

A nyeregvásárlás elsz

Nemrégiben elgondolkodtam azon, vajon az emberek miért vesznek olyan nyeret, ami nyilvánvalóan nem jó a lovaikra. Ez mindig szöveget ütött a fejembe, amikor olyan lovakkal dolgoztam, amelyeknél a testtartási problémák a rosszul illeszkedő nyereg miatt alakultak ki.

A nyereg illesztése meglehetősen kritikus része a nyeregvásárlásnak. Ennek ellenére sok ember még mindig először megveszi a nyeret, és csak utána próbálja megállapítani, hogy az megfelelő-e a lova számára. Ez inkább szerencsejáték – és nemcsak a pénzünkkel játszunk, hanem a lovak kényelmével és a hátuk egészségével is.

MI IS TÖRTÉNIK ÁLTALÁBAN A NYEREGVÁSÁRLÁSNÁL?

Jó kérdés. Az emberek vagy valóban nem tudják, miért és hogyan kell a nyeregnek illeszkednie, vagy tudják, de vásárláskor úgy táncolnak, ahogy más füttyül.

„Sok ember még mindig először megveszi a nyeret, és csak utána próbálja megállapítani, hogy az megfelelő-e a lova számára”

A jobb megértés kedvéért nézzük a fogyasztók vásárlási magatartásának pszichológiáját. Alapszinten öt szakasz állapítható meg a vásárlásban: a szükséglet felismerése (új nyeregre van szükségünk), a termékutatás (megtudjuk, mit lehet kapni), az értékelés (figyelembe vesszük mindazt, amit a kutatásunk során megtanultunk), a vásárlási döntés (gondosan kiválasztjuk a legmegfelelőbb nyeret),

majd a vásárlás utáni viselkedés (pozitívan vagy negatívan reagálunk választásunkra).

Nos, mennyire van ez így? Talán túlon túl is így van. A probléma az, hogy vásárláskor mindannyian a megszokottól eltérően, a saját személyes vágyaink által vezérelve viselkedünk. Ezek olyan preferenciák, hiedelmek és gondolkodásmódok, amelyek a személyes világnézetünk és illúzióink fenntartói. Az elfogultság jelei, ha

- szelektíven válogatott információkra hagyatkozunk az alapján, amit hallottunk és olvastunk,
- nagy befolyással vannak ránk a társak,
- előnyben részesítjük valaki más, kedvelt személy nézőpontját (függetlenül attól, hogy ismerjük őt vagy sem – hallgatunk a hírességekre),
- erősítjük a magunkról kialakított képet (valójában azt, amiről azt gondoljuk, hogy mások olyannak látnak minket), és
- teljesen ellentmondásosan viselkedünk csak azért, mert épp vásárlunk.

Egyikünk sem mentes mindettől. A befolyás nagyon motiváló, mivel érzelmi töltése van. Épp ezért a szükséglet felismerésétől egyből a vásárlási döntés meghozatalára ugrunk, és figyelmen kívül hagyjuk a kutatási, értékelési eredményeket, vagy nem is végzünk egyáltalán kutatást, értékelést. (Ezen alapul egyébként valamennyi valaha látott hirdetés is.) Lássunk ezek után 10 dolgot, ami rossz irányba befolyásolhatja a nyeregvásárlási döntéseket.

1 Az oktatónk vagy edzőnk ilyen nyeret használ

Hú, emiatt leordíthatják a fejem, de az oktatók és edzők nem mindig tudnak min-



dent, amit kellene a nyereg illeszkedéséről annak ellenére, hogy kétségkívül nagyon sokat tudnak a lovaglásról és az edzésről.

Ez ugyan nem bűn, őszintén mondom, ám egyes lovasoktatók szörnyű tanácsokat adnak a tanítványaiknak a nyeregekkel kapcsolatban. A lótulajdonosok csak követik a jószándékú, ám gyakran rossz tanácsokat, mert igazán csodálják az oktatójukat és hisznek neki.

Egyes edzők a saját és ügyfeleik lovainál is a kedvenc nyergüket használják. Ez azonban sokszor kárt okoz, és az ügyfelek

úrásának 10 módja



És nyilvánvalóan különbség van a nyeregkészítés és a nyeregillesztés között, bár egész biztosan létezik olyan nyeregkészítő, aki egyben nagyszerű nyeregsmester is. De kisvárosi szinten mindkettő lehet ugyanaz. (Mondhatjuk azt is, hogy itthon igyekszem senkit sem megsérteni.)

Meg tudja mondani a vevő a különbséget? Általában nem, így sok ember vásárol olyan drága, egyedi gyártású nyeret, amely nem illeszkedik, de amelyet nem lehet visszavinni. (Akinek a helyi nyeregkészítőjére ez nem igaz, az örüljön, én is irigylem érte.)

4 Ezt a nyeret egy híres lovasról nevezték el

Sok nyereg van, amelyet valamely menő lovasról neveztek el – ez csupán egy híresség köré épített márka.

Vicces dolog, hogy ami számukra működik, az a stílusú nyereg alkalmas több százezer más lovas és lova számára, legyenek bármilyen alkatúak és méretűek. És a vevő lovastudása elképzelhetetlen mértékben javul... nem igaz?

Ha eltekintünk attól, hogy ez vágyteljesítő vásárlás, tény, hogy ezek közül a nyergek közül néhány hihetetlenül jó, de (és most nem mondom neveket), nem mindegyik. Ez különösen igaz, ha ezen nyergek piaci értékéről van szó.

FOTÓ: SOMOGYVÁRI ANETT

gyakran észre sem veszik, amíg valaki később rá nem mutat.

2 A hozzáértő barátunknak pont ilyen nyerge van

A lovakkal kapcsolatos ismeretekből sokat barátoktól szedünk össze. Amikor jót le-sünk el, akkor jó, de amikor rosszat, az nagyon káros is lehet.

Nem számít, mennyire szeretjük a barátunkat, nagy esély van arra, hogy az alkatunk és lovaink képességei különbözőek. És a barátunk valószínűleg másképp is lovagol. Ezt a három szempontot pedig gyakran figyelmen kívül hagyjuk.

3 Van egy helyi nyereggyártó a városban, ő készíti ezt a nyeret

A közelben él, és beszámol a helyi lovasközösségnek a tevékenységéről, arról, mit készít. Értelmes, szereti a munkáját, és látszik rajta, hogy olyan kedves srác.

Lehetséges, sőt valószínű, hogy többet tud a szép, kézzel készített nyereg gyártásáról, mint a ló anatómiájáról és a biomechanikáról, miután többet tanult az apjától és más kézművesektől, mint a lovasismeretek modern iskoláitól.

5 A barátunk, akinek ugyanolyan fajtájú lova van, mint nekünk, ilyen nyeret használ

Vannak olyan emberek, akik folyamatosan párhuzamot húznak saját lovuk és egy barátjuk vagy ismerősük ugyanazon fajtájú lova között. A leendő nyeregvásárló látja, hogy milyen nyeregben ül a barátja, és úgy dönt, hogy annak az ő lova számára is jónak kell lennie. Ez annál erősebben hat, minél inkább csodálja a tulajdonos a barátot, vagy az versenyt nyer abban a nyeregben.

Igen, a fajtáknak nyilvánvalóan vannak tipikus külső tulajdonságaik. De ez nem eleve adott, mivel a lovak – és a lovasaik – nagyon eltérőek lehetnek.

6 Egy magazinban lenyűgöző képet láttunk erről a nyeregről

A ló is gyönyörű volt azzal a nyereggel, a lovas pedig hihetetlenül elegáns. Álomszerűen tökéletes kép... egy hirdetésben. Mindig működik, nem igaz? Miután megvásároltuk a nyeret, mi is olyan elképesztően nézünk majd ki. Nem, én sem hiszem.

8 Amikor gyerek voltál, mindenki erre a nyeregre vágyott

Az idők változnak, a tudásbázis növekszik, és a dizájn fejlődik. Az ipar tovább halad (bár egyes vállalatok nem), és ami akkoriban nagyszerű volt, lehet, hogy már nem az. A márkanevek a fogyasztói hűségre támaszkodnak, de a hosszú ideig tartó lojalitás már érdemtelent is kitüntethet. Nagy márkák korábban nagyszerű termékei ma már lehet, hogy csak szimplán jók, ami elfogadható lehet, ha az áruk is ennek megfelelő, de...

lémák, amelyek felmerülhetnek ettől a cserenyeregtől, amely ugyancsak nem feltétlenül illeszkedik, de másképp nem.

Olyan, mint az ismétlődő megerőltetés – időbe telik, amíg a problémák jelei láthatók lesznek (bár a távlovaglás során a problémák akár egy nap után jelentkezhetnek).

10 Ezt a nyeret soha nem láttuk jobb áron

Interneten fordul elő, hogy még soha nem volt ilyen alkalmi vétel. És amikor belefutunk egy ilyen kecsegtető hirdetésbe, sokkal könnyebb figyelmen kívül hagyni az esetleges hiányosságokat. Ez még inkább érvényes akkor, ha az idő is szorít, például mert egy online aukción kínálják a nyeret.

PRÓBÁLJUNK ÉSSZEL GYŐZEDELMESKEDNI AZ ÉRZELMEINK FÖLÖTT

Ő, tudom, nehéz megtenni. Soha nem kerülhetjük el a vásárlás érzelmi oldalát, főleg az új – vagy számunkra új – nyergekkel kapcsolatban. De minél nagyobb a kiadás, annál kifizetődőbb lesz, ha ésszel vásárolunk.

Mindez rólunk szól. Lovaink boldogok, hogy nincsenek tudatában a vásárlás izgalmának. A ló számára egy illeszkedő nyereg minimalizálja a háttára nehezedő súly (a mi súlyunk) negatív hatásait – míg egy nem megfelelő nyereg nem fogja ezt eredményezni. Tartozunk a lovainknak azzal, hogy tájékozott és átgondolt döntéseket hozunk. Rájöttem, hogy nehéz megtudni, van-e jó nyergesmasterünk, de ha bevonunk egy képzett szakembert a vásárlási döntés kutatási és értékelési szakaszába, az minden bizonnyal csökkenti annak a katasztrofális hibának az esélyét, hogy fájdalmat és kárt okozunk a lovunknak.

Alternatív megoldásként ebben az online világban, ahol olyan kiváló alkalmi vételeket találni, ugorjunk a Youtube-ra, és nézzünk meg néhány kiváló, professzionális nyeregkészítők által feltöltött videót arról, melyek azok az alapvető kritériumok, amelyeknek minden nyeregnek meg kell felelnie.

**Jane Clothier PhD írását
(thehorsesback.com)
Halmos B. Ágnes fordította**



7 Egy fórum rendszeresen ezt a nyeret ajánlja

Mindannyian ismerjük és felismerjük őket: az a személy, aki nagyhangon szól a fórumokon, aki nagyra tartja magát és határozott véleménye van. Egy méhkirálynő, aki hangadóként a közösség középpontjában áll, a többiek pedig kölcsönösen megerősítik az ő és egymás véleményét.

Tehát amikor a méhkirálynő azt mondja, hogy egy bizonyos nyereg a legjobb, és hogy mennyire megfelel bizonyos lovaknak, akkor a véleményét szakértői véleménynek tekintik. (Nos, valóban lehet, hogy igaza van, de a véleménye nem állhat azé felett, aki ott áll a valódi élő ló mellett és nézi, hogy megfelelő-e a nyereg – vagy a ló hátán ülő lovas véleménye felett.)

Feltűnt már, hogy az emberek 25 éves használt csípőfogókat vásárolnak csak azért, mert azokat egy bizonyos vállalat készítette?

9 A ló jobban ment, amikor kipróbáltuk ezt a nyeret

Biztos, hogy bölcs dolog ez alapján nyeret választani? A ló jobban ment egyszerű egy kölcsönnyeregben, mint a régiben, ami problémákat okozott? Ez csak azt jelentheti, hogy a kölcsönvett nyereg jól illeszkedik, ugye?

Dehogy. Biztosan jelzi a bajt az, ha a ló megkönnyebbül, amikor lovaglás közben nem ugyanazokon a helyeken nyomja a nyereg, mert végre valaki eltüntette a kellemtelen bőrdarabot a hátáról. Amit ebben a szakaszban nem látunk, azok az új prob-

KORMÁNY



INFORMÁCIÓ

TÁJÉKOZÓDJON HITELES FORRÁSBÓL:

koronavirus.gov.hu

VIGYÁZZUNK EGYMÁSRA!

Készült Magyarország Kormánya megbízásából.