

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymrużeniem oka ;)

Kupuję rzeczy, żeby poczuć się lepiej

Jak przestać leczyć zły dzień
paczką z paczkomatu



Mamy problem. Ale spokojnie.
Da się go rozwiązać i jeszcze będzie z czego się pośmiać.

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - To nie jest o rzeczach	9
Rozdział 2 - Twój koszyk zna twoje słabe godziny	20
Rozdział 3 - Najpierw kupujesz obietnicę	31
Rozdział 4 - Zakaz zakupów nie naprawi złego dnia	41
Rozdział 5 - Promocja nie jest sytuacją awaryjną	53
Rozdział 6 - „Tylko oglądam” też jest częścią problemu	65
Rozdział 7 - Pieniądze lubią znikać po cichu	78
Rozdział 8 - Wyrzuty sumienia nie są programem lojalnościowym	90
Rozdział 9 - Koszyk ma poczekalnię	102
Rozdział 10 - Zły dzień potrzebuje menu, nie sklepu	113
Rozdział 11 - Kup rzecz do życia, które naprawdę prowadzisz	126
Rozdział 12 - Nie negocjuj ze sobą przy każdym zakupie..	139
Rozdział 13 - Nie każdy impuls zasługuje na odpowiedź ...	152
Rozdział 14 - Kupowanie po planie jest mniej ekscytujące. I o to chodzi	164
Rozdział 15 - Co zrobić, kiedy i tak klikniesz „kupuję”	177
Rozdział 16 - Najgorsze dni nie czytają twojego planu	189
Rozdział 17 - Kiedy przestaje ci się chcieć pilnować	202
Rozdział 18 - Poznaj moment, w którym paczkomat znowu zaczyna wygrywać	215

Rozdział 19 - Pieniądze mają robić dla ciebie więcej niż paczki	228
Rozdział 20 - Paczka może przyjść. Tylko niech nie niesie twojego humoru.....	240

INTRO

Jest 21:47. Dzień był średni. Nie katastrofalny, bo nikt nie uciekł z kraju, firma nadal istnieje, a lodówka nie eksplodowała. Po prostu wszystko było trochę nie tak. Ktoś odpisał ci na wiadomość tonem, który zdecydowanie zasługiwał na analizę kryminalistyczną. W pracy pojawiło się zadanie „na szybko”, które miało potrwać pięć minut, a po dwóch godzinach nadal miało siedem załączników i własną historię rozwoju. Wracasz do domu zmęczony, jesz coś, czego nawet nie bardzo pamiętasz, i przez chwilę siedzisz z telefonem.

Tylko popatrzysz.

Piętnaście minut później masz w koszyku bluzę, świecę o zapachu „spokojnego lasu po deszczu”, dwa kosmetyki, organizer do szuflady, która do tej pory funkcjonowała bez organów zarządzających, oraz kubek z napisem sugerującym, że jesteś człowiekiem wyjątkowo zrelaksowanym.

Nie jesteś.

Ale kubek wygląda przekonująco.

Klikasz „zamawiam i płacę” i przez kilka sekund naprawdę robi się lepiej. Jest mały zastrzyk przyjemności. Coś się wydarzyło. Coś wybrałeś. Coś do ciebie jedzie. Jutro albo pojutrze telefon zameldowałby charakterystycznym piknięciem, że paczka czeka w paczkomacie, a ty dostaniesz swoją małą prywatną premierę sezonu: „Co właściwie zamówiłem we wtorek wieczorem?”.

To bardzo skuteczny system poprawiania humoru.

Przez jakieś dziewięć minut.

Problem nie zaczyna się wtedy, kiedy lubisz kupować rzeczy. Lubienie zakupów nie jest przestępstwem, zaburzeniem moralnym ani dowodem, że kapitalizm osobiście przejął sterowanie twoim mózgiem. Możesz kupić sobie nowe buty, książkę, perfumy czy ekspres do kawy i zwyczajnie się z tego cieszyć. Rzeczy potrafią być przydatne, piękne, wygodne i dawać frajdę. Nie będziemy tutaj udawać, że jedyną dozwoloną przyjemnością jest spacer po lesie i picie wody z cytryną.

Problem zaczyna się wtedy, kiedy zakupy przestają odpowiadać na pytanie: „Czy tego potrzebuję albo naprawdę chcę?”, a coraz częściej odpowiadają na inne: „Jak mogę przez chwilę nie czuć tego, co właśnie czuję?”.

To subtelna różnica.

I cholernie droga.

Zły dzień? Zamówienie.

Nuda? Przeglądanie promocji.

Kłótnia? Nowe buty.

Ciężki tydzień? „Zasłużyłem.”

Dobry tydzień? „Też zasłużyłem.”

W pewnym momencie system nagradzania siebie osiąga poziom administracji publicznej, w której każde wydarzenie kwalifikuje się do osobnego programu wsparcia.

Nie chodzi więc o to, żebyś przestał kupować. Nie będziemy organizować pogrzebu karty płatniczej ani przenosić się do jaskini, gdzie jedyną dostępną promocją jest „dwa kamienie w cenie jednego”. Chodzi o odzyskanie momentu pomiędzy emocją a zakupem. Tego krótkiego miejsca, w którym można jeszcze zauważyć: „Aha. Ja właśnie

nie kupuję bluzy. Ja kupuję sobie dwadzieścia minut ulgi po fatalnym spotkaniu.”

Bo zakupy mają kilka cech, które czynią je idealnym lekarstwem na dyskomfort. Są łatwo dostępne. Dają natychmiastowe poczucie działania. Pozwalają coś wybrać, kiedy przez cały dzień ktoś inny wybierał za ciebie. Tworzą oczekiwanie na przyjemność. I co bardzo ważne: nie wymagają trudnej rozmowy, odpoczynku, zmiany sytuacji ani zastanawiania się, dlaczego właściwie masz wszystkiego dość.

Wystarczy Apple Pay.

Psychologicznie jest to interesujący układ. Czujesz napięcie, smutek, frustrację, samotność albo nudę. Mózg chce poprawy stanu i chętnie zapamiętuje zachowania, które wcześniej przyniosły choć chwilową ulgę. Jeśli kilka razy po trudnym dniu kupiłeś coś i poczułeś się lepiej, powstaje bardzo proste skojarzenie: źle się czuję → przeglądam rzeczy → znajduję coś → kupuję → przez chwilę jest przyjemniej.

Mózg nie prowadzi przy tym rozbudowanej analizy budżetu domowego.

On jest działem szybkich rozwiązań.

Księgowość przychodzi później.

I właśnie dlatego możesz być rozsądnym człowiekiem, umieć liczyć, wiedzieć, że masz już trzy podobne bluzy, i mimo to o 22:18 przekonywać siebie, że czwarta różni się od pozostałych „krojem”. Nie jesteś nagle idiotą. Po prostu decyzja zakupowa została zatrudniona do pracy, do której nie została stworzona. Ma regulować emocje.

To trochę tak, jakbyś używał czajnika do ogrzewania mieszkania. Technicznie robi się cieplej. Tylko metoda ma kilka wad.

Jedną z najważniejszych jest to, że emocja zazwyczaj zostaje. Paczka przychodzi, otwierasz ją, wydajesz rzecz, przez chwilę jest przyjemnie, a potem okazuje się, że konflikt w pracy nadal istnieje, samotny wieczór nadal jest samotnym wieczorem, a zmęczenie nie zostało anulowane przez nową lampkę nocną.

Za to masz lampkę.

To nie znaczy, że każdy spontaniczny zakup jest problemem. Ta książka nie będzie tropić wszystkich twoich płaćności jak nadgorliwy funkcjonariusz finansowy. Interesuje nas wzorzec: kupowanie pod wpływem emocji, które regularnie prowadzi do wydatków, bałaganu, wyrzutów sumienia albo poczucia, że znowu coś zrobisz automatycznie.

Typowy cykl wygląda mniej więcej tak: najpierw jest dyskomfort. Potem pojawia się impuls. Następnie racjonalizacja, czyli ten niezwykle kreatywny moment, kiedy człowiek zostaje własnym działem marketingu.

„To jest inwestycja.”

„I tak kiedyś bym to kupił.”

„Jest przecena.”

„Darmowa dostawa od 199 zł.”

Ostatni argument jest szczególnie piękny. Wydajesz dodatkowe siedemdziesiąt złotych, żeby zaoszczędzić czternaście.

Ekonomia właśnie wyszła na spacer.

Potem przychodzi zakup, chwilowa ulga, oczekiwanie na paczkę, odbiór, moment przyjemności i — czasem — kac zakupowy. Patrzą na rzecz i zastanawiasz się, dlaczego właściwie ją masz. Najbardziej ambitne przedmioty trafiają do

szafy. Pozostałe dostają honorowe miejsce na stole przez trzy dni, zanim zostaną przesunięte w miejsce, w którym będą mogły spokojnie rozpocząć nowe życie jako „rzeczy, których szkoda wyrzucić”.

A kiedy znów przychodzi gorszy dzień, cykl może ruszyć od początku.

Ta książka jest właśnie o tym miejscu. Nie o ascetyzmie. Nie o karaniu się za przyjemności. Nie o tworzeniu arkusza kalkulacyjnego dla każdej paczki gum do żucia. Chodzi o to, żeby zakupy znowu były zakupami, a nie pierwszą pomocą emocjonalną świadczoną przez kuriera.

Będziemy rozkładać na części moment, w którym „jest mi źle” zamienia się w „sprawdzę tylko, co jest na Zalando”. Nauczysz się rozpoznawać własne wyzwacze, odróżniać realną chęć kupienia czegoś od potrzeby szybkiej zmiany nastroju i wprowadzać opóźnienie, które nie brzmi jak kara. Zamiast ogólnego „muszę przestać wydawać” dostaniesz konkretne zasady dotyczące koszyka, promocji, aplikacji zakupowych, płatności jednym kliknięciem i tych wszystkich drobnych mechanizmów, które sprawiają, że pieniądze potrafią wyjść z konta szybciej niż ty z łóżka w poniedziałek.

Przyjrzymy się też temu, czym zastąpić zakupy. Bo samo „nie kupuj” jest radą mniej więcej tak użyteczną jak powiedzenie osobie zdenerwowanej, żeby się nie denerwowała.

Dziękujemy.

Problem rozwiązany.

Potrzebujesz alternatywy, która daje coś podobnego: ulgę, zmianę bodźca, poczucie nagrody, odzyskanie kontroli albo zwyczajną przyjemność. Tyle że bez dwudniowego opóźnienia i kodu odbioru.

Nie zawsze zadziała idealnie. Czasem kupisz coś impulsywnie. Czasem nawet będziesz wiedział, że robisz zakup emocjonalny, i mimo tej świadomości klikniesz „zapłać”.

Gratulacje.

Nadal jesteś człowiekiem.

Celem nie jest zostać ekonomicznym mnichem, który na widok promocji 30% reaguje spokojnym uśmiechem i wraca do medytacji. Celem jest zmienić proporcje. Mniej zakupów automatycznych. Więcej świadomych. Mniej paczek, których zawartość pamiętasz dopiero po otwarciu. Więcej pieniędzy wydanych na rzeczy, które naprawdę dają ci wartość.

I przede wszystkim: więcej sposobów na zły dzień niż wpisanie kodu BLIK.

Bo czasem naprawdę potrzebujesz nowej bluzy.

A czasem potrzebujesz po prostu odpocząć.

Dobrze byłoby nauczyć się rozpoznawać różnicę, zanim paczkomat zacznie znać cię lepiej niż rodzina.

Rozdział 1 - To nie jest o rzeczach

Wchodzisz do galerii handlowej po jedną konkretną rzecz. Masz plan. Potrzebujesz kabla do ładowarki. Kabel kosztuje czterdzieści złotych, znajduje się trzy sklepy od wejścia i teoretycznie cała operacja powinna zająć kwadrans.

Godzinę później wychodzisz z kablem, koszulką, kremem do twarzy, nową poszewką na poduszkę i przekonaniem, że ceramiczna miseczka za 59,90 zł była czymś w rodzaju decyzji inwestycyjnej.

Miseczka jest ładna.

Nadal nie wiadomo, co będziesz w niej trzymać.

Tak właśnie wygląda jedna z największych pułapek związanych z kupowaniem dla poprawy nastroju: bardzo łatwo uznać, że problemem są rzeczy. Że masz słabość do ubrań, elektroniki, kosmetyków, książek, wyposażenia domu albo gadżetów kuchennych, dzięki którym od przyszłego tygodnia staniesz się człowiekiem przygotowującym domowy hummus.

Tymczasem konkretna kategoria produktów często ma znaczenie drugorzędne. Ważniejsze jest to, co zakup robi dla ciebie w chwili podejmowania decyzji.

Może daje ekscytację.

Może przerywa nudę.

Może pozwala odzyskać poczucie kontroli.

Może działa jak nagroda.

Może daje coś, na co można czekać.

Może przez kilka minut pozwala wyobrazić sobie trochę lepszą wersję własnego życia.

I właśnie ten ostatni punkt jest wyjątkowo sprytny.

Nie kupujesz tylko marynarki. Kupujesz wersję siebie, która będzie w niej wyglądać jak osoba mająca kalendarz, cele oraz ważne spotkania przy dużym stole. Nie kupujesz roweru treningowego. Kupujesz siebie ćwiczącego cztery razy w tygodniu, pełnego energii i być może mówiącego zdania typu „ja rano najlepiej funkcjonuję po cardio”.

Rower jeszcze stoi w magazynie.

Nowa osobowość już została dostarczona w wyobraźni.

Zakupy potrafią więc sprzedawać nie tylko przedmioty, ale również nadzieję. „Kiedy będę miał to, będzie mi trochę lepiej.” To „lepiej” może oznaczać bardziej atrakcyjnie, bardziej profesjonalnie, bardziej komfortowo, bardziej interesująco albo po prostu mniej beznadziejnie niż pięć minut temu.

Nie ma w tym nic niezwykłego. Jesteśmy bardzo podatni na przewidywanie przyszłej przyjemności. Samo szukanie, porównywanie, wybieranie i wyobrażanie sobie posiadania czegoś może być przyjemne jeszcze przed dokonaniem zakupu. Dlatego czasami najlepszym momentem całej transakcji jest ten, kiedy rzecz znajduje się jeszcze w koszyku.

Wtedy jest idealna.

Nie ma wad.

Nie leży źle.

Nie trzeba jej prac.

Nie trzeba znaleźć dla niej miejsca.

Nie okazuje się, że kabel jest o siedem centymetrów za krótki.