

فقط پول کافی نیست

دکتر امید مهربانی

سواد مالی نیز ابعادی دارد که در تدوین طرح درس و آموزش موفق باید مورد توجه قرار گیرد. در شماره پیش، به روش‌های چهارگانه کسب درآمد، الگوهای هریک و شباهت‌ها و تفاوت‌های میان آن‌ها اشاره شد. در این شماره، علاوه بر سایر ابعاد مالی، به یکی از عناصر زمینه‌ای سواد مالی اشاره خواهد شد. ضروری است معلمان محترم همه این ابعاد را در بسته آموزشی سواد مالی مدنظر قرار دهند.

مدیریت نقدینگی

مدیریت نقدینگی ظاهراً امری پیچیده به نظر می‌رسد، اما

در تعریفی ساده و در عین حال کاربردی، مدیریت نقدینگی یعنی اینکه طوری خرج کنید که هر وقت پول لازم دارید، آن را داشته باشید. فردی متأهل و البته کارمند را تصور کنید. روز اول ماه حقوق می‌گیرد، پنجم همان ماه باید قسط شهریه مدرسه فرزندش را پرداخت کند. دوازدهم باید قبوض حامل‌های انرژی را بپردازد. برای روز بیستم باید در تدارک هدیه‌ای برای یکی از بستگان همسرش باشد که به خانه بخت رفته است و این‌ها قصد دارند که این زوج جوان را پاگشا کنند. بیست و هفتم هم موعد سررسید چکی است که بابت خرید خودرو به فروشنده داده است. تصادفاً همان روز هم باید قسط وام خانهای را که در آن ساکن است بپردازد. چنانچه این فرد بتواند، با همین حقوق محدود خود، در همه ماه‌ها همه هزینه‌ها را به‌موقع پرداخت کند، می‌توان گفت وی در موضوع مدیریت نقدینگی تواناست. در مورد تعداد قابل توجهی از مردم، الگوهای درآمدی و هزینه‌ای، از مثال بالا پیچیده‌ترند. سود سهام، مساعده حقوق، مبلغ اجاره‌بهای دریافتی از مستأجر یا واحد تجاری، مواجهه با یک فرصت درآمدی عالی! خرید مغازه یا سرمایه‌گذاری در یک سهام سودآور و مانند آن‌ها متغیرهایی هستند که می‌توانند الگوی درآمد را همانند هزینه پیچیده‌تر کنند.

حتماً بارها شنیده یا گفته‌اید که «روزی ۱۰ میلیون تومان ضرر بی‌پولی را می‌دهم». در موارد متعددی منظور گوینده آن است که موقعیت مناسبی برای کسب سود برایش پیش آمده است، اما پول لازم برای انجام آن را ندارد. هرچند ممکن بود حتی با داشتن پول لازم برای موفقیت در این فرصت، به دلیل نداشتن قابلیت‌های دیگر، باز هم موفق نشود، اما بی‌پولی محسوس‌ترین واقعیت انکارناپذیر است.

مدیریت نقدینگی یعنی اینکه طوری خرج کنید که هر وقت پول لازم دارید، آن را داشته باشید

مدیریت بودجه

احتمالاً می‌پرسید رابطه مدیریت نقدینگی

و پس‌انداز چگونه است. سؤال خوبی است. ابعاد سواد مالی از یکدیگر مستقل نیستند و بر یکدیگر اثر می‌گذارند. درآمد زیاد، مدیریت نقدینگی را ساده‌تر می‌کند. همین‌طور پس‌انداز اولیه در موارد متعددی می‌تواند موجب موفقیت در کسب فرصت شود. یکی از ابعاد دیگر مالی که مدیریت نقدینگی را تسهیل می‌کند، مدیریت بودجه است.

مدیریت بودجه چهار مرحله دارد: نخست، برنامه‌ریزی مالی، یعنی روی کاغذ آوردن منابع درآمد و اقلام هزینه‌ای در مدت‌های کوتاه (روزانه و هفتگی)، متوسط (ماهانه و فصلی)، و طولانی (سال و چند سال). دوم، اجرای برنامه، یعنی عمل به برنامه تدوین شده و اصلاحاتی که به اقتضای تغییرات محیطی یا برنامه‌های زندگی و کاری فرد پیش می‌آید. سوم، بازنگری برنامه و تحلیل علل انحراف برنامه و اجرا، و چهارم، تدوین و برنامه‌ریزی مجدد براساس اصلاحات انجام شده.

مدیریت بدهی

به‌طور معمول، بسیاری از مردم با قرض دادن و قرض گرفتن مخالف‌اند. زیرا نگران‌اند که نتوانند

در موعد مقرر قرض خود را بپردازند یا پول خود را از قرض‌گیرنده بگیرند و بدین ترتیب، اعتبار (در مقام قرض‌گیرنده) یا پول خود (در مقام قرض‌دهنده) را از دست بدهند. عده‌ای دیگر از مخالفان، آن را ابزاری برای کلاهبرداری می‌دانند. این کلاهبرداری ممکن است توسط قرض‌گیرنده اتفاق بیفتد؛ مانند برخی از اختلاس‌کنندگان، یا توسط قرض‌دهنده رخ دهد؛ وام‌های بانکی در نظر این عده نمونه‌ای از اختلاس توسط قرض‌دهنده هستند.

می‌توان انواعی از بدهی‌ها را برشمرد، سه نوع عمده آن‌ها عبارت‌اند از: بدهی، وام و وام قرض‌الحسنه. بدهی در نظر عامه مردم شامل پولی می‌شود که از فردی استقرض شده و در موعدی مقرر یکجا باید عودت داده شود. وام پولی است

که باید به صورت دوره‌ای و به تدریج به همراه سود مورد توافق طرفین پرداخت شود. وام قرض الحسنه مانند بدهی سود ندارد، اما مثل هر وام دیگری باید به تدریج بازپرداخت شود.

بدیهی است که قرض دادن و قرض گرفتن کار بدی نیست، به شرط آنکه عاقلانه باشد. معیار عقلایی بودن آن، فایده‌هایی است که نصیب قرض‌دهنده یا قرض‌گیرنده می‌کند. به راحتی می‌توان در قالب کلاس‌های درس مانند ریاضی، انشا، علوم اجتماعی و مانند آن پرسش‌نامه‌ای را طرح کرد و از دانش‌آموزان خواست مزایا و معایب بدهی از هر سه نوع را هم برای دهنده و هم گیرنده ذکر کنند. نکته آخر اینکه آموزش مدیریت بدهی از حیاتی‌ترین و در عین حال مغفول‌ترین ابعاد مالی در سواد مالی است.

عناصر زمینه‌ای

حتماً از شماره‌های پیشین به یاد دارید که سواد مالی علاوه بر عناصر مالی، عناصر زمینه‌ای را نیز شامل می‌شود. عناصر مالی زمینه لازم برای استفاده کاربردی از دانش، مهارت و نگرش‌های ابعاد مالی را فراهم می‌کنند. عناصر زمینه‌ای از شش حوزه تشکیل می‌شوند: شایستگی فرصت، نگاه مالی، رصد بازار، مستندسازی، درک پارادایم (الگو) و یادگیری. در این شماره و شماره بعد، عناصر زمینه‌ای سواد مالی معرفی و تبیین خواهد شد.

شایستگی فرصت

مفهوم شایستگی (آمیزه‌ای از دانش، مهارت و نگرش) این مهم را به ذهن متبادر می‌کند که برای کسب شایستگی فرصت باید به ترکیبی از دانش، مهارت و نگرش‌ها دست یافت. این شایستگی چهار سطح دارد که عبارت‌اند از: فرصت‌بینی، فرصت‌طلبی، فرصت‌سنجی و فرصت‌آفرینی. اجازه دهید ابتدا در مفهوم فرصت با یکدیگر به زبان مشترک برسیم. یک تابلوی تصویری پازلی را تصور کنید. تصویر وقتی به طور کامل، دقیق و واضح نمایان می‌شود که اولاً همه قطعات پازل موجود باشند و ثانياً هر قطعه در جای خود قرار گرفته باشد. اگر این تابلو هدف باشد، فرصت عبارت است از تکه‌هایی که موجود نیستند. اکنون می‌توانیم به کمک این مثال، چهار سطح شایستگی فرصت را بررسی کنیم.

«فرصت‌بینی» یعنی اینکه همیشه کمبودها را ببینیم، اما نه هر کمبودی را. آن کمبودهایی ارزش محسوب می‌شوند که بتوان با رفع آن‌ها ایجاد ارزش کرد. به بیان دیگر، پیش‌نیاز تولید ارزش و به تبع آن، تولید ثروت، این است که بتوان ظرفیت‌های ثروت را مشاهده کرد. فراموش نکنیم که این ظرفیت‌ها به راحتی قابل مشاهده نیستند، زیرا تعدادی از قطعات پازل آن‌ها موجود نیست. بنابراین، تنها کسانی که به این قابلیت مجهز باشند می‌توانند فرصت‌ها را ببینند. سطح بالاتر در شایستگی فرصت، «فرصت‌طلبی» است. یعنی فردی که به دنبال تولید ثروت است، باید همواره در جست‌وجوی کمبودها باشد. صدافسوس که واژه «بازار» فرصت‌طلبی، در ادبیات عامه، مذموم شناخته شده است. چرا بازارش؟ زیرا در بیان دیگر، خلأها همان نیازهای پیدا و پنهان مردم کوچه و بازار هستند که با رفع آن‌ها مردم به رفاه بیشتر و شما به ثروت بیشتر می‌رسید.

سطح سوم «فرصت‌سنجی» است. زیرا کسی که فرصت‌بین و فرصت‌طلب است، همواره فرصت‌هایی را در مقابل خود می‌بیند و به دلیل محدودیت منابعی مانند زمان، پول و قابلیت‌های فردی، ناگزیر از انتخاب است. بنابراین باید بتواند از میان هزاران فرصت پیش روی خود، مناسب‌ترین آن‌ها را برگزیند.

«الفرصة تمر مر السحاب» (نهج البلاغه فیض الاسلام، ص ۱۰۸۶). این یکی از زیباترین کلمات قصار امیرمؤمنان علی (ع) است. به گمانم، برای موفقیت در تصاحب فرصت‌های موجود، باید به هر سه سطح شایستگی فرصت مجهز شد.

در چهارمین و متعالی‌ترین سطح، فرد باید بتواند «فرصت‌آفرینی» کند. در سه سطح قبلی، تابلوی مثال ما وجود داشت، اما قطعاتی از آن در دسترس همگان نبود. اما در این سطح، فرد باید بتواند تابلوی جدیدی خلق کند. غالباً فرصت‌آفرینی از طریق معرفی نیازهای پنهان مردم و تبیین ضرورت رفع آن واقع می‌شود. این نیازها دو سطح دارند. در سطح اول نیاز وجود دارد، اما همگانی بدان آگاه نیستند و شما برای ایجاد تمایل، صرفاً باید ضرورت رفع آن را به یاد مخاطبان بیاورید. کفش‌های طبی نمونه این نوع نیازها هستند. در سطح دوم نیاز باید ساخته شود. اختراع آدامس از بارزترین نمونه‌های ایجاد نیاز است. البته از زمانی صحبت می‌کنیم که ویلیام ریگلی برای اولین بار آن را معرفی کرد.

نکته جالب در موضوع فرصت آن است که فرصت‌ها هرگز به پایان نمی‌رسند، زیرا بخش خاستگاه نیازهای انسانی هم فطرت کمال‌جویی انسان است و هم تغییرات محیطی و صدماتی هیچ‌یک از این دو را پایانی نیست. البته فراموش نکنیم، درک فرصت‌ها هر روز پیچیده‌تر می‌شود. بنابراین، ضروری است خود را در این قابلیت ارتقا دهیم.

برای کسب
شایستگی فرصت
باید به ترکیبی
از دانش، مهارت
و نگرش‌ها
دست یافت.
این شایستگی
چهار سطح دارد
که عبارت‌اند
از: فرصت‌بینی،
فرصت‌طلبی،
فرصت‌سنجی و
فرصت‌آفرینی