



“저름신 오셨나?” ... 연말에 ‘쇼핑 중독’ 되기 쉬운 이유

연말, 사람들이 쇼핑을 많이 하는 때다. 'CNN' 이 전문가들의 의견을 토대로 연말이 되면 왜 무언가에 중독된 듯 쇼핑을 하는지 그 이유를 설명했다.

■ 무분별한 쇼핑은 중독과 비슷



연말이 되어 마음이 들뜨고, 세일 문구가 보이면 많은 사람들이 자신이 쇼핑하는 이유를 합리화한다. 평소 눈여겨 봐왔던 물건을 싸게 살 수 있는 기회라면 당신은 현명한 소비자인지도 모른다. 하지만 분위기에 휩쓸려 무언가를 자주 사려 하고 그 행동을 합리화하려 한다면 어떻게?

이런 패턴이 이어져 결국 재정적 면에서나 관계에 문제가 생긴다면 이는 중독과 매우 유사하다. 쇼핑이 임상적으로 진단할 수 있는 중독은 아니지만, 중독과 유사한 사이클을 따를 수 있다.

쇼핑을 부추기는 광고를 접하고 세일 마감 시간이 얼마 남지 않으면, 좋은 기회를 놓친다는 불안감에 정작 꼭 필요하지 않은 물건에 많은 돈을 지출하는 일도 생긴다. 마침내 물건을 사고 나면 기분이 좋아 지지만, 그 기분이 사라지고 나면 같은 행동을 반복

해야 한다. 이렇게 한 번 시작된 패턴은 끊어내기가 쉽지 않다.

■ 뇌는 쇼핑을 좋아한다

쇼핑을 하면 기분이 좋아진다. 뇌의 보상 시스템을 충족시키기 때문이다. 그런데 어떤 행동을 했는데 재미가 있다면 보상 시스템이 작동 중일 가능성이 높다. 물건을 사면 기분이 좋아지고 뇌에서는 보상과 관련된 도파민이라는 화학물질이 분비된다. 도파민은 흔히 기분을 좋게 해 '행복 호르몬'으로도 불린다.

물건을 판매 업체는 어떻게 하면 쇼핑 경험을 재미있게 만들지, 사람들에게 만족감을 주는 여러 요소에 어떻게 어필해야 할지를 잘 안다. 그래서 특정 물건을 선물했을 때 사랑하는 친구와 가족의 기분이 얼마나 좋을지 광고하거나, 기간을 한정된 제품을 판매해 경쟁심이나 불안감을 조장하기도 한다.

■ 생각할 시간조차 줄여주는 온라인 쇼핑



온라인 쇼핑을 이용하면 물건을 구매 비용이 크게 줄어든다. 차를 타고 매장에 가서 물건을 찾고, 계산

대에 줄을 서서 기다린 후, 현금이나 카드를 꺼내 계산하는 수고가 없어지기 때문이다. 그저 편한 소파에 앉아 클릭 몇 번이면 집 앞까지 물건이 배달된다. 하지만 구매에 걸리는 시간이 짧고, 장애물이 적기 때문에 정말 그 물건을 원하는지 혹은 필요한지에 대해 생각할 시간이 적어져 충동적인 쇼핑을 할 가능성이 높아진다.

■ 쇼핑은 즐기고 연휴는 더 즐겁게



매년 가족에게 즐거운 크리스마스 및 명절을 선물하는 데 있어 항상 쇼핑이 답은 아니다. 쇼핑의 보상은 극히 단기적이며, 선물을 모두 뜯고 난 후에는 허탈감이 들 때도 있다. 그리고 남은 건 과소비한 돈에 대한 죄책감이다.

만약 자녀에게 완벽한 크리스마스를 만들어 주고 싶어 작년보다 더 크고 반짝이는 선물을 떠올린다면, 우리의 뇌가 익숙한 것에서도 보상을 찾도록 설계되어 있단 점에 주목해보자. 아이들은 우리집만의 전통이나 추억을 떠올리는 선물, 혹은 가족과 함께 시간을 보내는 것만으로 즐거워할 가능성이 높다.

사진=shutterstock



웰컴치과그룹

B B B 만을 고집하는 웰컴치과
Best Price Best Quality Best Service

가격이면 **가격!** 품질이면 **품질!**
실력이면 **실력!** 모두 자신있습니다.
믿고 맡길 수 있는 웰컴치과는 **친절합니다.**
명문대 출신 실력있는 의사 선생님들이 친절히 치료해 드립니다.

시니어들을 위한
다양한 보험을 받고 있습니다

PPO 및 각종보험 환영

- 메디칼
- 앤섬블루크로스
- 휴메나 골드플러스
- 유나이드 헬스케어 (AARP Medicare Advantage)
- 클레버케어
- PPO Insurance



- 이주영(JustinLee)DDS
- 로마린다 치대 졸업



애나하임

714.552.5373

1201 N. Euclid St.
Anaheim, CA 92801

한인타운

213.381.2827

2500 W. 8th St. #106
LA, CA 90057