



کارواش خانگی



بزرگ‌ترین آرزوی ایزابل دنیرو این بود که یک عروسک نلی گیسو کمند داشته باشد. مغازه‌ی اسباب بازی فروشی عروسک را با قیمت ده دلار حراج گذاشته بود. ایزابل فقط پنجاه سنت داشت و باید پول بیشتری به دست می‌آورد. اما چطوری؟

25¢ 25¢

کار جدید رسید:
نلی گیسو کمند،
۱۰ دلار

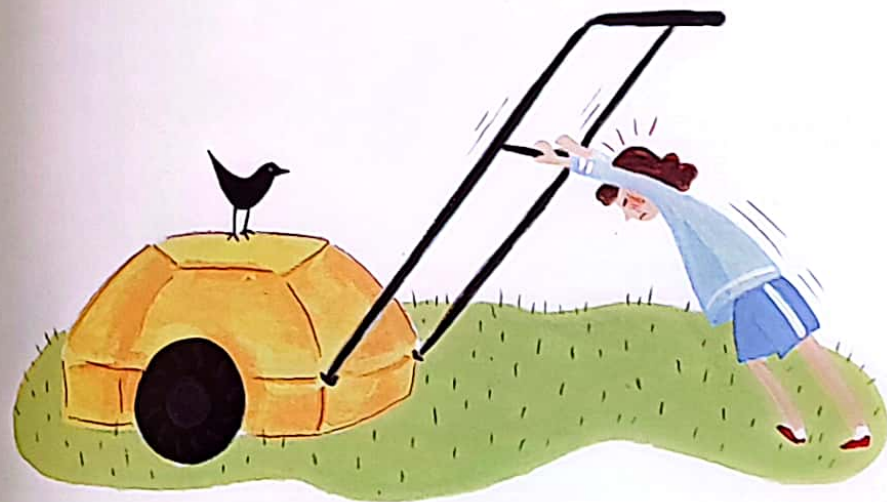




ایزابل به مراقبت از حیوانات هم فکر کرد.
اما آن هم مشکلاتی داشت که ایزابل از پس
آنها بر نمی آمد.
پس باید چه کار می کرد؟



او کوچک تر از آن بود که بتواند از بچه ها پرستاری کند - حتی بلد نبود
پوشک بچه را عوض کند.
چمن ها را هم نمی توانست کوتاه کند؛ چون آن قدر زور نداشت که
ماشین چمن زنی را هل بدهد.



کارواش برقی آسا



ایزابل با خودش گفت، "چقدر آدم برای شستن ماشین آمده!"

ایزابل فکر کرد و فکر کرد که چطور می تواند پول درآورد. یک روز که داشت از مدرسه به خانه برمی گشت، غرق در افکار خودش بود که شالاپی پایش را گذاشت وسط چاله ی آب. آب از کارواشی در آن نزدیکی بیرون آمده بود. ماشین های زیادی آنجا توی صف بودند. وضعیت هوا خیلی بد بود و همه ی ماشین ها سیاه و کثیف شده بودند.





ناگهان یک فکر بکر به ذهن ایزابل رسید. او می‌توانست یک کارواش در خانه‌ی خودشان راه‌اندازی کند! او بارها به برادرش میگل در شستن ماشین جلوی در خانه کمک کرده بود.

تمام چیزی که ایزابل نیاز داشت صابون مایع مخصوص شستن ماشین بود که برادرش استفاده می‌کرد و دستمال‌های مرغوبی که به آنها دستمال جادویی می‌گفت و با آنها ماشین را خشک می‌کرد و برق می‌انداخت.

ایزابل مستقیم به فروشگاه رفت تا صابون مایع و دستمال جادویی بخرد. او دو سکه‌ی بیست و پنج سنتی‌اش را روی میز فروشنده گذاشت. اما وقتی آقای فروشنده قیمت‌ها را وارد صندوق کرد، جمع آنها پنج دلار شد!

ایزابل چطور می‌توانست پنج دلار به دست آورد؟



ایزابل یادش آمد یک بار که پول ناهارش را در مدرسه گم کرده بود، پنج تا از دوست‌هایش نفری بیست و پنج سنت به او داده بودند.

بعد مادرش پنج تا سکه‌ی بیست و پنج سنتی به ایزابل داده بود که او پول دوست‌هایش را پس بدهد. به علاوه پنج سکه‌ی ده سنتی دیگر هم داده بود تا ایزابل بتواند به هر کدام از دوست‌هایش کمی بیشتر پول بدهد و دوست‌های ایزابل از گرفتن آن پول اضافه خیلی خوشحال شده بودند.

شاید آن پنج دوست، باز هم نفری یک دلار به او بدهند و در راه‌اندازی کارواش با او شریک شوند. در عوض، او هم بخشی از پولی را که به دست می‌آورد با آنها تقسیم می‌کرد. ایزابل مطمئن بود که می‌تواند پول کافی برای خرید عروسکش، نلی، درآورد و پول دوست‌هایش را پس بدهد - حتی کمی هم بیشتر!



تایلر پرسید: «اگر هیچ کس به کارواش نیامد چی؟»
ایزابل گفت: «حتماً می آیند. با آن همه بارانی که توی این چند روز
باریده، همه ی ماشین ها گلی و کثیف شده اند.»



پدر و مادر ایزابل با ایده ی او موافقت کردند. به این ترتیب روز بعد
ایزابل رفت و از دوست هایش تقاضای یک دلار کرد.
دوست های او خیلی مایل نبودند که به ایزابل پول بدهند. آنها
می خواستند با پولشان چیزهای دیگری بخرند؛ مثل کتاب های مصور،
بستنی و کارت بازی.

ایزابل به آنها گفت: «اگر پولتان را به من بدهید، فکر کنم بتوانم
آن را پس بدهم، به اضافه ی یک کمی بیشتر.»
مری از او پرسید: «بلدی ماشین بشویی؟»
و ایزابل جواب داد: «بله، من خیلی توی شستن ماشین به برادرم
کمک کرده ام.»



راج پرسید: «چطوری می خواهی پولی را که درمی آوری تقسیم کنی؟»
ایزابل چند دقیقه ای فکر کرد و بعد جواب داد: «من نصف پول را نگه می دارم و نصف دیگرش را بین شما تقسیم می کنم.»

ناتالی گفت: «خُب چرا تو باید بیشتر بگیری؟»
ایزابل گفت: «چون این فکر من است و همه ی کارها را من انجام می دهم.»

لین گفت: «اما اگر آدم های کمی به کارواشت بیایند، ما پولمان را از دست می دهیم.»

ایزابل گفت: «به این می گویند ریسک! اما به نظرم کارواش ایده ی خیلی خوبی است و من هم حسابی کار می کنم.»



بچه ها به هم نگاه کردند. مری گفت: «ما می دانیم تو خوب کار می کنی.»
تایلر ادامه داد: «پس ما ریسک را قبول می کنیم!»
ناتالی هم گفت: «اما همه مان امیدواریم بدانی داری چی کار می کنی!»
بعد هر کدام از بچه ها یک دلار به ایزابل دادند. حالا او توانسته بود پنج دلار جور کند.



ایزابل با آن پول به فروشگاه رفت و صابون مایع و دستمال جادویی خرید.
صبح روز بعد، او با طلوع آفتاب بیدار شد و یک تابلوی بزرگ برای
خودش درست کرد:

کارواش خانگی ۱ دلار

و آن تابلو را به درخت بلوط جلوی خانه نصب کرد.

**کارواش خانگی
۱ دلار**

ایزابل شلنگ باغچه را وصل کرد، چند تکه پارچه‌ی تمیز و
یک سطل هم از حیاط پشتی آورد و صابون مایع مخصوص
را با آب مخلوط کرد و بسته‌بندی دستمال را باز کرد.
و به این ترتیب کارواش خانگی آماده‌ی کار شد.

ایزابیل برای آمدن اولین مشتری خیلی دل شوره داشت. بالآخره ساعت ۹:۳۰ خانم پرستین با ماشین از آن طرف خیابان آمد و با هیجان فریاد زد: «هر ماشین یک دلار! چه کارواش ارزانی!»

ایزابیل ماشین خانم پرستین را شست و برق انداخت و اولین یک دلاری اش را گرفت. او آن قدر کارش را خوب انجام داد که خانم پرستین به دوست هایش زنگ زد و از کارواش خانگی تعریف کرد! آنها هم به دوست های خودشان گفتند و خبر همه جا پخش شد!



ایزابل



پنج ماشین استیشن واگن



خیلی‌ها به کارواش خانگی آمدند و همه می‌گفتند: «چه کارواش ارزانی!»

ماشین‌ها همین‌طور می‌آمدند و ایزابل هم کار می‌کرد و کار می‌کرد. کم‌کم انگشت‌هایش قرمز و مثل کشمش چروک شدند و کتانی‌هایش پراز آب شد و پاشنه‌ی پاهایش تاول زد.

یک وانت،



یک ماشین گلف



دو مینی ون



سه فولکس قورباغه ای



سه ماشین مدل کروکی با سقف های جمع شونده!



دو ماشین بچگانه، یک ماشین مسابقه ای و





کار ایزابل درست قبل از وقت شام تمام شد. او پول هایش را شمرد.
 بیست اسکناس یک دلاری تانخورده داشت. اوه، ایزابل حسابی از
 نفس افتاده بود!

... یک عروسک شست (جوئی کوچولو، همسایه ی دیوار به دیوارشان
 عروسکش را آورده بود). ایزابل زیر لب غرغری کرد: «باید برای این
 کار دو دلار بگیرم.»

روز بعد، ایزابل پنج دوستش را دعوت کرد. بعد همان طور که قول داده بود، نصف پولی را که به دست آورده بود بین آنها تقسیم کرد و نصف دیگرش را برای خودش نگه داشت. نصف بیست دلار می شد ده دلار. یا دو دلار برای هر دوست. ایزابل با افتخار گفت: «من پولتان را دو برابر کردم!»

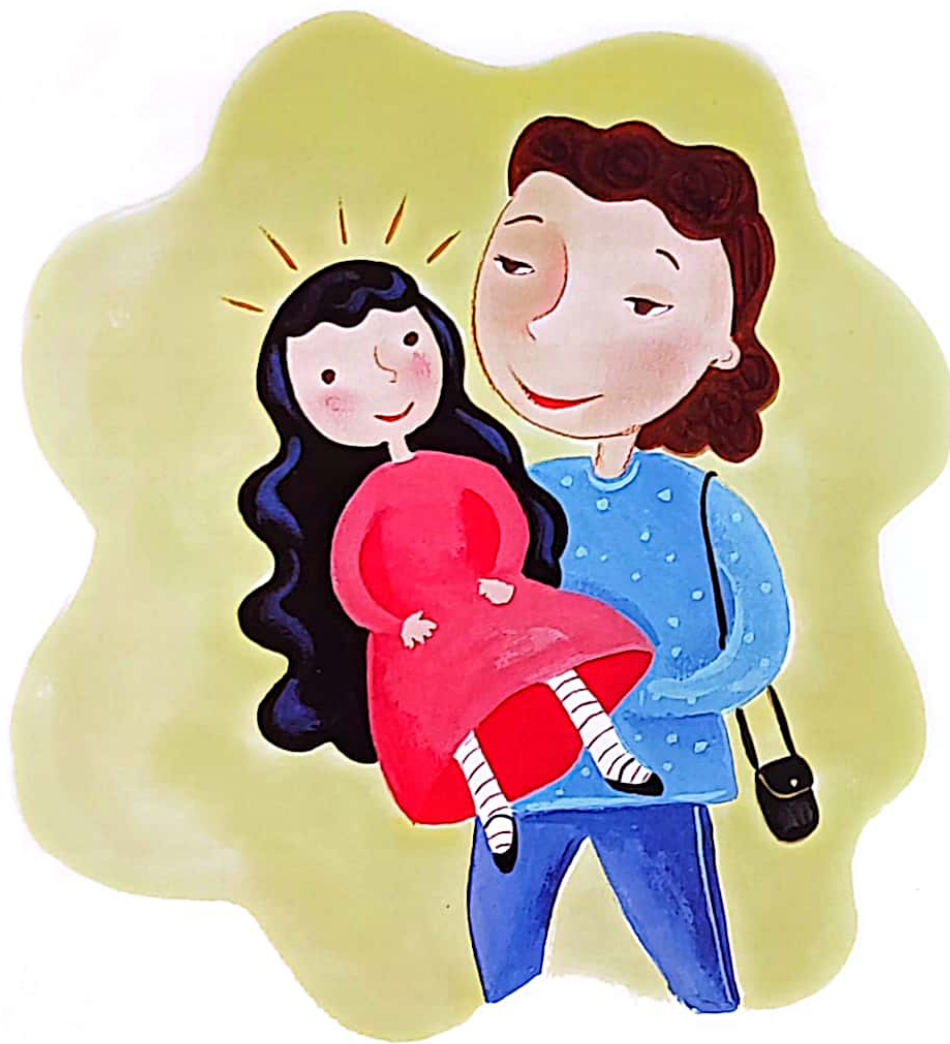


همه‌ی دوست‌های ایزابل خوشحال بودند خود ایزابل هم همین‌طور. او حالا ده دلار داشت که می‌توانست با آن عروسک نلی گیسو کمند را بخرد. او تمام پولش را داخل کیف گذاشت و آماده شد تا به مغازه‌ی اسباب‌بازی‌فروشی برود.

وقتی به صندوق مغازه رسید، خانم صندوقدار گفت: «می‌شود ده دلار و پنجاه سنت!»

ایزابل با تعجب فریاد زد: «ولی آنجا که نوشته اید نلی گیسو کمند ده دلار!» خانم جواب داد: «این پنجاه سنت مالیات بر فروش است.»

ایزابل باور نمی‌کرد. بعد از آن همه کار و زحمت، هنوز پنجاه سنت دیگر هم احتیاج داشت تا بتواند نلی گیسو کمند را بخرد! ناگهان یاد آن پنجاه سنتی افتاد که کارش را با آن شروع کرده بود! ته کیفش را گشت و بالاخره پیدایش کرد!



ایزابل برای خرید نلی دقیقاً ده دلار و پنجاه سنت پول داد و خوشحال و خندان عروسک را با خود به خانه برد.

«شراکت» در کسب و کار

ایزابیل برای شروع کار به پول احتیاج داشت. به همین خاطر پیش دوست هایش رفت و از آنها کمک خواست. ایزابل دوست هایش را راضی کرد که پولشان را به او بدهند و چیزهایی را که الان می خواهند، در آینده بخرند. به آنها گفت اگر پولشان را برای شروع کار به او بدهند، می توانند بعدها پول بیشتری دریافت می کنند.

کسب و کارهای بزرگ هم وقتی به پول احتیاج دارند، کاری شبیه به این انجام می دهند. آنها از مردم (سرمایه گذاران) می خواهند پولشان را برای پیشرفت کسب و کار به آنها بدهند. به این امید که در آینده و با موفقیت کار، پول بیشتری نصیبشان بشود. گاهی آنها این کار را با تقسیم کردن ارزش کسب و کار خود به تکه های کوچک و فروش بخشی از آن تکه ها انجام می دهند تا پولشان زیاد شود. نام آن تکه ها "برگه ی سهام" است.

اجازه دهید با استفاده از ماجرای کارواش خانگی توضیح دهیم که کارکرد سهام چگونه است. تصور کنید که ایزابل کسب و کارش را به ده تکه تقسیم کرده باشد. او پنج تا از این تکه ها را به قیمت دانه ای یک دلار به دوست هایش می فروشد و پنج تکه را برای خودش نگه می دارد. حالا دوست های ایزابل صاحب نیمی از کسب و کارند و خودش هم صاحب نیمه ی دیگر آن است. از آنجاکه دوست های ایزابل صاحب نصف کسب و کار هستند، او باید نصف بیست دلاری را که به دست می آورد با آنها تقسیم کند و به هر کدام دو دلار بدهد. به این دو دلار "سود تقسیمی" می گویند.

اگر ایزابل قصد داشت فعالیت کارواش را بازم ادامه بدهد، چه ؟ او می توانست به دوست هایش به جای دو دلار همان یک دلار را بدهد و باقی پول را برای خرید صابون مایع و دستمال جادویی بیشتر نگه دارد. می شود گفت اگر او تمام تابستان کارواش را باز می گذاشت و همین طور به دوست هایش سود تقسیمی می داد، آن وقت آنها پول خیلی بیشتری به دست می آوردند. هر چه

کارواش خانگی پول بیشتری درمی آورد، ارزش آن بالاتر می رفت و البته سهام بچه ها هم ارزشمندتر می شد. بعد با دیدن آن همه پولی که دوست های ایزابل از این راه به دست می آوردند، ممکن بود بقیه ی بچه ها هم بخواهند سهم آنها را بخرند و چه بسا حاضر بودند خیلی بیشتر از یک دلاری که دوست های ایزابل پرداخته بودند، بابت سهم ها بپردازند.

یک کسب و کار بزرگ می تواند ارزش خود را به میلیون ها سهم تقسیم کند و آنها را به قیمت میلیارد ها دلار بفروشد. بعد از اینکه کسب و کاری سهام خود را می فروشد، مردم همچنان این سهام ها را بین خودشان خرید و فروش می کنند. اگر این کسب و کار موفق باشد، خیلی ها دوست دارند که سهام آن را بخرند و همین باعث می شود قیمت سهام بالا برود و اگر موفق عمل نکنند، مردم خیلی مایل به خرید سهام آن نیستند و قیمت سهام آن پایین خواهد آمد.

مکان هایی به نام "بازار سهام" وجود دارد که مردم می توانند در آنجا سهام خرید و فروش کنند. حتماً اسم بازار بورس نیویورک به گوشتان خورده. من قبلاً آنجا کار می کردم و می توانم بگویم یکی از بزرگ ترین بازارهای بورس دنیاست. شما می توانید با خرید سهام با یک قیمت مشخص و بعد فروش آن با قیمت بالاتر، از این بازار درآمد کسب کنید. همچنین ممکن است پولتان را از دست بدهید البته اگر قیمت برگه ی سهامی که شما می خرید، به جای بالارفتن پایین بیاید. به احتمال از دست دادن پول "ریسک" می گویند. ایزابل به دوست هایش گفته بود که اگر اوضاع کارواش به خوبی پیش نرود، ممکن است آنها پولشان را از دست بدهند. اما آنها تصمیم گرفتند ریسک از دست دادن پول را قبول کنند؛ چون ایده ی ایزابل خوب بود و می دانستند که او سخت کار می کند.

به هر حال از کارواش خانگی پول خوبی به دست آمد. اما درآمدزایی در یک کسب و کار بزرگ معمولاً سال ها طول می کشد. یک مثال خوب برای این موضوع سایت آمازون است (من این شرکت را دوست دارم؛ چون هم صاحب

سهامش هستم و هم کتاب هایم در آنجا فروخته می شود). زمانی که آمازون شروع به کار کرد، درآمدزایی موفقی نداشت. در سال ۱۹۹۷ قیمت یک برگه سهام آمازون خیلی پایین (۲ دلار) بود. اما وقتی که من مشغول نوشتن این کتاب در سال ۲۰۰۷ بودم، درآمد شرکت حسابی زیاد شده و قیمت سهامش هم به ۲۹ دلار رسیده بود. اگر شما در سال ۱۹۹۷ یک سهم از شرکت آمازون را خریده بودید و در سال ۲۰۰۷ آن را می فروختید، ۹۰ دلار درآمد کسب می کردید. قیمت سهم می تواند پایین هم بیاید. شرکت جنرال موتورز سال های زیادی یک کسب و کار موفق بود و اتومبیل های گوناگونی تولید می کرد. در سال ۲۰۰۰ قیمت هر برگه ی سهم جنرال موتورز ۷۱ دلار بود. اما از آن به بعد، این شرکت با مشکلات زیادی روبه رو شد و در سال ۲۰۰۷ قیمت سهام آن تا ۴۱ دلار پایین آمد. پس اگر شما در سال ۲۰۰۰ یک سهم از جنرال موتورز خریده بودید و در سال ۲۰۰۷ آن را می فروختید، ۳۰ دلار ضرر می کردید.

وقتی قیمت تعداد زیادی از سهم ها بالا می رود، مردم به آن حالت "بازار گاوی" می گویند. وقتی قیمت تعداد زیادی از سهم ها پایین بیاید، مردم به آن حالت "بازار خرسی" می گویند. کسی نمی داند این اسم ها دقیقاً از کجا آمده اند. اما بیشتر از دویست سال است که از این اسم ها استفاده می شود. بعضی از کارشناسان تاریخ، دلیل انتخاب این اسم ها را رفتار این دو حیوان می دانند. اگر یک گاو وحشی کسی را بگیرد، او را با شاخ هایش به هوا پرتاب می کند و وقتی یک خرس کسی را بگیرد، او را با پنجه هایش به زمین می زند!

قیمت سهم ها هر روز در روزنامه ها چاپ می شود. شرکتی را انتخاب کنید که از آن خوشتان می آید و درباره ی آن اطلاعاتی دارید. بعد وانمود کنید که یک سهم از آن را خریده اید و هر روز قیمت سهام آن شرکت را دنبال کنید تا ببینید در آینده سود می کنید یا ضرر.

مهم ترین قانون بازار سهام را به خاطر داشته باشید: ارزان بخر، گران بفروش و اجازه نده دست خرس ها به تو برسد!



۱۱ دوره
ناشر نمونه
کشور
سال
۷۴،۷۷
۷۹،۷۸
۸۴،۸۳
۹۱،۸۸
۹۵،۹۴
۱۳۹۶

ناشر برگزیده ۶ دوره

در جشنواره کتابهای آموزشی رشد
(آموزش و پرورش)

اگر روزی از جلوی ویتترین یک مغازه ای اسباب بازی فروشی رد شدید و یکی از آن عروسک ها یا ماشین های کنترلی هوش و حواستان را برد، چه کار می کنید؟ از مامان و بابا می خواهید آن اسباب بازی را برایتان بخرد؟ خودتان پولش را دارید؟ پول ندارید، ولی ایده ای دارید که می توانید به کمک آن پول درآورید؟

اگر از بین این راه ها، راه سوم را انتخاب کنید و برای راه اندازی ایده ای خوبتان هم به پول احتیاج داشته باشید، چه؟ آن وقت چه کار می کنید؟

بی خیال همه چیز می شوید یا مثل ایزابل از راه و رسم بزرگ ترها کمک می گیرید؟ ایزابل دوستانش را راضی کرد تا در ایده ای او سرمایه گذاری کنند و به آنها گفت با این کار، یا پولشان را از دست می دهند و ضرر می کنند، یا پول بیشتری گیرشان می آید و سود می کنند.

بزرگ ترها هم از این قرارها بین خودشان می گذارند و به آن می گویند "سرمایه گذاری در بازار سهام".

جایگاه کتاب در استاندارد آموزش سواد مالی

تصمیم گیری مالی

مدیریت ریسک و بیمه

سرمایه گذاری

کارایی و درآمد

اعتبار و بدهی

خرج و پس انداز

ریسک و هزینه های مرتبط با آن

کسب درآمد

مالیات

اکادمی
هوش مالی
به طلای زندگی
www.fintelligence.ir



کتاب های کاغذی
واحد کودک و خردسال
موسسه انتشارات هدایان
www.ghadyan1.org
تلفن: ۰۲۱-۶۶۴۰۴۴۱۰

ISBN: 978-600-08-0829-7

