

Dlaczego kupujemy rzeczy, których nie potrzebujemy? 9 sposobów, by tego nie robić

written by Ewa Kozioł

Zaczął się sezon poświętecznych wyprzedaży. Wydawać by się mogło, że promocje i okazje czyhają na nas w każdym sklepie. Reklamy zachęcają do tego, by kupić, bo to „ostatnia szansa”. Wiele osób nabiera się na przeróżne triki stosowane w tym czasie przez sprzedawców. Jak nie kupować zbędnych rzeczy?

Jak często zdarzyło Ci się, że poszłaś do sklepu po sweter, a wróciłaś z rękawiczkami, kolejną czapką i szalikiem? Ile razy wybrałaś się na zakupy po jedną rzecz, a wróciłaś do domu obładowana jak wielbłąd? Oczywiście żadna z tych rzeczy się nie marnuje, często ich dumnie używamy, jednak czy wtedy droga, by ze sklepu wychodzić z nieplanowanymi zakupami?

Dlaczego to robimy? Dlaczego kupujemy rzeczy, których naprawdę nie potrzebujemy? Ponieważ bardzo często usprawiedliwiamy takie zakupy, a sprzedawcy w takim podejściu nie widzą KOMPLETNIE niczego złego!

Jeśli będziesz w stanie odpowiedzieć na to – wbrew pozorom – trudne pytanie, zrozumiesz, co sprawia, że jesteś osobą słabszą, mniej odporną na działania marketingowe. Zawsze, kiedy zechcesz coś kupić, zadaj sobie pytanie: „Czy jest mi to niezbędne?”. Patrz na rzeczy przez pryzmat czasu, jakiego potrzebujesz, by na nie zarobić: „Czy faktycznie kolejny sweter jest wart moich 5 godzin pracy?”, „Co bym zrobiła, gdybym miała te 5 godzin czasu więcej dla siebie?”.

Przejdźmy jednak do głównej kwestii.

9 POWODÓW, DLA KTÓRYCH KUPUJEMY TO, CZEGO NIE POTRZEBUJEMY:

1. Jesteś marionetką.

Czy Ci się to podoba, czy też nie. Wydaje Ci się, że marketingowcy nie mają na Ciebie wpływu? Naprawdę? Czy uważasz, że jeśli każdego dnia masz do czynienia z kilkoma tysiącami reklam, zaprojektowanych przez behawiorystów, psychologów czy grafików, jesteś w stanie odrzucić przekaz: „Kup, a poczujesz się lepiej?”. Jeśli tak – jesteś w błędzie, ponieważ reklamy w mniejszym lub większym stopniu będą na nas oddziaływać, a negowanie ich wpływu sprawi jedynie, że stracisz czujność.



2. „Świetna okazja”.

Marketingowcy nie od dziś wiedzą, że jeśli uda im się sprawić, że dana rzecz wydaje Ci się okazjna, limitowana – kupisz ją. Oznacza to, że każde 50% upustu czy darmowa rzecz przy zakupie dwóch innych sprawia, że cena wyda Ci się naprawdę okazjna; co więcej – będziesz przekonana, że oferta nie powtórzy się w przyszłości. Zgodzę się, że czas wyprzedaży jest świetnym okresem, by kupić przedmioty po okazjnych cenach, czy jednak przypadkiem podczas nabywania niezbędnych produktów nie kupujesz czegoś, co już masz, lub czego nie potrzebujesz?

3. Kolekcjonowanie.

„Oczywiście, że potrzebuję, ponieważ niczego podobnego nie mam w szafie/domu”, „Ten sweter/ta pomadka mają inny kolor”, „Portmonetka ma unikalny kształt”... Często bywa tak, że

zakupione przedmioty... dokładasz do swojej kolekcji obejmującej 5 innych, podobnych, których równie dobrze możesz używać.

4. Tworzenie złudnego życia.



Zazdrość, nierówność, chęć wywarcia wrażenia – mało kto przyzna się do tego aspektu kupowania. W naszym świecie życia na pokaz kolorowe gazety i telewizja chcą nam pokazać jedno: że każdy z nas MUSI chcieć być tacy, jak ludzie najbogatsi; że musimy być lepsi od innych; że musimy być unikalni. I choć nie gardzę ludźmi niesłychanie bogatymi i wyróżniającymi się z tłumu, nie uważam, by rzeczy przez nich posiadane stanowiły wyznacznik bogactwa i nietuzinkowości. Nie porównuję swojego stanu posiadania z ich stanem. To, że kupię torebkę od Luisa Vuittona, nie sprawi, że stanę się bogata, a zaparkowanie porsche przed moim małym domem nie zrobi ze mnie lepszego człowieka. To tylko złudzenie, w które firmy każą Ci wierzyć; to fikcyjne życie, które wielkie marki chcą Ci „hojnie”

podarować.

5. Kupujesz dziadostwo.

Jak często kupujesz w sklepach pełno dziadostwa? Sweterki z poliestru czy nylonu, plastikową czy posrebrzaną biżuterię z Indii, stworzoną rękami przepracowanych ludzi, a nawet dzieci – to one mają być tą okazją? Niektórzy posiadając dziesiątki, a nawet setki takich „krwawych”, sztucznych rzeczy. Zamiast marnować życie innych i pieniądze, kup coś prawdziwego, lokalnego (z pewnego źródła), pełnego klasycznego piękna i jakościowego. Nie chodzi o kupowanie ponad stan, ale o kupowanie świadome. Czasem jeśli chcesz kupić coś porządnego lepiej wybrać się do secondhandu niż kupić w znaną metkę byle czego.

6. Na zapas.

Kolejnym sposobem usprawiedliwiania spontanicznych zakupów jest pewność, że „to mi się kiedyś przyda”. Mowa o wszelkiego rodzaju maselniczkach, filiżankach czy kolejnym albumie na niewydrukowane zdjęcia, których prawdopodobnie nie obejrzysz przez najbliższe kilka lat. Zasada jest prosta: jeśli coś kupujesz, inna rzecz powinna zostać albo wcześniej zużyta, albo komuś oddana.

7. Gwarantuję, że nie zwrócisz.



„Zawsze mogę to zwrócić”. Jak często tłumaczysz się w ten sposób podczas zakupowego szaleństwa? Postępując podobnie, kupiłam w swoim dawnym życiu kilka ubrań, z których metek nie oderwałam przez 3 miesiące! Bo byłam przekonana, że je oddam, do czego w sumie nigdy nie doszło; niewiele osób lubi zwracać zakupione rzeczy i niewiele osób znajduje na to czas.

8. Pomocy nie szukaj w sklepie!

Jest to jedno z najważniejszych usprawiedliwień nieprzemyślanych zakupów. „Tak ciężko pracuję/Mam stresującą pracę/Mam problemy w związku – zasługuję na to, by coś sobie kupić, co sprawi, że poczuje się lepiej”. Takie słowa dokładnie odzwierciedlają terapię zakupową, przez tyle lat promowaną w mediach i serialach typu „Seks w wielkim mieście”. Powiem tylko jedno: to nie działa. Tak jak alkohol nie sprawi, że problemy znikną, tak samo nie zrobi tego nowa para spodni.

9. Nie potrafisz zaspokoić własnych potrzeb!

Często nam się wydaje, że większa liczba przedmiotów sprawi, że poczujemy się lepiej. Czy kiedy usiądziesz przy kominku w mroźny dzień – będzie Ci ciepło i przyjemnie? Na pewno. Ale czy oznacza to, że od razu trzeba spalić cały dom, by się ogrzać?

Często w podobny sposób podchodzimy do zakupów: jesteśmy przekonani, że kolejna sukienka w magiczny sposób spowoduje, że staniemy się bardziej zadowolone z siebie lub seksowne. To tak nie działa, ponieważ zaspokojenie swojej podstawowej potrzeby automatycznie powodowałoby, że potrzeba przestałaby mieć znaczenie. Jednak nasz umysł nie jest głupi, zakupami starając się uwarunkować nasze szczęście. Mało kto przyzna się, że rzeczy stają się dla niego nadzieją na szczęście. Wystarczy jednak przeczytać kilka książek biograficznych, by przekonać się, jak złudne jest to mniemanie.