



سبک خرید

از فاکتور خرید کم و به اندوخته تان اضافه کنید

زمانی برای پس انداز کردن پول‌ها

▀ ربا به زینال

هر جا که می‌خواهی بروی هر چقدر هم زودتر راه بیفتی قطعاً با چند ساعت تأخیر می‌رسی. فرقی نمی‌کند بخواهی بروی منزل اقوام یا مسافرت. حتی مهم نیست که چه زمانی از محل کار بیرون بزنی و به سمت خانه حرکت کنی.

وقتی حرص خرید ما را می‌گیرد

هفته‌ها و روزهای آخر سال که می‌رسد انگار یک حس درونی با می‌گذار روی گلوبمان تا خرج کردن آخرین پول‌های حسابمان فشار می‌دهد و به محض صفر شدن اندوخته‌مان دست از سرمان برمی‌دارد. این حس درونی حرص خرید ماست. حرصی که هزار و یک آفت و تبعات بد به‌دنبال دارد اما ما بی‌خیالش نمی‌شویم که هیچ، خودمان هم به آن دامن می‌زنیم و توشویش می‌کنیم. مثلاً می‌دانیم شبهای آخر سال همه جا ترافیک است، می‌دانیم هر چه جنس مانده در طول سال در انبار فروشنده‌گان بوده این شب‌ها به مردم قالب می‌کنندو حتی می‌دانیم یک کالای ساده

بیمار است قرض می‌کند. می‌داند ممکن است ضرر کند اما چون بیمار است می‌خرد. فراموش نکنید این بیماری را وگیرا دار است و از طریق چشم منتقل می‌شود. کافی است شما رفتارهای یک بیمار خرید، می‌بینید و جذب آن شوید. ممکن است شما هم بیمار شوید. زمینه‌های وراثتی، دوستی، همکاری و حتی بی‌نستی در انتقال این بیماری مؤثر است. یعنی اگر شما بیمار باشید و با حرص خرید کنید از قضا خواهر، برادر یا اقوامتان شاهد حرص خریدتان باشند به احتمال زیاد آنها هم بیمار می‌شوند. حرص خرید می‌گیرند. حد و مرز ندانستن این بیماری و سخت کنترل شدن آن نگران‌کننده‌تر بخش است. این بیماری حد و مرز ندارد. مثلاً ممکن است شما بر اثر بیماری تان کیفی ببینید و بخرید و در جایی دیگر کیفی دیگر می‌رود، حذف می‌شود و در مقابل حرص مهارنشدهی خرید جایگزینش می‌شود.

جالب اینجاست که مردم وقتی در روال خرید کردن می‌افتند حد و مرز انتخاب‌هایشان پول و حسابشان نیست، حتی ممکن است در این مسیر از چیزی خوششان بیاید ولی پول لازم برای خریدش را نداشته باشند پس تصمیم می‌گیرند قرض کنند اما بی‌خیال خرید غیر ضروری‌شان نشود. در حقیقت آنقدر می‌خرند تا راه نفس کشیدنشان بسته شود ولی به هر شکلی خریدشان را انجام دهند. ما هم از آن دست کسانی هستیم که در موج رفتار استه می‌شویم و به ظاهر آرام می‌گیریم خودمان روراست باشیم ما هم روزهای آخر سال به‌جای آنکه کمی به فکر پس انداز و مدیریت خریدهای سال بعد باشیم بی‌هیچ هراسی فقط پول می‌دهیم، کارت می‌کشیم و چک امضا می‌کنیم. هر کسی از بیرون به فضای جامعه و دخل و خرج‌های خانواده‌های ایرانی نگاه کند با خود فکر می‌کند انگار بازار خرید، زمین مسابقه‌ای است که همه ایرانی‌ها تلاش می‌کنند در خرید کردن رکورددار باشند و گوی سبقت را از سایر دوستان، اقوام و حتی همسایه‌ها بریابند. وقتی همه که خودمان از خرید کردن خسته می‌شویم و به ظاهر آرام می‌گیریم کافی است خرید دوست، فامیل یا آشنایی را ببینیم. انگار از نو شارژ می‌شویم، آدرس می‌گیریم و دست به کار خرید جدید. این از نظر من یک نوع بیماری است که همراه با حرص زدن و رفتارهای عصبی همراه است؛ بیماری‌ای به اسم حرص خرید کردن.

این بیماری روی تک‌تک رفتارهای خرید کردن در بیمار تأثیر می‌گذارد. او می‌داند لازم ندارد اما چون بیمار است می‌خرد. می‌داند پول کافی ندارد اما چون



مهم این است که اگر تمام تلاشت را هم بکنی تا سرعت حرکت کنی با دیدن ترافیک و شلوغی خیابان شو که می‌شوی و قطعاً با چند ساعت تأخیر به مقصدت می‌رسی. ترافیک و شلوغی شب‌های عید قسه تکراری هر سال ما ایرانی‌هاست. تکراری‌از آن نظر که اصلاً فرقی نمی‌کند دولتی که سر کار است یا بازار خرید زمین مسابقه‌ای است که همه ایرانی‌ها تلاش می‌کنند در خرید کردن رکورددار باشند و گوی سبقت را از سایر دوستان، اقوام و حتی همسایه‌ها بر یابند

متعلق به چه جبهه و جناحی است؛ فرقی ندارد تورم حاکم بر کشور کم است یا زیاد؛ توفیری ندارد اجناس شب عید گران تر می‌شوند یا ارزان. حتی میزان در آمد ماه‌های آخر سال ما هم مهم نیست. مهم این است که شب عید اگر حتی هزار تومان در کیف و جیب‌مان باشد باید هر طور شده خرجش کنیم.

این روزها به بالاترین قیمت ممکن فروخته می‌شود اما باز هم بی‌خیال خریدمان نمی‌شویم. می‌دانیم در این بحبوحه خرید شبهای عید آنقدر جمعیت پشت‌وپرتین مغازه‌ها جمع می‌شود که حتی فرصت دیدن اجناس را از پشت وپرتین نداریم و می‌دانیم قطعاً از طولانی ترافیک حالمان بد می‌شود و تمام خریدمان باسردرد سبزی می‌شود اما بازهم بی‌خیال نمی‌شویم. نمی‌دانم شما هم تجربه کرده‌اید یا نه؛ گاهی اوقات حتی ژست صرفه‌جویی به خودمان می‌گیریم و می‌گوییم «من که چیزی لازم ندارم اما می‌خوام برم بیرون فقط قدم بزنم و خرید کردن مردم و شلوغی مرکز خرید روببینم». این فقط و فقط یک ترفنداست چون همه ما تجربه کرده‌ایم اگر در اوج بی‌نیازی شبهای عید صرفاً و صرفاً برای قدم زدن راهی خیابان شویم محال

چر تکه انداختن شب عید را از دست ندهید

▀ **دکتر بهنود صدرزاده، کارشناس مدیریت اقتصادی**
به‌هم خوردن روال طبیعی اقتصاد زندگی ما یعنی اینکه آورده‌ها و خرج کرده‌ها می‌تواند روال طبیعی عملکرد ذهن ما در بحث اقتصادی را نیز به هم بریزد. فکر کنید وقتی شما هر ماه حدود دو میلیون تومان در آمد داشتید و مشخص بود از این دو میلیون تومان هر کدام از مخارج‌تان چه سهمی دارد مشکلی نداشتید. یک‌سال و اندی را با همین سیستم ذهنی سپری کردید. اما وقتی یک‌دفعه این روال به هم می‌ریزد مثلاً آورده مالی شما در یک ماه به دلایل مختلف چند برابر می‌شود ذهن شما حد و مرز ندانستن این بیماری را پیش از حد حقیقی تصور می‌کند پس نسبت به خرج و خرید هم بیش از حد واقعی فکر می‌کند. بگذاردی واضح‌تر بگویم. دقت کرده‌اید شب‌های عید مثلاً به حساب ما ۴ میلیون تومان پول وارزی می‌شود. شما کلی ذوق می‌کنید و با خودتان فکر می‌کنید «خب از این مبلغ



دو میلیون که خرج ثابت هر ماه است پس من می‌توانم دو میلیون تومان خرید کنم». با همین فکر روانه بازار خرید می‌شوید اما یک‌دفعه چشم‌باز می‌کنید می‌بینید نه تنها دو میلیون تومان مشخص شده را خرج کرده‌اید بلکه به خرج هر ماه‌تان هم تعدی کرده‌اید. این یعنی ذهن داده‌پرداز شما زمان خرید بیش از حد داشته‌ها خرید کرده و حساب و کتاب از دستتان خارج شده است. به همین خاطر است که من تأکید می‌کنم همان حساب و کتاب دقیق سایر ماه‌های سال، همان چر تکه‌اندازی‌های هر ماهه‌تان را در ماه آخر سال هم لحاظ کنید. خودتان را فریب ندهید چون چز چند درصد اضافه مالی چیز خاصی نصیب‌تان نشده پس بیش از حد نیاز خرج نکنید. اگر چه از منظر بسیاری خریدهای شب عید خریدهای آخر سال است اما از آنجا که در دست در روزهای آخر سال است که عید، انعام و پاداش برای کارمندان و کارگران واریز می‌شود و طبیعی است که واریزی‌های ماه اسفند

سبک زندگی

سبک زندگی ۸۸۴۹۸۴۷۱

سبک رفتار

شیوه‌هایی برای کنترل رفتار در خریدهای شب عید

فرب چشمک ویتترین‌ها را نخورید

▀ **دکتر علیرضا بابایی، تحلیلگر رفتار**

اینکه با جیب‌های پر پول و کارت‌های پر برود و دست از پا دراز تر و با جیب‌های بی‌رون زده از فرط بی‌پولی بر گردید اسمش خرید کردن نیست. این یک رفتار غیرعقلانه است که نشان می‌دهد شما هیچ کنترل و تمریزی برای خریدهایتان ندارید. در کمترین زمان بیشترین میزان پول را از حسابتان برای خریدهایتان خرج می‌کنید. این اسمش باکلاس بودن نیست، بلکه یک بیماری است که رفتار شما نشان داده نتوانسته‌اید مهارش کنید. باور کنید همانطور که لباس دوختن، آرایشگر بودن، آسپز بودن و حتی حسابدار بودن مهارت و تخصص است و نیاز به دانش و تسلط بر عقل دارد خرید کردن هم یک اتفاق کاملاً مهارتی و حرفه‌ای است که کیفیت و کمیت آن از تباط کاملاً مستقیمی با ذهن شما، نوع تفکر تان و میزان تسلط عقل بر احساس تان دارد.

خرید کردن یک تخصص است و کسانی که از این تخصص بهره‌ای نبرده‌اند بی‌گدار به آب می‌زنند. این‌ها همان کسانی هستند که عمدتاً زمانی که جیک جیک مستانه‌شان به راه است فکر زمستانشان نیستند. همان کسانی که شب‌های آخر سال تا خرخره خرید می‌کنند و روزهای ابتدای سال بعد را با مشکلات اقتصادی آغاز می‌کنند. این گروه‌ها همان کسانی هستند که تبعات خریدهای غیرعقلانه‌شان تا اسفند سال بعد حتی گریبانشان را خواهد گرفت. این گروه همان کسانی هستند که وقتی چیزی می‌بینند چشمانشان گرد می‌شود، کاملاً احساس نیاز به آن کالا می‌کنند و به سرعت کیف پولشان را دست می‌گیرند. اگر شما هم جزو کسانی هستید که سریع فریب چشمک و بترین‌ها را می‌خورید می‌توانید با چند راهکار ساده روی خودتان کار کنید.

▀ **بی‌برنامه وارد فروشگاه نشوید**

مهارت اول این است که بدون فکر داخل مغازه یا مرکز خرید نروید. همیشه قبل از خرید فکر کنید، نیازهایتان را مرور کنید، از چند روز قبل خریدهایتان را یادداشت کنید. زمان خرید درنتان رابه دفعات عقب‌بیندازید و در این فاصله لیست‌تان را مرور کنید. تلاش کنید برای هر خریدتان یک دلیل منطقی بیابورید. هر زمان که به این نتیجه رسیدید که خریدتان ارزش و ضرورت لازم را ندارد از لیست خط بزنید. این کار را در روزهای مانده به خرید مدام تکرار کنید پیش از خرید کردن همیشه چند پرسش را در ذهن تان مرور کنید و برای تک تک آنها یک پاسخ عقلانه و حقیقی پیدا کنید.

«حقیقاً چه چیزی می‌خواهید؟» می‌توانید بدون خریدن آن هم سپری کنید یا نه؟ چرا به آن احتیاج دارید؟ دقیقاً چه تعداد یا چه میزان برای چه زمان باید بخرید؟ می‌توانید به خوبی از آن نگهداری و استفاده کنید یا خیر؟»

جواب تک‌تک این سؤال‌ها می‌تواند ذهن شما را نسبت به کالاها مورد نظر تان عوض کند. گاهی اوقات شما در پاسخ به نظر اول منطقی هستید اما در مقابل سؤال دوم می‌بینید می‌توانید



بدون این خرید هم سرر کنید پس نخريد. گاهی اوقات برای همه سؤال‌ها تا آخر جواب منطقی و ضرورت‌سنجی دارید اما در سؤال آخر می‌بینید در حال حاضر شرایط نگهداری از این خرید را ندارید، پس منتفی‌اش کنید. چند پرسش وجود دارد که همیشه باید وقت خرید آنها را از خود بپرسید؛

▀ **نگاه عیب‌جو یانه به کالا داشته باشید**
مهارت سوم اگر چه از نظر ما غیرمنطقی است اما حقیقتاً لازم است. در مقوله خرید کردن گاهی اوقات ما به بیماری‌ای داریم که اعتماد به نفس کافی ندارند و تمامی این مهارت‌ها را نادیده می‌گیرند. می‌رسد به جایی که حتی کالایی که می‌خواهند بخرند نه تنها کیفیت ندارد و خراب است بلکه قیمتش هم گران است. گروهی از افراد هستند که در این زمان تلاش می‌کنند به‌دنبال بهانه‌های واهی خود، ا قاعع به خرید کنند. اینجاست که فروشنده هم دست به کار می‌شود برای هر ایرادی که به ذهن شما برسد و عنوان کرده‌اید یک دلیل ظاهراً قانع‌کننده می‌تراشد اما قانع نشوید. به خودتان بگویید که او دارد شما را ساده قرض می‌کند. مدام با خودتان تکرار کنید که نباید با چنین خریدی فروشنده را به هدفش برسانید. تا می‌توانید کالا را وارسی کنید و از ذهن عیب‌جویتان بخواهید که همانطور که فروشنده‌ها برای فروش بیشتر شان مهارت و ترفند سراغ دارند شما هم باید برای مقاومت بیشتر برای نه گفتن و خرید نکردن مهارت بلد باشید. با خودتان تمرین کنید که اگر فروشنده‌ای را دیدید و احساس کردید در حال فریب خوردن هستید مدام کلمه نه را در ذهن تان مرور کنید. می‌گویید جنسش خوب است و ترفند خورده است، در ذهن تان بگویید نه من نیاز ندارم. تکرار می‌کند فقط و فقط حاضر است به شما تخفیف ویژه‌ای بدهد یا خودتان بگویید نه هیچ گریه‌ای محض رضای خدا موش نمی‌گیرد.

لمس نکنید، نپوشید، بو نکنید. مادامی که شما نزدیک نشوید لباس را نپوشید، عطر را بو نکنید و جنس را لمس نکنید. فریب نمی‌خورید. اما اگر چنین اتفاقی افتاد بیدانید قدم اول را به اصطلاح ما مدیریت نمی‌کنند که به ازای سودش یک میلیون تومان خرید کنند. در حقیقت با فکر حفظ اصل پول و خرج سود پیش می‌روند که به نسبت سایر رفتارهای ولخرج این روزها منطقی تر است اما کامل نیست چون ارزش پول پس انداز شده در مقایسه با ملک، خودرو، ارز و طلا در گذشت زمان کمتر است. تفنن‌های خرید شب‌های عید را از خود دور کنید، باور کنید حتی اگر ضروری ترین کالاها را هم خرید نهایت در چند روز تعطیلی و عید و یازدید عید به چشم می‌آید. باور کنید هر چقدر پول بابت خرید یک کالا بدهید بازهم ارزش پول بیشتر از کالاست. اگر باور کنید که شب عید بخشی از مدیریت مالی سالانه است و روی حساب و کتاب خریدها و پس انداز مان حساب کنید می‌توانید به راحتی در مقابل روزهای از دست رفته دیگران برای خودتان روزهای نتیجه‌گیری یا دستاوردهای مالی بسیار بسازید.