دهد.

■ به محرمانه بودن احترام بگذارید

محرمانه بودن، احترام به مجموعه قوانین یا وعده‌هایی است که شما را از انتشار بیشتر و غیرمجاز اطلاعات محدود می‌کند. کارمندی که از مشتری یا همکارش ناراحت است، قرار نیست اطلاعات محرمانه را زیر پا بگذارد و یک ایمیل یا شایعات را پخش یا ارسال کند.

■ همیشه در تلاش برای تعالی باشید تا مرتباً پیشرفت کنید

این اولین قانون برای دستیابی به موفقیت، در هر کوششی است که انجام می‌دهید. این کیفیتی است که باعث می‌شود شما و کارتان متمایز شوید. فعال باشید، و در دوره‌های آموزشی مرتبط با کار خود شرکت کنید. میل به یادگیری و به روز بودن، نقش تعیین‌کننده‌ای در کیفیت و قابلیت‌های کاری شما دارد. این کار موجب می‌شود که صلاحیت داشته باشید. صلاحیت توانایی فرد برای انجام درست کار است. این ترکیبی از دانش، مهارت



موانع اجتماعی موفقیت مالی زنان

کار زنان یکی از شاخصهای توسعه اقتصادی-اجتماعی در کشورهای پیشرفته است. این امر تلاشی همگانی در جهت به ثمر رساندن اهداف اجتماعی جوامع صنعتی است که به این مسئله رسیده‌اند؛ کشورهای در حال توسعه به سمت این فرایند در حال حرکت هستند.

مشارکت زنان در امور اجتماعی و اشتغال، یکی از پیامدهای اساسی گسترش توسعه اجتماعی و اقتصادی جامعه محسوب می‌شود. با افزایش زنان تحصیلکرده در جهان، تمایل زنان به اشتغال و مشارکت اجتماعی افزایش یافته است. هدف زنان از اشتغال، هم کمک به بهبود اقتصاد خانواده و هم دست یافتن به استقلال اقتصادی و هویتی اجتماعی است. چنانچه شرایط مناسبی برای کار زنان فراهم باشد، آن‌ها می‌توانند با مشارکت در بازار کار باعث افزایش سطح تولید و درآمد ملی و در نتیجه افزایش رفاه اجتماعی شوند. اما زنان در این مسیر با موانع و چالش‌هایی روبرو هستند که مانع تحقق کامل این امر و اشتغال زنان می‌گردد.

■ موانع فرهنگی اشتغال زنان

بر اساس ساختار فرهنگی جامعه، مرد نان‌آور خانه تلقی می‌شود و فعالیت اصلی زنان، همسرداری، خانه‌داری و فرزندپروری محسوب می‌گردد؛ بنابراین مشارکت زنان در بازار کار و فعالیت‌های اقتصادی ضروری به حساب نمی‌آید. این اعتقاد به عنوان یک عامل بازدارنده در اشتغال زنان عمل می‌کند.

در دهه‌های اخیر شاهد توسعه آموزشی و گسترش شمار دختران جوانی هستیم که به سمت آموزش و تحصیلات عالی می‌روند؛



به فرهنگ است و قابل تغییر است. آگاهی در این مفهوم، به معنای باور داشتن برابری است. انتظارات سنتی در مورد نقش زنان، باید از دوران کودکی تغییر پیدا کنند.

■ خشونت علیه زنان

موانع بالا در اصل به خشونت علیه زنان و در عین حال نقض حقوق بشر بازمی گردند. زنان در واقع قربانی نوع خاصی از خشونت‌اند که با باقی خشونت‌ها فرق می‌کند؛ چون این اعمال بیرون از جایگاه زنان در جامعه به وجود آمده‌اند. تمام زنان با مجموعه‌ای از خشونت‌های زبانی، جسمی، و روحی مواجه هستند. به علت جایگاه پایین‌شان در جامعه، اغلب زنان متحمل خشونت‌های کلامی می‌شوند. هم‌چنین تخریب‌های روحی مانند توهین، تهدید، باج‌گیری احساسی در رابطه با فرزندان در کنار دیگر خشونت‌ها، شأن حقیقی زنان را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

■ تبعیض در دسترسی زنان به عوامل

تولید مانند زمین، کار و سرمایه

برای رسیدن زنان به رفاه و موفقیت مالی، آنان باید به عوامل تولید مانند کار، زمین و سرمایه و کارهای مولد درآمد، خدمات و آموزش‌های مهارت‌زا و همچنین محصول دست‌رنج خود دسترسی داشته باشند. یکی از راه‌های رسیدن زنان به رفاه مادی، دسترسی آن‌ها به شغل، زمین، ثروت و آموزش‌های مهارت‌زا است.

■ کلام آخر

موانعی که در بالا به آن‌ها اشاره شد مستقیماً تأثیر منفی بر شخصیت هر زن می‌گذارد. کار کردن در بازاری که به‌وضوح بین دو جنس تبعیض قائل می‌شود؛ در نتیجه موجب کاهش اعتمادبه‌نفس زنان به طور چشمگیری می‌شود. خودباوری کلید ورود زنان به عرصه موفقیت‌های مالی و شغلی است. زنان برای آزادی مالی می‌بایست موانع بسیاری را پشت سر بگذارند. آگاه‌سازی جامعه پیرامون باورها و رفتارهای اشتباه و سوگیرانه نسبت به زنان اولین گام برای بهبود این اوضاع است. اگر بتوانیم عقاید کهنه و سنتی در مورد زنان را کنار بگذاریم و به زنان اجازه بالندگی بدهیم، نیروی اقتصادی جامعه را چندین برابر خواهیم ساخت. مشارکت زنان در اشتغال، از شاخصه‌های توسعه یافتگی جوامع است.

بنابراین ضروری است که قالب‌های ذهنی سنتی که بر قدرت یکجانبه مردان تأکید دارند، تغییر کنند. این تغییرات باید از دوران کودکی در تربیت والدین و پس از آن در مدرسه لحاظ شود. مشکلات اجتماعی موفقیت مالی زنان برخاسته از نقش‌های جنسیتی مربوط به فرهنگ است؛ نه شخصیت زنان.

■ موانع اجتماعی اشتغال زنان

یکی از موانع اجتماعی اشتغال زنان مسئله آموزش است. نیاز است بر روی این مسئله سرمایه‌گذاری خاصی کرد و با رفع کمبودهای آموزشی زمینه را برای ارائه‌ی شغل مناسب، دستمزد کافی و فرصت رشد و خلاقیت در اشتغال، فراهم کرد. برای اینکه سایر اعضای خانواده، به زن و اشتغال او به‌عنوان یک پتانسیل اجتماعی و اقتصادی نگاه کنند، باید آموزش‌های لازم را ارائه داد و در جهت رشد و شکوفایی توانمندی‌های زن همت به خرج داد. جا انداختن فرهنگ مشارکت مردان در کارهای خانه؛ به ویژه زمانی که همسران‌شان شاغل هستند، نقش مهمی در کاهش مشکلات اشتغال زنان دارد.

یکی دیگر از مشکلات اجتماعی اشتغال زنان، تفکیک جنسیتی مشاغل است. غالباً کارهای دفتری و خدماتی با حقوق پایین، مشاغلی هستند که به سمت زنان سوق داده می‌شوند. فرهنگ‌سازی مشارکت بیشتر مردان در امور خانه، گامی مهم در برداشتن موانع موفقیت زنان است.

■ فرصت‌های نابرابر اشتغال

در بسیاری موارد فرصت اشتغال برای زنان و مردان برابر نیست. هم در استخدام‌های دولتی و هم در بخش خصوصی. وظایف زنان در خانواده مانند مراقبت از فرزندان و بباداری، به عنوان یک عامل بازدارنده برای جذب زنان در سازمان‌ها محسوب می‌گردد. زنان شاغل نیز در مقایسه با مردان، در پست‌ها و موقعیت‌هایی قرار می‌گیرند که در اغلب موارد با مردان برابری ندارد. انتصاب زنان در پست‌های مدیریتی در ایران در سال ۱۳۹۹، حدود ۲۵ درصد است که بیشتر این درصد مربوط به مدیران رده پایین و رده متوسط است و درصد مدیران رده بالا خیلی پایین‌تر است.

عموماً از زنان انتظار می‌رود چه در خانه، چه در جامعه و چه در محل کار نقش «مکمل» مردان را بازی کنند و تابع بودن در جوانب زندگی اجتماعی را بپذیرند.

■ نادیده گرفتن ارزش کار زنان و تبعیض در دستمزد

تبعیض جامعه در حوزه‌ی تولید و بازتولید سبب کم‌ارزش یا بی‌ارزش شناخته شدن کار بانوان در این چرخه گشته است. با وجود پیشرفت دنیا و تغییرات بسیار در روند زندگی مردم، هم‌چنان کارهای مربوط به خانه، مراقبت از کودک و خانواده از نظر جامعه، وظیفه مادر شناخته می‌شود. کار زنان در خانه به عنوان کار ارزشمند و درآمدزا در نظر گرفته نمی‌شود. از سوی دیگر، زنان هنوز هم در محیط کار جدی گرفته نمی‌شوند؛ با این‌که نقش مهمی در تولید ایفا می‌کنند. نتیجتاً مشارکت‌شان در پیشرفت جامعه یا به چشم نمی‌آید یا کم ارزش تلقی می‌شود. زنان همواره به عنوان نیروی کار ارزان شناخته می‌شود؛ و با وجود کار برابر با مردان، دستمزد کمتری دریافت می‌کنند.

■ توقع بیش از اندازه از زنان

این امر به نقش چندگانه‌ای که از زنان انتظار می‌رود باز می‌گردد؛ توقعاتی از جمله: انجام کارهای خانه، بچه‌داری و فعالیت‌های اقتصادی. این توقعات بیش از اندازه، فرصت زنان را برای ارتقای شخص خود سلب می‌کند؛ در حالی که مردان با انتقال این وظایف به زنان، خودشان با فراغ بال بیش‌تر در جامعه رشد می‌کنند.

■ کلیشه‌های جنسیتی

زنان از بدو تولد با تبعیض جنسی دست و پنجه نرم می‌کنند. اقشار مختلف جامعه و سیستم‌های غلط در دنیا تصویری ضعیف، وابسته و احساسی از زنان ترسیم کرده‌اند. نقش، عملکرد و توانایی‌های زنان تنها در کارهای خانه خلاصه می‌شود. جویری که از کودکی دختران را طوری بزرگ می‌کنند که مانند مادرشان بشوند.

برای رسیدن زنان به موفقیت مالی، آن‌ها باید به این آگاهی برسند که مشکلات آن‌ها ناشی از کمبودهای شخصیتی‌شان نیست بلکه نشئت گرفته از نقش‌های جنسیتی مربوط

اهداف و انگیزه‌های درونی کارآفرینی چیست؟

چرا می‌خواهیم یک کارآفرین باشیم؟ یا چرا به دنیای ناپایدار کسب‌وکار روی می‌آوریم؟ آیا هدف از این کار به دست آوردن در آمد یا پول بیشتر است؟ - «خیر». پاسخ به این سوال اغلب نمی‌تواند ساده باشد. «هدف از انجام این کار به دست آوردن پول بیشتر نیست؛ بلکه زندگی کردن با شرایط دل‌خواه خودمان است». این جمله را جایی خوانده‌ام؛ و برای من، شما و هر کارآفرین مشتاق دیگری، این جمله چرایی حضور و همکاری در دنیای بی‌ثبات صنعت و تجارت را نشان می‌دهد. همین جمله ساده، دلیل حضور ما را در محیط‌های کاری بیان می‌کند.



ایده انجام می‌دهند؛ بعضی‌ها با ایجاد تغییر در مسیر به انجام رساندن کارها، و افراد اندکی هم با یافتن درمان برای دردهای اجتماعی و یا فیزیکی. در همه این موارد، اشتیاق درونی از هدفی والاتر ریشه می‌گیرد؛ و این روشنی و وضوح هدف است، که برای موفقیت ما و ماجراجویی‌هایمان ضروری است. تنها کافی است به زندگی کارآفرینان موفق که پیش از ما بوده‌اند، نگاهی بیندازید. همه آن‌ها در یک چیز اشتراک داشته‌اند: شفافیت در هدف درونی‌شان. آن‌ها پیش از جواب دادن به «چه چیزی؟» و «چگونه؟»، پاسخ «چرا»ی خود را یافته‌اند. «واقعیت، ساخته و پرداخته ذهن ماست. ما می‌توانیم واقعیت خودمان را با ایجاد تغییر در ذهن‌مان عوض کنیم.»
افلاطون

■ والاترین هدف کارآفرینان، اشتیاق درونی‌شان است

کارآفرینان آزادی استفاده از فرصت‌ها را می‌خواهند، اما این آزادی، همه‌چیز نیست، و برای ما حتی کافی هم نیست. در اکثر موارد، اشتیاقی نیرومند برای ابراز عقاید و رساندن صدایمان به گوش دیگران است که ما را به سوی جهان «کارآفرین بودن» هدایت می‌کند. بعضی‌ها این کار را با ساخت یک محصول یا توسعه دادن یک

به‌عنوان مثال، استیو جابز را در نظر بگیرید. او با اشتیاق خویش پیشرفت، وجهان امروز را در تقاطع خلاقیت و فناوری قرار داد. اپل (شرکت استیو جابز) امروزه نه تنها با ارزش‌ترین کمپانی جهان محسوب می‌شود، بلکه در رسیدن به این تقاطع نیز تاثیر به‌سزایی داشته است. من این مقاله را با یک مک‌بوک تایپ می‌کنم، و هم‌زمان با استفاده از ایرپاد به موسیقی نیز گوش می‌دهم. یا به زندگی ریچارد برانسون (کارآفرین و سرمایه‌گذار بریتانیایی رئیس و بنیان‌گذار گروه شرکت‌های ویرجین) توجه کنید. اشتیاق عمیق برانسون برای ماجراجویی و تبدیل کردن ایده‌ها به واقعیت، او را به‌جایی رسانده که امپراطوری بزرگ خود را با بیش از ۴۰۰ شرکت زیرمجموعه تاسیس کند. او می‌داند چرا دست به کار می‌زند؛ چه در

کسی که تولد ۱۰۰ سالگی‌اش از سوی میلیون‌ها انسان در سرتاسر جهان جشن گرفته شد. «چرا»ی زندگی او رها کردن هم‌وطنانش از یوغ و زنجیر رژیم آپارتاید بود. هدف برای او چنان روشن و صریح بود، که ۲۴ سال از عمر خود را در زندان گذراند؛ اما با صبر و شکیبایی بر هدفش اصرار ورزید و هیچ‌گاه از رویای آفریقای جنوبی آزاد و سرشار از عدالت ناامید نشد. کارآفرینان سیاسی و اجتماعی کسانی‌اند که رویای جهانی با چشم‌اندازی متفاوت‌تر در سر دارند.

■ کارآفرینان به دنبال یک پاسخ مریخ و شفاف به «چرا»ی زندگی هستند

آگاه نبودن از هدف در زندگی، مانند سوار قطار شدن بدون دانستن مقصد و دلیل آن است. با این‌که این سفر ممکن است گاه‌گاه لذت‌بخش باشد؛ اما عدم وجود شفافیت - آگاه نبودن از چرایی حضور در آن قطار - بی‌شک منجر به سردرگمی، ناراحتی و ترس خواهد شد. (و ما می‌دانیم که ترس با ماجراجویی‌های امیدوارانه چه می‌کند... ترس، آن‌ها را نابود می‌کند.) ما نخواهیم دانست چه کسانی ممکن است در این قطار به ما ملحق شوند، چه انحرافات ممکن است در مسیر سفرمان پیش بیایند، یا حتی چه زمانی و کجا ممکن است این قطار از حرکت باز ایستد. با همه این تفصیلات، ما می‌توانیم چرایی حضور خودمان را در آن مکان سنجیده و بیش‌تر از آن بهره بگیریم.

«شما در ذات خود مستعد هستید. اما مهارت، تنها با ساعت‌ها و ساعت‌ها و ساعت‌ها ضربه زدن به هنرتان و چکش‌کاری آن توسعه می‌یابد.»
ویل اسمیت

داشتن هدف، همان چیزی است که به زندگی ما معنا و رضایت‌مندی می‌بخشد. هدف، چیزی است که به ما انرژی می‌دهد تا شب‌ها تا دیروقت کار کنیم و صبح زود از خواب برخیزیم و ساعت‌های بی‌شماری را در میان موانع و دیگر چیزهایی که ما را به مرز جنون می‌کشاند، به عملی کردن ایده‌هایمان پردازیم. همین هدف است که ما را هوشیار نگه داشته و اراده به‌پاخاستن، حرکت کردن و ثابت‌قدم بودن در برهه‌های دشوار و زمان‌هایی که شکست می‌خوریم، را به ما ببخشد. (به این نکته توجه داشته باشید که نگفتیم «اگر شکست بخوریم»، بلکه گفتیم «زمان‌هایی که شکست می‌خوریم.»)

■ کارآفرینان موفق در یک چیز اشتراک داشته‌اند: شفافیت در هدف درونی‌شان.

پس، بگذارید سوالی از شما بپرسم: هدف‌تان چیست؟ چگونه هدف خود را در یک جمله شرح می‌دهید؟ اگر لازم بود، آیا می‌توانید هدف‌تان را در یک کلمه بیان کنید؟ اگر مطمئن نیستید، از به زبان آوردن آن شرمگین نباشید. شرمگین بودن تنها برای حالتی است که کاری در رابطه با هدف‌تان انجام ندهید. راه‌های بسیاری برای پاسخ دادن به «چرا من این‌جا هستم؟» وجود دارد؛ و حتی بیش‌تر از آن، راه‌هایی برای زندگی در مسیر یافتن پاسخ‌تان وجود دارند. گاهی اوقات، رسیدن به پاسخ، فرایندی زمان‌بر است؛ و زمانی به دست می‌آید که کم‌ترین انتظار یافتن آن را داریم.

■ کارآفرینان انگیزه‌ی اصلی‌شان را در زندگی شناسایی می‌کنند

شما هم‌چنین از انجام این کار خرسند خواهید بود. آگاه بودن از «چرا»یتان، به شما کمک خواهد کرد تا پاسخ پرسش‌های کلیدی زندگی‌تان را بیابید. این آگاهی هم‌چنین به شما کمک خواهد کرد تا در رابطه با چرایی گام گذاشتن در این مسیر پرمخاطره و ارزش آن به وضوح و شفافیت برسید.

■ «چرا»ی زندگی‌مانند کارآفرین اجتماعی‌رها کردن هم‌وطنانش از یوغ و زنجیر آپارتاید بود.

هدف درونی ما، انگیزه اصلی‌مان در زندگی است و طی تجربه‌های انسانی‌مان، در سخت‌ترین برهه‌ها و زمان‌ها به دامن می‌رسد. بدون شناسایی علاقه‌مندی‌ها و درک روشن هدف‌تان، شانس شما برای موفقیت کاهش خواهد یافت. از آن مهم‌تر، شانس‌تان برای شاد بودن و شاد زیستن نیز به‌شدت رو به افول خواهد گذاشت. همان‌گونه که فردی دانا گفته است: «این جهان به انسان‌های زنده بیش‌تری نیاز دارد»، و به تعبیری، کارآفرینان قصد دارند که همان انسان‌های زنده مورد نیاز جهان باشند. بنابراین زمان خود را صرف یافتن هدف کنید، و سپس در مسیر ماجراجویانه کارآفرین شدن‌تان، به‌سوی آن حرکت کنید. به شما قول می‌دهم که این گام، منجر به ایجاد تغییری شگرف در زندگی‌تان خواهد شد.



حال بازی تنیس در جزیره‌اش در جزایر کائاب باشد، و چه در حال سرمایه‌گذاری بر روی اکتشافات فضایی.

در حوزه‌های سیاسی و اجتماعی نیز کارآفرینانی وجود دارند. آن‌ها کسانی‌اند که رویای جهانی با چشم‌اندازی متفاوت‌تر در سر داشته و در مسیر ساختن آن گام گذاشته‌اند، و یا شاهد بی‌عدالتی بوده‌اند و در پی اصلاح آن برآمده‌اند. برای مثال، به سرگذشت نلسون ماندلا نگاهی بیندازید.



به مناسبت روز جمعه سیاه: پینکت دستپاری برای خرید آسان

■ روز یادآور خرید چه روزی است؟

روز خرید تقریباً یک ماه پیش از شروع تعطیلات سال نو در آمریکا در آخرین جمعه ماه نوامبر قرار دارد. روز یادآور خرید به افراد یادآور می‌شود که پیش از فرا رسیدن روز آخر سال، از جای خود بلند شوند و خریدهای سال نو را انجام دهند. منظور از روز خرید همان جمعه سیاه است که شلوغ‌ترین روز سال در آمریکاست. در این روز مغازه‌ها از صبح خیلی زود، حدود ۴ و ۵ صبح باز می‌شوند و مردم برای خرید شب عید به مغازه‌ها هجوم می‌برند و سعی می‌کنند از تخفیف‌های ویژه فروشندگان در این روز استفاده کنند. روز خرید برای یادآوری این موضوع است

آیا شما از آن دسته آدم‌هایی هستید که از خرید کردن در شلوغی مانند روزهای نزدیک به عید، بیزارید؟ آیا حوصله ترافیک و ازدحام جمعیت را ندارید؟ یا از آن دسته افرادی هستید که علاقه‌ای به خرید ندارید و ترجیح می‌دهید کس دیگری خریدهایتان را انجام دهد؟ آیا معتقد هستید که خرید کردن در مناسبت‌ها باعث می‌شود انتخاب محدودی داشته باشید و مبلغی بیش از قیمت واقعی اجناس بپردازید؟ آیا دوست دارید از خریدهای هیجانی و غیر منطقی دوری کنید؟ اگر اینگونه فکر می‌کنید، به شما توصیه می‌کنیم که این مقاله را بخوانید زیرا در این مقاله سعی کردیم ابزار خرید آنلاینی را معرفی کنیم که می‌تواند نگرانی‌های شما را رفع و امکان خرید دلخواه را برای شما فراهم کند بدون اینکه مجبور باشید در فروشگاه‌های مختلف پرسه بزنید.

دوستان تان نیز یادآور شوید که خریدشان را به تأخیر نیندازند. پس از آن که تمام خریدها را انجام دهید دیگر می‌توانید با خیال راحت در خانه بنشینید و با نگاه کردن به تنگ ماهی قرمزان از روزهای پایانی سال لذت ببرید. به بهانه روز جمعه سیاه می‌خواهیم راهکار جدیدی برای خرید بی دردسر در روزهای شلوغ سال معرفی کنیم که به احتمال زیاد تاحال چیزی درباره آن نشنیده بودید، دستیار خرید یکی از مشاغل جدید و کاربردی در عصر جدید است.

■ پینکت: راهکاری جدید برای خرید بی‌دردسر

اگر شما هم از جمله افرادی هستید که از خرید در شلوغی فراری هستید پس بهتر است در تقویم شخصی‌تان، برای خودتان روز خرید تعیین کنید. اما اگر مشغله زیادی دارید و حوصله خرید نیز ندارید می‌توانید به دستیاران خریدی مثل پینکت فکر کنید. دستیاران خرید حاصل پیشرفت تکنولوژی و تخصصی شدن کارها هستند. برای بسیاری از افراد انجام تمام امورات زندگی به تنهایی، سخت و حتی غیرممکن شده است. زنان و مردان شاغل همواره به یک پشتیبان در زندگی شخصی و کاری نیاز دارند تا بتوانند از پس زندگی خود به درستی برآیند. برای بسیاری از افراد سالمند و بیمار و زانی که فرزند کوچک دارند، نیز تهیه لیستی بلندبالا برای خرید با شرایط و ویژگی‌های خاص و کیفیت و قیمت مناسب و گردش در فروشگاه‌های بزرگ و متعدد ممکن است دشوار و عذاب‌آور باشد با توجه به این موضوع شغل جدیدی به نام دستیار خرید شکل گرفته است تا به این نیاز پاسخ دهد. دستیار خرید منزل، شخصی است که وظیفه خرید منزل را برحسب نیاز و خواسته افراد انجام می‌دهد و تلاش می‌کند انتظارات و استانداردهای دلخواه فرد متقاضی را با همان کیفیتی که مد نظرش است انجام دهد.

■ چرا از پینکت استفاده کنیم؟

در این شیوه مدرن خرید، شما تقاضای خرید خود را به شکل آنلاین ثبت می‌کنید و می‌توانید در حین خرید با دستیار خرید خود در تماس باشید و نکاتی را که در مورد اقلامتان می‌خواهید با او در میان بگذارید؛ مثلاً به راحتی می‌توانید از دستیار خرید خود بخواهید تا پیازهای کوچک را داخل کیسه بریزد یا میوه‌هایی درشت و باکیفیت را برای مهمانی‌تان تهیه کند.

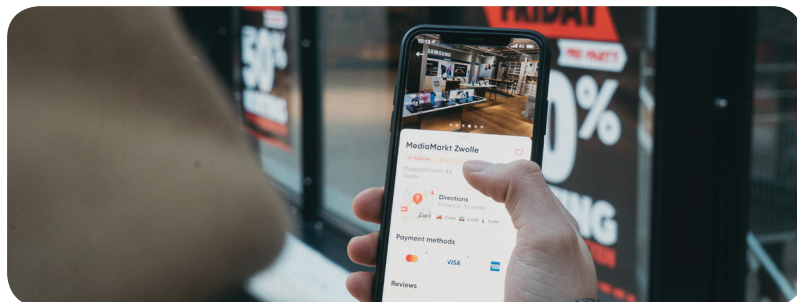
معمولاً دستیاران خرید آموزش‌های لازم را جهت یک خرید خوب دیده‌اند. همچنین شرکت‌هایی که در این حوزه فعالند، برای ارائه کیفیت بهتر، سعی می‌کند با هایپرمارکت‌های معتبر و میادین تره‌بار قرارداد ببندند و به واسطه قراردادهایش، تخفیفاتی را نیز برای مشتریان خود فراهم کنند.

دستیاران خرید با ویژگی‌هایی که دارند، می‌توانند ابزاری سودمند برای حفظ وقت و هزینه افراد و کاهش استرس‌های زندگی باشند.

دستیار خرید تنها مخصوص ایام شلوغ نیست، هر زمان که احساس کنید وقت کافی برای خرید ندارید می‌توانید از دستیار خرید استفاده کنید.

دستیار خرید همچنین می‌تواند به عنوان یک شغل پاره وقت برای بسیاری از افراد گزینه کارآمدی باشد.

آنچه در این مطلب گفته شد با هدف آسان کردن فرآیند خرید برای افراد است. شما نیز می‌توانید برای انجام یک خرید بهتر و هوشمندانه‌تر برای خود یک روز خرید تعریف کنید و از ابزارهای خرید آنلاین استفاده کنید. شغل دستیار خرید در حال حاضر نوظاست اما به نظر می‌رسد می‌تواند جایگاه خودش را در جهان امروز به خوبی پیدا کند زیرا بر اساس نیازهای دنیای مدرن ایجاد شده است.



که خریدهای عیدتان را به شب عید موکول نکنید.

در ایران به طور رسمی روز خرید نداریم، اما شاید داشتن یک تقویم شخصی با روز یادآور خریدی ویژه خودمان، چیز بدی نباشد!

■ روز خرید؛ چه ایده‌ی جذابی!

برای خودتان روز خرید تعیین کنید.

در شلوغی روزهای پایانی سال ممکن است خرید یک چیز مهم را فراموش کنید. برای‌تان پیش آمده که مثل مرغ‌های پر کنده از این فروشگاه به فروشگاه دیگر بروید و نگران این باشید که آیا یخچال‌تان پر است یا خیر؟ آیا چیزی برای خانه فراموش نکرده‌اید؟ و...

بنابراین بد نیست که در این روز به خودتان یادآور شوید که باید عملیات خرید را شروع کنید. یک لیست از موارد مورد نیاز یا هدایا و عیدی‌هایی که می‌خواهید بخرید، تهیه کنید. حتی اگر از ماه‌ها پیش کارهای خود را انجام داده باشید باز هم خریدهای دیگری مانند خرید میوه و شیرینی برای روزهای پایان سال می‌ماند. پس زیاد سخت نگیرید و به یاد خریدتان باشید؛ همچنین به



سرمایه‌گذاری درازمدت

(استراتژی سرمایه‌گذاری در دوره‌های مختلف)

برنامه‌ریزی مالی عملکردی حیاتی به شمار می‌رود؛ که با تکیه بر آن می‌توان امنیت سرمایه‌گذاری، و رسیدن به اهداف مالی کوتاه و بلندمدت را تأمین کرد.

تفاوتی ندارد که برای ایمن‌سازی اهداف مالی‌تان چه مسیری را انتخاب می‌کنید، فرایند برنامه‌ریزی می‌بایست مداوم و بر اساس سال‌ها و دهه‌ها چیده شود. البته، اهداف یک سرمایه‌گذار، با بالارفتن سن او و موقعیت خانواده‌اش دست‌خوش تغییر خواهد شد، و این تغییرات طبیعی و ضروری هستند. در مجموع، در هر زمان و در هر سنی که سرمایه‌گذار شروع به برنامه‌ریزی بر طبق پتانسیل‌های مالی خود کند، به همان اندازه می‌بایست توانایی مدیریت ریسک سرمایه‌گذاری را نیز دارا باشد.

در این مقاله، «دوره‌های زندگی» هر فرد را به عنوان یک پارامتر اساسی به منظور منظم ساختن اهداف مالی در نظر می‌گیریم، و اعمال مربوط به آن را شرح می‌دهیم.

■ سرمایه‌گذاری برای کودکان کم‌سن

احتمالا شنیده‌اید که حتی خردسالان نیز می‌توانند شروع به چیدن برنامه‌های سرمایه‌گذاری کنند (البته با کمک و آگاهی والدین‌شان). یکی از اهداف ساخت چنین برنامه‌ای آن است که به اندازه کافی پول کنار بگذارید تا هزینه ازدواج، اشتغال و یا تحصیل فرزندتان را مهیا کنید. والدین می‌توانند هر چه سریع‌تر شروع به برنامه‌ریزی مالی کنند، تا برای پرداخت دیگر هزینه‌های ضروری کودک نیز سرمایه داشته باشند.

اغلب والدین به مدت دو دهه برای کودکشان پول کنار می‌گذارند، و در آخر امیدوارند که توده‌ای عظیم از دارایی را برای کودک خود مانند: پرداخت هزینه ازدواجش، جمع‌آوری کنند. زمانی که صحبت از چشم‌انداز اهداف مالی ۱۸ تا ۲۰ سال می‌شود، والدین می‌بایست در مسیر سرمایه‌گذاری ثابت قدم باشند، و اوراق بهادار قدرت‌مندی از نظر مقدار داشته باشند؛ هم‌چنین باید عاقلانه از نوسان‌های بازار باخبر باشند. این چشم‌انداز وسیع، هم‌چنین موجب می‌شود، آمادگی برای مواجهه با تغییرات سرمایه‌گذاری حساب مالک (والدین) نیز آسان شود؛ خصوصا برای مواجهه با موقعیت‌هایی که در آن، کودک یا والدینش نیاز به تطبیق دادن خود با شرایط فعلی‌شان داشته باشند. برنامه‌ریزی برای سرمایه‌گذاری کودکان، کار ساده و ممکن است، مشاوران مالی در بانک‌ها و موسسات مالی خصوصی برای راهنمایی والدین وجود دارد. هر پدر و مادری می‌بایست برای تعیین اهداف مالی خود برای کودک خود با یک فرد مجرب گفت‌وگو کرده، و اوراق بهاداری بسازد که با تمایلات بلندمدت و پیش‌بینی‌های ریسک سرمایه‌گذاری مطابقت داشته باشد.

■ سرمایه‌گذاری برای جوانان

گروه بعدی که باید در نظر بگیریم، افراد ۲۰ تا ۳۰ سالند. در این مقطع، بسیاری از جوانان مشغول به انجام اولین شغل‌شان، و در حال تدارک ازدواج و تشکیل خانواده‌اند. پس هدف سرمایه‌گذاری در این سن می‌بایست جمع کردن ثروت جهت کامیابی‌شان در آینده باشد. برای این منظور، گزینه‌های زیادی وجود دارد، و سرمایه‌گذاران می‌بایست قدرت بیش‌تری برای انجام ریسک نسبت به سن پایین‌ترشان داشته باشند.

سنین جوانی، زمان خطر کردن و جاه‌طلبی است، زیرا فرصت جبران وجود دارد. یکی از مهم‌ترین موارد سرمایه‌گذاری برای جوانان، حساب بازنشستگی شخصی یا بیمه بازنشستگی‌ای است که براساس محل استخدام او ترتیب داده می‌شود. این برنامه‌ها جهت تامین نیازهای مالی در زمان بازنشستگی طراحی شده‌اند؛ و مسیر رسیدن به آن طولانی خواهد بود. نگاه به آینده و تصمیم‌گیری صحیح برای محاسبه مقدار توان‌شان جهت مشارکت در حساب‌های بازنشستگی، بر اساس حقوق ماهیانه‌شان، امری بسیار مهم به شمار می‌رود.

در این سنین، سرمایه‌گذاران انتخاب‌های زیادی را به منظور تامین آینده‌شان دارند. این گزینه‌های جاه‌طلبانه برای ساخت ثروت شخصی طراحی شده‌اند. در کنار آن سرمایه‌گذاری‌های ایمن‌تری نیز مانند: حساب‌های بانکی با سود مناسب وجود دارند، که خطر از دست دادن سرمایه در آن بسیار پایین است.



■ سرمایه‌گذاری و تصمیمات مالی ۴۰ تا ۵۰ سالگی

سطح درآمد اغلب افراد در دهه چهارم و پنجم زندگی‌شان، به مراتب بیش‌تر از سنین قبل از آن است؛ هم‌چنین در این بازه زمانی، تمام اعضای خانواده از جمله فرزندان در حال بلوغ هستند. سرمایه‌گذاری در این دو دهه می‌بایست با هدف افزایش ثروت، و چیدن برنامه‌های بازنشستگی، قبل از فروکشی قابل ملاحظه درآمد سالیانه‌شان باشد. استراتژی اصلی سرمایه‌گذاری در میان‌سالی، براساس افزایش مشارکت‌ها در یک یا بیش از یک روش سرمایه‌گذاری تعیین می‌گردد. سرمایه‌گذار می‌بایست بازار سهام را نیز زیر نظر داشته باشد؛ بازاری که به او اجازه مشارکت در بیش از یک سرمایه‌گذاری را با روش «سرمایه‌گذاری چندگانه» می‌دهد. سرمایه‌گذاران در کنار افزایش درآمد و پی‌گیری گزینه‌های سرمایه‌گذاری‌شان، می‌بایست یک مقدار بیش از پیش محافظه‌کار بوده، و نگاه‌داری از ثروت‌شان تبدیل به یک اولویت شود. در این مقطع زمانی، سرمایه‌گذاری در بازار بورس و اداراتی که دولت از آن‌ها پشتیبانی می‌کنند، بیش‌تر از گذشته جلب توجه خواهند داشت. این دستگاه‌ها سود تضمین‌شده‌ای دارند؛ در عین حال، امنیت و قابلیت تبدیل به پول نقد را نیز دارا هستند.

■ دوران بازنشستگی

از زمانی که تصمیم سرمایه‌گذار در مورد بازنشستگی و ترک کار جدی می‌شود، اهداف و استراتژی‌های سرمایه‌گذاری‌اش نیز تغییر خواهد کرد. هدف اصلی او نگاه‌داری از دارایی‌هایش است، و سرمایه‌گذار می‌بایست از میزان درآمد مورد نیاز هم‌راه، به منظور برپایی یک سبک زندگی خاص خودش، به خوبی آگاه باشد.

در دوران بازنشستگی، هر سرمایه‌گذار پولی را خرج می‌کند که برای پس‌اندازش، ده‌ها سال وقت صرف کرده، و امیدوار به رشد آن نیز هست. حال زمان بهره‌برداری از این سرمایه‌ها برای گذران زندگی، سلامت جسمی، و گردآوری هزینه‌های شخصی است؛ به غیر از پرداخت همه این هزینه‌ها، سرمایه‌گذار می‌بایست تمام دارایی‌هایش را، خصوصا آن‌هایی را که در نهایت برای ورثه به جا می‌گذارد، به خوبی مرتب‌سازی کند.

شما در کدام مرحله از زندگی‌تان هستید؟ و حضور در آن چه تاثیری در استراتژی‌های سرمایه‌گذاری‌تان دارد؟ اهداف اصلی‌ای که بر آن تمرکز کرده‌اید، کدامند؟

راه‌های صرفه‌جویی در خرید مواد غذایی

خرید مواد غذایی یکی از مواردی است که خیلی ساده برای آن پول زیادی خرج کنیم. یک فروشگاه بزرگ مواد غذایی را در نظر بگیرید، شما با هدف این که فقط یک محصول را بخرید وارد آن می‌شوید و بعد از سفری تقریباً طولانی در این فروشگاه با خریدن بیست قلم جنس از آن خارج می‌شوید. بعد هم برای اینکه خستگی‌تان در برود به یک رستوران می‌روید و در نتیجه هزینه‌هایتان سر به فلک می‌کشد. با صرفه‌جویی در خرید مواد غذایی، پس‌انداز کنید همانطور که گفتیم؛ خرید مواد غذایی، یکی از مهم‌ترین و پرخرج‌ترین فاکتورهای بودجه‌بندی است. در ادامه راه‌هایی که به کمک آن‌ها می‌توانید با کمی تغییرات هنگام خرید مواد غذایی پول بیشتری را برای خود پس‌انداز کنید، معرفی می‌کنیم:

■ میوه را در فصل خودش بخرید

جالب است که اغلب مردم نمی‌دانند چه میوه‌ای در چه فصلی وجود دارد، یا اینکه هر میوه چه فصلی دارد. حتماً دلیلی دارد که مثلاً موز در روزهایی از سال کیلویی ۱۰ هزار تومان و در مواقعی کیلویی ۳۰ هزار تومان است. قیمت هر میوه در فصلش ارزان‌تر است زیرا به مقدار فراوان وجود دارد و واردات آن نیاز نیست. اما زمانی که فصل آن میوه به

خصوص نباشد، قیمتش بالا رفته و میزان عرضه آن نیز کم می‌شود. در ضمن واردات آن حتی هزینه‌های بیشتری را نیز خواهد داشت. خرید میوه خود را برحسب فصل‌ها انجام دهید و با این کار هنگام خرید مواد غذایی مقدار زیادی پول صرفه‌جویی و پس‌انداز کنید. در ضمن می‌توانید میوه‌های تازه و مخصوص هر فصل را میل کرده و از تنوع غذایی لذت ببرید.

■ تعداد بیشتری بخرید و آن‌ها را فریز کنید

آیا شما هم عاشق انبه هستید و پیدا کردن آن در فصل زمستان برایتان سخت است؟ و چون عاشق انبه هستید حاضرید آن را به هر قیمتی بخرید؟ من به شما یک راه بهتر نشان می‌دهم: در فصل انبه آن را به تعداد بیشتری بخرید و سپس به صورت یخ‌زده نگه‌داری کنید. با اینکه می‌توانید تمام مواد غذایی را در





بخش مواد یخزده یا کنسروی یا گلخانه‌ای فروشگاه‌ها خریداری کنید، بهتر است که وقتی فصل‌شان می‌رسد، آن‌ها را به صورت عمده خریداری کرده و خودتان منجمد کنید. با این کار خرید مواد غذایی خیلی ارزان‌تر تمام می‌شود!

برای مثال توت‌فرنگی را در فصل تابستان به قیمت کیلویی ۵ هزار تومان خریداری می‌کنید ولی در فصل زمستان کیلویی ۹ هزار تومان می‌خرید. در صورتی که می‌توانید خودتان با همان قیمت کیلویی ۵ هزار تومان خریداری کرده و در فریزر منجمد کنید، به جای اینکه همان توت‌فرنگی یخزده را کیلویی ۹ هزار تومان بخرید.

■ لیست خرید داشته باشید

هیچ عادت بی‌بیشتری از برنامه‌ریزی غذایی نمی‌تواند به ما در پس‌انداز کردن پول و صرفه‌جویی در خرید مواد غذایی کمک کند. اگر برنامه‌ریزی غذایی داشته باشیم می‌توانیم هزینه خرید مواد غذایی را تا یک سوم کاهش دهیم؛ که خودش کلی پول است! از طرفی طبق برنامه‌ریزی غذایی، یک لیست خرید از مایحتاج‌تان تهیه کنید و آن را همراه خود به خرید ببرید. سعی کنید از خرید هرآنچه در لیست خریدتان وجود ندارد خودداری کنید.

■ از شب‌بازارهای محلی خرید کنید

شنبه‌بازارها فرصتی عالی برای خرید مواد غذایی تازه با قیمتی بسیار عالی هستند. معمولاً کشاورزان مواد غذایی را بدون واسطه و مستقیماً در شب‌بازارها به فروش می‌رسانند. بنابراین می‌توانید مواد غذایی ارگانیک و تازه را با قیمتی خیلی ارزان‌تر از فروشگاه‌های بزرگ پیدا کرده و بخرید.

■ دورریز نداشته باشید

آیا می‌دانستید که هر فردی سالانه حدوداً یک سوم از غذای خود را دور می‌ریزد؟ حتی اگر شما جزو افراد مقتصد بوده و در سال تنها یک پنجم غذای خود را دور بریزید، با فرض اینکه قیمت مواد غذایی خریداری‌شده در ماه ۵۰۰ هزار تومان شود، شما حدوداً ۱ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان غذا را هر ساله دور می‌ریزید.

بیشتر این عاداتی که ذکر شد به شما کمک می‌کنند که این مبلغ را به جای سطل زباله در جیب‌تان بگذارید. غذا را قبل از فاسد شدن منجمد کنید. غذای اضافه هر وعده خود را به جای دور انداختن منجمد

کنید. برای خود یک برنامه‌ریزی غذایی داشته باشید و طبق لیست خرید مواد غذایی مورد نیازتان را خریداری کنید.

■ کمتر به رستوران بروید و بیشتر در

خانه آشپزی کنید

دو نفر را در نظر بگیرید که برای شام به رستوران می‌روند و مثلاً ۱۵۰ هزار تومان هزینه غذای هر دو نفر می‌شود. اگر آن ۱۵۰ هزار تومان را مواد غذایی می‌خریدند، می‌توانستند با آن‌ها غذایی بیشتر از یک وعده‌ی دو نفره آماده کنند. پس سعی کنید آشپزی و غذا خوردن در خانه را برای روزی حداقل یک وعده به عادت تبدیل کنید و بیرون غذا خوردن برای شما یک استثنا باشد.

■ با شکم گرسنه به خرید نروید

یک راه دیگر برای کم کردن هزینه خرید مواد غذایی این است که وقتی گرسنه هستید به مغازه یا فروشگاه نروید. چراکه وقتی احساس گرسنگی داشته باشید همه‌چیز به نظرتان خوشمزه و ضروری می‌آید و دلتان تمام تنقلات خوش‌رنگ و لعاب را می‌خواهد! پیشنهاد ما این است که قبل از رفتن به خرید مواد غذایی، یک میان‌وعده کوچک بخورید.

■ جمع‌بندی

برای صرفه‌جویی در خرید مواد غذایی می‌توانید کمی خلاقیت داشته باشید و به کمک عادت‌های کوچک ذهنیت‌تان را هنگام خرید تغییر دهید. علاوه‌براین اگر توجه‌تان را به این مسئله معطوف کنید که مواد غذایی چطور استفاده می‌شوند و چگونه به کار شما می‌آیند، کلید کاهش هزینه‌های مواد غذایی را پیدا کرده‌اید. راهکار شما برای کاهش هزینه‌های خرید مواد غذایی چیست؟

اگر برنامه غذایی بهتری داشته باشید و طبق لیست خرید کنید، به طور طبیعی می‌توانید هزینه‌های خرید مواد غذایی و دور ریز خود را کاهش داده و پول بیشتری را پس‌انداز کنید.

■ طبق بودجه‌بندی خرید کنید

برای خود یک بودجه هفتگی داشته باشید و طبق آن عمل کنید. در حین خرید مواد غذایی به جای استفاده از کارت، بهتر است پول نقد با خود به همراه ببرید. اگر در حین خرید پول تمام شد بهتر است از فروشگاه بیرون آمده و منتظر هفته بعد باشید تا مواد مورد نیاز را این بار با دقت بیشتری بخرید.

از برنامه غذایی خود استفاده کرده و یک لیست خرید درست کنید و در حین خرید نیز طبق آن لیست عمل کنید. ترجیحاً یک ماشین حساب با خود همراه داشته باشید. (امروزه تمام موبایل‌ها ماشین حساب دارند.) ارقام را جمع زده و اگر فراتر از پول شما رفت یا تعداد را کم کنید یا این که جنسی را بردارید که ارزان‌تر باشد. از آنجایی که بودجه خرید را مشخص کرده‌اید بهتر است طبق همان خرید کنید.

■ سبزیجات را خودتان بکارید

می‌توانید با کاشت و پرورش سبزیجات ساده برای یک سالاد شروع کنید؛ مثلاً کاشت کاهو و سبزی خوردن. یا مثلاً ادویه‌های گیاهی مثل فلفل و حتی میوه‌های خوشمزه که همه می‌توانند در یک فضای کوچک تولید شوند. این کارها ضمن صرفه‌جویی،

مراکز خرید (مال‌ها/Mall) مکان‌هایی هستند که به خاطر عظمت و البته شگردهای فروش‌شان به دنبال جذب توریست‌ها و خریدارانی در ابعاد بزرگ هستند. در این مقاله ۹ مورد از بزرگ‌ترین و معروف‌ترین این مراکز در سراسر دنیا را به شما معرفی خواهیم کرد.

بزرگ‌ترین مراکز خرید در جهان با شگردهای جالب جذب توریست



سنترال وورلد - تایلند، بانگکوک
CentralWorld -
Bangkok, Thailand

این مرکز به قدری بزرگ است که می‌توانید یک روز کامل را در آن بگذرانید. نام دیگر بزرگ‌ترین مرکز خرید تایلند «بزرگ‌تر از زندگی» است که تمام برندهای مد را در خود گنجاده است؛ بوتیک‌های متنوع، فروشگاه‌های لوازم الکترونیکی، کتاب‌فروشی، لوازم میل‌مان و در کنار آن، خوراکی‌فروشی‌های مختلف، بانک، سالن آرایش و حتی یک زمین اسکیت بزرگ هم دارد.



برجایای میدان تایمز -
کووالامپور، مالزی

Berjaya Times Square -
Kuala Lumpur, Malaysia

این مرکز به مساحت ۷۰۰ هزار متر مربع پنجمین ساختمان بزرگ جهان به شمار می‌رود. مرکز خرید کووالامپوری بیش از ۱۰۰۰ فروشگاه، ۶۵ رستوران و یک مجموعه تفریحی عظیم از جمله بزرگ‌ترین پارک سرپوشیده قاره آسیا، مرکز تفریحی «جهان شگفتی‌ها» و اولین سالن سینمای ۳ بعدی در مالزی را در خود دارد.



چواهر - استانبول، ترکیه
Cevahir - Istanbul,
Turkey

این مرکز بزرگترین مرکز خرید اروپا به مساحت ۳۰۰ هزار متر مربع است که در خیابان بویوکرده استانبول واقع شده است. در این مرکز خرید شش طبقه‌ای ۳۴۳ فروشگاه و ۴۸ رستوران وجود دارد. استیج مرکزی آن نیز میزبان مراسمات مختلف است و ۱۲ سالن سینما، یک سالن بولینگ، و حتی یک ترن هوایی کوچک نیز درون آن قرار دارد.



دوبی مال - دبی، امارات متحده عربی

Dubai Mall - Dubai,
United Arab Emirates

اگر حواس تان پرت بشود به راحتی در این ساختمان عظیم‌الجثه گم خواهید شد. این مرکز وسیع‌ترین مرکز خرید جهان به شمار می‌رود. مساحت این مرکز به ۱ میلیون متر مربع می‌رسد؛ یعنی معادل ۵۰ زمین فوتبال. این مرکز شامل ۱۲۰۰ فروشگاه، زمین بیخ‌بازی، مرکز بازی‌های ویدئویی به نام سگا، یک هتل پنج ستاره، ۲۲ سالن سینما و ۱۲۰ رستوران و کافه می‌شود.

دوبی عاشق شکستن رکوردهای ساختمانی است به همین دلیل در این مرکز هم‌چنین بزرگ‌ترین آکواریوم سرپوشیده جهان وجود دارد و از همه مهم‌تر مسیر ورودی به برج خلیفه بلندترین سازه جهان نیز در آن تعبیه شده است.



وست ادمونتون - آلبرتا، کانادا
West Edmonton Mall -
Alberta, Canada

بزرگ‌ترین مرکز خرید در آمریکای شمالی منزل‌گاه بیش از ۸۰۰ فروشگاه و مرکز تفریحی است. در این مرکز خرید مجموعه تفریحی متنوعی از جمله شهر بازی گلکسی لند، پارک آبی وورلد، یک قصر یخی، زمین گلف، و حتی دستگاه خودپرداز بیت کوین هم وجود دارد. هم‌چنین دو هتل و بیش از ۱۰۰ رستوران و مرکز خوراکی در آن قرار گرفته است.

اس ام مال آسیا - مانیلا، فیلیپین
SM Mall of Asia - Manila,
Philippines

این فروشگاه به قدری وسیع است که حتی یک ریل قطار برقی نیز برای جابه‌جایی مشتریان در چهار ساختمان ساخته‌اند. بزرگ‌ترین سالن سینمای سه‌بعدی در جهان با وسعت بیش از ۴۰۶ هزار متر مربع را دارد و روزانه ۲۰۰ هزار مشتری از درب‌های آن وارد می‌شوند. این مرکز خرید هم‌چنین یک سالن یخ‌سواری درحد و اندازه‌های برگزاری مسابقات المپیک هم دارد.



موروکو مال - کازابلانکا، مراکش
Morocco Mall -
Casablanca, Morocco

این مال با وسعت بیش از ۲۰۰ هزار متر مربع در کازابلانکا در ساحل غربی مراکش واقع شده است. در این مرکز یک آکواریوم به ظرفیت ۱ میلیون لیتر و بیش از ۴۰ گونه ماهی قرار گرفته که متقاضیان می‌توانند با خرید بلیت و پوشیدن لباس غواصی درون آن شنا کنند. این مرکز خرید هیچ شباهتی به بازارهای شلوغ معروف مراکش ندارد و جنیفر لوپز هم در مراسم افتتاحیه آن اجرا کرد.



کینگ آف پروشیا مال،

پنسیلوانیای آمریکا
King of Prussia Mall,
Pennsylvania USA

بزرگ‌ترین مرکز خرید آمریکا با وسعت ۲۸۰ هزار متر مربع در سال ۱۹۶۳ تأسیس شد و از ادغام دو ساختمان به دست آمد. این مرکز خرید وسیع با وجود قدیمی بودنش اما به لطف حضور برندهای بزرگی مانند نورداستورم و فروشگاه‌های لوکس سالیانه میزبان ۲۲ میلیون بازدیدکننده است.



گرانترین مرکز خرید جهان: چاینا مال

New South China Mall,
Dongguan, China

بزرگ‌ترین مرکز خرید جهان از نظر «محیط قابل استفاده درونی» تقریباً خالی از سکنه است. در ده سال ابتدایی تأسیسش تنها ۱ درصد فروشگاه‌هایش افتتاح شدند؛ اصلی‌ترین دلیل خالی بودن این mall به خاطر دور بودنش از شهر پکن و هم‌چنین تأکیدی است که این مرکز خرید بر اصل بودن اجناس مغازه‌هایش دارد. به همین دلیل به این مرکز خرید گرانترین مرکز خرید جهان نیز می‌گویند. به دلیل اصل بودن، قیمت برخی از اجناس این مرکز خرید میلیاردها دلار است. در گذشته به شوخی آن را بزرگ‌ترین مرکز خرید مطرود جهان می‌نامیدند زیرا بسیار خلوت بود. اکنون خوشبختانه سرزنده‌تر است و یک سینمای سه‌بعدی و پارک تفریحی بزرگ نیز دارد.

شگردهای جالب جذب مشتری بزرگترین مراکز خرید جهان

قطار روباز ویلاجیو Villagio Mall

مرکز خرید ویلاجیو دوحه قطر کاملاً به شکل روستاهای تپه‌ای معروف ایتالیایی طراحی و ساخته شده است. این مرکز هم‌چنین یک قطار روباز تفریحی دارد که از پیست کارتینگ و راهروی بولینگ می‌گذرد و تقریباً محیط شهر ونیز ایتالیا را تداعی می‌کند.



سرسره پنج‌تایی شانگهای Printemps Shopping Centre

در مرکز خرید پرینتمپ در شانگهای چین یک سرسره عظیم به شکل مار پنج طبقه‌ای مختص کودکان ساخته‌اند. بچه‌های بزرگ‌تر نیز می‌توانند از سرسره تونلی فلزی به مدت ۱۶ ثانیه با بالاترین سرعت سر بخورند. در این تونل‌ها مجاری‌های متعددی برای ورود هوا نیز تعبیه شده است.

پارک تفریحی بلومینگتون The Mall of America

مرکز خرید آمریکا در حومه مینه‌سوتا سن پائول قرار گرفته و یک پارک تفریح بسیار عظیم که براساس دنیای انیمیشنی نیکلودئون طراحی شده است ۲۷ وسیله بازی مختلف دارد که عموماً مختص بچه‌ها هستند. هم‌چنین یک سقوط آزاد با طرح باب اسنچی دارد که سوار شدن بر آن، بسیار هیجان‌انگیز است. این مرکز خرید هم‌چنین طولانی‌ترین زیپ‌لاین سرپوشیده جهان را دارد، یک کلیسای کوچک برای مراسم عقد، و یک آکواریوم با تونل شیشه‌ای مملو از کوسه و لاکپشت و سفره‌ماهی نیز در آن ساخته شده است.



یخ‌سواری در دوبی The Mall of the Emirates

در مرکز خرید امارات دوبی یک پیست اسکی سرپوشده با مساحت ۲۲ هزار متر ساخته شده که حتی یک کوه ۸۵ متری نیز در آن وجود دارد. دمای این محیط را همیشه نزدیک به صفر نگاه می‌دارند و هر شب نیز برف مصنوعی بر روی سطح آن می‌ریزند تا شگفتی زمستان در گرمای دوبی را بیش‌تر کند. در مجموع هر فروشگاه برای جلب مشتری ترفندهای گوناگونی را به کار می‌گیرد؛ وسعت بالای مراکز خرید این امکان را برای فروشندگان فراهم می‌سازد که بتوانند شگردهای عجیب‌تر و عظیم‌تری را برای «تجربه خرید» خاص مشتریان‌شان به کار بگیرند.



چگونه به استقلال مالی برسیم؟

■ طراحی یک برنامه مالی

۱. سرمایه کنونی خود را بسنجید.

اولین قدم برای دستیابی به استقلال مالی، سنجیدن و مشخص کردن وضعیت اقتصادی کنونی خودتان است. شما مجبور خواهید شد تا سرمایه و دارایی‌هایتان را برای رسیدن به یک امنیت مالی بیش‌تر ارزیابی کنید. ارزش خالص اموال خود را بسنجید؛ که اساساً یک ارزیابی نسبی از ثروت فعلی شما است.

– همه چیزهایی را که دارید و باارزش هستند، حساب کنید؛ دارایی‌های مشخص (مثل خانه و ماشین‌تان) و دارایی‌های غیر مشخص. آیا شما دارایی ارزشمندی دارید؟ آیا شما ملک و املاک دارید؟ وقتی که دارایی‌هایتان را حساب کردید، درآمد سالانه خود را نیز به آن اضافه کنید. و همچنین هر گونه پول اضافی که هر ساله از طریق کارهای جانبی یا سرمایه‌گذاری‌ها به دست می‌آورید.

استقلال مالی توانایی محدود

نشدن در رابطه با مسائل مالی است.

با برنامه‌ریزی دقیق، استقلال مالی

آن‌چنان که سخت به نظر می‌رسد،

نخواهد بود. به منظور دستیابی به

استقلال مالی، یک برنامه برای خود

تدوین کنید؛ مشخص کنید که چقدر

پول دارید، هدف‌های مالی بسازید،

راه‌های حذف هزینه‌های غیرضروری

را پیدا کنید و برای موارد ضروری در

آینده و بازنشستگی برنامه‌ریزی کنید.

- شما هم چنین نیاز خواهید داشت که درآمدهایتان را نیز ثبت کنید. مقدار و زمان تمام درآمدها را ثبت کنید.

- شما هم چنین باید تمام هزینه‌های اضافی خود را نیز ثبت کنید. اگر از مجلات یا خدمات آنلاین اشتراکی دارید، آن‌ها را نیز به لیست خود اضافه کنید. هزینه‌های خود را مثل خرید کردن، غذا خوردن، فعالیت‌های تفریحی و ... را نیز به صورت روزانه ثبت کنید.

- هنگامی که هزینه‌های خود را با دسته‌بندی‌های مشخص شده می‌نویسید، ممکن است در پایان ماه شوکه شوید! امکان دارد پول خیلی زیادتری از آن چه پیش‌بینی کرده بودید، صرف غذا و نوشیدن و امثال این‌ها کرده باشید.

۳. مجموعه‌ای از اهداف مالی را تعیین کنید.

شما نیازمند این هستید که اهداف مالی‌تان را برای خود تعریف کنید. اگر می‌خواهید از نظر مالی مستقل باشید، نیاز به یک برنامه روشن برای آینده خود خواهید داشت.

- سعی کنید آینده‌نگر باشید. در عرض ۱۰ سال می‌خواهید به کجا برسید؟ ۱۵ سال دیگر چه؟ چگونه می‌توانید سرمایه‌گذاری و صرفه‌جویی کنید که مطمئن باشید به این اهداف خواهید رسید؟ اهداف واقع‌بینانه خود را حفظ کنید؛ به‌عنوان مثال شما می‌توانید تلاش کنید تا یک کار با حقوق خوب و مزایای مناسب داشته باشید. شما هم چنین می‌توانید تلاش کنید تا زندگی‌تان بعد از بازنشستگی به خوبی زندگی فعلی‌تان باشد.

- یک سری اهداف را نوشته و اولویت‌بندی کنید؛ که هم شامل اهداف کوتاه‌مدت (به‌عنوان مثال: می‌خواهم هر ماه ۳۰۰ تومان کم‌تر خرج کنم)، و هم بلندمدت (می‌خواهم یک صندوق بازنشستگی بسازم تا بتوانم در ۲۰ سال آینده به راحتی بازنشست شوم) باشد.

۴. با خودتان قرار بگذارید که ۱۰ الی ۱۵ درصد درآمدهایتان را پس‌انداز کنید.

وقتی حرف از پس‌انداز می‌شود، شما باید از همین الان شروع کنید! یک هدف خوب این است که ۱۰ الی ۱۵ درصد درآمد هر ماه‌تان را پس‌انداز کنید. عادت به پس‌انداز کردن پول می‌تواند به شما در چشم‌اندازهای بلندمدت کمک کند.



- تمام بدهی‌هایتان را به لیست اضافه کنید؛ که شامل بدهی‌های کارت اعتباری‌ها یا پول رهن و هر گونه وام باشد.

- بدهی‌ها را از دارایی‌هایتان کم کنید. حالا عددی که به دست آورده‌اید نشانگر ارزش خالص دارایی شماست.

۲. از مسیر گردش پول نقد خود آگاه باشید.

شما می‌خواهید بفهمید که هر ماه چقدر خرج کرده و چقدر درآمد دارید. این آگاهی به شما این امکان را می‌دهد که بتوانید هزینه‌های خود را کاهش دهید. اگر شما در مورد پیگیری مخارج‌تان حساس باشید، تعجب خواهید کرد که چقدر پول به طور غیرمستقیم صرف می‌کنید.

- از یک دفترچه یا یک اپلیکیشن برای ثبت هزینه‌های روزانه خود استفاده کنید، تا به شما در پیگیری مخارج‌تان کمک کند. همه فیش‌هایی را که پرداخت می‌کنید یک جا نگه دارید. اجاره‌های ماهانه، رهن، پرداخت‌های بیمه و غیره را نیز یادداشت کنید.

۳. برای از بین بردن بدهی‌هایتان تلاش کنید.

بدهی، بار عظیمی برای بسیاری از افراد است؛ و برای رسیدن به امنیت مالی، لازم است تا جایی که امکان دارد بدهی را از بین ببرید. از تمام بدهی‌هایتان یک لیست بسازید و حساب کنید که هر ماه چقدر باید پرداخت کنید تا بدهی‌هایتان تمام شوند. ممکن است در این مسیر بعضی چیزها (مانند مسافرت خانوادگی امسال) قربانی تمام شدن بدهی شوند، اما مطمئن باشید که زندگی بدون بدهی ارزش این فداکاری را خواهد داشت.

- بدهی‌های خود را اولویت‌بندی کنید. همه بدهی‌ها برابر نیستند. شما باید بدهی‌هایی که سود بیش‌تری دارند را زودتر پرداخت کنید، چون که با گذشت زمان گران‌تر می‌شوند.
- اگر می‌توانید یک کار جانبی پیدا کنید، تا درآمد آن را به طور انحصاری در برابر بدهی قرار دهید.

۴. بودجه‌بندی داشته باشید.

یک بودجه‌بندی مناسب می‌تواند مانع ولخرجی شما در بعضی موارد شود. یک بودجه‌بندی سرسختانه در مورد این که چقدر می‌توانید برای تنقلات و غذا خوردن در بیرون از خانه و فعالیت‌های تفریحی و امثال این‌ها خرج کنید، تعریف کرده و به آن متعهد و پای‌بند باشید.
- بسنجید که کجاها می‌توانید جلوی هزینه‌هایتان را بگیرید. برای مثال هزینه‌ای را که هر ماه صرف غذا خوردن خارج از خانه می‌کنید، سنجیده و حساب کنید که با کمی تغییر در سبک زندگی، چقدر می‌توانید از این مورد پول پس‌انداز کنید.
- مشخص کنید که چه چیزهایی برای شما ارزشمند هستند و چه چیزهایی را لازم ندارید. با حذف چیزهایی که لازم ندارید، مقداری پول ذخیره کنید.

۵. نتیجه‌هایتان را بررسی کرده و در صورت لزوم تغییراتی مناسب ایجاد کنید.

در پایان هر ماه ارزیابی کنید: آیا تغییراتی که اعمال کرده و کارهایی که انجام داده‌اید، موثر بوده‌اند یا خیر؟ ممکن است متوجه شوید که باید بودجه‌بندی خود را دوباره تنظیم کنید. شاید شما نیاز داشته باشید هزینه‌های بیش‌تری را کاهش دهید. از سوی دیگر، شاید شما یک افزایش حقوق داشته‌اید و توانسته‌اید مقدار بیش‌تری از بدهی‌هایتان را پرداخت کرده و به اهداف پس‌انداز خود کمک کنید.

- شما می‌توانید این کار را به صورت هفتگی یا ماهانه انجام دهید. اگر از بانکداری آنلاین استفاده می‌کنید، می‌توانید مقدار معینی از فیش حقوقی‌تان را برای پس‌انداز جدا کنید.

■ ایجاد یک طرح مالی

۱. درآمد و هزینه‌های آینده را برنامه‌ریزی کنید.

برای انجام این کار از اطلاعاتی که در قسمت اول یاد گرفته‌اید، استفاده کنید. درآمد مورد انتظار خود برای ماه‌های آینده را بنویسید، سپس تمام هزینه‌ی مصرف‌های ضروری ماهانه خود (مثل اجاره، رهن، فیش، غذا و ...) را از آن کم کنید. این حساب و کتاب برای یک شما یک راهنما خواهد بود تا بدانید چه مقدار پول برای هزینه‌های ضروری، پرداخت بدهی، پس‌انداز و ... در اختیار خواهید داشت.

۲. هزینه‌های اختیاری را کاهش دهید.

صورت‌حساب‌های ماهانه خود را جمع‌آوری کنید. نگاهی به تمام پرداخت‌هایی که هر ماه دارید، بیندازید؛ و ببینید کدام یک از آن‌ها را می‌توانید حذف کنید. دقت کنید که کجا برای کالاها و خدمات غیرضروری هزینه کرده‌اید و به فکر حذف کردن آن‌ها باشید. حتی تغییرات خیلی کوچک با گذشت زمان می‌توانند نتیجه‌ای بزرگ به همراه داشته باشند؛ که در نهایت به استقلال مالی منجر می‌شود.

- شما ممکن است قادر باشید که بعضی خدمات را یکسان‌سازی کنید. به‌عنوان مثال: شاید بتوانید ماشین‌های خانوادگی‌تان را به‌جای چند بیمه‌نامه جدا، تحت یک بیمه‌نامه قرار دهید. در مورد خدمات گوشی همراه نیز طرح‌های خانوادگی معمولاً ارزان‌تر هستند.
- اگر مدت زمان زیادی است که مشتری یک چیز هستید، با نمایندگی آن تماس گرفته و دنبال تخفیف و یا کاهش قیمت باشید.

- در مورد هر سرویسی که مشترک آن هستید، به خوبی فکر کنید. چنین خدماتی می‌توانند کاسته شوند. هر چند وقت یک‌بار از عضویت باشگاه‌تان استفاده می‌کنید؟ آیا نمی‌توانید راهی برای ورزش در خانه پیدا کنید؟





■ حفاظت از استقلال مالی آینده خود

کارفرمایان پیشنهاد می‌دهد استفاده کرده و در اسرع وقت شروع به کنار گذاشتن پول کنید.

- اگر مطمئن نیستید که کسب و کار شما مزایای بازنشستگی ارائه می‌دهد یا نه، یک قرار ملاقات با مسئول منابع انسانی درخواست کرده و از او در این باره پرس‌وجو کنید. اگر شغلی که دارید مزایای بازنشستگی ندارد، به فکر کار در یک شرکت دیگر باشید.
- شما هم چنین باید با یک برنامه‌ریز مالی مشورت کنید.

۳. تعهدات آینده را در نظر بگیرید.

به هزینه‌هایی که ممکن است در آینده پدید بیایند، فکر کنید. مثل هزینه‌های تحصیلی فرزندان و یا پرداخت هزینه‌های غیرمنتظره پزشکی. برنامه‌ریزی و پس‌انداز برای چنین رخدادهایی می‌تواند شما را از بدهی دور کرده و استقلال مالی‌تان را حفظ کند.

۴. بودجه‌های اضافی‌تان را سرمایه‌گذاری کنید.

سرمایه‌گذاری کنید تا پول خود را گسترش دهید. وام‌های مبادله اوراق قرضه یا صندوق سرمایه‌گذاری مشترک گزینه‌های مناسبی برای سرمایه‌گذاری بودجه اضافی شما هستند.

۵. به کودکان‌تان در مورد استقلال مالی آموزش دهید.

آیا می‌خواهید فرزندان‌تان از لحاظ مالی مستقل باشند؟ حتی اگر کودکان‌تان کم سن و سال هستند، شروع به آموزش آن‌ها در مورد چگونگی به کار بردن پول کنید. به بانک محلی خودتان مراجعه کرده و یک حساب پس‌انداز برای فرزندان‌تان باز کنید. آن‌ها را تشویق کنید که پول‌شان را به حساب پس‌انداز واریز کنند، تا خودشان ببینند که چگونه سرمایه با گذر زمان رشد می‌کند.

- شما هم چنین باید در مورد مدیریت پول با فرزندان‌تان حرف بزنید. به آن‌ها بگویید که چگونه به صورت عاقلانه بودجه‌بندی و خرج کنند.
- به فکر ایجاد یک حساب پس‌انداز در بانک برای تحصیلات فرزندان‌تان باشید.

۱. یک صندوق اضطراری ایجاد کنید.

اگر می‌خواهید به استقلال مالی برسید، نباید اجازه بدهید که یک تصادف یا شرایط غیرمنتظره شما را وارد چرخه بدهی بکند. بنابراین باید تلاش کنید که یک صندوق اضطراری برای زمانی که اتفاقات ناخواسته پیش می‌آیند، داشته باشید.

- به باز کردن یک حساب جداگانه برای صندوق اضطراری خود فکر کنید. این ایده خوبی است که هزینه‌های مصرفی یک سال را کنار بگذارید. به دست آوردن این سرمایه ممکن است مدت زمان زیادی طول بکشد. هر ماه ۱۰ الی ۱۵ درصد از فیش حقوقی‌تان می‌تواند در این صندوق پس‌انداز شود.

۲. یک صندوق بازنشستگی ایجاد کنید.

داشتن صندوق بازنشستگی برای اطمینان از آینده مالی پایدار حیاتی است. هیچ وقت برای کنار گذاشتن پول برای بازنشستگی زود نیست. از مزایای هر برنامه‌ای که



۴ توصیه مالی برای دهه ۲۰ زندگی

و توصیه‌های مالی مناسب موقعیت و شرایطمان آگاه باشیم، تصمیم‌های بهتری خواهیم گرفت. در این ویدیو، با ۴ توصیه مالی برای دهه ۲۰ زندگی آشنا می‌شویم. با اسکن کردن کد QR زیر وارد سایت علف خرس شوید و این ویدیو را تماشا کنید.

اغلب افراد بین ۱۸ تا ۳۰ سالگی تصمیم‌های مهم زندگی‌شان را می‌گیرند و تقریباً جهت زندگی‌شان را مشخص می‌کنند. بسیار مهم است که در این دوران مهم که ممکن است اوج بی‌تجربگی و خامی باشد، با شنیدن توصیه‌های مفید و آموزش دیدن، مسیر درست را انتخاب و طی کنیم؛ خصوصاً در امور مالی که بر همه بخش‌های زندگی اثرگذار است. اگر در آغاز جوانی، از دانش مالی





اولین قدم به سمت تغییر و موفقیت مالی،
آگاهی است و دومین گام پذیرش. دانش، ارزشی
نخواهد داشت مگر اینکه به کار گرفته شود



a l a f k h e r s




ALAFKHERS
www.alafkhers.com

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

پول روی درخت دانش می‌روید