

PSICOLOGIE  
PRACTICĂ

# Cum să cumperi sănătos

APRIL LANE BENSON

Traducere din engleză de Ruxandra Toma și Victor Popescu

Trei

**EDITORI:**

Silviu Dragomir  
Vasile Dem. Zamfirescu

**DIRECTOR EDITORIAL:**

Magdalena Mărculescu

**DESIGN:**

Faber Studio

**DIRECTOR PRODUCȚIE:**

Cristian Claudiu Coban

**REDACTOR:**

Victor Popescu

**DTP:**

Ofelia Coșman

**CORECTURĂ:**

Sînziana Doman  
Eugenia Ursu

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României  
**BENSON, APRIL LANE**

Cum să cumpăr sănătos / April Lane Benson ; trad.: Ruxandra Toma și Victor Popescu. – București : Editura Trei, 2011

ISBN 978-973-707-491-1

I. Toma, Ruxandra (trad.)  
II. Popescu, Victor (trad.)

159.9

Titlu original: To Buy or Not To Buy: Why We Overshop and How to Stop.

Autor: April Lane Benson, PhD

Copyright © 2008 by April Lane Benson, PhD

© Editura Trei, 2011  
pentru prezența ediție

C.P. 27-0490, București  
Tel./Fax: +4 021 300 60 90  
E-mail: comenzi@edituratrei.ro

[www.edituratrei.ro](http://www.edituratrei.ro)

ISBN 978-973-707-491-1

## CUPRINS

*Introducere*

1. De ce cumperi?	25
2. Ce îți creează dependență și ce te eliberează	58
3. Autoportretul cumpărătorului din tine	93
4. Cum să-ți asiguri o situație financiară sănătoasă	109
5. De fapt, de ce cumperi?	142
6. Cum faci față constrângerii de a consuma	172
7. Cumpărături inteligente	202
8. Trupul și inima	220
9. Mintea și sufletul	239
10. Și dacă recidivez?	268

*Concluzie*

Mulțumiri	296
-----------	-----

*Apendice A*

Îndrumătorii pentru cumpărături	310
---------------------------------	-----

*Apendice B*

Psihoterapia, medicația și cum poate avea efect această carte	316
---	-----

*Bibliografie*

320
-----

De ce cumperi? De ce cumperi în exces? De unde vine acest impuls? Ce anume te face să cumperi în continuare, chiar atunci când nu pare a mai avea vreun sens? În capitolul acesta vom observa ce se află dedesubtul imboldului de a trăi într-un lux pe care nu îți-l poți permite — vom analiza cele mai obișnuite cauze care te determină să faci acest lucru, precum și informațiile și influențele timpurii ascunse în spatele acestor cauze. Vom examina dependența de cumpărături în contextul mai larg al vieții tale, deoarece comportamentul este strâns legat de cine anume ești și de nevoile tale. În concluzie, dependența de cumpărături reprezintă un soi de mecanism de adaptare, modul prin care te deconectezi, pentru scurt timp, de la adevărata nevoie personală, nesatisfăcute încă. Acest capitol și exercițiile din el te vor ajuta să începi să dărâmi vechea temelie afectivă a obiceiului tău de a cumpăra în exces. Să începem: coboară din caruselul negării și ia contact cu realitatea dependenței tale.

## DE CE CUMPERI ÎN EXCES?

Numărul motivelor este la fel de mare precum cel al cumpărătorilor dependenți. Însă, pentru ca lucrurile să fie mai ușor de înțeles, le-am împărțit în unsprezece categorii. Fiecare reprezintă o modalitate de a încerca să tratăm problemele individuale spinoase și nevoile personale nesatisfăcute; fiecare se bazează pe ce am aflat, de-a lungul anilor, de la cei dependenți de cumpărături. Descoperirea propriilor motivații este un pas necesar și important pe drumul vindecării tale de obsesia cumpărăturilor. Pune-ți întrebările ce vor urma și răspunde concret, sincer și fără prejudecăți. Subliniază acele părți care pun degetul pe rană și notează ce gândești pe marginile paginii.

Respect Poate că deja cunoști motivele sau, cel puțin, unele motive pentru care cumpări în exces și totuși continui să o faci. Nu te descuraja. Cunoașterea nu este un glonț magic, din argint. Este, mai degrabă, un soi de radar care îți permite să detectezi forma următorului impuls. Cu cât îl vei observa mai devreme, cu atât îți va fi mai ușor să îl înfrângi. Dar chiar dacă îl observi Tânăr — atunci când presiunea exercitată îl face de nestăvilit —, vei căpăta experiență pentru viitor. Uneori, impulsul de a cumpăra este atât de puternic, dependența este atât de copleșitoare, tiparul obiceiului atât de bine înrădăcinat, încât nu poți face nimic altceva decât să te predai. Însă, dacă înțelegi bine acest proces, vei putea să construiești fundația pe care se va ridica, în final, triumful tău.

## CUMPERI ÎN EXCES CA SĂ TE SIMȚI MAI SIGUR DE TINE SAU CA SĂ TE SIMȚI MAI BINE ÎN PROPRIA-ȚI PIELE?

Mulți dintre cei obsedați de cumpărături au crescut având așteptări prea mari și nerealiste de la ei însăși. Și când, în mod inevitabil, nu reușesc să se ridice la înăltimea acestor așteptări, respectul de sine se prăbușește, iar ei devin neliniștiți sau deprimați. Ca să anestezieze durerea eșecului, se pot cufunda pe deplin în actul de a cumpăra, concentrându-se intens<sup>10</sup> asupra infinitelor priveliști și sunete și alte senzații ce acompaniază acest act. O asemenea cufundare aduce cu sine o stare de excitație maximă fiziolitică și psihologică.

Un alt aspect este acela că, în general, cei obsedați de cumpărături nu se acceptă aşa cum sunt; se simt nesiguri de ei și, deseori, își doresc să se transforme într-o persoană nouă, ideală. În strălucirea orbitoare a paradei comerciale — costume impecabile

<sup>10</sup> Faber, „Self-Control and Compulsive Buying”.

arătând perfect pe manechinele lucioase, fleacuri electronice scărișoare ademenind cumpărătorii prin presupusa precizie și potențialul dinamic — este ușor să îți imaginezi că următoarea cumpărătură te-ar putea face mai sexy, mai puternic sau mai impunător. Și, aproape din momentul când te-ai născut, uriașă industrie de marketing îți tot fredonează la ureche acest refren: „Cumpără și vei putea fi aidoma oamenilor fascinați și plini de succes din reclamele noastre. Nu cumpără și vei fi dat la o parte, vei fi un ratat“. Mesajul este limpede: visele sunt de vânzare.

Există o discrepanță mare între felul în care te vezi și felul în care ai vrea să fii? Cercetările au arătat că această discrepanță este considerabil mai mare în cazul persoanelor obsedate de cumpărături decât în cazul cumpărătorilor obișnuiți<sup>11</sup>. Dacă citești cartea aceasta, se prea poate să fii vulnerabil în fața promisiunilor omniprezente făcute de agențiile de publicitate care îți spun că te poți transforma prin metode de natură comercială.

Însă nu sunt decât promisiuni mincinoase. Cumpărăturile îți pot distrage atenția de la anumite realități neplăcute din viață, fie acestea de natură sentimentală, financiară, relațională sau spirituală, dar nu le pot modifica. Astfel, dai la schimb consecințele distructive de durată pe o alinare pasageră, care doar va înrăuăță lucrurile. Discrepanța dintre cine eşti și cine ai vrea să fii te împinge înspre o lume a iluziilor, o lume în care ceea ce îți dorești să se întâmple are prioritate față de ceea ce, în mod logic, te aștepți să se întâmple: dispăr și chiuveta plină până la refuz cu vase murdare, dispar și facturile neachitate, în vreme ce brățara pe care tocmai îți-ai cumpărat-o te vrăjește cu strălucirea ei. Începi să faci confuzie între cine anume eşti și ce anume ai. Te concentrezi complet asupra încercării de a-i impresiona pe cei din jur și te amăgești când vine vorba să iei măsuri practice și ferme pentru a-ți îmbunătăți spiritul și sănătatea (adevărată ta frumusețe), aptitudinile (adevăratul talent) sau acceptarea propriei persoane (adevărată putere).

<sup>11</sup> Dittmar, „The Role of Self-Image in Excessive Buying”, p. 125.

Respect Am avut o pacientă, Iulia, avocată, având aproape cincizeci de ani. (Pentru a proteja intimitatea pacienților am schimbat toate numele.) Iulia a recunoscut că obișnuia să cumpere mult prea multe haine și să cheltuiască mult prea mulți bani pe diverse coafuri, machiaje și alte tratamente cosmetice pentru că nu se simțise niciodată atrăgătoare. Crescând alături de un tată dependent de jocurile de noroc și de o mamă frumoasă, dar labilă emoțional, Iulia nu a uitat niciodată lamentația batjocoroitoare și deseori repetată a tatălui ei: „Ce păcat că a moștenit trăsăturile familiei mele!” Iulia a ajuns să își dea seama că face cumpărături în exces ca să se simtă mai atrăgătoare și ca să se recompenseze pentru munca făcută, care i se pare adesea plăcăsitoare.

## CUMPERI ÎN EXCES CA SĂ EVIȚI SĂ TE OCUPI DE CEVA IMPORTANT?

Impulsul deosebit de puternic de a cumpăra este, deseori, semnul evitării: eviți o acțiune pe care știi că trebuie să o faci sau ignori anumite probleme de care știi că trebuie să te ocupi. S-ar putea să fie o persoană pe care nu vrei să o vezi – un prieten, o rudă, șeful tău, vreun doctor? Poate încerci să amâni următoarea etapă din viața ta, cum ar fi mutatul într-o altă locuință sau aducerea pe lume a unui copil. Poate că îți este teamă chiar de bunăstare.

Chemarea spre cumpărăturile „de evitare” trebuie să fie foarte puternică pentru a acoperi propria-ți voce care îți spune să îți confrunți soțul sau să îți cauți alt loc de muncă. Însă cumpărăturile „de evitare” nu pot aduce la tacere adevărata necesitate de a acționa, ci o pot doar înăbuși pentru o foarte scurtă perioadă. După aceea, situația se agravează. Vocea lucrului pe care îl eviți revine cu și mai multă forță și trebuie să te ocupi, în plus, și de problemele create de faptul că ai cumpărat în exces.

## CUMPĂRĂTURILE: ARMĂ, MODALITATE DE EXPRIMARE A FURIEI SAU RĂZBUNARE?

Cumpărăturile excesive au, deseori, consecințe negative nu numai pentru cumpărător, ci și pentru cei apropiati. Este foarte probabil ca partenerul de viață, soțul (sau chiar unul dintre părinți) să fi fost nevoit să îl scoată pe cumpărător din felurite necazuri. Partenerul de viață sau copilul cumpărătorului obsedat se poate simți neglijat din cauza timpului pierdut de acesta la cumpărături. Cumpăratul obsesiv poate fi folosit drept armă, deoarece produce suferință celor din jur; poate fi o modalitate de răzbunare indirectă; o modalitate de exprimare a furiei, a resentimentelor, a sentimentelor produse de trădarea cuiva. Adesea, oamenii recurg la cumpărăturile în exces pentru că le este teamă să se exprime, uneori, pe bună dreptate. De obicei, se recurge în ultimă instanță la această formă a cumpăratului obsesiv atunci când au eşuat toate tentativele de comunicare productivă cu partenerul sau cu unul dintre părinți.<sup>12</sup>

Dacă astfel stă situația, rezolv-o; căută înăuntru și căuta sursa furiei. De obicei, furia este un semn al unei suferințe reprimate. Descoperă și confruntă-te cu ea. Așa, vei fi în stare să îi faci față într-un mod mult mai constructiv decât prin cumpăratul în exces.

Suzana este o pacientă de-a mea, care a tot făcut cumpărături compulsive de-a lungul întregii ei căsătorii de douăzeci de ani, căsătorie cu probleme încă de la bun început. După o idilă ca în filme, soțul ei a intrat la facultatea de stomatologie și, după ce a absolvit-o, a început un rezidențiat destul de lung. Deși i-a promis, în repetate rânduri, că nu va mai sta atât de mult după program, parcă lucra din ce în ce mai târziu. Când și-a terminat stagiu, s-au mutat la țară și au avut trei fete, sarcina creșterii lor căzând în totalitate în seama pacientei mele. În toți acești ani de singurătate,

<sup>12</sup> Elliott, Eccles și Gournay, „Man Management?”, p. 658.

Respect pentru români și cărti

Suzana a început să cumpere tot felul de lucruri din cataloage și de la magazinele locale, fapt care, la acea vreme, nu a reprezentat o problemă finanțieră. Însă, de-a lungul anilor, a început să cheltuiască tot mai mult, în timp ce veniturile soțului ei au scăzut din cauză că trebuia să își achite studiile de stomatologie. A început să pună la îndoială necesitatea obiectelor cumpărate de soția sa și au izbucnit certurile pe această temă. Relația lor devinea tot mai fragilă. Suzana recunoaște că obsesia ei pentru cumpărături este, în parte, o formă de revoltă față de inegalitatea de putere din relația lor și față de sentimentul ei de neputință. A început să își ascundă obiceiul, crezând că placerea pe care o simte atunci când își cumpără „lucruri speciale” o ajută să facă față singurătății, resentimentelor și frustrării.

Ai un mare avantaj dacă ești deja conștient de faptul că ești supărat, că faci cumpărături doar ca să te „răzbuni” pe cineva. Tot ce trebuie acum este să găsești o modalitate prin care să îți rezolvi sentimentele în mod constructiv, astfel încât viața ta, relațiile tale și contul tău din bancă să devină tot mai pline, mai intense, nu din ce în ce mai distruse.

## CUMPERI ÎN EXCES CA SĂ NU PIERZI DRAGOSTEA?

Unele persoane cumpără neconitenit pentru alții. Deși acest comportament poate trece drept generozitate, este deseori cauzat de o teamă profundă de abandon. Din pricina acestei temeri, cel care dăruiește pierde din vedere chintesența gestului de a face daruri. Si anume că darurile trebuie să fie din suflăt și nu implică niciun fel de obligație. Dimpotrivă. Cel care face daruri și le imaginează ca fiind un fel de fir invizibil care îl leagă de el pe cel căruia îi oferă darul — de obicei un prieten, un copil sau partenerul de viață. Însă dragostea nu poate fi cumpărată, impusă sau întreținută prin această obsesie de a face daruri. Si, adesea, acest tip

de comportament se întoarce împotriva ta. Următoarea poveste este reprezentativă.

Corina, o secretară în vîrstă de douăzeci și șapte de ani, se temea îngrozitor de tare de abandon. În urma unui divorț urât al părintilor ei, a simțit că nu mai este iubită. La maturitate, a devenit mult prea atașată de una dintre prietenele ei, Susan. Si acest fapt a reaprins teama de pierdere. Pentru a nu mai trece iarăși prin așa ceva și pentru a-și ține prietena aproape și, totodată, pentru a o face să-i fie credincioasă, a început să îi cumpere daruri extrem de generoase. Strategia aceasta s-a dovedit a fi un dezastru. Susan era jenată când primea atâtea cadouri — și se simțea, cumva, ca într-o cușcă. Nu voia să pară nerecunoscătoare, dar nu putea (și nici nu voia) să răspundă în același mod. În cele din urmă, cel mai urât coșmar al Corinei a devenit realitate. Suzana s-a retras din relație și prietenia lor a luat sfârșit.

## CUMPERI CA SĂ ÎȚI GĂSEȘTI ALINAREA SAU CA SĂ ÎȚI ÎMBUNĂTĂȚEȘTI STAREA DE SPIRIT?

Toți cunoscuții Andrei știau că ea colecționează ursuleți din plus. Povestea începuse încă din vremea când lucra într-un centru pentru copii cu dizabilități. I se părea emoționant să „salveze” ursuleții din magazinele cu produse second-hand. Si, curând, și-a dat seama că nu făcea asta doar „pentru copii”, ci și pentru ea însăși. După zece ani petrecuți la centru, epuizată nervos și deziluzionată de reducerile de fonduri, de schimbările de personal și de vreo două relații care nu avuseseră niciun viitor, a demisionat și s-a mutat din localitate. Când s-a pomenit singură, într-un oraș necunoscut, pasiunea ei de colecționar a devenit și mai intensă. Iubea ursuleții din plus pentru că erau moi și putea să îi strângă în brațe; și astfel s-a pomenit atrasă și de perne, halate de casă,

Respect pentru oameni și cărti

obiecte confectionate din materiale mătăsoase. Dar, cu cât se simțea mai bine în magazine, unde se ducea de fiecare dată când se simțea plăcute, irascibil sau singură, cu atât mai deprimată devinea când se întorcea acasă. Ursuleții nu îi mai aduceau aceeași alinare ca înainte. Sigur, încă se arăta extrem de bucurioasă atunci când primea în dar ursuleți din plus, însă începuse să își dea seama că se preface. Nu se mai simțea în largul ei. După ce o viață întreagă susținuse sus și tare că e înnebunită după ursuleții din plus, a început să se întrebe dacă, într-adevăr, avea nevoie de ei. Nu știa sigur de ce *anume* avea nevoie. Știa un singur lucru: că voia să se simtă mai bine.

Pe baza studierii altor comportamente ale cumpărătorilor dependenti, s-a emis ipoteza conform căreia nivelul dopaminei (un neurotransmițător cu efect asemănător celui al opiumului) poate crește atunci când o persoană obsedată de cumpărături anticipatează o cumpărătură sau chiar face una. Astfel, achizițiile pot fi un tratament temporar pentru stările negative. Însă efectul e de scurtă durată. Ca și cum ai folosi leucoplast pe o rană care are nevoie de copci.

Poate că, la fel ca Andra, și tu te simți singur — sau trist, sau speriat, sau supărat, sau plăcute — și îți aranjezi programul în aşa fel încât să te poți duce la mall noaptea sau în weekenduri. Sau petreci ore în sir în fața calculatorului navigând pe internet, pe site-urile de shopping on-line. Cunoști bine toate magazinele și website-urile, iar emoția pe care o simți atunci când cumpări ceva îți mai alină sentimentele negative. În loc să îți faci curaj și să cunoști oameni noi, să iezi parte la activități antrenante — sau să înveți cum să iezi singură din depresie —, simți că te află printre oameni închipuindu-ți că vânzătorii, operatorii de site-uri de shopping on-line sau prezentatorii programelor de teleshopping sunt prietenii tăi cei mai buni. Ai sentimentul că te află într-o relație personală strânsă cu aceștia. Însă totul nu este decât o iluzie.

Un studiu de date recentă care face comparație între cumpărătorii compulsivi și cei obișnuiți demonstrează faptul că există o

diferență evidentă a tiparelor care reprezintă stările de spirit ale celor două categorii. Cumpărătorii normali încep într-o stare mai bună decât cei dependenți, iar starea aceasta devine mai bună după ce cumpărătura este făcută și încă și mai bună după ce ajung acasă: stare bună, mai bună, foarte bună. Când un dependent începe să cumpere, starea lui este mai puțin bună decât cea a unui cumpărător obișnuit. Imediat după ce a cumpărat un produs, dispoziția lui crește peste nivelul celei a cumpărătorului obișnuit. Când ajunge acasă însă, starea lui de spirit se prăbușește mult sub cea a cumpărătorului normal în aceeași situație — și chiar sub propria-i stare de dinainte de a fi făcut cumpărături: deci, dispoziție jalnică, foarte bună, extrem de jalnică<sup>13</sup>.

Cumpărăturile îți pot oferi un respiro de la tulburările tale lăuntrice. Însă nu au efect de durată. Ceea ce căutăm când suntem singuri nu poate fi găsit în magazine. Depresia sau plăcuteala nu pot fi vindecate prin „terapia prin cumpărături” și nicio cantitate de bunuri nu ne poate umple golul din suflet.

Când simți impulsul de a cumpăra, analizează-ți cu atenție sentimentele; întreabă-te: „De ce *anume* cumpăr?”. Poate este vorba despre stimularea produsă de festinul vizual oferit de multitudinea de produse, poate este vorba despre contactul cu ceilalți cumpărători sau cu vânzătorii, despre relaxarea pe care o simți când petreci ceva timp departe de obligațiile familiale, sau despre nevoie de a-ți oferi o recompensă. Indiferent cât de reale sunt nevoile care te împing să cumperi, există metode mult mai sănătoase pentru a le satisface și, în ultimă instanță, mult mai mulțumitoare.

<sup>13</sup> Dittmar, „Understanding and Diagnosing Compulsive Buying”, p. 441.

## Respect CUMPERI CA SĂ DAI ÎMPRESIA CĂ EŞTI BOGAT ȘI PUTERNIC?

Într-o cultură a consumului, toată lumea își dorește bogătie și putere, deoarece acestea oferă posibilități practic nelimitate de consum. Sensul implicit este că fericirea și respectul față de propria persoană sunt direct proporționale cu acea calitate (și cantitate) de bunuri materiale pe care le poate strângă un individ. Prin urmare, un Lexus nu este, pur și simplu, un automobil mai sigur și mai luxos decât un Ford. Este, de asemenea, și un simbol al condiției sociale, un indiciu clar al faptului că proprietarul lui se numără printre puținii norocoși ale căror case sunt ridicate pe coline, dominându-ne pe noi, ceilalți. Metafore de vânzare.

Cu siguranță că aceia dintre noi care *nu au* casele construite pe coline își pot cumpăra un Lexus pe credit, chiar dacă această achiziție ușură la buzunare. Cu alte cuvinte, unii oameni cumpără în exces doar ca să dea impresia atât celorlalți, cât și lor însăși că sunt bogăți și puternici. Acest tip de comportament provine din confuzia menționată mai devreme, și anume: ceea ce *ai* te reprezintă. Și mai există o concluzie logică: fă parădă de tot ceea ce ai. Prin etalarea unor bunuri pe care nu le au cu adevărat, sau ale căror rate încă nu au fost achitare integral, aceste persoane dependente de cumpărături construiesc, de fapt, castele de nisip (și își închipuie că sunt din cărămidă). Însă, în cele din urmă, va veni valul cel mare al datoriilor care le va dărâma.

Dacă te identifici cu acest tip de cumpărători, merită să te concentrezi și să îneveți să crezi în lecția cea mai importantă predată de nenumărate studii de cercetare în domeniu: în ciuda părerii larg răspândite, bogăția și puterea *nu îi* fac pe oameni fericiti. Chiar dimpotrivă. Fericirea vine doar dinăuntru tău și are, mai degrabă, legătură cu felul în care percep lumea și posibilitățile pe care îți le oferă, decât cu felul în care ești perceput de lume. Respectul față de sine este o funcție a capitalului tău interior (valorile tale, rolul tău în familie, aportul tău la viața planetei) și nu a

inventarului tău exterior (mașinile tale, hainele sau colecțiile). Fericirea se referă la *cine ești*, nu la *ce ai*.

## CUMPERI CA SĂ-ȚI GĂSEȘTI LOCUL ÎNTR-O SOCIETATE OBSEDATĂ DE APARENȚE?

Obsesia culturii americane față de tinerețe, frumusețe și stil — și lipsa de preocupare față de înțelepciune, dezvoltare și substanță — ne face să supraevaluăm aparențele. „Imaginea e totul”, spunea mai demult tenismenul Andre Agassi în reclamele pentru aparate de fotografiat, concentrându-se în numai trei cuvinte crezul publicitară. Acest mesaj este extrem de evident în regatul modei, a cărui industrie vinde neconținut și din ce în ce mai inventiv ideea conform căreia „haina îl face pe om” — mai ales pe femeie. Dacă te lași acaparat de această idee, niciodată nu vei putea să îți pasul cu trenul modei, care face noi halte costisitoare în fiecare sezon.

Rhonda, redactor-șef al unei importante reviste de modă, este necăsătorită și are patruzeci și sase de ani. Își cheltuiește tot venitul disponibil și, deseori, chiar mai mult pe haine, pantofi, genți și bijuterii. Face asta încă de mică, de când a început să primească bani de buzunar. Preocupată de ce anume mânâncă, de greutate și de aspectul fizic încă din adolescență, schimbă în permanență dietele și are șifoniere cu haine de trei mărimi diferite: slabă, mai slabă și foarte slabă. Își dorește o relație stabilă pe termen lung cu un bărbat și face cu greu față perspectivei de a nu avea copii, deoarece este hotărâtă să nu fie o mamă necăsătorită. În loc să își trăiască tristețea, se remontează în permanență cumpărând produsele cele mai noi și cele mai nemaițomenite pe care le oferă piața. Spune că aşa îi cere slujba, dar, de fapt, cumpără mai mult decât ar putea vreodată să poarte — și mult mai mult decât își poate permite. Datoria cardului ei de credit este alarmantă și își dă