

## چگونه هوش مالی داشته باشیم

همگی مردم دنیا چه فقیر و چه ثروتمند مشکل مالی دارند. بسیاری فکر می کنند اگر پول زیادی داشته باشند مشکلات مالی آنها تمام می شود در حالی که اینطور نیست و پول بیشتر مسائل مالی بیشتری را به دنبال دارد (نویسنده: به خاطر دارم در مقطعی آنچه که درآمد داشتم فقط به اندازه هزینه هایم بود و پولی برای پس انداز کردن نداشتم ولی از لحاظ فکری راحت زندگی می کردم و مدتی بعد از یکی از کارهایی که قبلاً انجام داده بودم پول خوبی بدستم رسید و برای مدتی خواب و خوراک را از من گرفت. چرا؟ چون باید تصمیم می گرفتم آن پول را در چه جایی سرمایه گذاری کنم تا ارزش آن کم نشود و بتواند ثروت بیشتری نیز تولید کند و این دغدغه بزرگی برای کسانی که سرمایه دارند می باشد.)

پول به تنهایی مشکلات مالی شما را حل نمی کند. تحصیلات هم مشکلات مالی را حل نمی کند. داشتن یک شغل هم مشکلات مالی را حل نمی کند. پس چه چیزی مشکلات مالی را حل می کند؟ جواب این سؤال ((هوش مالی)) است.

هوش مالی مشکلات مالی را برطرف می کند. هوش مالی بخشی از هوش کلی ماست که برای حل مشکلات مالی از آن استفاده می کنیم.

مشکلات مالی رایج در دنیای امروز ، تطبیق نداشتن درآمدها و هزینه های زندگی، نداشتن خانه شخصی، بدهکاری، هزینه های ماشین، هزینه های بهداشتی و درمانی و... است که با استفاده از هوش مالی می توان آنها را برطرف کرد.

اگر هوش مالی را در خود تقویت نکنیم روز به روز مشکلات وخیم تر می شوند و شرایط روز به روز سخت تر.

واقعیت این است که پول تاثیر به سزائی بر سبک زندگی و کیفیت زندگی دارد. پول آسایش می آورد، آزادی زمانی و آزادی انتخاب می آورد. ولی بدست آوردن پول به تنهایی اگر با استفاده از هوش مالی نباشد منجر به ثروتمند شدن نمی شود.

هوش مالی مفهومی ذهنی است که به عملکرد یا کارهای خاصی اشاره دارد که ثروت را به زندگی شما می آورد.

جیمی مکایتایر در کتاب خود با نام «درس‌هایی که آرزو داشتیم در مدرسه یاد می‌گرفتم» به مفهوم ماتریس هوش اشاره کرده است. او با استناد به این مفهوم روش‌هایی را برای مدیریت امور مالی پیشنهاد کرده و گفته است که چگونه به استقلال مالی برسید.

این کتاب به موضوعات بسیار متنوعی در زمینه‌ی پول‌سازی پرداخته است که نمی‌توان تمام فصل‌های آن را در یک مقاله گنجانند. از این رو منحصراً چند راهکار عملی و تکنیکی را که نویسنده شخصاً برای مشکل مالی خود به کار برده است، تجزیه و تحلیل می‌کنیم. مکایتایر با این تکنیک‌ها خود را از دست بدهی ۱۵۰ هزار دلاری خود خلاص کرد و به این ترتیب راهش را به سوی میلیون‌ها دلار پول و آرامش خاطر هموار نمود.

با خواندن این مقاله به ویژگی‌های شخصیتی و رفتاری مدیران کارآمد و ناکارآمد پی می‌برید، ذهنیت لازم برای موفقیت و شکست را می‌آموزید و یاد می‌گیرید که چگونه باورهای محدودکننده‌ای را که سد راه پول درآوردن شما هستند، کنار بگذارید. همچنین دستورالعملی به شما می‌دهد تا با طراحی موثر بعد مالی زندگی‌تان، خود را به سمت اهداف اولیه‌ی پول‌سازی متمرکز و هدایت کنید. نقشه‌ی ذهنی ارائه‌شده در کتاب، به تحلیل دانسته‌های ساده‌ی مالی و راهکارهایی می‌پردازد که شما را در بلندمدت به سوی پولدار شدن سوق می‌دهند.

نویسنده شخصا استراتژی‌های ارائه‌شده را هر روز در زندگی خود به کار می‌برد و تاکنون با آنها مقادیر هنگفتی به دست آورده است.

### در ذهن فردی که هوش مالی بالایی دارد چه می‌گذرد؟

مک‌ایتتایر برخلاف انتظارش، فهمید که مدیران مالی کاردان، برای رسیدن به ثروت و رفاه مالی اقدامات خاصی انجام می‌دهند. این یافته طبیعتا ما را به این نتیجه می‌رساند که افرادی که از نظر مالی موفق هستند و افرادی که وضع مالی اسفباری دارند، دارای ذهنیت‌های متفاوتی نسبت به پول هستند. این دو مورد در کنار هم رازی را برای ما آشکار می‌سازند: موفقیت مالی ما تا حد زیادی تحت کنترل باوری است که درباره‌ی پول داریم. طبق این فرضیه، اگر به باورهای محدودکننده‌ای که درباره‌ی پول داریم بچسبیم، همیشه از پیامدهای ماندن در این نیروی آسیب‌رسان، ضرر خواهیم‌کرد. این باورهای منفی ما هستند که نمی‌گذارند به بالاترین سطح استقلال مالی برسیم.

### ویژگی‌های مدیر مالی کارآمد

موارد زیر بین تمام مدیرانی که درآمد بالایی داشته‌اند، مشترک است. این خصوصیات عبارتند از:

#### ✓ داشتن طرح عملیاتی

اشخاصی که از هوش مالی سرشاری برخوردارند، برای موارد مالی خود طرح عملیاتی جامعی دارند و برای مدیریت و پیاده‌سازی آن برنامه‌ی روزانه‌ای ریخته‌اند.

### ✓ پس انداز کردن ده درصد از درآمد

چنین اشخاصی به طور مرتب دستکم ده درصد از درآمدهایشان را نگه می‌دارند. آنها یا با آن به سرمایه‌گذاری می‌پردازند یا در بلندمدت سود به دست می‌آورند.

### ✓ به حداقل رساندن بدهی

افرادی با هوش مالی زیاد، می‌دانند که قرض بالا آوردن بار سنگینی است و در درازمدت تأثیر بدی بر میزان ثروتشان می‌گذارد. این افراد سعی می‌کنند تا بدهی‌های خود را به حداقل برسانند. با این وجود، اگر مجبور باشند که با قرض کردن اقدام به خرید کنند، قبل از تصمیم‌گیری برای خرید، بهترین و مناسب‌ترین قیمت را انتخاب می‌کنند. آنها در اغلب موارد بدهی‌هایشان را با سودی که از سرمایه‌گذاری هوشمندانه به دست می‌آورند، صاف می‌کنند.

### ✓ تعیین اهداف مالی بلندمدت و کوتاهمدت

اهداف مالی ارتباط تنگاتنگی با طرح‌های عملیاتی موثر دارند. اهداف افراد باهوش به دو دسته‌ی کوتاهمدت و بلندمدت تقسیم می‌شود، و همین امر باعث می‌شود تا در طول روز فکرشان را روی دستیابی به آنها متمرکز کنند.

### هوش مالی و استراتژی خرج کردن

افراد باهوش درباره‌ی هر مبلغی که می‌خواهند خرج کنند با دقت تامل می‌کنند.

مدیران مالی موفق از پیامدهای کوچک‌ترین خرید خود هم آگاهند. آنها می‌دانند که جمع شدن خریدهای به ظاهر کوچک در بلندمدت چه عواقبی به دنبال دارد. خریدهای کوچک موجب تلنبار شدن بدهی می‌شوند و بر فرصت‌هایی که برای کسب سود پیش می‌آیند، تاثیر می‌گذارند.

افراد مذکور توانایی عجیبی در پیش‌بینی آینده دارند. این قابلیت به آنها کمک می‌کند تا پیامدهای خرج کردن پول‌شان را بشناسند و به این ترتیب برای خرج کردن یا نکردن آن تصمیم درستی اتخاذ کنند. اگر نتیجه بگیرند که خرج کردن پول‌شان در بلندمدت برای آنها سودی ندارد، پیش از هر اقدامی تصمیمات‌شان را اولویت بندی می‌کنند.

### توصیه گرفتن از متخصصین مدیریت مالی

افرادی که هوش مدیریت مالی بالایی دارند خود را عقل کل نمی‌دانند. بنابراین دائماً با افراد متخصصی که در این زمینه سابقه مفیدی دارند مشورت می‌کنند.

### در تعامل بودن با مدیران مالی موفق

برای آنکه در مدیریت پول‌تان موفق باشید، باید از ویژگی‌ها، عادت‌ها و رفتارهای روزانه‌ی افرادی که قبل از شما این راه را پیموده‌اند الگوبرداری کنید. به همین دلیل است که مدیران مالی اصلاح با مدیران مالی موفق دوستی می‌کنند. آنها به‌خوبی می‌دانند که از طریق هر رابطه‌ی جدید، دریچه‌ای از آگاهی و اطلاعات عمیق‌تر را برای تصمیم‌گیری مالی بعدی‌شان، می‌گشایند.

### یادگیری مداوم استراتژی‌های مالی جدید

چنین افرادی هیچ‌وقت از یادگیری درباره‌ی پول درآوردن، سرمایه‌گذاری، اطلاعات مربوط به اموال، سهام و غیره دست نمی‌کشند. پول درآوردن برای آنها مثل نفس کشیدن حیاتی است. مدیران باهوش از تمام لحظه‌های زندگی‌شان برای یادگیری استفاده می‌کنند. همیشه وقتی آنها را می‌بینید، دارند به برنامه‌ای پیرامون ثروتمند شدن که از رادیو پخش می‌شود گوش می‌کنند، کتاب می‌خوانند، درباره‌ی پول با بقیه صحبت می‌کنند، به سمینار امور مالی می‌روند یا در حال مطالعه‌ی بخش اقتصادی روزنامه هستند و ... پول درآوردن برای آنها تبدیل به عادت شده است و این عادت آنها را در امور مالی‌شان به موفقیت می‌رساند.

## پس چرا شما پول درآوردن را به یکی از عادات‌های زندگی‌تان تبدیل نکنید؟

البته افراد زیادی هم هستند که مدیران مالی موفق نیستند و شاید خودشان نیز از این موضوع آگاه نباشند. ببینید کدام یک از صفات زیر را در خود دارید:

### ○ دائما بدهی بالا می‌آورید

اگر می‌خواهید که پول‌تان را به‌درستی مدیریت کنید، باید از هرگونه قرض و بدهی تراشیدن برای خود اجتناب کنید، مدیران مالی موفق نیز به هیچ قیمتی حاضر به بالا آوردن بدهی نیستند. اما به نظر می‌رسد که مدیران مالی ناموفق، قادر نیستند تا در برابر وسوسه‌ی خرج کردن عمده و اتکا به قرض مقاومت کنند. آنها با این ولخرجی‌ها مبالغ زیادی را در بلندمدت از دست می‌دهند.

### ○ تمام پس‌اندازتان را خرج می‌کنید

مدیری که نتواند پولش را درست مدیریت کند، هر زمان که احساس نیاز به خرید داشته باشد، هرچه را که دم دستش باشد می‌خرد. او تابع احساسات خود است و از حسی که خرید به او می‌دهد و خشنودی آنی پس از خرید، لذت می‌برد. چنین فردی با تمام کردن حقوق ماه قبل به سراغ حقوق بعدی می‌رود و این چرخه ادامه پیدا می‌کند. هر وقت پولی دربیاید، بی‌درنگ خرج می‌کند. هنگامی هم که پولی در کار نباشد، خرج‌هایش را محدود می‌کند یا به کارت اعتباری متوسل می‌شود.

### ○ هدف و برنامه‌ای برای پول درآوردن ندارید

Page | 7

پول درآوردن در زندگی یک مدیر مالی ناموفق جایی ندارد. از این رو به راحتی از کنار تعیین هدف و ایجاد طرح عملیاتی برای آن می‌گذرد، بدهکار باقی می‌ماند و به استقلال مالی نمی‌رسد.

### ○ با افراد متخصص مشورت نمی‌کنید

باید دو نکته را ذکر کنیم؛ اول اینکه افراد ناموفق فکر می‌کنند که برای تصمیم‌گیری در امور مالی لازم نیست تا از کسی کمک بگیرند. ولی باید آگاه باشند که تصمیم‌گیری صحیح پیرامون این موضوع، امنیت آینده‌ی آنها را تأمین خواهد کرد.

دوم اینکه به نظر آنها این منطقی نیست که برای مشاوره‌ی مالی هزینه کنند و همان اول کار حساب بانکی‌شان پر از پول نشود. آنها باید در نظر داشته باشند که زندگی واقعی با خیالات‌شان زمین تا آسمان فرق دارد. باید یاد بگیرند که برای دستیابی به پول زیاد در بلندمدت، مجبورند که سر کیسه را شل کنند و برای آموزش خودشان و راهنمایی گرفتن هزینه نمایند.

برخی از این افراد باور ندارند که می‌توانند از عهده‌ی برداشتن قدم‌های عملی و رسیدن به استقلال مالی بر بیایند. مشکل آنها این است که کاملاً دل به کار نمی‌دهند و وارد میدان عمل نمی‌شوند. آنها تا هنگامی که انگیزه‌ی لازم را برای نجات خود از این وضعیت به دست نیاورند، در بدهی‌هایشان دست‌وپا خواهند زد.

### ○ به ضرورت آموزش در زمینه‌ی امور مالی بی‌توجه هستید

مدیران مالی ناموفق فکر می‌کنند که نیازی به یادگیری مدیریت مسائل مالی ندارند. این طرز تفکر از باوری سرچشمه می‌گیرد که می‌گوید: پول چرک کف دست، و لذا بی‌اهمیت است.

این مدیران نیاز به محرک یا شخصی دارند که آنها را به سوی استقلال مالی هل بدهد.

### تابع حرف جمع و دوستان تان هستید

برای مدیر ناموفق، هر نکته‌ای نکته‌ی خوب به حساب می‌آید. بنابراین دور از انتظار نیست که او و دوستانش دور هم جمع شوند و مشکلات مالی‌شان را باهم درمیان بگذارند. آنها در خلال صحبت با یکدیگر، تجربیات‌شان را به هم می‌گویند و راهنمایی می‌گیرند. مشکل اینجاست که افراد گروه نه تنها دانش و تجربه‌ی عملی کمی در امور مالی دارند، بلکه کورکورانه راهنمایی یکدیگر را قبول می‌کنند و تصمیمات دیگران را نیز به چالش نمی‌کشند.

نکته‌ی منفی این استراتژی این است که جمع موردنظر (که غالباً متشکل از دوستان است) جزو جمعیت ۹۶ درصدی مدیران ناموفق هستند. شاید راهنمایی‌هایشان رایگان باشد، ولی در درازمدت اثر نامطلوب خود را خواهد گذاشت. چنین مدیرانی این نکته را فراموش می‌کنند که «هیچ منفعتی رایگان به دست نمی‌آید، مگر اینکه برای تبعات بلندمدت هر تصمیمی اولویت‌گذاری کنی.» این گفته هنگامی بیشتر اهمیت می‌یابد که خواستار رسیدن به استقلال مالی باشید.