

ارزش افزوده عمر

دامنه سواد مالی تا کجاست؟

دکتر امید مهرابی
تصویرگر: مجید کاظمی



مسیر و آینده زندگی، بسیار مبارک است، زیرا در صورتی که به درستی درک شود، می تواند افراد و به ویژه نوجوانان را در انتخاب راهکار شغلی توانمند کند. چهار روش مذکور عبارت‌اند از کارمندی، خویش فرمایی، کارفرمایی و سرمایه گذاری. از میان این چهار روش، سرمایه گذاری تفاوتی بنیادین با بقیه دارد؛ لذا به عنوان یکی از سرفصل های بعد مالی در سواد مالی مورد توجه قرار می گیرد.

کارمندی یعنی برای کسی کار کردن. در این روش، تفاوتی نمی کند که شما مدیر باشید یا کارمند ساده. کارمند کسی است که براساس دستورالعمل های تعیین شده باید وظایف محوله را انجام داده و سازمان متبوع خود را در رسیدن به اهداف آن یاری کند. کارمند باید ضمن رعایت مقررات و ضوابط حاکم بر سازمان متبوعش، به فرد دیگری پاسخگو باشد. معمولاً کارمندان در ازای دریافت حقوق، موظف‌اند ساعاتی را در خدمت سازمان و مدیر بالادست خود باشند. به بیان دیگر، کارمندان عمر خود را می فروشند و مبلغی را در ازای آن به عنوان درآمد دریافت می کنند. از منظر

سواد مالی نیز ابعادی دارد که باید در تدوین طرح درس و آموزش مورد توجه قرار گیرند. در شماره پیشین، به این ابعاد، با عنوان عناصر مالی و عناصر زمینه‌ای، اشاره شد. عناصر مالی عبارت‌اند از هزینه کرد، پس انداز، درآمد، سرمایه گذاری، مدیریت نقدینگی، مدیریت بودجه و مدیریت بدهی. در نگاه سطحی، به نظر می رسد که این سرفصل ها ماهیت مالی دارند، اما همان گونه که در شماره پیش بیان شد، سهم دانش اقتصاد در این سرفصل ها، نسبت به بقیه توانایی ها و نگرش های مورد نیاز، غالب نیست. بعد دوم، عناصر زمینه‌ای، شامل شایستگی فرصت، نگاه مالی، رصد بازار و مستندسازی در پارادایم و یادگیری است. در این نوشتار - همانند دو شماره قبل و شماره بعد - سرفصل های بعد مالی این سواد معرفی می شود.

درآمد و روش های به دست آوردن آن

در یک طبقه بندی، چهار روش برای کسب درآمد وجود دارد و راه دیگری وجود ندارد. محدود بودن روش های کسب درآمد، برای تعیین

سواد مالی، مدیران عامل بزرگ‌ترین شرکت‌ها هم کارمند هستند، زیرا باید در قبال عملکرد خود و سازمان، به صاحبان سهام و سرمایه‌ی شرکت پاسخگو باشند. مهم‌ترین ویژگی کارمندی، مشخص بودن مقدار درآمد و مدت کار است.



مهم‌ترین تفاوت‌های کارفرمایان با دو گروه قبلی در آن است که: ۱. کارفرمایان بیش از دو گروه قبلی کار می‌کنند؛ ۲. تنوع فعالیت‌ها و در نتیجه دانش، مهارت و نگرش‌های مورد نیاز بیشتری نسبت به دو گروه قبلی دارند؛ ۳. عمر کمتری می‌فروشند، زیرا می‌توانند وقتشان را هم‌زمان برای چند کار صرف کنند. این امر از طریق واگذاری کار به کارفرمایان و خویش‌فرمایان ممکن می‌شود.

چرا بسیاری از مردم از کار خود ناراضی‌اند؟

احتمالاً شما هم مانند من افراد زیادی را می‌شناسید که از کارشان ناراضی‌اند. کارخانه‌دار، کاسب، معلم، حسابدار، وکیل، مسافربر و ده‌ها نفر دیگر را به یاد می‌آورم که همیشه از شغل خود نالیده‌اند. حتی ما و دوستان ما هم ممکن است از کارمان ناراضی باشیم. یکی از درامدش، دیگری از ساعت کارش، آن یکی از حجم کار و دیگری از استرس و...

از منظر سواد مالی، من دو عامل دیگر را برای نارضایتی شغلی شناسایی کرده‌ام؛ نخست آنکه اغلب ما قابلیت‌های خود را نمی‌شناسیم، و دیگر آنکه با روش‌هایی که برای کسب درآمد انتخاب کرده‌ایم، آن‌طور که باید، آشنا نیستیم.

بیشتر ما از استعداد، قابلیت‌ها و علاقه‌های خودمان ناآگاهیم. مثلاً نمی‌دانیم که دوست داریم صبح‌ها بخوابیم و شب‌ها کار کنیم یا برعکس؟ آیا در فعالیت‌های پرفشار عملکرد بهتری داریم یا در فعالیت‌های یکنواخت و تکراری؟ آیا دوست داریم با آدم‌های محدودتری به‌عنوان مشتری یا مراجعه‌کننده سروکار داشته باشیم یا افراد متنوع‌تر، بیشتر و متفاوت‌تر؟ چه میزان درآمد، زندگی ما را، به نحو رضایتمندانه، تأمین خواهد کرد؟ کار انفرادی برایمان خوشایندتر است یا گروهی؟ دستور دادن را بیشتر می‌پسندیم یا دستور گرفتن را؟ سؤالاتی مانند این‌ها فراوان‌اند و صدالبته، قبل از انتخاب مسیر شغلی، باید عمیقاً و باصراحت و صداقت به آن‌ها اندیشید.

از سوی دیگر، راهبردهای روش کسب درامدمان راه‌هم‌نمی‌شناسیم. یعنی نمی‌دانیم اصول،

خویش‌فرما کسی است که برای خودش کار می‌کند. عبارت معروف «رئیس خودت، نوکر خودت»، ناظر بر همین روش کسب درآمد است. پزشکی که برای خود مطب دارند، وکلا، حسابداری که مشاوره می‌دهند و دفاتر مالی را تنظیم می‌کنند و مهندسان ناظر ساختمان، نمونه‌هایی از افرادی هستند که به روش خویش‌فرمایی پول درمی‌آورند. عمده‌ترین تفاوت خویش‌فرمایی با کارمندی در سطوح برابر در چهار چیز بیشتر مشهود است: ۱. مدت قرارداد کاری و در نتیجه وقت خویش‌فرمایان نسبت به کارمندان بیشتر در اختیار خودشان است؛ ۲. خویش‌فرمایان به افراد محدودتری پاسخگو هستند؛ ۳. مهارت‌های خویش‌فرمایان در موضوع کاری، نسبت به کارمندان هم‌طرز خود بیشتر است؛ ۴. درآمد خویش‌فرمایان از کارمندان هم‌طرز خود بیشتر است.

کارمند و خویش‌فرما وجه اشتراک مهمی نیز دارند؛ برای درآمد بیشتر باید بیشتر کار کنند که تقریباً به معنای صرف وقت و عمر بیشتر است. مثال کارگر روزمزد و جراح متخصص را که قبلاً در شماره سوم این سلسله نوشتار (مجله آذر ماه رشد معلم، ص ۶) توضیح دادم به یاد بیاورید.

کارفرما مالک کسب و کار خود است. در این روش، کارفرما هم خود کار می‌کند و هم تعدادی کارمند یا کارگر را به‌استخدام درمی‌آورد. مغازه‌دارانی که علاوه بر شاگرد یا فروشنده، خود نیز در مغازه یا فروشگاهشان کار می‌کنند و نیز کارخانه‌داران، از مشهورترین نمونه‌های کارفرما به‌شمار می‌روند.

بیشتر ما از استعداد، قابلیت‌ها و علاقه‌های خودمان ناآگاهیم. مثلاً نمی‌دانیم که دوست داریم صبح‌ها بخوابیم و شب‌ها کار کنیم یا برعکس



سرمایه‌گذاری

در سرمایه‌گذاری، باز هم باید قسمتی از عمرتان را با درآمد معاوضه کنید. ضمناً باز هم باید کار کنید. اما در عمرفروشی و کار در

این روش، نسبت به دیگر روش‌ها، دو تفاوت عمده وجود دارد. نخست آنکه در اینجا می‌توانید ارزش عمر خود را در قبال کسب درآمد بیشتر کنید. فرض کنید برای تصمیم‌گیری در مورد خرید سهام یک شرکت به سه روز زمان نیاز دارید. شما چه ۱۰ سهم بخرید و چه ۱۰ میلیون سهم، تفاوت زیادی در مدتی که به تحلیل وضعیت شرکت تخصیص خواهید داد، ایجاد نمی‌شود. در حالی که در روش کارمندی، برای اینکه درآمد خود را دو برابر کنید، اغلب باید وقت مصروف برای آن را نیز دو برابر کنید.

دوم آنکه در روش سرمایه‌گذاری، همه فعالیت‌های مورد نیاز فکری هستند و از فعالیت‌های بدنی و فیزیکی خبری نیست. ریاضیات پایه قوی، مذاکره، منبع‌یابی در زمینه اطلاعات، سحر خیزی، به گوش بودن، رصد بازار و رقبا و قابلیت‌هایی مانند این‌ها، از ضروریات موفقیت در روش سرمایه‌گذاری هستند. سرمایه‌گذاران موفق ریسک‌پذیرند. (تا همین جا تعداد زیادی از مردم از فهرست سرمایه‌گذاران خط می‌خورند!) تنها روی یک حوزه تمرکز نمی‌کنند. اطلاعات فنی زیادی دارند و به یادگرفتن به صورت ذاتی و درونی علاقه‌مند هستند. جو زده نمی‌شوند و با حرف و حدیث بی‌ارزش عوام تغییر مسیر نمی‌دهند. از شکست نمی‌ترسند و زود از راهشان منصرف نمی‌شوند. از کم شروع می‌کنند و به بلندمدت بودن ثروتمندی و ثروت‌آفرینی معتقدند. ده‌ها ویژگی دیگر نیز هست که می‌تواند برای سرمایه‌گذاری موفق، ضروری به‌شمار آید.

آنچه در متون پژوهشی و کاربردی توصیه شده، این است که ملمان در کلاس‌های درس که به موضوعات شغل و اشتغال مربوط می‌شود، باید بیش از تأکید و تمرکز بر مشاغل و حرفه‌ها، به ضرورت خودشناسی و یادگیری و درک راهبردهای روش‌های چهارگانه کسب درآمد تأکید کنند.

بایدها و نبایدها و روش‌ها در کارمندی، خویش‌فرمایی، کارفرمایی و حتی سرمایه‌گذاری چیست؟ در نتیجه همواره در ابهام به سر می‌بریم و به‌همین دلیل لذتی از کار نمی‌بریم. این

احساس صرفاً مختص بزرگسالان جویای کار یا در حال کار نیست. شخصاً در هفت‌سالگی و وقتی برای اولین بار در پارک ارم سوار ماشین برقی شدم، این احساس را تجربه کرده‌ام. کسی برای ما بچه‌ها در مورد اینکه ماشین برقی چگونه روشن می‌شود، راه می‌رود و ترمز می‌کند (روش کار) توضیح نداد. من خودم نمی‌دانستم که آیا باید با ماشینم به بقیه ماشین‌ها بزنم و اصطلاحاً تصادف کنم یا نه؟ کودکان و بزرگسالانی بودند که با اشتیاق تمام مانند مهاجمان انتحاری این دوران، خود را به ماشین‌های دیگر می‌کوبیدند. در مقابل عده‌ای نیز از تصادف پرهیز می‌کردند و مرتباً در قسمت‌های خلوت زمین بازی، می‌چرخیدند. اما برای من چه اتفاقی افتاد؟ تا به خودم بیایم و بفهمم که ماشین چطور راه می‌افتد و چه کاری درست است، وقت تمام شد و ماشین‌ها از کار افتادند. واکنشم چه بود؟ گریه بی‌امان و دلخوری از پارک ارم که این بازی دیگر چیست! شروع نشده تمام شد. آن واکنش من با واکنش بزرگسالانی که از کار خود ناراضی‌اند، قابل مقایسه است؛ هر دو در گلابه از شغل و لذت نبردن از زمان کار مشترک‌اند. اگر در مثال ماشین، ما از چند دقیقه لذت نمی‌بریم، در کار تقریباً از ۳۰ درصد عمر تقویمی و ۷۰ درصد عمر مؤثرمان لذت نمی‌بریم (بیش از آنکه در ظاهر به‌نظر می‌رسد، سهم عمده‌ای از عمرمان را کار تشکیل می‌دهد).

کاش در دنیای کار نیز قواعد بازی و موفقیت، کم، ساده و کوتاه بود. اما چنین نیست. به‌همین دلیل، راهبردهای کسب و کار، سریع، آسان و جامع درک نمی‌شوند. پاره‌ای افراد، وقتی ماشین آخرین مدل کارآفرین را می‌بینند، تصور می‌کنند که وی بدون زحمت و تنها با هشت ساعت کار در روز، توانسته است چنین خودروبی را بخرد.

از منظر سواد مالی، من دو عامل دیگر را برای نارضایتی شغلی شناسایی کرده‌ام؛ نخست آنکه اغلب ما قابلیت‌های خود را نمی‌شناسیم و دیگر آنکه با روش‌هایی که برای کسب درآمد انتخاب کرده‌ایم آشنا نیستیم

