

購物慾

每年由感恩節、聖誕節、新年到春節，都是購物送禮的旺季。近年，淘寶更推出「光棍節」和1212購物日，提供許多吸引的商品，不斷刺激我們的購物意欲。然而，我們的大腦是怎樣處理這些資訊並作出購買的決定呢？

腦神經心理學家的研究發現，決定是否購買一件物件主要由大腦的3個部分共同決定。第一個部分是大腦前葉底部（NAC）的組織，NAC的活躍程度直接反映出這件貨品能為我們帶來多少愉快的感覺。當這件貨品愈能為我們帶來快

感，NAC也變得愈活躍。其實NAC正正是與人類兩大基本生活需求（食慾和性慾）具有直接關連的腦部神經組織。

第二個相關部分是Insula Cortex（IC），位於大腦外側裂之內的皮層區域。IC在人們購物時對貨品的價格作出直接反應。貨物價錢愈高，負面感覺愈強，從中牽制購買的衝動。在日常生活中，當我們身體受到襲擊或面對令人厭惡的環境和氣味，IC組織也會活躍起來。

第三個相關部分是Prefrontal Cortex（PFC），位於額葉的前部。前額葉的功能

包括記憶、分析、判斷、思考和操作，是人類大腦發展得最發達的部分。PFC會綜合計算這件貨品能夠帶來的快感和付出代價而帶來的負面感覺，繼而得出這次是否值得交易的結果。

北美有心理學家利用功能性磁力共振掃描，檢查顧客購物時大腦中這3個部分的活躍程度，能準確地預測到他們的購買決定。一般比較揮霍或者奢侈的人，磁力共振掃描顯示大腦IC的部分比較遲鈍和不活躍。相反，一些比較節儉甚或吝嗇的人，IC的反應相對快捷和活躍。因此，心理學家對容易衝動購物的朋友作出建議，就是直接使用現金，避免使用網上銀行或信用卡等電子支付途徑。

作者為執業臨床心理學家