

# भूखे पेट ज़्यादा खरीददारी करते हैं आप

यदि आप खरीददारी करने जा रहे हैं, तो पहले कुछ खा लीजिए। एक अध्ययन से पता चला है कि भूखे लोग बाज़ार में जाकर ज़रूरत से ज़्यादा चीज़ें खरीद लेते हैं और ज़्यादा पैसा खर्च करते हैं। और खरीददारी की यह लालसा सिर्फ खाने-पीने की चीज़ों तक सीमित नहीं रहती। भूखे पेट आप हर चीज़ ज़्यादा खरीदने की कोशिश करते हैं।

इस अध्ययन का विचार मिनेसोटा विश्वविद्यालय की एलिसन जिंग जू को 2007 में आया था। जिंग जू ने एक दिन काफी खरीददारी की थी मगर जब वे एक होटल में बैठकर कुछ खा चुकी थीं तब उन्हें पछतावा हुआ क्योंकि उन्होंने कई बेकार की चीज़ें खरीद ली थीं और कुछ चीज़ें ज़रूरत से ज़्यादा खरीद ली थीं। जिंग जू एक शोधकर्ता हैं जो इस बात का अध्ययन करती हैं कि लोग निर्णय कैसे लेते हैं। तो उन्होंने सोचा कि खरीददारी के निर्णय की खोजबीन करनी चाहिए।

यह तो हम सब जानते हैं कि भूख लगी हो तो हम ज़रूरत से ज़्यादा खाने का ऑर्डर दे देते हैं। मगर क्या भूखे पेट हम अन्य चीज़ें भी ज़्यादा खरीदते हैं? इस बात को समझने के लिए जिंग जू और उनके साथियों ने पांच अलग-अलग प्रयोग किए।

एक प्रयोग के दौरान एक होटल में प्रवेश कर रहे 77 वालंटियर्स से पूछा गया कि वे कितने भूखे हैं। साथ ही उन्हें 10 वस्तुओं की एक सूची देकर कहा गया कि वे बताएं कि वे वस्तुएं उन्हें कितनी पसंद हैं। एक अन्य सूची देकर उनसे पूछा गया कि वे बताएं कि उनमें से कौन-सी चीज़ें वे खरीदना चाहेंगे।

उपरोक्त सूचियों में पांच खाद्य वस्तुएं थीं जबकि पांच अन्य वस्तुएं थीं (जैसे वायरलेस माउस या ब्यूटी पार्लर जाना)। देखा गया कि भूख की स्थिति का असर इस बात

पर होता है कि वालंटियर्स को खाने की वस्तुएं कितनी पसंद आती हैं मगर गैर-खाद्य वस्तुओं के मामले में कोई असर नहीं दिखा। मगर भूख ने उनमें दोनों तरह की चीज़ें हासिल करने की लालसा को बढ़ा दिया था।

एक अन्य प्रयोग में 63 लोगों को भूखे पेट प्रयोगशाला में बुलाया गया। इनमें से आधे लोगों को थोड़ा केक खाने को दिया गया। फिर उन सबको एक बाइंडर क्लिप आजमाने को कहा गया और पूछा गया कि वे कितनी क्लिप्स आजमाकर देखना चाहेंगे। उनसे 1-10 के पैमाने पर यह भी बताने को कहा गया कि उन्हें क्लिप्स कितनी पसंद आईं और वे कितने भूखे हैं।

एक बार फिर भूख का इस बात पर कोई असर नहीं हुआ कि किसी व्यक्ति को क्लिप्स कितनी पसंद है मगर भूखे लोगों ने ज़्यादा मुफ्त क्लिप्स लेने की इच्छा व्यक्त की।

इसके बाद शोधकर्ताओं ने एक दुकान से निकल रहे 81 लोगों से कहा कि वे उन्हें अपनी खरीददारी की रसीद दिखाएं और साथ ही यह भी बताएं कि वे कितने भूखे हैं और उनका मूड कैसा है और वे कितनी देर दुकान में रहे। आंकड़ों से पता चला कि ज़्यादा भूखे लोगों ने 64 प्रतिशत ज़्यादा पैसा खर्च किया था। और इस बात का कोई असर नहीं दिखा कि उन्होंने दुकान में कितना समय बिताया था या उनका मूड कैसा था।

आखिर इस प्रवृत्ति की व्याख्या क्या है? जब हम भूखे होते हैं तो हमारा आमाशय ग्रेलिन नामक एक हारमोन छोड़ता है जो हमें खाने को प्रेरित करता है। जिंग जू का मत है कि ग्रेलिन का असर गैर-खाद्य वस्तुओं पर दिखने लगता है और हम हर चीज़ ज़्यादा लेने की कोशिश करते हैं। अब वे यह देखने की कोशिश कर रही हैं कि भूख हमारे बाकी व्यवहार को कैसे प्रभावित करती है। (स्रोत फीचर्स)