

راهنمای سرمایه‌گذاری

سال هفتم / شماره ۷۱ / آذر ۱۴۰۱
قیمت: ۶۹ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

زیربناهای آموزش پس انداز به کودکان



■ چطور چاقی باعث ولخرجی در خرید لباس می‌شود؟

■ ایده‌هایی برای سرگرمی‌های ارزان و جذاب

■ چگونه عاقلانه درباره پول فکر کنیم؟



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.71

راهنمای سرمایه‌گذاری

ماهنامه اجتماعی اقتصادی



عَلْفَ خِرْس

a l a f k h e r s

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

آذر ۱۴۰۱ / سال هفتم / شماره ۷۱

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..... زیربنای آموزش پس‌انداز به کودکان
۱۰..... کودکان، نوجوانان و پس‌انداز کردن پول

■ ورود آقایان ممنوع

۱۴..... زنان و پذیرش مسئولیت مالی

■ باشگاه موفقیت

۱۶..... ۶ قانون برای یک کار آفرین موفق بودن
۱۸..... تمرکز کلید پیروزی کار آفرینان

■ پشت پرده خرید

۲۰..... چطور چاقی باعث ولخرجی در خرید لباس می‌شود؟

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

۲۲..... ایده‌هایی برای سرگرمی‌های ارزان و جذاب
۲۶..... هشت روش کاربردی برای مدیریت پول در دوران بازنشستگی

■ دانستنی‌های مالی

۲۸..... تفاوت پول با ارز + تعریفی جامع از ماهیت پول

■ ۳۶۰ درجه مالی

۱۰ کلمه خطرناکی که در مصاحبه استخدامی به هیچ وجه نباید استفاده کنید.....
۳۲.....

■ دیدنی‌ها

۳۴..... کمیک و کارتون چگونه عاقلانه درباره پول فکر کنیم؟
۳۴.....



زیربناهای آموزش پس انداز به کودکان

شکل دهی عادت پس انداز در کودکان، نیازمند دانش و آشنایی با اصول اساسی آموزش است. در مطلب گذشته به این موضوع پرداختیم که باید مفهوم پس انداز را برای کودکان جذاب کنیم. در این مطلب می‌خواهیم به سوالات اساسی و زیربنایی در زمینه پس انداز پاسخ دهیم. زمانی که شما به عنوان والدین فرزندان، چشم انداز روشنی داشته باشید از آن‌چه که می‌خواهید به فرزندتان بگویید، قطعاً عملکرد بهتری خواهید داشت و به نتایج مطلوبتری نیز دست پیدا خواهید کرد.



این تمرین، آموزش یک عادت پس انداز صحیح به کودک‌تان است. می‌توانید پیشنهادات و برنامه‌های مختلفی به کودک ارائه دهید، اما تصمیم‌گیری نهایی باید به عهده خود او گذاشته شود.

تصمیم‌گیری نهایی در مورد نحوه خرج کردن پس انداز را به خود کودک بسپارید، شما تنها پیشنهادات مختلف را برایش مطرح کنید.

فواید این آزادی چیست؟ با اهدای این آزادی، به او هیجان ناشی از

■ چه زمانی می‌توانیم آموزش پس انداز به کودکان را آغاز کنیم؟

از زمانی که کودک‌تان شروع به کسب پول می‌کند، می‌توانید به او چگونگی پس انداز، و طریقه صحیح خرج کردن پول را آموزش دهید. منظور از کسب پول، پولی است که شما به عنوان پول توجیبی به او می‌پردازید و با خودش از طریق انجام کارهای خانه، بابت دستمزد دریافت می‌کند. در واقع، باید پولی در میان باشد که بتوانیم به پس انداز فکر کنیم.

■ چه کسی در مورد نحوه مصرف پس انداز کودک، تصمیم‌گیری می‌کند؟

شما باید به کودک‌تان قدرت تصمیم‌گیری آزادانه برای مصرف هر میزان از پس اندازش، یا هر مقدار از دارایی‌اش را بدهید. به عبارت دیگر؛ نباید در نحوه استفاده‌ی کودک از پولش مداخله کنید. از سوال کردن مداوم، پیرامون پس انداز کردن یا نکردن پولش پرهیز کنید. زیرا هدف شما این است که به او نحوه تشکیل یک برنامه صحیح خرج و پس انداز را آموزش دهید، نه چیزی فراتر از آن. هدف از

از کودکان خود بخواهید تا یک لیست از تمامی خواسته‌های خود تهیه کنند. سپس از آن‌ها بخواهید تا برخی از آن خواسته‌هایی را که تمایل بیشتری نسبت به دست‌یابی به آن دارند، از باقی موارد تمییز بدهند؛ حال به آن‌ها بگویید که می‌بایست برای رسیدن به اهداف خود، پس‌انداز کنند. زمانی که شروع به پس‌انداز کردند، توضیح دهید که چه چیزهای دیگری را می‌توانند با همین پولی که در اختیار دارند، تهیه کنند؛ و در حین روند پس‌انداز، از آن‌ها بپرسید که کدام یک از اهدافش را بر دیگری ترجیح می‌دهد؟ این تمرین، مفهوم «هزینه فرصت» و نحوه صحیح «اولویت‌بندی» را به کودکان یاد می‌دهد.

■ میزان پس‌انداز را چگونه تعیین کنیم؟

یکی از آموزش‌های مهم در ارتباط با پس‌انداز تصمیم‌گیری جهت اضافه کردن چه میزان پول به پس‌اندازشان است.

در آغاز کار بهتر است که کودک را در تعیین مقدار پس‌انداز راهنمایی کنید. اگر مقدار پول توجیبی متغیر باشد، برای تنظیم بودجه باید به جای ارقام، از درصد



شرکت در تصمیمات بزرگسالانه و تقویت روحیه مسئولیت‌پذیری را نیز اعطا می‌کنید. به جای دخالت در عادات خرج کردن کودک‌تان، به او یادآور شوید: پولی که تمام شد، دیگر تمام شده؛ و اگر پول توجیبی‌اش را زودتر از موعد خرج کرد، به او پول بیشتری نخواهید داد. شاید درس سختی به نظر برسد، اما هرچه زودتر آن را فراگیرند، در آینده بهتر رفتار می‌کنند.

■ چالش‌های پس‌انداز، برای کودک آموزنده است



استفاده کرد (برای مثال ۲۵ درصد از کل پول توجیبی). در حساب و کتاب و نحوه محاسبه، به او کمک کنید.

در این جا می‌بایست سه موضوع مختلف به طور کلی تحت پوشش قرار دهید:

- میزان توان کودکان برای کنار گذاشتن هفتگی یا ماهیانه مقداری از پولی که در اختیار دارند
- تعیین هدف و تعیین این که چه مقدار پول برای رسیدن به هدفشان نیاز دارند
- تعیین مدت زمان مورد نیاز جهت رسیدن به هدفشان

بادر نظر گرفتن این موارد می‌توان مشخص کرد که دقیقاً به چه میزان پس‌انداز کنند. فرض کنیم که پسران قصد دارد تا برای خرید تبلت، ۳۰۰ هزار تومان پس‌انداز کند. او ماهیانه ۵۰ هزار تومان پول توجیبی دریافت می‌کند، و هر سال در روز تولدش ۵۰ هزار تومان پول نقد هدیه می‌گیرد. پسران قصد دارد تا شش ماه آینده، و دقیقاً در روز تولدش به تبلت دست بیابد؛ هم‌چنین برای شروع، ۱۰ هزار تومان پول دارد. با این حساب اگر تمام پول توجیبی‌هایش، به علاوه ۵۰ هزار تومان کادوی تولدش را خرج نکنند، می‌تواند به تبلت دلخواهش برسد. اما او قصد ندارد تا تمام پول توجیبی‌اش را کنار بگذارد. لاجرم تصمیم می‌گیرد که هدف خرید تبلتش را به جای ۶ ماه، روی ۹ ماه تنظیم کند. حال، در کنار ۵۰ هزار تومان کادو تولدش، نیاز دارد که هر ماه، ۲۸ هزار تومان از پول توجیبی‌اش را پس‌انداز کند. نتیجتاً در هر ماه، ۲۲ هزار تومان برای خرج کردن دارد. به کودک‌تان راهنمایی کنید که در مورد برنامه‌ریزی پس‌اندازهایش تلاش کند؛ تا ضمن ارج نهادن به تلاش‌شان، توانایی تشخیص بهترین راه جهت رسیدن به هدفشان را نیز در خود بیورانند.

■ قانون کلی در مورد میزان پس‌انداز چیست؟

یکی از ترندهای موفقیت آن است که همواره ۱۰ درصد از تمام درآمدهای خود را پس‌انداز کنی؛ و برای آمادگی کافی در مواقع ضروری، همیشه حداقل به اندازه هزینه گذران یک ماهت پس‌انداز داشته باشی. در مطالب بعدی به این موضوع بیشتر می‌پردازیم.

■ چگونه اهمیت پول را برای کودک شرح دهید؟

کودکان عاشق سوال پرسیدن هستند؛ اگر به یک‌باره از شما پرسیدند که به چه دلیل باید پولشان را پس‌انداز کنند، تعجب نکنید. جواب این سوال شامل دو بخش می‌شود: اول این که، تو مجبوری برای آینده‌ات پول پس‌انداز کنی؛ دوم، پول پس‌انداز می‌کنی تا بتوانی به اهداف مالی که در سر داری برسی. زمانی که میان هدف و پس‌انداز، ارتباط برقرار کنیم، پول برای کودکان اهمیت بیشتری می‌یابد. این پول است که شما را به اهداف‌تان می‌رساند.

■ کودکان می‌بایست همواره اهداف پس‌انداز داشته باشند

در مسیر آموزش‌های مالی به کودکان، موانعی وجود دارند که مانع پیش‌روی آموزش‌ها می‌شود. بعضی والدین مطرح می‌کنند؛ با وجود آن که در ازای انجام کارهای خانه به فرزندانشان پول می‌دهند، باز هم آن‌ها، تمایلی به انجام هیچ کاری ندارند. از نظر این والدین، دلیل عدم تمایل کودکان به کسب دستمزد در ازای کار، این است که از نظر آن‌ها، هزار تومانی که به عنوان حق‌الزحمه در نظر گرفته شده است، مقداری ناچیز به حساب می‌آید، و نمی‌توان خریدهای زیادی با آن کرد، بنابراین این مبلغ آن‌ها را تحریک به کار نمی‌کند. اما برعکس، کودکانی هستند که همیشه منتظرند تا کاری به آن‌ها داده شود؛ چون پول حق‌الزحمه را دوست دارند. این امر سبب شد که بررسی کنیم، چرا با وجود این که هر دو گروه والدین از سیاست پرداخت حق‌الزحمه استفاده می‌کنیم، ولی فرزندان‌شان متفاوت برخورد می‌کنند؟

■ هدف‌گذاری، کودک را تشویق به

تلاش می‌کند

کودکان اهمیت چندان‌ی به تمیز بودن خانه نمی‌دهند؛ بلکه پول اضافه جهت پس‌انداز برای دستیابی هرچه زودتر به هدف خودشان است که ایشان را تهییج به کار و نظافت در منزل می‌کند. وقتی کودکان هدف داشته باشند، برای رسیدن به آن، هر کاری خواهند کرد. برای تشویق بیشتر کودکان خود جهت دستیابی به اهداف‌شان، یک جدول زمانی شکیل ترتیب ببیند؛ تا بتوانند زمان رسیدن به هدف خود را



تخمین بزنند. کودکان آگاه و علاقه‌مند به پول، فرایند پول درآوردن را یک تمرین بیهوده در راستای جمع‌آوری اسکناس و سکه است، نمی‌پندارند. بلکه آن را به معنی رسیدن به نتیجه نهایی خود، و دستیابی به هدفی که در واقع «پاداش» کارهای آن‌ها است، تلقی می‌کنند.

اما تنها چیزی که فرزندان به دنبال آنند، پاداش نیست. آن‌ها از قرار داشتن در جریان این شرایط لذت می‌برند. آن‌ها هدفی دارند که می‌توانند به دستش آورند. روند پس‌انداز پول‌شان نیز کاملاً مشخص است؛ و فاصله‌شان تا آن هدف را با چشم خود می‌بینند.

شاید باورش برای شما سخت باشد، اما بعضی کودکان به والدین خود اعتراف کرده‌اند که مسیر رسیدن به هدف (تحمل جهت برآورده شدن خواسته‌ها)، آن‌ها را بیش‌تر از خود هدف به وجد می‌آورد.

بنابراین وقتی کودکان شانس کسب پول داشته باشند (بدون توجه به میزان دست‌مزد آن)، همواره در تکاپوی آنند تا از فرصت‌های خود بهترین سود را ببرند.

هر فرایندی که به هدف منتهی شود، بهتر از درجا زدن است. با توجه به این موضوع، از نظر این فرزندان، داشتن مقدار کمی پول، بهتر از هیچ است. این امر را هر زمان که بخواهند شروع به غر زدن در مورد پایین بودن دست‌مزدشان بکنند، به آن‌ها یادآوری کنید. تا این لحظه، کاملاً مشخص شده است که هدف داشتن، فاکتوری اساسی در موفقیت مالی است. اما تعیین هدف، نیازمند در نظر گرفتن ملاک سن است. زیرا اهداف باید با ظرفیت‌ها و درک کودکان متناسب باشد. مطلب آینده به این مطلب می‌پردازد.



کودکان، نوجوانان و پس انداز کردن پول

هدف داشتن، به کودکان انگیزه کافی برای تلاش در جهت پس انداز کردن پول می‌دهد. زمانی که کودکان، موفقیتی را به دست آورند که حاصل تلاش و پس انداز خودشان است، حس لیاقت، غرور و لذت غیر قابل وصفی را تجربه می‌کنند. چنین تجربیات خوشایندی، پس انداز را به عنوان راهی برای رسیدن به موفقیت مالی در ذهن کودکان حک می‌کند. نکته مهم در تعیین هدف پس انداز، به خصوص در گام‌های آغازین آموزش، این است که اهداف ممکن، قابل دسترس و قابل فهم برای کودکان باشد. بنابراین، می‌توان، سن را به عنوان ملاکی برای تعیین هدف در نظر گرفت.

■ کودکان و اهداف پس انداز (۳ تا ۱۳ سالگی)

پول مورد نیاز برای خرید مورد علاقه‌اش را جمع کند، محاسبه کنید.

در سنین ۹ سال به بالا؛ پس انداز کردن برای چیزهای بزرگ برای فرزندتان جذاب است، بنابراین می‌توان کودک را به داشتن اهداف بلند مدت تشویق کرد، مثل پس انداز برای خرید گوشی، لپ‌تاپ و حتی خودرو. مدت زمان رسیدن به هدف را نیز باید تعیین کرد. در این میان می‌توانید او را تشویق کنید و با دادن تشویقی و کمک به پس انداز او را برای زودتر رسیدن به هدفش امیدوار نگه دارید.

■ چطور میزان پس انداز را تعیین کنیم؟

روش تعیین میزان پس انداز به این شکل است که کل درآمد ماهانه کودک را محاسبه کنیم. مخارج هفتگی او را نیز محاسبه کنیم و مقدار ثابتی را به پس انداز اختصاص دهیم. تعیین مقدار پس اندازی به مخارجی بستگی دارد که کودک از درآمد خودش می‌پردازد. منظور از درآمد کودک پول توجیبی‌ای است که حاصل کار کردنش است. چنانچه پرداخت اغلب مخارج به عهده والدین باشد، مبلغ و درصد بیشتری را باید به پس انداز اختصاص دهد.

به طور کلی، افراد به سه دلیل نیازمند پس انداز هستند: داشتن سرمایه اضطراری، خریدها و سرمایه‌گذاری. اما برای کودکان کم سن‌تر، نقطه شروع، نمی‌تواند روز مبادا یا سرمایه اضطراری باشد. آموزش‌ها را باید گام به گام انجام داد. نقطه‌ی شروع برای آموزش مالی به کودکان، خریدهای آن‌هاست. خریدهای کودکان را می‌توان، اهداف کوتاه مدت، نام‌گذاری کرد.

کودکان کم سن را می‌بایست تشویق به انتخاب یک هدف مالی کنید، تا چند هدف. بهتر است هدف‌های اولیه در دسترس باشند، تا کودک احساس نکند که پول‌های پس انداز شده‌اش را هرگز دیگر نمی‌بیند. برای مثال: یک وسیله ورزشی، یک اسباب بازی مشخص و یا یک مورد ارزان قیمت، گزینه مناسبی برای آغاز کار هستند.

با انجام این تمرینات ساده، کودک در طول روند پس انداز کردن، به این درک می‌رسد که باید درصدی از پولش برای پس انداز کنار گذاشته شود، تا برای خرید یک محصول در آینده نزدیک پول کافی در اختیار داشته باشد. این امر سبب می‌شود که کودک تشویق به افزایش مقدار پس اندازش شود.

برای پروراندن عادت پس انداز در کودک باید تداوم داشت.

■ ۳ تا ۵ سالگی

تا قبل از ۶ سالگی، هر پولی که کودکان دارند، بیشتر تنها برای خرج کردن است. کودکان در این سنین نیازی به پس انداز کردن ندارند. لذت لحظه‌ای برای آن‌ها اهمیت دارد.

■ نقطه شروع

وقتی کودکان در سنین بین ۶ تا ۱۳ سالگی قرار دارند، می‌توانند درک مفهوم پس انداز را آغاز کنند.

در سنین ۶ تا ۸ سالگی، کودک می‌تواند برای برخی اهداف کوتاه مدت پس انداز کند؛ مانند خرید یک اسباب بازی گران قیمت. البته باید به کودک در تعیین میزان پولی که می‌تواند پس انداز کند، کمک کنید. پس از تعیین میزان هفتگی یا ماهانه پس انداز کودک (البته پیشنهاد ما تعیین پس انداز هفتگی است)، مدتی زمانی را که نیاز است کودک صبر کند تا





«مبلغی که می توان به مخارج اختصاص داد = پس انداز - کل درآمد هفتگی»

تداوم

در نظر داشته باشید، مقدار پولی را که برای آینده کنار می گذارد، همواره باید ثابت بماند و تداوم داشته باشد. پرورش عادات پس انداز به کودک بسیار مهم تر از رشد مالی اوست.

معنای آینده مالی برای کودکان

آینده از نظر یک کودک کم سن، تنها می تواند به معنی زمان فرا رسیدن فصل تابستان و تمام شدن مدرسه اش تلقی شود؛ بنابراین غیرممکن است که آن ها پیرامون مواردی مانند این که یک روز بزرگ می شوند و قرار است به دانشگاه بروند، و یا حتی مجبورند که بالاخره یک روز به استقلال مالی برسند، فکر کنند. مهم نیست که کودک چه فکری می کند؛ آینده از آن چه که او فکرش را بکند به او نزدیک تر است. زمان از نظر یک بزرگسال، بسیار سریع تر از کودکان می گذرد. یعنی طوری است که گاهی گذر چند سال به مانند چشم برهم زدن است. بنابراین ضروری است که توجه به آینده را در آموزش هایتان لحاظ کنید. اما به منظور بیشتر اثر بخش شدن آموزش هایتان، بهتر است در هنگام انتخاب هدف، به معنای آینده از نظر کودکان توجه کنید. اهداف خیلی دور، کودکان را دلزده و دلسرد می کند. با نوجوانان می توانید از آینده ای جدی تر صحبت کنید.

آینده را تخمین بزنید

زمانی که فرزندتان، خواسته یا هدفی دارد که می خواهد برای آن پس انداز کند. به او کمک کنید تا بتواند مدت زمانی را که باید برای رسیدن به خواسته اش وقت بگذارد، تعیین کند. این کار انگیزه اش را افزایش می دهد.

برای مثال، اگر کودک ۱۱ ساله تان قصد خرید یک محصول با قیمت ۱۰۰ هزار تومان را در سر داشته باشد، می بایست بداند که اگر هفته ای ۵ هزار تومان کنار بگذارد، در عرض ۲۰ هفته (یا تقریباً ۵ ماه)، به هدفش می رسد. او احتمالاً خودش می تواند از پس تخمین این رقم بر بیاید، اما شما نیز می بایست به او تأکید کنید که حتماً این کار را انجام بدهد.

برای مثال، اگر کودک تان در حال پس انداز برای خرید بازی ویدئویی ۳۰ هزار تومانی است، شما نیز می توانید به او پیشنهاد بدهید که اگر به مدت دو ماه، هر هفته ۲ هزار تومان کنار بگذارد (یعنی ۱۶ هزار تومان)، شما نیز رقم باقی مانده جهت خرید آن را به او خواهید داد؛ که در این جا تقریباً نصف قیمت بازی ویدئویی دلخواه او (۱۴ هزار تومان) خواهد بود.

زمان برای کودکان دیرتر می گذرد. بنابراین مفهوم آینده برای آنان، با بزرگسالان متفاوت است.

پس انداز از ۱۴ سالگی

آینده مالی برای نوجوانان با پیوند زدن مفهوم پس انداز و سرمایه گذاری شکل می گیرد.

مادامی که فرزندتان بزرگتر می شود، مفهوم آینده مالی و اهداف نیز برای آن ها وسعت می یابد. همزمان با وسعت یافتن اهداف، آموزش ها نیز باید یک قدم رو به جلو رود. او را آگاه کنید که در آینده، برای خرید خانه یا خرج تحصیل دانشگاهش و یا ازدواجش به پس انداز نیاز دارد.

شدن فرزندان در مقابل دوستانش است. تعمیر دسته بازی، هزینه‌بر است و شما به دلیل بی‌احتیاطی او در مراقبت از وسایلش ناراحت هستید و به این زودی‌ها، قصد تعمیر آن را ندارید. در این مواقع، اهمیت داشتن پس‌انداز اضطراری برای نوجوانان مشخص می‌شود. اگر فرزندان، علیرغم آموزش‌های شما، هیچ پس‌اندازی ندارد، زمان مناسبی است تا به او گوشزد کنید که داشتن سرمایه اضطراری در این مواقع است که به دانش می‌رسد.

■ شکستن صفحه موبایل نیز برای نوجوانان، یک وضعیت اضطراری است.

برای والدین نیز خسارت مالی وارد شده به گوشی، اهمیت زیادی دارد، مخصوصاً زمانی که، فرزندان سوابق متعددی در خراب کردن گوشی‌هایشان داشته باشند.

اما نگاه نوجوانان به وضعیت اضطراری، متفاوت است. شاید یک خراش کوچک روی گوشی اهمیت چندانی برایشان نداشته باشد. اما زمانی که صفحه موبایل خراب شود، به این معناست که آن‌ها امکان پیامک زدن و یا استفاده از شبکه‌های مجازی مانند اینستاگرام و واتساپ را ندارند. این وضعیت می‌تواند برای آن‌ها یک فاجعه باشد. داشتن سرمایه اضطراری، می‌تواند به کمک آن‌ها بیاید. این کار همچنین، مسئولیت‌پذیری در مقابل اشتباهات را در آن‌ها، افزایش می‌دهد. اگر شما با هر اشتباه فرزند، فوراً نیازش را بر طرف کنید، فرزندان هیچ‌گاه با اهمیت پس‌انداز اضطراری آشنا نمی‌شود.

■ تجربیات خود را مطرح کنید

با کودکان‌تان در مورد اهمیت «پس‌انداز اضطراری» صحبت کنید، و اگر مایلید کمی از جزئیات طریقه کنار گذاشتن پول برای روز مبادای خودتان را با آن‌ها به اشتراک بگذارید. برای مثال، اگر برای سه ماه، یا شش ماه پول اضطراری کنار گذاشته‌اید، با آن‌ها در مورد چگونگی انتخاب آن رقم صحبت کنید. سپس در مورد کارهایی که در طول ماه برای رسیدن به پس‌انداز اضطراری‌تان انجام می‌دهید، با آن‌ها گفت‌وگو کنید. در شرایطی که خانواده دچار وضعیتی خاص می‌شود مانند بیکاری پدر یا مادر، یا پیش آمدن بیماری و یا حتی کم شدن درآمدها به دلایلی خاص مانند شیوع یک بیماری همه‌گیر مانند کرونا، اهمیت پس‌انداز اضطراری مشخص می‌شود.

■ نحوه تعیین میزان پس‌انداز اضطراری توسط نوجوانان

- ابتدا به نوجوان‌تان کمک کنید تا از محل خرج پولش در طول یک ماه آگاه شود.
- سپس در مورد چگونگی تخمین هزینه‌های سه ماه زندگی، صحبت کنید و به او بگویید که یک فرد موفق به لحاظ مالی حداقل به اندازه مخارج یک ماه و به طور متوسط به اندازه مخارج سه ماه از زندگیش را در حسابی اضطراری پس‌انداز می‌کند. این پس‌اندازهای اضطراری در مواقعی خاص به کمک افراد می‌آید.

- در مورد چگونگی کنار گذاشتن بخشی از هر درآمدش که می‌تواند حاصل پول توجیبی و یا کار خودش باشد، در راستا ساخت پس‌انداز ضروری، صحبت کنید.

- به آن‌ها در مورد چگونگی نگاه‌داری پولش در محلی امن، مانند بانک یا موسسه مالی، توصیه کنید.

- توضیح دهید که در صورت امکان، بهتر است که مقدار پس‌انداز ضروری خود را ارتقا دهد؛ یعنی به جای سه ماه، هزینه‌های ۶ تا ۹ ماه خود را از پیش پس‌انداز کرده باشد.

■ آشنا کردن نوجوانان با ثروت‌سازی

ممکن است هدف فرزندان برای آینده، خرید یک خودرو باشد. اگر نوجوان‌تان تصمیم دارد تا برای یک محصول گران‌قیمت مانند خودرو پس‌انداز کند، مسلماً نباید این کار را از طریق قرار دادن پول‌های خود در کشوی جوراب‌هایش به انجام برساند. پول را می‌بایست در یک جا سرمایه‌گذاری کرد؛ تا بتوانیم با سرعت بیش‌تری به هدفمان برسیم. باید از سن کم به کودک بفهمانید که پس‌انداز و سرمایه‌گذاری دو مفهوم جداگانه‌اند. در فصل سرمایه‌گذاری به صورت ویژه به این موضوع خواهیم پرداخت.

هدف اصلی از انجام این رویکردها آن است که کودک‌تان را عادت بدهید تا همواره در تمام طول زندگی، قسمتی از پول و دارایی خود را پس‌انداز کند. زمانی که کودک‌ان به پس‌انداز علاقه‌مند شدند و اهمیت آن را نیز درک کردند، زمان آموزش روش‌های مختلف پس‌انداز فرا می‌رسد. مطالب بعدی، به این موضوع اختصاص دارد.



نوجوانان از ۱۴ سالگی، علاوه بر پس‌انداز برای خرید، باید پس‌انداز برای سرمایه‌ی اضطراری و ثروت‌سازی (سرمایه‌گذاری) را نیز آغاز کنند.

■ خریدهای دوران نوجوانی

در این سنین، اهداف خرید فرزندان، بزرگتر می‌شود. آن‌ها هنوز هم ممکن است اسباب بازی بخرند، اما نوع اسباب بازی‌هایشان متفاوت می‌شود و بیشتر الکترونیک است. مانند خرید پلی‌استیشن، یا خرید تلفن همراه و لپ‌تاپ. هزینه‌های مربوط به تفریح با دوستان نیز به مخارج کودکان، افزوده می‌شود. انجام این خریدها، فرصتی عالی برای تمرین و به کارگیری پس‌انداز هستند.

■ شرایط اضطراری برای نوجوانان

تصور کنید زمانی را که، فرزندان برای آخر هفته، با دوستانش قرار بازی پلی‌استیشن را در منزل شما گذاشته‌اند. ناگهان در اثر بی‌احتیاطی فرزندان، یکی از دسته‌های بازی خراب می‌شود. این به معنای از دست دادن یک موقعیت خوب و هیجان‌انگیز برای وقت‌گذرانی با دوستان و همین‌طور بدقول



زنان و پذیرش مسئولیت مالی: مرزها جابجا می‌شوند

کشور آمریکا را در دست دارند. پس، چرا خانم‌هایی که به این حد از ثروت رسیده‌اند؛ نمی‌خواهند خود را در معرض مسائل مالی قرار دهند؟ این موضوع ریشه تاریخی دارد.

در طول تاریخ، زنان در تصمیم‌گیری‌های خود اعتماد به نفس نداشته‌اند؛ این خیلی غم‌انگیز است، زیرا زنان توانایی بسیار زیادی در گرفتن تصمیمات خوب و صحیح، براساس دانش و واقعیت دارند. عوامل زیادی ممکن است باعث شک و تردید زنان نسبت به توانایی‌های خودشان شود؛ مثلاً نحوه تربیت آنان، آموزشی که دیده‌اند و غیره. اما فارغ از این عوامل، اعتماد به نفس کم و ترس نیز می‌تواند باعث از دست رفتن آینده مالی یک فرد شود.

تحقیقات انجام شده نشان داده؛ بسیاری از خانم‌های ثروتمند درباره امورات مالی و دارایی‌هایشان، احساس عدم امنیت می‌کنند و پذیرش مسئولیت دارایی‌هایشان، برای آن‌ها بسیار دشوار است. خیلی از این مشکلات برمی‌گردد به ترس و عدم اعتماد به نفس آن‌ها. ترس و عدم اعتماد به نفس، مشکلی است که زنان در مقایسه با مردان، بیشتر با آن درگیر هستند. زنان زیادی هستند که درآمد بسیار بالایی دارند اما هیچ پس‌اندازی ندارند، چون همه درآمد خود را خرج می‌کنند. آن‌ها همچنین برای دوران بازنشستگی خود نیز پس‌انداز کمی دارند، زیرا غالباً از فکر کردن به چنین مسائلی پرهیز می‌کنند. اخیراً زنان دارای نیمی از موقعیت‌های شغلی و ثروت

■ زنان مسائل مالی را بیش از حد بزرگ می‌بینند

زنان معمولاً مسائل مالی را خیلی بزرگتر از آن چیزی که واقعا هست، در نظر می‌گیرند؛ بنابراین از آن می‌ترسند. گواه این مورد داستان خانمی ۳۰ ساله است که برای مدیریت امور مالی، مشاوره مخصوص به خود داشت. این خانم حقوق بالایی داشت، به تازگی ازدواج کرده بود و هنوز بچه‌ای نداشت. او فکر می‌کرد برای دوران بازنشستگی به ۵ میلیون دلار پول نیاز دارد. این واقعا مبلغ بالایی بود و او هیچ کاری از دستش بر نمی‌آمد. محاسبات دقیقی انجام شد، برای اینکه این خانم بفهمد که برای بازنشستگی‌اش به چه مبلغی نیاز دارد، بدین منظور، مشاور او برایش، یک برنامه مالی و یک هدف تبیین کرد. زمانی که طبق برنامه‌ای واقع‌گرایانه، مبلغ مورد نیاز او برای دوران بازنشستگی تعیین شد، ترس او نیز از بین رفت، زیرا مبلغ بسیار کمتر از چیزی بود که او تصور می‌کرد. در واقع، زمانی که زنان درباره سرمایه‌گذاری و طراحی برنامه، اطلاعاتی را یاد می‌گیرند، ترس آن‌ها نیز از بین می‌رود. زنان در امور مالی فقط به کسب موفقیت هستند؛ مردان بیشتر به این فکر می‌کنند که چگونه پس از شکست، دوباره از جای برخیزند.

■ زنان باید تمام جوانب کار را در نظر بگیرند

به طور کلی، زنان به دنبال آن هستند که مسیر مالی خود را با تمام جوانبش تعیین کنند. بنابراین به دنبال مشاوره می‌روند و زمانی که یک مشاوره خوب بگیرند، به دنبال گوش کردن به حرف مشاور و عمل کردن می‌روند. زنان برخلاف مردان با برنامه‌های بلند مدت رابطه خوبی دارند. آن‌ها با تمرکز بر روی چگونگی خرج کردن، پس‌انداز کردن و سرمایه‌گذاری می‌توانند به اهداف خود در زندگی جامه عمل بپوشانند.

■ تصمیم‌گیری زنان در زمینه‌های مالی بر اساس دانش و واقعیت است.

برای زنان پول مانند یک سبک زندگی است که با برنامه پیش می‌رود. در حالی که برای مردان پول بیشتر شبیه برد و باخت است. این، تفاوت اصلی‌ای است که بین این دو جنس، دیده می‌شود.

■ مشاورین مالی هنوز مطمئن نیستند که مردان در بودجه‌بندی بهترند یا زنان؟

اگرچه برخی‌ها می‌گویند که مردان منظم‌تر هستند اما مشاورین معتقدند که زنان بعد از مشخص کردن اهدافشان، بهتر از مردان می‌توانند عادات‌های خرج کردن خود را مدیریت کنند.

■ زمانی که زنان در نهایت مسئولیت مالی را بپذیرند، مرزها را جابجا می‌کنند

رئیس بودن یا سرپرست خانواده بودن، این مسئولیت را بر عهده زنان می‌گذارد که نگرانی‌هایی داشته باشند. هدیه دادن و مدیریت دارایی‌ها از جمله این مسئولیت‌ها است. زمانی که زنان به دارایی‌های خود نگاه می‌کنند، البته نه همه آن‌ها، دوست دارند بدانند که آیا در مسیر درست خود قرار دارند یا نه؟ آن‌ها بیشتر نتیجه‌گرا هستند و کسب موفقیت برایشان بسیار اهمیت دارد. در حالی که مردان بیشتر نگران این هستند که چگونه در مقابل مشکلات منعطف بوده و بتوانند بعد از هر شکست خود را دوباره سرپا کنند. با این حال برخلاف مردان، زنان نسبت به معیارها و محاسبات، اعتماد به نفس کافی ندارند. در واقع یکی از اعتقادات در مورد زنان این است که زنان عموماً با ریاضی و حساب و

کتاب ارتباط خوبی ندارند. در حالی که در واقعیت، ریاضی آن‌قدر که آن‌ها فکر می‌کنند، ترسناک نیست و چنانچه آموزش ببینند، بیشتر می‌توانند این موضوعات را درک کنند.

زنان می‌خواهند بدانند چه چیزی انتظار آنان را می‌کشد، چگونه می‌شود برگشت سرمایه را مدیریت کرد و اینکه در طول چه مدت می‌توانند به اهدافی که مشخص کرده‌اند، برسند. مردان بیشتر به روش‌های معمول تمایل دارند و بسیار پیش می‌آید، بدون فکر کردن کافی درباره کاری، آن را انجام دهند. این تفاوت اصلی است.

به عبارتی دیگر، زنان زمانی که مسئولیت بپذیرند و امکانات در اختیارشان باشد، خیلی بهتر مدیریت می‌کنند و اگر کسی هنوز به این توانایی زنان شک دارد بهتر است به این مورد توجه کند:

یک موسسه تحقیقات مالی با بررسی عملکرد زنانی که مدیر این موسسه بوده‌اند در طی ۹ سال، متوجه شد که زنان در دوران مدیریت خود، رقیبان مرد را شکست داده‌اند. آن‌ها به طور سالیانه سودی در حدود ۹ درصد را برای شرکت به ارمغان آورده‌اند.

منتقدین در توانایی زنان در مدیریت مالی دچار تردید هستند، اما هیچکس نمی‌تواند منکر این قضیه شود که زنان، زمانی که خواسته‌اند، موفقیت مالی به مراتب بیشتری را نسبت به مردان به دست آورده‌اند. اگر به گونه‌ای متفاوت به قضیه نگاه کنیم، حتی می‌توانیم بگوییم، ترس زنان نقطه قوت آن‌ها نسبت به مردان نیز هست زیرا باعث می‌شود که برای اقدامات مالی خود تحقیقات فراوان کنند و به منظور کنترل هر چه بیشتر ریسک‌ها و خطرها، از مشاوران مالی بهره بگیرند و به دنبال تضمین موفقیت خود باشند. همانطور که تحقیقات نشان داده، نمودار موفقیت زنان، گرچه با شیب ملایمی پیش می‌رود اما غالباً صعودی است.



۴ قانون برای یک کارآفرین موفق بودن

اکثر کارآفرینان نسبت به اهمیت رشد شخصی و بهره‌گیری از کتاب‌ها، سخنرانی‌ها و کنفرانس‌ها واقف‌اند. آن‌ها از کارآفرینان موفق مشاوره گرفته و آن را در کسب‌وکار خود اعمال می‌کنند. نکته‌ای که غالباً ناگفته می‌ماند، این است که هرگز نمی‌توان یک راه «درست و کامل» برای بنا نهادن کسب‌وکاری موفق معرفی کرد. چه زمانی باید سخت کار کرد، و چه زمانی خیلی سخت؟ کجا باید به حد و مرزها پایبند بود؟ کجا باید آسان‌تر گرفت؟ و ... کارآفرین بودن تنها به معنای دنبال کردن توصیه‌های درست نیست، بلکه به معنای ایجاد تعادلی مناسب است. در ادامه چند قانون به ظاهر متناقض و مخالف با یکدیگر درباره «یک کارآفرین موفق بودن» آمده است، که هر کارآفرینی باید با آن‌ها آشنا باشد:



■ برای عالی بودن تلاش کنید، اما از

کمال‌گرایی بپرهیزید

عالی بودن، یعنی شما کارتان را با هر آن‌چه در اختیار دارید و در زمان تعیین شده، به بهترین نحو ممکن انجام دهید. کلید این کار، داشتن روحیه برتری‌طلبی است. ناگفته پیداست که هیچ کسب‌وکاری با فعالیت‌های آشفته و به‌هم‌ریخته به سرانجام نمی‌رسد. با این حال، نباید داشتن روحیه برتری‌طلبی (تلاش برای عالی بودن) را با

کمال‌گرایی اشتباه گرفت. کمال‌گرایی طبق تعریف دیکشنری آکسفورد یعنی اینکه، فرد استانداردی را که حتی یک پله پایین‌تر از کامل و ایده آل است، نمی‌پذیرد. در نتیجه کمال‌گرایی، پیشرفت کسب‌وکار را کند می‌کند و زمان و پول ارزشمندتان را به هدر می‌دهد. تفاوت میان کمال‌گرایی و برتری‌طلبی بسیار باریک است؛ اما توانایی شما در تمییز دادن این دو مفهوم از هم، بهره‌وری‌تان را چندین برابر خواهد کرد.

■ تفاوت‌های کمال‌گرایی و برتری‌طلبی

«پر از آرامش» در مقابل «پر از ترس»: برتری‌طلبی یعنی انجام دادن بهترین کار ممکن، با روحیه‌ای آرام و خوش‌بین. کمال‌گرایی، با پیش‌فرضی از ترس جلو می‌رود. کارآفرینان کمال‌گرا تمایل دارند که هر حرکت خود را مورد پرسش قرار داده و با آنالیزهای سخت‌گیرانه بسنجند. «بداهه‌کاری» در مقابل «کنترل»: برتری‌طلبی، فرصتی پیش می‌آورد تا

کارآفرین با محاسبه ریسک‌ها و پرسش «چرا که نه؟» به اقدامات خودجوش و ناگهانی دست بزند؛ در حالی که کمال‌گرایی نتیجه‌ای جز نیاز به کنترل و فقدان اقدام در پی نخواهد داشت.

«اعتماد به نفس» در مقابل «شک و تردید»: رفتار نشأت گرفته از برتری‌طلبی، منجر به اعتماد به نفس می‌شود؛ در حالی که کمال‌گرایی، فرد را دچار شک و تردید می‌کند.

■ **قدردان باشید، نه ناامید**

قدردان بودن و سپاس‌گزاری، حال و هوای شما را بهبود بخشیده و شادتان می‌کند. تحقیقات متعددی در دانشگاه هاروارد



خاصی برخوردار است. برای برپا کردن یک کسب‌وکار پایدار و سودآور، زمان نیاز است. هم‌زمان که برای پیشرفت سریع می‌کوشید، پیش‌بینی طولانی‌مدتی برای ثبات قدم و پشتکار کافی نیز داشته باشید؛ تا ثمره تلاش‌های خود را ببینید.

■ **در راه رسیدن به اهداف سخت بکوشید،**

■ **اما به نتیجه وابسته نباشید**

هنگامی که زیاد به نتیجه هدف‌تان وابسته باشید، ارزش شخصی خود را با نتیجه یک پروژه یا کسب‌وکار خاص ادغام می‌کنید. به‌عنوان مثال، در پروژه فروش تلفنی، تماس‌های شما باید برای ارتباط با مشتریان بالقوه و شنیدن آن‌ها باشد، تا بتوانید نیازهایشان را کشف کنید. اگر برای فروش بیشتر، بیش از حد به مشتری اصرار کنید، تماس را از دست خواهید داد و این مسئله در نتیجه‌تان تاثیر منفی خواهد گذاشت.

وابسته نبودن به نتیجه کسب‌وکار، به‌معنای بی‌تفاوت بودن نسبت به آن نیست. شما هم‌چنان باید سخت کار کرده و عطش موفقیت داشته باشید. شما می‌خواهید به‌سوی اهداف معنادار خود حرکت کنید؛ اما باید این توانایی را نیز داشته باشید، که در صورت عدم دستیابی به آن‌ها، به‌سرعت خود را بهبود ببخشید.

■ **کسب‌وکار خودت را رشد بده، اما**

■ **خودخواه نباش**

همکاری و قبول ریسک‌های مشترک با کسب‌وکارهای دیگر، به پیشرفت کسب‌وکار شما سرعت می‌بخشد. منظور ما همکاری‌های سالم است، نه شراکت‌های سمی و آلوده. کارآفرینان موفق قادرند تا تعادلی تاثیرگذار میان نیازهای خود و نیازهای کسب‌وکارهای دیگر برقرار کنند و هر کجا که امکانش بود، موقعیت‌های برد-برد ایجاد کنند.

همکاری با کسب‌وکارهای دیگر، در صورتی که به دیگران اجازه دخالت همه‌جانبه بدهید، می‌تواند به کسب‌وکار شما آسیب برساند. مرزهای شرکت خود را مشخص کنید و نسبت به آن‌ها پایبند بمانید. با این حال، نباید آن‌چنان بر روی خودمان متمرکز شوید، که در افزایش ارزش دیگران ناکام بمانید. اگر شما در مسیر دستیابی به اهداف شخصی‌تان به دیگران آسیب برسانید، شهرت بدی کسب خواهید کرد؛ و این مسئله در طولانی‌مدت تاثیری منفی روی کسب‌وکار شما خواهد داشت.

از راه‌های نشان دادن حسن نیت است، و چیزهای دیگری نیز به آن وابسته‌اند. هدف شما این است که مردم احساس کنند قدرتان کارهای آن‌ها هستند و بی‌تفاوت نمی‌مانید. طوری برخورد نکنید که انگار می‌خواهید خود را به آن‌ها تحمیل کنید، یا ناامیدانه نیازمندشان هستید. سپس، فرصت‌های خوبی را که طی زمان به سمت شما می‌آیند، قبول کنید و قدرتان باشید. ناامید بودن و به چالش کشیدن مدام ارزش‌تان، رفته‌رفته حس اعتماد به نفس شما را می‌پوساند. پس ارزش واقعی خود را بشناسید و پای آن بایستید.

■ **گرسنه باشید، نه قحط‌زده**

کارآفرینان، رویاپردازانی جاه‌طلب‌اند. شما، به‌عنوان یک کارآفرین، هر چه گرسنه‌تر باشید، تلاش بیشتری می‌کنید و نتایج ارزشمندتری به دست خواهید آورد. اکثر کارآفرینان موفق، نارضایتی معقولی دارند که دائماً آن‌ها را به سوی اهداف بهتر و بزرگ‌تر می‌کشاند. با همه‌ی این‌ها، باید احتیاط کنید. شما همیشه باید نسبت به موقعیت فعلی‌تان ناراضی باشید، تا از این مسئله برای اتخاذ تصمیمات مناسب و اعمال هوشمندانه استفاده کنید؛ نه این‌که وحشت‌زده‌تان کند. وحشت‌زده شدن، مکانیسم بقا را در بدن‌تان فعال می‌کند؛ و از آن به‌بعد دیگر افکار و اعمال شما منطقی نخواهد بود. اغلب اوقات تصمیمات عجولانه، بهترین تصمیمات نیستند. گاهی اوقات، کارآفرینان در برخورد با کاهش نقدینگی، نسبت به اتخاذ تصمیمات عجولانه حساس می‌شوند.

اگر خود را در حالت اضطراب و وحشت‌زدگی نسبت به کسب و کارتان می‌بینید، زمان بیشتری را به توقف در کار اختصاص دهید و با چشم‌اندازی منطقی به تصمیمات خود دوباره نگاه کنید.

■ **به دنبال پیشرفت سریع و در عین حال**

■ **مبور باشید**

سریع بودن را به عادت خود تبدیل کنید. اگر سریع‌تر از رقبای خود پیشرفت نمی‌کنید، یعنی در حال شکست خوردن‌اید. این مسئله علی‌الخصوص در بازارهای رقابتی، که پیشرفت در آن‌ها وابسته به انطباق با گرایش‌های جدید جامعه یا تولید محصولات نوآورانه است، بیش‌تر به چشم می‌آید. هم‌چنان که عطش برای پیشرفت مهم است، ماندگاری و پشتکار و توانایی دیدن پروژه‌ها از منظر رقابتی نیز از اهمیت

ثابت کرده است که قدردان بودن، یکی از ساده‌ترین راه‌های ممکن برای داشتن احساسی بهتر و مطبوع‌تر است.

بسیار مهم است که در برخورد با مشتری‌ها، تامین‌کنندگان، اینفلوئنسرها و سهام‌داران شرکت‌تان، با تلاشی مضاعف خود را سپاس‌گزار آن‌ها نشان دهید و مدام قدرتان بودن‌تان را نسبت به آن‌ها ابراز کنید. این کار حسن نیت‌تان را نشان می‌دهد و مسیر رسیدن فرصت‌های بیش‌تر به سوی شما را صاف می‌کند. هر چند، این کار تنها یکی

تمرکز کلید پیروزی کارآفرینان



■ گام اول: به وضوح اهداف خود را شناسایی کنید

اولین قدم برای مهار انرژی تمرکز این است که بدانید چه کاری می‌خواهید انجام دهید؟ به چه نتیجه‌ای می‌خواهید برسید؟ به نظر آسان می‌رسد، اما داشتن پاسخ واضح و روشن به این سوالات برای کارآفرینان حیاتی است؛ در غیر این صورت با پرداختن به امور دیگر، زندگی‌تان پر خواهد شد از حواس‌پرتی‌های بی‌نتیجه. اگر ندانید که چه کاری دارید انجام می‌دهید، زمان‌تان را صرف گام‌های ساده خواهید کرد و شگفت‌زده خواهید بود که چرا به نتایج بزرگ دست نمی‌یابید.

بهترین راه برای رسیدن به وضوح و دستیابی به نتیجه، استفاده از اهداف ۹۰ روزه است. این روش بسیار بهتر از برنامه‌های یک‌ساله است؛ چراکه با نزدیک شدن موعد ۹۰ روزه، فوریت برای‌تان ایجاد می‌شود و به نتایج بزرگ زیادی دست می‌یابید.

از خودتان بپرسید:

بعد از ۹۰ روز می‌خواهم در کسب‌وکار خود به کجا رسیده باشم؟ با توجه به کسب‌وکار خاص خود، اهداف مشخصی برای درآمد، تعداد مخاطبان، تولید محتوا و... تنظیم کنید. برای رسیدن به آن جایگاه چه کارهایی می‌توانم

بسیاری از مردم تنها و تنها به یک دلیل نمی‌توانند به رویاهایشان برسند: عدم تمرکز. نور خورشید در حالت عادی قادر به سوزاندن و آتش زدن نیست اما اگر همین نور را از یک ذره‌بین عبور داده و در نقطه‌ای متمرکز نماییم می‌توانیم آتشی برپا کنیم. بدون تمرکز تمام انرژی و فرصت‌های ایجادشده همانند نورهای پراکنده‌ی خورشید، از دست رفته و پراکنده می‌شوند؛ و در نهایت در جای واقعا کم‌اهمیتی مصرف می‌شوند.

بیش‌تر کارآفرینان مشکلی با ساختن چشم‌اندازهای بزرگ و برجسته ندارند. آن‌ها مهارت‌های مورد نیازشان را پرورش می‌دهند، عاشق آموختن‌اند و این کار را همیشه انجام می‌دهند و در بسیاری از موارد، اطراف آن‌ها نیز با افرادی احاطه شده که کارهای بزرگی انجام می‌دهند. این موارد نشان‌گرهای قدرتمندی هستند و عناصر لازم برای یک موفقیت طولانی‌مدت محسوب می‌شوند.

با همه این‌ها، عاملی که کوه‌ها را تکان می‌دهد، نتیجه‌ها را ایجاد می‌کند و سطوح عمیق دستاوردها را برای فرد به ارمغان می‌آورد، تمرکز است. شما برای تحقق بخشیدن به رویاهای زندگی‌تان نیاز به تمرکز بالا دارید. پس، راه‌حل شخمی شما برای مهار سطوح بالایی از تمرکز و اطمینان یافتن از به واقعیت پیوستن رویاهایتان چیست؟ در دنیای پرتلاطم امروز، هیچ کاری سخت‌تر و در عین حال ارزشمندتر از مهار تمرکز نیست.

در دنیای پرتلاطم کارآفرینی، هیچ کاری سخت‌تر و در عین حال ارزشمندتر از مهار تمرکز نیست.

در ادامه چهار گام برای اطمینان یافتن از موفقیت شما در مسیر کارآفرین بودن و رسیدن به تمرکز مطرح خواهد شد.

تمرکز بر روی بزرگ‌ترین ایده‌ها به جای انجام امور جزئی، شرط موفقیت کارآفرینان است.

■ گام چهارم: ثابت‌قدم بمانید و مصبور باشید

همان‌گونه که پیش‌تر اشاره شد، فریب خوردن با کارهای کوچک و مشغول بودن به آن‌ها می‌تواند احساس خوبی ایجاد کند؛ اما در عمل، کم‌ترین اثر را در به نتیجه رسیدن و پیشرفت کسب‌وکارتان خواهد داشت. اگر چنین رویه‌ای را در پیش بگیرید، وسوسه خواهید شد که دوباره به سبک زندگی و عادت‌های قدیمی‌تان برگردید.

کلید دستیابی به این مهارت، مانند همه چیزهای دیگر، ثابت‌قدم و پشتکار است. واقعیت این است که پس از گذشت یک هفته، شما تغییر بزرگی در زندگی‌تان نخواهید دید؛ اما اگر این کار را برای ۹۰ روز پیوسته انجام دهید، از مشاهده نتیجه‌ای که ایجاد کرده‌اید شگفت‌زده خواهید شد.

■ طراحی یک برنامه ۹۰ روزه باعث افزایش تمرکز کارآفرین بر فرآیند کار می‌گردد.

پس از ۹۰ روز، پیشرفت واقعی را در برند، محصول یا خدمات‌تان ایجاد خواهید کرد و عاشق تمرکز خواهید شد! تمرکز به خودی خود انگیزه و محرک قدرتمندی جهت رسیدن به هدف و تحقق بخشیدن به رویاهاست. همه کارآفرینان در دوره کسب‌وکارشان، روزهای پرمشغله‌ای را تجربه کرده‌اند که با خستگی به پایان رسیده‌اند. مزیت این سیستم این است که شما روز کاری‌تان را با حرکت رو به جلوی کسب‌وکار و زندگی‌تان به پایان خواهید رساند؛ و هیچ جمله انگیزشی و ویدئوی انرژی‌بخشی نمی‌تواند این چنین احساس انگیزه را در شما برانگیزد.

«زندگی شما با چیزهایی که بر روی آن‌ها تمرکز می‌کنید، کنترل می‌شوند.»

- آنتونی رابینز

■ تمرکز، مزیت رقابتی شماست

در نهایت، این نکته را به‌خاطر داشته باشید: در دنیای پرتلاطم امروز، تمرکز به مزیت رقابتی شما بدل خواهد شد. شما به‌عنوان فردی ثابت‌قدم و ممتاز خود را بالا خواهید کشید و زندگی‌تان را بهبود خواهید بخشید. در نتیجه، مردم مدام از شما درباره رمز و راز کارتان خواهند پرسید.

بهتر از همه، این است که شما خود می‌دانید که دارید انرژی خود را در کاری واقعی صرف می‌کنید تا در نهایت به رویاهایتان جنس واقعیت بخشید و هرگز به عقب برنگردید. شما احساس اعتماد به‌نفس را در خود خواهید پروراند و دیگر خودتان را فردی گرفتار و آشفته حس نخواهید کرد. با گذر زمان، تمرکز کردن برای‌تان آسان‌تر خواهد شد و به تبع آن نتیجه‌هایتان نیز بزرگ‌تر خواهد شد.



انجام دهم؟ این جاست که مغزتان همه چیز را رها خواهد کرد و شما احساس خواهید کرد که هیچ چیز باقی نمانده است. از این مرحله بپرهیزید، و پیش از پرسیدن سوال بعدی، دوباره سراغ این مرحله برگردید.

اهداف اصلی و اولویت‌های خود را مشخص کنید. همیشه پروژه‌های بزرگ‌تری هستند که فوریت ندارند، ولی در عین حال به‌شدت حیاتی‌اند. زمانی که توانستید به وضوح اهداف و برنامه‌های خود را شناسایی کنید، وقت آن رسیده است که وارد مرحله بعدی شوید.

«مبارز موفق، مردی متوسط است که تمرکزی همانند لیزر دارد.»

- بروس لی

■ گام دوم: ایده‌های بزرگتان را در اول

فهرست قرار دهید

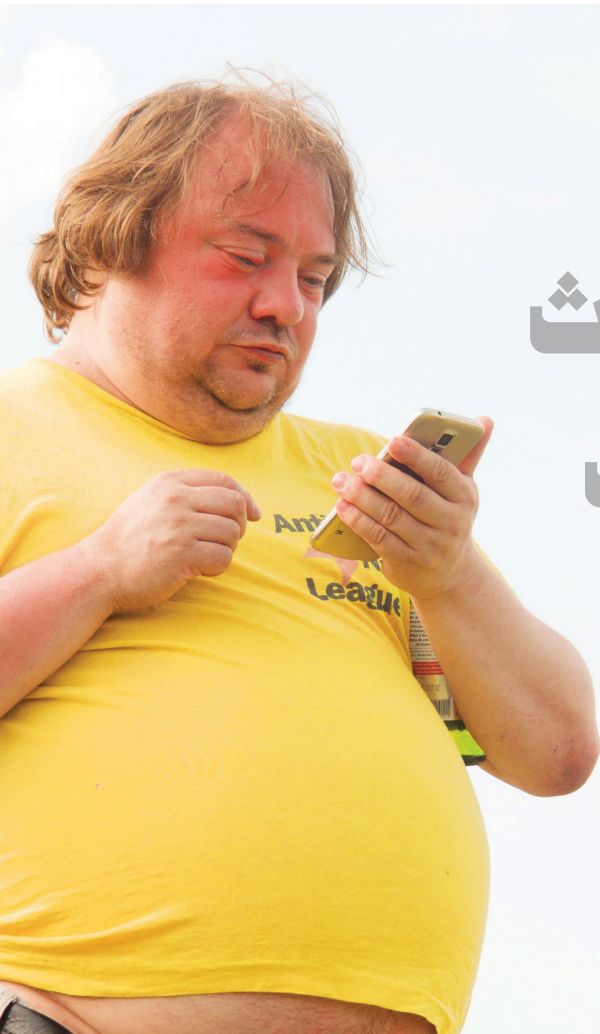
پس از آن‌که مهم‌ترین کارهایتان را شناسایی کردید، باید تقویم و سررسید خود را با مهم‌ترین گزینه‌ها پر کنید. به این معنا که در آغاز روز، کارتان را تنها و منحصر با مهم‌ترین گزینه شروع خواهید کرد. چرا باید چنین کاری کرد؟ اغلب مردم روزشان را با انجام دادن کارهای کوچک شروع می‌کنند؛ رسیدگی به امور کوچک و کم‌اهمیت این حس را به فرد القا می‌کند که در حال پیشرفت است، اما در واقع به نتیجه‌ای نمی‌رسد.

به‌جای این‌که در آغاز روز ایمیل‌ها، شبکه‌های مجازی و... را چک کنید، ابتدا مهم‌ترین کارهایتان را انجام دهید. دیری نخواهد گذشت که سختی ابتدایی این برنامه از میان خواهد رفت، و شما نتیجه آن را با به واقعیت پیوستن چشم‌اندازهایتان خواهید دید.

■ گام سوم: مراقب باشید تمرکز خود را از

دست ندهید

اکنون اولویت‌های خود را مشخص کرده و زمان‌بندی‌هایتان را تنظیم کرده‌اید. حالا نوبت مشخص کردن حد و مرزهاست. از دسترس دیگران خارج شوید، اپلیکیشن‌های مزاحم را حذف کنید، و از گوشی‌های هوشمند فاصله بگیرید. نتایج یک تحقیق در آمریکا نشان داده است که کارمندان ۸۸ بار در روز ایمیل‌شان را چک می‌کنند. شما چنین فردی نباشید! هر کاری که از دست‌تان برمی‌آید برای محافظت از زمان تمرکز خود انجام دهید؛ و در نتیجه به فردی موثر، هدفمند و ثابت‌قدم تبدیل خواهید شد.



چطور چاقی باعث ولخرجی در خرید لباس می‌شود؟

اضافه وزن یکی از چالش‌هایی است افراد در هنگام خرید لباس با آن روبرو هستند. بسیاری از افراد به برنامه غذایی خود اهمیت چندانی نمی‌دهند. ورزش نمی‌کنند و خوب نمی‌خوابند. اما هدف از این مقاله پیگیری سبک غذایی سالم یا اضافه وزن و کاهش وزن نیست، بلکه می‌خواهیم در این پست سفری آگاهانه برای خرید لباس با هر وزنی را با شما به اشتراک بگذاریم.

■ معضل خرید لباس برای افراد چاق

وقتی سنگین‌ترین وزن را داشته باشید پیدا کردن لباسی که اندازه بدن جدیدتان باشد و در آن اعتمادبه‌نفس داشته باشید سخت می‌شود. به ویژه آن که در آستانه آغاز اولین کار خود در «بزرگسالی» باشید. شلوارهای ورزشی و یا لگ به درد پوشیدن در محل کار نمی‌خورد و ناخودآگاه دچار ذهنیتی می‌شوید که حس می‌کنید باید ظاهر مناسبی برای این کار داشته باشید تا در آن موفق شوید، مخصوصاً که تمایل داشته باشید به عنوان یک تازه کار تأثیر خوبی روی کارفرما بگذارید. بنابراین خرید لباس مناسب، اولویت اول شما برای شروع کار جدید می‌گردد.

■ تجربه‌ای روشنگرانه در خرید لباس

کنار آمدن با وزن زیاد یا چاقی در هنگام خرید لباس نگران‌کننده، اضطراب‌آور و دشوار است. وقتی به جاهایی که قبلاً از آن جا لباس می‌خریدید مراجعه می‌کنید، متوجه می‌شوید لباس‌های خیلی کمی در سایز شما پیدا می‌شود. هر لباسی که انتخاب می‌کنید یا زیادی کوچک است و یا زیادی تنگ آن هم در بزرگ‌ترین سایز لباس! و هر بار باید به دنبال سایز بزرگ‌تری برای پرو کردن بگردید. کم کم پرو لباس‌هایی که سایز شما نیست شما را خجالت زده می‌کند و گشتن به دنبال لباس‌های با سایز بزرگ تر خسته‌کننده و طاقت‌فرسا می‌شود.

چاقی ممکن است موجب شروع به خریدن هر لباسی که اندازه‌تان باشد، چه از آن خوشتان بیاید چه نه.

فقط می‌خواهید خرید را تمام کنید. پس پولتان را خرج لباس‌هایی می‌کنید که فقط اندازه‌تان است ولی حال شما را خوب نمی‌کند.

وقتی با آن لباس در محل کار حاضر می‌شوید، شاید ظاهر مناسبی داشته باشید ولی قطعاً در آن احساس موفقیت و اعتمادبه‌نفس نمی‌کنید. دوباره احساس عدم موفقیت در کار به دلیل نداشتن ظاهر دلخواه به سراغ شما می‌آید. شاید کسی باشید که به مد اعتقادی ندارد و یا داشتن لباس زیاد باعث خوشحالی‌اش نشود ولی اعتقاد دارید لباسی که می‌پوشید باید کسی را که هستید به خوبی بیان کند و به شما اعتماد به نفس بدهد- نه این که آن را کم هم بکنند.

پس این وضع باعث می‌شود لباس‌هایی داشته باشید که از آن‌ها متنفرید ولی پول پایشان داده‌اید. فقط به این خاطر که از خرید لباس برای بدن جدیدتان خسته شده بودید. شاید بهتر بود در این باره بیشتر تحقیق کرده بودید و مغازه‌هایی را پیدا می‌کردید که همه سایز لباسی برای خانم‌ها داشتند. مکان‌هایی که در آن‌ها می‌توانستید لباس‌هایی را پیدا کنید که واقعا دوست

مهمی از قدردانی فکر کنید ولی هیچ‌وقت نگذارید آگاهی روی رفتار تان به‌عنوان یک مصرف‌کننده تأثیر بگذارد.

وقتی با چاقی برای خرید لباس اقدام می‌کردید تصمیم‌گیری شما بر اساس حس ترس و ناامنی بود. پول خود را صرف لباس‌هایی می‌کردید که لزوماً آن‌ها را دوست نداشتید و حتی این کار شما را از خرج پولتان هم شرمسار می‌کرد. وقتی دیگر نیازی به ادامهٔ این وضعیت نیست تازه انرژی منفی له‌کنندهٔ این تصمیمات را حس می‌کنید. خرده‌فروش‌هایی هستند که لباس‌هایی برای خانم‌های سایز بزرگ دارند. بعضی از این فروشندگان مغازه‌های واقعی دارند و برخی دیگر آنلاین هستند. انتخاب‌هایی وجود داشتند که شما از آن آگاه نبودید و اگر وقت گذاشته بودید و تحقیق می‌کردید، می‌توانستید تصمیماتی بگیرید که می‌توانستند حس خوبی به شما بدهند.

ولی اکنون که وزن کم کرده‌اید می‌توانید با آگاهی به خرید بروید. شما در طول مدت اجرای برنامهٔ کاهش وزن خود به اندازهٔ کافی برای تحقیق در مورد خرید لباس هایتان وقت داشته‌اید.

وقتی حرف خرید می‌شود باورنکردنی است که باید چقدر آگاهی داشت! همین‌طور که به آخر هفته نزدیک می‌شوید متوجه می‌شوید که هیچ لباس معمولی روزمره‌ای ندارید که اندازه‌تان باشد. داشتن دو شغل برای شش روز هفته به این معنی است که اغلب لباس معمول کاری به تن دارید. با فهمیدن این مسئله متوجه می‌شوید که به چه لباس‌هایی نیاز دارید. حالا می‌دانید باید دنبال چند لباس روزمره بگردید که جنس خوبی دارند. جنبهٔ دیگری که خوب است از آن آگاه شوید توجه به کیفیت و ساختار لباس است. معمولاً لباس‌های مد روز ماندگاری و دوامی ندارند و با خرید آن فقط باید پول بیشتری بابت خرید لباس بپردازید. علاوه بر این قبل از خرید چهار سؤال را از خودتان بپرسید:

- ۱) آیا واقعاً با لباس مورد نظر حس خوبی دارم؟
- ۲) آیا از این لباس خوشم آمده چون فقط مد است؟
- ۳) به نظر خوش ساخت است؟
- ۴) این لباس ارزش پولم را دارد؟

امیدوارم با طرح این چهار سؤال در ذهن خود هر خریدی که می‌کنید، حس خوبی از خرج کردن پولتان داشته باشید. کمد لباس‌تان را از لباس‌های قدیمی که بار احساسی زیادی دارند خالی کنید و خود را آماده کنید تا گذشته را به فراموشی بسپارید و سفر جدیدی را با کمک تصمیم‌گیری‌های قدرتمند در خرید آغاز کنید.

مهم نیست چه مشکلاتی پیش روی شما در هنگام خرید لباس وجود دارد، بر احساسات ناخوشایند خود غلبه کرده و آگاهانه خرید کنید.



داشتید. اگر به‌جای خریدن اولین لباسی که اندازه‌تان شده بود، وقت بیشتری گذاشته بودید، با بدن تغییر یافته‌تان اعتمادبه‌نفس بیشتری پیدا می‌کردید. مهم نیست که در چه وزنی قرار دارید-چاق و یا حتی لاغر- بدن خود را دوست داشته باشید و لباسی را بخرید که به خوبی شما را تعریف کند، آن را دوست داشته باشید و به شما اعتمادبه‌نفس بدهد.

■ مقاومت در برابر تمایل به خرید بیش از حد

احتمالاً آگاهی از شرایط ظاهر تان باعث می‌شود به سبک زندگی سالم و تغذیه مناسب اهمیت بیشتری بدهید و تلاش کنید وزن خود را کم کنید. شما لیاقتش را دارید که از جسم و ذهنی سالم برخوردار باشید. اکنون قبل از خوردن هر غذا به علت خوردن آن غذا (گرسنه‌ام یا حوصله‌ام سر رفته؟) فکر می‌کنید، به پیاده‌روی در طبیعت و داشتن برنامهٔ خواب سفت و سخت اهمیت می‌دهید و تعادلی بین کار و زندگی شما برقرار شده است. همگی این موارد بهبودهای مثبتی در زندگی هستند و باعث می‌شود این احساس خوب را پیدا کنید که به مسیر درست زندگی برگشته‌اید ولی هنوز هم با مسئله‌ای قدیمی مشکل دارید: لباس.

با ادامه کاهش وزن تان لباس‌های قبلی برای تان گشاد می‌شود و ناخودآگاه تمایل پیدا می‌کنید تا به مرکز خرید بروید و سبد خریدتان را پر کنید فقط به این دلیل که آن لباس‌ها بیشتر اندازه‌تان خواهد بود. اکنون حق انتخاب بیشتری نسبت به گذشته دارید. اگر سال گذشته تنها علتی که لباس می‌خریدید این بود که اندازه‌تان است، ولی حالا لباس می‌خرید چون می‌دانید حق انتخاب بیشتری دارید. همین‌طور که وزن کم می‌کنید مقاومت در برابر این خواسته سخت‌تر می‌شود. با کاهش وزن لباس‌های قبلی برای تان گشاد می‌شود و مقاومت در برابر خرید لباس‌های جدید سخت‌تر می‌شود اما مقاومت کنید.

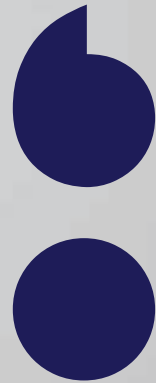
■ ورود آگاهی

تمام طول این سفر به شما یاد داده است که وقتی می‌خواهید خریدی انجام دهید باید نسبت به آن آگاهی داشته باشید. حال که به گذشته نگاه می‌کنید، آرزو می‌کنید کاش برخی از کارها را به نحو دیگری انجام داده بودید ولی این درس مهمی بود که یاد گرفتید. همیشه به آگاهی به‌عنوان بخش

ایده‌هایی برای سرگرمی‌های ارزان و جذاب



گرچه همه دلشان می‌خواهد چندین سرگرمی داشته باشند اما اغلب نمی‌توانند از پس مخارج همان یک سرگرمی هم برآیند؛ مخصوصاً اگر آن سرگرمی یک سرگرمی گران و پرهزینه مانند گلف، تنیس یا مثلاً جمع‌کردن آثار هنری باشد. بهترین سرگرمی آن است که خلاقیت و انرژی شما را درگیر کند اما لزوماً از پول‌تان استفاده‌ی زیادی نکند. در این مقاله هدف ما این است که فهرستی از سرگرمی‌های ارزان ارائه دهیم که نیاز به پول زیادی ندارند. اگر بخواهید پول خرج کنید می‌توانید با این سرگرمی‌ها هم این کار را انجام دهید اما این سرگرمی‌ها ذاتاً مقرون‌به‌صرفه هستند.



■ ایده‌های سرگرمی ارزان

بی‌نهایت ایده می‌تواند وجود داشته باشد. در ادامه به تعدادی از این سرگرمی‌های ارزان اما بامزه‌ای که می‌توانید انجام دهید، اشاره می‌کنیم:

■ آشپزی

- نان پختن: چه کسی نان تازه دوست ندارد؟ باهزینه کم آرد، شکر، شیر و مخمر می‌توانید هنرنمایی رایج بگیریید و از پخت آن در خانه لذت ببرید.
- غذاهای جدید: کسی هست که غذا خوردن دوست نداشته باشد؟ با یاد گرفتن دستور تهیه غذاهای جدید و درست کردن غذاهای خوش مزه به سرآشپز خانواده تبدیل شوید.
- شیرینی‌پزی: انواع و اقسام شیرینی‌های محلی و خانگی را می‌توانید با کمترین هزینه بپزید. شیرینی‌پزی علاوه بر اینکه یک سرگرمی ارزان به حساب می‌آید، فرصت خوبی برای وقت گذراندن با کودکان هم هست. حتما فرزند شما هم از آماده کردن یک شیرینی خوشمزه خوشحال می‌شود.
- ترشی انداختن و مربا درست کردن: ترشی و مربا دوست دارید؟ خودتان آنرا درست کنید. می‌توانید سری به تره‌بار بزنید و محصولات مورد نیازتان برای تهیه ترشی و مربا را با هزینه کمی خریداری کنید.

■ مطالعه

یکی دیگر از سرگرمی‌های ارزان، کتاب خواندن است. مطالعه شیوه‌ای دانشگاهی و سرگرم‌کننده برای رفتن به زمان‌ها و مکان‌هایی است که ممکن است هیچ وقت آن‌ها را از نزدیک نبینید. می‌توانید این کار را با قرض گرفتن کتاب از کتابخانه یا با خرید کتاب‌های الکترونیک که ارزان‌تر از کتاب‌های چاپی هستند پیش ببرید.

■ تماشای فیلم

برای تماشای فیلم مجبور نیستید حتما به سینما بروید. می‌توانید از وبسایت‌هایی که پخش فیلم دارند با هزینه کمی، اکانت بخرید و با پرداخت حداقل هزینه به بیشترین گنجینه‌ی فیلم دسترسی پیدا کنید. تماشای فیلم یکی از سرگرمی‌هایی است که هیچ وقت تمام نمی‌شود!

■ دویدن و پیاده‌روی

دویدن هم یکی از آن سرگرمی‌های ارزان است که فقط به یک کفش مناسب و یک عزم راسخ احتیاج دارد. کافی است بند کفش‌هایتان را ببندید و مسافتی را بدوید یا پیاده‌روی کنید. می‌توانید داخل پارک پیاده‌روی کنید که علاوه بر ورزش و سرگرمی، هوای تازه هم تنفس کنید.

■ نوشتن

نوشتن که دیگر یکی از ارزان‌ترین سرگرمی‌ها محسوب می‌شود چرا که فقط به اپلیکیشن تلفن همراهتان احتیاج دارد. حتی می‌توانید آن‌ها را در ایمیل‌تان ذخیره کنید. اگر می‌خواهید این کار را کمی جدی‌تر انجام دهید یک وبلاگ بسازید تا علاوه بر نوشتن، افکارتان را هم با دیگران به اشتراک بگذارید.

■ خیاطی

یادگرفتن خیاطی شاید یکی از چالش‌برانگیزترین و در عین حال ارزان‌ترین سرگرمی‌ها باشد. می‌توانید از ویدیوهای آموزشی خیاطی هم به رایگان استفاده کنید. همچنین اگر قصد خرید چرخ خیاطی دارید مغازه‌های دست‌دوم‌فروشی بهترین گزینه هستند.

■ بر نامه‌نویسی

هر نوع سرگرمی که به شما امکان ساختن چیزی را می‌دهد، یک سرگرمی مفید



است. برنامه نویسی درهای زیادی را به روی شما باز می کند. دوره ی کم هزینه ای برای برنامه نویسی بگذرانید تا بعدا خودتان سطوح پیشرفته ی آن را فراگیرید. ارزان برای تنفس هوای تازه است. از هرچه خوشتان بیاید، گل رز یا هر گیاه دیگری، باغبانی راهی

■ کارهای داوطلبانه

انجام کارهای داوطلبانه راه خوبی است تا زمان خود را بگذرانید و کار مفیدی هم انجام دهید. انجمن های مردمی زیادی هستند که در بخش های گوناگونی به نیروهای داوطلبانه احتیاج دارند.

■ عکاسی

به شخصه عکاسی را ارزان در نظر نمی گیرم ولی دوربین های روی گوشی های هوشمند امروزی این امکان را فراهم کرده اند. برای عکاسی و علاقه داشتن به آن به یک دوربین عکاسی پیشرفته نیازی ندارید. کافی است با دوربین گوشی خود شروع کنید. همیشه فرصت برای پیشرفت هست!

■ باغبانی

هیچ کاری رضایت بخش تر از پرورش گل و گیاه نیست و باغبانی به شما امکان این

■ قلاب دوزی

برای قلاب دوزی فقط به میل و نخ نیاز دارید. می توانید این وسایل را با قیمت پایین در مغازه های دست دوم فروشی پیدا کنید تا کارتان را شروع نمایید.

■ موسیقی

چه باور کنید چه نه، می شود ساز نواختن را هم با قیمت پایین یاد گرفت. بسیاری از مردم سازهای خود را می فروشند تا فقط از جلوی چشمشان دور شوند؛ پس سازهای دست دوم

مدیتیشن و تمرین سکون روانی، استراحتی کنید. با کمک ویدیوهای آموزشی به صورت روزانه مدیتیشن کنید و از اثرات آن لذت ببرید.

■ شعبده‌بازی یادگرفتن

با مشاهده‌ی ویدیوهای آموزشی چند حقه و تردستی یاد بگیرید و در جمع‌های دوستانه به کار ببرید.

■ استندآپ کم‌دین شدن

اگر از اجرا کردن خوشتان می‌آید و مردم را هم خوب می‌خندانید، می‌توانید استندآپ کم‌دین شوید. از افرادی که در این کار ماهر هستند یاد بگیرید و با تمرین سر خودتان را گرم کنید.

■ یوگا

یوگا برای نرمش، قدرت بخشیدن به ماهیچه‌ها و فراموش کردن استرس‌های روزانه مفید است. می‌توانید ویدیوهای آموزشی یوگا را تماشا کنید و آن را یاد بگیرید. نیازی نیست که حتماً در کلاسی ثبت نام کنید.

■ اورینگامی

اورینگامی خیلی بیشتر از تا کردن یک تکه کاغذ است. هم هنر است و هم دانش، و به وسیله‌ای جز کاغذ برای شروع نیاز ندارد.

■ کاوش در طبیعت

خیلی از ما در شهرهایی زندگی می‌کنیم که از طبیعت به دور هستند. کاوش در طبیعت می‌تواند برای افرادی مثل ما خیلی باشناخت و لذت‌بخش باشد. فقط حواستان باشد که قارچ سمی نخورید! با یک همراه حرفه‌ای به طبیعت‌گردی بروید تا هنر این کار را یاد بگیرید.

■ بازی

هر بازی خاصی که دوست داشته باشید، چه بازی ویدیویی و چه بازی با بردگیم‌ها، می‌تواند سرگرمی ارزان معرکه‌ای باشد. حتی می‌توانید به سراغ بازی‌های قدیمی مثل اسم و فامیل هم بروید.

■ شمع‌سازی

شمع‌های زیبا گران هستند. چرا این شمع‌ها را در خانه و با قیمت کمتری نسازیم؟ حتی می‌توانید آن‌ها را بفروشید و سود هم بکنید.

■ اسکیت

البته که اسکیت و کفش اسکیت در دهه‌ی هشتاد حال و هوای دیگری داشت ولی استفاده از آن‌ها هنوز هم سرگرم‌کننده است. حتی می‌توانید آن‌ها را با قیمت پایین هم خریداری کنید.

موارد بالا تنوع و گستردگی سرگرمی‌هایی را نشان می‌دهند که می‌توانید بر اساس علایق خودتان از بین آن‌ها انتخاب کنید. حقیقت این است برای لذت بردن و شاد بودن در زندگی، حتماً نیازی به داشتن پول فراوان ندارید. چه بسیار انسان‌های ثروتمندی که از افسردگی رنج می‌برند. شاد بودن یا نبودن یک انتخاب در زندگی است. پس بهتر است سعی کنید از لحظه حال، لذت ببرید و با تلاش و برنامه‌ریزی، برای رسیدن به ایده‌آل‌هایتان در آینده تلاش کنید.



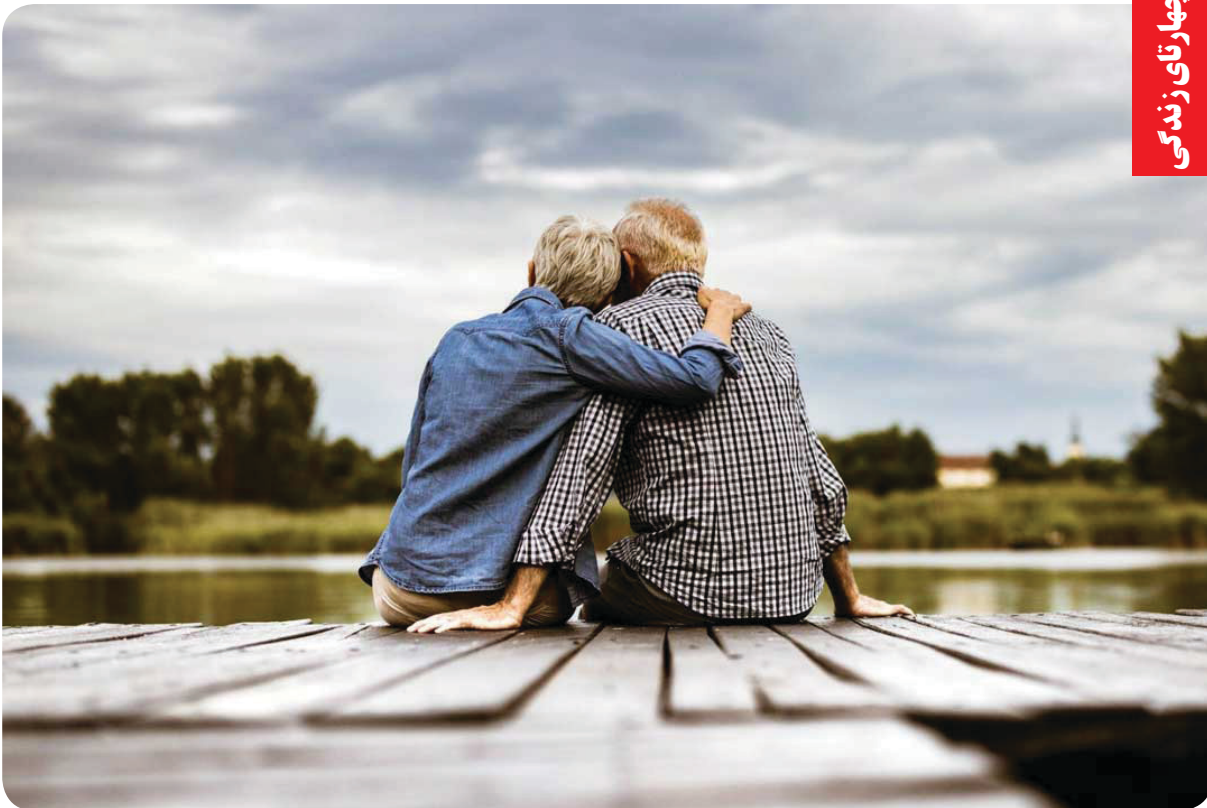
لزوماً خراب نیستند. بعضی از افراد حتی سازه‌های خود را مجانی به دیگران می‌دهند. یک ساز دست‌دوم بخرید و با تماشای ویدیوهای آموزشی، نواختن را یاد بگیرید.

■ یادگرفتن زبانی جدید

یکی دیگر از سرگرمی‌های ارزان یادگیری زبان جدید با کمک اپلیکیشن‌ها و سایت‌های فراوانی است که به شما کمک می‌کنند تا در زمان کوتاهی زبان جدیدی را یاد بگیرید.

■ مدیتیشن

زندگی استرس‌های فراوانی دارد. با



هشت روش کاربردی برای مدیریت پول در دوران بازنشستگی

مدیریت پول در دوران بازنشستگی از برخی لحاظ ساده‌تر از دیگر دوران زندگی است. مقدار پول در این مقطع همین است که هست (ثابت است)؛ بنابراین گزینه‌های ساده‌تر و محدودتری نسبت به قبل پیش رو داریم. زمانی که قواعد مدیریت پول وارد دوران بازنشستگی می‌شوند شاید برای فرد پیچیده‌تر به نظر بیاید. فرقی نمی‌کند که مدیریت پول در دوران بازنشستگی برای‌تان ساده‌تر شده یا سخت‌تر، ما در این مقاله هشت روش مدیریت امور مالی در این زمینه را خدمت‌تان معرفی می‌کنیم تا از این دوران نیز سر بلند عبور کنید.

درآمد از شیوه‌های مطمئن و ایمن فکر کرد.

۲) برنامه مالی‌تان را بازبینی کنید و از آن‌چه که برای‌تان مهم است مطلع باشید «من همه‌چیز را همین الان می‌خواهم» یکی از رایج‌ترین شعارهای بازنشستگان است که می‌توان گفت تقریباً برای همه افراد کارایی دارد.

قسمت خوب ماجرا آن جاست که ما در این مقطع از زندگی بهتر از هر وقت دیگر می‌دانیم که چه دوست داریم و دل‌مان چه می‌خواهد. اگر تمرکز خود را بر روی

در واقع، نتایج تحقیقات متعدد نشان می‌دهند؛ آن‌هایی که درآمد بازنشستگی خود را از پیش تضمین کرده‌اند افراد شادتری هستند، این افراد همچنین، نسبت به کسانی که مقداری از سرمایه بازنشستگی‌شان را پیش از موعد برداشت کرده‌اند، استرس کم‌تری در زندگی دارند. بنابراین جهت آرامش خیال خود بهتر است که برای دوران بازنشستگی‌تان نیز درآمد کسب کنید و تا حد امکان از سرمایه بازنشستگی خود برداشت نکنید. در دوران بازنشستگی نیز باید به کسب

۱) تمرکز بر کسب درآمد در بازنشستگی

اگر پس‌انداز مناسبی برای دوران بازنشستگی جمع کرده باشید احتمالاً این نگرانی را دارید که تا حد ممکن بخشی از آن را کنار بگذارید و سود سرمایه‌گذاری‌های خود را تا حد ممکن افزایش دهید.

به هر حال، وقتی بازنشسته می‌شوید اغلب کارشناسان به شما توصیه می‌کنند که کم‌تر نگران سود و زیان بازار باشید و بیش‌تر حواس‌تان را به تخمین چگونگی تبدیل سرمایه‌های بازنشستگی به منابع درآمدزای مناسب و ایمن، اختصاص بدهید.

زوجین در مورد میزان پس‌انداز مورد نیاز برای رسیدن به زندگی مورد علاقه‌شان مخالفت دارند. در برخی موارد اصلاً هیچ نقشه‌ای نیز برای دوران بازنشستگی در دست ندارند.

هم‌چنین طرفین نظر متفاوتی نسبت به نحوه صرف وقت در این دوران دارند. تمایل مردان اصولاً به رویاپردازی‌های (گاهی افراطی) مربوط به ورزش‌های مورد علاقه‌شان ختم می‌شود و از سوی دیگر، زنان رویای صرف وقت با اعضای خانواده و یا لذت بردن از تفریحات و انجام اعمال داوطلبانه در محله‌شان را در سر می‌پروراند. رسیدن به توافق در مورد نحوه خرج پول در دوران بازنشستگی نکته‌ی بسیار مهمی است؛ زیرا مدیریت پول به هر دو زوج ربط دارد. مدیریت موفق پول در دوران بازنشستگی، به توافق زوجین برای خرج پس‌اندازهایشان بستگی دارد.

۸) دست از برنامه‌ریزی بردارید

بازنشستگی به معنای پایان فرایند برنامه‌ریزی جهت مدیریت پول نیست. امکان ندارد که همین‌طور یک نقشه برای بازنشستگی بچینیم و بعد از آن بدون توجه به هیچ عاملی به زندگی ادامه دهیم. باید همواره موقعیت مالی و غیر مالی خود را ارزیابی کرده و بر طبق آن، تغییرات لازم را در برنامه‌ریزی مالی در تمام طول زندگی ایجاد کنیم. شاید اولویت‌های مان تغییر کند یا روند سرمایه‌گذاری‌های مان بالا و پایین شود و یا شاید اصلاً دل‌مان بخواهد دوباره به سر کار بازگردیم. قدم گذاشتن بدون برنامه دقیق به هر کدام از این رویدادها بدون شک سلامت کلی امور مالی مان را به خطر می‌اندازد.

پس انعطاف خود را از دست ندهید و همواره با توجه به شرایط برای خود برنامه‌ریزی مناسب آن شرایط را اعمال کنید.

دهید تا کمی درآمد به دست آورید.

۵) خود را برای تغییر آماده کنید

پیر شدن و بازنشستگی به این معنا نیست که دیگر باید دست از پیشرفت و تغییر برداریم.

در واقع مطالعات مختلف حاکی از آنند که مخارج فرد در دوران بازنشستگی وارد مرحله «قابل پیش‌بینی» خواهد شد. احتمال دارد که میزان مخارج مان در اوایل دوران بازنشستگی افزایش بیابد؛ چون وقت آزاد بیشتری برای تفریح در اختیار داریم. اما رفته‌رفته ترمز را می‌کشیم و بیش‌تر در خانه می‌مانیم و تقریباً از تمام دوران زندگی مان کم‌تر پول خرج می‌کنیم. البته هزینه‌گزاران را نباید نادیده گرفت. آگاهی از این نوع تغییرات، در هنگام برنامه‌ریزی برای مدیریت پول در دوران بازنشستگی بسیار به دردتان می‌خورد. در مجموع هر کس باید بنا به نیازها و خواسته‌ها و نوع زندگی‌اش برای پول خود بودجه‌بندی کند.

۶) برنامه مشخصی برای هزینه‌های در مان

تدوین کنید

بیمه‌های درمانی کمک شایانی در تهیه هزینه درمان می‌کند. اما هم‌چنان می‌بایست به فکر هزینه‌هایی که شامل بیمه نمی‌شوند مانند دندانپزشکی و... نیز برنامه داشته باشیم. با کمی حساب و کتاب و جمع‌آوری پس‌انداز روز مبادا، می‌بایست از پیش آماده مواجهه با این هزینه‌ها باشیم. فکر کردن به هزینه‌های درمانی که در دوران بازنشستگی شامل بیمه نمی‌شوند، از الزامات است.

۷) با اعضای خانواده به‌خصوص همسران

محبت کنید

تحقیقات نشان داده‌اند که تقریباً نیمی از

چیزهایی که برای مان مهم‌ترند بگذاریم، احتمالاً به این نتیجه می‌رسیم که می‌توانیم در مجموع، پول کم‌تری خرج کنیم.

شعار دوران بازنشستگی: من همه چیز را همین الان می‌خواهم

اگر سفر به اروپا در لیست آرزوهای‌تان قرار دارد احتمالاً بدون توجه به وضعیت مالی، حتماً خودتان را به آن هدف خواهید رساند. تنها کافی است که یک مقدار اولویت‌بندی کنید و کمی تغییر در دیگر جوانب زندگی‌تان ایجاد کنید.

۳) مخارج‌تان را اولویت‌بندی کنید

خانواده سرچشمه‌ی شادی و لذت ما هستند؛ اما به شرطی که برای فرزندان بزرگ‌مان، برادران و خواهران و یا حتی والدین‌مان بودجه‌بندی کرده باشیم، در غیر این صورت پول کافی برای کمک به آن‌ها در اختیار نخواهیم داشت.

پس از رسیدن به دوران بازنشستگی، دیگر به قدر گذشته فرصت کسب درآمد را نخواهید داشت. مجبورید که با همان سرمایه‌ای که در دست دارید زندگی کنید. در دوران بازنشستگی می‌بایست برای هر هزینه‌ای حساب و کتاب داشته باشید.

اگر فرزند بومرنگ در خانه دارید یا مجبور مراقبت از والدین‌تان هستید، هر چه زودتر برای رفع مخارج مربوط به آن‌ها برنامه‌ریزی و بودجه‌بندی کنید تا مشکلی برای سلامت خانواده‌تان پیش نیاید.

۴) گزینه نقل مکان را مد نظر بگیرید

برخی از کارشناسان معتقدند که گاهی با تغییر محل زندگی حتی می‌توانیم از مستأجری درآییم و صاحب خانه شویم. ملک و املاک برای آن‌هایی که خودشان صاحب خانه هستند، بزرگ‌ترین دارایی به حساب می‌آید. دارایی‌هایی که می‌توان به چند طریق از آن‌ها برای رفع مخارج بازنشستگی بهره برد:

- نقل مکان به خانه کوچک‌تر یک روش مقرون به‌صرفه برای رسیدن به پولی است که تا همین حالا در دست‌تان بوده است. هم‌چنین اگر در محله‌ای گران‌قیمت یا خانه‌ای با متراژ بالا (که برای پیری‌تان زیادی است) زندگی می‌کنید، نقل مکان به خانه‌ای کوچک‌تر گزینه بسیار مناسبی برای افزایش درآمد به حساب می‌آید.

- اگر عاشق خانه و محله‌تان هستید و دل‌تان می‌خواهد که باقی عمرتان را نیز در همان خانه بمانید، قسمتی از آنرا اجاره



تفاوت پول با ارز + تعریفی جامع از ماهیت پول



پول از دوران پارینه‌سنگی تا به حال برای مردم یک مفهوم شگفت‌انگیز بوده است. پول، money، یا هر اسم دیگری که ما روی آن بگذاریم، در واقع یک شاخص برای تعیین قیمت و ارزش کالا و خدمات مختلف به شمار می‌رود. وقتی حرف از پول به میان می‌آید ذهن‌مان به سمت اسکناس‌ها، سکه‌ها و ارقام دیجیتالی در حساب بانکی‌مان می‌رود. هم‌چنین هنگامی که حرف از ارز یا واحد پولی (currency) می‌شود به یاد پول‌های خارجی مانند دلار و یوهان و یورو و... می‌افتیم. اما جالب است بدانید پول و ارز در عین دارای بودن ویژگی‌های مشترک اما دو معنای متفاوت دارند. برای دانستن تفاوت پول با ارز مطلب زیر را دنبال کنید.



جهانی اول و دوم از نیاز کشورهای اروپایی سوءاستفاده کرد و در ازای گرفتن طلا از کشورهای در حال جنگ، به آن‌ها مهمات و مواد غذایی موردنیازشان را صادر می کرد. کار به جایی رسید که تمام طلاهای دنیا در دست آمریکا افتاد (دو سوم طلای جهان).

در اواخر جنگ جهانی دوم کشورهای تحت حمایت متفقین برای حل مشکلات اقتصادی شان، توافق برتون وودز را ایجاد کردند. از آن جایی که آمریکا کنترل طلای جهان را در دست داشت، اصرار داشت که این سیستم مبتنی بر طلا و دلار آمریکا باشد. در نهایت سیستم برتون وودز، ارزش ارز ذخیره جهان یعنی دلار را به طلا گره زد. نتیجه این توافق این بود که این کشورها به جای طلا، دلار ذخیره کنند و آمریکا به میزان دلارهای صادر شده، طلا ذخیره کند. هر زمان که این کشورها اراده می کردند، می توانستند ذخایر دلار خود را به آمریکا ببرند و در مقابل طلا دریافت کنند.

آمده بود تا پشتوانه‌ای باشد برای کاغذهایی که بانکها به عنوان پول چاپ می کردند. یعنی در ازای سکه‌ها و اسکناس‌هایی که در دست مردم بود، در بانکها طلا وجود داشت. با چاپ بیش از اندازه اسکناس، ارزش واحد پولی کشور پایین می آمد و تورم بالا می رفت.

همچنین از میزان تبادلات تجاری با دیگر کشورها نیز کاسته می شد. حال اگر کاغذها را با پشتوانه طلا به دست مردم می رساندند، هر دوی این مشکلات حل می شد. دولت آمریکا در جریان دو جنگ

بیاید؛ کار به جایی رسید که ریچارد نیکسون اعلام کرد دلار آمریکا نیازی به پشتوانه طلا ندارد؛ باقی کشورها نیز رفته‌رفته از این روش پیروی کردند و بالاخره در کم‌تر از هفتاد سال پیش، پول به حالت امروزی خود درآمد. بنابراین منظور از پول‌های بدون پشتوانه همان پول‌هایی هستند که پشتوانه طلا را ندارند.

پول بدون پشتوانه، ارزشش را از دولتی می‌گیرد که آن را صادر کرده است و اعتبارش توسط یک دولت و مردمش پذیرفته می‌شود.

این اعتباربخشی جمیع مردم به واحد پولی، به معنای حقیقی بودن آن نیست؛ ولی دست سیاست‌مداران را برای افزایش نرخ تورم باز می‌گذارد. زیرا وظیفه چاپ پول بر عهده سازمان‌های دولتی است و آن‌ها با افزایش تیراژ چاپ پول‌های کاغذی (که معمولاً در زمان جنگ و یا تحریم اتفاق می‌افتد) می‌توانند کمبود بودجه خود را جبران کنند. اما با افزایش یک‌باره چاپ پول بدون پشتوانه، ارزش ارز چیزی بیش از تکه‌ای کاغذ نمی‌شود.

پس از آن که مردم به این نتیجه برسند که واحد پولی با ارز کشورشان در حال از دست دادن ارزش خود است به سراغ جایگزین‌های دیگر برای تبادلات پولی‌شان می‌روند. برای مثال در دوران پس از جنگ جهانی دوم در آلمان ارزش سیگار و کنیاک را از ارزش پول‌شان بیش‌تر قبول داشتند. این مثال نشان‌گر یکی از سه ویژگی ذاتی پول یعنی «بازار دادوستد» بودن آن نیز هست.

■ ارز چیست؟

ارزها، همان اسکناس‌هایی هستند که در کیف پول شما هستند. همان‌طور که توضیح دادیم یکی از مشکلات مربوط به سکه‌های قدیمی در حمل‌شان بود. بنابراین اسناد کاغذی که توسط اولین بانک‌های آن زمان چاپ می‌شد و به دست مردم می‌رسید، جهت مبادلات پولی ظهور کردند. این اسناد اولین ارزهای تاریخ به شمار می‌روند.

برای انتقال پول به دیگران می‌بایست سندی مانند اسکناس، رسید بانکی و... ارائه دهیم. به این اسناد ارز یا واحد پولی (currency) گفته می‌شود که بر خلاف پول، ارزش معین و ثابتی ندارد و قیمت آن در هر زمان، از نظر هر شخص و هر کشور و جامعه‌ای متفاوت است.

ارزها به خودی خود چیزی فراتر از یک تکه کاغذ نیستند و این ماهیت پول است که به آن‌ها ارزش می‌بخشد. این‌طور می‌توان گفت که مفهوم پول برای تعیین ارزش کالاها به شمار می‌رود اما ارزها در واقع شکلی از پول هستند که تنها برای سهولت بیش‌تر در معاملات ساخته شده‌اند.

■ مقایسه کلی پول و ارز

اگر بخواهیم یک نتیجه‌گیری خلاصه از مقایسه پول و ارز داشته باشیم، می‌توانیم به شباهت‌ها و تفاوت‌های پول و ارز بپردازیم:

شباهت‌های پول و ارز

پول و ارز هر دو برای معامله به کار می‌روند (واسطه‌ای برای مبادلات هستند)

معیاری برای محاسبه و تعیین ارزش کالاها هستند

به بخش‌های کوچک‌تر و خردتر تقسیم می‌شوند

فاسد شدنی نیستند

■ تفاوت پول و ارز

اصلی‌ترین تفاوت پول و ارز در ارزش آن‌هاست. پول ارزش ذاتی دارد، مثل طلا و نقره مثال‌های خوبی برای پول هستند. اما ارزش ارز، قراردادی است و به دولت صادرکننده آن بستگی دارد. با جابجایی سطوح قدرت در جهان، ارزش ارز آن کشور نیز بالا و پایین می‌رود.

■ پول بدون پشتوانه (ارزهای فیات)

وجود مسائلی مثل جنگ جهانی، کمبود ذخایر طلا، احتکار توسط مردم، باعث نیاز آمریکا به چاپ پول شد و آمریکا دیگر نمی‌توانست برای پول‌های چاپ شده، پشتوانه طلا داشته باشد. در نتیجه پشتوانه طلا کنار گذاشته شد. پس از گذشت چند سال و بازیابی کشورهای اروپایی از جنگ، سران این کشورها تصمیم گرفتند که پول‌های خود را به آمریکا ببرند و به جای آن طلا بگیرند. این امر در کنار جنگ‌های پی‌درپی آمریکا با دیگر نقاط جهان باعث شد که ارزش دلار آمریکا پایین





«ا کلمه خطرناکی که در مصاحبه استخدامی به هیچ وجه نباید استفاده کنید»

۱. نه

پیش از همه، به خاطر بسپارید که هیچ‌گاه نباید در پاسخ به پرسش‌های ساده از کلماتی مانند بله و خیر استفاده کنید. هنگامی که جواب شما به سوال مصاحبه‌کننده «نه» باشد، نباید پس از ادای آن، جمله‌تان را رها کنید. به‌عنوان مثال، اگر از شما بپرسند «آیا با برنامه‌نویسی کامپیوتری آشنا هستید؟» و شما هیچ‌اشنایی با آن نداشته باشید، می‌توانید به‌جای «نه» از «هنوز فرصت یادگیری برنامه‌نویسی را نداشته‌ام؛ اما بسیار مشتاق و علاقه‌مندم که به‌زودی این علم را فرا بگیرم» استفاده کنید.

راهنمایی‌های زیادی درباره پاسخ به سوالات مصاحبه‌های استخدامی نوشته شده‌اند. شما پیش از آغاز پروسه استخدام، این پاسخ‌ها را مطالعه کرده و بهترین جواب‌های خودتان را انتخاب می‌کنید. سپس آن‌ها را با خودتان تمرین می‌کنید، تا در جلسه مصاحبه بتوانید خود را برجسته و بهترین گزینه نشان دهید.

اما درباره پاسخ‌هایی که نباید بدهید چه می‌دانید؟ در ادامه با کلماتی آشنا خواهید شد که به هیچ وجه نباید طی مصاحبه استخدامی از آن‌ها استفاده کنید. شاید فکر کنید این کلمات، واژه‌هایی معمولی‌اند؛ اما در حقیقت می‌توانند تاثیر بسیار بزرگی بر مسیر استخدام‌تان بگذارند.

۲. ا... ا... ا...

این مثل قدیمی در این مورد بسیار کاربرد دارد: «اگر حرفی برای گفتن ندارید، بهتر است هیچ حرفی نزنید!»
وقتی سوالی مطرح شده و شما دارید به پاسخ مناسب می‌اندیشید، به جای زمزمه کردن و استفاده از هن و هون، فقط ساکت بمانید و فکر کنید. استفاده از اصوات می‌تواند چنین پیامی را منتقل کند که شما آماده مصاحبه نیستید، و با توجه کافی به صحبت‌های طرف مقابل ندارید.

۳. کلمات کوچهبازاری و خودمانی

وقتی با مصاحبه‌کننده صحبت می‌کنید، از واژه‌های عامیانه استفاده نکنید. شما باید در آن جلسه فردی حرفه‌ای و مبادی آداب باشید. طوری نباشد که طرف مقابل برای درک جملات شما مجبور به استفاده از فرهنگ‌نامه «کتاب کوچه» شود!

۴. حتما... خیلی هم عالی... یه جورایی...

این نوع کلمات و عبارات خیلی خودمانی و غیر جدی هستند. حتی اگر محیط شرکت و اتاق مصاحبه خیلی راحت و خودمانی است، به هیچ وجه از این عبارات استفاده نکنید. شما باید طی جلسه بهترین نسخه از خودتان را نمایش دهید؛ نه ورژن شلخته و غیر جدی‌تان را.

۵. ما

این مورد شاید در ابتدا بی‌ضرر به نظر بیاید؛ اما اگر در پاسخ به سوالاتی درباره دستاوردها و وظایف پیشین‌تان زیاد از «ما» استفاده کنید، شاید طرف مقابل به این فکر بیفتد که شما دستاوردی نداشته‌اید و می‌خواهید از دستاوردهای تیم قبلی‌تان استفاده کنید. پس تا جایی که امکان دارد از «من» استفاده کنید.

۶. در خدمت کار گروهی... بانگیزه...

طی جلسه مصاحبه از اصطلاحات و کلمات مخصوص رزومه استفاده نکنید. این کلمات کلیشه‌ای شده‌اند و خیلی زیاد در جلسات

استخدامی مطرح می‌شوند. راه بهتری برای نشان دادن علاقه‌تان به کار گروهی و بانگیزه و انرژی بودن‌تان وجود دارد. اگر می‌خواهید به طرف مصاحبه‌کننده نشان دهید که چه قدر انگیزه و اشتیاق دارید، این کار را با ذکر مثالی از تجربیات خود در مشاغل قبلی‌تان انجام دهید. برای باورپذیر کردن ادعاهای‌تان، مثال‌های واقعی بسیار مفیدتر از کلمات خالی خواهند بود.

۷. قدرت نفوذ... اهرم فشار... هم‌افزایی...

عقاید خاص...

از استفاده بی‌اندازه از اصطلاحات تجاری و کسب‌وکاری پرهیز کنید. بهره‌گیری زیاد از این نوع اصطلاحات جلوه بدی خواهد داشت؛ و ممکن است شما را فردی پرادعا و ظاهرنا نمایش دهد.

۸. اصطلاحات و جملات کلیشه‌ای

سعی کنید از جملاتی مانند «من همیشه خودم را آماده نگه می‌دارم» و «بعضی وقت‌ها مشکلات را همان‌جایی که هستند رها می‌کنم؛ تا سر فرصت برگردم و حل‌شان کنم» استفاده نکنید. جملاتی از این دست معنای خاصی را نمی‌رسانند و تنها بازی‌های کلامی هستند. استفاده از این جملات چیزی به شخصیت شما نخواهد افزود.

۹. تنفر

تقریباً هیچ بحثی طی یک جلسه مصاحبه وجود ندارد که استفاده از «تنفر» در آن مناسب و به‌جا باشد. مخصوصاً وقتی درباره محل کار قبلی، مدیر سابق و همکاران پیشین‌تان صحبت می‌کنید، نباید به هیچ وجه از «من متنفرم» استفاده کنید.

۱۰. کمال‌گرا

در پاسخ به پرسش‌هایی مانند «بزرگ‌ترین عیب خود را چه می‌دانید؟» و سوال‌های مشابه، که از شما درباره نقص‌ها و ایرادهای‌تان می‌پرسند، از نواقص مثبت استفاده نکنید. به هیچ‌وجه از پاسخ‌های خودبزرگ‌بینانه‌ای مانند «من کمال‌گرا هستم» در جواب دادن به این مدل سوالات استفاده نکنید.





چگونه عاقلانه درباره پول فکر کنیم؟

اما درباره پاسخ‌هایی که نباید بدهید چه می‌دانید؟ در ادامه با کلماتی آشنا خواهید شد که به هیچ وجه نباید طی مصاحبه استخدامی از آن‌ها استفاده کنید. شاید فکر کنید این کلمات، واژه‌هایی معمولی‌اند؛ اما در حقیقت می‌توانند تاثیر بسیار بزرگی بر مسیر استخدام‌تان بگذارند.

راهنمایی‌های زیادی درباره پاسخ به سوالات مصاحبه‌های استخدامی نوشته شده‌اند. شما پیش از آغاز پروسه استخدام، این پاسخ‌ها را مطالعه کرده و بهترین جواب‌های خودتان را انتخاب می‌کنید. سپس آن‌ها را با خودتان تمرین می‌کنید، تا در جلسه مصاحبه بتوانید خود را برجسته و بهترین گزینه نشان دهید.



معتاد پول نباشید؛ برای یادگیری و دانش کار
کنید. «دانش قدرت است».



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