

ŽELITE FINANČNO MANJ STRESNO LETO? POTEK ZAČNITE NA ZAČETKU

Sama pri delu s strankami vse pogosteje opažam, da je zelo velik izziv v tem, da preprosto ne vemo več, kaj je tisto, kar nas izpopolnjuje. Delamo in delamo, prejmemo plačo, plačamo položnice in mesec gre mimo nas, kot bi mignil. V nas pa ostanejo občutki praznine, žalosti, nezadovoljstva in kot da si ničesar nikoli ne privoščimo in delamo samo za plačo.

ANA VEZOVIŠEK

LOČITE MED TEM, KAJ »POTREBUJETE« IN KAJ »HOČETE«

Kar je skrb vzbujajoče, je to, da gre pri tem največkrat za ljudi, ki imajo nadpovprečne prihodke. In prav grozljivo je videti te obraze očitnega nezadovoljstva s samim seboj in z življenjem nasploh. Zakaj? Ker se preprosto ne znamo ustaviti, zadihati in se vprašati, čemu se sploh toliko ženemo? Kaj je tisto, kar si v resnici želimo? In kaj hitro ugotovimo, da ne znamo ločiti med tistim, kar resnično potrebujemo in tistim, kar hočemo – pri čemer niti ne vemo čisto, zakaj.

KO DOVOLJ PREPROSTO NI DOVOLJ

Roko na srce ... V tej potrošniški družbi je prav težko že ločiti med tistim, kar »potrebujemo« in tistim, kar preprosto »hočemo«. Zakaj? Ker nam že vsi okoli nas govorijo, kaj nujno potrebujemo, da bomo srečni. Trgovci, znanci, družabna omrežja, t. i. vplivneži ... Pri čemer se niti ne vprašamo, ali bo to tudi nam prineslo osebnega zadovoljstva ali ne. Oziroma, če nam ga bo že prineslo, za koliko časa?

Kolikokrat ste si tudi že vi sami rekli: Že dolgo si nisem kupil/a nobene

obleke. Prav ničesar nimam obleči. Moram, želim si kupiti nove hlače, srajco itn. Ali pa morda: Potrebujemo večji avtomobil. Ta je premajhen, še posebno zdaj, ko dobimo novega družinskega člana. Ali pa: »Zakaj ne bi zdaj, ko že pet let živimo v stanovanju, imeli raje hiše? Saj si jo lahko privoščimo.

In tako se podamo na pot, kjer je končni cilj v resnici nedosegljiv, saj si vedno znova in znova postavljamo cilje, ki nas, četudi jih dosežemo, ne osrečijo. Želimo še več.

V ČEM JE PRAVZAPRAV RAZLIKA MED »POTREBUJEM« IN »HOČEM«?

Še iz šole se lahko spomnimo hierarhije potreb po Maslowu (od najnižje do najvišje): fiziološke potrebe po varnosti, potrebe po pripadanju in ljubezni, potrebe po ugledu, spoštovanju, kognitivne potrebe, estetske potrebe in samoaktualizacije. A kaj, ko potem v življenju na to pozabimo in ne znamo več ločevati med tistim, kar resnično potrebujemo, in tistim, kar želimo.

Če poenostavimo, so potrebe tisto, kar potrebujemo za preživetje, želje pa tisto, kar lahko uresničimo ali tudi ne. Če se zgodi slednje, bo življenje preprosto šlo naprej. Potrošniška družba in naporen način življenja pa sta poskrbela, da se marsikdo sploh nima več časa vprašati, kaj si želi. Toda ali je to prav? Velika večina služi denar pretežno zato, da lahko zadovolji svoje osnovne potrebe (hrana, oblačila, varno in toplo okolje, prevoz ...) in v manjši meri tudi želje, saj smo z denarjem običajno omejeni. Le peščici ostane veliko denarja za izpolnje-





vanje želja. A nič hudega. Pomembno je, da mi vemo, kaj je tisto, kar nas osrečuje in nas žene naprej.

KAKO LOČITI MED »POTREBUJEM« IN »HOČEM«

To lahko preprosto razložimo že otrokom. Saj poznate tisto: »Mami, oči, lahko samo še eno igračko, proosim?« Poudarek je na ŠE ENO igračko, saj ima večina otrok še preveč igrač. In te resnično niso nujne, čeprav nam otroci s svojim žalostnim pogledom dajejo občutek, da se bodo brez njih kar zlomili. Vprašajte jih, ali vedo, kaj bi se zgodilo, če bi družina ves mesečni prihodek porabila za nakup igrač in ne bi ostalo nič za hrano in plačilo položnic (elektrike, ogrevanja itn.) Kaj menite, bi še vztrajali pri nakupu igrače?

KO SE POTREBE IN ŽELJE PREPLETAJO

Večina družin uporablja avtomobil, da otroke peljejo v šolo, za prevoz do službe, do trgovine itn. Toda v večini primerov ljudje želijo imeti avtomobil, ki je večji ali dražji od tistega, kar resnično potrebujejo. Zakaj? Ker je pomemben status, ker je pomembno, da drugi vidijo, ker si je ravno sodelavec kupil takšen avtomobil. Pa je prav, da zaradi tovrstnih razlogov kupimo dražji avtomobil in gremo čez svoje zmožnosti? Res je, da je prevoz z avtomobilom sicer potreben, toda model avtomobila, ki ga nekateri na koncu izberejo, pravzaprav izpolni njihovo željo. Denar,

ki smo ga porabili za večji ali prestižnejši avtomobil, je denar, ki bi ga lahko porabili za nekaj drugega. Podobno je pri oblačilih, hrani, dopustu itn.

VPRAŠANJA, KI NAM LAHKO POMAGAJO LOČITI MED POTREBO IN ŽELJO

Za tiste, ki ravno ne vedo, ali gre za potrebo ali željo, jim bodo morda v pomoč naslednja vprašanja:

- Ali to nujno potrebujemo za življenje?
- Zakaj točno to potrebujemo?
- Imamo morda doma že kaj podobnega?

In tovrstna vprašanja si je dobro zastaviti vsakokrat pred nakupom, saj ko jih enkrat začnemo uporabljati, se verjetnost, da nakupa ne bomo opravili, zelo poveča.

IN KAJ V PRIMERU, KO SE ŠE VEDNO NE MOREMO ODLOČITI?

Potem z nakupom počakajmo in si vzemimo čas za razmislek. To je zelo preprost nasvet, ki ima izjemen učinek. Kdaj ga je najbolje uporabiti? Vsakokrat, ko razmišljamo o kakšnem nevsakdanjem nakupu (na primer oblačil, obutve, stanovanjske opreme itn.) Pri tem pa je pomembno, da več, ko nas neka stvar ali storitev stane, več časa si vzamemo za razmislek. Najprej se moramo vprašati, kakšen je znesek, ki nam veliko pomeni oziroma nam pomeni toliko, da ga nočemo zapraviti brez premisleka. Recimo, da je to 20

evrov. Ko nas bo v trgovini premamila kakšna stvar, ki stane več kot 20 evrov, si vzemimo za premislek toliko dni, kolikokrat je višja cena od našega mejnega zneska. O nečem, kar stane 100 evrov, bomo tako razmišljali pet dni.

Kaj storiti, če čez pet dni izdelka ne bo več v trgovini? Potem nam očitno že ni bil namenjen in bomo to zelo kmalu ugotovili tudi sami. Pomembnejše kot to je, da nas bo v večini primerov želja po nakupu minila. Več dni, ko bo minilo od obiska v trgovini, bolj se bomo »ohladi-li«: spremenila se bodo naša čustva, razpoloženje in pogled na izbrano dobrino. Nema lokrat si bomo rekli: Še dobro, da se nisem prenaglil/a, saj novih hlač, jopice, srajce itn. res ne potrebujem ali pa mi sploh niso bili všeč.

OD NAS JE ODVISNO, ČESA SE BOMO LOTILI

Bo to zadovoljevanje potreb ali zadovoljevanja želja? Kot že zapisano, so potrebe na prvem mestu, želje pa jim sledijo. Če bomo večino denarja porabili za izpolnjevanje želja, se nam lahko hitro zgodi, da nam ga bo zmanjkalo za plačilo osnovnih položnic. Nema lokrat imajo ljudje kljub izpolnjevanju svojih želja občutek, da ne živijo življenja, ki si ga želijo. Pa veste, zakaj? Ker nimajo zadovoljenih osnovnih potreb. Začnimo torej pri osnovi: vprašajmo se, kaj v resnici potrebujemo in videli boste, da je to največkrat tisto, za kar ne potrebujemo veliko denarja.