

# راهنمای سرمایه‌گذاری

سال پنجم / شماره ۳۹ / فروردین ماه ۱۳۹۹  
قیمت: ۴۵ هزار تومان

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

◀ زنان! سکاندار مالی زندگیتان باشید  
◀ کودک؛ آموزش مالی و آینده‌ی بهتر  
◀ جری ساینفلد کم‌دین نابغه؛ پول‌سازی برای NBC

◀ گفت‌وگوهایی با:

دکتر علی دینی‌ترکمانی / دکتر فرشید عبدی / دکتر سارا جانه / زهرا محمدبیگی

◀ چگونه در این اوضاع اقتصادی  
درآمدمان را بیشتر کنیم؟

همراه با پرونده‌ای برای  
شیوه‌های جدید درآمدزایی



قبل از اینکه نشریه را ورق بزنید حتما این ویدئوی کوتاه را ببینید.





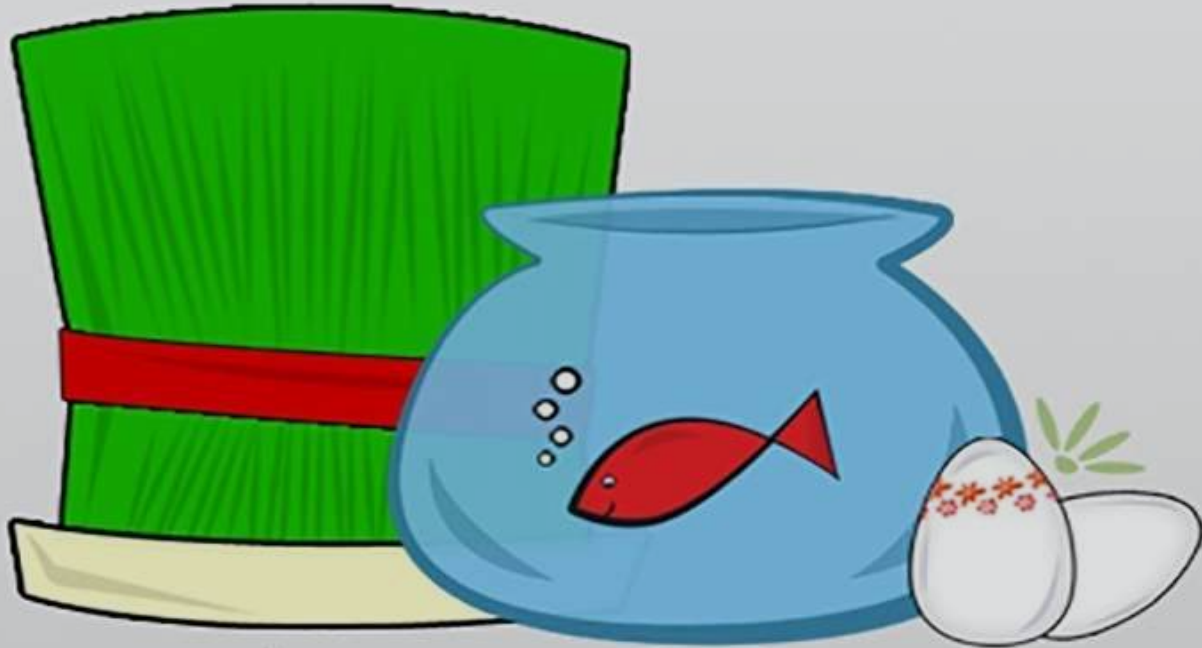
**همانطور که رعایت ساده چند نکته بهداشتی  
هتل شدن دست، می تواند از بیماری های مهلک  
پیشگیری کند، رعایت چند اصل ساده مالی نیز  
می تواند شرایط مالی مان را زیر و رو کند**





سید محمدباقر نججوانی

مدیر مسئول



# سال نو مبارک

## سخن نخست

امروز خرسندیم که می‌توانیم دغدغه‌هایمان را در زمینه نادیده گرفته‌شدن اهمیت سواد مالی و کم‌توجهی به آموزش همگانی آن، از طریق این نشریه با شما فعالان و صاحب‌نظران عرصه اقتصاد در میان بگذاریم و امید داریم در این راه، با راهنمایی‌هایتان ما را یاری کنید.

یکی از مهم‌ترین انگیزه‌های ما برای شروع، دغدغه‌ای بود که از در دسترس نبودن آموزش سواد مالی برای عموم مردم در سر داشتیم. اهمیت این موضوع آن‌جاست که مطالعات نهادها و سازمان‌های بین‌المللی از جمله یونسکو و سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) در زمینه سواد مالی، نشان‌دهنده ارتباط مستقیم بین سواد مالی و رفاه مالی افراد است.

با آگاهی از تاثیر سواد مالی بر رفاه مالی افراد، تلاش کردیم با تولید محتوای باکیفیت و بومی‌شده در قالب‌های مختلف که به زبانی ساده و قابل درک برای عموم مردم

در وب سایت [www.alafkhers.com](http://www.alafkhers.com) ارائه شده‌است، فاصله بین مفاهیم مالی و آنچه مردم با آن دست به‌گریبانند را

## از میان برداریم.

برای ارائه محتوای با کیفیت در زمینه سواد مالی، مسیری از یادگیری را طراحی کردیم تا افراد بتوانند با حرکت در آن، سواد مالی خود را افزایش دهند و نگرش مالی بهتری بدست آورند. در این مسیر مخاطبان ما در می‌یابند که به مسائل مالی در شرایط مختلف، از زوایای گوناگون و بدون پیش‌داوری نگاه کرده و بتوانند از فرصت‌های پیش‌رو بهتر استفاده کنند. همچنین امید داریم آنها با استمرار در کسب تجربه و تکمیل فرایند یادگیری، درک رابطه علت و معلولی، تجزیه و تحلیل و تصمیم‌گیری موثر، نبوغ مالی‌شان را تقویت کرده و در نهایت بینش مالی عمیقی بدست آورند.

از آنجا که مباحث سواد مالی گسترده‌است، سعی کرده‌ایم مجموعه‌ای کامل و جامع از مطالب را به‌صورت طبقه‌بندی شده ارائه دهیم تا به کسانی که علاقمند به یادگیری و پیشرفت در این زمینه هستند و اعتقاد به تغییر دارند قابل توصیه باشد.

سید محمدباقر نججوانی

نوروز ۹۹ مبارک

ماهنامه راهنمای سرمایه‌گذاری

فروردین ۹۹ / سال پنجم / شماره ۳۹

صاحب امتیاز: حسین ظفری عاشق دوست

مدیر مسئول: سید محمدباقر غروی نخجوانی

سر دبیر: سعید قاضی نژاد

مدیر هنری: نوید غفاری

طراحی جلد: صبا صیاد (استدیو اصفان)

نمونه خوانی: فاطمه هدیه‌لو

Article

06

سخن نخست

## مقالات

کودک؛ آموزش مالی و آینده‌ای بهتر

زنان! سکاندار مالی زندگیتان باشید

رفتار خرید اجباری از کجا ناشی می‌شود؟

اختلال مالی چیست؟

نگرش و تفکرتان را درباره پول تغییر دهید

جری ساینفلد نابغه کم‌دی؛ پول‌سازی برای

NBC

مردگانی که برای زندگان سود آوردند

معلمی که با خلاقیتش، ثروتی عظیم ساخت

چگونه بر اساس تیپ شخصیت‌مان پس‌انداز

کنیم؟

Cartoon

52



نشانی: سعادت آباد. بلوار پیام. میدان بهرود.

خیابان عابدی. پلاک ۳- واحد ۳

تلفن: ۲۲۱۱۲۴۶۳

www.alafkhers.com

چاپ: نشر یزدا

هیئت تحریریه:

ملیحه خیرخواه. زینب سیدی. شکیبا شاملو. محمد سجاد علی مددی.  
کاظم فاضلی. محمد هاتفیان. فاطمه هدیه لو. زهرا هدیه لو

File

28

پرونده‌ای برای شیوه‌های جدید درآمدزایی

چگونه از بازی‌های ویدئویی پول در بیاوریم؟

درآمد دلاری؛ از حرف تا عمل

مادران اینستاگرامی؛ کودکان کار

## گفت‌وگو با:

علی دینی‌ترکمانی: سواد مالی و رفتارهای

غلط اقتصادی

فرشید عبدی: باید نگرش‌هایمان را تغییر

بدهیم

زهرا محمدبیگی: جاده‌ی موفقیت هموار

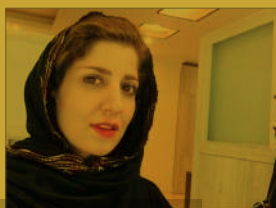
نیست

سارا جانہ: از تجربه پدر و مادرهایمان فاصله

بگیریم

40

Interview



# Article

مقالاتی در مورد سواد مالی



07

کودک، آموزش مالی و آینده‌ای بهتر

10

زنان! سکان‌دار مالی زندگی‌تان باشید

12

اختلال CBD یا رفتار خرید اجباری از کجا ناشی می‌شود؟

14

اختلال مالی چیست و چه تاثیری بر سلامت اقتصادی دارد؟

16

نگرش و تفکر‌تان را درباره پول تغییر دهید

19

جری ساینفلد کم‌مدین نابغه، پول‌سازی برای NBC

22

مردگانی که برای زندگان سود آوردند

24

معلمی که با خلاقیتش ثروتی عظیم ساخت

26

چگونه بر اساس تیپ شخصیت‌مان پس‌انداز کنیم؟

سواد مالی



# کودک، آموزش مالی و آینده‌ای بهتر



## با آموزش کار کردن به کودک حس مسئولیت‌پذیری را در او پرورش دهید

دلیل اصلی این امر آن است که فرایند «کار کردن» مستلزم استمرار، نظم، سخت‌کوشی و حساب‌گری است. کار کردن به فرزندتان یاد می‌دهد که چطور رفتاراش را کنترل کند؛ هم‌چنین می‌فهمد که باید مسئولیت عواقب منفی یا پاداش فعالیت‌های خود را بر عهده بگیرد. یک بزرگسال بی‌نقص، حتماً باید مسئولیت‌پذیر باشد.

## نحوه صحیح خرج کردن و مدیریت مالی شخصی را به کودک آموزش دهید

کودکان به‌خوبی می‌فهمند که خرج کردن پول، بسیار لذت‌بخش است؛ اما اگر شما وارد صحنه شوید و به فرزندتان

هدف از آموزش‌های مالی، تنها تربیت کودکان نیست؛ بلکه هدف اصلی‌مان پرورش بزرگسالانی تا حد ممکن کامل است. تمایز بین این دو هدف، بسیار مهم است. هر پدر و مادری می‌تواند کودکانش را طوری تربیت کند که به‌شدت مطیع بوده و از آن‌ها بترسند؛ اما این نوع تربیت تضمینی نمی‌کند که کودکان بهترین عملکرد را پس از آن‌که آشیانه امن خود را ترک می‌کنند، داشته باشند. برای پروراندن فرزندى که در بزرگسالی بی‌نقص باشد، باید از امروز رفتارهای صحیح را در وجود او نهادینه کنید؛ به‌طوری که از تصمیم‌ها و واکنش‌هایی که در آینده پیش‌رویش است، آگاهی کامل داشته باشد.

یکی از بهترین روش‌هایی که از طریق آن می‌توانید از سطح بالای آمادگی کودکان برای مواجهه با مشکلات دوران بزرگسالی‌شان اطمینان حاصل کنید، آموزش مدیریت پول از همین امروز به آن‌هاست؛ زیرا آگاهی داشتن از نحوه‌ی صحیح مدیریت پول، تنها محدود به خود پول نمی‌شود و تأثیرات آموزشی زیادی دارد. در ادامه، به چند مورد از آن‌ها اشاره می‌کنیم:

برای آموزش مفهوم پول به کودکان، این مطلب را بخوانید [QR](#)



نحوه‌ی صحیح خرج کردن را بیاموزید، او متوجه می‌شود که در کنار لذت‌بخش بودن خرج کردن پول، باید در مورد روند آن محتاط بود. خرج‌های هوشمندانه مستلزم قضاوت آگاهانه است و این امر یکی از مهم‌ترین مهارت‌هایی است که هر بزرگسال بی‌نقصی باید از چگونگی آن مطلع باشد.

## پس‌انداز و صبور بودن را به کودک بیاموزید

کودکان امروزی در دنیایی پر از لذت‌های آنی بزرگ می‌شوند. پس‌انداز پول به آن‌ها می‌آموزد که لذت‌هایشان را به تأخیر بیندازند. این موضوع ممکن است کمی سخت به نظر برسد؛ اما نتیجه‌ی حاصل از آن بسیار مفید خواهد بود. پس‌انداز پول به فرزندتان نشان می‌دهد که لازم نیست که همه‌ی آن‌چه را می‌خواهد، در لحظه به دست آورد. بزرگسال موفق صبر پیشه می‌کند.

## با آموزش صدقه دادن به کودک، در حقیقت بخشندگی را به او می‌آموزید

سخاوتمندی به معنی تمایل به اهدا کردن است؛ اما این آتش به‌صورت خودکار در وجود انسان شعله‌ور نمی‌شود. به‌عنوان والدین، مشوق رفتار اهدا در کودکانان باشید و تأثیر مثبت آن را در هر بار که این عمل خیر را انجام می‌دهند، به آن‌ها ارزانی دارید. بخشندگی یک سلاح ضروری جهت مبارزه با خودخواهی و حرص است. بزرگسال عالی همواره سخاوتمند است.

[اگر می‌خواهید به کودکان پس‌انداز کردن را یاد دهید این مطلب را بخوانید QR۲](#)

## با آموزش پرهیز از بدهی به کودکانان صداقت می‌آموزید

بدهی و قسط فراوان سبب می‌شود تا انسان به زندگی غیرواقعی عادت کند. با بدهی می‌توان خانه‌ی بزرگ‌تری داشت؛ خودروی گران‌تری سوار شد و خوراکی‌های ترفنی‌تر میل کرد؛ اما اگر به کودکان بیاموزید که در زندگی‌اش از قسط و بدهی بیش از اندازه دوری کند، او نیز با خود و اطرافیان خود درباره‌ی استطاعت مالی‌اش و از همه مهم‌تر، چهره‌ی واقعی خود، صادق خواهد بود.

## قبل از آن‌که فرزندانتان به سن نوجوانی برسند، مفاهیم مالی را به آن‌ها آموزش دهید

حالا سؤال مهم این است که چه زمانی این آموزش‌ها برای کودکان مناسب است؟ و اینکه چطور برای یاد دادن این آموزش‌ها برنامه‌ریزی کنیم؟

والدین همیشه در پی انتخاب میان اولویت‌های آموزشی به کودکان‌شانند. وقتی فرزندمان پا به مدرسه می‌گذارند، ما مهارت‌های اجتماعی آن‌ها را در اولویت آموزش‌هایمان قرار می‌دهیم. ما به فرزندمان می‌آموزیم که چطور با کودکان دیگر ارتباط برقرار کنند و چطور در محیط مدرسه دوست بیابند. از لحظه‌ای که کودک وارد مقطع متوسطه‌ی اول می‌شود، ما اولویت‌هایمان را در راستای انعطاف‌پذیری آن‌ها به‌منظور پیروی صحیح از قوانین مدرسه قرار می‌دهیم. ما نگران زورگویی‌های

دیگر کودکان به فرزندمان نیز می‌شویم و برای پیش‌گیری از این موضوع، کودکانمان را تشویق به شرکت در فعالیت‌های گروهی مانند تیم‌های ورزشی مدرسه‌شان می‌کنیم. کودکان در سال‌های ابتدایی دوران دبیرستان، کم‌کم وارد دوران بلوغ می‌شوند. اولویت‌بندی ما در این بازه زمانی، کمک به آن‌ها جهت مقابله با اثرات ترشح هورمون‌های دوران بلوغ بر روی سلامت ذهن و بدن‌شان خواهد بود. ما باید قبل از آن‌که فرزندمان وارد سنین سرکشی نوجوانی شوند، با مسائل رفتاری آن‌ها دست‌وپنجه نرم کنیم.

## اولویت‌های دیگران، اولویت‌های ما

یک نکته‌ی جالب درمورد اولویت‌ها؛ معمولاً به این دلیل یک مورد را به‌عنوان اولویت آموزش‌هایمان می‌پذیریم که بقیه‌ی افراد نیز آن مورد را اولویت خود قرار داده باشند. وقتی با یک گروه از والدین گرد هم می‌آییم و درباره‌ی اعمال و رفتار کودکانمان حرف می‌زنیم، شروع به ارزیابی اولویت‌هایمان می‌کنیم. تمام نگرانی‌های تربیتی ما به لوس شدن فرزندمان منحصر نمی‌شود؛ بلکه بیش‌تر درمورد آن است که محرک عادات خوب در آن‌ها بوده و در پی آن، به دنبال ارزیابی اولویت‌های فعلی‌مان نیز باشیم. آیا همگی در مسیر صحیحی از پرورش مهارت‌های زندگی به کودکانمان قرار گرفته‌ایم؟



آموزش مهارت‌های مهم زندگی به نوجوانان برای اولین بار، ممکن است کمی دشوار شود. نه تنها آموزش مسائل مالی، که آغاز آموزش باقی مهارت‌های مهم زندگی نیز در نوجوانی بسیار سخت است. سرپرستی و تربیت صحیح یک نوجوان، با چالش‌های خاصی همراه است که در تربیت کودکان کم‌سن با آن‌ها مواجه نیستیم. یک نوجوان تحت تأثیر عوامل زیادی در خارج و داخل خانه است که نحوه‌ی فکر و رفتار او را جهت می‌دهند. هورمون‌های دوران بلوغ می‌تواند بر معیارهای قضاوت نوجوان تأثیر بگذارد و سبب تصمیم‌گیری‌های بی‌منطق او شود. نوجوانان به نظرات دوستانشان، شبکه‌های اجتماعی و دیگر همسالانشان بسیار اهمیت می‌دهند. وظایف والدین در زمان نوجوانی فرزندان، وارد دوره‌ای پرهیاهو می‌شود. در طول این مدت، باید بکوشیم که به قدر کافی ارزش‌ها و عقاید مناسب را در وجود کودکانمان بپرورانیم تا چراغ راه آن‌ها در طول مسیر زندگی باشد.

### بهترین سن آموزش به کودکان ، قبل رسیدن به نوجوانی است

زمان مناسب برای شروع آموزش عادات خوب مالی به فرزندانمان، قبل از ورود آن‌ها به دوره‌ی سرکشی‌شان است. عادات مالی کودکانمان، در واقع به باورها، رفتارها، و ارزش‌های خودمان درباره‌ی پول بازمی‌گردد. کودکان کم‌سن، بدون پرسیدن هیچ سؤالی پذیرای باورها، رفتارها و ارزش‌های والدین خود، نه فقط در موضوعات مالی که در همه‌ی مسائل هستند. آن‌ها همواره در حال پرسش از صحت گفته‌ها و شنیده‌های والدینشانند. تلاش جهت تثبیت عادات مالی در یک نوجوان برای اولین بار، آن هم در دوره‌ای که در حال شناخت خود است، دشواری‌های زیادی دارد. هیچ شکی نیست که تمامی والدین، درگیر چالش‌های خاص نوجوان خود هستند. زمان ایدئال برای شکل‌دهی عادات مالی فرزندانمان وقتی است که آن‌ها هنوز کم‌سن و تابع ایده‌های آموزشی ما هستند. باورها، رفتارها، و ارزش‌های خوبی که درباره‌ی پول در سن کم به کودکانمان تزریق می‌کنیم، در ادامه تبدیل به نقطه قوت آن‌ها هنگام گرفتن تصمیماتی است که در آینده به‌عنوان یک نوجوان باید با آن‌ها دست‌وپنجه نرم کنند. کودکان هم‌چنین در مسیر آموزش مرتکب اشتباه می‌شوند؛ اما این اشتباه‌ها عواقب جبران‌ناپذیری در پی ندارند؛ زیرا هنوز مسائلشان جدی نیست؛ اما وقتی بزرگ شوند با تکیه بر آموخته‌های کودکی‌شان از این عواقب جبران‌ناپذیر تا حد زیادی مصون می‌مانند.

### درباره‌ی روند آموزش‌های مالی به کودکان با دیگر والدین نیز صحبت کنید

روشی که به وسیله‌ی آن همه‌ی ما می‌توانیم به دیدگاه والدین درباره‌ی سوادآموزی مالی کودکان جهت بدهیم، این است که از چگونگی آموزش‌های خود به فرزندانمان با آن‌ها صحبت کنیم. وقتی که روند آموزشی خود را به دیگر والدین توضیح دهیم، آن‌ها را ترغیب می‌کنیم که به فکر این آموزش‌ها بیفتند. شاید به فکر افتادن به‌تنهایی کافی نباشد و منجر به فعالیت نشود؛ اما این صحبت‌ها حداقل محرک کوچکی برای آن‌ها خواهد بود.

بنابراین دفعه‌ی بعد که با دیگر والدین جمع می‌شوید، به‌خوبی می‌دانید که در مورد چه چیزی باید به صحبت بنشینید.



متأسفانه اغلب والدین آموزش درباره‌ی پول به کودکانشان را در اولویت خود قرار ندادند. وقتی به این موضوع مهم بها ندهیم، قطعاً درمورد چگونگی آموزش‌هایمان درباره‌ی پول به کودکان نیز صحبت نمی‌کنیم. اگر هیچ پدر و مادری در گروه دوستانتان، از چگونگی آموزش پول به کودکانشان صحبت نکنند، دیگر والدین نیز آموزش مسائل مالی به فرزندانشان را جدی نمی‌گیرند. البته که قصد نداریم تا از آموزش این موضوع مهم سر باز بزنیم. فقط باید خودمان هرچه زودتر بر چگونگی آموزش‌هایمان درباره‌ی پول به کودکان بنگریم؛ زیرا این موضوعی است که در بحث‌های والدین به آن پرداخته نمی‌شود.

### دشواری آموزش درباره پول به نوجوانان

به دلایلی که گفته شد، بسیاری از کودکان یاد نمی‌گیرند که چطور با پول رفتار کنند. در این مقطع زمانی، والدین کم‌کم متوجه می‌شوند که فرزندانشان چیزهای جدی‌تری را از آن‌ها طلب می‌کند. این موضوع هم‌چنین به تمایل بعضی از نوجوانان به کار نیمه‌وقت نیز ربط پیدا می‌کند و در نهایت، سبب می‌شود بسیاری از والدین به فکر بیفتند که آموزش مسائل مالی به کودکانشان را آغاز کنند.

**نکات کلیدی درباره تربیت مالی کودکان را در این ویدئو مشاهده کنید ۳ QR**

## سرتان را از زیر برف بیرون بیاورید

خانم‌ها در شغلشان غیرفعال و بی‌اراده نیستند. آنها بیشتر از گذشته، قدرت و توانایی داشتن درآمد بالا را داشته و نسبت به مردان تحصیلات دانشگاهی بالاتری را کسب کرده و تقریباً در هر صنعتی از آن‌ها رتبه‌های بهتری به‌دست آورده‌اند. با این حال بیشترین ضربه از امور مالی را نیز خورده‌اند. تحقیقی نشان داده است که حدود ۹۰ درصد از خانم‌ها معتقدند در مدیریت مالی خانه (خرید، پرداخت اقساط، پس‌انداز و...) نقش کلیدی دارند؛ ولی با این شرایط هنوز هم در کارهایی اساسی مانند سرمایه‌گذاری و برنامه‌ی بلندمدت مالی، پشت مردان در حال درجا زدن هستند.

آنها قرن‌هاست که در حال مبارزه با هنجارهایی در جامعه هستند که در آن از صحبت درباره‌ی امور مالی منع شده‌اند و به همین دلیل است که خیلی‌ها به این موضوعات علاقه‌ای ندارند. زنان به‌طور سنتی در مقابل برنامه‌ریزی‌های بلندمدت مالی مانند کبک سر خود را زیر برف فرو برده‌اند. علی‌رغم تمام تلاش‌هایی که برای برابری جنسیتی زنان در موضوعات مالی صورت گرفته است، هنوز موانعی بر سر راه این موضوع وجود دارد. اما موانع چیست و چگونه باید از این موانع گذر کرد.

[این مطلب را بخوانید تا با باورهای نادرست درباره‌ی توانمندسازی اقتصادی زنان، بیشتر آشنا شوید](#) QR

### موانع مالی شماره یک: عدم اعتماد به نفس کافی

عجیب است، نه؟ خیلی از زنان روزانه توانایی و اقتدار بالایی را از خود نشان می‌دهند، مانند زنانی که پزشکانی ماهر، مدیرانی قوی و مادرانی خانه‌دار و خوش اخلاق هستند؛ اما زمانی که بحث به این موضوع به‌خصوص می‌رسد، دیگر زنان سکان‌دار نیستند. بسیاری از زنانی هم که در موقعیت‌های شغلی بسیار خوبی قرار دارند، زمانی که بحث پول مطرح می‌شود، اعتماد به نفسشان پایین می‌آید.

متخصصان می‌گویند در دنیایی که مردان تمام قدرت و کنترل امور مالی را در دست دارند، این یک واکنش کاملاً عادی از سمت زنان است. حتی اگر به آگهی‌های مربوط به مشارکت در سرمایه‌گذاری نگاهی بیندازیم، متوجه می‌شویم که زنانی مردانه در همه‌ی آن‌ها وجود دارد. شاید برخی از مردان از اینکه بتوانند این زبان پیچیده را بفهمند احساس غرور کنند، اما زنان به‌راحتی از کنار آن می‌گذرند.

بسیاری از زنان از آنجایی که تصور می‌کنند برنامه‌ریزی بلندمدت مالی کار بسیار

۱



۲



# زنان! سکان‌دار مالی زندگی‌تان باشید

پیچیده‌ای است، به‌طور کلی آن را نادیده می‌گیرند. این علاقه در فرار کردن از برنامه‌ریزی‌های مالی نشان می‌دهد که زنان به آن صورت که باید و شاید آماده نیستند. خیلی از زنان فکر می‌کنند چون زبان مخصوص این کار را نمی‌دانند، پس نباید سؤال بپرسند یا از این می‌ترسند که مبادا سؤالی که می‌پرسند احمقانه به نظر بیاید.

برخی از مواقع، این ترس‌ها به‌سادگی ممکن است توسط مشاوران مالی به‌وجود بیاید؛ چراکه به‌زای هر مشاور کاربلد و خبره همیشه مشاورانی هستند که می‌توانند فقط زنان را بترسانند و از هدف ناامید کنند، زیرا کل زمان مشاوره را درباره‌ی چیزهایی صحبت می‌کنند که آن‌ها درموردش اطلاعات کافی ندارند. اگر از صحبت کردن درمورد موضوعات مالی ترس دارید، باید دقیقاً برعکس عمل کرده و بیشتر این کار را انجام دهید. برای غلبه بر ترس‌هایتان باید در صحبت‌های معمول با همسر یا دوست مورد اطمینانتان، از موضوعاتی مانند خرج کردن و پس‌انداز کردن نیز حرف بزنید.

عامل دیگری که به شما در صحبت کردن راجع‌به این موضوع اعتمادبه‌نفس می‌دهد دانش و آگاهی است. دانش برای تازه‌کارها می‌تواند این باشد که هر ماه وضعیت مالی خود را بررسی کنند تا ببینند که در چه وضعی قرار دارند و بعد با کمک یک برنامه یا مشاور یا نرم‌افزارهایی که امکان برنامه‌ریزی می‌دهند، به خودشان آموزش دهند.

### مانع مالی شماره دو: نگران چیزهای کوچک هستند

برای زنان به‌طور سنتی این تصور وجود دارد که داشتن سواد مالی به این معناست که بدانند چگونه خرج خانواده را مدیریت کنند. برای نسل‌ها این ایده که مرد پول در بیاورد و زن خرج کردن آن را مدیریت کند، در خانواده‌ها وجود داشته است.

امروزه هم تفاوت زیادی نکرده است. زنان بیشتر خریدهای منزل را انجام می‌دهند و می‌توان گفت برخی از آن‌ها بهترین افرادی هستند که می‌توانند پیشنهادها و تخفیف‌ها را پیدا کنند. با توجه به تحقیقات انجام‌شده، بسیاری از زنان (۷۶ درصد) معمولاً از کوپن تخفیف استفاده می‌کنند و ۳۸ درصد نیز به‌صورت عمده خرید می‌کنند؛ چراکه حراجی‌ها و کوپن‌های تخفیف می‌توانند باعث صرفه‌جویی و پس‌انداز زیادی شوند.

زمانی که زنان قفسه‌های اجناس تخفیفی را می‌گردند، باید بدانند که حتی اگر بهترین



### برای گرفتن پاسخ این سوال مطلب زیر را بخوانید QR ۲

#### مانع مالی شماره چهار: بر روی اهداف تمرکز کرده‌اند نه اعداد

بسیاری از مواقع، زنان بدون در نظر گرفتن رقم موجودی یا درآمدی که دارند، به دنبال رسیدن به هدف‌هایشان هستند. در این شرایط بهترین کار این است که فکر کنید با مقدار پولی که دارید دقیقاً چه کاری را می‌توانید و می‌خواهید انجام دهید. اهداف مالی خود را تا حد امکان با جزئیات مشخص کنید. حتی سعی کنید برای هزینه‌هایش نیز تخمین بزنید، تا با این کار برای خود انگیزه ایجاد کنید. بی‌توجهی شما به اعداد و ارقام و آنچه از نظر مالی برای رسیدن به هدف‌هایتان نیاز دارید، باعث می‌شود که آن‌ها در حد ایده باقی بمانند و شما هم تلاشی برای دستیابی به اهدافتان نکنید؛ چراکه تصور می‌کنید هدف‌های شما به پولی فرای تصورتان نیاز دارد و این عامل بازدارنده‌ی تحقق رویاهایتان است.

پشتکار مالی داشتن تنها به این معنا نیست که شما فقط پول بیشتری در بیاورید تا حساب بانکی‌تان پول بیشتری داشته باشد. به پول به چشم وسیله‌ای برای رسیدن به اهدافتان نگاه کنید.

خرید را هم بکنند، باز هم ارزشش کمتر از یک سرمایه‌گذاری درست برای زمان بازنشستگی است. متخصصان می‌گویند که زنان نیاز دارند از مرحله‌ی نگرانی درباره‌ی خرج و مخارج گذر کرده و فکرهای بزرگی در سر بپرورانند.

### مانع مالی شماره سه: منتظر هستند یک نفر مشکلاتشان را حل کند

بیشتر زنان با این تفکر بزرگ شده‌اند که همسر آن‌ها شرایط مالی را مدیریت خواهد کرد. حتی برخی از زنان نیز با این عقیده بزرگ می‌شوند که درآمدشان منبع درآمد دوم است و همسرشان مسئول پس‌اندازهای بلندمدت و سرمایه‌گذاری است.

بدتر از همه اینکه بسیاری از زنان متأهل حتی مسائل ساده‌ی مالی را هم نادیده می‌گیرند، مگر تا زمانی که مجبور شوند به‌خاطر مشکلی، به آن توجه کنند. به‌طور مثال بعد از فوت همسر یا طلاق، بسیاری از زنان به دلیل آگاهی نداشتن از موضوعات مالی و وابستگی بیش از اندازه به همسرانشان، دچار شوک بزرگی می‌شوند و توانایی مدیریت مالی در موضوعات پیش‌پاافتاده را هم از دست می‌دهند.

**چرا زنان برنامه ریزی مالی را به همسرانشان واگذار می‌کنند؟**



۱



۲



## اختلال CBD

# یا رفتار خرید اجباری از کجا ناشی می‌شود؟



می‌شوید و آب می‌کشید؛ زیرا فکر میکروپها راحتش نمی‌گذارند. افکار وسواسی و اعمال وسواسی فرد را دچار اختلالی می‌کند که متخصصان به آن اختلال وسواس جبری می‌گویند؛ اما آیا این وسواس می‌تواند درمورد مسائل مادی نیز رخ بدهد؟

علم روانشناسی اختلالی را تحت عنوان (CBD) معرفی می‌کند. این اصطلاح مخفف واژه‌ی لاتین اختلال رفتاری خرید اجباری (Compulsive Buying Disorder-CBD) است. از نشانه‌های این اختلال می‌توان به

بیشتر ما با کلمه‌ی وسواس آشنا هستیم و می‌دانیم که افراد وسواسی خود را مجبور به انجام کارهای تکراری می‌کنند تا از شر افکار آزاردهنده خلاص شوند. در واقع، وسواس در این افراد از یک فکر تکراری و ناراحت‌کننده شروع می‌شود، مثلاً فکر کردن به آلودگی و اینکه میکروپها و کثیفی‌ها می‌توانند رشد کنند و همه جا را بگیرند. بنابراین، فرد وسواسی برای خلاص شدن از شر این افکار ناراحت‌کننده برمی‌خیزد و شروع به تمیزکاری می‌کند. مثلاً بیشتر از چندبار دست‌هایش را

### ۳. خرید برای سرکوب احساسات ناخوشایند

خرید اجباری تلاشی برای پر کردن چاله‌های روحی مثل تنهایی، عدم کنترل یا اعتماد به نفس پایین است. اغلب یک خلق و خوی منفی مثل بحث یا خستگی باعث ایجاد علاقه به خرید می‌شود. گرچه، کاهش احساسات منفی موقتی است و با افزایش اضطراب یا حس گناه جایگزین می‌شود.

برای آشنایی بیشتر با مفهوم خرید درمانی این مطلب را بخوانید  
QR۲

### ۴. احساس گناه و پشیمانی پس از خریدهای اجباری دام

خریداران را می‌گیرد خریدها با حس گناه ادامه می‌یابند. خریداران برای خریدهایی که از سر اجبار و به صورت هیجانی و بی فکر انجام داده‌اند، معمولاً به شدت احساس گناه و وظیفه‌ناشناسی می‌کنند. در نتیجه، ممکن است چرخه‌ای باطل به وجود بیاید: احساس منفی تبدیل به «فیون» شده و آن هم منجر به خرید دیگری خواهد شد.

### ۵. درد پرداخت پول بابت خریدهای اجباری

پرداخت با پول نقد دردناک‌تر از پرداخت با کارت بانکی است. نیروی روانی اصلی کارت بانکی این است که آن‌ها لذت خرید را از درد پرداخت پول جدا می‌کنند. کارت‌های بانکی، ما را فریب می‌دهند تا به جوانب مثبت خرید فکر کنیم. در واقع، CBD بیشتر در کشورهای توسعه‌یافته رایج است؛ چون در فرهنگ چین کشورهای تفکر «هر مشتری یک کارت بانکی» جا افتاده است.

## اما چگونه می‌توانیم

### هیجان برای خرید را مهار کنیم؟

اولین قدم درمانی این است که بفهمیم چرا و چگونه خریدمان به یک مشکل تبدیل شده است. یک استراتژی مفید این است که عوامل تحریک‌کننده خود (احساسات منفی مثل درگیری خانوادگی، اضطراب یا تنهایی) را دنبال کنیم، در مسیر مواجهه با مشکلات و حل مسئله قرار بگیریم و دست از فرار کردن از مشکلات و پناه بردن به رفتارهای هیجانی و گذرا بکشیم. در عین حال، مدام به خودمان یادآوری کنیم که محصولات مادی شاید در ابتدا باعث ایجاد شادی و نشاط شوند؛ ولی این حس موقتی است. آن شادی به زودی رنگ می‌بازد. همچنین تأکید بر اهمیت مدیریت کارت‌های بانکی هم می‌تواند مفید باشد. این یک حقیقت شناخته شده است که استفاده از پول نقد می‌تواند تمایل به ولخرجی را کاهش دهد. در مجموع باید گفت که اختلال CBD یا وسواس در خرید ریشه در مشکلاتی دارد که برای حل آن باید حتماً به یک مشاور مراجعه کنید.



درگیری فکری زیاد در مورد خرید کردن و کنترل هیجانی پایین در مقابله با آن اشاره کرد. به این معنا که این افراد تمایل فکری و هیجانی بالایی برای خرید کردن دارند؛ اما در مقابل، توانایی کنترل این هیجان و تمایلات را ندارند. در نتیجه، دچار نوعی اختلال می‌شوند که می‌تواند در روند زندگی طبیعی و به خصوص روابط زناشویی آن‌ها اثرات مخربی داشته باشد.

## وسواس خرید در خانم‌ها بیشتر است؟

تحقیقات نشان می‌دهند که در ایالات متحده حدود شش درصد از مردم گرفتار CBD هستند. همچنین جالب است بدانید هشتاد درصد از این شش درصد را خانم‌ها تشکیل می‌دهند، یعنی این اختلال در خانم‌ها بیشتر شایع است. شاید یکی از دلایل این مسئله همین باشد که خیلی از خانم‌ها از کودکی این‌طور بزرگ شده‌اند که از خرید با مادر یا دوستانشان لذت ببرند؛ تجربه‌ای که آقایان معمولاً از آن بی‌نصیب بوده‌اند. از طرفی، امروزه با تکامل تجارت دیجیتال این امکان یعنی خرید کردن آسان و مفرح برای آقایان نیز امکان‌پذیر شده و اتفاقاً ممکن است به‌زودی شاهد رشد چشمگیر تمایل به خرید در مردها نیز باشیم. چراکه اختلال خرید اجباری یا CBD مشابه اعتیادهای رفتاری پرخوری یا قمار است. بنابراین، هرچه دسترسی ما به کالاها آسان‌تر باشد، احتمال درگیری ما با خرید کردن و تبدیل این درگیری به یک عادت رفتاری بیشتر می‌شود. این ولخرجی اجباری همچنین می‌تواند با بیماری‌های روانی‌ای مثل افسردگی، اضطراب و اختلال‌های غذایی به‌صورت هم‌زمان رخ دهد که در این صورت اثرات مخرب آن نیز بیشتر خواهد بود.

نکنه‌ی جالب دیگر در مورد سن شیوع این اختلال است. برخلاف اعتیادهای دیگر که عموماً در نوجوانان ایجاد می‌شوند، اعتیاد به ولخرجی اکثراً در افرادی رخ می‌دهد که در دهه‌ی چهارم زندگی‌شان به سر می‌برند و استقلال مالی دارند.

اگرچه این اختلال در دسته‌بندی انواع اعتیاد قرار نمی‌گیرد، ویژگی‌های مشترکی با رفتارهای اعتیادگونه دارد که در ادامه به آن‌ها اشاره می‌کنیم:

در مورد اعتیاد به خرید و چگونگی مقابله با آن، بیشتر بدانید QR۱

### ۱. خرید اجباری معمولاً هیجانی و بدون فکر انجام می‌شود

خریداران اجباری (بدون مقاومت یا کنترل بر روی خریدشان) اغلب با هیجان‌اتی خرید می‌کنند که از کنترلشان خارج است. آن‌ها اغلب سعی در مخفی کردن عادات خرید خود دارند؛ زیرا خودشان هم از رفتارشان راضی نیستند و اصلاً نمی‌دانند چرا این همه خرید بی‌هوده کرده‌اند. این افراد معروف به داشتن اجناس دست‌نخورده و حتی بلااستفاده (جعبه‌های کفش یا لباس) در کمد‌های خانه‌شان هستند.

### ۲. خرید کردن به افراد مبتلا به CBD احساسی شبیه نشئگی

می‌دهد

احساسی که در هنگام خریدهای مه‌ناپذیر هیجانی به خریداران دست می‌دهد، تنها تجربه‌ی رضایت از خرید به دلیل احساس قدرت و مالکیت بر کالاها نیست، بلکه صرف نظر از کالاها، خود عمل خرید کردن است که برای فرد مبتلا به این اختلال لذت‌بخش است. این هیجان اغلب هنگامی رخ می‌دهد که آن‌ها جنس مطلوبی را می‌بینند و به خریدش فکر می‌کنند و این هیجان می‌تواند اعتیادآور شود.

۱



۲



شکیبا شاملو

عضو هیئت تحریریه وبسایت علف خرس



اختلال مالی چیست و چه تاثیری بر سلامت اقتصادی دارد؟

# آیا شما هم دچار اختلال مالی هستید؟



و چنان از لحاظ احساسی و عاطفی قوی‌اند که تأثیری ماندگار در ما بر جای می‌گذارند. این رویداد می‌تواند چیزی باشد مثل زندگی فقیرانه در دوران کودکی، نگرش والدینمان به پول که در ذهنمان رسوخ کرده است، پس‌اندازی که به‌خاطر یک اشتباه اقتصادی بر باد می‌رود یا دست‌پاچگی ناگهانی برای قرار گرفتن در مسیر مالی درست. نکته این‌جاست که هرکسی در زندگی‌اش دست‌کم یک رویداد مالی تکان‌دهنده را از سر گذرانده است. اولین

آمریکاییان به نوعی اختلال مالی مبتلا هستند. اختلال‌های مالی در واقع، رفتارهای مالی مخرب و محدودکننده‌ای هستند که به‌صورت الگویی ماندگار تکرار می‌شوند. به باور من، این رفتارها از نگرش‌های نادرستی به پول سرچشمه می‌گیرند که ریشه در تجربیات مالی تکان‌دهنده‌ی زندگی‌مان دارند. اتفاقات تکان‌دهنده‌ی مالی همان رویدادهای دردناک، مشقت‌بار یا فراموش‌نشده‌ی زندگی‌مان هستند که با پول گره خورده‌اند

رابطه‌ی هرکسی با پول پیچیدگی‌های خودش را دارد. پژوهش‌ها نشان می‌دهند که مسائل مالی جزء رایج‌ترین زمینه‌های نزاع و درگیری در زوج‌ها هستند. قبل از بحران‌های اقتصادی، ۳ نفر از هر ۴ نفر در آمریکا پول را مهم‌ترین عامل استرس‌زای زندگی‌شان می‌دانستند. با افزایش بی‌سابقه‌ی وام‌گیری‌ها و کاهش بی‌سابقه‌ی پس‌انداز در سال‌هایی که به بحران اقتصادی ختم شد، این‌طور به‌نظر می‌رسید که بیشتر



نیستند و هر کسی هم می‌تواند به آن مسلط شود. فرقی هم نمی‌کند که چه کسی هستیم و چقدر ثروت داریم. زمانی که رویدادهای مالی تکان‌دهنده‌ی زندگی‌مان را شناسایی کنیم، باورهای نادرست مالی‌مان را به چالش بکشیم و به رفتارهای مالی سالم روی آوریم (مثل پایین‌نگه‌داشتن بدهی‌ها، حساب پس‌انداز فعال و داشتن بودجه‌بندی برای خرج کردن‌ها)، نه‌تنها از لحاظ مالی بلکه از لحاظ عاطفی و احساسی نیز موفق‌تر خواهیم شد.

[با تماشای این ویدئو برای داشتن رفتارهای مالی سالم قدم بردارید](#) QR۲



است یا نه، نه‌گفتن به کسانی که از شما کمک مالی می‌طلبند برای تان دشوار یا ناممکن است یا حتی به‌خاطر دیگران، وضعیت مالی خودتان را به خطر می‌اندازد. یکی از نمونه‌های رایج مربوط به والدینی است که به فرزند بزرگسالشان پول می‌دهند، درحالی‌که فرزندشان باید خودش بتواند نیاز مالی‌اش را برطرف کند. کمک مالی کورکورانه غالباً در خانواده‌هایی که وضعیت اقتصادی ضعیفی دارند دیده می‌شود؛ چون نوعی احساس عذاب‌وجدان درباره‌ی خویشاوندان بی‌پول وجود دارد.

پایه‌های سلامت اقتصادی چندان پیچیده

گام در رهایی از سلطه‌ای که این رویدادها بر ما دارند، شناسایی آن‌هاست. پس از آن، می‌توانیم باورهای مالی‌مان را بشناسیم و زمانی که می‌خواهند ما را فریب دهند می‌شان را بگیریم و تبدیل‌شان کنیم به باورهای سالم‌تر و سازنده‌تر. در ادامه با نگاهی بر کتاب «ذهن و پول»، سه دسته از اختلال‌های مالی را بررسی می‌کنیم:

### ۱- پول‌پرهیزی (شامل افراط در کم‌خرجی و ریسک‌گریزی افراطی هم می‌شود):

**انکار مالی:** به وضعیتی اطلاق می‌شود که در آن می‌کوشیم به‌جای روبه‌رو شدن با واقعیات مالی، با پرهیز از اندیشیدن به این مسائل، مشکلات مالی‌مان را برای خودمان کم‌جلوه‌تر (مثل نگاه‌نکردن به قبوض ماهانه‌ی منزل).

**پس‌زدن پول:** به شرایطی اطلاق می‌شود که فرد وقتی به پولی دست می‌یابد، هر مقداری که باشد، گرفتار عذاب وجدان می‌شود. مخصوصاً کسانی که عزت‌نفس پایینی دارند، بیشتر از بقیه مستعد ابتلا به این اختلال هستند و این خودش فرد را در منجلاب بزرگ‌تری از مشکلات مالی و روان‌شناختی فرو می‌اندازد.

### ۲- پول‌پرستی (شامل اعتیاد به شرط‌بندی، اعتیاد به پرکاری و ولخرجی هم می‌شود):

**انباشت:** به اوضاعی اطلاق می‌شود که فرد با تلبار کردن پول یا اشیاء مختلف، می‌خواهد احساس امنیت کند و خودش را از بند اضطراب رها سازد.

**خرید هیجانی:** خرید هیجانی حد اعلای ولخرجی است. خریداران هیجانی کسانی‌اند که دغدغه‌های مالی‌شان مثل خوره به چانشان افتاده است. این افراد غالباً در دوران کودکی‌شان چنین یاد گرفته‌اند که آیین خرید کردن روشی‌ست برای گریز موقت از دغدغه‌ها و اضطراب‌ها.

[برای مقابله با خریدهای هیجانی و از روی هوس، این مطلب را بخوانید](#) QR۱

### ۳- دروغ مالی رابطه‌محور (شامل وابستگی مالی و خیانت مالی هم می‌شود):

**دروغ‌گویی درباره‌ی پول:** این برمی‌گردد به «دروغ‌های کوچک مصلحتی‌ای» که همسران درباره‌ی خرج کردن هایشان به هم می‌گویند، مثل نادیده‌گرفتن بودجه‌بندی‌ای که پیشتر روی آن به توافق رسیده‌اند یا دروغ‌گفتن درباره‌ی قیمت کالای گران‌قیمتی که خریداری شده است. نمونه‌های افراطی‌تر این اختلال می‌تواند شامل مخفی کردن یک منبع درآمد یا بازکردن یک حساب بانکی مخفی شود.

**کمک مالی کورکورانه:** زمانی است که به دیگران پول می‌دهید؛ اما به این توجه نمی‌کنید که از پس چنین کاری برمی‌آید یا نه، به دیگران پول می‌دهید؛ اما توجه نمی‌کنید که در درازمدت به نفع آن فرد



شکیبا شاملو  
عضو هیئت تحریریه وبسایت علف خرس

## نگرش و تفکرتان را درباره پول تغییر دهید



۱



۲

که پول بیشتری نصیب‌تان می‌کند یا خودتان را در مقامی قرار دهید که بتوانید با آن پول بیشتری را مدیریت کنید. وقتی باور شما این است که هیچ‌گاه پول کافی در اختیار ندارید، مطابق همین باور در زندگی عمل خواهید کرد. با داشتن این باور همیشه به دنبال پول خواهید دوید، در حالی که به آن نمی‌رسید.

**طرز تفکرتان را به سمت این باورهای مثبت سوق دهید:**

الف) پول کافی در اختیار دارید؛  
ب) همیشه می‌توانید نیازهایتان را برآورده کنید؛

ج) با درآمدی که دارید قادر به تأمین هزینه‌های یک زندگی خوب هستید. در اینجا صحبت از تغییر صدای درونی‌تان است. اگر صدای درونی‌تان را به این مسیر تغییر دهید که پول کافی دارید، این نشان می‌دهد که در مسائل مالی‌تان مسئولیت‌پذیر عمل می‌کنید. این صدای درونی مثبت را

درک تصویری که درمورد پول دارید، به شما کمک می‌کند که بفهمید چگونه می‌توانید پول بیشتری به دست آورید. ساده‌تر بگوییم، تغییر تفکرتان درباره پول، موجب می‌شود درآمد ماهانه بیشتری داشته باشید. افکار، احساسات و باورهایتان درباره پول برای آینده مالی‌تان، از حساب‌های بانکی یا میزان پولی که می‌توانید کسب کنید، مهم‌ترند.

### باور و نگرش « مثبت » منشأ کامیابی شما

شاید تنها چیزی که بین شما و درآمد بیشتر فاصله انداخته، تفکر شما درباره پول باشد. ما خودمان را گول می‌زنیم که نمی‌توانیم پول بیشتری در بیاوریم، این یک خودتخریبی با اثرات زیانبار در آینده مالی ما خواهد بود. اگر باور ندارید که می‌توانید پول بیشتری در بیاورید، احتمال کمتری وجود دارد که پول بیشتری بخواهید یا برای پستی تلاش کنید



کار به پول به‌عنوان یک ابزار نگاه کنید و راه‌های متفاوتی را برای ارزش بخشیدن به خودتان پیدا کنید، آن موقع به موفقیت بزرگی دست پیدا کرده‌اید.

2

**۲) تجربیات گذشته که روی باورهای مالی‌تان تأثیر گذاشته را بشناسید**  
شخصیت مالی‌تان به احتمال زیاد به افکار طولانی مدتی مرتبط است که درباره پول دارید و ریشه در کودکی‌تان دارد. طبق گفته‌ی تد کلانتز، روانشناس مالی و مشاور، رفتار هر فرد با پول، در دوران کودکی و به‌ویژه در ده‌سالگی شکل می‌گیرد. کلانتز همچنین معتقد است: محیطی که در آن بزرگ‌شده‌اید، بیشترین تأثیر را روی باورهای مالی‌تان دارد. آن لحظاتی از زندگی که در آن‌ها نوعی تجربه احساسی مهم داشتید هم بی‌تأثیر نیستند، چه تجربه مثبت باشد و چه منفی. اگر والدین شما همیشه برای پول مضطرب بودند یا هراس داشتند یا اگر شرایط به شکلی بود که هیچ‌وقت پول کافی نداشتید، این احساسات به بزرگسالی‌تان منتقل می‌شوند. بسیاری از روان‌شناسان و مشاوران مالی توصیه می‌کنند که افراد خاطرات یا تجربیات مالی‌شان را یادداشت کنند. نوشتن خاطرات مالی باعث می‌شود بتوانید علت بسیاری از رفتارهایتان را بشناسید. در واقع، وقتی بتوانید از باورها و رفتارهای ناخودآگاه مطلع شوید، می‌توانید تغییر دادن آن‌ها را شروع کنید. در نهایت، این کار نحوه‌ی تعامل شما را با دنیای بیرون تغییر می‌دهد و می‌تواند منجر به تغییر وضعیت مالی‌تان شود.

3

**۳) خودتان را با دیگران مقایسه کنید این کار می‌تواند بسیار مفید باشد**  
اگرچه مقایسه خودتان با دیگران همیشه کار درستی نیست؛ ولی متخصصان مالی معتقدند در این مورد ممکن است مفید باشد. استفانی اوکانل، مشاور مالی و نویسنده کتاب «ورشکسته و زندگی زیبا» می‌گوید: «همه ما دلایل خودمان را داریم که فکر می‌کنیم نمی‌توانیم پول بیشتری دربیابیم. بسیاری از این دلایل شاید منطقی و خوب باشند (هنوز دانشجو هستیم، تجربه‌ای ندارم، مهارتی ندارم، مجرد هستیم، مدرک دانشگاهی ندارم، نمی‌خواهم دوباره از صفر شروع کنم، زیادی پیر هستیم، زیادی جوان هستیم).»  
اوکانل توصیه می‌کند پس از اینکه



این است که ما بیشتر درمورد نحوه عملکرد پول بدانیم؛ ولی واقعیت این است که ما باید بیشتر بدانیم ذهن و احساساتمان درباره پول چگونه عمل می‌کند.»  
در ادامه، پنج راهی را ذکر می‌کنیم که می‌توانند به شما برای تغییر نحوه نگرش‌تان به پول و مسائل مالی کمک کنند تا در نهایت، بتوانید پول بیشتری به دست آورید.

1

**۱) شخصیت مالی خودتان را پیدا کنید**  
درمورد شخصیت مالی خود باید به یک نکته مهم توجه کنید: اینکه پول ابزار است، مبنای ارزش‌گذاری شخصیتتان نیست. بعضی از ما مبنای ارزشمان را براساس درآمد می‌گذاریم و بعد برایمان سخت است تا ارزش شخصیتمان را از چک حقوقمان سوا کنیم. اگر شما به‌جای این

جایگزین صدایی کنید که می‌گوید قادر به برطرف کردن نیازها نیستید، فقیر هستید و پول کافی در اختیار ندارید.  
تغییر نگرش‌تان اولین قدم برای رسیدن به پول است. شاید کار سختی به نظر برسد ولی باید کار را با این باور صحیح که «من همیشه به اندازه کافی پول دارم» یا اینکه «من همیشه قادر خواهم بود پول کافی به دست بیاورم» آغاز کنید. شاید تغییر ذهنیت منفی کار ساده‌ای نباشد؛ ولی بزرگ‌ترین تغییر را در زندگی‌تان ایجاد می‌کند.

در این ویدئو می‌توانید ببینید چگونه نگرش مثبت، ما را به سمت اهدافمان پیش می‌برد QR

## شناخت عملکرد ذهن و احساس در رابطه با پول

ریک کالر، برنامه‌ریز مالی می‌گوید: «مهم





باورهای غلط را شناسایی کردید، باید کسی را در همان وضعیت یا چالشی مشابه پیدا کنید که علی‌رغم آن چالش، پول بیشتری درمی‌آورد. به‌عنوان مثال، اگر یکی از باورهایتان این است که «مادران مجرد وقت یا منابع کافی را برای ایجاد حرفه‌کاری خود ندارند»، مادری مجرد پیدا کنید که دارد از نظر حرفه‌ای رشد می‌کند. این فرد می‌تواند کسی باشد که او را شخصاً می‌شناسید یا داستانش را خوانده‌اید.

4

**۴) نمونه‌هایی واقعی پیدا کنید که به شما نشان می‌دهند باید چقدر پول در بیاورید**

یکی از برنامه‌ریزان مالی نیز روش مشابهی را پیشنهاد کرده است. او یک قدم فراتر رفته است و می‌گوید برای مقایسه به نمونه‌های واقعی و دقیق برسید که به شما نشان می‌دهند باید چقدر پول در بیاورید، حتی اگر فکر می‌کنید

توانایی این کار را ندارید. این کار مخصوصاً وقتی که می‌خواهید نرخ خدمات یا کالاهای تولیدی تان را بالا ببرید یا به‌عنوان یک کارمند درخواست افزایش حقوق کنید، به شما در معیارگذاری کمک می‌کند. کمی تحقیق کنید و ببینید دیگران برای پست‌های مشابه شما چقدر حقوق می‌گیرند تا بتوانید ارزش کارتان را دقیق‌تر مشخص کنید. ببینید چقدر باید پول درآورید و خود را متقاعد کنید که لیاقت این میزان پول را دارید.

5

**۵) کمی از دوستانان کمک بگیرید**  
فکر بدی نیست که روی دوستانان حساب کنید و بگذارید کمک آن‌ها شما را هیجان‌زده کند. به احتمال زیاد تا الان درباره‌کاری که انجام می‌دهید با آن‌ها صحبت کرده‌اید و وقتی موضوع، درخواست افزایش حقوق باشد، دوستان اغلب بهترین مشوقان هستند. گفتن

این کار راحت‌تر از انجام دادنش است؛ ولی باید بدانید که انجام دادنش هم غیرممکن نیست. در بسیاری از موارد، دوستان شما بهتر از یک مشاور یا متخصص مالی می‌توانند در مسیر مالی‌تان کمک کنند. پس هیچ‌گاه این موضوع مهم را فراموش نکنید.

آیا تا به حال به موضوعاتی که گفته شد فکر کرده بودید؟ به این‌که تصورات و باورهای شما در مورد پول داشتن می‌تواند تأثیر زیادی در پولدار شدن شما داشته باشد و شناخت تصورات اشتباهی که برای مدتی طولانی نسبت به پول داشتید می‌تواند به شما کمک کند آن‌ها را برطرف کنید و از نظر مالی قوی‌تر باشید. اگر تا به حال به این موضوع فکر نکرده‌اید هنوز دیر نشده است. از همین امروز شروع کنید و بدانید با تغییر نگرشتان به مسائل مالی می‌توانید با امید بیشتری در مسیر موفقیت قدم بگذارید.

**برای تغییر نگرشتان به مفهوم آزادی مالی، این مطلب را بخوانید QR۲**



# جری ساینفلد کمدین نابغه،



## پول سازی برای

سعید قاضی نژاد



در اواسط دهه‌ی هشتاد میلادی جری ساینفلد استندآپ کمدین نه‌چندان سرشناسی بود که مدام بین کافه‌های کوچک استندآپ و استودیوهای تلویزیونی در رفت‌وآمد بود. یک کمدین نه خیلی موفق که نقش‌های کوچک و حضورهای یک اپیزودی در سریال‌ها و شوهای شبانه‌ی مختلف عمده‌ی فعالیت‌هایش بود؛ اما در این میان، اتفاق عجیبی روی داد تا او به شخصیتی تبدیل شود که حالا ما از او به‌عنوان یکی از ثروتمندترین کمدین‌های تاریخ یاد کنیم. مرد خلاق که آگهی‌های بازرگانی را به اپیزودهای یک سریال پیوند زد و به‌شکلی خلاقانه، عرف مرسوم و معمول تبلیغات و درآمدزایی از طریق آن را شکست.

به عقب برگردیم. جری و آن اتفاق در آستانه‌ی سی‌سالگی و ترس از آینده‌ای نامعلوم احتمالاً کاری با او کرد که نامش این روزها مترادف با موفقیت و ثروت و البته کلکسیون رنگارنگ پورشه باشد. وقتی جری به سیاق همیشه به سر کار جدیدش در استودیویی تلویزیونی رفت، متوجه شد که در آن قسمت و قسمت‌های بعد نقش ندارد. برای یک بازیگر حرفه‌ای امر عجیبی نیست؛ اما وقتی بفهمید گروه تولید حتی زحمت چاپ چند ورق کاغذ را به خودش نداده تا شما با دیگر بازیگران فیلم‌نامه‌ای مشترک برای دورخوانی داشته باشید و از آن بدتر حتی به شما خبر نداده باشند، احساس خوبی نخواهید داشت. ماجرا چیست؟ نقش جری از سریال حذف می‌شود؛ اما هیچ‌کس به خودش زحمت خبر دادن به او را نمی‌دهد. شاید حس تحقیری که او آن‌روز احساس کرد، تأثیر اصلی را گذاشته و ضربه‌ی نهایی را وارد کرده باشد. از طرف دیگر دوست نابغه‌اش یعنی لری دیوید هم در چنین وضعیتی قرار داشت. یک نویسنده‌ی کمکی که برای هیچ‌کس اهمیت نداشت. هر دو زندگی درب و داغانی داشتند و هیچ‌کس احتمالاً حدس نمی‌زد که آن‌ها به‌زودی تاریخ کمدی‌های تلویزیونی را به قبل و بعد از خودشان تقسیم خواهند کرد.



هشتاد میلادی در تلویزیون مخصوص بازیگران و افرادی بود که کمی از دوران اوجشان فاصله گرفته بودند؛ ولی هم‌چنان محبوب بودند و تصمیم داشتند چند دلاری برای روزهای بازنشستگی که چندان هم دور نبود، ذخیره کنند. با این حساب وقتی کسی در اوج موفقیت قرار داشت چندان معمول نبود که خودش را درگیر بازی در آگهی‌های تلویزیونی کند. با این حال فرمول جری و لری جواب داد و تقریباً هر قسمت از ۲۴ اپیزود سریال در بخش‌ها، سکانس‌ها و داستان‌هایی تبلیغ محصولی را می‌کرد که بیننده به‌صرفه‌جویی سریال از فردا در قفسه‌های فروشگاه به دنبالش می‌رفت. این هوش و نبوغ باعث سرازیر شدن پول به سمت استودیوی NBC شد و جدا از آن پخش تیزرهای تلویزیونی به‌عنوان آگهی‌های میان‌برنامه در لابلای پخش سریال به‌رقم سرسام‌آور دو میلیون دلار در هر دقیقه رسید. رکوردی بی‌نظیر و البته عجیب و غریب که تا قبل از آن هیچ استودیویی تجربه‌اش نکرده بود. با قدرت و خلاقیت جری ساینفلد به‌عنوان بازیگر و یکی از نویسندگان مجموعه، صفی بزرگ از آگهی‌دهندگان پشت در استودیوی NBC شکل گرفته بود.

### اتصال به سیلیکون‌ولی

هوش جری و روابط خوبش که هر روز در حال گسترش بود او را به مردان در حال قدرت گرفتن سیلیکون‌ولی رساند. استیو جابز تبلیغات یکی از مکینتاش‌هایش را به او سپرد. تنها کافی بود جری این مکینتاش را روی میز کارش در دکور استودیویی خانه‌اش در سریال بگذارد و بابت این کار ده میلیون دلار ناقابل به جیب بزند. رقیب گردن کلفت جابز یعنی بیل گیتس هم که نمی‌خواست از استیو جابز کم بیاورد، تبلیغ یکی از ویندوزهایش را به او سپرد تا این جنگ قدرت بین سلاطین سیلیکون‌ولی، در نهایت به نفع جری ساینفلد تمام شود. شبکه خیلی زود فهمید که چه گنج بی‌پایانی را به دست آورده است. برای همین تیمی نسبتاً بزرگ از نویسندگان و کمدی‌نویسان را برای

### ایمان به خود

داستان زندگی جری ساینفلد و دست‌نکشیدنش از رویا و انگیزه‌اش برای کار تحت هر شرایط روحی و کاری‌ای، انصافاً قابل تحسین است. به‌صورت خلاصه جری ساینفلد معتقد به فرمولی است که از آن با عنوان «زنجیر را پاره نکن!» یاد می‌شود. در این فرمول جری معتقد است باید هر روز زمانی را (چه یک‌ساعت یا چند ساعت) صرف کار بر روی آرزو و ایده کرد. او در شغلش، این زمان را صرف نوشتن کمدی و شوخی‌های مربوط به آن می‌کند و آن روز را در تقویم ضربدر می‌زند. تداوم کار در چنین سیکلی مجموعه‌ای از ضربدرها را روی تقویم شکل می‌دهد که شبیه یک زنجیر به نظر می‌آید. کاهلی و تنبلی این تداوم را بر هم خواهد زد و زنجیر پاره خواهد شد.

همین تداوم در کار هرروزه باعث شد تا او به‌کمک دوستش لری دیوید طرح سیتکام کمدی را نوشته و به شبکه‌ی NBC عرضه کند. سریال دقیقاً بر اساس زندگی خودشان نوشته و طراحی شده بود؛ شوخی‌ها و بلاهایی که زندگی بر سرشان آورده بود. شبکه در نهایت ناباوری (البته پیگیری‌های مداوم آن‌ها و تن دادن به تنها تولید پنج اپیزود بیست دقیقه‌ای خود بحث مفصل و جداگانه‌ای است) با طرح موافقت کرد. اما آن‌قدر به آن‌ها باور نداشت که فصل اول را به سیاق دیگر مجموعه‌ها بر اساس حداقل ۱۲ قسمت تولید کند. سهم آن‌ها تنها پنج اپیزود بود که رسماً در جریان تولید تلویزیونی شوخی محسوب می‌شود. در اینجا هم NBC نشان داد چندان این دو جوان حالا در آستانه‌ی ۳۵ سالگی را جدی نمی‌گیرد. نام پیشنهادی جری ساینفلد برای مجموعه به‌خاطر شباهت اندکی که با مجموعه‌ی دیگری داشت، رد شد و آن‌ها در کمال ناامیدی و بی‌اهمیتی، نام سریال را به‌نام فامیلی جری تغییر دادند تا سریال ساینفلد متولد شود؛ بهترین سیتکام کمدی جهان.

### علاقه و هوش تبلیغاتی

جری شخصاً یکی از علاقه‌مندان تبلیغات تلویزیونی بود. کاری که او کرد اما در تلویزیون آمریکا سابقه نداشت. او آگهی تلویزیونی را وارد داستان هر قسمت کرد. از آب‌نبات‌نمایی تا غلات صبحانه و نوار بهداشتی. این کار توسط او آن‌قدر خلاقانه انجام می‌گرفت که عمده‌ی بینندگان سریال متوجه تبلیغاتی بودنش نمی‌شدند. سریال تقریباً از همان ابتدا مورد توجه قرار گرفت. داستان سریال چه بود؟ استندآپ‌کمدین جوانی تحت عنوان جری ساینفلد که در شهر نیویورک با دوستانش زندگی می‌کند و به دنبال موفقیت است! خب این داستان زندگی خود جری بود. داستان‌های هر قسمت مجموعه اتفاقاتی بودند که واقعاً یا برای جری یا برای لری دیوید رخ داده بودند. این‌جا هم فرمول هر «آن‌چه از دل برآید لاجرم بر دل نشیند» کار کرد و سریال با رسیدن به فصل چهارم مثل طوفانی تمام رکوردها، تعداد بینندگان و قراردادهای تجاری پیش از خود را درهم شکست تا پدیده‌ی جدیدی در تاریخ تلویزیون رقم بخورد.

### کار عار نیست!

احتمالاً جمله‌ی بالا را بسیار شنیده‌اید؛ اما بگذارید همین‌جا خیالتان را راحت کنم؛ این جمله فقط در حرف زیباست و در عمل کمتر کسی به سراغش می‌رود. پیش از آن بگویم کار تبلیغاتی تا اواخر دهه‌ی



اپیزود رد کرد تا سریال در فصل نهم و در سال ۱۹۹۸ به پایان برسد. این دستمزد تنها متعلق به جری بود، نه بودجه‌ی کلی سریال؛ اما جری ساینفلد اعتقاد داشت سریال در اوج به پایان رسیده و ساخت فصل دهم حتی می‌تواند به کلیت سریال لطمه بزند و از محبوبیتش بکاهد. آینده ثابت کرد که حرف او درست بود. حالا و در سال‌های اخیر که فصل جدیدی از نحوه‌ی ارائه‌ی فیلم و سریال یعنی استریم (دیدن فیلم و سریال به‌صورت آنلاین از طریق اینترنت) و فروش اشتراک به راه افتاده، سریال با مبلغ شگفت‌انگیز پانصد میلیون دلار و برای پنج سال توسط شبکه‌ی نتفلیکس اجاره شده و در دسترس مشترکانش قرار گرفته است. این اتفاق در سال میلادی گذشته رخ داد. شبکه به‌تازگی اعلام کرده که مجموع درآمد خالصش از این سریال در طی این سال‌ها به سه میلیارد دلار رسیده است. این جدا از دستمزدی است که هم‌چنان به عنوان سهم به خالقان مجموعه پرداخت می‌شود.

### جری بعد از ساینفلد

این تیتیر نام یکی از برنامه‌های استندآپ کمدی جری هم هست؛ برنامه‌ای که با همکاری نتفلیکس تولید شد و جری در آن یک‌ساعت‌ونیم به شرح ماجراهای بعد از موفقیت شگفت‌انگیزش می‌پردازد. جری بعد از این سریال در مقابل پیشنهادهای مالی کمپانی‌ها برای بازیگری ایستاد و دیگر در هیچ فیلمی حضور پیدا نکرد. او با توجه به شناختی که از خودش داشت، دوباره تورهای سراسری استندآپ اجرا کرد. جری دلیل موفقیتش در بازیگری این سریال را ایفای نقش خودش می‌دانست. البته بعد از ساینفلد در چند سریال دیگر به صورت کوتاه و افتخاری آن هم با نام خودش حضور پیدا کرد؛ اما بازیگری به معنای خلق یک شخصیت مستقل، تجربه‌ای بود که دیگر هیچ‌وقت سراغش نرفت. همین مسئله و شناخت کافی از روحیات و استعدادهای خودش باعث شده تا جایگاهی کم‌نظیر در بین اهالی سینما و تلویزیون آمریکا پیدا کند. مثلاً دو سال پیش وقتی هیو جکمن برای همیشه با نقش ولورین خداحافظی کرد، دلیل این تصمیمش را مشورت با جری ساینفلد عنوان کرد. نقشی که هیو جکمن را معروف‌تر و ثروتمندتر کرد و اگر از آن کناره‌گیری نمی‌کرد، هم‌چنان می‌توانست برایش دستمزدهایی چند میلیون دلاری به همراه بیاورد، تنها با مشورت با جری ساینفلد کنار گذاشته شد. هیو جکمن عنوان کرد جری به من گفت: «پیش از به پایان رسیدن مهمانی ترکش کن!»

صاحب یکی از بزرگ‌ترین کلکسیون‌های ماشین پورشه در جهان این روزها مجموعه‌ای رقابتی در دست ساخت دارد، تحت عنوان «کمدین‌ها در ماشین قهوه می‌نوشند» که اساساً در مورد کمدی و ماهیت آن است. گپ و گفتی خودمانی با بزرگ‌ترین کمدین‌های حال حاضر جهان.

آن‌چه از آن می‌توان به‌عنوان میراث جری و شبکه‌ی NBC یاد کرد، فرم جدید تبلیغات در آثار سینمایی و تلویزیونی است. اتفاقی که شبکه‌ی تولیدکننده‌ی سریال تجربه کرد باعث شد از آن به بعد هیچ سریالی به‌سادگی کنسل نشود و شیوه‌های جدیدی برای گرفتن آگهی و دخیل کردن هنرمندان در سهم و سود آن به وجود بیاید. سهم جری ساینفلد برای نوشتن، بازی و خلق مجموعه بعد از به پایان رسیدن سریال، ۲۷۰ میلیون دلار بوده است. مرد پول‌ساز تلویزیون هم‌چنان و در ۶۵ سالگی سرحال و پرانرژی است.



مجموعه در کنار هم جمع کرد تا هیچ قسمتی دچار افت و کمبود بیننده نشود. گاهی هر اپیزود ۲۲ دقیقه‌ای سه نویسنده داشت. شبکه فهمید که باید با پنگ و دندان از گنجش محافظت کند. ایده‌های تبلیغاتی که تا پیش از آن با اکراه توسط مدیران شبکه مورد قبول واقع می‌شدند، بعد از این موج اقبال به‌سرعت پذیرفته شدند و تیم تولید اختیارات بیشتری برای خلاق بودن به دست آورد.

شبکه آن‌قدر مست موفقیت و پول‌های سرازیر شده به سمتش بود که بلافاصله هر فصل سریال را در فرمت‌های مختلف وارد بازار می‌کرد. در دهه‌ی نود که هنوز نوارهای ویدئویی روی بورس بود، بعد از پایان هر فصل به‌سرعت نوارهای ویدئویی سریال به بازار می‌آمد و به فروشی سرسام‌آور دست پیدا می‌کرد. این روند هم‌چنان ادامه دارد. در پایان دهه‌ی نود پکیج بزرگی از سریال در فرمت سی‌دی وارد بازار شد. در ابتدای سال ۲۰۰۸ هم بار دیگر سریال در فرمت دی‌وی‌دی وارد بازار شد تا نام مجموعه حتی ده سال بعد از پایانش هم‌چنان روی بورس باشد. پول‌سازی سریال ساینفلد روی مجموعه‌های بعد از خود هم تأثیر بسیار گذاشت. در اواخر فصل چهارم بود که شبکه طرح خالقان سریال فرنزد را قبول کرد تا NBC صاحب اصلی هر دو سیتکام پر طرفدار و محبوب جهان باشد که هنوز و در هنگام نوشته شدن این یادداشت هم پول‌ساز و هم پرفرمدارند.

### وقتی به ۱۱۰ میلیون دلار دستمزد نه می‌گویید

چه فرآیندی باید طی شود تا شخصی دستمزد ۱۱۰ میلیون دلاری را نپذیرد؟ می‌خواهید بدانید کدام دیوانه‌ای تنها برای نه ماه کار، بی‌خیال دستمزد ۱۱۰ میلیون دلاری شده است؟ خانم‌ها، آقایان، جری ساینفلد پیشنهاد شبکه برای ساخت فصل دهم سریال را به ازای دستمزد پنج میلیون دلار برای هر



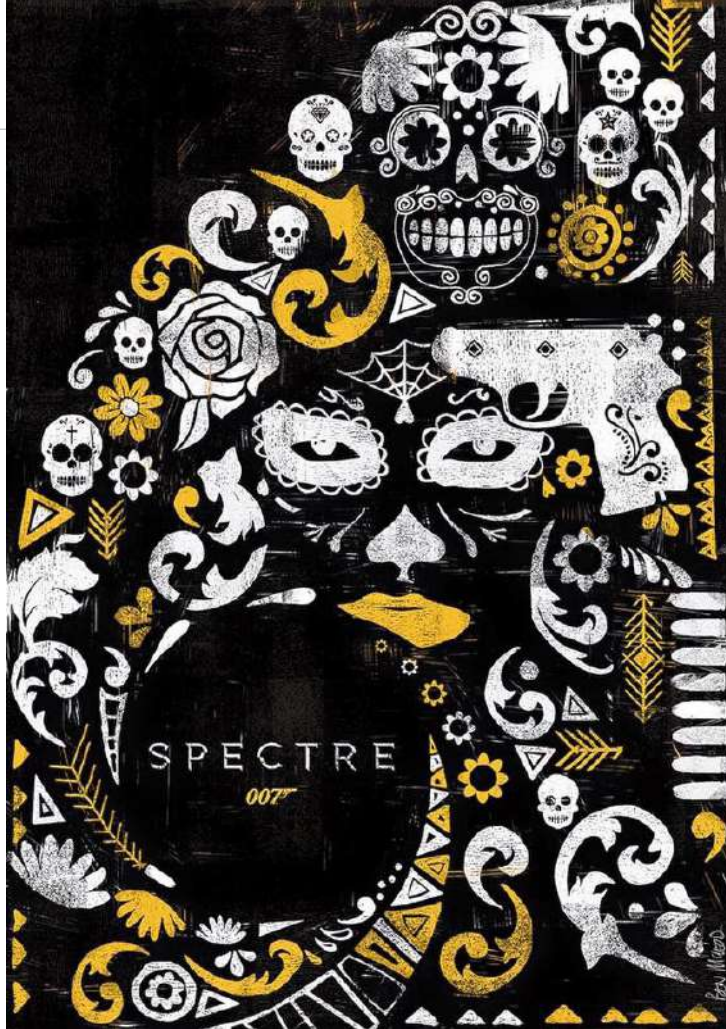
وقتی «جیمز باند» با بدعت در  
«رژه روز مردگان» میلیون‌ها دلار به مکزیك کمک کرد

فاطمه هدیه‌لو: ترجمه و تالیف  
عضو هیئت تحریریه وبسایت علف خرس



## مردگانی که برای زندگان سود آوردند





سال گذشته و امسال در روزهای ۳۱ اکتبر، ۱ و ۲ نوامبر، همزمان با جشن هالووین، در مکزیک رژه‌ای با تم اسکلت و جمجمه برگزار شد. در این رژه پیکره‌های بادی بزرگ، افرادی در لباس جنگجویان آرتک و حدود هشتصد داوطلب در لباس‌های متفاوت حضور داشتند. هزاران گردشگر از کشورهای مختلف برای تماشای آن به مکزیک آمده بودند و طبیعتاً ثروت زیادی را نصیب مکزیک‌ها کردند؛ اما چه شد که مکزیک‌ها تصمیم گرفتند این رژه را آن هم با این موضوع و به این شکل برگزار کنند؟ بگذارید از اول شروع کنیم؛ از نخستین ریشه‌های این مراسم.

قبل از این که اسپانیایی‌ها به مکزیک بروند، آرتک‌ها در این خطه هزاران سال حضور داشتند. یکی از رسوم دیرینه آن‌ها مراسمی به نام روز مردگان بود. آرتک‌ها باور داشتند روح انسان‌ها پس از مرگ وارد سرزمینی به نام «چیکونامیک‌تلن» می‌شود و پس از رد کردن ۹ مرحله دشوار که سال‌ها طول می‌کشد، در نهایت وارد سرزمین «میک‌تلن» محل نهایی آرامش و استراحت خود می‌شوند.

مردم آرتک در یکی از روزهای آگوست مراسمی برای گرامی‌داشت مردگان انجام می‌دادند. آن‌ها غذا، آب و وسایلی را برای کمک کردن به عزیزانشان در این سفر طولانی آماده می‌کردند. در اروپای باستان پیش از ظهور مسیح، مردم آیین‌هایی برای جشن مردگان داشتند که در پاییز برگزار می‌شد. جشن آن‌ها شامل آتش‌بازی، رقص و میهمانی گرفتن بود. بعضی از این آداب و رسوم به دوران سلطه کلیسای کاتولیک رومی رسید و با آیین‌های روز عید مقدسان و روز ارواح که در اول و دوم نوامبر گرامی داشته می‌شد، تلفیق شد.

تا قبل از دهه ۸۰ میلادی، جشن روز مردگان فقط بین روستایی‌ها و مردم بومی برگزار می‌شد؛ اما کم‌کم توجه مردم شهرنشین به آن جلب شد و آن‌ها هم این مراسم را گرامی داشتند. در سال ۲۰۰۸ میلادی جشن روز مردگان بین مکزیک‌های سراسر دنیا از جمله آمریکا شناخته شده بود. در این سال یونسکو این مراسم را به‌عنوان میراث ناملموس مکزیک ثبت کرد و این مقدمه‌ای بر جهانی شدن جشن روز مردگان بود.

## مراسمی که جیمز باند متحول کرد

اما آنچه این آیین را تا حدودی تغییر داد و به مردم دنیا شناساند، ایده‌ای بود که در ذهن نویسنده فیلم اسپیکتر جرقه زد. مراسم مکزیک‌ها در گذاشتن غذاها و نوشیدنی‌های مورد علاقه مردگان در محراب‌هایی که در خانه درست می‌کردند یا رفتن به گورستان‌ها خلاصه می‌شد؛ ولی جیمز باند با ساخت فیلم «اسپیکتر» این مراسم را تغییر داد. در این فیلم،

به‌خاطر تحریف آیین چند هزار ساله‌شان اعتراض کرده و همگی «اسپیکتر» را تحریم کنند. رئیس‌جمهور مکزیک در یک سخنرانی به‌خاطر غلط نشان دادن آداب و رسوم کشورش عصبانی شده و نویسنده «اسپیکتر» مجبور به عذرخواهی از مردم مکزیک می‌شود. اما مکزیک‌ها این کار را نکردند و در عوض، از این آیین جدید برای معرفی هر چه بیشتر جشن مردگان به مردم دنیا و جذب صدها هزار گردشگر استفاده کردند. به‌علت همزمانی جشن مردگان و هالووین، بسیاری از افراد فکر می‌کنند این جشن شکل مکزیک‌ها هالووین است که البته همین هم عامل جذب گردشگرانی شده که با فرهنگ مکزیک آشنایی چندانی ندارند.

جشن روز مردگان به‌مدت سه‌روز برگزار می‌شود. در این روزها مکزیک تعطیل رسمی است؛ اما میلیون‌ها دلار از حضور گردشگران کنجاکو و ماجراجویی که به این کشور سفر کرده‌اند، درآمد به‌دست می‌آورد. فکر می‌کنید مردم ما تا چه حد از تغییراتی این چنین استقبال می‌کنند؟ ایران نیز مثل مکزیک تاریخی چند هزار ساله دارد که دستخوش تحولات متعددی شده است. کشوری است با آیین‌ها و آداب و رسوم مختلف که خیلی از آن‌ها حتی برای مردم خودش هم ناشناخته است. به‌نظر تان ما هم می‌توانیم با اندکی تغییر، از این آداب و رسوم درآمد ارزی کسب کنیم؟

جشن روز مردگان به‌صورت رژه‌ای جذاب و دیدنی نشان داده می‌شود.

یک سال پس از اکران «اسپیکتر»، در سال ۲۰۱۷ مردم مکزیک این بدعت وارد شده به جشنشان را خود، اجرا کردند. مردم بر صورت‌هایشان تصویر اسکلت نقاشی کرده و با پوشیدن لباس‌های رنگارنگ و رقص و شادی این مراسم را برگزار کردند. سال ۲۰۱۷ هم انیمیشن *Coco* ساخته شد؛ داستان آن دربارهٔ پسرچه‌ای بود که در جشن روز مردگان می‌خواست وارد دنیای آن‌ها شود. با این‌که در این انیمیشن رژه‌ای نشان داده نشد و مراسم روز مردگان طبق آیین محلی به‌نمایش درآمد، تأثیری در استقبال مردم دنیا از این مراسم نداشت.

## مردگانی که به جذب گردشگر کمک کردند

سال ۲۰۱۷ حدود صد هزار توریست و سال ۲۰۱۸ سیصد هزار نفر برای تماشای این رژه به مکزیک رفتند. می‌توان گفت نویسنده «اسپیکتر» با ایده‌اش یک ظرفیت بالقوه گردشگری در مکزیک ایجاد کرده بود. اما به نظر می‌رسد مهم‌تر از ایده‌ او، پذیرفتن آن از سوی مکزیک‌ها بود.

فکر می‌کنید واکنش‌های محتمل دیگری که ممکن بود بعد از فیلم جیمز باند به‌وجود بیاید، چه بود؟ وضعیتی را تصور کنید که مردم



# معلمی که با خلاقیتش ثروتی عظیم ساخت



زهره اهدیه‌لو  
عضو هیئت تحریریه وبسایت علف خرس

می‌بخشد.

در اپلیکیشن جدید او شخصیت‌های دیزنی، از سیمبا در شیرشاه گرفته تا آنا در انیمیشن یخ‌زده، ریاضیات و زبان انگلیسی را به کودکان پایه اول تا سوم آموزش می‌دهند. همین شخصیت‌ها در انیمیشن‌ها، بازی‌ها، داستان‌ها و آزمون‌های تعاملی این اپلیکیشن نیز حضور خواهند داشت. راویندران، مدیر ارشد اجرایی شرکت می‌گوید: «بچه‌ها همیشه با شخصیت‌های دیزنی مانند سیمبا یا موانا ارتباط برقرار می‌کنند. این شخصیت‌ها توجه بچه‌ها را به خود جلب می‌کنند و به ما فرصت می‌دهند آن‌ها را وارد چرخه یادگیری کنیم.»

یادگیری آنلاین در حال توسعه یافتن است. به‌خصوص در سرزمین مادری بایجو، جایی که استفاده از اینترنت با توجه به فراگیری تلفن‌های همراه هوشمند کم‌قیمت و اتصال بی‌سیم ارزان، شدیداً بالاست. مؤسسه دولتی

میلیارد هندی، «بایجو راویندران» (Byju Raveendran)، قبل از اینکه به فکر ساختن اپلیکیشن آموزشی بیفتد تنها یک معلم بود؛ اپلیکیشنی که در حدود هفت سال به ارزش شش میلیارد دلار رسیده است. او بعد از اینکه بودجه شرکت خصوصی‌اش، **Think&Learn**، ۱۵۰ میلیون دلار افزایش پیدا کرد، رسماً به جمع میلیاردرها پیوست. این افزایش بودجه ارزش ۷.۵ میلیاردی به شرکت اعطا کرد که ۲۱ درصد از این مقدار، از آن مؤسس شرکت، یعنی بایجو است. همزمان با این امر، شرکت اعلام کرد که اپلیکیشن بایجو با کمپانی والت‌دیزنی همکاری خواهد کرد تا خدمات خود را تا اوایل سال ۲۰۲۰ به آمریکا برساند. مؤسس ۳۷ ساله می‌خواهد برای آموزش در هند کاری به بزرگی کار «میکی‌ماوس» برای سرگرمی بکند. او در آستانه برداشتن بزرگ‌ترین و خلاقانه‌ترین قدمی است که تا به حال برداشته است. قدمی که از نظر جغرافیایی نیز وسعت بیشتری به کار او

او **Think&Learn** را در سال ۲۰۱۱ تأسیس و شروع به ارائهٔ درس‌های آنلاین کرد. اپلیکیشن اصلی در سال ۲۰۱۵ راه انداخته شد. بیش از ۳۵ میلیون کاربر تاکنون عضو این اپ شده‌اند و ۵٫۲ میلیون نفر از آن‌ها سالانه مبلغ ۱۰ هزار تا ۱۲ هزار روپیه پرداخت می‌کنند. از این رو این اپ در پایان سال، در مارچ ۲۰۱۹ به سود هنگفتی رسید. درست در همان زمان راویندارن شروع به جلب توجه سرمایه‌گذاران بلندمدت کرد؛ سرمایه‌گذارانی چون صندوق‌های بازنشتگی و صندوق ثروت ملی و همچنین جدیدترین حامی او سازمان سرمایه‌گذاری قطر. در آخرین دور سرمایه‌گذاری شرکت بایجو، مؤسس این شرکت مقدار سهامی خریداری کرد تا سهم خود به عنوان یکی از صاحبان شرکت را حفظ کند. افرادی که به دلیل خصوصی بودن موضوع از ذکر نام آن‌ها خودداری می‌کنیم، اظهار داشته‌اند که خانوادهٔ راویندارن، یعنی خود بایجو، همسر و برادرش حدود ۳۵ درصد از سهام شرکت را از آن خود دارند.

رویکرد و روش کار بایجو بسیار آسان است: جذب کردن کودکان به‌وسیلهٔ تقسیم نمودن مطالب به قسمت‌های کوچک‌تر. راویندارن همیشه آرزوی رخنه کردن به کشورهای انگلیسی‌زبان را در سر پروراند و برای رسیدن به این مقصود از چهره‌های یوتیوب دعوت به همکاری و حضور در ویدئوهای خود کرده است. مخاطبان او در دیزنی از قبل جمع‌آوری شده‌اند. تمام درس‌های سرویس جدیدش با همکاری دیزنی براساس داستان‌های کلاسیک این کمپانی ساخته شده و سعی بر آن بوده که این درس‌ها به روایت‌های اصلی وفادار و پایبند بمانند.

به عنوان مثال برای توضیح دما، اپلیکیشن صحنه‌ای را تدارک دیده که در آن السا بعد از برف‌بازی زیاد بیمار می‌شود. آنا دماسنجی می‌آورد تا درجهٔ حرارت تب او را اندازه بگیرد و به این ترتیب داستان کوچکی پیرامون دو حالت سرما و گرما شکل می‌گیرد. مثلاً برای آموزش انواع شکل‌ها، دانش‌آموزان وارد داستان انیمیشن ماشین‌ها می‌شوند. آن‌ها باید اشیائی مانند تایرها، مخروط‌های راهنمایی و رانندگی و تابلوها را داخل ظرف‌های مناسبشان دسته‌بندی کنند و به این ترتیب شکل‌های گرد و سه‌گوش و چهارگوش را یاد بگیرند.

**Brand Equity** در هند آماری منتشر کرده است که براساس آن انتظار می‌رود بازار یادگیری آنلاین این کشور تا سال ۲۰۲۰ بیش از دو برابر شود و به ۵٫۷ میلیارد دلار برسد. نسل جدیدی از کارآفرینان خودساخته در هند به ثروت می‌رسند و باعث می‌شوند سرعت رشد جمعیت ثروتمند این کشور به بالاترین رتبه در جهان برسد. بایجو به‌خاطر تلاشی که در زمینهٔ آموزش مجازی به کار بسته، حداقل روی کاغذ یکی از این افراد تلقی می‌شود.

آنیل کومار، مدیر اجرایی شرکت خصوصی مشاورهٔ مدیریت **Redseer** می‌گوید: «فناوری آموزش برای مهدکودک تا پایهٔ دوازدهم یکی از بخش‌های بازار آنلاین کشور است که زیاده‌ترین سرعت رشد را داراست. استارت‌آپ‌های آموزشی در هند آمادهٔ تصاحب فرصت‌های بین‌المللی‌ای هستند که به آن‌ها داده شده است. آن‌ها همین حالا هم پذیرای یک زیربنای بزرگ انگلیسی‌زبان هستند و محتوای آموزشی متفاوتی ارائه می‌دهند.»

ارزش اپلیکیشن بایجو در بازار، افزایش قابل توجهی داشته است. انتظار می‌رود درآمد این اپلیکیشن تا پایان سال هندی در مارچ ۲۰۲۰ بیش از دو برابر شود و به ۳۰ میلیارد روپیه (۴۳۵ میلیون دلار) برسد. این سرعت رشد توجه شماری از بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاران در این زمینه را جلب کرده است؛ از جمله مشاغل **Nasper**، شرکت هلدینگ چینی **Tencent** و صاحب فیس‌بوک، مارک زاکربرگ و همسرش پریسیلا چان.

این پشتیبانان بزرگ، حامی فکر و اندیشهٔ بزرگ راویندارن هستند. کسی که در یک روستا در ساحل جنوبی هند بزرگ شد. والدین او معلم بودند. او دانش‌آموزی گریزان از مدرسه بود و برای گذران وقت در زمین فوتبال به بازی هاکی روی آورده بود. بایجو درس‌هایش را در خانه و به‌تنهایی یاد می‌گرفت. او مهندس شد و به دوستانش در قبولی آزمون‌های ورودی مدارس مهندسی و مدیریت هند کمک می‌کرد.

کلاس‌هایی که برگزار می‌کرد به قدری فراگیر شدند که سرانجام او در استادیوم‌های ورزشی به آموزش هزاران نفر پرداخت و به یک معلم شناخته‌شده تبدیل شد. کسی که آخر هفته‌ها به چندین شهر برای آموزش دادن رفت‌وآمد می‌کرد.



# پس‌انداز بر اساس شخصیت چگونه بر اساس تیپ شخصیت‌مان پس‌انداز کنیم؟



شکیبا شاملو

عضو هیئت تحریریه وبسایت علف خرس



۱



۲

افراد، در حالی که ویژگی‌های متفاوتی دارند کاربردی و قابل اجرا نیست. مشکل اکثریت این راهنماهای تک‌نسخه‌ای، نادیده گرفتن تیپ شخصیتی انسان‌ها در مدیریت امور مالی است.

**این مطلب را بخوانید تا با ۷ روش ساده و جالب، برای پس‌انداز بیشتر پولتان آشنا شوید** (QR)

## شخصیت راحت‌طلب؛ فراموشکار حرفه‌ای

شما فرد بی‌دغدغه‌ای هستید. دوست دارید همه چیز بر وفق مرادتان باشد، نگران نباشید. همه ما به دنبال این هستیم که استرس را در پایین‌ترین حد ممکن نگه داریم؛ اما اگر شما فرد بسیار بی‌خیالی هستید، خیلی راحت می‌توانید پس‌انداز کردن را نادیده بگیرید. به‌هرحال، مدیریت دارایی شخصی می‌تواند موجب اضطراب درباره‌ی آینده و حال شود، علاوه‌براین، اصلاً چرا باید دردرس درست کرد؟ اگر وضعیت موجود کاملاً برای شما مناسب است، احتمالاً شما نیروی انگیزشی قوی ندارید تا به صورت منظم

احتمالاً هیچ یک از ما از پس‌انداز پول بدش نمی‌آید؛ به‌هرحال همه ما انسان هستیم؛ اما همین خصوصیات انسانی گاهی مانع اجرایی شدن نقشه پس‌انداز ماست. حراج‌ها بسیار اغواکننده‌اند، امور مالی بسیار خسته‌کننده‌اند، ما مشغله زیادی داریم و دنیایی ناتمام برای دیدن وجود دارد!

اگر شما در فضای مجازی به دنبال ترفندهایی برای پس‌انداز پول بگردید، به ترفندهای پیش‌پا افتاده‌ی کهنه و مشابهی برخورد می‌کنید که همگی به یک مقصد ختم می‌شوند: پس‌انداز بیشتر. مشکل اکثریت این راهنماهای تک‌نسخه‌ای، نادیده گرفتن عامل انسانی در مدیریت امور مالی است. بزرگترین عاملی که بر میزان پس‌انداز حساب شما تاثیر می‌گذارد مقدار پس‌انداز شما نیست، بلکه روشی است که در قدم اول برای پس‌انداز کردن‌تان تدبیر می‌کنید. اگر طرح و برنامه شما برای پس‌انداز با شخصیت شما ناسازگار باشد، ممکن است اوقات سختی در ادامه‌ی اجرای برنامه‌تان داشته باشید. در اینجا چندین روش برای پس‌انداز آسان‌تر پول، متناسب با تعدادی از تیپ‌های شخصیتی بیان می‌شود.

به نظر می‌رسد دستورالعمل‌های نخنما شده‌ی پس‌انداز کردن برای همه‌ی



است ایده‌ی خوبی باشد که به دنبال سرمایه‌گذاری روی بیمه عمر دائم، بیمه‌ی مستمری سالیانه یا سرمایه‌گذاری‌های دیگر باشید، که می‌تواند بعداً در بازنشستگی سودمند باشد.

## شخصیت کمال‌گرا؛ بلند پرواز و پرتلاش

اگر شما یک تیپ شخصیتی A عادی هستید، احتمالاً به سمت کمال‌گرایی هدایت شده‌اید. شما بلندپرواز و بسیار پرتلاش هستید. وقتی قضیه پس‌انداز کردن پول در میان باشد، ممکن است خودتان را به چالش بکشید تا به‌عنوان بهترین پس‌اندازگر در معرض عموم قرار بگیرید. ممکن است که زندگی شما به شدت صرفه‌جویانه و آمیخته با سهمیه‌بندی افراطی، چانه زدن، خوراک سوپ رشته‌ای و جمعه‌شب‌های حبس‌شده پای برنامه‌های تلویزیونی به‌نظر برسد.

**نکته‌ی مهم:** احتمالاً شما می‌خواهید که هنگام بازنشستگی در بهترین حالت قرار داشته باشید، ولی آن همه کم‌خرجی ممکن است نگذارد از امروزتان لذت ببرید. برنامه‌ی پس‌انداز واقع‌گرایانه‌ای بسازید که از اهداف پس‌انداز بلندمدت و کوتاه‌مدت شما حمایت کند؛ اما مطمئن شوید مقداری پول را به طور خاص برای تفریحاتتان در نظر بگیرید. بنابراین شاید توصیه ما برای تیپ شخصیتی کمال‌گرا کمی غیرمنطقی باشد؛ اما تا زمانیکه شما در مسیر اهداف بلندمدت خود قرار دارید، کمی از سخت‌گیری دست بردارید و از پاداش دادن به خودتان خودداری نکنید.

اگر هم شما فرد کمال‌گرایی هستید که یک بودجه سرسختانه دارید و مبالغ مشخصی در ماه براساس آن به حساب پس‌اندازتان واریز می‌شود، بهتر است بدانید که نیاز است هر از چند گاهی به خودتان پاداش دهید تا روال کارتان خیلی بدون انعطاف و خسته‌کننده نباشد.

پول کنار بگذارید. تا زمانیکه پول در حساب جاری باشد، مشکلی نیست.

**نکته‌ی مهم:** اگر در پس‌انداز کردن فرد بی‌خیالی هستید، شما کاندیدای عالی برای دیدگاه «تنظیم کن و فراموش کن» هستید. علاوه بر حساب جاری، یک حساب پس‌انداز جداگانه ایجاد کنید. امروزه در محیطی که نرخ سود در حال افزایش است، بسیاری از بانک‌ها در حال سودآورتر کردن بهره ماهیانه دریافتی در قبال محفوظ نگه داشتن مقداری پول هستند. همین که حساب شما ایجاد شد، از بخش مالی شرکتی که در آن مشغول به کار هستید، درخواست کنید تا مقدار معینی از هر چک حقوق ماهیانه را به حساب پس‌اندازتان انتقال دهد. همین که ترتیب این کار را دادید، برنامه‌ی پس‌انداز شما در حالت خودکار و بدون دغدغه اتفاق می‌افتد.

اگر شما فردی راحت طلب هستید که پس‌انداز کردن برای شما دشوار است، بهتر است این کار را به صورت خودکار برنامه ریزی کنید. از بخش مالی شرکتی که در آن مشغول به کار هستید، درخواست کنید تا مقدار معینی از هر چک حقوق ماهیانه را به حساب پس‌اندازتان واریز کند.

## ولخرج ذاتی؛ عاشق لذت‌های آنی

از مسافرت‌های جاده‌ای برنامه‌ریزی نشده و ناگهانی گرفته تا خریدهای ناگهانی شبانه از فروشگاه‌های اینترنتی، مدام در لحظه زندگی کردن برای شما عاملی کلیدی است، حتی اگر برای شما مقداری هزینه‌بر باشد. وقتی همه چیز هم‌اکنون بر وفق مراد شماست، فکر کردن به ۲۵ سال بعد یا حتی فردا کار سختی خواهد بود که پس‌انداز کردن را مقداری دشوار می‌کند، چراکه مزایای آن معمولاً برای سال‌ها و حتی دهه‌های آتی مشهود نخواهد شد.

**نکته‌ی مهم:** یک راه برای پس‌انداز پول وقتی شما همچنان مشتاق لذت‌های آنی هستید، این است که به دنبال حراج‌ها و تخفیفات برای وسایلی که می‌خرید، بگردید. این امر ممکن است پیش پا افتاده به نظر برسد؛ اما اگر بتوانید خریدهای پیش‌بینی نشده‌تان را به سمت چیزهایی که تخفیف گرفته‌اند، سوق دهید و پولی که باقی می‌ماند را در یک حساب پس‌انداز ذخیره کنید، با یک تیر دو نشان زده‌اید.

بزرگترین عاملی که بر میزان پس‌انداز حساب شما تاثیر می‌گذارد مقدار پس‌انداز شما نیست، بلکه روشی است که در قدم اول برای پس‌انداز کردن تدبیر می‌کنید.

QR۲ **برای تبدیل پس‌انداز به یک بازی لذتبخش، این مطلب را بخوانید**

## ملاحظه‌کار؛ دوستدار حاشیه امن

علاقه‌ای به سورپرایزها ندارید. اگر آن را در جدول زمانی خود قرار نداده باشید، اتفاق نیفتاده و هرگز نخواهد افتاد. اگر بارش باران پیش‌بینی شده باشد، هرگز بدون چتر گرفتار نخواهید شد. اجرای بی‌عیب‌ونقص برنامه، حاشیه امن شماست، خواه در حال برنامه‌ریزی برای تعطیلات آخر هفته باشید، خواه بازنشستگی. اگر فکر می‌کنید شما اینگونه هستید، امور مالی‌تان نیز نباید تفاوتی داشته باشد. شما به یک برنامه مستحکم نیاز دارید.

**نکته‌ی مهم:** به عنوان یک برنامه‌ریز دقیق، شما به خوبی برای بالا بردن پس‌اندازتان مهیا شده‌اید. شما می‌توانید داوطلب بسیار مناسبی برای کار با یک متخصص امور مالی باشید تا برنامه‌ی جامع و وسیعی برای اهداف بلندمدت مالی خود بسازید. گزینه‌ی دیگری که اگرچه بسیار کمتر شخصی‌سازی شده، دانلود یکی از نرم‌افزارهای بی‌شمار پیگیری دخل‌وخرج است. در هر صورت از اینکه هدف‌تان را واضح در مقابل خودتان ببینید و پیشرفت شما به‌صورت مداوم پیگیری شود، سود خواهید برد. همچنین آماده هستید که قدمی فراتر از یک صندوق اضطراری بردارید. با توجه به رویکرد دقیق شما نسبت به آینده، ممکن



# File

پرونده‌ای برای شیوه‌های جدید درآمدزایی

29

چگونه از بازی‌های ویدئویی پول در بیاوریم؟

31

درآمد دلاری؛ از حرف تا عمل

34

کودکان کاری پیچیده شده در زوروق  
مادران اینستاگرامی؛ کودکان کار



دوره‌ها



## چگونه از بازی‌های ویدئویی پول در بیاوریم؟



سجاد علی مددی  
عضو هیئت تحریریه وسایط علف خرس

رشد داندلود و امتیاز معمولاً دست به دامن این روش می‌شوند. شما در نقش یک کشاورز هستید و موبایلتان مانند مزرعه‌ای است که باید بازی را در آن نصب کنید و امتیاز بدهید تا آمار بازی بالا برود. البته کلیک‌فارم‌های رایج این‌طور هستند که شما به‌عنوان کشاورز همزمان با چند موبایل (یا تبلت) بازی می‌کنید. حتماً عکس دختری را که با چند ردیف آیفون در حال کار بود، دیده‌اید. آن عکس مثال یک کلیک‌فارم است (برای درک بهتر موضوع پیشنهاد می‌کنم قسمت ۹ از فصل سوم سریال سیلیکون‌ولی را ببینید). جای شکرش باقی‌ست که کلیک‌فارم هنوز در ایران مانند چین رونق نگرفته است؛ اما اپلیکیشن‌هایی وجود دارند که برای نصب برنامه‌های مشخصی که لزوماً بازی نیستند، حاضر به پرداخت هزینه به کاربرانند. البته با توجه به هزینه اینترنت و استهلاک موبایلتان، این روش همیشه مقرون‌به‌صرفه نیست.

**راهنمای بازی:** تا به حال برایتان پیش آمده که ساعت‌ها یک مرحله را بازی کنید و حسایی گیج شوید، بدون اینکه بدانید چطور باید از شر آن مرحله‌ی لعنتی خلاص شوید؟ راهنماهای قدم‌به‌قدم بازی **Walkthrough** قدمتی به‌اندازه خود بازی‌ها دارند. این راهنماها قدیم‌تر (منظورم پیش از گسترش اینترنت است) چاپ می‌شدند؛ اما اینترنت کمک کرد تا مدون‌تر شوند. راهنمای بازی فقط منحصر به این موضوع نمی‌شود،

حال هنگام استفاده از برنامه‌های تاکسی آنلاین با نرم‌افزار یا راننده دچار مشکل شده‌اید؟ این مشکل برای بازی‌های ویدئویی هم رخ می‌دهد و شما می‌توانید برای کاربران نقش ناجی را بازی کنید.

**اشتغال در شرکت بازی‌سازی:** ممکن است برایتان ملموس نباشد؛ اما شرکت‌های بازی‌سازی فقط به نیروی برنامه‌نویس و گرافیک‌نیاز ندارند. آن‌ها هم مانند تمامی حرفه‌ها به موقعیت‌های مختلف شغلی نیاز دارند. پس کار در این شرکت‌ها می‌تواند برای یک حسابدار که از قضا به بازی علاقه‌مند است، لذت‌بخش باشد.

**امتحان‌کننده نسخه اولیه Beta Tester:** بازی‌های موفق که با استقبال عموم همراه می‌شوند، از چند خان عبور کرده‌اند. یکی از آن‌ها رفع ایرادهای اولیه بازی است. این کار در دنیا توسط کاربرانی انجام می‌شود که رفتاری مانند مصرف‌کننده نهایی دارند. خوبی این روش این است که امکان دورکاری برایتان فراهم خواهد بود؛ چون شرکت‌ها ترجیحشان این است، شما را ببینند و فقط نظراتتان را جویا شوند. چه چیزی بهتر از این که بازی کنید (بازی‌ای که هنوز برای عموم عرضه نشده است)، ایراد بگیرید و بابت این فعالیت پول در بیاورید؟!

**حضور در مرزعه کلیک Click Farm:** بازی‌های جدید موبایلی برای رقابت و سرعت

چگونه از بازی‌های ویدئویی پول در بیاوریم؟ «پاشو به کار مفید بکن، سوخت اون تلویزیون...! چقدر بازی می‌کنی؟!»  
یا شما این جمله را به فرزندتان گفته‌اید یا از والدینتان شنیده‌اید. جمله‌ای تکراری با همین ادبیات که مخاطبش شخص در حال بازی است؛ اما به این موضوع فکر کرده‌اید که اگر همین کار به درآمدزایی ختم می‌شد، دیگر بازی کردن بازی‌های ویدئویی و موبایلی و رایانه‌ای کاری از سر بطالت به حساب نمی‌آمد؟  
بهبود کلی برای همه چیزهایی که در اطرافمان می‌بینیم، هزینه شده است و بازی‌های ویدئویی از این قاعده مستثنا نیستند؛ اما چطور می‌توانیم از آن‌ها کسب درآمد کنیم؟ با هم چند روش رایج و مرسوم را بررسی می‌کنیم:

**ساخت بازی:** مرتبط‌ترین کار با صنعت بازی‌های ویدئویی، ساخت بازی‌هاست که سخت‌ترین و تخصصی‌ترین مسیر درآمدزایی هم محسوب می‌شود؛ چون به دانش تخصصی نیاز دارد. خوشبختانه در سال‌های اخیر رشته‌های مرتبط با بازی‌سازی در ایران رو به افزایش است. پشتیبانی در شرکت‌های بازی‌سازی: تا به





سهام عمل میکند.

**فروش و Boost کردن اکانت‌ها:** همین الان برنامه دیوار را باز کنید و اکانت کفش را پیدا کنید. نتایج خیره‌کننده است. این روش بیشتر برای بازی‌هایی است که نیاز به وقت گذاشتن دارند. در بین گیمرها روش آبرومندی برای درآمدزایی نیست؛ انگار که برای افراد نوکیسه‌ای که فقط می‌خواهند یک اکانت خوب داشته باشند، کار کنید. این نکته را به خاطر داشته باشید: «هر بازی‌ای خریدار ندارد، پس بهتر است سراغ بازی‌های ناشناخته نروید.» فروش آیت‌هایی که در بعضی از بازی هستند هم زیرمجموعه همین روش است. ذکر این نکته ضروری است که اگر روشی باشد که شما از آن نفع مالی ببرید، مطمئن باشید شرکت سازنده بازی بیشتر از شما از آن روش سود می‌برد.

**محصولات مرتبط با گیم:** اگر کمی ذوق دارید و روحیه گیمری در وجودتان غلیان می‌کند، می‌توانید به کمک دستگاه‌های چاپ محصولاتی مانند ماگ و تی‌شرت و پیکسل تولید کنید؛ ولی بدانید محصولتان باید فرقی با دیگران داشته باشد. کتاب و اکشن‌فیگور (مجسمه‌های بازی) دیگر محصولاتی است که بین گیمرها علاقه‌مندان خاص خود را دارد. در پایان باید گفت ممکن است هیچ یک از روش‌های بالا برایتان جذابیت نداشته باشد؛ اما اگر راه دیگری می‌شناسید، آن را به کار ببندید. هر چیزی که برای آن هزینه مادی شده است، قابلیت پول‌سازی دارد.

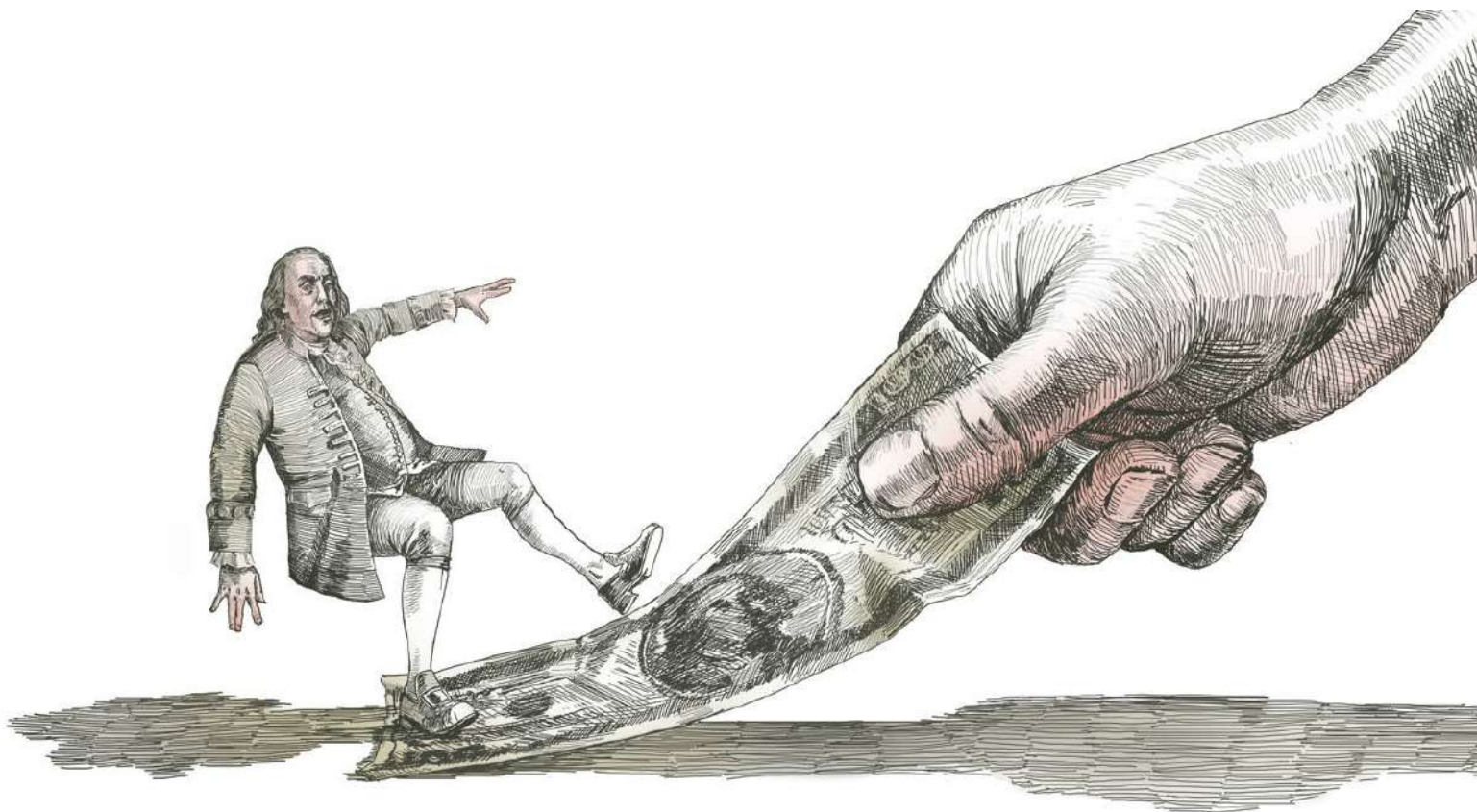
شما می‌توانید به‌عنوان خبرنگار این حوزه فعالیت کنید. مدل‌های دیگر تولید محتوا، پادکست و ویدئو است و تأثیر آن در حال حاضر کمتر از خبرنگاری نیست. سایت‌هایی مانند آپارات و یوتیوب اهمیت این موضوع را درک کرده‌اند و سایت توییچ به‌طور تخصصی بر روی این موضوع کار می‌کند. این سایت پاتوق گیمرهای معروف از سراسر دنیاست. جالب است بدانید که توییچ هم مانند هر شبکه‌ی اجتماعی دیگری، اینفلوئنسرهای خودش را دارد. برای مثال وقتی کاربری به نام نینجا که یک استریمر معروف است از سایت توییچ به سایت مشابه به نام میکسر رفت، آمار بازدید توییچ به‌شدت افت کرد.

**خریدوفروش بازی:** این روش اصلاً توصیه نمی‌شود؛ خصوصاً اگر تازه‌کار باشید. بعد از نوسانات قیمت ارز و سخت‌گیری واردات، باید با کسبه‌ی محترم پشت شهرداری سروکله بزنید؛ اما باز تهیه کلکسیون‌های بازی برای کسانی که خیلی اهل گشتن در دیوار و شیپور نیستند، می‌تواند شما را به درآمدزایی نزدیک کند. برای مثال بعضی از بازی‌ها به‌تنهایی شاید ارزش نداشته باشند؛ اما وقتی نسخه‌های مختلف آن در یک بسته ارائه شود، ارزش بیشتری پیدا می‌کنند؛ مانند تابلوهای نقاشی هنرمندان معروف که ارزش آن‌ها در کنار هم بیشتر می‌شود. مثال دیگر این که بعد از پخش سریال ویچر از نتفلیکس، قیمت بازی آن که چند سالی از عرضه‌اش می‌گذشت، به‌شدت بالا رفت. این دسته از خبرها مانند خبرهای پشت بازار

**easter egg.** کدهای تقلب و جدیداً تروفی‌های پلی‌استیشن این موضوع را بیشتر گسترش داده است.

**گیمر شدن:** در دورانی زندگی می‌کنیم که نام دیگری هم برای مسابقات بازی‌های ویدئویی وجود دارد: ورزش الکترونیک **eSport**. شاید قدیم‌تر کلوب و گیم‌نت محله شما هم مسابقات دوره‌ای برگزار می‌کرد. تقریباً ۴۸ سال پیش یعنی ۱۹۷۲ اولین دوره از مسابقات رسمی توسط دانشگاه استنفورد برگزار شد. جایزه‌هایی که اکنون به برندگان مسابقات جهانی تعلق می‌گیرد، میلیونی است. شاید فکر کنید در ایران این مسابقات برگزار نمی‌شود؛ اما اشتباه می‌کنید. برای مثال، تابستان ۹۶ یکی از بازی‌های موبایلی به نفر اول یک خودروی ۲۰۶ جایزه داد. چندی پیش سایت واج حمایت از گیمرها، خود را معرفی و تبلیغ کرد. گویا عمده‌ی فعالیت این سایت تمرکز بر همین کارها بوده‌است (متأسفانه فعالیتشان در حال حاضر متوقف شده و تا لحظه تنظیم این مطلب سایت واج خارج از دسترس است).

**تولید محتوا:** مانند هر حرفه و صنعتی، بازی‌های ویدئویی نیاز به تولید محتوا دارند. تولید محتوا در قالب‌هایی مثل پادکست و ویدئو، پس چه بهتر که این کار توسط گیمرها انجام شود. خصوصاً اینکه هنوز مجلات تخصصی بازی‌های ویدئویی چاپ می‌شوند و همیشه نیاز به محتوای متنی دارند و



## درآمد دلاری؛ از حرف تا عمل

داشتن یک خانه با امکانات کامل و امتیازات ویژه و هم این که تعداد مستاجرهای خارجی محدود و اندک است. ما به دنبال معرفی راه‌های کسب درآمد دلاری از روش‌های کم هزینه‌تر، دردسترس‌تر و آسان‌تر هستیم.

زینب سیدی  
عضو هیئت تحریریه ویسایت علف خرسی



آیا تا به حال با خود فکر کرده‌اید چقدر لذت‌بخش است که در ایران زندگی کنید؛ ولی درآمدتان به دلار باشد؟ آیا با ارزش دلار و تاثیری که می‌تواند بر وضع زندگی‌تان بگذارد، آشنا هستید؟ آیا می‌دانید که در حال حاضر، تعداد زیادی از افراد در داخل همین ایران به دلار درآمد دارند؟ آیا می‌دانید اکثر افرادی که این کار را می‌کنند، جوانانی هستند که بدون سرمایه‌ی اولیه‌ی خاصی کارشان را آغاز کرده‌اند؟ در نهایت، آیا تا به حال به این فکر کرده‌اید که خودتان هم می‌توانید این کار را بکنید؟ یا اینکه فکر می‌کنید این کار شدنی نیست؟ اگر نظرتان درباره کسب درآمد دلاری، خیلی مثبت نیست، با ما همراه شوید تا به شما نشان دهیم که کسب درآمد دلاری در ایران برای شما هم ممکن و شدنی است.

ما در این مطلب سعی می‌کنیم ضمن پاسخگویی به سؤالات مطرح‌شده، به ارائه‌ی نیازها و الزامات کسب درآمد دلاری، اطلاعات لازم برای انجام این کار را در اختیارتان قرار دهیم.

در متن پیش‌رو، منظور از درآمد دلاری، بورس و فارکس (خریدوفروش ارز در بازار بین‌المللی) نیست. همچنین، به دنبال ارائه‌ی راه‌هایی که به سرمایه‌ی اولیه‌ی بسیار زیادی نیاز دارند، نیستیم. به عنوان مثال، از آسان‌ترین راه‌های کسب درآمد دلاری این است که فردی خانه‌اش را به کارمندان سفارتخانه‌ها یا شرکت‌های خارجی اجاره دهد و مبلغ اجاره را به دلار بگیرد. گرچه این روش نیز درآمدزا است؛ منظور ما از کسب درآمد دلاری چنین روشی نیست؛ زیرا هم به دارایی خیلی زیادی نیاز دارد

### اینترنِت، بستر زمینه‌ساز کسب درآمد دلاری

ظهور اینترنِت و شبکه‌های اجتماعی، تغییرات و فرصت‌های زیادی را در زمینه‌ی اشتغال و کسب درآمد ایجاد کرده است. اینترنِت مفهوم کار را تغییر داده است. امروزه، دیگر کار کردن به این معنی نیست که شما یک زمان مشخص را در یک مکان ثابت بگذرانید و در مقابل کاری که انجام می‌دهید، حقوق بگیرید. با تغییراتی که به لطف تکنولوژی ایجاد شده‌اند، می‌توانید زمان کارتان را خودتان تعیین کنید، مکان آن را هم همین‌طور. حتی می‌توانید مشتری‌ها را خودتان انتخاب کنید و البته قادر هستید مشتریانی جذب کنید که به دلار پرداخت می‌کنند و در مقابل، به ریال خرج کنید. حقیقت انکارناپذیر این است که اینترنِت با از میان برداشتن مرزهای محدودکننده در اقتصاد، فرصتی عالی در حوزه‌ی تعاملات اقتصادی برای ما فراهم کرده است.

ممکن است این سؤال به ذهنتان برسد که چطور می‌توانم از چنین فرصتی استفاده کنم؟ برای دانستن پاسخ این سؤال مطالب زیر را بخوانید و با پیش‌نیازهای کسب درآمد دلاری آشنا شوید. باید بدانید در صورتی که این پیش‌نیازها را نداشته باشید یا به دنبال ایجاد کردنشان در خود نباشید، توقع کسب درآمدهای بزرگ شبیه به خواب و خیال و غیر ممکن است.



### فریلنسر شوید

فریلنسرها یا دورکارها کسانی‌اند که در یک زمینه‌ی خاص تخصص دارند و می‌توانند خدمات خود را به‌طور همزمان به یک یا چند مشتری در خارج از کشور ارائه دهند. از این رو، به آن‌ها آزادکار نیز می‌گویند؛ زیرا تعهدی ندارند که به‌طور انحصاری در اختیار یک کارفرما باشند.

یک فریلنسر موفق کسی است که تخصصش را به‌خوبی نشان دهد، تا اعتماد طرف مقابل را برای دادن سفارش کار به او جذب کند. بعضی فریلنسرها به این منظور وبسایت تخصصی خود را می‌سازند تا در آن توانمندی‌هایشان و نمونه‌کارهایی را که قبلاً انجام داده‌اند، به نمایش بگذارند. در نتیجه مشتری می‌تواند با مشاهده و بررسی توانمندی‌های فریلنسر به او پیشنهاد همکاری دهد. کار کردن به‌صورت تخصصی و در سطح جهانی از عوامل مهم موفقیت یک فریلنسر است.

### سایت‌های فریلنسرینگ

سایت‌هایی به‌منظور انجام فعالیت‌های فریلنسرینگ وجود دارد که شما می‌توانید با ثبت‌نام و عضویت در آن‌ها و ارائه‌ی تخصصتان، فعالیتتان با استفاده از امکاناتی که فراهم کرده‌اند، آغاز کنید. این سایت‌ها زمینه‌ی کار را برای کارجویان مختلف با تخصص‌های متنوع مانند ترجمه، بازاریابی صنعتی، توسعه‌ی نرم افزارهای موبایل، طراحی ویدیو، عکس‌برداری و طراحی سایت فراهم می‌کنند.

فریلنسر دات کام و فریلنسر دات آی آر نمونه‌های موفق جهانی و ایرانی برای دریافت درآمد دلاری هستند.

[peopleperhour.com](http://peopleperhour.com)، [ENVATO.com](http://ENVATO.com)، [upwork.com](http://upwork.com)، [guru.com](http://guru.com)

از جمله سایت‌های معتبر [fiverr.com](http://fiverr.com)، [99designs.com](http://99designs.com)، [translated.net](http://translated.net)، [proz.com](http://proz.com) دورکاری هستند.

### پیش‌نیاز اول: به زبان انگلیسی مسلط شوید

شما برای جذب مشتری خارجی و کسب درآمد دلاری، در قدم اول، باید بتوانید با مشتری‌تان ارتباط برقرار کنید. اولین گام برای برقراری ارتباط، داشتن زبان مشترک است. زبان انگلیسی که زبان بین‌المللی پذیرفته‌شده در جهان است، بهترین گزینه‌ی ممکن برای انتخاب و آموختن است.

### پیش‌نیاز دوم: تخصص، مهارت و توانمندی‌های خود را بسنجید

شما برای اینکه از مشتریان خارجی سفارش کاری در سطح جهانی بگیرید، باید در یک زمینه‌ی مرتبط با فناوری اطلاعات و ارتباطات تخصص داشته باشید. یعنی در آن زمینه حرفی برای گفتن داشته باشید. این تخصص می‌تواند طراحی سایت، توسعه‌ی وب، توسعه‌ی نرم‌افزارهای موبایل و... باشد.

### پیش‌نیاز سوم: ابزارهای مورد نیاز کار خود را تعیین کنید

ممکن است که شما برای فعالیت مدنظرتان به یک وبسایت یا یک صفحه‌ی اینستاگرام نیاز پیدا کنید. باید آن را بسازید و گسترش دهید. همچنین، باید یک رزومه‌ی کامل از مهارت‌هایتان به زبان انگلیسی تهیه کنید و در سایت‌های مرتبط بارگذاری کنید. اقدام دیگر، آماده‌سازی مسیر دریافت پول است. برای این کار نیاز دارید در بانک‌های کشورهای دیگر برای خود حسابی باز کنید یا از خدماتی که این کار را برای شما می‌کنند، استفاده کنید. همچنین می‌توانید به جای پول، ارزهای رمز پایه مثل بیت کوین دریافت کنید.

با داشتن این پیش‌نیازها می‌توانید یک فریلنسر شوید.



## استارتاپ راه اندازی کنید

استارتاپ‌ها یا کسب‌وکارهای اینترنتی معمولاً با یک ایده‌ی خلاقانه و جدید فعالیتشان را آغاز می‌کنند. صاحبان استارتاپ‌ها در هر زمینه‌ای که استعداد و تخصصش را دارند، به دنبال ارائه‌ی جدیدترین و جذاب‌ترین سوژه‌ها به مشتریان خود هستند. آن‌ها می‌توانند یک نیاز را شناسایی یا حتی ایجاد کنند و آن را به جهان بفروشند.

نمونه‌ی یک استارتاپ موفق، فروش آنلاین گیوه‌های ایرانی در کشورهای مختلف جهان است. یک دختر جوان توریست فرانسوی که در زمینه‌ی مد و پوشاک فعالیت دارد با سفر به ایران و مشاهده‌ی گیوه‌های ایرانی، به این نتیجه رسید که می‌تواند با راه‌اندازی یک استارتاپ در زمینه‌ی فروش گیوه‌های ایرانی برای خود درآمد کسب کند. همچنین، او با ایده‌ی خلاقانه‌اش توانسته است چندین فرصت اشتغال برای زنان گیوه‌دوز ایرانی به‌وجود بیاورد.

ویژگی مثبت استارتاپ‌ها این است که معمولاً به سرمایه‌ی اولیه‌ی کمی نیاز دارند. به علاوه، در صورتی که یک ایده به‌خوبی ارائه شود، می‌تواند به‌راحتی مورد حمایت سرمایه‌گذاران قرار بگیرد.

شما می‌توانید از طریق سایت‌های کرافاندینگ، کیک‌استار و شتاب‌دهنده‌ها برای جذب سرمایه‌گذار اقدام کنید.

مؤسس استارتاپ AMROSE (فروش گیوه‌های ایرانی)، با معرفی پروژه‌اش در سایت کیک‌استار توانست سرمایه‌گذاران را برای راه‌اندازی کسب‌وکارش جذب کند.

## یک حساب بانکی برای دریافت دلارهایتان باز کنید

زمانی که تصمیم می‌گیرید به دلار درآمد کسب کنید به یک حساب بانکی بین‌المللی جهت واریز دلارهایتان نیاز دارید. ایجاد یک حساب بانکی به شرایط و مدارکی نیاز دارند. بانک‌ها، شرکت‌های حقوقی یا صرافی‌ها می‌توانند اطلاعات مورد نیاز در این زمینه را در اختیارتان بگذارند.

## هوشیار باشید

درآمد دلاری برای اکثر افراد موضوعی جذاب و اغواکننده است. همین مسئله ممکن است موجب سوءاستفاده از آن‌ها شود. زمانی که در اینترنت درباره‌ی موضوع درآمد دلاری جست‌وجو می‌کنید با سایت‌ها و کانال‌هایی مواجه می‌شوید که ادعا می‌کنند، تنها با خرید بسته‌ی آموزشی پیشنهادی آن‌ها می‌توانید همه‌چیز را در زمینه‌ی یک فعالیت خاص مانند فارکس یا خریدوفروش در بورس فرا بگیرید و در مدت‌زمانی کوتاه درآمد بسیار زیادی به‌دست آورید. در این مواقع، باید هوشیار باشید و بدانید که بعضی مشاغل مانند فعالیت در بورس و فارکس به آموزش‌های تخصصی و حرفه‌ای نیاز دارند و برای کسانی که تخصص کافی نداشته و به ریسک‌ها و سایر ابعاد این بازار اشراف کافی ندارند، به هیچ‌وجه توصیه نمی‌شود.

## بلاگر شوید

بلاگرها کسانی‌اند که در مورد موضوعات عادی و روزمره مانند آشپزی، لباس و مد، جهانگردی و سبک زندگی، ایده‌های نو و جذاب دارند و می‌توانند این موضوعات را به شکل خاص و متفاوتی در فضای مجازی بازنمایی کنند. بلاگرها افرادی‌اند که مردم عادی دوست دارند شبیه آن‌ها باشند، شبیه آن‌ها لباس بپوشند، شبیه آن‌ها رفتار کنند، شبیه آن‌ها تفریح کنند، شبیه آن‌ها غذا بخورند و شبیه آن‌ها زندگی کنند. در واقع، آن‌ها از طریق فضای مجازی به الگویی برای مردم عادی تبدیل شده‌اند. کسب درآمد آن‌ها نیز به‌واسطه‌ی شهرت و محبوبیتشان محقق می‌شود: از طریق تبلیغ برای برندها و شرکت‌های مختلف.

البته باید بدانید که در پشت دنیای جذاب بلاگرها، یک ذهن خلاق، اراده‌ی آهنین، تلاش مستمر و صبوری زیاد پنهان شده است. این‌طور نیست که شما یک‌شبه بتوانید یک بلاگر موفق شوید. ممکن است چند سال زمان نیاز باشد. بنابراین، بلاگر شدن معمولاً شغل دوم افراد است؛ زیرا راه اندازی آن به سرمایه‌ی شخصی نیاز دارد و این سرمایه از شغل اول افراد به‌دست می‌آید.

## درآمدهای دلاری روزانه و اندک

سایت‌های متعددی برای کسب درآمد دلاری در اینترنت وجود دارد. در این سایت‌ها می‌توانید در مقابل انجام دادن فعالیت‌های ساده، درآمد روزانه‌ی محدود و کمی به‌دست آورید. این فعالیت‌ها می‌تواند شامل مقاله‌نویسی، تبلیغات و بازاریابی برای سایت مورد نظر، تماشای ویدیو، شرکت در نظرسنجی‌ها و بررسی مشکلات یک وبسایت باشد. پیش از آغاز فعالیتتان در این سایت‌ها، از اعتبار آن‌ها جهت پرداخت دستمزدتان، اطمینان حاصل کنید.

## کلام آخر: به رویایتان جامه‌ی عمل بپوشانید

یک نکته را همواره به یاد داشته باشید: تنها کسی که می‌تواند شرایطتان تغییر دهد، خودتان هستید. برای خود و ایده‌هایتان ارزش قائل شوید. زمانی که ایده‌ای به ذهنتان می‌رسد که می‌تواند به‌لحاظ اقتصادی برایتان سودمند باشد، آن را جدی بگیرید، توانمندی‌های خود را در آن زمینه تقویت کنید، با افراد متخصص در آن حوزه مشورت کنید و پیش‌نیازهایش را در خود ایجاد کنید؛ حتی اگر لازمه‌ی این کار یادگیری یک زبان خارجی در ۴۰ سالگی باشد. ایده‌ها و فرصت‌ها همیشه وجود ندارند؛ پس مهم است که فرصت‌طلب و پیگیر باشید. کسب درآمد دلاری ممکن است، برای کسی که واقعاً خواهان آن باشد.



# کودکان کاری پیچیده‌شده در زورق مادران اینستاگرامی؛ کودکان کار

فاطمه هدیه‌لو؛ ترجمه و تالیف  
عضو هیئت تحریر به وبسایت علف خوس



داستان پردردسر و پرماجرایی این فیلم آینده‌ای از زندگی آینده‌بازیگر نقش اول آن هم بود. کالکین هشت خواهربرادر داشت و پدرش سابقاً بازیگر تئاتر بود. پیش از آن‌که کالکین بازیگر شود، آن‌ها در یک آپارتمان کوچک زندگی می‌کردند و پس از آن خانه‌ای ویلایی و بزرگ خریدند. پدر او به دنبال آن بود که فرزندان دیگرش هم مانند کالکین بتوانند موفق شوند. شاید بتوان این‌طور گفت که او می‌خواست ناکامی خودش در دنیای بازیگری را با موفقیت فرزندانش جبران کند.



در گذشته، دوره‌ای به‌نام نوجوانی از اساس وجود نداشت و کودکان پس از رسیدن به بلوغ یک بزرگسال محسوب می‌شدند، پس باید کار می‌کردند و خانواده تشکیل می‌دادند. به‌همین دلیل، والدین نگرانی‌شان بابت آینده‌ی کودک را با فرستادن او برای شاگردی در یک حرفه و یاد گرفتن مهارت و وارد شدن به بازار کار برطرف می‌کردند؛ در نتیجه، کار کردن کودکان چیز عجیب و غریبی نبود، اما دنیای امروز فرق کرده است. برای همه پذیرفته شده که کودکان نباید کار کنند؛ ولی همه این قانون کلی را رعایت نمی‌کنند. منظورم فقط درباره‌ی کودکانی نیست که از سر فقر شدید مالی و مشکلات خانواده‌شان مجبورند در وضعیت‌هایی نابه‌سامان کار کنند. چه‌بسا که در شرایطی مطلوب و فقط در جهت جاه‌طلبی‌های والدینشان کار کنند؛ اما این موجب نمی‌شود که آن‌ها را کودک کار ندانیم و نامیم. یکی از کارهایی که کودکان انجام می‌دهند و ظاهری فریبنده و پرپول دارد، بازیگری است.



وقتی سینما تبدیل به صنعت شد، بازیگران کودک هم به شهرت و محبوبیت رسیدند. بعضی از آن‌ها کارشان را در بزرگسالی ادامه دادند و بعضی دیگر برای تمام عمرشان از دوربین و مردم فرار کردند. شاید والدین این کودکان گمان می‌کردند موفقیت و آینده‌ی خوبی را برای فرزندشان تضمین کرده‌اند؛ اما در واقع آن‌ها را از تجربه‌ی واقعی دوران کودکی مانند هم‌سن‌وسال‌هایشان محروم کردند. بیایید با هم یک نمونه‌ی واقعی را بررسی کنیم.

## مکالی کالکین - یک کودک دوربینی

در دهه‌ی نود میلادی یکی از پرمخاطب‌ترین فیلم‌های کم‌دی کریسمس، فیلم «تنها در خانه» با بازی مکالی کالکین در نقش کوین بود. کوین پسر یک خانواده‌ی شلوغ که از مسافرت کریسمس خانواده‌اش جا می‌ماند و در مدتی که تنهاست باید با مزاحم‌های زیادی روبرو شود و از خود و خانه‌شان در مقابل آن‌ها محافظت کند. مکالی کالکین پس از «تنها در خانه»، در چندین فیلم دیگر هم بازی کرد که البته هیچ‌کدام به‌اندازه‌ی تنها در خانه به موفقیت نرسیدند.



به‌علت عکس‌محور بودن، ویژگی‌هایی دارد که موجب می‌شود در فضای فرهنگی آن، نشان دادن هر چیزی مانند غذا و نوشیدنی، لباس، وسایل خانه، اتومبیل، دست‌سازه‌ها و حتی اعضای خانواده باب شود.

در این شبکه اجتماعی، در کنار افرادی که تلاش می‌کنند با تولید محتوای خلاقانه، ارزشی به فضای مجازی اضافه کنند، برخی فقط به نمایش تجمل یا روزمره‌شان اکتفا کرده و از این طریق دنبال‌کنندگان زیادی هم جذب کرده‌اند. یکی از انواع این دسته از اینفلوئنسرهای اینستاگرام، پدرومادراهی هستند که محتوای صفحه‌هایشان، تصاویر و فیلم‌های کودکانشان است. فرزندان این افراد شکل جدیدی از کودکان کار را به‌وجود آورده‌اند که دوران کودکی‌شان تحت تأثیر دامنه‌ای از شهرت و انجام دادن فعالیت‌هایی نامرتبط با سنشان قرار گرفته است.



## سلطه شبکه‌های اجتماعی

والدین در دوران قبل از همه‌گیر شدن شبکه‌های اجتماعی از کودکانشان در سنین مختلف عکس می‌گرفتند و برای آلبوم درست می‌کردند، قدش را یادداشت می‌کردند یا بعضی از وسایلیش را برای یادگاری نگه می‌داشتند. این کار حوصله، سلیقه و احساسات زیادی می‌برد؛ اما امروزه، همه‌چیز در حساب اینستاگرامی کودک خلاصه می‌شود.

این مسئله محدود به کودکان نمی‌شود. یکی از عوامل تأثیرگذار در انتخاب مقصد سفر برای افراد، موقعیت‌های مناسب عکس گرفتن در آن‌جا برای منتشر کردن با هشتک‌های مختلف در فضای مجازی است. گرفتن عکاس برای مراسم‌هایی که در گذشته خانواده‌ها با دوربین‌های معمولی خودشان از آن عکس می‌گرفتند، مثل جشن تولد بچه‌ها، امری عادی شده است.

## نمایش غیر واقعی تجربه پدرومادری

عمر شبکه اجتماعی اینستاگرام هنوز آن‌قدر نیست که بتوانیم سرنوشت کودکانی که در آن به محبوبیت رسیده‌اند، بررسی کنیم؛ اما بیا ببینیم به چند نمونه خارجی از کودکان اینستاگرامی فعلی نگاهی بیندازیم.

در سیدنی، کودکی چهارماهه به نام آگوست در وان حمام خانه‌شان در میان گلبرگ‌های تازه شناور است. مادرش که زنی با چهره‌ای شاداب و بلوند و برنزه است، در حالی که لیخن می‌زند، مراقب اوست. مادرش از این صحنه عکس می‌گیرد و با هشتک #momentsiwanttoremember (لحظاتی که می‌خواهم یادماند) در اینستاگرام منتشر می‌کند.

آن‌طور که روزنامه‌ها نقل کرده‌اند، کالکین مکالی هیچ‌وقت رابطه نزدیکی با پدرش نداشت و در چهارده‌سالگی به‌علت لج کردن با او تصمیم گرفت به‌کلی با سینما خداحافظی کند. البته کالکین در سال‌های ۲۰۰۰ و ۲۰۰۳ بار دیگر شانسش را در تئاتر و سینما امتحان کرد؛ اما نتوانست دوران اوجش را تکرار کند.

وقتی پدرومادر کالکین جدا شدند، او هنوز به سن قانونی نرسیده بود. مالکیت ثروت او تا آن روز و نفع بردن از آینده موفق که برایش پیش‌بینی می‌کردند، موجب شد دعوی‌ای حقوقی بر سر حضانت او بین آن‌ها شکل بگیرد. کالکین با دیدن این وضعیت تصمیم گرفت تمام تلاشش را برای این‌که خودش مالک داری‌اش شود بکند و سرانجام موفق هم شد. گفته شده از آن زمان پدرش رابطه‌اش را با او قطع کرده است.



کالکین در هفده‌سالگی با همبازی کودکی‌اش ازدواج کرد و این وصلت در سال ۲۰۰۰ پایان یافت. دو سال بعد با یک هنرپیشه هالیوود ازدواج کرد که آن هم پس از هشت سال به طلاق انجامید. پس از آن، مدتی شدیداً معتاد شد که خوشبختانه توانست خودش را نجات داده و زندگی‌اش را سروسامان دهد.

وقتی به زندگی او نگاه می‌کنیم کسی را می‌بینیم که دوران کودکی‌اش به‌پای آرزوهای تحقق‌نیافته و خواسته‌های والدینش رفته است. البته او تجربه‌های منحصربه‌فردی به‌خاطر بازیگری، کسب ثروت و رسیدن به شهرت داشته است؛ اما باید دید این تجربه‌ها تا چه حد او را خوشبخت کرده و خاطرات خوبی برایش رقم زده است.

## شهرت دامنگیر کودکان نسل هزاره

نکته دقیقی که باید به آن توجه کنیم، تفاوت بین یادگیری مهارت و دانش برای یافتن راه آینده و انجام دادن کاری جدی مثل بزرگسالان و کسب درآمد است. نمونه‌های زیادی از کسانی که از کودکی وارد سینما و تلویزیون شدند و در دوران بزرگسالی هم به آن ادامه دادند، وجود دارد؛ اما هیچ آمار رسمی‌ای از میزان رضایت آن‌ها از شکلی که کودکی‌شان را گذرانده‌اند، وجود ندارد. این را هم باید در نظر داشت که وجود چند نمونه موفق مشهور به‌معنای این نیست که قرار گرفتن در مرکز توجه میلیون‌ها نفر و کار کردن و پول درآوردن مثل بزرگ‌ترها نسخه مناسبی برای همه کودکان است.

در سال‌های اخیر، گسترش اینترنت و امکانات فضای مجازی، موجب شده کودکان بسیار بیشتری در شرایطی که مکالی کالکین تجربه کرده است، قرار بگیرند. برخی شبکه‌های اجتماعی مثل یوتیوب و اینستاگرام که بر اساس محتوای تصویری شکل گرفته‌اند، بستر مناسب‌تری را برای شهرت کودکان فراهم کرده‌اند. خصوصاً شبکه اجتماعی اینستاگرام





در شهر اوچین اورگون، مادر دیگری دخترش را زیر درختی شکوفه‌دار به سینه‌اش چسبانده است. دنیای پدرمادران اینستاگرامی جهانی فرعی است که در آن هیچ‌گاه لیوان‌های شیر نمی‌ریزند، شکوفه‌های درختان همیشه باز هستند و مادران برای آن‌که در حمام تنی به آب بزنند، فرزندشان را شیر بدهند و پوشک عوض کنند، آرایش غلیظ می‌کنند. برخی هم سعی می‌کنند زندگی خود را واقعی‌تر نشان دهند؛ اما همان‌ها هم هیچ‌وقت از بحث با همسرشان سر نگهداری از بچه‌ها یا گریه‌های طولانی و اخلاق‌های بد فرزندانشان نمی‌گویند.



۸۰۰۰ مایل آن‌سوتر در شهر هربری ایالت یوتا، مادر و دختری با لباس هلورنگ مشابهی، کیک فنجانی می‌پزند. دختر که نامش الی است یک پیشبند کوچک هم بسته؛ اما به آن نیازی ندارد. مانند بقیهٔ لوازم این آشپزخانهٔ زیبا و بی‌نقص با اوپن سفید، فرش خوش‌رنگ و وسایل استیل ضدزنگ، الی هم هیچ‌وقت کثیف نمی‌شود.



در آرکانزاس، زنی بین چهار فرزند خود جلوی در خانهٔ ویلایی‌شان ایستاده، دست‌های فرزندانش را گرفته و همگی با لباس‌های مخصوصشان، انگار یک سرزمین را نمایش می‌دهند.

فرزندانشان را بیشتر به نمایش بگذارند تا کم‌کم به درآمد برسند و دسته سوم والدینی هستند که به دنبال درآمد نیستند؛ اما از لایک‌ها و بازخوردهای مثبتی که می‌گیرند، قند در دلشان آب می‌شود. از بین این افراد تعداد کمی هستند که دنبال کنندگانشان به قدری زیاد است که صفحه اینستاگرامشان به منبع درآمدشان تبدیل شده است. افرادی مانند **Acacia Kersey** ۲,۱ میلیون، **Amber Fillerup Clark** ۱,۴ میلیون، **Hannah Polites** ۱,۳ میلیون و **Father of daughters** ۱ میلیون دنبال‌کننده دارند.

کودکان این افراد جزئی از برند شخصی‌شان شده‌اند. در واقع آن‌ها بدون کودکانشان نمی‌توانستند صفحه اینستاگرام پرطرفداری داشته باشند.



مشخص است که بازار والدین اینفلوئنسر چقدر داغ است و رقابت در آن تا چه حد سخت. پس همه والدین مشتاق نمی‌توانند در این عرصه موفق شوند و با پدرمادرهای محبوب اینستاگرام رقابت کنند. برخی از والدین هم از نمایش دادن پرزرق‌وبرق زندگی کودکانشان پا را فراتر گذاشته‌اند. کودکان آن‌ها مدل‌هایی هستند که باید لباس‌های مختلف را بپوشند و مانند بزرگ‌ترها ژست بگیرند تا بامزه باشند یا همیشه آماده شیرین‌زبانی و بردن دل مخاطبانشان باشند. این کودکان تقریباً شبیه افرادی هستند که از کودکی بازیگر یا خواننده می‌شوند. آن‌ها پیش از آن‌که قدرت تصمیم‌گیری درباره آینده‌شان را پیدا کنند، به مسیر مشخصی کشانده می‌شوند. بسیاری از این افراد تجربه یک کودکی معمولی و سالم را مانند دیگران ندارند؛ اما آیا والدین صرفاً به علت به دنیا آوردن فرزندانشان حق دارند که از آن‌ها چنین استفاده‌هایی کنند یا آن‌ها را به مسیر دلخواه خود ببرند؟

پدرمادران کودکان اینستاگرامی برای موفقیت صفحه اینستاگرامشان معمولاً مجبورند گرداندن آن صفحه را شغل اصلی خود بگیرند. اگر خوب یا بد بودن ابزار انگاشتن کودک در کسب درآمد را کنار بگذاریم، باز هم این کار منصفانه به نظر نمی‌رسد؛ زیرا درآمدی که از طریق این کودکان به دست می‌آید، به خود آن‌ها تعلق نمی‌گیرد.

واضح است که واقعیت زندگی با چیزی که آن‌ها به نمایش می‌گذارند، متفاوت است. فرزند داشتن در کنار همه خوبی‌هایش آن قدر سخت هست که مادر با آرایش از اتاق زایمان بیرون نیاید یا هر روز در دامن طبیعت با کودکش عکس‌های حرفه‌ای بگیرد.

این مسئله دو سوی دارد. یکی کودکی که پیش از آن‌که به قدرت تشخیص خوب و بد برسد، عکس‌ها و فیلم‌هایی از تمام لحظات زندگی‌اش برای صدها هزار نفر پخش شده است و دیگری نمایشی تجملی که هیچ ربطی به زندگی واقعی ندارد.

تجربه شهرت و کار در کودکی دو چیز متفاوت هستند که گاهی به یکدیگر گره می‌خورند. مردم به کودکی که ترکیبی از این دو را تجربه کند، دیگر کودک کار نمی‌گویند و دلشان برای او نمی‌سوزد. آن‌ها جزء بچه‌های خوشبختی طبقه‌بندی می‌شوند که شانس از ابتدا به آنها رو کرده است. ولی باید بدانیم آسیب‌های زیادی در کمین این کودکان قرار دارد.

## کودکان اینستاگرامی؛ ابزار کسب درآمد



تقریباً همه پدرمادرها از دیده و ستایش شدن فرزندانشان لذت می‌برند. در بین آن‌ها، کسانی هستند که احساس می‌کنند ویژگی‌های فرزندشان از دیگران خاص‌تر است و دوست دارند تعداد بیشتری از آدم‌ها فرزندشان را تحسین کنند. ما به این والدین در دوران اخیر، پدرمادرهای اینستاگرامی می‌گوییم.

این والدین سه دسته هستند. دسته اول، والدین اینفلوئنسری که عکس فرزندانشان در حالی که لباس‌های برند خاصی را پوشیده‌اند یا وسیله و اسباب‌بازی برندی را در دست دارند، پست کرده و صفحه آن برند را تگ می‌کنند و از این طریق درآمد کسب می‌کنند. دسته دیگر والدینی هستند که تلاش می‌کنند شیرین‌کاری‌ها و زیبایی‌های



## آسمان کودکان اینستاگرامی چه رنگی است؟

انسان در طول رشدش با جمع‌آوری داده‌ها از محیط پیرامونش، سعی می‌کند دنیای اطراف خود را بشناسد. فرض کنید کودکی از ابتدا در یک اتاق بدون منفذ که جهت گرانش در آن معکوس زمین است و به‌جز یک پرستار شخص دیگری آن‌جا نیست، بزرگ شده است. هیچ دانشی درباره طبیعت، انسان‌ها، روابط و... نیز به او آموخته نشده است. پس از چند سال او را از آن اتاق خارج می‌کنند تا در محیط واقعی بقیه عمر خود را بگذرانند. فکر می‌کنید زندگی او تا چه حد موفق خواهد بود و چه مشکلاتی خواهد داشت؟

یکی از پیامدهای منفی حضور در فضای مجازی از کودکی، شکل‌گیری شناختی اشتباه از محیط است. کودکان اینستاگرامی از ابتدا، بدون این‌که مهارت یا دانشی داشته باشند، به‌واسطه ویژگی‌های وراثتی‌شان مانند چهره، بین تعداد زیادی از آدم‌ها محبوب می‌شوند. آن‌ها این‌طور برداشت می‌کنند که نیازی نیست برای موفقیت کار خاصی انجام داد. این مسئله موجب می‌شود فرایند هدف‌گذاشتن و تلاش برای آن از چرخه زندگی‌شان حذف شود و خب می‌دانید که تعداد کمی از آدم‌ها بدون این فرایند به موفقیت می‌رسند.

این کودکان با دریافت نظرات مثبت فراوان یا حتی نظرات مغرضانه و منفی، دچار خطای شناختی می‌شوند؛ یا خودشیفته می‌شوند یا اعتمادبه‌نفسشان را بعد از این‌که بزرگ شدند، به‌کلی از دست می‌دهند. هویتی که از فضای مجازی می‌گیرند، در واقع یک هویت مصنوعی، تمام آنچه هستند، می‌شود. به همین خاطر است که اغلب از درک صحیح شرایط و محیط ناتوان خواهند بود. بی‌شک، این روند رشد انتخاب خود آن‌ها نبوده و والدینشان موجب وضعیت بد تربیتی آن‌ها شده‌اند.

علاوه بر آن، در مواردی اینستاگرام موجب مشکلات سلامتی کودکان می‌شود. مانند کودکان چاقی که به‌خاطر چربی‌های اضافه‌ای که بامزه‌شان کرده، لایک می‌گیرند و این مسئله موجب می‌شود والدین به‌دنبال درست کردن وضعیت تغذیه و تحرک آن‌ها نباشند.



## خانه‌های پوشالی اینستاگرام

والدین امروزی فرزندان کمتری دارند؛ اما بسیار بیشتر از گذشته، برای آن‌ها خرج می‌کنند. طبق تحقیقات، بازار لباس بچگانه گوی سبقت را هم از لباس‌های زنانه، هم مردانه ربوده است. در دنیای امروز، دیگر رشد و پرورش کودک به‌تنهایی کافی نیست. همه والدین وسوسه این را دارند که فرزندشان را مانند یک ستاره بدرخشانند. برای جوابگویی به این وسوسه کسب‌وکارهایی هم به‌وجود آمده است.



## حریم خصوصی؛ حق محترم شمرده نشده کودکان

بیاید به پانزده‌سالگی برگردیم. زمانی که می‌خواستیم کم‌کم جایگاهی برای خودمان در اجتماع پیدا کنیم. تصور کنید والدینتان پیش از آن‌که بتوانید نام آن‌ها را صدا کنید، برایتان یک صفحه اینستاگرام باز کرده‌اند و عکس‌های شما را در همه حالت‌ها، از همان ابتدا به‌اشتراک گذاشته‌اند. در حالتی که فقط پوشک پائتان است، با غذا تمام صورتتان را کثیف کرده‌اید، خوابیده‌اید و دهانتان باز است یا حرف‌های بچگانه‌ای می‌زنید که در پانزده‌سالگی موجب خجالتتان است. با وجود این‌صحنه، حضور در دبیرستان، پیدا کردن دوستان جدید و راه پیدا کردن در اجتماع سخت‌تر است؛ چون باید عکس‌ها و فیلم‌ها و خاطرات کودکی‌تان را از آدم‌های جدید پنهان کنید. احتمالاً بیشتر آدم‌ها در این سن از این کار والدینشان عصبانی می‌شوند.

در کشورهای اتریش، فرانسه و دانمارک افراد با رسیدن به هجده‌سالگی می‌توانند به‌دلیل نقض حریم خصوصی‌شان از والدین شکایت کنند. البته قوانین ایران در این زمینه ضعیف هستند؛ اما این موضوع به معنای این نیست که کودکان ایرانی باید از حق حفظ حریم خصوصی محروم باشند. نقض حریم خصوصی در مواردی ممکن است امنیت کودکان را نیز به خطر بیندازد. وجود افرادی که به کودکان گرایش جنسی دارند، در جامعه و فضای مجازی بدیهی است. چه بسا پدرمادرها در کوچه و خیابان از کودکان در مقابل افرادی که رفتارهای غیر عادی دارند به‌شدت محافظت کنند؛ اما در فضای مجازی به این مسئله دقت نمی‌کنند. والدینی که اطلاعات زیادی را از برنامه روزانه خود و فرزندشان در اینستاگرام منتشر می‌کنند و عکس‌های زیادی با لباس‌های مختلف از آن‌ها پست می‌کنند، کودکان را به طعمه آسانی برای چنین افرادی تبدیل می‌کنند. در پرونده‌های پلیس فتا نمونه‌هایی از این دست، بسیار دیده می‌شود؛ والدینی که با ناآگاهی خود، امنیت کودکان را به خطر انداخته‌اند.







## سرنوشت کودکان مشهور اینستاگرام چه می‌شود؟

شبکه اجتماعی اینستاگرام موجب رونق یافتن کسب‌وکارهای کوچک زیادی در سراسر دنیا شده است که موجب خوشحالی است؛ اما فرهنگ مبتدلی که در بعضی لایه‌های آن جریان دارد، نقاط کوری از جامعه را روشن می‌کند که وجودشان واقعاً نگران‌کننده است. کسب درآمد از موجودی که هنوز حق انتخاب آینده خود را ندارد، کاری غیر اخلاقی است؛ اما انجام می‌شود. این موضوع حلقه گمشده زنجیره عادات و کارهای انسان‌ها را نشان می‌دهد. در نظر گرفتن اخلاق و حقوق دیگران وقتی که پای پول در میان باشد، به کلی از فرایند انجام دادن کارها حذف می‌شود.

روزی را تصور کنید که کودکان اینستاگرامی امروزی مانند مکالی کالکین بزرگ شده‌اند و با جست‌وجو در گوگل با تعداد زیادی از عکس‌ها و فیلم‌هایی که از لحظات خصوصی‌شان گرفته شده، مواجه می‌شوند یا می‌فهمند والدین عزیزشان فقط برای جذب اسپانسر، در یکی‌دوماهگی عکس‌هایی در سبک پوست‌های «آن گدس» از آن‌ها گرفته‌اند. پامیلا روتلج، روانشناس و سرپرست مرکز تحقیقات روانشناسی رسانه در آمریکا می‌گوید: «به‌زودی شاهد رشد چشمگیر افرادی خواهیم بود که مانند فرزندان آدم‌های معروف دچار مشکلاتی در بزرگسالی می‌شوند؛ حالتی که در اثر مواجهه فراوان با دوربین ایجاد می‌شود.» باید دید این کودکان وقتی خود مادر و پدر شدند برای فرزندشان صفحه اینستاگرام باز خواهند کرد یا نه.

از طرفی، ممکن است این توجیه در ذهن والدین باشد که کودکان با چنین شهرت و ثروتی در آینده، سختی کمتری برای به‌دست آوردن پول و بهبود وضعیت مالی‌شان متحمل خواهند شد و برای شغل بزرگسالی‌شان آماده می‌شوند. بازمی‌گردیم به نکته‌ای که با آن این مطلب را آغاز کردیم. در دوران گذشته به‌علت وجود نداشتن دوران نوجوانی برای کسب آمادگی ورود به دنیای بزرگسالی، کودکان باید مهارت و کار را به‌طور جدی می‌آموخته‌اند. به‌علاوه، فعالیت‌های حساب اینستاگرامی چنین کودکانی اغلب مهارتی به آن‌ها نمی‌آموزد و اگر هم بیاموزد بدون دادن حق انتخاب شغل و مهارت مورد علاقه است. از سویی دیگر، شهرت به‌دست‌آمده از این راه ممکن است همان‌طور که اشاره شد، اثراتی سوء بر زندگی آینده کودک بگذارد. ثروت حاصل از این‌گونه کارها نیز نوعی پول بادآورده محسوب می‌شوند. مطالب مرتبط با ورشکستگی را در بخش دانستی‌ها بخوانید تا ببینید چگونه ثروتمندترین و مشهورترین ستاره‌ها پول‌هایشان را به‌خاطر نداشتن سواد و دانش مالی صحیح به باد داده‌اند. آنچه کودک به آن نیاز دارد، یک کودکی آرام و امن و امکان پیگیری علایق در کنار آموختن نحوه استفاده از چیزهایی مثل پول است.

به سایت [www.clickinmoms.com](http://www.clickinmoms.com) سر بزنید تا یکی از آن‌ها را ببینید. در این وبسایت والدین با پرداخت مبلغی به‌صورت دوره‌ای، عضو می‌شوند و از خدماتی مانند خودآموزهای آموزش عکاسی برای عکس گرفتن از کودکان در جهت رشد کسب‌وکار شخصی، استفاده از تجربیات دیگر والدین در برندسازی، مشاوره با عکاسان حرفه‌ای و... برخوردار می‌شوند. بر اساس تحقیقی که سایت **owler estimates** انجام داده است، انجمن مادران کليکی سالانه، ۴,۷ میلیون دلار درآمد دارد.

والدین در رقابت با یکدیگر برای رسیدن به موفقیت در برندسازی در اینستاگرام دست به هر کاری می‌زنند. آن‌ها برای خشنود کردن مخاطبان‌شان از یکدیگر تقلید هم می‌کنند و این کار موجب شده همسانی زیادی بین عکس‌ها و متن‌های آن‌ها دیده شود.

مخاطبان اینستاگرام امیلی، مادر آمریکایی که با فرزندش کیک می‌پزد و چهل‌ویک هزار نفر دنبال‌کننده دارد، هیچ‌وقت پخت کیک‌ها و دسرهایی را که ادعا می‌کند پخته است، ندیده‌اند. حتی مسئله مشکوک‌تر این است که خانه او در عکس‌هایش خیلی شبیه

به یکی از خانه‌های وبسایت **Airbnb** است. صاحب آن خانه گفته است که خانه‌اش معمولاً برای عکاسی اجاره می‌شود. بسیاری از این اینفلوئنسرها یا با دروغ‌پردازی راجع به خانه‌وزندگی‌شان یا با خرج‌های درشت، هر کدام به‌نوعی گرفتار شده‌اند. امروزه، دیگر داشتن یک زندگی شاهانه سخت نیست. فقط به یک صفحه اینستاگرام، دوربین عکاسی، نورپردازی خوب و مقداری آموزش فتوشاپ نیاز است. تقریباً همه می‌توانند این کارها را بکنند.

برخی هم خیلی حرفه‌ای‌تر از کودکان عکس می‌گیرند. اخیراً، بعضی باغ‌ها که در گذشته مخصوص مراسم عروسی و عکاسی آن بوده‌اند، به‌طور ویژه برای عکاسی از کودک آماده شده‌اند. اگر گشتی در بخش اکسپلور اینستاگرام‌تان بزنید، احتمالاً با نمونه‌های ایرانی کودکان اینستاگرامی هم مواجه خواهید شد. بچه‌هایی شیرین‌زبان، بانمک و زیبا که همیشه می‌خندند و حرف‌های بامزه می‌زنند یا مانند مدل‌های بزرگسال عکس‌های حرفه‌ای دارند.

در بعضی موارد، رقم بزرگ تعداد دنبال‌کننده‌های صفحه اینستاگرام موجب می‌شود والدین این کودکان عکس گرفتن از فرزندشان را فرصتی برای بهبود سابقه کاری عکاس بدانند و از او بابت عکس‌هایی که قرار است از فرزندشان بگیرند، درخواست مبلغی را کنند. پدر و مادرهای آن‌ها تمام‌وقت با یک گوشی دنبال‌کننده هستند تا هیچ لحظه جالبی را از دست ندهند. در نتیجه، زندگی خصوصی و کاری‌شان یکی می‌شود و نباید توقع داشت در تمام طول روز کاری‌شان خوش‌خلق باشند. اگر سری به دنیای والدین اینستاگرامی بزنیم، خواهیم دید که خیلی از آن‌ها فقط زمانی که دوربین به سمت آن‌هاست، لبخند می‌زنند و کودکان را در آغوش می‌گیرند؛ ولی در واقعیت ممکن است خستگی‌های شغلشان را سر کودک به‌کارواداشته‌شان خالی کنند.

از دل این مسائل، مشکل چشم‌وهم‌چشمی‌ها در قالب‌هایی جدیدتر بیرون می‌آید. برندها برای فروش محصولاتشان از پدر و مادرهای اینستاگرامی می‌خواهند جشن تولد فرزندشان را با لباس‌ها و وسایل تولیدی آن‌ها برگزار کرده و با انتشار عکس‌ها و فیلم‌هایشان سبک زندگی نویی را بین مردم رواج دهند تا محصولاتشان فروش برود. جشن‌هایی مثل جشن هزارروزی (در هزارمین روز تولد برگزار می‌شود)، جشن تعیین جنسیت و تولدهای عجیب‌وغریب با گسترش شبکه‌های اجتماعی، خصوصاً اینستاگرام رونق گرفته‌اند. چیزی که در این مراسم‌های نوپدید نادیده گرفته می‌شود، خود کودک است. این جشن‌های باشکوه فقط در عکس‌ها و فیلم‌ها جذاب هستند؛ چون هیچ‌کس به خوشحالی کودک در جشنی که برای او گرفته شده، فکر نمی‌کند.

# Interview

گفت و گوهایی با

41

دکتر علی دینی تر کمانی؛ اقتصاددان

شرایط اقتصادی امروز افراد زیادی را درگیر رفتارهای مخاطره آمیز مالی کرده است

44

دکتر فرشید عبدی

زمان زمان تغییر نگرش هاست

47

زهرا محمدی

جاده موفقیت هموار نیست  
باید برای امیدواری بیشتر بجنگیم

50

دکتر سارا جانه

از تجربه‌ی پدر و مادر هایمان فاصله بگیریم



گفت و گو

# شرایط اقتصادی امروز افراد زیادی را درگیر رفتارهای مخاطره آمیز مالی کرده است



ملیحه خیر خواه  
عشو هیتت تحریر به وبسایت علف خرس

راهنمای سرمایه گذاری

خوبی برای ما داشته باشد، در سطح فردی بحث مهمی است. مسئله‌ای که به تازگی اقتصاددان‌های رفتارگرا بر آن تأکید زیادی دارند، «رفتار گله‌ای» است. برای مثال، گلد کوئیست یک نمونه از رفتارهای گله‌ای ما در ایران بوده است. ناگهان جوی به وجود می‌آید و عده‌ای درگیر آن بازار می‌شوند؛ بازی‌ای از جنس برد و باخت که فرجام آن برای عده‌ی بسیاری باخت کامل است. این رفتارهای گله‌ای در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری هم دیده می‌شود. ممکن است در جاهایی سرمایه‌گذاری‌های بیش از اندازه در یک حوزه موجب شکل‌گیری حباب‌های قیمتی شود و وقتی این حباب‌ها می‌ترکد و قیمت‌ها افت می‌کنند، کسانی که بر اساس «رفتار گله‌ای» سرمایه‌گذاری کرده‌اند، متضرر خواهند شد. از منظر دیگر، مصداقی از بحثی که مربوط به سواد مالی است (به غیر از خطاهای شناختی مالی و رفتارهای گله‌ای که به آن اشاره کردم)، آن چیزی است که برندگان نوبل سال ۲۰۱۹ به خاطرش جایزه گرفتند. آن چه مردم را به افرادی فقیر تبدیل می‌کند این است که درآمد‌هایشان را به شکل نامناسبی هزینه می‌کنند و همین باعث می‌شود ابعاد فقر و شدت آن بیشتر شود و در دام فقر برای مدت طولانی‌تری گرفتار باشند. یعنی الگوهای مصرف اشتباه و نادرست عاملی برای فقر هستند. برای مثال، بسیاری از خانواده‌های کم‌درآمد تحت تأثیر آن چیزی که «مصرف نمایشی» نامیده می‌شود یا تحت تأثیر رفتار «گروه‌های مرجعی» که قرار دارند، الگوی مصرفشان تغییر پیدا می‌کند. به عنوان مثال، در حالی که خانواده از نظر تغذیه‌ای دچار سوءتغذیه است، ترجیح می‌دهند که پول را صرف خرید ماهواره کنند و این یک نمونه از الگوی مصرف نامناسب است که مصداقی از نداشتن سواد مالی است. سواد مالی در تمام حوزه‌ها وجود دارد. در سطح خرد، افراد باید این آگاهی را داشته باشند که هزینه‌هایشان باید متناسب با درآمد‌هایشان باشد. هستند افرادی که به دلیل درگیر شدن در «چشم‌وهم چشمی» هزینه‌هایی می‌کنند که به لحاظ مالی استطاعت آن را ندارند و ممکن است دچار مشکلات جدی بشوند. هرکس این موضوع را رعایت کند حداقل می‌تواند آرامش بهتری برای خود در آینده فراهم کند و اگر این قاعده کلی رعایت نشود، دچار مشکل می‌شوند. این بحث از طرفی به الگوی مصرف اشاره دارد و از طرفی هم به سواد مالی.

در ابتدای صحبت‌تان به این اشاره کردید که بحث سواد مالی هم در سطح خرد

گفت و گو با دکتر دینی تر کمانی در حیطه‌ی سواد مالی برای گروه ما بسیار سودمند بود. احاطه و دانش ایشان روی این مسئله و مثال‌هایشان در این زمینه و اهمیت دادن به نقش آموزش، گفت و گو را به چیزی جذاب‌تر از پیش‌بینی ما تبدیل کرد. دغدغه‌های دکتر تر کمانی در زمینه‌ی سواد مالی و تأکیدشان بر آموزش، بحث مهم و جدی این گفت و گو بود. تحلیل ایشان از رفتارها و جوگیری‌های عمومی جامعه که از آن با عنوان «رفتار گله‌ای» یاد کردند، آن قدر دقیق بود که بحث با همین سوژه آغاز شد. با این حال تسلط ایشان بر سینمای روز جهان و مثال آوردن از آن در لابلای مصاحبه به فهم ما از مسئله بسیار کمک کرد. شاید تصور عمومی از استادان اقتصاد را باید عوض کنیم. حداقل استاد دینی تر کمانی کاری کرد تا تصویر ذهنی ما تبدیل به چیز دیگری شود.

آقای دکتر شما چه تعریفی از سواد مالی دارید؟ و به نظر شما رد پای سواد مالی را در چه بخش‌هایی از زندگی یا جامعه‌ای که در آن زندگی می‌کنیم می‌توانیم مشاهده کنیم؟

بحث سواد مالی مرتبط می‌شود به بحث خردورزی آدمی و در حقیقت ناظر بر این است که از زوایای مختلف، چه افراد در سطح خرد و چه نظام‌های حکمرانی در سطح کلان، یکسری اصول و قواعد را باید رعایت کنند تا عملکردهای مالی‌شان منجر به ارتقای وضع رفاه فردی یا رفاه اجتماعی شود. فکر می‌کنم بحث سواد مالی خیلی هم جدید نیست. حتی آن قدر قدیمی است که شیخ سعدی شیرازی چند قرن پیش فرموده بود: چو دخلت نیست، خرج آهسته‌تر کن

که می‌گویند ملاحان سرودی

اگر باران به کوهستان نبارد

به سالی دجله گردد خشک رودی

بنابر این این که هزینه‌های ما متناسب با دخل و درآمد ما باشد، بحث بسیار مهمی است. این که چگونه درآمدزایی کنیم و درآمدهای کسب‌شده را چگونه خرج کنیم تا نتیجه‌ی



سطح خرد هم موجب از دست رفتن دارایی مالی افراد می‌شود. وقتی هم تعداد آنان زیاد باشد، در سطح اجتماعی تبدیل به یک بحران اجتماعی می‌شود.

در واقع دو کار لازم است که انجام شود: اول، آگاهی دادن به افراد در سطح خرد تا اینکه دچار وسوسه نشوند؛ زیرا وسوسه موجب می‌شود خطاهای شناختی بیشتر شوند و احتمال درگیر شدن هم بیشتر شود. در سطح کلان هم باید قوانین و مقررات به‌گونه‌ای باشند که اجازه‌ی افزایش احتمال وقوع چنین حوادثی را ندهد. ممکن است احتمال صفر نشود؛ اما می‌توان درجه‌ی احتمال وقوع آن را کم کرد. البته ما همیشه درگیر خطاهای شناختی هستیم؛ چون اطلاعات کامل و معرفت کامل نداریم تا همه‌ی ریسک‌ها را در نظر بگیریم و سپس تصمیم‌گیری کنیم. اما می‌توان در سطح خرد از طریق شناخت و آگاهی دادن و از طریق آن چه اقتصاددان‌های رفتارگرا اسم آن را گذاشتند «تلنگر زدن»، عمل کنیم؛ چه در ارتباط با اینکه مصرف‌چگونه باشد، چه در ارتباط با اینکه درآمدی که وجود دارد چگونه کسب شود تا ریسک‌های کمتری داشته باشد. در مورد همه‌ی این‌ها می‌شود از مکانیسم‌های تلنگر زدن استفاده کرد. البته این وظیفه در سطحی بالاتر، یعنی نظام حکمرانی که اقتصاد را در سطح کلان مدیریت و قوانین و مقررات وضع می‌کند، وجود دارد. اوست که می‌تواند تلنگرها را بزند. اما شرط اساسی این است که سیستم در سطح کلان عملکرد خوبی داشته باشد.

پس به نظر شما نقشی که دولت یا سطح کلان در دادن آگاهی مالی می‌تواند داشته باشد، تلنگر زدن به مردم در مورد مخاطرات مالی است؟

بله. یاد فیلم «گرگ وال استریت» افتادم. البته نمی‌دانم که شما با مخاطبان فیلم را دیده‌اید یا نه. این فیلم تصویر واقع‌گرایانه‌ای از عملکرد افراد در بازار بورس است. نمی‌خواهم رفتار آن فیلم را به همه‌ی جامعه تعمیم بدهم؛ اما واقعیت این است که در برخی از بازارها برای حداکثر کردن سود، افراد ممکن است تمایل داشته باشند درگیر کارکردهای رفتاری بشوند که مخاطرات اخلاقی ایجاد می‌کند. یعنی برای این‌که ایجاد انگیزه کنند، اطلاعات نادرستی برای فروش سهام یا اوراق قرضه یا کالایی که دارند، ایجاد می‌کنند. بحث مخاطرات اخلاقی هم مورد بسیار مهمی است که چند اقتصاددان به‌خاطر طرح آن برنده‌ی جایزه‌ی نوبل اقتصاد شدند. یکی از مصادیق این بحث هم بازارهای بیمه و بازار کالاهای دست دوم است. معمولاً اطلاعاتی که فروشنده دارد، خریدار ندارد و این باعث خلق مشکلات جدی می‌شود. در اینجا البته مکانیسم‌هایی وارد می‌شود که این مخاطرات اخلاقی کنترل شود. این مکانیسم را ممکن است دولت در سطح کلان وضع کند و هم این‌که ممکن است خود بازار به این جمع‌بندی برسد که وضعیت مناسبی بدون آن مکانیسم‌ها نخواهد بود.

مثلاً ایده‌هایی مثل کارشناس فنی و خریدوفروش خودرو خلق می‌شود. در بازار بورس هم وجود کارگزاری‌ها باعث می‌شود مخاطرات اخلاقی کم شود. افراد بهتر است خودشان به‌جای این‌که مستقیم وارد خریدوفروش شوند این وظیفه را به کارگزاری‌ها محول کنند. مقداری پیچیده است. در مورد دولت‌ها هم اشاره شد که وضع قوانین و مقررات نقش مهمی ایفا می‌کند. بحثی در حوزه‌ی دولت و نظام حکمرانی است که باید با افرادی که مخاطرات اخلاقی ایجاد می‌کنند برخورد شود. در عین حال، آن چیزی که مرتبط با شناخت و آگاهی در سطح خرد

و هم در سطح کلان مطرح می‌شود. در سطح کلان چگونه این موضوع نمود پیدا می‌کند؟ و اینکه سواد مالی می‌تواند ابزاری برای توسعه‌ی کشور در نظر گرفته شود؟ در سطح کلان بحث برمی‌گردد به این‌که به‌طور کلی سهم میزان پس‌اندازها از کل تولید ناخالص داخلی چقدر است. یک جامعه در سطح کلان چقدر پس‌انداز می‌کند و بعد این پس‌اندازها از طریق شبکه‌ی بانکی یا از طریق بازار بورس چگونه به سمت پروژه‌های سرمایه‌گذاری کانالیزه یا هدایت می‌شود یا این‌که این پروژه‌ها به بار می‌نشینند یا نه. همه‌ی این‌ها به شکل‌های مختلفی بر رشد اقتصادی تأثیر می‌گذارد. عملکرد رشد اقتصادی اگر ضعیف باشد، باعث عدم تعادل در اقتصاد می‌شود و همین موضوع پدیده‌های مزمنی مثل بیکاری، تورم بالا و مواردی از این دست را به‌وجود می‌آورد.

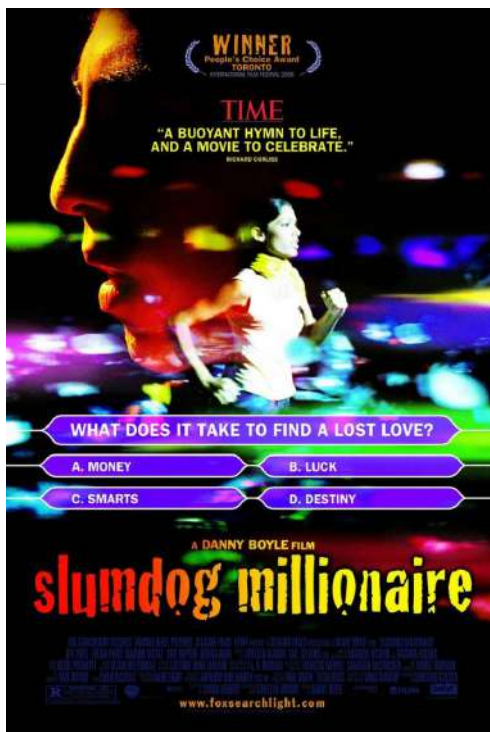
اگر عملکرد رشد اقتصادی که یکی از سرچشمه‌های آن وجود پس‌انداز و سایر معیارهای سواد مالی است، قوی باشد، تأمین مالی برای پروژه‌های سرمایه‌گذاری وجود داشته باشد و این منابع مالی که بورس یا بانک‌ها تجویز می‌کنند به هدف بخورد و تبدیل به پروژه‌های مولد با بهره‌وری بالا بشود، آن وقت تقاضا برای کار در گذر زمان افزایش پیدا می‌کند، رشد اقتصادی با ضریب قابل قبولی افزایش پیدا می‌کند و در نتیجه، فشارهای تورمی و رکودی که در سطح کلان اقتصادی وجود دارد، کنترل می‌شوند. سواد مالی در سطح کلان با شکل دادن این چرخه، می‌تواند در مسیر توسعه‌ی کشورها تأثیرگذار باشد.

**سواد مالی در بخش خرد و کلان چه تأثیری می‌تواند بر هم بگذارد؟**

بگذارید با یک مثال این موضوع را توضیح دهم. یکی از مباحث سواد مالی، مربوط به «راهکارهای درآمدزایی» می‌شود. این‌که به هر حال افراد در سطح خرد تلاش کنند که فعال باشند و امیدوارانه به آینده نگاه کنند و دنبال راه‌هایی باشند که درآمد کسب کنند. اما باید مواظب باشیم که در بحث سواد مالی به‌خصوص در زمینه‌ی کسب درآمد، امیدهای بی‌مورد ایجاد نشود. گاهی برنامه‌های گذاشته می‌شود و افرادی صحبت می‌کنند و می‌گویند هر کسی اراده کند، می‌تواند به موفقیت برسد. یک بخشی از کار قطعاً خواستن فرد است. این‌که تلاش کند و دانش به دست بیاورد و با مهارتی که دارد به موفقیت برسد. در این تردیدی نیست؛ اما بخش مهم به شرایط کلان اقتصادی بازمی‌گردد. یعنی اگر شرایط در سطح کلان خوب نباشد، در این صورت رقابت‌های بین‌فردی زیاد می‌شود. قطعاً یک عده به موفقیت می‌رسند؛ اما ممکن است بسیاری هم از نظر کسب درآمد موفق نشوند. بنابراین هم در سطح خرد نیاز هست که سواد مالی ارتقا پیدا کند و هم در سطح کلان. در حقیقت، باید زمینه‌های ساختاری برای کاربردی کردن سواد مالی وجود داشته باشد. اگر اقتصاد را به یک دریاچه تشبیه کنیم و اگر در این دریاچه ۳۰۰ الی ۴۰۰ هزار ماهی وجود داشته باشد؛ اما ۳ الی ۴ میلیون ماهی گیر وجود داشته باشند که قصد ماهی‌گیری داشته باشند، شرایط چگونه خواهد بود؟ اگر همه‌ی این ماهی‌گیران را به بهترین ماهی‌گیران دنیا هم تبدیل کنیم، طبیعی است که به بسیاری ماهی نخواهد رسید. اگر تعداد ماهی‌ها به ۵ الی ۶ میلیون برسد و با یک توزیع نسبی به هر ماهی‌گیر یک ماهی برسد، دیگر بحث افراد و سطح خرد نیست؛ بلکه سطح کلان مطرح می‌شود. یعنی عملکرد اقتصادی ناظر بر رشد اقتصادی و توزیع درآمد است که باید متناسب باشد. اگر تعداد ماهی‌ها در این مثال خیلی زیاد باشد و افراد هم مهارت خاصی در ماهی‌گیری نداشته باشند، احتمال اینکه ماهی صید کنند، زیاد است. در دنیای واقعی معنایش این است که یک موقعی اقتصاد در سطح کلان آن قدر خوب کار می‌کند که در بخش‌های صنعت، خدمات و کشاورزی چرخ اقتصاد حرکت می‌کند و تقاضا برای کار زیاد است و نیروی کار توانایی این را دارد که بین گزینه‌های مختلفی که وجود دارد، انتخاب بکند. اما عکسش، زمانی هست که تقاضا برای کار پایین است، مثل وضعیت امروز در کشور. افرادی هستند که تحصیلات خوب دارند؛ اما مجبورند با ماشین شخصی خود مسافر کشی کنند. نتیجه‌ی بحث ما در زمینه‌ی سواد مالی این است که آموزش‌های مالی و آن سواد مالی در سطح خرد، زمانی می‌تواند تأثیرگذار باشد که شرایط کلان اقتصادی به‌نوعی فراهم باشد و بستری فراهم باشد که افراد بتوانند از آن سودی که دارند به نحو احسن استفاده کنند. ماهی‌گیران ماهر و آموزش‌دیده در صورتی می‌توانند از دریاچه ماهی‌گیری کنند که به‌اندازه‌ی کافی ماهی وجود داشته باشد. در غیر این صورت، مهارت‌ها و آموزش‌های آن‌ها تأثیر و کارایی‌ای را که باید داشته باشد، نخواهد داشت. به غیر از موضوعی که به آن اشاره شد، دیگر چه عواملی می‌توانند تأثیرگذار آموزشی‌های مالی یا سواد مالی را در سطح خرد و کلان بیشتر کنند؟

جنبه‌ی دیگر بحث که اشاره کردم، همان بحث خطاهای شناختی که افراد در نتیجه‌ی نداشتن سواد مالی، گرفتار آن می‌شوند. به‌طور مثال، در بازارهای پولی غیر رسمی این اتفاق می‌افتد که مؤسسات مالی به وجود می‌آیند، پیشنهاد سودهای بانکی با بهره‌های بالا می‌دهند و افراد برای اینکه به سود بیشتری دست پیدا کنند، در آن سپرده‌گذاری می‌کنند، بدون این‌که ریسک را در نظر بگیرند. در نتیجه، بسیاری از مؤسسات دچار ورشکستگی می‌شوند و در سطح کلان بحران مال‌باختگان به وجود می‌آید. این کارکردهای رفتاری ناشی از ناآگاهی مالی افراد، در





آموزشی می‌تواند انجام بدهد این است که روی این موارد کار کند و این مسائل و نیازهایی را که در جامعه وجود دارد به سؤزهای مطالعاتی تبدیل کند و در سیاست‌گذاری‌های دولت در این موارد تأثیر بگذارد. در مورد آموزش‌های مالی هم این موضوع صادق است. نظام آموزشی برای تأثیرگذاری در این زمینه باید بحث‌های نظری و آکادمیک را با نیازی که مردم دارند و هرروزه با آن درگیر هستند، پیوند بدهد تا سیاست‌گذاری‌ها در سطح کلان تأثیرگذار باشد.

در مورد نقش دولت‌ها و نظام آموزش رسمی در آگاهی دادن و نگرش مالی به افراد و متوجه کردن آن‌ها به مخاطرات مالی و اخلاقی صحبت کردیم. به نظر شما، نظام آموزش غیر رسمی در این زمینه چه نقشی می‌تواند ایفا کند؟

حتماً خیلی از شما فیلم «هیلیونر زانگه‌نشین» را دیده‌اید. این فیلم پیام روشنی دارد؛ این که خیلی از چیزها را در عرصه‌ی زندگی و تجربه‌ی زیست‌شده یاد می‌گیریم. یعنی ممکن است نظام آموزش رسمی و حتی رسانه‌ها چیزهایی را تبلیغ کنند یا نگاه و نگرش ما را در مسیری هدایت کنند؛ ولی وقتی ما در تعامل باهم قرار می‌گیریم و در عرصه‌ی زندگی اجتماعی درگیر یک‌سری از مسائل می‌شویم، این مسئله شاید تأثیرگذاری بیشتری از رسانه و نظام آموزشی‌ای که گفتیم، داشته باشد. این تعاملات و روابط در زندگی اجتماعی، بخشی از نظام آموزش غیر رسمی است.

از سوی دیگر، قطعاً تمام ابزارهای تأثیرگذار در اختیار دولت یا سطح کلان نیست. مؤسسات آموزشی غیر رسمی، سایت‌های آموزشی و سایر ابزارهای آموزشی در دنیای امروز می‌تواند تأثیرگذاری بیشتری داشته باشد. کامیاب که در حال حاضر در بسیاری از کشورهای پیشرفته که فعالیت‌های جدی در زمینه‌ی آموزش مالی دارند، دولت‌ها به دلیل محدودیت‌هایی که دارند آموزش در این زمینه را به بخش‌های خصوصی و نظام‌های آموزشی غیر رسمی واگذار کرده و موفق عمل کرده‌اند. مؤسسات و نهادهای آموزشی غیر رسمی می‌توانند در ارتقای آگاهی مالی افراد مفید باشند، به مردم این شناخت را بدهند تا درگیر رفتارهای مالی نادرست و مخاطره‌آمیز نشوند یا اگر نگرشی نادرست به مسائل مالی دارند و درگیر آسیب‌های جدی هستند، چگونه می‌توانند آسیب‌ها را کم یا کنترل کنند. در جایی که نظام آموزش رسمی نمی‌تواند نقش خود را به‌خوبی ایفا کند قطعاً نظام‌های آموزشی غیر رسمی تأثیرگذاری بیشتری خواهند داشت.

از وقتی که در اختیار ما گذاشتید ممنونیم. به‌عنوان حرف آخر صحبتی با مخاطبان ما دارید؟

واقعیت این است که به‌دلیل شرایط اقتصادی افراد زیادی درگیر رفتارهای مخاطره‌آمیز و نادرست مالی هستند و این موضوع هم‌چنان ادامه دارد که امیدوارم شما به سهم خودتان از طریق برنامه‌هایی که دارید بتوانید تأثیرگذار باشید و میزان درگیر شدن افراد با رفتارهای نادرست کمتر شود. هم‌چنان هم تأکید می‌کنم که شرایط اقتصادی و کژکارکردهای ساختاری جدی وجود دارد که بخشی از رفتارهای مالی به آن برمی‌گردد و زمانی که شرایط و ساختارها تا حدی اصلاح شوند و از طرفی آموزش‌های درستی داده شود، تأثیرگذاری بر رفتارهایی از این دست بیشتر خواهد شد.

است نیز همین است. یعنی افراد این آگاهی را داشته باشند که در سرمایه‌گذاری‌ها نباید شتاب‌زده عمل کنند، تا جایی که ممکن است وسوسه‌ها کنترل شود و برای این موضوع باید اطلاعات و آگاهی افراد تا جایی که می‌شود زیاد شود، با مشاوران مختلف صحبت شود و از این طریق مخاطرات اخلاقی و مالی کنترل شود و این در صورتی امکان پذیر است که سواد مالی افراد و دانش مالی آن‌ها ارتقا پیدا کند.

دولت‌ها از چه مسیری می‌توانند در زمینه‌ی مخاطرات مالی و سایر موضوعات مالی به افراد آگاهی بدهند؟

خب طبیعتاً رسانه‌ها می‌توانند اولین مسیر برای دادن آگاهی و اطلاعات و بالابردن دانش مالی افراد باشند. آگاهی دادن دولت‌ها از طریق رسانه‌ها فقط محدود به مخاطرات مالی نیست و آن روی سکه هم وجود دارد چیزی که می‌توان با عنوان داستان موفقیت از آن یاد کرد؛ یعنی تأکید بر مواردی که افراد با پشت‌کار و خلاقیتی که دارند زمینه‌های موفقیت مالی را فراهم می‌کنند.

ابزار دیگر در دست دولت‌ها برای آموزش و آگاهی بخشی مالی، نظام آموزشی است. نظام آموزشی به‌خصوص آموزش‌های پایه‌ای نقش بسیار مهمی دارند، به خاطر این که شاکله‌ی فکری هر فردی در دوران کودکی او شکل می‌گیرد. به طور مثال، سرمایه‌گذاری در بازی‌های مالی که آموزش مالی را با خود به همراه دارند، می‌تواند یکی از سیاست‌ها در نظام آموزشی باشد. در واقع، نظام آموزش رسمی و رسانه‌ها ابزارهای در دست دولت‌ها برای آگاهی بخشی مالی هستند. درباری اینکه دولت‌ها چه استفاده‌ی درست و عملکردی در مورد این ابزارها می‌توانند داشته باشند، به سیاست‌گذاری و خط مشی هر دولت بستگی دارد.

شما به نظام آموزشی اشاره کردید. به نظر شما نظام آموزش رسمی ما چه آموزش و پرورش و چه نظام آموزش عالی چقدر توانسته‌اند در ارتقای دانش مالی و آموزش سواد مالی تأثیرگذار باشند؟ و آیا تا به امروز نقش خودشان را به خوبی ایفا کرده‌اند؟

ببینید بحثی تحت عنوان رابطه‌ی ضعیف صنعت و دانشگاه همیشه مطرح بوده است. ممکن است فارغ‌التحصیلان دانش کاربردی لازم را در مورد رشته‌های دانشگاهی خود نداشته باشند. به همین دلیل در سیستم آموزشی تأکید زیادی می‌شود بر نظام آموزشی آلمان و ژاپن که سیستم‌های مهارت‌محور هستند، نسبت به انگلیس و آمریکا. ولی نکته این است که محتوای آموزشی دانشگاهی مادر بسیاری از رشته‌ها مثل مدیریت و مهندسی از کشورهایی مثل آمریکا آمده است. تفاوت در این است که اکثر فارغ‌التحصیلان آن دانشگاه‌ها با همان بسته‌های آموزشی در دانشگاه‌ها کار پیدا می‌کنند؛ چون زیرساخت‌های اساسی برای این کار فراهم شده است. یعنی بازار کاری وجود دارد که افراد را جذب

می‌کند و در این نظام آموزشی که گفته شد از طریق مکانیسم **Learning By Doing** (یادگیری در حین عمل) افراد پخته‌تر و باتجربه‌تر می‌شوند و در زمینه‌ی رفاه مالی و توانایی مالی که به دست می‌آورند، خیلی بهتر می‌توانند عمل کنند.

واقعیت امر این است که نظام آموزش رسمی با دنیای واقعی در اکثر رشته‌ها فاصله‌ی زیادی دارد. در نظام آموزشی غرب یک ویژگی مهم به اسم «پویایی» وجود دارد. هر مسئله‌ی جدیدی در دنیای واقعی به یک مسئله‌ی دانشگاهی تبدیل می‌شود. همان مسئله‌ی مخاطرات اخلاقی مالی از کجا آمده است؛ از معاملات که در بازارهای اتمبیل دست‌دوم شکل گرفته بود و این به یک موضوع در نظام آموزشی تبدیل شد. در حقیقت، ارتباط دنیای واقعی با نظام آموزشی را باید بیشتر کرد.

بنابراین در مورد سؤالی که پرسیدید و نقش نظام آموزشی در آموزش مالی کاربردی دو بحث وجود دارد: یکی این که بسته‌های آموزشی را چطور می‌توان طراحی کرد که کاربردی‌تر باشد و آموزش‌هایی را بدهد که با دنیایی که در آن زندگی می‌کنیم تطابق بیشتری داشته باشد و بحث بعدی هم این است که به‌صرفه‌ی آموزشی کاربردی در زمینه‌ی مالی نمی‌توان انتظار تغییرات خیلی بزرگی داشت و زیرساخت‌های کشور هم باید به‌گونه‌ای فراهم باشد که افراد بعد از فارغ‌التحصیلی بتوانند از آموزه‌های مالی خود در دانشگاه استفاده کنند.

به نظر من فعلاً مشکل اصلی این است که ما نتوانسته‌ایم در سطح کلان زیرساخت‌های مناسبی را فراهم کنیم. البته آن گفتمان اصلی که در نظام آموزش عالی تولید و بازتولید می‌شود هم، همان‌طور که گفتم اهمیت زیادی دارد؛ زیرا ممکن است در مورد مسائلی که مطرح شد (یعنی آموزش مالی برای این که افراد بتوانند زندگی مالی‌شان را مدیریت کنند) توجه کافی در گفتمان آموزش رسمی نشود و نظام آموزشی شناخت کافی هم نداشته باشد و شناخت نادرستی به سیاست‌گذاران و افکار عمومی بدهد و اتفاقی هم که افتاده همین است.

در مورد نقش دولت‌ها در آموزش، پیشتر اشاره کردم که این مسئله به سیاست‌گذاری دولت‌ها، قوانین و استانداردهایی که وضع می‌شود، بستگی دارد. خوب حالا کاری که نظام

## گفت‌وگو با دکتر فرشید عبدی

# زمان زمان تغییر نگرش‌هاست



آن‌ها خواستم تا لیستی از هزینه‌ها و درآمدهایشان بنویسند، آنچه رخ می‌داد ستون خالی درآمد و ستون پُر هزینه‌ها بود. همان موقع به این فکر افتادم که چرا چنین مسئله‌ای داریم. شاید شکل آموزش این بچه‌ها درست نبوده و آن‌ها هیچ‌وقت برای تأمین هزینه‌هایشان با مشکل مواجه نبوده‌اند. همیشه کسی بوده که درآمد را تأمین کند. با چنین الگویی احتمالاً آن‌ها همیشه مصرف‌کننده باقی خواهند ماند. بر همین اساس، به این نتیجه رسیدم که اولاً چقدر می‌توانم چنین الگویی را عوض کنم و ثانیاً آیا تنها مباحث کلاسیک برای چنین تغییری کافی‌ست یا نه. خوشبختانه آن زمان مصادف شده بود با انتشار یک‌سری کتاب‌ها و مطالب در حوزه‌ی سواد مالی. این کار با کتاب «ثروت‌مندترین مرد بابل» شروع شده بود. این کتاب دنیایی را متصور می‌ساخت که شما ثروتی را باید به وجود بیاورید و بعد هم آن را حفظ کرده و توسعه بدهید. این کتاب کلاسیکی بود که آن سال‌ها خواندم و دیدم کتاب جالبی است. به‌خصوص برای افرادی که می‌خواهند یک نوع اقتصاد مبتنی بر دارایی داشته باشند و این دارایی بتواند در آینده آن‌ها تأثیرگذار باشد. کتاب را که خواندم متوجه شدم این کتاب خلاء موجود را پر می‌کند. بعد کتاب پدر پولدار، پدر بی‌پول آمد و سبک کیوساکی که در آن مدام میان پول و زندگی مقایسه انجام می‌شد. یکی از سبک‌های زندگی معرفی‌شده در این کتاب مبتنی بر حقوق ثابت و زندگی مشخص بود؛ ابعادی که نمونه‌ی بارز آن در کشور ما به همان «آب‌باریکه داشتن» تعبیر می‌شود. سبکی از زندگی که برای بخش مهمی از افراد جامعه به این صورت تعبیر شده است: برو جایی، شغلی ثابت انتخاب کن و حقوقی داشته باش. حتی شده با قرض

دکتر فرشید عبدی یکی از استادان ساختار شکن دانشگاه بود. درست در روزهایی که جامعه از کتاب‌های مثبت‌اندیشی اشباع شده و بازار بای شبکه‌های مردم را دچار شک و تردید کرده بود، جسارت بسیاری نیاز داشت تا به دانشجویان کتاب «پدر پولدار، پدر بی‌پول» رابرت کیوساکی را پیشنهاد بدهید و روی این مسئله تأکید و اصرار هم داشته باشید. دکتر عبدی از جمله استادانی است که اعتقاد دارد هیچ‌وقت برای آموزش مالی دیر نیست و همیشه حتی در سنین بالا می‌توان آموخت و به کار برد. احتمالاً همین باور بود که او را واداشت تا برای اثبات نظر به‌های تئوریک دانشگاهی، کسب‌وکار خصوصی خود را راه اندازی کند. در یکی از روزهای سرد زمستان به دفترش در حوالی میدان ولیعصر رفتیم و در انتها، گرم و امیدوار به خانه بازگشتیم. نخستین پرسش، در مورد همان جسارتش بود در زمان تدریس در دانشگاه. چرا کتاب پدر پولدار، پدر بی‌پول رابرت کیوساکی؟

آقای دکتر عبدی شما درباره‌ی موضوع سواد مالی کار جسورانه‌ای در دانشگاه انجام دادید. سال‌هاست که کتاب‌هایی را در سبک پدر پولدار، پدر بی‌پول به دانشجویان معرفی می‌کنید. چرا که در نظام آموزشی ما چندان متعارف نیست. چرا چنین تصمیمی گرفتید و در نهایت این تصمیمتان چه تأثیری گذاشت؟

دلیل تصمیم من نکته‌ای بود که با آن مواجه شدم و آن بی‌اطلاعی گروهی از جوانان ۱۸ تا ۲۰ ساله از مسئله‌ی مهمی به‌نام درآمد بود. وقتی در کلاس از



۱



۲



۳



۴



خانه‌ای بخر. حالا زندگی (به تعبیر آنان) روی روال است. حقوقی ثابت و مسکن! آن زمان که کتاب را خواندم، دیدم ایده‌اش می‌تواند به خیلی‌ها کمک کند و جریان فکری جدیدی به وجود بیاورد. خوشحالم که توانستم این ایده را اجرا کنم. آن موقع کلاسی داشتم به اسم «اقتصاد مهندسی» که امکان‌سنجی طرح‌ها را مطرح می‌کرد. مثلاً شما می‌خواستی کارخانه تأسیس کنی، لیست درآمدها و هزینه‌ها را درمی‌آوردی که البته از جنس پیش‌بینی بود نه واقعیت، ولی برای کسی که مفاهیم اولیه‌ی مالی را نمی‌دانست این‌که درک کند نرخ بازگشت سرمایه چقدر است یا ارزش فعلی چیست، خیلی مفهومی نداشت و ما باید اول مفاهیم پایه‌ای را یاد می‌دادیم. مفاهیمی که هیچ‌کس در موردش صحبتی نکرده بود، مگر کسانی که سابقه‌ی کار در بازار و تجارت را داشتند که آن‌هم علمی و مستند نبود و به زبان روز مطرح نشد.

**خلاصه‌ای از کتاب پدر پولدار، پدر بی‌پول را می‌توانید در این ویدیو مشاهده کنید QR**

اشاره‌ی خوبی داشتید و دو کتاب را با هم مقایسه کردید. یعنی گفتید که اولی مبتنی بر دارایی است و کتاب دوم هم اقتصادهای مدرن‌تر را هدف گرفت هاست. در همان کتاب کیوساکی، مقایسه‌ای بین دو نگرش مالی اتفاق می‌افتد. یکی به دنبال امنیت شغلی و پیشرفت آهسته و خطی است و دیگری با ریسک‌پذیری و نترسیدن از چالش‌ها و حل کردن مسائل برای رسیدن به رفاه بیشتر. شما عملاً این دو را هم‌زمان توصیه کردید. این دو نگرش هم‌زمان با هم چه اثری داشت؟

اولین چیزی که به ذهنم می‌آمد این بود که جامعه‌ی ما بخش‌های مختلفی دارد. بخشی از آن، دارایی‌محور است. هنوز قسمت عمده‌ی ثروتی که این بخش از مردم دارند و از آن به‌عنوان موفقیت اقتصادی یاد می‌کنند، از طریق زمین و ملک و اصطلاحاً اقتصاد خاک به دست آمده است. دومین منبع ثروت از طریق طلا و فلزات گران‌بها مثل سکه به وجود آمده و این سبک کنار گذاشتنی نیست. به‌علت تلاطم‌های اقتصادی و سیاسی در کشورمان، داشتن دارایی ثابت منجر به حس آرامش و ثبات و امنیت در افراد می‌شود. مدتی قبل یک آگهی از شهر تورنتوی کانادا دیدم که می‌گفت: «زمین بخر تا زمین نخوری.» ادامه‌ی مکتب فکری ایرانیان در کانادا! حتی آن‌هایی که درآمدهای خوب دارند هم، هم‌چنان به سرمایه‌گذاری در ملک علاقه‌مند هستند. از طرفی هم اقتصاد کارآفرینی مبتنی بر ریسک‌پذیری و حرکات جسورانه است. در این نوع امکان جهش وجود دارد؛ اما سختی‌های زیادی هم در مسیر موجود است. دانشجویان باید با جنبه‌های مختلف آشنا می‌شدند. حالا که دوباره به گذشته نگاه می‌کنم، می‌بینم این دو دیدگاه تضادی با هم ندارند. یعنی من می‌توانم یک زندگی کارآفرینانه داشته باشم و دارایی‌هایم را گسترش بدهم و در کنارش هم‌زمان مولد باشم و ماشین پول‌سازی بدون حضور من هم به کارش ادامه بدهد. در کشور ما

که آن ثبات وجود ندارد، این دو نگرش در کنار هم مکمل یکدیگرند. هم‌چنان بعد از سال‌ها پیام‌هایی از شاگردانم دریافت می‌کنم که معتقدند آن دو کتاب طرز فکر آن‌ها را عوض کرد.

معرفی آن کتاب‌ها اقدامی نامتعارف و شجاعانه بود. اما خیلی وقت‌ها اسم این نوع از کتاب‌ها با نگاهی منفی همراه است. با این مشکل مواجه نبودید که دارید کتاب‌هایی به اصطلاح زرد معرفی می‌کنید؟

مسئولیت هر معلمی این است که بین خطوط راهم به دانشجویانش بگوید و درمورد نگرش‌ها هم صحبت کند. البته تجربه‌هایی هم دارم که منجر به ضرر ما شدند. این‌ها را هم باید به بچه‌ها گفت. درمورد این کتاب‌ها اجازه بدهید بگویم که معتقدم آن‌ها پایه‌ای و مقدماتی هستند. مخصوص کسانی که هیچ‌چیزی از دانش مالی نمی‌دانند. این برای آن‌ها شروع خوبی است. از نظر یک متخصص، بله شاید زرد باشند. من هم اگر حالا سراغ مثلاً کتاب «مدیریت ارتباط با مشتری؛ مشتری خودتان را نوازش کنید» بروم، ممکن است به‌نظرم کتاب زردی باشد؛ اما صدها نفر هستند که به کمک همان کتاب کلی چیز یاد می‌گیرند. پس عملاً باید به‌عنوان همان قدم اول به آن نگاه کرد. قدم اول این است که بدانم سواد مالی وجود دارد و من هم می‌توانم از ایده‌های دیگر آن استفاده کنم. کتاب‌های قوی‌تری هم وجود دارد. ما می‌توانیم وارد فضایی بشویم که دانش رسمی این کار را کسب کنیم. آن‌ها در حکم الفبا بودند. باید آن‌ها را دسته‌بندی کرد.

درمورد نگاه به پول و مسائل مالی، افراد نگاه و نگرش متفاوتی دارند. طیفی از نگاه‌های مثبت تا منفی. خیلی از افراد با مسائل پولی و مالی رابطه‌ی خوبی ندارند و یا اینکه نگاه چندان مثبتی به موفقیت مالی ندارند. به نظر شما این نگرش نادرست به مسائل مالی ریشه در چه چیزی دارد؟

ما دو نوع سبک زندگی داریم: یکی می‌گوید نداشتن

پول، زندگی راحت‌تری به دنبال دارد. طرز فکری که اتفاقاً خیلی ریشه‌دار است. نمونه‌اش عرفا و زاهدان که عموماً چنین نگرش و زندگی‌ای داشتند. دوری از زرق و برق دنیا الگویی در این سبک زندگی بود. دومین نوع سبک زندگی هم می‌گوید که شما اگر پول داشته باشید، خیلی کارهای بهتری می‌توانید انجام بدهید؛ بنابراین ثروت باعث می‌شود که کار خیر بیشتری انجام بدهید. در کنار این دو سبک زندگی، مواردی هم وجود دارد که البته انتخابی است. من انتخاب می‌کنم تا آدمی باشم که خوشبختی را در یک زندگی ساده بدانم، شب راحت بخوابم یا یک خانه‌ی معمولی داشته باشم. آدم دیگری می‌گوید من باید موفق باشم. باید در بعد زندگی مالی به موفقیت برسم. البته از بعد مالی به بعد معنوی هم می‌توان رسید. در هر دو بعد هم بدلی و هم اصل خواهیم داشت. یعنی هم می‌توان اصلش و هم می‌توان بدلش را مشاهده کرد. بدل اول این‌که آدم ضعیفی باشی و هیچ ارزش مفیدی برای خودت و جامعه نداشته باشی. بدل دوم هم این‌که هستند آدم‌هایی که پول دارند؛ اما آن پول کنیف است. پولشان هیچ مسئولیت اجتماعی‌ای برای آن‌ها ندارد. آن‌ها پول را برای پول می‌خواهند نه برای رفاه یا کمک به رفاه دیگران. جامعه مولد و ثروتمند شرایط اخلاقی و اجتماعی بهتری دارد. معمولاً در این جوامع خیلی از مسائلی که با فقر ارتباط دارند، از بین می‌رود.

نگرش مثبت داشتن برای رسیدن به این موفقیت مالی مؤثر خواهد بود؟

از نظر علمی نگرش ارتباطش با نتیجه اثبات شده نیست؛ اما برعکسش قابل تأیید است. یعنی بگویم که آن نتیجه‌ی تأثیر یک نگرش بوده است. اما داشتن نگرش الزاماً فرد را به نتیجه (موفقیت مالی) نمی‌رساند، ولی اگر نگرش نداشته باشیم وضعیت بدتر خواهد بود. یعنی در حقیقت، با داشتن نگرش اگر حرکتی انجام نشود، اتفاقی نمی‌افتد. اما نگرش در کنار حرکت و برنامه‌ریزی قطعاً منجر به نتیجه می‌شود.



به نظر شما برای رسیدن به موفقیت مالی باید از کجا شروع کنیم؟ آیا سن خاص و شرایط خاصی لازم است؟

به سن ارتباطی ندارد. همه می‌توانند به دنبال یاد گرفتن باشند. کسی پیر محسوب می‌شود که دیگر آینده‌ای برای خودش متصور نباشد. معمولاً افراد نمونه‌ای از افراد دوروبر خود می‌شوند. بهتر است افراد خودشان را در فضای مورد نظر قرار بدهند. در فضایی که مربوط به کسب‌وکار باشد تا تأثیرپذیری اتفاق بیفتد. نکته‌ی اول این است که افراد در آن فضاهای کاری یا مالی قرار بگیرند و نکته‌ی دوم آموزش و یادگیری است. یک مثل معروفی است که می‌گوید: «به‌جای این که چند کتاب را یک‌بار بخوانید، یک کتاب را چندبار بخوانید.» خواندن این منابع ارزشمند به‌شدت می‌تواند کمک کند. برای من باورکردنی نبود؛ اما همه‌ی آدم‌های پولداری که می‌شناختم از آدم‌های علمی دوروبر من بیشتر کتاب خوانده بودند. من کتاب‌خانه‌ی آن‌ها را دیده بودم.

**این مطلب را بخوانید تا چراغ راه مسیر موفقیت مالی‌تان را روشن نگه دارید** QR۲

به نقش آموزش و یادگیری برای رسیدن به موفقیت اشاره کردید. به نظر شما چه عواملی بر آموزش و یادگیری مالی افراد تأثیرگذار است؟ و نبود این آموزش‌ها چه تأثیری می‌تواند به جا بگذارد؟ تجربه‌ای که خودمان داشتیم این بود که رفتار اقتصادی ما به‌عنوان پدر و مادر به‌شدت روی بچه‌ها تأثیر می‌گذارد. این که کجا پول خرج کنیم، برنامه‌ریزی داریم یا نه، کجا سرمایه‌گذاری کنیم، مصرف‌کننده یا تولیدکننده باشیم، این مسائل همه تأثیرگذار هستند. این که بچه‌ای که در این فضا بزرگ شده باشد و حساسیت خانواده‌اش را در زمینه‌ی مالی ببیند و درک کند، خیلی مهم است. کودک احساس می‌کند مسائل مالی بخش مهمی از زندگی است. تلاش کردن برای موفقیت مالی و درست انجام دادن این کار در ناخودآگاه بچه‌ها اثر می‌گذارد. این آکوسیستم و فضای اجتماعی اینجا هم هست. در کنار این مسائل بازی‌ها هم تأثیرگذار هستند. مثلاً بازی‌ای که در کتاب پدر پولدار، پدر بی‌پول هست. فضای خانوادگی در آموزش مالی مهم است و بازی‌ها هم یک بخش مهم دیگر

است. ما باید از بعد دستوری و نصیحتی خارج شویم. شما اگر دقت کنید خانواده‌هایی که نسل‌ها در بازار هستند، بیشتر صحبت‌هایشان در مورد نکات مالی است. فرصت پیدا کردن یا از دست ندادن ارزش پول، سرمایه‌گذاری، ارزیابی دارایی‌ها و... این مسائل بخشی از ژن آدم‌های بازاری شده است. شاید بخش بزرگی از جامعه‌ی ما این آموزه‌ها را نداشته باشند. آسیب این نداشتن سواد مالی هم سنگین است. وقتی با بحران‌های بزرگ مواجه می‌شوید و قدرت خریدتان را از دست می‌دهید، از تبعات نداشتن سواد مالی است.

**چه چیزهایی باید در مورد پول به بچه‌ها یاد بدهیم؟ برای پاسخ به این سوال ویدیو زیر را مشاهده کنید** QR۳

خطر این مسئله برای زندگی شما بزرگ و جبران‌ناشدنی است. طبقه‌ی متوسطی که به طبقه‌ی بی‌پول سقوط می‌کند. حالا ما به غیر از فضای توری یک بحث دیگر هم داریم، جامعه‌ای که دارد به سمت مسن شدن پیش می‌رود و فکری برای آینده‌اش نکرده است. شما تمام این کتاب پدر پولدار، پدر بی‌پول را که می‌خوانید اصل حرفش این است که برای سنین بازنشستگی چه کرده‌اید؟ پولی برای آن دوران کنار گذاشته‌اید یا نه؟ مهم است بدانید برنامه‌ریزی مالی درست فضای آینده را برای شما قابل پیش‌بینی و تضمین می‌کند و اگر این اتفاق در بخشی از جامعه‌ی مسن ما به وجود نیامده باشد، ما با فقر به‌صورت جدی مواجه خواهیم بود.

مسئله‌ای که خیلی مواقع با آن روبه‌رو هستیم این است که فرد در آستانه‌ی بازنشستگی، تازه به خودش می‌آید که من درآمد افت محسوسی می‌کند و پس‌اندازی هم ندارم. تازه بیدار می‌شود و درمی‌یابد که طی سال‌های گذشته کاری نکرده و این نقطه‌ی سختی است که قابل جبران نیست. حتی تلخ‌تر. اصطلاحی داریم به‌عنوان ساحل آرامش. افراد پس از سال‌ها زندگی کردن در نقطه‌ای که مخاطره‌آمیز نبوده، وارد زندگی واقعی می‌شوند، حالا یا به‌دلیل بازنشستگی یا از دست دادن شغل یا تغییر فضای کسب‌وکار. ناگهان این واقعیت هولناک وارد می‌شود که آرامش شما به پایان رسیده است. من در زندگی شخصی هم این موارد را

به‌کار برده‌ام. چیزهایی کاشته‌ام که نتیجه‌اش را بعداً دیدم. لذت کوتاه‌مدت را فدای رفاه آینده کردم و این خیلی برایم لذت‌بخش بود و هر جا که در ساحل آرامش گیر کردم، ضررش را هم خیلی زود دیدم. بخشی از یادگیری ما از طریق یادگیری اجتماعی است. ما از آدم‌ها یاد می‌گیریم. این که فرد در کنار زندگی کاری یک زندگی اقتصادی هم داشته باشد. حالا بخشی از جامعه متوجه این مسئله شده و به‌دنبال سواد مالی و موفقیت مالی است. البته باید حواسمان باشد این مسائل به صورت درست منتقل شود. جامعه باید بتواند یک زندگی نسبتاً خوب برای خودش فراهم کند و دغدغه‌ی بازنشستگی نداشته باشد.

**سبک بازنشستگی شما چگونه است؟ به سبک ملخ یا مورچه؟ این مطلب را بخوانید** QR۴

شما زمان زیادی را برای کارهای تحقیقاتی و تدریس در دانشگاه گذاشتید. چه شد به این جمع‌بندی رسیدید که باید در کنار دانشگاه وارد فعالیت اقتصادی هم بشوید؟

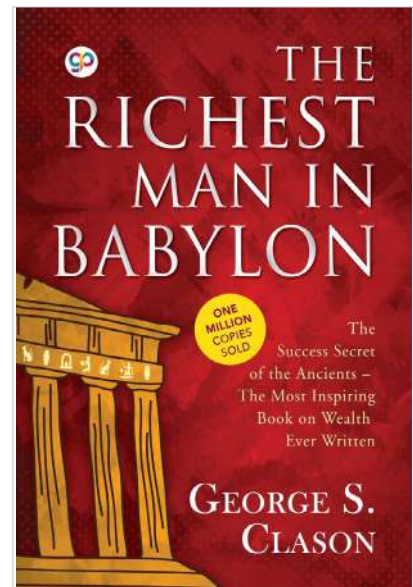
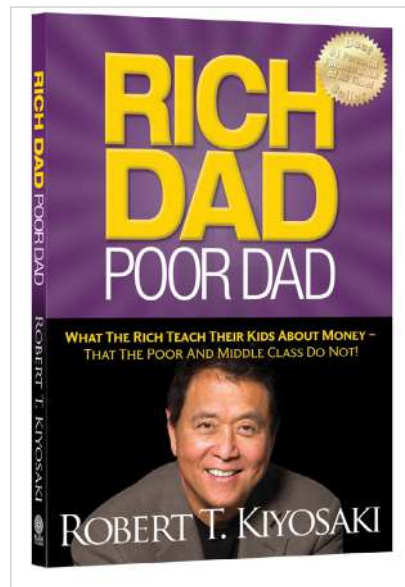
هیچ‌وقت به دانشگاه به‌عنوان ساحل آرامش نگاه نکردم. فضای دانشگاه را دوست داشتم، می‌توانستم باعث رشد دیگران بشوم و این لذت‌بخش بود. البته همیشه این فکر را داشتم که در همان فضا یک‌سری کارهای دیگر هم انجام بدهم. در کنار این که ساختارهای رسمی به هر دلیلی موانعی برای این گونه کارها ایجاد می‌کنند. فکر کردم به جای این که در یک محیط رسمی، کار کارآفرینانه و خارج از عرف انجام دهم، کارهایی که می‌توانم در انجام بدهم. احساس می‌کردم زندگی معناداری را تجربه می‌کنم و احساس خوشایندی به همراه داشت. شاید برای بعضی از ما این که ساحل آرامش در اثر یک حادثه به هم بریزد، باعث ایجاد آن تلنگر نهایی شود. بنابراین همیشه فکر می‌کردم باید آماده باشم و بالاخره شروع کنم؛ اما آن مسئولیتی که در دانشگاه داشتم به من می‌گفت: حالا کارهای دانشگاه را یک قدم دیگر جلو ببر. تا اینکه آن تلنگر اتفاق افتاد. از وقتی وارد کار اقتصادی شدم دیدم که آن حرف‌هایی که در دانشگاه می‌زدم و در عمل به کار نمی‌بردم، حالا مجبور به استفاده از آن‌ها شده‌ام. استفاده از آن‌ها وقتی به کلاس می‌روم به انتقال راحت تجربه‌هایم بسیار کمک می‌کند. این از یک طرف، از طرف دیگر می‌خواستم نشان بدهم که می‌توانم در فضاهایی غیر از فضاهایی که یک سیستم درآمد از پیش تعریف‌شده‌ای هست و همه چیز مشخص است، کاری انجام دهم و از معلوماتم استفاده کنم. حس کردم بهترین فرصت است که در بخش خصوصی وارد شده تا نفعی به دیگران برسانم و وضعیت اقتصادی خودم را هم بهبود ببخشم. در این برهه معنی داشتن زندگی‌ام در این کار است. چون می‌توانم اثبات کنم علاوه بر فضای آکادمیک می‌توانیم در فضای واقعی کسب‌وکار هم ارزشمند باشیم. درنهایت این که بالاخره تئوری‌های سواد مالی باید جواب بدهد دیگر. هیچ چیز عملی‌تر از یک تئوری خوب نیست. این‌ها هم تئوری‌های خوبی بودند که باید از آن‌ها استفاده می‌کردم. ساحل آرامشی دیگر وجود نداشت. باید وارد یک دریای پرتلاطم و هیجان‌انگیز می‌شدم.

در انتها چه توصیه‌ای برای مخاطبان دارید؟

نگرستان را به سواد مالی تغییر دهید!

نگرستان را به سواد مالی تغییر دهید!

نگرستان را به سواد مالی تغییر دهید!



# جاده‌ی موفقیت هموار نیست باید برای امیدواری بیشتر بجنگیم



محمد هاتفیان  
عضو هیئت تحریریه وبسایت علف خرس

خوانندگان جذاب کنم. سال ۷۴ بعد از دیپلم وارد رشته‌ی مهندسی نرم‌افزار شدم. به‌عنوان یک موقعیت اجتماعی، کار کردن در بانک‌های کشور در میان بچه‌های دانشگاه محبوبیت داشت. ترم سوم بودم که فرم استخدام بانک ملت را دریافت و در آزمون این بانک شرکت کردم. راستش تصویر ذهنی‌ام از کار کردن در بانک چندان مثبت نبود؛ ولی بیشتر تحت تأثیر تعاریف خوبی که از سمت اطرافیانم بازگو می‌شد، به این کار راغب شدم. بالاخره، سال ۷۶ در بانک ملت استخدام شدم. محیط بسیار خوبی بود. با همکارانم اختلاف سنی زیادی داشتم. با این حال محیط برایم جذابیت داشت. چند سال اول خیلی خوشحال بودم و رضایتم از کارم زیاد بود. بعد از فارغ‌التحصیلی در رشته‌ی کامپیوتر به‌دنبال یک موقعیت مناسب‌تر بودم که با رسته‌ام تناسب داشته باشد. بنابراین از بانک ملت جایجا و وارد اداره‌کل سازمان و بهبود روش‌ها شدم. آن اداره‌کل هم برایم جذاب بود. موضوع کاری ما سازماندهی و بهبود روش‌ها بود. در تیم‌های کاری مختلف اداره کار کردم و فکر می‌کنم در سال ۱۴ خدمت بودم که به‌عنوان معاون اول اداره منصوب شدم. در حقیقت، اولین خانمی بودم که در اداره‌کل، پست مدیریتی گرفتم. چیزی که من را به آن نقطه رساند، تلاش زیادی بود که انجام دادم و علاقه‌مندی‌ای که به آن حوزه‌ی کاری و موضوع کاری داشتم. ۱۵ سال سابقه داشتم که به این موقعیت رسیدم. اما یک‌سری نکته‌ها برایم وجود داشت. تازه آنجا در آستانه‌ی چهل سالگی بودم که احساس کردم این شغل آن عنایتی نبود که در نظر داشتم. اساساً رشد کردن در سازمان‌های بزرگ ایرانی از نظر بسیاری، به‌شکلی است که راحت اتفاق نمی‌افتد؛ اما من این را تجربه کردم که وقتی نهایت تلاشتان را انجام بدهید و سعی کنید و تمام وظایفی را که به عهده‌تان گذاشته‌اند، درست انجام بدهید، این مسیر پیشرفت هموار می‌شود. فقط پشتکار داشتید یا در کنارش مطالعه یا استفاده از کلاس‌های بیرون هم بود؟

البته در آن فاصله ادامه‌ت تحصیل دادم و در مقطع فوق‌لیسانس؛ صنایع خواندم. مطالعه هم البته خیلی کمک کرد.

این تغییر رشته از کامپیوتر به صنایع هدفمند بود؟  
بله هدفمند بود. فارغ‌التحصیل هم که شدم بیشتر آن دید سیستمی‌ای که داشتم

داستان تبدیل شدن رو یا به حقیقت همیشه جذاب و شنیدنی است. این بار برای شما داستان واقعی مسیری را روایت می‌کنیم که برای ما هم جذاب و تحسین برانگیز بود. راه انداختن کسب و کار بر اساس تخصص و علاقه برای هر انسانی یک رویا است. دختری جوان وارد مسیر کار، زندگی و ادامه تحصیل می‌شود و با کسب تجربه و تحصیل و خواندن و نوشتن در گذر زمان با رعایت اصول مالی در زندگی شخصی این مسیر را طی می‌نماید. داستان ایشان را از منظر رعایت اصولی مالی در کار، زندگی و کسب و کار شخصی با شما در میان خواهیم گذاشت. تداوم رعایت این اصول و تکنیک‌هایی که ایشان برای آموزش مالی به کودکان خود به کار گرفته‌اند جالب است. بر همین اساس پیشنهاد می‌کنیم این گفت‌وگو را از دست ندهید. داشتن برنامه و پشتکار می‌تواند معجزه کند. معجزه‌ای که خود شما هستید.



۱

مسیر موفقیت برای خانم‌ها مسیر به مراتب سخت‌تری است. ابتدا می‌خواهیم بدانیم شما چه مسیری را طی کردید تا به اینجا رسیدید. دوست دارم بیشتر درباره‌ی مسیر حرف بزنیم. از نقطه‌ای که هستم راضی و شکرگزارم. چون مسیر پرفرازونشیبی طی شد تا در جای فعلی قرار بگیرم. با این حال، هنوز خودم را آدم موفق نمی‌دانم. به‌نظرم حالا موضوع موفقیت یک موضوع نسبی است و می‌شود موفق‌تر و موفق‌تر بود و شد؛ اما راجع به مسیر، امیدوارم که بتوانم با بازگو کردن این مسیر که مد نظر شماست، خروجی این گفت‌وگو را برای



همیشه در حال صعود بوده یا بعضی وقت‌ها با انتخاب یک موقعیت دیگر آن عایدی مالی کم شده است؟ چون بحث ما درباره‌ی مدیریت مالی یا آموزش‌های مالی شخص است. در این مسیری که انتخاب کردید پیش آمد که آن حقوق یا مزایا به نسبت قبل کمتر شده باشد؛ اما شما این ریسک را پذیرفته باشید؟

در زمانی که یک مدیر در بانک ملت بودم پس ذهنم یک‌سری سوال و موضوعاتی که در طبیعت وجود داشت؛ فرصت‌هایی به وجود آورد که من عمیقاً به آن‌ها نگاه کردم. در فضای کارمندی این موضوع وجود دارد که شما درآمد ثابتی دارید و هرچه موقعیت شما بهتر شود، آن درآمد هم افزایش پیدا می‌کند. اتفاقی که طبیعتاً برای من هم رخ داد. آنجایی که تصمیم گرفتم از بانک خارج شوم چند موضوع در پس ذهنم وجود داشت. مثلاً من الان دریافتی خیلی خوبی دارم؛ اما آیا این کفایت می‌کند؟ آیا برای این خلق شدم که اینجا کار کنم و پول در بیاورم؟ آن قسمت مالی واقعاً جذاب است و این جذابیت باعث می‌شود که ما به جنبه‌های دیگری از خواسته‌های زندگی‌مان نپردازیم. برای من این‌طور اتفاق افتاد که به این سوال، سه یا چهار سالی فکر می‌کردم. به هر حال در آن سیستم‌ها یک دست‌وپاگیری وجود دارد. در آن سیستم به‌عنوان یک فرد باید فعالیت کنید. در واقع، مقدار زیادی چارچوب دست‌وپاگیر وجود دارد که شما لزوماً در آن اختیاری ندارید. این موضوع برایم آزاردهنده بود و احساس می‌کردم علی‌رغم تمام تلاش‌هایم اختیار کمی روی خروجی‌هایی که به دست می‌آید دارم و این راضی‌ام نمی‌کرد.

با قانون بازنشستگی ۲۰ سال خدمت زنان می‌توانستم انتخاب کنم که بمانم یا ادامه ندهم. همیشه یک دغدغه‌ی کارآفرینی هم داشتم که برایم جذاب بود، به‌خصوص داستان آدم‌های کارآفرین. بنابراین تصمیم گرفتم با یکی از دوستان نزدیکم که دغدغه‌های مشابه من داشت، کسب‌وکار خودمان را راه بیندازیم. بر اساس توانایی‌هایی که داشتیم و موضوعاتی که بلد بودیم، آمدم فلسفه و مأموریت شرکت را گذاشتیم کمک به سازمان‌های ایرانی از طریق بحث‌های ساخت قابلیت سازمانی.

با اولین حقوقتان چه کردید؟

اولین حقوقم ۳۸ هزار تومان بود. آن موقع البته رقم مناسبی بود. با اولین حقوقم به کل خانواده شام دادم و خاطره‌ی آن روز برایم هنوز زنده است. اما موضوعی که همیشه به آن پایبند بودم پس‌انداز بود. این عادت را هنوز هم دارم و به دخترهایم نیز توصیه می‌کنم. این را از کارم آموختم. به پس‌انداز اعتقاد دارم و بعد که وارد بانک شدم فهمیدم یکی از محورهای مهم توسعه‌ی اقتصادی کشور همین پس‌اندازها است. اگر مردم پولشان را پس‌انداز نکنند و این‌ها تحت عنوان سپرده در بانک‌ها نباشد، آن وقت بانک‌ها محلی برای تأمین مالی سازمان‌ها و افراد ندارند. پس من به‌صورت فلسفی به اهمیت این موضوع واقف هستم؛ ولی این را به‌عنوان یک عادت قبل از سر کار رفتن همیشه داشتم.

همیشه فکر می‌کردم چون درآمد ناچیزی دارم و مثلاً ۲۰ درصد این درآمد مبلغ قابل توجهی نمی‌شود، پس ارزش پس‌انداز ندارد. شما با این تفکر چطور برخورد کردید؟ این‌که قانع بشوید که این پس‌انداز بالاخره روزی به مبلغ قابل توجهی تبدیل خواهد شد. در نهایت این پس‌اندازها کمک‌تان کرد؟

می‌توانم بگویم مجموعه‌ی دارایی‌هایی که دارم، همگی از طریق پس‌انداز کردن به دست آمده است. ما همیشه در ایران بحث‌های تومی را داشتیم؛ ولی پس‌انداز به من کمک کرد. در ماه‌های مختلف میزان آن پس‌انداز بسته به هزینه‌ها و درآمدهای متغیر متفاوت بوده است. مثلاً زمانی که ما یک کالای سرمایه‌ای خریدیم مدتی پس‌انداز قاعدتاً کمتر شد، با این حال من همواره معتقد بودم پس‌انداز باید وجود داشته باشد و همیشه پس‌انداز را برای روز مبادا نگه می‌دارم.

بقیه‌ی درآمدتان را بعد از پس‌انداز چطوری خرج می‌کردید؟

یکی از عادت‌هایی که دارم ثبت هزینه‌هایم است. همیشه انتهای ماه گزارشی می‌گیرم تا ببینم چقدر صرف خوراک، پوشاک و آب و برق و چقدر متفرقه هزینه شده است. کلاً با ثبت و ضبط این‌ها همیشه یک برآوردی از هزینه‌های زندگی می‌کنم. شبیه این را ما در بحث‌های بودجه‌بندی در بانک داشتیم و این به من بسیار کمک کرد. این عادت ثبت و ضبط هزینه‌ها به من یک دید می‌دهد. بعضی اوقات ممکن است شما خرجی داشته باشید که به چشم نیاید و فکر کنید که لازم و ضروری است؛ ولی انتهای ماه تأثیر منفی‌اش را می‌بینید. بنابراین این هم یکی از موضوعاتی است که جزء عادت‌هایم شده است.

فکر می‌کنم فقط آن ثبت و ضبط مهم نیست. آن تحلیلی که ما از این داده‌ها می‌کنیم به ما دید می‌دهد. تجربیاتی که در اختیار ما قرار می‌دهید، احساس می‌کنم از دل کار درآمده‌اند. می‌خواستم بدانم این بودجه‌بندی از کجا وارد



کمکم کرد. اگر علم آن کاری را که انجام می‌دهید نداشته باشید، یک پای تلاش‌تان همیشه می‌لنگد. یعنی این‌که یک محور همیشه علمتان و آن چیزهایی که شما بلدید و آن توانایی‌هایی که برای انجام کارهایتان دارید و محور دیگر همیشه تلاش است. یعنی این دوتا ترکیب همیشه می‌تواند به آدم‌ها کمک کند.

پیشتر گفتید وقتی به اداره‌ی اعتبارات رفتید، برایتان جذابیتی ایجاد شد. پس می‌توانیم این‌گونه بگوییم که آن جذابیت ابتدا علاقه بوده است؟ یعنی در کنار آن تلاش و سواد، اول علاقه باعث پیشرفت شما شده است؟

اساساً ورود به یک محیط کاری همیشه جذاب است. انگار نقطه‌ی عطفی برای همه در زندگی کاری است. وارد محیط کاری که می‌شوید، احساس ارزشمند بودن می‌کنید و فکر می‌کنید با کمک سازمانی که در آن هستید، باعث رشد اقتصادی کشور می‌شوید. حس مفید بودن بود که بسیار احساس خوبی است؛ ولی آن جذابیتی که اشاره کردم، واقعاً یادگیری زیادی بود که آن‌جا اتفاق می‌افتاد. یعنی معاشرت با آدم‌های مختلفی که کارشناس‌های خبره‌ای بودند؛ سالیان سال تجربه داشتند و در کارشان استاد بودند. در واقع، از همه چیز آن‌ها می‌توانستم کار یاد بگیرم و این جذاب بود. اعتبارات بانک‌ها قلب بانک‌ها است و غیر از موضوع اعتبارات که به بررسی طرح‌های تسهیلاتی می‌پردازد، یعنی افرادی که در کشور با سازمان‌های مختلفی که دارند فعالیت اقتصادی می‌کنند و در تأمین مالی احتیاج دارند که پولی را از شبکه مالی کشور قرض بگیرند، به آن‌جا مراجعه می‌کنند. در سطوح بالاتر و با مبالغ بالاتر، حضور آن‌ها، و پرونده‌های آن‌ها و اتفاقات اقتصادی‌ای که آن‌جا وجود داشت، یکی از نکات جذاب برای من بود. خیلی از کارآفرین‌های بزرگ کشور، آن‌جا رفت‌وآمد داشتند. بعدها هم که وارد سازمان بهبود و روش‌ها شدم، حتی جذاب‌تر شد. به‌خاطر این‌که موضوع کار ما طراحی سیستم بانک بود. در طول این مسیر خانواده کجا بود؟ از ابتدا متأهل بودید یا در طول کار ازدواج کردید؟ چون این چالش مهمی برای بسیاری از خانم‌ها است.

یک سال بعد ازدواج کردم. سال ۷۷ و هم‌زمان دانشجو بودم، سر کار هم می‌رفتم، ازدواج هم کرده بودم و مسئولیت‌های خانوادگی جدیدی هم اضافه شده بودند. درس که تمام شد فرزند اولم مهسا به دنیا آمد و من تا روزهای آخر به دنیا آمدنش سر کار می‌رفتم، چون کارم را دوست داشتم. هماهنگ کردن این نقش‌ها کار آسانی نیست؛ اما شدنی است. کافی است آدم بدانند در هر کدام از این نقش‌ها چه اهدافی را دنبال می‌کند و به چه شکلی، زمان و انرژی را برای هر نقش اختصاص بدهد. در حال حاضر دو فرزند دختر دارم. همیشه یکی از دغدغه‌هایم مادر خوبی بودن است. پیچیدگی‌های خاص خودش را دارد؛ چون بچه‌ها در برخی ساعات نیاز به انرژی فیزیکی مادر خودشان دارند، برای این‌که بتوانند با مادرشان گفت‌وگو کنند. خوب یک خانم شاغل صبح‌ها مسئولیت‌های زیادی دارد. بعداً ظاهر هم همین‌طور. اما باید به انتظارات خانواده پاسخ بدهی و به نقش‌های مادر بودن و همسر بودن بپردازی. خیلی از وقت‌ها که از فرط خستگی احساس می‌کنم دیگر انرژی ندارم، با دیدن بچه‌ها انرژی می‌گیرم و خستگی‌ها از یادم می‌رود.

همراهی همسرتان چطور بود؟

اگر همسر حمایت نکند یا حمایت سایر اعضای خانواده نباشند، نمی‌توان ادامه داد و همیشه یک جای کار خواهد لنگید. همسر من هم حامی‌ام بود و اگر نبود، این اتفاقات خوب نمی‌افتاد.

این شرایط بود، یا آن را به وجود آوردید؟

سؤال سختی است. نمی‌شود گفت که این شرایط وجود نداشت. اگر نگاه کنیم، همه‌ی این کنش‌ها و واکنش‌ها اثر دارد. حتماً من هم تأثیر داشتم؛ ولی به هر حال لطف و عنایت اطرافیان هم شامل من شد.

در این مسیری که برای ما توضیح دادید عایدی مالی شما با توجه به تورم

زندگی شما شد؟

نکته‌ای که گفتید جالب بود. این کار را ما دقیقاً از زمانی که در «هوده» فعالیت می‌کنیم، انجام دادیم. آن جایی که وارد ثبت و ضبط‌های مالی یک شرکت شدم و مفید و موثر بودن این ثبت‌ها را در شرکت دیدم و دیدی که آن‌جا به دست می‌آورم، باعث شد که در زندگی شخصی‌ام هم این کار را انجام بدهم. الان با دقت زیاد این کار را انجام می‌دهم و از خروجی این کار رضایت دارم.

بیشتر اشاره کردید که خودتان پس‌انداز می‌کردید و حالا به بچه‌هایتان هم آن‌را یاد می‌دهید. چطور این کار را انجام می‌دهید؟ چون آموزش دادن به بچه‌ها کار سختی است، آن هم آموزش‌های مالی.

این روزها بچه‌ها در شبکه‌های اجتماعی وقتشان را می‌گذرانند. برای دخترهایم این‌طور اتفاق افتاد که توی فروشگاه‌هایی که لوازم تحریر و لوازم مورد علاقه‌شان را می‌فروختند، زیاد خرید می‌کردند (در شبکه‌های اجتماعی مثل اینستاگرام) و اشتیاق و مطلوبیت که خرید کردن می‌دهد، باعث می‌شود که ترغیب شوند به این کار. بچه‌ها دائماً در چنین فضاهایی هستند و این باعث می‌شود که نیازهایشان را چه کاذب و چه واقعی پوشش بدهند. بنابراین برای بچه‌ها از یک سال قبل پول توجیبی مشخص کردم و جایی که خودشان علاقه‌مند به پس‌انداز می‌شوند، جایی است که می‌خواهند چیزی را بخرند؛ ولی پولشان نمی‌رسد. به همین خاطر، تصمیم می‌گیرند پولشان را به صورت هدفمند پس‌انداز کنند که بعداً بتوانند چیزی را که دلشان می‌خواهد بخرند. روشی که من در پیش گرفتم این روش بود. یعنی از طریق مشخص کردن سقف خرید و پول توجیبی باعث شد که خودشان پولشان را مدیریت کنند. یک بخش آن را خرج کنند و یک قسمتی را نگه دارند برای خریدهایی که ممکن است در آینده اتفاق بیافتد و پول لازم داشته باشند.

برای پس‌انداز روش جالبی را در پیش گرفتید که می‌تواند الگوی جالبی برای بقیه باشد. در مورد پول توجیبی بیشتر برایمان بگویید. آیا عدد ثابتی است؟

ما در خانه پاداش عملکردی داریم. خیلی از مواردی که در خانه پیاده می‌کنم، بر اساس تجربیات کاری‌ام است. بچه‌ها پول توجیبی ثابت دارند؛ ولی جاهایی افزایش درآمد پیدا می‌کنند، مثل تولدها، روز دختر یا عیدی‌هایی که می‌گیرند. این‌ها یک بخش است. برای ایجاد فضای صمیمی‌تر در بین آن‌ها هم طرح‌هایی گذاشتم. مثلاً دختر بزرگم زبان انگلیسی خوبی دارد و دختر کوچکم به کمک او نیاز دارد. یک طرح تشویقی گذاشتم و به دختر بزرگم گفتم اگر تو به خواهر کوچکت کمک کنی، یک بودجه‌ای انگیزشی داری. ما برای کارهای خوبی که بچه‌ها انجام می‌دهند ستاره می‌دهیم و بر اساس ستاره‌هایی که می‌دهیم بچه‌ها را تشویق می‌کنیم و بودجه یا پاداش تشویقی می‌دهیم. زمانی که بچه‌ها آن کاری را که دوست دارم انجام می‌دهند، این پاداش تعلق می‌گیرد. در مورد تکنیک ستاره‌ای، این تکنیک را یک روان‌شناس برای اولین بار به من یاد داد. برای تقویت ارتباط بین فرزندانم به یک روان‌شناس مراجعه کردم. ایشان این موضوع را یاد دادند که بردی درست کنید و به بچه‌هایتان ستاره‌های تشویقی بدهید. اولش آن بخشش و پاداش‌های مادی نبود؛ ولی بعد از مدتی که پول توجیبی به بچه‌ها دادم، این ستاره‌ها تبدیل به پول شد. الان قیمت هر ستاره ۲۰ هزار تومان است. برای بعضی از کارها بعضاً تا ۵ ستاره هم می‌توانند دریافت کنند. راستش کلیت این طرح را نمی‌توانم تأیید کنم؛ اما روش جالبی است که شکل گرفته و بعضی از مسائل را می‌تواند حل کند.

برای آموزش به بچه‌ها در حوزه‌ی مالی آیا به بازی‌هایی فکر کرده‌اید که بتواند به بچه‌ها آموزش دهد و باعث تقویت هوششان شود؟

به آن فکر نکردم که بازی‌هایی باشند تا هوش مالی بچه‌ها را تقویت کنند. به غیر از بازی، منابع دیگری مثل کتاب بوده است که آن را برای آموزش مالی بچه‌ها استفاده کنید یا این‌که از طریق انتقال تجربه این کار را کرده‌اید؟

در مورد کتاب هم نه. کتابی برای آموزش در زمینه‌های مالی ندیدم و بچه‌ها کتابی در این زمینه نداشته‌اند. اما اگر در شبکه‌های اجتماعی مطالبی وجود داشته باشد که آموزش مالی بدهد حتماً جالب و جذاب است.

قسمتی در سایتمان وجود دارد که مربوط به آموزش مالی کودکان است. سعی کردیم به روش‌های مختلف مثل ویدئو و بازدید و معرفی بازی‌ها به بچه‌ها آموزش دهیم. به‌عنوان مادر فکر می‌کنید تمام تکنیک‌هایی را که برای آموزش بچه‌ها وجود دارد استفاده کرده‌اید یا این‌که نیاز هست آگاهی

خودتان و بچه‌ها را بالا ببرید؟

قطعاً، من با توجه به منابع و توانایی‌ها و وقتی که برای این موضوع داشتم کارهایی کردم؛ اما نمی‌توانم بگویم این کارها انسجام داشته و هدفی را دنبال کرده است. قطعاً ابزارهایی که شما گفتید می‌تواند کمک کند. به‌نظرم این موضوع جای کار دارد. یکی از موضوعاتی که ما نیاز داریم سواد مالی است. چون سواد مالی کمک می‌کند به این‌که آگاهی‌هایمان را بالا ببریم و زندگی‌مان را پیش ببریم. بعضاً در شرایط مشابه دو آدمی که شرایط یکسانی داشته‌اند، خروجی‌های یکسانی نداشته‌اند. چون ممکن است یکی سواد مالی داشته باشد و آن یکی آگاهی نداشته باشد. این موضوع خیلی مهم است و من در حد بضاعت‌م به آن پرداخته‌ام. اما قطعاً می‌شود خیلی به آن پرداخت، هم برای بچه‌های من و هم برای سایر بچه‌ها.

به این اشاره کردید که سواد مالی یک دانش است. به نظرتان فقط دانش است، یا دانش و تجربه است؟ شما به‌عنوان کسی که مسیر پیشرفت مالی را طی کرده‌اید، بیشتر چه چیزی در این مسیر کمک‌تان کرده است؟

دانش که قطعاً تأثیر دارد. یعنی یک پایه اطلاعات دارد و دانستن به آن می‌تواند کمک کند؛ اما تجربه‌های مختلف به آدم کمک می‌کند و تجربه‌ها بعضاً از آن اطلاعات تأثیر بیشتری می‌توانند داشته باشند. در یک تجربه ممکن است چیزهایی یاد بگیرید که ممکن است چندین بار در کتاب‌ها خوانده باشید. اما آن تجربه حسی به شما می‌دهد که کاربرد بیشتری دارد.

به این موضوع از این جهت اشاره کردم که به غیر از بخش «فلک» در سایت ما بخش‌هایی مثل «دودوتاچهارتای زندگی» و «ورود آقایان ممنوع» وجود دارد که مخاطبان آن بزرگسالان هستند. پس شما موافق هستید که همه‌ی ما به دانش مالی نیاز داریم و این دانش می‌تواند در مسیر زندگی به ما کمک کند؟

بله

در مورد منابع انسانی، آموزش و یادگیری می‌خواهیم صحبت کنیم. ویدئویی دیده بودم از تحقیقی در دانشگاه لینکلن (می‌توانید با اسکن QR CODE این ویدئو را ببینید QR) که نشان می‌داد کارمندان دچار دغدغه‌هایی هستند. در آن ویدئو نشان می‌داد باید آموزش‌های مالی به کارمندان بر اساس نیازهای ابتدایی، در دستور کار منابع انسانی شرکت‌ها قرار گیرد و این آموزش‌ها روی راندمان کاری اثر زیادی دارد. نظر شما در این خصوص چیست؟

نکته‌ای که ما همیشه در بحث‌های برنامه‌ریزی سازمانی درباره‌ی آن صحبت می‌کنیم یا تدوین استراتژی طرح‌های استراتژیک می‌کنیم که سازمان یک وضعیت فعلی و یک وضعیت رومیزی دارد، ضمن این‌که باید به آینده‌اش هم فکر کنید و می‌خواهید با تدوین استراتژی مشخص کنید چطور می‌خواهید به اهداف سازمان برسید. نکته‌ی خیلی مهم این است که ما عنوان می‌کنیم اگر مدیری مسئله‌ی روزش را نتواند حل کند قاعدتاً نمی‌تواند برای آینده‌اش برنامه‌ریزی کند. در حقیقت، وقتی پرونده‌ی باز روی میز دارد، نمی‌تواند وقتی برای آینده اختصاص دهد. این موضوع برای همه صادق است. هرم ما زانو داستانش همین جا است. آدم‌ها به نیازهای اولیه نیاز دارند. تا نیازهای اساسی افراد پاسخ داده نشود، آن‌ها نمی‌توانند سراغ نیازهای سطح بالاتر بروند. برداشت‌های مالی آدم‌ها از محیط کارشان یا آن سیستم جبران خدماتشان، حقوق و دستمزدشان باید به‌گونه‌ای باشد که زندگی آن‌ها بچرخد. یک کارشناس که از دانشگاه فارغ‌التحصیل شده، می‌آید که یاد بگیرد تا در آینده بتواند کارهای بزرگ‌تری انجام دهد و درآمد بیشتری کسب کند؛ اما قبل از آن باید درآمدی داشته باشد که زندگی‌اش بچرخد. این روزها بعضاً درآمدهای شرکت‌ها و سازمان‌ها به علت مسائل اقتصادی کفاف زندگی خوب را نمی‌دهد. خیلی ممنونم از این‌که وقت گذاشتید. اگر چیزی به‌عنوان حرف نهایی مانده، بفرمایید.

امیدوارم که تجربیاتم برای مخاطب‌ها مفید بوده باشد. نکته‌ی آخری که می‌خواهم بگویم این است که این روزها جامعه‌ی ما به امید احتیاج دارد. باید شروع و اقدام کنیم تا بتوانیم از این وضعیت رها بشویم. هیچ چیزی جز تلاش، امید و باور قلبی به ما کمک نمی‌کند. من همیشه آرزو دارم برای این‌که جهانی بهتر داشته باشیم و هر کدام از ما وظیفه داریم که سهم خودمان را در اجتماع، سازمان و کشورمان ایفا کنیم. هر چقدر بتوانیم نقش خودمان را بهتر ایفا کنیم خروجی بهتری خواهیم داشت.

## گفت‌وگو با دکتر سارا جان

# از تجربه‌ی پدر و مادر هایمان فاصله بگیریم

نیاز داریم. آموزش‌های مالی نه تنها به ما دانش می‌دهد و مهارت‌ها و قابلیت‌هایی را در ما به وجود می‌آورد؛ بلکه مهم‌تر از آن بینشی (Insight) را در ما شکل می‌دهد که کمک می‌کند در شرایط پیچیده و نامطمئن، قدرت تحلیل و تفسیر موقعیت‌ها را داشته باشیم و بتوانیم روندهای تغییر را سریع‌تر شناسایی کنیم و تصمیمات بهتری بگیریم.

آموزش سواد مالی چه تأثیری بر رشد و پیشرفت فردی می‌تواند داشته باشد؟

پیچیدگی جوامع امروزی، داشتن استراتژی و برنامه رشد شخصی را بیشتر از هر زمان دیگری ضروری کرده است. سواد مالی به داشتن برنامه رشد فردی کمک می‌کند به این شکل که دانش، مهارت و بینش تصمیم‌گیری مالی بر چگونگی انتخاب فرصت‌ها، نحوه‌ی تصمیم‌گیری و در نتیجه، کیفیت زندگی و رفاه فردی تأثیر خواهد داشت. داشتن سواد مالی برای سرمایه‌گذاران امری ضروری است؛ اما آن‌چه که امروز در جوامع مختلف بیش از گذشته اهمیت پیدا کرده، ضرورت داشتن چنین سواد و بینشی برای تک‌تک افراد جامعه است. این امر به‌ویژه در زمان بروز بحران‌های اقتصادی از اهمیت فراوانی برخوردار است. سواد مالی می‌تواند مدیریت چالش‌های اقتصادی را برای افراد آسان‌تر کند.

به نظر شما بهترین زمان برای شروع آموزش‌ها از چه سنی است؟

در بسیاری از کشورهای پیشگام در حوزه‌ی آموزش سواد مالی از جمله استرالیا، سنگاپور، مالزی و انگلستان آموزش رسمی مفاهیم پایه‌ی سواد مالی از مهدکودک‌ها شروع می‌شود و به تدریج در طول دوران مدرسه این آموزش‌ها کامل می‌شوند. به‌طور کلی دوران کودکی و نوجوانی به‌عنوان مهم‌ترین دوران شکل‌گیری شخصیت و نگرش در افراد شناخته می‌شود و بنابراین، آشنایی با مفاهیم پایه از جمله نیازها و خواسته‌ها، ارزش پول و روش‌های به‌دست آوردن آن، پس‌انداز، پول توجیبی، بودجه‌بندی و روش‌های سرمایه‌گذاری و همچنین ارتقای مهارت‌های عملی کودکان و نوجوانان در حوزه‌ی مالی تأثیر به‌سزایی در عملکرد آنان در آینده خواهد داشت. چراکه هر قدر حساسیت نسبت به مسائل مالی در سنین پایین‌تر آموزش داده شود، اثربخشی آن در رفتار و تصمیمات آن‌ها در بزرگسالی نمود و پایداری بیشتری خواهد داشت. ضمن، زمان و هزینه‌ی آموزش کودکان و نوجوانان از صرفه‌ی اقتصادی بیشتری برخوردار است.

**برای آموزش مالی کودکان در سنین مختلف، این مطلب را بخوانید.** QR

آیا در کشور ما اقداماتی برای ترویج آموزش‌های مالی انجام گرفته است؟ فعالیت‌هایی که انجام شده به چه صورت بوده است؟

بر اساس سند راهبردی تحول نظام تعلیم و تربیت رسمی عمومی کشور که در سال ۱۳۸۹ تأیید کلی شده و مبنای تمامی سیاست‌گذاری‌ها، برنامه‌ریزی‌ها و تولید اسناد تحولی در نظام تعلیم و تربیت رسمی کشور قرار گرفته است، پرورش تربیت‌یافتگانی که با درک مفاهیم اقتصادی در چارچوب نظام معیار، کارآفرینی، قناعت و انضباط مالی، مصرف‌بهینه



به‌طور مداوم تغییر پیدا کرده و با توجه به نیازهای زندگی امروز متناسب‌سازی شده است. تعریف‌هایی ابتدایی از سواد بیشتر مبتنی بر حفظیات و محاسبات بودند؛ اما تعریف‌های امروزی بیشتر مبتنی بر مهارت‌های استنباطی و تحلیلی و در جهت حل مسائل واقعی و ایجاد تغییرات در عمل هستند. سازمان همکاری اقتصادی و توسعه، سواد مالی را فرایندی متشکل از آگاهی اقتصادی، دانش، مهارت‌ها، نگرش و رفتارهای لازم در جهت تصمیم‌گیری صحیح به منظور ارتقای سطح رفاه مالی تعریف کرده است. بنابراین، در جعبه‌افزار سوادهایی که برای زندگی امروز لازم و ضروری به‌نظر می‌رسد، سواد مالی یکی از ابزارهاست که در کنار سواد اطلاعاتی، سواد رسانه‌ای، سواد دیجیتال، سواد بومی و... و در ترکیب با آن‌ها، می‌تواند بخشی از نیازهای زندگی ما را برطرف کند.

پایامد هر فعالیت آموزشی یادگیری است. منظور از یادگیری ایجاد تغییر در دانش، مهارت و نگرش‌های شخص یادگیرنده است. به نظر شما آموزش در مسائل مالی چقدر ضرورت دارد؟ و چرا؟

همان‌طور که اشاره کردید، یادگیری با تغییر در دانش، مهارت و نگرش افراد همراه است. سواد مالی از آن جهت ضرورت دارد که در دسته‌ی Lifelong Learning یا یادگیری‌های مادام‌العمر قرار می‌گیرد. یادگیری تمام‌عمر به‌صورت فرایندی تعریف می‌شود که در آن افراد در شرایط مختلف به یادگیری مشغول‌اند. محیط یادگیری فقط شامل مدرسه نیست؛ بلکه در خانه، محل کار و حتی مکان‌هایی که فرد اوقات فراغت خود را آن‌جا سپری می‌کند، یادگیری می‌تواند اتفاق بیفتد. در محیط رقابتی جوامع امروزی، درگیر بودن با مسائل مالی در تمام طول زندگی اجتناب‌ناپذیر است؛ بنابراین ما به آموزش‌های مالی از کودکی تا کهن‌سالی



۱



۲



۳

باید بپذیریم که در زمینه‌ی سواد مالی در ایران، کار چندانی صورت نگرفته است. نداشتن بینش مالی امری است که نسل پدر و مادرهای فعلی بسیار از نداشتن آن متضرر شده‌اند. شاید همین امر باعث شده تا همین نسل برای کودکان خود به دنبال کسب دانش و سواد مالی باشند. بر همین اساس، با خانم دکتر سارا جان، یکی از فعالان حوزه‌ی آموزش و پژوهش آموزش و سواد مالی، گفت‌وگو کردیم تا با بهره‌مندی از نظرات ایشان، بیشتر در این زمینه آگاه شویم. دکتر جان سواد مالی را یکی از ضروریات دنیای امروز می‌داند. او معتقد است بهترین سن برای شروع آموزش‌ها کودکی است؛ چراکه ارتقای دانش و مهارت‌های مالی افراد در کودکی تأثیر به‌سزایی در آینده‌شان خواهد داشت. گفت‌وگوی پیش‌رو به‌علت گرفتاری‌های معمول در ماه‌های آخر سال، به‌صورت مکتوب انجام گرفت. با این حال خانم جان با وسواس در این مبحث شرکت کردند و تلاش کردند مفهوم سواد مالی که مورد نظر ما بود، به درستی توضیح داده شود.

در ابتدا اجازه بدهید با این سؤال آغاز کنیم که چه تعریفی می‌توان از سواد مالی ارائه کرد؟ با توجه به این‌که سواد مالی مفهومی ناشناخته و تعریف نشده است.

در ابتدا لازم می‌دانم به این مسئله اشاره کنم که ما باید در نظر داشته باشیم مفهوم سواد یک مفهوم پویاست و نه ایستا و با گذشت زمان و بر اساس تغییر نیازهای جوامع مختلف تغییر پیدا کرده و این تغییرات ادامه‌دار خواهد بود. در طی حدود هفت دهه فعالیت سازمان آموزشی علمی فرهنگی ملل متحد (یونسکو) به‌عنوان یک نهاد بین‌المللی فعال در زمینه‌ی برنامه‌ریزی آموزشی، تعریفی که این نهاد از سواد ارائه کرده



و دوری از اسراف در فعالیت‌های اقتصادی در مقیاس خانوادگی، ملی و جهانی مشارکت نمایند، به‌عنوان یکی از اولویت‌های نظام آموزش و پرورش رسمی کشور یاد شده است. در این سند آمده است که تربیت‌یافتگان نظام آموزش و پرورش عمومی ایران می‌بایست حداقل دارای 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 اداره‌ی خانواده را داشته باشند. آن‌چه که از این سند بالادستی استنباط می‌شود این است که نظام رسمی آموزش و پرورش مکلف است چنین آموزش‌هایی را در محتویات کتب درسی خود بگنجانند. البته در ایران تدوین طرح استراتژی‌های ملی آموزش مالی متأسفانه به سرانجام نرسیده که باید امیدوار بود شرایط به‌گونه‌ای پیش برود که این طرح از سر گرفته شود. چراکه هم‌راستا با فعالیت‌های سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه (OECD) در قالب طراحی استراتژی‌های ملی آموزش مالی با کمک بانک مرکزی کشورهای عضو این سازمان، در حال حاضر حدود ۴۵ کشور استراتژی ملی آموزش مالی خود را به‌طور کامل طراحی نموده و در حال اجرای آن هستند. امیدواریم این طرح در کشور ما نیز تدوین، تصویب و اجرایی شود. البته آموزش‌های رسمی یک بخش از این آموزش‌های مالی است و آموزش‌های مالی در کشور ما به‌ویژه در سال‌های اخیر عمدتاً به‌صورت غیر رسمی در قالب برگزاری دوره‌ها و کارگاه‌های آموزشی و تدوین محتوای آموزشی به شکل کتاب و سی‌دی و بازی عمدتاً توسط مؤسسات غیر دولتی عرضه می‌شود. آموزش مالی به‌عنوان حوزه‌ای از آموزش که در ایران کمتر به آن توجه شده، چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد تا تأثیر گذار و فراگیر شود؟

در دنیای امروز عمده‌ی آموزش‌ها در زمینه‌های مختلف روی بستر اینترنت و با استفاده از انواع اپلیکیشن‌ها و پادکست‌ها و انواع محتوای چندرسانه‌ای و بر روی سایت‌هایی مانند یوتیوب به شکل‌های کاملاً کاربردی عرضه می‌شوند. یکی از نکاتی که در بحث آموزش‌های مالی به‌ویژه برای کودکان و نوجوانان مطرح است، ساده‌سازی مفاهیم تا حد امکان و استفاده از گیمیفیکیشن (بازی‌آفرینی) است. امروزه برای همه محرز شده که یادگیری باید سرگرم‌کننده باشد و ضمن به‌کارگیری قوه‌ی تخیل و خلاقیت، به شکل عملی و با رویکرد حل مسئله اتفاق بیفتد. نکته‌ی قابل توجه دیگر این است که امروزه به آموزش‌هایی نیاز است که بتوانند به شکل کاربردی به حل مسائل و مشکلات افراد جامعه کمک کند و به مهارت‌افزایی و گسترش قابلیت در افراد منجر شود. به نظر شما در کنار نظام آموزش رسمی و غیر رسمی، خانواده چه نقشی می‌تواند در آموزش مالی به کودکان ایفا کند؟

اقتصاد خانواده همیشه یکی از رکن‌های زیربنایی در بقای خانواده بوده، بنابراین مدیریت مالی خانواده امری ضروری و غیر قابل انکار در رشد و موفقیت و رفاه آن است. از طرفی نیازهای خانواده در جوامع امروزی نسبت به قبل بسیار گسترده‌تر شده و از سوی دیگر منابع محدودی برای تأمین و رفع نیازهای افراد خانواده وجود دارد. در شکل زندگی امروزی دیگر این امکان وجود ندارد که یک یا دو نفر کار کنند و بقیه‌ی اعضای خانواده تا آخر عمر بتوانند نیازهایشان

را برطرف کنند. بنابراین فراگیری شیوه‌های جدید آموزش مالی و گرفتن بهترین تصمیمات مالی در بهترین زمان ممکن، مدیریت هزینه‌ها، پس‌انداز، هوشمندانه، به جریان انداختن سرمایه‌های راکد و مسائلی از این دست، بیش از هر زمان دیگری حیاتی به نظر می‌رسد. رفتار مالی مسئولانه چه در بین والدین و چه در بین فرزندان به‌عنوان یک اصل مورد نیاز زندگی امروز، باید بیش از پیش مورد توجه قرار بگیرد. رفتار مالی مسئولانه شامل تجدید نظر در عادات مصرف و خرید، بازنگری و اولویت‌بندی نیازها و خواسته‌ها و مدیریت هزینه‌ها است.

### این مطلب را بخوانید تا با تاثیر رفتارهای مالی خانواده‌ها بر روی کودکان، آشنا شوید QR ۲

سؤال مهمی که اینجا مطرح می‌شود این است که چطور پدر و مادرهایی که خودشان از نظر مالی آموزش‌های درستی نداشته‌اند، می‌توانند در تربیت مالی فرزندان‌شان درست عمل کرده و به کودکان‌شان کمک کنند؟

این سؤال مسئله‌ی بسیار پرچالش و دست‌اندازی است؛ اما غیر ممکن نیست. چراکه هیچ‌کس بطور ذاتی با سواد مالی به دنیا نمی‌آید. همان‌طور که قبلاً هم اشاره کردم سواد مالی فراگیری یک‌سری دانش و ایجاد یک‌سری مهارت و بهبود آن‌ها در طول دوره‌ی زندگی است. این رشد و بهبود شخصی برای والدین و فرزندان‌شان می‌تواند به‌طور هم‌زمان اتفاق بیفتد. از آنجایی که فرزندان آینده‌ی تمام‌نمای والدین خودشان هستند، تقویت رفتارهای مسئولانه‌ی والدین در حوزه‌های مالی تأثیر مستقیم بر روی رفتار مالی فرزندان آن‌ها در آینده خواهد داشت. به‌عنوان مثال، برای خانواده‌هایی که آخر ماه از نظر مالی دچار مشکل می‌شوند، نحوه‌ی مدیریت مالی خانه باید مورد بازنگری و بررسی قرار بگیرد و این انضباط مالی و مشارکت همه‌ی اعضای خانواده را طلب می‌کند. هم‌چنین در بسیاری از موارد نیاز به مشاوره‌های مالی برای خانواده‌ها وجود دارد تا بتوانند بهترین تصمیمات مالی را در درست‌ترین زمان ممکن بگیرند.

مسئله‌ای که در تربیت مالی کودکان در ایران با آن مواجه هستیم، یک‌سری باورها و ذهنیات نادرست است که پدر و مادرها در تربیت فرزندان‌شان دارند که نتیجه‌ی آن می‌شود تربیت بچه‌های وابسته یا چیزی که از آن به عنوان نسل بوم‌رنگ یاد می‌کنند. چگونه می‌توانیم این ذهنیات و نگرش‌ها را تغییر داده و اصلاح کنیم؟ (به‌طور مثال کارکردن قبل از ورود به دانشگاه در بسیاری از کشورها ارزش محسوب می‌شود؛ در حالی که در ایران چندان پسندیده نیست و پدر و مادرها حس خوبی به این موضوع ندارند.)

سیستم باور و نگرش یک‌شبه شکل نگرفته و یک‌شبه هم عوض نخواهد شد. این مسئله یک فرایند تکوینی است. باید یک‌سری باورهای جدید وارد شود و با ورودی‌های جدید آرام‌آرام آن باورهای قدیمی تغییر کنند. در واقع، باید حساسیتی در ما نسبت به این مسئله شکل بگیرد که پدر و مادر مسئول نیستند که تا آخر عمر تأمین‌کننده‌ی نیازهای مالی فرزندان‌شان باشند. از سوی دیگر، یک‌سری مکانیزم‌های جدیدی برای آینده‌نگری در جوامع امروزی شکل گرفته، برای مثال در بین نسل‌های قبل چیزی به اسم بیمه‌های عمر برای فرزندان کمتر متداول بود، حال آن‌که امروزه نگرش

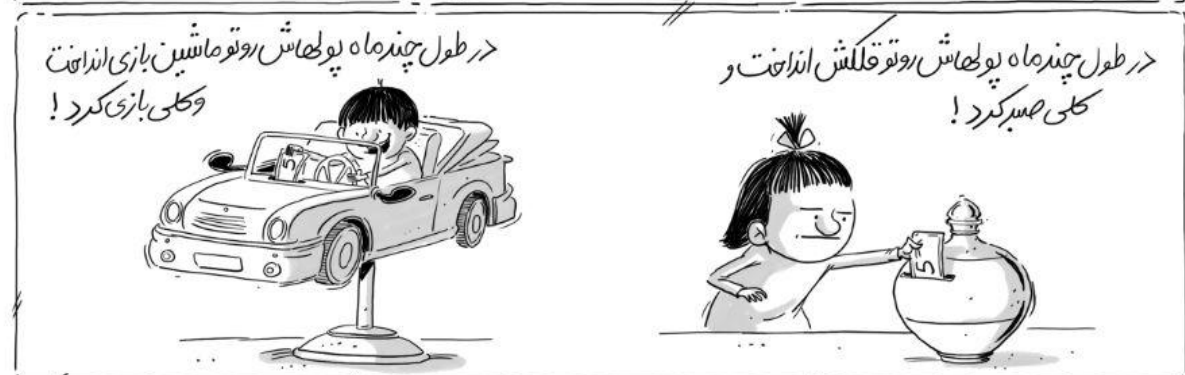
والدین و خانواده‌ها در جامعه به انواع و اقسام بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری کودکان و نوجوانان بسیار تقویت شده است. این تغییر نگرش در نتیجه‌ی دادن اطلاعات و آگاهی به پدر و مادرها شکل گرفته است. پس اگر در زمینه‌ی پرورش و تربیت فرزندان‌ی که باید از نظر مالی استقلال داشته باشند، به خانواده‌ها آگاهی داده شود و این احساس نیاز در آن‌ها به وجود بیاید، رفته‌رفته نگرش آن‌ها تغییر خواهد کرد. چطور می‌توانیم نگاه و نگرش درست در مورد مسائل مالی را به نسل هزاره بدهیم و آن‌ها را مستقل و مسئول بار بیاوریم؟

کاری که پدر و مادرها می‌با ما نسل‌های ما کرد، این بود که ما را حاضر و آماده به ما دادند؛ اما ما می‌توانیم از آن‌طور که باید به فرزندان‌شان یاد ندادند. به دلایل متعدد از جمله این‌که فکر کردند وظیفه‌شان این است که تا آخر عمر مسئول نیازهای مالی فرزندان‌شان باشند، رویه‌ای که در عمل فشارهای زیادی را به والدین تحمیل کرده و آن‌ها زیر بار این همه مسئولیت خرد خواهد کرد.

باید این نکته را در نظر داشت که یک فرزند مستقل و مسئول در یک فرایند برنامه‌ریزی‌شده‌ی تربیتی شکل می‌گیرد و به هیچ‌عنوان نمی‌شود برای سال‌های متمادی یک فرزند در یک سیستم تربیتی وابسته و معیوب رشد و نمو پیدا کند و بعد یک‌شبه از او خواسته شود که حالا مستقل و مسئول باشد. در مورد مسئولیت‌پذیری نکته‌ی بسیار مهم، بالا بردن ارزش کار است. متأسفانه مدرک‌گرایی در جامعه‌ی ما به ارزش کار لطمه‌ی زیادی زده و ما باید با ارتقای آگاهی‌های عمومی افراد جامعه این روند مخرب را تغییر بدهیم. برای اینکه مسئولیت‌پذیری فرزندان نسل جدید را بالا ببریم، باید آن‌ها را به این موضوع آگاه کنیم که تنها وظیفه‌ی آن‌ها درس خواندن نیست و همکاری و مشارکت آن‌ها در امور خانه نیز اهمیت دارد. و برای جلب مشارکت و همکاری آن‌ها در خانه و بیرون از خانه برنامه‌ریزی کنیم. به‌طور مثال از همان سنین کم می‌شود تصمیمات مالی را به زبان ساده برای بچه‌ها توضیح داد و آن‌ها را در جریان گذاشت.

### برای آشنایی با درس‌هایی که ثروتمندان در مورد پول به فرزندان‌شان می‌دهند، این ویدیو را مشاهده فرمایید QR ۲

ممنونیم از وقتی که در اختیار ما گذاشتید. به‌عنوان جمع‌بندی بحث، اگر موضوعی است که دوست دارید به آن اشاره کنید، بفرمایید. در مجموع، آموزش‌های سواد مالی چه در قالب آموزش رسمی در مدارس و چه به‌صورت آموزش‌های غیررسمی از طریق تماشای فیلم‌های آموزشی یا خواندن کتاب و... زمانی اثربخش هستند که ما شروع کنیم به به‌کار بستن این آموزش‌ها در تصمیمات مالی کوچک و بزرگ زندگی و در واقع باور داشته باشیم که می‌شود با در نظر گرفتن معیارهای سنجیده‌تر، تصمیمات مالی هوشمندانه‌تری گرفت. از آن‌جا که نخستین تصمیمات مالی کودکان و نوجوانان عمدتاً در محیط خانواده گرفته می‌شود، والدین نقش اصلی را در رواج استفاده از آموزش‌های مالی در بین فرزندان دارند. در واقع، وقتی که این بینش در آن‌ها شکل بگیرد که می‌شود از طریق به‌کارگیری آموزش‌های مالی در عمل تصمیمات بهتری گرفت، می‌شود امیدوار بود که این آموزش‌ها در زندگی فرزندان آن‌ها و نسل بعد تأثیر عملی داشته باشد.

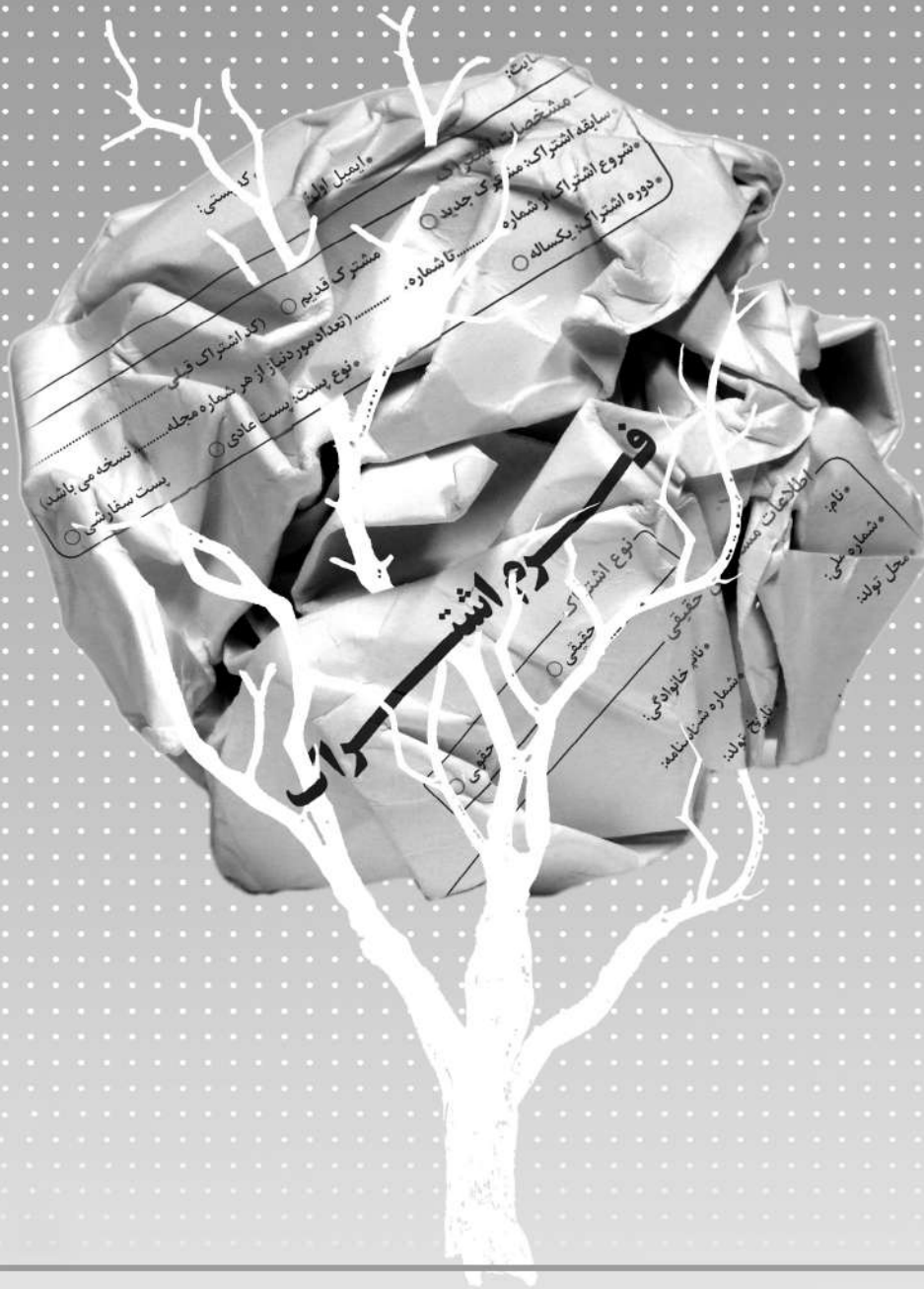






به نظر شما با سله اضافه چه کار کنم؟!





به طبیعت احترام بگذاریم

[www.alafkhers.com/register](http://www.alafkhers.com/register)

# کمک های کوچک برای کارهای بزرگ

ما را در بهبود شرایط زندگی بیماران هموفیلی کمک نمایید

با پرداخت حداقل ده هزار تومان در این امر خیرخواهانه مشارکت نماییم

## \*737\*859#



# هموفیلی

کانون هموفیلی ایران

Iranian hemophilia society

World Federation of Hemophilia



<https://hemophilia.org.ir>





موسسه فرهنگی دیجیتال  
راهنمای اندیشه هدفمند (راه)

شماره ثبت ۴۹۲۶۵



ALAFKHERS  
[www.alafkhers.com](http://www.alafkhers.com)