

سواد مالی

درس‌هایی برای زندگی بهتر، ثروت پایدار و انتخاب‌های آگاهانه



سواد مالی

درس‌هایی برای زندگی بهتر، ثروت پایدار و انتخاب‌های آگاهانه

اطلاعات اثر

عنوان :	سواد مالی
نویسنده :	آرین سالاری
نوبت چاپ :	چاپ اول
تاریخ انتشار :	چاپ اول ، تیر 1405

راه‌های ارتباط با نویسنده

وبسایت : www.faratarazpeleha.com

اینستاگرام : ariyansalari

ایمیل : ariyan4509@gmail.com

کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر برای نویسنده محفوظ است.
هرگونه تکثیر، بازنشر، اقتباس یا استفاده تجاری از محتوای این کتاب
بدون اجازه کتبی نویسنده ممنوع است.

تقدیم به مردم کشورم
آقای پیام بهرام‌پور که راهنمایم بودند.
و تقدیم به همه کسانی که به دنبال جواب هستند.

• | فهرست | •

4	• مقدمه
5	• سواد مالی
7	• حساب و کتاب
9	• هدف مالی
11	• سدمالی
15	• افزایش درآمد
23	• سرمایه‌گذاری

مقدمه

این کتاب درباره سواد مالی است؛ موضوعی که شاید در نگاه اول خشک، پیچیده یا حتی ترسناک به نظر برسد، اما در واقع یکی از مهم‌ترین مهارت‌هایی است که می‌تواند کیفیت زندگی ما را تغییر دهد..

حالا شاید بپرسید: چرا سواد مالی؟

من هم زمانی بازی با پول را بلد نبودم. وقتی صحبت از پول، عدد، درآمد، خرج، پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری می‌شد، ترجیح می‌دادم از آن فاصله بگیرم. اما کم‌کم فهمیدم فرار کردن از پول، مشکل را حل نمی‌کند. چیزی که مسیر را تغییر می‌دهد، یاد گرفتن زبان پول است.

سواد مالی برای من فقط درباره پول بیشتر داشتن نیست؛ درباره این است که بهتر تصمیم بگیریم، کمتر دچار نشتی مالی شویم، برای آینده آماده‌تر باشیم و با آرامش بیشتری مسیر زندگی‌مان را جلو ببریم.

در این کتاب تلاش کرده‌ام مفاهیم مالی را به زبان ساده، روزمره و قابل فهم توضیح بدهم؛ بدون اینکه متن بیش از حد تخصصی یا پیچیده شود. هدفم این است که بعد از خواندن این کتاب، بتوانید نگاه شفاف‌تری به پول، خرج کردن، پس‌انداز، افزایش درآمد و سرمایه‌گذاری داشته باشید.

اگر آماده‌ای که ارتباطات با پول را بهتر کنی و قدمی جدی‌تر در مسیر رشد مالی برداری، این کتاب برای تو نوشته شده است.

خیلی خوشحالم که تصمیم گرفتید این کتاب را بخوانید؛ چون من خودم از دسته افرادی بودم که آموزش، مسیر مهمی در زندگی‌ام بوده است. تنها چیزی که راه دستیابی به زندگی بهتر را برایم آسان‌تر می‌کند، آموزش دیدن است. واقعاً حسرت می‌خورم وقتی می‌بینم بعضی افراد هنوز برای خواندن یا دیدن آموزش اقدامی نمی‌کنند. ما همیشه عادت داریم کارهای بد را ریزریز شروع کنیم و آن‌ها را جزو عادت‌هایمان کنیم؛ اما وقتی به عادت‌های خوب می‌رسیم، می‌خواهیم کارهای بزرگ انجام بدهیم. ذهنمان طاقت انجام دادنش را ندارد و در نهایت هم تصمیمی برای شروع کردن آن نمی‌گیریم.

اگر آماده‌ای که در این مسیر بزرگ گام برداری، بزن صفحه بعد...

سواد مالی چیست و چرا بودن آن ضروری است؟

من انسانی بودم که در قشر متوسط رو به بالا وارد این جامعه شدم. خانواده‌ام تمام چیزهایی را که در مسیر تحصیل و ابزارهایی که از کودکی تا الان نیاز داشتم، برایم مهیا کردند و از نظر مالی مشکلی نداشتم. اما وقتی کم‌کم بزرگ‌تر می‌شدم، آدم‌های ثروتمندی را می‌دیدم که دوست داشتم فقط ده دقیقه با آن‌ها صحبت کنم. همیشه برایم سؤال بود که آن‌ها چگونه به پول نگاه می‌کنند، چگونه خودشان را با سیستم ناعادلانه وفق می‌دهند و بازی با پول را طبق قوانین کشور جلو می‌برند.

چون من از آن دسته آدم‌هایی بودم که فکر می‌کردم آدم‌های پولدار با قوانین کشور جلو نمی‌روند. دائم فکر می‌کردم آن‌ها قوانین کشور را دور می‌زنند و راه دیگری را پیش می‌برند تا به ثروت زیادی برسند.

وقتی از طرف خودم متوجه این اختلاف طبقاتی می‌شدم، با خودم حرف می‌زدم و می‌گفتم: چرا من نباید جزو میلیونرهای خودساخته باشم؟ چرا نباید من هم جزو آمار میلیونرها باشم؟ آن‌ها چگونه فکر می‌کنند که من نمی‌توانم؟

دوست داشتم خودم را به آن طبقه برسانم و راهی که پیش رو داشتم، عجیب‌تر از چیزی بود که فکر می‌کردم. تصور می‌کردم با توجه به شغلی که داشتم، می‌توانم خودم را به آدم‌های خودساخته نزدیک کنم؛ اما باز هم به جواب سؤال‌هایم نمی‌رسیدم. من چیزی بزرگ‌تر از این جواب‌ها می‌خواستم.

روزبه‌روز حس کنجکاوی‌ام بیشتر می‌شد و رسیدن به این مرحله، با توجه به سن و شرایط محیطی‌ام، خیلی سخت‌تر از چیزی بود که فکرش را می‌کردم. هم‌سن‌وسال‌های من دائم به فکر چیزهای دیگری بودند؛ اما من به این فکر می‌کردم که چگونه وارد زمین بازی پول شوم.

این موضوع برای من خیلی سخت بود، چون در کشوری زندگی می‌کردم که ابرتورم روی همه‌چیز تأثیر خودش را گذاشته بود. شرایط محیطی من هم شده بود دسته‌ای از آدم‌ها که انگار ذهنشان طوری تعریف شده بود که ناشکری کنند یا مثل یک کلاغ قارقار کنند. این مدل فکری، ذهن من را خراب می‌کرد. تا جایی که می‌شود از آدم‌های قارقارو دوری کنید.

اما دور شدن از این آدم‌ها و پیدا کردن افراد مؤثر در سمینارهایی که می‌رفتم، دوره‌هایی که می‌دیدم و کتاب‌هایی که درباره حوزه پول می‌خواندم، ذهن من را به کلی تغییر داد. فهمیدم پولدارها چگونه فکر می‌کنند. البته قبل از آن بگویم که من زندگی‌نامه خیلی از ثروتمندان خودساخته را خوانده‌ام؛ از جمله وارن بافت که همیشه الگویی برای من بوده است. هر وقت می‌خواهم قدمی رو به جلو بردارم، جمله‌ای از وارن بافت در ذهنم می‌آید که می‌گوید:

«سرمایه‌ات را از دست نده.»

وقتی نوع نگاهم نسبت به پول عوض شد، تصمیم گرفتم مسیرهای مالی‌ام را تغییر بدهم. دیگر مشکلات مالی‌ای را که جلوی راهم قرار می‌گرفت، به چشم پیشرفت و رشد می‌دیدم. دنبال این نبودم که یک پول گنده دستم بیاید تا از این مخمصه فرار کنم یا ترسی بابتش داشته باشم.

حالا تصور کنید ما حقوقی دریافت می‌کنیم یا صاحب کسب‌وکاری هستیم، اما نمی‌دانیم چطور برای پولمان برنامه‌ریزی کنیم. نمی‌دانیم چقدر ورودی داریم و چقدر خروجی. خیلی وقت‌ها بر اساس حدس و گمان‌های ذهنی جلو می‌رویم یا فقط باقی‌مانده موجودی کارت را از پیامک گوشی‌مان چک می‌کنیم. اگر این مدلی با پول رفتار می‌کنیم، جزو کسانی هستیم که در سطح پایینی از سواد مالی قرار دارند و فقط مقدار دریافتی‌مان کمی بالاتر است.

وقتی از سواد مالی صحبت می‌کنیم، عملاً داریم درباره زبان دیگری صحبت می‌کنیم؛ زبانی که با آن آشنایی نداشتیم. به‌عنوان یک مدرس، از شما عذرخواهی می‌کنم که از کودکی تا امروز چیز زیادی درباره این زبان به ما یاد نداده‌اند. شاید اگر راه درست را به ما یاد می‌دادند و این موضوع در کشور ما بیشتر ترویج می‌شد، الان درباره موضوعات مفهومی‌تری صحبت می‌کردیم.

برای همین است که وقتی صحبت از پول می‌شود، ذهن ما دائم می‌خواهد فرار کند یا کلاً نسبت به موضوع پول گارد داریم.

اما من اینجا تمام تلاشم را می‌کنم که بهترین عملکرد را برای شما داشته باشم تا بتوانیم در مسیر مالی خودمان به نحو احسن قدم بگذاریم.

.

حساب و کتاب مالی

فردی را تصور کنید که آخر ماه که می‌شد، نمی‌دانست پولش چطور خرج می‌شود؛ یا بعد از چند ماه، اتفاقی برایش می‌افتاد که نیاز داشت هزینه‌ای را پرداخت کند، اما چون حساب و کتاب مالی نداشت، نمی‌توانست از شرایط بحرانی بیرون بیاید.

بسیاری از افراد وقتی بلد نیستند حساب و کتاب کنند، آن را دلیلی برای ناامیدی می‌دانند و هر روز با باورهای منفی، خودشان را قانع می‌کنند تا از این موانع بگذرند. اما وقتی وارد شرایط بحرانی می‌شوند، تحمل آن را ندارند و دعا می‌کنند پول گنده‌ای دستشان را بگیرد تا بتوانند از پس این موقعیت‌ها بربایند.

اما وقتی قادر باشیم حساب و کتاب کنیم، هر هزینه‌ای از فیلتر ما می‌گذرد. می‌فهمیم هر خرید مربوط به چه دسته‌ای است و چقدر باید برای آن دسته خرج کنیم. اگر شرایط اضطراری‌ای برای ما پیش بیاید، نگران آن نخواهیم بود. دیگر می‌توانیم برای این بحران‌ها بدون استرس و نگرانی آماده باشیم و با خودمان نگوییم: «ای وای، پول این را از کجا بیاورم؟» یا «مجبورم وام بگیرم».

وقتی حساب و کتاب مالی را بلد باشیم، که ریشه اصلی سواد مالی است، متوجه می‌شویم چقدر روی موضوعات بعدی مالی تأثیر بسزایی دارد.

چطور حساب و کتاب مالی خود را پیش ببریم؟

افراد در این بخش به دسته‌های مختلفی تقسیم می‌شوند و بستگی دارد شما از چه نوعی باشید:

دسته اول ← کارمند

دسته دوم ← خویش‌فرما

دسته سوم ← سرمایه‌گذار

دسته چهارم ← کسب‌وکار

1-ثبت هزینه

بسته به اینکه شما جزو کدام دسته هستید، ممکن است حقوق و درآمد هر فرد متفاوت باشد. اما ابتدا باید یک روز را با توجه به درآمدی که دارید در نظر بگیرید و از آن روز، به مدت ۹۰ روز، هزینه‌های خود را ثبت کنید.

حتی خرج‌های کوچکی را که انجام می‌دهید، مثل قهوه، آدامس و...

در این مسیر باید کاملاً با خودتان صادق باشید؛ چون اگر در ثبت بعضی خرج‌ها سهل‌انگاری کنید، احتمالاً ذهنتان مسیر درستی را پیش نمی‌گیرد و دائم هزینه‌های کوچک را فیلتر نمی‌کند. همین هزینه‌های کوچک، در نهایت تبدیل به نشتی پول برای شما می‌شوند.

احتمالاً برایتان سؤال شده که چرا ۹۰ روز؟ چرا ۳۰ روز نباشد؟

به این خاطر که وقتی فقط برای یک ماه اقدام می‌کنید، ممکن است یک سری هزینه‌ها جا بماند و در ماه دوم پرداخت شود؛ مثل قبض، اشتراک نرم‌افزاری یا موارد دیگر. وقتی ما در ۹۰ روز هزینه‌ها را ثبت می‌کنیم، می‌توانیم یک میانگین کلی از دسته‌بندی مخارج به دست بیاوریم و بفهمیم چقدر از هزینه‌ها مربوط به نیازهای ضروری، تفریح، بدهی و موارد دیگر بوده است.

2-فرصت زمانی

تصور کنید شخصی می‌خواهد کالایی را به مبلغ ۸۰۰ هزار تومان در مرکز شهر خریداری کند، اما می‌داند اگر همان کالا را از پایین شهر بخرد، می‌تواند آن را با مبلغ ۶۵۰ هزار تومان تهیه کند. پس تصمیمش را عوض می‌کند تا آن کالا را از پایین شهر بخرد.

مسیری که او طی می‌کند، با توجه به ترافیک و موارد دیگر، حداقل یک ساعت از زمانش را برای رفت‌وآمد می‌گیرد تا آن کالا را ارزان‌تر خریداری کند. اما به نظرتان این شخص متوجه چه اشتباهی نشده است؟

وقتی می‌خواهیم خریدی انجام بدهیم، نباید فقط به هزینه‌ای که روی کالا نوشته شده توجه کنیم. ما باید به انرژی، زمان و مسیری که طی می‌شود هم توجه داشته باشیم.

وقتی این شخص درآمد ماهانه خودش را به صورت ساعتی محاسبه کند، متوجه می‌شود تصمیمی که برای خرید گرفته، کاملاً اشتباه بوده و زمانش را با قیمت پایین‌تری فروخته است.

وقتی ارزش زمان خود را بدانید، تصمیم‌های مالی دقیق‌تر و هوشمندانه‌تری خواهید گرفت.

هدف‌های مالی

احتمالاً خیلی از ما تجربه این را داشته‌ایم که هدف‌هایی برای خودمان گذاشته‌ایم و دوست داشته‌ایم به آن‌ها برسیم، اما نه تنها به آن‌ها نزدیک نشده‌ایم، بلکه از آن‌ها دورتر هم شده‌ایم. خیلی از ما در زندگی جمله‌هایی مثل «می‌خواهم پولدار شوم» یا «دوست دارم درآمد بیشتر شود» را به‌عنوان هدف مالی در نظر می‌گیریم. اما واقعیت این است که این جمله‌ها بیشتر از جنس آرزو هستند تا هدف مالی. آرزو می‌تواند انگیزه‌بخش باشد، اما به‌تنهایی مسیر مشخصی برای حرکت ایجاد نمی‌کند. اینجاست که تفاوت میان آرزو و هدف مالی مشخص می‌شود؛ تفاوتی که اگر آن را درک کنیم، می‌توانیم بهتر برای آینده مالی خود برنامه‌ریزی کنیم.

هدف مالی چیست؟

در نظر بگیرید که هدف‌های مالی ما از جنس آرزو باشند و دائم با آن‌ها سروکار داشته باشیم. حالا باید نگاهی به مغز بیندازیم و ببینیم با هدف‌های مالی از نوع آرزو چطور رفتار می‌کند. وقتی ما آرزوی خودمان را بیان می‌کنیم، شاید برای خودمان جذاب باشد، اما اصلاً برای مغزمان جذاب نیست. مغز ما برای هدف‌های مالی با سیستم دیگری کار می‌کند تا بتواند خودش را به هدف مالی نزدیک‌تر کند. وقتی فقط آرزو داریم، ذهن ما تصور می‌کند هر خرجی می‌تواند منطقی باشد و نمی‌تواند فیلتر کند که چرا این خرج منطقی نیست؛ چون هدف‌هایی از جنس آرزو مقدار ندارند، مشخص نیست در پی چه کاری باید آن‌ها را پیش ببریم و حتی زمان هم ندارند. به همین دلیل، مغز ما در فشار تصمیمات مالی قرار نمی‌گیرد تا بتواند راهی برای خود پیدا کند.

در تعریف هدف مالی، ما باید مشخص کنیم چه مقدار پول، برای چه کاری و تا چه زمانی نیاز داریم. وقتی هدف ما دقیق و روشن باشد، ذهن ما بهتر می‌تواند آن را دنبال کند و برای رسیدن به آن برنامه‌ریزی کند. برای مثال، جمله «می‌خواهم پولدار شوم» یک هدف مالی دقیق نیست؛ چون نه مقدار مشخصی دارد، نه زمان دارد و نه معلوم است این پول قرار است برای چه چیزی استفاده شود. اما اگر بگوییم: «می‌خواهم تا شش ماه آینده، ۳۰ میلیون تومان برای شرکت در یک دوره آموزشی پس‌انداز کنم»، با یک هدف مالی واقعی روبه‌رو هستیم. توجه داشته باشید که در تعریف هدف مالی، هدف نه باید آن‌قدر دور از ذهن باشد که باعث ناامیدی شود، نه آن‌قدر ساده باشد که ما را به تلاش جدی وادار نکند. یک هدف مالی خوب باید قابل اندازه‌گیری، مشخص و متناسب با شرایط واقعی زندگی ما باشد.

چرا باید هدف مالی مشخص داشته باشیم؟

طبق صحبت‌هایی که داشتیم، وقتی هدف مالی ما مبهم باشد، تصمیم‌های مالی ما هم پراکنده می‌شود. ممکن است گاهی پس‌انداز کنیم، گاهی بدون برنامه خرج کنیم و در نهایت احساس کنیم هیچ پیشرفتی نداشته‌ایم.

اما زمانی که هدف مالی مشخصی داریم، ذهن ما مسیر روشن‌تری پیش روی خود می‌بیند. ما بهتر می‌فهمیم باید چقدر پس‌انداز کنیم، چه خرج‌هایی را کنترل کنیم و برای رسیدن به هدف خود چه اقداماتی را انجام بدهیم. به همین دلیل است که داشتن هدف مالی مشخص می‌تواند به ما کمک کند از حالت آرزو کردن خارج شویم و وارد مسیر عمل شویم.

چطور هدف‌گذاری کنیم؟

برای تعریف یک هدف مالی، بهتر است به سه سؤال مهم پاسخ بدهیم:

چه مقدار پول نیاز دارم؟

این پول را برای چه چیزی می‌خواهم؟

تا چه زمانی می‌خواهم به آن برسم؟

وقتی پاسخ این سه سؤال مشخص شود، هدف ما شکل واقعی‌تری پیدا می‌کند. برای نمونه، به جای اینکه بگوییم: «می‌خواهم درآمد زیاد شود»، بهتر است بگوییم: «می‌خواهم تا پایان سه ماه آینده، ماهانه ۵ میلیون تومان درآمد جانبی ایجاد کنم.»

همچنین می‌توانیم هدف‌های مالی خود را بر اساس زمان دلخواهمان دسته‌بندی کنیم:

هدف کوتاه‌مدت: یک تا سه ماه

هدف میان‌مدت: سه ماه تا یک سال

هدف بلندمدت: یک تا سه سال

این دسته‌بندی کمک می‌کند بدانیم کدام هدف را زودتر دنبال کنیم، اولویت‌بندی بهتری داشته باشیم و برای هر کدام چه برنامه‌ای لازم داریم. البته مجبور نیستیم چند هدف را هم‌زمان دنبال کنیم. گاهی تمرکز روی یک هدف مالی مشخص، نتیجه بهتری از دنبال کردن چند هدف پراکنده دارد.

سد مالی

بسیاری از وقت‌ها درآمدمان زیاد می‌شود یا با توجه به درآمد فعلی‌ای که داریم، باز هم شرایط این را نداریم که مبلغی را برای پس‌انداز کنار بگذاریم. شاید مشکل فقط کم بودن درآمد نباشد. خیلی وقت‌ها ما نه با یک خرج بزرگ، بلکه با خرج‌های کوچک، احساسی و تکرارشونده، پولمان را از دست می‌دهیم؛ خرج‌هایی که در لحظه منطقی به نظر می‌رسند، اما در بلندمدت مسیر مالی ما را ضعیف می‌کنند.

چرا به سد مالی نیاز داریم؟

بسیاری از ما فکر می‌کنیم اگر درآمدمان زیاد شود، مشکلات مالی ما حل می‌شود. اما اگر الگوی خرج کردن ما اصلاح نشود، افزایش درآمد هم لزوماً باعث آرامش مالی نمی‌شود. گاهی هرچقدر بیشتر درآمد داریم، بیشتر هم خرج می‌کنیم؛ چون هنوز برای تصمیم‌های مالی خود قانون مشخصی نداریم. خیلی وقت‌ها ما نشتی‌هایی در خرج کردنمان داریم که باید آن‌ها را درست کنیم تا پولمان در مسیر درستی قدم بردارد.

سد مالی به ما کمک می‌کند قبل از هر خرید، چند سؤال ساده از خودمان بپرسیم:

آیا واقعاً به این خرید نیاز دارم؟

آیا این خرج به رشد من کمک می‌کند یا فقط یک هیجان لحظه‌ای است؟

آیا اگر این کالا تخفیف نداشت، باز هم آن را می‌خریدم؟

همین سؤال‌های ساده می‌توانند جلوی بسیاری از نشتی‌های مالی ما را بگیرند.

تخفیف

یکی از رایج‌ترین نشتی‌های مالی، خرید به خاطر تخفیف است. خیلی وقت‌ها ما نیازی به خرید کالایی نداریم، اما وقتی با عبارت‌هایی مثل «فقط تا امشب»، «تخفیف ویژه» یا «فقط دو عدد باقی مانده» روبه‌رو می‌شویم، احساس می‌کنیم اگر نخریم، چیزی را از دست داده‌ایم.

تخفیف همیشه به معنی خرید هوشمندانه نیست. گاهی تخفیف فقط یک محرک احساسی است که ما را وادار می‌کند پولمان را برای چیزی خرج کنیم که از قبل به آن نیاز نداشتیم.

تا حالا چند بار شده که با دیدن کلمه تخفیف، فقط چون فکر کرده‌اید سود کرده‌اید، چیزی را خریداری کرده‌اید؟ در واقع ما سود نکرده‌ایم؛ پولمان را برای آن خرج کرده‌ایم.

قبل از خرید هر کالای تخفیف‌دار از خودت بپرس:

«اگر این کالا تخفیف نداشت، باز هم آن را می‌خریدم؟»

بهترین راه حل این است که وقتی می‌خواهید کالایی را خریداری کنید، از قبل برای آن برنامه ریخته باشید.

ماشین

تصور کنید شخصی برنامه خرید ماشین شخصی دارد. پول خود را مطابق با هزینه ماشین جمع کرده و تصمیم دارد آن را خریداری کند؛ اما بعد از آن، سرمایه‌اش صفر می‌شود.

به نظرتان چه اتفاقی می‌افتد؟

این شخص دیگر هیچ حاشیه امنی برای ماشین خود ندارد. هزینه‌های جانبی ماشین را هم حساب نکرده و فقط به هزینه خود ماشین توجه کرده است.

بسیاری از افراد وقتی قصد خرید ماشین دارند، فقط به قیمت اولیه توجه می‌کنند و هزینه‌های بعد از آن را نادیده می‌گیرند.

ماشین فقط همان مبلغی نیست که روز اول پرداخت می‌کنی. بعد از خرید، هزینه‌هایی مثل بیمه، تعمیرات،

سرویس‌های دوره‌ای، مصرف سوخت، قطعات، افت قیمت و هزینه‌های پیش‌بینی‌نشده هم وجود دارد.

یکی از اشتباهات رایج این است که فرد تمام پس‌انداز خود را برای خرید ماشین خرج می‌کند و بعد از مدتی متوجه می‌شود که هیچ حاشیه امنی برای هزینه‌های بعدی ندارد. این مسئله می‌تواند فشار مالی زیادی برای شما ایجاد کند.

حتی می‌بینم بسیاری از افراد، در حالی که آخر ماه درگیر فشارهای مالی دیگری هستند، باز هم این رفتار را انجام می‌دهند.

قبل از خرید ماشین، بهتر است از خودت بپرسی:

استهلاک این ماشین چقدر است؟

فروش آن در بازار چگونه است؟

هزینه بیمه و نگهداری آن چقدر است؟

آیا بعد از خرید، هنوز پولی برای شرایط اضطراری دارم؟

ما باید برای خرید ماشین به دو نکته توجه کنیم:

اگر تمام پولت از بین می‌رود و حاشیه امنی برایت باقی نمی‌ماند، احتمالاً هنوز زمان مناسبی برای خرید آن نیست.

اگر سه تا چهار برابر پول ماشین را نداری، احتمالاً وقت خرید ماشین نو نیست.

ابزار کار

یکی دیگر از اشتباهاتی که ما در نشتی‌های مالی مان مرتکب می‌شویم، این است که بعضی وقت‌ها فکر می‌کنیم هرچه ابزار کارمان را ارزان‌تر بخریم، بهتر است. اما ابزار کار با خریدهای معمولی بسیار فرق دارد. ابزار کار قرار است برای ما فرصت درآمدی بسازد، کیفیت کارمان را بالا ببرد و زمان ما را بهتر مدیریت کند. تصور کنید ابزار کار ارزانی بخرید و بخواهید با آن کار کنید، اما سرعت یا روان بودن آن ابزار خوب نباشد، خروجی پایین‌تری داشته باشد، مدام خراب شود و نیاز به تعمیر پیدا کند. این مسئله مسلماً جلوی فرصت‌های درآمدی‌ای را که قرار است برایتان ساخته شود، می‌گیرد.

در خرید ابزار کار از خودت بپرس:

« آیا این ابزار به درآمد، کیفیت کار یا صرفه‌جویی در زمان من کمک می‌کند؟ »

اگر پاسخ مثبت است، این خرید می‌تواند بخشی از رشد کاری تو باشد.

به این نکته توجه داشته باشید که اگر ابزار کاری که می‌خواهید خریداری کنید برند است و هزینه بسیار بالایی دارد، می‌توانید با گزینه جایگزین آن برند شروع کنید.

زمان و انرژی

یکی از پنهان‌ترین نشتی‌های مالی، نادیده گرفتن ارزش زمان و انرژی است. گاهی وقت‌ها برای اینکه کالایی را ارزان‌تر بخریم، ساعت‌ها زمان صرف جست‌وجو، مقایسه، رفت‌وآمد یا مذاکره می‌کنیم. در ظاهر شاید مبلغی را ذخیره کرده باشیم، اما اگر ارزش زمانی را که از دست داده‌ایم حساب کنیم، می‌بینیم آن خرید چندان هم به صرفه نبوده است.

مسئله اصلی ما فقط پول نیست. زمان، انرژی ذهنی، تمرکز و آرامش هم سرمایه‌های مهم ما هستند. گاهی ارزان‌ترین انتخاب، در نهایت گران‌ترین تصمیم می‌شود.

قرض دادن

فکر می‌کنم این مورد را خیلی از ما با چنگ و دندان تجربه کرده‌ایم. خیلی وقت‌ها سعی کرده‌ایم برای اینکه رابطه‌مان خراب نشود، طرف مقابل از دستمان ناراحت نشود یا اعتباری که پیش او داریم از بین نرود، به او قرض بدهیم. گاهی هم ناخواسته از پول پس‌اندازمان یا پولی که برایش برنامه داشتیم، به شخص مورد نظرمان قرض داده‌ایم.

در نهایت هم به جایی می‌رسیم که می‌فهمیم آن شخص، آدم مناسبی برای قرض دادن نبوده است و حالا باید برای پس گرفتن پولمان التماس کنیم، یا رابطه‌مان مثل قبل نمی‌شود. شما قبل از قرض دادن باید این سؤال‌ها را از خودتان بپرسید:

این پول را به چه کسی می‌خواهم بدهم؟

آیا ارزش زمانی پول را در نظر گرفته‌ام؟

اگر رابطه خراب شد، چه می‌شود؟

آیا تضمین بازگشت وجود دارد؟ آیا آن شخص فرد معتبری است؟

چطور در مقابل قرض ندادن، نه بگویم؟

افزایش درآمد

یک شخص را در نظر بگیرید که هر سال درآمد خود را ثابت نگه داشته است. با توجه به تورمی که سالانه در هر کشور وجود دارد، ارزش درآمدی که دارد، سال به سال کمتر و کمتر می شود.

اول از هر چیزی، ما در بحث افزایش درآمد باید آگاه باشیم که در کدام ربع از سطح درآمدی قرار داریم:

ربع اول ← کارمندی

ربع دوم ← خویش فرما

ربع سوم ← کسب و کار

ربع چهارم ← سرمایه گذار

کارمندی

دو نفر را تصور کنید که تجربه کاملاً یکسانی دارند یا در یک سمت شغلی هستند، اما درآمد متفاوتی دارند. به نظرتان اینجا چه اتفاقی می افتد؟

طرفی که حقوق پایین تری می گیرد، ممکن است کاملاً باورهای شما را درباره این کار تغییر بدهد و بگوید که در این کار پولی نیست، بازار کار خوبی ندارد یا وضعیت مناسبی برای کار کردن در این کشور وجود ندارد. دلیلش خیلی واضح است. شخصی که درآمدش بیشتر است، راه و گریز افزایش درآمد کارمندی را بلد بوده و توانسته خودش را خوب معرفی کند.

خیلی وقت ها ذهن ما نسبت به اعداد و ارقامی که برای دریافت حقوق می خواهیم بگوییم، خیلی کوچک است. از گفتن مبلغ بالاتر خجالت می کشیم یا طوری در مصاحبه صحبت می کنیم که انگار فقط بله قربان گو هستیم. به سمت مذاکره درست نمی روییم و در نهایت، شرایط بازنده/برنده به وجود می آید. بعد هم ناراحت از اتاق مصاحبه بیرون می آییم و فکر می کنیم این شرکت بد است یا مشکلی از توانایی ماست.

در صورتی که ما نتوانسته ایم خوب مذاکره کنیم و نتوانسته ایم خودمان را خوب معرفی کنیم. باور کنید افرادی را دیده ام که معرفی کردن خودشان به شرکت، مثل کسی است که تازه به مهد کودک رفته و به او می گویند خودت را معرفی کن. بعد می گوید: سلام، من فلانی هستم و در اینجا مشغول به کار بودم.

کارفرما همیشه به دنبال سودی است که شما می توانید به شرکت او برسانید. او می خواهد ببیند با توجه به معیارهایی که در شرکتش دارد، شما چه سودی می توانید برای او ایجاد کنید.

تصور کنید شما کارمند هستید و در جایی مشغول به کار شده اید. قرارداد خود را به صورت سالانه یا چندماهه تنظیم کرده اید و در ازای آن قرارداد و ساعتی که قرار است آنجا مشغول باشید، هزینه ای دریافت می کنید.

حالا فکرش را بکنید که راه و چاره افزایش درآمد را بلد نباشید و دائم بخواهید با قراردادهای تنظیم شده به کار خود ادامه دهید. اگر در کشوری زندگی می کنید که تورم یا ابرتورم بر آن غالب است، باید بگویم درآمدی که کسب می کنید، احتمالاً چند ماه دیگر ارزش زیادی نخواهد داشت.

در جایگاه کارمندی، ما در ازای هزینه ای که می گیریم، وقت خود را به کارفرما می فروشیم. اگر بلد نباشیم چطور در مسیر بهتر برای درآمد بیشتر قدم بگذاریم، متأسفانه باید بگویم زمان از دست رفته را نمی توان برگرداند. اما اولین چیزی که در ربع کارمندی باید به آن توجه داشته باشیم، این است که چه باوری درباره کارمان داریم. ممکن است گاهی در شغلی باشیم که حقوق چندانی نداشته باشد، اما در چند سال آینده قرار باشد وضعیت بهتری نصیبمان شود. وقتی می خواهیم در جایی مشغول به کار شویم، باید به این توجه داشته باشیم که چند سال آینده این کار چطور خواهد بود.

آیا قرار است آینده شغلی ای برای من داشته باشد؟

آیا قرار است در این مسیر چیزهای جدیدی یاد بگیریم؟

آیا در چند سال آینده امکان افزایش حقوق دارد؟

آیا قرار است در کنار افراد مطرحی کار کنم؟

وقتی کار خودمان را با این سؤال ها بررسی کنیم، اولین گام کارمندی را درست پیش رفته ایم. گاهی می بینیم فشارهای مالی و تصمیمات نادرستی که با توجه به عوامل مختلف گرفته شده اند، می توانند این نوع سؤال ها را خراب کنند.

بعد از اینکه این سؤال ها را با خودمان مطرح کردیم، باید سری هم به مصاحبه بزنیم؛ اینکه به عنوان شخصی که می خواهد مصاحبه کند، چطور عمل کنیم.

دسته زیادی از افراد وقتی می خواهند در جایی مشغول به کار شوند، فقط به این توجه می کنند که رزومه را ارسال کنند؛ اما به این توجه نمی کنند که چه قبل از ارسال رزومه و چه قبل از رفتن به مصاحبه، چه کارهایی باید انجام بدهند.

دلیلی که مدرک معتبر و رزومه خوب داریم، اما جایی استخدام نمی شویم، در همین گام ها مشخص می شود.

وقتی قصد داریم برای یک شرکت رزومه ارسال کنیم، با توجه به شغلی که داریم، باید از رنج حقوقی خودمان در

شهری که هستیم مطلع شویم. همچنین باید بدانیم شرکت مورد نظر چه پیش زمینه ای دارد. قبل از فرستادن

رزومه، کاملاً درباره شرکت تحقیق کنیم؛ اینکه چند سال فعالیت داشته اند، واریزی حقوقشان چطور است، کارمندان

آن شرکت چه شرایطی دارند و تمام مواردی که برای رفتن به آنجا معیار شماست.

بعد از آن، در شغلی که می‌خواهیم رزومه خود را برایش ارسال کنیم، باید سؤال‌های متداول مصاحبه را پیدا کنیم و چند ساعت قبل از مصاحبه آن‌ها را تمرین کنیم.

تصورش را بکنید که بسیاری از آدم‌ها این کار را انجام نمی‌دهند و همین چند ساعت باعث می‌شود نسبت به بقیه متمایزتر باشید.

وقتی وارد محیط مصاحبه می‌شوید، اولین چیزی که احتمالاً از شما می‌پرسند این است که خودتان را معرفی کنید. یک معرفی خوب، نشان‌دهنده کار شماست و اینکه چطور می‌توانید از پس این کار بریایید. می‌خواهم یک فرمول خیلی ساده به شما بگویم که در ذهن کارفرما ماندگار شوید. این فرمولی که می‌گویم، قبل از رفتن به جلسه مصاحبه نیاز به تمرین دارد و حتماً قبل از آن چند بار تمرینش کنید.

فرمول جادویی این است:

توضیح ← ارزش ← دستاورد ← اشتیاق

یک توضیح خوب می‌تواند شما را در ذهن افراد حک کند. قبل از هر چیز، ما باید سؤال‌هایی را در رابطه با کارمان پیدا کنیم تا ببینیم دقیقاً نقاط درد شرکت‌ها یا مشکلاتی که حین کار به وجود می‌آید چه چیزهایی هستند. همچنین باید ببینیم در تجربه‌هایی که خودمان داشته‌ایم، چه چیزهایی وجود داشته که می‌توانیم آن‌ها را در قالب توضیحاتمان بیان کنیم.

وقتی شروع به صحبت می‌کنید، کاملاً با انرژی بالا صحبت خود را بیان کنید و حس خوب را انتقال دهید. یکی از نکته‌هایی که در مصاحبه برای استخدام‌کننده مهم است، این است که سطح انرژی مصاحبه‌شونده چطور است.

در توضیحات خودتان به نقاط ضعف و قوت خود اشاره کنید و بعد از آن، به سراغ ارزشی بروید که می‌توانید برای شرکت داشته باشید. خودتان را در ذهن کارفرما ارزشمند نشان بدهید تا متوجه شود شما آدم ارزشمندی هستید.

اگر قبلاً در شرکت دیگری مشغول به کار بوده‌اید، می‌توانید ارزشی را که اضافه کرده‌اید هم بیان کنید.

بعد از آن، اگر فردی هستید که در شغلی که مشغول به کار هستید تجربه کافی دارید، به سراغ دستاورد بروید. اما

اگر تجربه‌ای ندارید، می‌توانید این موضوع را بیان نکنید و به سراغ اشتیاق بروید. اگر تجربه‌های زیادی دارید،

می‌توانید بیان کنید که من در جاهایی که کار کرده‌ام یا کارهایی که برای خودم انجام داده‌ام، این‌گونه

دستاوردهایی داشته‌ام.

دستاوردها در ذهن کارفرما برای شما نقش افزایش اعتبار را دارند.

آخرین گامی که مثل امضای کار شما شناخته می‌شود، اشتیاق است. یعنی اشتیاق خودتان را نسبت به شرکتی که می‌خواهید در آن استخدام شوید بیان کنید. بگویید چقدر برای کار کردن در اینجا، در سمتی که دارید، مشتاق هستید و چقدر برای جزئیات یا کارهایی که قرار است انجام بدهید هیجان دارید.

تصور کنید تمام این‌ها را در قالب صحبت خودتان، به‌عنوان مصاحبه‌شونده، جلو ببرید و بوممم!

کاملاً می‌ترکانید. مگر می‌شود کارفرما نخواهد شما را استخدام کند؟

حتی برای تکمیل کار خودتان، اگر بسیار مصمم هستید، می‌توانید دوره معرفی تأثیرگذار را در وبسایت فراتر از پله‌ها هم مشاهده کنید.

بعد از آن، در مصاحبه به سراغ سیستم مذاکره می‌رویم که تعیین‌کننده نهایی حق و حقوق شماست. قبل از آن توجه داشته باشید که باید میانگین حقوق مناسب شغل خود را در شهری که سکونت دارید، به دست آورده باشید. در مذاکره باید سعی کنید برنده/برنده پیش بروید. اینجا صحنه شبیه بازی طناب‌کشی است. یادتان هست در این بازی، هر طرف طناب را یک نفر می‌کشد و کسی که زورش بیشتر بود، طرف مقابل را به زمین می‌زد؟

اما در مذاکره ما باید سعی کنیم دو طرف طناب زمین نخورند.

وقتی مذاکره بر اساس خواسته شما جلو نمی‌رود، باید از روش گرفتن امتیاز پیش بروید. یعنی در ازای اینکه یک امتیاز از شما می‌گیرند، شما هم یک امتیاز بگیرید. برای مثال، اگر حقوق مطابق با رقم شما پیش نرفت، باید روی مزایا و روزهای کار تمرکز کنید.

برای مثال:

من می‌توانم به جای پنج روز، چهار روز کار کنم.

من می‌توانم در افزایش یک روز غیرحضوری باشم.

من می‌توانم مرخصی بیشتری داشته باشم.

این مسیر به شما کمک می‌کند که برنده از مصاحبه بیرون بیایید.

اما اگر در حال حاضر کارمندی هستید که مشغول به کار است و مصاحبه خود را رفته‌اید، باید نکاتی را در حین کار کردن بدانید که به شما در افزایش درآمد کمک کند.

اولین نکته‌ای که باید در محیط کار در نظر بگیریم، این است که با توجه به شغلی که در شرکت داریم و تعهدی که نسبت به آن داریم، بیشتر از حالت قبل کار کنیم و کار خودمان را نشان بدهیم.

دومین نکته‌ای که باید به آن اشاره کنیم این است که اگر در شرکتی هستیم که کارکنان زیادی دارد یا اطلاع داریم که کارفرما زیاد از کار ما مطلع نیست، تا ۲۰ درصد باید با او صمیمی شویم.

سومین نکته این است که کار خودتان را به نحو احسن انجام دهید.

چهارمین نکته این است که وقتی کار شما حرفی برای گفتن دارد، به قرارداد خود برای حق و حقوق بسنده نکنید. چند ماهی یک بار می‌توانید درخواست مجدد بدهید. کارفرما ارزش شما را درک خواهد کرد و دلیلش شفاف است؛ اما اگر ارزشی به شرکت اضافه نکرده‌اید، به هیچ عنوان درخواست مجدد نکنید.

خویش فرما

بسیاری از ما خویش‌فرما را با عنوان فریلنسر می‌شناسیم. در خویش‌فرمایی، ما مسئول کارهای خودمان هستیم و در ازای زمانی که ارائه می‌دهیم، تخصصمان را نشان می‌دهیم. زمان در دستان شماست؛ اینکه در چه زمانی تصمیم بگیرید کار خود را جلو ببرید.

اگر شما اول راه هستید و قصد دارید به عنوان خویش‌فرما شروع به کار کنید، احتمالاً موانع زیادی جلوی راهتان قرار می‌گیرد. کسانی هم که الان برای خودشان تجربه‌های زیستی دارند، می‌دانند که این مسیر پر از پیچ‌وخم بوده است.

وقتی تصمیم می‌گیرید بدون تجربه کارمندی، به عنوان خویش‌فرما کار کنید، باید به نکته‌هایی توجه کنید که می‌تواند برای شما مناسب باشد.

شاید اول کار فکر کنیم این راه آسان به نظر می‌رسد، اما این‌طور نیست. وقتی عمیق وارد کار می‌شویم و زیر و بم آن را متوجه می‌شویم، می‌بینیم رقابت بسیار زیاد است؛ مخصوصاً اگر بخواهید در سطح جهانی کار کنید. ما به عنوان یک متخصص، اولین اقدامی که باید انجام بدهیم این است که دیده شویم. بگذارید با شما صادق باشم؛ شما تا وقتی تخصصتان دیده نشود، متخصص به حساب نمی‌آیید. متخصصی، متخصص است که کارش دیده شود. شاید خیلی از شما هنگام خواندن همین کتاب، یا حتی در زندگی خودتان، دیده باشید فردی کاربلد و پر از تجربه است؛ اما چون خودش را به جامعه معرفی نکرده، کسی او را نمی‌شناسد. امکان ندارد متخصص باشی و جایی تو را نخواهند.

در همین مسیر باید با داستانی به نام عطسه‌کنندگان آشنا شویم؛ شاید یکی از مهم‌ترین چیزهایی که در خویش‌فرمایی مهم است و کمتر کسی به آن اشاره می‌کند. وقتی ما جایی مشغول به کار هستیم، افرادی هستند که درباره ما بازخورد می‌دهند.

بگذارید برایتان یک مثال در حوزه نرم افزار بزنم:

اپلیکیشن اسنپ را در نظر بگیرید. به نظر شما چه کسی اسنپ را معروف کرد؟
بله، خودمان.

ما به عنوان یک مریض عمل کردیم و با عطسه کردنمان، آن را به دیگران انتقال دادیم. من از بچگی یادم هست که وقتی اسنپ آمد، در خانواده ما درباره اش صحبت می کردند و می گفتند: این نرم افزار را دیده اید؟ می شود با آن آنلاین تاکسی گرفت؟

از همان جا بود که این اپلیکیشن در هر خانواده دست به دست شد.

دلیل اینکه این را می گویم این است که شما هم باید این قابلیت را داشته باشید. تجربه های شما مثل یک سرماخوردگی بین مردم پخش می شود و درباره شما می شنوند. اما موضوعی که قابل درک است، این است که ما باید هنگام انجام هر پروژه ای، کار خودمان را به بهترین شکل انجام بدهیم.

در کنار تلاش برای دیده شدن تخصصمان، اگر دوست داریم میانگین درآمدی خودمان را افزایش بدهیم، باید به این نکات توجه کنیم:

1- کارت امضا داشته باشد

بیماری از اینجا شروع می شود: وقتی شما در تخصص خودتان حرفی برای گفتن داشته باشید، غیرممکن است شما را با آن ویژگی نشناسند.

در حوزه ای که فعالیت می کنید، سعی کنید روی ویژگی ای دست بگذارید که واقعاً فکر می کنید در آن حرفی برای گفتن دارید؛ چون وقتی در یک ویژگی حرفه ای شوید، شما را از فرد دیگری که همه ویژگی ها را در یک سطح معمولی بلد است، متمایز می کند.

در شبکه ارتباطی خوبی باشید

یکی از مهم ترین نکته هایی که به ما کمک می کند کار بیشتری پیدا کنیم یا تخصصمان دیده شود، داشتن ارتباط مناسب با افراد هم حوزه خودمان است.

خیلی وقت ها افراد کار بلد دیگری هستند که زودتر دیده شده اند و افراد زیادی پروژه یا کارهای مختلفی را به آن ها تحویل می دهند. آن فرد ممکن است قادر به انجام همه پروژه ها نباشد و مجبور شود بخشی از آن ها را به دوستان خودش معرفی کند.

2- بهروز باشید

خیلی وقت‌ها یادمان می‌رود یا به خاطر مشغله‌ای که در زندگی داریم، خودمان را بهروز نمی‌کنیم. در این عصر تکنولوژی که ما در آن هستیم و دائم چیزهای جدیدی زندگی ما را فرا می‌گیرد، اگر قادر نباشیم خودمان را بهروز کنیم، ممکن است افراد دیگری جای ما را بگیرند یا جلوتر به مشکل بخوریم. حتی برای ساختن شبکه ارتباطی هم افرادی بیشتر مهم هستند که اطلاعات بیشتری درباره کارشان دارند. پس تا جایی که می‌شود، خودمان را بهروز کنیم.

3- فیدبک از دیگران

هنگامی که مشغول به کار هستید یا پروژه‌ای را از شخص خاصی گرفته‌اید، دائم از آن فرد بازخورد بگیرید تا اگر مشکلی در کارتان وجود دارد، متوجه آن شوید و برای درست کردنش تلاش کنید. فکر کنید هر بار از اشخاصی که با آن‌ها کار می‌کنید این سؤال را پرسید و هر بار یک نقص را درست کنید. بله، بوممم! شما می‌ترکانید...

4- شناختن بهترین افراد در این حوزه

نکته مهمی که ما باید در کنار کارمان به آن توجه کنیم، این است که دانشمندان، محققان و افرادی را که می‌دانیم در حوزه کاری ما به‌شدت موفق هستند، دنبال کنیم و ببینیم چه ویژگی‌های خوبی دارند که می‌توانیم از آن‌ها الهام بگیریم.

برای خودتان آن شخص را واکاوی کنید.

یکی از کارهایی که من همیشه برای این کار می‌کردم این بود:

از چه چیزی خوشم می‌آید...

از چه چیزی بدم می‌آید...

مخاطب‌ها درگیر چه ویژگی آن شده‌اند؟

5- مهارت در حد جهانی باشد

وقتی ذهن شما به این فکر می‌کند که مهارتتان را در سطح جهانی ارتقا دهید، متفاوت‌تر از بقیه به حوزه کاری‌تان نگاه خواهید کرد. اگر سعی کنید ویژگی خود را به‌صورت جهانی ارائه دهید، دیگر فقط به کشور خودتان بسنده نمی‌کنید و افراد دیگری در کشورهای دیگر هم به شما نیاز خواهند داشت...

کسب و کار

یادم هست روزهای اولی که می‌خواستم کسب و کار خودم را راه بیندازم، پر از عدم قطعیت بودم. ذهنم دائم به من می‌گفت: نه، اگر این‌طوری شود چه؟ اگر اقتصاد نگذارد چه؟ و کلی باور قربانی‌کننده دیگر که سر راهم بود. اما یکی از جذابیت‌هایی که در فضای کسب و کار وجود دارد، زیستن در همین عدم قطعیت‌هاست.

یک سمینار از آقای مارک رندولف می‌دیدم؛ کسی که صاحب هفت استارت‌آپ بوده و یکی از بنیان‌گذاران نتفلیکس هم هست. صحبت‌های او برای من انگیزه‌بخش بود.

مارک رندولف می‌گفت: «اگر از همان روز اول از من می‌پرسیدید کدام یک از این هفت استارت‌آپ قرار است بترکاند یا نابود شود، به شما قول می‌دهم نه من می‌توانستم حدس بزنم و نه هیچ‌کس دیگری...»

پس اگر کسب و کاری داری یا همین الان در سطحی هستی که نمی‌دانی در کدام مرحله باید قدم بگذاری، کاملاً عادی است. آدم‌ها قبل از اینکه ایده‌ای را امتحان کنند، تصور دقیقی از خوب یا بد بودن آن ندارند.

برو سراغش و فقط انجامش بده. باید ریسک کنی، باید چیزی بسازی، باید چیزی خلق کنی، باید چیزی بفروشی. بگذار یک نکته را به تو بگویم. اگر همین الان از من بپرسند چطور شخصیت عوض شد، یکی از علت‌هایش این بود که وارد کسب و کار شدم. کسب و کار من را تبدیل به شخصیت دیگری کرد. من الان نسخه‌ای برای شما نمی‌پیچم که حتماً وارد کسب و کار شوید، اما برای من، این مسیر باعث شد به نسخه دیگری از خودم تبدیل شوم.

اگر قصد راه‌اندازی کسب و کاری را دارید، لطفاً قبل از هر چیزی، تفکر مشروط خود را دور بریزید؛ اینکه باید دفتر یا کارگاه داشته باشم، ابزار و تکنولوژی بالا داشته باشم، ایده و خلاقیت خاصی داشته باشم، همکار و کارمند داشته باشم، مجوزها را بگیرم و...

این فکرها شما را از مسیری که می‌خواهید طی کنید، دور و دورتر می‌کند. اگر یکی دیگر از مشکلاتتان این است که دوست دارید کسب و کار داشته باشید، اما زمان کافی ندارید، باید همین الان به شما بگویم: معلوم است که وقت ندارید! تو باید وقت بسازی. اگر ما وقت نداریم، احتمالاً اولویت‌هایمان فرق می‌کند.

نکته‌ای که می‌تواند گوشه‌ای از افزایش درآمد در کسب و کار باشد:

1- وقتی بازار خواب است، تو بیدار باش

در همین جنگی که برای کشور ایران و اسرائیل اتفاق افتاد، بسیاری از کسب و کارها نتوانستند تفکر سیستمی خود را درست پیش ببرند. با بدتر شدن وضعیت، فقط به فکر تعدیل کردن و راحت کردن خودشان بودند. اما چیزی که به آن دقت نکردند این بود که در بسیاری از موارد، نیازها بیشتر شد. کسب و کارهای آموزشی و خدماتی در این دوران درآمد کسب کردند و بسیاری از آن‌ها حتی بیشتر از قبل جنگ درآمد به دست آوردند. بیشتر مردم در جنگ به دنبال توسعه خود بودند.

2- از غر زدن‌های دیگران پول در بیاورید

هر جا که برویم، دسته زیادی از افراد هستند که غر بزنند و مثل یک کلاغ درباره مسئله‌ای قارقار کنند. شما باید از همین غر زدن‌ها ایده در بیاورید و ببینید برای بهتر شدن آن، چه کاری می‌توانید انجام بدهید.

سرمایه‌گذاری

چند سال می‌گذرد و ما سخت تلاش کرده‌ایم، زمان گذاشته‌ایم و مداوم کار کرده‌ایم؛ اما متوجه می‌شویم پولی برای خودمان ذخیره نشده است و نمی‌دانیم این پول‌ها کجا رفته‌اند. سرمایه‌گذاری به ما کمک می‌کند که در کنار کار کردن، بخشی از پول و زمانمان را برای آینده خودمان ذخیره کنیم. سرمایه‌ها مثل سربازانی هستند که مداوم به امنیت آینده مالی ما کمک می‌کنند.

تصور کنید ما تا چه زمانی می‌توانیم کار کنیم؟ تا چه زمانی بدن ما توان کار کردن خواهد داشت؟

یا شاید از کاری که چندین سال انجام داده‌ایم خسته شده باشیم و بخواهیم استراحت کنیم.

اگر برای خودمان دارایی نداشته باشیم، احتمالاً در آینده به مشکل خواهیم خورد. تصور کنید در کشوری زندگی می‌کنید که تورم بر پول شما غالب است. اگر نتوانید سرمایه‌گذاری درستی برای خودتان انجام دهید، ارزش پولی خود را سال به سال یا حتی ماه به ماه از دست خواهید داد. به‌طور معمول، اگر سالانه ۵ تا ۱۵ درصد بالاتر از درصد تورم باشید، سرمایه خود را درست پیش برده‌اید.

حباب

اما قبل از سرمایه‌گذاری، باید درباره یک مبحث مهم هم آگاه باشیم؛ اینکه حباب چه تأثیری در سرمایه‌گذاری ما می‌گذارد و اگر از آن مطلع نباشیم، چه اثری در زندگی ما خواهد داشت.

تعریف کلی حباب به این صورت است: وقتی ارزش کلی یک دارایی بالاتر از حد معقول خود باشد. این اتفاق می‌تواند دلایل متفاوتی داشته باشد.

موج شدید مردم به سمت یک دارایی باعث می‌شود ارزش آن از حد واقعی خودش بالاتر برود.

تفاوت دارایی

شاید ذهن ما نسبت به دارایی‌هایمان تفکیک درستی نداشته باشد و فکر کنیم همه دارایی‌ها از یک نوع هستند. یعنی ممکن است از دید ما، خانه‌ای که در آن زندگی می‌کنیم هم جزو سرمایه‌گذاری حساب شود؛ اما این‌طور نیست.

سرمایه‌ها به سه بخش تقسیم می‌شوند:

1- سرمایه مصرفی

احتمالاً با خودمان فکر می‌کنیم خانه‌ای که در آن زندگی می‌کنیم یا ماشینی که زیر پایمان است، جزو سرمایه‌گذاری محسوب می‌شود. اما واقعیتی که درباره‌اش نمی‌دانیم این است که این دارایی‌ها مصرفی هستند. هر دارایی‌ای که برای استفاده خودمان باشد، جزو سرمایه مصرفی محسوب می‌شود و نباید آن را جزو سرمایه‌گذاری حساب کنیم؛ چون شما نمی‌توانید سرمایه مصرفی خود را خرید و فروش کنید، مثل خانه‌ای که در آن زندگی می‌کنید.

2- سرمایه تجاری

اگر کسب‌وکاری دارید و شروع به فعالیت کرده‌اید، ممکن است دارایی‌هایی را برای کسب‌وکار خود خریداری کرده باشید. این دارایی‌ها جزو سرمایه تجاری محسوب می‌شوند؛ دارایی‌هایی که در فضای کسب‌وکار شما قرار دارند. برای مثال، ممکن است لپ‌تاپی برای کسب‌وکارتان خریده باشید یا تجهیزاتی برای کارمندانان تهیه کرده باشید تا از آن استفاده کنند.

3- سرمایه سرمایه‌ای

مهم‌ترین بخشی که برای ساختن آینده ما محسوب می‌شود، دارایی‌ای است که بدون زحمت برای ما پول بسازد؛ یعنی آن دارایی خودش پول تولید کند، یا دارایی‌ای داشته باشیم که آینده ما را تأمین کند. آینده تأمین‌شده باعث می‌شود استرس آینده خودمان را نداشته باشیم و این نگرانی روی تصمیمات فعلی ما هم تأثیر نگذارد.

هیچ‌وقت سرمایه‌ات را از دست نده.

این جمله معروف را از وارن بافت دیده‌ایم یا شنیده‌ایم. وارن بافت در بحث سرمایه‌گذاری روی این موضوع تأکید دارد که سرمایه‌گذاری هرکس می‌تواند متفاوت باشد، اما کارهای پرریسک می‌تواند برای سرمایه شما خطرناک باشد. وارن بافت یکی از سرمایه‌گذارانی بوده که با دید طولانی و تفکر بلندمدت، مسیر سرمایه‌گذاری خود را جلو برده است. یکی از دلایل موفقیت وارن بافت، صبری بوده که طی سالیان سال داشته است. در سرمایه‌گذاری، برای ساختن اعتباری برای آینده باید سبدي برای خودمان داشته باشیم. فرض کنید در این سبد، تخم‌مرغ‌هایی وجود دارد که رنگ‌های متفاوتی دارند و هر رنگ، نشان‌دهنده یک شاخه از سرمایه‌گذاری است.

دارایی سرمایه‌گذاری ما در ایجاد یک سبد باید متنوع باشد و نباید کل سبد را برای یک شاخه خاص در نظر بگیریم؛ مثل خرید فقط دلار.

این موضوع می‌تواند برای ما پرریسک باشد؛ چون با ریزش آن، روی کل سرمایه ما تأثیر می‌گذارد و حتی روی زندگی ما اثرگذار خواهد بود. تصور کنید زمان و انرژی‌ای که برای آن گذاشته بودیم، هدر می‌رود.

اما اگر بخواهیم منطقی به آن نگاه کنیم، هر بازاری ریسک خودش را دارد. شما نمی‌توانید بازاری را پیدا کنید که کاملاً مطمئن باشد و با اطمینان بدانید سودده است یا زیان‌ده. بنابراین چیزی که می‌تواند در سرمایه‌گذاری مؤثر به ما کمک کند، ایجاد تنوع در سرمایه‌گذاری است.

ما باید با توجه به اطلاعاتی که درباره بازارهای مورد نظر داریم، سرمایه خود را پخش کنیم. این کار باعث می‌شود ریسک کمتر شود و اگر یک بازار مشخص ما را به ضرر رساند، بازار دیگری بخشی از آن ضرر را کاهش دهد. به شما پیشنهاد می‌کنم برای این کار، متنوع بودن سبدهای افراد شاخص را بررسی کنید و ایده بگیرید؛ اما توجه داشته باشید که هیچ‌وقت کپی‌برداری نکنید.

دلیل اینکه این را می‌گوییم این است که شاید آن بازار مناسب سطح ریسک شما نباشد یا اطلاعات مورد نیاز را درباره آن بازار کسب نکرده باشید.

بعضی از افراد ممکن است سطح ریسک‌پذیری‌شان با شما متفاوت باشد و شما طاقت اینکه با بازار آن‌ها پیش بروید را نداشته باشید. گاهی افرادی را دیده‌ام که از سبدهای دیگران کپی‌برداری کرده‌اند و کل سرمایه خود را گذاشته‌اند، اما شب خواب راحتی نداشته‌اند و دائم بازار را چک می‌کرده‌اند. چیزی که باید به آن توجه داشته باشیم این است که ما می‌خواهیم آرامشی برای آینده خود بسازیم، نه اینکه با استرس و اضطراب مداوم آن را چک کنیم.

نکته‌هایی که باید برای سرمایه‌گذاری بدانیم:

صحبت کردن درباره سرمایه‌گذاری

آدم‌های زیادی را مشاهده کرده‌ام که روی چیزی سرمایه‌گذاری می‌کنند که اصلاً اطلاعی درباره آن ندارند. وقتی درباره آن ازشان می‌پرسم، حتی سه دقیقه هم نمی‌توانند درباره‌اش توضیح بدهند.

وقتی تصمیم دارید روی بازاری سرمایه‌گذاری کنید، لطفاً اطلاعات کاملی درباره آن کسب کنید.

خرید خانه

یکی دیگر از سرمایه‌هایی که خرید و فروش زیادی دارد، اما دسته‌ای از افراد هنگام خرید و فروش به آن توجه نمی‌کنند و این ناآگاهی باعث می‌شود آن را با ضرر به فروش برسانند، خانه است. برای خرید خانه باید چند نکته را بدانیم:

پشت کفپوش و کاغذ دیواری را چک کنید و ببینید دیوارها سالم هستند یا نه.

سطح آلودگی آن منطقه را چک کنید.

عرض کوچه را چک کنید.

اگر مسجد یا مدرسه‌ای در آن منطقه هست، به آن توجه کنید.

نزدیکی بیش از حد به مترو را بررسی کنید.

خرید دلار

برای خرید دلار کاغذی باید به این نکته توجه داشته باشید که وقتی می‌خواهید از صرافی‌ها خریداری کنید، به صرافی‌های خوش‌قیمت مراجعه کنید. حواستان هم باشد که اسکناس، طرح جدید باشد و خط‌خورده نباشد؛ چون بعضی وقت‌ها صرافی‌هایی هستند که طرح قدیم دلار را خرید و فروش می‌کنند. پیشنهاد من به شما این است که در خرید ارز هم ترکیبی عمل کنید؛ یعنی بخشی دلار، بخشی پوند و موارد دیگر باشد.

اشتباهات رایج در سرمایه‌گذاری :

1- ترس از شروع نکردن

پول نقد مثل برف کف دست می‌ماند؛ اگر درست از آن استفاده نکنید، آب می‌شود. دسته‌ای از آدم‌ها وقتی می‌خواهند سرمایه‌گذاری کنند، به دلیل نوسان بازار، از سرمایه‌گذاری می‌ترسند و وارد بازار نمی‌شوند. شما باید با کسب مداوم اطلاعات، بازار سرمایه‌گذاری خود را بشناسید و خودتان را راستی‌آزمایی کنید.

2- زرنگ بازار شدن

قارقاروهای بازار در کنار بسیاری از ما هستند و مدام به ما سیگنال می‌دهند که اگر وارد این بازار نشوی، ضرر کرده‌ای. یا دائم به ما می‌گویند ما چند سال است در این بازار بوده‌ایم و سودهایی کرده‌ایم که به چشم‌اندیده‌ای. یادم به اواخر مرداد ۹۹ بورس ایران می‌افتد؛ زمانی که زرنگ‌های بازار، خیلی از افراد را وارد فاز هیجانی کردند.

مردم بدون اطلاعات پیش‌زمینه در آن سرمایه‌گذاری کردند، در اوج سهام‌های خود را خریدند و در کف آن را فروختند.

3- ترس از دست دادن

ما در روان‌شناسی مفهومی به نام FOMO داریم؛ یعنی ترس از دست دادن فرصت. دسته‌ای از آدم‌ها را می‌بینیم که گاهی ترس از دست دادن موج بازار را دارند و برای اینکه از بازار جا نمانند، دست به خرید چیزهایی می‌زنند که برایشان مناسب نیست.

بعد از آن، وقتی ضرر می‌کنند، به خودشان می‌گویند: اصلاً در این اقتصاد نمی‌شود سرمایه‌گذاری کرد، اصلاً نمی‌توانم سرمایه‌گذاری کنم و...

4- نداشتن هدف مشخص از سرمایه‌گذاری

در بخش هدف‌گذاری، درباره اینکه چطور هدف‌گذاری مؤثری برای خودمان داشته باشیم صحبت کردیم. اما اگر شما هدف درست و مؤثری برای سرمایه‌گذاری خود نداشته باشید، در ساخت سبد سرمایه‌گذاری خود به مشکل خواهید خورد و احتمال اینکه از دیگران کپی‌برداری کرده باشید، زیاد است.