



# ಎಳೆಯ ಮನಸುಗಳಿಗೆ ಶಾಪಿಂಗ್ ಪಾಠಗಳು

ಉಳಿತಾಯವೆಂಬುದು ಬ್ಯಾನರ್‌ಗಳಲ್ಲಿ, ಜಾಹೀರಾತುಗಳಲ್ಲಿ, ಮೊಬೈಲ್‌ಗೆ ಬರುವ ಮೆಸೇಜುಗಳಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿದ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

## ■ ಸ್ವಯಂಪ್ರಭಾ

ಶಿಲ್ಪಗಳ ಮಗಳು ಸಂಗೀತಾ ಮನೆಯಲ್ಲಿನ ಎಲ್ಲ ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯವಹಾರಗಳನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸುತ್ತಾಳೆ. ಎಂಟನೇ ತರಗತಿ ಓದುವ ಸಂಗೀತಾ ಚೂಟಿ ಹುಡುಗಿ. ಮೊಬೈಲ್ ಅನ್ನು ಲೀಲಾಜಾಲವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಬಲ್ಲಳು. ಜಿಯೋಮಾರ್ಟ್‌ನಿಂದ ದಿನಸಿ ಸಾಮಾನು ಆರ್ಡರ್ ಮಾಡುವುದು ಅಮೆಜಾನ್‌ನಿಂದ ಬೇಕಾದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ತರಿಸುವುದು, ಅಮ್ಮನಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಬಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಮಿಂಟ್ರಾ, ಫ್ಲಿಪ್‌ಕಾರ್ಟ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಆರ್ಡರ್ ಮಾಡುವುದು, ಎಲ್ಲೆಲ್ಲಿ ಏನೇನು ಆಫರ್ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿದೆ ಎಂದು ಗಮನಿಸುವುದು, ಪೇಟಿಎಂನಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ಕ್ಯಾಷ್ ಬ್ಯಾಕ್ ಸಿಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಗಮನಿಸುವುದು ಎಲ್ಲ ಆನ್‌ಲೈನ್ ವ್ಯವಹಾರಗಳಲ್ಲಿ ನುರಿತ ಕೈ ಅವಳದು.

ಮೊದಮೊದಲು ಮಗಳ ಕೈಯಲ್ಲೇ ಲಾಗಿನ್ ಮಾಡಿಸಲು ಹೆದರುತ್ತಿದ್ದ ಶಿಲ್ಪಾ, ನಂತರದ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಮಗಳನ್ನೇ ಅವಲಂಬಿಸತೊಡಗಿದಳು. ಮಗಳೋ ಅಪ್ಪನ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಕಾರ್ಡ್‌ನ ಫೋಟೊ ತೆಗೆದಿರಿಸಿಕೊಂಡು ಬೇಕಾದುದನ್ನು ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಳು.

ಎಲ್ಲವೂ ಸುಗಮವಾಗಿಯೇ ನಡೆಯುತ್ತಿತ್ತು. ಶಿಲ್ಪಾಳಿಗೆ ಯಾಕೋ ಎಲ್ಲವೂ ಸರಿಹೋಗುತ್ತಿಲ್ಲ ಎನಿಸಿತು. ಆನ್‌ಲೈನ್ ಕ್ರೀಮ್‌ಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಏನೂ ತಗಾದೆ ಇಲ್ಲದೇ ಇದ್ದರೂ ಮಗಳ ಯೋಚನಾಲಹರಿಯೊಂದು ಬದಲಾಗುತ್ತಿದೆ ಎಂದು ಅನಿಸಲು ಶುರುವಾಯಿತು. ತಕ್ಷಣವೇ ಅವಳು ಮಿಂಟ್ರಾ ಮತ್ತು ಅ ಮೆ ಜಾ ನ್ ಆಪ್‌ಗಳನ್ನು ತನ್ನ ಮೊ ಬೈ ಲ್ ನ ಿ ಂ ದ ಅನ್ ಇನ್‌ಸ್ಟಾಲ್ ಮಾಡಿ ದ ಳು . 'ಮಗಳೇ ಮೊಬೈಲ್ ನಲ್ಲಿ ಜಾಗವಿಲ್ಲ, ಒಂದೆರಡು ಸಿನಿಮಾ ಹಾಕಿಕೊಂಡಿದ್ದೇನೆ, ಕೆಲ ದಿನಗಳ ಬಳಿಕ ಈ ಆಪ್‌ಗಳನ್ನು ಹಾಕಿಕೊಂಡರೆ ಸಾಕಲ್ಲ' ಎಂದು ಸಮಜಾಯಿಷಿ ನೀಡಿದಳು.

ನಿಜಕ್ಕೂ ಶಿಲ್ಪಾಳಿಗೆ ಏನನ್ನಿಸಿತು ಎಂಬುದು ಇಲ್ಲಿ ಬಹುಮುಖ್ಯ. ದಿನಸಿ ಸಾಮಾನಿನ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ ಕಾರ್ಟ್‌ಗೆ ಹಾಕುವಾಗ, ಬಟ್ಟೆ ಮತ್ತಿತರ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವಾಗ ಮಗಳು ಮನೆಯ ಹಣಕಾಸು ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಳು. ಅವಳಿಗೆ ಅರ್ಥವಾಗಬಹುದಾದದ್ದು ಒಂದೇ ವಿಷಯ, 'ನಾವು ಸಾಧ್ಯವಿದ್ದಷ್ಟು ಹಣ ಖರ್ಚು ಮಾಡಬಾರದು ಮತ್ತು ಗಿಫ್ಟ್ ಆಫರ್‌ಗಳ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಮೂಲಕ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಮಾಡುವ ಬಗ್ಗೆ

ಯೋಚಿಸಬೇಕು' ಎಂಬುದಷ್ಟೇ ಆಗಿತ್ತು. ಆದರೆ ವಾಸ್ತವ ಹಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲವಲ್ಲ.

ಈಗಿನ ಖರೀದಿಗಳ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಮಳಿಗೆಗಳು ಗಿಫ್ಟ್ ಕೂಪನ್‌ಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತವೆ. ಮುಂದಿನ ಬಾರಿ ಖರೀದಿಸುವಾಗ, ಇಷ್ಟು ಮೊತ್ತದ ಖರೀದಿ ಮಾಡಿದರೆ, ನಿಮಗೆ ಇಷ್ಟು ಮೊತ್ತದ ರಿಯಾಯಿತಿ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ ಎಂಬ ಷರತ್ತು ವಿಧಿಸಿ ನೀಡುವ ಆ ಕೂಪನ್‌ಗಳು, ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಮರುಳುಮಾಡುತ್ತವೆ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಸಂಗೀತಾಳಿಗೆ ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಸುವುದಾದರೂ ಹೇಗೆ?

ರಿಯಾಯಿತಿ ಕೂಪನ್‌ಗಳ ಲಾಭ ಪಡೆಯಲು ನಾವು ಖರ್ಚು ಮಾಡಬೇಕಾದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಗಮನಿಸಿದರೆ, ಅದರಿಂದ ಲಾಭ ಅಷ್ಟಕ್ಕಷ್ಟೇ. ನಮಗೆ ಅಗತ್ಯವಿಲ್ಲದೇ ಇದ್ದಾಗಲೂ ಒಂದು ಚೂಡಿದಾರ್ ಟಾಪ್ ಖರೀದಿಸಿ, ಟಾರ್ಗೆಟ್ ಭರ್ತಿ ಮಾಡಿ, ರಿಯಾಯಿತಿಯನ್ನು ಪಡೆದ ಖುಷಿಯಲ್ಲಿ ಇರುತ್ತೇವೆ. ಪರ್ಸಿನಿಂದ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತವೇ ಸೋರಿಹೋಗಿರುತ್ತದೆ. ಹಾಗಿದ್ದರೆ ಉಳಿತಾಯವೆಂದೆಂದೆ ಹೋಯಿತು ಎಂದು ಯೋಚಿಸುವುದು ಸಂಗೀತಾ ಪುಟ್ಟಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗದ ಮಾತು.

ಉಳಿತಾಯವೆಂಬುದು ಬ್ಯಾನರ್‌ಗಳಲ್ಲಿ, ಜಾಹೀರಾತುಗಳಲ್ಲಿ, ಮೊಬೈಲ್‌ಗೆ ಬರುವ ಮೆಸೇಜುಗಳಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಿದ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ನಾವು ಬದುಕಿನಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಬೇಕೆಂದು ಬಯಸಿದರೆ, ನಮ್ಮ ಆಸೆಗಳಿಗೆ ಬೇಲಿ ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು, ವಸ್ತುಗಳ ಖರೀದಿಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಬೇಕು ಎಂಬುದನ್ನು ಶಿಲ್ಪಾ ಮಗಳಿಗೆ ಹೇಳಬೇಕಾಗಿತ್ತು.

ಅಂಗಡಿಗೆ ಹೋಗಿ ವಿಜಯದಶಮಿಗೆ ಬಟ್ಟೆ ತರೋಣವೇ, ಕೂಪನ್‌ನಲ್ಲಿ ರಿಯಾಯಿತಿ ಪಡೆಯಬಹುದು ಎಂದು ಕೂಪನ್ ಒಂದನ್ನು ಹಿಡಿದು ಮಗಳ ಬಳಿ ಶಿಲ್ಪಾ ಕೇಳಿದರು. ಮಗಳಿಗೆ ಖುಷಿಯಾಯಿತು. ಆದರೆ ಕೂಪನ್‌ಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅಂಗಡಿಗೆ ಹೋಗುವ ಮುನ್ನ ಮತ್ತೊಂದು ಮಳಿಗೆಗೆ ಹೋಗಿ, ಕೆಲವು ಜರಿ ಲಂಗಗಳನ್ನು ತಾಯಿ-ಮಗಳು ನೋಡಿದರು. ಮಗಳಿಗೆ ಖುಷಿಯಾಯಿತು. 'ಚೆನ್ನಾಗಿವೆ' ಎಂದಳು. 'ಆದರೆ ಅದನ್ನು ನಾವು ಖರೀದಿಸುವಂತಿಲ್ಲ ಮಗಳೇ' ಎಂದು ಶಿಲ್ಪಾ ಹೇಳಿದಾಗ ಮಗಳ ಮುಖ ಚಿಕ್ಕದಾಯಿತು. 'ನಾವು ಬೇಕಾದ್ದನ್ನು ಖರೀದಿಸುವಂತಿಲ್ಲ. ಯಾಕೆಂದರೆ ಈ ಕೂಪನ್ ಮೂಲಕ ನಮ್ಮನ್ನು ಆ ಮಳಿಗೆಯವರು ಕಟ್ಟಿಹಾಕಿದ್ದಾರೆ' ಎಂದು ಮಗಳೊಡನೆ ಹೇಳುತ್ತಿರಬೇಕಾದರೆ, ಸಂಗೀತಾ ಪುಟ್ಟಿಯ ಮುಖ ಚಿಕ್ಕದಾಯಿತು.

'ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ಕೂಪನ್ ಹಂಗನ್ನು ಬಿಟ್ಟು, ಸರಳವಾದ ಆಯ್ಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡುವ ಮೂಲಕ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡೋಣ. ಹಾಗೆ ಉಳಿಸಿದ ಹಣವನ್ನು ಪಿಗ್ಗಿ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗೆ ಹಾಕೋಣ' ಎನ್ನುತ್ತ ಶಿಲ್ಪಾ ಜರಿ ಲಂಗ ಖರೀದಿಸಿದಳು. ಅಮ್ಮ ಮಗಳ ಒಪ್ಪಂದದಲ್ಲಿ ಇತರ ಮಕ್ಕಳಿಗೂ ಪಾರವಿದೆಯಲ್ಲವೇ. ■

