



Raha ja minä





Minä kuluttajana

Esimerkkejä siitä, mikä minuun vaikuttaa ja miten minuun vaikutetaan

Ostatko sinä vain järkevää ja tarpeellista? Näinhän meidän raha-asioissa oletetaan toimivan: teemme päätökset järkiperäisesti, koska se on meille taloudellisesti parasta. Tätä teoriaa ihmisestä rationaalisena kuluttajana on viime vuosina haastettu tuomalla esiin tekijöitä, jotka vaikuttavat taloudellisiin päätöksiimme.

Harva meistä saa kaiken, mitä haluaa. Koska käytettävissä on rajallinen määrä rahaa, on pakko tehdä valintoja. Rahankäyttöön liittyviä valintoja voi pyrkiä helpottamaan tunnistamalla tekijöitä, joiden avulla päätöksiimme vaikutetaan.

Tunteet vaikuttavat valintoihimme huomaamattamme. Elämme kuluttamisen maailmassa, jossa voi ostaa paitsi erilaisia tarpeellisia asioita eri hintaluokissa, myös asioita, joista saamme iloa. Lisäksi ostimme asioita siksi, että muutkin ostavat tai vain tottumuksen vuoksi. Mikään näistä ei kuulosta vain tarpeelliselta, tai että ostopäätös olisi taloudellisesti järkevin.

Tunteiden ohella **mieliala ja elämäntilanne** vaikuttavat vahvasti siihen, miten teemme valintoja. Väsyneenä tai masentuneena saattaa tehdä helpommin ostoksia, joita tavallisesti ei tekisi. Sama koskee hankalaa elämäntilannetta, jolloin valintoihin ja ostopäätöksiin ei jaksa perehtyä.

TEHTÄVÄ

**Mitä olet viimeksi ostanut hetken mielihoiteesta?
Mieti, mikä vaikutti eniten ostopäätökseesi.**



Samaan aikaan **mainonta** luo meille näkymiä hyvästä elämästä, ja mitä siihen kuuluu. Unelmien toteuttamiseen markkinoidaan jatkuvasti uusia tuotteita ja palveluja, jotka ovat nettikauppojen kautta saatavilla jatkuvasti. Tuotteiden hankkiminen on tehty helpoksi erilaisten **rahoitustuotteiden** avulla. Osamaksua tai luottokorttia tarjotaan maksuvaihtoehdoksi pienissä ja suurissa ostoksissa, ja siten houkuteltaan ostosten tekoon, vaikkei siihen rahaa olisikaan.

Kuluttajien huomio kiinnitetään usein ensimmäiseksi lainan kuukausierään, eikä lainan kokonaiskustannuksiin. Kun kokonaiskustannukset ovat selkeämmin esillä, tekevät kuluttajat useammin itselleen edullisempia päätöksiä.

Pientä kuukausierää käytetäänkin tehokkaasti lainojen markkinoinnissa. Hankinta ei tunnu niin kalliilta, kun maksu on pilkottu osiin: tuotteen kokonaishinnalla ei olekaan enää niin suurta merkitystä, koska tuotteen saaminen heti houkuttaa enemmän. *Tarkista aina osamaksusopimuksen kulut. Osamaksulla hankitun tuotteen hinta voi nousta yllättävän suureksi, kun mukaan lasketaan korko ja tilinhoitomaksut.*

Myös eri **maksutavat** vaikuttavat ostopäätökseemme ja ostokokemukseen. Tiesitkö, että käteisellä maksaminen aktivoi aivoissa samoja alueita kuin fyysinen kipu? Käteisellä maksaminen on hyvin konkreettista ja näet rahan kulumisen. Kun maksu tehdään verkossa, luottokortilla tai kännykällä, samaa ilmiötä ei tapahdu. Lisäksi yhä useammin maksutapahtuma pyritään häivyttämään taustalle tai siitä tehdään mahdollisimman huomaamaton osa kaupantekoa.

Kun maksutapa on häivytetty taustalle, saatamme helposti unohtaa tilaamamme palvelut. Tästä syystä maksamme monesti jopa palveluista, joita emme oikeastaan käytä. Tätä kutsutaan palveluhävikiksi. Syntyykö sinulle palveluhävikkiä esimerkiksi suoratoistopalvelujen osalta?



TEHTÄVÄ

Käy läpi kaikki hankkimasi palvelut, jotka veloitetaan suoraan tililtäsi. Kuinka monta niitä on? Käytätkö niitä kaikkia, tai ovatko ne juuri nyt tarpeellisia?

Hakukoneet ja sosiaalinen media tekevät puolestamme valintoja algoritmien avulla. Suositellessaan sisältöjä, **algoritmit määrittävät, mitä näemme ja tiedämme**, ja vaikuttavat siten kulutuspäätöksiimme tavoilla, joita emme välttämättä tiedosta.

Verkkoalustojen kautta jaamme tietoa kiinnostuksen kohteistamme. Sen jälkeen meille mainostetaan tuotteita ja palveluita, joita todennäköisimmin ostamme. Nämä mainokset voivat helposti johtaa kulutuspäätöksiin, joita emme olisi muuten tehneet, tai ostamaan tuotetta tai palvelua, jota emme tarvitse tai edes halua. Lisäksi tuotteiden ja palveluiden houkuttelevuutta tehostetaan kohdistetulla hinnoittelulla ja helpoilla maksutavoilla.

Algoritmit voivat myös johtaa tekemään ostopäätöksiä, jotka perustuvat puutteelliseen tietoon, eivät huomioi tämänhetkisiä tarpeita.



Mikä minua motivoi raha-asioissa?

Iso osa raha-asioista hoituu rutiininomaisesti: saamme tuloa, jonka käytämme tavallisesti laskujen maksamiseen, ruokaostoksiin ja muihin elämisen kuluihin. Laskun maksamiseen ei yleensä tarvita suurta motivaatiota: laskun maksamatta jättämisellä on ikäviä seurauksia, ja tästä syystä lasku maksetaan yleensä ajallaan. Toimintaa ohjaa **ulkoinen motivaatio**.

Entäpä jos ottaisimme aktiivisemmän otteen raha-asioiden hoitamiseen? Seuraamalla ja suunnittelemalla raha-asioita, on helpompi tunnistaa omia taloudellisia tavoitteita. Joku tavoittelee taloudellista turvallisuutta, joku tiettyä elintasoja. Jollakin motivaationa hoitaa raha-asioita on unelman toteuttaminen. Joku on saattanut joutua taloudellisiin vaikeuksiin, ja haluaa nyt maksaa velkansa pois. Tavoitteen saavuttamiseen tarvitaan **sisäistä motivaatiota**. Sisäisen motivaation ohjaamana teemme asioita omasta halustamme, ilman pakkoa. Haluamme tehdä asioita, koska ne ovat kiinnostavia ja jotka tuottavat mielihyvää. Motivaatio kasvaa innostumisen ja onnistumisen kokemusten myötä!



Usein vanhempia motivoi halu olla hyvä esimerkki omille lapsilleen. Lasten saaminen voikin monesti olla sysäys saattaa oma talous kuntoon.

”En saanut kotoa mitään neuvoja järkevään rahankäyttöön, päinvastoin; äidilläni oli ja on edelleen talousongelmia. Omalle tyttärelleni haluan opettaa, miten raha-asiat hoidetaan tunnollisesti ja vastuullisesti, ettei hän tee samoja virheitä kuin minä tein. On tärkeää, että on tietoinen mihin raha menee. Haluan myös opettaa, että kyse ei ole siitä, mitä haluaa, vaan siitä, mitä tarvitsee”

TAKUUSÄÄTIÖN TAKAUSASIAKAS

Motivaatiota voi ja kannattaa ylläpitää ja kehittää.

Motivaation ylläpitäminen on helpompaa, kun

- tavoite on selkeä ja saavutettavissa oleva
- tavoitteen saavuttamiseksi on olemassa suunnitelma
- muistaa palkita itseään pienistäkin onnistumisista.



**ODOTAN VAIN
MOTIVAATIOTA...**

Läheisten tuki ja kannustus auttaa kiistatta tavoitteiden saavuttamisessa ja motivaation ylläpitämisessä. Tästä syystä onkin hienoa, jos omista tavoitteista voi avoimesti keskustella oman lähipiirin kanssa.



TEHTÄVÄ

Pohdi rahan merkitystä omassa elämässäsi. Mitkä ovat sinulle merkityksellisiä asioita, joita pyrit rahan avulla saavuttamaan? Vastaavasti pohdi, mitkä ovat sinulle tärkeitä asioita, joihin raha ei liity?



Rahatarinasi

Moni meistä ei välttämättä ole aiemmin pysähtynyt pohtimaan, miten erilaiset elämäntilanteet ja ihmiset ovat vaikuttaneet tai vaikuttavat parhaillaan siihen, miten suhtaudumme rahaan. Kuka sinuun rahankäyttäjänä on vaikuttanut?



POHDI SEURAAVIA KYSYMYKSIÄ

- Miten lapsuudenperheessäsi käytettiin rahaa ja miten rahasta puhuttiin? Miten se on vaikuttanut sinuun?
- Miten erilaiset kokemukset elämässäsi ovat vaikuttaneet siihen, miten käytät rahaa tänä päivänä?
- Miten eri ihmiset ovat rahankäyttöösi vaikuttaneet?
- Millainen rahankäyttäjä olet nyt ja mitä toiveita sinulla on tulevaisuudelle?

Kirjaa tärkeimpiä asioita ja tapahtumia itsellesi ylös. Mieti, millaisia rahaan liittyviä valintoja olet tehnyt ja millaisia tunteita eri tilanteisiin on liittynyt.

On hyvä muistaa, että teemme valinnat aina sen hetkisillä tiedoilla ja osaamisella. Tulevaisuutta ei voi ennustaa. On aina helpompi arvioida jälkikäteen, mitä olisi pitänyt tehdä tai jättää tekemättä.