

БОЖЕ БЛАГОСЛОВІННЯ РОЗВИНУТИ ВМІННЯ РОБИТИ НАЙЯКІСНІШІ ПОКУПКИ

УРОК 11

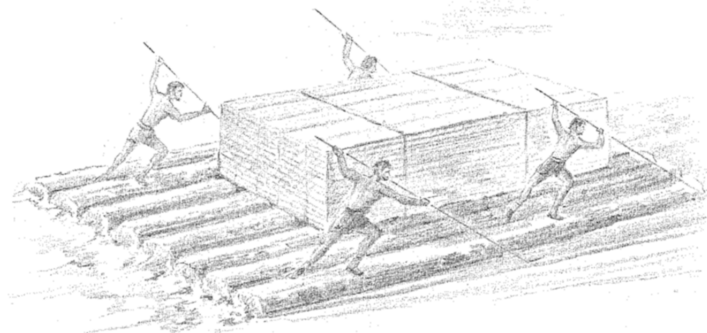
СОЛОМОН

*Людина, яка набула великі
багатства завдяки мудрості*



ВІН ЗРОБИВ МУДРУ ПРОПОЗИЦІЮ

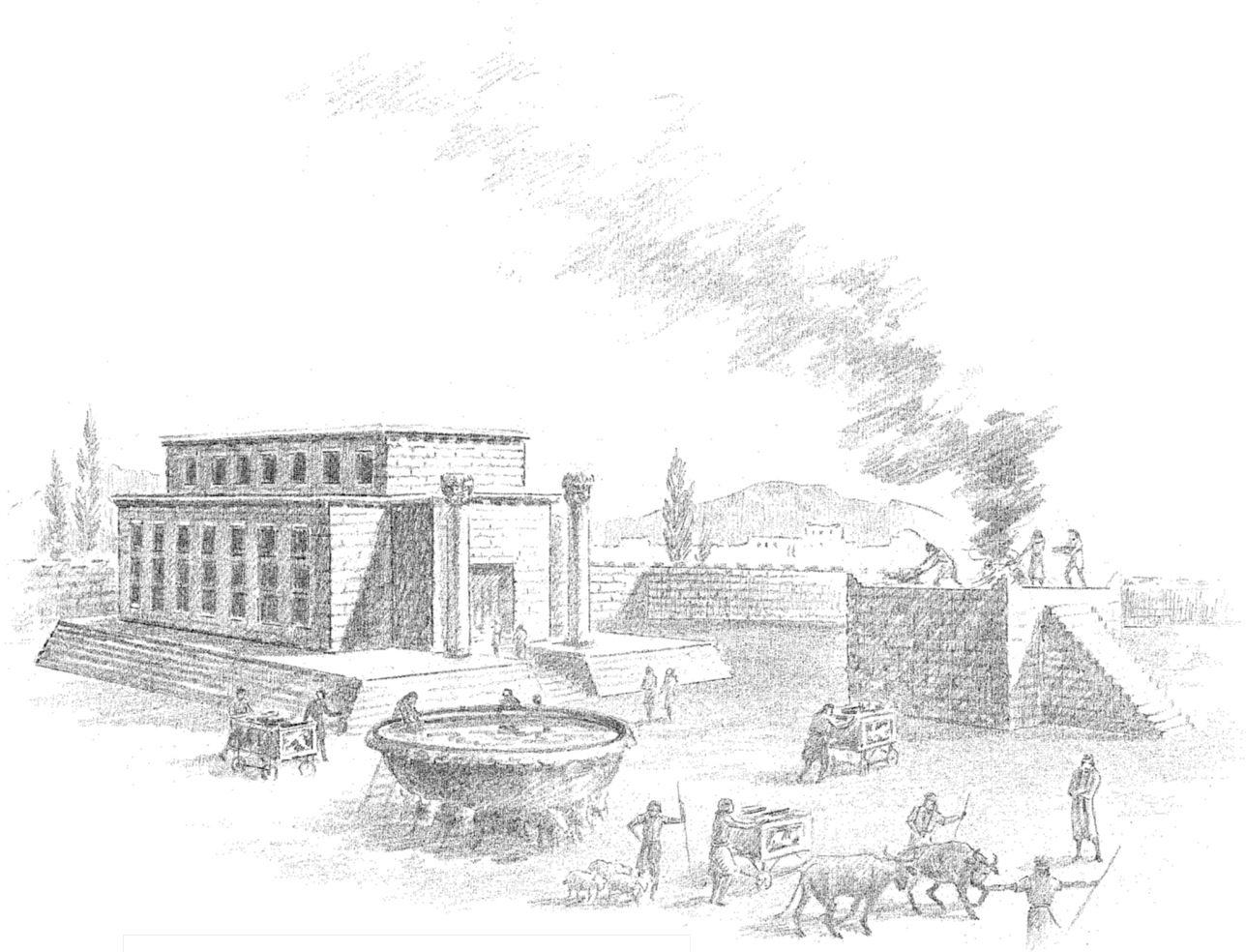
«А храм, якого я будую, великий, бо Бог наш більший від усіх богів! А тепер пошли мені чоловіка, здібного до роботи... І пошли мені з Ливану дерева кедрового, кипарисового та сандалового... І оце мої раби будуть рабами твоїми... А ось... рабам твоїм, дав я...» (2 Хронік 2:4, 6–8, 9).



БОЖЕ БЛАГОСЛОВІННЯ РОЗВИНУТИ ВМІННЯ РОБИТИ НАЙЯКІСНІШІ ПОКУПКИ

ЧЕСНЕ ВЕДЕННЯ СПРАВ

«Обманливі шальки огида для Господа, а повна вага це Його уподоба» (Приповісті 11:1).



ЙОГО ПІДРЯДНИК НАБЛИЗИВСЯ ДО БОГА

«І сказав Хірам, цар тирський, листом і послав до Соломона...
І сказав Хірам: Благословенний Господь, ...що дав цареві
Давидові сина мудрого...» (2 Хронік 2:10–11).



ЧИ ЗМОЖЕТЕ ВИ ВИЗНАЧИТИ НАЙЯКІСНІШУ ТА НАЙВИГІДНІШУ ПОКУПКУ?

ОСОБИСТА ОЦІНКА

А / Б

1. Є новий автомобіль А, його ціна 9000 доларів. Є автомобіль Б тієї ж самої моделі, який рік був у користуванні, має пробіг 30000 км та коштує 6000 доларів. Обидві машини в чудовому стані. Яку з них ви б купили? ☐ ☐
2. Є два автомобілі: А та Б — однакової моделі та року випуску. Автомобіль А має пробіг 20000 по Італії. Автомобіль Б має пробіг 20000 по Естонії. Який з них ви б купили? ☐ ☐
3. Електродріль А має надійний металевий корпус та коштує 2000 грн. Електродріль Б має пластиковий корпус і коштує 1000 грн. Якщо ви використовуєте дріль тільки час від часу, який варіант є доцільнішим? ☐ ☐
4. Будинки А та Б є однаковими за ціною, проектом та станом. Від будинку А можна пішки дійти до торгового центру, проте він розташований за три кілометри від школи. Від будинку Б можна пішки дійти до школи, проте він розташований за три кілометри від торгового центру. Який би ви купили будинок? ☐ ☐
5. Є два бойлери А та Б однакової якості та виготовлені однією компанією. Спеціалізована фірма продає бойлер А з гарантією на 10 років. Бойлер Б продається у торговельному центрі на 500 грн дешевше, але до нього гарантія лише на 2 роки. Який з них ви б купили? ☐ ☐
6. Продаються консервовані шпроти А та Б однакової якості та однакової маси. Консервна банка А продається під відомою торговою маркою та коштує 27 грн. Консервна банка Б продається під торговою маркою мережі супермаркетів і коштує 22 грн. Яку консерву ви б купили? ☐ ☐
7. Вам потрібно провести електрокабель між двома своїми приміщеннями. Компанія А пообіцяла виконати цю роботу за 5000 грн. Компанія Б готова виконати цю роботу за 3000 грн, якщо ви прокопаєте траншею півметра завширшки та 30 метрів завдовжки. До якої компанії ви б звернулися? ☐ ☐
8. Пральні машини А та Б коштують однаково. Пральна машина А має 8 режимів роботи. Пральна машина Б має лише три основні режими, але розрахована на більший обсяг прання. Яку з цих двох пральних машин ви б купили? ☐ ☐
9. Шафа А виготовлена з дерева та коштує 20000 грн. Шафа Б виготовлена зі шпонуваної плити ДВП та коштує 10000 грн. Яку шафу ви б купили? ☐ ☐
10. Автомобільний акумулятор А коштує 3600 грн та продається з гарантією на п'ять років. Автомобільний акумулятор Б коштує 3000 грн та продається з гарантією на один рік. Який би ви купили акумулятор? ☐ ☐
11. Чоловічий костюм А від відомого виробника з биркою, де зазначено бренд, коштує 2500 грн. Ідентичний костюм Б, виготовлений на тій самій фабриці, продається без брендової бирки на речовому ринку за 2300 грн. Який би ви купили костюм? ☐ ☐

Усього правильних відповідей

☐

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ:

11–10 правильних відповідей =
9–5 правильних відповідей =
4–0 правильних відповідей =

15 основних кроків до найякіснішої та найвигіднішої покупки

1. ПОРІВНЯЙТЕ ПОТРІБНУ СУМУ І ЧАС, НЕОБХІДНИЙ НА ЇЇ ЗАРОБІТОК



Першим кроком до найвигіднішої покупки є розуміння цінності грошей. Цінність визначається через порівняння, а затрачений на заробіток час є доброю основою для такого порівняння.

Якщо ви вирішили зводити сім'ю у ресторан і рахунок за обід склав 200 грн, то скільки часу вам потрібно, аби заробити ці гроші, якщо ваша зарплата з розрахунку на годину роботи — це 20 грн?

Відповідь — не десять годин. Щоб підрахувати все правильно, ви маєте включити в свій розрахунок і витрати, прямо пов'язані із заробітком, такі як транспортні витрати та обов'язкові виплати, наприклад, податки. Тоді, можливо, виявиться, що чистий ваш заробіток за годину — лише 15 грн.

І тому виходить, що для оплати обіду вам знадобиться 13 робочих годин, тобто майже два повні робочі дні, і це не враховуючи проїзд та чайові.

2. ПОРІВНЯЙТЕ ЦІНУ З ТИМ, ЩО ЩЕ МОЖНА КУПИТИ ЗА ЦІ Ж САМІ ГРОШІ



Споживацька зашореність заважає вмінню зробити найоптимальнішу покупку. Ця зашореність виявляється у тому, що споживач оцінює товар, зовсім не зважаючи на те, що за ці самі гроші можна придбати

в інших галузях.

Коли ми порівнюємо товар, який нас зацікавив, із іншими товарами, то не лише утверджуємо базове розуміння цінності. Під час такого порівняння ми можемо помітити вказівки на те, що нам варто не купувати зараз або шукати ще.

Христові притчі про скарб у полі та дорогоцінну перлину є прекрасним прикладом такого кроку. Покупці у цих притчах побачили, що поле та перлина мали значно більшу цінність, ніж усе їхнє майно, а тому вони і продали все, аби набути найцінніше (див. Матвія 13:44–46).

Якщо, приміром, ви плануєте купити машину за 5000 доларів, то слід розуміти, що ви можете купити машину іншої марки за 4000 доларів, а на зекономлені гроші переобладнати систему опалення у себе вдома, щоб надалі заощаджувати на обігріві приміщення.

3. РАХУЙТЕ ЗАОЩАДЖЕННЯ ТА ЕКОНОМІЮ У ВІДСОТКАХ



Один мудрий та успішний бізнесмен пояснював, чому важливо економити дві гривні на пакеті рису.

«Якщо один пакет рису коштує 10 грн, а інший такої ж маси — 8 грн, то слід купувати той, який коштує 8

грн».

Ті, хто слухав його, не могли зрозуміти, чому мультимільйонер говорить про необхідність економити дві гривні, поки він не пояснив, у чому саме полягає важливість.

«Ви економите не лише дві гривні — ви економите 20 %. А тепер подумайте, скільки ви могли б заощадити, якби зменшили щомісячні витрати на харчування на 20 %. Крім того, такого відсотку не дає жоден банк».

Такий спосіб мислення допомагає нам зрозуміти, чому цей чоловік став мультимільйонером. Його порада щодо економії підтверджується Христовою притчею.

«Хто вірний в найменшому, і в великому вірний...» (Луки 16:10).

Зробити найвигіднішу покупку — це заплатити за придбаний товар або послугу не більше, ніж необхідно.

4. ЗАРОБЛЕНІ ГРОШІ КЛАДІТЬ ВІДРАЗУ У БАНК



Для здійснення найвигіднішої покупки необхідне ощадливе ставлення до кожної гривні.

Якщо ваша зарплата не перераховується відразу у банк, а видається вам на руки, щоб відразу могли витратити її на особисті витрати, то дуже часто це призводить до немудрих рішень та значно ускладнює ведення фінансової звітності.

Якщо можливо, рахунок, на який переказується ваша зарплата, повинен передбачати нарахування відсотків на залишок коштів.

5. НОСІТЬ ІЗ СОБОЮ ЛИШЕ СТІЛЬКИ ГОТІВКИ, СКІЛЬКИ НЕОБХІДНО



Якось один молодий чоловік поскаржився своєму працедавцеві, що зарплати у 1000 грн на тиждень йому не вистачає.

Працедавець поцікавився, чи виплачує той гроші за придбане житло. Підлеглий сказав: «Ні». Як виявилось, орендна плата за квартиру була дуже низькою. Далі працедавець запитав, чи є у цього чоловіка власне авто, на що той відповів, що машина є, але за неї ще не повністю заплачено.

Тоді працедавець поставив питання, яким вразив свого підлеглого: «Ви пропрацювали тут 10 років, за цей час ми вам виплатили 520000 грн. Ви можете показати, що ви за них придбали?»

Спершу чоловікові було важко повірити, що він заробив стільки грошей. Але далі йому не легше було прийняти думку про те, що у нього були такі величезні гроші, але не було що показати, що він за них придбав.

Цей чоловік мав звичку носити з собою великі суми грошей та запросто витрачати їх на те, що не мало великої цінності.

6. ЗНАЙТЕ, ЩО ВАМ ПОТРІБНО, ЩЕ ДО ТОГО, ЯК ПІТИ СКУПОВУВАТИСЯ



Мудрий покупець, ідучи за покупками, складає перелік необхідних речей. Для цього є кілька важливих підстав.

Товари в магазинах часто виставлені так, щоб заохочувати до покупок під настрій (зауважте, наприклад, де викладаються шоколадні батончики!) Якщо

не мати з собою завчасно підготовленого переліку, то дуже ймовірно, що буде куплено більше, ніж потрібно.

Завчасно склавши список необхідних речей, ви можете стежити за тим, у яких магазинах є те, що вам потрібно. Таким чином ви не витрачатимете зайвого часу на дорогу, завчасно знатимете ціну товару та зможете планувати, чи потрібно вам шукати цей товар ще десь, щоб зробити найвигіднішу покупку.

Для тих товарів, які ви купуєте регулярно, буде корисним наведений нижче перелік.

№	ТОВАР	ВИКОРИСТАНО (ПОСТАВИТИ ВІДМІТКУ)				ЦІНА ЗА ОДИНИЦЮ
3	Зубна паста	✓				22
4	Туалетне мило	✓	✓	✓		6
2	Пральний порошок у пачці	✓				15
1	Вибілювач (літр)	✓				9
2	Чорний крем для взуття (банка)					9

Перераховуючи подібним чином усі необхідні у господарстві товари, ви матимете чітке уявлення про те, скільки всього у вас є, скільки з цього було використано, скільки було витрачено грошей та скільки потрібно купити ще.

7. ЗОСЕРЕДЬТЕ УВАГУ НА ПОКУПЦІ, А НЕ НА ТОМУ, СКІЛЬКИ ЛИШАЄТЬСЯ ГРОШЕЙ



Невиправдані надмірні витрати починаються тоді, коли людина думає, скільки грошей у неї залишиться на рахунку, а не про те, чи буде витрачена кожна гривня з максимальною вигодою.

Мудрий покупець може мати 50000 грн заощаджень. Якщо він думає про покупку вартістю 1000 грн, він не буде казати собі: «У мене залишається ще 49000 грн». Таке мислення веде до лінивства щодо дослідження товарів, а з лінивого покупця легше мати зиск.

Мудрий покупець буде дивитися на те, скільки грошей у нього залишається, лише після того, як пересвідчиться, що обраний товар дійсно буде найвигіднішою покупкою.

8. ЗВАЖТЕ НА ЦІНУ ДО ТОГО, ЯК РОЗГЛЯДАТИМЕТЕ ТОВАР



Завжди дізнавайтеся повну ціну товару, перш ніж прийняти рішення про його купівлю.

Один із найбільших ворогів найвигідніших покупок — це емоційна прив'язаність до обраного товару без розуміння того, чи ви можете його собі дозволити.

Уся потуга реклами спрямована на те, щоб викликати в людині винятково сильне бажання придбати рекламований товар, навіть якщо доведеться заплатити захмарні гроші або жити у борг. Саме це і є основою купівлі в кредит.

Коли ви бачите, що ціна цієї пральної машини, яка вас зацікавила, не вписується у те, що ви можете собі дозволити, тоді треба виявити дисциплінованість та серйозно на ту машину навіть не дивитися. Коли вам приносять меню у ресторані, варто навчитися спочатку дивитися на ціну, а лише потім — на страву.

9. ОБОВ'ЯЗКОВО ДІЗНАЙТЕСЯ, ЯКОЮ БУДЕ ПОВНА ЦІНА

Ціна, яку доводиться сплатити насправді, часто виявляється значно вищою за зазначену ціну товару. Наприклад, якщо ви купуєте автомобіль із зазначеною ціною 7900 доларів, то вам доведеться заплатити також таке:

Початкова ціна	7900 доларів
+ Податок при купівлі автомобіля понад 5000 грн	= втрата права на субсидію
+ податок на автомобілі іноземного виробництва	= відрахування у пенсійний фонд 3–5 %
+ Транспортування автомобіля	= 500 грн
+ Плата дилерові / асистентові з продажів / другові за допомогу	= 500 грн
+ Нові номерні знаки	= 620 грн
+ Експерта оцінка автомобіля іноземного виробництва	= 55 грн
+ Страхування нових автомобілів іноземного виробництва	= 950 грн (старше 10 років після використання у сільській місцевості — 400)
+ Додаткові витрати на оновлення	= 300 грн
+ Обов'язкове обслуговування	= 60 грн
+ Пальне на рік (20000 км)	= 20000 грн

РЕАЛЬНА ЦІНА: 7900 доларів **ПЛЮС** щонайменше 22435 гривень



Ці ціни відрізняються в різних областях, але загальна картина залишається тією ж самою. Дуже часто великі покупки вимагають більших витрат, ніж початково зазначена ціна.

Якщо ви ледь-ледь можете дозволити собі машину за 7900 доларів, то остаточна справжня ціна стане для вас фінансовим тягарем. Щоб така покупка не привела до зтяжкого фінансового рабства, вона може бути виправдана лише за двох умов: а) автомобіль буде використано для отримання доходу, та б) ваш рівень зарплати є достатньо високим, щоб забезпечити постійне обслуговування, ремонт та амортизацію.

Знання справжньої повної ціни товару перед його купівлею має також і важливе духовне застосування. Основою стратегії сатанинських спокус є те, що він дає вам побачити лише частину того, скільки вам буде коштувати гріх. Якби Адам і Єва усвідомили всеосяжні наслідки свого гріха, то вони мали б достатній стимул його не вчиняти.

Сенс рекламних оголошень, які закликають вас купувати товари, щомісяця виплачуючи за них, насправді можна було б передати такими словами: «Якби ви знали повну ціну цього товару, ви б навряд чи його купили, а тому повну ціну ми вам не скажемо».

10. ПРИ КУПІВЛІ КОМПЛЕКТІВ ВИЗНАЧТЕ ЦІНУ ОДИНИЦІ



Здається очевидним, що при купівлі товару великими комплектами ціна за одиницю виходить меншою, ніж при купівлі меншими пакунками. Проте мудрий покупець завжди перевірятиме, чи це так.

Іноді буває так, що одиниця товару у великому пакунку виходить дорожчою, ніж куплена окремо або у меншому пакунку.

У деяких супермаркетах вказується ціна одиниці товару, проте при потребі ви можете визначити її самі. Для визначення ціни одиниці товару поділіть вартість на кількість. Якщо пачка прального порошку вагою 1500 г коштує 37,50 грн, ціна одного грама — 2,5 коп. Якщо пачка такого самого порошку вагою 400 грамів продається за 14 грн, то ціна за грам виходить 3,5 коп. У такому випадку ви заощаджуєте 35 % при купівлі більшого пакунку.

Один надзвичайно успішний торговий агент досягнув процвітання саме завдяки визначенню ціни за одиницю товару.

Якщо йому потрібно було купити партію ковдр, то він спочатку звертався до виробника, щоб довідатись, чи можна їх придбати без посередників. Якщо ні, він звертався до офіційного дилера та запитував, яку знижку можна отримати при покупці десяти штук. Далі він запитував, чи можна було б сподіватися більшої знижки при купівлі 50 штук, чи ще більшої — при купівлі ста.

11. ПІДРАХОВУЙТЕ ЗАГАЛЬНУ ВАРТІСТЬ ПОКУПОК ПЕРЕД ТИМ, ЯК ОПЛАТИТИ ЇХ У КАСІ



Вам може здаватися, що ви вибрали найвигідніші покупки, але якщо вас обрахують, то уся користь від вашого пошуку та вибору товарів пропаде.

Аби уникнути того, щоб вам щось неправильно порахували, варто підраховувати загальну суму покупок ще до того, як іти до каси. Крім того, так ви перевірите точність касира у магазині, офіціанта у ресторані чи продавця, який виписує вам товарний чек.

На мобільних телефонах є калькулятор, на якому ви, перш ніж платити, можете порахувати загальну суму обраних товарів у магазині.

Якщо ви будете користуватися калькулятором, купуючи харчі, і поставите собі за правило купувати цукерки та менш поживні продукти у самому кінці, то вам буде легше навчитися дотримуватися встановленого бюджету.

12. ДОСЛІДЖУЙТЕ ТОВАРИ



При пошуку найвигіднішої покупки дуже корисно прочитати в інтернеті відгуки користувачів та огляди товарів. У таких публікаціях оцінюються сильні та слабкі сторони товарів, а також підкреслюються їхні функції й обмеження, які слід розуміти при прийнятті рішень.

Передивлятися таку інформацію варто тоді, коли ви, власне, почнете підшукувати потрібний товар. Те, про що ви дізнаєтеся з таких оглядів, дасть вам підґрунтя для правильних питань, завдяки яким продавець бачитиме, що ви розумієте, що саме шукаєте, а також допоможе вам відшукати найвигіднішу покупку.

13. ЗАПИСУЙТЕ ПИТАННЯ ТА ВІДПОВІДІ



Коли ви збираєтеся зробити велику покупку, дуже важливо записувати питання, за допомогою яких вам буде легше визначити цінність, призначення, особливі функції та особливості експлуатації товару,

який ви хочете придбати.

Джерелом ваших запитань буде те, що ви дослідите в інтернеті, а також інформація, яку ви особисто дізнаєтеся від інших користувачів.

Ці питання потрібні не лише для розмови з продавцем — якщо ви будете записувати відповіді, то матимете змогу самостійно перевірити, чи сказане дійсно є правдою, чи це лише «рекламні байки».

При можливості просіть документального підтвердження того, що вам розповідають про товар. Якщо обіцянки щодо якості або функціональності товару ніде не зазначені письмово, то ви не зможете довести, що вам хтось щось обіцяв.

14. ПОРАДЬТЕСЯ З ІНШИМИ ВЛАСНИКАМИ ТА МАЙСТРАМИ З РЕМОНТУ



Буває так, що наймудрішу пораду перед покупкою побутового приладу, автомобіля, інструменту або навіть будинку можна отримати від теперішніх або колишніх власників, а особливо — від ремонтників.

Більшість людей отримує достатньо порад щодо великих покупок; проблема лиш у тім, що до порад починають дослухатися вже після того, як річ придбана або контракт підписаний.

Ті, хто вже мав справу з тим товаром, про придбання якого ви зараз думаєте, зазвичай готові розповісти про свої враження.

Ключ до мудрої покупки — це залучення досвіду інших людей, якщо можливо, то й безкоштовне. Інші власники заплатили за товар високу ціну, і нерідко буває так, що вони готові задарма поділитися своїми думками про нього.

ОСНОВНІ ПИТАННЯ ПЕРЕД ПОКУПКОЮ

- Чи справді мені потрібен цей товар?
- Чи є цей товар вищої якості, ніж мені потрібно?
- Чи дійсно цей товар має усі заявлені функції?
- Чи є виробник товару надійною компанією?
- Чи скоро цей товар стане застарілим?
- Чи виправдовує купівлю цього товару те, як він буде використовуватися?
- Чи економним є обслуговування цього товару?
- Чи дешевше було б орендувати те, що я думаю придбати?
- Чи є можливість обійтися без послуг посередників?
- Цей товар сприятиме об'єднанню чи розділенню у моїй сім'ї?

15. УЗГОДЬТЕ ПОКУПКУ З ДРУЖИНОЮ

Божий задум полягає у тому, щоб жінка була помічницею своєму чоловікові. Вона має чимало цінних рис, і однією з них є вміння відчувати, коли чоловік збирається зробити немудру покупку.

Жінка може і сама не розуміти, чому рішення чоловіка є хибним, але, якщо вона відчуває вагання, чоловікові варто ще раз подумати про те, що він бажає придбати.

ОСНОВНІ ПИТАННЯ ПЕРЕД ПОЧАТКОМ БУДІВНИЦТВА

- Чи справді мені потрібен будинок? Чи справді мені потрібен будинок на 3 поверхи?
- Чи буду я більший дім, ніж мені потрібно?
- Чи дійсно нове житло або добудова буде моїй сім'ї на користь, як мені здається?
- Чи виправдовує ця користь взяття грошей у борг?
- Чи стабільні у мене зарплата або інші доходи, щоб я міг понести такі витрати?
- Чи закінчу я будівництво і чи комусь знадобиться новий дім, коли діти виростуть і підуть від нас?
- Чи виправдовує це будівництво нервові навантаження, сімейні травми та фінансові потрясіння?
- Чи зможемо ми платити більшу плату за комунальні послуги?
- Чи буде дешевшою оренда більшого житла?
- Як уникнути того, щоб будівництво зробилося затяжним?
- Чи можна зменшити витрати та прискорити роботу, якщо використовувати ненові матеріали та звернутися за допомогою до друзів?
- Чи буде прибирання більшої площі та підтримання порядку у більшому домі занадто великим навантаженням для моєї дружини?
- Цей товар сприятиме об'єднанню чи розділенню у моїй сім'ї?

ЗНАТИ, КОЛИ І ЯК ЗАПРОПОНУВАТИ СПРАВЕДЛИВУ ЦІНУ

Іноді запропонувати за товар, який вас зацікавив, ціну, нижчу від указаної, буває неможливо або недоречно. Проте дуже часто це робити не лише можна, але й варто, і чим вищою є ціна товару, тим більшою є нагода запропонувати свої умови.

Якщо ви належним чином вивчили товар та відгуки про нього, то у вас є здорове підґрунтя для власної справедливої пропозиції.

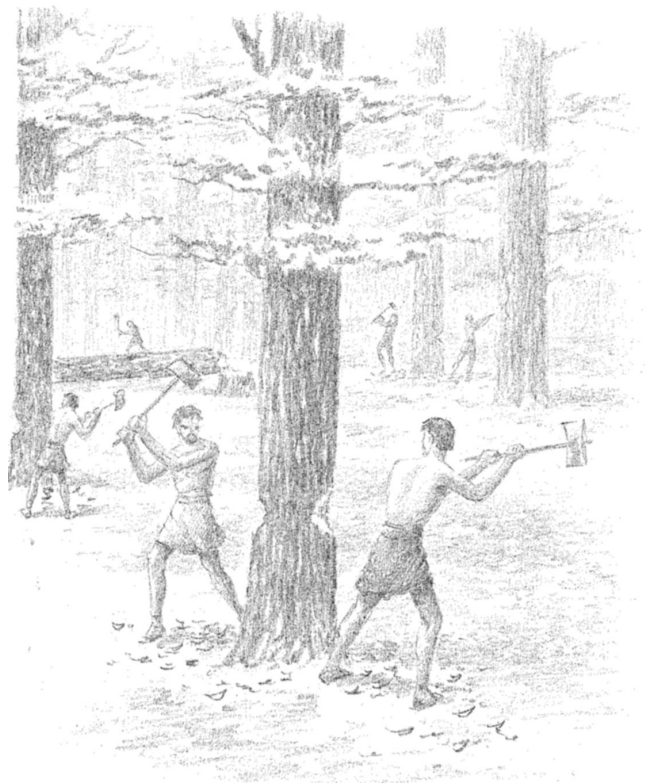
Ви можете вказати на той факт, що конкуренти продають такий самий товар за нижчою ціною, або що товар, який ви розглядаєте, має пошкодження, або що ви готові взяти на себе певні послуги, що надаються разом з товаром, наприклад, доставку.

Прикладом того, наскільки мудрим та корисним є пропозиція своєї ціни за товари та послуги, можуть бути вчинки царя Соломона.

Коли йому знадобилася деревина для будівництва храму, він зрозумів, що зможе зменшити витрати, якщо дасть своїх працівників для допомоги висококваліфікованим працівникам царя Хірама.

Коли ви пропонуєте свою ціну чи свої умови, дуже важливо, щоб ви не занижували якість товару чи не виявляли неповагу до продавця. Натомість варто хвалити те, що заслуговує на похвалу, та вказувати на факти, на основі яких ви висуваєте свою пропозицію. Пропозиція Соломона є чудовим прикладом. *«...Раби мої будуть із рабами твоїми... бо ти знаєш, що серед нас немає нікого, хто вмів би стинати дерева, як сидоняни» (1 Царів 5:20).*

Один домовласник застосував цей принцип, коли шукав, хто міг би замінити піддашшя та дощові ринви на його будинку. Він знайшов три варіанти, але найдешевша пропозиція з цих трьох була



50000 грн. Йому здалося, що це забагато, тому він вирішив дослідити це питання, хоча це варто було зробити від самого початку.

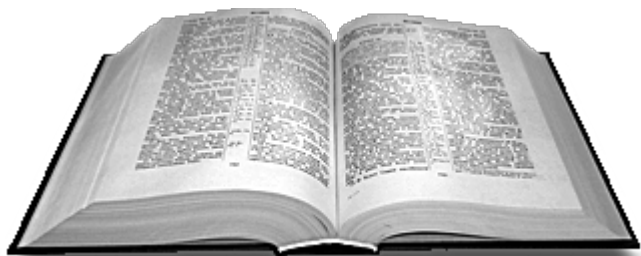
Він звернувся на склад лісоматеріалів та до компанії, яка продавала ринви. Крім того, він визначив, який буде розхід фарби та скільки годин праці має піти на цю справу. Загальна підрахована ціна була меншою за 25000. Знайшлась компанія, яка прийняла його пропозицію та чудово виконала роботу за 28750 грн.



ЗРОБИТИ НАЙВИГІДНІШУ ПОКУПКУ, СТАВЛЯЧИ ТОЧНІ ПИТАННЯ

Які питання слід поставити компанії, яка пропонує пофарбувати стіни у вас у квартирі?

- ☐ 1. Скільки років ви займаєтеся фарбуванням приміщень?
- ☐ 2. Наскільки кваліфіковані ваші малярі?
- ☐ 3. Які ще замовлення ви виконували у цьому районі?
- ☐ 4. Чи підготуєте ви стіни до фарбування?
- ☐ 5. Фарбу якої якості ви будете застосовувати?
- ☐ 6. А чи можете ви гарантувати, що фарба свіжа?
- ☐ 7. Чи будете ви застеляти підлогу, а після фарбування — видаляти плями, які, можливо, з'являться під час роботи?
- ☐ 8. Ви будете фарбувати пензлем чи валиком?
- ☐ 9. Чи будете ви фарбувати елементи внутрішнього оздоблення?
- ☐ 10. Скільки часу у вас піде на фарбування квартири?
- ☐ 11. Як ви можете гарантувати, що робота буде закінчена?
- ☐ 12. Чи даєте ви якісь письмові гарантії щодо виконаних робіт?
- ☐ 13. Чи можна буде заплатити тоді, коли я перевірю виконання робіт?



Особисте зобов'язання намагатися робити найвигідніші покупки

Як розпорядник Божих коштів, я постановляю собі, що виявлятиму вірність у своєму підході до покупок і буду намагатися завжди робити найвигідніші покупки. Це означає, що я буду ретельно досліджувати обраний товар, просити мудрих порад, пропонувати справедливую ціну та виявляти готовність залишити думки про купівлю, якщо потенційна покупка не відповідає критеріям найвигіднішої.

Дата: _____

Підпис: _____

ЧИ МОЖЕТЕ ВИ ВИЗНАЧИТИ ЦІННІСТЬ ПОКУПКИ?

Цей тест є прекрасною можливістю залучити ваших дітей до обговорення викладених принципів. До кожного питання доберіть найточнішу відповідь.

1. Після робочого дня ви зайшли у кафе та замовили піцу і напій. Замовлення коштувало 50 грн. Скільки годин праці пішло на це замовлення, якщо на роботі ви заробляєте по 100 грн щодня?



- ☐ А. 1 година
- ☐ Б. 2 години
- ☐ В. 4 години або більше

2. Якщо кожен із наведених нижче товарів коштує 200 грн, придбання якого з них можна було вважати найвигіднішою покупкою?

- ☐ А. Велика коробка шоколадних цукерок



- ☐ Б. 1 грам золота



- ☐ В. 400 монет по 50 копійок



3. Якщо ви хочете придбати кухонну плиту, яка була в ужитку, то які вам потрібно зробити кроки, щоб ваша покупка була найвигіднішою? Пронумеруйте відповідно до важливості кожного кроку.



- ☐ А. Запропонувати продавцеві свою ціну.
- ☐ Б. Перевірити стан плити.
- ☐ В. Запитати поради в інших власників аналогічних моделей плит.
- ☐ Г. Дізнатися рік випуску та модель плити, щоб знайти додаткову інформацію.

4. Якщо ви купуєте для своєї дитини смартфон за 1800 грн, якою насправді виявиться вартість цього телефону через 3 роки?

- ☐ А. 1800 грн
- ☐ Б. 2500 грн
- ☐ В. 4000 грн



ЯКІ БОГ НАВОДИТЬ ПРИКЛАДИ НАШИХ ОБОВ'ЯЗКІВ ПЕРЕД ПРОДАВЦЕМ?

До кожного обов'язку доберіть відповідний приклад із Біблії.

☐ 1. Ставитися до нього як до рівного, а не як до слуги.

☐ 2. Перш ніж починати розмову з продавцем, вам треба точно знати, що вам потрібно у плані якості, вигляду, цінової категорії.

☐ 3. Ви маєте зацікавити його важливістю вашої справи та нагодою долучитися до неї.

☐ 4. Пересвідчитися, що продавець задоволений тим, як ви заплатили.

☐ 5. Оплачувати рахунки без затримки.

☐ 6. Хвалити якість наданих послуг, якщо є підстави, та рекомендувати цього продавця іншим людям.

☐ 7. Не вдаватися до свого впливу чи становища задля отримання бажаного.

☐ 8. Розуміти, що у нього можуть бути труднощі в сім'ї, зі здоров'ям, у роботі, і, де є можливим, допомагати йому.

А. Цар Хірам та цар Соломон

«...ті міста, які дав йому Соломон, і не вподобались йому вони» (1 Царів 9:12).

Б. Соломон та сидоняни

«...серед нас немає нікого, хто зміг би стинати дерева, як сидоняни» (1 Царів 5:20).

В. Ахав і Навот

«І сказала... Єзавель: ...А виноградника... дам тобі я» (1 Царів 21:7).

Г. Боаз і його родич

«Якщо викупиш, викупи...» (Рут 4:4).

Д. Соломон і цариця Шеви

«Соломон вияснив їй усі її слова...» (1 Царів 10:3).

Е. Авраам та Ефрон

«І відважив Авраам Ефронові срібло...» (Буття 23:16).

Ж. Цар Давид та цар Хірам

«...бо Хірам був приятелем Давидовим» (1 Царів 5:15).

И. Цар Соломон та цар Хірам

«І сталося, як почув Хірам Соломонові слова, то дуже зрадів...» (1 Царів 5:21).

ЧИ ЗМОЖЕТЕ ВИ ВИЗНАЧИТИ БІБЛІЙНІ ПРИКЛАДИ НАЙВИГІДНІШОЇ ПОКУПКИ?

До кожного принципу найвигіднішої покупки доберіть біблійний приклад, який найточніше йому відповідає.

ПРИНЦИП КУПІВЛІ	БІБЛІЙНИЙ ПРИКЛАД
☐ 1. Зрозуміти цінність грошей.	А. Притча про перлину (див. Матвія 13:45–46).
☐ 2. Не виставляти багатство, оскільки це спонукає саму людину до недбалості, а інших — до зловживання її статками.	Б. Притча про будівництво башти (див. Луки 14:28–30).
☐ 3. Платити за товар, виходячи з того, наскільки він є цінним, а не з того, скільки у вас залишиться грошей після покупки.	В. Соломон та цар Хірам (див. 1 Царів 5).
☐ 4. Дізнаватися повну ціну товару, перш ніж виникне бажання чи буде прийнято рішення його придбати.	Г. Притча про загублену монету (див. Луки 15:8–10).
☐ 5. Прийміть себе таким, яким вас створив Бог. Неприйняття себе веде до співпраці з недобрими людьми та до немудрих рішень.	Д. Притча про власника виноградника (див. Матвія 20:1–16).
☐ 6. Добре перевірити товар перед купівлею, щоб пересвідчитися, що він дійсно вартий того, що ви збираєтеся за нього заплатити.	Е. Боаз викупляє землю (див. Рут 4:1–17).
☐ 7. Навчитися пропонувати мудру та прийнятну ціну.	Ж. Авраам купує печеру Махпелу (див. Буття 23:3–20).
☐ 8. Дослухатися до застережень дружини щодо важливих рішень.	И. Відповідь Їфтах (див. Суддів 11:1–40).
☐ 9. Зацікавити продавця важливістю вашої справи.	К. Ахашверош і Естер (див. Естер 3–7).
☐ 10. Після виконання робіт та доставки товарів оплачувати рахунки без затримки.	Л. Єзекія та вавилоняни (див. 2 Царів 20:12–19).