

4. FEJEZET

Bölcsen költsd a pénzt

„Bárki, aki azt állította, hogy a pénz nem boldogít, egyszerűen nem volt tisztában azzal, hogy hova kell menni vásárolni.”

BO DEREK

Azért vagyok biztos abban, hogy létezik olyan, mint vásárlási gén, mert anyámtól örököltem. Ez volt az egyetlen hobbi-ja, amit rendszeresen űzött. Vásárlási állóképességben bármelyik olimpiai bajnoknál túltett volna. Az anyámhoz hasonlóan azért vásárolok, hogy megszabaduljak a stressztől, hogy két hivatalos találkozó közötti időt hasznosan töltsék el, aztán érzelmi fájdalmakat enyhítendő, sikert ünneplendő, és még sorolhatnám az okokat... gondolom, már értitek, mire gondolok. Ami a vásárlást illeti, számomra rossz időpont egyszerűen nem létezik. Ennek ellenére tudom, hogy a gátlástalan, nyakra-főre való vásárlás a pénzügyi célok elérésének óriási akadály. Vedd figyelembe a következő tényeket:

- 2000-ben az Egyesült Államok volt az egyetlen olyan ország, ahol az Interneten történő vásárlások nagyobb százalékát – pontosabban 60%-át – nők, és nem férfiak bonyolították le. (Ernst & Young, 2001)
- Az egyedülálló nők keresetük nagyobb százalékát költik el, mint a férfiak, annak ellenére, hogy a férfiak többet keresnek és általános kiadásaik dollárban magasabbak a nőkéknél. Egy 2001-ben készült felmérés szerint a férfiak által alkotott egyszemélyes háztartások átlagos jövedelme 28. 500 dollár, míg kiadásaik 23. 700 dollárra rúgtak. Az átlagos egyszemélyes női háztartások jövedelme ehhez képest 20. 800 dollárt tett ki, míg átlagos éves kiadásuk 20. 600 dollár volt.

- A nők a férfiaknál sokkal nagyobb valószínűséggel (1) vásárolnak úgy, hogy tudják, nincs szükségük rá, (2) a vásárlással ünnepelnek, (3) nem tervezett dolgokat szereznek be és (4) olyan gyakran vásárolnak, ahogy csak lehet.

(Journal of Financial Planning, 2000. februári szám)

És minek tudhatók be ezek a vásárlási különbségek? Jay Macdonald a bankrate.com szerzője azt mondja: „Már születésük pillanatától a nőket és férfiakat úgy nevelik, hogy különbözőképpen tekintsenek a pénzre és a vásárlásra. Viselkedési szokásunk alapvető modelljét hasonló nemű szülők adta.” Noha Macdonald is elismeri, hogy a pénzről alkotott paradigmáink változnak, még mindig igaznak tartja, hogy „a nők úgy tekintenek a pénzre, hogy életvitelt tudnak vele teremteni, és olyan dolgokat vásárolhatnak, amelyekkel hétköznapjaikat felvidítják. A férfiak viszont úgy tekintenek a pénzre, mint amit meg kell fogni, és értékre, amelyet fel kell halmozni. Ők nem vásárolnak, hanem befektetnek.”

Ugyanaz a dolog nehezíti a vásárlásaid feletti kontrollt, mint ami az étkezési szokásaid feletti ellenőrzést is megkekeríti. Enned kell, de nem mondhatod le teljesen az ételről, és nem járhatod csukott szemmel az élelmiszerboltban sem. Ha ellenőrzésed alatt akarod tartani az evést, akkor az akaraterődöt kell használnod. Az étel tápláló és fenntartó erő. Önmagában, mértékkel, tehát nem rossz dolog. Ugyanez igaz a vásárlásra is. Vannak olyan dolgok, amelyek szükségesek, vásárlás közben mégis olyan termékeken akad meg a szemed, amelyekre nincs szükséged, mégis meg szeretnéd venni, így aztán az akaraterő jut szerephez. Hogy mire költöd el a pénzt, az az akaraton múlik. Ugyanúgy ahogy a fogyókúra egymagában nem segít megszabadulni a kilóktól, egy költségvetés sem lesz elegendő a meggazdagodáshoz. Akaraterő nélkül sem lefogyni, sem meggazdagodni nem lehet. Erre a fejezetre úgy tekint, mint a pénzköltés teljesen új módjának bevezetőjére. A pénzköltés során elkövetett hibák felismerése az első lépés afelé, hogy az egész ellenőrzésed alá vond.

Nem arról van szó, hogy mától egy fillért se költs el kedved szerint, hanem arról, hogy csak ritkán és akkor is bölcsen tedd.

19. hiba

Súlyos adósságba keveredsz

Ez az egyik legvégzetesebb hiba, amelyet a vagyonszerzés útján elkövethetsz. Olyan, mintha egy gödröt ásnál, amelybe belemászol, és úgy akarnál belőle kikeveredni, hogy tovább lapátolod magad alól a földet. Az élet minden más területére kihat, beleértve egészségi állapotodat, kapcsolataidat, és az általános közérzetedet. De ezt már nem is kell elmondanom, már magad is tudod. A valódi kérdés inkább az, hogy mégis miért csináljuk? Miért költünk többet, mint amennyink van? Miért van az, hogy annyi ember vállalja az adósság sötét felhőit a feje fölé? Természetesen embere válogatja, de azért gondolkozz el, hogy a következő okok közül melyik vonatkozik rád:

- A bűnös: „Ha nem tölthetek elég időt valakivel (ide a szeretett személy vagy közeli barát neve kerül), akkor legalább valami olyat vásárolok neki, amiről tudom, hogy igazán tetszeni fog neki.
- Az irigy: „Ha valaki másnak (gyakran olyannak, aki kevésbé érdemli meg) már van, akkor nekem miért ne legyen?”
- A pillanatnak élő: „Csak egyszer élek, és úgysem vihetem a sírba.”
- Az impulzív: „Nem tudok uralkodni magamon, amikor egy bevásárló központba beteszem a lábam.”
- A külsőségekre adó: „Ha nem egy Mercédest vezetek, az emberek még azt hiszik, hogy nem vagyok sikeres.”
- A kisebbségi érzésekkel küszködő: „Jobb embernek érzem magam, ha mindenkit meghívok vacsorázni.”
- Az érzelmi kielégülést kereső: „Rossz a párkapcsolatom, nem vagyok boldog és a vásárlás végre elégedettséggel tölt el.”
- Az önáltató: „Nem adták volna meg a hitelkérelmemet, ha nem gondolták volna, hogy vissza is tudom fizetni.”

Mary Rowland szerző tanulmánya szerint az emberek adósságba-keveredésének több köze van hamis énképükhöz, mint ahhoz, hogy mennyit keresnek. Úgy találta, hogy a pénzügyi problémákkal küszködők közel 25%-ának nemcsak hivatásos pénzügyi tanácsadóra, hanem pszichológusra is szükségük lenne.

Tippek

- Egy heti készpénzt vegyél ki a bankautomatából. *Dr. Tabira K Hira*, az Iowa Állami Egyetem professzora és kutatója azt állítja, hogy a legtöbb embernek fogalma sincs, hogy egy hét alatt mennyit költenek, mivel vásárlásaikért általában bankkártyával fizetnek. Ha mindenért, amit vásárolsz, készpénzzel kell fizetned, nagyobb a valószínűsége, hogy jobban meggondolod, mire engeded a pénzt elfolyjni.
- Ezután heti egyszer vegyél fel pénzt ATM-ből. Állapítsd meg egy hétre, mennyi készpénzre van szükséged, menj el a bankautomatához és vedd ki a pontos összeget. Addig vásárolj csak, amíg a készpénzedből telik.
- Csak egy bankkártyát használj. Olyat válassz, amelyet a legtöbb kereskedő elfogad és alacsony a készpénzfelvételi díja az ATM-nél. Mutasd meg, mire vagy képes: most állj fel, nyisd ki a pénztárcádat, vedd elő a kártyáidat, és egyet kivéve az összes többit vágd szét. Egy minden célra megfelelő Visa vagy Eurocard-Mastercard elegendő. Na jó. Mivel a vállalkozásodnak külön bankszámlát kell vezetni, azt üzleti célokra használod, így kettőt is megtarthatasz, egyet a személyes kiadásokra, a másikat pedig az üzleti kiadásokra. Kettőnél több kártya túl nagy kísértés a legtöbb ember számára.
- Ne feledd, hogy különbség van a lakossági folyószámlához kapott bankkártya és a hitelkártya használata között. Ha a lakossági folyószámlához tartozó bankkártyával automatánál készpénzt veszel ki, csak az ATM használat díja terheli költségként. Ha azonban a hitelkártyával teszed ugyanezt, a kivét napjától kezdődően magas hitelkamatot fizetsz. Vásárolni viszont tanácsosabb a hitelkártyáddal. Ha a türelmi időn belül – Magyarországon ez általában 45 nap – visszafizeted a hitelkártyádról elköltött összeget, akkor azt kamatmentesen teheted.
- Tehát határidőn belül egyenlítsd ki hitelkártya-tartozásodat. Noha némely bank szerint havi kereseted 10-20 százalékát kitevő adósság még megengedett, *Kathrine Wimmer* pénzügyi tanácsadó a következőket állítja: „A hitelkártya-adósság legmagasabb értéke 0 lehet! Ne engedd, hogy negatív legyen az egyenleged. A hitelkártya tartozás a hitel drága fajtája, így azt fizesd meg határidőre.”

- Ha valóban megszorultál anyagilag, vagy oda nem figyelés miatt nem törlesztetted a hitelkártya-kölcsönödet határidőre, a bankod azonnal kirója a kamatot. Próbáld velük alkudozni. Felhozhatod érvként, hogy évek óta hűséges ügyfelük vagy, más bankok ajánlatát, és végső eszközként még a hitelszámlád felszámolását is bevetheted
- Ha már adósságot halmoztál fel, szabadulj meg tőle a lehető leghamarabb. Gyorsított visszafizetésekben gondolkodj, vagy tárgyalj más bankokkal, hogy esetlegesen több banknál lévő hiteledre összevont kölcsönt adjanak. Az elhanyagolt kölcsön hamar problémás adóssággá válhat.

20. hiba

Pótcselekvésként költsesz

Két fajta érzelmi indíttatású vásárlás létezik. Az egyik az, amelyik személyesen nagyon vonzó számodra és következménye a „meg kell szerezni” típusú gondolkodás. Ezt az attitűdöt a következő fejezetben veszem górcső alá.

A másikatípusú pénzköltés pedig az érzelmi meglegedettséért történik. Noha nem mindegyik nő követi el ezt a hibát, a nők mégis nagyobb valószínűséggel fognak beleesni ebbe a csapdába, mint a férfiak. A közvélemény-kutatásunkban megkérdezett egyik hölgy a következő magyarázatot fűzte a kérdéshez sokak álláspontját tükrözve:

„Az érzelmi hangulatomtól függően vásárolok. Ha rosszkedvű vagyok, vagy visszautasítottnak érzem magam, vagy hiányzik az életemből egy kapcsolat, elmegyek venni valamit, ami remélhetőleg megváltoztatja a hangulatomat. Egy pár cipőt. Vagy legyen inkább két pár! Egy új blúzt, amely leveszi a lábáról a pasit, akivel szemezek, - s ami ennek ellenére sem sikerült.”

Az érzelmi indíttatású vásárlás rövidtávú megoldás a hosszú távú problémára. Valorie Burton tanácsadó arra emlékeztet, hogy *„ha azon az ösvényen maradsz, amelyet értelmed ellenőriz, soha nem fogod élvezni az érzelmi, spirituális állapotot, amely a tiéd lehetett volna. Az első lépés afelé, hogy rossz pénzügyi választásaidtól megszabadulj, az az, hogy azokat az érzelmeket azonosítsd, amelyek a jó választások megvalósítását szabotálják.”*

A következő érzelmek közül bűnös valamelyik: harag, irigység, elhagyatottság, félelem, szégyen vagy reménytelenség. Ha nem vagy képes megszólítani, vagy talán azonosítani azokat az érzelmeket, amelyek a pótcselekvő vásárlást okozzák, azzal jelentősen hozzájárulsz ahhoz, hogy továbbra is ezt a drága utat járd. Az itt következő tippek pszichológiai, nem pedig viselkedéstudományi jellegűek.

Tippek

- Kutakodj egy kicsit a lelkedben. Burton azt tanácsolja, hogy válaszolj a következő két kérdésre:
Miben és hogyan gátolnak érzelmeim, hogy az általam megálmodott pénzügyi sikert elérjem? Mit vagyok hajlandó tenni az érzelmi blokkolás feloldása érdekében?
Írd le válaszaidat egy papírlapra. Amikor érzelmi okokból ki akarsz rúgni a hámból, gondolj rájuk.
- Ne akkor menj vásárolni, amikor leginkább sebezhetőnek érzed magad. Noha az adott pillanatban jobban éreznéd magad tőle, a valóságban csak kitérsz az elől a probléma elől, amely ezt az érzelmet váltotta ki belőled.
- Ne akarj költekezni. Hacsak pillanatnyilag is, de sikerül nem-vásárolni, ez előremutató jelekkel szolgálhat az érzelmi indíttatású költekezésedet illetően. Ha csak egyszer is megérted mi történik benned, akkor sokkal inkább képesé válsz kezelni ezeknek az érzelmeknek a külső megnyilvánulását.
- Keress pszichológiai segítséget. Ha destruktív érzelmek irányítják életedet, magadnak tartozol azzal, hogy egészségesebb érzelmi és pénzügyi jövőt teremtesz. A pénz, amit terapeutára költesz, bőségesen megtérül az osztalékokban és hozamokban.

21. hiba

Érzelmi alapon vásárolsz

Példa

„Férjemmel együtt beleszerelmesedtünk egy házba és még ott helyben ajánlatot is tettünk rá. Egy héttel a pénz letétbe helyezése után fedeztük fel, hogy a ház megadott alapterületét húsz négyzetméterrel eltúlozták. Annyira meg akartuk venni a házat, hogy nem kértük az ár csökkentését. Házunkat az ingatlankereskedelem fellendülésének tetőpontján vásároltuk meg, és amikor néhány évvel később eladtuk, 350. 000 dollárt veszítettünk rajta. Nem ért volna kár, ha nem érzelmi indíttatásból vásároltunk volna.”

Legtöbbünknek van ehhez hasonló tapasztalata: csak a vásárlás után jövünk rá, hogy hibáztunk. Szinte bárminek, amiről túlfűtött érzelmi állapotban határozunk, annak később megbánás lehet a vége. Noha nem kizárólag a nők uralják az érzelmi vásárlás piacát, azért részesedésük figyelemre méltó ezen a téren. Legyen az belső késztetés, amely a nőket elharmarkodott férjhezmenetelre vagy az éppen a tesztelt kocsit megvásárlására készíti, ha nem gondold végig logikusan és realiztikusan a cselekedeteidet, az olyan hiba, amelyet később megbánsz. Ha figyelembe veszed a következő tippet, segíthet elkerülni, hogy túl sűrűn érzelmi alapú vásárlásokba bonyolódj.

Tippek

- Kérd ki egy tapasztalt barát, vagy családtag véleményét. Még mielőtt valami fontosat megveszel, kérd ki azoknak az embereknek a véleményét, akik voltak már hasonló helyzetben. Ez nem azt jelenti, hogy a véleményüket követned kell, de legalább nem kell újból feltalálnod a meleg vizet. Néha mások tapasztalatával elkerülhetőek az óriási pénzügyi baklövések.
- Adj magadnak gondolkodási időt. Ez többszörösen igaz, amikor lakásról, házról, kocsiról vagy más, nagy értékű vá-

sárlásról van szó. Ha annyi pénzt készülsz elkölteni, ami számodra nem elhanyagolható összeg, akkor azt ne a kereskedő idejéhez igazítsd. Menj haza, gondold át a dolgokat és tudj meg minél többet az adott vásárlásról. Néha egy kis idő elegendő ahhoz, hogy az érzelmi kapcsolat megtörjön, és nem érezd többé a vásárlásra készítő emocionális megszállottságot. A gondolkodási idő lehetőséget ad arra is, hogy mérlegeld, szükséged van-e valójában arra a tárgyra. Az egyik legnagyobb hasznot hozó gondolkodási időm akkor volt, amikor annyira odavoltam egy új kocsiért, hogy szinte azonnal elhajtottam volna vele. De a kereskedő többet kért, mint amennyit én terveztem: úgy mentem el a kiállító teremből, hogy biztos voltam benne, nem ez volt az egyezkedés vége, vagy pedig, ha az is volt, van más autókereskedő is a városban. Hazamentem, és a kereskedő még késő este felhívott egy jelentősen alacsonyabb árajánlattal.

- Soha ne nyúlj a félretett pénzedhez, vagy a hosszú távra szánt befektetésedhez érzelmi indíttatású vásárlás esetén. Ez az a hiba, amelyet egészen biztos megbánsz. A félretett pénzed kamatos kamattal nő, és azzal, hogy kiveszed, nemcsak a tényleges összeget veszed ki a számládról. Még akkor is, ha most azt gondolod, pontosan azt találtad meg, amit kerestél, várj egy-két napot, hogy biztos légy abban, nem az érzelmeid vezérelnek.
- Óvakodj attól, hogy érzelmi alapú vásárlásokra hitelt vegyél fel. Ha a józan ész el is hagyott vásárlás közben, akkor biztosan jelen lesz, amikor a hitelkamattal, illetve a visszafizetendő összeggel szembesülsz. Még a költekezés előtt gondold végig, hogy megéri-e hitelből finanszírozni a vásárlást. Az egyik nő azt mondta nekünk: *„Végül 1000 dollárt fizettem azért a 400 dolláros Kirby porszívóért, amelyet muszáj volt megvennem miután az eladó bemutatta, hogyan működik, mert annyira megtetszett.”*
- Soha ne fizess előleget a kereskedőnek, és ne egyezz bele az azonnali áru átadásba. Ez az a két módszer, amelyet az ügynököknek megtanítanak, hogyan kerülhetik el a halogatást vagy a vásárlás meggondolását. Az előleg hozzájuk köt, amíg a teljes összeget ki nem fizeted, míg az azonnali áru átadás garantálja, hogy nem fogod megváltoztatni a vásárlási szándékodat.

- Értsd meg a „30 napos ingyenes otthoni kipróbálás” pszichológiáját. Miután kézbesítik és összeállítják lakásodban az új fitness gépet, a masszázspárnás matracot, a térhatású dvd lejátszót, vagy bármi mást, te tényleg úgy gondold, hogy majd szétszerelik az egészet és visszaviszik? Hát persze, hogy nem. És ezt az eladó sem úgy gondolja. Ezért vágják rá olyan gyorsan, hogyha nem vagy 100 százalékig megelégedve, akkor visszaküldheted, vagy visszaviheted. Ugye felfigyeltél rá, hogy nem azt mondják, hogy ők majd érte jönnek és elviszik. Ha van egy kiállítótermük, ott teszteld a kiszemelt terméket, és csak utána dönts arról, hogy megveszed-e.
- Gondold végig, hány órát vagy napot kell dolgoznod azért a munkabérért, amennyiért a kiszemelt tárgyat megveheted. Tapasztalt pénzügyi tanácsadók azt ajánlják, hogy számítsd ki az órabéredet, és amikor valamit készülsz megvenni, számold ki, hány óra, vagy nap alatt kerested meg a rávalót. Ha így gondolkozol, akkor nagyobb valószínűséggel fogod otthagyni.

22. hiba

Éjjel-nappal vásárolsz

A pénzköltési lehetőségek exponenciálisan megnövekedtek az elmúlt évtizedben. A szaküzleteken, áruházakon túl először az ügynökök jöttek egészen a lakásunkig, majd megjelentek az internetes és a tévéshop-os üzletek. Csak győzzünk válogatni a sok prospektusból, amellyel a postaládánkat megtöltik. A vásárlócsatornák árendéjéért zengenek, nap, mint nap rengeteg irritáló reklámmal öntenek nyakon bennünket, amelyeken felháborodunk, ugyanakkor szemlátomást működik a dolog, különben nem fizetnének a gyártók és kereskedők olyan sokat ezekért. Mára már lehetővé vált az otthonunk kényelméből, a fotelből történő vásárlás. Nem kell hozzá felöltözni, vásárolhatunk, amikor nem tudunk aludni, amikor otthon betegek vagyunk, vagy amikor rossz az idő, vagy éppen olyan hangulatunk van.

Az Internet egy csodálatos eszköz a vásárláshoz (is), sok időt takarít meg nekünk – és ahogy mindannyian tudjuk, az idő pénz. Meggyőztem magamat arról, hogy az idő, amit azzal takarítok meg, hogy nem kell elmennem a mezőgazdasági szakboltba, vagy a barkács áruházba, hogy rátaláljak az egyedi kertészkedő felszerelésre, megéri azt a többletköltséget, amelyet olyan tárgyakra költök az Interneten, amit – ha ténylegesen elmentem volna az üzletbe – nem vásároltam volna meg. Az ügyes marketingstratégiának köszönhetően gyakorlatilag lehetetlen vásárlás nélkül távozni. Ehhez add hozzá a „az X Forint feletti ingyenes házhozszállítást” és olyan vagy, mint a labirintusban rekedt patkány. Az internetes vásárlás hozzájárulhatott ugyan az összes gyorsposta szolgáltató részvényeinek látványos növekedéséhez, de nekünk, „lányoknak” nem tett nagy szívességet.

Tippek

- Kapcsold ki a számítógépet, amikor befejezted a munkát, vagy elolvastad az e-mailjeidet. Így kevesebb valószínűséggel fogsz vásárolni.

- Olvass egy könyvet. Ahelyett, hogy az interneten vásárolsz, vagy a Teleshop adásait bámulod szórakozásképpen, vegyél elő egy könyvet, vagy magazint és kezdj el olvasni. Tarts régmódinak, de az az idő, amelyet egy jó könyv olvasásával töltök, sokkal teljesebb élményt nyújt, mint a monitorok bámulása.
- Szabj korlátokat. Ha Teleshop-, vagy Internetvásárló függő vagy, akkor legalább szabj vásárlási korlátokat. Amikor elérted a magad által kiszabott összeghatárt, hitelkártyádat tedd el.
- Kerüld azokat a honlapokat, amelyek megkönnyítik a vásárlást. Legyen számodra figyelmeztetés, ha a neved felbukkan, amikor egy honlapon elkezded a bejelentkezést. Bizonyára túl gyakran látogattad az adott internetes weblapot.
- Olvasd el a prospektust vagy katalógust. Gyerünk, olvasd el, jelöld meg azokat az oldalakat, ahol a téged érdeklő tárgyak vannak, azután tedd el egy vagy két hétre, nézd meg mennyi ideig vagy képes megállni, még mielőtt újra előveszed. Amikor mégis előveszed, nézd meg, hogy valóban szükséged van-e azokra a holmikra, mint ahogy azt korábban gondoltad.

23. hiba

Nem tudsz ellenállni

Dr. Tahira K. Hira és Dr. Olive Mugenda egyik esettanulmányukban leírják, hogy a nők kevésbé képesek megállni a vásárlást, mint a férfiak. Ez az egyik oka, amiért a mozgó hirdetéseknek, prospektusoknak és információs reklámoknak akkora hatása van ránk. Az általuk megkérdezett egyik nő azt válaszolta: „Katalógusimádó vagyok! Mivel a hobbim a hímzés, egyszerűen képtelen vagyok ellenállni az ehhez való eszközök, hímzőfonalak, minták és egyéb apróságok megrendelésének. Aztán rengeteg időt töltök a postán, hogy visszaküldjem azt, ami nem tetszik, vagy ami még ennél is rosszabb, elajándékozom őket rögtön!” A kereskedők ránk szabadultak, ismerik a vásárlási pszichológiát, tudják, hogy többen vannak azok, akik nem tudnak ellenállni, mint akik képesek lemondani a vásárlásról.

Példa

Sonia a szenvedélyes vásárló egy újabb mintapéldája. Egész életében tanárként dolgozott, szerényen keresett, a takarékönyvében még ennél is szerényebb összeg gyűlt össze. Egy forró és fülledt közép-nyugat állambeli júliusi délután az egész életét felfordította azzal a döntésével, hogy úszómecsecét építtet kertjébe. Ezzel gyakorlatilag minden megtakarítását elköltötte. Noha visszagondolva tudja, hogy örültség volt, abban a pillanatban mégis jónak tűnt. Az a baj a hirtelen ötletként jött vásárlásokkal, hogy a döntéskor minden értelem elhagy minket és csak a birtoklás ellenállhatatlan késztetése lebeg a szemünk előtt.

Gondolkodj el egy pillanatra a hirtelen ötlet vezérelte vásárlás pszichológiáján. Észrevetted már, ahogy az üzletek a kis színes, csábító tárgyakat közvetlenül a pénztárnál helyezik ki? Vagy hogy a próbababán bemutatják a ruhákat, hogy jól lásd, ahogy az valójában kinéz? A bútörüzetek nem választják szét a díványt, az asztalt és a lámpákat, hanem mindent együttesen helyeznek ki egy dobogóra. A kereskedők jól tudják, hogyha a tárgyakat a vásárlók együttesen látják, hajla-

mosak lesznek egyben megvásárolni, még akkor is, ha nem mindegyik darabjára van szükségük. A következő tippek segítenek felvenni a küzdelmet a hirtelen ötlettől vezérelt vásárlás ellen, amikor legközelebb bevásárolni mégy.

Tippek

- Készíts listát, még mielőtt vásárolni indulsz. Dr. Jo Turner közgazdász szerint tízből három árurol döntünk előre, míg körülbelül öt áru megvételéről ad hoc döntünk. Ha már lista van a kezében, az arra összpontosítja a figyelmet, amiért elsősorban az üzletbe mentél.
- Váljon szokásoddá, hogy a 250 dollárt (50 ezer forintot) meghaladó vásárlásokra alszol egyet. Add meg a jogot magadnak, hogy elgondolkozol rajta. Minél nagyobb az áru értéke, annál hosszabb ideig töprengj el rajta. Az időt arra használd fel, hogy végiggondold, miért fontos az a holmi számodra, hogy a legjobb üzletet kötöd-e, és hogy ez egy szükséges, vagy csak óhajtott tárgy-e.
- Csak azokat a katalógusokat őrizd meg, amelyeket te kértél. A többit dobd ki. Bízz bennem, soha nem fogod hiányolni őket.

24. hiba

Bűntudatból vásárolsz

Példa

Ismerősnek tűnik a következő forgatókönyv? A legjobb barátjának tavaly Karácsonyra egy csodaszép kézzel festett drága vázával ajándékozott meg. Te azt hitted, hogy megegyeztek abban, hogy az ajándékok értéke maximum 5 ezer forint lehet, ezért te egy szép, kastélyokat és várakat bemutató albumot ajándékoztál neki. Miután kinyitottátok az ajándékokat, zavarban voltál a két ajándék értékének különbsége láttán, ezért úgy döntöttél, hogy kárpótoldod őt a születésnapján.

De mit gondolsz a következőkről? Mostanában üzleti ügyek miatt sokat voltál távol otthonról, és két iskolás gyereket hol az egyik, hol a másik nagyszülőre hagytad. Minden távol töltött nap után elvi kérdést csináltál abból, hogy mindegyiküknek egy különleges ajándékot vegyél. Noha beleadtál apait-anyait, hogy jó ajándékokat válassz, mégis úgy tűnik, ők nem értékelik a figyelmességet vagy az ajándékot. Ez még több bűntudattal tölt el, mivel tudod, hogy ők a hiányodra adnak ily módon választ és nem az ajándéokra.

Hát igen, a bűntudat. Olyan dolgokra készíted, amelyeket normális helyzetben nem tennék meg, és olyan dolgokat vásárolunk emiatt, amelyeket egészen biztosan nem engedhetnénk meg magunknak. Attól kezdve, hogy azt szeretnénk, hogy a gyerekek lépést tartsanak az osztálytársaikkal – egészen addig, hogy a férjünk lépést szeretne tartani a szomszédokkal, megjelenik a bűntudat, hogy nem vagyunk képesek előteremteni annyit, amennyiről azt gondoljuk, hogy mások elvárják tőlünk. Mindez olyan költségekhez készítet, amelyeket logikusan nem tennék meg. Fontos dolog megjegyezni a bűntudattal kapcsolatban, hogy önként vállalt. Hát persze, hogy az emberek megpróbálnak bűntudatot okozni nekünk („Anyá, az osztályban minden gyereket kismotorral ajándékoznak meg a tizenhatodik születésnapjára. Én leszek az egyetlen, akinek nincsen.”). De azt elfogadni, vagy elutasítani a te egyéni választásodtól függ.

Fontos lenne kinyomoznod, hogy a büntudatod honnan származik? Azért adnád a büntudatból származó ajándékot édesanyádnak, mert nem látogattad meg mostanában? Vagy, mert kiabáltál a férjeddal reggel, mielőtt munkába indult? A büntudat abból származik, hogy megbánunk egy döntést, vagy egy cselekedet, de önként vállalt vezekléssel és vásárlással nem lehet megjavítani. A kimondott szavakat, a meggondolatlan cselekedeteket nem lehet ajándékokkal meg nem történtté tenni, mint ahogy egy gesztust, egy kedves odafigyelést sem pótolhatunk tárgyakkal.

Tippek

- Találj ki más ötleteket a büntudatból származó ajándékok helyett. Egy általad készített apróság, egy frissen tálalt étel, vagy közösen eltöltött idő legalább olyan fontos, mint egy megvásárolt ajándék, amelyet ráadásul nem is engedhetsz meg magadnak.
- Beszélj az ajándéktárgyak árának különbségéről. Ahelyett, hogy azt feltételeznéd, hogy a másik csalódott a kevésbé értékes ajándék miatt, amelyet tőled kapott, beszélj ki az érzelmeidet. Lehet, hogy a másik tékozlóan bánik a pénzzel és kompenzálja a saját nehéz emberi kapcsolatai miatt, de lehet, hogy szeretne osztozni veled egy váratlan szerencsében. Ha az utóbbi történet, egyikőtöknek sem teszel jót azzal, hogy állandósítod a túlzott mértékű ajándékozást.
- Szabj vásárlási korlátokat még az ünnepnapok vagy más ajándékozással járó események előtt. Mondd azt a meghívottaknak, hogy boldoggá tennének az ajándékaik, de ne fáradjanak vásárlással, mert amire szükséged van, azt te megveszed. Kérd arra őket, hogy egy üveg finom itallal járuljanak hozzá az ebédhez. Tudasd a többiekkel, hogy te is hasonlóan teszel. Ha a kérésedet nem tartják be, legyen az az ő dolguk. De állj ellent a kényszernek, hogy a következő alkalommal hasonlóan viselkedj.
- Ne próbáld ajándékokkal kompenzálni az otthonodtól távol töltött időt. A világ minden kincse sem tudja helyettesíteni a családi együttléteket. Ajándékokra, luxusutakra,

drága vendéglőkre költött pénz nem fogja megváltoztatni a barátaid, ismerőseid veled szembeni érzéseit. Inkább ülj le egy szívből jövő beszélgetésre azokkal az emberekkel, akik neheztelnek emiatt, és beszéljétek meg, hogyan szakítottok időt ezután a kapcsolatotok ápolására, építésére a napi taposómalom, a stressz, a rohanás ellenére.

25. hiba

Kárpótold magad a múltért

Példa

„Amikor kislány voltam, apa mindig azt mondta nekünk, hogy szegények vagyunk” – meséli egy ötvenes éveiben járó nő – „Nagyon egyszerűen éltünk, nekem nem voltak olyan játékaim, mint a többieknek. Úgy fogadtam el az életet, ahogy volt, egészen addig, amíg apám meghalt. Ekkor testvéreimmel együtt fejenként 250 000 dollárt örököltünk. Az első, amit tettem, hogy esztelenül költekezni kezdtem, olyan dolgokra szórtam el a pénzt, amiről sosem gondoltam, hogy egyszer az enyémekek lehetnek. Még mielőtt felfogtam volna, a pénzt elköltöttem.”

Az ehhez hasonló történetek egyáltalán nem szokatlanok. Lehetsz haragos azért, amit soha nem kaptál meg, vagy örülhetsz annak, ha most mindened megvan, amit valaha is akartál. Hogyha viszont az elveszett időért a pénz elszórásával, haszontalan tárgyak összevásárlásával akarod kárpótolni magad, az önbecsapás, és csak a saját későbbi pénzügyi helyzetedet sodrod veszélybe. Ez olyan, mintha mindig a múltban élnél. Fogadd el, hogy nem fogod tudni kárpótolni magad a jelenben azért, ami akkor nem volt a tiéd.

Gondolj azokra az emberekre, – bizonyára a te ismerőseid között is vannak – akik karrierjük legelején, a rendszerváltás idején, az 1990-es években óriási pénzeket kerestek. Sokan épp csak befejezték a főiskolát, egyetemet, maguk sem tudták, hogyan keveredtek az informatika, a bank- és bróker-világ munkahelyeire, rövid idő alatt több pénzük lett, mint amennyiről valaha is álmodtak. Velük most mi van? Sokan felesleges és luxusdolgokra pazarolták el a pénzt, és amikor a lufi kipukkadt, ugyanúgy, vagy néha még rosszabbul állnak, mint a karrierjük kezdetekor. Ehhez hasonlókat hallani olyan lottónyertesekről is, akik az egész nyereséget olyan luxuskocsikra, utakra és házakra költötték, amelyeket sohasem akartak igazán. Nem sokkal később – jó esetben – ugyanazon a munkahelyen kötöttek ki, mint ahol a váratlan szerencse érte őket.

Nem tudod az elveszett időt kárpótolni költekezéssel. Mire jó egy csomó olyan tárgyat összevásárolni, amelynek már helye sincs a lakásodban, s csak azért megvenni azokat, hogy elmondhasd: neked már az is megvan? Ha lefoglal a pénzhajhászás miközben nincs időd kikapcsolódni, s mindent megvásárolhatsz, amit csak akarsz, azt hiszed, gazdag élet élsz?

Tippek

- Kérdezd meg magadtól, hogy kinek akarod mutogatni a gazdagságodat, amikor újabbnál újabb tárgyakkal veszed magad körbe? Ha a vagyonedat te magad teremtetted meg, óhatatlan, hogy olyan dolgokat is fogsz venni, amelyekkel a többieknek akarod megmutatni, hogy „jó helyzetben vagy”. De ha apádnak akarod megmutatni, aki mindig is azt mondta, hogy nem fogod semmire sem vinni, vagy pedig a szomszédok irigy tekintetére vágysz, és nem azért vásárolsz, mert igazán szükséged van rá – ez a motiváció végül a valóban gazdag élettől foszt meg.
- Térj vissza értékeidhez. Az igazán gazdag életbe nem a tárgyak birtoklásán keresztül visz az út. Sokan tudjuk már, hogy a vagyon illuzórikus dolog. Egy végzetes betegséggel, vagy egy gazdasági válsággal az egész eltűnhet. A valódi értékrended szerint és ne fizetésed mértéke szerint élj.
- Tervezd meg, hogyan fogod elkölteni az örökségedet. Legyen az öröklés meglepő fordulat az életedben, vagy pedig már tudott, és várt esemény, az örökséged lehet az utolsó, hogy nagy összegű vagyonhoz juss. Ha mindenképp úgy érzed, hogy muszáj elkényeztetned magad, egy kis összeget költ arra, ami tetszik (Figyelem! Most 5 és nem 50 százalékról beszélek!) S ha ezt letudtad, gondold végig, hogy a többit hogyan tudod jövőd érdekében legjobban befektetni.

26. hiba

Nem teszel különbséget vágyaid és szükségleteid között

A különböző, marketinggel foglalkozó vállalkozásoknak az a kifejezett küldetése, hogy „segítenek a cégeknek célpiacaikat elérni a fogyasztói magatartásba való bepillantással.” Magyarán szólva, olyan pénzköltési módozatokat találnak ki, hogy arra költsd a pénzed, amire nincs igazán szükséged. A Unity Marketing nevű amerikai cég 2002-es sajtóközleményének találó címe: *„A vágyak és nem a szükségletek miatt költenek el 3 trillió dollárt a fogyasztók”*. Pam Danziger, az említett cég elnöke a CNN-nek adott interjújában a következőket állítja: *„A fogyasztók arányosan kevesebbet költenek az alapvető élelmiszer szükségleteikre, az alap ruhatárakra, az otthonuk felszereltségére, mint ahogy huszonöt, harmincöt vagy ötven évvel ezelőtt tették. De egyre többet költenek olyan dolgokra, amelyek vásárlását az érzelem és a vágy motiválja.”*

Vegyük sorba azt a 10 legnépszerűbb dolgot, amelyet az emberek akkor is megvásárolnak, ha nincs is igazán szükségük rá:

1. Szórakoztatási cikkek, mint pl. CD-k, videók, DVD-k
2. Könyvek és magazinok
3. Képeslapok és személyes apróságok
4. Pipercikkek (a fogkrémet és szappant leszámítva)
5. Gyertyák
6. Otthont szépítő apróságok, mint a párnahuzat, szőnyeg és asztalterítő
7. Kertészkedéshez használandó tárgyak, valamint magok, növények, fák, bokrok, stb.
8. Konyhai felszerelések és kiegészítők
9. Idénydekorációk (pl. karácsony, húsvét)
10. Játékok, babák és társasjátékok (különösen, ha gyereked van)

Ami a listát érdekessé teszi, hogy a nők nagyobb valószínűséggel vesznek kilencet a felsorolt tízes listából, mint a férfiak (az első tételtől eltekintve minden mást). A férfiak hajlamosak nagyobb értékű cikket venni, de ezek a vásárlások jóval

ritkábbak. A nők az érzelmeik szerint vásárolnak és akkor, amikor kedvük tartja.

Ha nincs sok pénzed, akkor elég egyszerű különbséget tenni a szükségleteid (rezsiköltségek, élelmiszer, gyerekek ruházata) és az vágyaid között. A segélyeken élő nők gyakran jobban értenek a pénz beosztásához és a költségvetéshez, mint anyagilag jobban elengedett társaik. Mert a zsebedben levő készpénz megakadályozza annak a mérlegelését, hogy mit tudsz, és mit nem tudsz megengedni magadnak. És ez hiba.

Hányszor mégy be egy üzletbe azzal, hogy csak azt veszed meg, amire szükséged van és ötször annyi dologgal távozol, mert „anélkül nem tudsz élni”? A kereskedők pontosan tudják melyek a nők sebezhető pontjai, főleg azok, akik a különböző marketing szakemberek kutatási eredményeit hasznosítják. Az akciós áruk kiállítása olyan, mint egy fekete lyuk. Elveszel benne, s mire előkerülsz, már teletömted velük a bevásárló kosaradat. Minden logika, ami abban segítene neked, hogy különbséget tegyél a szükségleted és a vágyad között, ebben a pillanatban eltűnik.

Azok a nők, akiknek korlátlanul költhető pénzüik van, nagyon nehezen tesznek különbséget igényeik és szükségleteik között. Persze azok közül is sokakra érvényes ez a megállapítás, akiknek nincs annyi pénzüik

Tippek

- Tudatosan különítsd el az igényeidet a szükségleteidtől. Amikor egy olyan tárgyat nézegetsz, amelyet nem tervezél megvenni, kérdezd meg magadtól, hogy melyik a fontosabb: hogy ezt most megvedd, vagy pedig, hogy megtapasztald azt a szabad érzést, amely abból adódik, hogyha félreteszél és spórolsz, egy idő után nem függsz majd mások parancsszavától?
- Ne próbáld fel! A fekete mágia hatása alá kerülsz abban a pillanatban, amikor a sokat gusztált ruhát felpróbárod. Azzal, hogy a próbafülkébe viszed az árut, már meg is vásároltad. Mielőtt felpróbálnád, kérdezd meg magadtól, hogy valójában szükséged van-e rá? Ha a válasz nemleges, akkor tedd le.

- Kerüld el a bevásárlóközpontokat. Egy tanulmány szerint a bevásárlóközpontba tett látogatások csupán egynegyedét teszik vásárlási szándékkal. A fennmaradó látogatásokat kikapcsolódási, vagy szórakozási célból teszik. Hacsak nem kifejezetten vásárolni akarsz, miért nem még inkább sétálni, látogatsz meg egy barátot, vagy hódolsz a hobbidnak?
- A hipermarketekbe bevásárló listával menj és céltudatosan csak azoknál a polcoknál állj meg, ahol a listádon szereplő árukat találod.
- Légy tisztában a prioritásaiddal, még mielőtt bedőlsz „a nem tudok nélküle élni” típusú vásárlásoknak. Mielőtt megvásárolnád azt, amire nincs szükséged, gondolkodj el az általad felállított fontossági sorrenden. Van biztonságos kereseted a jövőben? Szeretnél üdülni a nyáron? Fogorvoshoz kell menned, van rá elég pénzed? A gyermeked felsőfokú tanulmányait tudod finanszírozni?

27. hiba

Engedsz a társadalmi nyomásnak

Példa

„Nagy hibát követtem el akkor, amikor engedtem az erőszakoskodásnak, és belementem a nagyértékű munkahelyi névnap ajándékozás bevezetéséhez. Ezzel nem is értettem egyet, és az ajándékok jóval többbe kerültek, mint amennyit egyébként akartam költeni rá”, – mondja *Ursula* arra a kérdésre válaszolva, hogy milyen elvárások akadályozták őt a takarékoskodásban. Sajnos, vannak olyan időszakok, amikor a környezetünk beavatkozik a józan ítélőképességünkbe.

Társadalmi nyomásra költekezni egészen mást jelent, mint büntudatból adni. A munkahelyi elvárás gyakran oka annak, hogy többet költünk, mint amennyink van, vagy mint amennyit arra szánunk. Ha mindenki 10.000 Forintos ajándékokat ad, te is úgy érezheted, hogy neked is hasonló értékben kell adnod. Végeredményben nem akarsz szégyenben maradni. Nem hangoztathatod a régi mondást, miszerint nem az érték, hanem a szándék számít. A nők tudják, hogy ezt a mondást biztosan egy férfi találta ki!

Én a társadalmi nyomásra való költekezés egyedi típusától szenvedek, amit néhányan közületek biztos megértenek. Az anyám imádott vásárolni, de nem szeretett pénzt költeni. Akármilyen furcsán is hangozzék, csak olyan dolgokat vett meg, amelyek akciósak voltak, vagy valamilyen módon jó vételnek tűntek. Még mindig él az emlékezetemben az a kép róla, ahogy az egyik bevásárló körútjáról hazaérkezve a családot és a barátokat leárazott ajándékokkal lepte meg. Nem számított neki, hogy tetszik-e az ajándék, vagy hogy személyre szól-e annak, aki kapja. Annál fontosabb volt, hogy jó üzletet csinált, és neki tetszett. Az ajándékozást követő pár órán keresztül több tucatszor megkérdezte tőlem: „Nem gondolod, hogy túl olcsónak néz ki?” Amit válaszolni akartam az volt, hogy „Ha úgy gondolod, hogy túl olcsónak néz ki, akkor miért vetted meg?”. Helyette arra az elhatározásra jutottam, hogy soha nem fogok olyan ajándékot venni, ami „olcsónak néz ki”, mivel nem akarok azon

aggódni, amin az anyám. A valóságban ugyanattól szenvedek, mint ő.

A társadalmi nyomás másik formája a „látszat fenntartása” és a gazdagokhoz való igazodás. Ez abban nyilvánul meg, hogy pl.: egy drágább kocsi veszel meg, mint amelyet megengedhetsz magadnak. Aztán egy egész havi ruhapénzt egy pár rettenetesen drága márkás cipőre adsz ki, csak azért, mert mindenki más azt hordja, vagy a legdrágább vendéglőben étkezel, mert az egyik barátod is ott vacsorázott. Bármikor, amikor – mert elvárják tőled – több pénzt költesz, mint amennyit tudsz, ostobán megadtad magad a hamis látszatnak.

Tippek

- Tartsd magad a költségvetésedhez. Kicsit később még beszélek erről részletesen, de a társadalmi nyomás tárgyalása kapcsán is kell szót ejtenem arról, hogy miért kell költségvetést készítened. Azzal hogy leülsz minden év elején, és egy listát állítasz össze a tetszésed szerint elkölthető pénzről (ajándékokról, vendéglői vacsorákról, családi vakációkról), azokat a határokat szabod meg, amely keretek között költekezhetsz. Természetesen az év során mindig lesznek váratlan kiadások, de a költségvetésed – és nem a látszat fenntartása – diktálja, mennyi pénzt tudsz kiadni különleges ajándékokra, vacsorákra és utazásokra abban az évben.
- Személyre szóló ajándékokat válassz. Sokkal kevésbé valószínű, hogy a látszat fenntartásának engedsz, ha személyre szóló ajándékokat vásárolsz. Ha e szerint az elv szerint vásárolsz, olyan tárgyat vagy élményt választasz, ami a megajándékozottnak is tetszeni fog, és nem valami olyat, ami drágának néz ki. Egy másik tanács az ajándékvásárlást illetően, hogy kérdezd meg az illető személyt, mit szeretne. A legtöbb ember valószínűleg valami olyasmit fog mondani, ami a költségvetésednek megfelelő és te biztos lehetsz abban, hogy valami olyasmit adsz neki, amit szeretni fog.
- Ne ajándékot vásárolj, hanem adj élményt! Hívd meg a barátaidat magadhoz egy étkezéssel egybekötött kellemes beszélgetésre. Így például, ahelyett, hogy egy drága ven-

déglőbe mennétek, rendezz egy olyan bulit otthon, ahova mindenki beszáll valamivel. Vagy szervezz egy grillpartit a hétvégi házádba, kirándulással, sétával egybekötve. Ezt biztosan megengedheted magadnak, s nem költesz többet, mint amennyit meg tudsz engedni magadnak.

- Rendezz ajándék cserét. Az „újraajándékozás” azt jelenti, hogy továbbadod azt az ajándékot, amit te kaptál, de nem tudod használni, vagy nem tetszik neked. Ez egy mulatságos és teljesen ingyenes módja a kölcsönös ajándékozásnak. Csak arra ügyelj, hogy ne valami olyat vigyél az ajándékcseré bulira, amit valaki olyantól kaptál, aki maga is részt vesz az eseményen.