

La felicità è nelle esperienze che vivi

Lo dice la scienza. Le esperienze hanno il potere di farci vivere meglio. Noi non siamo le cose che possediamo, siamo le cose che abbiamo fatto e i luoghi in cui siamo stati



Lavori sodo per pagare le spese necessarie a vivere, mantenere, la tua famiglia, risparmiare e magari non ti rimangono poi chissà quanti soldi alla fine. E quindi che fare?

Sembrerebbe esistere quello che viene chiamato il paradosso dei possedimenti.

Uno studio di 20 anni, condotto dal Dr. Thomas Gilovich, professore di Psicologia alla Cornell University, ha tratto conclusioni forti: non spendere soldi per le cose. O comunque spendine meno rispetto a quelli che spenderai in esperienze. Perché il problema con le cose è che la felicità che forniscono svanisce rapidamente.



©Jerry Feist

Ecco le 6 principali ragioni

1/ Ci abituiamo subito alle cose comprate

Un po' come i bambini con un nuovo gioco. Quello che una volta gli sembrava nuovo ed eccitante diventa rapidamente qualcosa di vecchio.

2/ Continuiamo ad alzare l'asticella

I nuovi acquisti portano a nuove aspettative. E queste aspettative sono sempre più alte. Non appena ci abituiamo a un nuovo possesso, ne cerchiamo uno ancora migliore. Con l'effetto di sentirsi perennemente insoddisfatti.

3/ I beni, per loro natura, favoriscono i confronti

E l'erba del vicino sembra essere sempre più verde. Compriamo una nuova macchina e ne siamo entusiasti finché il vicino di casa non ne compra

una migliore e c'è sempre qualcuno con una cosa migliore della nostra. Anche i plurimiliardari come Jeff Bezos, Warren Buffett, Bill Gates, Mark Zuckerberg ed Elon Musk fanno la gara a chi ha di più.



4/ I soldi sono un numero e in quanto tale non hanno fine.

Se insegui la felicità con i soldi non sarai pertanto mai felice, perché i soldi, essendo un numero, non hanno mai fine.

5/ Uno dei peggiori nemici della felicità è l'adattamento.

Compriamo cose pensando che ci rendano felici. Le compriamo e ci riusciamo. Ma solo per un po'. Per un breve periodo di tempo. Perché le cose nuove ci entusiasmano all'inizio, ma poi ci adattiamo.

6/ Il paradosso dei beni è che diamo per scontato che la felicità che otteniamo dall'acquisto di qualcosa durerà quanto la cosa stessa.

Sembra intuitivo che investire in qualcosa che possiamo vedere, ascoltare e toccare in modo permanente offra il miglior valore. Ma è sbagliato.

Come si risolve? Con il potere delle esperienze!

Gilovich e altri ricercatori hanno scoperto che le esperienze, per quanto fugaci, che durino anche solo un giorno e il tempo di una gita fuori porta, offrono una felicità più duratura delle cose. Per almeno 5 ragioni:

1/ Le esperienze diventano parte della nostra identità.

Non siamo i nostri beni, ma siamo l'accumulo di tutto ciò che abbiamo visto, non siamo le cose che abbiamo, siamo le cose che abbiamo fatto e i luoghi in cui siamo stati. L'acquisto dell'ultimo modello dell'Apple Watch non cambierà chi sei, prendersi una pausa dal lavoro per salire a Machu Picchu o fare il cammino di Santiago lo farà.

2/ Le nostre esperienze sono una parte di noi stessi, più grande dei nostri beni materiali.

Puoi davvero amare le tue cose materiali. Puoi persino pensare che parte della tua identità sia collegata a quelle cose, ciò nonostante rimangono separate da te. Al contrario, le tue esperienze

sono davvero parte di te. Siamo la somma totale delle nostre esperienze.

3/ I confronti contano poco. Non confrontiamo le esperienze nello stesso modo in cui confrontiamo le cose. A una persona può piacere un sacco andare in vacanza a passegiare in montagna e a un'altra andare al mare, mentre altri sono in bici e a fare sport. **Le esperienze parlano di te. E chi sei tu.** Per esempio, immagina di acquistare una tv a schermo piatto. Vieni a casa mia e ho un'immagine più grande e più chiara della tua. Ti scocci. Ma supponiamo che tu vada in vacanza ai Caraibi. Scopri che anch'io ho fatto un viaggio lì, questo ci unisce, e iniziamo a raccontarci tutte le avventure vissute in quel bel posto. Ogni esperienza è unica ed è meglio quando è condivisa. È il confronto tra gli oggetti che ci frega. **Il confronto di esperienze invece ci unisce.**

4/ L'anticipazione conta tantissimo

Gilovich ha anche studiato l'anticipazione e ha scoperto che il solo pensiero di fare un'esperienza provoca eccitazione e divertimento come se la stessi già facendo, come se fossi già in quel nuovo posto, o a fare quel nuovo sport, o a incontrare quelle nuove persone. Al contrario, l'anticipazione di ottenere un possesso che ancora non abbiamo provoca frustrazione e impazienza.

5/ Anche se un acquisto soddisfa le tue aspettative, il rimorso/paranoia dell'acquirente può sorgere: "È bello, ma ne valeva la pena? E se l'altro fosse stato meglio?".

Non facciamo così con le esperienze. I consumatori trascorrono molto tempo a pensare a cose che avrebbero potuto scegliere al posto di quelle che hanno comprato, molto di più di quando acquistano un'esperienza. Non è che stanno lì a chiedersi "Ah era bello il film al cinema, ma se invece fossi andato al bowling?". Ci andrai domani al bowling e amen. Il fatto stesso che durino per poco tempo, ce le fa apprezzare ancora di più. **m**



*** LA NOSTRA ESPERTA** Silvia Vianello è una delle 100 donne italiane più di successo nel mondo, secondo *Forbes*. Per il Congresso mondiale dell'educazione è una delle 50 migliori professoressine al mondo. Ex docente in Bocconi, a 30 anni aveva una società di consulenza e un programma televisivo su Sky. Poi è andata a Dubai. Ruolo: direttore marketing per Maserati. Eppure dopo un anno ha lasciato tutto per mettere la sua esperienza al servizio degli italiani che cercano lavoro. Oggi è coach. Ha fondato una academy per aiutare le persone a realizzarsi.