Секрет самых лучших подарков

КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ

- Подарки – это обширная тема для изучения в психологии. Причем подарки по разному поводу, как по особым случаям, например, на Новый год и Рождество, так и совершенно спонтанные.

- Самая вероятная мотивация дарить подарки – это осчастливить получателя. Но на самом деле не все так просто.

- Порой контекст важнее самого подарка.

Что же кроется за желанием дарить подарки на Новый год и Рождество?

С точки зрения академических психологов цель новогодних подарков – это просто повысить уровень счастья того, кому вы делаете подарок.

Но как подарить именно то, что действительно сделает человека счастливым?

Эмоциональным бременем на Новый Год и Рождество становится притворство, будто вы довольны своими подарками, в то время как на самом деле расстроены из-за того, что родные и близкие, похоже, не умеют читать мысли, несмотря на все те четкие сигналы, которые, как вам казалось, вы им посылали.

К счастью, благодаря новому исследованию вы сможете сэкономить кучу денег и доставить гораздо больше радости и счастья с помощью неожиданного психологического приема, который полностью обходит проблему выбора правильного подарка.

Как доставить максимум счастья с помощью подарка?

По данным нового исследования, секрет заключается в том, что психологически можно разделить подарки на два вида: «по поводу» и «без повода». Исследование предполагает, что уровень счастья получателя подарка в значительной степени зависит от того, преподносится подарок по особому случаю или нет, и может возникнуть не та эмоциональная реакция, которую ожидал даритель.

Новогодние подарки считаются подарками «по поводу», потому что обмен подарками является ожидаемой частью празднества. Если кто-то дарит вам подарок в день, который не является вашим днем рождения, годовщиной, Новым Годом или днём святого Валентина - другими словами, когда подарок не связан с особым случаем, по которому принято обмениваться подарками, — это подарок «без повода».

Подарки по поводу встречаются гораздо чаще. По результатам исследования, проведенного Джулианом Гиви из Университета Западной Вирджинии и Джеффом Галаком из Университета Карнеги-Меллон, 85% полученных подарков были по поводу. Авторы цитируют результаты исследования, согласно которым в 2019 году американские потребители планировали потратить в среднем 942 доллара на подарки к зимним праздникам, поэтому в это время года тратится огромное количество денег, чтобы поднять настроение тем, кому покупаются подарки. Но последнее исследование показывает, что гораздо выгоднее было бы сосредоточиться на подарках в другое время года, когда нет особого повода.

Джулиан Гиви и Джефф Галак в своем исследовании обнаружили, что гораздо легче действительно осчастливить получателей подарков, когда нет особого повода. Психология этого эффекта основана на том, что все мы ожидаем подарков на праздники, поэтому наше внимание сосредотачивается на том, насколько хорош сам подарок. При этом эмоциональное состояние смещается в сторону от простого удовольствия от получения подарка. В частности, психология особого повода означает, что мы не благодарны за сам факт получения подарка.

Ценность неожиданных подарков

В обычные дни, когда мы даже и не думали о подарках, неожиданный презент дарит намного больше счастья именно потому, что он был неожиданным. Непредвиденный характер подарка повышает его особенность, поскольку свидетельствует о том, что вы действительно думали о человеке больше обычного.

Авторы данного исследования считают, что подарок, купленный спонтанно для любимого человека в обычный день; вещь, подаренная одним братом или сестрой другому «просто так»; или подарок «с мыслью о тебе», отправленный другу, являются замечательными примерами подарков «без повода».

Может оказаться, что сам подарок гораздо менее важен, чем контекст, в котором он преподносится. В день особого случая вы, скорее всего, почувствуете разочарование, получив не такой приятный подарок, как ожидали или надеялись. В день, когда вы ничего не ожидали, получение спонтанного подарка действительно поднимает настроение, он помогает почувствовать себя особенным.

Гиви и Галак пришли к выводу, что уровень качества подарка, который необходим для того, чтобы продемонстрировать заботу и тем самым оправдать ожидания получателя, гораздо ниже для подарков без повода, чем для подарков, связанных с особым случаем.

Ожидания, связанные с качеством подарка, означают, что подарки должны быть такого уровня, который дает понять, что о вас хорошо заботятся. Таким образом, качество подарка

должно быть выше минимального уровня, который передает четкий сигнал о любви. Подарки, сигнализирующие о привязанности, улучшают отношения.

Минимальный уровень качества подарка, необходимый для передачи сигнала о заботе, выше для подарков по поводу, чем для подарков без повода, потому что получатель не может сделать вывод о заботе из самого акта дарения подарка, ведь дарить подарки по случаю Нового года и Рождества - это норма. Таким образом, в такие дни качество подарка становится сильно завышенным и непосредственно определяет, насколько человек о нас заботится и насколько мы для него важны.

С другой стороны, если подарок делается без повода, требования к самому подарку гораздо ниже.

Когда речь идет о спонтанных подарках, совершенно очевидно, что даритель делает подарок добровольно, что само по себе свидетельствует о его заботе.

По сути, спонтанный подарок без повода является самым эффективным проявлением любви.

Оригинальная статья: Raj Persaud and Peter Bruggen - The Secret to Giving the Very Best Gifts, December 2021
Перевод: Остренко Анна Александровна
Редакторы: Симонов Вячеслав Михайлович, Шипилина Елена Ивановна
Источник изображения: pixabay.com
Ключевые слова: психология, праздники, подарки, лучший подарок, психология подарков, Новый год, Рождество, притворство, забота, любовь, спонтанность, спонтанный подарок.

