

حرف مردم

کانال های ارتباطی با هفته نامه
دخل و خرج

@dakhloharjweekly

t.me/dakhloharjweekly

تلفن: ۰۹۰۱۸۳۷۴۷۱۰

یوزرنیم: khorasan_content

از معضلات خصوصی سازی

من در یکی از شرکت های خصوصی وابسته به شهرداری کار می کردم. از آن جا که شغل من به صورت مستقیم با ارباب رجوع در ارتباط بود، سعی می کردم به خوبی از عهده مسئولیت هایم بر آیم و همیشه ضریب بالایی در مشتری مداری کسب می کردم. اما دیروز همان طور که سرکارم مشغول پاسخ گویی بودم، رئیس شرکت مان با مسئول دفتر تماس گرفت و گفت قراردادمان با شهرداری تمام شده و یک شرکت دیگر عهده دار کار شده است. به کارمندان بگو کار تعطیل! و من به همین راحتی بیکار شدم. وقتی این قدر روی خصوصی سازی مانور می دهید، به فکر این جاها هم باشید. من با چه رویی به خانه بروم؟ به زن و بچه ام چه بگویم؟

تدبیر مسئولان کجاست؟

می گویند یکی از دلایل افزایش قیمت ها، افزایش نقدینگی در جامعه است. ما که پولی در دست و بالمان نمی بینیم، واقعا خانواده هایی هستند که از چند ماه پیش به نان شب شان محتاج شده اند. واقعا مسبب این مشکلات کیست؟

صاحبخانه نادرا!

من در یکی از کوچه بن بست های خیابان عبادی ۲۱ زندگی می کنم. خانه مان حدود ۶۰ متر است و آرامش خوبی در آن داریم. صاحبخانه مان حاج قربان علی حسینی پیرمرد مسنی است که هر چه از خوبی اش بگویم کم است. ما حدود سه سال است که در خانه اش ساکن هستیم و ایشان هنوز کرایه اضافه نکرده اند. تازه امسال عید هم حدود دو ماه کرایه را که برایشان واریز می کردم، باز گردانده. به من گفتند من یک مرد تنها هستم اگر شب نان و ماست هم بخورم خورده ام. این پول را برای بچه هایت خرج کن آن ها دنیا را پیش رو دارند! این در حالی است که حاجی حسینی عایدی اش از همین کرایه ماست. می خواستم بگویم که هنوز مردم با انصاف زنده اند.

صرفه جویی
با خریدهای عاقلانه

در ادامه مطلب هفته قبل و بررسی انواع نیازهای واجب و کاذب، به این نتیجه رسیدیم که می توان با داشتن برنامه ای اولویت بندی شده تا حدودی جلوی خرج کردهای اضافه را گرفت. اما گاهی شما خودتان هم در تشخیص این نیاز دچار مشکل می شوید مخصوصا با وجود شرایط اقتصادی کنونی که نمی توان روی قیمت ها یا به اصطلاح قیمت های برچسب، حساب جدی باز کرد! چرا که ممکن است جنس یا کالایی که امروز مورد نیاز ما نیست در آینده جزو لیست نیازمندی های ما باشد. بنابراین لازم است هنگام تهیه اجناس، کالاها یا خدمات مزبور نیم نگاهی هم به آینده داشته باشیم. به عنوان مثال اگر شما معلم هستید در شرایط کرونایی کنونی قبل از اتمام بسته اینترنت خود باید به سراغ بررسی انواع طرح ها و بسته ها بروید تا قبل از سررسید، موعد نیاز آن را در لیست خود بنویسید و به تهیه آن اقدام کنید. چون ممکن است در آینده با طرح هایی با قیمت های گران تر مواجه شوید یا اگر هنرمند هستید و ابزار کار شما در آستانه خراب شدن است، قبل از این که کار از کار بگذرد و سفارش های پتان معطل آن وسیله شود، اقدام به خرید آن کنید! این مثال ها بدین معناست که آینده نگری و پیش بینی کردن را در صف اول معیارهای اولویت بندی خود قرار دهید.

معنایی عمیقی با قناعت دارد.

در نهایت یکی از مهم ترین نکات هنگام خرید، پرس و جو است. این که شما قبل از هر اقدامی برای خرید ابتدا با صاحب نظران و مشتریان قدیمی آن کالا یا خدمات صحبت و نکات مثبت و منفی آن را بررسی کنید تا در هنگام خرید آزمون و خطا نکنید.

نکته ای مهم که معمولاً از توجه به آن غفلت می شود این که تبلیغات را بخوانید اما گول ظواهر امر را نخورید! اگر تبلیغ کالا یا وسیله ای را دیدید حتماً آن را مطالعه کنید اما آن را با معیارهای واقعی و عقلی هم بسنجید چرا که گاهی تبلیغات و شرایط ویژه آن واقعی و قابل استفاده است و اگر شما به چشم دروغ بدان بی توجهی کنید ممکن است که امتیازهای زیادی را از دست بدهید و برعکس آن هم امکان پذیر است بنابراین تبلیغات را عاقلانه مطالعه کنید.

یکی از نکات مهم دیگر نیز این است که هنگام دریافت کالا یا خدمات، هزینه آن را در فضای واقعی و مجازی به صورت همزمان بررسی کنید چرا که بسیار پیش می آید که قیمت کالا یا خدماتی در فضای واقعی بسیار پایین تر از مجازی یا برعکس است. در این میان توجه داشته باشید که آن چه از بازار تهیه کنید قطعاً هزینه ارسال را بر شما تحمیل نخواهد کرد.

نکته دیگر این که هنگام خرید نیازسنجی را با قناعت اشتباه نگیرید. آن چه به معنای قناعت است، یعنی سازگاری با آن چه در اختیار دارید اما نیازسنجی به معنای واقعی یعنی تعیین و اولویت بندی نیازها و تهیه آن ها بر حسب زمان مشخص، بنابراین در نیازسنجی شما به برآوردن نیازهای خود اقدام می کنید اما بر حسب زمان و مکان مناسب و این که تفاوت

حانیه زحمتکش
روزنامه نگار

یکی از مهم ترین نکات در هنگام خرید پرس و جو است. اینکه شما قبل از هر اقدامی برای خرید ابتدا با صاحب نظران و مشتریان قدیمی آن کالا یا خدمات صحبت کرده و نکات مثبت و منفی آن را بررسی کنید تا در هنگام خرید آزمون و خطا نکنید

با کارآفرینان

نیش عقرب
نه از ره کین است

سمیه محمدنیا حنایی - تشنیده اید که می گویند گاهی دست خدا از آستین عبودیت بیرون می آید؟ حالا ممکن است این دشمن یکی از ترس های فرد باشد! من فکر می کنم این جالب ترین حکمت خدا باشد، چیزی که از آن می ترسید بشود منبع درآمدها!

معصومه جزایری از کودکی از حشره های نیش دار می ترسید. برای همین در ۱۵ سالگی که ازدواج کرد از همسرش خواست به شهر بروند تا از گزند این حشرات دور بماند اما او هرگز تصور نمی کرد که با فوت زود هنگام شوهرش همین جانوران نسل آور خانه اش می شوند. معصومه در ۱۸ سالگی سرپرست خانه اش شد. در یکی از روزهایی که به کمیته امداد برای دریافت کمک می رفت با یک کارشناس داروسازی آشنا شد که به دعوت کمیته امداد برای کمک به خود کفایی افراد تحت پوشش آمده بود. کارشناس بیان کرد که زهر حشرات در مناطق گرمسیری به دلیل غلظت بالا کاربردی بیشتری در امور داروسازی دارد و به همین دلیل گران تر است. این جای داستان را از زبان معصومه بخوانید: «من آن روز باید تصمیم می گرفتم، نیش و منت مردم یا نیش عقرب؟ دلم نمی خواست به دلیل وضعیت اقتصادی تن به ازدواج مجدد بدهم و دو فرزندم در خانه ناپدری بزرگ شوند. بنابراین دوباره به روستای پدری برگشتم. با حدود یک میلیون تومان که از کمیته امداد وام گرفته بودم در صد راه اندازی کسب و کار ترسانم برآمد. بیشتر وام برای تجهیز و آماده سازی انباری مترو که پدرم صرف شد و تقریباً برای پر کردن آکواریوم های عقرب ها پولی نمانده بود. بنابراین نمی توانستم نسل اول را خریداری کنم. من تصمیم را گرفته بودم و خودم به مکان هایی می رفتم که می دانستم عقرب وجود دارد و با دست خودم عقرب ها را شکار می کردم. هیچ وقت ترسی را که در اولین روز شکار بر من غالب شده بود، فراموش نمی کنم. هزار بار تصمیم گرفتم کار را رها کنم و به خانه پناه ببرم اما با اراده ام ماندم.» معصومه در سه سال زهرگیری توانست با دو شرکت داروسازی قرارداد همکاری امضا و ۱۰ نفر را هم استخدام کند. خانم جزایری هم اکنون به عنوان رئیس هشت سوله زهرگیری در استان زاهدان کار می کند.

اقتصاد رفتاری

خلاقیت فرزندان مان
را از بین نبریم!

کودکان را تحقیر می کنند و ممکن است بعد از مدت ها کودکان باور کنند که چنین ویژگی هایی دارند و در آینده نتایج بسیار بدی داشته باشد؛ کلماتی مانند بی عرضه، تنبل و... برچسب هایی است که به برخی از کودکان زده می شود و عواقب بدی نیز خواهد داشت.

توجه بیش از حد به فرزندان

گاهی والدین به خواسته های جگر گوشه هایشان بسیار اهمیت می دهند و هر آن چه را که می خواهند برایشان فراهم و فکر می کنند با این کارها نشان می دهند که چقدر دلبندان شان را دوست دارند اما در واقع با این کار موجب لوس و پرتوقع شدن دلبندان شان می شوند و خلاقیت آن ها را از بین می برند.

باعث کاهش خلاقیت فرزندان خود می شوند.

ایراد گرفتن از نتیجه کار

برخی از والدین انتظارات بسیار زیادی از فرزندان خود دارند و هنگامی که فرزندان شان کاری انجام می دهند، به جای تشویق آن ها، شروع به ایراد گرفتن از کارشان می کنند و باعث دلسردی و کاهش اعتماد به نفس و حتی کاهش خلاقیت جگر گوشه هایشان می شوند. پس سعی کنید هنگامی که فرزندان شان کاری انجام می دهند، ابتدا آن ها را تشویق و بعد خیلی نامحسوس به ایرادات کارشان اشاره کنید.

تحقیر کردن

گاهی والدین یا حتی معلم ها خواسته یا ناخواسته

فاطمه سوزنچی کاشانی - به دلیل این که خلاقیت نقش مهمی در آینده فرزندانمان دارد و ما گاهی اوقات موجب از بین رفتن خلاقیت جگر گوشه هایمان می شویم، بنابراین سعی کردم در چند مقاله اخیر به برخی از کارهایی که موجب سرکوب خلاقیت فرزندانمان می شود، اشاره کنم. در مقاله امروز نیز چند مورد نهایی دیگر را معرفی می کنم:

رقابت ناسالم

هنگامی که کودکان در فعالیتهای اجتماعی شرکت و با دیگران همکاری می کنند، اعتماد به نفس و خلاقیت آن ها افزایش می یابد اما هنگامی که والدین فرزندان شان را به برتری داشتن نسبت به دیگران و حیل زدن به دیگر افراد تشویق می کنند، در واقع