

سبک مصرف



رمانهایسوزی اچوان

سادگی داوطلبانه در برابر مصرف گرایی افراطی

ترمز خرید کردن را بکشیم!

■ تلخیص: حسین گل محمدی

جامعه ما چنان بر محور خرید کردن ساخته شده است که خیلی از وقت ها، اگر قصد نداشته باشید چیزی بخرید، اصلاً نمی توانید از خانه خارج شوید. همه جا از پارک ها، خیابان ها و دیوار ها تا سایت های اینترنتی مملو از دعوت به خرید است، اما اگر یک روز صبح بیدار شویم و ببینیم خرید کردن دیگر ممکن نیست، چه می شود؟ کتاب جدید جی. بی. مک کینون، روزنامه نگار مشهور کانادایی، چنین جامعه ای را تصویر می کند: جامعه ای که هم به گذشته های دور شبیه است هم به آینده های دور، اما شاید برای امروز مان حرفی داشته باشد. آنچه می خوانید نوشته جیمی واترز است که در گفت وگویی با مک کینون به موضوعات کتاب او نیز پرداخته است. جیمی واترز نویسنده و روزنامه نگاری آزادکار است که درباره فرهنگ و مد می نویسد.

۲۵درصد کمتر مصرف کنیم

هر چه جهان به سمت بازگشایی حرکت می کند، خواسته مشترکی وجود دارد مبنی بر اینکه باشل کردن سر کبسه هایمان اقتصاد رونق بیابد. خریدن نقش مثبتی یافته است؛ خریدرمانی همچون یک وظیفه شهروندی جلوه می کند. «تمام این روایت ها در راستای بازسازی سال های پر رونق دهه ۱۹۲۰ و عیش و نوشی لذت جوانه شکل گرفته تا با مصرف از این ویروس انتقام بگیریم.» «ما فکر می کنیم که بسپاری ای ما، وقتی یادمان باید که یک فرهنگ مصرف گرای تمام عیار چه شکلی بود، احساس ناراحتی و پریشانی خواهیم کرد و حتی دچار ناامیدی خواهیم شد.» مک کینون می خواهد برای این نگرانی دست به کاری بزنیم، اما پیشنهاد نمی دهد که کاملاً منفک از این کره خاکی زندگی کنیم. در مدل فرضی اش ۲۵درصد کاهش در مصرف - در صدی که دستیابی به آن ممکن و آندقر چشمگیر است که تکان دهنده باشد - اعمال می کند، اما مشخص نمی کند که ما در سال های پیش رو باید برای چه مقدار کاهش مصرف در دنیای واقعی تلاش کنیم؛ این درصد تقریبی احتمالاً هدف مدنظر اوست.

منظور او صرفاً کم تر مصرف کردن چیزهای فیزیکی نیست، بلکه شامل استفاده از برق، مسافرت و بیرون غذا خوردن هم می شود. او می گوید: «به طور کلی، هر یک دلاری که خرج می شود، به این معناست که یک دلار مصرف شده و برای من فرقی ندارد که خرج خرید یک قایق دستی شده یا قایقی موتوری.» اگر به دنبال قاعدای سرانگشتی می گردید تا بتوانید میزان تأثیرتان را به عنوان یک مصرف کننده بدانید، بهترین راه این است که حساب کنید چقدر پول خرج می کنید. اگر این میزان در حال افزایش است، احتمالاً تأثیر شما هم در حال افزایش یافتن است و اگر مقدار خرج کردنتان در حال کاهش است، احتمالاً تأثیر مصرف شما نیز در حال کاهش یافتن است.

جامعه کم مصرف چه شکلی است؟

یک جامعه کم مصرف تر چه شکلی خواهد بود؟ همه چیز تغییر جهت می دهد؛ زیرا مردم بر ند ها و دولت های دیگر هم و غمشان در جهت رشد اقتصادی نیست. افراد خود کفاتر هستند، مواد خوراکی پرورش می دهند، وسایلشان را تعمیر می کنند و وایی سابی، مفهوم ژاپنی زیبایی شناسی ناقص (جیب های وصله خورده با سر امیک های ترک خورده را تصور کنید) را می پذیرند. بر ند ها کالا های کمتر، اما با کیفیت تری تولید می کنند و دولت ها کنار گذاشتن برنامه ریزی شده تولید کالا ها به گونه ای که صرفاً برای مدت مشخصی کار کرد داشته باشند) را ممنوع می کنند، روی کالا ها بر چسب «دوام» می چسبانند و در نتیجه خرید کنندگان می توانند از طول عمر کالا ها اطمینان حاصل کنند و برای تعمیرات یارانه مالیاتی اراته و در نتیجه، تعمیر وسایل از دور انداختن و خریدن نسخه جدید تر آنها ارزان تر آب می خورد.

چرا بیش از این هرگز چنین رویکردی در مقیاس وسیعی از کل جامعه به کار نرفته است؟ مک کینون با نظر من مبنی بر اینکه مصرف گرایی ذاتی طبیعت بشر است، مخالف است و می گوید: این مسئله «کلاً ریشه در جامعه دارد» و «برای ما بسیار آسان تر است به جای آنکه به کم کردن تعداد خودرو ها بسازیم، ببینیم چگونه باید همه این خودرو ها را به گونه ای بسازیم که به جای بنزین با انرژی خورشیدی کار کنند.» او می گوید: علاوه بر این «اینکه در برابر این ایده تسلیم شده ایم که کاهش مصرف نمی تواند راجع باشد تا لذات واقعی نکته مهمی است؛ زیرا باور کرده ایم که این کار به صورت اجتناب پذیر برای به فروپاشی اقتصادی منجر می شود.» آیا اینطور نیست؟ مک کینون می پذیرد که اگر همه ما یک شبه دست از خرید کردن برداریم، اوضاع مصیبت باری به پا خواهد شد، اما اگر سیستم عدیدی بسازیم، می تواند به

سبک زندگی

سبک زندگی۸۸۹۴۷۱

سبک خرید



یک جامعه کم مصرف تر چه شکلی خواهد بود؟ همه چیز تغییر جهت می دهد؛ زیرا مردم، بر ند ها و دولت ها دیگر هم و غمشان در جهت رشد اقتصادی نیست. افراد خود کفاتر هستند، مواد خوراکی پرورش می دهند، وسایلشان را تعمیر می کنند. بر ند ها کالا های کمتر، اما با کیفیت تری تولید می کنند و دولت ها روی کالا ها بر چسب «دوام» می چسبانند و در نتیجه خرید کنندگان می توانند از طول عمر کالا ها اطمینان حاصل کنند و تعمیر وسایل از دور انداختن و خریدن نسخه جدید تر آنها ارزان تر آب می خورد

رمانهایسوزی اچوان

من دست می داد که گویی با انسان های تکامل یافته تری سخن می گویم.»

من می گویم سبک زندگی هایی از این دست بسیار ارزشمند به نظر می رسند، اما آکا می هم ملال آور نیستند؟ نیازی به گفتن نیست که من موجود تکامل یافته ای نیستم و هنگامی که متوجه می شوم چقدر سطحی ام از خودم خجالت می کشم. در شغل قبلی ام به عنوان سردبیر بخش مد، مصرف گرایی را در فریبنده ترین حالتش مشاهده کردم و اولین مکانی که پس از رفع رطوبته از آن بازدید کردم سلفریچز - احتمالاً در خشان ترین معبد مادی گرایی در لندن - بود تا بتوانم از جلوه های آن حیرت کنم. این غیر قابل انکار است که مصرف گرایی جنس و جوش زندگی شهری را ایجاد می کند و لب های لای برزق و برق و شب هایی پر شور به ارمان می آورد.

مردمی که از فرهنگ مصرف کنار گذاشته شده اند

مک کینون جسورانه از پس پرسش ها برمی آید. او می گوید: «بقینا درباره بازگشت به عصر حجر صحبت نمی کنیم، اما شاید مجبور باشیم بپذیریم که یک جامعه کم مصرف دیگر مثل جامعه ای که اکنون داریم نمایش بی پایانی از سر گرمی هائیت.»

اینکه مردم به این باور برسند که زندگی در جامعه ای کم مصرف می تواند رضایت بخش باشد، بزرگترین مانع این مسیر خواهد بود. می گوید: «وقتی تمام چیزی که در سراسر عمر تان یاد گرفته اید این است که چگونه می توانید در یک جامعه مادی گرای مصرف گرا کام جویی کنید، دشوار است تصور کنید که گزینه بدلی وجود دارد که به همان خوبی یا بهتر از آن کار می کند، اما چنین گزینه ای وجود دارد.»

وی به یک مطالعه موردی دلگرم کننده از لندن اشاره می کند. در بار کینگ و دکهامن، یکی از فقیر ترین مناطق لندن، اهالی بومی در مراسمی ابتکاری به نام «وِری وان، اوِری دی» گرد هم جمع می شوند تا آشپزی کنند، در جلسات شعر خوانی، کار دستی و موبانی شرکت کنند، اماکن عمومی را بپارایند و همه این فعالیت ها به صورت رایگان بر گزار می شود. وی می گوید: «این مراسم برای بسیاری از مردم بسیار سرگرم کننده و عمیقاً تأثیر گذار است.»

«در بسیاری از اماکن، اگر پولی برای خرج کردن نداشته باشید، هیچ کاری نمی توانید انجام دهید. هنگامی که برای نوشتن این کتاب تحقیق می کردم، جایی که نزدیک بوده گری به بیفتم تماشای مردمی بود که با پیش از این احساس می کردند طرد شده اند و از فرهنگ مصرف کنار گذاشته شده اند، اما حالا جایگزینی پیش روی خود می دیدند. این نشان می دهد قابلیتش را داریم.»

اگر چه فرهنگی «هرمز و اسرار امیز» همچنان سعی دارد صحبت از کاهش مصرف را در اکثر محیط های شرت کتی مخفی نگه دارد - صاحب ها شوندگان مختلفی شرط کردند که به صورت ناشناس با مک کینون صحبت خواهند کرد- اما در این میان نشانه های امیدوار کننده ای هم وجود دارد. برندهای پیشتازی مانند پاتاگونیا و لیوا یز جهت ترغیب مشتریان به زورساز بردن فرهنگ مصرف زده گام های مؤثری برداشته اند و شعار «کمتر ولی بهتر بخر» در بخش هایی از صنعت مد در حال رواج یافتن است (حتی با اینکه گسترش این صنعت تصاعدی است)

این حرف ها تردی هایی در دل خود دارند؛ آیا حاضریم زندگی های پر هیجان، شتابان و آزمندانه خود را برای آرام ساختن ذهن هایمان و نجات زمین رها کنیم؟ اگر چه ممکن است جواب این پرسش را دوست نداشته باشیم و تغییر نیز همواره ناخوشایند باشد، اما به سختی می توان گفت که حتی اراده ای برای این موضوع وجود دارد.

نقل و تلخیص از: وب سایت ترجمان / نوشته: جیمی واترز؛ ترجمه: محمدعلی کریم زاده / مرجع: گاردین

■ پی نوشت:

economy cash اقتصاد نقدی سیستمی اقتصادی است که در آن معاملات مالی، به جای استفاده از بدهی مستقیم، انتقال بانکی و کارت اعتباری، از طریق پول نقد انجام می شود

حکایت فریب و فروشگاه و فروشنده

خرید کن ولی فریب نخور!

■ مرصیه بامیری

آیا تا به حال هنگام خرید در دام فریب افتاده یا طعمه شده اید. مثلاً شما می روید توی مترو. دستفروش ها انواع جنس ها را تبلیغ می کنند. به هیچ کدام نیازی نداریم، ولی وقتی خانم کناری می گوید قیمتش مناسب است من همین را از مغازه ۵ تومان گران تر خریده ام، و سوسه می شویم که بخریم. به آن نییاز نداریم، ولی آن ۵ تومان سود بیشتر و سوسه مان می کند تا تعدادی خرید کنیم... بعد می آییم خانه و از این ۵ تومان سود با حس پیروزی برای بقیه تعریف می کنیم و همسایه، مادر و خواهر هم می گویند اگر باز هم زن دستفروش را ردیدی برای ما هم بخر. در واقع آنها هم آن جنس را لازم ندارند، ولی فکر می کنند با آن خرید سود می کنند، در حالی که خریدن چیزی که لازم نداریم یک ضرر است.

بر اعتماد گذاشتن، او را کنار کشیدم و در گوشش پیچ ریخ کردم که وقتی همه را از اینجا بخریم به ما تخفیف حسابی می دهد. دوستم پوزخند زد و به سادگی ما سر تکان داد، شال را هم خریدیم، آن هم گران ترین شال را! او می خواست کمربند و چیزهای دیگر هم نشان بدهد که دوستم عصبانی شد و از غرولندش دفعه دوم کشیدن کل خریدهایم یک میلیون و ۶۰۰ هزار تومان شد، ولی آن مرد برایم تخفیف قائل شد و برایم بدون درخواست من یک میلیون و ۵۰۰ هزار تومان کارت کشید. داشتم از خوشحالی بال در می آوردم. احساس زرنگی می کردم که توانستم ۱۰۰ هزار تومان سود کنم، ولی دوستم برعکس من حسابی عصبانی بود و مرا شمامت کرد.

با غرور شانه بالا انداختم که _خ حالا مگه چی شده؟ شما هم از این دست تجربه ها دارید؟ آیا شما خندید و گفت: «بیچاره تو ۱۰۰تومن سود نکردی اون فروشنده یک و ۵۰۰ سود کرد.»

هنوز شال او را نخریده بودیم که همسر تماس گرفت و گفت: برای کاری که پیش آمده پول کارت به کارت کنم. می دانست پول دارم، ولی نمی دانست همه را سر هوش های لحظه ای از دست داده ام، ولی

حالا بشیمانی دیگر پی فایده است!

آیا شما هم از این دست تجربه ها دارید؟ آیا شما هم طعمه فروشنده ای شده اید که بخواد به بهانه تخفیف یا خراجی های پر سود شما را به دام خرید بیندازد؟ به این شیوه فروشنده ها اثر طعمه یا فریبندگی می گویند. این پدیده بیشتر در مورد بانوان صدق می کند. آنها اغلب طعمه می شوند و با خرید هایی برمی گردند که در واقع نیازی به آنها ندارند.

تصور کنید با نامزدتان در خیابان ها قدم می زنید که یکپهو هوس یک چیز داغ مثل ذرت مکزیک ی یا خوراکی خنکی مثل آب هویج بستنی می کنید. منو را مقابلش می گذارید تا انتخاب کند. او هم با فریبندگی می گویند. این پدیده بیشتر در مورد عنوان مثال ۱۰ هزار تومان لیوان متوسط ۱۳ هزار تومان و گزینه آخر لیوان بزرگ تر است با قیمت ۱۷ هزار تومان.

شما در ذهنتان یک دودوتای ساده می کنید و عقل حکم می کند لیوان بزرگ تر به صرفه تر است. پس دو تا بزرگ سفارش می دهید. در حالی که همان لیوان کوچک یعنی گزینه اول عطش شما را برطرف می کند و بقیه سایزها فقط اثر طعمه است. که ذهن شما را گیج کند. شما در واقع با گیجی تان و طمع کمی آب هویج بیشتر یا خوراکی های دیگر پول بیشتری روانه جیب فروشنده می کنید.

با می روید لوازم خانگی مشخصی بخرید، ولی وقتی برمی گردید یک جنس غیر ضروری دیگر خریده اید و هنوز نیاز آن وسیله اصلی یا بر جاست. پس برای خنثی کردن اثر طعمه یا فریب کافی است از خرید خود هدف مشخصی داشته باشید. باید ذهن خود را موقع خرج تراشی های اضافه و پر فریب کنترل کنید و به بهانه چند تومان سود بیشتر در دام نیفتید.

اگر او منتز لزل بودن شما را در انتخاب احساس کند از اثر طعمه بهره می برد. مطمئن باشید وقتی برای خرید جنسی از او مشورت می خواهید او فکر جیب خودش است نه شما. یادتان باشد پیش از رفتن به خرید از نیازهای خود لیست تهیه کنید تا در دام طعمه نیفتید.

برای خنثی کردن اثر طعمه یا فریب کافی است از خرید خود هدف مشخصی داشته باشید. باید ذهن خود را موقع خرج تراشی های اضافه و پر فریب کنترل کنید و به بهانه چند تومان سود بیشتر در دام نیفتید. عادت کنید در خرید احساس کنذ از اثر طعمه بهره می برد