

الفبای ثروت آفرینی

در برنامه‌ریزی مالی شخصی به چه جنبه‌هایی باید توجه کرد؟

رضا ضیایی – مجتبی بهاری



کلینیک توسعه فردی ستکا

کلینیک توسعه فردی ستکا

کتاب الکترونیکی

الفبای ثروت آفرینی

نویسندگان:

رضا ضیائی - مجتبی بهاری

زمستان ۱۳۹۳

هرگز وقتی به انسان خیلی ثروتمندی نگاه می کنید، آه نکشید و نگویید: «چقدر خوش شانس است.» بدانید که شانس و تقدیر هیچ نقشی در شکست و موفقیت ندارند. آنچه را که شانس می نامیم، در حقیقت با استفاده درست یا نادرست از قوانین طبیعی در رابطه است که همه اگر راهش را بلد باشند، می توانند از آن به درستی بهره درستی استفاده کنند.

فهرست مطالب

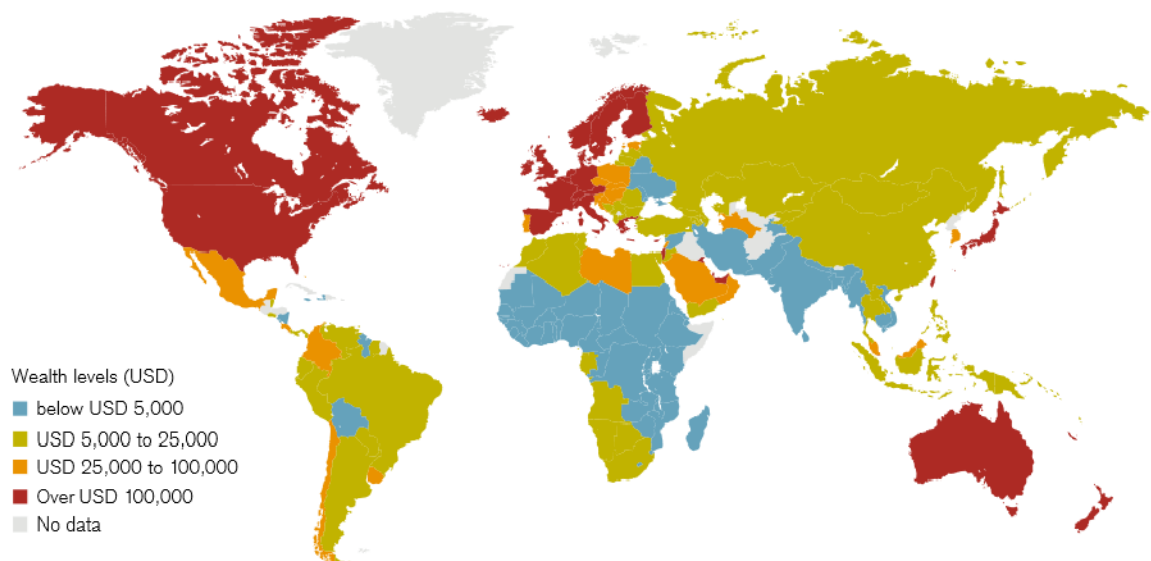
چرا این کتاب را نوشتیم؟	۳
این کتاب برای چه کسانی سودمند است؟	۵
فصل اول: چرا باید ثروتمند باشیم؟	۶
فصل دوم: مدل موفقیت مالی ستکا	۹
فصل سوم: مدیریت درآمدها	۱۲
فصل چهارم: مدیریت سرمایه‌گذاری‌ها	۱۶
فصل پنجم: مدیریت هزینه	۲۱
فصل ششم: مدیریت ریسک‌های زندگی	۲۴
فصل هفتم: تسهیم شادی با دیگران	۲۸
سخن آخر	۲۹

«هر چیزی در زندگی انعکاسی است از یک انتخاب. اگر خواهان نتیجه متفاوت هستید، انتخابی متفاوت کنید.»

چرا این کتاب را نوشتیم؟

تصویر اول:

شکل زیر از گزارش کردیت بانک سوئیس به نام Global Wealth Report در سال ۲۰۱۴ استخراج شده است. به دقت به آن نگاه کنید.



همان گونه که ملاحظه می کنید در این نقشه سرانه ثروت افراد در هر کشور سطح بندی شده است. بر طبق این گزارش سرانه ثروت در ایران زیر ۵ هزار دلار است و مردم ایران در پایین ترین سطح هرم ثروت در دنیا قرار می گیرند.

تصویر دوم:

- در آیه ۱۸۰ سوره بقره از مال به عنوان خیر یاد شده است.
- پیامبر اسلام (ص) فرمودند: خوب چیزی است مال صالح برای مرد صالح
- حضرت علی (ع) می فرمایند: از دری که فقر وارد شود از در دیگر دین و ایمان خارج می شود.
- در جای دیگری حضرت علی (ع) می فرمایند: مرگ بزرگ تر، فقر است.
- در نهج البلاغه، حضرت در وصیت به فرزندش می فرماید: فرزندانم، من درباره تو از فقر سخت بیمناکم، از آن به خدا پناه ببر زیرا فقر موجب نقصان دین و سرگردانی عقل و دشمنی است.

تصویر سوم:

به این تیتیر خبرگزاری جمهوری اسلامی در بیست و دوم شهریور ۹۳ دقت کنید:

چرا ایران به یکی از بزرگ‌ترین بازارهای مصرف کالاهای لوکس تبدیل شده است؟

از قبیل این تیترها و اخبار را همه ما شنیده‌ایم.

حال سؤال این است که چرا ما این تصاویر متضاد را از مردم ایران داریم؟ از یک سو آموزه‌های دینی بر کسب روزی حلال تأکید کرده‌اند و جایگاه رفیعی برای آن ترسیم کرده‌اند به طوری که از بزرگان دین گفته شده است که اگر عبادت ۱۰ جز دارد ۹ جز آن کسب روزی حلال است و از کار آفرینی در اسلام به عنوان یک ارزش یاد شده است. حتی یکی از پایه‌های ترویج دین اسلام در ابتدا ثروت همسر پیامبر (ص) بوده است. از سوی دیگر ما در پایین‌ترین سطح هرم ثروت در دنیا قرار گرفته‌ایم؛ ولی در عین حال در مورد مصرف کالاهای لوکس در بین ایرانیان اخبار گوناگونی را می‌شنویم. شاید این موضوع دلایل گوناگونی داشته باشد که ما در این نوشته قصد بررسی آن‌ها را نداریم و این کار از ما هم خارج است ولی قصد داریم به یکی از دلایل آن که نقش آن را در این موضوع پررنگ می‌دانیم، بپردازیم. با بررسی‌هایی که ما انجام داده‌ایم دانش مدیریت پول در بین ایرانی‌ها خیلی کم‌رنگ است و کمتر به آن پرداخته شده است. در حالی که در برخی کشورهای دنیا مشاور مالی شخصی به عنوان یک شغل به افراد در مدیریت مالی شخصی کمک می‌کند این موضوع هنوز در ایران وجود ندارد یا به صورت بسیار محدودی است. فرهنگ استفاده از پول در جامعه به سمت جامعه مصرفی و فقر بیشتر است و باورهای اشتباهی در بین ما ایرانی‌ها وجود دارد. به عنوان مثال به این آمار توجه کنید که ۸۸ درصد ثروت ایرانی‌ها در بخش املاک است و افراد زیادی به جای اینکه با پول خود ارزش افزوده‌ای برای جامعه تولید کنند با سرمایه‌گذاری در زمین و بدون هیچ ارزش افزوده‌ای به دنبال افزایش سرمایه خود هستند.

بر این باوریم که با تغییر فرهنگ در نحوه مدیریت پول می‌توان جامعه ثروتمندتری داشت؛ بنابراین تصمیم داریم با کمک ابزارهای مختلف از جمله گزارش، مقاله در نشریات، وبسایت‌های اطلاع‌رسانی و دوره‌های آموزشی به ارتقا فرهنگ مدیریت پول بپردازیم. این کتاب که اولین نوشته ما در این حوزه است قصد دارد شمای کلی از مدیریت پول به شما بدهد. امیدواریم که این مطالب برای شما مفید باشد.

این کتاب برای چه کسانی سودمند است؟

بدون شک پول در زندگی همه ما نقش اساسی دارد و تحقق اهداف ما در زندگی بستگی زیادی به وضعیت مالی ما دارد. این کتاب برای کسانی نوشته شده است که می‌خواهند زندگی هدفمندی در حوزه مالی داشته باشند و در این راه مصمم و باانگیزه هستند. ممکن است موفقیت مالی راهی طولانی و سخت باشد اما این افراد انگیزه‌های لازم برای پیمودن آن را دارند. لازمه موفقیت مالی تبدیل شدن به انسانی بهتر است زیرا افراد ثروتمند برای حفظ و ارتقا ثروت خود بایستی همواره مهارت‌های جدیدی بیاموزند و از این طریق در مسیر رشد و تعالی قرار می‌گیرند. معمولاً این افراد به وضعیت جامعه حساس هستند و در تلاش‌اند که به دیگران برای بهتر زندگی کردن کمک کنند. حرکت در مسیر موفقیت نیاز به اراده و انگیزه‌های والایی دارد که بتوانند فرد را در این مسیر کمک کنند. اصولاً موفقیت چیزی نیست که در کوتاه‌مدت به دست بیاید. در مقاله‌ای نوشته شده بود که نویسنده به مدت ۴۰ سال میزان کالری که هرروز از مواد خوراکی مصرفی دریافت می‌کند را کنترل کرده است تنها به خاطر اینکه سن بازنشستگی او چند سال عقب بیفتد و او بتواند بیشتر کار کند و درآمد بیشتری داشته باشد. انگیزه این کار بایستی چیزی فراتر از خرید یک اتومبیل یا خانه یا ... باشد. قطعاً این فرد انگیزه‌های بیشتری از این داشته است.

اگر شما تصمیم گرفته‌اید که انسان ثروتمندی باشید تا در این دنیا تأثیرگذاری بیشتری داشته باشید و حاضرید فردی منضبط در مسائل مالی باشید، این کتاب می‌تواند به شما کمک کند. امیدوارم از نظر مالی اهدافی برای خود انتخاب کنید که بتواند انگیزه‌بخش شما در این مسیر سخت باشد.

«شما ثروتمند نیستید، مگر آنکه چیزی داشته باشید که با پول قابل خریدن نباشد.»

فصل اول: چرا باید ثروتمند باشیم؟

برای اینکه به موضوع ثروتمند شدن بپردازیم لازم است ابتدا به این موضوع بپردازیم که چه کسی ثروتمند محسوب می‌شود. ناپلئون هیل یکی از نویسندگان توسعه شخصی که به‌نوعی بنیان‌گذار این دانش است و کتاب‌های او در حوزه کتاب‌های پرفروش دنیاست بر این باور است که ثروت‌های دوازده‌گانه هر فرد به شرح زیر است:

۱- رویکرد ذهنی مثبت

بزرگ‌ترین ثروت هر یک از ما نگرش و رویکرد ذهنی مثبتمان است. همه ثروت‌ها، صرف‌نظر از نوع و شکل آن‌ها به‌صورت حالتی از ذهن شروع می‌شوند. به یاد داشته باشیم که حالت‌های ذهن هر کس تنها چیزی است که آن شخص اختیار کامل و خدشه‌ناپذیر آن را دارد.

۲- تندرستی واقعی

تندرستی واقعی مستلزم میانه‌روی در خوردن و تعهد به فعالیت جسمی است.

۳- هماهنگی در روابط انسانی

هماهنگی با دیگران از خود شخص شروع می‌شود. بایستی با سایر افراد رابطه محترمانه و صادقانه داشته باشیم.

۴- رهایی از ترس

هر کس از چیزی بترسد آزاد نیست. ترس منادی شیطان است و هر جا ظاهر شود جلوی ثروتمندی را می‌گیرد. هفت ترس مهم و عمده‌ای که اغلب در ذهن ما ظاهر می‌شوند عبارت‌اند از: (۱) ترس از تنگدستی (۲) ترس از انتقاد و خرده‌گیری (۳) ترس از بیماری (۴) ترس از دست دادن عشق (۵) ترس از دست دادن آزادی (۶) ترس از کهن‌سالی (۷) ترس از مرگ

۵- امید به موفقیت

هر کس دوست دارد در آینده تبدیل به انسان آرمانی خود شود و به هدف‌های محقق نشده خود جامه عمل بپوشاند. هر کس نتواند با چنین امیدی به آینده نگاه کند در قعر فقر و تنگدستی قرار دارد که به‌هیچ‌روی قابل‌تصور و بیان نیست.

۶- نیروی ایمان

ایمان پایه همه معجزات شناخته‌شده و بسیاری از رازهایی است که با قوانین منطق و علم قابل‌بیان نیستند. ایمان کیمیای روحانی است که پس از ترکیب با دعا و نیایش، انسان را بی‌واسطه به خدا وصل می‌کند.

۷- اشتیاق به بخشش و سهمیم شدن داشته‌های خود

همه ثروت‌ها با عمل ساده بخشش آن‌ها به نیازمندان، برکت و زینت می‌گیرند و چندین برابر می‌شوند. ثروت‌هایی که با دیگران قسمت نمی‌شوند چه ثروت‌های مادی باشند چه ثروت‌های نامحسوس، مثل گل سرخی که ساقه‌اش خشک‌شده باشد پرپر می‌شوند زیرا طبق یکی از نخستین قوانین طبیعت، بیکارگی و بی‌استفاده ماندن هر چیز به پژمردگی و مرگ آن منجر می‌شود.

۸- عشق ورزیدن به کار

هیچ‌کس ثروتمندتر از کسی نیست که کاری پیدا کرده که به آن عشق می‌ورزد و با اشتیاق وافر مشغول انجام آن است. کار عالی‌ترین شکل بیان میل و آرزوی انسان است.

۹- تعصب نداشتن

بردباری و گذشت که جزو خصوصیات ممتاز فرهنگی است ویژه کسانی است که همواره نسبت به همه موضوعات با ذهنی باز و بدون تعصب و جانبداری برخورد کنند.

۱۰- انضباط شخصی

کسی که در انضباط شخصی زبده و ماهر نشود هرگز نمی‌تواند در امور دیگر مهارت کامل به دست آورد. کسانی که صاحب‌اختیار خود می‌شوند می‌توانند صاحب‌اختیار سرنوشت زمینی خود نیز بشوند.

۱۱- توانایی درک دیگران

توانایی درک و فهم دیگران بسیاری از علل جدایی انسان‌ها را از بین می‌برد. این توانایی بنیان و شالوده همه دوستی‌هاست و پایه همه هماهنگی‌ها و همکاری‌ها. این استعداد در انواع رهبری‌ها اهمیت اساسی دارد زیرا رهبری به‌طور کلی بر پایه همکاری دوستانه قرار دارد.

۱۲- امنیت اقتصادی

درنهایت آخرین ثروت هر فرد امنیت اقتصادی است که بر اساس توان مالی او تعیین می‌شود. به خاطر داشته باشید امنیت اقتصادی به‌تنهایی ما را ثروتمند نمی‌کند.

ثروتمند بودن یک فرد می‌تواند تأثیرات زیر را بر زندگی هر فرد داشته باشد:

۱- افزایش مهارت‌ها

اگر شما فرد ثروتمندی باشید مطمئناً برای حفظ و ارتقا آن بایستی مهارت‌هایی را بیاموزید، آموزش‌هایی ببینید و مطالعاتتان را بیشتر کنید. این موضوع باعث می‌شود شما به انسانی با شایستگی‌های بیشتر تبدیل شوید که قطعاً احساس لذت‌بخش‌تری به شما می‌دهد و شما همواره حرکت در مسیر تعالی را حس می‌کنید.

۲- رشد معنویت

افزایش ثروت برخلاف باور عموم رایج در جامعه می‌تواند به رشد معنوی افراد و بهبود رابطه آن‌ها با خداوند کمک کند. از طرف دیگر انفاق و کمک به دیگران به روش‌های مختلف از جمله پرداخت قرض‌الحسنه به کرات در قرآن مورد تأکید قرار گرفته است که این موضوعات بدون تمکن مالی امکان‌پذیر نیست.

۳- توسعه شخصی

تمکن مالی به افراد این امکان را می‌دهد تا بودجه بیشتری را صرف سلامت و آموزش خود و خانواده خود کنند. بدین ترتیب این افراد بیشتر می‌توانند به این وجوه از توسعه شخصی خود بپردازند.

۴- زندگی بهتر و راحت‌تر

با داشتن ثروت می‌توان بیشتر از امکانات و تسهیلات زندگی استفاده کرد و زندگی بهتر و راحت‌تری را برای خود و اطرافیان فراهم کرد.

در هر صورت ثروتمند بودن به‌تنهایی ضمانت لازم برای تعالی انسان را به وجود نمی‌آورد و بایستی فرهنگ استفاده از ثروت نیز همزمان با افزایش ثروت در فرد تقویت شود یا به اصطلاح رایج خودمانی ظرفیت ثروت را در خود ایجاد کنیم.

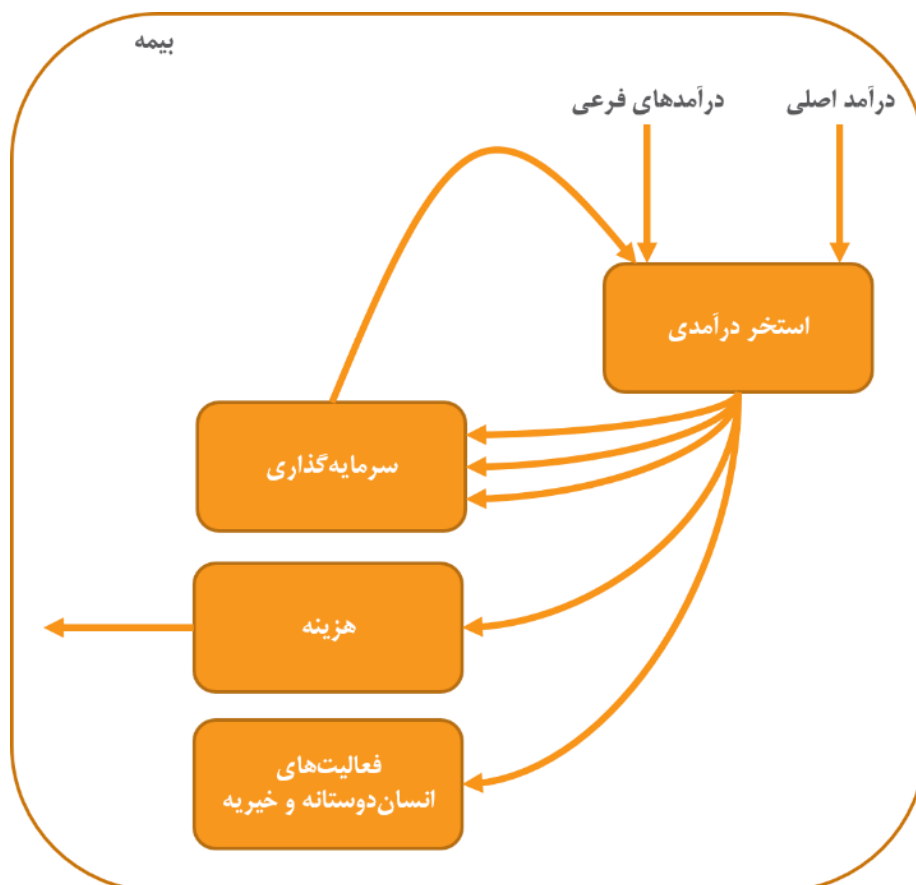
در CetkaAcademy.ir آنلاین بیاموزید



«برای به دست آوردن چیزهایی که ندارید، باید انسانی شوید که تابه حال نبوده‌اید.»

فصل دوم: مدل موفقیت مالی ستکا

اصولاً موفقیت برای هر فرد تعریف منحصر به فردی دارد که به چشم انداز فرد نسبت به زندگی بستگی دارد. طبق مدلی که ما در مرکز کارآفرینی ستکا طراحی کرده‌ایم موفقیت هر شخص شش وجه دارد: موفقیت مالی، موفقیت شغلی، موفقیت معنوی، موفقیت در حوزه سلامت، موفقیت اجتماعی و موفقیت آموزشی. برای هر فرد با توجه به چشم اندازش این موفقیت‌ها اهمیت بیشتر یا کمتری نسبت به سایر جنبه‌ها دارد. البته لازم به ذکر است که این شش جنبه به شدت بر هم تأثیرگذارند. اگر بخواهیم خیلی ساده و درعین حال کارآمد در مورد موفقیت مالی صحبت کنیم، می‌توان مدیریت مالی را در شکل زیر خلاصه کرد.



در ادامه به اختصار اجزا این مدل را تشریح می‌کنیم و در فصول بعدی توضیحات بیشتری در مورد هر یک از این اجزا خواهیم داد.

استخر درآمدی

اصولاً همه افراد دارای یک استخر درآمدی هستند یعنی اینکه در طول زمان درآمدهایی کسب می کنند. این درآمدها به دودسته تقسیم می شوند: درآمدهای اصلی، درآمدهای فرعی

فرض کنید شما کارمند یک سازمان هستید. دستمزدی که شما ماهانه به واسطه حضور در سازمان بر اساس میزان ساعت کاری دریافت می کنید، جریان درآمد اصلی است. به عبارت دیگر **به درآمدی اصلی می گوئیم که به طور مستقیم به ساعت کاری شما بستگی دارد.** هرچقدر نرخ دستمزد شما بالا هم باشد این درآمد محدود است زیرا ساعتی که شما می توانید در شبانه روز کار کنید محدود است؛ اما این تنها درآمد شما نیست. درآمدهای فرعی جریانهای پولی هستند که افراد به خاطر داشتن یک سری توانایی و مهارت می توانند ایجاد کنند و با یک بار ایجاد شدن مدتها شاهد جریان درآمدی باشند و از آن استفاده کنند. مثلاً چاپ یک کتاب، فروش دانش و تحلیل علمی یا ایجاد یک سایت اینترنتی. یکی از مهم ترین بخش های مدیریت مالی شخصی همین درآمدهای فرعی است. این نوع درآمدها عموماً به نوعی است که بدون صرف وقت نه چندان زیاد به طور مداوم ادامه پیدا می کنند. برای موفقیت مالی، داشتن درآمدهای فرعی بسیار مهم است. در فصل مربوط به مدیریت درآمدها طبقه ایجاد درآمدهای فرعی توضیح داده شده است. در اینجا باید به این نکته اشاره کنم که برخی از درآمدهای فرعی ممکن است بر اثر سرمایه گذاری های ما ایجاد شوند.

زمانی که صحبت از مدیریت مالی شخصی به میان می آید، درواقع منظور مدیریت جریانهای پولی که از استخر درآمدی به سایر بخش ها منتقل می شود و مدیریت و ایجاد درآمدهای فرعی است. بزرگ کردن ورودی های استخر درآمدی که همان جریان های درآمدی ما هستند کار مهمی است اما باید برای جریان های خروجی از استخر درآمدی هم برنامه ریزی کرد. به خاطر داشته باشید که بزرگ بودن استخر درآمدی شما به تنهایی برای موفقیت مالی شما کافی نیست بلکه مدیریت جریان های خروجی اهمیت بیشتری دارد. به عبارت دیگر مهم تر از اینکه شما چقدر درآمد دارید این است که چطور آن پول را صرف می کنید. تحقیق بسیار جالبی در خصوص زندگی افرادی که در بخت آزمایی های آمریکا برنده شده اند انجام شده است. نتیجه تحقیق بسیار جالب توجه است. اکثر این افراد وضعیت مالی بدتری نسبت به قبل از برنده شدن پیدا می کنند. دلیل آن واضح است. درست است که ایشان در کوتاه مدت استخر درآمدی بزرگی پیدا

می‌کنند ولی به دلیل عدم مدیریت درست جریانات پولی همه این سرمایه تبدیل به هزینه شده و نهایتاً فرد استخر درآمدی کوچک‌تری نسبت به سابق پیدا می‌کند، چون بافرهنگ مصرفی که فرد پیدا کرده برای پاسخگویی به نیاز خود به جریان‌های کاذب درآمدی مثل وام و کارت‌های اعتباری روی می‌آورد که او را از نظر مالی فقیرتر می‌کند. پس مدیریت مالی شخصی یعنی مدیریت صحیح و منظم درآمدها و جریانات پولی آن.

در ادامه به جریان‌های خروجی از استخر درآمدی می‌پردازیم.

نهمین شماره ماهنامه الکترونیکی کارآفرینی ستکا را بخوانید

همین الان رایگان دانلود کنید:
Mag.Cetka.ir



Free
Download



«کاری کنید که هرروز، حداقل اندکی به سمت فردایی بهتر نزدیک شوید.»

فصل سوم: مدیریت درآمدها

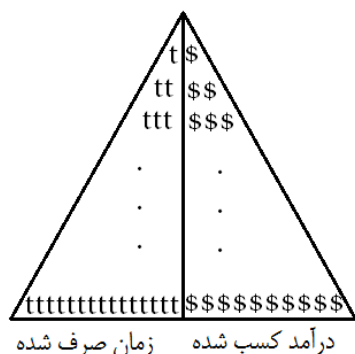
در مدیریت درآمدها شناخت انواع درآمدها و انواع کسبوکارها برای انتخاب صحیح تر شغل و روش کسب درآمد، بسیار حیاتی است. ایده آل ما انسان ها، آگاهانه یا ناآگاهانه در زندگی مالی خود، این است که به نقطه ای برسیم که برای گذران زندگی خود نیاز به کار روزمره نداشته باشیم؛ اما این ایده آل چگونه به دست می آید و چگونه می توان به آن نزدیک تر شد؟

مفهوم استقلال مالی:

استقلال مالی به این معناست که برای گذران زندگی با سطح آسایش مطلوب خود، نیاز به حضور فیزیکی و صرف زمان برای به دست آوردن پول نباشیم. اگر سطح آسایش مطلوب فردی، یک زندگی با هزینه ماهیانه ۵ میلیون تومان باشد و این فرد، بدون نیاز به صرف زمان و حضور فیزیکی، بیش از ۵ میلیون تومان درآمد داشته باشد، به استقلال مالی رسیده است.

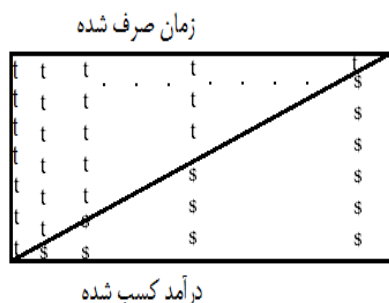
حال چگونه بدون نیاز به حضور فیزیکی و صرف زمان، درآمد داشته باشیم؟ در ادامه با توضیح کامل درآمدهای فعال و غیرفعال و مقایسه این دو، پاسخ این سؤال را خواهیم داد.

درآمدهای فعال: به درآمدی که از فعالیت مستقیم فرد ناشی شود، درآمد فعال می گویند. برای کسب ریال به ریال از درآمد فعال نیاز به حضور فیزیکی فرد است. راننده تاکسی، پزشک، کارمند، فروشنده بیمه و ... دارای درآمد فعال می باشند. درآمد این افراد رابطه مستقیم با میزان زمانی که برای شغلشان می گذارند، دارد و در صورتی که برای مدتی مشغول به کار نباشند، درآمد آن ها نیز قطع می شود. راننده تاکسی برای کسب درآمد باید در خیابان مشغول به کار باشد و در صورتی که یک هفته، دست از کار بکشد درآمدی نیز نصیب او نمی شود. این رابطه برای پزشک، کارمند، فروشنده بیمه و ... نیز صدق می کند. زندگی افرادی که درآمد فعال دارند یک زندگی مثلی است!



اگر فرد یک ساعت در روز کار کند، یک واحد پول دریافت می‌کند، اگر ۲ ساعت کار کند، ۲ واحد پول دریافت می‌کند و اگر کل ۲۴ ساعت را کار کند ۲۴ واحد پول کسب می‌کند. مشکل این نوع درآمد، محدودیت مکانی و زمانی آن است. فرد محدود به ۲۴ ساعت و محدود به مکان است و همزمان نمی‌تواند در چند مکان و در هر مکان ۲۴ ساعت کار کند!

درآمد غیرفعال: به درآمدی که از فعالیت غیرمستقیم فرد ناشی شود، درآمد غیرفعال می‌گویند. سرمایه‌گذار سهام، طلا، ملک و املاک یا یک صاحب کارخانه از این دسته هستند. یک سهامدار شرکت مخابرات ۲۴ ساعته در حال درآمدزایی است. می‌پرسید چگونه؟! در هر ساعت از شبانه‌روز مردم در حال استفاده از خدمات شرکت مخابرات هستند و به ازای هر تماسی که گرفته می‌شود، سودی نصیب شرکت مخابرات می‌گردد و این سود در نهایت در انتهای سال به سهام‌داران می‌رسد! می‌بینیم که برای به دست آوردن سود بیشتر در انتهای سال، نیازی به کار و فعالیت بیشتر در شرکت مخابرات برای سهامدار نیست. این رابطه برای سرمایه‌گذاری در زمینه‌های دیگر مثل طلا، ارز، ملک و املاک و ... نیز صدق می‌کند. همچنین میزان تولید در یک کارخانه و افزایش درآمد، رابطه مستقیمی با حضور فیزیکی صاحب کارخانه ندارند. ممکن است صاحب کارخانه هم‌اکنون، با خانواده خود به سفر رفته باشد اما تولید کارخانه قطع نشده است. جریان درآمدی غیرفعال، ریسک‌های مالی زندگی را کاهش می‌دهد. با توجه به اینکه این نوع از درآمد نیاز به حضور مستقیم فرد ندارد، در صورت بروز مشکلات و حوادث، امراض، سفرهای ضروری و ... جریان آن قطع نمی‌گردد. مثال دیگر از داشتن درآمد غیرفعال، خرید خانه و اجاره دادن آن است. زندگی افرادی که دارای درآمد غیرفعال می‌باشند یک زندگی مستطیلی است!



فرد در ابتدای کارش، خیلی زحمت می‌کشد و ممکن است حتی هیچ درآمدی نداشته باشد. حتی ممکن است جریان درآمدی او منفی باشد! یعنی کار برایش هزینه‌بر است. بعد از مدتی تلاش، به جایی می‌رسد که به همان اندازه که زمان می‌گذارد، کسب درآمد می‌کند؛ اما اگر دوام بیاورد و ادامه دهد، به جایی می‌رسد که با صرف زمان اندکی در روز و حتی بدون نیاز به حضور فیزیکی، به درآمدهای خیلی زیادی می‌رسد.

راه‌های ایجاد درآمد غیرفعال:

با توجه به اینکه شخص، سرمایه اولیه دارد یا خیر راه‌های مختلفی برای ایجاد درآمد غیرفعال وجود دارد:

۱. افرادی که سرمایه اولیه دارند: این افراد با پولی که دارند یکی از دو کار زیر را انجام می‌دهند:

- سرمایه‌گذاری: مثلاً خرید ملک و اجاره آن، سرمایه‌گذاری در سهام، اوراق مشارکت و ...
- ایجاد سیستم: مثلاً تأسیس یک کارخانه تولیدی، یک شرکت خدماتی و ... که با استخدام افراد مختلف و ارائه محصول، درآمد غیرفعال ایجاد شود.

۲. افرادی که سرمایه اولیه ندارند: این افراد از طریق یکی از روش‌های زیر می‌توانند به درآمد غیرفعال برسند.

- مشارکت با سرمایه‌گذاران دیگر: این افراد ممکن است ایده‌ای برای ارائهٔ یک محصول یا خدمت داشته باشند و با یک سرمایه‌گذار شریک شده و یک سیستم ایجاد می‌کنند یا اینکه دانش و تجربه خیلی خوبی در سرمایه‌گذاری داشته باشند و با افرادی که پول دارند، شریک شده و سرمایه‌گذاری نمایند.
- جمع‌آوری تدریجی سرمایه: راه دیگر برای ایجاد درآمد غیرفعال این است که از منبع درآمدهای فعال هرماه یا هرسال خود مبلغی را جدا کرده و از مبالغ خرد شروع به سرمایه‌گذاری کنیم تا اینکه این مبلغ، به حدی چشم‌گیر برسد و به دسته اول ملحق شویم، افرادی که سرمایه اولیه دارند! همهٔ ما پزشکانی را دیده‌ایم که در کنار کار پزشکی که یک درآمد فعال محسوب می‌شود، به فعالیت‌های جانبی مثل سرمایه‌گذاری در ملک و املاک نیز مشغول می‌شوند که درآمد غیرفعال محسوب می‌شود. این پزشکان، معمولاً از این دسته به شمار می‌روند.
- پیدا کردن کسب‌وکارهایی که درآمد غیرفعال ایجاد می‌کنند و نیازی به سرمایه اولیه ندارند: یک راه‌حل دیگر ممکن پیدا کردن این‌گونه کسب‌وکارها است. برای افرادی که سرمایه اولیه ندارند، مزیت این مدل کسب‌وکار، ریسک خیلی کم آن‌ها است، زیرا ابتدای کار، پای پول به میان کشیده نمی‌شود! یکی از این کسب‌وکارها، فعالیت در شرکت‌های بازاریابی چندسطحی تحت نظر وزارت صنعت، معدن و تجارت است. همچنین داشتن حق امتیاز یا تألیف کتاب، کسب‌وکارهای اینترنتی و ... نیز از این دسته از درآمدهای فرعی به شمار می‌آیند.

با توجه به تعاریفی که از درآمدهای فعال و غیرفعال شد، متوجه شدیم چگونه بدون نیاز به صرف وقت درازای پول، درآمد داشته باشیم. برای رسیدن به استقلال مالی نیز، باید درآمدهای غیرفعالی ایجاد کنیم که مجموع آنها، بیشتر از مجموع هزینه‌های ما برای داشتن یک زندگی مطلوب باشد.

کارگاه آموزشی هوش مالی

چگونه در جاده ثروت آفرینی حرکت کنیم؟



برای کسب اطلاعات بیشتر تماس بگیرید: ۰۲۱-۸۸۸۱۴۷۲۸ و ۰۲۱-۸۸۸۱۴۷۳۲

«زندگی توقف ندارد. تنها با پشتکار می‌توان به موفقیت رسید.»

فصل چهارم: مدیریت سرمایه‌گذاری‌ها

یکی از جریان‌های خروجی از استخر درآمدی میزان پولی است که شما سرمایه‌گذاری می‌کنید. سرمایه‌گذاری را می‌توان دانش واداشتن پول به پول درآوردن اطلاق کرد. سرمایه‌گذاری، عنصر حیاتی در افزایش ثروت خالص است. تغییرات بنیادین اقتصادی دهه ۱۹۷۰ در دنیا باعث شد دیگر پس‌انداز کمکی به افزایش ثروت خالص نکند. پس‌اندازی که همراه با سرمایه‌گذاری آن نباشد، به‌مرورزمان ارزش خود را ازدست‌داده و در بلندمدت کمک زیادی به فرد نخواهد کرد. در سرمایه‌گذاری، فرد به دنبال حفظ ارزش پول خود و در حالت بهتر، سعی در بیشتر کردن ارزش آن نسبت به تورم دارد، لذا باید در جاهایی سرمایه‌گذاری کند که از آن‌ها سود کند و سپس در دوره بعدی، هم اصل پول و هم سود آن را دوباره سرمایه‌گذاری کند تا سود به‌دست‌آمده به‌صورت مرکب شود. در صفحات بعدی راجع به نرخ بهره مرکب صحبت خواهیم کرد.

شما با هر میزان درآمدی بایستی جریان سرمایه‌گذاری را به وجود بیاورید. هرچقدر این جریان قوی‌تر باشد راه شما برای موفقیت مالی سهل‌تر و هرچقدر این جریان ضعیف‌تر باشد به فقر مالی نزدیک‌تر هستید. از یک‌طرف میزان سرمایه‌گذاری شما به میزان درآمد شما و از طرف دیگر به میزان هزینه‌های شما بستگی دارد. روش‌های گوناگونی برای سرمایه‌گذاری وجود دارد که به برخی از آن‌ها اشاره می‌کنیم:

۱- سرمایه‌گذاری در املاک

این نوع از سرمایه‌گذاری در بین ما ایرانی‌ها بسیار رایج است به‌طوری‌که ۸۸ درصد از ثروت‌خانوارهای ایرانی در بخش املاک است. هرچند در باور عموم این نوع سرمایه‌گذاری بازده خوبی دارد ولی بررسی آمار ۲۰ سال گذشته نشان می‌دهد که نرخ بازگشت سرمایه در این حوزه کمی بالاتر از نرخ تورم بوده است. آنچه باعث جذابیت این بازار می‌شود ورود و خروج به‌موقع به این بازار و موقعیت‌شناسی مکانی و زمانی است. افراد حرفه‌ای در این بازار معمولاً سودهای کلانی به دست می‌آورند ولی حضور در این بازار بدون مطالعه و شناخت عوامل مؤثر بر این بازار شما را دچار مشکل می‌کند.

اگر بازه زمانی سال‌های ۱۳۷۳ تا ۱۳۹۲ را که شامل ۴ سیکل کامل رونق و رکود در بازار مسکن را در برمی‌گیرد در نظر بگیریم، بر اساس آمار موجود، رشد متوسط سالیانه قیمت کلنگی/ زمین در بازه زمانی ۲۱ ساله در تهران ۲۴/۶ درصد است و در مورد واحدهای مسکونی متوسط نرخ رشد سالیانه ۲۲/۷ درصد است؛ بنابراین با توجه با آمار فوق استفاده از تسهیلات با بهره بالا برای خرید مسکن توجیه اقتصادی ندارد.

۲- مالکیت کسب‌وکار

در جدول زیر توزیع ثروت در آمریکا بر اساس نوع دارایی نشان داده شده است.

عنوان	۱٪ ثروتمند	۹٪ بعدی در هرم ثروت	۹۰٪ پایین هرم ثروت
سهام و صندوق‌های سهام	۳۵٪	۴۵/۸٪	۱۹/۲٪
Financial Securities	۶۴/۴٪	۲۹/۵٪	۶/۱٪
Trusts	۳۸٪	۴۳٪	۱۹٪
کسب‌وکار	۶۱/۴٪	۳۰/۵٪	۸/۱٪
املاک غیر از منزل مسکونی	۳۵/۵٪	۴۳/۶٪	۲۰/۹٪

همان‌طور که ملاحظه می‌کنید افزون بر ۶۱ درصد مالکیت کسب‌وکارها در اختیار یک درصد بالای هرم ثروت در آمریکا است. این موضوع نشان می‌دهد که یکی از جذاب‌ترین راه‌ها برای موفقیت مالی مالکیت کسب‌وکار است. یکی از روش‌های سرمایه‌گذاری و کسب درآمد، کارآفرینی و مالکیت کسب‌وکار است. همان‌گونه که قبلاً اشاره شد ۱ درصد ثروتمندان در آمریکا بیشتر با مالکیت کسب‌وکار به درآمدزایی و کسب ثروت پرداخته‌اند.

روش‌های دیگری نیز برای سرمایه‌گذاری وجود دارد که به اختصار آن‌ها را نام می‌بریم.

۳- سرمایه‌گذاری در بورس

۴- اوراق مشارکت و اوراق اجاره

۵- طلا و سکه

۶- ارز

۷- بیمه عمر و سرمایه‌گذاری

۸- پس انداز در بانک‌ها

قدرت نرخ بهره مرکب در افزایش ثروت

منظور از نرخ بهره مرکب این است که از سود حاصل از پول اصلی هم سود کنیم. آلبرت انیشتین گفته است بزرگ‌ترین کشف ریاضی در تاریخ، بهره مرکب است. این کشف قدرت پس‌اندازهای هرچند کوچک را در درازمدت نشان می‌دهد اما شرط آن پشتکار و استقامت فرد در ادامه دادن به پس‌انداز طی سالیان متمادی است. در این مطلب کوتاه می‌خواهیم بررسی کنیم چگونه می‌توان با قانون بهره مرکب به موفقیت مالی رسید.

فرض کنید یک دلار را به یک حساب بانکی خاص پرداخت کرده که دلار در آن رشد می‌کند و هیچ‌گونه مالیاتی از آن کسر نمی‌شود. در این صورت چه قدر زمان می‌برد که این یک دلار شما به یک میلیون دلار افزایش یابد؟

این افزایش به نرخ بهره‌ای که بانک می‌پردازد بستگی دارد. اگر یک حساب معمولی باشد، زمان بسیار زیادی نیاز دارد. جدول ۱ به شما نشان می‌دهد که چقدر طول می‌کشد تا یک دلار با نرخ بهره‌های متفاوت به یک میلیون دلار تبدیل شود.

۹- جدول ۱- تبدیل یک دلار به یک میلیون دلار

نرخ بهره	مدت زمان به سال
۰٪	هرگز
۳٪	۴۶۸
۵٪	۲۸۴
۱۰٪	۱۴۵
۱۵٪	۹۹
۲۰٪	۷۵

همانطور که می‌بینید، با نرخ بانکی ۳ درصد، ۴۶۸ سال طول می‌کشد تا یک دلار به یک میلیون دلار تبدیل شود. آرامش خود را حفظ کنید. هنوز با این یک دلار کاری انجام نداده‌ایم. فقط می‌خواهیم آن را بیشتر کنیم، اما چگونه؟ آیا می‌توانید یک دلار در روز کنار بگذارید؟ یعنی سی دلار در ماه! شما می‌توانید این کار را انجام دهید.

مدت زمان لازم برای تبدیل یک دلار با نرخ بهره‌های متفاوت به یک میلیون دلار در جدول ۲ نشان داده شده است. خیلی عجیب است! یک دلار در هر روز در یک دوره زمانی معین به یک میلیون دلار تبدیل می‌شود.

جدول ۲- یک دلار در روز به یک میلیون دلار تبدیل می‌شود.

نرخ بهره	مدت زمان در سال
۳٪	۱۴۷
۵٪	۱۰۰
۱۰٪	۵۶
۱۵٪	۴۰
۲۰٪	۳۲

جدول بالا نشان می‌دهد که اگر روزی یک دلار در بانکی با نرخ بهره‌ی ۲۰٪ سالیانه بگذارید، و این کار را به صورت مداوم به مدت ۳۲ سال ادامه دهید، پول شما به همراه سود محاسبه شده، به ۱ میلیون دلار می‌رسد، در صورتی که مجموع پولی که شما در بانک گذاشته‌اید، ۱۱۶۸۰ دلار بوده است!

فرض کنید از زمانی که متولد شده‌اید، یک دلار در روز پس‌انداز کرده‌اید. جدول ۳ نشان می‌دهد که در سن ۶۶ سالگی چقدر پول دارید.

جدول ۳ یک دلار در روز با نرخ بهره‌های متفاوت به مدت ۶۶ سال

نرخ بهره	مجموع پس‌انداز
۰٪	۲۴۰۰۰ دلار
۳٪	۷۷۰۰۰ دلار
۵٪	۱۹۳۰۰۰ دلار
۱۰٪	۷,۲ میلیون دلار
۱۵٪	۵۰ میلیون دلار
۲۰٪	۱ میلیارد دلار

در سن نرمال بازنشستگی یک دلار در روز به یک بلیون دلار تبدیل می‌شود! چه چیزی موجب این اتفاق می‌شود؟ قدرت بهره مرکب موجب می‌شود پس‌انداز مقدار کمی پول در روز تبدیل به مجموعه عظیمی از پول شود.

اما فرض کنید که شما نمی‌خواهید تا سن ۶۶ سالگی صبر کنید. در این صورت، راه دیگری برای سرعت بخشیدن به این روند وجود دارد. آیا می‌توانید بیشتر پس‌انداز کنید. این کار چه کمکی به شما می‌کند؟ اگر ده دلار ناچیز در روز کنار بگذارید و با نرخ بهره ۲۰ درصد رشد کند شما در مدت ۲۰ سال میلیونر می‌شوید!

جدول ۴- چگونه پس‌اندازهای متفاوت روزانه به یک میلیون دلار تبدیل می‌شود

پس‌انداز در هر روز	۳٪	۵٪	۱۰٪	۱۵٪	۲۰٪
۱ دلار	۱۴۷ سال	۹۵ سال	۵۶ سال	۴۰ سال	۳۲ سال
۲ دلار	۱۲۴ سال	۸۵ سال	۴۹ سال	۳۶ سال	۲۸ سال
۳ دلار	۱۱۲ سال	۷۷ سال	۴۵ سال	۳۳ سال	۲۶ سال
۴ دلار	۱۰۲ سال	۷۱ سال	۴۲ سال	۳۱ سال	۲۵ سال
۵ دلار	۹۵ سال	۶۷ سال	۴۰ سال	۳۰ سال	۲۴ سال
۶ دلار	۹۰ سال	۶۳ سال	۳۸ سال	۲۸ سال	۲۲ سال
۷ دلار	۸۵ سال	۶۱ سال	۳۷ سال	۲۷ سال	۲۲ سال
۸ دلار	۸۱ سال	۵۸ سال	۳۶ سال	۲۶ سال	۲۱ سال
۹ دلار	۷۷ سال	۵۶ سال	۳۵ سال	۲۶ سال	۲۱ سال
۱۰ دلار	۷۴ سال	۵۴ سال	۳۴ سال	۲۵ سال	۲۰ سال

حال که به قدرت بهره مرکب پی بردید برای استفاده از این قانون برنامه‌ریزی کنید. اکنون شما بیشتر مواظب پولتان هستید زیرا هر واحد آن می‌تواند در آینده به موفقیت مالی شما بیشتر کمک کند. انضباط مالی را فراموش نکنید. همین پس‌اندازهای کوچک در درازمدت به درختی از پول تبدیل می‌شود که به استقلال مالی شما کمک می‌کند.

فصل پنجم: مدیریت هزینه

یکی دیگر از جریان‌های خروجی از استخر درآمدی هزینه‌هایی است که شما بایستی بابت زندگی روزمره خود بپردازید. هرچند پرداخت این هزینه‌ها باعث می‌شود پول از چرخه زندگی شما خارج شود ولی برای ادامه زندگی لازم است این کار را انجام دهیم. مدیریت هزینه‌ها اگر به‌درستی انجام شود می‌تواند نقش ارزنده‌ای در موفقیت مالی شما بازی کند.

بر اساس یک تعریف عام هزینه چیزی است که از جیب ما پول خارج کند!

خانه‌ای که در آن زندگی می‌کنیم، ماشینی که برای مصارف شخصی می‌خریم، سرمایه‌گذاری که زیان‌ده بوده و ... همه هزینه محسوب می‌شوند.

هزینه‌ها خود به دو نوع خوب و بد تقسیم‌بندی می‌شوند:

هزینه‌های خوب: هزینه‌ای است که درنهایت به دارایی بینجامد. به‌عنوان مثال خانه‌ای که من برای مصرف شخصی به قیمت ۳۰۰ میلیون تومان خریده‌ام و به فرض مثال ۲ سال در آن سکونت داشته‌ام و ۱۰ میلیون تومان هزینه نگهداری و تعمیرات آن را پرداخت نمودم و بعد از ۲ سال آن را باقیمت ۴۰۰ میلیون تومان فروخته‌ام، مبلغ ۹۰ میلیون تومان در جیب من گذاشته است. پس برای من یک هزینه خوب محسوب می‌شود زیرا درنهایت تبدیل به دارایی شده است. مثال دیگر از هزینه خوب، خریدن یک زمین و تبدیل آن به یک باغ ویلا و گل‌کاری آن است که درنهایت می‌توانیم باقیمت بالاتر از هزینه‌های انجام شده، آن را بفروشیم.

هزینه بد: هزینه‌ای است که درنهایت تبدیل به دارایی نشود. مثل خریدن یک خودرو برای مصرف شخصی که به مبلغ ۳۰ میلیون تومان تهیه گردد و درمجموع ۲ میلیون تومان هم هزینه نگهداری و تعمیرات آن گردد و درنهایت به مبلغ ۲۷ میلیون تومان فروخته شود. نتیجه، آن است که ۵ میلیون تومان از جیب ما خارج نموده است.

صرفه‌جویی کردن و مدیریت هزینه‌های خانواده، به‌هیچ‌عنوان به معنای گذراندن یک زندگی بدون تفریح و سرگرمی نیست، اما متأسفانه بعضی از افراد این دو موضوع را با یکدیگر اشتباه می‌گیرند. آن‌ها فکر می‌کنند اگر پولی برای تفریح

و سرگرم شدن خرج کنند کاری خلاف قوانین پس انداز کردن انجام داده اند و برای همین وقتی حرف پس انداز کردن پول مطرح می شود، تصمیم می گیرند تفریحات زندگی شان را به حداقل برسانند.

نتیجه چنین تصمیمی هم مشخص است؛ بعد از گذشت مدت کوتاهی از زندگی بدون لذت و سرگرمی خسته می شوند و دیگر به پس انداز کردن فکر نمی کنند.

اما اگر بدانید مدیریت هزینه ها و پس انداز کردن پول چقدر راحت و ساده است، شاید تعجب کنید چون تنها چیزی که برای رسیدن به این اهداف نیاز دارید، صبر و شکیبایی است و البته برنامه ریزی دقیق و حساب شده. در حقیقت، هر مبلغی که کنار بگذارید و پس انداز کنید، هرچقدر هم کم و ناچیز باشد به مرور زمان می تواند به مبلغ قابل توجهی تبدیل شده و برای مخارج پیش بینی نشده زندگی، تفریحات بهتر و سفرهای متعدد، هزینه تحصیل بچه ها و... مورد استفاده قرار گیرد. پس بد نیست این روش ها را امتحان کنید و هرروز مقداری از درآمدها را کنار بگذارید تا در زمان مناسب از آن استفاده کنید.

ارزان ترین ها همیشه بهترین نیستند. خیلی وقت ها تصمیم می گیریم کالاهای ارزان تر را انتخاب کنیم و به اشتباه فکر می کنیم این کار به نفعمان است. در صورتی که خرید ارزان ترین اجناس همیشه بهترین انتخاب نخواهد بود. به عنوان مثال، وقتی که می خواهید هزینه های زندگی را کاهش دهید و برای همین یک جفت کفش ارزان را انتخاب می کنید چه فایده ای برای شما خواهد داشت اگر کفش پس از چند روز یا چند هفته و چند ماه پاره شود و دیگر قابل استفاده نباشد؟ مسلماً در چنین شرایطی ناچار می شوید دوباره مبلغی از درآمدها را برای خرید کفش جدا کنید و با این کار مجبورید هزینه بیشتری بپردازید. پس منطقی است کالاهایی را بخریم که جنس بهتری دارد و حتی اگر گران تر است و زمان بیشتری برای ما کار می کند.

نام های تجاری معروف می تواند هزینه های شما را افزایش دهد. کم نیستند کسانی که فقط به دنبال نام تجاری خاصی هستند و می خواهند کالاهایی معروف و مشهور را بخرند. اگر شما هم در این گروه قرار دارید، خوب است یکبار به کالاهای مشابه دیگر هم توجه کنید. در بسیاری از موارد، کالاها چندان تفاوتی با هم ندارد، اما یکی از آنها با نام تجاری خاصی گران تر از بقیه است و می تواند هزینه ها را افزایش دهد. پس بهتر است برای خرید کالاهای مورد نیازتان

بیشتر از این که به نام تجاری آن‌ها توجه داشته باشید، به کیفیت و مواد اولیه آن فکر کنید. البته این موضوع در مورد بیشتر کالاها هم صدق می‌کند؛ مواد غذایی، پوشاک، شوینده‌ها و... خیلی فرقی ندارد و فقط باید یادتان باشد وقتی کالای خاصی را با نام مشخص و گران‌تر از اجناس مشابه آن می‌خرید، در بیشتر موارد تنها پول نامش را پرداخته‌اید و نه خود محصول را.

مشاوره تشخیص فرصت و راه‌اندازی کسب‌وکار

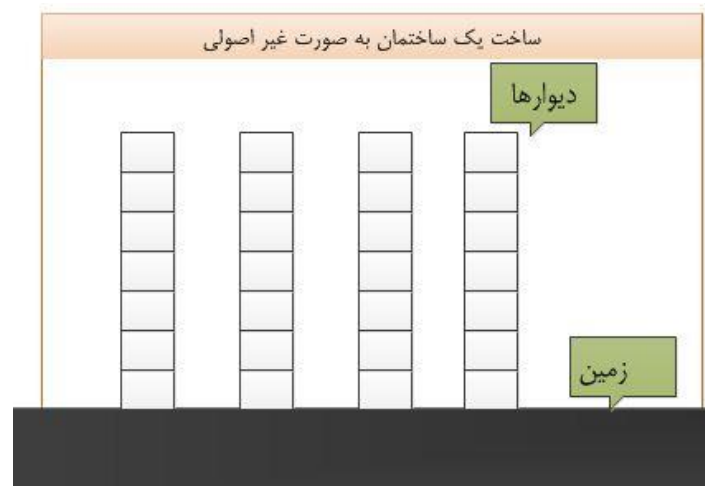


برای کسب اطلاعات بیشتر
به سایت Cetka.ir
قسمت مشاوره مراجعه نمایید
و یا با شماره‌های

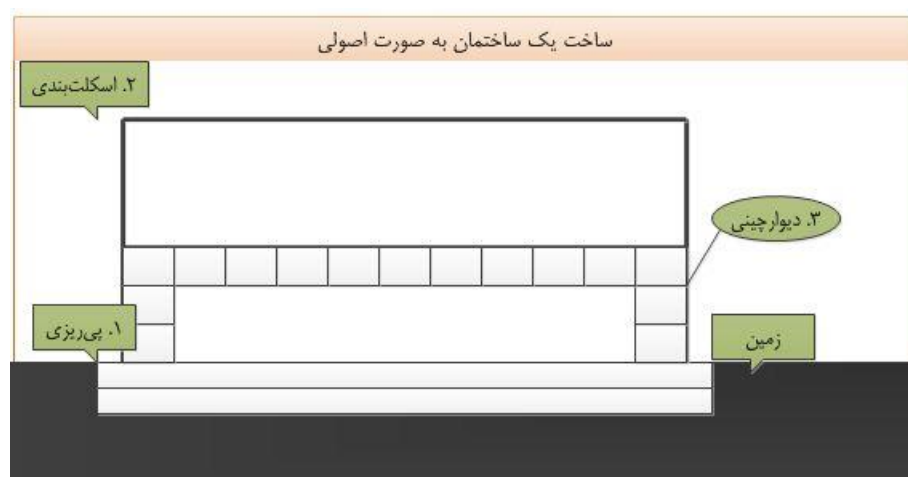
۰۲۱-۸۸۸۱۴۷۲۸ و ۲۱-۸۸۸۱۴۷۳۲ تماس بگیرید.

فصل ششم: مدیریت ریسک‌های زندگی

آیا معمار ساختمانی دیده‌اید که برای ساخت یک برج ابتدا یک دیوار را تا انتها بسازد و سپس دیوار بعدی و ...؟ مطمئناً این طرز ساختن یک ساختمان کاملاً اشتباه است، زیرا این هیچ استحکامی ندارد و با وزیدن کوچک‌ترین باد، کل دیوارها فرومی‌ریزد.



اما روشی که معماران ساختمان از آن استفاده می‌کنند، ایجاد پایه‌های محکم و پی‌ریزی در ابتدای کار، سپس اسکلت‌بندی ساختمان و در نهایت دیوارچینی است.



شبیه این اتفاق در ساختن ساختمان موفقیت مالی ما نیز رخ می‌دهد. گاهی اوقات، افراد برای رسیدن به موفقیت مالی فقط به رسیدن به اوج فکر می‌کنند. قدم‌های بزرگی برمی‌دارند، اما جای پای خود را ثابت نمی‌کنند و در نتیجه، با کوچک‌ترین باد نامالایمات زندگی، کل ساختمان رؤیاها و زحمات آن‌ها فرومی‌ریزد. در این تشبیه، بادی که ممکن است ساختمان را خراب کند، همان ریسک‌هایی است که ممکن است ساختمان مالی ما را نیز خراب کند و معمار ساختمان همان فردی است که در حال ساخت ساختمان مالی خود است. چیزی که ساختمان موفقیت مالی ما را تهدید می‌کند، ریسک‌هایی است که سایهٔ ترس حاصل از رخ دادن آن‌ها همیشه همراه ما است.

ما در دنیای پرریسکی زندگی می‌کنیم. هرروز اتفاقات ناگوار جانی و مالی زیادی در اطراف ما رخ می‌دهد که اگر فکری برای مواجهه با آن نکرده باشیم، می‌تواند تأثیرات روحی و مالی خیلی بدی بر موفقیت مالی ما بگذارد. فوت سرپرست خانواده، آتش‌سوزی ارزشمندترین دارایی‌ها، بیکاری و ... مواردی است که عدم برنامه‌ریزی برای آن‌ها، دلیلی جز سهل‌انگاری نمی‌تواند باشد. اخیراً آماری از طرف وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی کشور اعلام شده است که در سال‌های اخیر ۴ درصد از جمعیت کشور به علت پرداخت هزینه‌های سنگین درمانی به زیرخط فقر رفتند. عددی در حدود ۳ میلیون نفر در کشور ما، در چند سال اخیر بعد از سال‌ها تلاش و کوشش برای ایجاد یک زندگی نسبتاً خوب، به خاطر هزینه‌های زیاد پزشکی، فقیر شدند که این آمار واقعاً تأسفبار است. خبر ناراحت‌کننده این است که هیچ‌کدام از این اتفاقات برای ما قابل پیش‌بینی نیست که آیا برای ما هم رخ می‌دهد یا خیر.

ریسک را از یک جنبه می‌توان به صورت زیر دسته‌بندی کرد:

- ریسک خالص: شرایطی است که در آن فقط زیان یا احتمال زیان وجود دارد. مثل مرگ زودرس، حوادث شغلی، آتش‌سوزی و ... در این نوع ریسک‌ها، یا یک اتفاق بد می‌افتد و خساراتی به بار می‌آورد و یا اینکه هیچ اتفاق بدی رخ نمی‌دهد.

- ریسک سوداگرانه: بیانگر موقعیتی است که در آن احتمال سود، عدم سود و زیان وجود دارد. مثل سرمایه‌گذاری روی سهام، ورود به تجارت آزاد و ...

تشخیص اینکه هرکدام از ریسک‌های موجود در زندگی ما از کدام دسته هستند و نحوه برخورد بهینه با آن ریسک چگونه باشد موضوع مهمی است که در مباحث مدیریت ریسک بحث می‌شود.

معمولاً ریسک‌هایی که تأثیر منفی زیادی بر موفقیت مالی ما می‌گذارند، ریسک‌های از نوع خالص است و شناخت آن‌ها و برنامه‌ریزی جهت برخورد مناسب در صورت رخ دادن آن‌ها عامل حیاتی در موفقیت مالی افراد است.

شناسایی ریسک‌ها:

شناسایی ریسک‌های زندگی اولین قدم در مدیریت ریسک است. شناسایی ریسک مثل مشخص کردن نقاطی از زمین موردنظر است که نیاز به پی‌ریزی دارد. در این مرحله ما باید شرایط جسمی خود و اعضاء تحت تکفل، اموال و دارایی‌های خود و اعضاء تحت تکفل و ... را مشخص کنیم و مطابق آن شرایط ریسک‌هایی که زندگی مالی و جسمی ما را تهدید می‌کند را تعیین کنیم. معمولاً همه ریسک‌های موجود در زندگی را به ۳ دسته تقسیم می‌کنند.

۱. ریسک اشخاص: ریسک‌هایی هستند که مستقیماً فرد را تحت تأثیر خود قرار می‌دهند. به‌طور کلی ۴ نوع ریسک عمده برای اشخاص وجود دارد. مواردی همچون مرگ و میر، بیماری، بیکاری، ازکارافتادگی و ...

۲. ریسک اموال: کسانی که صاحب دارایی و اموال هستند، در معرض ریسک اموال قرار می‌گیرند؛ یعنی ممکن است اموال و دارایی آن‌ها به دلایل مختلف آسیب ببینند یا دچار خسارت گردد. مثل سرقت خودرو، آتش‌سوزی منزل یا محیط کار و ...

۳. ریسک مسئولیت: در چارچوب نظام قانونی حاکم، شما قانوناً در مقابل انجام کاری که منجر به آسیب بدنی یا خسارت به اموال کسی گردد، مسئول شناخته می‌شوید. مثلاً پزشکان، در مقابل بیمارانشان به خاطر معالجه غلط مسئول‌اند. ریسک مربوط به اشتباهاتی که ما در قبال مسئولیت‌مان انجام دهیم در دسته ریسک مسئولیت قرار می‌گیرد. مثل تصادف با یک عابر پیاده درحالی که شما مقصر باشید.

روش‌های مواجهه با ریسک:

بعد از اینکه ریسک‌های موجود در زندگی خود را شناسایی کردیم، باید برای برخورد با آن‌ها برنامه‌ریزی کنیم. به صورت مختصر به روش‌های مواجهه با ریسک در زندگی می‌پردازیم.

۱. اجتناب از ریسک: عبارت است از حذف ریسک از طریق توقف فعالیت یا برطرف کردن خطر. به طور مثال، برای اجتناب از ریسک تصادف، اتومبیل شخصی نخریم یا برای اجتناب از ریسک طلاق گرفتن، ازدواج نکنیم. بدیهی است که نمی‌شود از همه ریسک‌ها اجتناب کرد! اما بعضی مواقع واقعاً کارساز است. به طور مثال برای فردی که ناراحتی قلبی دارد و انجام کارهای پرهیجان ریسک زیادی به همراه دارد، بدون شک بهترین راه برای مواجهه با این ریسک، اجتناب از این گونه فعالیت‌ها است.

۲. کنترل خسارت: کنترل خسارت می‌تواند از دو روش زیر عملی شود:

- جلوگیری از وقوع خسارت: به طور مثال برای جلوگیری از وقوع تصادف با سرعت مطمئنه رانندگی کنیم.
- کاهش میزان خسارت: به طور مثال برای کاهش میزان خسارت جانی در تصادف از کمربند ایمنی استفاده کنیم.

۳. نگهداری ریسک: به معنای آن است که فرد کل ریسک‌های خود را به عهده می‌گیرد. حال این نگهداری ریسک ممکن است آگاهانه باشد یا به خاطر کاهلی و سهل‌انگاری. در حالت آگاهانه، ممکن است یک موسسه با آگاهی کامل، ریسک دله‌دزدی توسط کارکنان را برای خود نگه دارد و آن‌ها را بیمه نکند. در حالت تنبلی و سهل‌انگاری، یک کارگر که بیمه از کارافتادگی نداشته باشد، ریسک خطرناکی را برای خود نگه‌داشته است و این کار به خاطر غفلت و سهل‌انگاری آن کارگر در بیمه کردن خود است.

۴. انتقال ریسک: منظور از انتقال ریسک، انتقال خطر آن به شخص حقیقی یا حقوقی دیگر است تا در صورت رخ دادن آن، خسارت وارده را شخص پذیرنده خطر، جبران کند. انتقال ریسک به روش‌های مختلفی انجام می‌شود که در بحث ریسک اشخاص، یکی از این روش‌ها بیمه است.

ریسک و بیمه:

در ریسک‌های خالص که به ۳ دسته اشخاص، اموال و مسئولیت تقسیم‌بندی می‌شوند، در اکثر اوقات بیمه بهترین، عملی‌ترین و ارزان‌ترین روش مواجهه با ریسک محسوب می‌شود. اتفاقات پیش‌بینی نشده خیلی زیادی در زندگی ما رخ می‌دهد و مشکلات مالی جدی را به وجود می‌آورد. مشکلاتی که شاید ما را سال‌ها به فقر بکشاند یا اینکه دارایی‌هایی که سال‌ها زحمت به دست آوردنش را کشیدیم، از ما بگیرد. بیمه یک ابزار بسیار مناسب انتقال ریسک این اثرات مالی بسیار بد است.

سخن آخر در مورد مدیریت ریسک این‌که:

با در نظر گرفتن غایت هر چیز زندگی کن.

خود را بعد از رخ دادن مشکلات و حوادث تلخ زندگی خویش تصور کن، آیا خواهی گفت:
«خوشحالم که برنامه‌ای برای آن نداشته‌ام.»؟



برای زندگی بهتر چه بیمه‌هایی را بخریم؟

مشاوره رایگان سبد بیمه در کلینیک توسعه فردی ستکا

Cetka.ir

برای کسب اطلاعات بیشتر تماس بگیرید: ۰۲۱-۸۸۸۱۴۷۲۸ و ۰۲۱-۸۸۸۱۴۷۳۲

فصل هفتم: تسهیم شادی با دیگران

موفقیت مالی تنها کسب ثروت و حفظ آن نیست، بلکه گردش پول هم مهم است. اگر به کسب درآمد برسیم، به عنوان یک شهروند این کره خاکی وظیفه داریم از پول خود برای یاری دادن به دیگران کمک استفاده کنیم. لین توئیست در کتاب روح پول می نویسد: «انباشت کردن پول جریان آن را متوقف می کند و نگاه دارنده آن را به تباهی می کشد.»

همچنین اندرو کارنگی در کتاب اصول ثروت معتقد بود کسی که پولدار بمیرد بی آبرو مرده است. در جای دیگری، آقای کارنگی توضیح می دهد که در کجا باید سخاوت خود را نشان دهید. این مکان ها و مراکز عبارت اند از: دانشگاه ها، کتابخانه ها، پارک ها، موزه ها، بیمارستان ها، مراکز دینی و مذهبی و ... پولی که نصیب این مؤسسات می شود به مراتب بهتر از آن است که میان جمعیت جامعه سرشکن گردد.

البته بخشش پول، تنها راه تسهیم شادی با دیگران نیست، بلکه فرد ثروتمند با ایجاد یک کسب و کار و اشتغال عده ای به واسطه آن کسب و کار نیز می تواند شادی خود را با دیگران تسهیم کند.

سخن آخر

در این نوشتار به اختصار مبانی موفقیت مالی توضیح داده شد. اگر شما با خواندن این کتاب الکترونیکی تصمیم گرفتید که در مدیریت پول خود تغییراتی ایجاد کنید به شما تبریک می‌گوییم و به خود می‌بالیم که توانستیم انگیزه شما را برای موفقیت افزایش دهیم. امیدواریم که مصمم و استوار این تصمیم خود را اجرایی کنید. ما در کنار شما هستیم. می‌توانید برای کسب دانش بیشتر در این حوزه در دوره‌های آموزشی ما شرکت کنید یا مشاوره حضوری داشته باشید. منتظر تماس شما هستیم.

به زودی...

مطالب آموزشی در حوزه‌های:

- برنامه‌ریزی توسعه فردی
- راه‌کارهای افزایش درآمد
- مدیریت و کنترل هزینه‌های زندگی
- روش‌های ممکن برای سرمایه‌گذاری افراد
- مدیریت ریسک در زندگی
- نحوه انتخاب بیمه‌های مناسب شرایط خانواده

را در سایت

Cepid.ir

دنبال کنید.

تهران، خیابان قائم‌مقام فراهانی، خیابان فجر، پلاک ۱۸، واحد ۸ - شماره تماس: ۸۸۸۱۴۷۲۸ و ۸۸۸۱۴۷۳۲