



مشاوره مالی

مؤلفین:

بی. دورباند

ریان اچ. لو

مترجمین:

دکتر حمید رحیمی

مبینا گودینی

انتشارات بیشه

انتشارات اندیشه فاضل

عنوان و نام پدیدآور	مشاوره مالی/مولفین [صحیح: ویراستاران] بی. دورباند، ریان ایچ. لو، [انجلا ماتسولینی]؛ مترجمین حمید رحیمی، مبینا گودینی.
مشخصات نشر	تهران: نشر بیشه: اندیشه فاضل، ۱۴۰۱.
مشخصات ظاهری	۲۷۰ ص: جدول.
شابک	۱۵۰۰۰۰ ریال ۴-۴۵-۷۵۸۷-۶۰۰-۹۷۸:
وضعیت فهرست نویسی	فیبا
موضوع	برنامه‌ریزان مالی/Financial planners/امور مالی شخصی/اسود مالی
موضوع	Financial literacy/Finance, Personal — جنبه‌های روانشناسی
شناسه افزوده	Finance, Personal -- Psychological aspects : دربند، داروتی بی.، ویراستار/ Dorothy B. Durband, لا، رایان ایچ.، ویراستار/ Law, Ryan H. / ماتسولینی، آنجلا کی.، ویراستار Mazzolini, Angela K. رحیمی، حمید، ۱۳۵۶ - مترجم گودینی، مبینا، ۱۳۷۷ - مترجم
رده بندی کنگره	HG1۷۹/۵ :
رده بندی دیویی	۳۳۲/۰۲۴ :
شماره کتابشناسی ملی	۸۸۱۹۹۲۱ :

مرکز پخش: انتشارات اندیشه فاضل
www.bishch-fazeli.ir

تهران، میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، ابتدای خیابان روانمهر، کوچه دولتشاهی
پلاک ۱ واحد ۴ تلفن: ۶۶۹۶۳۷۹۵ - ۶۶۹۵۴۰۱۸ - همراه: ۰۹۱۲۱۹۷۹۹۷۰

مشاوره مالی

مولفین	بی. دورباند - ریان ایچ. لو
مترجمین	دکتر حمید رحیمی - مبینا گودینی
ناشر	بیشه
ناشر همکار	اندیشه فاضل
نوبت چاپ	اول - ۱۴۰۱
شمارگان	۱۰۰ نسخه
قیمت	۱۵۰۰۰۰ تومان
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۷۵۸۷-۴۵-۴

فهرست

۷	پیشگفتار
۹	مقدمه
۱۱	فصل اول - حرفه مشاوره مالی
۱۱	مقدمه:
۱۱	< حرفه مشاوره مالی >
۱۳	رویکردهای مشاوره مالی
۱۴	مشاوران مالی کجا کار می کنند؟
۱۵	< مشاوران مالی به عنوان بخشی از یک برنامه یا سازمان >
۱۵	سازمان های مشاوره اعتباری
۱۶	اتحادیه های اعتباری
۱۶	برنامه های مستمر بر مراقبت های بهداشتی
۱۷	برنامه های دانشگاهی
۱۷	برنامه های دولت
۱۹	مشاوره مالی چگونه ارائه می شود؟
۱۹	مشاوره مالی چگونه از فناوری استفاده می کند؟
۲۰	شرایط مشاوره مالی چیست؟
۲۱	مشاوران مالی چگونه درآمدزایی می کنند؟
۲۲	آموزش و صدور مجوز برای مشاوران مالی
۲۲	مشارکت و ارجاع
۲۴	نتیجه گیری
۲۵	فصل دوم - صلاحیت های شخصی در مشاوره مالی
۲۵	< مفهوم اصطلاحات >
۲۸	ظهور توانایی مالی
۳۲	صلاحیت های اصلی مشاوره مالی
۳۵	مدیریت مالی
۳۶	مدیریت اعتبار و بدهی
۳۷	آگاه سازی مشتری در مورد قوانین و مقررات حمایت از مصرف کننده
۳۷	آموزش به مشتری در مورد خریدهای عمده
۳۸	مدیریت ریسک های مالی
۳۸	گفتگو با مشتری در مورد اصول سرمایه گذاری
۴۱	نتیجه گیری
۴۳	فصل سوم - ارتباط مؤثر در مشاوره مالی
۴۳	از کجا شروع کنیم؟
۴۵	تأثیر تنوع
۴۶	بهترین شیوه ها و استانداردها در مشاوره مالی
۴۸	تعریف نقش مشاور
۴۹	مدیریت انتظارات مشتری
۵۰	ایجاد ارتباط میان مشتری و مشاور مالی
۵۴	رضایت از خدمات
۵۵	مقابله با مقاومت مشتری
۵۶	برنامه اقدام
۵۷	پایان دادن به رابطه مشاوره ای
۵۷	چگونگی پایان یافتن ارتباط
۵۹	در مرحله ی بررسی در مشاوره مالی:
۶۱	منابع ارجاع
۶۲	ارجاع خارجی
۶۳	اثر گذاری ارجاع
۶۳	همکاری جامعه
۶۴	نتیجه گیری
۶۵	فصل چهارم
۶۵	یک رویکرد سیستمی برای درک تنوع در مشاوره مالی
۶۵	معرفی مختصری از تئوری سیستم ها و تفکرات سیستمی
۶۸	تنوع، نتیجه ی سیستم های مختلف
۶۸	ارتباط جنسی، جنسیت و تمایلات جنسی
۷۰	نژاد و قومیت
۷۰	طبقه اجتماعی
۷۱	تحصیلات
۷۲	سلامت روان
۷۲	توانایی
۷۳	دین و معنویت

۷۳	مدل‌ها، ابزارها و تکنیک‌های مشاوره مالی
۷۴	معرفی مدل‌ها
۷۵	روند بازسازی افکار شامل موارد زیر است:
۷۶	مدل طرح‌واره‌ها و اسکریپت‌های یول
۷۷	تکنیک‌های مشاوره مالی آگاه از تنوع
۷۸	تمرین خود شفقت
۷۹	نتیجه‌گیری
۸۱	فصل پنجم
۸۱	اهمیت خودآگاهی برای مشاوران مالی و مشتریان
۸۲	سیک مشاوره و ویژگی‌های مشاوران مؤثر
۸۳	ویژگی‌های مشاورانی که تأثیر مثبتی در اتحاد کاری دارند عبارتند از:
۸۳	برخورد خالصانه با مشتری، حس همکاری و اعتماد را تقویت می‌کند:
۸۵	اجزای مختلف خودآگاهی
۸۹	تمریناتی برای افزایش خودآگاهی
۹۱	خود پرافتبی
۹۳	نتیجه‌گیری
۹۴	<پرسشنامه سوابق مالی>
۹۷	فصل ششم
۹۷	نظریه‌های کلاسیک برای استفاده در مشاوره مالی
۹۸	<جدول زمانی>
۹۹	مطالعه موردی
۱۰۰	روانکاوی
۱۰۰	کاربرد
۱۰۱	آدلر یان درمانی (درمان بر طبق نظریه آلفرد آدلر)
۱۰۳	* کاربرد *
۱۰۴	گشتالت درمانی
۱۰۶	* کاربرد *
۱۰۷	رویکرد شخص محور
۱۰۸	رفتار درمانی عاطفی/عقلانی
۱۱۱	نظریه سیستم‌های عمومی
۱۱۴	نتیجه‌گیری
۱۱۵	فصل هفتم
۱۱۵	نظریه‌ها و چارچوب‌های معاصر برای استفاده در مشاوره مالی
۱۱۶	<مدل فرضیاتی تحول>
۱۱۸	<برنامه مطالعه موردی>
۱۱۹	این تئوری‌ها و چارچوب‌ها عبارتند از:
۱۲۰	<اصول و فرضیات>
۱۲۱	فرآیندهای مصاحبه انگیزشی
۱۲۱	<مداخلات کلیدی>
۱۲۳	<برنامه مطالعه موردی>
۱۲۴	درمان مبتنی بر راه‌حل
۱۲۶	<مداخلات کلیدی>
۱۲۸	<برنامه مطالعه موردی>
۱۳۰	روانشناسی مثبت
۱۳۱	* اصول و فرضیات *
۱۳۱	تئوری رفاه
۱۳۳	* مداخلات کلیدی *
۱۳۵	برنامه مطالعه موردی
۱۳۵	پرسشنامه تقدیرگرایی
۱۳۸	* اصول و فرضیات *
۱۴۰	برنامه مطالعه موردی
۱۴۱	نتیجه‌گیری
۱۴۱	فصل هشتم
۱۴۱	مفاهیم کلیدی ارتباطات و محیط فیزیکی برای مشاوران مالی
۱۴۲	آگاهی بدون قضاوت
۱۴۳	زبان بدن
۱۴۴	سؤال پرسیدن و سکوت کردن
۱۴۵	گوش دادن فعال
۱۴۶	همراهی و هدایت
۱۴۷	شفاف‌سازی
۱۴۸	خلاصه بندی کردن
۱۴۸	تصدیق/تائید
۱۵۲	محیط فیزیکی

۱۵۳	لوازم جانی
۱۵۴	رتنگ
۱۵۵	چیدمان اثاث
۱۵۵	روشنایی
۱۵۵	بو
۱۵۶	صدا
۱۵۶	بافت
۱۵۶	شرایط دمایی
۱۵۷	ملاحظات مربوط به قرارهای مجازی
۱۵۸	نتیجه گیری
۱۵۹	فصل نهم
۱۵۹	چارچوب هایی برای تصمیم گیری مالی
۱۶۰	برنولی و پارادوکس خیابان پترزبورگ
۱۶۱	مدل مطلوبیت مورد انتظار
۱۶۲	درآمد و رضایت
۱۶۳	مدل هایی از انتخاب عقلانی
۱۶۵	عقلانیت محدود
۱۶۶	توجه محدود
۱۶۶	منابع شناختی محدود
۱۶۷	قدرت پردازش و نیروی محدود
۱۶۸	اطلاعات محدود
۱۶۸	زمان محدود
۱۷۰	نظریه چشم انداز
۱۷۱	سوگیری ها و ابتکارات
۱۷۳	دو سیستم تصمیم گیری
۱۷۴	نتیجه گیری
۱۷۵	فصل دهم
۱۷۵	تبدیل دانش به عمل: مداخلات رفتاری در عمل
۱۷۷	معماری انتخاب
۱۷۸	پارادوکس انتخاب
۱۷۹	سیاست، پدرسالاری (پترالیسم) و اهمیت اخلاق
۱۸۰	چالش مهم معماران انتخاب، در نظر گرفتن اصول اخلاقی است
۱۸۱	آموزش به موقع
۱۸۷	فصل یازدهم
۱۸۷	شناسایی رفتارهای مالی مشکل ساز
۱۸۸	اسکریپت های پول و اختلالات رفتاری مربوط به پول
۱۸۸	پرهیز از پول
۱۸۹	پرستش پول
۱۹۰	جایگاه پول
۱۹۰	هوشیاری نسبت به پول
۱۹۱	اختلالات رفتاری مربوط به پول
۱۹۲	اختلال اختکار
۱۹۳	اختلال قمار
۱۹۴	اختلال خرید اجباری
۱۹۵	وابستگی مالی
۱۹۵	سایر رفتارهای مالی مشکل ساز
۱۹۷	توانمندسازی مالی
۱۹۷	محاصره مالی
۱۹۸	کمک به مشتریان در مشاوره مالی
۱۹۹	ارزیابی اختلالات پول
۱۹۹	فهرست اسکریپت های پول کلونتر
۲۰۰	مقیاس سلامت مالی کلونتر
۲۰۱	مقیاس اضطراب مالی
۲۰۲	مداخلات مؤثر برای اختلالات مربوط به پول
۲۰۲	مصاحبه انگیزشی
۲۰۳	تکنیک های رفتار شناختی
۲۰۴	روانشناسی مثبت
۲۰۵	نتیجه گیری
۲۰۷	فصل دوازدهم
۲۰۷	مدیریت مکالمات چالش برانگیز
۲۱۱	بحران ها و ضررها
۲۱۲	چالش های درونی
۲۱۲	دوسوگرایی و بی میلی

پیشگفتار

مشاوره مالی کتابی است که جنبه درمانی دارد و علیرغم نیاز مبرم به این کتاب، چاپ آن مدت‌ها به تعویق افتاده است. دوربند، لاو و مازولینی نویسندگان این کتاب، مجموعه‌ای عالی از مطالب مربوط به وضعیت فعلی این حرفه، شایستگی‌ها، بهترین شیوه‌ها و همچنین مروری بر نظریه‌های مؤثر مورد استفاده در مشاوره مالی و منابع و ابزارهای مفید را در این کتاب گردآوری کرده‌اند.

این کتاب کار خود را با یک شروع مناسب آغاز می‌کند و در نهایت با یک فصل برانگیزنده به پایان می‌رساند. می‌توان گفت که این حرفه چیزی فراتر از دانش و سواد مالی است؛ هر یک از افرادی که در حال فراگیری و تمرین این حرفه هستند باید بدانند که رسالت اصلی آن‌ها کمک به مشتریان در زمینه‌های مختلف اعم از خریدهای عمده (خرید وسایل نقلیه و خانه)، مدیریت خطرات مالی و همچنین آموزش مبانی سرمایه‌گذاری و جنبه‌های مالی بازنشستگی و برنامه‌ریزی املاک است.

به این مباحث و موارد دیگر در فصل‌های اولیه کتاب توجه شده است. همچنین نظریه مدرن مورد استفاده در مشاوره مالی، در بخش میانی کتاب مورد بررسی قرار گرفته است؛ این فصل‌ها به خوبی نگارش و طبقه‌بندی شده‌اند و خواننده را با چهار رویکرد مشاوره پست‌مدرن آشنا می‌کنند. این امر برای مشاوران مالی بسیار مهم است تا بتوانند آمادگی مشتری را برای تغییر ارزیابی کنند. رفتارهای انسانی و تأثیر آن بر توانایی ما در انجام مشاوره مالی نیز در یک‌سوم آخر کتاب مورد توجه قرار گرفته است...

بعلاوه، توجه به روانشناسی در جنبه‌های فیزیکی طراحی دفتر می‌تواند به تقویت رابطه‌ی مشاور و مشتری کمک کند که در این کتاب به آن پرداخته شده است. با توجه به اینکه نظریه‌های تصمیم‌گیری و درک مفاهیم تصمیم‌گیری غیرمنطقی، به مشاوران کمک می‌کند تا مداخلات مؤثرتری انجام دهند، در این کتاب فصل‌هایی وجود دارد که شامل راهنمایی‌ها، کمک‌های تصمیم‌گیری، آموزش به‌موقع و ایجاد تغییرات آگاهانه هستند که هر یک می‌توانند بسیار مفید باشند. تشخیص علائم و نشانه‌های اختلالات یولی _ و باورهای همراه آن‌ها _ نیز موضوعی است که مشاوران ماهر را قادر می‌سازد تا به مشتریانی که با این چالش‌ها دست‌وپنجه نرم می‌کنند، کمک کنند. این اختلالات شامل خرید اجباری، هزینه کردن‌های بیش‌ازحد، احتکار و قمار است اما همان‌طور که در طی فصل‌ها به ما یادآوری می‌شود، این اختلالات تنها محدود به موارد نامبرده نیستند.