



Галина СМЫСЛОВА,  
психолог, консультант  
по имиджу



# НОВОГОДНИЙ АЖИОТАЖ

Как не поддаться всеобщей погоне за подарками и не закупить лишних, никому не нужных вещей?

**В** детстве мы все с нетерпением ждем Нового года: этого ощущения радости и тепла, предвкушения сказки. Повзрослев, мы уже не пытаемся подкарать Деда Мороза, прячущего подарки, но где-то в глубине души все же верим, что чудо произойдет. И чтобы хоть как-то приблизить его, стремимся создать эту сказку сами – для родных, детей, друзей. И для себя, конечно! Ведь так хочется снова побыть ребенком, забыть

про сложности взрослой жизни. И чем больше тебе не хватало ощущения волшебства в детстве, тем с большим усердием ты бросаешься в предновогодний водоворот, неосознанно пытаясь компенсировать это сейчас. Ты бежишь в магазин, чтобы осчастливить близких незабываемым подарком, и покупа-

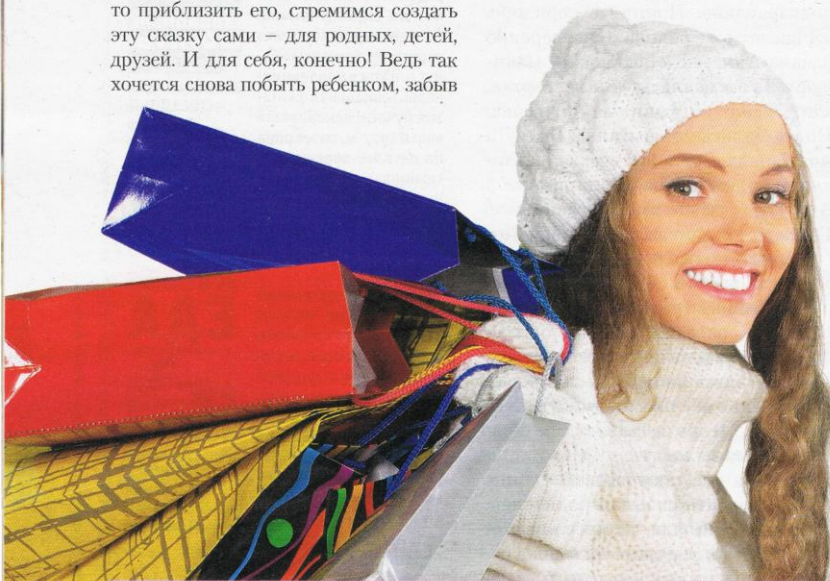
ешь, покупаешь, ведь вокруг так много интересного, красивого, волшебного...

## МАРКЕТИНГОВЫЕ ХОДЫ

Так предпраздничный ажиотаж обостряет твои внутренние проблемы. Что делать? Самый простой и действенный способ – не идти в магазин в таком состоянии. Отложи шопинг и разберись в себе: отпусти прошлое, найди интерес к жизни, верни себе чувство собственной значимости. Конечно, внутренняя работа требует времени. А как быть, если праздники уже на носу и надо идти за подарками?

Постарайся не поддаваться на психологические уловки маркетологов.

В магазинах часто звучит приятная, расслабляющая музыка – так и хочется себя чем-то побаловать. Будь бдительна! Учти, что на самые видные места выставляют более дорогие вещи и продукцию с истекающим сроком годности. Также товары, которые магазину выгодно продать, выделяются яркими цветами – оранжевым, красным. Они не только привлекают внимание, но и побуждают к действию, то есть к покупке. Не ведись на огромные скидки и надпись «Лидер продаж»: цена на такие товары была заранее завышена.



## ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ РАМКИ

**Ч** чтобы не потратить лишнего и не закупить ненужных вещей, следуй правилам:

**СОСТАВЬ СПИСОК ТЕХ**, кому ты хочешь купить подарок, а также тех, кому нужно преподнести лишь символический презент.

**РАЗДЕЛИ ВСЕХ** на группы: родственники, друзья, коллеги, знакомые. По возможности объедини тех, кому можно сделать один подарок на двоих или на семью.

**ОПРЕДЕЛИ БЮДЖЕТ** – сумму, которую ты можешь позволить себе потратить. Затем распредели ее по группам из списка. Например: 1000 руб. – на каждого человека из категории «родственники», 700 руб. – «ближайшие друзья», 300 руб. – «знакомые».

**ЗАРАНЕЕ ПРОДУМАЙ** подарок для каждого. Напиши несколько вариантов. Постарайся прикинуть, сколько может стоить та или иная вещь. Запиши это, что-

бы потом, увидев ее на прилавке, в спешке не заплатить за нее втридорога. К сожалению, в канун праздников цены кусаются! **РАЗБЕЙ ШОПИНГ** на несколько этапов, не пытайся купить все за один раз! Не бери с собой денег больше, чем нужно. Избегай рекламных уловок: прежде чем что-то приобрести, подумай, понравится ли эта вещь человеку. Не соглашайся на предложения продавца купить «к этому шарфику вот эти перчатки»: четко придерживайся плана. И не

ходи в магазин на голодный желудок, иначе наберешь лишних продуктов и сладостей. **ПОМНИ:** ценность подарка определяется не только его стоимостью. Здесь важен индивидуальный подход, ведь одного больше порадует полезная вещь, а другого – необычная. Также надо учитывать и сам праздник: Новый год – это пора волшебства, а значит, и подарок должен быть чуточку сказочным. Не ленись красиво его оформить и оригинально преподнести.

## Страсть к приобретательству

Есть несколько весомых причин, которые заставляют нас покупать больше, чем необходимо. Попробуй понять, что движет именно тобой.

**1 СТРЕМЛЕНИЕ ЗАПОЛНИТЬ ПУСТОТУ,** образовавшуюся из-за расставания с любимым или потери работы. Покупки могут на время заполнить ее. Но ценность приобретенной вещи и значимость потери несоизмеримы! Поэтому мы идем в магазин снова и снова, надеясь, что количество перейдет в качество.

**2 ЖЕЛАНИЕ ПОЛУЧИТЬ ВЕЩЕСТВЕННОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО СВОЕГО ТРУДА.** Многие из нас не могут увидеть результат своей работы, потрогать созданный им продукт. Взамен потраченных усилий мы получаем зарплату. И спешим потратить ее на платье, туфли, телефон, чтобы пощупать результат своего труда.

**3 НЕОБХОДИМОСТЬ РАСЛАБИТЬСЯ.** Проблемы и стрессы держат нас в напряжении, мешают получать удовольствие от жизни. Попадая в магазин, мы оказываемся в другом мире, где время течет иначе: можно отключиться от суеты, неспешно идти вдоль рядов, выбирая, оценивая, примеряя.

**4 СТРАХ БЫТЬ НЕ В ТРЕНДЕ.** Нас пугает рутинная обывденность. Когда все идет размеренно и разложено по полочкам, мы возмущаемся: а где же свобода, приключения?! И бежим купить новое взамен старому, чтобы не стать скучными, неинтересными.

**5 ПОВЫСИТЬ СТАТУС.** Когда человек не чувствует собственной значимости, нужно-

сти, он пытается доказать всем, насколько он крут, с помощью антуража – престижных вещей, одежды определенных брендов. Так он стремится поднять цену в своих глазах и глазах окружающих.

**6 СТРЕМЛЕНИЕ К СОВЕРШЕНСТВУ.** Человеку в детстве внушили, что он должен всегда быть победителем, готовым к любым ситуациям, и при этом никогда не показывать своих слабостей! Поэтому он не признает в себе изъянов, считает, что у него все должно быть лучшего качества. Он не может дважды надеть один и тот же наряд на мероприятие. Если вещь сломалась, он ее не ремонтирует, а выбрасывает... И идет в магазин, чтобы быть идеальным.

## СО ВСЕМИ БЫВАЕТ...

ОПРОС, ПРОВЕДЕННЫЙ MASTERCARD, ПОКАЗАЛ:

**58%** россиян признаются, что получили непродуманные подарки. 30% объясняют это тем, что даритель не знал их вкусов, а 28% считают, что человек покупал все в последний момент.

**39%** женщин переживают из-за того, что они не угадали с выбором. А среди мужчин таких **48%**!

**30%** начинают искать подарки за месяц до праздника, а 46% – лишь за неделю.

Средство для лечения насморка. Действие наступает через несколько минут и продолжается до 10 часов. Для грудных детей и детей в возрасте до 2 лет применяют Ксилен-Капли 0,05% раствор, для детей в возрасте с 2х и до 6 лет применяют Ксилен-Капли и Спрей 0,05% раствор, для взрослых и детей старше 6 лет — Капли и Спрей 0,1% раствор (инструкция по применению препарата Ксилен-Капли от 26.01.2015г. и Ксилен-Спрей от 10.11.2014г.). Производитель: ООО «ЛЕНС-ФАРМ», дочерняя компания АО «ВЕРОФАРМ», 107023, Москва, Варшавский пер., д. 3  
Тел: (495) 792-53-30, 797-57-37, факс: (495) 792-53-28, E-mail: info@veropharm.ru, Реклама 26.08.2015г. VERXYN1500118

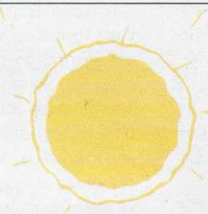
# КСИЛЕН.

## Утрёт нос любому!

Средство для лечения насморка



с 2 лет · с 0 мес.



veropharm



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПЕРЕД ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕОБХОДИМО ОЗНАКОМИТЬСЯ С ИНСТРУКЦИЕЙ ПО ПРИМЕНЕНИЮ ИЛИ ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ У СПЕЦИАЛИСТА

**ПСИХОЛОГИЯ**  
КАК НЕ РАЗОРИТЬСЯ  
НА ПОКУПКАХ  
ПЕРЕД  
ПРАЗДНИКАМИ  
с. 48

№ 49/2015 • 28 ноября • Издательский дом «Бурда»

Все краски жизни для тебя!

# Лиза®

**БЮДЖЕТ**  
ЧЕМ ГРОЗЯТ  
НЕОПЛАЧЕННЫЕ  
СЧЕТА?  
с. 44



*Красивое горячее*  
для домашнего застолья с. 32



**50 КРАСОТА**  
**ОТТЕНКОВ**  
**КРАСНОГО**  
как найти свой с. 18

**СОВЕТЫ ЭКСПЕРТА**  
**БЮСТГАЛТЕР**  
ПОДОБРАТЬ  
ТОЧНО  
ПО ФОРМЕ с. 16



**ПОРА ГОТОВИТЬСЯ!**  
**20**  
**страниц**  
к Новому году

❄️ платья ❄️ аксессуары ❄️ подарки  
❄️ рождественские базары ❄️



\*\*\* АКТУАЛЬНО \*\*\* АКТУАЛЬНО \*\*\* АКТУАЛЬНО \*\*\* АКТУАЛЬНО \*\*\*

**ЗДОРОВЬЕ**  
Зима без гриппа  
и воспалений с. 22

**РАЦИОН**  
Завтраки для сов  
и жаворонков с. 28

**ДЕТИ**  
Воспитание  
без наказаний с. 52