

Всеки от нас е чувал от приятели или от колеги съвети, че не трябва да купуваме евтини храни, но колко от вас са ги разбрали правилно, а колко са ги приложили на практика?

Когато казваме „евтини“, не бива задължително да подразбираме храни с ниска номинална стойност – по-скоро се имат предвид храни с по-ниска цена в сравнение с другите на пазара и храни, които се поставят на нивото на очите ни по рафтовете в супермаркета...

Запомнете: ако в даден супермаркет има 5–6 рафта със стока от един и същ вид артикул, например прах за пране, със сигурност този, който е на нивото на очите – а именно в средата или на 3–4 рафт отдолу нагоре, ще е или „в промоция“, или с най-добро съотношение цена–качество в съответствие с интереса на собствениците или управителите на супермаркета.

Но дали е това истина? По-скоро не. Всичко е манипулация с цел по-бърза продажба на дадения артикул. Огледайте другите рафтове: по-нависоко ще са по-скъпите, но може би и по-качествени храни, а най-отдолу ще са най-евтините и тези, които „нямат кой да се погрижи за тях“.

Ние, хората, като цяло сме мързеливи и това ни коства пари

Колко от вас реално са концентрирани в един супермаркет и знаят какво искат да купят? Дали не пазарувате по-скоро на принципа на блондинката – влизаме в магазина да си купим обувки, а излизаме с чанта, дънки и „онази сладка червена рокля“, но не и с нов чифт обувки.

Направете стрестест с ваши приятели, членове на семейството или партньори. Без да им казвате каква е целта, просто проследете техния стил на пазаруване.

- Колко от тях ще имат предварително написан списък с нещата, които искат да купят?
- Колко от тях ще купят това, за което са влезли?
- Колко от тях ще се замислят за цените на съответните артикули? А дали някой ще сравни цените по артикул и вид с другите?

Едва ли...

Сега една част от вас ще ми кажат: „Е, добре де, и там ли трябва да съм концентриран и да не мога да пазарувам свободно...“. Ако ми задавате този въпрос, ще ви посъветвам да прочете отново какво съм написал за това, което можем да си позволим, и това, което имаме.

Вашият баланс положителен ли е в края на месеца?

Всичко е въпрос на навик... Колкото по-бързо си изградите навици, които влияят положително на месечния ви баланс, толкова по-бързо ще имате финансова свобода.

Човешката психика е така устроена, че винаги искаме да имаме от всичко по много. Тази битка между реалното и възможното води до вътрешен дискомфорт, а това означава проблеми. Всеки желае да бъде финансово независим, да има толкова, колкото не може да похарчи, и в същото време да не се замисля за бъдещето – иска да живее на принципа „тук и сега“.

Изпитвал съм го и на собствен гръб през годините: колкото повече пари имаш – толкова по-малко искаш да похарчиш за каквото и да било... Този начин на мислене е познат като „стиснатост“ или „излишна пестеливост“.

Това си има своето обяснение. Финансово богатите хора в повечето случаи са започнали от ниските нива и са придобили своето богатство с времето. **Те знаят какво значи „да нямаш“ и се страхуват от това. За тях този страх е по-голям от страха от смъртта.** Защото смъртта е нещо

непознато и в този смисъл чуждо за тях, докато бедността е нещо много познато и видимо около тях.

Това ги прави все по-пресметливи и „по-трудно плащащи“. Това е етап от развитието, през който всеки минава – и дори да не си признаваме, разумът е този, който контролира всичко. Затова бъдете по-благосклонни към хората с финансови възможности – щом те са добре финансово, съществува вариант и вие (ако вече не сте) да сте ☺.

Има две възможни решения за това „заболяване“:

Вариант 1. Когато се случи нещо лошо с него в личен план или с негов близък, човек с добро финансово състояние може да реши, че това, което има, не е това, което го прави щастлив. Тогава той се насочва към духовното – и материалното преминава на втори план.

Вариант 2. Когато човек загуби реална представа за скъпо и евтино, т.е. няма информация за цените, не ги сравнява, не знае доколко са адекватни на продукта, тогава той харчи, без да се замисля, и е готов да плати 4 лв. за един хляб (при средна цена 1 лв.) само защото рекламата за този хляб е най-добра. Ефектът – *eye catch*. Поведението на такъв човек се приема за нерационално, за „изхвърляне“ и води до ограничаване на кръга от приятели.

Вариант 3. Да, знам, че казах два... Но този, третият е различен. Финансово богатият може да загуби своите финанси поради несполучливи бизнесрешения и да напусне своя досегашен социален статус. Тогава той изпада до най-ниските нива на обществото, а това го води до психическа смърт, в някои случаи по-лоша от физическата... ☹

**Трябва да имаме възможно най-добра, но и РЕАЛНА оценка
за нещата около нас и ДА ПЛАНИРАМЕ бъдещето си**

Както вече написах: когато планираме, ние мислим в бъдеще време. Това ни дава по-добра основа, мотивира ни в действията ни и ни прави по-организирани.

А когато помагаме на себе си, ние помагаме и на хората около нас – приятел, партньор, семейство.