

الله الرحمن الرحيم

در درس قبلی یاد گرفتیم برای این که دخل و خرج خود را در یک لیتم و پول کم نیندیم، باید جدول بودیم برای خودمون تنظیم کنیم اما در این درس یاد می‌گیریم که برنامه بودجه‌مون رو با برنامه خرید خودمون، تطبیق بدیم. یاد می‌گیریم هم هوایی توینم مدبرانه و هدفمندانه خرید کنیم.

به نام توان بخش هر ناتوان

سوالات متن و پاسخ به فعالیت های درس ۱۳ / کتاب اقتصاد چاپ ۹۹

درس سیزدهم

## تصمیم‌گیری در مخارج



نوشته: عرفان قاسمی

### 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 بعدازظهر 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 وب‌گردی‌های 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، دو قلوها 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 شانسید؛ چون دقیقاً روبه‌روی بهترین رگال مانتوهای ما وایساده‌ین ستایش؛ می‌شه قیمت‌هاشون 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 مانتوهای 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 طرحو دوست داری؟ و بعد با صدایی آهسته‌تر: آخه من نمی‌دونم این جنسش خوبه یا نه. باید از خودش بپرسیم!

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

امیر علی: ایرایش رو ندارین؟

سیروان: حرفایی می‌زنیا! این کار مار که! 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 ابجی، 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 وگرنه رئیس فروشگاه از این عددا به کسی تخفیف نمی‌ده!

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

سیروان: شما اول بگو چند می‌تونی 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 درباره 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.

امیر علی: آخه ما هم پولشو نداریم و هم اینکه خار جیه.

سیروان: ببینم شما خودت پیرهن نمی‌خوای؟

امیر علی: چطور؟

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

امیر علی: 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 فکر اتونو بکنین. من به خاطر خودتون می‌گم.

امیر علی و ستایش (بعد از مشورت باهم): راستش جواب ما منقیه!

سیروان: هر جور که راحتین، اینجا مغازه خودتونه.

برای اهمیت ایالات اهمیت با مسرتی و ایجاد ارتباط احساس  
والدای من صحبت با آنها

## گفت و گو در کلاس



- ۱- به نظر شما چرا فروشنده تلاش می کرد که خریدار را به عنوان دوست مطرح کند؟
- ۲- شیوه‌هایی که سیروان برای متقاعد کردن نوقلوها به کار برد چه بود؟ روش صحیح
- ۳- به نظر شما امیرعلی و ستایش، کار درستی انجام دادند؟ بلم
- ۴- شما اگر جای آنها بودید چه می کردید؟ چرا؟ برای حمایت از تولید ملی و همچنین به دلیل کیفیت

## نقشه راه

در این درس به این موضوع می پردازیم که کسی که مدبرانه و هوشمندانه خرید می کند و قیمت‌ها و محصولات را ارزیابی می کند، می تواند با صرفه جویی، کالاها و خدمات با کیفیت تری تهیه کند. همچنین در پایان این درس خواهیم توانست:

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

## طرح مسئله

فرض کنید دو فروشگاه در نزدیکی مدرسه شما وجود دارد که هر روز از آنها خوراکی می خرید. سایر غذاهای این دو فروشگاه هر دو با یک کیفیت مساوی هستند. فقط یکی از آنها کیک و کلوچه مخصوصش را ۵۰۰ تومان گران تر می دهد. با اینکه خرید کیک و کلوچه یک خرید بزرگ محسوب نمی شود و معمولاً اهمیتی به آن نمی دهیم، اما اگر به مدت سه سال هر روز در مدرسه کیک بخورید، با خرید کیک ارزان تر حدود ۴۰۰ هزار تومان صرفه جویی خواهید کرد!

یعنی به سادگی با داشتن یک خرید هوشمندانه در حد کیک و کلوچه، می توانید پول اضافی برای خرید چند سی دی، 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 می کنند و حتی بعد از خرید هم پشیمان می شوند!



۲- آیا همیشه خرید در همان نوبتی باشد؟ و اگر آن نوبتی نباشد چه عواملی سود مایه می شود؟  
 ۳- ما چرا با کسی اوقات را خرید کردن میمانیم؟ با 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 می گیریم) و البته بعد از آن هم پشیمان می شویم! مثل اینکه وقتی در راه

برگشت از مدرسه، چون خیلی گرسنه ایم با اینکه در خانه مادر برایمان غذای سالم و خوشمزه ای آماده کرده، نمی توانیم جلوی خودمان را بگیریم و خیلی زود همه پول های توی جیبمان را به هله هوله تبدیل می کنیم! 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:

### ۳- برای خرید هوشمندانه چه باید کنیم؟

۴  
مشکل و مسئله خودتان را دقیق مشخص کنید. دقیقاً به چه چیزی نیاز دارید؟ بررسی کنید که آیا آنچه می خواهید نیاز است یا خواسته و از چه راه هایی می شود آن را برطرف کرد. آیا اصلاً راهی غیر از خرید کردن هم دارد؟

مشخص کنید که به چه میزان قرار است هزینه کنید.

مشخص کنید که چه گزینه هایی در سطح پولی که شما می خواهید هزینه کنید، وجود دارد (برای این کار می توانید از وبسایت ها و فروشگاه های اینترنتی استفاده کنید. موارد را در لیستی یادداشت کنید.)

آن ویژگی هایی از کالای هدف را که بیشتر برایتان مهم است مشخص کنید. (در سه دسته ویژگی هایی که می خواهید حتماً در کالای هدف باشد، آنهایی که اگر باشد بهتر است و در نهایت آنهایی که اصلاً نمی خواهید باشد.)

با استفاده از جدولی که در قسمت خرید مقایسه ای مشخص شده است، گزینه ها را بررسی کنید.

انتخاب کنید و بخرید!

۵- با انجام چه مرحله ای تصمیم نهی اجتماعی خودمان را در میزان اعتبار انجام می دهیم؟  
 ۱۴۳

به منظور ارزیابی خرید مناسب‌ترین گزینه‌ها، برای خرید یک کالا باید به نیازها و مشخصات آن توجه کرد. **۶- برای خرید یک کالا باید به نیازها و مشخصات آن توجه کرد.**

**۷- خرید مقایسه‌ای** در خرید مشابه‌ای که عواملی باید در نظر گرفته شود. (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. **۸- در خرید مشابه‌ای انتخاب ما باید به چه نوعی باشد؟**

<b>اول:</b> تعریف مسئله	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.
<b>دوم:</b> فهرست گزینه‌ها	شامل مواردی که می‌تواند مشکل را رفع یا مسئله را حل کند.
<b>سوم:</b> تعیین معیارها	معیارهایی که عملاً برای افراد هنگام انتخاب مهم است؛ مثلاً در خرید یخچال جادار بودن، مصرف انرژی، سهولت تعمیرات و زیبایی ظاهری و نیز ایروانی بودن محصول برای خرید مهم است.
<b>چهارم:</b> ارزیابی	شامل سنجش گزینه‌ها بر اساس معیارهای مختلف که اغلب بر اساس جدول زیر انجام می‌شود.
<b>پنجم:</b> تصمیم‌گیری	انتخاب گزینه نهایی

**۹- خرید مشابه‌ای به چه صورت انجام می‌گیرد؟**

جدول خرید مقایسه‌ای

توضیح	معیار اول	معیار دوم	معیار اول	معیار دوم
ظرف	ظرف	ظرف	ظرف	ظرف
ظرف	ظرف	ظرف	ظرف	ظرف
ظرف	ظرف	ظرف	ظرف	ظرف
ظرف	ظرف	ظرف	ظرف	ظرف

### 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 خواهیم 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 معتنم شمردیم و در اینجا در برابر دیدگان شما دانش آموزان عزیز از کسانی که به هویت ما در تصمیم گیری هایشان توجهی نمی کنند، گله می کنیم.

چی؟ ما چه کسانی هستیم؟ بله ... پرسش خوبی است. ما کالاها و محصولات هستیم 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 یکبار 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 کردهاید 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



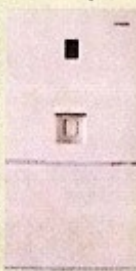
فرض کنید که باید یک یخچال بخرید و دو گزینه هم پیش رو دارید. لطفاً جدول صفحه قبل

را برای انتخاب درست پر کنید و بگویید به چه نتیجه ای رسیدید. با توجه به اینکه به صرف انرژی هر دو یخچال در سطح مطلوب است و هر دو یخچال به صرفه نمی ریزند و تفاوت های انرژی در مصرف

نمایان دارند و ارتفاع برای اجابت از توالت های و توالت های ایرانی، کالای ساخته ایران است. خرید خوار برد



گنجایش	۲۹۰ لیتر
مصرف انرژی	A
ارتفاع	۱۸۵ سانتی متر
برفک	ندارد
ساخت	کره



گنجایش	۳۰۰ لیتر
مصرف انرژی	B
ارتفاع	۱۸۰ سانتی متر
برفک	ندارد
ساخت	ایران



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

### ۱۰- مزایا و منافع خرید مقایسه‌ای شامل چه مواردی می‌شود؟

برخی از مزایا و منافع آن عبارت‌اند از اینکه:

• شما می‌توانید بخشی از پول خود را پس‌انداز کنید؛ زیرا در صورت مقایسه درست معمولاً هزینه کمتری پرداخت می‌شود.

- با خرید مقایسه‌ای، ویژگی‌ها یا ارزش بیشتری را با همان مقدار پول دریافت می‌کنید.
- با خرید مقایسه‌ای محصولی با کیفیت و با عملکرد بهتر می‌خرید.
- با خرید مقایسه‌ای درباره گزینه‌هایی از آن کالا که قبلاً از آنها مطلع نبودید، آگاه می‌شوید.
- با خرید مقایسه‌ای، نسبت به خرج کردن پول خود احساس آرامش بیشتری می‌کنید.

### خرید مقایسه‌ای با معایبی هم همراه است: ۱۱- معایب خرید مقایسه‌ای شامل چه مواردی می‌شود؟

• خرید مقایسه‌ای زمان بر است این زمان را می‌توانستید برای کسب درآمد، انجام کارهای سرگرم‌کننده یا رسیدگی به خانواده صرف کنید.

• ممکن است خرید مقایسه‌ای هزینه‌بر باشد، مانند هزینه‌هایی که برای تماس تلفنی یا سوخت خودرو برای بازدید از فروشگاه‌های مختلف صرف می‌کنید.

• 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.

### ۱۲- روش‌های فروش خرید کالا و خدمات چگونه می‌باشد؟

فروشنده‌گان از روش‌ها و فنون مختلفی 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 «واقعیت» 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. <sup>۱۳</sup> **دانش‌آزمایان 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؟

### ۱۳- چه چیزی به ضرورت است؟



۱۶ - قناعت داشتن و سادگی چه کمالاتی دارد؟  
 داشتن الگوی برای خرج کردن نشان دهنده چیست؟  
 ۱۷ - سادگی یعنی تراست به الگو، مکتف برای خرج کردن دست یابند؟

داشتن الگوی 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 الگوی مشخص برای خرج کردن دست یابند و همواره در زندگی خود با مشکلاتی دست به گریبان آید) 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. **۱۸ - مصرف برای مناجات صحیحی چیست؟**

برخی اقتصاددانان و جامعه شناسان، از بیماری ای به نام مصرف گرایی و مناجات 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 مایید.

در حکایت های قدیمی آمده است که روزی شبلی به مسجد رفت تا نماز بخواند، در آن مسجد کودکان مشغول کباب 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! مردان 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. **۱۹ - مولای ما امیر المؤمنین 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.**

۲۰-۱۶



عکاس: مهدی عقیقی

۱۸ - داشتن الگوی در راه قناعت مانده است  
 ۱۹ - با نرسیدن

۱۹ - داشتن سبب نرسیدن سادگی و همراه با قناعت چه فایده ای دارد؟

۲۰ - مولای ما علی علیه السلام در مورد قناعت چه فرمودند؟



## ۲۸- در محیط زیست اطراف ما چه نوع تغییری در جریان یافت ؟

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.

۲۸



۲۹- بی مورد جالب و مسئولانه و صحیح چیست؟

۲۹ 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 بیوسسته 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.

یکی از روش های مصرف مسئولانه، روش «عب» است: بهینه مصرف کردن، بازیافت، بازسازی، بازداشتن (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 عب به شمار می روند.

۳۰ برای تفکر و تمرین تحلیل کنید

۳۱- یکی از روش های مصرف مسئولانه روش عب، است. آن را شرح دهید.



○ با داشتن معیارهایی برای خرید هوشمندانه، چگونه می توانید برنامه خرید خود را با برنامه

مخارج خود، انطباق دهید؟ ۱- بوجه بندی کنیم ۲- خریدهای این بینی کنیم

۳- از خریدهای ناگهانی بپرهیزیم ۴- تنها خرید کنیم ۵- تره ها بخریم ۶- خرید باز را بخریم ۷- منتظر کتف های درشت باکت ۸- ...