

# همه کنند: ناهید مونتق منطقه ۴ تهران

درس سیزدهم

## تصمیم گیری در مخارج



### موقعیت

طی یک هفته ای که گذشت، پیشنهاد امیرعلی برای داشتن پول توجیبی تصویب شد؛ عدد آن نیز مشخص شد و حتی به اجرا نیز رسید. علاوه بر آن، عیدی آن سال نیز حدود ۱۰ روز زودتر از سال تحویل به بچه‌ها داده شد تا طبق قرار اگر به چیزی نیاز دارند، خودشان تهیه کنند. پنجشنبه بعد از ظهر ستایش از امیرعلی خواست تا او را برای خرید یک مانتوی جدید همراهی کند. برای همین، هر دو لباس پوشیده و آماده خرید شدند. بعد از وب گردی‌های متعدد ستایش، محل مناسب برای خرید مانتو پیدا شد و مسیر رسیدن به آن نیز مشخص شد و قرار شد که کرایه ماشین امیرعلی نیز به عهده ستایش باشد. پس از رسیدن به فروشگاه مورد نظر، دوقلوها مشغول بررسی لباس‌های فروشگاه بودند که یک جوان خوش تیپ جلو آمد و گفت:

سلام، من سیروان هستم. چه کمکی می‌تونم به شما بکنم؟

امیرعلی: سلام؛ ممنون. ما دنبال یه مانتوی خوب برای خواهرم می‌گردیم.

سیروان: خب، شما واقعاً خوش شانسی؛ چون دقیقاً روبه‌روی بهترین رگال مانتوهای ما وایسادین.

ستایش: می‌شه قیمت هاشون رو هم بگین؟

سیروان: شما اول طرح و جنس رو ببیند خواهرم بعد سر قیمت باهم کنار میایم.

ستایش: در حالی که آستین یکی از مانتوهایی که چشمش را گرفته بود از رگال به آرامی بیرون

می‌کشید رو به امیرعلی گفت: این به نظرت چطوره؟

امیرعلی که داشت با نوک انگشتانش جنس پارچه را بررسی می‌کرد، به آرامی گفت: نمی‌دونم،

شما ببین طرحشو دوست داری؟ و بعد با صدایی آهسته‌تر: آخه من نمی‌دونم این جنسش خوبه

یا نه. باید از خودش پیرسیم!

امیرعلی و ستایش با پول توجیبی که از پدر گرفته اند، تصمیم به خرید می‌گیرند.

# فروشنده (سیروان) از روش مارکتینگ، برای تشویق ۳ زنابه خرید

## استاده می‌کنید.

سیروان که به دقت داشت به حرف‌های دو قلوها گوش می‌داد، شروع به حرف زدن کرد:  
ببین دوستم، این کار، پارچه اش تَر که حرف نداره. بشور بپوشه! طرحشو نگاه کن. اصلاً این رنگو  
ما تو هیچ کاری نداریم. من خودم برای خانومم از اینا بردم.

امیرعلی: ایرانی‌ش رو ندارین؟

سیروان: حرفایی می‌زنیا! این کار مارکه! ایرانی کدومه؟

ستایش: حالا چند هست؟

سیروان: راستش این کاررو الان اگه بخوام بخرم با این اوضاع دلار، بالای ۳۰۰ تومن برام می‌افته  
ولی چون همین کار خرید قدیمه و تک سایز شده من صحبت می‌کنم صندوق برات ۱۹۰ بزنه.  
ستایش: ولی من نمی‌خوام انقدر هزینه بکنم!

سیروان: ببین آبجی، نمی‌خوام قسم بخورم؛ ولی خداییش بهت خوب گفتم. تازه من اینجا فقط  
فروشنده‌ام نمی‌تونم بیشتر از این بهت تخفیف بدم. تا اینجا هم چون خیلی باهاتون حال کردم  
دارم از خودم ریش گرو می‌ذارم و گرنه رئیس فروشگاه از این عدا به کسی تخفیف نمی‌ده!

امیرعلی: خب شما باهات صحبت کن شاید کمتر هم راضی شد!

سیروان: شما اول بگو چند می‌تونن تا من بهت بگم می‌شه یا نه.

ستایش: من ۱۲۰ تومن برای این کار دارم.

سیروان: خیلی پایین گفتی آخه! فکر نمی‌کنم ولی چشم. اینم به خاطر رفاقت همین چند  
دقیقه‌مون.

فروشنده با صاحب مغازه در گوشه مغازه مشغول صحبت می‌شوند. آنها طوری وانمود می‌کنند  
که گویی دربارهٔ قیمت با هم در حال جدال هستند. فروشنده برمی‌گردد.

سیروان: بچه‌ها شرمنده، من تمام تلاش خودمو کردم اما نشد. تا ۱۵۰ هم اومد پایین؛ ولی بیشتر  
نه. پیشنهادمون خیلی خوبه به نظرم از دستش ندین. من مطمئنم از خریدتون راضی می‌شین.

امیرعلی: آخه ما هم پولشو نداریم و هم اینکه خارجیه.

سیروان: ببینم شما خودت پیرهن نمی‌خوای؟

امیرعلی: چطور؟

سیروان: من برای اینکه تو راضی بشی می‌تونم یه کاری بکنم. یه پیرهنم تو بردار روی جمعشون  
برات یه تخفیف دیگه می‌گیرم.

امیرعلی: ولی من نمی‌خوام فعلاً برای پیرهن هزینه کنم.

سیروان: ببین داداش جون، اگه تو اینو بر نداری، بالاخره یکی می‌خره؛ چون این کارمون پرفروش  
بوده. خب فکراتونو بکنین. من به خاطر خودتون می‌گم.

امیرعلی و ستایش (بعد از مشورت باهم): راستش جواب ما منفیه!

سیروان: هر جور که راحتین، اینجا مغازه خودتونه.

بچه‌ها تحت تأثیر تبلیغات فروشند، قرار نمی‌گیرند و به راحتی به او

جواب متنی می‌دهند.

## گفت و گو در کلاس نظر شما چیه؟



- ۱- به نظر شما چرا فروشنده تلاش می‌کند که خریدار را به عنوان دوست مطرح کند؟
- ۲- شیوه‌هایی که سیروان برای متقاعد کردن دوقلوها به کار برد چه بود؟
- ۳- به نظر شما امیرعلی و ستایش، کار درستی انجام دادند؟
- ۴- شما اگر جای آنها بودید، چه می‌کردید؟ چرا؟

## نقشه راه ما در این درس به دنبال چه هستیم؟

در این درس به این موضوع می‌پردازیم که کسی که مدبرانه و هوشمندانه خرید می‌کند و قیمت‌ها و محصولات را ارزیابی می‌کند، می‌تواند با صرفه‌جویی، کالاها و خدمات باکیفیت‌تری تهیه کند. همچنین در پایان این درس خواهیم توانست:

- کالاهایی را که برای خرید انتخاب می‌کنیم با داشتن معیار با یکدیگر مقایسه کنیم و هوشمندانه انتخاب کنیم؛
- برنامه بودجه‌ای خود را با برنامه خرید خود، انطباق دهیم.

## مهارت خرید توضیح فرید ما هرانه و هوشمندانه بایک مثال ساده:

فرض کنید دو فروشگاه در نزدیکی مدرسه شما وجود دارد که هر روز از آنها خوراکی می‌خرید. سایر غذاهای این دو فروشگاه هر دو با یک کیفیت مساوی هستند. فقط یکی از آنها کیک و کلوچه مخصوصش را ۵۰۰ تومان گران‌تر می‌دهد. با اینکه خرید کیک و کلوچه یک خرید بزرگ محسوب نمی‌شود و معمولاً اهمیتی به آن نمی‌دهیم، اما اگر به مدت سه سال هر روز در مدرسه کیک بخورید، با خرید کیک ارزان‌تر حدود ۴۰۰ هزار تومان صرفه‌جویی خواهید کرد!

یعنی به سادگی با داشتن یک خرید هوشمندانه در حد کیک و کلوچه، می‌توانید پول اضافی برای خرید چند سی‌دی، یک جفت کفش ورزشی یا شلوار جین یا شاید چند بازی رایانه‌ای جمع کنید. مهارت مدیریت مخارج و خرید از جمله مهارت‌هایی است که برخی افراد در سنین بزرگسالی نیز ندارند و برای کوچک‌ترین خرید بسیار تردید می‌کنند و حتی بعد از خرید هم پشیمان می‌شوند!



با خرید هوشمندانه، به سادگی می‌توانید هزینه‌های خود را کم کنید و پس‌انداز داشته باشید!

# ارتباط میان خرید هوشمندانه و اینترنت اقتصادی کشور

# فرد غیر هوشمندانه و یک مثال



## خرید هوشمندانه

خرید باید آگاهانه و هوشمندانه باشد؛ ولی همه خریدهای ما این گونه نخواهد بود. خریدهای ما گاهی از روی هوس است، بدون فکر و از روی احساسات آنی تصمیم به خرید می‌گیریم و البته بعد از آن هم پشیمان می‌شویم! مثل اینکه وقتی در راه

برگشت از مدرسه، چون خیلی گرسنه‌ایم با اینکه در خانه مادر برایمان غذای سالم و خوشمزه‌ای آماده کرده، نمی‌توانیم جلوی خودمان را بگیریم و خیلی زود همه پول‌های توی جیبمان را به هله هوله تبدیل می‌کنیم! پس برای خرید هوشمندانه باید چه کنیم؟ خیلی دشوار نیست؛ فقط به این نکته توجه داشته باشید که شما اکنون به عنوان عضوی از یک خانواده و عضو یک جامعه در حال خرید کردن هستید. اگر به فکر رونق و پیشرفت اقتصادی خود هستید، این پیشرفت اقتصادی در گرو پیشرفت خانواده و جامعه شماست. برای خرید هوشمندانه، مراقب باشید که نقش اجتماعی خود را در میدان اقتصاد فراموش نکنید و مراحل زیر را انجام دهید:

۱ مشکل و مسئله خودتان را دقیق مشخص کنید. دقیقاً به چه چیزی نیاز دارید؟ بررسی کنید که آیا آنچه می‌خواهید، نیاز است یا خواسته و از چه راه‌هایی می‌شود آن را برطرف کرد. آیا اصلاً راهی غیر از خرید کردن هم دارد؟

۲ مشخص کنید که به چه میزان قرار است هزینه کنید.

۳ مشخص کنید که چه گزینه‌هایی در سطح پولی که شما می‌خواهید هزینه کنید، وجود دارد (برای این کار می‌توانید از وبسایت‌ها و فروشگاه‌های اینترنتی استفاده کنید. موارد را در لیستی یادداشت کنید.)

۴ آن ویژگی‌هایی از کالای هدف را که بیشتر برایتان مهم است مشخص کنید. (در سه دسته ویژگی‌هایی که می‌خواهید حتماً در کالای هدف باشد، آنهایی که اگر باشد بهتر است و در نهایت آنهایی که اصلاً نمی‌خواهید باشد.) **ویژگی‌ها را سه دسته مانده کالاها را**

۵ با استفاده از جدولی که در قسمت خرید مقایسه‌ای مشخص شده است، گزینه‌ها را بررسی کنید. **جدول من بعد**

۶ انتخاب کنید و بخرید!

۱-smart purchase

# مراحل خرید هوشمندانه ↑

# تعریف خرید مقایسه‌ای - نیازمندی به فرزند هوشمندانه برای کالاهای گرانتر

## در نظر گرفتن عوامل مختلف در خرید مقایسه‌ای

**خرید مقایسه‌ای انتخاب بهترین منفعت، کمترین هزینه**

منظور از خرید مقایسه‌ای، فرایند بررسی قیمت‌ها و ویژگی‌های محصولات مشابه قبل از تصمیم‌گیری برای خرید است. برای کالای گران‌تر و پیچیده‌تر، نیاز بیشتری به خرید هوشمندانه وجود دارد تا گزینه‌های مختلف را قبل از انتخاب با هم مقایسه کنید. در خرید مقایسه‌ای لازم است عوامل مختلفی از قبیل تفاوت در ویژگی‌ها، اندازه‌ها، کیفیت محصول، هویت محصول، عملکرد آن، قیمت و خدمات پس از فروش و... در نظر گرفته شود. انتخاب را به گونه‌ای انجام دهید که اقتصاد شما، خانواده و جامعه، بیشترین منفعت و کمترین هزینه را ببرد. خرید مقایسه‌ای به ترتیب زیر انجام می‌گیرد:

## مراحل خرید مقایسه‌ای :

شامل بیان اینکه واقعاً برای رفع چه مشکل یا حل چه مسئله‌ای نیاز به خرید و مصرف دارید؛ مثلاً برخی افراد بدون دانستن عکاسی برای خرید دوربین حرفه‌ای برنامه‌ریزی می‌کنند. این خرید مناسبی برای آنها نیست بلکه برای این کار یک دوربین ساده نیز کافی است.	اول: تعریف مسئله	۱
شامل مواردی که می‌تواند مشکل را رفع یا مسئله را حل کند.	دوم: فهرست گزینه‌ها	۲
معیارهایی که عملاً برای افراد هنگام انتخاب مهم است؛ مثلاً در خرید یخچال جادار بودن، مصرف انرژی، سهولت تعمیرات و زیبایی ظاهری و نیز ایرانی بودن محصول برای خرید مهم است.	سوم: تعیین معیارها	۳
شامل سنجش گزینه‌ها بر اساس معیارهای مختلف که اغلب بر اساس جدول زیر انجام می‌شود.	چهارم: ارزیابی	۴
انتخاب گزینه نهایی	پنجم: تصمیم‌گیری	۵

## با استفاده از جدول خرید مقایسه‌ای گزینه‌ها را ارزیابی و بررسی کنیم

....	معیار دوم	معیار اول	
			گزینه اول
			گزینه دوم
			گزینه سوم
			گزینه چهارم

۱-comparative purchase

## ما هم شناسنامه داریم!

بعضی از مردم گمان می کنند ما بی هویت و بی شناسنامه ایم. زادگاهمان معلوم نیست و اصلاً معلوم نیست از کجا آمده ایم چه ارزشی داریم. ما ممکن است مسافرت های زیادی انجام دهیم و حتی ممکن است مشابه ما در دنیا زیاد باشد؛ اما اینها به این معنی نیست که ما بی هویتیم. روزی می خواستیم از کسانی که هویت ما برایشان مهم نیست شکایت کنیم؛ اما نمی دانستیم کدام دادگاه به شکایت ما رسیدگی می کند. حالا به ما گفتند در کتاب اقتصاد دانش آموزان می توانید در حد چند جمله از دست کسانی که به هویت شما بی اعتنایی می کنند گله کنید. ما هم فرصت را مغتنم شمردیم و در اینجا در برابر دیدگان شما دانش آموزان عزیز از کسانی که به هویت مادر تصمیم گیری هایشان توجهی نمی کنند، گله می کنیم.

چی؟ ما چه کسانی هستیم؟ بله ... پرسش خوبی است. ما کالاها و محصولات هستییم که در ایران تولید می شویم. سرمایه گذاران متعهد ایرانی برای تولید ما سرمایه گذاری می کنند و کارگران و کارآفرینان پرتلاش و باهوش ایرانی ما را می سازند و روانه بازار می کنند. اما برخی از خریداران، هنگام خرید کالاها، به هویت و ملیت ما توجهی نمی کنند و مشابه خارجی ما را بر ما ترجیح می دهند! چرا آنها گمان می کنند مرغ همسایه غاز است؟ بعضی از مردم بدون آنکه حتی یک بار ما را تجربه کرده باشند ما را متهم می کنند که بی کیفیتید! ما از شما دانش آموزان درخواست داریم به خانواده های خود یادآوری کنید که خرید کالای ایرانی، هم به نفع اقتصاد خانواده است و هم به نفع اقتصاد ملی است. هر کالای ایرانی که شما می خرید، به ادامه چرخه تولید آن کمک کرده اید

و از بیکار شدن کارگران، دلسرد شدن کارآفرینان و رکود اقتصادی کشور جلوگیری می کنید.



مر این را بر و بوم ایران بهاست بدین بر تو خواهی جهان کرد راست

فردوسی

## فعالیت فردی در کلاس



فرض کنید که باید یک یخچال بخرید و دو گزینه هم پیش رو دارید. لطفاً جدول صفحه قبل را برای انتخاب درست پر کنید و بگویید به چه نتیجه ای رسیدید.

	۲۹۰ لیتر	گنجایش		۳۰۰ لیتر	گنجایش
	A	مصرف انرژی		B	مصرف انرژی
	۱۸۵ سانتی متر	ارتفاع		۱۸۰ سانتی متر	ارتفاع
	ندارد	برفک		ندارد	برفک
	کره	ساخت		ایران	ساخت

خرید مقایسه‌ای هم مانند هر کار دیگری مزایا و معایبی دارد.



برخی از مزایا و منافع آن عبارت‌اند از اینکه: **مزایای خرید مقایسه‌ای:**

- ۱ شما می‌توانید بخشی از پول خود را پس‌انداز کنید؛ زیرا در صورت مقایسه درست معمولاً هزینه کمتری پرداخت می‌شود.
- ۲ با خرید مقایسه‌ای، ویژگی‌ها یا ارزش بیشتری را با همان مقدار پول دریافت می‌کنید.
- ۳ با خرید مقایسه‌ای محصولی با کیفیت و با عملکرد بهتر می‌خرید.
- ۴ با خرید مقایسه‌ای درباره گزینه‌هایی از آن کالا که قبلاً از آنها مطلع نبودید، آگاه می‌شوید.
- ۵ با خرید مقایسه‌ای، نسبت به خرج کردن پول خود احساس آرامش بیشتری می‌کنید.

خرید مقایسه‌ای با معایبی هم همراه است: **معایب خرید مقایسه‌ای:**

- ۱ خرید مقایسه‌ای زمان بر است این زمان را می‌توانستید برای کسب درآمد، انجام کارهای سرگرم‌کننده یا رسیدگی به خانواده صرف کنید.
- ۲ ممکن است خرید مقایسه‌ای هزینه‌بر باشد، مانند هزینه‌هایی که برای تماس تلفنی یا سوخت خودرو برای بازدید از فروشگاه‌های مختلف صرف می‌کنید.
- ۳ ممکن است پس‌انداز حاصل از خرید مقایسه‌ای، به ویژه برای اقلام با قیمت پایین، کمتر از هزینه‌های زمان، بنزین یا سایر هزینه‌های دیگر برای کسب اطلاعات باشد.

## روش‌ها و فنون فروش و لزوم آشنایی با این فنون

### روش‌های فروش

فروشنده‌گان از روش‌ها و فنون مختلفی، همچون تبلیغات کاذب، بزرگ‌نمایی، قسم خوردن، ارائه اطلاعات نادرست و... برای تحریک و تشویق خریداران به خرید کالا و خدمات استفاده می‌کنند. آشنایی با این فنون می‌تواند به تصمیم‌گیری درست در خرید کمک کند. در قسمت «موقعیت» درس با برخی از این فنون آشنا شوید.

### الگوی خرج کردن

تا به حال چقدر به الگوی خرج کردنتان فکر کرده‌اید؟ در درس سوم، با اصول انتخاب درست آشنا شدید. داشتن اصل و الگو در انتخاب‌های اقتصادی و از جمله در خرج کردن، یک ضرورت است. آیا اصلاً در زندگی الگویی برای خرج کردن دارید، یا همواره بوی ذرت بوداده، شما را به دنبال خودش می‌کشاند؟!

# داشتن اشرفی برای خرج کردن - نقش قناعت و ساده زیستی

داشتن الگویی برای خرج کردن، علاوه بر آنکه نشان دهنده شخصیت منطقی و عقلانی شماست، به شما در برنامه ریزی اقتصادی نیز کمک می کند. معمولاً انسان هایی که از روی هوس تصمیم می گیرند و زندگی هوس بازانه ای دارند، نمی توانند به الگویی مشخص برای خرج کردن دست یابند و همواره در زندگی خود با مشکلاتی دست به گریبان اند. در این میان، قناعت داشتن و ساده زیستی به شما کمک می کند تا هم بخشی از درآمد خود را برای مصارف مهم تر پس انداز کنید و هم با آرامش روحی و روانی، انتخاب اقتصادی مناسبی را در زندگی تجربه کنید.

## بیماری مصرف گرایی :

برخی اقتصاددانان و جامعه شناسان، از بیماری ای به نام مصرف گرایی و مخارج تجملی سخن می گویند. آنها معتقدند گروه زیادی از مردم آرامش و لذت را در خرج کردن و استفاده بیشتر از کالاها و حتی به رخ کشیدن آن می بینند. اما افرادی که چنین روحیه ای دارند، معمولاً در زندگی کمتر به آرامش می رسند. فراموش نکنید، همیشه کسی هست که بیشتر از شما دارد و بیشتر از شما از امکانات استفاده می کند. اگر بخواهید با او در میزان خرج کردن و مصرف کردن رقابت کنید، همواره در رنج نرسیدن باقی می مانید.

در حکایت های قدیمی آمده است که روزی شبلی به مسجد رفت تا نماز بخواند، در آن مسجد کودکان مشغول کتابت بودند. وقت نان خوردن آنها بود و با هم نان می خوردند. دو کودک، نزدیک شبلی نشسته بودند. یکی پسر ثروتمندی بود و دیگری فرزند فقیری. پسر ثروتمند مقداری حلوا داشت و پسر فقیر، مقداری نان خشک. پسر ثروتمند حلوا می خورد و پسر فقیر از او حلوا می خواست. پسر ثروتمند به پسر فقیر گفت: اگر حلوا می خواهی، باید سگ من باشی و او قبول کرد. پسر ثروتمند گفت: پس صدای سگ در آور! آن بیچاره، صدای سگ در آورد و او مقداری حلوا پیش پسر فقیر انداخت. این کار چند بار تکرار شد. شبلی به آنها نگاه می کرد و می گریست! مریدان از او پرسیدند: برای چه گریانی؟ گفت: نگاه کنید که طمع چه بر سر مردم می آورد! اگر آن پسر فقیر به همان نان خشک قناعت می کرد و به حلوای آن پسر طمع نمی ورزید، هرگز سگ فردی همانند خود نمی شد. داشتن یک زندگی ساده و همراه با قناعت، روح انسان را آرام می کند و چشمه های شادی را در قلب ما می جوشاند. مولای ما امیرالمؤمنین علی علیه السلام می فرمایند: کسی که به دنبال آرامش است، قناعت ورزد. قناعت به معنای تلاش نکردن در راه توسعه اقتصادی زندگی نیست؛ بلکه به معنای ترک حرص و طمع و رضایت درونی از نعمت هایی است که خداوند در اختیارمان قرار داده است.

## معنای قناعت

قناعت  
↓  
آرامش



در مصرف کردن و خرج کردن با افرادی که امکانات بی حد دارند رقابت نکنید چون:

- ۱- کمتر به آرامش می رسید یا آرامش کم تر شایسته می شود
- ۲- همواره در رنج نرسیدن باقی می مانید





### یک آدم چقدر زمین می خواهد؟

پاهوم یکی از این کشاورزانی بود که روی زمین خودش کار می کرد و زحمت می کشید. خاک مزرعه او خوب بود و سنگ و کلوخ زیادی نداشت. هر سال با شروع فصل باران سرتاسر مزرعه او سبز می شد. با این حال، وضع پاهوم هم مثل دهقان های دیگر بود. تمام شیر گاوهای او به مصرف خوراک خانواده اش می رسید. گاوها و گوسفندهایش هم تقریباً تمام محصول ذرت مزرعه اش را می خوردند. مزرعه پاهوم کوچک بود. او می دانست، اگر زمین بیشتری داشته باشد،

وضع زندگی اش بهتر می شود. به همین دلیل، می خواست زمین بیشتری به دست بیاورد... داستان زیبای «یک آدم چقدر زمین می خواهد»، اثر تولستوی، نویسنده پرآوازه روس، را بخوانید و درباره آن در کلاس گفت و گو کنید.

<https://samanketab.roshdmag.ir/fa/article/21819> یک - آدم - چقدر - زمین - می - خواهد

### مصرف مسئولانه

براساس گزارش فائو - سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد - سالیانه حدود ۱/۳ میلیارد تن از مواد غذایی تولید شده برای مصرف انسان در جهان دور ریخته می شود. این مقدار، یک سوم کل محصول غلات جهان را شامل می شود. بعضی گزارش ها نشان از آن دارد که در ایران اتلاف مواد غذایی بسیار فراتر از متوسط جهانی است. سالانه ده ها هزار قلم کالا در حجم های متفاوت تولید می شود و به مصرف خانواده ها می رسد. با مشاهده رفتار مصرفی افراد جامعه و ملاحظه ویژگی، کیفیت و نوع کالاها، می توان گفت همه ساله بخشی از کالاهای تولید شده بدون بهره برداری صحیح تلف می شوند. اگر مفهوم اتلاف را به معنای دورریختن و هدر دادن منابع در نظر بگیریم، «اسراف» مفهومی عام تر از اتلاف است. بلااستفاده گذاشتن اموال، مصرف بیجا، مصرف در معصیت و مصرف فراتر از سطح زندگی عمومی یا فراتر از توان مالی و یا عدم رعایت اولویت در به کارگیری سرمایه های شخصی و ملی، از جمله موارد اسراف است. فرض کنید در یک روز بارانی، باغچه خود را آبیاری می کنید و یا برای انجام محاسبات ساده، به جای ماشین حساب، یک دستگاه رایانه خریداری می کنید! همه اینها اسراف محسوب می شود.

اگر در معنای واژه مصرف دقیق شویم، درمی یابیم که مصرف، به معنای تغییر و تبدیل چیزی به چیز دیگر نیز به کار می رود. غذایی که مصرف می کنید در بدن شما به انرژی تبدیل می شود و این انرژی در مرحله بعد به کاری تبدیل می شود و محصول کار شما در کالایی که مجدداً به مصرف فرد دیگری می رسد، ظاهر می شود.

### مصرف : تغییر و تبدیل چیزی به چیز دیگر

غذای مصرف شده ← انرژی در بدن ← کار و فعالیت ← تولید محصول دیگر

# تعریف مصرف مسئولانه و یک مثال برای آن - روش ۶ب

در محیط زیست اطراف شما نیز، دائماً چنین تغییراتی در جریان است. منابع غذایی که یک درخت آن را مصرف می کند و به میوه های مفید تبدیل می کند، خود، محصول زنجیره ای از تغییراتی است که پیش از آن در طبیعت روی داده است. میوه های درخت نیز بعدها در جریان همین چرخه حیات قرار می گیرند. مصرف مسئولانه مصرفی است که اجازه می دهد، چرخه تبدیل ها و تغییرات طبیعی همواره ادامه پیدا کند و متوقف نشود.



## مثال:

یک مورد جالب برای مصرف صحیح و مسئولانه، استفاده از ظروفی است که به راحتی در طبیعت تجزیه می شوند و به چرخه تبدیل و تغییر پیوسته آسیبی نمی رسانند. در مقابل، ظروف پلاستیکی یا فلزی، سال ها در طبیعت

می مانند و عملاً به چیز دیگری تبدیل نمی شوند و به محیط زیست آسیب می زنند. (مصرف غیرمسئولانه)

یکی از روش های مصرف مسئولانه، روش «۶ب» است: بهینه مصرف کردن، بازیافت، بازیافت، بازیافت، بازیافت (از اسراف و زیاده روی)، باز تفکر (کالای دیگر)، باز مصرف (استفاده چندباره از کالا).

نه گفتن به خرید چیزهایی که نیاز نداریم و یا مضرند، یافتن راه های بهتر، پردازش مجدد و تبدیل یک کالا به کالایی دیگر، کمتر مصرف کردن یا با انرژی کمتر ولی دستاورد بیشتر مصرف کردن، استفاده از چیزی بیش از یک بار، درست کردن چیزی که خراب و یا از کار افتاده است، همه از موارد روش ۶ب به شمار می روند.

روش  
۶ب  
و  
موارد  
آن

## تحلیل کنید



○ با داشتن معیارهایی برای خرید هوشمندانه، چگونه می توانید برنامه خرید خود را با برنامه مخارج خود، انطباق دهید؟



## اپلیکیشن درسی همیار

برنامه رایگان درسی همیار



تمام پایه ها

جواب کتاب ، تدریس و نمونه سوال



همیشه رایگان

برنامه همیار کاملا رایگان میباشد