

2.8. Nie dajmy nabrać się na promocje

Kolejną ważną rzeczą na którą musimy uważać (ale nie zawsze) są promocje. Nie dajmy się otumanić kuszącymi ofertami, bo najczęściej są one tylko z pozoru kuszące, a zazwyczaj po głębszym zastanowieniu się nie opłaca nam się z nich korzystać.

Przykładowa promocja w jednym z hipermarketów: dwie paczki kawy + szklanka GRATIS za 39,99zł. Pod wpływem impulsu pomyślimy sobie zapewne tak: i tak piję kawę, więc nie zaszkodzi kupić od razu dwie paczki, a na dodatek dostanę taki ładny kubek – o jak super, biorę! Ja zaś postanowiłem dokładnie przeanalizować całą sytuację i sprawdzić to. Po odnalezieniu regału z tą kawą okazuje się, że jedna paczka kosztuje 17,99zł, czyli biorąc osobno dwie paczki zapłacimy za nie 35,98zł, aż 4,01zł taniej niż byśmy brali z kubkiem! I to ma się nazywać promocja czy okazja? Kubek gratis? A w rzeczywistości płacimy za niego 4,01zł, więc jaki to gratis? - Żaden... Gdybyśmy wybrali dwie paczki z kubkiem nie tracimy tylko 4,01zł więcej, tracimy także miejsce w szafce i zagracamy się bardziej, bo na pewno w domu mamy kubki, które nam wystarczają w zupełności, więc po co nam kolejny i jeszcze mamy płacić za niego?

Powyższy przykład weźmy jako przestrożę, bo niekiedy promocje są naprawdę opłacalne. Przykładowo jemy dużo

ciastek, więc kupowanie zawsze jednej paczki za 9,99zł jest nieopłacalne, gdy możemy od razu kupić więcej np. 3+1 (cztery paczki) za cenę trzech paczek. Nie wszystkie promocje są takie złe, ale uważajmy szczególnie na te, które oferują nam gratisową nieprzydatną rzecz. Tak właśnie jak w przypadku promocji z kawą i gratisowym kubkiem. Pijemy kawę, więc kubek już mamy, nie jest nam potrzebny kolejny do kolekcji... No chyba, że ktoś jeszcze nie ma kubka, więc oferta całkiem dobra.

Podam jeszcze jeden ostatni przykład. W pewnym sklepie ze sprzętem elektronicznym była promocja na laptopa, cena w promocji wynosiła 1999zł, ale tak patrzę, bo cena promocyjna była nalepiona na starej, odklejam tę cenę promocyjną i okazuje się, że cena przed promocją wynosiła 1899zł!

Konkluzja z tego jest taka, żeby wszystkie promocje dobrze przeanalizować i decyzję podjąć na spokojnie, a nie pod wpływem impulsu czy emocji. W takich przypadkach myślimy zawsze racjonalnie, bo promocja nie zawsze jest prawdziwa, czasami jest to tylko chwyt marketingowy.

Zakończenie

Spółeczeństwo, telewizja i reklamy zachęcają nas wszystkich do prowadzenia konsumpcyjnego trybu życia, który do niczego nas nie prowadzi. Nie idźmy za tłumem i nie dajmy wmówić sobie, że to akurat konsumpcyjny styl życia jest tym najlepszym – to jest nasze życie i to MY decydujemy w jaki sposób je chcemy przeżyć, to my decydujemy, co jest dla nas najlepsze. Nie możemy robić tego, czego nie chcemy.

W szkołach zamiast uczyć ważnych rzeczy uczą nas w większości bezwartościowych faktów, które są nieistotne. Wmawiają nam, że trzeba robić tak, a nie inaczej. Starają się nas zdezorientować, żebyśmy byli podatni na wpływy innych i zapomnieli o tym, że to my powinniśmy podejmować ważne decyzje życiowe, wmawiają nam, że powinniśmy zaufać „ekspertom” i to im powierzyć swoje życie, bo oni wiedzą lepiej od nas. Nie dajmy się. Nie zapominajmy o tym, co jest naprawdę ważne.

Mam wielką nadzieję, że ta książka przybliżyła Wam choć trochę temat minimalizmu i przypomniała o tym, że są w życiu ważniejsze rzeczy niż konsumpcjonizm i pogoń za pieniędzmi. Wybór, co zrobicie ze zdobytymi informacjami z tej książki należy do Was. Liczę, że podejmiecie słuszną decyzję. Pamiętajcie o tym, że realizowanie marzeń jest bardzo ważne. Przeżyjcie swoje życie jak najlepiej potraficie,

żeby później przed śmiercią nie żałować, że czegoś nie zrobiliście. Bądźcie zdrowi i szczęśliwi! Życzę Wam sukcesów w życiu i szczęścia, bo to ono jest najważniejsze!

Emil Borkowicz