ZENDEGI-SALAM
ضمیمه روزنامه خراسان
چهار شنبه • ۱۴ آبان ۱۳۹۹
۱۸ ربیع الاول ۱۴۴۲ • ۴ نوامبر ۲۰۲۰
شماره ۲۰۵۱۴
۱۷۳۴

در شرایط کرونایی چگونه در میادین میوه و تره بار خرید کنیم؟ ۲

شخصیت‌شناسی براساس ۷ رفتار رایج روزانه ۳

افسانه خانه شماره ۵۰ در لندن ۴

۲۷ تکنیک رهایی از ولخرجی و رسیدن به پس‌انداز

بدون افزایش درآمد و به‌رغم افزایش قیمت‌ها پیشگیری از ولخرجی بهترین راه برای پس‌انداز کردن است

سید سورنا ساداتی | روزنامه‌نگار موفقیت

پرونده

درآمدها تغییری نکرده و در خیلی موارد به دلیل کرونا کاهش یافته، قیمت کالا و خدمات مدام در حال افزایش است، با این شرایط بازهم می‌توان پس‌انداز کرد؟ واقعیت این است که گاهی برای پس‌انداز در حق معمول و ساده لازم نیست کارهای عجیبی انجام بدهیم، خساست به‌خرج بدهیم یا شبانه‌روز کار کنیم؛ فقط باید هنر پیشگیری از ولخرجی را بلد باشیم. گاهی همین‌قدر که کار اشتباه انجام ندهیم یعنی در مسیر درست هستیم، یعنی ولخرجی نکنیم تا مدیریت پول‌های‌مان را بیشتر از قبل داشته باشیم. پس برویم سراغ تکنیک‌های ضروری برای پس‌انداز:

۱ چشم‌وهم‌چشمی ممنوع

پیش‌از‌این یکی از دلایل ولخرجی که ما را از پس‌انداز دور می‌کرد دیدن امکانات، ابزار و کالاهای دیگران بود. خانواده، دوست، همکار و... باعث می‌شدند ما هم هوس داشتن چیزی، یا استفاده از خدماتی مثل یک رستوران لوکس به‌سرمان بزند اما حالا قصه پیچیده شده، فراتر از همه موارد قبلی، حالا اینفلوئنسرها هم مزید بر علت شدند تا زندگی مصرف‌گرا و لوکس رواج پیدا کند. به‌طور مثال جشن‌های تولد حتماً باید با تعداد زیادی بادکنک هلیومی و در یک کافه لوکس باشد. خیلی وقت‌ها ما مستقیم سراغ چشم‌وهم‌چشمی نمی‌رویم و در ناخودآگاه ما این موضوع اتفاق می‌افتد. خب باید در این زمینه راه‌حل درست را پیدا کرد. اجازه بدهید با یک مثال خوب موضوع را روشن کنیم، راه‌حل این که برای درمان رفلاکس معده با خودتان قول و قرار بگذارید که حین غذا آب نمی‌خورید، نیست بلکه راه‌حل این است که کلاً پارچ آب را سر سفره نیاورید. راه‌حل پیشگیری از معضل تاثیرپذیری از پیج‌های لاکچری و مصرف‌گرا هم این نیست که با خودتان قرار بگذارید از آن‌ها تاثیر نگیرید، بلکه بهترین کار آنفالو کردن آن‌هاست.

۲ امان از فروشگاه‌های آنلاین

یکی از دلایل ولخرجی ما کدهای تخفیف، پیک رایگان و جذابیت فروشگاه‌های آنلاین است. ماجرا اول با یک کد تخفیف ۱۰ هزار تومانی شروع می‌شود. بعد کلی کالای متنوع و جورواجور می‌بینیم. در نهایت می‌فهمیم اگر می‌خواهیم پیک فروشگاه رایگان باشد باید بیش از مبلغ خاصی مثل ۲۰۰ هزار تومان خرید کنیم و در نهایت به‌خودمان می‌آییم و می‌بینیم سبد خریدمان پر شده از چیزهایی که واقعاً نیاز نداریم و همه چیز هم از کد تخفیف ۱۰ هزار تومانی شروع شد. پیامک‌ها، ایمیل‌ها و نوتیفکیشن‌های چنین فروشگاه‌هایی را مسدود کنید و در ماه براساس ضرورت و انتخاب خودتان، زمان مشخص و سقف مشخصی برای خرید از آن‌ها تعیین کنید تا پول‌تان را بی دلیل خرج نکنید.

۳ کارت کشیدن ممنوع

هم‌اکنون به دلیل شیوع کرونا ناچاریم از کارت‌های اعتباری استفاده کنیم اما در حالت عادی بهتر است مبلغ مشخصی را به ازای خرید مدنظر در جیب بگذارید و به خرید بروید. بیشتر ما حین کارت کشیدن حس این را که داریم پول زیادی خرج می‌کنیم نداریم. یک راه دیگر این‌است که پول‌ها را از حساب‌هایی که کارت دارند به حسابی که کارت یا رمز دوم ندارد منتقل کنیم. یا بد نیست هر ماه به مقدار مشخص و با استفاده از اپ‌های مختلف کیف پول آنلاین را شارژ کنیم تا سقفی برای استفاده از کارت‌ها داشته باشیم.

۴ قانون ۱۰ ثانیه

وقتی در فروشگاه‌های آنلاین و غیرآنلاین حضور دارید قبل از انتخاب هرچیزی ۱۰ ثانیه مکث کنید تا هیجان‌تان فروکش کند. بعد از خودتان بپرسید واقعاً به آن کالا نیاز دارید یا نه؟ برای این که مطمئن شوید به آن نیاز دارید بهتر است قیمتش را با ساعت کاری‌تان معادل‌سازی کنید. یعنی بگویید داشتن این کالا به‌اندازه مثلاً ۲۰ ساعت کار می‌ارزد یا نه؟

۵ اسیر تخفیف‌ها نشوید

گاهی ممکن است کالایی را با تخفیف زیاد مشاهده کنید و بگویید هرچند الان به‌آن نیاز ندارم اما دیگر با این قیمت گیرش نمی‌آورم. این دام باعث می‌شود دور و برتان پر شود از چیزهای غیرضروری و بدون کاربردی که اگر نمی‌خریدید هم فرقی به‌حالتان نمی‌کرد.

۶ با ولخرج‌ها خرید نروید

بعضی آدم‌ها هستند که ممکن است ما را به خرید تشویق کنند. برای یک پیاده‌روی ساده با دوستتان بیرون رفته‌اید و مدام می‌گوید این کت را بخر با فلان شلوار سِت کن، بریم فلان غذا رو بخوریم و... و در واکنش به پرهیز شما هم فاز شماتت و تحقیر برمی‌دارد و می‌گوید تو که خسیس نبودی... در عوض اگر حتی به نیت خرید هم بیرون می‌روید با رفیقی بروید که به‌جای شما چانه بزند، تخفیف بگیرد، سوال کند، حوصله گشتن داشته باشد و در نهایت رفتارش حتی در بازدارندگی از خرید به‌نفع جیب شما باشد.

۷ دچار خطای بی‌عملی نشوید

دروازه‌بان‌ها حین پنالتی به‌طور معمول به‌راست یا چپ می‌پرند، درحالی که خیلی از ضربات پنالتی به وسط دروازه نواخته می‌شود اما دروازه‌بان ترجیح می‌دهد به یکی از دو طرف شیرجه شانسی بزند تا متهم به‌بی‌عملی نشود. خیلی از ما حین خرید دچار این خطا می‌شویم. فکر کنید با دوستی بیرون رفته‌اید برای خرید، چیزی را که دنبالش بودید پیدا نمی‌کنید اما در دقیقه ۹۰ برای این که دوستتان نگوید: «تو که نمی‌خواستی بخری چرا منو کشوندی بیرون؟» یا برای این که پیش وجدان خودتان حس بدی نداشته باشید یک چیزی می‌خرید که اصلاً به‌آن نیاز ندارید. شاید بگویید حالا که شلوار مناسب پیدا نکردم حداقل با دوستم شام بخوریم! یعنی ممکن است یک شلوار را به‌خاطر ۲۰ هزار تومان قیمت بالاتر نخرید اما در نهایت خریدتان به‌یک شام ۱۰۰ هزار تومانی ختم شود و یک بار دیگر هم برای خرید شلوار بیرون بروید!

۸ با گرسنگی خرید نروید

وقتی خسته هستید، وقتی گرسنه هستید، یا وقتی حوصله ندارید خرید نروید. ممکن است به‌دلیل خستگی و استفاده از صندلی یک آب‌میوه‌فروشی کلی خرج دستتان بیفتد. فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ هم از حال خسته شما خبر دارند، خوراکی‌ها و دپارتمان غذا را در بهترین جای ممکن می‌گذارند تا شما که برای خرید چند دستمال کاغذی به‌یک هایپر مارکت رفته‌اید در دام خرید ناهار یا شام بیفتید. اگر وقتی حوصله ندارید به‌خرید بروید ممکن است با عجله و بدون بررسی لازم هزینه کنید و چیزی بخرید که بعد از مدتی نیاز به جایگزین داشته باشد.

۹ در دام یکی بخر دو تا ببر نیفتید

ما همیشه فکر می‌کنیم چیزی که در ازایش پول می‌دهیم ممکن است به‌ما ضرر بزند در حالی که خیلی وقت‌ها اجناس یا خدمات رایگان هستند که جیب ما را خالی می‌کنند. شما وقتی یک کالا را می‌بینید که روی آن عبارت «یکی بخر دوتا ببر» درج شده حتی اگر به یکی هم نیاز نداشته باشید هر دو را می‌خرید تا صاحب کالای رایگان شوید غافل از این که منابع ما مثل وقت و پول محدود هستند و بعداً باید قید یک اولویت مهم را برای همین انتخاب ساده بزنیم. اشتراک رایگان سایت‌ها، تلویزیون‌های اینترنتی و... هم همین کارکرد را دارد. ابتدا فکر می‌کنیم داشتن اشتراک رایگان ضرری ندارد اما بعد از مدتی نیاز کاذب استفاده از آن خدمات در ما شکل می‌گیرد و ناچاریم بعد از یک هفته اشتراک رایگان، چندماه تمدیدش کنیم.

۱۰ کارایی یا بِرند؟

کارایی یک محصول ممکن است به رغم ناشناخته بودن برندش مفید و کافی باشد. ذهن‌تان را به‌جای نام‌ونشان معطوف به کارایی کنید. البته که وجود استانداردهای اولیه هم ضروری است.

۱۱ بدون خجالت چانه بزنید

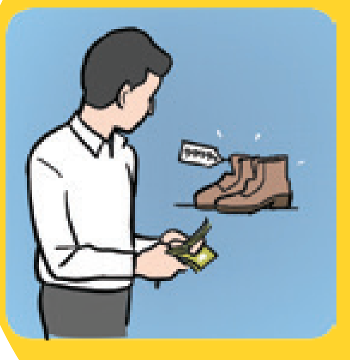
قیمت بسیاری از کالاها طوری توسط برخی از فروشنده‌ها طراحی شده که اگر حسابی چانه بزنید و تخفیف بگیرید تازه به قیمت واقعی رسیده اید. هرچند تخفیف گرفتن حوصله و روحیه خاصی می‌طلبد اما در این شرایط اقتصادی تعارف و رودربایستی را کنار بگذارید و راحت تخفیف بگیرید.

۱۲ نمونه و تست و بمباران پیشنهاد

ماجرای یکی بخر و دوتا ببر در برخی موارد مثل خرید عطر یا فلافل و ناگت و... به شکل دیگری اجرا می‌شود. شما برای خرید شلوار به‌یک مجتمع تجاری رفته‌اید اما یک فروشنده به‌بهانه تست عطر شما را به داخل مغازه دعوت می‌کند. گاهی هم در یک هایپر مارکت هستید و اصلاً دنبال خرید فلافل یا یک نوشیدنی گرم نیستید اما گرفتن نمونه همان و بمباران پیشنهاد همان. احساس خیلی از ما این است که صحیح نیست وقتی یک نفر این همه توضیح داده است چیزی نخریم بنابراین کلی خرید خارج از برنامه انجام می‌دهیم.

۱۳ تله گزینه انحرافی

خیلی وقت‌ها رستوران‌ها، فروشگاه‌ها و خدمات یک گزینه انحرافی رو می‌کنند تا مشتری به دام بیفتد. ما ارزش خیلی چیزها را نمی‌دانیم بنابراین همیشه به‌طور نسبی و در مقایسه با دیگر چیزها حدس می‌زنیم یک چیزی فلان قیمت می‌ارزد یا نه. یک مثال برای گزینه انحرافی، منوی برخی رستوران‌هاست. یک غذای گران در صدر منو قرار دارد تا ما گزینه دوم را انتخاب کنیم چون معتقدیم گزینه اول آن‌قدر نمی‌ارزد. در حالی که گزینه اول انحرافی بوده و اسمش فقط در منو برای جهت دادن به ذهن ما درج شده است و گزینه دوم هم آن‌قدر که باید نمی‌ارزد. از این دست مثال‌ها زیاد است. وقتی در یک فروشگاه فروشنده مدام جنس‌های مختلفی پیش روی شما می‌گذارد در حقیقت می‌خواهد از فرایند سنجش نسبی ذهن ما استفاده کند.



۱۴ زمان مناسب برای خرید

بهتر است هیچ وقت برای تفریح و سرگرمی خرید نرویم، اما اگر واقعاً نیاز به کالایی داریم بهتر است قبل از مناسبت‌هایی مثل روز مادر و عید و... خرید کنیم تا هم اجناس ارزان‌تر باشد هم با بررسی بیشتر و در شرایطی که فروشنده‌ها هم حوصله بیشتری دارند خرید را انجام دهیم.

۱۵ اشتراک گذاشتن وسایل

دی‌وی‌دی موزیک و فیلم و سریال، کتاب و مجله، حتی میز جلومبلی و خیلی چیزهای دیگر که استفاده دایمی ندارد، نخرید اما به اشتراک بگذارید. فرض کنید آپارتمان شما کوچک است و نمی‌توانید برای مبلمان‌تان میز بخرید خب می‌شود برای یک مهمانی خاص آن را قرض گرفت.

۱۶ تله ارزانی زیاد

هرچند گفتیم کارایی یک کالا مهم است نه برند بودنش اما خیلی وقت‌ها نمی‌توانیم کارایی را در یک نگاه تشخیص دهیم. خیلی چیزها هم امکان پرو ندارند. ارزانی زیاد و بی دلیل تله‌ای است که ما را گرفتار می‌کند.

۱۷ پول بلااستفاده خرج می‌شود

با راهنمایی آدم‌های کاربلد به اندازه نیاز و احتیاط پول نگه‌دارید و باقی مانده را سرمایه‌گذاری کنید تا پول در دستتان به‌اصطلاح حیف و میل نشود. البته در این زمینه مراقبت و مطالعه و پرهیز از جوگیری هم مهم است. گاهی جو یک کار چنان فراگیر می‌شود که همه سمتش می‌روند و چنان اشباع می‌شود که حتی کاربلدها هم نمی‌توانند گلیم‌شان را از آب بیرون بکشند.

۱۸ فهرست تاریخ تولدها

یک راه خوب برای صرفه‌جویی این است که فهرستی از تاریخ تولد نزدیکان داشته باشید. کسانی که تحت هر شرایطی به آن‌ها هدیه‌ای می‌دهید. در این شرایط چیزی را که خراب نمی‌شود، کهنه و قدیمی نمی‌شود و از مد نمی‌رود حین بازارگردی، یا خریدهای اینترنتی و قبل از تاریخ تولد فرد، می‌خرید مشروط به‌این که برای فرد جذاب باشد و در آن لحظه خریدش برای شما به‌صرفه باشد. فقط مواظب باشید لو نرود که شما هر وقت چیزی تخفیف می‌خورد برای یک سال بعد تهیه‌اش می‌کنید.

۱۹ مواد اولیه را همیشه پیش از تمام‌شدن بخرید

فقط و فقط چون مواد اولیه ندارید و حوصله یا وقت خرید نیست غذای بیرون می‌خرید؟ خب همیشه مواد اولیه را مدیریت کنید تا مواظب سلامتی و جیب‌تان به صورت توامان باشید.

۲۰ تصاعد را جدی بگیرید

شما حقوق ماهی هزار دلار را ترجیح می‌دهید یا یک دلار تصاعدی که هر روز دوبرابر می‌شود؟ خب در ظاهر هزار دلار بیشتر است اما درآمد تصاعدی خیلی بیشتر است. در خرج کردن هم تصاعد داریم. تصور کنید یک مهتابی قدیمی یک‌پنجم مهتابی جدید و کم‌مصرف قیمت دارد، اما مهتابی جدید و کم‌مصرف هوای جیب شما را دارد چون قبض برق تصاعدی محاسبه می‌شود و در بلند مدت با مهتابی جدید، قبض به مراتب کمتری پرداخت خواهید کرد. این موضوع درباره خیلی چیزها مصداق می‌یابد.

۲۱ کنترل ناخودآگاه

گاهی خرید و ولخرجی برای رفع استرس و نگرانی انجام می‌شود، باید با شناخت و مدیریت عادت‌ها آن‌ها را کنترل و عادت‌های بهتری جایگزین کنید. ولخرجی اگر از سر عادت باشد ناخودآگاه انجام می‌شود. ناخودآگاه ما کمک می‌کند رفتارها را اتوماتیک انجام دهیم و برای هر موضوعی تصمیم نگیریم، اما خیلی وقت‌ها رفتارهای اشتباه در ناخودآگاه ما شکل می‌گیرد که باید اصلاح‌شان کرد.

۲۲ عزت و اعتماد به‌نفس

گاهی تقلید از دیگران و بهانه‌های اشتباه دلیل ولخرجی و نداشتن مدیریت هزینه ماست. اگر رفتارها، درس، مطالعه و شغل ما در مسیر انگیزه‌های شخصی‌مان باشد در زوایای پنهان شخصیت‌مان دیگر چاله‌های رفتاری غلط نیست. پس سعی کنید با انجام کارهای خوب مثل کمک به دیگران، مطالعه و... عزت‌نفس‌تان را بالا ببرید تا حس خوبی به خودتان داشته باشید و اسیر مدگرایی و مصرف‌گرایی یا فشارهای روحی نشوید که خرج کردن یکی از معایب آن‌هاست.

۲۳ با یاس تایید

خطای شناختی دیگری که باعث می‌شود مدیریت مالی درستی نداشته باشیم با یاس تایید است. یعنی ما چیزی را انتخاب می‌کنیم و مدام دنبال تایید انتخاب خود هستیم تا حس خوبی از آن داشته باشیم. به‌طور مثال کامنت‌های مثبت فروشگاه‌های آنلاین را می‌خوانیم اما فراموش می‌کنیم که در این فروشگاه‌ها کامنت‌ها گزینشی تایید می‌شود.

۲۴ اثر هاله‌ای

ذهن ما نمی‌تواند در یک لحظه بین جذابیت و کارایی تفکیک قائل شود پس جذاب‌ترها را کارا هم فرض می‌کنیم. رستوران شیک، کالایی با بسته‌بندی جذاب، خدمات لوکس و... اثر هاله‌ای باعث می‌شود هزینه کنیم اما در ازای آن کارایی کسب نکنیم و دوباره وادار به هزینه شویم.

۲۵ خطای خرج در سفر

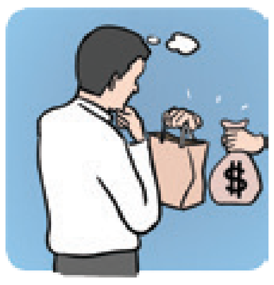
گاهی بعد از مقداری خرج کردن انگار دیگر هیچ چیز برای ما اهمیت ندارد، می‌گوییم حالا که فلان‌قدر خرج کردم دیگر چه اهمیتی دارد! این اتفاق در سفر خیلی می‌افتد. همه‌چیز را با قیمت بلیت می‌سنجیم و می‌گوییم حالا که این همه هزینه بلیت دادیم پس چند خرج کوچک اهمیتی ندارد. اما نوع دیگری از این خطا: اگر به ما بگویند قیمت یک کتاب ۱۰۰ هزار تومانی بعد از ۱۵ دقیقه پیاده‌روی در مغازه دیگر ۶۰ هزار تومان است حتما از دومی خرید می‌کنیم اما اگر بگویند قیمت یک کت دو میلیون تومان با ۱۵ دقیقه پیاده‌روی در مغازه بعدی یک میلیون و ۹۶۰ هزار تومان است معتقدیم برای ۴۰ هزار تومان نباید ۱۵ دقیقه پیاده‌روی کنیم. درحالی که در هر دو مورد ۱۵ دقیقه پیاده‌روی در کار است و ۴۰ هزار تومان سود! این‌جا هم ما سودمان را با خودش و پیاده‌روی نمی‌سنجیم بلکه با پولی که خرج می‌کنیم می‌سنجیم که این هم اشتباه است.

۲۶ توجه درست به توصیه دیگران

خیلی وقت‌ها کالای خوب و بد نداریم، بلکه کالاهای متنوعی داریم برای سلیقه‌های مختلف. پس این که یک نفر کالایی را خریده و برایش کاربرد نداشته دلیل بر بد بودن نیست و اگر یک نفر هم از داشتن چیزی لذت برده دلیل بر خوب بودن آن کالا نیست، نیاز واقعی ما و سلیقه ماست که تعیین‌کننده نوع خرید است. پس برای این که وقت و پول‌تان هدر نرود نیاز و سلیقه را به درستی شناسایی کنید تا چیزی که علاقه‌ای به آن ندارید یا کاربردی برای‌تان ندارد نخرید.

۲۷ تکنیک پول یا جنس؟

گاهی بهتر است تصور کنید یک غریبه کالایی را که شما می‌خواهید بخرید در یک دست و معادل تومانی آن را در دست دیگر گرفته است و هر دو را به شما پیشنهاد می‌کند؛ کدام را انتخاب می‌کنید؟ اگر بازهم کالا را انتخاب کردید یعنی به آن نیاز دارید.



برخی منابع این پرونده: مقاله‌ای از ملیسا براون، کتاب «هنر شفاف اندیشیدن»، پادکستی از «سبکتو»، کتاب «تمرکز» از دنیل گلمن، کتاب «بلینک» از مالکوم گلدول، کتاب «نابخردی‌های پیش‌بینی‌پذیر» اثر دن اریلی، پادکست بی‌پلاس و سایت «طراح‌باشی»