

علم جیب

نگرش‌های رایج در مفهوم موفقیت مالی

دکتر امید مهربانی

رایج‌ترین واحد اندازه‌گیری ثروت در این نگرش، واحد پولی بود؛ ریال، دلار، یورو و مانند آن. در این مکتب برای یافتن میزان ثروت هر کس، کافی است تمام دارایی‌های وی را به یک واحد پولی مشخص تبدیل کنید. هر کس پول بیشتری داشته باشد، در زمینه مالی موفق‌تر است و بدین ترتیب می‌توان افراد را با یکدیگر مقایسه کرد. همچنین، هر کس حق‌الزحمه بیشتری بگیرد، ثروتمندتر است. بدین ترتیب، یک جراح از یک ناظر ساختمان و یک روزمزد ساختمانی ثروتمندتر است. آیا شما هم همین‌طور فکر می‌کنید؟ دانش‌آموزانان چطور؟ خانواده‌ها و مخصوصاً والدین آن‌ها چطور؟ ممکن است به شما برخوردی باشد که این نگرش را فقیرانه نامیدم. ممکن است با این نام موافق

اندازه‌گیری میزان ثروت برخوردارم. نگرش اول، غالب و فراگیر است. بدون اینکه قصد اهانت به فرد یا گروهی را داشته باشم، مایل‌م نگرش طرفداران این گروه را نگرش فقرا بنامم. دومی را در تعداد بسیار کمی از افراد مشاهده کرده‌ام و در این نوشتار، آن را نگرش اغنیا خواهم نامید. این دو نگرش با یکدیگر تفاوت بنیادین و فلسفی دارند. در بسیاری مصادیق، این دو با یکدیگر قابل جمع نیستند و اساساً دو نگاه کاملاً متفاوت هستند. اما از مطالعات در این باره، دو دستاورد بزرگ و حیرت‌آور به‌دست آمده است که می‌تواند برای معلمان عزیز کشور کلید تدوین طرح درس در زمینه سواد مالی باشد. قبل از بیان نکات شگفت‌آور، اجازه دهید کمی بیشتر در مورد ماهیت این دو نگرش بگویم.

ثروت از نگاه فقرا

مفهوم موفقیت مالی مثل خیلی چیزهای دیگر، سواد مالی نیز از یک فلسفه برخوردار است. منظور من از فلسفه در این سلسله نوشتار، چیزی است که براساس آن رفتار خود را با دیگران مقایسه می‌کنیم. وقتی از مخاطبانم درباره موفقیت مالی می‌پرسم، بدون حتی یک استثنا، آن را معادل ثروت می‌دانند. یعنی کسی که در زمینه مالی موفق است، حتماً ثروتمند است. اما وقتی درباره شاخص ثروت و واحد اندازه‌گیری آن می‌پرسم، جواب‌ها ناامیدکننده است. اجازه دهید از همین جا شروع کنیم. در واقع از این نقطه است که می‌توان به فلسفه افراد در مورد ثروت و نوع نگرش آن‌ها پی برد. در مطالعاتی که در زمینه سواد مالی داشته‌ام به دو نوع نگرش و در نتیجه به دو شاخص متفاوت در

نباشید. اما حتماً تأیید می‌کنید که این نگرش، نگرش غالب در میان مردم است. پرسشی که همه روزه ذهن طرفداران این نگرش را به خود مشغول می‌کند، آن است که چگونه می‌توان پول بیشتری به دست آورد؟

ثروت از نگاه اغنیا

واحد اندازه‌گیری در این نگرش، زمان است. منظور از زمان، زمانی است که بدون اینکه برای پول درآوردن کار کنید، بتوانید با کیفیت مطلوب از عهده هزینه‌های زندگی برآیید. فرض کنید شما ۱۰۰ تومان پول دارید و آن را به‌طور نقدی نزد خود نگه می‌دارید. همچنین، فرض کنید هزینه ماهانه شما برای داشتن یک زندگی با کیفیت مطلوب، ۵۰ تومان باشد. در این صورت، شما به مدت دو ماه ثروتمندید. حال اگر این ۱۰۰ تومان را در بنگاهی اقتصادی سرمایه‌گذاری کنید که ماهانه ۱۰ درصد سود نصیب شما کند، شما به مدت دو ماه و ۹ روز ثروتمندید، زیرا در انتهای ماه اول به پول شما ۱۰ تومان اضافه می‌شود و ۵۰ تومان کم می‌شود. پس در ابتدای ماه دوم، شما ۶۰ تومان پول دارید که در انتهای ماه دوم به ۶۶ تومان افزایش خواهد یافت. از طرف دیگر، ۵۰ تومان آن را بابت هزینه‌های ماه دوم پرداخت خواهید کرد. ۱۶ تومان تقریباً ۹ روز از هزینه‌های شما را پوشش خواهد داد. پرسش طرفداران این نگرش این است که چگونه می‌توان بدون اینکه برای پول کار کرد، درآمندی بیش

از هزینه‌های زندگی داشت؟

دستاوردهای مطالعات سواد مالی

مهم‌ترین دستاورد این مطالعات بسیار حیرت‌آور بود؛ بهترین الگوهای موفقیت مالی برای طرفداران نگرش فقرا، کسانی هستند که طرفدار نگرش اغنیا هستند. ظاهراً چنین چیزی ممکن نیست، زیرا عقل حکم می‌کند که اگر فردی را ثروتمند می‌دانیم، مانند او باشیم و نکته حیرت‌آور دقیقاً همین است. بیشتر ما می‌خواهیم مثل کسانی باشیم که مثل ما فکر نمی‌کنند!

نکته حیرت‌آور دیگر این بود که هیچ یک از این دو گروه، جز نگرش مورد قبول خود، نگرش دیگری را ممکن نمی‌دانستند، چه برسد به اینکه بخواهند آن را قبول کنند. طرفداران نگرش فقرا تنها یک مفهوم برای ثروت قائل بودند و هر توضیح دیگری را سفسطه و عوام‌فریبی قلمداد می‌کردند. متقابلاً طرفداران نگرش اغنیا تنها مفهوم مورد تأیید خود را برای ثروت می‌پذیرفتند و هر تعریف دیگری را خودفریبی و فرار رو به جلو می‌دانستند.

تفاوت‌های بنیادین دو نگرش

رقابت

شاید ملموس‌ترین و اولین تفاوت این دو نگاه در رقابت است. در نگاه اول، رقابت رکن اساسی در زندگی است. شما باید پول بیشتری داشته باشید تا ثروتمندتر باشید. بنابراین، همه در حال نگاه کردن به

اطرافیان خود هستند تا از آن‌ها جا نمانند. در این نگاه، کسی که پراید دارد از کسی که هیوندایی شاسی‌بلند دارد، فقیرتر است، بنابراین تلاش می‌کند خود را به الگوی مورد نظر خود برساند. نکته جالب آن است که در این نگاه، جز یک نفر، و به بیان دقیق‌تر جز چند نفر اول، بقیه همیشه بازنده‌اند و لذت موفقیت را نخواهند چشید، زیرا ثروت شما هر چه باشد، بالاخره کسی پیدا می‌شود که ثروتمندتر از شما باشد. در این نگاه، شما حتماً و همیشه باید در حال تلاش برای کسب ثروت بیشتر باشید،

زیرا در غیر این صورت از دیگران جا می‌مانید و رتبه‌تان در ثروتمندی تنزل خواهد یافت. در توضیح این حالت، همیشه کوه‌نوردی در ذهنم مجسم می‌شود که در مسیر خود برای رسیدن به قله، بیش از آنکه توجه او به هدف، یعنی قله باشد، درستی مسیر خود را صرفاً با دیگران محک می‌زند و هر بار که از کسی سبقت می‌گیرد، خوشحال می‌شود؛ اما این شادی بسیار زودگذر است، زیرا بلافاصله در امتداد نگاهش فرد دیگری را می‌بیند که از او جلوتر است و این داستان همچنان ادامه دارد. در مسیر کسب ثروت نیز زندگی این‌گونه افراد همیشه با ناکامی پایان خواهد یافت، زیرا آن‌ها هرگز به انتهای مسیر نمی‌رسند. در نگاه دوم، هر کس با خودش مقایسه می‌شود، آن هم نه با گذشته‌اش، بلکه با وضع موجود و حالش. در این نگاه، اساساً میزان پول مهم نیست، بلکه نسبت درآمد و هزینه در هر لحظه

از زمان اصالت دارد. به همین دلیل، موفقیت مالی بیش از هر عامل دیگری به اراده و عملکرد فرد بستگی دارد و دیگران چندان مهم نیستند. باز هم در خیال می‌توانید فردی را تصور کنید که در مسیر حرکت به سمت قله است، اما معیار موفقیت برای او آن است که به وقت ضرورت بتواند ادامه مسیر دهد و برای این کار کافی است سرعت و انرژی خود را متعادل کند. حدس می‌زنم شما هم موافقید که این فرد از طبیعت کوهستان بیش از فرد قبلی لذت ببرد.

اهمیت عمر

در نگاه اول، عمر و پول قابل تبدیل هستند. مثلاً برای کسب ۵۰۰ هزار تومان، یک کارگر ساده روزمزد باید ۱۰ روز خود را صرف کند و یک معلم خصوصی کنکور ۱۰ ساعت از عمر خود را بدهد و جراح متخصص با ۱۰ دقیقه می‌تواند همین مقدار درآمد داشته باشد. در این نگرش، عملکرد جراح از معلم و معلم از کارگر بهتر بوده است. در نگاه دوم، عملکرد جراح صرفاً با میزان درآمد ارزیابی نمی‌شود. شخصاً با یکی از پزشکان محترم و معتبر کشور در این زمینه صحبت کرده‌ام. از او پرسیدم شما که در هر ساعت نزدیک به ۴۰۰ هزار تومان (اوایل سال ۹۳) بابت حق ویزیت بیماران درآمد دارید، چرا تا دیروقت مشغول به کار هستید و آیا فرصت می‌کنید پول خود را خرج کنید؟ پاسخ داد دو فرزندم در خارج از کشور مشغول تحصیل هستند. به علاوه، باید وام خانگی را که در یکی از



را می‌کنند.

عمر با پول قابل مقایسه نیست. برای درک بهتر این مطلب کافی است همان پزشک را در حال احتضار تصور کنید. حدس می‌زنید حاضر باشد چه میزان از ثروت خود را بپردازد تا مدتی دیگر هر چند کوتاه زندگی کند؟ در نگاه دوم، تنها چیزهای همسان با یکدیگر قابل مقایسه هستند. در بیان ساده‌ای از مفهوم ترازنامه، وقتی یک بنگاه اقتصادی در سلامت اقتصادی به سر می‌برد، ستون بدهی‌ها و دارایی‌هایش در تعادل با یکدیگر هستند. یعنی اگر چیزی از دارایی‌ها کاسته شد، به همان میزان به دارایی‌ها افزوده شده باشد. در مثالی که ذکر شد، اگرچه درآمد پزشک زبردست از کارگر روزمزد به مراتب بیشتر است، اما ترازنامه هر دو نفر نامتوازن است.

سنخیت با آموزه‌های آسمانی

آن‌ها که به آموزه‌های آسمانی معتقدند، می‌توانند در مورد میزان همسویی، این دو نگرش را با آموزه‌های آسمانی ارزیابی کنند. واضح است که نگاه دوم با آن‌ها نزدیک‌تر و همنواتر است. در نوشتار پیشین، تأثیر دین بر نگرش اقتصادی فقرا و اغنیا را در چند مطالعه در میان ادیان گوناگون گزارش کردم. علاوه بر آن، به موضوع دیگری برخوردیم؛ بین ثروت‌داری و ثروت‌دراری، تفاوت اساسی وجود دارد. دین نه‌تنها هرگز با ثروت‌دراری مخالفت نکرده، بلکه شدیداً و قویاً آن را توصیه کرده است. مشکل از اینجا آغاز می‌شود که

این دو واژه به‌جای یکدیگر استفاده می‌شوند و ثروت‌داری با ثروت‌دراری مترادف شده است.

در جلسه نخست کارگاه‌های آموزش سواد مالی، از مخاطبان می‌خواهم یک امام (معصوم) فقیر معرفی کنند و جایزه بگیرند. حتی با تخفیف، به نزدیکان معصومین (ع) هم رضایت می‌دهم. مگر می‌شود کسی کریم اهل بیت باشد و سفره اطعامش سراسر کوچه را فراگیرد، ولی فقیر باشد؟ ائمه و همه بزرگان دیگر، ثروت‌آفرینان بزرگی بوده و هستند. آنچه در ادیان مذمت شده، نحوه استفاده از ثروت است. شما مختارید ثروت خود را صرف آفتاب گرفتن مدرن‌ترین و گران‌قیمت‌ترین سواحل دنیا کنید یا آن را وقف نیازمندان یا بنا کردن مدرسه و مرکز پژوهش کنید. ادیان، دومی را توصیه کرده‌اند. دستاورد آخری که در این نوشتار تقدیم خوانندگان عزیز خواهم کرد، به نحوه نگرش ثروت‌آفرینان بزرگ به ثروت مربوط است. بارها از ثروت‌آفرینان بزرگ ایرانی و خارجی خوانده یا شنیده‌ام که گفته‌اند پول اگر از ظرف سرریز شود، فسادآور است. باید برای مازاد آن فکر کرد.

تناقض

ممکن است با خود بگویید همه این‌ها رویاست، زیرا به هر حال همه ما باید برای کسب درآمد عمر خود را بفروشیم. یا ممکن است بپرسید پس چرا خیلی از ثروتمندان از راه‌های نامشروع ثروتمند شده‌اند؟ پاسخ چندان پیچیده نیست؛ نخست آنکه فلسفه سواد مالی نیز مانند مفهوم

بی‌نهایت، دو حالت نظری و فیزیکی دارد. بی‌نهایت در نظر دست‌نیافتنی است، اما در عمل گاهی دست‌یافتنی می‌شود، مانند نقطه کانونی آینه‌ها یا راندمان ماشین‌های مکانیکی. نگرش دوم به پول، هدف نیست، بلکه یک مسیر است و اگر در این مسیر قرار بگیریم، موفقیت تضمین شده است. حتماً مانند دنیای ماشین‌ها باید برای قرار گرفتن در مسیر هزینه و عمر خود را با پول عوض کنیم. اما اگر آگاهانه این کار را انجام دهیم، بالاخره روزی خواهد رسید که از مسیر حرکت به سمت قله لذت خواهیم برد. حداقل از آن زمان به بعد عمرمان را به پول نخواهیم فروخت.

سخن آخر

شاید با پول نتوان خوشبخت شد، اما بدون آن هم نمی‌توان خوشبخت شد. اگر پول نداشته باشیم، نمی‌توانیم به زیارت خانه خدا و اماکن متبرک دیگر برویم. نمی‌توانیم کفاره روزه‌های نگرفته‌مان را بپردازیم. نمی‌توانیم به سفر برویم، در حالی که سفر به دلیل برکات فوق‌العاده‌اش بسیار توصیه شده است. نمی‌توانیم فرزندانمان را خودمان تربیت کنیم، در حالی که تربیت فرزند از اصلی‌ترین وظایفمان به‌عنوان پدر و مادر محسوب می‌شود. نمی‌توانیم وقت زیادی را با خانواده بگذاریم و ناچاریم تنها چند دقیقه را با همسر و فرزندان خود بگذاریم. البته همه این‌ها به یک شرط خوب و درست است؛ به شرط آنکه عمر خود را با پول عوض نکنیم!

کشورهای خارجی به اقساط خریداری کرده‌ام بپردازم و می‌دانی که همه این‌ها باید به دلار پرداخت شود. بنابراین مجبورم. جالب اینجاست که اگر همین سؤال را از آن کارگر زحمتکش روزمزد هم بپرسید، پاسخی مشابه خواهید شنید. نکته جالب در مورد آن جراح این است که به‌دلیل اینکه باید اقساط آن خانه و هزینه تحصیل فرزندانش را بپردازد، اصولاً فرصتی ندارد در آن خانه زندگی کند یا به فرزندان سرزند. او در حال افزودن ثروت خود است، بدون آنکه بهره‌ای متناسب با وقت و عمری که برای کسب ثروت صرف می‌کند، از آن ببرد. چرا این کار را می‌کند؟ پاسخش تکراری بود؛ باید این کار را بکنند، چون همه این کار