

Более ранние исследования Амита Кумара показали, что посещение концертов, покупка еды в ресторанах и путешествия по миру приносят людям гораздо больше удовлетворения, чем покупка новой машины или модной одежды.

В ходе нового исследования учёные провели семь экспериментов. В них участвовали более 1400 человек, которые должны были совершать покупки, дающие какой-то опыт или материальную вещь.

По сравнению с покупками материальных вещей у людей, которые тратили деньги на получение опыта (например, на концерты), было сильнее чувство родства и связи с другими. Одна из причин этого заключается в том, что переживания являются большей частью личности человека, чем материальные блага. Участники в среднем оценили в 7,21 балл своё ощущение того, что покупки, основанные на опыте, составляют часть их личности. С материальными благами это составляло 5,92 балла.

Также покупки, связанные с получением опыта, вызывают большее чувство связи. Даже если два человека будут сидеть на бейсбольном матче в разных местах, они всё равно ощутят большее родство друг с другом, чем те, кто носит одинаковую обувь.

Кроме того, трата денег на впечатления улучшает социальные связи, так как обычно люди посещают концерты или путешествуют в компании. Однако у человека усиливается чувство связи не только с друзьями, но и с другими людьми в целом.

Материалы новостного характера нельзя приравнивать к назначению врача. Перед принятием решения посоветуйтесь со специалистом.