

به نام خدای نور و روشنائی

بازمهندسی رفتار مالی: از خودآگاهی به سیستم موفقیت

خودشناسی مالی - جلسه سوم

دکتر مینا نظری کمال

آگاهی به تنهایی تغییر دهنده نیست. این تکرار تکنیک‌ها است که نوروپلاستیسته (انعطاف‌پذیری عصبی) را فعال می‌کند. شما در حال خلق یک مغز ثروتمند هستید، نه فقط مدیریت جیتان. هدف این جلسه این است که فرد بفهمد پول‌سازی فقط یک تصمیم نیست، بلکه یک عضله‌ی ذهنی است که باید با تمرینات خاص، قوی شود.

بازمهندسی رفتار مالی؛ از خودآگاهی به سیستمی کردن موفقیت

۱. **تکنیک پیش‌مرگ مالی:** استفاده از تفکر آینده‌نگر منفی برای پیشگیری از شکست. به جای اینکه بعد از شکست بررسی کنیم چرا نشد، قبل از شروع بررسی می‌کنیم چه چیزی ممکن است مانع شود. فرد باید تصور کند پروژه/هدف مالی‌اش با شکست مواجه شده است. حالا باید بنویسد: چه چیزهایی باعث شد شکست بخورم؟ (مثلاً: تعلل، ترس از نظر دیگران، عدم مدیریت زمان). سپس برای هر کدام یک راهکار پیشگیرانه بنویسد. مثلاً فرض کن ۶ ماه دیگر است و من هنوز درآمد پیجم صفر است. چرا؟ چون برای تولید محتوا کامل‌گرایی کردم. راهکار: از فردا قانون انتشار محتوای ناقص (۸۰٪ کیفیت) را اجرا می‌کنم.

۲. **تکنیک خاموش کردن هشدار تهدید:** درگیر کردن قشر پیش‌پیشانی برای مهار آمیگدال. وقتی اضطراب مالی بالا می‌رود، مغز بدوی (جنگ یا گریز) فرمان می‌دهد. تکنیک ۱-۲-۳-۴-۵ مالی کمک‌کننده است؛ به این شکل که وقتی اضطراب مالی دارید: ۵ چیز که می‌بینید (واقعیت‌های مالی)، ۴ چیز که حس می‌کنید، ۳ صدایی که می‌شنوید... و در نهایت ۵ اقدام کوچک که می‌توانید همین الآن انجام دهید تا حس کنترل به مغز برگردد. مثلاً وقتی موجودی بانک کم است و فرد فلج می‌شود، به جای فکر کردن به بدبختی، ۵ مورد از دارایی‌های غیرنقدی (مهارت‌ها، مشتریان بالقوه، وسایل قابل فروش) را می‌نویسد.

۳. قانون ۲۰/۸۰ در مدیریت انرژی مالی: بهینه‌سازی کارایی شناختی. مغز ما تمایل دارد کارهای آسان غیرپول‌ساز (مثل مرتب کردن دسکتاپ) را جایگزین کارهای سخت پول‌ساز (مثل مذاکره فروش) کند. لیست تمام فعالیت‌های روزانه در کسب و کار را تهیه کنید. مشخص کردن ۲۰٪ فعالیت‌هایی که ۸۰٪ درآمد را تولید می‌کند. حذف یا برون‌سپاری باقی فعالیت‌ها را شروع کنید. مثلاً فرد متوجه می‌شود ۸۰٪ مشتریانش از طریق یک تماس مستقیم می‌آیند، نه از پست گذاشتن در اینستاگرام. پس باید زمان اینستاگرام را محدود و تماس‌ها را ۳ برابر کند.

۴. تکنیک حصارکشی روانی: تعیین مرزهای قاطع برای حفاظت از منابع انرژی و مالی. مرزهای شل، یعنی نشت سرمایه! تهیه جملات برای نه گفتن/استاندارد برای درخواست‌های مالی اطرافیان یا پروژه‌های غیرسودده لازم است. مثلاً وقتی دوستی تقاضای قرض می‌کند یا همکاری تقاضای تخفیف غیرمنطقی دارد: در حال حاضر تمام منابع مالی من در سیستم کاری/اولویت‌بندی شده‌اند و امکان خروج نقدینگی ندارم. (بدون توضیح اضافه و عذرخواهی).

۵. مدیریت شناختی تأخیر در پاداش: تقویت قشر پیش‌پیشانی برای غلبه بر لذت‌جویی آنی. این جوهره‌ی ثروت‌سازی بلندمدت است: هر بار که فرد بر وسوسه خرید (آنلاین) غلبه می‌کند، همان مبلغ را به حساب سرمایه‌گذاری منتقل کند. این کار دو پاداش به مغز می‌دهد: ۱. جلوگیری از ضرر، ۲. دیدن رشد سرمایه. مثلاً می‌خواستم یک قهوه گران‌قیمت بخرم که نیاز نبود، آن ۵۰۰ هزار تومان را به حساب سرمایه‌گذاری ریختم. این رفتار، دوپامین حاصل از خرید را با دوپامین حاصل از موفقیت مالی جایگزین می‌کند.

۶. مدل هویت‌سازی عملکردی: تغییر از من چه دارم به من چه کسی هستم. هویت، محرک پایدار رفتار است. نوشتن افعال هویتی به جای جملات انفعالی در اینجا پیشنهاد می‌شود. مثلاً به جای من دارم تلاش می‌کنم پس‌انداز کنم، بگویند من یک مدیر مالی دقیق هستم که برای هر ریال درآمدم تأموریت تعیین می‌کنم. این جملات باید در صبحگاه یا قبل از شروع کار مرور شوند.

۷. تکنیک دیباگ کردن شکست: تفکر تحلیلی به جای قضاوت هیجانی. هر ماه یک جلسه با خود یا تیم تان داشته باشید. ۳ سوال: ۱. چه چیزی طبق برنامه پیش رفت؟ ۲. چه چیزی طبق برنامه نبود؟ ۳. دفعه بعد دقیقاً چه تغییری را تغییر می‌دهم؟ مثلاً فروش این ماه کم بود. (قضاوت). چرا؟ تعداد تماس‌ها کم بود یا نرخ تبدیل پایین بود؟ (تحلیل داده). نرخ تبدیل پایین بود، پس اسکریپت مذاکره را باید اصلاح کنم. (اقدام).

۸. تکنیک کاهش فشار شناختی: بر اساس تحقیقات پیتر گولویترز؛ مغز در محیط‌های پرفشار دچار فلج تصمیم‌گیری می‌شود. بنابراین پیشنهاد می‌شود این فرمول را اجرا کنید: فرمول اگر وضعیت X رخ داد، آنگاه رفتار Y را انجام می‌دهم. این یک دستور پیش‌فرض برای مغز است. مثلاً اگر مشتری درخواست تخفیف غیرمنطقی کرد، آنگاه بلافاصله به تعرفه ثابتم اشاره می‌کنم و به جای توضیح دادن، سکوت می‌کنم. (با این کار مغز لازم نیست در لحظه تصمیم بگیرد).

۹. تکنیک معماری انتخاب محیطی: محیط ما تعیین‌کننده رفتار ماست. قدرت اراده یک منبع محدود است؛ محیط باید جایگزین اراده شود. طراحی محیطی که رفتار درست، ساده‌ترین و دم‌دستی‌ترین گزینه باشد پیشنهاد اکید می‌شود. مثلاً برای جلوگیری از خرید هیجانی آنلاین، فرد اپلیکیشن‌های خرید را از صفحه اصلی گوشی پاک کند و رمز کارت‌های بانکی‌اش

را در مرورگر ذخیره نکند (افزایش اصطکاک). برای پس انداز، واریز خودکار مبلغ مشخصی را به حساب سرمایه گذاری در لحظه واریز حقوق فعال کند (کاهش اصطکاک).

۱۰. آیین مالی جمعه ها : نگرانی های حل نشده بخشی از حافظه فعال را اشغال می کنند. اختصاص یک زمان مشخص، این نگرانی ها را از دوش مغز برمی دارد مثلا اختصاص ۳۰ دقیقه در پایان هفته برای بررسی اعداد، نه برای قضاوت خود. مثلا در این ۳۰ دقیقه، لیست هزینه ها چک می شود، هدف هفته بعد تنظیم می شود و اگر بدهی ای عقب افتاده، برایش تاریخ پرداخت تعیین می شود. (این کار اضطراب مبهم مالی را به یک وظیفه مشخص تبدیل می کند).

۱۱. تکنیک بازتعریف شناختی هزینه ها : یا به نوعی تغییر واژگان. جایگزین کردن کلمه هزینه با سرمایه گذاری می تواند تاثیر قابل توجهی در تصمیمات مالی ما داشته باشد... مثلا به جای اینکه بگویید این اشتراک نرم افزار مدیریت پروژه خیلی گران است (حس ضرر می دهد)، بگویید این اشتراک، برای من هفته ای ۴ ساعت وقت می خرد که می توانم آن را صرف مشتری یابی کنم. این تغییر لحن، مقاومت در برابر خرج کردن را کاهش می دهد.

۱۲. نشانگرهای بدنی : مغز هیجانی (سیستم لیمبیک) قبل از اینکه قشر پیش پیشانی متوجه بد بودن یک معامله شود، سیگنال های بدنی (سفتی قفسه سینه، گره معده) می فرستد. در اینجا آموزش بدن آگاهی قبل از تصمیمات بزرگ مالی ضروری می نماید؛ مثلا فرد قبل از امضای قرارداد بزرگ، مکث می کند و از خود می پرسد: آیا در بدنم حس انقباض دارم یا انبساط؟ اگر حس ناخوشایند جسمی دارد، مغز دارد هشدار می دهد که این معامله ریسک دارد، حتی اگر روی کاغذ منطقی به نظر برسد.

۱۳. تکنیک تعهد اجتماعی: تعهد عمومی احتمال پیگیری را به شدت افزایش می دهد (هزینه روانی عقب نشینی بالا می رود). اعلام عمومی هدف مالی به گروهی که فرد برایش احترام قائل است (مثلا در کلاس یا شبکه حرفه ای). مثلا من تا پایان ماه آینده، سیستم پیگیری مشتریانم را راه اندازی می کنم. وقتی این جمله جلوی دیگران گفته می شود، مغز برای حفظ اعتبار، بیشتر روی هدف تمرکز می کند تا صرفا زمانی که آن را در دفترچه می نویسد.

۱۴. تکنیک مواجهه تدریجی با ریسک : درمان مواجهه ای برای فویاهای مالی؛ برداشتن گام های کوچک ریسک دار که برای فرد تهدید آمیز اما امن هستند. مثلا کسی که از قیمت دادن می ترسد، اول با یک مشتری کم اهمیت تمرین کند که کمی قیمت را بالاتر بگوید. این کار تحمل اضطراب ناشی از نه شنیدن را بالا می برد.

۱۵. تکنیک مدیریت انرژی: همه افراد ریتم های شبانه روزی و سیکل های شناختی خاص خود را دارند. کارهای سخت (مذاکره، استراتژی) در ساعات اوج انرژی (معمولا صبح)، کارهای اداری (فاکتور زدن، چک کردن حساب) در ساعات افت انرژی (بعد از ظهر) بهتر است انجام شود. مثلا فردی که بعد از ظهرها دچار افت انرژی می شود، نباید مذاکرات فروش را در این زمان بگذارد، چون احتمال کوتاه آمدن و اشتباه در آن زمان بالاتر است.

به هر جهت ما برای تغییر سیستم مالی مغز، ابزارهای خود را در ۴ دسته بندی قرار می دهیم:

۱. لایه استراتژی و پیش‌بینی که هدف آن کاهش غافلگیری‌های مخرب و مدیریت توان ذهنی است.

- پیش‌بینی شکست قبل از وقوع و تدوین راهکار پیشگیرانه.
- تعریف دستورالعمل اگر/آنگاه برای فرار از فلج تصمیم‌گیری.
- تطبیق کارهای سنگین مالی با پیک انرژی بیولوژیک بدن.

۲. لایه تنظیم هیجان و تاب‌آوری با هدف کنترل سیستم لیمبیک (مغز بدوی) هنگام اضطراب مالی.

- تکنیک ۱-۲-۳-۴-۵ برای بازگشت به واقعیت و خروج از هجمه‌ی اضطراب.
- گوش دادن به سیگنال‌های جسمی قبل از تصمیمات بزرگ مالی.
- مواجهه تدریجی و تمرین کوچک ریسک برای تقویت عضله‌ی تحمل اضطراب مالی.

۳. لایه بهینه‌سازی عملیاتی با هدف تبدیل فعالیت‌های پراکنده به یک موتور درآمدزای خودکار.

- شناسایی ۲۰٪ فعالیت‌هایی که ۸۰٪ درآمد را می‌سازد و تمرکز بی‌رحمانه روی آن.
- اختصاص زمان مشخص برای تخلیه شناختی و بررسی داده‌ها.
- تغییر محیط برای اینکه رفتار درست، راحت‌ترین گزینه باشد.
- تحلیل داده‌محور شکست‌ها به جای قضاوت هیجانی

۴. لایه هویت، مرزبندی و رشد با هدف نهادینه‌سازی شخصیت یک فرد ثروتمند و بالغ مالی.

- تدوین مرزهای قاطع برای محافظت از منابع (نه گفتن).
- جایگزینی لذت آنی با پاداش سرمایه‌گذاری.
- تبدیل تلاش برای پس‌انداز به من یک مدیر مالی دقیق هستم.
- تبدیل واژه هزینه به سرمایه‌گذاری روی ابزار کار.
- افزایش هزینه روانی عقب‌نشینی با اعلام عمومی اهداف.

تمام تکنیک‌های ثروت‌سازی، یک هدف واحد دارند: انتقال کنترل امور مالی از سیستم لیمبیک که مرکز ترس، لذت آنی و اضطراب است به قشر پیش‌پیشانی که مرکز استراتژی، منطق و آینده‌نگری است. پول‌سازی یک ژنتیک یا شانس نیست؛ پول‌سازی یک پروتکل رفتاری است. وقتی شما از یک حالت ذهنی منفعل به یک ساختار رفتاری فعال می‌رسید، درآمدزایی نه یک اتفاق استرس‌زا، که خروجی طبیعی سیستم فکری شما خواهد بود.