بين الرغبة والحاجة

مقاله "الندم على ردائي القديم"، يصف الفيلسوف الفرنسي دينيس ديدرو كيف جعلَه رداءٌ أحمر أنيق ينظر إلى أثاثه القديم نظرةً مختلفة؛ فما كان يراه مناسبًا صار فجأةً لا يليق بالرداء الجديد. فاستبدل بعض أثاثه ومقتنياته، ثم ندم على ما جرّه عليه ذلك من تبدّل، وقال في معنى عبارته الشهيرة: "كنتُ سيّد رداءي القديم، وأصبحتُ عبدًا للجديد". ومن هذه الحكاية شاع اسم "أثر ديدرو" قد يدفعنا اقتناء شيء جديد إلى الشعور بأن أشياء أخرى حوله لم تعد مناسبة، فنبدأ سلسلةً من المشتريات لم تكن في خطتنا. عرف هذا المشهد في حياتنا اليومية.. نشتري هاتفًا جديدًا، ثم نبحث عن غطاءٍ له، وسماعاتٍ تناسبه، وربما ساعةٍ أو ملحقاتٍ أخرى. وهنا يبرز سؤال مهم.. هل نشتري لأننا نحتاج، أم لأن شيئًا جديدًا أوحى إلينا بأن ما نملكه لم يعد كافيًا؟

الحاجة هي ما يرتبط بخللٍ فعلي في حياتنا؛ كحذاءٍ مهترئ يؤلم القدم، أو جهازٍ تعطّل ولا غنى عنه. أمّا الرغبة فقد تكون رغبةً في التجديد أو المتعة أو اقتناء شيء جميل، من غير أن يتوقف عليه أمرٌ أساسي. والرغبة ليست عيبًا، لكن من المفيد أن نميّزها عن الحاجة؛ فكثيرًا ما تلبس الرغبة ثوب الحاجة، ولا سيما حين يلحّ علينا الإعلان أو يغوينا التخفيض.

ومن كلمات أمير المؤمنين علي عليه السلام ما يضع هذا المعنى في عبارة موجزة: " القناعة مالٌ لا ينفد"، وهي من حكم نهج البلاغة. فالقناعة ليست حرمانًا ولا رفضًا لكل جديد، وإنما أن يعرف الإنسان حدّ الكفاية، وألا يجعل ما يملكه الآخرون مقياسًا لما يحتاج إليه.

وترد في الكافي روايةٌ عن الإمام الصادق عليه السلام، ينقل فيها عن أمير المؤمنين عليه السلام قوله: "يا ابن آدم، إن كنت تريد من الدنيا ما يكفيك، فإن أيسر ما فيها يكفيك، وإن كنت إنما تريد ما لا يكفيك، فإن كل ما فيها لا يكفيك". إنها تذكيرٌ بأن المشكلة قد لا تكون في قلة ما نملك، بل في رغبةٍ لا تعرف متى تكتفي.

وهذا لا يعني أن كل شراءٍ اندفاعيّ أو أن علينا مقاومة كل رغبة. لكنه يدعونا إلى التمهّل قبل أن تتحول الرغبة العابرة إلى قرارٍ مكلف. فالإعلانات، مثلًا، قد تجعلنا نركّز على مقدار ما "وفرناه" بدل أن نسأل أنفسنا إن كنا نحتاج السلعة أصلًا. نرى عبارة "خصم خمسين بالمئة"، فنفكر في الصفقة،

لا في حاجتنا؛ ثم نخرج بسلعةٍ لم تكن في الحسبان، ونشعر أننا ربحنا لأن سعرها انخفض، مع أننا أنفقنا مالًا لم نكن ننوي إنفاقه.

ومن المفيد هنا أن نتذكر أن الدوبامين لا يختصر في كونه «مادة السعادة»؛ فلإشارات التوقّع والمكافأة دورٌ في توجيه السلوك نحو ما نرغب فيه. لذلك قد يكون انتظار الشيء والسعي إليه جزءًا من جاذبيته، لا امتلاكه وحده. وهذا سبب إضافي يجعل التريّث قبل الشراء نافعًا.

أما الغنى، فلا يُقاس بكثرة المقتنيات وحدها. وقد ورد عن النبي ﷺ "ليس الغِنى عن كثرة العَرَض، ولكن الغِنى غِنى النفس".. أي إن كثرة المال والمتاع لا تضمن شعور المرء بالكفاية، إذا ظلّ قلبه متعلقًا بالمزيد.

فكيف نشتري بوعي، من غير أن نحوّل حياتنا إلى حسابٍ دقيق لكل ريال؟

أولًا: امنح نفسك وقتًا. إذا رغبت في شيء غير ضروري، فانتظر يومًا قبل شرائه؛ وإن كان مرتفع الثمن، فأجّله أسبوعًا. قد تخفّ الرغبة، أو تكتشف أن حاجتك إليه لم تكن كما ظننت.

ثانيًا: حوّل السعر إلى وقتٍ من عملك. اسأل نفسك: كم ساعةً أو يومًا من جهدي يساوي هذا المبلغ؟ لا لتلوم نفسك على المتعة، بل لتعرف إن كانت تستحق ما ستبذله من وقتٍ ومال.

ثالثًا: اسأل سؤالًا واضحًا: ما الذي سيتغير في حياتي إذا اشتريت هذا الشيء؟ إن كان الجواب محددًا ومرتبطًا بحاجةٍ فعلية، فقد يكون الشراء مناسبًا. وإن كان الجواب مجرد رغبةٍ في تحسين المزاج، ففكّر في بدائل أقل كلفة: نزهة، أو لقاء صديق، أو كتاب، أو وقتٌ للراحة.

وأخيرًا: لا تجعل الحكمة في التقشّف الدائم، ولا في شراء الأرخص دائمًا. خصّص في ميزانيتك مبلغًا معلومًا لما تحب، واستمتع به من غير شعورٍ بالذنب، ما دمت لا تضرّ بالتزاماتك ولا تستدين لإرضاء رغبةٍ عابرة. فالقناعة ليست أن تحرم نفسك، بل أن تملك قرارك.

وحين تقف في المرة المقبلة أمام منتجٍ ترغب فيه، اسأل نفسك: هل أحتاجه، أم أريده، أم أن الإعلان هو الذي جعلني أظن أنني أحتاجه؟ ثم تذكّر كلمة أمير المؤمنين عليه السلام في الكافي "ما يكفيك قد يكون أيسر مما تظن، وما لا يكفيك لن تكفيك الدنيا كلّها". وربما كان أثمن ما تشتريه في تلك اللحظة

هو أن تحتفظ بحريتك في الاختيار.