



مشاوره مالی

مؤلفین:

بی. دوربانڈ

ریان اچ. لو

مترجمین:

ڈکٹر حمید رحیمی

میینا گودینی

انتشارات بیشہ

انتشارات اندیشہ فاضل

سرشناسه	:
عنوان و نام پدیدآور	: مشاوره مالی/مولفین [صحیح: ویراستاران] بی. دورباند، ریان اچ. لو، [آنجلا ماتسولینی]؛ مترجمین حمید رحیمی، مبینا گودینی.
مشخصات نشر	: تهران: نشر بیه: اندیشه فاضل، ۱۴۰۱.
مشخصات ظاهری	: ۲۷۰ ص: جدول.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۷۵۸۷-۴۵-۴ ریال ۱۵۰۰۰۰۰
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
موضوع	: برنامه‌ریزان مالی/Financial planners/امور مالی شخصی/سواد مالی
موضوع	: Financial literacy/Finance, Personal -- جنبه‌های روانشناسی
	: Finance, Personal -- Psychological aspects
شناسه افزوده	: دربند، داروتی بی.، ویراستار/ Durband, Dorothy B
	: لا، رایان اچ.، 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.bisheh-fazel.ir

تهران، میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، ابتدای خیابان روانمهر، کوچه دولتشاهی

پلاک ۱ واحد ۴ تلفن: ۶۶۹۶۳۷۹۵ - ۶۶۹۵۴۰۱۸ - همراه: ۰۹۱۲۱۹۷۹۹۷۰

مشاوره مالی

بی.دورباند- ریان اچ.لو	مولفین
دکتر حمید رحیمی - مبینا گودینی	مترجمین
بیشه	ناشر
اندیشه فاضل	ناشر همکار
اول - ۱۴۰۱	نوبت چاپ
۱۰۰ نسخه	شمارگان
۳۰۰۰۰۰۰ تومان	قیمت
۹۷۸-۶۰۰-۷۵۸۷-۴۵-۴	شابک

این کتاب با کاغذ حمایتی چاپ شده است.

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 مبتنی 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	اثرگذاری 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 اسکرپت‌های پول
۷۷	تکنیک‌های مشاوره مالی آگاه از تنوع
۷۸	تمرین خود شفقت
۷۹	نتیجه‌گیری
۸۱	فصل پنجم
۸۱	اهمیت خود آگاهی برای مشاوران مالی و مشتریان
۸۲	سبک مشاوره و ویژگی‌های مشاوران مؤثر
۸۳	ویژگی‌های مشاورانی که تاثیر مثبتی در اتحاد کاری دارند عبارتند از:
۸۳	برخورد خالصانه با مشتری، حس همکاری و اعتماد را تقویت می‌کند؛
۸۵	اجزای مختلف خود آگاهی
۸۹	تمریناتی برای افزایش خود آگاهی
۹۱	خود مراقبتی
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	آدلریان درمانی (درمان بر طبق نظریه آلفرد آدلر)
۱۰۳	* کاربرد*
۱۰۴	گشتالت درمانی
۱۰۶	* کاربرد*
۱۰۷	رویکرد شخص محور
۱۰۸	رفتاردرمانی 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
۱۳۱	*مداخلات کلیدی*
۱۳۳	برنامه مطالعه موردی
۱۳۵	پرسشنامه تقدیرگرایی
۱۳۵	*اصول و فرضیات*
۱۳۸	برنامه مطالعه موردی
۱۴۰	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 جانبی.....
۱۵۴	رنگ.....
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	نظر به 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 (پترنالیسم) 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	اسکرپت 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 احتکار.....
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 مشتری بان در مشاوره مالی.....
۱۹۹	ارزیابی اختلالات پول.....
۱۹۹	فهرست اسکرپت 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	بجران ها و ضررها.....
۲۱۲	چالش های درونی.....
۲۱۲	دوسوگرایی و بی میلی.....

۲۱۳	مقاومت
۲۱۴	اعتماد به نفس بیش از حد
۲۱۵	واکنش به مشتریان با اعتماد به نفس بیش از حد:
۲۱۵	استرس
۲۱۷	غم و اندوه
۲۱۸	نتیجه گیری
۲۱۹	فصل سیزدهم
۲۱۹	منابع و ابزارهایی برای استفاده در مشاوره مالی
۲۲۲	<پول شما، اهداف شما >
۲۲۲	<استفاده از این منبع در روابط مشاوره‌ای >
۲۲۳	<دسترسی به پول شما، اهداف شما >
۲۲۳	عادت‌های مالی
۲۲۴	<استفاده از این منبع در روابط مشاوره‌ای >
۲۲۵	<دسترسی به بازی عادت‌های مالی >
۲۲۶	<بررسی مالی، راه حل‌های مالی و کمک‌های اولیه مالی >
۲۲۷	استفاده از این منبع در روابط مشاوره‌ای
۲۲۷	<ابزارهای بودجه‌ای >
۲۲۸	نعناع
۲۳۰	پاور پی
۲۳۲	<دسترسی به پاور پی >
۲۳۲	پیگیری نمره اعتباری
۲۳۳	: (Credit karma) کارمای اعتباری
۲۳۴	: (Credit sesame) کنجد اعتباری
۲۳۴	: (Quizze) کوئیزل
۲۳۵	<استفاده از این منبع در روابط مشاوره‌ای >
۲۳۵	<دسترسی به این منبع >
۲۳۶	ماشین حساب اسلایدی
۲۳۷	پس انداز آمریکایی
۲۳۸	<استفاده از پس انداز آمریکایی در روابط مشاوره‌ای >
۲۳۹	حمایت از تحقیقات
۲۳۹	وب سایت کمک‌های دانشجویی فدرال
۲۴۱	نتیجه گیری
۲۴۲	فصل چهاردهم
۲۴۳	آینده مشاوره مالی
۲۴۳	<چالش‌های مشاوره مالی >
۲۴۳	<ادامه مراقبت >
۲۴۵	(شورای آموزش اقتصادی تگزاس)
۲۴۶	<اهمیت ارزیابی در مشاوره مالی >
۲۴۷	<گواهینامه مشاوره مالی >
۲۴۸	برنامه‌های صدور گواهینامه برنامه‌ریز مالی معتبر:
۲۴۹	برنامه‌های صدور گواهینامه مشاور مالی معتبر:
۲۴۹	نیاز به مقررات
۲۴۹	چشم انداز آینده مشاوره مالی
۲۵۱	فراخوانی برای اقدام
۲۵۲	اصول برنامه مشاور مالی معتبر
۲۵۴	«برنامه عملیاتی»
۲۵۴	«اطلاعات مشتری»
۲۵۵	کاربرگ برنامه‌ریزی هدف
۲۶۲	* کاربرگ شناسایی درآمد
۲۶۴	* کاربرگ برنامه هزینه ماهانه
۲۶۸	* کاربرگ برنامه‌ریزی هزینه‌های دوره‌ای