

به نظر شما چطور می توانیم هوش مالی مان را افزایش دهیم و فرد ثروتمندی شویم؟
هوش مالی یک کیفیت ذهنی است که با آموزش ها و تمرین های خاصی تقویت می شود.
هوش مالی بالا، یکی از عوامل موثر برای کسب ثروت و رفاه مادی است.

در این مقاله شما را با روش های پرورش هوش مالی، ویژگی های یک مدیر مالی شایسته و در مقابل آن مدیر مالی نالایق آشنا می کنیم.

همچنین ذهنیت های موفق و شکست خورده را می شناسیم و جایگاه باورها در زمینه موفقیت مالی را بررسی می کنیم.

برای ثروتمند شدن و کسب موفقیت های مالی به خطوط راهنمای مالی نیاز داریم.
این خطوط یک نقشه ذهنی ایجاد می کنند که ما را به سوی هدف سوق می دهد.
با به کار بردن دانش ذهنی و استراتژی های مناسب می توانیم اهداف بلندمدت مالی را هم در کنار دستاوردهای کوچک تر مدیریت کنیم.

ایده سازی برای هوش مالی

چرا ایده سازی برای هوش مالی اهمیت دارد؟ چون بذر موفقیت یا شکست در ذهن ما کاشته شده است.
هر قدمی که می خواهیم برداریم ابتدا باید خودمان را از نظر ذهنی آماده کنیم.
هر جای دنیا که باشیم، ذهنیت موفقیت یا ذهنیت شکست است که مسیر اولیه ما را مشخص می کند.

بررسی سرگذشت کسانی که یکی از این ذهنیت ها را داشتند، نشان می دهد نقش باورها در موفقیت مالی تا چه حد پررنگ است.

موردی وجود نداشته که فرد با داشتن باورهای منفی و محدودکننده راجع به پول توانسته باشد به استقلال مالی برسد.
پس بهتر است ما هم از نیروی خود مخرب باورهای منفی دوری کنیم.
همین موضوع اولین قدم در پرورش هوش مالی است... و شاید بزرگترین قدم!

باورهای ما رفتار ما را شکل می دهند. می توانیم بگوئیم خصوصیات رفتاری افراد موفق یا شکست خورده ریشه در باورهای آنها دارد.

به همین دلیل با بررسی عادت ها و رفتار یک نفر می توانیم تا حدود زیادی پی به ذهنیت غالب او ببریم.
در ادامه متن مشخصات یک مدیر مالی موفق و مدیر مالی ناموفق را بیان می کنیم.

مشخصات مدیر مالی موفق

مشخصات زیر در بین تمام کسانی که ثروت فراوانی به دست آورده اند مشترک است.

۱. طرح ریزی می کنند

افرادی که هوش مالی بالا و ذهنیت مثبت دارند بدون برنامه عمل نمی کنند.
آنها برنامه مالی منسجمی برای فعالیت های خود طراحی کرده و با توجه به آن اقدامات خود را مدیریت می کنند.
این برنامه حتی جزئیات روزانه را هم در بر می گیرد.

۲. ده درصد از درآمد خود را پس انداز می کنند

هوش مالی بالا این افراد را مجاب می کند که در هر حالتی حداقل ۱۰٪ از درآمد خود را برای سرمایه گذاری یا اهداف بلندمدت دیگر کنار بگذارند. این ۱۰٪ شامل تمام درآمدهای ریز و درشت می شود.

۳. بدهی خود را به حداقل می رسانند

کسانی که هوش مالی بالا دارند به خوبی باری که بدهی روی دوششان می گذارد را درک می کنند. آنها این واقعیت را می دانند که بدهکاری ممکن است روی کسب ثروت در بلندمدت اثر منفی بگذارد به همین دلیل تا جای امکان خود را درگیر بدهی نمی کنند.

البته اگر تحت شرایطی مجبور شوند مبلغی را قرض یا وام بگیرند، از قبل به دنبال بهترین شرایط بازپرداخت می گردند. این اشخاص تلاش می کنند بدهی خود را از سود فعالیت های اقتصادی شان پرداخت کنند، نه از اصل سرمایه.

۴. برای پول خود اهداف کوتاه مدت و بلند مدت تعیین می کنند

هدف گذاری بلندمدت برای پول مغایرتی با اهداف کوتاه مدت ندارد. زمانی که شما به هدف کوتاه مدت خود برسید، شوق و اشتیاق بیشتری برای ادامه دادن مسیر حس می کنید و اعتماد به نفس بیشتری هم خواهید داشت.

۵. پول را به صورت استراتژیک خرج می کنند

شاید تصور کنید ثروتمندان بی محابا پول خرج می کنند، چون پول زیادی دارند! این تصور کاملا اشتباه است.

هر پرداخت این افراد با دقت و روی حساب است.

مدیران مالی پیامدهای بلند مدتی را که هر پرداخت کوچک اما غیرضروری دارد می دانند.

بین این افراد ضربالمثلی هست که می گوید: «خرج اضافی نکردن خودش نوعی کسب درآمد است!»

آنها می دانند پولی که امروز خرج بیهوده نشود، در آینده یا پس اندازشان را بیشتر می کند یا حداقل بدهی بیشتری به بار نمی آورد.

مدیران مالی موفق قدرت تجزیه و تحلیل بالایی در مسائل اقتصادی دارند.

آنها از تیزحسی خود در مسائل مالی بهره می برند.

سپس با مشاهده و آنالیز اوضاع امروز اتفاق های احتمالی آینده را پیش بینی می کنند.

در نهایت تصمیم می گیرند پول یا سرمایه خود را در چه مسیری خرج کنند.

۶. دنبال توصیه های مالی ارزشمند می روند

آنها می دانند همیشه کسانی هستند که تجربه و مهارت بیشتری دارند. پس همیشه از متخصصانی مشاوره می گیرند که سابقه موفق در زمینه تصمیم گیری مالی دارند.

۷. با مدیرهای مالی موفق دیگر ارتباط برقرار می کنند

اگر کسی بخواهد مدیر مالی موفق بشود، باید عادات و مراسم روزانه کسانی را که موفق بوده اند بداند. به همین دلیل مدیران مالی شایسته سعی می کنند دایره آشنایان خود را با افرادی پر کنند که الگوی مناسبی هستند. با شکل گرفتن چنین روابطی، درک و بینش عمیق تر و دانش به روزتری به دست می آورند و می توانند معیارهای خود را بهتر انتخاب کنند.

۸. استراتژی های مالی جدید را یاد می گیرند

افرادی که هوش مالی بالایی دارند هرگز از یادگیری دست نمی کشند. این یادگیری می تواند در زمینه پول، هزینه ها، سرمایه گذاری، سهام و... باشد. بازار پول و سرمایه مانند یک موجود زنده است که دچار تغییر شده و رشد می کند.

ثروتمندان پول را مثل هوایی می بینند که در آن تنفس می کنند، یعنی تمام لحظات روز خود را با آن درگیر می کنند. به طور مثال در ماشین کتاب های صوتی موفقیت مالی گوش می دهند، در دوره های آموزش بورس شرکت می کنند، با افرادی از جنس خودشان نشست و برخاست می کنند و...

پول روش زندگی آنهاست و به همین دلیل در کسب ثروت موفق هستند.

آیا نقش پول در تمام بخش های زندگی شما هم انقدر برجسته است؟

مشخصات مدیر مالی نالایق

در مقابل افراد گروه قبل، مدیران مالی نالایق قرار دارند. مشخصات آنها را بخوانید و ببینید خودتان را بیشتر به کدام گروه نزدیک می بینید؟

۱. همیشه بدهی دارند

همان طور که احتمالاً حدس زدید این افراد همیشه در حال پس دادن بدهی هستند. آنها برای خریدن اقلام غیرضروری عجله دارند و برای آن پول قرض می کنند؛ جذب وام ها می شوند و سپس مجبور می شوند تمام سود خود را برای بازپرداخت بدهند.

۲. همه پس انداز خود را خرج می کنند

این افراد به صورت احساسی و غیر قابل پیش بینی خرج می کنند. آنها معمولاً جیب یا حساب خود را برای خشنودی های لحظه ای خالی می کنند. چنین افرادی پول را فقط برابر با هزینه کردن می دانند. (در اینجا منظور ما خرج های غیر ضروری یا تفریحات بدون برنامه است.) این اشخاص اگر برای همچنین خرج هایی پول نداشته باشند، حتی حاضرند مبلغی را قرض یا وام بگیرند.

۳. برای اهداف مالی نقشه ای ندارند

آنها در زندگی خود برای ثروتمند شدن اهمیت کافی قائل نیستند؛ به همین دلیل است که نسبت به هدف گذاری و نقشه های مالی غفلت می کنند. آزادی مالی هدفی است که باید با برنامه ریزی صحیح به آن رسید.

۴. از افراد باتجربه مشاوره نمی گیرند

آنها قبول ندارند که برای گرفتن تصمیمات مالی موثر، به تجربه و مشاوره افراد خبره نیاز دارند. تصور می کنند هر آنچه را که باید بدانند از قبل می دانند؛ در حالی که در عمل نمی توانند برای پول خود برنامه بلندمدت تعریف کنند. از طرف دیگر، اکثر این افراد تعهد کمی به برنامه های صحیح مالی دارند و به زودی به عادات مخرب قبلی خود بر می گردند.

۵. به تحصیلات مالی توجهی ندارند

این افراد در خود نیازی به داشتن اطلاعات و تحصیلات مالی نمی بینند. دلیل اصلی این است که آنها نقش پول را در زندگی به قدر کافی مهم نمی دانند. این اشخاص ترجیح می دهند به شانس های کوچک مالی که هر از گاه پیش می آیند توجه کنند تا مسیری که با دانش مالی مناسب ساخته و هموار می شود.

۶. از جمع و دوستان پیروی می کنند

سطح دانش مالی این افراد پایین است؛ به همین دلیل هر ایده و مشاوره ای که در جمع مطرح می شود برایشان قابل توجه است. آنها نمی دانند باید تجربه چه کسانی را معیار قرار بدهند.

برای فردی که در جمع دوستان و آشنایان خود قرار می گیرد و از پیشنهادهای آنها پیروی می کند، سه مشکل مطرح است:

- در چنین جمع هایی حدود ۹۶٪ افراد خودشان مدیران مالی نالایقی هستند
- مشاوره های مالی آنها رایگان است، اما در درازمدت هزینه زیادی ایجاد می کند. زیرا اصولی نیست
- فرد معمولاً همین پیشنهادات غیر اصولی را هم کورکورانه و بدون مطالعه تکمیلی دنبال می کند

طرز تفکر موفقیت چیست؟

افرادی را که ذهنیت موفق دارند می توانیم با این دو ویژگی تشخیص بدهیم:

۱. پاسخگو هستند

چنین ذهنیتی فرد را مسئول اشتباهات خود می داند. تا زمانی که تقصیر را به گردن دیگران یا شرایط بیرونی می اندازیم، نمی توانیم قدرت واقعی خودمان را در دست بگیریم. هر شخصی باید در قبال تصمیمات و اقدامات خود پاسخگو باشد. عملگرایی پس از پاسخگویی وارد میدان می شود و مسیر فرد موفق را از شکست خورده ها جدا می کند.

۲. قدردان هستند

آنچه اکثر ثروتمندان راجع به آن توافق نظر دارند، عادت قدردانی و سپاسگزاری است. بسیاری از آنها پیش از شروع روز، حداقل پنج چیز را که در موردش سپاسگزار هستند پیدا می کنند. شاید این تمرین ابتدا سخت به نظر برسد، اما بدون سپاسگزاری بابت آنچه امروز داریم هرگز به ثروت بیشتر نمی رسیم.

طرز تفکر شکست چیست؟

در مقابل افراد موفق، کسانی هم هستند که تفکر غالب آنها شکست است. خصوصیات آنها را بخوانید و ببینید شما هم این ویژگی ها را دارید؟ ما پیشنهاد می کنیم از تمام این خصوصیات تا جایی که می توانید دوری کنید!

۱. به دنبال خشنودی لحظه ای هستند

اگر خشنودی آنی و رضایت لحظه ای برایتان از برنامه های بلندمدت مالی مهم تر است؛ احتمالاً هرگز به آزادی مالی نمی رسید.

چون هر آنچه را که دارید همین امروز خرج می کنید و چیزی برای فردا باقی نمی ماند! رضایت و خشنودی لحظه ای قاتل خاموشی است که تا وقتی تحت تأثیر آن باقی بمانید، شما را زیر خط فقر نگه می دارد.

۲. انکار جایگاه پول

خیلی از افراد با افتخار می گویند از پول خوششان نمی آید و انتظار دارند ثروتمند هم بشوند! بسیاری هم پول را ریشه شر و بدی می دانند.

تا زمانی که نگرش و گفتار منفی راجع به پول دارید و جایگاه آن را در رفاه و پیشرفت انکار می کنید، نمی توانید ثروت را به زندگی خودتان دعوت کنید!

۳. سرزنش می کنند و بهانه می تراشند

یکی از بزرگترین تفاوت ها بین افرادی که ذهنیت شکست دارند با افراد موفق این است: آنها دیگران را مقصر اتفاقات و شرایط پیش آمده می بینند، به جای راه حل دنبال مقصر می گردند و بهانه تراشی می کنند.

باورهای محدودکننده خود را درباره پول بشناسید

در مسیر پرورش هوش مالی، خیلی مهم است که باورهای محدود کننده خود را بشناسید. این باورها چنان در ناخودآگاه انسان ها فرو رفته اند که شناسایی آنها کار راحتی نیست.

برای پیدا کردن چنین باورهایی، این سوالات را از خودتان بپرسید:

- پول چیست؟
- بی پولی چیست؟
- راجع به پول چه احساسی دارید؟
- راجع به افرادی که پولدار هستند چه نظری دارید؟

همان حس اولیه که پس از خواندن هر سوال احساس می کنید، نشان دهنده باور شماست. آیا از افراد پولدار بدتان می آید؟ چرا؟ این از کدام فکر منفی و باور محدودکننده نشأت می گیرد؟

به این ترتیب می توانید باورهای منفی خود را از پناهگاه خود بیرون کشیده و آگاهانه آنالیزشان کنید.

جذب ثروت به صورت عمدی و آگاهانه

جمله جالبی وجود دارد که می گوید: «اگر در طرح ریزی خود شکست خورده اید پس لابد از اول برای شکست نقشه کشیده بودید»!

رسیدن به رفاه مالی موضوع مهمی است که بدون برنامه ریزی درست به دست نمی آید.

برای جذب ثروت به صورت عمدی باید این سه مرحله را در نظر داشته باشید:

- اولین و مهم ترین قدم این است که هدف خود را تعیین کنید
- در مرحله دوم از کمک و مشورت افراد متخصص بهره بگیرید تا مسیر مناسبی را در پیش بگیرید
- در نهایت به دنبال روش هایی باشید که با آن سواد و مهارت مالی خود را ارتقاء داده یا به کار بگیرید

چگونه هدف اولیه خود را مشخص کنیم؟

اگر به صورت واضح و مشخص ندانید چه می خواهید، هیچ کدام از رویاهایتان به حقیقت نمی پیوندد. زمانی که به شکلی واضح هدف خود را مشخص نکرده باشید، هیچ طرح و برنامه ای شما را به آن نخواهد رساند.

برای مشخص کردن هدف می توانید چنین سوالاتی را از خود بپرسید:

- چه چیزی در زندگی ام نمی خواهم؟
- چه چیزی در زندگی ام می خواهم؟
- اولویت های من چیست؟
- اکنون چه چالش هایی پیش روی من هست؟

هدف اولیه خود را روی کاغذ بنویسید

پس از پاسخ دادن به سوالات مرحله قبلی، هدف و خواسته خود را فقط در یک جمله بنویسید. این نوشته باید حسی قدرتمند را در شما بیدار کند (هیجان، اشتیاق یا حتی خشم) و نباید طولانی تر از یک جمله باشد. اگر موقع نوشتن آن حسی ندارید، پس این هدف واقعی شما نیست. باید بیشتر کنکاش کنید.

چگونه هدف مالی موثری انتخاب کنیم؟

هدف مالی موثر همان چیزی است که مدیران مالی شایسته دارند و آن را دنبال می کنند. افرادی که هوش مالی بالایی دارند در انتخاب هدف مالی به این موارد دقت می کنند:

- **قابل اندازه گیری باشد:** اهداف باید قابل اندازه گیری و سنجش باشند. چون در این حالت است که می توانید پیشرفت خود را تحلیل کرده و در صورت لزوم تغییراتی ایجاد کنید.
- **قابل دستیابی باشد:** اگر هدف را به قدری دور از ذهن تصور کنید که امیدی به تحقق آن نداشته باشید، شکست می خورید.
- **واقع گرایانه باشد:** اهدافی که انتخاب می کنید باید با شرایطی که در آن هستید تطبیق داشته باشد. اگر منطق پشت هدفگذاری نباشد، برنامه ریزی چندان موثر نخواهد بود.
- **قابل تصور باشد:** فرقی ندارد هدف شما بزرگ است یا کوچک. برای آنکه محقق بشود باید بتوانید آن از قبل تجسم و تصور کنید.

• **ایجاد اشتیاق کند:** شور و اشتیاق سوختی است که موتور تلاش را روشن نگه می دارد. اگر هدف شما در وجودتان ایجاد هیجان و اشتیاق نمی کند، چندان موثر نیست.

مهارت‌هایی را که هوش مالی و احساسی را افزایش می‌دهند استادانه کنترل کنید

برای دستیابی به آزادی مالی در زندگی، هوش مالی و هوش احساسی هر دو دارای اهمیت هستند. هوش احساسی به این شکل تعریف می‌شود: «اگر بتوانیم تحت هر شرایطی – فارغ از احساسی که داریم – واکنش آگاهانه‌ای نشان دهیم دارای هوش احساسی بالا هستیم». از طرف دیگر، هوش مالی نتیجه کسب تجربه در زمینه‌های مرتبط با پول و سرمایه است. توصیه می‌کنیم هوش احساسی را هم‌پایه با هوش مالی خود تقویت کنید.

در اینجا چهار مهارت کلیدی را عنوان می‌کنیم که برای تقویت هوش احساسی و مالی به شما کمک می‌کنند:

پرورش افکار خلاقانه:

منظور از افکار خلاقانه این است که مهارت حل چالش‌های مختلف را داشته باشیم. هر چالش شرایط خاص خودش را دارد، پس راحل خلاقانه خودش را هم طلب می‌کند.

فراگیری مهارت مذاکره

برای اینکه بتوانید به آنچه می‌خواهید برسید، باید مهارت مذاکره کردن را بیاموزید. جواب «نه» را نپذیرید و آنقدر به مذاکره ادامه دهید تا امتیازات مناسبی کسب کنید.

مهارت ارتباط برقرار کردن

تا زمانی که نتوانید با دیگران ارتباط خوبی برقرار کنید، نمی‌توانید آنها را با خود همراه کرده یا امتیازی کسب کنید. ارتباط برقرار کردن مهارت مهمی است که در همه زمینه‌های زندگی به درد می‌خورد.

مهارت بازاریابی

مهم نیست شغل شما چیست، این مهارت برای پرورش هوش مالی لازم است. بازاریابی موفق زمانی اتفاق می‌افتد که شما یک ایده را به خوبی درک کرده و بتوانید آن را با فرمت تجاری به بازار عرضه کنید.

اصطلاحات مالی را یاد بگیرید

در این قسمت شما را با برخی اصطلاحات رایج مالی و معنای آنها آشنا می‌کنیم. دانستن این اصطلاحات برای پرورش هوش مالی ضروری است.

بدهی چیست؟

بدهی مقدار پولی است که چه در کوتاه مدت و چه در بلند مدت از دست ما خارج می‌شود. بدهی‌ها تقریباً تمام آن چیزهایی هستند که برای آنها هزینه می‌کنیم و موجب کاهش پول ما می‌شوند. این هزینه‌ها می‌تواند شامل خرید لباس، لوازم الکترونیکی و مکانیکی، اتومبیل یا لوازم لوکس و مجلل باشد.

درآمد چیست؟

هر میزان پولی که به حساب بانکی یا جیب ما برسد، درآمد محسوب می شود. درآمد ممکن است از طریق فروش، ارائه خدمات، سود سرمایه گذاری و حتی اجتناب از خریدهای غیرضروری ایجاد شود.

دارایی چیست؟

هر میزان پولی که ما به صورت نقد یا سرمایه گذاری داشته باشیم جزو دارایی هاست. هر متعلقاتی که قابلیت تبدیل به پول نقد را داشته باشند هم دارایی محسوب می شوند؛ مثل خانه و ماشین.

امنیت مالی به چه معناست؟

اگر شخصی بتواند در ماه درآمدی داشته باشد که هزینه های جاری را پوشش بدهد، دارای امنیت مالی است. امنیت مالی زمانی برقرار است که شخص قادر باشد نیازهای اساسی خود و خانواده اش را برطرف کند.

استقلال مالی به چه معناست؟

شخصی استقلال مالی دارد که بتواند تمام نیازهای مالی خود را بدون کمک گرفتن از دیگران برطرف کند.

آزادی مالی چیست؟

زمانی که مجموع دارایی و سرمایه فرد به اندازه ای باشد که او تا آخر عمر نیازی به کار کردن نداشته باشد، او دارای آزادی مالی است. البته به شرطی که لازم نباشد سبک زندگی فعلی خود را تغییر دهد و هزینه ها را کاهش بدهد.

آزادی مالی مطلق چیست؟

اگر دارایی و سرمایه شما آنقدر درآمد ایجاد کنند که بتوانید هر کاری را در هر زمان و مکانی که دوست دارید انجام دهید و اصلاً نگران هزینه ها نباشید – و البته لازم نباشد برای تامین این هزینه ها کار کنید – به آزادی مالی مطلق رسیده اید.

استراتژی هایی برای پول سازی

هوش مالی شما زمانی به ثمر خواهد رسید که از استراتژی های پول ساز استفاده کنید. این استراتژی ها سطح ریسک و سود متغیری دارند که هر شخص باید با توجه به شرایط خودش یک یا چند روش را انتخاب کند.

سرمایه گذاری در بانکها

این روش تا حدود زیادی مطمئن محسوب می شود اما پول شما را راکد نگه می دارد. در این حالت با کاهش ارزش پول، سرمایه شما هم افت پیدا می کند. از طرف دیگر، در بسیاری از کشورها سود بانکی بسیار پایین است که عملاً این استراتژی را از گزینه ها خارج می کند.

سرمایه گذاری در کار

سرمایه گذاری در کار باید بسیار محتاطانه انجام شود. یکی از اشتباهاتی که در این زمینه وجود دارد این است که افراد پول خود را در کارهای سنتی یا مشاغلی سرمایه گذاری می کنند که در حال افول هستند. پیش از تزریق پول خود به یک کسب و کار، آینده آن را در نظر بگیرید. اکثر تجارت های موفق امروز تا پنج سال آینده شکست می خورند. مورد دیگری که باید در نظر داشته باشید این است: تجارتي سودمند و قوی است که بتواند بدون شما و سرمایه تان هم به کار خود ادامه بدهد.

استراتژی های محافظه کارانه

این استراتژی ها شامل پرداخت وجوه دولتی، بدهی های پولی بازاری، حساب های بانکی، پذیرش حواله های صرافی ها، صورت حساب ها، پول نقد و متعلقات آن می شود.

استراتژی های خشن

این استراتژی ها شامل اظهارات واقعی، وجوه دوطرفه بدون غرضی، سهام های بزرگ و کوچک، وجوه درآمد یا بدهی بالا می شود.

استراتژی های ریسک بالا

این استراتژی ها شامل سرمایه گذاری روی ایده ها و طرح های نوآورانه است که آینده آنها چندان واضح نیست.

استراتژی های بازار سهام

اگر تصمیم دارید سرمایه خود را وارد بورس کنید حتما اطلاعات و دانش خود را در این زمینه بالا ببرید. سعی کنید از کسانی مشاوری بگیرید که در این مسیر موفقیت کسب کرده‌اند؛ حتی اگر تحصیلات آنها در زمینه دیگری است. در زمینه بورس هیچ اطلاعاتی ارزشمندتر از تجربه واقعی دیگران نیست.

اشکال تحلیل بازار سهام

آنالیز تکنیکی:

اولین استراتژی تحلیلی که یک سرمایه‌گذار موفق آن را در نظر می‌گیرد آنالیز تکنیکی است. در چنین آنالیزی شما الگوهایی از تغییرات قیمت و نرخ سهام را بررسی می‌کنید. به این ترتیب احتمال خطای شما در پیش‌بینی آینده سهام کمتر می‌شود.

خط مشی:

دومین استراتژی تحلیلی برای سرمایه‌گذاران را خط‌مشی می‌نامیم. این استراتژی به رنج قیمت سهام برمی‌گردد. با دنبال کردن چارت بسیاری از شرکت‌ها، شخص می‌تواند با چشم تشخیص دهد رنج قیمت یک سهام با چه الگویی تغییر می‌کند.

اهرم:

سومین استراتژی برای سهامداران مفهومی به نام اهرم است. اهرم معادل چرخ‌دنده است و فرمت ساده‌ای از فرآیند افزایش وجوه در دسترس با کمک سرمایه ناشی از قرض ارائه می‌دهد. اهرم پتانسیل این را دارد که درآمدها را افزایش دهد. چون هرچه پولی که در بازار سرمایه‌گذاری می‌شود بیشتر باشد، پتانسیل برگشت آن از طریق تقسیم‌ها و دیگر حالات توزیعی رشد در یک سهام بیشتر خواهد بود.

بیمه:

چهارمین استراتژی برای سهامداران بیمه نام دارد. بیمه شدن به معنای حق فروش سهام با قیمتی مشخصی است که مهلت و تاریخ انقضا دارد. بیمه ریسک کاهش ارزش سهام را از بین می‌برد. با بیمه شدن ارزش سهام خیالی ما حفظ می‌شود و دیگر مهم نیست چقدر قیمت سهام خیالی ما کاهش پیدا می‌کند.

استراتژی پایین‌رو:

این استراتژی به معنی خرید بیمه بدون تصاحب سهام است. هدف این استراتژی استفاده از پیش‌بینی کاهش ارزش سهام است. سهامداران خبره می‌دانند وقتی قیمت سهام پایین می‌آید، ارزش بیمه بیشتر می‌شود. بنابراین یک قرارداد بیمه را با هدف فروش آن به قیمت بالاتر می‌خرند.

استراتژی بالارو و پایین‌رو:

این استراتژی بسیار شبیه به استراتژی پایین‌رو است. تفاوت این دو روش این است که در استراتژی بالارو پایین‌رو سهامدار می‌داند ممکن است قیمت سهام بالا هم برود؛ به همین دلیل یک قرارداد اجاره‌ای خریداری می‌کند. سهامداران وقتی این قرارداد اجاره‌ای را می‌خرند که واقعاً باور داشته باشند قیمت سهام بالا می‌رود و می‌توانند از تغییر قیمت سهام سود ببرند.

استراتژی‌های دیگر برای پول‌سازی

روش‌های دیگری هم برای پول‌سازی وجود دارد؛ خصوصاً اگر شما اول راه هستید و پول و سرمایه لازم را برای استراتژی‌های قبلی ندارید. هوش مالی خود را بالا ببرید و اجازه ندهید تازه کار بودن یا نداشتن نقدینگی شما را ناامید کند.

این چهار راهکار برای هر کسی مفید است:

۱. بهبود عادت پس‌انداز کردن

تمام ثروتمندان از اهمیت این موضوع باخبر بوده و خودشان هم ید طولایی در پس‌انداز کردن دارند. اگر نتوانیم بخشی از درآمد خود را پس‌انداز کنیم، چطور می‌خواهیم ثروتمند شویم؟

۲. فروش لوازم مختلف

شاید این موضوع چندان در فرهنگ ما عادی نباشد، اما بسیار کارآمد است. همه ما وسایلی داریم که در عین حال که نو یا قابل استفاده هستند، دیگر به درد خودمان نمی‌خورند. شاید هم آن وسیله را دوست داشته باشیم، اما بتوانیم لذت داشتنش را فدای هدف بزرگتری بکنیم. هر چیزی که بتوانیم به پول نقد تبدیل کنیم – هر چند مبلغ زیادی نباشد – قابل توجه است.

۳. افزایش درآمد

اگر بشود حتی ۱۰٪ به درآمد خود اضافه کنید – یا از هزینه‌های فعلی خود کم کنید – می‌توانید آن مبلغ را پس‌انداز کرده یا در جایی سرمایه‌گذاری کنید. همین مبالغ کوچک است که در طولانی‌مدت تفاوت‌های زیادی ایجاد می‌کند.

۴. خرید اموال به عنوان سرمایه

سرمایه‌گذاری در دارایی‌ها و اموال یک استراتژی معروف و قدیمی است. همه ما افرادی را می‌شناسیم که ملک، ماشین، طلا و... را می‌خرند تا از پس انداز نقدی اجتناب کنند. البته این استراتژی هم خالی از ریسک نیست و باید با تحقیق و مطالعه انجام بشود.