

# سواد مالی

سپهر بلندی

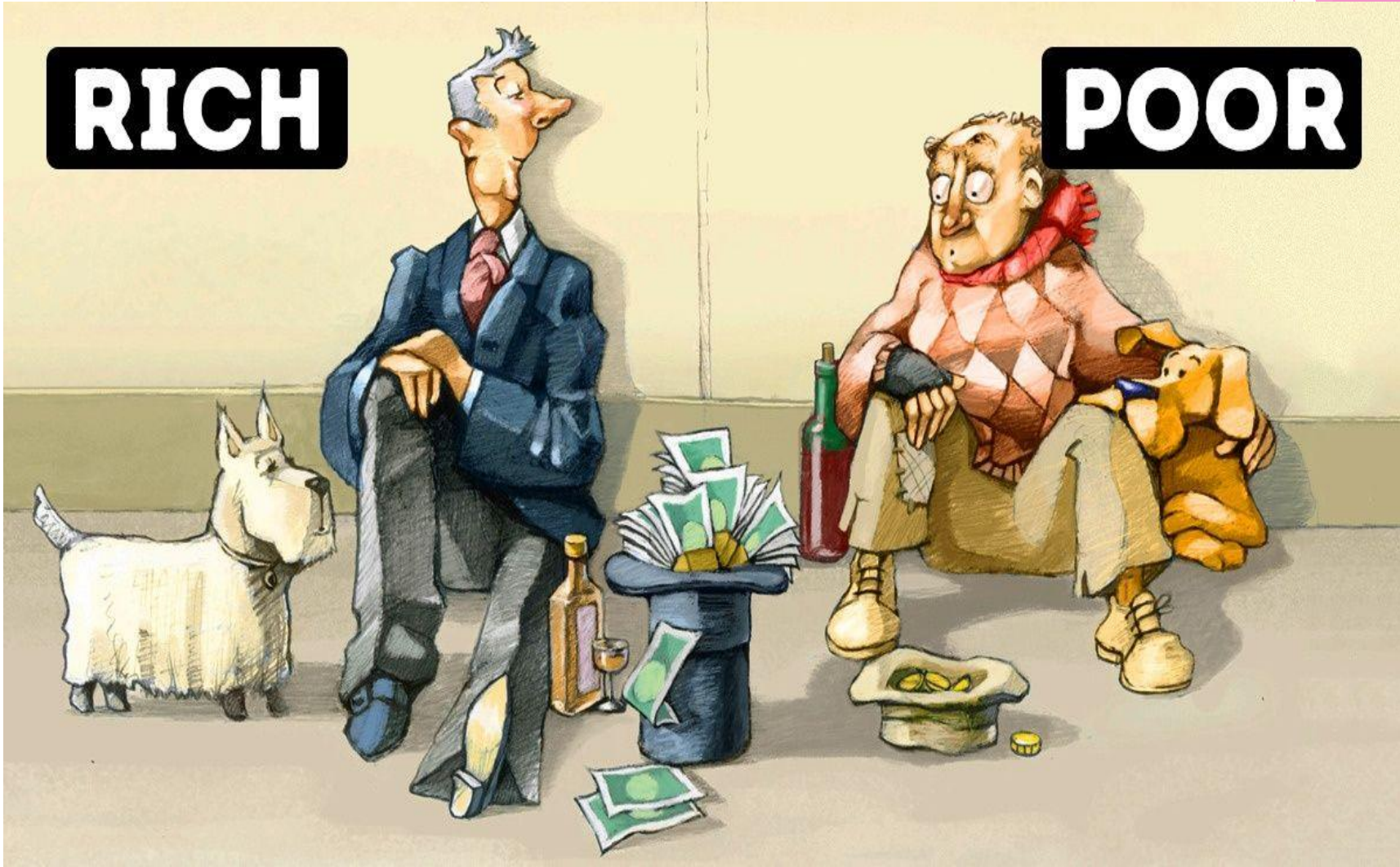
## مقدمه

آدم‌های پولدار و ثروتمند روی فرصت‌ها تمرکز می‌کنند. آدم‌های بی پول روی موانع تمرکز می‌کنند. آدم‌های پولدار فرصت‌ها را می‌بینند و آدم‌های فقیر موانع و مقاومت‌ها را. آدم‌های پولدار زیاد شدن فرصت‌ها و آدم‌های بی پول کم شدن آنها را می‌بینند. آدم‌های پولدار روی پاداش‌ها تمرکز و حال آنکه آدم‌های بی پول و فقیر روی مخاطره‌ها تمرکز می‌کنند. ذهن آنها دائم آنچه را در هر موقعیتی ایراد بوده است یا می‌تواند یک اشکال محسوب شود از نظر می‌گذرانند. معیار اولیه‌ی ذهن آدم‌های فقیر برخلاف آدم‌پولدار این است، اگر نشد، چی؟ یا اغلب این است، نه، نمی‌شود. آدم‌های پولدار انتظار دارند موفق شوند. آنها به توانایی‌ها و خلاقیت خود اعتماد دارند و بر این باور هستند که اگر مسئله‌ای پیش بیاید، می‌توانند راه دیگری را به سوی موفقیت پیدا کنند. اگر چه آدم‌های فقیر و بی پول ادعا می‌کنند که برای به دست آوردن فرصتی که داشتند آماده می‌شدند؛ ولی معمولاً آنها کارها را پشت گوش می‌اندازند؛ می‌میرند تا یک کاری را انجام دهند. هفته‌ها، ماه‌ها و حتی سالها می‌گذرد و من من می‌کنند و معمولاً هم آن موقعیت از دست می‌رود. بعد آنها با این گفته دلیل تراشی می‌کنند که داشته‌ام آماده می‌شدم.

بله، درست است؛ ولی وقتی آنها داشتند آماده می‌شدند، آدم‌های پولدار و ثروتمند در آن موقعیت وارد شدند و از آن بیرون آمدند و به سراغ موقعیتی دیگر رفتند.

**RICH**

**POOR**



# برخی از راه های پولدار شدن



- مدیریت مخارج
- یادگیری و آموزش مداوم
- سرمایه گذاری
- پیدا کردن شغل رویایی خود
- عملگرا باشید
- معجزه تصویر سازی و نوشتن
- کسب مهارت
- خداحافظی با تنبلی
- دائم به پول فکر نکنید
- سرمایه گذاری در بازارهای مالی



# مدیریت مخارج

مدیریت مخارج زندگی یکی از گزینه‌هایی است که هر فردی که قصد پولدار شدن را دارد باید بر روی آن متمرکز شود. در واقع، اگر قصد دارید در این مسیر قدم بردارید باید هزینه‌های روزانه و ماهانه خود را یادداشت کنید، برای آن‌ها برنامه ریزی کنید و سعی کنید هزینه‌های غیر ضروری روزانه و ماهیانه زندگی خود را حذف کنید. همچنین، برای مدیریت مخارج خود، می‌توانید از فروشگاه‌هایی که تخفیف‌های ویژه دارند، خریدهای خود را انجام دهید و این عادت موجب می‌شود به مرور زمان از پرداخت هزینه برای موارد بی‌هوده صرف نظر کنید.



# یادگیری و آموزش مداوم

اگر به زندگی افراد ثروتمند توجه کرده باشید، متوجه می‌شوید که این افراد به صورت مداوم در حال یادگیری و بروزرسانی اطلاعات خود هستند. یکی از اندوخته‌های شما برای کسب ثروت، مهارت و تجربه است و باید برای برن‌سازی شخصی خود تلاش کنید. در واقع، شما باید به دنبال آموزش مهارت‌هایی بروید که در مسیر هدفان به آنها نیاز پیدا می‌کنید. ارزشمندترین دارایی هر فردی، زمان است و باید از این دارایی در مسیری درست و در جهت یادگیری استفاده کنید. در این راستا، مدیریت زمان را فراموش نکنید.



# سرمایه گذاری

برای ثروتمند شدن، باید نحوه صحیح سرمایه گذاری را یاد بگیرید. فرقی نمی‌کند چند سالتان است و در چه بازه زمانی قصد شروع دارید. مهم این است که الفبای این کار را به درستی در زندگی خود پیاده سازی کنید. اگر تا به حال این کار را نکرده‌اید، با پول کم شروع کنید تا چم و خم کار دستتان بیاید. به هر میزان که در سرمایه گذاری تجربه کسب می‌کنید، نرخ سودی که بدست می‌آورید هم افزایش پیدا می‌کند. از بهترین راه‌ها برای سرمایه گذاری می‌توانید وارد بازارهای مختلفی مانند بورس، ارز دیجیتال، طلا، املاک و... شوید. اما در ابتدا کسب تجربه را فراموش نکنید و پول زیادی را برای سرمایه گذاری کنار نگذارید.



# پیدا کردن شغل رویایی خود

اکثر ما بیشتر زمان خود را با کار کردن می‌گذرانیم. پس مهم است که قبل از فکر کردن به این سوال که چگونه پولدار شویم، علاقه خود را کشف کنید. بیشتر افراد ثروتمند در دنیا به سمت علاقه خود می‌روند. مطمئناً قدم گذاشتن در راهی که با علاقه همراه است، پیروزی و ثروت را با خود به همراه دارد. هرگز خود را با جملات کلیشه‌ای مانند اینکه به این کار علاقه دارم اما کلاس کاری ندارد سرگرم نکنید. تصور کنید به آشپزی علاقه دارید و یک شرکت ارائه دهنده مواد غذایی و یا یک کترینگ عالی راه اندازی می‌کنید که هم خدمات خوب و باکیفیتی ارائه می‌دهد و هم از علاقه خود درآمد زیادی کسب می‌کنید. آیا این همان علاقه شما نیست از کودکی رویای بودن در این مسیر را در ذهن خود پرورش می‌دادید؟ پس باید همواره به سمت علاقه‌تان حرکت کنید و مسیر ثروتمند شدن را برای خود هموار کنید. البته در کنار علاقه خود، باید بازار کار و شرایط آن را در محیط محل زندگی خود بررسی کنید.



# عملگرا باشید

این که برای پولدار شدن، دائماً مطالب مرتبط با این موضوع را در اینترنت و شبکه‌های اجتماعی مطالعه کنید، ولی به آن عمل نکنید، کافی نیست. دیدن مصاحبه‌های افراد ثروتمند و جملات انگیزشی این افراد نمی‌تواند شما را چند روزه به یک فرد پولدار تبدیل کند. در واقع، شما باید به عنوان یک فرد هدفمند از مطالبی که می‌خوانید و حتی یادداشت برداری می‌کنید، در زندگی خود استفاده کنید و آن‌ها در مسیر خود پیاده‌سازی کنید. شما نیاز دارید تا این مطالب را به صورت روزانه با خود مرور کنید، به آن‌ها فکر کنید و یک فرد کاملاً عملگرا باشید.



www.Plamo.ir

ایده‌های بزرگ کم نیستند،

چیزی که کم است

فقدان اراده لازم برای

اجرای آنهاست.

ست گادین

پلامو پلتفرم آموزش آنلاین

# معجزه تصویر سازی و نوشتن

فکر کردن به این که بهترین شغل برای پولدار شدن چیست و چطور می‌توانم پولدار شوم به تنهایی کافی نیست. شما باید برای تحقق خواسته‌ی خود تصویرسازی ذهنی قوی داشته باشید. اگر می‌خواهید ماشینی را بخرید که رویای داشتن آن را در سر می‌پرورانید، تمام احساسات خود را با آن درگیر کنید. علاوه بر این، از معجزه‌ی نوشتن غافل نشوید. اما آیا فقط نوشتن اهداف برای پولدار شدن کفایت می‌کند؟ پاسخ این سوال منفی است. شما باید به خودتان باور داشته باشید و در راستای رسیدن به این اهدافتان حرکت کنید. تنها نوشتن و عمل نکردن کافی نیست.



# کسب مهارت

شاید در گذشته افرادی که دارای مدرک دانشگاهی بودند، با موقعیت‌های شغلی فراوانی مواجه بودند، اما امروزه مهارت حرف اول را می‌زند. چرا که در دانشگاه بر روی مسائل تئوری بیشتر پرداخته می‌شود و کمتر به آموزش اصول عملی اهمیت می‌دهند. به همین منظور، پیشنهاد می‌کنیم در کنار دانشگاه، به یادگیری مهارت‌های کاربردی و کسب تجربه بپردازید تا پس از اتمام تحصیل، یک سابقه کار عالی و یک مهارت را در رزومه خود برای کسب درآمد بیشتر داشته باشید. دوران دانشجویی، بهترین دوران برای کسب مهارت‌های جدید است و می‌توانید از این دوره طلایی برای افزایش دانش و سرمایه گذاری فردی استفاده کنید. همچنین، آموزش مهارت‌های جدید در ابتدا نیاز به هزینه‌های گزاف و زیادی ندارد و می‌توانید با آموزش‌های مجازی و ویدئوهای آموزشی در یک مهارت، کاملاً حرفه‌ای شوید.



# فروش ابداعات و سازه ها



# خدا حافظی با تنبلی

بین تنبلی و ثروتمند شدن، باید یکی را انتخاب کنید. اگر دچار چالش در زندگی خود شده‌اید، راهکارهای مبارزه با تنبلی و بی‌انگیزگی را بررسی کنید. چرا که یک فرد بی‌انگیزه و تنبل در مسیر موفقیت و رشد با شکست مواجه می‌شود. باید از چیزهایی که سطح انرژی شما را کم می‌کند و انگیزه شما را در مسیر اهدافتان کم می‌کند فاصله بگیرید و بر روی خودتان متمرکز شوید. همچنین برای مبارزه با تنبلی، می‌توانید از راهکار قانون ۵ ثانیه استفاده کنید. با این قانون از عدد ۵ شروع به شمارش می‌کنید و وقتی به عدد ۱ رسیدید، باید از وضعیت فعلی خودتان خارج شوید و به سمت کاری بروید که قصد انجام آن را دارید. با پیروی از این قانون، مدار عمل‌گرایی در شما فعال شده و از تنبلی شما می‌کاهد.

## قانون اول تنبلی

اگر من به چه‌ای افتیاج داشته باشم  
آن‌ها به چه از من دور باش  
من دیگر به آن‌ها افتیاج ندارم





# دائم به پول فکر نکنید

تمرکز خود را در این راه دائماً بر روی پول نگذارید. چرا که دچار یک اختلال در شناسایی ارزش‌های پیرامون خود می‌شوید و ممکن است کیفیت محصولات و خدمات خود را با جیب مشتری‌ها تنظیم کنید. بدین صورت، اگر مشتری حاضر به پرداخت پول کمتری شد، محصولات ضعیف‌تری ارائه خواهید داد و این در شغل شما یک چرخه‌ی منفی ایجاد می‌کند. ارائه محصولات و خدمات ضعیف از اعتبار شما کم می‌کند. در صورتی که اگر مشتری از خدمات شما راضی باشد، به یکی از مشتریان ثابت کسب و کار شما تبدیل خواهد شد و افراد بیشتری را برای خرید از شما معرفی می‌کند.

# دائم به پول فکر نکنید

نوین برند

@NOVINBR

## طرز فکر به میلیونر و به آدم عادی



### میلیونر

- "چطور میتونم ارزشمند باشم؟"
- هدفشون بهشون انگیزه میده
- سعی میکنن مشکلات رو حل کنن
- دنبال پیشرفت هستن
- هرگز دست از یادگیری برنمیدارن
- کار میکنن تا در آینده به نتیجه برسن



### آدم عادی

- "فقط میخوام پول دربیارم"
- ماتریالیست هستن
- میخوان بدون زحمت پولدار بشن
- همیشه به طرز فکر دارن
- فقط تا پایان تحصیل مشغول یادگیری هستن
- بدون حقوق کار نمیکنن

# سرمایه گذاری در بازار های مالی

دومین راه کسب درآمد و ثروتمند شدن در ایران، سرمایه گذاری در بازارهای مالی است. اما اگر در اینترنت و فضای مجازی با مطالبی مانند این که چطور یک شبه پولدار شوم، مواجه شدید، بدانید که دروغی بیش نیست و سرمایه گذاری در بازارهای مختلف نیاز به علم بالایی دارد. برای وارد شدن در این مسیر باید با تکنیک و اصول سرمایه گذاری کاملاً آشنایی داشته باشید.

# بازار:

بازار به مجموعه‌ای از خریداران بالقوه و بالفعل یک کالا یا خدمت گفته می‌شود. [۱] از نظر تاریخی، بازار به محلی گفته می‌شود که خریداران و فروشندگان برای مبادله کالا یا خدمات به آن مراجعه می‌کنند. اما اقتصاددانان به مجموعه خریداران و فروشندگانی که به خرید و فروش کالا یا خدمات خاصی مبادرت می‌کنند، بازار می‌گویند. از دیدگاه بازاریابی، مجموعه خریداران، بازار را تشکیل می‌دهند. در عین حال، کلمه بازار بعضاً به مجموعه‌هایی غیر از مشتریان یا خریداران نیز گفته می‌شود مانند بازار نیروی کار.



# مقایسه کالا با خدمات:

کالاها اقلامی هستند که معمولاً (نه همیشه) ملموس هستند، مانند لوازم التحریر یا میوه جات. خدمات فعالیت‌هایی هستند که توسط افراد دیگر مانند معلمان یا آرایشگران ارائه می‌شوند. به‌طور کلی، تولید، توزیع و مصرف کالاها و خدمات زیربنای همه فعالیت‌های اقتصادی و بازرگانی است.





# محصول چیست؟

هر چیزی که بتوان آن را برای توجه، کسب، استفاده یا مصرف به بازار عرضه کرد که شامل اشیای فیزیکی، خدمات، اشخاص، مکان‌ها، سازمان‌ها و ایده‌ها می‌شود، یک محصول است.

# بازاریابی چیست؟

بازاریابی یا مارکتینگ (به انگلیسی: Marketing) مطالعه و مدیریت روابط در تبادلات است. [۱][۲] بازاریابی فرایندی است که طی آن شرکت‌ها مشتریان را درگیر می‌کنند، با مشتری ارتباط قوی برقرار می‌کنند و برای مشتری ارزش ایجاد می‌کنند تا در ازای آن از مشتری ارزش دریافت کنند. [۳] از آنجایی که از بازاریابی برای جذب مشتری‌ها استفاده می‌شود، این فعالیت از اجزای اصلی مدیریت کسب و کار و بازرگانی محسوب می‌شود.



# هزینه چیست؟

در تولید، تحقیق، خرده‌فروشی و حسابداری، هزینه به ارزش پولی گفته می‌شود که برای تولید چیزی یا ارائه خدمات، استفاده شده است و از این رو دیگر برای استفاده در دسترس نیست. هزینه حقوق کارمندان، آب، برق، تلفن، درج آگهی در روزنامه، هزینه استهلاک اثاثه و ساختمان همگی ممکن است مثالی و بخشی از هزینه‌های یک موسسه باشند.

مبالغی که تولیدکنندگان برای تولید صرف می‌کنند، هزینه تولید نامیده می‌شود. اگر هزینه از درآمد بیشتر باشد آن را زیان و اگر هزینه از درآمد کمتر باشد، به آن سود گفته می‌شود.

همانگونه که درآمد موجب افزایش سرمایه می‌گردد، هزینه موجب کاهش آن می‌شود.

# درآمد چیست؟

درآمد مقدار پولی است که تولیدکنندگان با فروش محصولات یا ارائه خدمات خود به دست می آورند. هنگامی که یک مؤسسه خدماتی به دیگران ارائه دهد یا کالایی به آنان تحویل دهد، در ازای آن مبلغی از ایشان دریافت می کند یا معادل آن مبلغ از ایشان طلب کار می شود، یا از ایشان سند (چک، سفته و ...) دریافت می کند. تمام این موارد موجب افزایش دارایی شرکت می گردد و چنین افزایش در دارایی، درآمد خوانده می شود. برای خانواده ها و افراد، «درآمد عبارت است از مجموع همه دستمزدها، حقوق، سود، پرداخت بهره، اجاره و سایر شکل های درآمد که در یک دوره زمانی دریافت می شود.»

# قیمت چیست؟

قیمت یا بهامیزان پرداخت یا جبرانی است که توسط یک شخص به دیگری به ازای کالا یا خدمات داده می‌شود.





# سرمایه چیست؟

وقتی دارایی های یک شرکت یا بنگاه اقتصادی را از بدهی های شرکت یا بنگاه اقتصادی بکاهیم، مقدار سرمایه بدست می آید.

بدهی - دارایی = سرمایه

# تجارت چیست؟

جارت، بازرگانی یا دادوستد (به انگلیسی: Trade) به معنای فعالیت‌های اقتصادی خرید و فروش کالاها و خدمات به ویژه خرید با هدف فروش مجدد و با هدف کسب سود یا منفعت مالی است. در تجارت مالکیت کالا و خدمات از کسی یا نهادی (فروشنده) به دیگری در برابر دریافت پول از خریدار واگذار می‌شود. روی هم‌رفته هرگونه کاری (که بتوان سنجید و اندازه‌گیری کرد) را که مردم در برابر کالا یا خدمتی، کالا یا خدمت یا بهای آن را واگذار نموده و هر دو به هنگام این کار راضی و خشنود باشند تجارت گفته می‌شود. تجارت دو بخش تجارت داخلی و تجارت خارجی را دربرمی‌گیرد.



# پول چیست؟

ول در تعریف ابتدایی آن وسیله، شیء، یا چیزیست که انسان‌ها برای تسهیل در تبادل خدمات و کالاها در راستای رفع نیازها و خواسته‌های خود از آن استفاده می‌کنند. به صورت کلی هر چیزی می‌تواند به عنوان پول مورد استفاده قرار گیرد. در گذشته‌های دور، کالاها معمولاً به عنوان پول مورد استفاده قرار می‌گرفتند و در بسیاری کشورهای جهان طلا و نقره به عنوان پول رایج بودند. در حال حاضر تقریباً تمام پول مورد استفاده در تمامی کشورهای دنیا اصطلاحاً پول بی‌پشتوانه است که به پولی گفته می‌شود که دارای ارزش ذاتی نبوده و کنترل ارزش آن در اختیار حکومت است.

# تولید چیست؟

تولید (به انگلیسی: Production) فرایند ترکیب ورودی‌های مختلف از مواد و غیر مواد (نقشه‌ها، دانش ساخت و...) با یکدیگر در جهت ساخت چیزی برای مصرف می‌باشد (خروجی). تولید در اصل ساخت یک خروجی، کالا یا خدمت دارای ارزش است که افراد از آن سود می‌برند. قسمتی از علم اقتصاد که بر روی تولید تمرکز دارد به عنوان تئوری تولید شناخته می‌شود، که شباهت‌های فراوانی به تئوری مصرف در علم اقتصاد دارد.



# کسب و کار الکترونیک

کسب و کار الکترونیک توانایی هدایت تجارت از طریق شبکه‌های الکترونیک نظیر اینترنت و شبکه جهانی است.



# کار آفرینی چیست؟

در فرآیند کارآفرینی، یک کسب و کار راه‌اندازی می‌شود و با استفاده از ایده‌های خلاقانه و نوآورانه، مدل‌های کسب و کاری نوین ایجاد می‌شود. این فرآیند، به عنوان یکی از عوامل مهم توسعه اقتصادی در بسیاری از کشورها شناخته شده است و بسیاری از دانشگاه‌ها و مؤسسات آموزشی دوره‌هایی در این زمینه ارائه می‌دهند. با این حال، هدف از کارآفرینی تنها رشد و سوددهی نیست؛ خلق ارزش و ایجاد اشتغال نیز از اهداف مهم این فرآیند محسوب می‌شوند.





# کتابهایی که به شما عزیزان جهت مدیریت پول کمک میکند:

- قطار سرعت به سوی ثروت
- ثروتمندترین مرد بابل
- اصرار ذهن میلیونر
- اهرم های پولدار شدن
- همسایه میلیونر
- پدر پول دار پدر بی پول
- بیندیشید و ثروتمند شوید
- سرمایه گذار هوشمند
- میلیونر انی

No pain no gain