



ریشه ناخن خشکی یا ولخرجی چیست؟

خرج کردن پول برخی از افراد را مضطرب می‌کند، در حالیکه مشکل گروهی دیگر این است که چطور پول‌های‌شان را نگهدارند و با ولخرجی آن را به هدر ندهند.

خرج کردن پول برخی از افراد را مضطرب می‌کند، در حالیکه مشکل گروهی دیگر این است که چطور پول‌های‌شان را نگهدارند و با ولخرجی آن را به هدر ندهند.

به گزارش لایو ساینس یک بررسی دال بر این است که رنج روانی هنگام خرج کردن پول ممکن است باعث شود ناخن خشک‌ها دودستی به پول‌های‌شان بچسبند، در حالیکه ولخرج‌ها هنگام خرج کردن پول ناراحتی حس نمی‌کنند، بنابراین بیش از حدی که باید خرج می‌کنند.

در ویتترین فروشگاه یکی از زیباترین کفش‌های زیبا جلوه می‌کند. برخی از افراد علیرغم اینکه توان خرید آن را دارند، پس از نگاه کردن به ویتترین می‌گذرند و برخی دیگر گرچه خرید این کفش؛ تعادل مالی زندگی‌شان را به هم می‌زند، در رفتن به درون فروشگاه و خریدن آن تردید نمی‌کنند.

همه ما برای تهیه ضروریات زندگی‌مان برای مثال خورد و خوراک یا اجاره خانه پول خرج می‌کنیم. گاه‌گاهی هم ممکن است برای عادات ناسالم یا تفریحات ولخرجی کنیم. اما در دو قطب مخالف انسان‌های عادی، ناخن خشک‌ها- آنهایی که حتی برای تهیه کردن چیزهایی که واقعا لازم دارند زورشان می‌آید پول خرج کنند و ولخرج‌ها- آنهایی که نمی‌توانند جلوی خود را در خرج کردن پول برای چیزهای غیرضروری بگیرند- قرار می‌گیرند.

جرج لوونستین، استاد اقتصاد و روانشناسی در دانشگاه کارنگی ملون می‌گوید: "ناخن خشک‌ها کمتر از حدی که باید خرج می‌کنند. آنها می‌دانند که برای رفاه‌شان باید بیشتر خرج کنند. ولخرج‌ها در قطب مخالف قرار می‌گیرند. آنها بیش از حدی که بر حسب تعریف خودشان باید خرج کنند، خرج می‌کنند."

بررسی‌ها نشان‌دهنده منشا احتمالی مغزی به عنوان علت ولخرجی یا ناخن خشکی افراد است. درک اینکه چرا افرادی بیش از حد یا خیلی کم خرج می‌کنند، ممکن است به شناخت راه‌هایی کمک کند که این افراد را از این رفتارهای افراطی یا تفریطی خلاص شوند.

ارزیابی ولخرجی و ناخن خشکی

لوونستین و همکارانش برای تعیین کردن اینکه چه درصدی از افراد را می‌توان در رده ناخن خشک یا ولخرج قرار داد، بیش از 13000 نفر را از سال 2004 مورد بررسی قرار دادند. این افراد چگونگی دورشدن‌شان از عادات خرج کردن مطلوب به سوی ناخن خشکی یا ولخرجی را گزارش می‌کردند.

این پژوهشگران در سال 2008 گزارش کردند که 3248 نفر از افراد مورد بررسی را می‌توان در رده ناخن خشک‌ها و 2046 نفر را در رده ولخرج‌ها قرار داد، به عبارت دیگر به ترتیب به ترتیب 25 درصد و 16 درصد از عموم مردم را می‌توان ناخن خشک و ولخرج به حساب آورد.

یافته‌های این پژوهشگران نشان داد که مردان با احتمال سه برابر بیشتر نسبت به زنان ممکن بود ناخن خشک باشند.

همانطوری که انتظار می‌رفت ولخرج‌هایی که از کارت اعتباری استفاده می‌کنند، با احتمال سه برابر بیشتر از ناخن خشک‌هایی که از این کارتها استفاده می‌کنند، ممکن است بدهی بالا بیاورند.

یک یافته جالب دیگر این بود که میزان درآمد، میان این دو گروه فرق چندانی نداشت، بنابراین می‌توان گفت ولخرجی یا ناخن خشکی به میزان پولی فرد در اختیار دارد، مربوط نیست، بلکه به رفتار ذاتی فرد در این باره مربوط است.

پول و مغز

لوونستین برای اینکه بفهمند هنگامی که تصمیم‌گیری برای خرج کردن در مغز چه رخ می‌دهد از MRI کارکردی (fMRI) استفاده کردند. این تکنیک اسکن کردن مغز می‌تواند جریان خون به بخش‌هایی از مغز را که هنگام انجام کاری فعال می‌شوند، اندازه‌گیری کند.

هنگامی که افراد مورد آزمایش به یک کالای مطلوب، مثلاً یک تکه شکلات نگاه می‌کردند، مغزهای‌شان نسبت به زمانی که برچسب قیمت این کالا را می‌دیدند، واکنش کاملاً متفاوتی نشان می‌داد.

لوونستین می‌گوید: "ما اول کالا را به فرد مورد آزمایش نشان می‌دادیم، اگر آنها این کالا را دوست داشتند، مراکز پاداش (احساس لذت) در مغزشان فعال می‌شد. اما هنگامی قیمت کالا را می‌دیدند نواحی مربوط به درد و بی‌زاری فعال می‌شدند."

مرکز اصلی پاداش که در این افراد فعال می‌شد، "هسته آکومینس" بود، که نقشی کلیدی در اعمال لذتبخش دارد. منطقه اختصاصی مربوط به درد و بی‌زاری در "اینسولا"ی مغز قرار دارد و از جمله هنگام استنشام بوهای بد یا تجربه طرد اجتماعی فعال می‌شود.

به نظر پژوهشگران در برخی از افراد این ناراحتی ذهنی به حدی قوی است که بر تصمیم‌گیری عقلانی غلبه می‌کند؛ این افراد ناخن‌خشک‌ها هستند، و نمی‌توانند برای خریدن چیزی که می‌دانند آن را لازم دارند، پول خرج کنند.

در مقابل در مغز یک فرد ولخرج، بر خلاف افراد دیگر، ولخرجی کردن این مراکز مربوط به درد و ناراحتی چندان فعال نمی‌شود.

پول نقد در مقابل کارت اعتباری

اسکات ریک، استاد بازاریابی در دانشکده تجارت راس در دانشگاه میشیگان و یکی از همکاران لوونستین در این پژوهش می‌گوید عادت خرج کردن با پول نقد یا کارت اعتباری نیز دریچه‌ای به بررسی روانشناختی ناخن‌خشکی و ولخرجی باز می‌کند.

در افراد ولخرج از لحاظ خرج کردن پول نقد، تفاوت قابل‌ملاحظه‌ای با هم‌ردیفان ناخن‌خشک‌شان وجود دارد، به خصوص هنگامی که مسئله خرید کالاهای غیرضروری و به اصطلاح "زیادی" مطرح است، اما هنگامی که استفاده از کارت اعتباری مطرح است، این تفاوت کاهش پیدا می‌کند.

ریک می‌گوید: "بسیاری از تحقیقات از جمله بررسی ما بیانگر آن است که استفاده از کارت اعتباری برای خرید کمتر باعث ناراحتی فرد می‌شود. بنابراین در ناخن‌خشک‌ها خرید نکردن با پول نقد ممکن است عادات آنها را تعدیل کنند. اما در مورد ولخرج‌ها میانگین خرج کردن تغییری نمی‌کند، زیرا آنها احساس یکسانی نسبت به پول نقد یا کارت اعتباری دارند."

لوونستین و ریک با توجه به یافته‌های‌شان می‌گویند مقتصد بودن با ناخن‌خشک بودن یکسان نیست. افراد مقتصد از اینکه پول‌های‌شان جمع می‌شوند احساس لذت می‌کنند. لوونستین می‌گوید: "یک فرد ناخن‌خشک از خرج کردن احساس ناراحتی می‌کند و برای یک فرد مقتصد افزایش ثروت لذتبخش است."

همه چیز به پول مربوط است

این پژوهشگران به افراد ناخن‌خشک که می‌خواهند این عادت را کنار بگذارند، توصیه‌هایی کرده‌اند. به گفته لوونستین فرد ناخن‌خشک برای مثال می‌تواند چند حساب بانکی داشته باشد، و یکی را به جمع کردن پول و دیگری را به خرج کردن اختصاص دهد.

در مقابل ولخرج‌ها می‌توانند زبان‌هایی ناشی از ولخرجی‌هایشان را با پرهیز از استفاده از کارت اعتباری و تعیین بودجه هفتگی کاهش دهند. شماری از کتاب‌ها و سایت‌های اینترنتی هم وجود دارند که شیوه‌هایی را برای برطرف کردن عادت خرج کردن اجباری به فرد آموزش می‌دهند.