ارزش نقدی زمان شما چقدر است؟

ما می‌توانیم پول خود را بیشتر کنیم یا آن را از دست بدهیم. اما زمان را فقط می‌توانیم از دست بدهیم. پس باید آن را به‌دقت خرج کنیم. علاوه بر قدرت حاصله از درک واقعی عدد ۱۴۴۰، یک عدد دیگر را نیز باید بشناسید. آن عدد ارزش دقیق و ساعتی زمان شما است. همه افراد موفقی که می‌شناسیم ارزش زمان خود را به‌دقت و تا ریال آخر می‌دانند.

تمرین اول

برای ساده کردن این مسئله ریاضی تصور کنید که کارمند یک شرکت بزرگ هستید و سالانه ۱۸۰ میلیون تومان حقوق دریافت کرده و ۱۸۰۰ ساعت کار می‌کنید. در نتیجه حقوق شما ساعتی ۱۰۰ هزار تومان است.

معنی‌اش این است که اگر کسی در راهروی شرکت و بدون قرار قبلی ۱۵ دقیقه از وقت شما را بگیرد، شرکت ۲۵ هزار تومان برای آن گفتگو پرداخت می‌کند. اگر درباره

راه‌های افزایش فروش صحبت کرده باشید، شاید ارزش آن ۲۵ هزار تومان را داشته است؛ ولی اگر درباره فوتبال صحبت کرده‌اید، ارزشش را نداشته است.

دزدان اطراف شما!

اکنون این رویکرد را در زندگی شخصی‌تان به کار گیرید. اگر کارآفرین و صاحب کسب‌وکار باشید یا از کار معمولتان کسب درآمد کنید، انجام این کار بسیار ساده است. مثلا فکر کنید یک مشاور مستقل، یک طراح وب پروژه‌ای یا یک مربی کسب‌وکار هستید. اگر وقتتان ساعتی ۱۰۰ هزار تومان می‌ارزد، فورا می‌بینید که افراد بسیاری عملا در حال دزدی از شما هستند.

کسی که شما را به چای دعوت می‌کند و یک ساعت از وقتتان را می‌گیرد، در واقع ۱۰۰ هزار تومان پول از کیفتان برداشته است. آن مشتری، شریک یا دوستی که گفتگوی پیرامون کسب‌وکار را ۱۵ دقیقه بیشتر طول می‌دهد و به بحث‌های بی‌اهمیت می‌پردازد، باعث کسر ۲۵ هزار تومان از حساب بانکی‌تان می‌شود.

البته گاهی خودتان هم از خودتان دزدی می‌کنید! می‌خواهید در محل کار یک ساعت سریال تلویزیونی تماشا کنید؟ این کار ۱۰۰ هزار تومان هزینه دارد. می‌خواهید خودتان در یک ساعت چمن‌ها را کوتاه کنید؟ خوب است ولی ۱۰۰ هزار تومان هزینه دارد.

تمرین دوم

ارزش زمان خود را به‌دقت محاسبه کنید، نه بر اساس مبلغی که اکنون دریافت می‌کنید، بلکه بر اساس مبلغی که می‌خواهید دریافت کنید. به یاد داشته باشید که طوری عمل کنید انگار به شرایط ایده‌آل دست یافته‌اید. اگر می‌خواهید مانند افراد موفق زندگی کنید، باید مانند یک فرد موفق برای زمانتان ارزش قائل شوید.

محاسبه ارزش هر ساعت از زمان شما

فکر کنید رویایتان این است که سالانه ۵۰۰ میلیون تومان درآمد و هر ماه یک هفته

مرخصی کامل و در تابستان یک ماه مرخصی کامل داشته باشید.

راه ساده محاسبه آن این است:

شما (۴۰ ساعت در هفته) * (سه هفته در ماه) * (۱۱ ماه در سال) کار می‌کنید که معادل ۱۳۲۰ ساعت می‌شود.

بنابراین ارزش هر ساعت (مبلغی که باید در ازای هر ساعت از این نوع زندگی کسب کنید)، برابر است با: ۵۰۰ میلیون تقسیم‌بر ۱۳۲۰ که معادل ۳۷۸ هزار تومان می‌شود که آن را ۴۰۰ هزار تومان فرض می‌کنیم.

با این فرض، هرس باغچه در آخر هفته خیلی گران تمام می‌شود، این‌طور نیست؟ آیا می‌بینید این تمرین چطور باعث شفافیت در تصمیم‌گیری برای برون‌سپاری کارها می‌شود؟ آیا باید خودتان چمن را هرس کنید یا ۵۰ هزار تومان به یک باغبان بدهید تا این کار را برایتان انجام دهد؟ آیا باید خودتان کف خانه را سرامیک کنید یا با شرکتی قرارداد ببندید؟

و مهم‌تر از همه اینکه آیا باید به همه درخواست‌ها برای تماس تلفنی، جلسات و بحث‌های بیهوده پاسخ مثبت دهید؟ هرگز. مگر اینکه این کار در راستای حمایت از یکی از ارزش‌های اصلی شما باشد یا مبلغی بیش از ارزش هر ساعت شما را ایجاد کند.

توجه به ارزش‌ها

البته شاید تصمیم بگیرید در ترافیک و شلوغی یک ساعت وقت اختصاص دهید و دنبال همسرتان بروید که می‌خواهد از محل کار به خانه برگردد. این کار شاید توجیه اقتصادی نداشته باشد و اگر او با آژانس بیاید به‌صرفه‌تر باشد. ولی شما در راستای حمایت از ارزش‌های خود که توجه به همسر نیز جزو آن‌ها است، حاضرید این کار را انجام بدهید.

مانع روانی واگذاری

اغلب مردم باتوجه‌به آموخته‌های قبلی احساس می‌کنند واگذاری کارها به دیگران

اشتباه است و اگر کارهای خود را به دیگران واگذار کنیم ما را فردی مغرور و ازخودراضی جلوه می‌دهد. شاید عده‌ای دیگر واگذاری کارها را نشانه تنبلی ما بدانند.

ولی اغلب این‌طور نیست. در بسیاری از فرهنگ‌ها واگذاری تمیزکاری خانه به دیگران نامناسب تلقی می‌شود و اگر این کار را انجام دهیم ما را فردی بی‌کفایت تصور خواهند کرد. انتخاب اینکه کدام کارها باید واگذار شود تصمیم مهمی است که بهتر است باتوجه‌به تمام جوانب تصمیم بگیریم.

شاید اطرافیان ما بردن اتومبیل به کارواش را کار نامناسبی بدانند و نظرشان این باشد که اگر حاضر نیستیم خودمان اتومبیل را بشوییم پس فرد تنبلی هستیم. توجه کنید که اغلب افراد موفق نیستند و با الگوهایی زندگی می‌کنند که تصور می‌کنند صحیح است. لازم نیست همه را راضی نگه دارید.

تمرین سوم

خوب، اگر واقعا می‌خواهید این مسئله ریاضی را به‌درستی انجام دهید، باید حساب آن ساعات کاری را هم داشته باشید که در ازایش هیچ مبلغی دریافت نمی‌کنید. در مجموع اداره کسب‌وکار به بازاریابی، فروش، حسابداری، مدیریت و غیره نیاز دارد. مطمئنا می‌توانید بعضی کارها را برون‌سپاری کنید و حتما هم باید این کار را انجام دهید. همیشه کارهایی وجود دارد که در ازایشان پولی دریافت نمی‌کنید، اما باید انجام شوند، مثل نوشتن طرح پیشنهادی برای مشتری، ارائه دستورالعمل به طراح سایت، دادن اطلاعات به حسابدار هنگامی‌که مشغول محاسبه مالیات است و ...

اصل مهم در صنعت خدمات‌رسانی حرفه‌ای این است که «هرکسی که در ازای زمان مردم، به آن‌ها پولی پرداخت می‌کند، فقط باید یک‌سوم کل ساعات کاری آن فرد را به‌عنوان ساعات قابل‌پرداخت حساب کند.»

پس اصل مهم این است که می‌خواهید از زمان کامل خود استفاده کنید و با دانستن اینکه نمی‌توانید در ازای همه ساعات کاری حقوق دریافت کنید، سعی می‌کنید این

ساعات را سه برابر کنید. آیا به‌عنوان کارمند دائم، ساعتی ۱۰۰ هزار تومان حقوق می‌خواهید؟ پس حقوقتان به‌عنوان کارمند قراردادی باید ۳۰۰ هزار تومان باشد.

محاسبه مجدد حقوق ساعتی

بیایید به مثال قبلی برگردیم. گفتیم اگر می‌خواهید در سال ۵۰۰ میلیون تومان درآمد داشته باشید، باید ساعتی ۴۰۰ هزار تومان حقوق دریافت کنید. واقعیت این است که باید آن عدد را سه برابر کنید، یعنی باید ساعتی ۱.۲۰۰.۰۰۰ هزار تومان درآمد داشته باشید! می‌خواهید سالانه یک میلیارد درآمد داشته باشید؟ معنی‌اش این است که یک ساعت از زمان شما ۲.۴۰۰.۰۰۰ هزار تومان می‌ارزد. این محاسبه به شما کمک می‌کند تا اولویت‌ها را به‌درستی مشخص کنید.

آگاهی از ارزش ریالی زمانتان به این معنی نیست که هرگز نباید کارهای روزمره را انجام دهید، ناهار دل‌نشینی صرف کنید، یا تلفن بزنید. ما سعی می‌کنیم به ایمیل‌هایی که از خوانندگان دریافت می‌کنیم پاسخ دهیم، به تلفن دوستان هم پاسخ می‌دهیم، گاهی لباس‌هایمان را اتو می‌کنیم و شب‌ها گاهی فیلم‌های پرفروش را تماشا می‌کنیم.

آگاهی از ارزش زمان، کمک می‌کند که انتخاب‌های خود را با دقت بیشتری انجام دهید. شاید ببینید که کاری مفرح، آرام‌بخش یا خوب است. اما باید ارزش واقعی آن را بدانید و سپس تصمیم بگیرید.