خراسان روزنامه صبح ایران
سه‌شنبه ۱۸ آبان ۱۳۹۵ . ۸ صفر ۱۴۳۸ . شماره ۱۹۳۹۶

اقتصاد رفتاری

تصمیم گیری برای خرید، جزء جدایی ناپذیر زندگی ماست. همه ما هم فکر می کنیم بهترین تصمیم را اخذ می کنیم اما ذهن ما دارای ویژگی هایی است که خیلی ساده می توان سرش را کلاه گذاشت. این موضوع علم اقتصاد رفتاری است. روزهای سه شنبه صفحه دخل و خرج، به مواردی که ممکن است ذهن ما اشتباه کند، می پردازد. نویسندگان این مطلب از فعالان و پژوهشگران این حوزه هستند.

بررسی ویژگی های فریبنده‌ای که محصولات را برای خریدار جذاب می کند

هاله‌ای دور ذهن خریدار

حامد زرندی H.habibi@khorasannews.com

چند سال پیش بود که تصمیم گرفتم عکاسی را حرفه‌ای تر دنبال کنم. برای این کار به فلش عکاسی ۳۰۰ ژولی نیاز داشتم. هنوز وارد نشده بودم که فروشنده پرسید کدام برند را می خواهی؟ از آنجا که آشنایی زیادی با برندها نداشتم، از او درخواست کمک کردم. «این ۳ مدل چینی هستند به قیمت های ۵۰۰، ۶۰۰ و ۸۰۰ هزار تومان، این مدل آلمانی هم هست ۳ میلیون تومان. یک مدل کره‌ای ۱/۵ میلیون تومانی هم داریم که باید از انبار بیاورم اگر خواستید» از فروشنده تفاوت بین برندهای چینی را پرسیدم که گفت به ترتیب قیمت، هر کدام گران تر است، کیفیت بهتری هم دارد.

بودجه من برای خرید فلش یک میلیون تومان بود، پس تصمیم گرفتم تحقیق بیشتری انجام بدهم. بعد از تحقیق در اینترنت در مورد برندهای چینی متوجه شدم که هر ۳ برند از یک کارخانه اصلی تولید می شوند به اسم های مختلف و فقط ظاهر متفاوتی دارند. برند کره ای هم کیفیت آن چنانی نداشت، برند آلمانی که کیفیت خوبی داشت، قیمت بالا و غیر منطقی برای من داشت. در نتیجه تصمیم گرفتم ارزان ترین فلش چینی را خریداری کنم، در تمام لحظه خرید و مدت ها بعد از آن حس بد خرید ارزان قیمت با من بود. تا این که چند ماه با فلش ها عکاسی کردم و مطمئن شدم که کیفیت قابل قبولی دارند.

آنقدر پولدار نیستم که کالای ارزان بخرم

تجربه من برای بسیاری از شما نیز اتفاق افتاده است. همه ما در موقعیت هایی قرار گرفته ایم که کالاهای به ظاهر یکسان با قیمت های متفاوت وجود داشته اند و گران ترین آن را خریده ایم.

در زمان خرید هم با خود گفته ایم که «هر چقدر پول بدهی آش می خوری» شاید هم ضرب المثل معروف ایرلندی را با خود تکرار کرده اید که می گوید: «آنقدر پولدار نیستیم که کالای ارزان بخریم» اما این تصمیم زمانی رخ می دهد که شما نتوانید کیفیت کالاها را ارزیابی کنید و قیمت را تنها سیگنال کیفیت کالا بدانید.

در این شرایط چون کالای مرغوب را نمی توان ارزان خرید، گمان می برید که کالاهای گران مرغوب هستند. این موضوع در اقتصاد رفتاری با نام اثر هاله ای شناخته می شود.

اثر هاله‌ای چیست؟

چرا زمانی که تقریبا اطمینان داریم تفاوتی بین ۲ تا برند وجود ندارد اما دوست داریم آن محصول گران تر را بخریم؟ به این اثر در اقتصاد رفتاری «اثر هاله ای» گفته می شود، انگار که بعضی از محصولات هاله ای به دور خود دارند. دوربین آلمانی هاله ای دور خود دارد که دوربین چینی ندارد.

هاله «شلوار ترک، ایران دوز!

اجازه بدهید مثال دیگری را ارائه کنیم. مثالی در مورد خرید شلوار ایرانی و ترک. چند وقت پیش که برای خرید لباس به بازار رفته بودم با همان حس مشابه روبه رو شدم. زمانی که برای خرید ۲ شلوار کاملا مشابه یکی شلوار ترک با قیمت ۱۲۰ هزارتومان و دیگری شلوار ایرانی با قیمت ۹۰ هزارتومان روبه رو شدم از آنجایی که تحقیقی برای این قضیه وجود نداشت تصمیم گرفتم از فروشنده در مورد کیفیت کالاها سوال کنم که فروشنده به من گفت فقط شلوار های ترک را ضمانت می کند. بعد از کلی کلنجار رفتن تصمیم گرفتم شلوار ایرانی را بخرم، اما در تمام لحظات حس بد خرید شلوار ارزان قیمت تر همراه من بود.

بعد از این قضیه با چندین نفر در این مورد صحبت کردم و به من اطمینان دادند که اکثر شلوار هایی که به نام ایرانی و ترک در بازار وجود دارند در تهران تهیه می شوند و مارک های متفاوتی بر روی آن ها نصب می شود تا با قیمت های متفاوتی به فروش برسند. در این لحظه یاد همان فلش چینی افتادم.

یک آزمایش علمی درباره دو نوشابه

یک آزمایش در آمریکا در زمینه دو برند معروف نوشابه صورت گرفت. این آزمایش سعی داشت تا نشان دهد تفاوت عمده ای بین این دو برند وجود ندارد و تنها اثر هاله ای یا علقه به یک برند سبب می شود که مردم آن برند را انتخاب کنند. در این آزمایش به عده ای از مردم لیوان های نوشابه ای داده شد تا بگویند کدام یک از نوشابه ها طعم بهتری دارند.

نام دو برند کوکاکولا و پپسی بر روی نوشابه ها ذکر نشده بود. نتیجه آزمایش نشان داد که تمایل مردم به یکی از این برند ها (که ما مثلا نام آن را مورد x می خوانیم) بیشتر است. عده ای دیگر را با لیوان های نوشابه ای که بر روی لیوان ها اسم این دو برند یادداشت شده بود آزمایش کردند، به طرز حیرت آوری دیدند که مردم نوشابه دیگر یعنی «مورد Y» را خوشمزه تر می دانند. برای یافتن علت این تفاوت همین آزمایش را دوباره انجام دادند و مغزهای افراد را با دستگاه تصویربرداری مغزی بررسی کردند و متوجه شدند زمانی که فرد می داند قرار است نوشابه «مورد y» را بنوشد، قبل از نوشیدن نوشابه واکنش ویژه ای در مغز او اتفاق می افتد در نتیجه از خوردن نوشابه حس بهتری دارد.

خطاهای هاله‌ای ات را بشناس

این مسئله را در نظر بگیریم که تاکنون چه خرید هایی را انجام دادیم نه به دلیل نیاز ما به آن محصول، بلکه به دلیل حس ویژه ای که از خرید محصول کسب می کنیم. مسئله «اثر هاله» نکات ظریفی دارد که باید به آن ها توجه کنیم.

به این آزمایش توجه کنید. به ۲ گروه یک مدل عینک مشابه دادند و به عده ای از آن ها گفتند برند شما اصل است و به عده ای گفتند که عینک شما تقلبی است. سپس رفتار آن ها را در جامعه بررسی کردند و متوجه شدند کسانی که عینک تقلبی را استفاده کردند بیشتر قوانین را شکستند.

ما نیاز داریم هاله های مضر را بشناسیم، زمانی که می خواهیم موبایل یا لپ تاپ یا هر محصولی را بخریم، پیدا کردن یک برند مرغوب شاید قدم مهم باشد اما خرید گران ترین مدل آن برند که ویژگی های اضافی برای ما دارد احتمالا کار عاقلانه ای به نظر نمی رسد. گاهی اوقات با رعایت یک صرفه جویی کوچک مثلا تغییر برند یک شامپوی الکی گران خارجی که فقط اثر هاله ای دارد با یک برند معتبر ایرانی، در یک سال می توانیم در یک کلاس زبان خارجی ثبت نام کنیم، یا پول یک سفر چند روزه به شمال را ذخیره کنیم.

تجربیات شما

سوالات و تجربیات خود را برای ما ارسال کنید

۲۰۰۰۹۹۹ | ۰۹۰۳۳۳۳۷۰۱۰

تجربه خرید شامپو

سهراب از تجربه خرید شامپوی خود می گوید. یک روز یکی از دوستانم به من گفت که سهراب حواست را جمع کن که کم کم موهایت دارد می ریزد. من هم که خیلی از کچل شدن هراس داشتم به سرعت سراغ دکتر مو رفتم و او هم یک نسخه داروی ویتامینه نوشت و اسم یک شامپوی فرانسوی را هم معرفی و تاکید کرد که از فلان فروشگاه که در یک منطقه گران قیمت مشهد قرار دارد خرید کنم.

زمانی که وارد فروشگاه شدم دکورهای عالی و فروشندگان با ظاهر خوب و اخلاق خوب من را خیلی تحت تاثیر قرار داد. خرید خود را که خیلی هم گران شده بود انجام دادم. بعد چند هفته به طرز چشمگیری حس کردم که ریزش موی من کاهش یافته است. حدود سه سال من به همین روند خرید ادامه دادم که یک روز فروشگاه مورد نظر شامپو را نداشت و بلافاصله گفت که اشکالی ندارد به جای آن فلان شامپوی دیگر را بخرید، من که خیلی ناراحت شده بودم چون حس کردم در تمام سه سال فقط به من جنس فروختند و برایشان سلامتی موهای من اهمیت نداشته تشکر کردم و در هنگام خروج، فروشنده آدرس فروشگاه دیگر خودشان را داد و زمانی که گفتم: ممنون خیلی دور است از یک داروخانه نزدیک خرید خواهم کرد فروشنده لبخندی زد و گفت هرجور صلاح است، فقط اطلاع داشته باشید که قیمت شامپو ۳۴ هزارتومان است.

به داروخانه رفتم و شامپو را انتخاب کردم موقع حساب کردن صندوق دار گفت ۲۹ هزارتومان. پرسیدم: مطمئنید؟ گفت بله. به تمام بسته بندی شامپو نگاه کردم و دیدم دقیقا همان جنس است. با حسرت تمام یاد روز اولی افتادم که با یک تذکر الکی دوستم به سراغ دکتر رفتم و سه سال به توصیه همان دکتر گران تر پرداخت کردم. از ناراحتی زیاد مدل شامپو را هم تغییر دادم و می توانم به شما اطمینان دهم که تفاوتی در موهای من اتفاق نیفتاده است.

نقد-اقساط شرایط ویژه تایلند.مالزی.دبی.استانبول آسا پرواز ۳۸۴۰۱۴۴۴
تایلند سپهر طلایی کیش ۰۵۱-۳۸۳۳۱۳۲۳ تور گروهی از مشهد تاریخ حرکت ۱۱ آذر هند اقساط
باکو دبی تایلند مالزی اروپا اقساط telegram.me/javdanseirtravel جاودان سیر ۳۸۷۹۵۰۱۱ کیش
هند، ویتنام تور گروهی ۲۲ آذر ۲۶ آذر سفر با آهنگ سفر ۰۵۱-۳۸۴۵۸۳۳۳ https://telegram.me/ahangsafar
کیش قشم دبی تایلند صالح سیر ۳۸۵۱۱۹۷۵
مالزی دبی چین سریلانکا هند تایلند ۳۸۴۲۰۴۲۰ WWW.PARMIS724.IR پارمیس سیر نماینده انحصاری هتل ۵ ستاره پارمیس کیش
هند ویتنام سریلانکا مهرسا سیر Emirates ۲۶ آبان ماه تور گروهی ۹ روزه ۸ آذر ماه تور گروهی ۹ روزه BINALOOD
تور لوکس مراکش کازابلانکا جنوب شرق آسیا مالزی سنگاپور ترکیه فرانسه ایلیا گشت ۰۲۱-۸۸۶۰۴۴۲۰ Luxury Tours
ویتنام تور گروهی اسپادانا ۳۸۸۲۹۹۱۰ هندوستان espadanaseir www.espadanaseir.com QATAR
وقت سفارت، پیکاپ ویزا محمدزاده ۳۸۴۷۴۶۲۰ تورهای پائیزه اروپائی فرانسه-یونان ایتالیا و اسپانیا دبی تایلند کیش.قشم بهترین ها را از ما بخواهید
دبی.تایلند.کیش جیسا ۳۶۰۸۶۰۱۱
دبی ویژه نمایشگاه ساختمان کیش ویژه نمایشگاه هوانوردی چابهار، کویر مصر قشم نرخ مناسب نقد اقساط همراهان ۳۷۶۳۷۱۷۰
BITA آژانس مسافرتی بیتا اخذ ویزا شنگن بدون سند مالکیت بدون ضمانت بدون ترجمه ۳۸۷۰۴۰۷۰ www.bitaseir.com
تخفیفات گردشگری کیش دبی.مالزی اقساط دلخواه بازسیر ۳۱۸۰
کیش اقساط تایلند هندوستان دبی مالزی فلامینگو ۳۶۰ ۹۹۹ ۳۴
با قاصدک پرواز کنید... FLIGHTS WITH GHASEDAK 3766 30 80 مجری تخصصی تورهای اروپا اخذ ویزای شنگن تضمینی اخذ ویزای امریکا، انگلیس، کانادا و ژاپن قاصدک شرکت خدمات مسافرتی هوایی و جهانگردی
رزرو هتل با نازلترین قیمت دبی نقد و اقساط هندوستان ترکیه تایلند کیش پیشگامان سفری دیگر ۳۷۱۳۷۰۳۱-۶ ۰۹۱۵۰۶۸۶۸۶۲
مالزی.سنگاپور دبی هانیا ۳۸۸۳۶۰۱۲
تایلند استانبول مالزی کیش هند پروازهای خارجی به سراسر دنیا با همه ایرلاین ها عمادسیر ۳۸۴۱۲۸۸۱ emadseir telegram.me/Emad05138412881
پریپرواز تهران ۳۶۰۷۹۰۹۹ www.pareparvaz.net نقد و اقساط دبی کیش تایلند مکزیک - کوبا (گروهی) مالزی - سنگاپور (گروهی) نرخ ویژه آبان @CRM95 Emirates QATAR flydubai
www.safaseir.com sepehr.safaseir.com ۰۵۱۳۸۹۳۹۹۸۹ SAFA SEIR صفا سیر تورهای ویژه تعطیلات آذر مالزی هند (کوآ) استانبول QATAR AIRWAYS TURKISH AIRLINES العربیة للطیران airarabia.com
تور ۵ شب هنگ کنگ ۲ شب ماکائو هنگ کنگ ویژه نمایشگاه پوشاک مهلت ثبت نام: ۵ آذرماه QATAR AIRWAYS دنیاسیر DONYASEIR @donyaseir | www.donyaseir.com | 051-38548600
ATI آتی Tour & Travel Agency www.atitravel.com سفر آتی با آتی
وقت VIP سفارت آمریکا و انگلیس، ویزا کانادا
عمان بلیت و ویزا OMAN AIR
تلفن ها: ۳۸۶۸۹۲۴۶ ۳۸۴۳۱۹۱۹ ۳۸۸۰۸