



ویژه نامه هفتگی سبک زندگی
و خانواده روز نامه جوان

پنج‌شنبه ۱۱ مرداد ۱۴۰۳ - ۲۶ محرم ۱۴۴۶

مسیر اشتغال مولد را هموار کنیم تانسِل‌های بعد به دلالتی و واسطه‌گری جذب نشوند

■ دلالت در لغت به معنای واسطه‌است و به کسی گفته می‌شود که بین خریدار و فروشنده رابط می‌شود و در ازای انجام معامله سود دریافت می‌کند، بنابراین دلالتی انجنان بد نیست و اتفاقاً باعث تسهیل روند معاملات می‌شود اما این موضوع زمانی فضای اقتصاد را به ابتذال می‌کشاند که به عرصه فعالیت خون‌آشامان تبدیل می‌شود تا جایی که امروزه این حوزه گسترده شده‌است و از دلالتی فوتبالی گرفته تا کالاهای مختلف مانند ارز، سکه و دلار که این روزها بسیار دیده می‌شود، حتی در جایی‌جان انسان‌ها هم به میان می‌آید(خرید و فروش کلیه) و دلالتی در زمینه پزشکی و عمل جراحی نیز به چشم می‌خورد! در اقتصادهای پیشرفته، واسطه‌گری شغلی قانونی و اثرگذار است که جریان اقتصاد را تسهیل می‌کند و درجایی‌اعتمادساز و محل رجوع مشتریان نیز است تا جایی که بسیاری از تاجر بزرگ نیازهای خود را با آنها مطرح می‌کنند... | صفحه ۱۰



دلالتی همه گیر، آفتی که سلامت زندگی
ایرانی ها را تهدید می کند

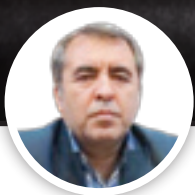
ناشتامی پرسیم: سکه و دلار امروز چنداست؟!!



مجید ایهی، جامعه‌شناس:



میشم مهدیار، جامعه‌شناس:



سیاوش غیبی‌پور، کارشناس اقتصادی و استاد دانشگاه:



اردشیر گراوند، پژوهشگر اجتماعی و جامعه‌شناس:

سفرهای که با در آمد سوداگری
و رباخواری چیده شود
نسل ها را آلوده می کند

اینستاگرام در ایران
به سودای یک شبه پولدار شدن
دامن زده است

در آمد پایدار و توأم با آرامش
در گرو مهارت آموزی است
نه سوداگری

مردم بدانند زیاد خریدن
و احتکار لزوماً به معنای
سود بیشتر نیست

مراقب باشید مصیبت «دنی دیدرو» سر تان نیاید

همه در دسر ها از خرید یک پیراهن چند میلیونی شروع می شود



تلیخین:
حسین
گل محمدی

اغلب مان آدم‌های معمولی و ساده‌ای هستیم که چندان درگیر زرق و برق لوازم روزمره زندگی نمی‌شویم. همین که کارمان را راه بیندازد پس لابد چیز خوبی است و محصول گرانتیتم تری لازم نیست. اما کافی است پول خوبی دست‌مان بیاید و وسوسه‌مان کند یک پیراهن دو میلیون تومانی بخریم. جهنم از همین جا شروع می‌شود: پیراهن چندمیلیون تومانی به کفش و شلوار معمولی نمی‌خورد و باز اگر تمام لباس‌هایمان هم نوسه‌تونی، این ماشین و خانه است که قدیمی‌بودنشان آزارمان می‌دهد. اسکانی هندریکس نویسنده ساکن شیکاگو در مطلبی که در وبسایت بیگ‌تینک نوشته‌بسه این موضوع پرداخته است و سجاده امیری مطلب او را ترجمه کرده و در وبسایت ترجمان منتشر کرده است. نوشته هندریکس را با اندکی تلخیص می‌خوانید.

کاترین کبیر، ملکه روسیه در سال ۱۷۶۵ شنید که دنی دیدرو به شدت محتاج پول است. او که به هوادای هنر، علم و فلاسفه عصر روشنگری شهره بود، کل کتابخانه دیدرو را خرید. ملکه به دیدرو دستور داد کتاب‌ها را در خانه‌اش نگهداری کند و او را به عنوان کتابدار خود استخدام کرد و دستمزد ۲۵ سال بعدش را نیز پیشاپیش پرداخت کرد. دیدرو که پیش از این هیچ گاه وضع مالی خوبی نداشت، دست‌به‌کار شد و با بخشی از آن پول ردای سرخ‌رنگ فاخری برای خودش خرید. مشکلاتش از همین جا آغاز شد. وقتی به شکوه و زیبایی جامه جدیدش دل بست و به آن خو گرفت، به این فکر افتاد که خانه‌اش دیگر چندان درخور لباس‌های فاخری که بر تن دارد نیست. او برای رفع این کاستی، تصاویر و نقاشی‌های قدیمی روی دیوار را عوض کرد. بعد در نظارش آمد که صندلی راحتی‌اش شایسته او نیست و آن را با یک مدل چرمی عوض کرد. میز کارش هم نگاهان در نگاهش نامناسب آمد و احساس کرد باید آن را

معجوب دیگری، بهترین ما این است که از ابتدا وارد حلقه اول نشویم. راهکارهای زیادی برای کاهش مصرف و خرید وجود دارد. حتی کاری ساده مثل مقاومت در برابر وسوسه خرید، برای متوقف کردن اثر دیدرو پیش از نمایان شدن آن کفایت می‌کند. هنگامی که چیزی قدیمی را با نمونه جدیدتر و پرزرق‌وبرق آن جایگزین می‌کنید، تغییر نگرش‌تان نیز می‌تواند کمک‌کننده باشد. به‌جای اینکه خرید جدید را نوعی ارتقا در نظر بگیرید، تنها آن را تعویض یک وسیله با وسیله دیگر در نظر بگیرید.

هر چند بیشتر ما نیازی نداریم نگران دریافت ثروت کلانسی از جانب ملکه روسیه باشیم، اما آسیب‌های اثر دیدرو می‌تواند دامنگیر همه‌ما شود. مثل هر موقعیت دیگری، آگاهی و در این مورد خاص آگاهی از این مسئله که رغبت به یک خرید می‌کنیم است به خریدی دیگر منجر شود، احتمالاً همیشه ما را از مبتلا شدن به آن ایمن نمی‌کند، اما می‌تواند به ما کمک کند گرفتار شرایطی مشابه وضعیت دیدرو نشویم.

نیز به‌روز کند. طولی نکشید که تقریباً تمامی وسایل منزل را با مدل‌های جدیدتر پرزرق و برق عوض کرد. در نهایت بدهکار شد، اما هنوز عطشش برای داشتن کالاهای مادی بیشتر فروکش نکرده بود. او در مقاله «در حسرت لباس خواب قدیمی» این انحطاط خود در ورطه مادی‌گرایی را توضیح می‌دهد. این شکل مصرف افراطی که نخستین بار خود او به تشریح آن پرداخت، امروزه با عنوان اثر دیدرو شناخته می‌شود.

اثر دیدرو چیست؟ اثر دیدرو پدیده‌ای دووجهی است. بناتشه بر دو فرض در مورد عادات خرید ما. این فرض‌ها از این قرارند: ۱. کالاهایی که مشتری‌ها می‌خرند به بخشی از هویت‌شان بدل می‌شوند و معمولاً مکمل یکدیگر هستند. ۲. ورود کالای جدید که انحرافی از آن هویت است ممکن است برای شکل دادن یک کل یکپارچه جدید، زنجیره‌ای از مصرف را به همراه داشته باشد. او به این مسئله واقف بود که آن جامه قدیمی جزئی از یک کل بود. «دای قدیمی من با اشیای کهنه اطراف آن بخشی از یک مجموعه بودند.» اما



اندوه مال دنیا را نخور. اینقدر به فکر جمع کردن پول برای فرایات نباش. و به زبان امروز، اینقدر غم فرای بازار سکه و ارز را در دلت نخور. ما هم قبول داریم که اگر درآمد ماهانه کسی در ایران از ۱۰ میلیون به ۱۰۰ میلیون تومان و حتی یک میلیارد برسد، تغییر زیادی در زندگی‌اش رخ خواهد داد، اما ماجرا اینجا نیست که از این به بعد هر چه بر میزان درآمد فرد اضافه شود، میزان رضایتش از زندگی دقیقاً به اندازه میزان درآمدش بالاتر نخواهد رفت. شاید با خود بگویید قبول و به همان میزان برسید و رها کنید اما غافل از این نباشید که همین زیاده‌خواهی بود که مسیر زندگی آدمیت را تغییر داد. ذات ما سیری‌ناپذیر است. تلاش کردن برای کسب مال حلال یک چیز است و حرص زدن برای جمع کردن پول چیز دیگری. تلاش، جایگاه ویژه‌ای در طلب روزی دارد و بی‌کاری، مذموم است، اما در تلاش هم باید میانه‌روی داشت و درآمد حلال کسب کرد. آنچه ما درباره آن حرف می‌زنیم حرص زدن است، چون با حرص زدن چیزی اضافه نمی‌شود. بخشی از وضعیت اقتصادی و مشکلات هم به خود ما برمی‌گردد. به ما دستور داده‌اند که هر چه بیشتر بخریم، بیشتر پول درآید. این را باید به یاد داشت. ما به اندازه وسع‌مان به دیگران برسیم. چندی پیش دوستی می‌گفت یک قرص ساده سیستم ایمنی بدن که اتفاقاً ایرانی هم است، احتکار شده و در بازار با قیمت میلیونی به فروش می‌رسد و این همان مصداق حرص نکردن به یکدیگر است.

قصه ما از این چند سطر نفی تلاش و کوشش برای کسب روزی حلال نیست، چه بسا که باید و ضرورت و الزام هم برای این کسب حلال وجود دارد. حالا که به زبان خودمانی می‌نویسیم، این را دلم نیامد که ننویسم. اگر مجالی داشتید از تعقیب آخر نماز عشا غافل نشوید که بخشی از ترجمه آن را می‌نویسیم و مابقی را خودتان بخوانید و لذت ببرید. «خدا یا روزی خود را بر من گسترده‌ساز و به دست آوردنش را برابرم آسان کن و جای دریافتش را نزدیک قرار ده و با جست‌وجوی آنچه برایم در آن روزی مقدر نکرده‌ای به زحمت می‌فکن.» و شاید همه حرف همین باشد که اگر خدا نخواهد زحمت و حرص و طمع ما به جایی نمی‌رسد!

تا به حال دقت کردید؟! راننده تاکسی‌هایی که عجله می‌کنند و جلوی بقیه می‌پیچند و ترمز می‌کنند و خیابان را بند می‌آورند تا مسافر سوار کنند یا حتی این مثال برای ماشین‌های سواری هم صدق می‌کند. یا مثلاً برایتان پیش آمده بخواهید مقابل مغازه‌ای پارک کنید و با مخالفت صاحب مغازه روبه‌رو شوید که «ای بابا اینجا جلوی دید مشتری‌ها را می‌گیرد و برو جای دیگری پارک کن» یا حتی مثال ساده‌تر در محل کار از هر سمتی که می‌خواهیم به بالاتر پیشرفت کنیم، یک نفر در حال خالی کردن زیر پیمان است. مثال دیگر می‌زنیم منتها با نگاه مثبت. تا به حال شده هوس خوراکی و غذایی کنید و در مدتی کوتاه به گونه‌ای که فکرتان را نمی‌کردید برایتان مهیا شود؟

از این مثال‌ها زیاد است که اگر بخواهیم ادامه دهیم بدون اغراق بخش قابل توجهی از این صفحه که هیچ‌کدام سایر صفحات را هم در بر می‌گیرد. موضوع امروز خودمانی ساده است: روزی! اصل زندگی را از امام صادق (ع) پرسیدند و در پاسخ شنیدند: دانستم زرق مرا دیگری نمی‌خورد، پس آرام شدم!

سال‌ها پیش بر اساس تحقیقات دانشگاه پرینستون روی خانواده‌های آمریکایی، تنها ۹ درصد از خانواده‌های با درآمد بالا از زندگی خود رضایت بیشتری داشتند. این به این معناست که در خانواده‌هایی با درآمدهای سالانه هنگفت دو برابر شدن درآمد منجر به دو برابر شدن خوشبختی نمی‌شود و این هاله‌ای است که اغلب مردم از کسب درآمد بیشتر برای خود ترسیم می‌کنند. هم من و هم شما بسیار دیدهایم افرادی را که از وضع زندگی خود و خرج و مخارج و گرانی ناله می‌کنند. افرادی که اتفاقاً سطح درآمدشان از طبقه متوسط بالاتر و حساب بانکی‌شان برای روز مبادا پر است، اما از فرادای گرانی و ارزانی سکه و دلاری که ذخیره کرده‌اند، ترس دارند. امروزشان با دلهره و استرس است و فردایشان نامعلوم و پر استرس‌تر!

حضرت امیر (ع) به ما نهایی می‌زند که ای بچه آدم! باش. اینقدر حرص و