

即时 新加坡

南大研究：受社会心理因素影响的人 出现恐慌性购买行为的可能性为43%

文 / 刘钰铃

发布 / 2021年9月6日 1:57 PM



本地研究显示，因疫情而出现的恐慌情绪、担心日常用品供应短缺以及社会压力都是构成国人出现恐慌性购买行为的主要原因。（档案照）

字体大小: 小 中 大

每日养生智慧

（早报讯）本地研究显示，因疫情而出现的恐慌情绪、担心日常用品供应短缺以及社会压力都是构成国人出现恐慌性购买行为的主要原因。

这项研究由南洋理工大学发表。研究团队于去年6月至7月进行研究，当时正是恐慌性购买（panic buying）现象最显著的时期。一共有508名国人参与调查，他们的年龄中位数约42.4。在参与调查的国人当中，家庭月入在8000元以上的占45%，其余参与者的家庭月入则低于8000元。

领导这项研究的南大土木与环境工程学院助理教授袁锦辉指出，疫情重塑消费者的消费行为，其中一个明显的变化就是恐慌性购买行为。因此，该研究旨在从心理和社会层面，探讨造成恐慌性购买行为的原因。

袁锦辉说，恐慌性购买行为的发生同社会因素和心理因素有密切关系，调查对象一般上会同时受多种因素影响。研究显示，受这些社会心理因素影响的人有43%的可能性会出现恐慌性购买行为。当中，对疫情产生恐惧心理的人有14.7%的可能性会出现恐慌性购买行为。

圈子而选择恐慌性购买。消费者在社交媒体上看到他人囤积物品的现象，也会促使他们视其现象为一种集体行为，甚至采取相同做法。

此外，因担心食物和日常用品供应短缺的人，有7.5%的可能性会转向恐慌性购物。研究指出，这些消费者会认为购买超过自己所需的物品数量可以带来一种安全感，并以此作为缓解负面情绪的方式。

其他造成恐慌性购物行为的社会心理因素还包括，认为疫情对个人健康和家庭将造成负面影响和压力（5.3%）、担心自己感染冠病的几率（4.1%）以及对疫情的情况缺乏控制能力（2.4%）。研究指出，当国人面对这些情况时，他们会想通过恐慌性消费的行为来应付疫情带来的压力，找回对当前情况的控制能力。

研究团队也发现个人收入对恐慌性购买行为有显著影响。团队解释，更高的家庭收入意味着更高的可支配收入，因此他们也更倾向于囤货的行为。年龄与性别则没有对恐慌性购买行为构成显著影响。

早报数码配套个人版

随时随地阅读全方位报道
让您掌握时事脉搏并与世界接轨

新订户体验价
• 首3个月每月\$0.99 • 无需合约

立即订阅

- 可阅读早报丰富内容
- 可阅读所有订户专享内容
- 可阅读长达两周的电子报

请LIKE我们的官方面簿网页以获取更多新信息

赞 分享 Bryan Wong 和其他 31 万位用户赞了

热词

研究 | 南洋理工大学 | 社会 | 消费者 | 家庭收入 | 压力 | 恐惧

每日养生智慧

< 德士冲进组屋楼下 鲁莽司机被捕

组屋走廊杂物起火 百名居民逃生 >

news POST 购买此文章

热文推荐

