

Вредные привычки

Шопоголизм



Что такое шопоголизм?

- **Ониомания** — непреодолимое желание что-либо покупать, не обращая внимания на необходимость и последствия. Покупки становятся и отдыхом, и развлечением, и самостоятельным смыслом. В просторечии эту зависимость часто называют *шопинголизмом* или *шопоголизмом*, а людей, страдающих этим недугом, называют *шопоголиками*.

История понятия. В Европе

- Слово *ониомания*, в качестве медицинского термина, впервые было предложено в Европе в конце XIX века немецким психиатром Эмилем Крепелином, который совместно со швейцарским психиатром Эйгеном Блейлером идентифицировал первые признаки этого психологического заболевания.
- В последнее время тема шопоголизма привлекает усиленное внимание средств массовой информации.

В США

- Американская психиатрическая ассоциация(США) первоначально не признала ониоманию как нарушение здоровья, однако в последнее время имеются основания для пересмотра этой позиции, так как наличествуют все основные признаки маниакального поведения.

Истоки шопоголизма

- Родоначальником шоппинга считается американка Барбара Зелински, в далеком 1956 сформулировавшая главные принципы заядлого шопера:
 - нужную вещь не купить — здоровью навредить,
 - кто рано встает — тот успеет объехать больше магазинов,
 - цена — дело десятое.
- Первым увлечение Барбары оценил ее муж, Джон Зелински, который однажды обнаружил, что Барбара в состоянии потратить его зарплату за 2 минуты 34 секунды. Впоследствии спортсменка довела результат до 1 минуты 55 секунд, что и было зафиксировано беднягой Джоном Дж.Дж. как первый мировой рекорд. Впоследствии он развелся с ней, не выдержав ее увлечения. Барбара же написала несколько пособий по шоппингу — «Шоппинг и лечение женских наследственных заболеваний», «Шоппинг и кризис социальной идентичности», «Шоппинг и современные религиозные течения» и др.

СИМПТОМЫ

- Поход в магазин без чёткого желания найти что-то конкретное;
- Осмотр большинства выставленного на продажу товара;
- Увлечение модными журналами;
- Желание купить продукт без объективной причины;
- Постоянное обсуждение купленного товара;
- Апатия без регулярного посещения торговых заведений.

Причины

- **Низкий уровень саморегуляции.** У таких людей снижена возможность компенсации неблагоприятных личностных особенностей для достижения поставленной цели. В сочетании с индивидуальным предпочтением объекта покупки это может породить зависимость.
- **Жажда адреналина.** Организм быстро привыкает к адреналину и начинает нуждаться во всё больших его дозах. Такие люди занимаются экстремальными видами спорта. В магазине можно тоже получить дозу адреналина — принятие решения о покупке и возможное разочарование являются микрострессами.

- **Иллюзия власти.** Покупаются не столько вещи для личного потребления, сколько некие атрибуты власти, в том числе в форме отношения продавцов к покупателю: уважение, услужливое обращение, льстивые похвалы, фирменные пакеты для покупок.
- **Иллюзия свободы и контроля над своей жизнью.** Шоппинг снимает у шопоголика депрессию и тревогу, повышает самоуважение и уверенность в себе — он может себе позволить купить то, что сейчас захотелось, а не то, что рекомендовали или что просто необходимо. И человек получает ощущение свободы от покупок, даже если вещи ему не нужны.

Последствия

- Трата денег «на ветер», впоследствии чего шопоголик жалеет о покупке, но вскоре всё равно возвращается к приобретению ненужных вещей.
- Есть множество случаев, когда «шоппингомания» приводила к разрушению семей, их финансового благополучия из-за непомерной задолженности больного члена семьи, утратившего чувство меры.
- В случае невозможности удовлетворить эту самую «манию» у «шопингомана» развивается синдром абстиненции, выражающийся в психологических расстройствах, агрессии или депрессии, болезнях сердечно-сосудистой системы, головных болях.

Советы по избавлению

- **Планируйте и исследуйте рынок.** Специалисты советуют анализировать заранее какую вещь необходимо купить, чтобы не делать спонтанных покупок. Если даже товар есть в списке необходимого, в магазине не стоит бросаться на первую попавшуюся вещь, а лучше сначала сравнить дизайн, цвета и цены аналогов. При этом не стоит даже думать о том, чтобы в дополнение к новой вещи купить ещё что-нибудь — сумочку, пояс, туфли и т. д.
- **Скидка — ещё не повод для покупки.** Если во время распродажи вещь стала стоить в несколько раз меньше, это не означает, что она стала необходимой. Велика вероятность, что она так никогда и не понадобится.
- **Избегайте новых коллекций.** Никогда не стоит покупать обязательно в первый же день появления на прилавках новой коллекции. Со временем продавцы уменьшат цены, к тому же всегда можно дождаться сезона распродаж.

- **Избавьтесь от кредиток.** Привычка расплачиваться кредитными картами гарантирует шопоголикам рост долгов. Наличные позволяют человеку лучше ощущать связь между тратой денег и получением вещи. Выходите из дома с небольшой суммой денег, тогда не будет возможности потратить всё сразу.
- **Список трат.** Сохраняя чеки и записывая все покупки, можно легче оценить реальную картину своих трат и понять, какие меры предпринимать.
- **Избегайте магазинов** хотя бы некоторое время, если чувствуете, что не можете контролировать свои расходы. Следует давать время на обдумывание действительной важности покупки.

Шопоголики со стороны

