



Социальные
поведения

Факторы
влияющие на
поведение
читателей





Группа идентификации, где роли и статусы

Группа членства — группа, к которой принадлежат определенные личности, оказывает непосредственное влияние на поведение, например семья, сослуживцы.

Референтная группа — оказывает влияние на формирование своих ценностей, идеалов, осуществляет прямое и косвенное влияние.



В этом случае человек тесно со своими родственниками, неосознанное поведение которого является значительным. В странах, где принято жить вместе, родительское влияние является определяющим. Более независимым является повседневное покупательское поведение индивида, т. е. его супруга и семьи. В рамках общества организации и институты подвергают всестороннему анализу и интересуют роли мужа, жены и ребенка. Каждый из них оказывает влияние на друг.

Восприятие ценностей, культуры, религии, традиций, любви, семьи и т. д. взаимодействует с индивидуальными особенностями, которые являются весьма значимыми факторами. Организации продолжают оставаться на первом месте в качестве факторов, влияющих на поведение.

Роли

Человек — это мощная структура общества. Если женщина — мать, то эта роль по статусу выше, чем роль матери. Человек часто остается человеком, говорящих о его статусе в обществе.

Человек выполняет роль покупателя, статус, который он получает со стороны фактора фирмы, то есть в отношении к своей фирме. Это происходит на товарах, которые он покупает.

Статусы

Служебные

Семейные статусы
Семейное положение, возраст,
гражданство, семейность,
пол и т.д.

Спасибо за внимание

