

هوش مالی چیست؟

آشنایی با هوش مالی و روشهای بهبود آن

اولین و جامع ترین کتاب الکترونیکی در زمینه هوش مالی

قابل استفاده کلیه علاقه مندان به موضوع هوش مالی

گرد آوری و تنظیم توسط سایت استخدام برتر:

www.estekhdam-bartar.com

عنوان کتاب الکترونیکی PDF:

هوش مالی چیست؟

(آشنایی با هوش مالی و روشهای بهبود آن)

توجه: این کتاب در واقع مقاله ای درباره هوش مالی چیست در سایت استخدام برتر می باشد که برای راحتی مطالعه علاقه مندان به شکل کتاب PDF تنظیم شده است.

قابل استفاده برای کلیه علاقه مندان به موضوع هوش مالی

قیمت: رایگان - غیرقابل فروش

گردآوری و تنظیم:

سایت استخدام برتر www.estekhdam-bartar.com

رفع مسئولیت:

۱- این کتاب صرفا اطلاعاتی حاصل تجارب مولفین در حوزه هوش مالی و روشهای ارتقا آن و همچنین ترجمه و گردآوری از منابع مختلف می باشد و راهکارهای ارائه شده صرفا جنبه پیشنهادی دارد و خواننده خود مسئول اعمال خود می باشد.

۲- مطابق ماده ۱ قانون حمایت حقوق مؤلفان و مصنفان مصوب مجلس شورای اسلامی تاریخ ۱۱/۱۰/۱۳۴۸ و اصلاحیه آن در تاریخ ۳۱/۵/۱۳۸۹ اثرهای مورد حمایت این قانون به شرح زیر است: کتاب و رساله و جزوه و نمایشنامه و هر نوشته دیگر علمی و فنی و ادبی و هنری - بنابراین هرگونه فروش فایل و انتشار آن به نام خود مطابق این قانون پیگرد قانونی خواهد داشت.

۳- با توجه به اهمیت یادگیری سواد مالی از نظر یونسکو برای آحاد جامعه در قرن حاضر ، انتشار رایگان نسخه اصلی کتاب در فضای اینترنت و وب سایتها بدون دستکاری نمودن تمام یا قسمتی از آن بلامانع است.

۴- استفاده از قسمتهایی از متن با ذکر منبع سایت استخدام برتر بلامانع است.



فهرست مطالب

۶.....	مقدمه
۷.....	سواد در قرن حاضر.....
۸.....	مفهوم هوش.....
۸.....	انواع هوش.....
۹.....	بهره هوشی.....
۱۱.....	هوش هیجانی.....
۱۲.....	هوش فرهنگی.....
۱۳.....	هوش مالی.....
۱۳.....	تعاریف هوش مالی.....
۱۵.....	هوش مالی دقیقاً چیست و چگونه می توان آن را سنجید؟.....
۱۶.....	مولفه های هوش مالی (بسیار مهم).....
۱۶.....	تفاوت هوش مالی با هوش ذهنی.....
۱۹.....	هوش تجاری (هوش کسب و کار، هوش مالی کسب و کار).....
۲۲.....	هوش مالی ذاتی است یا اکتسابی.....
۲۲.....	راهکارهایی برای افزایش هوش مالی.....
۲۶.....	روشهایی برای سرمایه گذاری و افزایش پول (اهرم سازی پول).....
۳۰.....	راهنمایی و معرفی چند ایده شغلی.....

- انواع روشهای در آمدزایی کسب و کارهای اینترنتی..... ۳۴
- سرمایه اولیه برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی..... ۳۶
- اقدامات لازم برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی..... ۳۶
- جمع بندی و نتیجه گیری..... ۳۹
- منابع..... ۴۰

مقدمه

این کتاب الکترونیکی حاصل گردآوری و تدوین توسط تیم استخدام برتر می باشد و بصورت رایگان تقدیم علاقه مندان به موضوع هوش مالی و فارغ التحصیلان می گردد. به این امید که گامی هر چند کوچک در جهت رشد هوش مالی و کسب ثروت برداشته باشیم. همانطور که می دانیم با توجه به شرایط سخت اقتصادی کنونی بحث کسب درآمد و مدیریت و ارتقاء آن بسیار مهم می باشد. با توجه به اینکه موضوع هوش مالی می تواند به این امر کمک نماید و نیز با توجه به بحث روز بودن هوش مالی و پراکنده بودن موضوعات مربوط به آن در این کتاب سعی شده است به طور مختصر مهمترین مسائل مربوط به هوش مالی و روشهای ارتقاء آن به زبانی ساده و قابل فهم گردآوری، تدوین و ارائه شود. هوش مالی یک مقوله گسترده در زمینه مدیریت امور مالی و بکارگیری پول می باشد که از زوایای مختلفی می توان به آن نگریست و چندین جلد کتاب در این زمینه می توان نوشت. یکی از مولفه های هوش مالی سرمایه گذاری و بکارگیری (اهرم سازی پول) جهت تکثیر آن می باشد که اکثرا مورد بحث است. نکته قابل توجه در مورد مولفه سرمایه گذاری از مولفه های هوش مالی این است که در این شرایط سخت بیکاری، جوانان و سایر افراد اگر سرمایه اولیه و یا شغلی که این سرمایه اولیه را برایشان فراهم کند نداشته باشند قادر به سرمایه گذاری نخواهند بود. که متأسفانه اکثرا این موضوع حیاتی و ابتدایی در کنار سایر مفاهیم و مولفه های هوش مالی مورد توجه قرار نمیگیرد. پس لازم است روشهای شغل یابی و کسب درآمد در کنار سایر مباحث هوش مالی (یعنی روشهای سرمایه گذاری، بکارگیری و اهرم سازی پول) اکیدا آموزش داده شود. مطالعه قسمت هوش تجاری (در ابتدای کتاب) و معرفی و تحلیل انواع مشاغل (در انتهای کتاب) در این زمینه به خوانندگان توصیه می شود.

اهداف مطالعه این کتاب شامل موارد زیر می باشد:

- هوش مالی چیست؟
- چگونه هوش مالی خود را تقویت کنیم؟
- هوش مالی چگونه باعث خلق ثروت می شود؟
- هوش تجاری (هوش مالی کسب و کار) چگونه باعث شناسایی فرصتهای کسب و کار، ایجاد کسب و کار و حفظ و ارتقاء آن می شود؟

- معرفی و راهنمایی مشاغلی جهت کسب درآمدهای اولیه (جهت پیشبرد زندگی و پس انداز) و سپس سرمایه گذاری پس اندازها از طریق بکارگیری هوش مالی برای کسب درآمدهای ثانویه .

سواد در قرن حاضر

آیا می دانستید در قرن حاضر کسی که سوادهای زیر را نداشته باشد از نظر یونسکو با سواد محسوب نمی شود؟

اگر چه خواندن و نوشتن تعریف قدیمی سواد است ولی امروزه وضع به گونه دیگری است بطوریکه هر کس صرفاً خواندن و نوشتن بلد باشد باسواد تلقی نمی گردد. یونسکو سواد را در قرن حاضر به شکل زیر تعریف می نماید همانطور که مشاهده می شود سواد مالی هم جزئی از تعرف مربوطه می باشد. که این خود بیانگر اهمیت پرداختن به این موضوع می باشد.



یعنی در قرن حاضر باید شش سواد فوق را داشته باشیم تا از نظر یونسکو باسواد محسوب شویم. که سواد مالی هم جزئی از آن است. که این خود بیانگر اهمیت توجه به مسائل مالی می باشد.

مفهوم هوش

در این کتاب برای شروع کار ابتدا از مفهوم هوش شروع می کنیم تا بتوانیم به عنوان پیش زمینه ای از هوش مالی، نگاهی جامع به موضوع هوش و مولفه های آن و سپس هوش مالی داشته باشیم.

- هوش به توانایی استدلال انتزاعی محاسبات ذهنی گفته می شود که طبق قواعد خاصی انجام می گیرد.

- هوش به معنی توانایی های ذهنی لازم برای تطابق، گزینش و شکل دهی و تحلیل مسائل در هر زمینه محیطی است و موجب انعطاف پذیری در موقعیت های چالشی می شود.

هر چند همیشه در طول تاریخ صحبت از هوش بوده است، ولی تنها حدود یک قرن است که هوش به صورت علمی مورد بررسی قرار گرفته است. در ابتدا توانایی های افراد در کار با اعداد و واژه ها و نیز توان تجسم فضایی او به عنوان هوش مطرح شد. ولی بعدها این توانایی ها نام بهره هوشی یا IQ¹ را گرفت و به تدریج سایر هوش های انسان نیز بررسی و شناخته شدند.

انواع هوش

طبق آن چه که ذکر شد امروزه در مبحث هوش، علاوه بر بهره هوشی، هوش های مختلف دیگر نیز مورد تحلیل قرار می گیرند. بنابراین در این قسمت پس از تعریف بهره هوشی، هوش های دیگر انسان از قبیل هوش هیجانی، هوش فرهنگی و هوش تجاری مورد بررسی قرار می گیرد و سپس هوش مالی که مبحث اصلی این کتاب است با تفصیل بیشتر بیان می شود.

¹ Intelligence quotient



بهره هوشی

اولین کسی که در زمینه بررسی علمی هوش اقدام کرد، فرانسیس گالتون در اواخر قرن نوزدهم بود. اما آلفرد بینه فرانسوی در سال ۱۹۰۵ اولین نمونه آزمون واقعی هوش را تهیه نمود.

اندازه گیری هوش با ترجمه انگلیسی پرسشنامه بینه در ایالت متحده برای سنجش هوش کودکان آمریکایی ادامه یافت. از آنجا که نمره هوش در روش بینه از تقسیم سن عقلی بر سن تقویمی به دست می آمد، نمره بدست آمده به بهره هوشی یا IQ معرف شد. این مفهوم هوش در واقع میزان توانایی شخص در استفاده از منطق، کار با اعداد، تشخیص شباهت ها و توانایی تجسم فضایی فرد بوده و مهارت های کلامی وی را نیز در بر می گیرد.

بهره هوشی در واقع تفکر منطقی فرد است و به وی کمک می کند تا قواعد و قوانین را یاد بگیرد. نیمکره چپ مغز مرکز فعالیت های بهره هوشی است. برای اندازه گیری IQ افراد آزمون های مختلفی طراحی شده است.

✓ تحقیقات مختلفی برای بررسی تأثیر بهره هوشی بر عواملی چون عملکرد شغلی و موفقیت شغلی انجام شده است و نقش تاثیرگذار بهره هوشی به اثبات رسیده است.

هنگامی که واژه هوش به گوش ما می خورد معمولاً مفهوم ضریب (IQ) به ذهنمان می آید. هوش معمولاً به عنوان توانایی های بالقوه عقلایی تعریف می شود. چیزی که ما با آن زاده می شویم. چیزی که قابل اندازه گیری است و ظرفیتی که تغییر دادن ظرفیت آن دشوار است. اما در سال های اخیر دیدگاه های دیگری نسبت به هوش پدید آمده است. یکی از این دیدگاه ها نظریه هوش چندگانه است. در سال ۱۹۳۸، روانشناس **ترستون وجود یک هوش واحد را زیر سؤال برد و این ایده را ایجاد کرد که هوش را نمی توان تحت یک عنوان کلی در نظر گرفت و به عنوان یک چیز منفرد دانست و آن را با یک ابزار ساده اندازه گیری کرد. در صورتی که نمره IQ توجهش فقط درک عددی و تجسم فضایی بود.**

وی هوش را به عنوان سازه ای شامل هفت توانایی ذهنی معرفی می کند.

از دیدگاه ترستون روانشناس هفت توانایی ذهنی هوش عبارتند از:

۱. درک کلامی،
۲. فصاحت کلام،
۳. درک عددی،
۴. تجسم فضایی،
۵. حافظه تداعی،
۶. سرعت ادراکی
۷. استدلال

توجه: در آزمونهای بهره هوشی معمولاً فقط توانایی های درک عددی ریاضی و تجسم فضایی مورد آزمون قرار می گیرد!!

بنابراین نمره این آزمون تنها در این دو زمینه هوشی می تواند مورد استناد باشد. و برای سنجش کامل هوش باید سایر مولفه های مربوط به هوش را نیز مورد توجه و سنجش قرار داد.

هوش هیجانی

هوش هیجانی یا EQ^۲ به اختصار، توانایی درک و مدیریت احساسات خود و دیگران است که به توانایی برقراری ارتباطی مثبت و پایدار با دیگران می‌انجامد. EQ به افراد کمک می‌کند احساسات خود را بهتر ببینند و آن‌ها را مدیریت کنند. این هوش همچنین باعث می‌شود که فرد احساسات دیگران را دیده، درک نماید و عکس العمل مناسبی در مقابل آن نشان دهد.

با ظهور عصر اطلاعات و ارتقای ارزشمندی ارتباط انسانی و همچنین بروز موقعیت‌های استراتژیک سازمانی، نظریه هوش عاطفی رشد چشم‌گیری یافته و از مباحث پر طرفدار سازمانی شده است. هوش هیجانی، اصطلاح فراگیری است که مجموعه گسترده‌ای از مهارت‌ها و خصوصیات فردی را در بر گرفته و به طور معمول به آن دسته از مهارت‌های درون فردی و بین فردی اطلاق می‌گردد که فراتر از حوزه مشخصی از دانش‌های پیشین، چون بهره‌های هوشی و مهارت‌های فنی یا حرفه‌ای است.

هوش هیجانی از آخرین مباحث متخصصین در خصوص درک تمایز بین منطق و هیجان بوده و بر خلاف مباحث اولیه در این جا، فکر و هیجان به عنوان موضوعاتی برای سازگاری و هوشمندی تلقی شده است به علاوه، شبیه سایر مباحث مطرح در خصوص ماهیت انسان، هوش هیجانی نیز دستخوش دو نوع بحث و گفتگوی علمی و عوام‌پسند گردیده است.

هوش هیجانی در واقع شامل چهار مهارت است. مهارت‌های اول و دوم که مهارت‌های درون فردی هستند، عبارت‌اند از آگاهی از احساسات خود و مدیریت احساسات خود. مهارت‌های سوم و چهارم مهارت‌های برون فردی هستند که عبارت‌اند از آگاهی از احساسات دیگران و مدیریت احساسات دیگران.

بنابراین کسانی که دارای هوش هیجانی بالایی هستند می‌توانند ارتباط خوبی با دیگران برقرار کنند و چون این توانایی را دارد، به طور ملموس دوستان بسیاری دارند. بسیاری از مسئولین دفاتر مدیران، مسئولین روابط عمومی، کارشناسان بازاریابی فروش و مشاغل دیگر به افرادی نیاز دارند که دارای هوش هیجانی بالا

^۲ Emotional Quotient

باشند. مرکز فعالیت هوش هیجانی نیمکره راست مغز است. برای اندازه گیری هوش هیجانی افراد نیز آزمون‌های معتبری در دسترس هستند.

هوش فرهنگی

رشد روزافزون تعاملات و مبادلات بین المللی و ناهمگونی نیروی کار، توجه بسیاری از صاحبان نظران مدیریت و کسب و کار را به شناسایی و تقویت قابلیت‌هایی که به حضور اثربخش در محیط‌های بسیار پیچیده و پویای جهانی بینجامد، معطوف کرده است از طرفی توانایی تطبیق مستمر با افرادی از فرهنگ‌های مختلف و توانایی اداره ارتباطات بین فرهنگی حائز اهمیت است. محیط کار جهانی، نیاز به افرادی دارد که به فرهنگ‌های مختلف آشنا باشند و بتوانند با افراد سایر فرهنگ‌ها ارتباط مناسب برقرار کنند. برای این منظور، افراد نیاز به هوش فرهنگی دارند. توانایی فرد برای تطبیق با ارزش‌ها، سنت‌ها و آداب و رسوم متفاوت از آنچه به آن‌ها عادت کرده است و کار کردن در یک محیط متفاوت فرهنگی، معرف هوش فرهنگی است. مفهوم هوش فرهنگی برای نخستین بار توسط ایرلی و انگ از محققان مدرسه کسب و کار لندن مطرح شد. این دو، هوش فرهنگی را قابلیت یادگیری الگوهای جدید در تعاملات فرهنگی و ارائه پاسخ‌های رفتاری صحیح به این الگوها تعریف کرده‌اند. آن‌ها بحث جالبی را طرح می‌کنند که قابلیت‌های عمومی مانند هوش شناختی، هوش عاطفی و هوش اجتماعی، آشنایی با بافت فرهنگی که رفتارهای اجتماعی و شناخت افراد را هدایت می‌کند، پیش فرض خود قرار می‌دهند. اما این پیش فرض هنگامی که افراد با دیگران از زمینه‌های فرهنگی متفاوت تعامل دارند نمی‌تواند درست باشد.

آن‌ها معتقد بودند در رویارویی با موقعیت‌های فرهنگی جدید، به زحمت می‌توان علائم و نشانه‌های آشنایی یافت که بتوان از آن‌ها در برقراری ارتباط سود جست. در این موارد فرد باید با توجه به اطلاعات موجود چارچوب شناختی مشترکی تدوین کند، حتی اگر این چارچوب درک کافی از رفتارها و هنجارهای محلی نداشته باشد. تدوین چنین چارچوبی تنها از عهده کسانی برمی‌آید که از هوش فرهنگی بالایی برخوردار باشند.

هوش مالی

در روانشناسی نوین، هوش انسان را به چند بخش تقسیم کردند. یکی از هوش های انسان که اخیرا هم اساتید زیادی در سرتاسر جهان اهمیت و کاربری آن را بسیار پر رنگ کرده اند، هوش مالی است.

تعاریف هوش مالی

هوش مالی دیدگاه گسترده ای در زمینه توانایی درک و تحلیل مسائل مالی می باشد که می توان از جنبه های مختلفی به آن نگریست. در زیر چند تعریف از هوش مالی بیان می گردد:

- هوش مالی در اصل و به بیان ساده به این معناست که اطلاعات مالی و عددی را بررسی و تحلیل کنیم.
 - هوش مالی بخشی از هوش ماست که ما می توانیم برای حل مشکلات مالی آن را به کار بگیریم.
 - هوش مالی یعنی اینکه بتوانیم آینده مالی خود یا کسب و کار خود را با اعداد و ارقام تحلیل کنیم.
 - هوش مالی^۳ یا هوش اقتصادی یا شم اقتصادی، عبارت است از مجموعه تشخیص، تصمیم و اقداماتی که یک فرد در جهت مدیریت مالی زندگی خود و کسب و کارش بکار می گیرد.

- هوش مالی یعنی اینکه شما از گذشته تا کنون دو مقوله مالی - حسابداری "درآمد" و "هزینه" را چگونه مدیریت می کنید. نگرش و کیفیت رفتار مالی شما در این دو بحث، شرایط مالی امروز و آینده شما را خواهد ساخت. به زبان ساده تر با پول چقدر آشنایی؟ چقدر حسابداری بلدی؟ چقدر تعاریف اصلی بحث های مالی برای شما درست جا افتاده؟ چقدر زندگی مالی دیگران را الگو سازی میکنی؟ چقدر در جهت تقویت هوش مالی خود مطالعه و آموزش می بینید؟ و بسیاری چیزهای دیگر

هوش مالی را فقط به طور تئوریک نمی توان آموخت، بلکه نیاز به تمرین و کاربرد مفاهیم در دنیای واقعی دارد و هرچقدر تمرین بیشتر شود هوش مالی نیز ارتقا می یابد.

کیفیت شرایط مالی امروز ما بستگی مستقیم به کیفیت رشد و پرورش هوش مالی ما از کودکی تا کنون دارد. جالب است بدانیم هوش مالی کودک، کپی هوش مالی والدین و نزدیکان است. بعد ها هوش مالی و سرمایه گذاری فرد با توجه به تجربیات خویش دچار تغییر و تحول مثبت و یا منفی می شود که نهایتا در

^۳ Financial-Intelligence

بزرگسالی شکل و فرم شخصی و خاصی به خود می گیرد. هر کدام از ما در هر سنی شخصیت مشخص مالی در خود داریم و بر اساس نظام باورهای مالی خود عمل می کنیم.

انجمن حسابداران رسمی آمریکا در سال های اخیر کوشش زیادی برای ارتقای سواد مالی به خرج داده است، از جمله: از طریق مراکز اطلاع رسانی سواد مالی ۳۶۰ درجه و مرکز اطلاع رسانی چگونه پولتان را پس انداز کنید و از طریق انتشار اعلامیه های عمومی برای تشویق مصرف کنندگان به پس انداز بیشتر پول.



سوالاتی که جواب آنها به موضوع هوش مالی برمی گردد:

- چرا ثروتمندان روز به روز ثروتمندتر و فقرا فقیرتر می شوند؟
- آیا واقعا پولدارها بصورت ژنتیکی ، مادرزاد و ارثی هوش مالی بالایی دارند؟
- چرا حتی زمانی که پولی وارد زندگی فقرا می شود، بعد از مدت کوتاهی شرایط زندگیش به حالت قبل باز می گردد؟

هوش مالی دقیقاً چیست و چگونه می توان آن را سنجید؟

هوش مالی به میزان توانایی شما برای اتخاذ تصمیمات مالی هوشمندانه و انجام اقدامات مناسب برای بهبود وضعیت مالی تان بر می گردد و در واقع، همان بخشی از هوش تان است که از آن برای حل مشکلات مالی و

۱۴

به اصطلاح « حساب و کتاب » استفاده می کنید. به عبارت دیگر، هوش مالی به حالات و رفتارهایی اشاره دارد که باعث جذب و حفظ ثروت در زندگی شما خواهند شد.

سوالاتی مشابه به سؤالات زیر معمولاً برای محک زدن هوش مالی افراد از آن‌ها پرسیده می‌شود:

- آیا از داشتن میزان کافی پول نقد برای پرداخت‌های ماه آینده خود مطمئن هستید و برای پرداخت‌های ماه بعد از آن چطور؟

- اگر کار جدیدی راه اندازی کرده‌اید، آیا می دانید دقیقاً چه زمانی به سودآوری خواهید رسید؟

- اگر به عنوان عضو هیات مدیره یک سازمان، قصد خرید تجهیزات جدیدی دارید (مانند دستگاه کامپیوتر، ماشین آلات و...)، آیا می دانید که چه زمانی به بازدهی مطلوب از این تجهیزات دست خواهید یافت؟

بسیاری از افراد نمی‌توانند به این سؤالات و سؤالات مشابه، پاسخ درستی بدهند. دلیل آن این است که هوش مالی مورد نیاز را ندارند. هوش مالی یک توانایی درونی نیست که افراد یا دارای آن باشند یا فاقد آن. درست است که بعضی از افراد نسبت به دیگران هنگام کار با اعداد و ارقام احساس راحتی بیشتری می‌کنند، و نیز تعدادی از افراد از لحاظ مالی چنان ذکاوتی از خود نشان می‌دهند که همگان را متحیر می‌سازند، اما این‌ها چیزی نیست که مورد بحث تحقیقات اخیر در زمینه هوش مالی باشد.

برای بسیاری از افراد، هوش مالی به طور خیلی ساده مجموعه‌ای از مهارت‌هاست که می‌تواند آموخته شود. افرادی که با امور مالی سر و کار دارند و زودتر از بقیه مهارت‌های مورد نیاز را فرا می‌گیرند، قادرند در این زمینه‌ها به زبان تخصصی و ویژه‌ای با یکدیگر گفت و گو نمایند که دیگران قادر به درک آن‌ها نباشند.

مولفه های هوش مالی (بسیار مهم)

همانطور که در مقدمه ذکر گردید هوش مالی مقوله بسیار گسترده‌ای در زمینه امور مالی و بکارگیری پول می‌باشد. از جنبه‌های مختلفی می‌توان به هوش مالی نگریست در زیر چندین مولفه مهم هوش مالی بیان شده است:

۱- توان مدیریت صحیح درآمدها، بدهی‌ها و هزینه‌ها (مدیریت پول)

۲- توان شناسایی و تحلیل فرصتهای سرمایه گذاری و اهرم سازی پول (پول پول می آورد ، چگونه؟ از طریق آشنایی ، یادگیری ، تحلیل و پیگیری روشهای سرمایه گذاری در بانک ، سهام ، ملک ، طلا و سایر روشها)- (مدیریت سرمایه گذاریها)

۳- توان تحلیل فرصتهای کسب و کار (هوش تجاری- هوش مالی کسب و کار) توان بررسی و تحلیل شرایط کسب و کار و درک و تحلیل شرایط و آینده کسب و کار خود و... که به این موضوع بطور مفصل در کتاب « روشهای تحلیل فرصتهای کسب و کار » ([دانلود در سایت استخدام برتر](#)) پرداخته می شود. - (مدیریت کسب و کار)

در مورد منابع موجود در زمینه هوش مالی معمولاً مولفه های اول و دوم مورد بحث است.

تفاوت هوش مالی با هوش ذهنی

هوش مالی تنها بخشی از هوش ذهنی است که برای حل مشکلات مالی از آن استفاده می شود. ممکن است شخصی دارای هوش ذهنی بالایی باشد ولی هوش مالی پایینی داشته باشد و برعکس. هوش مالی تماماً به توانایی و مهارت شما در گرفتن تصمیمات هوشمندانه و زیرکانه در رابطه با امور مالی و بهبود وضعیت مالی تان بر می گردد.

رابط کیوساکی و دیدگاه های او در مورد هوش مالی

همانطور که می دانیم در اکثر منابع در مورد هوش مالی از دیدگاه های رابرت کیوساکی نام برده میشود که بیشتر در زمینه دو مولفه های اول و دوم هوش مالی بحث میکنند.

از دید رابرت کیوساکی پنج نوع هوش مالی پایه وجود دارد که عبارتند از:

هوش مالی شماره یک: کسب پول بیشتر

اغلب اکثر آدم ها درآمد دارند، ولی کسی که درآمد بیشتری داشته باشد هوش مالی بالاتری دارد. اولین ملاک برای مقایسه هوش مالی دو نفر میزان درآمدی است که آن ها کسب می کنند. بدیهی است کسی که درآمد ماهیانه ۱۰ میلیون تومان دارد از کسی که درآمد ماهیانه ۵ میلیون تومان دارد از هوش مالی بیشتری برخوردار است. از این ملاک مشخص می شود که هوش ذهنی از هوش مالی جدا است؛ زیرا ممکن است همه

نمرات یک نفر در دانشگاه بالا باشد اما درآمدش در محیط کار خیلی کمتر از فردی باشد که حتی سواد هم ندارد. اولین گام برای افزایش ملاک شماره یک این است که تشخیص دهید بهترین راه بیشتر پول درآوردن برای شما چه راهی است. به عبارت دیگر همه ما هدف ثروتمند شدن را داریم اما برای تشخیص روند و مسیر صحیح رسیدن به هدف زمان و انرژی نمی‌گذاریم؛ درحالی‌که راه رسیدن به هدف از خود هدف مهم‌تر است.

هوش مالی شماره دو: حافظت از پول

محافظت از پول در برابر آدم‌هایی که ممکن است با ترفند پول شما را بدزدند و یا پرداخت هزینه‌هایی مانند مالیات که در صورت دانستن قوانین مربوطه ممکن است بتوانید کمتر پرداخت کنید، بیانگر هوش مالی است. نمونه‌ای در مورد هوش مالی شماره ۲ این است که شخصی ۲۰ درصد مالیات می‌پردازد و شخصی دیگر ۳۵ درصد مالیات می‌پردازد. آن که مالیات کمتری پرداخت می‌کند به مراتب از هوش مالی بالاتری برخوردار است.

هوش مالی شماره سه: بودجه بندی و برنامه ریزی برای پول

بودجه بندی پول مثل یک ثروتمند نیازمند هوش مالی بالایی است. اگر کسی بتواند مانند ثروتمندان بودجه بندی برای پول خود داشته باشد، می‌تواند ثروتمند شود. بسیاری از مردم پول زیادی بدست می‌آورند اما در حفظ قسمت اعظمی از آن ناتوان هستند، زیرا برنامه ریزی صحیحی برای پولشان ندارند. برای مثال شخصی که در سال ۷۰۰۰۰ دلار درآمد دارد و تمام آن را در طول سال خرج می‌کند، نسبت به فرد دیگری که ۳۰۰۰۰ دلار درآمد در سال کسب می‌کند و با ۲۵۰۰۰ دلار آن، زندگی خوبی را می‌گذراند و ۵۰۰۰ دلار باقیمانده را سرمایه گذاری می‌کند، از هوش مالی شماره ۳ پایین‌تری برخوردار است.

هوش مالی شماره چهار: استفاده از پول به عنوان ابزار اهرم

بسیاری از افراد نمی‌دانند پس اندازهای خود را چگونه سرمایه گذاری کنند تا بتوانند پول خود را تقویت کنند. برخی از افراد پول خود را در بانک می‌گذارند و از حداقل سودی که بانک می‌دهد استفاده می‌کنند. در کشور ما غالباً سود پرداخت شده توسط بانک‌ها از نرخ رشد تورم پایین‌تر است بنابراین پول در مدت زمان مشخص ارزش خود را از دست می‌دهد. خرید اوراق مشارکت و امثالهم هم همینطور است. اینگونه کارها نیاز

به هوش مالی بالایی ندارد. ولی سرمایه گذاری به گونه ای که فرد بتواند با نرخ سودی بیشتر از نرخ تورم و حتی بالاتر پول خود را تقویت کند، نیازمند هوش مالی بالایی است. به عبارت دیگر هرچه سود بالاتری از سرمایه خود بتواند کسب کند دارای هوش مالی بالاتری است.

هوش مالی شماره پنج: ارتقاء اطلاعات مالی

واگذاری کار سرمایه گذاری به دیگران مانع افزایش دانش مالی خود شخص می شود. به عبارت دیگر اگر شخص دیگری پول او را مدیریت کند، وی نمی تواند هوش مالی خود را افزایش دهد و در اصل او با پولش به جای خود به دیگران پاداش می دهد.

تحقیق انجام شده درباره سواد مالی در جامعه آمریکا نشان می دهد که بزرگسالان جوان سواد مالی کم تری نسبت به نسل قدیمی تر خود دارند. اما انتظار همه این است که با تشویق همه رده های سنی جامعه به یادگیری سواد مالی، شهروندان درک اقتصادی بهتری به دست آورند و بهتر بتوانند خود را از وقایع یغماگرانه مالی حفظ کنند.

هوش تجاری (هوش کسب و کار، هوش مالی کسب و کار) - مولفه سوم هوش مالی

مجموعه توانایی‌ها، فناوری‌ها، ابزارها و راهکارهایی است که به درک بهتر از شرایط کسب و کار کمک می‌نماید. بدیهی است که دارا بودن هوش مالی بالاتر برای شخصی که می‌خواهد کسب و کاری را راه اندازی کند و یا کسی که می‌خواهد کسب و کار موجود خود را رونق بیشتری دهد تاثیر مستقیمی دارد. ابزارهای هوش تجاری، دیدگاه‌هایی از شرایط گذشته، حال و آینده کسب و کار و صنعتی که کسب و کار در آن حوزه فعالیت می‌کند را در اختیار افراد قرار می‌دهند. و شامل یه سری حساب و کتابها و توجه به یک سری نکات است .

همانطور که بعضی از قدیمیهای دانشگاه نرفته و بازاریان قدیمی به خوبی از عهده این کار و باصطلاح دودوتا چهارتاها و حساب و کتابها بر می‌آمدند و کسب و کارهای بسیار موفق را راه می‌انداختند و افراد زیادی را مشغول کار می‌کردند و شرکت خود را حفظ می‌نمودند و حتی ارتقا هم می‌دادند آنها در واقع بطور شهودی یا ناخودآگاه و خودآگاه همین حساب کتابها را انجام می‌دادند والا کسب و کارشان با نابودی همراه می‌گشت . بنابراین این حساب کتابها الزامی است و اگر انجام نشود شکست در کسب و کار مربوطه حتمی است.

نمونه ای از این دست حساب و کتابها شامل زیر است:



بررسی بازار هدف

آیا بازار هدف به اندازه کافی بزرگ یا اشباع نشده است که به آن ورود کنیم؟ و چند سال دیگر طول می کشد تا بازار کاملا اشباع شود.

بررسی وضعیت رقبا

آیا می توان با رقبا رقابت کرد یا به سطح برابری با آنها رسید؟ آیا می توان با محصولی با کیفیتی کمتر ولی قابل قبول تا کسب تجربه و رسیدن به حد رقبا، با دادن مزایایی دیگر چون قیمت کمتر و ... باز مشتریانی را جذب و حفظ نمود؟

دیدن آینده بازار شغل مربوطه

آیا این شغل رو به انحلال است یا رو به شکوفایی و یا اینکه آیا همیشه بازار ثابت و مشتریان خواهانی برای آن وجود خواهد داشت؟

کارگران دلسوز

آیا کارگران دلسوزی می توان جذب و حفظ نمود؟

پیش بینی و تخمین تقاضا و فروش

تخمین و پیش بینی ما از تقاضا و فروش به چه میزان است و چرا؟ آیا دخل ما با خرج ما خواهد خواند؟ و خواهیم توانست کفاف هزینه ها را بدهیم؟ پشتوانه مالی ما چقدر است؟ در صورت مواجهه با شرایط معکوس چقدر دوام خواهیم آورد؟ آیا می توانیم از این هزینه ها و سرمایه گذاریها در صورت شکست کسب و کار بطور کامل چشم پوشی کنیم؟ و ...

بررسی بحث تامین مالی

آیا سرمایه کافی و یا توان تامین مالی با ریسک قابل قبول را داریم؟ آیا اگر با شکست کامل در کسب و کار روبرو شویم کل سرمایه گذارده شده خود را می توانیم نادیده فرض بگیریم؟

پیش بینی سود

پتانسیل سود آوری ماهانه ما چقدر است و چرا؟ با حساب کتابهایی چون سنجیدن تعداد مشتریان تخمینی بالقوه ماهانه و ضرب کردن آنها در قیمت فروش.

پیش بینی هزینه ها

هزینه های ماهیانه ما چقدر است و چرا؟

دیدن و پیش بینی آینده

در پایان سالهای اول و دوم و ... در چه جایگاهی از نظر سود و زیان و کیفیت و ارتقا کار می توانیم باشیم و چرا؟

تحلیلها و تفکرانی عمیقی از این دست که نشانگر چراغ راه حال و آینده کسب و کار ما خواهد بود.

با پیاده سازی راهکارهای هوش تجاری فاصله موجود بین مدیران در هر سطح، در لحظه و با کیفیت بالا در اختیار آنها قرار خواهد گرفت. همچنین کارشناسان و تحلیلگران می توانند با استفاده از امکانات ساده، فعالیت های خود را بهبود بخشند و به نتایج بهتری دست پیدا نمایند.

شناخت بازار عرضه و تقاضا

شناخت بحث عرضه و تقاضا در بازار بسیار مهم است چون همه چیز در بازار حول محور عرضه و تقاضا می گردد. معروف ترین آدم های دنیای تجارت «هنری فورد»، «بیل گیتس» و «استیو جابز» اختراعاتی را عرضه کردند که بازار به آن نیاز داشت. یعنی شناخت تقاضاهای مورد نیاز و سپس عرضه.

یافتن فرصتهایی که دیگران متوجه‌اش نمی‌شوند

شما فرصتی را که دیگران با چشم‌شان نمی‌بینند با استفاده از فکرتان تشخیص می‌دهید. به عنوان مثال شخصی خانه را می‌خرد که همه از این خرید تعجب می‌کنند. نکته‌ای که وی درمورد این خانه متوجه می‌شود این است که هزینه بازسازی این خانه بسیار کمتر از قیمت فروش آن پس از بازسازی خواهد بود.

هوش مالی ذاتی است یا اکتسابی؟

هوش مالی هم ذاتی می‌باشد و هم اکتسابی، کسانی که ذاتا هوش مالی بالایی دارند و بطور ذاتی با حساب کتاب و اعداد ارقام احساس راحتی می‌کنند می‌توانند با مطالعه و یادگیری مستمر مسائل مربوط به هوش مالی، توانایی هوش مالی و عددی ذاتی خود را باز ارتقا دهند و کسانی هم که ذاتا هوش مالی ضعیفتری دارند می‌توانند با پیگیری و تمرین مداوم، هوش مالی را در خود تقویت نمایند.

راه‌های افزایش هوش مالی



راهکارهایی برای افزایش هوش مالی

- ✓ داشتن ذهنی کنجکاو و هوشیار و از تجربیات مالی دیگران استفاده کنید
- ✓ بر شکست‌های خود و دیگران توجه و تمرکز کنید.
- ✓ این نکته را دریابید که پیروزی مقابل شکست نیست بلکه درون شکست است.

- ✓ به دنبال محیطهای مثبت و مناسب برای رشد مالی تان باشید و از محیط های غیر منطقی و پر از ناله و شکایت و ناامیدی خداحافظی کنید.
- ✓ با افرادی دانا و مثبت و واقع بین حشر و نشر کنید
- ✓ به کلاسهای آموزشی در مورد مباحث مالی و سرمایه گذاری و بورس بروید.
- ✓ استعداد و توانایی های ذاتی و خدادادی خود را کشف کنید – به گفته بزرگانی چون استیو جابز و ... تمام کسانی که منشا کارهای بزرگ شده اند در ابتدا وقت زیادی برای کشف خود و کشف علایق و استعدادهای ذاتی و خدادادی خود گذاشته اند و پس از یافتن آن تا آخرین لحظه مرگ آنرا ادامه داده اند و سایرینی که موفق نشده اند کسانی بوده اند که وقت و انرژی کافی برای کشف خود و اینکه در این دنیا چکاره اند نگذاشته اند و نتوانسته اند خود را پیدا کنند. و مثل بادی به هر جهت از این مسیر به آن مسیر رفته اند. پس از اینکه خود را و استعدادهای خدادادی خود را یافتید آنگاه آغاز کنید و در این راه مداومت داشته باشید.
- ✓ مسئولیت پذیری – مسئولیت پذیری را در خود تقویت کنید و خود را مقصر و مسئول اشتباهاتتان بدانید . با این کار می توانید قدرت را بطور کامل در در دستان خود احساس کنید .
- ✓ درگیری عاطفی با اهداف – درگیری بیشتر از نظر احساسی و عاطفی با اهداف باعث خلق سریع تر آن در زندگیتان خواهد شد.
- ✓ هوش عاطفی خود را تقویت کنید و توانایی پاسخ آگاهانه و منطقی به شرایط مختلف را داشته باشید. به جای آنکه نسبت به یک موقعیت در حالی که تحت تاثیر احساسات خود قرار دارید، واکنش نشان بدهید
- ✓ کسب اطلاعات و دانش برای تقویت هوش مالی
- ✓ اینترنت: بهترین و مجانی ترین فضای امروزی که می تواند اطلاعات و در نتیجه هوش مالی شما را تا چندین برابر افزایش دهد. واژگان زیر را مدام در اینترنت سرچ نمایید:
ایده های شغلی ، تست شخصیت شغلی ، سرمایه گذاری ، بورس ، سهام ، نحوه خرید و فروش سهام ، سرمایه گذاری در ملک ، انواع سودهای سرمایه گذاری ، یادگیری و تبحر در خرید و فروش ارز و سکه و ...
- ✓ هر روز به خواندن مطالب درباره پول و مسائل اقتصادی اختصاص دهید.

- ✓ برنامه های اقتصادی و گفتگوهای ویژه خبری شبکه های تلویزیونی را ببینید
- ✓ برای استفاده از ارثیه خود برنامه ریزی صحیحی بریزید. وقتی ارثیه ای به شما می رسد. با ارثیه خود برای آینده تان سرمایه گذاری کنید.
- ✓ از خرید کردن به عنوان یک راه حل کوتاه مدت برای درمان حال بد خود دست بردارید.
- ✓ در برابر وسوسه خرج کردن پول هایتان بصورت یکجا مقاومت کنید.
- ✓ با مطالعه کتاب ها و مجلات اقتصادی اطلاعات مالی خود را بالا ببرید.
- ✓ یک کتاب با عنوان اقتصاد کلان مطالعه نمایید. چیزهای زیادی یاد خواهید گرفت.
- ✓ نگرارید احساسات تان مانعی برای حساب و کتابهای مالی تان شود واقع بین باشید و به آسانی از حق خود نگذرید.
- ✓ از ارتقاء شغلی و حتی مدیر شدن استقبال کنید و اعتماد به نفس خود را بالا ببرید و سعی کنید مهارت های مدیریتی و مهارتهای تجارت و کسب و کار را بخوبی فراگیرید و در خود تقویت و به آن عمل کنید.
- ✓ پس انداز کردن را با هر درآمدی که دارید شروع کنید. ، حتما مبلغی را ماهانه مثلا ۱۰ درصد از درآمد خود را ذخیره نمایید تا در صورت نیاز هم محتاج کسی نشده و هم با جمع شدن این پولها در پایان سال بتوانید در بانک یا اوراق مشارکت یا سهام یا سکه و در صورت پس انداز بیشتر در املاک یا ایجاد کسب و کار شخصی سرمایه گذاری کنید. برای مولفه دوم هوش مالی یعنی بحث سرمایه گذاری حتما باید پول داشت و این پول را یا باید به ارث برد یا از کسی هدیه گرفت یا قطره قطره از درآمد خود یا پول توجیبی خود پس انداز نمود.

راهکارهایی برای پس انداز:

- تقویت عادت به پس انداز: اگر به پس انداز کردن عادت نکنید نمی توانید پولی برای سرمایه گذاری داشته باشید مگر اینکه پشتوانه مالی خانوادگی قوی داشته یا پولی به شما ارث برسد.
- افزایش درآمد: اگر درآمد ثابت خود را مثلا ۱۰ درصد بتوانید افزایش بدهید به همان میزان ۱۰ درصد پول بیشتری برای پس انداز و در نهایت سرمایه گذاری در اختیار دارید . برای کسب درآمد

- بیشتر می توان روی تقویت مهارت‌های چون تفکر عمیق، راه حل یابی، تعامل، مذاکره، مشورت، الگوگیری، روش‌های کسب درآمد جدید و بازاریابی قوی تر تمرکز نمود.
- ✓ از خودنمایی برای خرج پول ناشی از ارتباط ویا ازدواج با طبقه ثروتمند دست بردارید.
 - ✓ از انسان‌های موفق در زمینه مسائل مالی الگو برداری کنید و حتی می‌توانید از آنها تقلید کرده و راهشان را ادامه دهید.
 - ✓ مدرک تحصیلی تان نباید تعیین کننده سرنوشت تان شود و در شغل کم درآمد مربوط به آن رشته مشغول به کار شوید. می‌توانید مهارت‌های جدید دیگری متناسب با علاقتان کسب کنید.
 - ✓ همه پس انداز خود را خرج نکنید. برای پس انداز و سرمایه گذاری و هزینه کردن برای یادگیری مسائلی چون بورس، سهام، ملک، کسب و کار شخصی و... پولتان برنامه بریزید.
 - ✓ برای یادگیری روش‌های سرمایه گذاری در حد توان هزینه کنید. این پول در واقع نوعی سرمایه گذاری روی خودتان است و هزینه محسوب نمی‌شود چون در سال‌های آتی چندین برابر مبلغ این هزینه‌ها به خودتان بازمی‌گردد.
 - ✓ بی برنامه و بدون تفکر قبلی خرید نکنید.
 - ✓ به دنبال یادگیری مداوم در اینترنت باشید.
 - ✓ رضایت فوری از خرج پول و خرج‌های یکباره و هیجانی را به تعویق بیندازید. (به عنوان مثال اگر در ماه ۱۰۰ هزار تومان از پول‌هایی برای رضایت فوری بوده و جزء مخارج غیر ضروری محسوب می‌شود که می‌توان از آن چشم‌پوشی نمود را دخیره کنید پایان سال می‌شود یک میلیون و دویست هزار تومان - قطره قطره جمع گردد وانگهی دریا شود - بنابراین در صورت نیاز تا می‌توانید فقط برای موارد ضروری خرج کنید).
 - ✓ از وضعیت فعلی مالی خود اطلاع داشته باشید. اگر شغلی ندارید در ابتدا باید روش‌های شغل یابی (به انتهای کتاب مراجعه کنید) و روش‌های تست تناسب شخصیت شما با شغل مناسب شما (این آزمون‌ها در سطح اینترنت موجود می‌باشد - سرچ کنید آزمون‌های تناسب شخصیت با شغل) خود را انجام دهید. پس از آنکه شغلی را یافتید توصیه‌های مالی اشاره شده در کتاب را در خود بصورت عادت درآورید.

روشهایی برای سرمایه گذاری و افزایش پول (اهرم سازی پول)

در بخشهای قبل، درباره فرایند کلی هوش مالی و روشهای ارتقاء آن و روشهای موثر برای مدیریت پول (یعنی مولفه اول هوش مالی : توان مدیریت صحیح درآمدها ، بدهی ها و هزینه ها) صحبت کردیم در این بخش در مورد مولفه دوم هوش مالی یعنی بحث مدیریت سرمایه گذاریها و بحث پول پول می آورد صحبت می کنیم و در آخر کتاب در مورد مولفه سوم هوش مالی یعنی مدیریت کسب و کار (هوش تجاری -هوش مالی کسب و کار) بحث خواهیم نمود.

۱- سرمایه گذاری در بانک-آسان ترین روش

اولین ، آسان ترین و امن ترین روش برای سرمایه گذاری و کسب درآمد، سرمایه گذاری در بانک است که می توانید برای سودهای کوتاه مدت و یا بلند مدت پول های پس انداز شده خود اقدام کنید .

۲- سرمایه گذاری در اوراق مشارکت (اوراق قرضه)، اوراق اجاره و ...

این تیپ سرمایه گذاری که متأسفانه برای بسیاری از افراد جامعه ما به علت عدم اطلاع رسانی و عدم آگاهی دادن به آنها ، ناآشناست نیز یک راه ساده و مطمئن درست مانند سرمایه گذاری در بانک می باشد و سودی ثابت با چند درصد بیشتر از سود بانکی نصیب سرمایه گذار می کند. و این نوع سرمایه گذاریها برای طرحهای عمرانی کشور(اوراق مشارکت) یا افزایش تجهیزات شرکتهای بزرگ و معتبر بورسی(اوراق اجاره) استفاده می شود . برای آشنایی بیشتر با اوراق مشارکت و اوراق اجاره در اینترنت جستجو کنید. و برای خرید و فروش آن به کارگزاریهای بورس اوراق بهادار در شهر خود مراجعه کنید تا ضمن گرفتن کد بورسی بتوانید آموزشهای لازم را برای خرید و فروش این اوراق ببینید. (کارگزاری آگاه و برخی کارگزاریهای دیگر هر ماه چندین جلسه رایگان آشنایی با بورس برگزار می کنند که می توانید اطلاعات لازم را در این زمینه از آنها بگیرید.)

۳- سرمایه گذاری در بازار بورس و سهام

در این تیپ از سرمایه گذاریها باید در ابتدا با اصول، قواعد و روش های آنالیز و تحلیل سهام و بازار بورس آشنا شد و از افرادی که در این زمینه عملاً به موفقیت هایی رسیده اند کمک گرفت و به توصیه های آنها دقت نمود. این کار (یادگیری اصول اولیه و مقدماتی و توانایی خرید و فروش سهام و کسب آمادگیهای اولیه) بنا به پیگیریهای شما حداقل بین شش ماه الی دو سال زمان نیاز دارد که در ابتدای امر خرید فروش سهام باید با نیت یادگیری و کسب سود حداقلی باشد و با سرمایه کم مثلاً بین صد تا سیصد هزار تومان برای خرید فروش سه سهم (چون حداقل مبلغ خرید فروش هر سهم ۱۰۰ هزار تومان می باشد- در صورت لزوم پرتفویهای سه سهمی با سیصد هزار تومان سرمایه که صد هزار تومان قیمت هر سهم است برای یادگیری بهتر می باشد چون با مفهوم مدیریت ریسک با متنوع سازی سبد (پرتفوی) سهام بطور ملموس تر آشنا می شوید) و کسب تجربه کافی می باشد. بدیهی است با مرور زمان تجارب و درک شما از قضایا بیشتر خواهد شد. و این یادگیری را نیز پایانی نیست. امروزه با وجود اینترنت بر راحتی می توان در این زمینه اطلاعات فراوانی کسب نمود. با سرچ کلماتی چون: بورس چیست؟ نحوه خرید و فروش سهام - تحلیل تکنیکال و تحلیل بنیادی چیست؟ در وب و در آپارات. همچنین کارگزاریهای مختلف هر ماه کلاسهای رایگان آشنایی با بورس برگزار می کنند که می توانید نام و آدرس آنها را در شهر خود از اینترنت درآورده و در این زمینه از آنها سوال بپرسید.

برای موفقیت و کسب نتایج بهتر در این زمینه حداقل باید به مدت یک سال روی خود سرمایه گذاری کنید یعنی به کلاسهای تحلیل تکنیکال و تحلیل بنیادی و جلسات رایگان آشنایی با بورس کارگزاریها شرکت نمایید.

۴- سرمایه گذاری روی املاک و زمین

این تیپ سرمایه گذاری هم یکی از روشهای رایج سرمایه گذاری است که در نهایت از طریق فروش یا اجاره می توانید درآمد کسب نمود. البته با توجه به هزینه های بالای این سرمایه گذاری نیز، باید با حساب و کتاب عمل کنید. باز هم از طریق اینترنت اطلاعات مورد نیاز را سرچ نمایید.

۵- سرمایه گذاری در سکه ، ارز و ...

این روش نیز جزء روشهای سرمایه گذاری است که نیاز به کسب تجربه کافی دارد. باید با افراد موفق در این زمینه صحبت کنید . در اینترنت نمودار روند قیمت سکه را در کشور در طی سالهای مختلف سرچ و بررسی کنید . و همین کار را برای ارز انجام دهید. ببینید به چه نتایجی می رسید. این کار کمی تخصصی و نیاز به پیگیری مداوم دارد. کارگزاریهای بورس نیز در این زمینه نیز کلاسهای برگزار می نمایند.

۶- سرمایه گذاری در کسب و کار

برای این تیپ از سرمایه گذاریها باید با احتیاط و حساب و کتابهای بیشتری اقدام نمود و ریسک های احتمالی آن را کاملا سبک سنگین نمود . در اینگونه سرمایه گذاری ها، در ابتدای کار باید از استراتژی های محافظه کارانه تر جهت کسب تجارب کافی (بین دو تا پنج سال اول کسب و کار) استفاده نمود و سپس به تدریج به سمت روشهایی پیش رفت که شامل ریسک بیشتر و بالطبع آن پتانسیل کسب درآمد بیشتری می شود. مانند اخذ وام های بیشتر برای گسترش کسب و کار پس از یادگیری تجارب کافی، که این تجارب کافی معمولا به دو تا پنج سال درگیر بودن با کار مربوطه و فهم تمامی چم و خم و ریزه کاریهای کار مربوطه زمان نیاز دارد (به راهنماییهای بخش هوش تجاری در ابتدای کتاب نیز مراجعه کنید).

ثروتمندان و فقرا چگونه با مشکلات مالی برخورد می کنند؟

ثروتمندان مشکلات مالی را بعنوان فرصتی برای یادگیری ، رشد ، باهوش شدن و ثروتمند شدن می بینند و به جای فرار کردن از آن و یا تظاهر به اینکه اصلا مشکلات مالی وجود ندارند به مشکلات مالی خوش آمد می گویند چون می دانند که در مشکلات مالی فرصتهائی نهفته است که در آن می توانند باهوش تر و در نتیجه ثروتمند تر شوند. آنها با توجه به دیدن افراد موفق که از این مشکلات پیروز بیرون آمده اند ، باور به حل مشکل و ثروتمند شدن دارند. کلید موفقیت : عدم فرار ، پذیرش و تحمل رنج مشکلات و یادگیری و کنجکاوی مستمر است.

فقرا مشکلات مالی را تنها بصورت همان مشکل و غیر قابل درمان می بینند. بسیاری از آنها احساس قربانی بودن می کنند و فکر می کنند تنها شخصی هستند که مشکل مالی دارند.

تنها تعداد کمی از آنها می فهمند که مشکلات مالیشان ناشی از نحوه نگرششان است. خود کم بینی ، عدم اعتماد بنفس و ناتوانی آنها در حل مشکلات مالی و یا اجتناب از مقابله با آن و عدم تفکر عمیق و عدم باور به توانایی تغییر شرایط و حل مسائل باعث انفعال بیشتر آنها شده مشکلات مالی آنها بیشتر و بیشتر می شود. و به جای اینکه هوش مالی خود را افزایش دهند و از افراد موفق تقلید کرده و یا راه آنها را ادامه دهند زانوی غم بغل می گیرند مشکلات مالی خود را افزایش می دهند. بخاطر همین است که می گویند فقر فقر می آورد. پس اولین و شاید مهمترین و شاید هم سخت ترین کار کنار گذاشتن ناامیدی و باور به توانایی تغییر شرایط می باشد.

ثروتمندان اگر راه حل مشکلات مالی خود را ندانند درجا نمی زنند و خود را مخفی نمی کنند. آنها فکر می کنند و فکر می کنند . تفکر عمیق روی مشکلات راه حل های جالبی را به ذهن می رساند، آنقدر روی راه حل ها و کسب ثروت فکر می کنند تا اینکه اینکار ملکه ذهنشان شده و جزء عادتشان شده و وارد ضمیر ناخودآگاه آنها می شود. آنها به دنبال کارشناسانی می گردند تا بتوانند به آنها کمک کنند تا مشکلاتشان را حل کنند. در این روند آنها هوشمند تر شده و برای مشکل بعدی مجهزتر خواهند شد. آنها تسلیم نمی شوند بلکه می آموزند و این آموختن آنها را ثروتمند تر می کند.

متاسفانه تحصیلات و سخت کوشی اگر با استفاده از هوش مالی همراه نباشد نمی تواند موجب تولید ثروت شود. راه حل حل مشکلات مالی فکر کردن و فکر کردن است . نباید از فکر کردن و چاره اندیشیدن و مطالعه کردن و مشورت کردن دست برداشت. در واقع از هر چیزی که می تواند به نوعی کمک کننده باشد باید استفاده نمود. و دست از این چاره اندیشی برداشت. یا باید فکر کرد و شرایط را تحلیل کرد ، یا دائما با مشکلات مالی درگیر بود. به قول آنتونی رابینز:

وقتی مشکلی برایتان پیش می آید و به دنبال راه حل هستید . فکر کنید آنقدر فکر کنید تا یک راه حل به ذهنتان برسد . این اولین راه حل که به ذهنتان رسیده را پیگیری کنید. همین اولین راه حل که به ذهنتان رسیده می تواند راهتان را باز کند و مشکلاتتان حل شود.

راهنمایی و معرفی چند ایده شغلی

شما در ابتدای کار اگر هیچ گونه سرمایه ای نداشته باشد و یا هیچ گونه شغلی نداشته باشید که بتوانید سرمایه هایی را پس انداز نمایید توصیه های این کتاب چندان به کارتان نخواهد آمد. بنابراین لازم است بدانیم که در ابتدا چگونه بتوانیم شغلی هر چند اولیه برای خود دست و پا کنیم در زیر توصیه هایی در این زمینه ارائه می گردد.



۱- استخدام دولتی

یکی از طرفدارترین نوع مشاغل استخدامهای دولتی است که اکثراً جوانان و فارغ التحصیلان به علت های گوناگون (من جمله عدم وجود ریسک در پرداخت حقوق ماهیانه ، پایدار بودن حقوق با توجه به نوسانات مداوم اقتصادی برای سایر مشاغل ، شغل راحت تر و با مسئولیت و سخت کوشی کمتر نسبت به مشاغل خصوصی و ...) استخدام های دولتی است.

اما:

آیا می دانستید مطابق سرشماری سال ۱۳۹۵ ، تقریباً تعداد ۴۵ میلیون نفر بالای ۲۵ سال (سن مناسب استخدام با حداقل مدرک لیسانس) سن دارند (منبع: مرکز آمار ایران) و از این تعداد تنها حدود ۸,۵

۳۰

www.estekhdam-

تهیه وین : سایت استخدام برتر

bartar.com

مليون نفر حقوق بگير دولتي (شاغل و بازنشسته) هستند؟ (منبع : خبر گزاري مهر) يعني تقريبا تنها ۱۹ درصد (با فرض خوش بينانه ۲۰ درصد) جمعيت بالای ۲۵ سال کشور شغل و حقوق دولتي دارند. يعني از هر صد نفر جمعيت بالای ۲۵ سال تقريبا ۸۰ نفر ناچارند شغل غير دولتي داشته باشند!!!

پس چاره کار چیست؟؟

بنابراين توصيه ما اين است که اگر پس از يکي دو سال تلاش برای استخدام های دولتي نتيجه ای نگرفتيد . پس از آن بطور ميانگين روزانه بين دو تا چهار ساعت برای خواندن دروس استخدام های دولتي وقت بگذاريد و مابقي وقت خود را مشغول کاری شويد. تا نه سيخ بسوزد و نه کباب و عمرتان با بی پولی تباه نشود. و اگر هم در اين بين استخدام شديد که فبها. هم درآمدی داشته ايد و هم وارد شغل جديد استخدامی خود می شويد.

مشاغل پیشنهادی ما در صورت امتحان مداوم دادن و عدم قبولی در آزمونهای استخدامی به شرح بندهای زیر می باشد:

۲- در صورت داشتن صلاحيت تحصيلی و قوی بودن در رشته تحصيلی (و يا چند سال سابقه کار) مربوطه ، جستجو برای شرکتهای خصوصی ، مراجعه به شرکتهای ، ارسال رزومه ، جستجو در روزنامه ها و سايتهاي کاريابی.

۳- در صورت داشتن مدرک ولی عدم صلاحيت تحصيلی و قوی بودن در رشته مربوطه جستجو برای مشاغل کارمند اداری ، کارشناس آموزش که نیاز به مدرک دارند ولی نیاز به تخصص بالایی ندارند و يا در بدترین حالت شغلهاي کارگر ساده يا بازاریاب فروش و يا کار در فروشگاه های زنجيره ای و تاسيس مغازه (سوپر مارکت ، لوازم التحریر و ... در صورت داشتن سرمایه اولیه) و ... تا مادامی که در رشته تحصيلی خود خود را قوی نماييد. و سپس پیگیری توصیه دوم.

۴- در صورت عدم داشتن مدرک و يا عدم بلد بودن حرفه ای خاص: شغلهاي کارگر ساده يا بازاریاب فروش و يا کار در فروشگاه های زنجيره ای و تاسيس مغازه (سوپر مارکت ، لوازم التحریر و ... البته در صورت داشتن سرمایه اولیه) و ... که نه نیاز به مدرک دارند و نه تخصص خاصی.

۵- در صورت عدم داشتن مدرک ولی بلد بودن حرفه ای خاص مثل جوشکاری یا تراشکاری یا مکانیکی یا نقاشی و ... در صورت داشتن سرمایه ، کار برای خود و در صورت نداشتن سرمایه جستجو برای مغازه ها یا شرکتها یا کارخانه هایی که نیاز به این تخصص ها بدون دارا بودن مدرک دارند.

۶- کسب و کار اینترنتی:

کسب و کار اینترنتی چیست و چه مزایا و معایبی دارد؟

کسب و کار اینترنتی شامل هر مدل کسب و کاری می شود که در فضای اینترنت انجام گیرد و منجر به کسب درآمد شود. و تمامی افراد از دیپلم تا دکتری می توانند بنا به علائق خود وارد آن شوند.

حقیقت این است که به دلایل عمده زیر در حال حاضر ورود به کسب و کار اینترنتی بسیار با ارزش می باشد:

۱- این نوع کسب و کار بطور کامل برای مردم شناخته شده است و دیگر کسی با این مدل کسب و کار بیگانه نیست. پس براحتی می توان کسب و کار خود را راه اندازی نمود.

۲- این مدل کسب و کار اشباع نشده است و جا برای کار بسیار دارد.

۳- سرمایه اولیه برای راه اندازی این کسب و کار نسبت به سایر کسب و کارها بسیار ارزان تر می باشد.

۴- نیازی به اجاره مکان خاصی برای این کار نیست و می توان در منزل و هر جای دیگر تمام کارها را انجام داد.

۵- کاربران میلیونی روزانه در اینترنت وجود دارند و کسب و کار شما محدود به یک شهر خاص یا یک خیابان خاص نیست . چندین هزار برابر کاربر بیشتری می توان جذب نمود. این یعنی فرصت طلایی برای کسب ثروت.

سایر مزایای کسب و کارهای اینترنتی

۱. ارزان بودن
۲. نیاز اجاره به مکان ندارد و می توان در منزل کارها را انجام داد
۳. رئیس خود بودن
۴. انعطاف پذیر بودن
۵. جذابیت و افزایش دانش و یادگیری چیزهای جدید در هر روز
۶. عدم محدودیت در زمان و مکان
۷. در اختیار داشتن زمان

معایب کسب و کارهای اینترنتی

۱. نیازمند خلاقیت و ایده پردازی است.
 ۲. باید روزانه صبر و حوصله زیادی به خرج داد تا کار به ثمر بنشیند.
- طراحی و آماده شدن کامل سایت تقریبا بین یک ماه و نیم الی سه ماه طول می کشد (البته یادگیری و طراحی کامل سایت با سیستم مدیریت محتوای رایگان مثل وردپرس بین سه هفته الی دوماه طول می کشد و باید توجه داشت که منابع یادگیری وردپرس در سطح اینترنت پراکنده می باشد که باید خودتان تلاشی پیگیر داشته باشید و زحمت بکشید تا یاد بگیرید و در گوگل و آپارات سرچ نمایید، وب سایتهای تخصصی مانند میهن وردپرس و www.amoozesh98.ir نیز سایتهای آموزشی خوبی در این زمینه می باشند) ، پس از آن با توجه به تلاش و پیگیری مداوم و یادگیری روزانه مسائل سئو و محتوا گذاری پی در پی و بازاریابی و تبلیغات در شبکه های فضای مجازی بین دوماه الی یک سال و گاه بین شش ماه الی یک سال طول می کشد تا نتیجه کار کم کم مشخص شود یا سایت به صفحات ابتدایی گوگل آید بعد از آن می توان با ملاحظه بازدهی کار تصمیم به ادامه کار یا رها کردن آن گرفت.

انواع روشهای درآمذزایی کسب و کارهای اینترنتی:

۱- کسب و کار اینترنتی با فروش محصولات فیزیکی

این مدل شناخته شده ترین مدل کسب و کار اینترنتی می باشد. مثالهای موفقش هم شامل فروشگاه های اینترنتی فروش کالاها، کتاب، مانتو ولباس و ... می باشد. ولی نیاز به سرمایه اولیه بالاتری نسبت به سایر مدل ها به علت نیاز به خرید و انبار کردن کالا می باشد.

۲- کسب و کار اینترنتی فروش تبلیغات

این تیپ کسب و کار نیز مانند تیپ فروش محصولات فیزیکی ، یکی از شناخته شده ترین و متداول ترین روش های کسب درآمد است. با تولید محتوای جذاب در زمینه ای خاص (سلامت، پزشکی، خبری، روانشناسی، زناشویی، آگهی کار و استخدام ، نیازمندیها و یا ترکیبی از اینها) مخاطبان هدفی را جذب سایت یا پیج اینستاگرام و تلگرام خود می کنیم و سپس با فروش تبلیغات عمومی غیر مرتبط و یا مرتبط با موضوع فعالیت سایت درآمذزایی می کنیم.

۳ - کسب و کار اینترنتی با فروش محصولات آموزشی داندودی (جزوه، کتاب الکترونیکی ، صوت و تصویر

آموزشی)

این مدل برای کسانی که علاقه به یادگیری و بحث آموزش می باشند بسیار مناسب می باشد. می توانید در زمینه ای خاص که به آن علاقه مندید کتابهایی الکترونیکی تهیه نمایید و در سایتهایی که برای فروش کتابهای الکترونیکی وجود دارند برای فروش گذارید. یا وب سایتی شخصی ایجاد نمایید و محصولات خود را بفروشید. سایتهایی نیز وجود دارند که می توانید با تهیه جزوه درسی و یا تهیه خلاصه کتابهای درسی در آنها یک سایت فروشگاهی رایگان داشته باشید و آنها را بفروشید. (مانند سایت ساز های رایگان فروش محصولات داندودی فایل سل، فایل ۲۴ ، فورکیا و ...) حتی می توانید یک وب سیات شخصی داشته باشید و از فروش فایلهای دیگران که در فایل سل و ... برای فروش گذاشته اند در سایت خود پورسانت بازاریابی دریافت کنید. (مراحل کار در سایت فایل سل و ... توضیح داده شده است)

کسب و کارهای اینترنتی زیادی نیز وجود دارند که بر پایه تولید محتوا می باشند و منبع اصلی درآمد این کسب و کارها از محتواهایی است که تولید می کنند و در اختیار کاربران می گذارند و محتوای مورد نظر به صورت مستقیم به کاربران فروخته شود. مثلاً از طریق عضویت ویژه یا فروش محصولات آموزشی داندودی. این سایتها برای جلب اعتماد مشتریان از کیفیت کار محتواهای رایگان فراوانی هم در سایت خود قرار می دهند. مانند سایتهای متمم، سایت چطور و ... برخی سایتها هم هستند که می توانید به عنوان نویسنده میهمان عضوشان شده و محتوا تولید کنید و پول بگیرید. و همچنین از برخی از این سایتها می توانید برای سایت خود محتوا بخرید.

برخی سایتها هم فروش واسطه ای محتوا دارند مثل سایت فرانش. در این مدل از کسب و کار اینترنتی محتوای تولید شده افراد به صورت واسطه ای به فروش می رسد. و آن سایت واسطه ای برای فروش محتوای تولید شده توسط مدرسین به مخاطبان است.

۴- کسب و کار اینترنتی با فروش محصولات دیگران - فروش واسطه ای (محصولات فیزیکی و آموزشی)

آیا اگر هیچ محصولی برای فروش نداشته باشیم آیا باز هم می توانیم درآمد اینترنتی داشته باشیم؟ جواب آری است. این مدل درآمدزایی اینترنتی از طریق فروش محصولات دیگران یا بازاریابی واسطه ای است. این کسب و کار برای کسانی که خود محصولی ندارند و یا فرصت و علم و یا سرمایه تهیه محصول را هم ندارند و تازه می خواهند شروع کنند بسیار عالی است. حتی سایت دیجی کالا هم سیستم همکاری در فروش ایجاد نموده است. در مورد بازاریابی واسطه ای محصولات داندودی هم که در روش قبلی توضیح داده شد.

۵- کسب و کار اینترنتی با فروش خدمات و مشاوره

این مدل کسب و کار اینترنتی برای کسانی که تخصص و تجربه ای در زمینه ای خاص دارند و می خواهند با فروش خدمات و مشاوره از آن تخصص خود درآمدزایی کنند مناسب است. یا از طریق وب سایت شخصی خود یا از طریق سایتهایی مثل انجام میدم و ...

۶- خرید و فروش اینترنتی سهام

خوشبختانه امروزه دیگر مثل قدیم برای خرید و فروش سهام نیازی به رفتن به تالار شیشه ای بورس نیست و با یک کامپیوتر و اینترنت در منزل می توان این کار را انجام داد. پس از دریافت کد بورسی از کارگزاریهای بورس ، وارد نرم افزار خرید و فروش آنلاین سهام که کارگزاری مربوطه به شما معرفی میکنند می شوید و خرید و فروش خود را انجام می دهید. ترجیحا کارگزاریهایی را انتخاب کنید که آموزش رایگان در مورد کار با نرم افزار مربوطه و یا مطالب آموزشی در این زمینه به شما می دهند. توجه داشته باشید که شش ماه تا یک سال اول بیشتر حالت یادگیری دارد و نباید انتظار کسب سود داشته باشید. به مرور که تجارب شما زیاد می شود می توانید سود هم کسب کنید. (برخی سایتهای آموزشی بورس: تالار بورس ایران ، خانه سرمایه و...)

سرمایه اولیه برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی

سرمایه اولیه کسب و کار اینترنتی نسبت به کسب و کارهای فیزیکی خیلی کمتر است (بین ۶۰۰ هزار تومان تا دومیلیون تومان) و شما با کمترین هزینه و ریسک کسب و کار اینترنتی خود را شروع کنید. اگر خودتان سایتتان را با سیستمهای رایگان مدیریت محتوا مثل ورد پرس راه اندازی کنید هزینه راه اندازی سایت شما فقط شامل خرید دامنه و هاست فضای میزبانی است (یعنی بین ۱۰۰ تا ۳۰۰ هزار تومان - البته برای خرید قالبهای حرفه ای تر وردپرس و آموزشهای بیشتر بنا به بودجه خود می توانید هزینه کنید).

اقدامات لازم برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی

اقدام اول: کشف علایق و استعدادهای خود و سپس انتخاب حوزه کسب و کار اینترنتی مرتبط با علاقه

اولین و مهمترین مرحله برای راه اندازی کسب و کار اینترنتی شناسایی علایق و اشتیاق سوزان خود (خود شناسی و اینکه دریابیم خداوند چه علایقی را در من به ودیعه نهاده است) و سپس بر اساس آن انتخاب حوزه فعالیت است. و همچنین با جست و جوی کلید واژه های موضوع مورد علاقه خود در گوگل می توانید دریابید که این کار چقدر طرفدار دارد و آیا ارزش وارد شدن به آن را دارد؟

قبل از اینکه به فکر راه اندازی کسب و کار اینترنتی باشید با خود به این فکر کنید که دقیقا هدف اصلی شما، علایق و سرگرمیهای شما استعدادهای شما، دیدگاه بلند مدت شما از راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی چیست؟

نکته: اگر در زمینه غیر علایق خود فعالیت کنید احتمال دزدگی و از دست دادن انگیزه لازم برای تحمل مشکلات احتمالی مسیر و رها کردن کار زیاد است. پس بحث علاقه بسیار مهم است.

اقدام دوم: بررسی کردن رقبا

بعد از انتخاب حوزه کاری خود، باید رقبای خود را شناسایی کرده و مد نظر داشته باشید. باید ببینید محتوا و محصولاتی که برای فروش در سایتشان قرار می دهند چگونه است و از لحاظ قیمت و کیفیت در چه سطحی می باشد. و ببینید که آیا از اعتماد بنفوس و علاقه و استعداد لازم برخوردار هستید تا با آنها رقابت کنید؟

اقدام سوم: تولید محتوا و محصولات آموزشی ارزشمند برای معرفی توانمندیهای خود و اعتماد سازی برای مشتریان

بعد از بررسی رقبا باید برای سایت خود تولید محتوا و آموزش های رایگان کنید که از کیفیت بالایی برخوردار باشد تا بتواند اعتماد کاربران را جلب و آنها را جذب سایت خود کنید.

اقدام چهارم: راه اندازی وب سایت

برای این کار می توان از سایت ساز های رایگان مثل وردپرس (که هزینه آن فقط شامل خرید دامنه و هاست فضای میزبانی سالیانه می شود - یعنی بین صد تا سیصد هزار تومان) که خیلی انعطاف پذیر است استفاده کرد. و یا از شرکتهای طراحی سایت اختصاصی کمک گرفت که دقیقا سایتتان را مطابق آنچه شما میخواهید طراحی می کنند برای این کار باید به نمونه کارهای طراحی شده توسط آنها توجه کنید (که هزینه آن بین هشتصد هزار تومان تا دو میلیون تومان می باشد)

ظاهر سایتتان شامل رنگ بندی و گرافیک سایت باید زیبا باشد ، از فونتهای زیبا و استاندارد استفاده شود. داشتن منوهای درباره ما ، تماس با ما و ثبت شکایات نیز مورد توجه کاربران است و برای جلب رضایت آنها بسیار مهم می باشند.

اقدام پنجم: جذب بازدید کننده و ترافیک برای وب سایت

بعد از راه اندازی وب سایت باید به فکر جذب ترافیک و کاربر برای آن بود. که روشهای آن در گوگل وجود دارد.

اقدام ششم: دریافت اطلاعات کاربران

دریافت اطلاعات مشتریان و ایمیل آنها برای فروش و سایر اطلاع رسانیها و حفظ ارتباط با آنها ضروری می باشد.

اقدام آخر: فروش محصولات

در این مرحله می توان از سیستم های اتوماتیک فروش محصولات دانلودی و محصولات پستی استفاده نمود.

جمع بندی و نتیجه گیری

در این کتاب الکترونیکی سعی نمودیم درباره هوش مالی و اهمیت آن صحبت نماییم و مولفه های هوش مالی را بیان نمودیم و در انتهای کتاب نیز راهنماییهایی در زمینه شغل یابی با توجه به بیکاری سیل عظیمی از جوانان داشتیم و نیز با توجه به نوین بودن حیطة کسب و کارهای اینترنتی به طور اجمال اطلاعاتی را بیان نمودیم ، بدیهی است جهت کسب اطلاعات بیشتر در زمینه کسب و کارهای اینترنتی باید بیشتر مطالعه و در گوگل سرچ نمود. کتاب دیگر وب سایت استخدام برتر درمورد «[روشهای تحلیل جامع فرصتهای کسب و کار](#)» می باشد که در آن در مورد انواع کسب و کار و اصول تحلیل فرصتهای کسب و کار بالقوه موجود و هوش مالی کسب و کار (هوش تجاری) (یعنی مولفه سوم هوش مالی) بیشتر بحث خواهد شد .

امیدواریم بطور اجمال توانسته باشیم به وظیفه خود عمل نموده و اندکی اطلاعات مورد نیاز در مورد هوش مالی را بیان نموده باشیم.

شما می توانید برای دریافت سایر کتابهای رایگان سایت استخدام برتر و اطلاع از سایر محصولات آموزشی در ایمیل خود ، در سایت [ثبت نام](#) نمایید.



« این کتاب را به دوستان خود نیز هدیه دهید و یا در وب سایت ، وبلاگ و یا پیج خود قرار دهید تا سایر دوستانمان نیز با توجه به اهمیت موضوع سواد مالی در قرن حاضر از نظر یونسکو با این موضوع آشنا شوند »

برای دریافت ششصد نمونه سوال رایگان درس اطلاعات عمومی [اینجا](#) کلیک کنید.

آرزوی قلبی ما موفقیت روزافزون شماست – استخدام برتر

منابع

- 1-Berman, K., & Knight, J. (2013). Financial Intelligence, Revised Edition: A Manager's Guide to Knowing What the Numbers Really Mean. Harvard Business Review Press.
- 2-Boyatzis, R. E., Good, D., & Massa, R. (2012). Emotional, social, and cognitive intelligence and personality as predictors of sales leadership performance. Journal of leadership & Organizational studies, 19(2), 191-201.
- 3-Groves, K. S., & Feyerherm, A. E. (2011). Leader cultural intelligence in context: Testing the moderating effects of team cultural diversity on leader and team performance. Group & Organization Management, 1059601111415664.
- 4-Gardner, H. (2000). A case against spiritual intelligence. International Journal for the Psychology of Religion, 10(1), 27-34.
- 5-Lusardi, A. (2011). Americans' financial capability (No. w17103). National Bureau of Economic Research.
- 6.Razmjoo, S. A., & Farmer, Z. (2012). On the Representation of Multiple Intelligence Types in the ILI Intermediate Coursebook: A Coursebook Evaluation. Iranian Journal of Applied Language Studies, 4(2).
- 7-Song, L. J., Huang, G.H., Peng, k. Z., Law, k. S., Wong, C.S., & Chen, Z. (2010). The differential effects of general mental ability and emotional intelligence on academic performance and social interaction. Intelligence, 38(1), 137-143..

۸-برادبردی، تراویس (۱۳۸۴). هوش هیجانی. ترجمه: مهدی گنجی؛ نشر ساوالان؛ تهران.

۹-رحمانی نیا، فرهاد؛ علی آبادی، فاطمه و همتی نژاد، مهرعلی (۱۳۸۱). ارتباط بین بهره هوشی با زمان‌های واکنش و حرکت در دختران دانشجوی ورزشکار و غیر ورزشکار دانشگاه گیلان. المپیک، شماره ۲۲، صص ۱۹-۲۸.

۱۰. عارف نظری، مسعود و فروتن، فریده (۱۳۹۰). رابطه هوش هیجانی و تعهد سازمانی با رضایت شغلی در کارمندان. تحقیقات روان شناختی. شماره ۱۱، صص ۷۴-۵۷.
۱۱. غضنفری، مهدی؛ جعفری، مصطفی؛ تقوی فرد، محمدتقی و روحانی، سعید (۱۳۸۷). نیازمندی های ارزیابی هوش تجاری در EPR مطالعه موردی سازمان توسعه تجارت ایران. اقتصاد و تجارت نوین. شماره ۱۳، صص ۲۲-۴۵.
۱۲. قورچیان، نادرقلی؛ جعفری، پریوش و رزقی شیرسوار، هادی (۱۳۹۰). تعیین سطح هوش چندگانه در مدیران آموزش عالی کشور (مطالعه موردی منطقه هشت دانشگاه آزاد اسلامی). رهبری و مدیریت آموزشی، سال پنجم، شماره ۱۶، صص ۱۳۷-۱۵۲.