

النهم في الشراء معضلة نفسية تخلف أزمات مالية للأسرة

الشراء اللاعقلاني المصاحب للندم يؤدي إلى تعكير المزاج بين الأزواج



طرق إنفاق المال غالبا ما تكون مصدرا للخلافات والمشاحنات في أي علاقة زوجية، فقد يكون بعض الأزواج حريصا على المال فيحاول صرفه بطرق عقلانية، في حين يباليغ شركاء حياتهم في عمليات الشراء. وعندما تكون علاقة كل طرف بالمال شديدة التعارض قد يصعب على الشريكين استيعاب سلوكيات بعضهما البعض، ولهذا السبب يشجع الخبراء الأزواج على ضرورة المصارحة بالعادة الشرائية، والاستعداد لحديث منفتح عن المال، وطريقة إنفاقه، وما يعنيه لكل طرف.

يمينة حمدي

تمثل قرارات الشراء الاندفاعية، التي غالبا ما تتخذ لاشعوريا وفي جزء من الثانية، عقبة كبيرة أمام العديد من الأزواج، الذين يفكرون بطرق مختلفة في المال وكيفية صرفه، وقد تنجر عن ذلك مشاحنات وأزمات مالية، تدمر علاقاتهم الزوجية وتعصف بالأسرة. وبالرغم من أن بعض الأزواج لا يعانون من مشكلة الإدمان على الأشياء التي يشترونها لأنفسهم، إلا أن عملية الإسراف في الإنفاق تتحول لديهم مع الوقت إلى عادة يصعب التوقف عنها، بنفس الطريقة التي تجعل من الصعب على البعض التحرز من اضطرابات إدمان الأكل أو الكحول أو المخدرات.

مرافقة الأصدقاء وتقليدهم أثناء التسوق يحفزان الرغبة في اقتناء نفس المنتج، ويجعلان الشراء أسهل حتى لو سبق ذلك شعور بالتردد

ويعتقد علماء الاجتماع أن الزوجين اللذين يباليغ أحدهما في تكرار شراء أشياء قد لا يتم الاتفاق عليها مسبقا، أو لا تحتاج إليها الأسرة، يواجهان العديد من المشكلات في علاقاتهما، وقد يبديان عدم رضاهما عن الزواج بصفة عامة، مقارنة مع الأزواج الذين لديهم اهتمامات مالية مشتركة ومتشابهة.

ويرى خبراء التسوق أن مرافقة الأصدقاء وتقليدهم أثناء عملية التسوق، أو مقابلة زملائهم الآخرين المتاجر، أو قراءة آراء مستخدمي الإنترنت حول سلع معينة، جميعها عوامل تعمل على تحفيز الرغبة في اقتناء نفس المنتج، وتجعل المضي قدما في الشراء أسهل، حتى لو سبق ذلك شعور بالتردد.

التسوق يشبه عملية البحث عن الكنز

الشعور بالبهوس وعدم الراحة، لكن بعدما نختفي من عملية الشراء فإن الأمر يتحول إلى سبب للإزعاج والمعاناة. ويبدو أن الندم الذي يشعر به الكثيرون لخسارة أموالهم في شراء منتجات لا يحتاجونها يمكن أن يجنبهم الإسراف في الإنفاق، إلا أنه سيحرمهم مما يطلق عليه الخبراء "الضريبة الأخلاقية للإنفاق"، أي وحز الضمير الذي يشعرون به عند إنفاق أموالهم. ويشجع الخبراء الأزواج على ضرورة المصارحة بالعادة الشرائية، لكن الأهم من ذلك الدفع نقدا قدر الإمكان عند الشراء؛ فقبال النقود أمر مؤلم أكثر من استخدام البطاقات، ويشعر الناس أن الفاتورة أكثر من مجرد أرقام على الشاشة.

ومع ذلك تبقى عملية الشراء قرارا شخصيا، فلا توجد شركات تدفع المستهلكين دفعا ضد إرادتهم لشراء منتجاتها.

ويقول ريك "تلك هي عادة الخيارات التي ترسم معالم رحلة تسوق ما، لذا يمكن للعلاج بالتسوق أن يفيد بشكل معين. فنحن نحصل على متعة ما من عملية الاستهلاك، ويشير بحفي إلى إمكانية الاستفادة منها بالفعل".

ومن الطبيعي أن هذا النوع من "العلاج" قد يكلف أكثر بكثير من أنواع أخرى من أنشطة إعادة السيطرة على الذات.

ويرى ريك أن أنشطة من قبيل إعادة ترتيب مكتبة المنزل أو فرز الملابس للتبرع ببعضها إلى جمعية خيرية يمكنها أيضا أن تجعل بعض الأشخاص يشعرون بمتعة في حياتهم. وتقول عالمة النفس الأميركية جوردانا جاكوبس "يفرز الدماغ كمية كبيرة من الدوبامين عندما نتسوق ويتسلل إلينا على الفور شعور جميل". وتضيف جاكوبس "يلجأ كثيرون إلى التسوق بهدف صرف أذهانهم عن

ويفسر هذا الأمر إبان زيمرمان، الباحث في علم النفس بجامعة "مينيسوتا دولوث" في الولايات المتحدة، بقوله إن "المتعة التي تشعر بها، بفعل فكرة اقتناء منتج رأيناه ونحن نتفرد على بضائع مختلفة، يمكن أن تجعلنا أكثر اندفاعا في اتخاذ قرار الشراء، لأن الاستجابة العاطفية والشعورية في هذا الصدد، يمكن أن تعوق قدرتنا على التفكير العقلاني".

وهناك سبب آخر يدفع إلى شراء الأشياء، وهو أن ذلك يجعل البعض من الأشخاص الذين يعانون من مشاكل معينة يشعرون بأنهم أفضل حالا. ويرى سكوت ريك، الأستاذ في التسويق بجامعة ميتشيغان الأميركية، أن فكرة العلاج بالتسوق أمر حقيقي؛ فبالنسبة إلى بعض الناس إذا انتابهم الحزن، فإن التسوق سيجعلهم أكثر سعادة لأنهم يسترجعون بذلك الشعور بالسيطرة على حياتهم.

أعدتها المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية أن 45 في المئة من حالات الطلاق ناتجة عن الخلافات بسبب المال ومصارييف الإنفاق على الأسرة.

ويعتبر المال من أهم أسباب الخلافات الزوجية في العديد من الدول الأخرى حول العالم، إذ تقود المشاكل المتعلقة بالموارد المالية داخل الأسر في أغلب الحالات إلى الانفصال. وتوجد قصص مشابهة للكثير من الأزواج في المجتمعات الغربية عن إنفاق شركاء حياتهم غير الواعي للمال على أشياء يكون مصيرها سلال المهملات، لكنها تهرق ميزانيتهم الأسرية.

وأجرى بنك مونتيال استطلاعا للرأي عام 2012 أظهر أن الكنديين يصرفون، في المتوسط، 3.720 دولار كندي (2.987 دولار أميركي) كل عام لإشباع رغبتهم الشرائية المنذفة.

مساعدة الغير تجلب السعادة أكثر من التطوع في جمعية خيرية

الأعمال الطيبة، مثل مساعدة جار مسن على حمل البقالة، مرتبطة بجلب السعادة أكثر من السلوك الاجتماعي الإيجابي

العامة أكثر من السلوك الاجتماعي الإيجابي مثل التطوع في جمعية خيرية. وقد يرجع ذلك إلى أن المساعدة غير الرسمية هي أمر عفوي وقد تؤدي بسهولة أكبر إلى تكوين روابط اجتماعية، وفقا لهوي، وقال إن العطاء غير الرسمي هو أيضا أكثر تنوعا وأقل احتمالا في أن يصبح مملا أو رتيبا. وبين هوي أن التأثيرات اختلفت وفقا للمعمر، فأصحاب الأعمال الطيبة الأصغر سنا تحدثوا عن مستويات أعلى من السعادة العامة والسعادة النفسية، بينما تحدث الأكبر سنا عن مستويات أعلى من الصحة البدنية.

وأكدت الدراسة أن النساء أظهرن علاقات أقوى بين السلوك الاجتماعي الإيجابي والعديد من مقاييس السعادة مقارنة بالرجال، ربما لأنه من المتوقع أن تكون المرأة نمطيا أكثر اعتناء وعطاء، وبالتالي تستمد إحساسا أقوى بالمشاعر الجيدة للتصرف وفقا لتلك الأعراف الاجتماعية.

جامعة هونغ كونغ، "السلوك الاجتماعي الإيجابي؛ مثل الإيثار والتعاون والنقطة بسببها بين الاثنين. ورغم أن حجم التأثير كان صغيرا فهو لا يزال مؤثرا، مع الأخذ بعين الاعتبار عدد الأشخاص الذين يقومون بأعمال طيبة يوميا، بحسب الدراسة التي نشرت في دورية "سيكولوجيكال بولتين".

ووجد هوي وزملاؤه أن الأعمال الطيبة، مثل مساعدة جار مسن على حمل البقالة، كانت مرتبطة بجلب السعادة

استقلت فحصت الصلة بين السلوك الاجتماعي الإيجابي؛ مثل الإيثار والتعاون والنقطة بسببها بين الاثنين. ورغم أن حجم التأثير كان صغيرا فهو لا يزال مؤثرا، مع الأخذ بعين الاعتبار عدد الأشخاص الذين يقومون بأعمال طيبة يوميا، بحسب الدراسة التي نشرت في دورية "سيكولوجيكال بولتين".

ووجد هوي وزملاؤه 201 دراسة مستقلة فحصت الصلة بين السلوك



مستويات عالية من السعادة

موضة

أحذية الخريف تتسم بتنوع شديد

ليمنح المرأة شعورا بالراحة من ناحية ويوفر لها الثبات والاستقرار أثناء المشي على الأراضي الشتوية الموحلة من ناحية أخرى.

أضاف رادراماخر أن موضة هذا العام تشهد عودة قوية لحذاء "ماري جين"، الذي يمتاز بإبزيم على مشط القدم، والذي يعود إلى حقبة العشرينات من القرن الماضي.

ويستدعي هذا الموديل الكلاسيكي الأنيق ذكريات الطفولة أيام المدرسة. ويأتي الحذاء هذا الموسم بكعب ضخم وسميك لإطالة أكثر جاذبية ونضجا من ناحية وللمزيد من الثبات والاستقرار أثناء المشي من ناحية أخرى. وبالنسبة إلى الألوان والنقوش أشارت مستشارة المظهر الألمانية ريتشي كاركوفسكي إلى أن البني بهيمن على عرش موضة الأحذية بطيف لوني يمتد من درجة الشوكولاتة الغامقة إلى لون الكونياك، فضلا عن ألوان الخريف الكلاسيكية وخاصة الأصفر والبرتقالي. وأضافت كاركوفسكي أن الأحذية تزدان هذا الموسم بنقوش الجكار الجريئة مثل جلد التمساح وجلد النمر.



برلين - تتسم موضة الأحذية النسائية في خريف - شتاء 2020 - 2021 بتنوع شديد، كسي تجد كل امرأة ما يناسب نوقها وأسلوبها.

وقالت خبيرة الموضة الألمانية كلاوديا شولتس إن البوت لا يزال يحتفظ بمكانته على عرش موضة الأحذية في الخريف والشتاء، موضحة أن موضة هذا العام تشهد رواجاً كبيراً لبوت الكاكيل (انكل بوت)، الذي يمتاز بطابعه الأنيق الذي يتناغم مع كل الملابس. وأضافت شولتس أن موضة هذا العام تشهد رواجاً كبيراً لبوت فوق الركبة، الذي يمتاز بطابعه المفعم بالأنوثة والإثارة. لذا يتناغم هذا الموديل مع التنورة القصيرة (الميني) الراجة بشكل واسع هذا الموسم. ومن موديلات البوت الراجة هذا الموسم البوت ذو العظهر المترهل، أي الذي يمتاز بساق واسعة ذات طيات، ومن جانبه قال خبير الموضة الألماني ألكساندر رادراماخر إن الحذاء الرياضي يقتحم موضة الخريف والشتاء، مشيراً إلى أنه يمتاز بنعل سميك