

# MENOS COMPRA\$ MÁS AMOR PROPIO

## Día 2

Hola, te doy la bienvenida al segundo día de nuestro Money Date.

Hoy hablaremos acerca de la importancia de reconocer las expectativas emocionales que motivan nuestras compras. Y al final realizarás un ejercicio que te ayudará a identificar algunos ejemplos de expectativas emocionales con base en tu propia experiencia, con la finalidad de que te sea más fácil hacerlo en el futuro.

En la reflexión anterior mencionamos que es común hacer gastos innecesarios debido a ese impulso que nos hace pensar que cuando tengamos tal o cual cosa, nos sentiremos de tal o cual manera.

Esto no significa que debemos comprar únicamente cosas que sean totalmente indispensables. Creo que es válido e incluso necesario adquirir cosas que nos inspiren y que nos ayuden a hacer nuestra vida más linda, más divertida y más placentera.

El problema es cuando no somos conscientes de nuestras compras. Cuando compramos de más, sin pensarlo, en automático. Y sobre todo cuando estas compras se interponen con nuestros objetivos financieros y personales.

Por eso quiero invitarte a hacerte más consciente de esto y a que logres, de acuerdo a tu propio contexto y a tu propio ritmo, establecer una relación más sana con tus hábitos de consumo.

Para hacer esto, es esencial que seas súper consciente de las expectativas emocionales que motivan tus decisiones de compra. Es importante que las veas, que las reconozcas y que las nombres, porque solo así podrás tomar decisiones más sabias.

La mejor forma de hacer esto es hacer una pausa antes de comprar algo, formularte preguntas y responder con honestidad y sin juzgarte.

Por ejemplo, imagina que estás navegando en tu tienda en línea favorita y encuentras un producto que te llama la atención y deseas comprarlo. En ese momento, lo que te invito a hacer es: antes de darle click al botón de *comprar*, detente un instante. respira e intenta indagar en tu interior.

Para empezar puedes preguntarte algo así como:

¿Cómo me siento en este momento? ¿Hay alguna emoción que me haya impulsado a estar aquí, navegando en esta tienda en línea?

Quizá aquí descubras que lo que te llevo a abrir esa página fue la ansiedad, el estrés, el aburrimiento, la preocupación, la euforia, etc. Evita juzgarte, tan solo date cuenta.

Este simple paso puede ser súper poderoso, pues puede darte muchísima información acerca de ti y de tus patrones de conducta.

Después de esto, puedes continuar con preguntas como:

¿Cómo espero sentirme una vez que compre esto que deseo? ¿Qué emoción estoy buscando en ese producto? ¿Espero sentir estabilidad? ¿Tranquilidad? ¿Confianza en mí misma/o? ¿Alegría? ¿Armonía? ¿Motivación?

Lo que nos interesa en este paso es simplemente aprender a hacer esa pausa para observar y darse cuenta.

Para terminar con esta reflexión, quiero invitarte a que revises tus notas del ejercicio anterior, donde te pedí que anotaras algunos ejemplos de compras innecesarias que hayas realizado en el pasado.

Intenta recordar cómo te sentías cuando realizaste esas compras. ¿Recuerdas qué emoción estabas esperando sentir o tratando de obtener al comprar eso?

Anota todas las expectativas emocionales que logres identificar en cada una de las compras que escribiste. Trata de usar palabras específicas, esto ayudará a que sea más clara tu anotación.

Cuando termines, guarda tus notas, pues las vas a necesitar para el tercer ejercicio.

Por ahora solo me queda despedirme. ¡Hasta pronto!