

Nasza Wspólnota

nr 202

26 listopada 2023 r.



Rektorat pw. św. Michała Archanioła w Przemyślu

ul. Bakończycka 5, 37-700 Przemyśl
tel. 507 070 550, e-mail: t.picur@libero.it
strona internetowa: michal.przemyska.pl

Msze św. i intencje: 27 listopada – 3 grudnia 2023 r.

27.11, poniedziałek, godz. 17.00
+ Roman i zmarli z rodziny

28.11, wtorek, godz. 8.00
+ Julian

29.11, środa, godz. 17.00
+ Janina (5. rocz.)

30.11, czwartek – święto św. Andrzeja, Apostoła, godz. 17.00
W intencji Bogu wiadomej

1.12, piątek, godz. 17.00
+ ks. Szymon Szlachta i za dusze w czyśćcu

2.12, sobota, godz. 17.00
O Boże błogosławieństwo dla Róży Rodzinnej pw. bł. ks. Jana Balickiego

3.12, I niedziela Adwentu, B

9.00: + Michał i Stanisława Panyło, Czesława i Jan Słysz, zmarli z rodziny

11.00: Za Magdalenę i Olę – z okazji urodzin

Ogłoszenia

- ◆ Serdecznie dziękuję Wiktorii i Wiesławowi Kiełt – za sprzątanie, kwiaty i przygotowanie kaplicy na dzisiejszą niedzielę.
- ◆ We wtorek Msza św. o godz. 8.00.
- ◆ W tym tygodniu przypada pierwszy piątek i sobota miesiąca.
- ◆ Za tydzień, wraz z pierwszą niedzielą Adwentu, rozpoczynamy nowy rok liturgiczny, który będziemy przeżywali pod hasłem: „Uczestniczę we wspólnocie Kościoła”.
- ◆ Za wszystkich Dobroczyńców modlimy się szczególnie w każdą środę, prosząc, by Bóg wynagrodził im za każdy dar potrzebnymi łaskami, opieką i błogosławieństwem dla ich rodzin.

Z dzisiejszej liturgii słowa

Jezus powiedział do swoich uczniów:

«Gdy Syn Człowieczy przyjdzie w swej chwale, a z Nim wszyscy aniołowie, wtedy zasiądzie na swoim tronie pełnym chwały. I zgromadzą się przed Nim wszystkie narody, a On oddzieli jednych ludzi od drugich, jak pasterz oddziela owce od kozłów. Owce postawi po prawej, a kozły po swojej lewej stronie.

Wtedy odezwie się Król do tych po prawej stronie: „Pójdźcie, błogosławieni u Ojca mojego, weźcie w posiadanie królestwo, przygotowane dla was od założenia świata!

*Bo byłem głodny, a daliście Mi jeść;
byłem spragniony, a daliście Mi pić;
byłem przybyszem, a przyjęliście Mnie;
byłem nagi, a przyodzialiście Mnie;
byłem chory, a odwiedziliście Mnie;
byłem w więzieniu, a przyszliście do Mnie”.*

Wówczas zapytają sprawiedliwi: „Panie, kiedy widzieliśmy Cię głodnym i nakarmiliśmy Ciebie? Albo spragnionym i daliśmy Ci pić? (...) A Król im odpowie: „Zaprawdę, powiadam wam: Wszystko, co uczyniliście jednemu z tych braci moich najmniejszych, Mnie uczyniliście”.

(Mt 25,31-40)

W trosce o formację

Starożytny sposób na bycie rozsądnym konsumentem

(Dawid Feliszek)

Nie ma co ukrywać – agresywny marketing nie lubi rozsądnych konsumentów. Nie chodzi przecież o to, aby konsument kupował rozsądnie, ale by kupował jak najwięcej. A przecież ma nieograniczone potrzeby do zaspokojenia... Z drugiej strony rozsądnych konsumentów bardzo lubią ich własne portfele i oszczędności. Warto o nie zadbać i nie ulec atakującym zewsząd promocjom.

Black Friday

Black Friday to powszechnie znane święto promocji i chociaż Polsce daleko jeszcze do obrazów znanych ze Stanów Zjednoczonych, kiedy ludzie tłumnie rzucają się do sklepów, to tradycja ta na dobre już zagościła w naszym kalendarzu sprzedażowym. Jednak to przecież nie jedyna wyprzedażowa okazja w roku. Takich można naliczyć niemal... na każdy dzień roku.

Poza Black Friday mamy do czynienia z powiązaniem Cyber Monday, wyprzedażami międzysezonowymi, wyprzedażą świąteczną, nowej kolekcji... Wystarczy zapisać się do kilku newsletterów, by cotygodniowo (jeśli nie codziennie!) otrzymywać dziesiątki wiadomości informujących nas o promocjach. Sprzedawcy prześcigają się w tym, co mogą zaoferować swoim klientom, by ci kupowali coraz więcej i więcej.

Złowieni na promocję

Konia z rzędem temu, kto może uczciwie przyznać, że nigdy nie dał się złowić na promocję i korzystając z promocji nie wydał w rzeczywistości dużo więcej, kupując rzeczy, których nie do końca potrzebował. Znane jest nawet hasło „oszczędziłam 200 zł na zakupie tych butów, ponieważ zamiast 300 zł kosztowały 100 zł, ale gdyby nie ta promocja to... nie kupiłabym ich wcale”.

Udało się zatem pomieszać oszczędzanie z wydawaniem! I teraz dobrze byłoby zestawić to z ilością ubrań w szafie, z których realnie codziennie korzystamy, z ilu korzystamy okazjonalnie, a ilu ubrań w zasadzie w ogóle nie wykorzystujemy (zgodnie z zasadą Pareto, to nawet 80% naszych ubrań służy tylko do zbierania kurzu w szafie). Zdecydowanie można zaryzykować zatem tezę, że współcześni ludzie wydają

duże ilości swoich pieniędzy na rzeczy, których wcale nie potrzebują (choć są przekonani, że korzystają z promocji, a nawet, że dzięki temu „oszczędzają”).

Sposób, który może uratować nasze portfele i prawdziwe oszczędności znany jest już od starożytności. Wiąże się z nieco niemodnym pojęciem cnót, a ściślej – cnót kardynalnych. Należą do nich męstwo, roztropność, sprawiedliwość oraz – kluczowa dla konsumenta – wstrzemięźliwość (umiarkowanie).

Wstrzemięźliwość

Człowiek wstrzemięźliwy to ktoś, kto nie jest tak łatwo podatny na sprzedażowe manipulacje. „Umiarkowanie jest zdolnością do racjonalnego używania dóbr tego świata”. Dzięki wstrzemięźliwości uczymy się tak korzystać z tego, co oferuje nam świat, by nie popaść w niewolę rzeczy i zachować pełną wolność w podejmowaniu konsumenckich wyborów. Pozwala to uniknąć bycia złowionym na promocje, kształtuje konsumencką świadomość i uczy racjonalnego wydawania pieniędzy.

Nie oznacza też ascezy, ale nawiązuje do tego, co zauważył u siebie św. Paweł – „umiem cierpieć biedę, umiem i obfitować” (Flp 4, 12). W praktyce wstrzemięźliwość może oznaczać wybieranie zdrowszego jedzenia, zamiast śmieciowego, oglądanie ciekawego serialu bez spędzania wielu godzin przed telewizorem, czy właśnie – dokonywanie zakupów w kluczu swoich rzeczywistych potrzeb. To wcale zatem nie musi być brak korzystania z promocji! Warto z nich skorzystać, ale tylko po to, żeby zakupić rzeczy, które są rzeczywiście potrzebne, a nie tylko trafią do wielkiego zbioru tych, które kiedyś mogą się przydać.

Wstrzemięźliwość będzie pomocna przy racjonalizowaniu swoich zachowań w świecie, w którym coraz częściej mamy do czynienia z przykładami bezmyślnego konsumpcjonizmu. Warto sięgnąć do tych wzorców, aby stać się bardziej świadomym konsumentem. Niezależnie od skutków psychicznych i duchowych takiego rozwiązania, będzie ono z pewnością pożyteczne również dla stanu naszych finansów, a finalnie i całkiem przewrotnie – może okazać się także owocne dla sprzedających. Przy umiejętnym zarządzaniu firmą, świadomy konsument stanowi dużo wyższą wartość niż ten, który tylko bezmyślnie kupuje kolejne produkty w kolejnych promocjach.

(<https://pl.aleteia.org/2023/11/24/starozytny-sposob-na-bycie-rozsadnym-konsumentem/>)