الأشخاص الغيورين هم أكثر عرضة لشراء الأشياء التي تشد الانتباه

إذا لاحظت يوماً ما شخص معروف بأنه يرتدي ثياب ذات ألوان داكنة ومحايدة فجأة أصبح يرتدي ملابس ذات ألوان متوهجة على غير العادة، السبب قد يكون أنه يعاني من نوبة غيرة!

أكدت الدراسات أن المستهلك الذي لديه دوافع الغيرة يشتري عادة الأشياء التي هي أكثر عرضة لجذب الإنتباه من شريك حياته. وقد اقترحت نتائج الدراسات أن مشاعر الغيرة تزيد الرغبة لإقتناء الثياب والاكسسوارات اللافتة للنظر، على سبيل المثال، معطف زاهي الألوان بدلا من معطف حيادي اللون.

الرغبة في الاهتمام ولفت النظر تتفوق على خطر الإصابة بالإحراج العام. في تجربة واحدة، طلب من المشاركين أن يتخيلوا أنهم دعيوا إلى حفلة – تم دعوة مجموعة واحدة إلى حفل تنكري مع أصدقاء بينما دعي الآخرين إلى حفل ترحيب رسمي للموظفين الجدد في شركة.

وقد سئلوا عما إذا كانوا يرغبون في ارتداء زوج عادي من النظارات الشمسية أو زوج فريد من نوعه، لافت للنظر. وجد الباحثون أن المشاركين الذين يعانون من الغيرة ارتدوا نظارات شمسية لافتة للنظر حتى في حفل الترحيب الرسمي مع زملائهم في العمل.

وخلصوا أيضا إلى أن هذه المنتجات التي تجذب الانتباه يتم تطبيقها على وجه التحديد في الناس الغيورين، ولا تنطبق على هؤلاء الذين يعانون من سلوكيات سلبية أخرى مثل الحسد أو الشعور بالعجز.

هذا الأمر ليس محصوراً في العلاقات العاطفية، فيمكن العثور على نفس السلوك في طفل يغار من أخيه أو عامل يغار من زميله الذي يفضله مديره.