

روشد مالیه فرا



وزارت آموزش و پرورش
سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی
دفتر انتشارات و فناوری آموزشی

ماهنامه آموزشی، تحلیلی و اطلاع‌رسانی برای معلمان و دانشجو معلمان و کارشناسان وزارت آموزش و پرورش
www.roshdmag.ir | دوره بیستم، آذر ۱۴۰۲ | شماره پیاپی ۱۵۱ | ۴۸ صفحه



به سوی مدرسه کار آفرین



زهرا ازارعی
لغزش‌های مالی



محمدعلی ارجمند
وقتی بچه‌ها شرکت تأسیس
می‌کنند!



حسین معافی
از ایده تا عمل



دکتر محمدابراهیم واعظی
چرا سواد مالی؟



**بزرگی بایدت بخشندگی کن
که دانه تا نیفشانی نروید**

کَلِستان سَعْدی ، باب اول

مجله رشد

ماهنامه آموزشی، تحلیلی و اطلاع‌رسانی برای معلمان و
دانشجو معلمان و کارشناسان وزارت آموزش و پرورش
www.roshdmag.ir
دوره بیستم، آذر ۱۴۰۲
شماره پیاپی ۱۵۱
۴۸ صفحه



اللهم صل على محمد و آل و محمد و عجل فرجه



وزارت آموزش و پرورش
سازمان پژوهش و برنامه‌ریزی آموزشی
دفتر نشریات و فناوری آموزشی

مدیر مسئول: محمد صالح مثنی
سر دبیر: فریدالدین حداد عادل
مشاور سردبیر: حبیب یوسف‌زاده
مدیر داخلی: مریم موسوی
مدیر هنری: کوروش پارسا نژاد
دبیر عکس: اعظم لاریجانی
ویراستار: کبری محمودی
طراح گرافیک: احمد قائمی مهدوی

← ۱۱۰,۰۰۰ ریال

خانواده
مجلات رشد همه
تلاش خود را کرده است تا
این مجله در دسترس عموم
جامعه تربیتی کشور قرار گیرد
و همه مخاطبان در میهن عزیز
اسلامی‌مان امکان تهیه آن را
داشته باشند.

- کارآفرینی در مدرسه / دکتر فریدالدین حداد عادل ۲
وقتی بچه‌ها شرکت تأسیس می‌کنند! / محمدعلی ارجمند ۴
راه‌های بهره‌گیری از هوش مالی / علیرضا یاری ۹
پول‌بازی! / محمد نیک‌افروز ۱۰
از ایزده تا عمل / حسین معافی ۱۲
از دست خودمان چه کاری برمی‌آید؟ / علیرضا مجتهد ۱۵
به سوی مدرسه کارآفرین / حبیب یوسف‌زاده ۱۶
چرا سواد مالی؟ / دکتر محمدابراهیم واعظی ۲۰
دست‌های نامرئی بازار / محمدمامین کلاتری ۲۴
شغل‌های آزاد دیجیتال / آرمان کهربیزی ۲۶
رسم توانگری در ادب فارسی / جعفر ربانی ۲۸
لغزش‌های مالی / ترجمه زهرا زارعی ۳۰
به سوی حرفه دلخواه / ترجمه الهام فراستی ۳۴
معلم؛ پیشران ترویج سواد مالی / مهسا صادقی ۳۸
جادوی کاغذپاره‌ها / ترجمه لیلا جلیلی ۴۲
اقتصاد به سبک سهرابی! / مهدی فرج‌اللهی ۴۵
تبدیل درآمد به ثروت / آرش خورمهر ۴۶
روزهای مانا / ۴۸

نشانی پستی دفتر مجله:
تهران، ایران شهر شمالی، پلاک ۲۷۰
صندوق پستی ۱۵۸۷۵/۶۵۸۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۳۱۱۶۱-۹ داخلی ۵۰۴
تلفن‌های امور مشترکین:
۰۲۱-۷۷۶۳۳۲۰۸
صندوق پستی امور مشترکین:
۱۵۸۷۵/۳۳۳۱
وبگاه:
www.roshdmag.ir
رایانامه:
Email.farda@roshdmag.ir

چاپ و توزیع: شرکت افست



برای اشتراک
مجلات رشد رمزبینه
را پویش کنید



وبگاه نشر سنجی مجلات رشد
nazar.roshdmag.ir



رشد مدرسه فردا را در پیام‌رسان شاد
به نشانی زیر دنبال کنید
@roshd_madreseh_farda

نویسندگان و مترجمان محترم!

- این مجله متعلق به شماست. تجربه‌های ناب، ایده‌ها و حاصل پژوهش‌های خویش را در اختیار دفتر مجله قرار دهید تا با انعکاس آن‌ها در مجله، علاقه‌مندان به این حوزه در تجربه‌های شما شریک شوند. از شما عزیزان تقاضا داریم:
- مقاله‌هایی را که می‌فرستید، با موضوع مجله مرتبط باشند و در جای دیگری چاپ نشده باشند.
 - مقالات حاوی مطالب کلی و گردآوری نباشند.
 - مقاله ترجمه شده با متن اصلی هم‌خوانی داشته باشد و متن اصلی نیز همراه آن باشد. چنانچه مقاله را خلاصه می‌کنید، این موضوع را قید فرمایید.
 - نثر مقاله روان و از نظر دستور زبان فارسی درست باشد و در انتخاب واژه‌های علمی و فنی دقت شود.
 - در نگارش مقاله از منابع و مأخذ معتبر استفاده شود و در پایان آن، فهرست منابع بیاید.
- آرای مندرج در مقاله‌ها و گفت‌وگوها ضرورتاً مبین نظر دفتر نشریات و فناوری آموزشی نیست و مسئولیت پاسخ‌گویی به پرسش‌های خوانندگان با خود نویسنده یا مترجم است.



کارآفرینی در مدرسه



دکتر فریدالدین حداد عادل | سید میثم موسوی

تصویرگر



و اطراف خود می‌بینند که افراد توانمند و باعرضه به زندگی و ثروت خوبی دست پیدا می‌کنند و می‌توانند برای خود، خانواده و جامعه منشأ اثر باشند. سوی دیگر ماجرا فضای عمومی جامعه است که دیگر مثل سابق برای علم و علم‌اندوزی و دانش و دانشگاه بهای ویژه‌ای قائل نیست. ما در عین حال که از افراد مولد ثروت تمجید می‌کنیم، هیچ کاری برای تحقق این آرمان و ایده انجام نمی‌دهیم. مع‌الوصف، ما در مدارسمان باید به تشویق و ترویج کارآفرینی بپردازیم، اما در این عرصه چندین سؤال جدی مطرح است که آن‌ها را با خوانندگان محترم به اشتراک می‌گذارم.

ما در نظام آموزشی خود برای مقوله‌هایی مانند کار، ثروت، درآمد، پول و اموری نظیر آن‌ها تعریف دقیقی نداریم. باور عمومی نسبت به این مقوله‌ها منفی است. ممکن است دانش‌آموزی به ما بگوید شما کارآفرینی و ایجاد اشتغال را تجویز می‌کنید و من بلام از مسیرهایی که شما نمی‌پسندید و خلاف هم نیست، تولید ثروت و ایجاد کار کنم. برای مثال، در سال‌های اخیر، افرادی از طریق بازی‌های رایانه‌ای و بازی کردن به ثروت خوبی رسیده‌اند.

کارآفرینی در سال‌های اخیر به موضوعی مهم در عرصه‌های علمی و آموزشی تبدیل شده است. در مدرسه‌ها هم مقوله کارآفرینی رواج یافته و به بخشی از ادبیات رایج در حوزه تعلیم و تربیت، به‌خصوص آموزش‌های مهارتی، بدل شده است.

سؤال همیشگی و جاودانه «علم بهتر است یا ثروت» را نباید از خاطر ببریم. با طرح این سؤال، مسیرهایی غیر از درس و مدرسه را برای کسب درآمد نفی و درآمد کافی برای تأمین معاش را فقط از مسیر کسب درجه‌های دانشگاهی معرفی می‌کردیم. به عبارت دیگر، حفظ کردن جدول ضرب و نوشتن درست دیکته در مدرسه‌های ما بیشتر مورد توجه قرار می‌گیرد تا انجام دادن کار گروهی و پول درآوردن. و اگر از کارآفرینی حرف می‌زنیم، باید بدانیم تا به حال مسیرهای طراحی شده معمول ما در راستای این روش نبوده‌اند.

اگر می‌خواهیم در عرصه تعلیم و تربیت به مقوله کار و کارآفرینی توجه کنیم، باید به ایجاد زیرساخت‌های ذهنی در دانش‌آموزان توجه کنیم. از یک طرف، حجم سنگین کار علمی متداول از جنس خواندن و نوشتن در مدرسه وجود دارد و در دیگر سو کودکانی قرار دارند که در جامعه



و نظام آموزشی را مبتنی بر آن سامان داده‌ایم، اما اگر بخواهیم الگوی خود را تغییر بدهیم و برخی درها را به روی عرصه‌هایی نظیر کسب‌وکار و کارآفرینی و تولید درآمد باز کنیم، نیازمند فهم کلی فرهنگ کار در مدرسه هستیم. بعد باید بفهمیم، جایگاه بعضی از مباحث مثل سواد مقدماتی مالی یا توانایی کارگروهی یا قابلیت ارتباطات فردی، حضور اجتماعی مؤثر، بازاریابی، مدیریت دخل و خرج و امثال این مقوله‌ها در نظام آموزشی ما خالی است و هنوز به آن‌ها توجه نکرده‌ایم. امروزه حوزه کارآفرینی ما به برگزاری برخی بازارچه‌های محصولات خانواده‌ها و دانش‌آموزان منحصر می‌شود و اگر دانش‌آموزی به‌واسطه تشویق‌های ما بتواند با بازی در فضای مجازی، حضور در شبکه‌های اجتماعی، یا به‌واسطه توانمندی‌های رایانه‌ای در تدوین و تولید فیلم و مباحث نظیر آن، درآمدی کسب کند، خوش حال می‌شویم. اما به یک معنی این اتفاق خارج از انتظارات مألوف ما شکل گرفته است. سؤال اینجاست که چگونه می‌توانیم بچه‌های مستعد این عرصه را طوری راهبری کنیم که بعدها انگشت پشیمانی به دندان نگیریم.

مدرسه‌هایی داشته باشیم که برای بچه‌ها امکان استفاده از وسایل ارتباط جمعی را به‌منظور دستیابی به مهارت‌های فنی و شغلی، فراهم کنند. این ایده ابتدایی از آن نظر شایسته بررسی است که در طول سال‌های خدمت در مدرسه، بارها دانش‌آموزانی را دیده‌ام که در درس ناموفق بوده‌اند، ولی وقتی با گذر از مرزها و خطوط سخت امتحان‌های نهایی و کنکور، وارد دنیای آزاد زندگی و اجتماع و کسب‌وکار شدند، به افرادی فرهیخته، مؤثر و اثربخش تبدیل شدند. درحالی که پیش از آن، داوری ما بر اساس چارچوب‌های سامان‌یافته مدرسه‌داری، درباره آن‌ها «ناموفق» بود. اگر مدرسه‌ای از ابتدا فرض را بر این بگذارد که این دانش‌آموز می‌خواهد و می‌تواند کار کند و پول در بیاورد، و اگر خواست به دانشگاه برود، به رتبه بالا نیاز ندارد و حاضر است در یک مرکز آموزش‌های حرفه‌ای، دوره‌های مرتبط با شغل خود را بگذراند، با این اوصاف تعریف از مدرسه متفاوت و دیگر خواهد شد. و شاید گره‌گشایی و اثربخشی چنین مدرسه‌ای بسیار چشم‌گیر باشد. البته این پیشنهاد با مقوله هنرستان‌ها متفاوت است و کسب‌وکار به معنی عمومی آن مدنظر است.

کوتاه سخن اینکه، اگر می‌خواهیم وارد عرصه کسب‌وکار شویم، لازم است تمرین‌هایی ابتدایی برای طراحی یک مدل موفق تأییدشده، مبتنی بر سند تحول آموزش و پرورش، انجام بدهیم و تکلیف خود را با این موضوع روشن کنیم، تا مبدا در اثر شعارزدگی کارهایی انجام دهیم که نقض غرض شود.

ما باید تکلیف خود را با نوع کار کردن و روش ثروتمندشدن روشن کنیم.

متوجه شده‌ایم یک دانش‌آموز در صورت ورود به دانشگاه و ادامه تحصیل در رشته‌هایی مانند اقتصاد و مدیریت، به بالندگی بیشتری در عرصه کار و ثروت دست پیدا می‌کند، ولی خود او به‌واسطه کاری که ما انجام داده بودیم، مشتاق فاصله گرفتن از عرصه‌های کتاب و دفتر بود. آیا ما موفق عمل کرده‌ایم؟ یا نه، ما با دست خود، او را از مسیر موفقیت‌های بزرگ آتی، سوق داده‌ایم به سمت پیروزی‌های کوتاه‌مدت زودگذر. چه کسی می‌تواند در این زمینه داوری کند؟ نقطه ارزیابی عملکرد مدرسه یا راهنمایان و مشاوران آن جوان و نوجوان کجای کار قرار دارد؟

اگر مدرسه خوبی بخواهد دانش‌آموزانی تربیت کند که بتوانند برای جامعه خود در عرصه‌های گوناگون مفید باشند، حتماً نیازمند ترویج فرهنگ کارآفرینی و توجه به مقوله‌هایی نظیر کارکردن، شغل، ثروت و امثال آن است. البته باید حد تعادل را نگه دارد تا به مرکز متولی تربیت نیروی کار تبدیل نشود. فراموش نکنیم، ما برای درس‌خوان کردن دانش‌آموزان خود برنامه‌ریزی کرده‌ایم



وقتی بچه‌ها شرکت تأسیس می‌کنند!

تجربه‌هایی از آموزش سواد مالی در مدرسه

گفت‌وگوکننده: محمدعلی ارجمند



تربیت اقتصادی و آموزش سواد مالی همواره از دغدغه‌های نظام تعلیم و خانواده‌ها بوده و توجه صاحب‌نظران بسیاری را به خود معطوف کرده است. چرا که تصمیم‌ها و رفتار مالی افراد، در احساس کامیابی و موفقیت آن‌ها و در نهایت رونق اقتصاد ملی، نقشی عمده ایفا می‌کند؛ امر مهمی که کسب معرفت و تجربه در این زمینه را به موضوعی حیاتی مبدل کرده است. در این میان، واکاوی تجربه‌های اولیای تعلیم و تربیت از اهمیت خاصی برخوردار است و می‌تواند الگوهای مناسب را به مخاطبان نشان دهد. یکی از مجموعه‌هایی که در ارتقای سواد مالی دانش‌آموزان تلاش‌های ارزنده‌ای داشته، مجتمع آموزشی مفید در منطقه ۳ تهران است. برای بازگویی این تلاش‌ها، با آقای محمدعلی مهرآزما، مدیر دبستان مفید و مهدی نجفی، مربی پایه پنجم این دبستان، به گفت‌وگو نشسته‌ایم.

آقای مهرآزما، به نظر شما دانش‌آموز چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد تا بگوییم سواد مالی دارد؟

در پیش‌دبستان دانش‌آموزی داشتیم که می‌گفت: «من از خانواده‌ام یاد گرفته‌ام دارایی‌ام را سه قسمت کنم: یک قسمت را پس‌انداز، یک قسمت را صرف کار خیر و قسمتی را هم خرج می‌کنم.» من به‌شخصه از این کودک یاد گرفتم. مشخص می‌شود، اگر والدین آگاه باشند، می‌شود کودک خودش به مربی‌اش بگوید من پول‌هایم را سه قسمت می‌کنم و... معلوم می‌شود رفتار مال خود اوست و ادراک کرده است. در سال‌های بعد هم دیدیم رفتارش همان‌طور بود که گفته بود. نمایشی نبود. زوری نبود. ما اسم این کار را می‌گذاریم تربیت. اینکه بچه‌ای در این سن می‌تواند بفهمد قسمتی از پولش را پس‌انداز کند، یعنی چه؟ یعنی تاب‌آوری و تأمل در دخل و خرج این کودک بالا می‌رود. خود نگهداری‌اش بالا می‌رود. چیپس و پفک را می‌بیند، اما می‌گوید این را نمی‌خرم، شاید بخواهم چیز بهتر و با ارزش‌تری بخرم که با این پول‌ها



نمی‌شود، اما اگر پس‌انداز کنم، می‌توانم بخرم.

رسیدن به این حد از مدیریتِ نیازها چگونه شکل می‌گیرد؟

قطعاً هر جا که انتظار داریم تغییری رخ دهد، به آموزش نیاز داریم. به‌طور مثال، پدر یکی از دانش‌آموزان در یک دوره چند روزه کسب و کار شرکت کرده بود. می‌گفت: «ارزش آن دوره چند روزه، از آموخته‌های دانشگاهی‌ام بالاتر بود. برای اینکه بتوانم آن آموزه‌ها را به بچه‌ها یاد بدهم، شما به من کمک کنید.» ما موضوع را در انجمن اولیا و مربیان مطرح کردیم. پیشنهاد دادیم شما این دوره را به مربیان و اعضای انجمن ارائه دهید تا ببینیم آیا می‌توانیم به زبان کودکان نیز ارائه دهیم؟ ایشان دوره را اجرا کردند. اما اولیا می‌گفتند چه لزومی دارد این دغدغه را برای فرزندم ایجاد کنم! این جور موضوعات خیلی پیچیده‌اند. درواقع برای کسب نتایج مثبت باید کار را از خانواده شروع و کج‌فهمی‌ها را رفع کرد.

ما می‌گوییم بچه‌ها حق دارند در حد خودشان با موضوعات واقعی زندگی آشنا شوند و یک مجموعه مهارت‌ها را تجربه و مسیر آینده‌شان را انتخاب کنند. هر چه میزان تجربه‌ها بیشتر باشد، احتمال انتخاب موفق‌تر بیشتر است. این‌طور نباشد که به سی سالگی برسند و بگویند وای، من تازه فهمیدم که باید معلم می‌شدم!

یکی از اشتباه‌هایی که افراد در مورد سواد

مالی مرتکب می‌شوند، این است که آن را در مهارت خرید و فروش و سود و زیان در معامله خلاصه می‌کنند. در حالی که سواد مالی بسیار فراتر از تأمین معاش است و با احساس خوشبختی و رضایت فرد از زندگی، رابطه‌ای تنگاتنگ دارد. برای تفهیم و ترویج این موضوع چه ایده‌ای دارید؟

ما نباید بچه‌ها را بیش از حد درگیر فضای جدی بازار کنیم. هر کاری می‌کنیم، باید جنبه آموزشی‌اش غلبه داشته باشد و تجربه‌اندوزی اتفاق بیفتد. در مدرسه ما

خرید و فروش برای همه گروه‌های سنی آزاد است، اما شرطش این است که چیزی که می‌فروشند دست‌سازه خودشان باشد. یعنی فقط می‌توانند چیزی را که تولید کرده‌اند خرید و فروش کنند. این قانون ماست.

در بدو ورود و ثبت‌نام، این موضوع را به والدین می‌گوییم که بچه‌ها در این مدرسه می‌توانند خرید و فروش کنند. البته ما هم

نظارت داریم که اتفاقات خارج از عرف نیفتد. اگر والدینی نمی‌خواهند چنین اجازه‌ای به فرزندشان بدهند، باید به ما بگویند. تا به حال یک نمونه هم نداشتیم. والدین علاقه‌مندند کودکان‌شان این تجربه را داشته باشند. ما هم مراقبیم که فضای کار در حالت یادگیری و تجربه کودکانه بماند و به دغدغه‌های بزرگسالانه تبدیل نشود.

گاهی بچه‌ها گروه تشکیل می‌دهند و به قول خودشان



هر چه میزان تجربه‌ها بیشتر باشد، احتمال انتخاب موفق‌تر بیشتر است





سخت‌کوش». گاهی وقتی می‌خواهیم در مدرسه کاری انجام بدهیم، می‌بینیم باید یک عالمه چیز را اداره کنیم. این کار اولاً درست نیست و ثانیاً نتیجه هم نمی‌دهد. باید تا جایی که می‌شود امور را به خود بچه‌ها واگذار کنیم.

❖ گرایش به آموزش سواد مالی از ابتدا در مدرسه وجود داشت یا به تدریج شکل گرفت؟

ما از اول هدف‌گذاری کرده بودیم. موضوعات سواد مالی، به‌عنوان یکی از نیازهای بشر امروز، برای ما مهم بودند. همچنین، این موضوع در تعلیمات دینی ما تحت عنوان «عقل معاش» مطرح شده و ما در تعلیم و تربیت باید به آن بپردازیم. نفس تلاش اقتصادی برای زندگی، مشی اهل بیت علیهم‌السلام بوده است. در روایتی از پیامبر اکرم (ص) نقل شده است: «دور از رحمت خداست کسی که سربار دیگران باشد». (اصول کافی، جلد ۴، صفحه ۱۲) این آموزه‌ها را باید به بچه‌ها منتقل کنیم.

❖ تعالیم دینی این حوزه چگونه به بچه‌ها منتقل می‌شوند؟

این‌ها باید در بستر زندگی بیان شوند؛ یعنی در طول مسیری که کودک طی می‌کند. در یک موقعیت مناسب، مثلاً بگوئیم حضرت علی (ع) در مورد مصرف این حرف را زده است. یا گفته است این‌طوری سرمایه‌گذاری کن. ما می‌توانیم موضوع را به یک دانشمند روز ارجاع بدهیم یا به ائمه اطهار علیهم‌السلام. معلم آگاه باید تسلطی حداقلی داشته باشد تا سر بزنگاه‌ها مطلب را به بزرگان دین ارجاع بدهد. نکته بعدی عمل مربی است. مربی سیره بزرگان را مثلاً در مورد اسراف می‌داند. مثلاً ما در جایی فکر می‌کنیم

شرکت تأسیس می‌کنند! به توانایی همدیگر پی می‌برند. یکی خوب مشتری جذب می‌کند، اما خوب نمی‌تواند بسازد. به دوستش می‌گوید تو درست کن، من می‌فروشم. یعنی یکی تولید می‌کند و دیگری بازاریابی. می‌بینیم که در این سنین مهارت‌های متنوعی رشد می‌کنند. این می‌شود یک فعالیت سالم.

❖ اگر مدرسه‌ای بخواهد این تجربه‌ها را تکرار کند، چگونه باید عمل کند؟

باید به بچه‌ها اعتماد کنیم. وقتی می‌خواهیم همه چیز را به شدت واپالایش (کنترل) کنیم، همه مسئولیت‌ها متوجه ما می‌شود. باید فرصت بدهیم بچه‌ها متناسب با فهم خودشان با مسئله روبه‌رو شوند، بعد در صورت بروز مشکل، ما در کنارشان خواهیم بود. به این می‌گویند تسهیلگری. فراهم کردن محیطی پویا و در عین حال امن، قطعاً برای مربی زحمت دارد و کار سختی است. ولی به نتیجه‌ای که به دست می‌آید می‌ارزد. مهم این است که کلیشه‌ای کار نکنیم. دنبال این نباشیم که دیگران به ما بگویند چه کنیم. من وقتی با بچه‌ها زندگی می‌کنم، خودم می‌فهمم که باید چگونه رفتار کنم؛ به شرطی که ورودی‌های اطلاعاتی را به‌خوبی پردازش کنم.

نگاه‌ها باید تغییر کنند. باید باور کنیم می‌توانیم این کارها را انجام بدهیم. باید پای مسائلی هم بایستیم. طبیعی است، ساده‌ترین کار هیچ‌کاری نکردن است. هر کاری زحمت دارد. قرار نیست ما بشکۀ پر باشیم و دانش‌آموز بشکۀ خالی که باید پرش کنیم. یکی از کارهایی که مسیر را برای همکاران عزیزمان هموار می‌کند، این است که سخت‌نگیریم. «سخت می‌گیرد جهان با مردمان



از اولیا زیاد
می‌شنویم که
«بچه من مفهوم
محدودیت منابع
مالی را درک
نمی‌کند»

در نقاط بالای شهر یک لیوان چای را به قیمت خیلی بالایی می‌فروشند، در حالی که همان چای را در پایین شهر خیلی ارزان‌تر می‌توان خورد. ما می‌خواهیم خودمان کافه راه بیندازیم. با قیمت مناسب خوراکی درست کنیم و بفروشیم. غیر از کافه، بعضی چیزهایی که مامان‌ها از قبل باید برای تغذیه بچه‌ها تهیه کنند، خودمان با تنوع بیشتر درست کنیم تا بچه‌ها، هم با قیمت مناسب بخورند و هم چیزی را که دوست دارند بخورند.»

در نتیجه جلسه گذاشتیم. ۱۴ نفر از بچه‌ها آمدند و نظراتشان را گفتند: پخت انواع خوراکی، تهیه نوشیدنی‌های سرد و گرم و غیره که هر کدام هم ادعا می‌کردند خوش‌مزه‌تر درست می‌کنند. بچه‌ها طرحشان را ارائه دادند. ما آن‌ها را یادداشت کردیم. بعد گفتیم مراحل فروششان را بگویند. کم‌کم طرح‌هایشان را به چالش کشیدیم. اگر فروش نرفت، اگر قیمت نامناسب بود، موضوع اسراف در تولید و مصرف! قرار شد بچه‌ها فکر کنند و طرح‌های کامل بیاورند. شرط‌هایی هم گذاشتیم. اینکه باید حتماً خودتان در مدرسه درست کنید و ترکیب مواد در مدرسه انجام گیرد تا تفاوت کارها معلوم شود. مثلاً قهوه‌ای که فلائی می‌دهد با دیگری فرق دارد. بچه‌ها هم خلاقیت‌هایی به خرج می‌دادند. مثلاً شیر خشک فلان نشان تجاری را به ترکیبشان اضافه می‌کردند تا طعم متفاوتی ایجاد کنند و...

این‌طور که فرمودید، همان‌بدو امر پاسخ سؤالات را خودتان ندادید و بچه‌ها را به تفکر وادار کردید. درست است؟

بله. این فرایند با رفت و برگشت‌ها و گفت‌وگوها چند روز طول کشید. کم‌کم توجه بچه‌ها را به موضوعات جلب کردیم: میزان سود، واسطه‌نشدن و دلالتی نکردن، به‌کار بستن مهارت‌ها و خلاقیت‌ها و...

آیا در حین کار به مفهوم تولید اشاره کردید؟

وقتی به مراحل اجرا رسیدیم، بچه‌هایی که مثلاً کیک تابه‌ای (پنکیک) ساده پخته بودند، با کسانی که ترکیب‌های جدید داشتند و صرفاً تقلیدی نبود، فروش بیشتری داشتند. و چون جلسات مستمری داشتیم، در گفت‌وگوها متوجه اشکال کار خود می‌شدند. بنابراین، به فکر می‌افتادند آن‌ها هم از فضای تقلید بیرون بیایند تا توجه بازار را به خودشان جلب کنند. لذا انواع خوراکی‌ها با طعم‌های متنوع تولید شدند.

باید بگیر و ببندهایی راه بیندازیم. اما سیره اهل بیت گذشت است. هر چقدر مربی آگاه و عامل به سیره اهل بیت باشد، خروجی شما دانش‌آموزی خواهد بود که بر اساس آن سیره تربیت شده است.

شواهد نشان می‌دهد، یکی از رویکردهای شما، نگاه به آینده است. ارتباط سواد مالی با آینده‌نگری چیست؟

واقعیت این است که اگر مردم سواد مالی داشته باشند، در عملکرد دولت تأثیر گذار است. یعنی ممکن است شما برنامه‌های اقتصادی خوبی داشته باشید، اما ناآگاهی مردم باعث شود آن برنامه‌ها به نتیجه مطلوب منجر نشوند. امروز دولت‌ها به این سمت رفته‌اند که مردم را آگاه کنند سواد اقتصادی‌شان بالا برود تا شاخص‌های اقتصادی بهتری رقم بخورد. می‌بینید در بحران‌ها یک‌دفعه سرمایه‌ها از بهابازار (بورس) خارج می‌شوند و اتفاقاتی می‌افتد. با جو سازی‌های سیاسی دولت‌ها را تحت تأثیر قرار می‌دهند. با آموزش مردم حتی می‌توان جلوی بسیاری از بحران‌های اقتصادی را گرفت.

هنوز درباره بهره بانکی، اختلاف دیدگاه‌هایی بین شرع و عرف وجود دارد. افراد می‌گویند ایده دارم، طرح دارم و می‌خواهم کارخانه احداث کنم و به جامعه سود برسانم. لازم‌هاش این است که وام بانکی بگیرم. وام بانکی پیچیدگی‌های خودش را دارد. به همین دلیل مردم باید آموزش ببینند. البته کودک باید در سطح خودش، نوجوان در سطح خودش و جوان هم در سطح خودش آموزش ببیند. آموزش‌های عمومی هم برای همه لازم است. ما در جایگاهی قرار داریم که اول این ماجرا هستیم. ما باید کودکان را درگیر این تجربه‌ها کنیم تا در سطح خودشان برای آینده آماده شوند. دنیای آینده دنیای پیچیده‌تری از امروز است. دیگر این طور نیست که اسکناس را توی جیبمان بگذاریم و برویم خرج کنیم. ما از اولیا زیاد می‌شنویم که «بچه من مفهوم محدودیت منابع مالی را درک نمی‌کند». چون کارت که می‌کشد، پول را نمی‌بیند که تمام شد. فکر می‌کند این کارت نهایت ندارد و همین‌طور می‌تواند از آن خرج کند! یکی از مسائل این است که مفهوم محدودیت و موجودی کارت بانکی باید برای بچه‌ها جا بیفتد.

با تشکر از شما، اجازه دهید از تجربه‌های جذاب آقای نجفی نیز در خصوص بازار بچه‌های پایه پنجم بهره‌مند شویم.

مهدی نجفی: ماجرا از آنجایی شروع شد که تعدادی از بچه‌ها می‌گفتند: «ما در بیرون از مدرسه تحقیق کرده‌ایم.

بله. برای حل این موضوع هم با بچه‌ها پیش رفتیم. با سؤال و جواب به این نتیجه رسیدند که باید موارد را ثبت کنند. بعضی تا این حد پیش رفتند که اثر انگشت می‌گرفتند و می‌گفتند در صورت پرداخت نکردن استفاده می‌کنیم. بعضی بچه‌ها هم دلشان از خوراکی‌هایی که دیگران می‌فروختند می‌خواست، اما نمی‌خواستند پول بدهند. با کمک خودشان، برگه‌ای طراحی شد که در آن مبادله کالا به کالا ثبت می‌شد؛ با مشخصاتی مثل نام کالا و مابه‌التفاوت دو کالا.



همراهی و آگاهی مدیریت محترم و بدنه اجرایی در تسهیل کار کمک بسزایی کرد. ناگفته نماند، گفت‌وگوهای مکرر با بچه‌ها خیلی راهگشا بود و حل چالش‌های به‌وجودآمده را راحت‌تر می‌کرد؛ گفت‌وگویی از جنس سقراطی. یعنی با ایجاد پرسش کودک را به پاسخ رساندن.

چالش سودهای بالا هم جالب بود. صدای اعتراض که بلند شد، با بچه‌های فروشنده صحبت کردیم. بعضی از بچه‌ها به هر قیمتی دنبال سود بالا بودند. این موضوع را به صورت انفرادی با دانش‌آموزان مورد نظر صحبت کردیم. قیمت مواد اولیه، هزینه‌های جانبی و قیمت تمام‌شده، دستمزد مهارت و خلایق از مواردی بودند که به زبان بچه‌ها در گفت‌وگوها به آن‌ها اشاره کردیم تا موضوع سود متعارف و جنبه‌های شرعی ماجرا جا بیفتد. با فرصتی هم که دادیم، انصافاً بیشترشان تغیر موضع دادند.

جدول سفارش‌ها و فروش محصولات

[illegible]

با توجه به اینکه بچه‌ها از چند روز قبل سفارش می‌گرفتند و بر اساس آن محصول را تولید می‌کردند، در یک ستون نام خریدار یا همان سفارش‌دهنده می‌آمد و در ستون دوم عنوان سفارش. اگر سفارش داده شد به‌طور قطعی فروخته می‌شد، در ستون سوم ثبت می‌شد. عنوان ستون‌ها را خود بچه‌ها تعیین کرده بودند.

محصول ۱:

محصول ۱:

تفاوت قیمت کالا:

امضای معامله کنندگان



راه‌های بهره‌گیری از هوش مالی

• نوشتهٔ رابرت کیوساکی

• ترجمهٔ سید امین مجابی

• ناشر: نیک‌فرجام

• سال انتشار: ۱۴۰۰

علیرضا یاری

آموزش می‌دهد. او به خوانندگان توصیه می‌کند، از تصمیم‌گیری‌های احساسی در زمینهٔ پول و سرمایه‌گذاری پرهیز کنند.

بخش پنجم به اهمیت و نحوهٔ کسب سواد و مهارت‌های لازم در زمینهٔ مدیریت پول و سرمایه‌گذاری پرداخته است. **بخش ششم** به روش‌های بهبود هوش مالی اختصاص دارد. در این بخش، رابرت کیوساکی روش‌های متعدد بهبود هوش مالی را به خوانندگان خود آموزش می‌دهد. او به خوانندگان توصیه می‌کند، با خواندن کتاب‌های مرتبط با مدیریت پول و سرمایه‌گذاری، شرکت در کلاس‌های آموزشی و مشورت با مشاوران مالی، به‌طور مرتب هوش مالی خود را به‌روز کنند.

در بخشی از کتاب می‌خوانیم: امروزه بسیاری از کارشناسان مالی همچنان به مردم توصیه می‌کنند: سخت کار کنید، پول پس‌انداز کنید، در سطحی پایین‌تر از امکاناتتان زندگی کنید و در صندوق‌های مشترک، سرمایه‌گذاری کنید. مشکل این است که این توصیه بد است؛ صرفاً به این دلیل که منسوخ شده است و قوانین پولی تغییر کرده‌اند. امروز با نظام سرمایه‌داری جدیدی روبه‌رو هستیم. روش مبتنی بر پس‌انداز کردن پول، بدهی خود را تسویه کردن و سرمایه‌گذاری‌های متنوع، در دوران سرمایه‌داری قدیم کارایی داشت. کسانی که به شعار سرمایه‌داری قدیم «سخت کار کنید و پول پس‌انداز کنید» عمل می‌کنند، در عصر سرمایه‌داری جدید با مشکل مالی روبه‌رو خواهند شد.

هوش مالی به‌عنوان توانایی فرد در مدیریت پول و سرمایه‌گذاری تعریف می‌شود. هر فرد با هوش مالی خوب قادر است بهترین تصمیم‌ها را در زمینهٔ پول و سرمایه‌گذاری بگیرد و کسب ثروت را بهبود بخشد. هوش مالی شامل مهارت‌هایی مانند تعیین بودجه، پس‌انداز کردن پول، سرمایه‌گذاری در بازار سهام و املاک و مستغلات و تصمیم‌گیری‌های درست در زمینهٔ پول و سرمایه‌گذاری است. کتاب «هوش مالی» که به بیش از پنجاه زبان دنیا ترجمه شده، یکی از مفیدترین کتاب‌هایی است که در زمینهٔ مدیریت پول و امور مالی نوشته شده است. نویسندهٔ کتاب یکی از برترین مشاوران مالی دنیاست که با تجربه‌ای بیش از ۳۰ سال در زمینهٔ مدیریت پول و سرمایه‌گذاری، در این زمینه شهرت زیادی دارد.

بخش اول کتاب نحوهٔ تشخیص سطح هوش مالی خود و روش‌های بهبود آن را به خوانندگان آموزش می‌دهد.

بخش دوم به نحوهٔ تعیین بودجه و مدیریت هزینه‌ها پرداخته است و نحوهٔ تفکیک هزینه‌های ضروری از غیرضروری و نحوهٔ کاهش هزینه‌های غیرضروری را به خوانندگان خود آموزش می‌دهد.

بخش سوم به موضوع پس‌انداز و سرمایه‌گذاری در بازار سهام و املاک و مستغلات پرداخته است.

بخش چهارم به موضوع رفتار مالی و اثر آن بر تصمیم‌گیری در زندگی پرداخته است. در این بخش، رابرت کیوساکی نحوهٔ تشخیص رفتارهای مالی نامناسب و چگونگی کاهش آن‌ها را به خوانندگان خود



پول بازی!

تقویت مهارت‌های اقتصادی از طریق بازی‌های رایانه‌ای

محمد نیک‌افروز

منبع است و باید بتوانند با پولشان به‌درستی برخورد کنند، صرفه‌جویی کنند و بهره واقعی را از تمام منابعشان ببرند.

۶. تعامل با دیگران: کودکان باید بتوانند همکاری، مذاکره و تعامل اقتصادی با دیگران را درک کنند. این مهارت شامل برقراری روابط تجاری، تشکیل گروه‌های کاری و تشکیل تیم است.

این مهارت‌ها به کودکان کمک می‌کنند با مسائل اقتصادی روبه‌رو شوند و از نظر مالی مستقل عمل کنند. به‌علاوه، در برنامه‌ریزی آینده و انتخاب حرفه اقتصادی توانا تر شوند.

چند راهکار برای تقویت مهارت‌های اقتصادی در کودکان

- ۱. آموزش مفاهیم پایه اقتصادی:** مفاهیم پایه اقتصادی مثل پول، معامله، صرفه‌جویی و مدیریت مالی را آموزش دهید. می‌توانید از واقعیت‌های روزمره مثل خرید و فروش اسباب‌بازی استفاده کنید تا به آن‌ها نشان دهید چگونه با پول نیازهای خود را تأمین کنند.
- ۲. مدیریت کیف پول خردسال:** برای کودکان کیف پول‌هایی بسازید و از آن‌ها بخواهید پول‌هایشان را درون آن نگه دارند. سپس به آن‌ها بگویید چگونه برای صرف یک قسمت از پولشان، مانند خرید اسباب‌بازی یا خرید شیرینی، برنامه‌ریزی کنند.
- ۳. مدیریت مالی در بازی‌های کودکانه:** از کودکان بخواهید بازی‌هایی از قبیل خرید و فروش اسباب‌بازی یا فروشگاه را انجام دهند. این کار به آن‌ها کمک می‌کند مبانی اقتصادی را درک کنند و مهارت‌های مدیریت مالی را بیاموزند.
- ۴. طرح ایده‌های خلاقانه برای پس‌انداز:** به کودکان کمک کنید برای پس‌انداز پول ایده‌های خلاقانه طرح کنند.

مهارت اقتصادی در کودکان مجموعه مهارت‌هایی مثل توانایی مدیریت مالی، نقدینگی و برنامه‌ریزی مصرف را شامل می‌شود. این مهارت‌ها به افراد کمک می‌کنند از کودکی به نیازها و خواسته‌های خود آگاه شوند و بتوانند به‌درستی تصمیم‌گیری‌های مالی انجام دهند. اهمیت این امر برای دست‌اندرکاران و برنامه‌ریزان نظام تعلیم و تربیت بدان اندازه است که یکی از ساحت‌های شش‌گانه سند تحول آموزش و پرورش را به این موضوع اختصاص داده‌اند. قلمرو ساحت تربیت اقتصادی و حرفه‌ای ناظر بر رشد توانایی‌های متربیان در تدبیر امور معاش و تلاش اقتصادی و حرفه‌ای، درک و فهم مسائل اقتصادی می‌باشد. در راستای تحقق اهداف این ساحت در نظام تعلیم و تربیت، لازم است این مهارت‌ها در کودکان تقویت شوند. برخی از این مهارت‌ها عبارت‌اند از:

- ۱. آشنایی با اخلاق اقتصادی:** دانستن این که اقتصاد وسیله است، نه هدف. به عبارتی، دانش‌آموزان باید با مقوله‌هایی مانند کسب حلال، عواقب سوء رفتار مالی همچون کم‌فروشی، غش در معامله و غیره آشنا شوند و صراط مستقیم در عرصه فعالیت‌های اقتصادی را به نیکی درک کنند و در زندگی به کار بندند.
- ۲. آشنایی با مفاهیم پایه اقتصادی:** کودکان باید با مفاهیم مهمی مانند پول، تجارت، تقاضا و عرضه، دخل و خرج و قیمت آشنا شوند.
- ۳. توانایی برنامه‌ریزی:** کودکان باید یاد بگیرند برنامه‌ریزی شامل هدف‌گذاری، طرح‌ریزی مصرف و تخصیص منابع است.
- ۴. تصمیم‌گیری:** کودکان باید بتوانند بین گزینه‌های متعدد اقتصادی انتخاب کنند و روشی نیز برای ارزیابی هزینه و فایده انتخاب‌هایشان اتخاذ کنند.
- ۵. مدیریت مالی:** کودکان باید یاد بگیرند پول یک



مدیریت سرمایه بسیار مفید است.

۳. شبیه‌ساز شغلی: این بازی آموزشی به کاربر امکان می‌دهد تا چهار شغل متفاوت (مکانیکی خودرو، پشتیبانی فروشگاه، آشپزی و کار دفتری) را تجربه کند. همچنین، مهارت‌های مربوط به مدیریت موقت، برنامه‌ریزی مالی، تعامل با مشتریان و مدیریت زمان را تقویت می‌کند.

۴. غرفه لیمویی: این بازی به کودکان کمک می‌کند مفاهیم و مهارت‌های کسب و کار مانند کسب و کار مالی، بودجه‌ریزی، بازاریابی و فروش، تصمیم‌گیری، عرضه و تقاضا و مدیریت خطرپذیری (ریسک) را فرا بگیرند. همچنین، تفکر انتقادی، حل مسئله، برنامه‌ریزی راهبردی و مشارکت و همکاری را تقویت می‌کند.

۵. مونوپولی: یک بازی سرگرم‌کننده و هیجان‌انگیز است که می‌توان آن را چند نفره انجام داد. کاربر در این بازی می‌تواند شهر و شرکت خریداری کند، به ساخت و ساز بپردازد و با دیگران وارد معامله شود.

۶. کش فلو: در این بازی آموزش و تقویت هوش مالی و مهارت خطرپذیری مطرح است. در این بازی می‌توان همراه با چند بازیکن دیگر (هوش مصنوعی یا حتی بازیکنان واقعی) یک بازار مجازی ساخت و در آن با دیگران به معامله، خرید و فروش کالاها پرداخت.

۷. پیمانکاری شهرسازی: این بازی سبک مدیریت و شهرسازی است که برای تقویت مهارت‌های اقتصادی مفید است. در این بازی کاربر مسئولیت ساخت و مدیریت شهر را دارد و باید با راهاندازی و مدیریت سامانه‌های اقتصادی شهر، پیشرفت و رشد شهر را بهبود بخشد.

* اشاره به این بازی‌ها، صرفاً برای اطلاع‌رسانی و آشنایی است و به معنی تجویز آن‌ها از سوی مجله نیست.

برای نمونه، از آن‌ها بخواهید کارهایی مثل نوشتن فهرست خرید و رعایت آن، برگزاری نمایش خانگی و فروش بلیت آن، یا به‌فروش‌رساندن اسباب‌بازی‌ها را انجام دهند.

۵. دادن پاداش به عنوان الگوی اقتصادی: وقتی کودکان کارها را به‌خوبی انجام می‌دهند و مسئولیت‌پذیرانه عمل می‌کنند، آن‌ها را تشویق کنید و پاداش‌های کوچکی به آن‌ها بدهید. این کار به مثابه تقویت مثبت رفتارهای آن‌ها در مدیریت مالی است.

۶. بازدید از بانک یا فروشگاه: یک بار در ماه کودکان را با خود به بانک یا فروشگاه ببرید. این بازدیدها به آن‌ها کمک می‌کند بیشتر با مفاهیم اقتصادی و نیز مراکز مالی و تجاری آشنا شوند.

در کنار انجام این فعالیت‌های فیزیکی می‌توان از بازی‌های رایانه‌ای نیز بهره گرفت. بازی‌های رایانه‌ای بسیاری وجود دارند که فرایندهای اقتصادی و چرخه خرید و فروش و تجارت را در حوزه‌های گوناگون به‌خوبی ارائه و کاربر را در فعالیت‌های مربوط به آن درگیر می‌کنند. این بازی‌ها به نحوی کسب و کار را شبیه‌سازی می‌کنند و همانند ابزار آموزشی به کاربر کمک می‌کنند مهارت‌های مدیریت کسب و کار خود را تقویت کند و توسعه دهد.

برخی از بازی‌های رایانه‌ای مفید برای تقویت مهارت اقتصادی*

۱. شریف‌آباد: یک بازی ایرانی که فضای آن یک روستای دل‌نشین است. کاربر در آن باید باغداری و دام‌پروری کند و با فروش محصولات متنوع خود به مردم، درآمد کسب کند و با پول به‌دست‌آمده مزرعه خود را توسعه دهد.

۲. سرمایه‌گذاری: این بازی به کاربر امکان می‌دهد افراد را استخدام و با سرمایه‌گذاری هوشمندانه در صنایع گوناگون، سود بیشتری کسب کند. این بازی برای تقویت مهارت‌های تجزیه و تحلیل اقتصادی، پیش‌بینی بازار و



از ایده تا عمل

نگاهی به فعالیتهای باشگاه کارآفرینان نوجوان در مدرسه‌های شهر اراک

حسین معافی

مدیر دبیرستان نمونه فرهنگی اراک
مجری طرح باشگاه کارآفرینان نوجوان



پیاده‌سازی این هدف می‌طلبد که در محتوای آموزشی نظام تربیت رسمی و نیز محتوای برنامه‌های رسانه‌ای در نظام تربیت غیررسمی تغییری بنیادین ایجاد شود تا نسلی تربیت شود که در چارچوب نظام معیار اسلامی به عنصر کار و تلاش بنگرد و با لحاظ عقاید، اخلاقیات و احکام اقتصادی دینی، مشارکتی سازنده در فعالیتهای اقتصادی داشته باشد؛ ضمن اینکه در مجموع حرفه‌ای بیاموزد یا به‌عنوان عنصری کارآفرین، در نظام اقتصادی کشور خلق ارزش کند.

در مدرسه، یکی از اقدامات عملی در این زمینه، می‌تواند فعالیت باشگاه کارآفرینان نوجوان برای دانش‌آموزان علاقه‌مند و دارای ایده باشد تا با آموزش و کسب مهارت‌های لازم بتوانند ایده‌های خود را به عمل تبدیل و کارآفرینی را تجربه کنند.

باشگاه کارآفرینان نوجوانان دوره‌ای است متمایز برای تربیت «نسل آینده کارآفرینان نوآور کشور» که با تلاش جمعی دفتر توسعه کارآفرینی وزارت تعاون، کار، و رفاه اجتماعی، سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور، مرکز تربیت مربی و پژوهش‌های سازمان آموزش فنی و حرفه‌ای کشور و وزارت آموزش و پرورش تأسیس شده است و از اداره کل آموزش و پرورش استان مرکزی هم مجوز فعالیت دارد. این روزها پیشرفت فناوری‌های نوین و تغییر در سبک زندگی به تغییر در شغل افراد منجر شده است؛ تا حدی که استخدام دائمی در شرکت‌ها و سازمان‌ها تقریباً از بین

در سند تحول آموزش و پرورش، با عنایت به اهمیت موضوع، یکی از اهداف کلان، «ساحت تربیت اقتصادی و حرفه‌ای» تعریف شده و در آن از نظام تعلیم و تربیت خواسته شده است نسل آینده‌ساز کشور را به‌گونه‌ای تربیت کند که: «با درک مفاهیم اقتصادی در چارچوب نظام معیار اسلامی از طریق کار و تلاش و روحیه انقلابی و جهادی، کارآفرینی، قناعت و انضباط مالی، مصرف بهینه و دوری از اسراف و تبذیر و با رعایت وجدان، عدالت و انصاف در روابط با دیگران، در فعالیتهای اقتصادی در مقیاس خانوادگی، ملی و جهانی مشارکت کند.»

همچنین، دانش‌آموزان دارای حداقل یک مهارت مفید برای تأمین معاش حلال باشند؛ به‌گونه‌ای که در صورت جدایی از نظام رسمی تعلیم و تربیت، در هر مرحله، توانایی تأمین زندگی خود و اداره خانواده را داشته باشند.

حدود و قلمرو ساحت تعلیم و تربیت اقتصادی و حرفه‌ای ناظر به رشد توانایی‌های متربیبان در تدبیر امر معاش و تلاش اقتصادی و حرفه‌ای و ناظر به اموری نظیر درک و فهم مسائل اقتصادی، درک و مهارت حرفه‌ای، التزام به اخلاق حرفه‌ای، توان کارآفرینی، پرهیز از بطالت و بیکاری، رعایت بهره‌وری، تلاش برای حفظ و توسعه ثروت، اهتمام به بسط عدالت اقتصادی، مراعات قوانین کسب و کار، احکام معاملات و التزام به اخلاق و ارزش‌ها در روابط اقتصادی است.

پرورش و آموزش
نیروی کار باید
به‌عنوان یک
ضرورت مدنظر قرار
گیرد



● کمک به دانش‌آموزان برای تقویت باور نسبت به خود و کشف و واکاوی خلاقیت خود از طریق کوشش و خطا؛

● بهبود مهارت‌های اساسی مانند تصمیم‌گیری، توانایی کار گروهی، حل مسئله و شبکه‌سازی؛

● تقویت نگرش کارآفرینانه نوجوانان و افزایش خلاقیت و نوآوری، عزت‌نفس، و میل به موفقیت؛

● تغییر روش‌های تدریس متناسب با مبانی کارآفرینی، با هدف افزایش توانایی‌های کارآفرینانه دانش‌آموزان؛

● آشنا کردن اولیای دانش‌آموزان با مباحث کارآفرینی، به‌منظور تربیت کودکان و نوجوانان در تقویت توانایی‌های کارآفرینانه.

در باشگاه کارآفرینان، نوجوانان و جوانان در دو گروه سنی ۱۲ تا ۱۵ و ۱۶ تا ۱۸ سال شرکت می‌کنند. خانواده‌های آن‌ها نیز در یک جلسه توجیهی با اهداف

رفته است. از طرف دیگر، با وجود فرصت‌های کسب‌وکار و کارآفرینی در صنایع گوناگون، نیازمند انسان‌های توانا و دارای قابلیت‌های کارآفرینانه هستیم. بدین ترتیب، جریان «آموزش کارآفرینی در نوجوانان» که آینده‌سازان کشور هستند، مطرح می‌شود.

یکی از عوامل بیکاری، به‌ویژه بین دانش‌آموختگان، مطابقت‌نداشتن مدرک تحصیلی و علاقه‌های فارغ‌التحصیلان با اشتغال موجود در جامعه است. پرورش و آموزش نیروی کار با توجه به نیاز جامعه، باید به‌عنوان یک ضرورت مدنظر قرار گیرد. به دلیل وجود این‌گونه مشکلات، لزوم ایجاد باشگاه‌های کارآفرینی بیش‌ازپیش احساس می‌شود.

اهداف باشگاه کارآفرینان نوجوان وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در مدرسه‌های دوره متوسطه دوم شهر اراک:

● توانمندسازی دانش‌آموزان در دستیابی به تجربه عملی کارآفرینی در مقیاس کوچک؛



دانش آموزان هر هفته گرد هم می آیند و مهارت های کار آفرینی را یاد می گیرند



با پوش رمزبینه، فیلم
مرتبط را مشاهده کنید

دوره آشنا می شوند. این دوره ها فراگیر محورند، بر پایه فعالیت های فردی و جمعی تدوین شده اند و استادان کارآفرین استان آن ها را اجرا می کنند. هدف این باشگاه تربیت نیروهای خلاق، کارآفرین، ماهر، متعهد، مسئولیت پذیر، آینده نگر و آماده ورود به زندگی فردی، خانوادگی و اجتماعی، بر اساس معیارهای تربیتی نوین است.

فعالیت های اصلی باشگاه کارآفرینان نوجوان وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی به این شرح است:

- آموزش مهارت های نرم و بنیادین؛
- آموزش مهارت های ده گانه زندگی؛
- آموزش مهارت های کارآفرینی؛
- آموزش مهارت های چندگانه باشگاه؛
- آموزش مهارت مشاهده گری، پرسشگری، آزمایشگری، شبکه سازی، تخیل و معناسازی، تفکر پیوندی، تفکر طراحی، زیبایی شناسی، همدلی، نفوذ و اقناع، خلق بازار و اکتشاف مشتری، کاربرد فناوری و نوآوری؛
- اجرای بازی های هدفمند، جذاب و درگیرکننده هوش احساسی، مبنی بر مهارت یادگیری؛

- ارزیابی و بررسی توانمندی های مهارت پذیران باشگاه؛
- آماده سازی مهارت پذیران برای کار در بستر مجازی؛
- مشاوره برای مهارت پذیران در بستر فناوری اطلاعات و شبکه های اجتماعی؛
- مشاوره برای مهارت پذیران روستایی؛
- ایده یابی و پالایش ایده های کارآفرینانه؛

- مشاوره تخصصی به مهارت پذیران باشگاه؛
- طراحی مدل کسب و کار مهارت پذیران و بررسی میزان موفقیت آن؛
- اجرای پروژه های کارآفرینانه ناحیه ای، منطقه ای، استانی و ملی؛
- ارائه فن های کاربردی؛
- تجاری سازی ایده های خلاق و تبدیل آن ها به محصول یا خدمت نهایی؛

- آموزش الکترونیک؛
- برگزاری دوره های آموزشی عمومی و تکمیلی؛
- برگزاری دوره چندرسانه ای نحوه ارائه ایده کسب و کار برای مهارت پذیران باشگاه؛
- تشخیص، خلق و ارزیابی فرصت کارآفرینانه؛
- ارزیابی و ارائه بازخورد هوشمندانه به مهارت پذیران باشگاه

فعالیت باشگاه کارآفرینان نوجوان در مدرسه های کشور می تواند در تحقق اهداف سند تحول بنیادین آموزش و پرورش، با تکیه بر «ساحت تربیت اقتصادی و حرفه ای»، ارزش های زیادی داشته باشد و هدف های زیر را دنبال کند:

- یاددادن مهارت هایی که در آینده برای راه اندازی کسب و کار شخصی شان می توانند از آن ها استفاده کنند؛
- توانمندسازی و توسعه مهارت های کسب و کار؛
- تربیت نیروی انسانی ماهر در بخش باشگاه کارآفرینان نوجوان؛
- تسهیل تجاری سازی، خلق ثروت و کاهش خطرهای کسب و کار؛
- دسترسی به شبکه متخصصان و رهبران حرفه ای؛
- جریان سازی توسعه نوآوری های فناورانه؛
- سرمایه پذیر کردن و معرفی مهارت های با ظرفیت بالا.

این باشگاه فعالیت خود را در برخی مدرسه های منتخب دوره متوسطه دوم شهر اراک شروع کرده و موفقیت هایی نیز به دست آورده است. به عنوان نمونه، پروژه های روغن گیر سمبوسه با زمان پا (تایمر)، کفی های کفش کوهنوردی با دماسنج دیجیتال، ساخت گردنبند مسی و پروژه ساخت «برسوار» را می توان نام برد که به مرحله تولید و بهره برداری رسیده اند.

آقای علیرضا رضایی از دبیرستان شهید بهشتی ناحیه ۱ اراک، پروژه برسوار را در کلاس های آموزشی باشگاه انجام داده است. این وسیله هم می تواند موها را برس بزند و هم می تواند سشوار بکشد. آقای رضایی توانمند بودن و حرفه ای بودن مدرسان باشگاه کارآفرینان نوجوان و تشویق مخاطبان به کار گروهی و مدیریت کارها را از ویژگی های باشگاه کارآفرینان می داند.

فعالیت در باشگاه کارآفرینان نوجوان به مدت ۱۸ جلسه دو ساعته است. در ابتدا دانش آموزان هر هفته یک تا دو بار گرد هم می آیند و مهارت های کارآفرینی را یاد می گیرند. سرفصل های هر جلسه را وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی ارسال و مدرسان حرفه ای آن ها را تدریس می کنند. وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی گزارش ها و پروژه های دانش آموزان را رصد و در صورت تأیید، گواهی نامه پایان دوره را صادر می کند.

از دست خودمان چه کاری برمی آید؟

علیرضا مجتهد



می‌دانید: ده‌ها سال است در مدرسه آموزش می‌دهیم که برای خراب‌نشدن دیواره داخلی لوله‌های گاز شهری از چه ترکیب شیمیایی‌ای باید استفاده کرد، اما نمی‌گوییم برای رأی‌دادن در انتخابات چه نکاتی را باید مدنظر داشت. اصلاً برنامه‌های اقتصادی و نتیجه‌های دوره‌های دولت‌های گذشته چه بوده است یا اساساً اقتصاد چیست؟ این رشد ناخالص ملی که می‌گویند به چه معناست؟ بانک کجای اقتصاد است؟ دولت بر اقتصاد چه تأثیری دارد؟ چه سهمی از اقتصاد مربوط به تولید کالا است؟ چه مقدار خدمات است؟ اقتصاد نفتی کشور ما با زندگی ما چه می‌کند؟

بعضی‌ها تا صحبت به این نقطه می‌رسد فریاد می‌کشند که بله، نظام آموزشی باید اصلاح شود! با این کتاب‌ها که نمی‌توان راه به جایی برد!

پر بیراه هم نمی‌گویند، اما برای چند لحظه این نگاه را کنار بگذاریم و ببینیم از دست خودمان چه کاری بر می‌آید؟ به جای اینکه در کلاس جبر و احتمال از کیسه‌ای مثال زد که درونش چند گوی سیاه و سفید ریخته شده است، شاید بتوان صحبت از سرمایه‌گذاری در شرکتی صحبت کرد که چند سال ضرر کرده و چند سال سود. یا شاید سؤال اصطکاک امتحان فیزیک نیمسال را در عوض کشیدن شیء الف روی زمین، حمل ماشین لباس‌شویی روی نوار نقاله کارخانه لوازم‌خانگی طرح کرد! شاید بعضی باورش‌ناپذیر نشود، اما بسیاری از نوجوانان ما حتی معنی نوار نقاله را هم نمی‌دانند که پوشیدنی است یا برای پانسمان استفاده می‌شود، بله، تا این حد فرمولی، انتزاعی و دور از واقعیت. تنها دریچه آن‌ها به واقعیت، سرگرمی است. سرگرمی هم که به آن‌ها نمی‌گوید اگر قرار باشد همه عالم بازیگر و خواننده و فوتبالیست شوند، پس چه کسی نان شکم گرسنه‌شان را تأمین کند!

اگر وقتی وارد جامعه می‌شود، درسش را به یاد داشته باشد، باز هم نمی‌تواند کاری کند. انگار فینیس گنج دوباره از انفجار برگشته است! نه می‌تواند تصمیمی بگیرد و نه برنامه‌ای و نه ارتباطی.

قصه از روزی در حوالی سال ۱۸۴۸ میلادی شروع شد؛ وقتی که فینیس گنج که یکی از سرکارگران خط راه‌آهن آن روزگار بود و در موفقیت بین همکارانش زبانزد، به یک اشتباه ساده تن داد؛ تن که نه، سر. اول باید روی مواد منفجره شن می‌ریخت، اما فراموش کرد و مواد منفجره را مستقیم کوبید. بعد از کم‌شدن گرد و خاک غلیظی که حسابی هوا را تیره کرده بود، بدنش را بیرون کشیدند؛ به همراه میله‌ای که تاریخ می‌گوید ۱۱۳ سانتی‌متر طول و نیم سانتی‌متر قطر داشت. و درست از زیر گونش به جمجمه رفته و از بالای سرش بیرون زده بود.

مثل همه قصه‌های دیگر، هیچ کس به زنده ماندن او امید نداشت، اما فینیس حرف می‌زد؛ درست و بدون هذیان. حتی بعد از تقریباً دو ماه حالش کاملاً خوب شد انگار نه‌انگار که یک میله از وسط مغزش رد شده بود! بیشتر شبیه کسی بود که کبودی ساده‌اش بهبود پیدا کرده است. استدلال‌کردن‌هایش هم منطقی بود و حساب‌شده. دوستانش لبخند به لب داشتند تا اینکه تغییر کم‌کم رخ نمایاند.

در جمع نمی‌توانست با دیگران ارتباط اجتماعی برقرار کند. جالب‌تر اینکه نمی‌توانست تصمیم بگیرد یا برای آینده‌اش برنامه‌ریزی کند و هر آنچه شبیه این‌ها باشد.

القصه، این آسیب مغزی به جایی کشید که فینیس گنج با فقر این جهان را ترک کرد و این ماجرا را برای دنیای علم باقی گذاشت.

این‌ها را برای چه گفتیم؟ برای مدرسه. مدرسه باید از عالم علم استفاده کند. برای مثال، همین حادثه می‌گوید، دانش‌آموزی که خوب حساب و کتاب را یاد گرفته یا فرمول‌ها و مولکول‌ها را از بر شده است، لزوماً در زندگی‌اش موفق نخواهد شد! چیزهای دیگری هم باید یاد بگیرد؛ آن‌هایی که به جایی متفاوت از مغز مربوط می‌شوند.

اگر بخواهیم از دنیای مثال برای واضح‌تر شدن مطلب کمک بگیریم، باید کلماتی را بازگو کنیم که تقریباً همه



به سوی مدرسه کار آفرین

واکاو تأثیر تربیت اقتصادی بر رشد سرمایه انسانی

حبیب یوسفزاده



اشاره

محمدعلی نادی، دارای دکترای مدیریت آموزشی و استاد تمام این رشته است که بیست سال سابقه فعالیت علمی در دانشگاه و مدرسه را در کارنامه خود دارد. تجربه‌های ارزشمندشان در حوزه آموزش کارآفرینی در مدرسه و آموزش و بهسازی منابع انسانی صنعت موجب شد با ایشان به گفت‌وگو بنشینیم و دیدگاهشان را در خصوص تربیت اقتصادی دانش‌آموزان جویا شویم. ایشان در حال حاضر معاون تربیتی و مهارتی دانشگاه آزاد اسلامی است.

این است که ایجاد مهارت منتهی به سرمایه انسانی، در سه سطح بینش، منش و کنش، در بزرگسالی دشوار و گاهی ناممکن است و یادگیری آن‌ها با شرایط سنی قرابت زیادی دارد. برای کسب بهترین نتیجه باید تربیت اقتصادی و آموزش‌های مربوط به تولید ثروت را از دوره پیش‌دبستان شروع کرد. خلاصه اینکه، تربیت اقتصادی یعنی ایجاد قابلیت تولید ثروت در مخاطب و تبدیل او به مولد اقتصادی.

■ تربیت اقتصادی و سواد مالی از چه سنی باید آموزش داده شود؟

اگر فردی بتواند دارایی‌هایش را به‌خوبی اداره و مدیریت کند و تصمیم‌های مالی مؤثر بگیرد، از سواد و هوش مالی مناسبی برخوردار است. کودک از زمانی که بتواند مسائل مالی را درک کند، باید آموزش داده شود. البته نه با رویکردهای سنتی، بلکه با روش‌های نوین آموزشی. مثلاً از طریق بازی‌وارسازی می‌توان مسائل مالی را خیلی خوب به بچه‌ها آموخت. می‌توانیم آن‌ها را در موقعیت‌هایی قرار دهیم تا مدیریت و تصمیم‌های مالی را تجربه کنند. سواد مالی یکی از الزامات زندگی امروز است و می‌تواند به حل مشکلات مالی فرد و جامعه کمک کند و به سرمایه‌گذارهای پرسود یا پس‌اندازهای منطقه‌ای برای شهروندان منجر شود. هدف کلیدی سواد مالی این است که ما به امنیت مالی برسیم. نتیجه امنیت مالی هم آسایش و رفاه است.

■ در سند تحول بنیادین آموزش و پرورش در خصوص تربیت اقتصادی چه رویکردی وجود دارد؟

■ اجازه دهید صحبت را با تعریف مفهوم «تربیت اقتصادی» از نگاه شما آغاز کنیم.

برای توضیح این مفهوم ابتدا لازم است چند عبارت را معنی کنیم که عبارت‌اند از «دارایی، سرمایه و ثروت». گاهی این واژه‌ها را به جای همدیگر استفاده می‌کنند، اما تفاوت عمده‌ای با یکدیگر دارند. دارایی یعنی هر آن چیزی که تحت تملک فرد است، اما برای او ارزش خاصی ایجاد نمی‌کند. به‌طور مثال، وقتی شما خانه‌ای کلنگی دارید، حتی اگر از آن استفاده هم نکنید، دارایی به حساب می‌آید. اما ثروت یعنی استفاده کردن از دارایی. مثلاً اینکه بتوانید آن خانه کلنگی را بازسازی کنید و بفروشید. حال اگر بتوانید از طریق ثروت ارزش افزوده ایجاد کنید، به آن سرمایه گفته می‌شود. یعنی اگر همان خانه کلنگی را اجاره دهیم یا به مغازه تبدیل کنیم تا درآمد داشته باشیم، آن را به سرمایه و عاملی برای ایجاد ارزش تبدیل کرده‌ایم.

از طرف دیگر، در دنیای امروز، انسان‌ها را از منظر اقتصادی به سه دسته تقسیم می‌کنند: نیروهای انسانی، منابع انسانی و سرمایه‌های انسانی. اگر شما افرادی در اختیار داشته باشید که به‌صورت بالقوه توانایی کسب مهارت یا دانشی را داشته باشند، به آن‌ها «نیروهای انسانی» گفته می‌شود. اگر بتوانید مجموعه‌ای از مهارت‌ها و دانش را به این نیروها آموزش دهید، به «منابع انسانی» تبدیل خواهند شد. حال اگر این منابع قادر باشند در سطح خانواده، سازمان یا کشور ارزش افزوده ایجاد کنند، به «سرمایه‌های انسانی» تبدیل خواهند شد. نکته مهم

یکی از راه‌های تربیت اقتصادی این است که بچه‌ها در معرض موقعیت‌های مالی قرار بگیرند

همان‌طور که می‌دانیم، در این سند به شش ساحت تربیتی توجه و تأکید شده است. خیلی از مدرسه‌ها هم روی بعضی از این ساحت‌ها کار می‌کنند. طبق این سند، آموزش و پرورش مسئول تربیت اقتصادی دانش‌آموزان است. از طرف دیگر، واقعیت موجود در مدرسه نشان‌دهنده این است که نظام تعلیم و تربیت ما هنوز نتوانسته است در این زمینه نقش مطلوبی ایفا کند و دانش‌آموزانی تربیت کند که مسائل مالی را در چارچوب معیارهای اسلامی به‌خوبی درک کنند یا مقوله‌هایی مانند اخلاق کسب‌وکار و رعایت عدالت و وجدان را در عمل به کار ببندند. گاهی حتی در پایان تحصیلات متوسطه در مسائل مالی دانش و مهارت کافی ندارند. این در حالی است که حتی یک کودک پیش‌دبستانی به درک این مفهوم نیاز دارد که کار کردن بالارزش، لذت‌بخش و مقدس است. باید یاد بگیرد برای کسب درآمد لازم است کار کند. کار فیزیکی یا فکری، فرقی نمی‌کند. باید متناسب با سن بچه‌ها به آن‌ها موضوعاتی همچون چيستی تولید، مفهوم کار، اینکه شغل مولد چه فرقی با شغل کاذب دارد، مصرف چيست و پول در اقتصاد چه نقشی بازی می‌کند. باید به آن‌ها یاد داد، وقتی با پول و محصول و کار سر و کار دارند، بهترین عملکرد را داشته باشند.

■ پیشنهاد عملی شما برای این کار چیست؟

یکی از راه‌های تربیت اقتصادی این است که بچه‌ها در معرض این موقعیت‌های مالی قرار بگیرند. مثلاً در برنامه آموزشی مدرسه بازدیدهای میدانی پیش‌بینی شود تا هر هفته با دو یا سه شغل آشنا شوند و انواع محیط‌های کار را از نزدیک ببینند و تجربه کنند. کودک زمانی مفهوم و ارزش دارایی را به‌خوبی درک می‌کند که فرایند ایجاد آن را خوب بفهمد. بدون چنین فهمی، به‌راحتی ممکن است قربانی کلاهبرداری و سایر سوءاستفاده‌های مالی شود. به هر حال، تربیت اقتصادی در چارچوب نظام تعلیم و تربیت به تأمل و کار بیشتری نیاز دارد تا افراد در آینده کمتر با بحران‌های مالی روبه‌رو شوند. بسیاری از محتوای برنامه درسی روح وابستگی را در کالبد بچه‌ها می‌دمند. هنوز دیدگاه «بابا آب داد» یا «بابا نان داد» در محتوای درسی وجود دارد و آموزه‌های مروج استقلال و اعتماد به‌نفس در آن‌ها کم‌رنگ است. بازنگری باید با تأمل در همین مطالب به‌ظاهر ساده شروع شود.

■ در مدرسه چگونه می‌توان سواد مالی را با بچه‌ها تمرین کرد؟

همان‌طور که گفته شد، بهترین کار، قراردادن آن‌ها در موقعیت‌های کسب‌وکار عملی است. مدرسه می‌تواند بازدیدها و اردوهای کوتاه‌مدتی در بیرون از مدرسه ترتیب دهد. معلمان برای این کار طرح درس آماده کنند و با نوع سؤال‌هایی که پیش از بازدید مطرح می‌کنند، بچه‌ها را با موضوع درگیر کنند؛ سؤال‌هایی را که در موقعیت برای بچه‌ها ایجاد می‌شود، پاسخ دهند و در جلساتی، پس از بازدید، با دانش‌آموزان بحث و تبادل نظر کنند. حتی می‌توان با استفاده از امکانات فناورانه بازدیدهایی مجازی نیز ترتیب داد.

از آنجا که شناخت بچه‌ها از موقعیت‌های شغلی محدود است، بیشتر به شغل‌هایی مثل پزشکی و مهندسی و خلبانی فکر می‌کنند. افراد بدون اینکه از استعداد و علاقه‌های خود ارزیابی دقیقی داشته باشند، با خیال کسب درآمد بیشتر یا کسب جایگاه ممتاز اجتماعی در مسیرهایی می‌افتند که بعدها متوجه می‌شوند با شخصیت آن‌ها انطباق ندارد. پس، ضعف در هدایت تحصیلی و شغلی بچه‌ها از حلقه‌های مفقوده تربیت اقتصادی است. خیلی از مدرسه‌ها بیشتر به دنبال نمانام (برند) سازی برای خودشان هستند تا هدایت تحصیلی و شغلی بچه‌ها. با مشوق‌های کاذب بچه‌ها را به طرف چیزهایی که





لازم است برنامه تربیت اقتصادی را از دوره پیش دبستان دنبال کنیم

مدنظر خودشان است، سوق می‌دهند و سعی می‌کنند به دانش‌آموز القا کنند مثلاً با ورود به دنیای پزشکی، به بلندترین قله زندگی‌اش صعود کرده‌اند!

■ در حال حاضر کیفیت تربیت اقتصادی را چگونه می‌بینید؟

نکته آزاردهنده این است که در شرایط اقتصادی نامطلوب کنونی و غلبه فرهنگ «بابا نان داد»، تربیت اقتصادی به حاشیه رفته است. خیلی از معلمان ما برای تربیت اقتصادی مهارت کافی ندارند، چون ساختار ذهنی آن‌ها با این حوزه متناسب نیست. ایضاً بسیاری از مدیران مدرسه ما نیز همین وضعیت را دارند؛ چون خود آن‌ها در خصوص تربیت اقتصادی بضاعت قابل قبول ندارند و آموزش‌های لازم را ندیده‌اند. وقتی مدرسه را نهادی صرفاً فرهنگی تلقی کنیم، خودبه‌خود نسبت به موضوع اقتصاد بی‌اعتنا می‌شود. باید بپذیریم که مدرسه یک مؤسسه فرهنگی اقتصادی است که باید وظایف خود را به نحو احسن انجام دهد و به همان نسبت نیازهای اقتصادی دست‌اندرکاران آن به‌خوبی تأمین شود. اگر بخواهیم در آینده نسلی بی‌پروریم که فقط بر محفوظات خود متکی نباشند و فهیم و عمل‌گرا بار بیایند، لازم است برنامه تربیت اقتصادی را از دوره پیش‌دبستان دنبال کنیم. اگرچه در سند تحول بر تربیت اقتصادی تأکید شده، اما با معلمانی که احاطه کافی به موضوع ندارند، نمی‌توان کار چندانی انجام داد. الان در هر مدرسه، به فراخور ذوق و حوصله اولیای آن، فعالیت‌هایی در حد ایجاد بازارچه یا تولید و فروش محصولات دانش‌آموزی انجام می‌شوند، اما تربیت اقتصادی موضوعی پیچیده و فراتر از این‌هاست. ایجاد فضای نشاط و خودباوری و پویایی و امید که زمینه‌ساز تربیت اقتصادی است، از وظایف اصلی مدرسه است که باید به بهترین نحو تحقق یابد.

■ کلید تربیت اقتصادی از نظر شما چیست؟

کلید تربیت اقتصادی و ایجاد سرمایه انسانی، توسعه فردی است. توسعه فردی نوعی سرمایه‌گذاری است که با کاهش خطاهای افراد در تصمیم‌گیری‌ها و اقدامات، بر ثروت می‌افزاید. یکی از بهترین رویکردها برای توسعه فردی، آموختن «حل مسئله» است. بهترین راه رسیدن دانش‌آموز به خودباوری این است که بتواند مسائل را به‌خوبی حل کند. گاهی وقتی حرف نشاط به میان می‌آید، ذهن‌ها می‌رود به سمت تفریح و تفنن در فضای مدرسه. در حالی که منظور از نشاط، احساس شکوفایی و ابتهاج درونی است که در نهایت

به رفتار هوشمندانه در زندگی منجر شود. در خصوص رفتار هوشمندانه، اجازه دهید روایتی را مثال بزنم:

فردی به یکی از بانک‌های آمریکا مراجعه می‌کند و وامی هزاردلاری طلب می‌کند. رئیس بانک می‌گوید مانعی ندارد، ولی باید وثیقه‌ای برای دریافت این وام ارائه دهد. طرف اشاره می‌کند به اتومبیل صد هزار دلاری خود که جلوی بانک پارک کرده است. در نهایت، وام تصویب و قرار می‌شود بعد از یک ماه به مبلغ هزار و پنجاه دلار بازپرداخت شود. طرف وام را می‌گیرد و می‌رود. ماشین را هم در توقفگاه (پارکینگ) بانک نگه می‌دارند. صاحب ماشین بعد از یک ماه هزار و پنجاه دلار را برمی‌گرداند. رئیس بانک تحقیق می‌کند و متوجه می‌شود او فرد ثروتمندی است و به وام هزاردلاری نیازی نداشته است. موقع خداحافظی، رئیس بانک علت تقاضای وام را از او سؤال می‌کند. وی با لبخند توضیح می‌دهد، در کل این ایالت توقف‌گاهی نیافتم که در ازای یک ماه نگهداری از ماشینم، فقط پنجاه دلار بگیرد!

این نوعی هوش تجاری است و نشان می‌دهد، آن فرد تحلیل دقیقی از مسائل و رویدادهای اقتصادی پیرامون خود داشته است. با مرور چنین روایت‌هایی، یا سپردن برخی مسئولیت‌ها و ترغیب بچه‌ها به ساخت و تولید وسیله‌هایی در حد توانشان، می‌توانیم زمینه رشد شم اقتصادی را در آن‌ها فراهم کنیم. البته ترغیب بچه‌ها به ساخت با هدف درآمدزایی، باید از دوره دوم ابتدایی شروع شود.

■ لطفاً به دلایل رفتارهای مالی نادرست و ریشه خطاهای سرمایه‌گذاری هم اشاره کنید.

اغلب موارد سوء رفتار مالی و خطاهای سرمایه‌گذاری از خطاهای شناختی ناشی می‌شوند. مصون‌سازی افراد در برابر خطاهای شناختی هم چیزی است که در همان چارچوب تربیت اقتصادی باید به بچه‌ها آموزش داده شود. خیلی از افرادی که در مؤسسه‌های دانش‌بنیان فعالیت می‌کنند، افراد نخبه‌ای هستند. اما به دلیل تربیت اقتصادی ناکافی، گاهی وارد سرمایه‌گذاری‌های ناموفق می‌شوند و شکست می‌خورند. با آموزش سواد مالی می‌توان این نوع خطاها را به حداقل رساند. یکی از خطاهای عمده در سرمایه‌گذاری، «تعصب» به روش خاصی از کار و فعالیت اقتصادی است. یعنی فرد سعی کند دانسته‌های محدود خودش را در حوزه‌های گوناگون تعمیم دهد. اگر ما از پیش با این خطاهای رایج آشنا باشیم، خیلی وقت‌ها می‌توانیم از وقوع آن‌ها پیشگیری کنیم.

■ منظورتان از خطاهای شناختی در حوزه کسب‌وکار چیست؟

معمولاً سوء رفتارهای مالی از سه خطا یا سوگیری ناشی می‌شوند که عبارت‌اند از:

۱. سوگیری بر خورداری و دل بستن به داشته‌های موجود. این خطا کمی عجیب است و اغلب آدم‌ها به آن دچار می‌شوند. به‌طور مثال، به آزمایشی اشاره می‌کنم که طی آن، قبل از شروع کلاس‌ها، به هر دانش‌آموز یک فنجان قهوه یا مقداری شکلات داده بودند. بعد از بچه‌ها خواسته بودند اگر شکلات دارند، با قهوه عوض کنند و برعکس. نتیجه آزمایش این بود که اکثر بچه‌ها به تعویض قهوه یا شکلات خود حاضر نبودند. یعنی خیلی وقت‌ها با اینکه می‌دانیم کنار گذاشتن یک انتخاب به نفع ماست، باز هم از انجام آن اجتناب می‌کنیم. بهترین راه‌حل برای این معضل، رسیدن به خودآگاهی است که از مهم‌ترین مهارت‌های زندگی است. با رشد خودآگاهی، فرد می‌تواند خود را برای درک بهتر گزینه‌ها آماده کند.

۲. سوگیری زبان گریزانه. یا همان غریزه اجتناب از زیان است که گاهی وقت‌ها نتیجه عکس می‌دهد. مثلاً فردی متوجه زیان‌دهی سهام بهابازار خود می‌شود، اما در پایین‌ترین حد از زیان، حاضر به فروش سهام خود نمی‌شود و به امید اینکه بالاخره اوضاع به وضعیت سابق برگردد، روزبه‌روز زیان بیشتری متحمل می‌شود و نمی‌تواند به‌موقع تصمیم بگیرد. آن قدر صبر می‌کند تا ورشکسته شود! در اینجا باید به مخاطب یاد داد کجا و چه موقع باید از ایستادگی بیهوده دست بردارد.

۳. سوگیری ناشی از ابهام. ما در بازار بهابازار معمولاً فقط با شرکت‌هایی مرادده داریم که آن‌ها را می‌شناسیم. در حالی که ممکن است شرکت‌های مشابه زیادی باشند که ما نمی‌شناسیم، ولی معامله با آن‌ها بازدهی اقتصادی بیشتری دارد. با مثال‌های ساده می‌توان به بچه‌ها یاد داد نگاه خود را به چند مورد خاص محدود نکنند. مثلاً می‌توان به آن‌ها یاد داد اگر به جایی دعوت شده‌اند، سر میز شکم خود را با اولین غذایی که می‌بینند، پر نکنند. بلکه در خصوص مزایا و معایب خوراکی‌ها تأمل و بهترین‌ها را انتخاب کنند. یا ممکن است دانش‌آموزی به دلیل آشنایی با تعداد محدودی تولیدکننده نوشت‌افزار، همیشه از محصولات آن شرکت‌ها استفاده کند. در حالی که لازم است مدام در بازار چشم بگرداند و جایگزین‌های احتمالی را در نظر بگیرد. گاهی هم افراد دچار ترکیبی از این خطاها می‌شوند.

■ تأثیر هوش مصنوعی را در عرصه تربیت اقتصادی چطور ارزیابی می‌کنید؟

دنای آینده بسیار تحت تأثیر هوش مصنوعی خواهد بود. به همین دلیل، اغلب کشورها تلاش می‌کنند اسناد

و دستورالعمل‌هایی در خصوص بهره‌گیری مناسب از آن فراهم کنند. بعضی از فناوری‌ها مسیر خود را به‌سرعت باز می‌کنند و منتظر اجازه ما نمی‌شوند. مثلاً همین گوشی‌های هوشمند، ما را از مراجعه به بانک یا حضور فیزیکی در برخی کلاس‌های آموزشی بی‌نیاز کرده‌اند. یکی از عرصه‌های نفوذ هوش مصنوعی و یادگیری ماشینی، حوزه کسب و کار، تجارت و آموزش است. بهره‌گیری حساب‌شده از این پدیده می‌تواند مزیت رقابتی زیادی برای صنایع و سازمان‌ها ایجاد کند. مثلاً یکی از کارکردهای هوش مصنوعی در حوزه بازاریابی است.

هوش مصنوعی می‌تواند مشتریان را بر اساس معیارهای خاصی دسته‌بندی کند و تبلیغات ویژه‌ای برای اثرگذاری بر آن‌ها پیشنهاد دهد. شاید توجه کرده باشید که امروزه برای هر کدام از ما پیامک‌هایی تبلیغاتی، متناسب با شرایط خودمان، ارسال می‌شوند. مثلاً برای مردانی که در سن بالای میان‌سالی قرار دارند، بیشتر تبلیغات کاشت مو ارسال می‌شود! می‌توانیم دانش‌آموزان را با قابلیت‌های این فناوری آشنا کنیم و کاربرد آن را در کسب و کار و فروش آموزش دهیم.

هوش مصنوعی بهبود دیدگاه و عملکرد ایجاد می‌کند. همچنین، در زمینه تحقیق و توسعه و نوآوری بر اساس ذائقه و نیاز مشتریان، می‌توان از هوش مصنوعی به‌خوبی استفاده کرد.

در زمینه فناوری اطلاعات یا مدیریت منابع انسانی هم، هوش مصنوعی می‌تواند تأثیر شگرفی داشته باشد. مثلاً در واگذاری مسئولیت‌ها، می‌تواند به مدیران کمک کند آن مسئولیت را به مناسب‌ترین فرد واگذار کند تا بیشترین بازدهی را برای سازمان داشته باشد. البته برای استفاده بهینه از هوش مصنوعی باید داده‌های دقیق در اختیار آن گذاشته شود. در مدرسه کارآفرین می‌توان روی این نکته تمرکز کرد که دانش‌آموزان چطور می‌توانند بهترین بهره‌گیری را از هوش مصنوعی داشته باشند. جریان غالب آینده جریان فناوری است. مدرسه باید بچه‌ها را برای مواجهه با این جریان تجهیز کند و اندیشیدن مبتنی بر فناوری را به آن‌ها یاد بدهد تا با فرصت‌ها و چالش‌های آن آشنا شوند. چون اگر نتوانیم تربیت اقتصادی و امکانات و الزامات فناوری آن را به بچه‌ها آموزش دهیم، ممکن است آن‌ها در بزرگسالی آسیب ببینند. البته همواره باید تأکید کرد که هوش مصنوعی قرار نیست جای انسان را بگیرد.

■ **ممنون از فرصتی که در اختیار مخاطبان مجله رشد مدرسه فردا گذاشتید.**



اگر نتوانیم تربیت اقتصادی و الزامات فناوری آن را به بچه‌ها آموزش دهیم، ممکن است آن‌ها در بزرگسالی آسیب ببینند



چرا سواد مالی؟

نحوه مدیریت هزینه‌ها و مصرف پول توجیبی فرزندان

دکتر محمد ابراهیم واعظی

مدیر مجتمع آموزشی علوی شیراز



قرار می‌دهند تا صرف فعالیت‌های فوق برنامه، عضویت در گروه‌های دانش‌آموزی و مصرف انجمن‌ها و گردهمایی‌های دوستانه شود. مابقی را هم به عنوان پول توجیبی مصرف می‌کنند.»

دولت آلمان برای کار دانش‌آموزی قانون وضع کرده است و کارفرمایان موظف‌اند بخشی از نیاز کارگری خود را با سن و توانمندی دانش‌آموزان متناسب‌سازی کنند. تمام صنف‌های خدماتی و صنعتی درصدی از نیاز نیروی کار خود را با به کارگیری نوجوانان در سنین ۱۲ تا ۱۸ تأمین می‌کنند. این کار ضمن جبران بخشی از کمبود نیروی کار غیر ماهر آنان، در توسعه مهارت‌های فردی و روابط اجتماعی دانش‌آموزان و گرایش آنان به رشته‌های شغلی متنوع نیز مؤثر بوده و بهترین شیوه برای آموزش سواد مالی و رشد مهارت‌های اقتصادی است.

گرایش به توسعه سواد مالی و آموزش مهارت‌های اقتصادی و آشنایی با مفاهیمی مانند پول، دستمزد، هزینه و درآمد در نظام‌های آموزشی کشورها از سنین کودکی مورد توجه قرار گرفته است. یونسکو «سواد» را به دسته‌های شش‌گانه تقسیم می‌کند:

۱. سواد عاطفی (توانایی برقراری رابطه عاطفی با خانواده، همسر و دوستان به نحو احسن)؛
۲. سواد ارتباطی (توانایی برقراری ارتباط و تعامل با تمامی اعضای جامعه، آداب معاشرت و روابط اجتماعی به نحو احسن)؛
۳. سواد مالی (مدیریت اقتصادی درآمد و توانایی مدیریت پس‌انداز، بودجه‌ریزی، هزینه و سرمایه)؛
۴. سواد رسانه‌ای (توانایی شناسایی و تشخیص رسانه‌های معتبر و نامعتبر از یکدیگر)؛

مدیر مدرسه خانم مسنی است که می‌گوید ۴۰ سال است معلم و مدیر دبیرستان «تئودور فلیدور دوسلدروف» است. یک مدرسه وابسته به کلیسا که مأموریت و دغدغه اصلی‌اش را فعالیت‌های آموزشی انجیلی معرفی می‌کند، اما به جز دو ساعت در هفته، حضور الزامی بچه‌ها در سالن کلیسا و استفاده از آموزه‌های کشیش، خبر دیگری از برنامه‌های مذهبی نیست!

دانش‌آموزان این دبیرستان از همه رنگ و نژاد و مذهبی هستند و چون مدرسه وسیع، مجهز و البته رایگان است، اغلب ایرانیان ساکن کلن، دوسلدروف، بن و شهرهای اطراف، تلاش می‌کنند فرزندانشان در این دبیرستان تحصیل کنند.

از خانم مدیر می‌پرسم، شرایط پذیرش دانش‌آموز در مدرسه شما چیست؟ پاسخ می‌دهد: «برای ایرانی‌ها یا دیگران؟» با تعجب می‌پرسم، مگر برایتان تفاوت می‌کند؟ و او با لبخند می‌گوید: «بله. من هر ایرانی‌ای را که مراجعه کند، بی‌قید و شرط می‌پذیرم!» و وقتی تعجب مرا می‌بیند، ادامه می‌دهد: «به تجربه دریافت‌ام، بچه‌های ایرانی با استعدادترین و منضبط‌ترین دانش‌آموزان مدرسه خواهند بود.»

با بهنام، دانش‌آموز تهرانی، که چند سالی است ساکن آلمان است و سال آخر دبیرستان را در تئودور فلیدور می‌گذراند همراه می‌شوم. در کنار توضیحات مفصلی که از نظام آموزشی مدرسه می‌دهد، نکته‌ای که موضوع این نوشته است، توجه مرا جلب می‌کند. او می‌گوید: «بچه‌های این مدرسه ملزم هستند از کلاس ششم ابتدایی هفته‌ای یک روز بیرون مدرسه کار کنند. آن‌ها ساعتی هشت یورو دریافت می‌کنند. نیمی از دستمزد خود را در اختیار مدرسه



یادگیری سواد مالی
به تقویت سلامت
مالی و اعتماد به نفس
اقتصادی کودکان
کمک می‌کند



۴. انتخاب و تصمیم‌گیری واقعی

در این روش، خانواده متناسب با سن و بلوغ فکری فرزندان، شیوه خرج کردن پول را به آن‌ها می‌سپارد. برای این کار باید مدیریت پول توجیبی، نحوه تعیین نیازها، تأمین خواسته‌ها، شیوه تعیین اولویت‌ها و هدف از هزینه را به فرزندان آموخت.

در امور مالی چه چیزهایی به کودکان یاد دهیم؟

۱. محدودیت‌های مالی و ضرورت انتخاب کردن

- یاد بگیرد پول محدود است، اما خواسته‌ها و نیازها پایان ندارند.
- یاد بگیرد باید در چارچوب محدودیت مالی خود زندگی کند.
- یاد بگیرد با پول کمی که در اختیار دارد باید تغییرات مهمی ایجاد کند.
- یاد بگیرد پیامدهای تصمیم خود را بپذیرد.

۲. اهمیت فرصت‌ها و اولویت‌ها

- یاد بگیرد وقتی پول را خرج می‌کند، دیگر نمی‌تواند آن را برای گزینه‌های جذاب و مهم دیگر خرج کند.
- یاد بگیرد پول باید برای مهم‌ترین موارد موردنیاز زندگی هزینه شود.
- یاد بگیرد باید خواسته‌هایش را اولویت‌بندی کند.
- یاد بگیرد تفاوت بین هزینه‌های مهم و غیرمهم را تشخیص دهد.
- یاد بگیرد و درک کند نیازها و خواسته‌ها با هم متفاوت هستند.

کار کردن و کسب درآمد به افزایش عزت نفس جوانان کمک می‌کند، زیرا کشف می‌کنند توانایی خاصی دارند که دیگران حاضرند برای آن پول پرداخت کنند

۳. صرفه‌جویی و استفاده بهینه از پول

- یاد بگیرد از وسایل و چیزهایی که قبلاً داشته به‌خوبی مواظبت کند و تا حد امکان آن‌ها را تعمیر کند تا بتواند با پول محدود خود، خواسته‌های بیشتری را برآورد. برای مثال، از قسمت‌های سفید دفترهای سال قبل یک دفتر جدید بسازد.
- یاد بگیرد پول کمیاب است و باید از آن حفاظت کند و از هدر دادن و اسراف آن بپرهیزد. برای مثال، پیاده‌روی یا استفاده از دوچرخه به‌جای ماشین.
- یاد بگیرد از زمان و مهارت‌های خود درست استفاده کند؛ برای مثال، بلندکردن پاچه شلوار به‌جای خرید شلوار نو، مطالعه در سرویس مدرسه.
- یاد بگیرد به‌جای هزینه کردن خلاقیت خود را به کار گیرد، برای مثال، تهیه کارت تبریک به‌جای خرید هدیه.

۴. تعیین اهداف و برنامه‌ریزی برای خرج کردن پول (موارد مصرف پول توجیبی)

- از سن هفت‌سالگی که کودک پول توجیبی می‌گیرد، کمک کنیم برنامه‌هایی ساده برای خرج کردن پول طرح‌ریزی کند. برای مثال، آموزش دهیم چه مقدار از پول توجیبی را برای خرید خوراکی از فروشگاه مدرسه هزینه کند؟ چه مقدار را صرف خرید کتاب یا اسباب‌بازی موردعلاقه‌اش کند؟ و با چه مقدار از آن برای دوست یا خواهر خود هدیه‌ای بخرد و ...

روش «جی‌آی‌اس‌اس» در سواد مالی

بهترین روش یادگیری ساده و مؤثر مدیریت پول که رابرت کید ساکی و دیوید باخ مطرح کرده‌اند و در سطح جهانی پذیرفته و آموزش داده می‌شود، بر مبنای روش جی‌آی‌اس‌اس است.

در این روش، درآمد به چهار بخش تقسیم می‌شود:

۱. بخشش = GIVE (۱۰ درصد)

۲. سرمایه‌گذاری = INVEST (۱۵ درصد)

۳. پس‌انداز = SAVE (۲۵ درصد)

۴. خرج کردن = SPEND (۵۰ درصد)

جالب آنکه نظریه Giss با دیدگاه فردوسی در هزار سال پیش تطابق دارد:

- چو آیدت روزی به چیزی نیاز به دست و به گنج بخیلان میاز
- ز بهر درم تند و بدخو مباش تو باید که باشی درم گو مباش
- ببخش و بخور تا توانی درم که جز این دگر درد و رنج است و غم
- ببخشای بر مردم مستمند ز بد دور باش و بترس از گزند
- بنوش و بیوش و ببخش و بده برای دگر روز چیزی بنه
- هزینه مکن سیمت از بهر لاف به بیهوده میراکن اندر گراف
- مبدا که در دهر دیر ایستی مصیبت بود پیری و نیستی

موارد مصرف پول توجیبی

کودک باید یاد بگیرد:

- بخشی از پول توجیبی برای هزینه‌های ثابت و حتمی است؛ نظیر کرایه، ناهار مدرسه و حق عضویت در گروه‌های کلاسی.
- بخشی از پول توجیبی برای هزینه‌های متغیر است؛ مانند هزینه‌های تفریحی، تنقلات و سرگرمی که موجب می‌شود فرزند در انتخاب و زندگی با بودجه‌ای محدود تجربه کسب کند.

● بخشی از پول توجیبی برای هزینه‌های اضطراری است؛ مانند هزینه تلفن همراه، هزینه بلیت و خرید کتاب یا وسیله‌ای ضروری. او باید بیاموزد مبلغی را به این منظور پس‌انداز کند.

● بخشی از پول توجیبی برای کمک به دیگران است؛ مانند صدقه‌دادن، خرید هدیه تولد برای دوست و حساب کردن کرایه رفیق.

عوامل تعیین میزان و فاصله زمانی پول توجیبی

۱. مبلغ مناسب پول توجیبی را توانایی والدین تعیین می‌کند، نه مبلغی که دیگر دوستان کودک و نوجوان از والدینشان پول توجیبی می‌گیرند.

۲. سن کودک فاصله پول توجیبی را تعیین می‌کند. هرچه کوچک‌تر باشد، به فاصله زمانی ۳ روز تا ۷ روز و هرچه بزرگ‌تر باشد، به صورت هفتگی و ماهانه پرداخت شود.

۳. بلوغ فکری مالی کودک و نوجوان میزان پول توجیبی را مشخص می‌کند. هرچه مسئولیت او در خانه، مدرسه و جامعه بیشتر شود، پول توجیبی افزایش می‌یابد.

موارد مهم در مورد پول توجیبی

۱. پول توجیبی برای انجام وظایف معمول فرزندان نیست. پول توجیبی مبلغی نیست که برای کارهای معمول خانه و انجام وظیفه فرزند پرداخت شود. کارهایی مانند مرتب کردن رختخواب یا کمک به شستن ظرف‌ها جزو وظایف روزمره فرزندان است.

پول توجیبی بخشی از درآمد خانواده است که برای رفع نیازها و ایجاد فرصت آموزش مدیریت مالی فرزند هزینه می‌شود.

۲. از پول توجیبی نباید برای جریمه فرزند به دلیل انجام ندادن وظایف و مسئولیت‌ها استفاده کرد.

۳. از پول توجیبی اضافه می‌توان به عنوان قدردانی برای انجام کارهای خاص، مثلاً شستن پنجره‌ها، نظافت انبار یا گاراژ و کار کودک در خانه بهره برد.

برای این کار باید قوانین روشنی وضع کنید و دقیقاً مانند کارگر و کارفرما، با تعیین نوع کار، زمان و میزان دستمزد عمل کنید.

پاسخ به درخواست پول توجیبی اضافه

۱. پرداخت مبلغی به فرزندان، هر زمان که درخواست می‌کنند، تأثیری مخرب بر آموزش مدیریت مالی دارد. به کودک بگویید، هر زمان که نیازهای مالی خاصی به وجود آید، باید در مورد آن گفت‌وگو کنید و اگر آن نیاز مزیت بلندمدت داشته باشد یا هزینه‌ای ضروری و

پیش‌بینی نشده باشد که با بودجه خانواده جور باشد، تصمیم‌گیری خواهید کرد.

۲. با تعیین مدت‌زمان بازپرداخت از محل پول توجیبی یا درآمد، به کودک قرض بدهید.

۳. اگر درخواست مساعده زیاد تکرار می‌شود، به فرزندان کاری محول کنید. در واقع برایش کار تراشی کنید تا از محل زحمت و کار خودش درآمد کسب کند.

۴. اگر خواسته‌های او خارج از توان شماست، باید به او کمک کنید واقع‌گرا باشد و شرایط اقتصادی خانواده را تشریح کنید تا خواسته‌هایش را اولویت‌بندی کند.

۵. اگر نیازهایش واقعی است و شما نمی‌توانید از عهده آن‌ها برآیید، شاید باید به کار پاره‌وقت برای او فکر کنید. همان‌گونه که در ابتدای این گفت‌وگو آمد، کار نوجوانان در اغلب کشورهای جهان پذیرفته شده و سازمان‌دهی شده است و بر رشد مهارت‌های فردی و اجتماعی و توسعه سواد مالی و موفقیت اقتصادی آنان بسیار تأثیر دارد.

کار پاره‌وقت فرزندان در بیرون از خانه

● کسب درآمد بیرون خانه را به عنوان نوعی مهارت‌آموزی دنبال کنید.

● اشتغال نوجوانان باعث می‌شود رابطه میان پول، زمان، مهارت و تلاش را بهتر درک کنند.

● کار کردن و کسب درآمد به افزایش عزت‌نفس جوانان کمک می‌کند، زیرا کشف می‌کنند توانایی خاصی دارند که دیگران حاضرند برای آن پول پرداخت کنند.

● کار کردن فرزندان باید به اندازه‌ای باشد که به انجام تکالیف مدرسه و رشد تحصیلی آنان آسیب نرسد و به اندازه کافی وقت تفریح با دوستان و استراحت داشته باشند.

● بهترین زمان کارهای پاره‌وقت، در ساعت‌های آخر هفته یا روزهای تابستان است.

● بهترین محیط‌های کاری برای نوجوانان، کار در مراکز فنی و حرفه‌ای یا کارگاه‌های تعمیرات تلفن همراه، رایانه، لوازم خانگی و مکانیکی و نیز در رستوران‌ها و مغازه‌های خرده‌فروشی است.

● کار برای نوجوانان تجربه ارزشمندی خواهد بود که بر انتخاب رشته تحصیلی و ایجاد فرصت‌های آینده شغلی آنان تأثیر بسزایی می‌گذارد.

توجه کنید، اگر فرزندان در بیرون خانه درآمدی دارد:

با درآمد خود چه می‌کند؟

این درآمدهای جدید بر فرزندان چه تأثیری می‌گذارد؟

به تدریج چه مقدار از بار مالی (پول توجیبی) را از شما کاهش می‌دهد؟

دست‌های نامرئی بازار

ترجمه محمد امین کلانتری

در قرن هجدهم آدم‌ها شروع کردند به بررسی دقیق‌تر اقتصاد و اندیشمندان تلاش کردند توضیح دهند که تصمیم‌های تجاری و سرمایه‌گذاری‌های تک‌تک افراد جامعه، چگونه روی قیمت‌ها و دستمزدها در تمام کشور اثر می‌گذارد

ایده جدید اقتصادی

با توسعه فرایکیر تجارت که با کشف قاره آمریکا و رشد دولت‌های ملی در قرن‌های شانزده و هفده میلادی همراه شد، افراد شروع کردند به موشکافی درباره شیوه‌های گوناگون تجارت. آن‌ها از راه‌های گوناگون مدعی شدند که در اختیار گرفتن (کنترل) میزان واردات، صدور کالاهایی که یک کشور در تولید آن‌ها از مزیت نسبی برخوردار است، و مداخله نکردن در بازار (اقتصاد آزاد) می‌تواند به رشد رفاه اقتصادی مردم کمک کند. در قرن هجده، اقتصاددانی به نام آدام اسمیت گفت که مداخله دولت در نظارت (کنترل) دستمزدها و قیمت‌ها لزومی ندارد، زیرا تصمیم‌های منفعت‌طلبانه افراد، که برای پیش‌افتادن از رقبا تلاش می‌کنند، در مجموع رونق اقتصادی جامعه را تضمین می‌کند. به علاوه، او معتقد بود، که در بازار رقابتی آزاد، انگیزه کسب سود به قیمت گذاری عادلانه کالاهای می‌انجامد.

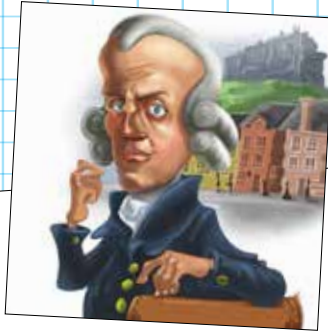
دست‌های نامرئی آدام اسمیت

آدام اسمیت، اقتصاددان اسکاتلندی، در کتاب خود با عنوان «ثروت ملل» مطرح کرد که مجموع تصمیم‌های افراد، که هر کدام برای ترقی تلاش می‌کنند، به رونق اقتصادی کشور می‌انجامد، بدون آنکه آن افراد به عمد چنان قصدی داشته باشند.

طبق نظر آدام اسمیت، هر جا تقاضا برای کالا وجود داشته باشد، سر و کله فروشنده‌ها در بازار پیدا خواهد شد. آن‌ها در پی سود بیشتر، تولید کالا را افزایش خواهند داد و از آن صنعت حمایت خواهند کرد.

فروشنده‌ای که به منفعت خویش اهمیت می‌دهد، روند افزایش قیمت کالای خود را محدود می‌کند چون اگر محصولاتش را به قیمت گزافی بدهد، مشتری از خرید آن‌ها خودداری خواهد کرد و فرد گران‌فروش مجبور می‌شود بازار کسب خود را به ارزان‌فروش‌ها واگذار کند. این امر به تنزل قیمت‌ها منجر خواهد شد و اقتصاد را در حالت تعادل نگه خواهد داشت. اسمیت نام این عملکرد بازار را - که در آن سودجویی افراد به رونق اقتصادی می‌انجامد - «دست‌های نامرئی» دانست که اقتصاد را هدایت می‌کند.





«هر فرد با دنبال کردن
نفع شخصی، پیوسته به
اجتماع سود می‌رساند. این
سودرسانی ناخواسته، بیشتر
از هنگامی است که او آگاهانه
قصد نفع رساندن به جامعه را
داشته باشد»

آدام اسمیت، ثروت ملل، ۱۷۷۶

سیاست حمایتی و موازنه‌ای

حمایت آدام اسمیت از تجارت آزاد رقابتی، با نظریه‌های حاکم اقتصادی آن زمان در تضاد بود. اکثر اندیشمندان اقتصادی، طرفدار حمایت دولتی بودند؛ نوعی سیاست اقتصادی که در آن دولت تعرفه‌های سنگینی بر واردات وضع می‌کند تا از صنایع داخلی در بازار رقابت حمایت کند. در اروپای آن زمان، این نوع حمایت به صورت حفظ موازنه تجاری انجام می‌شد. آن‌ها می‌گفتند، کشور برای حفظ توان اقتصادی خود باید صادرات را افزایش دهند و واردات بکاهد. چون صادرات پول وارد کشور می‌کند، اما واردات موجب ثروتمند شدن تاجران خارجی می‌شود. این نظریه به نظارت‌های تجاری سخت گیرانه‌ای منجر شد که مقرر می‌کرد حمل کالا بین انگلیس و مستعمرات آن صرفاً توسط کشتی‌های انگلیسی انجام شود! البته این نوع سیاست‌های بازرگانی در قرن هجدهم، با نظریه‌های جدیدی که آدام اسمیت و دیوید ریکاردو عنوان کردند، منسوخ شد.

دانشتنی‌ها

❖ **تعادل بازار زمانی حاصل می‌شود** که میزان تقاضا برای یک کالا، با میزان عرضه آن توسط فروشندگان هم‌خوانی داشته باشد. این نقطه‌ای است که همه طرف‌ها از قیمت کالاها رضایت دارند.

❖ **سیاست مداخله نکردن یک** نظریه اقتصادی است که می‌گوید، بازار بدون دخالت دولت بهترین راه‌حل‌ها را ابداع خواهد کرد. معاملات، قیمت‌ها و دستمزدها به تنظیم از سوی دولت نیازی ندارند، چون بازار می‌تواند بی‌تعادلی خودش را اصلاح کند.

❖ **مزیت رقابتی** یعنی هر کشور باید در تولید کالاهایی تخصص بیابد کند که بتواند آن‌ها را با حداقل قیمت تولید کند. هر کشوری با خودداری از تولید کالاهایی که در آن‌ها مزیت رقابتی ندارد، میزان کارآمدی اقتصادی و سطح رفاه خود را بالا خواهد برد.



منبع: How money works, Mandy Inness, DK, 2017



شغل‌های آزاد دیجیتال

آرمان کهریزی

«آزادکار» (فریلنسر)^۱ یک فرد خوداشتغال است که به جای جذب و استخدام در سازمان‌ها، از مهارت و تجربه خود برای ارائه خدمات و کسب درآمد استفاده می‌کند. شیوه کار آزادکاری شبیه پیمانکاری است؛ یعنی سازمانی انجام کار یا فروش محصول خود را، با شرایط و دستمزد معین و مدت مشخص، به آزادکار واگذار می‌کند. در آزادکاری، به جای اینکه شخص تمام وقت و در ساعت مشخص در خدمت یک سازمان باشد، هم‌زمان می‌تواند با چندین سازمان همکاری و درآمد بیشتری کسب کند. همچنین، آزادکار می‌تواند در کنار شغل سازمانی، آزادکار هم باشد. سازمان‌ها نیز در سال‌های اخیر تمایل زیادی برای همکاری با آزادکارها نشان داده‌اند، زیرا همکاری با آنان از هزینه‌های جانبی مانند بیمه و مالیات می‌کاهد.

۱. معرفی خود با برنامه‌های مخصوص

در روش اول، خود شخص باید از طریق برنامه‌های مشخص، وبگاه و صفحات مجازی، مهارت‌های خود را ارائه و معرفی کند. آزادکار باید برای خود وبگاه یا وبلاگی مناسب طراحی کند. خود را در آن به‌طور کامل معرفی و نمونه کارها و تجربه‌هایش را قرار دهد.

شما هم دیده‌اید که بیشتر افراد برای پیدا کردن خدمات موردنیازشان، در وب جست‌وجو می‌کنند. آزادکار می‌تواند از این بستر برای معرفی خود بهترین استفاده را بکند. نکته مهم در ایجاد وبگاه یا وب‌نوشت، به‌روز نگه داشتن آن است.

استفاده از صفحات و شبکه‌های مجازی نیز بسیار کاربردی است. در عصر حاضر که فضای مجازی بخشی از زندگی انسان‌ها شده است، داشتن صفحه‌ای شخصی که بتواند توانمندی‌ها و نمونه کارها را عرضه کند، می‌تواند ارتباط با دنیای جهانی را بهبود بخشد. در میان این برنامه‌ها لینکدین^۲ بسیار کاربردی است، زیرا به‌صورت تخصصی برای معرفی کسب و کار فعالیت می‌کند.

۲. استفاده از وبگاه‌های مخصوص آزادکارها

در روش دوم، وبگاه‌هایی وجود دارند که مخصوص

آزادکارها طراحی شده‌اند. این وبگاه‌ها امکان حضور کارفرمایان و آزادکارها را فراهم می‌کنند تا با یکدیگر آشنا شوند. آن‌ها به آزادکارها فرصت می‌دهند تا خود و مهارت‌هایشان را معرفی کنند و نمونه کارهایشان را در آنجا ثبت کنند تا کارفرمایان بتوانند آن‌ها را بر اساس نیازهای خود انتخاب کنند.

برای آزادکار شدن باید مسیر درست را پیمود تا به قله موفقیت رسید. بنابراین، هر فرد در ابتدا بهتر است:

● مهارت یا مهارت‌های خود را که در آن تخصص، مهارت و علاقه دارد، مشخص کند. در مشخص کردن مهارت‌ها باید به بازار کار نیز دقت کند تا متوجه شود کدام مهارت بازار کار بهتری دارد.

● رزومه‌ای کامل از توانمندی‌ها و مهارت‌ها برای معرفی خود تنظیم کند. بهتر است نمونه‌ها و تجربه‌های کاری او نیز در این رزومه موجود باشند.

● خلاقیت به خرج دهد و در انجام پروژه‌ها نسبت به رقبا متمایز باشد.

● برنامه‌ریزی جامعی برای کسب و کار خود داشته باشد و اهداف خود را به‌درستی مشخص کند. در این زمینه، نوشتن می‌تواند بسیار کمک‌کننده باشد.



● یک مدیر دقیق برای کار خودش باشد و زمان کار و استراحت خود را از قبل مشخص کند تا بر مبنای آن بتواند تعیین کند چه مقدار کار می‌تواند انجام دهد و با چند کارفرما می‌تواند همکاری کند.

● در انتخاب و پذیرش پروژه به وقت توجه کند که آیا فرصت کافی برای انجام آن دارد یا نه! اگر کاری را قبول نکند، بهتر از آن است که آن را بپذیرد ولی نتواند در فرصت تعیین شده تحویل دهد.

● در گزارش‌نویسی مهارت کافی داشته باشد. در تمام مدتی که پروژه پیش می‌رود، لازم است گزارش پیشرفت کار را برای کارفرما ارسال کند.

پی‌نوشت‌ها

1. Freelancer
2. LinkedIn

وب‌گاه‌های مفید:

www.freelancer.com
www.ponisha.ir
www.parscoders.com
www.parsfreelancer.com
www.mankarto.com

* درج این نشانی‌ها برای اطلاع‌رسانی است و به معنی تجویز آن‌ها از سوی مجله نیست.

● ابزار لازم برای انجام کار را تهیه کند. شاید در ابتدا برای خرید ابزار نیاز به هزینه باشد، اما با تدبیر و مدیریت می‌توان بدون هزینه ابزار را تهیه کرد. بیشترین ابزار لازم برای یک آزادکار، نرم‌افزار است.

● بازاریابی را به‌خوبی یاد بگیرد. لازمه آزادکار خوب‌شدن این است که بازار را به‌خوبی بشناسد.

● خود را به یک نمانام (برند) موفق تبدیل کند. برای نمانام شدن لازم است بهترین خدمات خود را ارائه کند. در همین راستا، داشتن یک نشان‌واره (لوگوی) زیبا بسیار مفید است.

● از تمام فرصت‌های خود بهترین استفاده را بکند؛ به‌خصوص در ابتدای راه که نیاز دارد خود را معرفی کند. شاید لازم باشد در ابتدا پروژه‌هایی با مبلغ کمتر را قبول و آن‌ها را پله ترقی تلقی کند.

● مهارت مذاکره را به‌خوبی بلد باشند. برای دریافت پروژه، باید بتواند کارفرما را به‌خوبی متقاعد کند.

● دانش خود را به‌روز نگه دارد. بنابراین، در اوقات بیکاری مطالعه کند و بر دانش خود بیفزاید.

● تلاش کند مشتریانش را از خود راضی نگه دارد. همچنین، لازم است انتقادپذیر باشد و اشکالاتی را که به کار گرفته می‌شود، بپذیرد و بکوشد آن‌ها را اصلاح کند.



رسم توانگری در ادب فارسی



جعفر ربانی



می‌بارید یا چشمه‌سارها و رودها پر آب بودند و آفت‌هایی چون سوزندگی و هجوم ملخ‌ها نبود، محصول خوبی به دست می‌آمد که غالباً نیز برای مردم همان ناحیه کفایت می‌کرد. اما رونق صنعت در قرن‌های هجدهم و نوزدهم میلادی، جهان را دگرگون کرد و نه تنها کشاورزی، که همه حرفه‌ها و تلاش‌ها را به چنان تحرک و شکوفایی رساند که بر تولید هرگونه محصولی افزوده شد؛ تا جایی که امروز ما در اطراف خود، جز تولیدات صنعتی از همه نوع، چیزی نمی‌بینیم.

مقصود ما از مقدمه گفته‌شده بیان این نکته است که شاعران و نویسندگان عصرهای گذشته، همان عصر کشاورزی، بیش از هر چیز از فضایل اخلاقی در خصوص کار و تلاش می‌گفتند. حتی گاهی چندان از قناعت و دوری از مال دنیا سخن سر می‌دادند که گویا می‌خواستند انسان‌ها را از کار و تلاش نیز باز دارند. اما در جهان صنعتی این‌گونه نبود و نیست و در هر سخن و بیانی، آدمیان به فعالیت هر چه بیشتر و کسب ثروت ترغیب و تشویق می‌شوند.

در نوشته‌های بعد، این تمایز به‌خوبی آشکار است و این را می‌توان در تفاوت سخنان **ملک الشعرای بهار** و **اقبال لاهوری** با دیگران، درک کرد. اینک شما و این پاره‌های سخن!

کار و تلاش و تدبیر برای کسب ثروت از طریق کشاورزی، تجارت و مناعت، از دیرباز با انسان بوده است؛ به‌گونه‌ای که «انسان بدون کار» مفهومی ندارد. تمدن بشری چیزی نیست جز دستاورد تلاش‌های چند هزارساله بشر در ابعاد گوناگون فکری و جسمی؛ آن هم به‌صورت اجتماعی و کار مشترک.

در آثار ادبی گران‌قدر زبان فارسی که از دیرباز برای ما به یادگار مانده‌اند، و نیز در فرهنگ اقوام گوناگون ایرانی، شاعران و نویسندگان و داستان‌سرایان، همواره کار و تلاش را ارج نهاده‌اند و آن را ستوده‌اند. و این البته در ادبیات سایر ملل هم دیده می‌شود. این‌گونه سخنان، یعنی توصیه به کار و تلاش و کوشش و پرهیز از تن‌آسانی و تنبلی، بیشتر از همه در «ادبیات تعلیمی» یا «ادبیات آموزشی» به چشم می‌خورد؛ یعنی ادبیاتی که هدف از آن ایجاد عادت‌های مطلوب در کودکان است. در ادامه، پاره‌ای از این آثار را آورده‌ایم. اما پیش از آن، تذکر نکته‌ای را لازم می‌دانیم.

می‌دانیم که پیش از صنعتی‌شدن جهان، کار و تولید و افزایش ثروت به‌طور عمده بر محور کشاورزی بود. در دنیای کشاورزی قدیم هم تولید محصول در همه‌جا محدود بود، زیرا ابزار و آلات و روش‌هایی که امروزه متداول شده‌اند، وجود نداشتند. گاوآهن زمین را شخم می‌زد، دهقان در زمین بذر می‌افشاند و اگر باران مطلوبی

از حکیم نظامی (مخزن الاسرار)

در طرف شام یکی پیر بود
چون پری از خلق طرف گیر بود
پیرهن خود ز گیا بافتن
خشت زدی، روزی از آن یافتی
پیر یکی روز در آن کار و بار
کار فزایش در افزود کار
آمد از آنجا که قضا ساز کرد
خوب جوانی سخن آغاز کرد
کاین چه زبونی و سرافکندگی است
کاه و گل، این پیشه خربندگی است
خیز و وزن بر سپر خاک تیغ
کز تو ندارند یکی نان دریغ
قالب این خشت در آتش فکن
خشت نواز قالب دیگر بزن
چند کلوخی به تکلف کنی
در گل و آبی چه تصرف کنی؟
خویشتن از جمله پیران شمار
کار جوانان به جوانان گذار
پیر بدو گفت: جوانی مکن
در گذر از کار و گرانی مکن
خشت زدن پیشه پیران بود
بار کشی کار اسیران بود



از ملک الشعرای بهار

برو کار می کن مگو چیست کار
که سرمایه جاودانی است کار
نگر تا که دهقان دانا چه گفت
به فرزندگان، چون همی خواست خفت
که میراث خود را بدارید دوست
که گنجی ز پیشینیان اندر اوست
من آن را ندانستم اندر کجاست
پژوهیدن و یافتن با شماس
چو شد مهرمه کشتکه برکنید
همه جای آن زیر و بالا کنید
نمانید ناکنده جایی ز باغ
بگیرید از آن گنج هر جا سراغ
پدر مرد و پوران به امید گنج
به کاویدن دشت بردند رنج
به گاواهن و پیل کردند زود
هم اینجا هم آنجا و هر جا که بود
قضا را در آن سال از آن خوب شخم
ز هر تخم برخاست هفتاد تخم
نشد گنج پیدا ولی رنجشان
چنان چون پدر گفت شد گنجشان

از قابوس نامه

... کار خویش به دان که کار
کسان، و از کاهلی ننگ دار،
که کاهلی شاگرد بدبختی
است. رنج بردار باش، از آنچه
چیز [مال] از رنج گردد شود،
نه از کاهلی؛ و چنانکه از رنج
فراز آید، از کاهلی برود، که
حکیمان گفته اند: کوشا باشید
تا آبادان باشید، و خرسند
باشید تا توانگر باشید، و
فروتن باشید تا بسیار دوست
باشید. پس آنچه از رنج و
جهد به دست آید، از کاهلی و
غفلت از دست دادن، نه خوب
بود و نه از خیر بود، که هنگام
نیاز پشیمانی سودی ندارد.

از اقبال لاهوری

کارگر و کارفرما

غوغای کارخانه آهنگری ز من
گلبانگ ارغنون کلیسا از آن تو
نخلی که شه خراج بر آن می نهید ز من
باغ بهشت و سدره و طوبا از آن تو
تلخابه ای که دردسر آرد از آن من
صهبا ی پاک آدم و حوا از آن تو
مرغابی و تذرو و کبوتر از آن من
ظل هما و شهپر عنقا از آن تو
این خاک و آنچه در شکم او از آن من
وز خاک تا به عرش معلّا از آن تو
۱. این شعر طنزگونه را اقبال لاهوری
در انتقاد از نظام صنعتی سرمایه داری
سروده است.

و نیز از اقبال لاهوری است:
ز مردبنده کرباس پوش و زحمت کش
نصیب خواجه ناکرده کار رخت حریر
ز خون فشانی من لعل خانم والی
ز اشک کودک من گوهر ستام امیر



معنی چند واژه

کاهلی = تنبلی
پری = فرشته
خربندگی = کارگری، عملگی،
بیگاری
دستکش = گدا، وصل دست
صیف = تابستان
شتا = زمستان
خواست خفت = خواست بمیرد
رخت حریر = لباس ابریشمی
ستام = یراق



لغزش‌های مالی

ریشه‌های تصمیم‌گیری غلط در بازار سرمایه

سید میثم موسوی

تصویرگر

زهرا زارعی

مترجم و کارشناس ارشد فلسفه تعلیم و تربیت



می‌تواند تصمیم‌های سرمایه‌گذاری را بر اساس آگاهی از دام‌های بالقوه داشته باشد، ارائه می‌کند.

سوگیری‌های رفتار مالی

در تحقیقات روان‌شناسی، دسته‌ای از رفتارهای تصمیم‌گیری را با نام سوگیری (تعصب) شناخته‌اند. این سوگیری‌ها بر انواع تصمیم‌گیری تأثیر گذارند و کاربردهای خاصی در زمینه پول و سرمایه‌گذاری دارند. آن‌ها بر نحوه مؤثرند (شفرین^۴، ۲۰۰۰). سوگیری

قضای غیرمنطقی است و به‌عنوان

جزو اصلی ماهیت انسان، بر انواع

سرمایه‌گذاری‌های حرفه‌ای یا

ساده تأثیر می‌گذارد. با معرفی

سوگیری‌ها سرمایه‌گذاران

می‌توانند از آثار منفی آن‌ها

بکاهند و فعالیت با آن‌ها

را یاد بگیرند. این بخش

مهم‌ترین سوگیری‌هایی

را معرفی می‌کند که

سرمایه‌گذاران، و نه بازار

و مؤلفه‌های آن، نشان

داده‌اند. در پایان نیز همه سوگیری‌های معرفی شده از

سوی سازمان بین‌المللی کمیسیون اوراق بهادار^۵ آمده‌اند.

معلم‌ان هنگام تربیت رفتار مالی دانش‌آموزان، به‌منظور رفاه و بهزیستی آن‌ها، باید ضمن آگاهی از این پدیده، آسیب‌ها و سوگیری‌های مطرح در این زمینه را کاملاً بشناسند و به آن‌ها آموزش دهند.

در این مقاله که برگرفته از ترجمه مقاله «سواد مالی؛ پیشرفت در بازار سرمایه»^۱ است، رفتار مالی تعریف می‌شود. سپس مجموعه‌ای از سوگیری‌ها و پیامدهای آن‌ها معرفی می‌شوند.

رفتار مالی^۲

رفتار مالی بیانگر کنش‌ها و واکنش‌های (تصمیم‌ها و قضاوت‌های) سرمایه‌گذار در حین برنامه‌ریزی مالی و فرایند مدیریت سرمایه در پاسخ به محرک‌های درونی و بیرونی بازار سرمایه است.

ترکیب نظریه‌های روان‌شناسی با اقتصاد و امور مالی در اقتصاد رفتاری^۳ مرسوم، در مورد اینکه چرا افراد و بازارها تصمیم‌ها و رفتارهای مورد انتظار را ندارند، تلاش می‌کند توضیحاتی برای چرایی رفتار غیرمنطقی افراد در موضوعات مالی ارائه دهد. آیا اقتصاد رفتاری از افشای غیرمنطقی سرمایه‌گذاران فراتر می‌رود و راه‌حلی برای ارائه می‌کند؟ مثلاً آیا می‌تواند ابزارهایی ارائه کند که سرمایه‌گذاران حرفه‌ای برای غلبه بر سوگیری رفتاری مانند گروه‌زدگی یا هم‌رنگی، آن‌ها را به کار گیرند؟ در واقع بعید است برای سوگیری و تعصب علاجی پیدا شود، اما اگر سرمایه‌گذاران از سوگیری‌ها و تأثیرات آن‌ها آگاه شوند، می‌توانند از این دام‌های اصلی دوری گزینند. اقتصاد رفتاری چشم‌انداز و درک بهتری از رفتار بازار مالی و حوزه‌ای که سرمایه‌گذار

خوش بینی بیش از حد

خوش بینی بیش از حد، تعصبی شناختی است که در آن افراد در موقعیت‌های خاصی اعتقاد دارند نتایج اتفاقات برای آن‌ها بهتر از دیگران می‌شود (فری و استاتزر^۲، ۲۰۰۲). مثلاً یک سرمایه‌گذار همه موقعیت‌هایش را یک‌دفعه به حراج می‌گذارد و تنها بر یک سبد سرمایه‌گذاری متمرکز می‌شود. این سرمایه‌گذار فکر می‌کند بازار به میل او رفتار خواهد کرد.

اعتماد بیش از حد

بزرگ‌نمایی و پیش‌بینی بیش از حد از توانایی فرد برای موفقیت در کاری را اعتماد بیش از حد می‌گویند.

خوش بینی و اعتماد بیش از حد ترکیبی قوی می‌سازند که منجر می‌شود سرمایه‌گذاران در مورد دانش خودشان و دست‌کم گرفتن خطرهای توانایی فوق‌العاده خودشان برای مدیریت موقعیت‌ها برآورد بیش از حدی داشته باشند (مانتیر^۳، ۲۰۰۲).

در بعد دیگری از اعتماد بیش از حد، افراد در موقعیت‌های نامشخص، با یافتن الگوهای مشابه و فرض اینکه این الگوها مشابه انواع قبلی هستند، بدون توجه کافی به دلایل الگو و احتمالات تکرار آن، قضاوت‌هایی انجام می‌دهند (شیلر^۴، ۲۰۰۵). تحلیلگران فنی (تکنیکال) سهام^۵ و سایر تحلیل‌های فنی، به مشخصات اصلی یک شرکت، یا به‌صورت محدود اشاره می‌کنند یا هیچ اشاره‌ای نمی‌کنند، بلکه به‌جای آن بر تحلیل تحرکات تاریخی قیمت‌های سرمایه تأکید می‌کنند. مفهوم اصلی تحلیل فنی این است که الگوهای اصلی تغییرات قیمت در دارایی‌های مالی به روش‌های قابل پیش‌بینی تکرار می‌شوند. این الگوها را می‌توان با تحلیل نمودار تکامل تدریجی قیمت دارایی در طول زمان شناخت (تقلیانی^۶، ۲۰۰۹). هرچند اغلب سرمایه‌گذاران از این الگو استفاده می‌کنند و سودهای کلانی به‌دست می‌آورند، این می‌تواند دلیلی بر گسترش اعتماد بیش از حد در بازار سرمایه باشد. نمونه‌های خوبی از سوگیری اعتماد بیش از حد وقتی است که سرمایه‌گذاران اطلاعات خودشان را اصلاح نمی‌کنند، نشانه‌هایی از تغییر در موقعیت وجود دارد یا وقتی سرمایه‌گذاران با مشاوران مالی مشورت نمی‌کنند، چون احساس می‌کنند دانش و اطلاعات کافی دارند.

ناسازگاری شناختی

وقتی است که اتفاق‌هایی که سرمایه‌گذار بر اساس پیش‌بینی‌ها انجام می‌دهد، در تضاد با شناخت او اتفاق می‌افتند. مثال خوب ناسازگاری شناختی وقتی است که سرمایه‌گذاری، خرید سرمایه با ۵۰ دلار را هدف‌گذاری کرده است، در حالی که قیمت فعلی آن ۵۵ دلار است (بر اساس تحلیل او، قیمت فعلی سهام کاهش می‌یابد). به هر حال، در تضاد با تحلیل سرمایه‌گذار، قیمت سرمایه شروع به بالا رفتن می‌کند و تا ۶۰ دلار هم می‌رسد. به عبارت دیگر، در انطباق با ناسازگاری شناختی او، رفتار قیمت سرمایه باعث می‌شود او این سرمایه را در ۶۰ دلار بخرد.



سوگیری تأیید و تصدیق

این سوگیری یعنی جست‌وجو یا تفسیر اطلاعات، به طریقی که دیدگاه‌های خود فرد را تأیید کند. فرض می‌کنیم سرمایه‌گذاری فکر می‌کند بر اساس شایعات، شرکت در آینده نزدیک ورشکست خواهد شد و اطلاعات مربوط به محصولات جدید شرکت را نادیده می‌گیرد. او با تمرکز بر این ورشکستگی، در نهایت موقعیت خود را از دست می‌دهد.

سوگیری محافظه کارانه

این سوگیری نوعی ترس از تغییر است و دیدگاه‌های قدیمی هر چند نادرست سرمایه‌گذاران را تصدیق می‌کند.

سوگیری نسبت دادن به خود^{۱۱}

به گرایش سرمایه‌گذار برای نسبت دادن موفقیت‌ها به توانایی‌های ذاتی و استعداد خودش اشاره دارد. در حالی که غالباً شکست‌ها را به عوامل بیرونی مانند شانس بد نسبت می‌دهد. وقتی تجارتي سودده باشد، سرمایه‌گذاران فکر می‌کنند روش یا تحلیل آن‌ها بسیار عالی بوده است و آن‌ها تاجر خوبی هستند. وقتی تجارت زیان‌ده می‌شود، آن‌ها هر چیزی غیر از خودشان را سرزنش می‌کنند.

سوگیری واپس‌نگری (گذشته‌بینی در مقابل آینده‌نگری)

افراد تمایل دارند اتفاقات را قابل پیش‌بینی‌تر از آنچه واقعاً هستند، ببینند. در این حالت، سرمایه‌گذاران غالباً اعتقاد دارند نتیجه اتفاق را، قبل از آنکه واقعاً روی دهد، می‌دانستند. این حالت باعث می‌شود افراد در مورد دقت تصورات خودشان برآورد بیش‌ازحد داشته باشند و این شرایط بر پیش‌بینی آینده تأثیرگذار است. چون فردی که سوگیری گذشته‌نگر دارد، فرض می‌کند نتیجه‌ای که او در نهایت مشاهده می‌کند، تنها نتیجه احتمالی ممکن است. عامل تعیین‌کننده در این ضدیت با آینده‌نگری این است که می‌تواند مانع از یادگیری از اشتباهات باشد. مثلاً سرمایه‌گذاری سهمی از سهام را از روی احساس می‌خرد. بعد از یک روز، قیمت سرمایه سر به فلک می‌کشد. سرمایه‌گذار اعلام می‌کند این شرایط را پیش‌بینی کرده بود. این حالت باعث می‌شود سرمایه‌گذار گذشته‌نگری نکند و عوامل متعدد مؤثر در موقعیت‌های مشابه در آینده را نادیده بگیرد.

سوگیری نمایانگر بودن

مُعَرَفِ گرایي فرايند تصميم‌گيري بر اساس کليشه‌ها

و تصورات حاکم بر ذهن افراد هستند. به عبارت دیگر، افراد احتمالات اتفاقی رویدادی را بر اساس مشابهت آن با رویدادهای مشاهده‌شده در گذشته ارزیابی می‌کنند (باربازن^{۱۲}، ۲۰۰۰). مثلاً مشابهت‌های بین دو سرمایه باعث می‌شود سرمایه‌گذاران بازگشت سرمایه مشابه را بپذیرند.

سوگیری تأخر

از نظر روان‌شناختی، سوگیری تأخر پدیده‌ای شناخته شده است. وقتی به افراد فهرستی داده می‌شود و از آن‌ها خواسته می‌شود آن را به هر ترتیبی که دوست دارند به یاد بیاورند، آن‌ها از آخر به اول به یاد می‌آورند. علاوه بر این، در قضاوت یا ارزشیابی در مورد چیزی، افراد بیشتر بر آنچه اخیراً اتفاق افتاده است تمرکز می‌کنند. در بازار سرمایه وقتی این اتفاق می‌افتد که شرکت‌کنندگان عملکرد موجودی اوراق بهادار خودشان را بر اساس نتایج اخیر یا ادراک خودشان از اتفاقات اخیر ارزیابی کنند. با نتایج غلط، در نهایت در مورد نحوه رفتار کردن در بازار سرمایه به تصمیم‌های غلطی می‌رسند.

سوگیری لنگر انداختن^{۱۳}

این اصطلاح در روان‌شناسی به صورت گرایش انسان به تأکید و توجه بیش‌ازحد بر یک ویژگی بخشی از اطلاعات، هنگام گرفتن تصمیم‌ها، به کار می‌رود.

تأثیر فریم

در انتخاب سودده، واکنش افراد با انتخاب ضررده متفاوت خواهد بود. وقتی افراد با تأثیر فریم منفی مواجه می‌شوند، ابراز خطرپذیری می‌کنند و وقتی با مسائل تأثیر فریم مثبت روبه‌رو می‌شوند، ابراز خطرگریزی می‌کنند (گنزالز و همکاران^{۱۴}، ۲۰۰۵).

وقتی اطلاعات ارائه می‌شوند، افراد در مشاهده دقیق آن‌ها به‌خوبی عمل نمی‌کنند و بیشتر علاقه‌مندند به جای اینکه وارد جزئیات شوند، ظاهر را در نظر بگیرند.

سوگیری دسترسی

سوگیری دسترسی، احتمال رویدادها را و اینکه چگونه سریع و آسان به ذهن می‌آیند، بررسی می‌کند. افراد تصمیم‌ها را به‌جای بررسی همه جوانب، بر اساس دانشی که سریع به ذهنشان می‌آید، می‌گیرند. در زمینه مالی، اگر اتفاقی را در زمینه سقوط بازار سرمایه سال گذشته تجربه کرده باشند، ترس بیشتری از آن خواهند داشت.

بیزاری از ضرر

سرمایه‌گذاران همیشه خطرگریز نیستند، اما از ضرر فراری هستند. توجه کنید، سرمایه‌گذاری ۱۰۰۰ دلار می‌آورد که یک‌دفعه به ۱۵۰۰ دلار افزایش می‌یابد. برای رسیدن به سود، تلاش می‌کند به سرعت آن را بفروشد. در مقابل، اگر سرمایه ۵۰۰ دلار کاهش پیدا کند، سرمایه‌گذار برای دوری از ضرر تلاش می‌کند آن را نگه دارد. فکر کردن به ضرر آن قدر دردناک است که افراد در شناخت آن تلاشی نمی‌کنند (باربر و آدن^{۱۵}، ۱۹۹۹).

سوگیری دارایی (بهره‌مندی)^{۱۶}

به‌طور طبیعی، علاقه مردم به دارایی‌هایی که صاحب آن هستند بیشتر است. روان‌شناسان بر اساس سوگیری دارایی تأکید می‌کنند که حداقل قیمتی را که مردم برای فروش دارایی خود تعیین می‌کنند، بیشتر از حداکثر قیمتی است که برای خرید دارایی مشابه در نظر می‌گیرند. یعنی چیزی را که می‌فروشند در نظرشان عزیزتر از چیزی است که از مایه می‌خرند.

سوگیری بیزاری از حسرت خوردن

حسرت خوردن واکنشی عاطفی ترس از تجربه درد و حسرت است که هنگام مواجهه با آثار منفی تصمیم یا فعالیتی در افراد ایجاد می‌شود. وقتی افراد بین انتخاب دو گزینه قرار می‌گیرند، نه تنها به نتایج حاصل از آن توجه می‌کنند، بلکه به ضرر ناشی از انتخاب نکردن گزینه دیگر نیز توجه می‌کنند. وقتی سرمایه‌گذاران در شرایط عاطفی از موقعیتی حسرت‌آمیز دوری می‌کنند، احتمالاً خطری بزرگ‌تر را می‌پذیرند.

سوگیری حسابداری ذهنی

حسابداری ذهنی مجموعه‌ای از عملیات شناختی مورد استفاده افراد و خانواده‌ها برای شناختن، ارزشیابی و حفظ جریان فعالیت‌های مالی و میزان پولی که دارند و هدف هزینه کردن آن است (تالر^{۱۷}، ۱۹۹۹).

رفتار گروهی^{۱۸}

رفتار کردن در گروه می‌تواند به صورت منطقی و غیرمنطقی اتفاق بیفتد. در رفتار گروهی منطقی، افراد به صورت منطقی از تصمیم‌های دیگران پیروی می‌کنند و حین فعالیت اطلاعات خصوصی به دیگران می‌دهند. در رفتار گروهی غیرمنطقی، افراد از سوگیری‌های عاطفی و شناختی گروه پیروی می‌کنند. مثلاً در بازار سرمایه، سرمایه‌گذاران تصمیم‌های خرید و فروش دیگران را می‌بینند و سپس تصمیم می‌گیرند آیا سرمایه‌گذاری کنند

یا نه. آن‌ها ضرورت و سایر عواملی را که به آن‌ها توجه می‌کردند، نادیده می‌گیرند و از آنچه گروه انجام می‌دهد پیروی می‌کنند. این رفتار گروهی هنگام بالا و پایین شدن سرمایه نیز دیده می‌شود.

نتیجه‌گیری

هنگام رفتار کردن در بازارهای مالی، مجموعه‌ای از سوگیری‌های رفتار مالی شناخته شده وجود دارند که بر تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران در بازار سرمایه مؤثرند. وقتی مسئله تصمیم‌گیری است، واقعیت ساده این است که آن‌ها غالباً هنگام تصمیم‌گیری دچار اشتباه می‌شوند. آن‌ها ضرورتاً به طریقی که با میزان سود مالی آن‌ها هم‌سو باشد، رفتار نمی‌کنند. اغلب افرادی که از نظر مالی بی‌سود هستند، ضرورتاً عواقب مالی منفی را تجربه نمی‌کنند، چون عوامل دیگری از قبیل شانس در موفقیت آن‌ها مؤثرند. **هریسشلیفر^{۱۹}** (۲۰۰۱) تأکید می‌کند، اکثر این اشتباه‌ها از چهار عامل ناشی می‌شوند: ۱. خودفریبی؛ ۲. ساده‌سازی اکتشافی؛ ۳. هیجان؛ ۴. تعامل اجتماعی. علاوه بر این، یکی از مهم‌ترین مفروضات اصلی اقتصادهای مرسوم این است که افراد در ثروت‌افزایی منطقی هستند و تلاش می‌کنند رفاه خودشان را افزایش دهند. آن‌ها رفاه خودشان را منطقی یا غیرمنطقی افزایش می‌دهند (روش آن مهم نیست). البته افزایش دانش آن‌ها در مورد این سوگیری‌ها باعث می‌شود مسیر رفاه منطقی را پیش بگیرند.

پی‌نوشت‌ها

1. Financial Literacy, Empowerment in the Stock Market
2. Financial Behavior
3. Behavioral finance
4. Shefrin
5. the International Organization of Securities Commission (IOSCO)
6. Frey and Stutzer
7. Montier
8. Shiller
9. Chartists
10. Tagliani
11. Self-attribution bias
12. Barbazon
13. Anchoring
14. Gonzalez et al
15. Barber and Odean
16. Endowment bias (effect)
17. Thaler
18. Herding
19. Hirschleifer

منبع:

Saeedi Ali and Hamed Meysam (2018) Financial Literacy Empowerment in the Stock Market, Palsgrave Pivot, Switzerland. chapter 1; financial literacy and financial behavior, pp:21_29



به سوی حرفه دلخواه

نکته‌هایی درباره مسیر شغلی و کاریابی

نویسنده: پاول براون
ترجمه الهام فراستی



اشاره

با مرور این مطلب، معلمان عزیز می‌توانند برای تعامل با دانش‌آموزان و هدایت شغلی آن‌ها به نکته‌های ارزشمندی دست یابند. همچنین، می‌توانند درباره نکته‌های خواندنی این مطلب با مخاطبان خود بحث و تبادل نظر کنند.

مورد توانایی‌هایشان هم واقع‌بین باشند و احتمال موفقیت خود را برای برخورداری از زندگی مطلوب شناسایی کنند. پس اگر دنبال شغل‌هایی هستید که ورود به آن‌ها سخت است، شاید بهتر باشد انتخاب راحت‌تری هم داشته باشید و هر دو مسیر را هم‌زمان دنبال کنید. به عبارت دیگر، فقط روی یک شغل خاص تمرکز نکنید، چون ممکن است هزینه زیادی داشته باشد. اگر شخصیت و اهداف شما برای چنین شغلی مناسب نباشد، در آن شغل خیلی خوب نخواهید بود. زمانتان را صرف فکر کردن درباره کاری کنید که واقعاً می‌خواهید. از افرادی که در حال حاضر در آن حوزه تخصص دارند، سؤال بپرسید. اگر می‌خواهید پزشک شوید، با پزشکان محلی درباره حرفه آن‌ها صحبت کنید. از بیمارستان‌ها یا مطب‌های خصوصی پزشکان بازدید کنید. به هر حال، از آنجا که سال‌ها طول می‌کشد تجربه و دانش لازم را در زمینه خاصی به دست آورید، اگر بخواهید از میانه راه برگردید و شغل دیگری را شروع کنید، این وقفه می‌تواند یک شکست مالی بزرگ باشد.

جنبه دیگری که باید در نظر بگیرید این است که فقط به خاطر دستمزد خوب سراغ یک شغل نروید. چون احتمال

همه ما افرادی منحصربه‌فرد با شخصیت‌ها، سطح انگیزشی و علاقه‌های متنوع هستیم. برخی از ما ممکن است بخواهیم خانواده تشکیل دهیم و با فرزندان مشغول باشیم. برخی دیگر ممکن است بخواهند با تلاش زیاد به درجه‌های شغلی بالاتر دست یابند و ۶۰ ساعت یا بیشتر در هفته کار کنند. شما ممکن است مشتاق درمان انسان‌ها یا حیوانات باشید یا برای سازمانی بزرگ کار و بر پیشرفت و حل مشکلات مهم آن تمرکز کنید. ممکن است فردی در محیط اداری احساس زندانی شدن کند و کار آزاد در بیرون از اداره یا خانه را ترجیح دهید. با این وصف، انتخاب یک شغل خاص ممکن است برای یک شخص عالی و برای شخصی دیگر کاملاً نامناسب باشد.

اما دنبال کردن حرفه‌ای رویایی غالباً می‌تواند مسیری دلپره‌آور و خطرناک باشد. بنابراین، لازم است حسابی حواستان را جمع کنید و تمام گزینه‌های روی میز و توانمندی‌های خودتان را با چشم باز بررسی کنید تا از تلف شدن عمر خویش پیشگیری کنید.

واقعیت این است که افراد همیشه باید برای خوشبختی تلاش و رویاهایشان را دنبال کنند. در عین حال، باید در



که چنین دستاوردهایی ارزش کافی ندارند. آن‌ها قدرت رهبری، ابتکار، انگیزه و سایر ویژگی‌های خوب را نشان می‌دهند، اما کار خوب معمولاً نصیب آن‌هایی می‌شود که برای موفقیت دستاوردها و اشتیاق بیشتری داشته باشند. بنابراین، بیشتر افراد از همان اوایل زندگی روی شغل خود تمرکز می‌کنند، زیرا رقابت برای مشاغل خوب گاهی ممکن است خیلی شدید باشد.

پسر من ۱۳ ساله است. در چهار سال گذشته به‌طور مداوم گفته است که می‌خواهد دام‌پزشک شود. من و همسرم معتقدیم، این یک انتخاب شغلی عالی است که می‌تواند درآمد قابل توجهی داشته باشد و به پسرمان کمک کند با حیوانات کار و به آن‌ها کمک کند. این چیزی است که او واقعاً از آن لذت می‌برد. اگر همه چیز خوب پیش برود و او در نهایت دام‌پزشک شود، دیگر نیازی نیست او را حمایت کنیم. او می‌تواند شغلی مناسب و معنادار داشته باشد. من واقعاً به چنین نتیجه‌برد-بردی امیدوارم.

داشتن مهارتی خاص می‌تواند ضمانت مالی و فرصت‌های شغلی زیادی فراهم کند. برای مثال، پس از کار برای شخص دیگر و یادگیری کامل آن شغل، پسر ما می‌تواند در نهایت دام‌پزشکی خود را شروع کند. شاید بتواند به اندازه کافی پول پس‌انداز کند تا بتواند ساختمانی را برای کسب و کارش بخرد. شاید او با یک یا چند دام‌پزشک دیگر با تخصص‌های

دارد آن شغل با ویژگی‌های شما تناسبی نداشته باشد و توی ذوقتان بخورد. مثلاً کسی که با دیدن زخم حالش بد می‌شود، بهتر است در خصوص انتخاب شغل پزشکی خیلی مراقب باشد.

گاهی لازم است به این موضوع فکر کنید که چه ویژگی‌هایی شما را برای کارفرمایان خواستنی می‌کند؟ یعنی از نگاه خریدار به خودتان نگاه کنید و ببینید در بازار رقابتی کسب و کار چه ویژگی‌هایی می‌تواند شما را از دیگران جلو بیندازد.

سابقه کار یا ایجاد کارنامک (رزومه)

در بازار کار رقابتی امروز، کارفرمایان صدها و حتی هزاران کارنامک (رزومه) از افرادی مانند شما دریافت می‌کنند. آیا فکر می‌کنید میانگین معدل شما در پیدا کردن شغل‌تان تأثیری دارد؟ افراد بی‌شماری در سراسر کشور و جهان عملکرد تحصیلی برجسته‌ای دارند. اگر سربار (کاپیتان) یک تیم فوتبال بودی چطور؟ شوت کردن، گرفتن توپ و دویدن در دنیای کار مهارت‌های ارزشمندی نیستند. شاید شما در رستورانی محلی به‌صورت پاره‌وقت در کنار تحصیل کار می‌کردید. این سابقه نیز به دردتان نخواهد خورد، مگر اینکه بخواهید برای عده‌ای مدیر ارشد غذا تدارک ببینید یا به کار در صنایع غذایی مشغول شوید. منظورم این نیست



داشتن مهارتی خاص می تواند ضمانت مالی و فرصت های شغلی زیادی فراهم کند

اضافی شریک شود؛ مانند یک جراح یا متخصص آزمایشگاه. ارائه خدمات بیشتر زیر نظر یک شرکت می تواند مشتری بیشتر و سود بیشتری به همراه داشته باشد.

قبل از اینکه پسرمان بتواند به هدف خودش در دام پزشکی شدن برسد، ابتدا باید در دانشکده ای که این رشته را دارد قبول شود. به علاوه، هر چه کیفیت تحصیل در مدرسه بهتر باشد، فرصت بهتری برای یادگیری و در نهایت شغل دام پزشکی خواهد داشت. البته ویژگی های شخصیتی او در موفقیتش تأثیر زیادی خواهند داشت، اما داشتن تحصیلات عالی کمک بزرگی خواهد کرد.

از همان دوران مدرسه، پسرمان مشغول تدارک سابقه برای خود است. او نه تنها برای رسیدن به معدل خوب تلاش می کند، بلکه به دنبال فرصت هایی برای یادگیری بیشتر در مورد حیوانات و یافتن راه های تقویت کارنامک (رزومه) خود است. برای مثال، در تابستان به صورت نیمه وقت در یک مرکز مراقبت از حیوانات داوطلب همکاری شد تا از حیوانات بیمار و آسیب دیده پرستاری کند. او از درمانگاه دام پزشکی بازدید می کند و زمانی را صرف یادگیری درباره شیوه های مراقبت از حیوانات و جراحی و دیگر وظایف مرتبط با دام پزشکی کرده است. همه این اقدامات در راستای مسیر شغلی پسرمان هستند و می توانند در نزدیک تر شدن او به شغل دلخواهش کمکش کنند.

شاید باغبانی پاره وقت در تابستان نسبت به کارآموزی در دفتر حقوقی درآمد بیشتری داشته باشد! اما اگر می خواهید وکیل شوید، لازم است دوره کارآموزی را بگذرانید. با این کار، نه تنها با رشته حقوق آشنا می شوید، بلکه چنین تجربه ای می تواند علاقه شما را بیشتر کند یا شما را به سمت انتخاب شغلی متفاوت هدایت کند. علاوه بر این،



کارآموزی و سایر فعالیت های کاری پیش از فارغ التحصیلی، در ایجاد شبکه ارتباطی شما با دیگر شرکت ها فرصت ارزشمندی فراهم می کند. وقتی نوبت به تصمیم گیری در مورد استخدام می رسد، کارفرمایان به احتمال زیاد فردی را که به عنوان کارآموز در آن حوزه عملکرد بهتری داشته است استخدام می کنند.

برای نوشتن کارنامک خودتان، سعی کنید از یک قالب حرفه ای و چشمگیر استفاده کنید. کارنامک یک تبلیغ شخصی است. به برکت اینترنت، کارفرمایان استخدامی کارنامک های متعددی دریافت می کنند و زمان محدودی برای بررسی آن ها دارند. پس کارنامک خوب باید توجه را جلب کند و برجسته باشد.

هنگام درخواست شغل و ارائه کارنامک (رزومه)، از نامه های طولانی و با حجم زیاد استفاده نکنید. روی مهارت های خودتان که در موقعیت های خاص کارایی دارند، تأکید کنید و یک تصویر صادقانه حرفه ای کاری از خودتان ارائه دهید.

خیلی از وبگاه های کارایی در اینترنت از قالب های کارنامک استفاده می کنند. در اینترنت عبارت «نمونه قالب های رزومه» را جست و جو کنید. به چند نمونه نگاه کنید. ببینید کدام یک را ترجیح می دهید. از والدین، دوستان، معلمان و مشاوران بخواهید معرفی نامه و کارنامک شما را بررسی کنند و نظر بدهند.

مصاحبه شغلی

هنگام مصاحبه سعی کنید خودتان را به جای مصاحبه کننده بگذارید. از قبل درباره تاریخچه شرکت، و چالش ها و دستاوردهای آن اطلاعات گردآوری کنید. درباره رقیبان تحقیق کنید و درباره چالش هایی که مدیریت با آن مواجه است فکر کنید. ارزش سهام شرکت چقدر بوده و چرا؟ شرایط اقتصادی جاری و انتظارات بازار از آن شرکت را در نظر بگیرید. علاقه خالص و واقعی خود را برای همکاری نشان دهید و سعی کنید نوعی همدلی با مصاحبه کننده برقرار کنید. در ادامه، چند نکته اساسی برای مصاحبه آورده شده است که می تواند به شما کمک کند از برخی اشتباه های رایج اجتناب کنید:

- در بهترین حالت خودتان باشید. لباس هایتان را از قبل آماده کنید. از یک هفته قبل فکر کنید چگونه و از چه مسیری خود را به مقصد برسانید. زمان اضافی را برای رسیدن به آنجا در نظر بگیرید. همچنین، آن روز غذای سبک بخورید تا سطح انرژی تان کم نباشد.

- تمرین کنید و پاسخ سؤال های رایج را بنویسید. حتی اگر سؤال خاصی که خود را برای آن آماده کرده اید از



که برای صحبت با شما وقت می‌گذارد، روز شلوغی داشته است.

- یک خودکار یا مداد همراه خود داشته باشید و در صورت لزوم، یادداشت برداری کنید. یک کلاسور حرفه‌ای یا دفترچه یادداشت، خیلی بهتر از یک تکه کاغذ خالی است.

- اگر مصاحبه شما تلفنی است، مکانی آرام و بدون حواس‌پرتی پیدا کنید. مطمئن شوید که لحن حرف زدن شما پرانرژی است.

- آماده باشید و زمانی را صرف شناخت شرکت، فرهنگ و صنعت آن کنید. این کار نشان‌دهنده ابتکار است و اینکه شما به کار در آن شرکت چقدر علاقه دارید. با این کار از فرصتی که فرد مصاحبه‌کننده در اختیار شما گذاشته است قدردانی می‌کنید.

- اگر نیاز دارید از روش کار بدانید، از مصاحبه‌کننده سؤال‌هایی مانند: «چه مهارت‌ها و ویژگی‌های شخصیتی برای این کار مناسب است؟ عوامل موفقیت در این نقش را چگونه ارزشیابی می‌کنید؟ فرهنگ شرکت چگونه است؟» بپرسید. هرگز درباره پول و مزایا نپرسید.

اگر کارفرما بخواهد شما را استخدام کند، زمان زیادی برای چنین بحث‌هایی وجود خواهد داشت.

- پاسخ‌های شما باید مهارت‌ها و شایستگی‌های شما و همچنین شخصیت، انگیزه و اشتیاق شما را نشان دهد؛ اینکه چقدر خوب با دیگران کار می‌کنید و چگونه خودتان را با فرهنگی خاص جور می‌کنید.

- چند روز پس از مصاحبه، با یک نامه کوتاه (یک صفحه یا کمتر) نتیجه را پیگیری کنید. علاقه خود را به آن کار تکرار کنید. به‌طور خلاصه بیان کنید که چرا احساس می‌کنید واجد شرایط و برای آن کار مناسب هستید. در نهایت از مصاحبه‌کننده، برای وقتی که گذاشته است، تشکر کنید.

ده آفت مصاحبه استخدامی

۱. نداشتن هدف؛
۲. خود را بیش از حد محتاج نشان دادن؛
۳. ارتباط غیرکلامی ضعیف؛
۴. در معرض بدگمانی قرار دادن خود؛
۵. پاسخ‌گوی صرف بودن؛
۶. پرگویی یا پرحرفی؛
۷. بیش از حد خودمانی بودن؛
۸. داشتن تصورات غلط؛
۹. احساساتی شدن؛
۱۰. سؤال خاصی نپرسیدن.

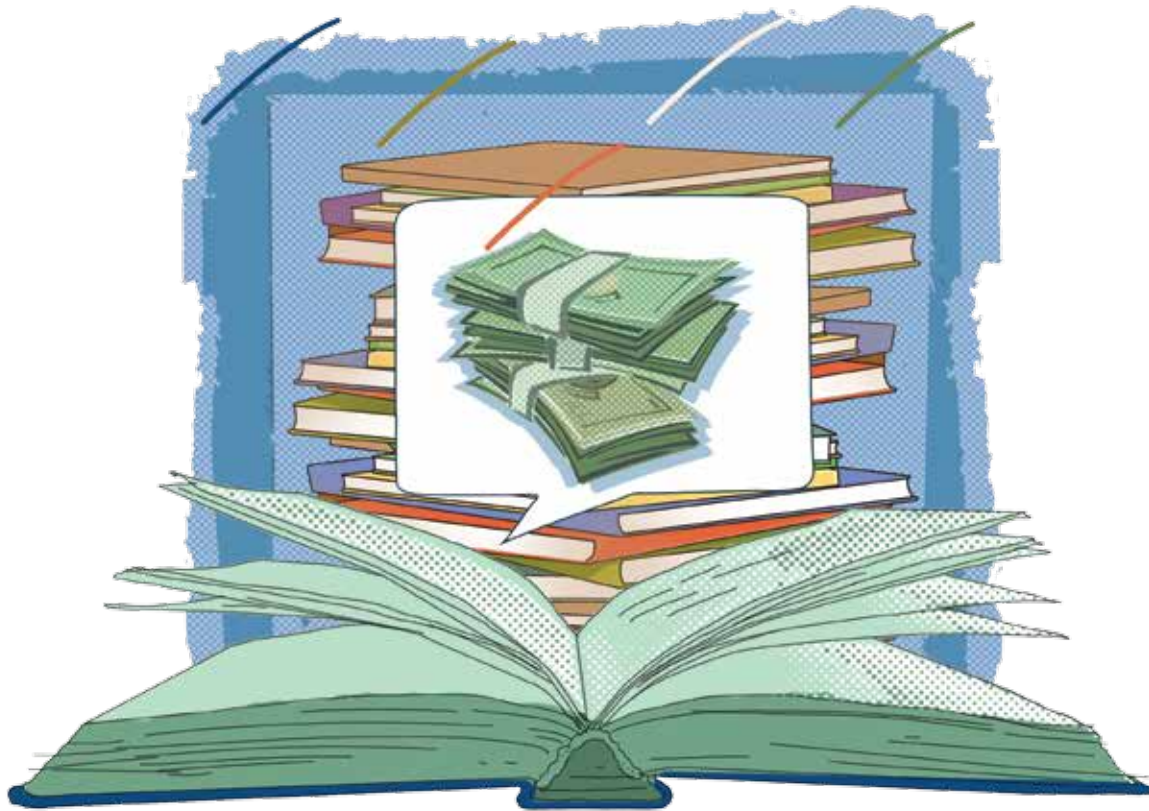
شما نپرسند، معمولاً سؤال‌های عمومی این فرصت را برای شما فراهم می‌کنند که با داستان‌ها و تجربه‌های شخصی پاسخ دهید. برای مثال، سریاری (کاپیتانی) تیم ورزشی دوره متوسطه می‌تواند مهارت‌های رهبری، حل مسئله، انگیزه، خلاقیت و دیگر مهارت‌هایی را که برای کارفرمایان مفیدند، نشان دهد. پاسخ به سؤال‌ها را می‌توان از همان پاسخ کلی ساخت. وقتی پاسخ‌ها را آماده می‌کنید، روی روایت‌های کوتاه با مثال‌های شخصی تمرکز کنید.

- از یک مشاور، والد یا دوست بخواهید محیط مصاحبه را شبیه‌سازی و عملکرد شما را ارزیابی کند. وقتی بازخورد می‌گیرید، گشاده‌رو و پذیرا باشید.

- زودتر برسید و موفقیت خود را تجسم کنید. آرام و شمرده صحبت کنید. در حالی که در چشمان مصاحبه‌کننده نگاه می‌کنید، محکم دست بدهید. عمیق و آهسته نفس بکشید. مرتب تکان نخورید و حواس‌پرتی و اضطراب از خود نشان ندهید.

- از زبان بدن و حالت‌های صورت استفاده کنید تا تأثیر پاسخ‌هایتان عمیق‌تر شود. صاف بنشینید. خیلی آرام و بی‌خیال یا خیلی خشک و جدی به نظر نرسید. بادقت باشید و به آن چیزی که گفته می‌شود صمیمانه علاقه نشان دهید. تلفن همراه خود را در ماشین بگذارید. در همه حال مؤدب و حرفه‌ای باشید. به یاد داشته باشید، شخصی

منبع
Paul Barron(2014). Games, ideas and activities for primary outdoor learning. United Kingdom.



معلم؛ پیشران ترویج سواد مالی

سید میثم موسوی

تصویرگر

مهسا صادقی

مدیر آموزش آکادمی هوش مالی



سواد مالی چیست؟

«سواد مالی» عنوانی است جدید برای موضوعی همیشگی؛ موضوعی که به افراد کمک می‌کند سر رشته امور مالی‌شان را در دست بگیرند. جالب اینجاست که در مدرسه و دانشگاه، کمتر چیزی از آن می‌شنویم، اما وقتی وارد جامعه و کار می‌شویم، هر روز از نبودش رنج می‌بریم. سواد مالی به افراد می‌آموزد چطور دخل و خرجشان را مدیریت کنند، چطور پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنند. چطور برای روزهای بازنشستگی آماده باشند، چگونه بدهی‌هایشان را مدیریت کنند، چگونه شغل مناسبی پیدا

و آن را تقویت کنند، از مدیریت خطرپذیری (ریسک) و بیمه بدانند و تصمیم‌های مالی درستی بگیرند. اما هدف از همه این‌ها یک چیز است: چگونه افراد خود را از مشکلات معیشتی روزانه رها کنند، از دغدغه گذران زندگی بیرون بیایند و برای اجرای مأموریت اصلی‌شان مجهز و آماده شوند. تدبیر معیشت و فکر دخل و خرج، بخش جدایی‌ناپذیر زندگی ماست؛ امری که اگر به درستی انجام شود، آرامش و آسایش در زندگی و امنیت و آزادی مالی را برایمان به ارمغان می‌آورد. فرهنگ اصیل اسلامی ایرانی در این زمینه آموزه‌های

آکادمی هوش مالی

وجود این خلأ و نیاز جدی به آموزش گسترده، جذاب و عمیق سواد مالی در کشور موجب شد آکادمی هوش مالی در زیرمجموعه شرکت دانش بنیان «پارت، کارآفرین برتر ملی» تشکیل شود تا پاسخ به این نیاز از طریق بخش خصوصی جوان و نوآور دنبال شود. آکادمی هوش مالی در طول شش سال فعالیت خود، با انتشار نزدیک به صد عنوان کتاب در بیش از ۳۵۰ هزار نسخه و آموزش بیش از ۳۰۵ هزار نفر ساعت، در این راه گام برداشته است. علاوه بر این، با تولید برنامه‌های متنوع آموزشی در رادیو و تلویزیون، انتشار سیصد عنوان یادداشت تخصصی در رسانه‌ها و خبرگزاری‌ها، انتشار ۱۶ هزار سطر محتوای آموزشی در وبگاه آکادمی هوش مالی، تولید هشتاد عنوان داستان صوتی سواد مالی برای کودکان، برگزاری چهار دوره جشنواره «نشان فی»، برگزاری رویدادهای هنری برای دانش‌آموزان، طراحی و اجرای نمایش‌های سواد مالی و انجام بیش از شانزده ساعت مصاحبه با فعالان سواد مالی در جهان، در راستای ترویج و تحکیم سواد مالی در کشور کوشیده است.



مجموعه ۳۰ جلدی داستان‌های سواد مالی برای دانش‌آموزان دوره دوم ابتدایی | مجموعه ۲۲ جلدی داستان‌های سواد مالی برای دانش‌آموزان دوره اول ابتدایی

فراوانی برای امروز ما دارد. تجربه جهانی نیز در حوزه‌های سیاست‌گذاری، سنجش و آموزش سواد مالی برای ما درس‌آموز خواهد بود. آموزش سواد مالی دهه‌هاست نقطه تمرکز بسیاری از کشورهای جهان قرار گرفته است. تجربه آمریکا در آموزش سواد مالی و مشاهده نتایج قابل توجه آن، کشورهای اروپایی را بر آن داشت تا از ربع قرن پیش، به‌خصوص پس از بحران‌های مالی و ارائه گزارش‌های گوناگون به اتحادیه اروپا، ارتقای سواد مالی جامعه و مقاوم‌سازی اقتصاد را در دستور کار قرار دهند. توسعه آموزش‌های سواد مالی در آسیا و آفریقا نیز به صورت گسترده‌ای رخ داده و نهادهای آموزشی، پژوهشی، سیاست‌گذار و ترویج‌کننده فراوانی شکل گرفته‌اند. در حال حاضر بیش از شصت کشور جهان برای هماهنگ‌سازی و یکپارچه‌سازی فعالیت‌های ارتقای سواد مالی میان نهادهای داخلی، طراحی راهبردهای ملی آموزش سواد مالی را در دستور کار خود قرار داده‌اند.

آموزش سواد مالی

گروه‌های متنوعی مخاطب آموزش‌های سواد مالی قرار دارند، اما از این میان دانش‌آموزان، مادران و معلمان، همواره مورد تأکید اغلب کشورهای جهان قرار داشته‌اند؛ چرا که نسل آینده و پرورش‌دهندگان نسل آینده، با بهره‌مندی از سواد مالی، بیشترین تأثیر را بر زندگی فردی و اجتماعی خواهند گذاشت.

اثرگذاری آموزش‌های سواد مالی به‌شدت به جذابیت این آموزش‌ها وابسته است. بهره‌مندی مخاطبان از سواد مالی، بیش از آنکه در گروی انتقال مفاهیم و دانش مالی باشد، نیازمند دریافت نگرش‌ها و مهارت‌هایی است که در عمل به رفتارهای درست مالی منجر می‌شوند.

هر آموزش بر سه رکن «منبع علمی، طرح درس و مربی» استوار است. آغاز آموزش‌ها بدون آماده‌سازی دقیق و عمیق این سه رکن حیاتی، توفیقی نخواهد داشت؛ به‌ویژه آنکه آموزش سواد مالی به دانش‌آموزان دبستانی باید بر مبنای داستان‌ها و پویانمایی‌هایی جذاب و به‌درستی پرداخت‌شده صورت گیرد.

این آکادمی پس از آماده‌سازی منابع آموزشی، به موضوع آموزش سواد مالی به گروه‌های گوناگون وارد شد. آموزش سواد مالی به دانش‌آموزان پیش‌دبستانی تا دوازدهم، بر مبنای نظامی یکپارچه، با کتاب‌ها و منابع آموزشی جداگانه برای دانش‌آموزان، والدین و معلمان صورت می‌گیرد. مربیان سواد مالی نیز از میان شرکت‌کنندگان برتر دوره‌های تربیت مربی آکادمی انتخاب می‌شوند.

جشنواره «نشان فی»

ارزیابی فیلم‌های سینمایی جشنواره فیلم فجر با عینک سواد مالی و تقدیر از فیلم‌های برگزیده با حضور کارگردانان فیلم‌ها در بخش تجلی اراده ملی چهلمین جشنواره فیلم فجر

میرکریمی برگزیده جشنواره سوم و «عطرآلود» به کارگردانی **هادی مقدم‌دوست**، برگزیده جشنواره چهارم بودند.

در جشنواره‌های سینمایی، مشاهده و داوری فیلم‌ها با دو رویکرد امکان‌پذیر است: در رویکرد اول، فیلم بدون هیچ پیش‌زمینه‌ای تماشای می‌شود. پس از تماشای فیلم، همه عناصر سینمایی مانند فیلم‌نامه، کارگردانی، موسیقی، جلوه‌های ویژه و بازیگری بررسی و تحلیل می‌شوند. در رویکرد دوم، موضوعاتی مانند محیط‌زیست، زنان و کودکان کار که دغدغه جوامع هستند، در نظر گرفته می‌شوند و پس از آن، داوران با پیش‌زمینه ذهنی به تماشای فیلم می‌نشینند.

در جشنواره نشان فی، رویکرد دوم لحاظ می‌شود. ابتدا داوران فیلم‌ها را تماشای می‌کنند تا مفاهیم سواد مالی مطرح‌شده را بیابند. سپس ارزیابی صورت می‌گیرد. گام اول جست‌وجوست؛ اینکه کدام‌یک از این آثار، مستقیم یا غیرمستقیم، این مفاهیم را در خود دارند. گام دوم، ارزیابی و مقایسه این آثار از دو منظر کمی و کیفی است. در ارزیابی کمی، با توجه به موضوع سواد مالی، به اثری که سکانس‌ها، دیالوگ‌ها و گرافیک‌های بیشتری دارد و بخش بیشتری از فیلم به آن موضوع پرداخته است، توجه می‌شود.

ارزیابی کیفی در دو بخش انجام می‌شود: اول، ارزیابی اثر از حیث کیفیت فنی و هنری پرداخت موضوع، مانند بررسی معیارهایی چون بازیگری، فیلم‌نامه، میزانشن، دیالوگ، باورپذیری و هر آنچه سینمایی است. دوم، ارزیابی اثر از نظر درستی محتوایی. برای نمونه، در اینجا درستی یا نادرستی مفاهیم سواد مالی معیار است و این غیر از شاخص‌های فنی و هنری سینمایی است. همچنین، بررسی می‌شود کدام اثر این مفاهیم را مقبول‌تر به تصویر کشیده است. در پایان، فیلمی که در کنار معیارهای سینمایی و هنری، مفاهیم سواد مالی را هوشمندانه‌تر، دقیق‌تر و هنرمندانه‌تر به تصویر کشیده است، انتخاب و به عنوان برگزیده جشنواره معرفی می‌شود.



جشنواره نشان فی یکی از اقدامات ویژه آکادمی هوش مالی در حوزه ترویج سواد مالی بوده است. آکادمی با هدف گفتمان‌سازی موضوع سواد مالی میان اصحاب هنر و ترویج سواد مالی در جامعه، از سال ۱۳۹۸، هر ساله فیلم‌های جشنواره فجر را با عینک سواد مالی بررسی می‌کند. در این روند، مفاهیم و پیام‌های آشکار یا ضمنی سواد مالی در فیلم‌ها ارزیابی می‌شوند. فیلم‌هایی که توجه مخاطبان را به بعد مالی زندگی

و مدیریت مالی شخصی جلب کنند، رفتارهای مالی را بهبود دهند، دانش مالی را بیشتر کنند و مانع از تکرار تصمیم‌های مالی اشتباه شوند، معرفی و تقدیر و تحسین می‌شوند.

فیلم‌های «عامه‌پسند» به کارگردانی **سپهر بیری**، «روز بلوا» به کارگردانی **بهروز شعبانی**، «بی‌صدای حلزون» به کارگردانی **بهروز شعبانی** و «سه کام حبس» به کارگردانی **سامان سالور** برگزیدگان جشنواره نخست، «ایلق» به کارگردانی **نرگس آبیاری**، برگزیده جشنواره دوم، «نگهبان شب» به کارگردانی **رضا**



نخستین جشنواره نشان فی

با معرفی فیلم «روز بلوا» به کارگردانی بهروز شعبانی به عنوان فیلم برتر

چهلستون؛ چهل گفت و گو

● برای شنیدن چهل گفت و گو درباره ریشه‌های سواد مالی، می‌توانید عبارت «راد گفت و گو؛ چهلستون» را در اینترنت جست و جو کنید.

این برنامه در چهل قسمت و در همکاری آکادمی هوش مالی و شبکه رادیویی گفت و گو تهیه و چهارشنبه هر هفته ساعت ۱۰ صبح از این شبکه رادیویی پخش شد. این برنامه با حضور چهل کارشناس برجسته همچون **سید محمد حسینی** (معاون رئیس جمهور)، **امیر هامونی** (مدیرعامل فرابورس ایران)، **عبدالکریم خیامی** (عضو هیئت علمی دانشکده

فرهنگ و ارتباطات دانشگاه امام صادق علیه السلام)، **سید محمد حسین سجادی نیری** (دبیر سابق ستاد فناوری‌های نرم ریاست جمهوری)، **علیرضا نبی** (کارآفرین اجتماعی)، **مریم جلالی** (عضو شورای رده‌بندی سنی سینما و معاون وزیر گردشگری)، **علی رسولی زاده** (کارآفرین برتر ملی) و ... به ابعاد گوناگون اجتماعی فرهنگی ترویج سواد مالی پرداخت. دسترسی به قسمت‌های این برنامه از طریق این پیوند امکان پذیر است. آکادمی هوش مالی مجموعه این گفت و گوها را در کتاب «چهلستون» تنظیم و انتشارات قدیانی آن را منتشر کرد. کتاب چهلستون با حضور **شاهید مظفری**، قائم مقام معاونت صدای سازمان صدا و سیما، **رضا کوچک زاده**، مدیر رادیو گفت و گو، **کمیل رودی**، مدیر آکادمی هوش مالی، **عبدالکریم خیامی**، عضو هیئت علمی دانشکده فرهنگ و ارتباطات دانشگاه امام صادق (ع)، **مریم جلالی**، معاون وزیر گردشگری، **محمدصادق افراسیابی**، معاون امور محتوایی مرکز فناوری اطلاعات و رسانه‌های دیجیتال، **علی رسولی زاده**، کارآفرین برتر ملی و مدیرعامل شرکت دانش بنیان پارت، و نادر قدیانی، مدیر انتشارات قدیانی، رونمایی شد.



برنامه رادیویی «چهلستون؛ چهل گفت و گو درباره ریشه‌های سواد مالی» نیز یکی دیگر از برنامه‌های ترویجی آکادمی بود. در این برنامه گفت و گو محور، کارشناسان آکادمی با استادان و متخصصان و پژوهشگران مطرح کشور در حوزه‌های گوناگون به گفت و گو نشستند تا سواد مالی و تدبیر معیشت و اقتصاد خانواده را از نظرگاه‌های گوناگون بررسی کنند. چراکه نوع تصمیم‌گیری‌ها

و انتخاب رویکردهای مالی از عوامل نظیر روان‌شناسی، جامعه‌شناسی، فرهنگ، ادبیات و دین تأثیر می‌پذیرد و هر گونه توصیف و تجویز مدل‌های سواد مالی باید با توجه به این حوزه‌های علمی صورت گیرد. چهلستون به دنبال تلاقی دانش و گفت‌وگو سازی نخبگانی است تا با کمک خرد جمعی، ردپای مسائل مالی را در علوم گوناگون دنبال کند و با هم‌اندیشی، بستری برای یافتن راه‌حل‌ها فراهم کند.

اهمیت این گفت و گوها از آنجا معلوم می‌شود که سواد مالی، دانش و درک کافی درباره مفاهیم مالی و استفاده از این دانش برای حل مشکلات مالی موجود است. مجموعه سواد مالی، هم یک سطح دانشی دارد، مانند آنکه بدانیم پس‌انداز چیست، و هم یک سطح مهارتی، مانند اینکه بدانیم چگونه پس‌انداز کنیم. علاوه بر این، سواد مالی یک سطح نگرشی دارد؛ نگرشی مثل اینکه نگاه به پول و روز مبادا چگونه است؟ باعث می‌شود پس‌انداز کنیم یا نه؟ موارد نگرشی و عادت‌ها در تصمیم‌ها و رفتارهای مالی ما تأثیر بسیار دارند. همین جاست که گفت و گو در این باره ضرورت می‌یابد و برنامه «چهلستون» دقیقاً برای بررسی همین مباحث شکل گرفت. مهارت‌های مالی، سبک تصمیم‌گیری و نوع زندگی مالی که ما امروز درگیر آن هستیم، تحت تأثیر عوامل متعددی است. به عنوان مثال، با حضور روان‌شناسان، مسائل روانی حاکم بر یک تدبیر مالی درست بررسی شد. با حضور جامعه‌شناسان رد پای مسائل مالی در فرهنگ، و با کارشناسان مذهبی در خصوص نگاه قرآن کریم و امامان معصوم (ع) درباره مسائل مالی و کسب مال و ثروت آفرینی و مرز آن با ثروت‌اندوزی گفت و گو شد.



با پویش رمزینه، صوت مرتبط را گوش کنید



با پویش رمزینه، صوت مرتبط را گوش کنید



جادوی کاغذپاره‌ها

سید میثم موسوی
تصویرگر

نویسنده: مارتین آئور
ترجمهٔ لیلا جلیلی

در بیاره؟
- من واقعاً نمی‌دونم پدر. نمایندهٔ سفیدها می‌گه اونا هم‌شون ارزش پول رو می‌دونن و هر چیزی رو با پول عوض می‌کنن.
کیتاندای پیر دوباره نگاهی به اسکناسی که در دست داشت انداخت و گفت: «این پول رو اون سفیده بهت داد؟»
- بله. ازم خواست در عوض این پول جوونا رو تشویق کنم توی مزرعه‌های پنبهٔ سفیدها کار کنن. گفت هرچه بیشتر براش آدم ببرم، بیشتر پول می‌ده.
- یعنی از مردهای ما کار می‌کشه و به جاش کاغذپاره می‌ده؟ پس کی می‌خواد گاواي شما رو بچرونه، روی زمیناتون کار کنه و ذرت و چغندر برداشت کنه؟
- نماینده می‌گه با پولی که اربابش می‌ده، می‌تونیم ذرت و چغندر بخریم. دیگه لازم نیست اونا رو بکاریم.
- اگر کلک بزنه چی؟ از کجا می‌دونین ارزش واقعی این کاغذا چقدره؟

- راستش درست نمی‌دونیم پدر!
پیرمرد سرش را پایین انداخت و بعد از مدتی فکر کردن به پسرش گفت: «اگر با کسی معامله می‌کنین، باید ارزش چیزی که می‌دین و می‌گیرین معلوم باشه. تو خودت جنگلی‌ها رو خوب می‌شناسی. اونا برای ما گوشت خشک شده و عسل می‌آرن و ما در عوض بهشون ذرت و چغندر می‌دیم. اگر من بخوام در برابر گوشت و عسل اونا ذرت و چغندر کمتری بدم، رئیس قبیله‌شون، ایکیانگای پیر، اعتراض می‌کنه و می‌گه: «انصاف داشته باش کیتاندا، شکار این حیوونا وقت زیادی برده، اگر عوضشون ذرت و چغندر کمی بدی، شکار برامون صرف نمی‌کنه! در این صورت بهتره خودمون ذرت و چغندر بکاریم. عکسش هم همین‌طوره. اگر اون در عوض گوشت و عسل، ذرت و چغندر خیلی زیادتری طلب کنه، بهش می‌گم: اگر زیاده‌خواهی کنین، مجبور می‌شیم خودمون بریم شکار!» پسر کیتاندا با لبخند گفت: «خودم دیدم هر دفعه چقدر با

کیتاندای پیر، همین‌طور که تکه کاغذ کوچک را لای انگشتانش بازی می‌داد، پرسید: «حُب، پسر، این کاغذ که بهش می‌گی پول، به چه دردی می‌خوره؟»
پسر جواب داد: «برای خارجی‌ها خیلی باارزشه! نمایندهٔ سفیدپوست‌ها می‌گه با یه عالمه از این کاغذا می‌تونیم حسابی ثروتمند بشیم!»
کیتاندای پیر گفت: «واقعاً مسخره است. آدم وقتی ثروتمنده که کلی زمین و گاو و گوسفند داشته باشه. توی زمین‌هاش هم ذرت و چغندر بکاره. البته خوبه که یه خونهٔ بزرگ و چند تا بچهٔ خوب و سرب‌راه هم داشته باشه. این کاغذا به چه دردی می‌خورن؟ می‌شه اونا رو خورد؟ می‌تونی اونا رو بیوشی یا توشون بخوابی؟!»
- نمایندهٔ سفیدها می‌گه می‌تونید اینارو به هر چی خواستید تبدیل کنید. با اینا می‌شه خونه، گاو یا حتی لباس‌های قشنگ تهیه کرد؛ از همون‌هایی که سفیدها می‌پوشن.»
- پس یه جور جادو جنبه؟

- نه پدر، می‌تونید اینارو با هر چی خواستید عوض کنید. آگه خونهٔ قشنگی دیدی، می‌تونی یه مقدار از این کاغذا رو بدی به صاحبش و اون خونه رو ازش بگیری. اگر خونه‌اش رو نداد، می‌تونی کاغذای بیشتری بهش بدی. بالاخره اگر مقدار کافی از این کاغذا بهش بدی، اونم خونه‌اش رو می‌ده به شما. اینا رو خودم از نمایندهٔ سفیدپوست‌ها شنیدم.
کیتاندا کمی فکر کرد و گفت: «پس باید جادوی خیلی قدرتمندی باشه. شاید این جادو باعث می‌شه صاحب خونه عقلش رو از دست بده یا تونه درست فکر کنه!»
- نه پدر، این جور نیست. صاحب خونه با پول‌هایی که گیرش می‌یاد، می‌تونه چیزای دیگه به دست بیاره. می‌تونه اونا رو با ماشین یا یه خونهٔ دیگه عوض کنه.
- اگر این قدر احمقه که خونه‌اش رو با چندتا کاغذپاره عوض کنه، چطور عقلش می‌رسه یکی احمق‌تر از خودش گیر بیاره و با دادن اون کاغذپاره‌ها خونهٔ طرف رو از چنگش





شما احترام می‌دارن.

پسر کیتاندا گفت: «پدر، اجازه بده کمی درباره‌اش فکر کنم.»

بعد پیش یکی از همسایه‌ها رفت و همین‌طور که کاغذ را نشان می‌داد، گفت: «سفیدها به این می‌گن پول. عوضش چی بهم می‌دی؟»

مرد همسایه خنده بلندی سر داد و گفت: «چی می‌خواستی بدم، هیچی. اگر همچین چیزایی لازم داشته باشم، خودم از شاخه درخت می‌چینم. می‌دونی که به چه دردی می‌خورن؟!»

پسر کیتاندا پیش یکی دیگر از همسایه‌ها رفت و گفت: «زن من کمی نمک می‌خواد. به جای این پول به ما نمک می‌دی؟»

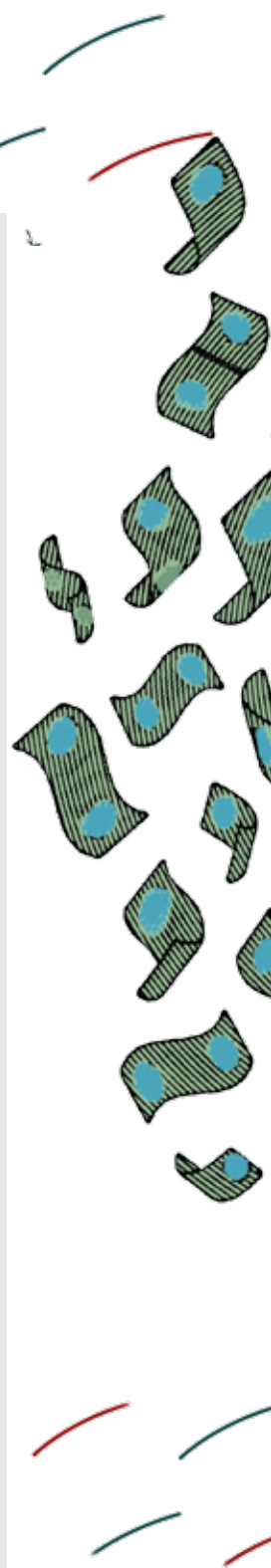
همسایه گفت: «به خاطر همسایگی بهت نمک می‌دم. هر وقت داشتن، بهم پس بدین. کاغذپاره به دردم نمی‌خوره؟»

هم‌چونه می‌زنین. دلیلی شما رو هم می‌دونم.»

کیتاندا گفت: «ما در واقع سعی می‌کنیم یک روز زحمت برای شکار رو با یک روز زحمت برای کشاورزی مبادله کنیم. اما وضعیت این پول معلوم نیست. ما نمی‌دونیم اونا رو کی و چطور درست می‌کنه! من می‌دونم یه روز زحمت برای کاشت ذرت معادل چقدر گوشت می‌شه، ولی نمی‌دونم اونا هر روز چقدر تا از اون پول درست می‌کنن!

- از نماینده سفیدها سؤال کردم. اون گفت اسکناس‌ها رو با دستگاه‌های مخصوص توی شهرهای بزرگ درست می‌کنن. یه‌ساعته می‌تونن چند هزار تا از اونا درست کنن.

- اگر با این سرعت اون همه کاغذپاره درست می‌کنن، پس بی‌ارزشن. گوش کن پسر، روی زمینی خودت کار کن. این‌طوری خودت و خانواده‌ات غذای زیادی به دست می‌آرین و همه می‌بینن که چقدر ثروتمند هستین و به



- سفیدا اینا رو با چیزایی که احتیاج داری عوض می‌کنن. شاید بتونی با این پول کمی شکر یا پارچه ازشون بگیری.

- منم یه چیزایی به گوشم خورده، ولی اعتماد ندارم. ببین، وقتی یه بُز دارم، می‌تونم با خیلی چیزا عوضش کنم. چون مردم بالاخره به شیر و گوشتش نیاز دارن. اما از کجا به آدم ابله پیدا کنم که به این کاغذپاره نیاز داشته باشه؟

پسر کیتاندا تمام دهکده را زیر پا گذاشت، اما نه کسی حاضر شد به جای پول چیزی به او بدهد و نه قبول کردند همراه او روی زمین سفیدپوست‌ها کار کنند!

صدها کیلومتر دورتر، در یکی از شهرهای ساحلی، جایی که کشتی‌های سفیدپوست‌ها کالاهای تجاری خود را تخلیه می‌کردند تا با فروش آن‌ها به سرخ‌پوستان، مس، پنبه و الماس جمع کنند و به کشورشان برگردانند، آقای فرماندار، مشاوران خود را به یک جلسه اضطراری دعوت کرده بود.

او خطاب به حاضران گفت: «ما این‌جا با مشکلات جدی روبه‌رو هستیم. این سرزمین برای کشت پنبه عالی و سرشار از معادن مس و الماسه، اما کارگر کافی برای کار در معدن‌ها و مزرعه‌های پنبه نداریم!»

رئیس اتاق بازرگانی پرسید: «دلیلش چیه؟ این نواحی که جمعیت زیادی داره، پس چه کار می‌کنن؟»

رئیس اداره کشاورزی گفت: «ترجیح می‌دن روی زمینای خودشون کار کنن. یه عده‌شون ذرت و موز پرورش می‌دن، بعضی‌هاشون هم دامداری می‌کنن.»

مدیراتاق بازرگانی پرسید: «به نظر شما چرا حاضر نمی‌شن در ازای دستمزد کار کنن؟»

- چون معنی پول رو نمی‌دونن. فکر می‌کنن یه کاغذپاره بی‌ارزشه.

رئیس اتاق بازرگانی با خنده گفت: «مگه غیر از اینه؟ راستش حق با اوناست. گاهی تعجب می‌کنم چرا این اسکناس‌ها ارزش دارن! یاد می‌یاد وقتی دانشگاه درس می‌خوندم، استادمون می‌گفت، هر چیزی رو می‌شه به جای پول خرج کرد، به شرطی که مردم پول بودن اون رو قبول کنن.»

آقای فرماندار گفت: «ولی قطوری حالیشون کنیم که پول ما ارزش داره؟»

رئیس اتاق بازرگانی همین‌طور که فکر می‌کرد، زیر لب زمزمه کرد: «جوونا حاضر نیستند به خاطر پول کار کنند، چون کشاورزا با پول بهشون غذا نمی‌دن. کشاورزا پول قبول نمی‌کنن، چون کسی حاضر نمی‌شه در عوض پول بهشون ظرف و وسایل خانگی بده و همین‌طور تا آخر...»

رئیس اداره کشاورزی گفت: «با این حساب باید قانونی

تصویب کنیم که طبق اون هر کسی خواست چیزی بفروشه، مجبور باشه به جاش پول بگیره.»

رئیس اداره کشاورزی گفت: «این‌قدرها هم راحت نیست. با این کار اونا هر چی دارن پیش خودشون نگه می‌دارن و هیچی نمی‌فروشن. این چیزیه که در کشورهای دیگه هم اتفاق افتاده. نمی‌شه بالای سر هر کس یه مأمور گذاشت! باید یه جوری حالیشون کنیم که پول خیلی مهمه و بدون اون داد و ستد و تجارت رونق نمی‌گیره.»

رئیس امور دارایی برای اولین بار وارد بحث شد و گفت: «قانع کردن اونا زیاد هم سخت نیست!»

فرماندار پرسید: «آخه چه جوری؟»

- حالا که نمی‌تونیم بهشون پول بدیم، باید وادارشون کنیم که اونا به ما پول بدن. دادن مالیات رو اجباری می‌کنیم. خیلی راحت می‌شه فهمید کی مالیات می‌ده و کی نمی‌ده. فقط هم به صورت اسکناس ازشون قبول می‌کنیم. با این کار همه به فکر می‌افتند پول جور کنند.

آن‌وقت مجبور می‌شن در ازای پول کار کنن و با پول داد و ستد کنند. این‌طوری هم نیروی کار معدن و مزرعه‌ها تأمین می‌شه و هم جنسامون رو بهشون می‌فروشیم.»

فرماندار با صدای بلند گفت: «عالیه، عجب فکری!»

رئیس اداره کشاورزی و رئیس اتاق بازرگانی هم با شنیدن این ایده جالب شروع کردند به کف زدن. فرمانده نیروهای مسلح مستعمراتی ادامه داد: «هر کسی هم مالیت نده، می‌ره زندان.»

حاضران برای این حرف هم کف زدند و جلسه با موفقیت خاتمه یافت.

مدتی بعد کیتاندای پیر به پسرش گفت: «می‌بینی پسرم؟ حالا دیگه سرنوشتمون افتاده دست سفیدپوست‌ها.»

پسر کیتاندا که با عده‌ای از جوانان دهکده راهی مزرعه‌های پنبه بود، گفت: «تگران نباش پدر، می‌رم پول درمی‌آرم تا مالیات شما و مادر و خودم و زنم رو بدم. این‌طوری خیالمون راحت می‌شه.»

- درسته، اما زمینای ما بدون کشت و کار رها می‌شن، چون بازوهای قوی جوان‌ها نیست که آبادشون کنه. دیگه نمی‌تونیم از خودمون محافظت کنیم، وابسته می‌شیم به پول و شغلی که خارجی‌ها بهمون می‌دن...»

آنگاه کیتاندای پیر پسرش را در آغوش کشید و ادامه داد: «امیدوارم وقتی برمی‌گردی، هنوز زنده باشم! کاش از اول باهاشون جنگیده بودیم و نمی‌گذاشتیم با این پول لعنتی، هر بلایی که خواستند، سرمون بیارن.»

منبع

* The strange war.martin Auer. Beltz and Gelberg.2000



اقتصاد به سبک سهرابی!

مهدي فرج اللهی



به توافق رسید. مدیر مدرسه اجازه نداد، و گرنه سهرابی قصد داشت اداره بوفه مدرسه را خودش به دست بگیرد.

سهرابی وقتی کلاس هفتم بود، تصمیم گرفت عیدی آن سال را با اجازه خانواده اش در بهابازار (بورس) سرمایه گذاری کند. کلی مطلب و مقاله درباره تحلیل های بنیادی (فاندامنتال) و فنی (تکنیکال) خواند و دقیقاً همان زمانی که بیشتر مردم به خاطر بهابازار و سقوط آن به سادگی به خاک سیاه نشستند، سهرابی در این کار سخت روسفید شد و توانست سرمایه اش را چند برابر کند و با پولش یک گوشی تلفن همراه بخرد.

مدتی پیش، سهرابی یک فایل اکسل درست کرده بود و درآمد پدر و مادرش و هزینه های خانه را در آن ثبت می کرد. هدفش از ثبت دخل و خرج خانه این بود که برای صرفه جویی و پس انداز راه هایی پیدا کند تا آن ها هم بتوانند روزی خانه دار شوند. سهرابی یکبار متوجه اختلاف حسابی در حساب و کتاب خانه شد. چند بار محاسباتش را بالا و پایین کرد، اما عددها و رقم ها با هم نمی خواندند. مشخص بود هزینه ای در این میان از او پنهان شده و مچ پدر و مادرش را گرفته بود. بعد از کلی اصرار و پیگیری، کاشف به عمل آمد که بله همین طور بوده. پدر و مادرش برای تولد او دو چرخه ای خریده بودند و می خواستند او را شگفت زده کنند که دقت نظرش باعث شده بود زودتر شگفت زده و خوش حال شود. پدرش که برایش خیلی جالب بود، ماجرا را برای همکارانش تعریف کرد و گفت با همه دقت نظری که پسر من دارد کم دارم نگران می شوم! یکی از همکارانش هم در پاسخ به او گفته بود شاید برایمان هدیه تولد گرفته اند و ما از آن بی خبریم و همه خندیده بودند.

بالاخره روز موعود فرا رسید و مدیر مدرسه با طرح و درخواست تعاونی موافقت کرد. سهرابی هم بعد از ثبت نام و عضوگیری و گرفتن حق عضویت از دانش آموزان، به شعارش برای درآمدزایی عمل کرد و در اولین قدم، با اجازه بچه ها، کاردستی های درس های هنر و علوم آن ها را در دیوار آگهی کرد و با کمک بچه ها مشغول فروش آن ها شد.

چند وقتی است که سهرابی طرح تأسیس یک تعاونی را به مدیر مدرسه داده است. هدف او رفاه و آسایش بیشتر دانش آموزان است. او قصد دارد همه دانش آموزان را در سود این تعاونی سهیم کند و این کار بتواند برای بچه ها درآمدزایی داشته باشد. سهرابی با همین شعار توانسته بود مدرسه را با خودش همراه کند. همه دانش آموزان زیر برگه درخواست او را امضا کرده بودند. با اینکه سهرابی شیفته ها و شلوغ بازی های خاص خودش را داشت، اما بچه ها او را خیلی قبول داشتند و هر وقت می خواستند وسیله مهمی مثل دوچرخه، پیشانه (کنسول) بازی، گوشی تلفن همراه و چیزهای دیگری از این دست بخرند، با او مشورت می کردند. سهرابی از بچگی شمع اقتصادی خوبی داشت. وقتی کودک بود، با یک اسکناس ۱۰۰ تومانی، به سوپر میوه سر کوچه می رود و از آقای میوه فروش می پرسد با این صد تومنی چند تا گوجه می توانم بردارم؟ میوه فروش هم در پاسخ می گوید: «یه دونه پسر جان!» سهرابی محض اطمینان می پرسد مطمئنید؟ میوه فروش هم می گوید: «بله پسر جان!» سهرابی باز می پرسد، مطمئن مطمئن؟ قول قول؟ مغازه دار که جلوی مشتری های دیگر از این بحث کلافه شده بوده، اخم هایش را در هم می کند و می گوید: «قول چی؟ فکر می کنی من کم فروشی می کنم؟ شما دو تا بردار!» سهرابی هم می گوید من که اصلاً منظورم کم فروشی نبود. همان یکی را برمی دارم. پول را به مغازه دار می دهد. گوجه ها را خوب برانداز می کند و بعد گوجه ای به اندازه یک طالبی برمی دارد و از مغازه دار خداحافظی می کند و می رود. آقای میوه فروش و مشتری ها با دیدن این صحنه می خندند. این حرکت سهرابی تا مدت ها در محل دهن به دهن دست به دست می شد.

سهرابی در دوران ابتدایی مسئول بوفه مدرسه را متقاعد کرده بود هر روز یک ساندویچ مجانی به او بدهد و او هم در عوض به گونه ای تبلیغات کند که فروش بوفه بیشتر شود. سهرابی ساندویچ را از بوفه می گرفت و با چنان اشتیاق و ولعی آن را می خورد که هر کس این صحنه را می دید، حتی اگر سیر هم بود، احساس گرسنگی می کرد. بعد از دو هفته، سهرابی سهم بیشتری از بوفه مدرسه خواست و قرار شد یک نوشابه مجانی هم بگیرد. به یک ماه نرسیده بود که علاوه بر ساندویچ و نوشابه، بر سر گرفتن مبلعی، با بوفه مدرسه



تبدیل درآمد به ثروت

آرش خورمهر

درآمد بالا به تنهایی تضمینی برای ثروتمند شدن نیست. خرج کمتر از دخل، افزایش پس انداز و سرمایه گذاری عاقلانه، کلیدهای امنیت مالی بلندمدت هستند.

برای تولید ثروت فرمول خاصی وجود ندارد و نمی توان گفت برای این کار چه قدر درآمد لازم است. کسب ثروت بیش از هر چیز بستگی به سبک زندگی افراد دارد. معمولاً اشخاص پردرآمد نسبت به افراد کم درآمد سطح زندگی بالاتری دارند. برای همین لازم است بیشتر پس انداز و سرمایه گذاری کنند تا بتوانند در دوران بازنشستگی، همان سطح زندگی را حفظ کنند. خطری که پردرآمدها را تهدید می کند، این است که در آن ها حس بلندپروازی ایجاد می کند و موجب می شود ولخرجی کنند و اندوخته اندکی برای روز مبادا داشته باشند. برای ایجاد ثروت لازم است بخشی از درآمد - مالیات دربرفته - به طور منظم پس انداز شود. بعضی کارشناسان اقتصادی میزان این پس انداز را یک سوم کل درآمد در نظر می گیرند.

میزان مخارج

عادت دارد پولش را خرج چیزهایی کند که ارزش بلندمدت کمی دارند.



الف



ب

بخشی از درآمد خود را در صندوق ذخیره بازنشستگی و برای خرید سهام به بازار (بورس) سرمایه گذاری می کند.

وقتی درآمد زیاد به تولید ثروت منجر نمی شود

اگر به پس انداز عادت نداشته باشیم، درآمد بالا به داشتن دوران بازنشستگی موفق کمکی نمی کند. البته کنار گذاشتن یک سوم درآمد شاید کار آسانی نباشد، اما حتی پس انداز کردن ده درصد از درآمد در بلندمدت، می تواند آتیه خوبی را برای شما فراهم کند.

مقایسه دو آدم پردرآمد

دو مدیر ارشد که در یک شرکت کار می کنند، از درآمد یکسانی برخوردارند. اما فرق آن ها در نحوه خرج کردن، نتایج متفاوتی در پی دارد.



الف



ب

بر احوال آن مرد باید گریست

که دخلش بود نوزده، خرج بیست

سعدی

بودجه‌بندی شخصی

برای مدیریت مخارج خانوار و تولید ثروت راه‌های متعددی وجود دارد. حتی تغییراتی جزئی در این مخارج می‌تواند در بلندمدت تأثیرگذار باشد. چون کاهش هزینه مساوی است با پس‌انداز. تعیین بودجه برای مخارج گوناگون و پایبند بودن به آن می‌تواند به داشتن پس‌انداز کمک کند. سایر روش‌های موثر برای پس‌انداز عبارت‌اند از:

❶ سبک‌سنگین کردن هزینه‌های بیمه

و یافتن بیمه‌گرهای ارزان‌تر و صرفه‌جویی در مخارج انرژی.



❷ تعیین درصد

درآمدی که هر ماه باید پس‌انداز شود و واریز آن به حساب مخصوص پس‌انداز و دور کردن آن از دسترس.



❸ هدف‌گذاری مالی

مثل خرید خانه یا هزینه کردن برای ادامه تحصیل

❹ تنظیم مخارج

برای هزینه‌هایی مثل غذا، کرایه ماشین، قسط‌های وام و غیره.

❺ خرید کردن طبق فهرست

برای کاستن از خریدهای هیجانی و جوگیرانه و خرید کردن به صورت عمده، برای گرفتن تخفیف بیشتر.



❻ تهیه مسکن و لوازم خانگی ارزان‌تر

یا ایجاد درآمد از املاکی که در اختیار دارید.

❼ پایش بودجه

به‌طور هفتگی یا ماهانه برای نظارت بر مخارج.

بازنشستگی

موقع بازنشستگی متوجه افت شدید درآمد خود می‌شود. او که دیگر دارایی قابل اتکایی ندارد، دوران بازنشستگی را در فقر سپری می‌کند.



سرمایه‌گذاری

به‌خاطر درآمد بالایی که دارد، احساس نیاز به سرمایه‌گذاری نمی‌کند.



وضعیت وام و بدهی

از آنجا که به راحتی می‌تواند قسط بپردازد، معمولاً خود را در بدهی غرق می‌کند.



از دوران بازنشستگی خود لذت می‌برد.



بخشی از درآمد خود را صرف خرید ملک می‌کند.



همیشه مراقب است که مخارجش بیشتر از درآمدش نباشند.

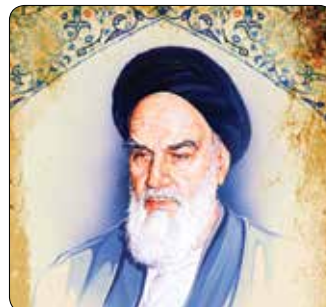


فاطمه یوسفزاده

۵ آذر

تشکیل بسیج مستضعفان

به فرمان امام خمینی (ره) در سال ۱۳۵۸



● امروز اگر شما جلوه‌های زیبای پرشور حضور جوانان را در صحنه‌های پرخطر فلسطین و لبنان مشاهده می‌کنید، این الگوگیری از بسیج است.

مقام معظم رهبری، ۱۳۸۴/۶/۲

● مطمئن باشید اگر حضور بسیج مستضعفین در هشت سال دفاع مقدس نبود، امروز سرنوشت کشور چیز دیگری بود.

مقام معظم رهبری، ۱۳۸۷/۹/۴

● تا بسیج هست، نظام اسلامی و جمهوری اسلامی از سوی دشمنان تهدید نخواهد شد؛ این یک رکن اساسی است.

مقام معظم رهبری، ۱۳۸۸/۹/۴

منبع: khamenei.ir

۲۷ آذر

روز نیروی دریایی، به یاد حماسه آفرینی دلاوران

ناوچه یپکان در سال ۱۳۵۹



۸ آذر

روز همبستگی با مردم فلسطین



۲۹ آذر

روز بزرگداشت شیخ مفید

۱۰ آذر

روز مجلس

شهادت آیت‌الله سیدحسن مدرس در سال ۱۳۱۶



● حقیقت زندگی آزادی است. اگر انسان آزاد نباشد مرگ و زندگی‌اش یکسان است.

● دوست ندارم در زندگی به کسی محتاج شوم زیرا چیزی که استقلال و آزادی عقیده را از میان می‌برد احتیاج است.

● امور مملکت با اظهار عقیده و ایراد حل نمی‌شود باید به عمل پرداخت.

● نیروی ملت قوی‌ترین نیرویی است که می‌تواند با هر دسیسه و تهاجمی مقابله کند.

منبع: <https://shahidmodarres.com>

۱۱ آذر

شهادت میرزا کوچک خان جنگلی در سال ۱۳۰۰



۱۲ آذر

روز تصویب قانون اساسی

جمهوری اسلامی ایران در سال ۱۳۵۸



روز جهانی معلولان



۱۶ آذر

روز دانشجو

۱۹ آذر

تشکیل شورای عالی انقلاب فرهنگی به فرمان امام

خمینی(ره) در سال ۱۳۶۳

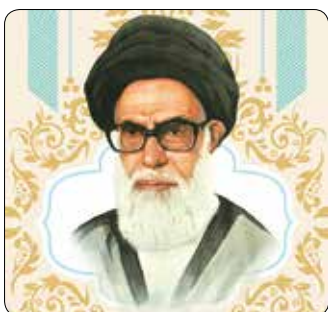
۲۰ آذر

شهادت آیت‌الله دستغیب، سومین شهید محراب به دست

منافقین در سال ۱۳۶۰

روز جهانی کوهستان

اگر باران به کوهستان نبارد
به سالی دجله گردد خشک‌رودی
سعدي



۲۵ آذر

روز پژوهش

۲۶ آذر

شهادت حضرت فاطمه زهرا(س)

۲۷ آذر

روز وحدت حوزه و دانشگاه

شهادت آیت‌الله دکتر مفتح در سال ۱۳۵۸



حضرت فاطمه زهرا (سلام الله علیها) زنی است که افتخار خاندان وحی است و چون خورشیدی بر تارک اسلام عزیز می درخشد.^۱ زنی که در حجره‌ای کوچک و خانه‌ای محقر، انسان‌هایی تربیت کرد که نورشان از بسیط خاک تا آن سوی افلاک و عالم ملک، تا آن سوی ملکوت اعلا می درخشد.^۲

۱. صحیفه نور، ج ۱۲، ص ۷۲
۲. همان، ج ۱۶، ص ۱۲۵

تا آفتاب را به غنیمت بیاوریم
یک ذره راه مانده به تسخیر پنجره
جز با کلید ناخن ما وا نمی شود
قفل بزرگ بسته به زنجیر پنجره

زنده یاد قیصر امین پور

