

سبک نگرش



بازخوانی ۲ رویکرد به خوشبختی که هزاران سال ذهن ما را درگیر کرده است

من نه اپیکوری‌ام نه رواقی، بلکه آدمی متعادل هستم

فکری دیگری را تحقیر کرده است و این امر عمری به در ازای تاریخ این دو فلسفه دارد.

از راه‌زان شادی بگریزید

فلاسفه تقریباً به‌مدت ۲هزار سال همواره این پرسش را مطرح کرده‌اند که کدام‌یک از این دو رویکرد زندگی بهتر و شادمانی فزون‌تری را به ارمان می‌آورد، اما من در اینجا هدف دیگری را دنبال می‌کنم. هر دو رویکرد محاسن و معایبی دارند. می‌خواهم بدانم هر یک از مسا، فارغ از گرایش‌مان به یکی از این دو سنت فکری، از نحله مقابل چه می‌آموزیم.

به‌اعتقاد اپیکور، اندوه‌نمره افکار منفی است؛ علت آن است که بی‌جهت احساس گناه می‌کنیم، از اموری می‌ترسیم که نمی‌توانیم کنترل شان کنیم و بر وقایع ناخوشایند زندگی که گریزی از آنها نیست تمرکز می‌کنیم. همگی اینها رهنز شادی‌اند. چاره آن است که آنها را از ذهن‌مان بیرون کنیم. اپیکور مروج هدونیسم بود، مفهومی که از آن واژه هدونیسم یا لذت‌جویی را استخراج کرده‌ایم. کاربرد

■ تلخیص: حسین گل‌محمدی

این روزها بازار فروش شادی و خوشبختی داغ است. هر کسی بساطی پهن کرده و توصیه‌هایی برای رستگار شدن می‌فرشدد. آرتور بروکس می‌گوید نباید در این وضعیت آشفته گیج شد. در طول تاریخ فقط دو سبک خوشبختی وجود داشته: یا کسانی که می‌گفتند برای خوشبختی باید راحت گرفت و لذت برد، یا آنهايي که لذت‌گرایی را تحقیر می‌کردند و می‌گفتند خوشبخت کسی است که به وظیفه‌اش عمل کند. آیا می‌توان این نزاع لذت و فضیلت را حل کرد؟

بازار داغ راه‌زای شاد بودن و سنت فلسفی یونان باستان

این روزها همه از راه‌زای شادبودن سخن می‌گویند و شگردهای متنوعی ارائه می‌دهند اما این‌روزها، بیش از آنکه کمک‌کارمان باشند، سرگشته‌مان کرده‌اند. برخی از آنها دستورالعمل‌هایی هستند که می‌توانند به فتاری ثابت در زندگی بدل شوند، مانند توصیه به بخششده بودن و شکر‌گزاری کردن. برخی هم فعالیت‌هایی پیش پا افتاده‌اند، مانند خوردن کلم و تخمه نردبازی کردن. برخی از این روش‌ها هم صرفاً نگاه کسب در آمد هستند. اما جدی‌ترین رویکردها به شادمانی با دو سنت فلسفی یونان باستان از تباط مستقیم دارند؛ مروجان این دو سنت فکری نیز اپیکور و اپیکتئوس هستند. اگر خلاصه بگویم، این دو فیلسوف به ترتیب بر لذت و فضیلت تأکید می‌کنند. همگی ماموعماً به یکی از این دو سبک گرایش داریم. حدود ۲هزار سال است که بسیاری از چهره‌های شاخص فلسفه یکی از این دو مسیر را پی گرفته‌اند. اگر بدانید کجای این دو مسیر ایستاده‌اید، به فهم عمیق‌تری از خودتان دست می‌یابید. این فهم تازه کمک‌تان می‌کند راهبردهای بهتری اتخاذ کنید و رویکرد متعادل‌تری به زندگی داشته باشید.

اپیکوری یا رواقی، مسئله این است؟!

مکتبی که اپیکور (۳۴۱–۲۷۰ قبل از میلاد) رهبری می‌کرد با نام خودش شناخته می‌شود؛ اپیکوریسم. وی باور داشت شادمانی محصول اتاراکسیا (راهی از دغدغه‌های

ذهنی) و اپوینا (فقدان درد جسمانی) است. فلسفه وی می‌توان این‌گونه توصیف کرد: «از چیزهایی که دردآورند یا شما را می‌ترسانند بپرهیز کنید». اپیکوری‌ها عموماً هر آنچه را مایه رنج و ناراحتی است ناپسند می‌شمردند و حذف تهدیدها و مشکلات را کلید رسیدن به زندگی شادتر می‌دانند. تصور نکنید اپیکوری‌ها تنبل و بی‌توجه هستند. در بسیاری از موارد، عکس این قضیه صادق است. نکته آن است که آنها ترس و رنج برپا را ذاتاً ضروری و سودمند نمی‌دانند و در عوض بر لذت‌بردن از زندگی تمرکز می‌کنند. اما اپیکتئوس (متولد سال ۵۰ قبل از میلاد و متوفی به سال ۱۳۵ بعداز میلاد)، برجسته‌ترین فیلسوف رواقی است. وی باور داشت شادمانی محصول یافتن معنای زندگی و پذیرش سرنوشت خویشان است. وی بر اخلاقی زیستن نیز تأکید می‌کرد. فارغ از آنکه زیست اخلاقی چه هزینه‌هایی به زندگی شخصی‌ما تحمیل می‌کند. جان اندیشه فلسفی او این است: «خرد باش و به وظیفه‌ات عمل کن». آنها که سبک زندگی رواقی را دنبال می‌کنند معتقدند شادی حقیقی با چشم بستن بر لذات حاصل می‌شود. جای تعجب نیست که رواقیون عموماً افراد سخت‌کوشی‌اند که نگاه‌شان به آینده معطوف است و برای دستیابی به هدف زندگی‌شان (هدفی که خود تعریف می‌کنند) هزینه‌های هنگفت شخصی را بی‌شکایت متحمل می‌شوند. آنها کلید خوشبختی را گذر از رنج و ترس می‌دانند، نه پرهیز از آنها.

پذیرش یکی از این دو سبک زندگی به معنای نفی دیگری نیست؛ اپیکوریان و رواقیان می‌توانند با یکدیگر هم‌زیستی مسالمت‌آمیز یا حتی زندگی مشترک داشته باشند (من همسرم ترکیبی از این دو نگاه را در زندگی مشترک‌مان ایجاد کرده‌ایم). اما تجربه می‌گوید اپیکوری‌ها و رواقیون عمدتاً رویکرد مقابل را تحقیر می‌کنند. به نظر می‌رسد مادامی که این دو فلسفه‌ها بودند، هر یک از این دو سنت



بر اساس آن زندگی کنید؛ سخت تلاش کنید و هیچ راه فراری برای خودتان نگذارید.

شما کدام‌یک هستید؟

اپیکوری‌ها و رواقی‌ها بر جنبه‌های گوناگون زندگی و نیز بر مرگ تمرکز می‌کنند. فلسفه اپیکوری معتقد است باید عمیقاً و مجدانه به شادی فکر کنیم، حال آنکه به اعتقاد رواقی‌ها جست‌وجوی شادی امری پارادوکسیکال است، بدین معنا که برای به دست آوردن شادی باید فراموش کنید. خوشبختانه، اگر هدف زندگی را دنبال کنیم، شادی به‌دنبال آن خواهد آمد. علاوه بر این، اپیکور تشویق‌مان می‌کند تا زمانی که زنده‌ایم مرگ را نادیده بگیریم. اپیکتئوس در مقابل اصرار دارد با مرگ مواجه شویم و دائم در آن تعمق کنیم.

هیچ پژوهشی تا به حال بدین پرسش نیز داخته است که چرا برخی افراد طبعاً به اپیکوریسم و برخی دیگر به رواقی‌گری گرایش دارند. تردیدی نیست که مؤلفه‌های ژنتیکی تأثیرگذارند، چراکه بخش درخور نوجوی از شخصیت جایی در دی.ان.ای ما رمزگذاری شده است. اما می‌توان برای سبک تربیتی نیز نقشی قائل بود؛ پژوهشگری نشان داد، در خانواده‌هایی که سبک زندگی والدین مهر پایدی بر اتودایمونیا بود، فرزندان نیز در جست‌وجوی اتودایمونیا بودند. در مقابل، در والدین سبک زندگی هدونیایی را دنبال می‌کردند، فرزندان نیز در زندگی خود همین سبک را الگو قرار می‌دادند و لذت‌های زندگی را از این رویکرد کسب می‌کردند. معنای ضمنی این پژوهش کاملاً روشن است؛ اگر دوست دارید فرزندان‌تان بیش از هر چیز طالب شرافت باشند و به وظایف اخلاقی‌شان عمل کنند، خودتان نیز چنین کنید. اگر هم تلاش کنید با پرهیز از رنج‌ها به شادی دست پیدا کنید، احتمالاً فرزندان‌تان نیز چنین خواهند کرد.

مرگ نیست و آنجا که مرگ هست ما دیگر نیستیم.»

فضیلت را بنمایشید و از آن بی‌روی کنید

در مقابل هدونیان، رویکرد رواقی اتودایمونیا قرار دارد. این واژه به سبکی از زندگی اشاره دارد که در آن بیشترین توان‌مان را در خدمت عالی‌ترین آرمان‌های‌مان به کار می‌بندیم. اخلاق‌گرایی و طبیعت‌گرایی دو ویژگی بارز رواقی‌گری است؛ این بدین معناست که برای بهبود زندگی آنچه می‌توانیم را تغییر دهیم، و آنچه نمی‌توانیم تغییر دهیم را بپذیریم. اپیکتئوس در رساله خود می‌نویسد: «انتظار نداشته باشید اتفاقات آن‌گونه‌که دوست دارید رقم بخورند، بلکه آرزو کنید آن‌گونه رقم بخورند که باید، و شما نیز به‌خوبی با آنها کنار بیایید.» مراد از اخلاق‌گرایی آن است که فضیلت را باید شناخت و باید به‌خاطر خود فضیلت از آن بی‌روی کرد. اپیکور در کتاب گفتار‌ها می‌نویسد «خست به خود بگویید می‌خواهید چگونه انسانی باشید؛ سپس برای رسیدن به آن کارهای لازم را انجام دهید». به بیان دیگر، برای خودتان یک منش اخلاقی تعریف کنید و

اگر ندانیم هم‌اکنون کجاییم، نمی‌توانیم در زندگی رو به جلو گام برداریم. برای اینکه بدانیم کجاییم، نخست باید به سؤالی که هم‌اکنون می‌پرسم صادقانه پاسخ دهیم. سؤال این است: وقتی سر حال نیستیم، آیا به‌طور طبیعی سعی می‌کنم کاری انجام دهم تا اوقاتم خوش شود و لذت ببرم یا ذهنم متوجه معنا و هدف زندگی‌ام می‌شود؟

■ زهرا هنربخش*

در زندگی روزمره گاهی پیش آمده که با ندانستن حقوق خرید و فروش، ضرر و زیان بسیاری را متحمل شده باشید لذا با اطلاع و آگاهی از حقوق خریدار و فروشنده می‌توانید تا حدی از حق خود دفاع کنید و از این جهت آسیب نبینید. در ابتدای امر باید اصطلاحات مربوط را بلد باشید تا بدانید چه زمانی به نفع شماست و می‌توانید از نظر حقوقی موضوع را دنبال کنید. ■■■

وقتی یک یا چند نفر در مقابل یک یا چند نفر دیگر تعهد به امری کنند و مورد قبول آنها باشد اصطلاح عقد به کار برده می‌شود. در اصطلاح حقوقی به داشتن اختیار به هم زدن معامله خیار می‌گویند. اصطلاح خیار مجلس یعنی اختیاری که به هر یک از طرفین خریدار و فروشنده اعطا می‌شود تا زمانی‌که متفرق نشده‌اند و در محل حاضرند بتوانند معامله را فسخ کنند.

برای نمونه اگر مشتری کالایی انتخاب کرده و قصد خرید آن را دارد، قبیل خروج از فروشگاه مشتری یا فروشنده می‌تواند از خرید یا فروش منصرف شوند.

اصطلاح بعدی خیار تأخیر از ثمن است و زمانی کاربرد دارد که فروشنده قادر نیست مدت زمان زیادی برای دریافت هزینه معامله صبر کند و خریدار در پرداخت وجه معامله تعلل کرده باشد. ماده ۴۰۲ قانون مدنی می‌گوید: هر گاه فروشنده و خریدار توافق کرده باشند که معامله را پس از خرید طرفین خریدار و فروشنده اعطا می‌شود تا زمانی‌که متفرق نشده‌اند و در محل حاضرند بتوانند معامله را فسخ کنند.

اصطلاح بعدی خیار فسخ است و زمانی کاربرد دارد که فروشنده قادر نیست مدت زمان زیادی برای دریافت هزینه معامله صبر کند و خریدار در پرداخت وجه معامله تعلل کرده باشد. ماده ۴۰۲ قانون مدنی می‌گوید: هر گاه فروشنده و خریدار توافق کرده باشند که معامله را پس از خرید طرفین خریدار و فروشنده اعطا می‌شود تا زمانی‌که متفرق نشده‌اند و در محل حاضرند بتوانند معامله را فسخ کنند.

اما اگر طی مدت سه روز خریدار وجه معامله را نپردازد در این صورت فروشنده حق فسخ را ندارد. در این نوع از خیار مسئله‌ای که مهم است و باید توجه داشت این است که هر گاه کالا از آن دسته اجناسی باشد که تا سه روز فاسد می‌شود یا اقت قیمت پیدا می‌کند فروشننده از هر زمانی به این نتیجه رسید کالا در حال فساد یا کاهش قیمت است می‌تواند معامله را به‌هم بزند. شاید پیش آمده باشد که مشتری از شما درخواست کرده باشد محصول خاصی را برای وی نگه دارید، این خیار به شما امکان می‌دهد که بعد از سه روز اتفاق لذت‌بخش بود؟ آیا معناهم به من داد؟ آیا این اتفاق مرا ترسانند؟ آیا از آن درسی گرفتم تا در آینده کمتر بترسم؟ آیا این اتفاق به نفعم بود؟ آیا این اتفاق به نفع دیگران هم بود؟ تلاش کنید به گونه‌ای زندگی کنید که بتوانید به هر دو قسمت این سؤالات پاسخ مثبت دهید.

کام سوم: برای شادمانی از هر ۲ رویکرد استفاده کنید

در پایان، مهم است اهدافی را در زندگی‌تان دنبال کنید که در راه رسیدن به آنها هر یک از این دو رویکرد دیگری را تقویت کند. اطمینان حاصل کنید این

چهار مورد در زندگی‌تان حضور داشته باشند: ایمان، خانواده، دوست و کاری که در آن موفقید و با آن به دیگران نیز خدمت می‌کنید. هر کدام از این موارد توانمندی شما را در رواقی‌گری و اپیکوریسم نشان می‌دهد؛ همه این چهار مورد مستلزم آن است که، در معنای اپیکوری، راه را بلد کمال درک کنیم و از آن لذت ببریم و در معنای رواقی نیز، سخت کار کنیم و سرسختانه به تعهدات‌مان پایبند باشیم. جان کلام در این عبارت قدیمی خلاصه شده است که می‌گوید بهترین رویکرد به شادی متعادل‌ترین رویکرد است. رالف والدو امرسون در مقاله‌اش تحت عنوان «تاریخ طبیعی خرد» این حقیقت را به‌اختصار این‌گونه بیان می‌کند: «شخصیت افراد و استعدادهای آنها تکمیل‌کننده یکدیگرند. جهان بر تعادل نیروی‌های متضاد استوار است.»

■ نقل و تلخیص از:وب سایت تر جمغان /نوشته: آر تور بروکس / ترجمه: فاطمه زلیکانی /مراجع: اتلانیک

سبک معامله



با حقوق خریدار و فروشنده آشنا شویم

انصراف از خرید کالا حق شماست!

از فروشنده یا خریدار در معامله غبن فاحش داشته باشد بعد از مطلع شدن از این زبان فاحش می‌تواند معامله را فسخ کند.

نکته مهم این است که استناد به خیار غبن برای فسخ معامله در صورتی مورد قبول است که فرد متضرر زمان معامله سه قیمت عادلانه یا همان قیمت روز آگاه نباشد ولی اگر از قیمت روز خیر داشته باشد آن وقت نمی‌تواند معامله را به استاد این ماده قانونی فسخ کند. نکته دیگر این است که از شرایط خیار غبن، فوری بودن آن است یعنی به محض اطلاع طرفین باید اقدام شود و تعلل در آن جایز نیست.

اصطلاح دیگر خیار رؤیت و تخلف وصف است که در مورد صفاتی است که فروشنده به کالا نسبت می‌دهد. خریدار این اختیار را دارد در صورتی که کالا فاقد ویژگی‌های کمی و کیفی باشد که فروشنده اظهار کرده می‌تواند معامله را فسخ کند. ماده ۴۱۰ قانون مدنی در این باره می‌گوید: هر گاه کسی مورد معامله را ندیده و آن را فقط با بیان اوصاف از سوی فروشنده خریده و بعد از مشاهده آن متوجه شود جنس مورد معامله دارای اوصاف یادشده نیست می‌تواند معامله را فسخ کند ولی اگر مشتری آن را دیده باشد و آگاه باشد مورد معامله آن ویژگی‌ها و خصوصیت را ندارد دیگر قادر نیست معامله را فسخ کند.

به علاوه باید این نکته را توجه داشت هر وقت خریدار محصولی را از قبل دیده باشد و به اعتماد بدین قبلی اقدام به معامله کند اما پس از خرید بفهمد آن ویژگی قبلی را ندارد وی اختیار دارد که آن معامله را فسخ کند.

این خیار سبب می‌شود تا فروشننده در توصیف محصولی که می‌فروشد رعایت احتیاط را کرده و بی‌محابه به تعریف و تمجید آن نپردازد. رعایت این مسئله هم اخلاقی است و هم شما را از درگیر شدن در موضعی حقوقی حفظ خواهد کرد. بنابراین توصیه می‌شود در توصیف و تمجید کالاهای‌تان به اطلاعات مستند تکیه کنید.

مسئله مهم دیگر که در سوپرمارکت‌ها رواج دارد موضوع کالای جاگیرکنی است. اگر مشتری یک محصول از برندی خاص را می‌خواهد اما فروشنده بدون اطلاع به وی کالای دیگری را در فهرست خرید او قرار دهد یا اینکه به هر علتی محصولی جاگیرکن را با ادعای یکسان بودن یا بهتر بودن به او پیشنهاد دهد؛ مشتری قادر است در صورت عدم رضایت اطلاع به وی کالای دیگری را در فهرست خرید او قرار دهد یا اینکه به هر علتی محصولی از معامله مشخص شود که کالا دارای نقص و عیب بوده مشتری اختیار و اجازه دارد با معامله را فسخ کند یا محصول معیوب را بپذیرد اما تفاوت قیمت جنس ناقص و سالم را از فروشنده بازپس بگیرد. به این خیار، خیار عیب می‌گویند. البته لازم به یادآوری است که خیار عیب زمانی برای مشتری ثابت می‌شود که عیب پنهان اما موجود در لحظه عقد باشد.

عیب هم زمانی مخفی محسوب می‌شود که مشتری زمان خرید از آن باخبر نباشد. مسئله دیگر اینکه بعد از آگاه و مطلع شدن به عیب و ایراد کالا عمل به خیار فوری است. خیار عیب به مشتری امکان می‌دهد که در صورت فریب خوردن معامله ا فسخ کند. نکته مهم در این باره این است که عملیات فریب باید قبل از انجام معامله باشد تا گرایش و رغبت در انجام معامله را در مشتری ایجاد کند.

در کل توصیه می‌شود نسبت به مورد معامله تحقیق و بررسی لازم انجام شود. از افراد خیره و کارشناس که از محصول و کالای مد نظر شناخت دارند مشاوره گرفته شود تا از ویژگی‌ها و خصوصیات کامل کالای مورد نظر کسب آگاهی شود و در خرید تأمل کنیم تا نیاز به چالش و کنجگر پس از آن برای فسخ و عودت کالا نباشد و با خیالی آسوده از خرید و فروش بهره مناسب را ببریم.

■ کارشناس ارشد حقوق