

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 گلاه گذاشت. این موضوع علم اقتصاد رفتاری است. روز های سه شنبه صفحه دخل و خرج، به مواردی که ممکن است ذهن ما اشتباه کند، می پردازد. نویسندگان این مطلب از فعالان پژوهشگران این حوزه هستند.

## تجربه شما

سوالات و تجربیات خود را برای ما ارسال کنید  
۰۹۰۳۳۳۳۷۰۱  
۲۰۰۹۹۹

### بگذارید جنس روبراتون باز کنم!

سارامی گوید برای تهیه روستری مناسب برای مهمانی که دعوت شده بودم به بازار رفته بودم. وارد مغازه نسبتاً بزرگی شدم که غیر از من مشتری دیگری در آن حضور نداشت. شروع به بررسی روستری هاوشال ها کردم که فروشنده از من پرسید می تواند به من کمکی کند یا خیر. در ادامه از من پرسید برای چه منظوری می خواهم روستری تهیه کنم؟ به او گفتم که برای یک مهمانی به یک روستری جدید نیاز دارم. هنوز صحبت تمام نشده بود که او ۴ مدل از روستری هایش را روی پیشخوان مغازه برایم باز کرد. سپس سوال کرد که بیشتر به چه سبکی علاقه دارم و وقتی کم و بیش از سلیقه من پرسید، شد، ۳ مدل دیگر روستری ساده برایم باز کرد. من که تا آنجا رنگ هیچ یک از روستری های باز شده را ننشسته بودم با خجالت فراوان و صدایی که از ته چاه در می آمد عدم رضایتم را اعلام کردم. فروشنده به من گفت رنگ مورد علاقه تان را پیدا نکردید؟ ایرادی ندارد تمام رنگ ها را برایتان باز می کنم تا سران کنید و ببینید کدام را ترجیح می دهید و در ادامه مشغول باز کردن باقی روستری ها شد. بعد از گذشت نیم ساعت از حضور من در مغازه و کوهی از روستری هایی که روی میز ریخته شده بودند، با وجود این که روستری دلخواهم را پیدا نکرده بودم، چون از فروشنده خجالت می کشیدم که بدون تهیه چیزی از مغازه خارج شوم، یکی از روستری های باز شده را انتخاب کردم و با نارضایتی تمام به خانه برگشتم.

### عملکرد قابل تامل دانش آموزان در فشار

اجتماعی آقای امینی مدیر یکی از دبیرستان های غیر انتفاعی تراز اول مشهد است. در دبیرستان آن ها، برای کلاس اول دبیرستان پس از برگزاری آزمون ورودی، برای دانش آموزان پذیرفته شده مصاحبه های ۵ نفره ترتیب داده می شود و در نهایت گزینه های مورد نظر انتخاب می شدند. بعد از نتایج نامید کنند مصاحبه های گروهی، تصمیم بر این شد که دانش آموزان به صورت تک جلسه مصاحبه حضور پیدا کنند و همین امر باعث شد عملکرد بسیار بهتری داشته باشند. او معتقد است چه جادر جلسه گروهی، از یکدیگر خجالت می کشیدند و نمی توانستند از اطلاعاتشان استفاده کنند.

از تعداد زیاد ما، از کارکنان رستوران خواست که دو میز را برای ما به یکدیگر بچسبانند. بعد از آن که بر سر میز نشستیم، تصمیم گرفتیم به صورت مشترک کهر دو نفر یک غذاسفرارش دهیم. پس از گذشت چند دقیقه همان شخص برای گرفتن سفارش ما سر میز آمد. یکی از دوستانم به نمایندگی غذاهای سفارش شده را اعلام کرد. مسئول سفارش اول به لیست سفارش و سپس به مانگاهای انداخت. سپس بسیار مودبانه گفت: «این همه آدم با این ۵ غذا سیری می شوید؟ بقیه سفارش می ندارند؟» ما که همگی سکوت کرده بودیم و ذهنمان پاسخگوی سوال پرسیده شده نبود، با صدای یکی از دوستان به خودمان اندیش که سکوت را شکست و گفت لطفاً یک غذا به لیست اضافه کنید، پشت سر او دوست دیگر همین جمله را تکرار کرد و در نهایت همه ما تصمیم گرفتیم که نفری یک غذا سفارش بدهیم. علاوه بر حالت بالا، امکان این نیز وجود دارد که در رستوران، توسط افرادی که با آن ها سر میز نشسته اید تحت فشار اجتماعی قرار گیرید.

### ۰۰۰۰

تعلق زیاد، لکنت زبان و افزایش ضریان قلب از نشانه های حالت خفگی در فشار اجتماعی می باشد که

برای جلوگیری از این انحراف ذهنی، کافی است شرایط وقوع فشار اجتماعی را بشناسیم و خودمان را برای مواجهه با آن آماده کنیم. به طور مثال هنگامی که تصمیم داریم با

دوستانمان برای صرف شام به رستوران برویم، قبل از حضور پیش خدمت سر میز، انتخاب خود را اعلام کنیم تا تحت تاثیر دیگر انتخاب ها قرار

نگیریم

آیاتاکنون در چنین شرایطی قرار گرفته اید؟ این حالت را فشار اجتماعی می نامند، یکی از موقعیت هایی که ذهن انسان با قرار گرفتن در آن، دچار انحراف می شود و روند تصمیم گیری و انتخاب برایش سخت و دشوار شده و بعضاً در آن شرایط تصمیم های نادرستی می گیرد.

### ۰ فشار اجتماعی چیست؟

فشار اجتماعی حالتی است که در تحت تاثیر رفتارهای دیگران قرار گرفته و بر همان اساس تصمیم گیری می کند. تعرق زیاد، لکنت زبان و افزایش ضریان قلب از نشانه های حالت خفگی در فشار اجتماعی می باشد. در حالت کلی فشار اجتماعی و تاثیر دیگران بر روی رفتار ما به دو دسته تقسیم بندی می شود. حالت اول زمانی است که ما می خواهیم مورد تأیید دیگران قرار بگیریم و دیگران را با رفتار خود راضی کنیم. حالت دوم زمانی اتفاق می افتد که در شرایط مهمی قرار داریم اما اطلاعات لازم و کافی برای تصمیم گیری را نداریم. در این حالت نیز دچار فشار اجتماعی می شویم با این تفاوت که برای تصمیم گیری از دیگران پیروی می کنیم که اصطلاحاً به آن گله گرایی می گویم. همه ما به کرات در زندگی روزمره خود تحت فشار اجتماعی قرار می گیریم. مثال های زیادی برای این مواقع وجود دارد.

### ۰ استفاده از فشار اجتماعی برای فروش بیشتر

حال شاید می خواهید بدانید از فشار اجتماعی چه استفاده هایی می شود، به عنوان مثال شرکتی به اسم تاپرویر Tupperware، با استفاده از همین روش سود بسیار خوبی از فروش محصولات در مهمانی های خانگی به دست آورد. این شرکت برای فروش محصولات خود، از روابط اجتماعی بین میزبان و مهمانان استفاده می کند بدین صورت که با دادن در صدی از فروش به صاحبخانه ها ترتیبی می دهد که مشتریان از یک دوست، کالا بخرند نه از یک فروشنده غریبه. بدین ترتیب جذابیت، صمیمیت، امنیت و تعهدی که نسبت به دوست وجود دارد، در خدمت فروش کالا در می آید. جالب است که به نظر می رسد مشتریان از وجود فشار اجتماعی در این مهمانی ها مطلعند. یکی از بانوانی که همیشه در این مهمانی ها شرکت کرده است این چنین می گوید: «اکنون به جایی رسیده ام که از دعوت شدن به مهمانی های تاپرویر متفرم. همه ظرف های مورد نظر را خریده ام و اگر باز هم به ظرفی احتیاج پیدا کنم می توانم نوع از آن تری را از فروشگاه بخرم اما وقتی یک دوست دعوت می کند، حس می کنم مجبورم بروم و وقتی هم می روم انگار مجبورم چیزی بخرم. چه کار می توانم بکنم؟ این به خاطر دوستانم است، از مکان های دیگری که مر می توانم به سرعت تحت فشار اجتماعی قرار بگیرم رستوران های ما باشند. برای درک این مسئله به تجربه نقل شده از یکی از دوستانم توجه کنید:

### ۰ بیش از نیاز غذاسفرارش دادیم

با تعدادی از دوستانمان به رستوران بزرگی در طبقه رفته ام، عده ما زیاد بود و بعد از مدت طولانی می خواستیم یکدیگر را ببینیم، قصد اصلی ما ناهار خوردن نبود بلکه تجدید دیدار بود. به محض ورودمان، شخصی برای خوش آمدگویی جلو آمد و با تعجب



بررسی فشار اجتماعی بر بسیاری از خرید های غیر ضروری ما!

# پولی که نباید به خاطر دیگران بپردازیم

پژوهشگر حوزه اقتصاد رفتاری | ترنم صارمی | h.habibi@khorasannews.com

ساعت ۱۰ صبح وارد دارو خانه شدم، تصمیم داشتم همان شامپویی همیشگی را تهیه کنم. دارو خانه به نسبت خلوت بود، به سمت قسمت اجناس بهداشتی رفتم، فروشنده جلو آمد و من شامپوی مورد نظر را درخواست کردم. در همین حال فروشنده دیگری به جمع ما اضافه شد و مجدداً نام محصول مورد نظر را از من پرسید. پس از آن در مورد رضایت از محصول از من سوال کرد و در نهایت صحبت هایش را با این سوال تمام کرد: برای داشتن موهای سالم تر، حاضرید پول بیشتری برای خرید شامپو هزینه کنید؟ در سکوت دارو خانه، منتظر جواب من بودند. من دستپاچه شده بودم و هوای گرم دارو خانه اذیتم می کرد، در نهایت با این که می دانستم همان شامپو به موهایم می سازد و من از قیمت و کیفیتش راضی هستم، محصول پیشنهادی فروشنده را با قیمت دو برابر تهیه کردم و از دارو خانه بیرون آمدم.

نورهای پاییزه اروپایی | فرانسه | یونان | ایتالیا | اسپانیا | کیش | وقت سفارت، بلیت و ویزا | ۳۸۴۷۴۶۲۰ | محمد زاده | بهترین ها را از ما بخواهید

سیر طلایی | تور گروهی از مشهد | هند | تاریخ حرکت ۲۱ آذر | اقساط | کیش | ۳۸۳۳۱۳۲۲-۰۵۱

اروپا | نرخ استثنائی | پاریس | فرانسه | اتریش | سوئیس | تورهای متنوع گروهی و انفرادی اروپا | مهلت تورهای نوروزی اروپا | ۱۵ آذر | جم سیر | ۳۸۴۸۱۰۹۰۱۰۹۳۵۵۳۵۹۰۹۱ | دبی-تایلند-مالزی-هند-کیش وقسم

هند | هندوستان | سرلانکا | بنگلادش | مالزی | سنگاپور | چین | دبی | تایلند | اندونزی | ۳۸۴۲۰۴۲۰ | پاریس | سیر | ۳۸۴۲۰۴۲۰ | ۳۸۴۲۰۴۲۰ | ۳۸۴۲۰۴۲۰

تور بزرگ هندوستان | مستقیم از مشهد | ۳ شب دهلی، ۲ شب آگرا، ۲ شب جیپور | ۰۵۱-38548600 | ۳۸۴۳۱۹۱۹ | ۳۸۸۰۸ | ۳۸۴۳۱۹۱۹ | ۳۸۸۰۸

سفر آتی با آتی | تورهای گروهی مستقیم از مشهد | هند و فرانسه (ویژه دی) | فرانسه و اسپانیا (ویژه بهمن) | جمهوری چک و اتریش و مجارستان | ۳۸۸۰۸ | ۳۸۴۳۱۹۱۹ | ۳۸۸۰۸

دبی. کیش | تخفیفات گردشگری | اقساط دلخواه | ۳۱۸۱۰ | ۳۱۸۱۰

دبی. تایلند | قشم. کیش | نرخ استثنائی | ۳۸۴۵۲۶۶۶ | ۰۹۳۵۷۷۰۲۹۱۲ | ۳۸۴۵۲۶۶۶

فول چارتر پروازهای ویژه از بهمن | مشهد. نجف. مشهد | تهران. نجف. تهران | ۳۸۴۵۲۶۶۶ | ۰۹۳۵۷۷۰۲۹۱۲ | ۳۸۴۵۲۶۶۶

دبی | نرخ ویژه آذر ماه | ۳۸۴۵۲۶۶۶ | ۰۹۳۵۷۷۰۲۹۱۲ | ۳۸۴۵۲۶۶۶

صفاسیرتوس | آفریقای جنوبی | مراکش | ویتنام | ۳۸۹۳۹۹۸۹ | ۳۸۹۳۹۹۸۹ | ۳۸۹۳۹۹۸۹

دبی. تایلند. کیش | ۳۶۰۸۶۰۱۱ | ۳۶۰۸۶۰۱۱

دبی | رزرو هتل بانازترین قیمت | ۳۶۰۸۶۰۱۱ | ۳۶۰۸۶۰۱۱

دبی | پروازهای خارجی به سراسر دنیا با همه ایرلاین ها | ۳۸۴۱۲۸۸۱ | ۳۸۴۱۲۸۸۱

مالزی. سنگاپور | دبی | ۳۸۸۳۶۰۱۲ | ۳۸۸۳۶۰۱۲

دبی | هانیا | ۳۸۸۳۶۰۱۲ | ۳۸۸۳۶۰۱۲

کیش | تایلند | ۳۸۴۷۴۶۲۰ | ۳۸۴۷۴۶۲۰

تایلند. مالزی. دبی. استانبول | ۳۸۴۰۱۴۴۴ | ۳۸۴۰۱۴۴۴

دبی. تایلند | باکو | ۳۸۷۹۵۰۱۱ | ۳۸۷۹۵۰۱۱

کیش قشم دبی تایلند | ۳۸۵۱۱۹۷۵ | ۳۸۵۱۱۹۷۵

اروپا | چین | دبی | تایلند | ۳۸۴۲۰۴۲۰ | ۳۸۴۲۰۴۲۰

تور هنگ کنگ | ۵ شب هنگ کنگ | ۲ شب ماکائو | ۳۸۴۷۴۶۲۰ | ۳۸۴۷۴۶۲۰

مراکش | آفریقای جنوبی | هندوستان | ۳۸۴۷۴۶۲۰ | ۳۸۴۷۴۶۲۰

ویتنام | هندوستان | ۳۸۸۲۹۹۱۰ | ۳۸۸۲۹۹۱۰

دبی | کیش | ۳۷۶۳۷۱۷ | ۳۷۶۳۷۱۷

تایلند. مالزی. دبی. استانبول | ۳۸۴۰۱۴۴۴ | ۳۸۴۰۱۴۴۴

دبی. تایلند | باکو | ۳۸۷۹۵۰۱۱ | ۳۸۷۹۵۰۱۱

کیش قشم دبی تایلند | ۳۸۵۱۱۹۷۵ | ۳۸۵۱۱۹۷۵

اروپا | چین | دبی | تایلند | ۳۸۴۲۰۴۲۰ | ۳۸۴۲۰۴۲۰

تور هنگ کنگ | ۵ شب هنگ کنگ | ۲ شب ماکائو | ۳۸۴۷۴۶۲۰ | ۳۸۴۷۴۶۲۰

مراکش | آفریقای جنوبی | هندوستان | ۳۸۴۷۴۶۲۰ | ۳۸۴۷۴۶۲۰

ویتنام | هندوستان | ۳۸۸۲۹۹۱۰ | ۳۸۸۲۹۹۱۰