

Поведение потребителей

Специальности: 0811165 «Маркетинг»

0803016 «Коммерция (торговое дело)»

ИМБЭ, кафедра Маркетинга и коммерции

Преподаватель: Марченко Ольга Геннадьевна

---

**Мотивация и самовосприятие.  
Личность, ценности и стили жизни**



# Содержание лекции

- Демографический анализ.
- Личность и поведение
- Личные ценности
- Концепция стиля жизни и его измерение
- Мотивация и самовосприятие потребителя

# Ключевые понятия

- **Личность** – совокупность отличительных психологических характеристик индивида, обуславливающих постоянство и последовательность его реакций на внешние раздражители.
- **Характерная черта** – любое заметное и относительно устойчивое отличие одного индивида от другого.
- **Личность марки** – интерпретация потребителем особенностей различных брендов.
- **Ценность** – устойчивая вера в то, что определенный способ поведения или конечного состояния более предпочтителен для личности / общества, чем другой.

# Ключевые понятия

- **Стиль жизни** – обобщающая концепция, определяемая как образ жизни человека, то, как он тратит свои ресурсы.
- **Психография** – распространенная методика измерения стиля жизни, психологическое исследование групп и индивидов в отношении характерных черт, ценностей, предпочтений и моделей поведения.
- **Мотив** – стойкое побуждение, направляющее поведение индивида на достижение определенной цели.
- **Мотивация потребителя** – процесс побуждения к удовлетворению потребностей посредством покупки и потребления товаров/услуг.

# Ключевые понятия

- **Мотивационный конфликт** – удовлетворение одной потребности за счет другой.
- **Самовосприятие (самоконцепция)** – структура восприятия индивидом самого себя, включающая восприятие особенностей характера, ценностей и взаимоотношений.
- **Самоконтроль** – способность изменять свое поведение в соответствии с социальными ожиданиями.

# Демографический анализ

## *Демография*

- возраст
- поколение

## *Демографический анализ рынка:*

- Численность
- Половозрастная структура населения
- Рождаемость и будущая фертильность
- Этнические группы
- Продолжительность жизни
- Миграция

# Демографический анализ

Демография



социальная политика  
отраслевой спрос



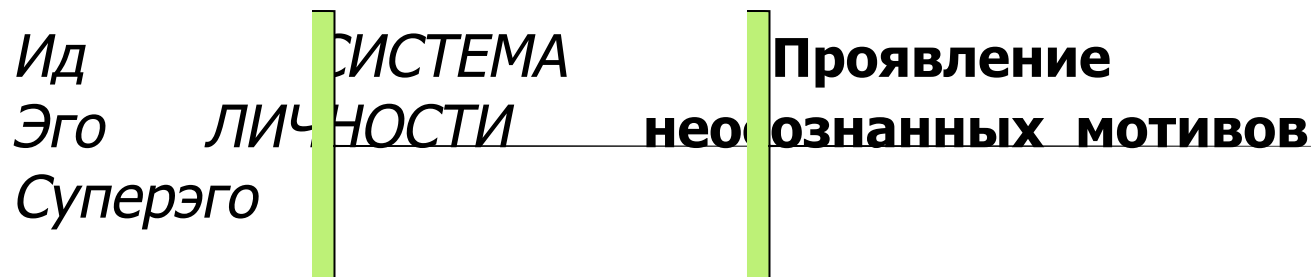
**Изменения возрастных характеристик рынка:**

- Дети как потребители
- Изменение численности тинэйджеров
- Совершеннолетняя молодежь
- Поколение «бэби бума»
- Рынок «снова молодых»
- Старение нации

# Личность и поведение

## теории личности

### ■ *Психоаналитическая теория:*



**Ид** (*Оно*) – источник физической энергии, требует удовлетворения биологических, инстинктивных потребностей.

**Суперэго** – социальные и персональные нормы, служит этическим ограничением поведения.

**Эго** (*Я*) – продукт гедонистических запросов *Ид* и моральных запретов *Суперэго*.



# Личность и поведение

## теории личности

### ■ *Социально-психологическая теория:*

- Существует взаимосвязь между индивидом и обществом.
- Индивид стремится соответствовать социальным потребностям, общество помогает ему достигать целей.
- Наиболее существенны социальные потребности, мотивация направлена на их удовлетворение.

### *Система Карен Хорни (шкала CAD):*

Межличностные устремления — **Агрессивность** — Уступчивость — **Поведение** — Обособленность

# Личность и поведение

## теории личности

- ***Теория характерных особенностей :***
  - Личность состоит из характерных особенностей.
  - Одни и те же черты присущи многим, меняются лишь их величины.
  - Эти черты относительно стабильны и влияют на поведение вне зависимости от ситуации.
  - Поведение разных типов личностей прогнозируемо.
  - Тип личности может быть определен на основе измерения поведения.

*Модифицированные вопросы*



# Личность и поведение

- **Личность бренда:**
  - искренность (практичность, честность, веселость)
  - энтузиазм (дерзость, духовность, современность)
  - компетентность (доверие, интеллигентность, успешность)
  - изысканность (роскошь, очарование)
  - жесткость (стойкость, суровость)
- **Личность и принятие решений:**
  - потребность в познании,
  - стиль обучения,
  - фактор риска,
  - самоконтроль.
- **Адаптивность торгового персонала.**

# Личные ценности

## **Ценности :**

- убеждения о жизни и приемлемом поведении;
- выражают цели, которые движут человеком и способы их достижения.

## *Социальные и личные ценности*

*Национальный характер* - ценности, господствующие в стране.

- Шкала ценностей М. Рокича
- Шкала ценностей Ш. Шварца
- Многоступенчатый анализ



# Личные ценности: шкала ценностей М. Рокича

## ■ *Желаемые состояния (цели)*

- Комфортная жизнь
- Увлекательная жизнь
- Успех
- Жизнь в мире
- Жизнь в красоте
- Равноправие
- Безопасность семьи
- Свобода
- Внутренняя гармония
- Зрелая любовь
- Наслаждение
- Самоуважение

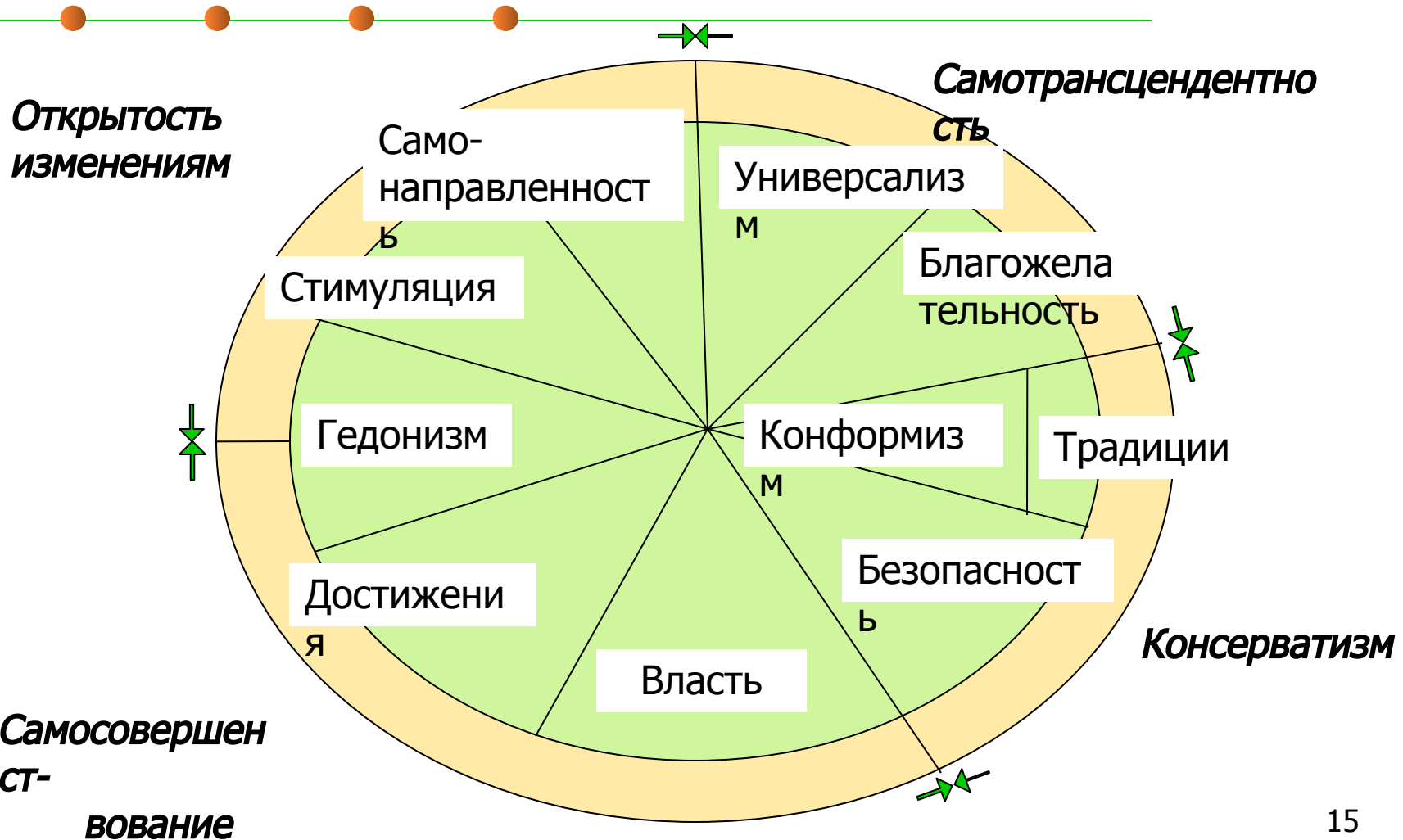
## ■ *Инструментальные компоненты (модели поведения)*

- Честолюбие
- Широта взглядов
- Талант
- Бодрость
- Чистота
- Смелость
- Прощение
- Помощь
- Честность
- Воображение
- Независимость

# Личные ценности: шкала ценностей Ш. Шварца

- **Ценности** – существующие вне ситуации задачи, которые служат интересам индивида или групп и представляют один из десяти типов мотиваций.
- Эти типы ценностей являются основными принципами, на которых построена жизнь индивида.
- Смысл личных ценностей отражается в их взаимодействии:
  - совместимости,
  - противоречии.

# Личные ценности: шкала ценностей Ш. Шварца



# Личные ценности: шкала ценностей Ш. Шварца

Таблица 1 – Десять типов мотивационных ценностей

Тип ценности	Определение
<i>Власть</i>	Социальный статус и престиж, контроль над людьми и ресурсами
<i>Достижение</i>	Личный успех посредством демонстрации компетентности
<i>Гедонизм</i>	Удовольствие и чувственное сенсорное вознаграждение самого себя
<i>Стимулирование</i>	Возбуждение, новизна, жизненный вызов
<i>Самонаправленность</i>	Независимость мыслей и поступков- выбор, созидание



# Личные ценности: шкала ценностей Ш. Шварца

Таблица 1 – Десять типов мотивационных ценностей

Тип ценности	Определение
<i>Универсализм</i>	Понимание, терпимость, защита интересов общества и природы
<i>Благожелательность</i>	Сохранение и увеличение благосостояния близких людей
<i>Традиция</i>	Уважение, приверженность обычаям, идеям национальной культуры и религии
<i>Конформизм</i>	Ограничение действий, приносящих вред / нарушающих социальные ожидания
<i>Безопасность</i>	Надежность, гармония, стабильность общества и взаимоотношений

# Личные ценности: многоступенчатый анализ

**Многоступенчатый анализ** – глубокий анализ, направленный на выявление взаимосвязи между *выгодами* (атрибутами продукта), личными *результатами* (последствиями) его потребления и *ценностями*, которые исповедует потребитель.

**Неизменные  
атрибуты  
товара**



**Разный имидж**  
для потребителей,  
ориентированных  
на разные ценности.

*Выбор товара*

*Эффективность коммуникаций (ситуация)*



# Концепция стиля жизни и его измерение

Концепция стиля жизни



Позиционирование

Стратегии рекламы

## 1) Психография / Система AIO

**Критерии стиля жизни:**

- действия (*Activities*) – очевидный поступок;
- интересы (*Interests*) – степень возбуждения, сопровождаемая вниманием;
- мнения (*Opinions*) – ответ индивида на ситуацию, содержащую какой-либо вопрос.

## 2) Системы *VALS* и *VALS2* (*Values and Lifestyles*)

## 3) Система *LOV* (*List of Values*)



# Концепция стиля жизни: критерии АІО

Деятельность	Интересы	Мнения
Работа	Семья	О самом себе
Хобби	Дом	Социальные аспекты
Социальные события	Работа	Политика
Отдых	Общество	Бизнес
Развлечения	Отдых	Экономика
Членство в клубах	Мода	Образование
Общество	Еда	Продукты
Покупки	СМИ	Будущее
Спорт	Достижения	Культура

# Концепция стиля жизни: система VALS

## *Потребители, руководствующиеся потребностями:*

- выживающие
- терпящие

## *Руководствующиеся внешними факторами:*

- принадлежащие другим
- подражающие
- преуспевающие

## *Руководствующиеся внутренними факторами:*

- я – это я
- опытные
- социально-озабоченные
- интегрированные

# Концепция стиля жизни: системы *VALS* и *VALS2*

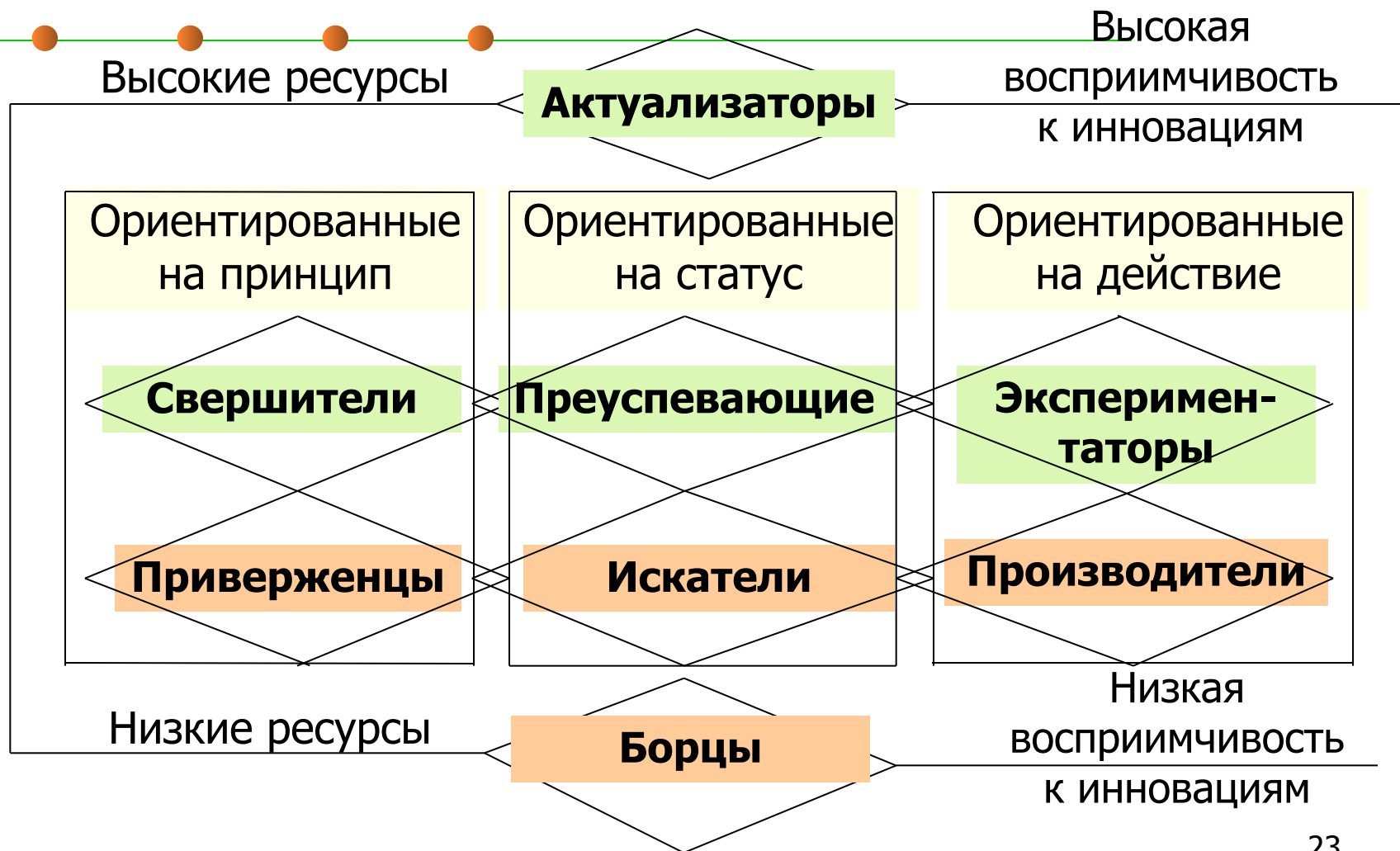
## ***Система VALS :***

- основа – отношение потребителей к социальным проблемам;
- большинство потребителей попадали в две категории из девяти;
- большинство выражали согласие с утверждениями.

## ***Система VALS2:***

- основа – отношение потребителей к риску, разнообразию в жизни и к ответственности за группу;
- классификация по самоориентации – целям и поведению;..
- использован параметр «ресурсы».

# Концепция стиля жизни: система VALS2

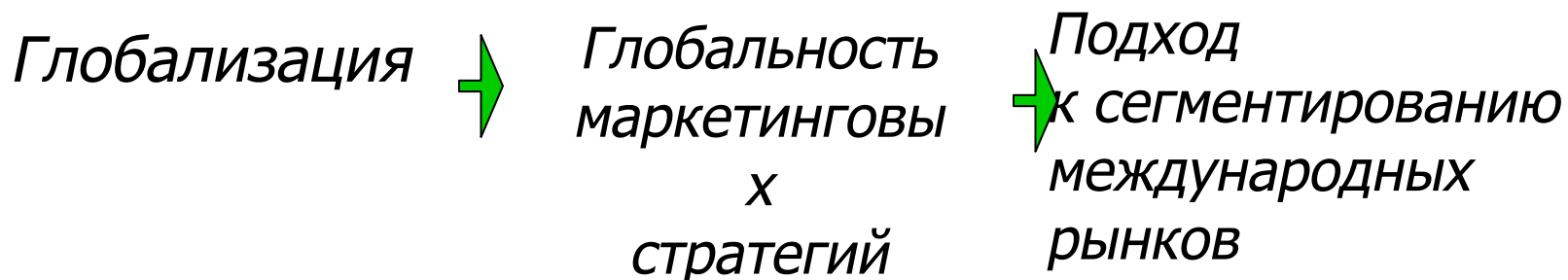


# Концепция стиля жизни: система *LOV* и глобальные стили жизни

## **Система *LOV* (*List of Values*):**

- по шале ценностей Рокича отбирают семь утверждений;
- потребители оценивают эти универсальные ценности;
- анализ подкрепляется демографическими данными.

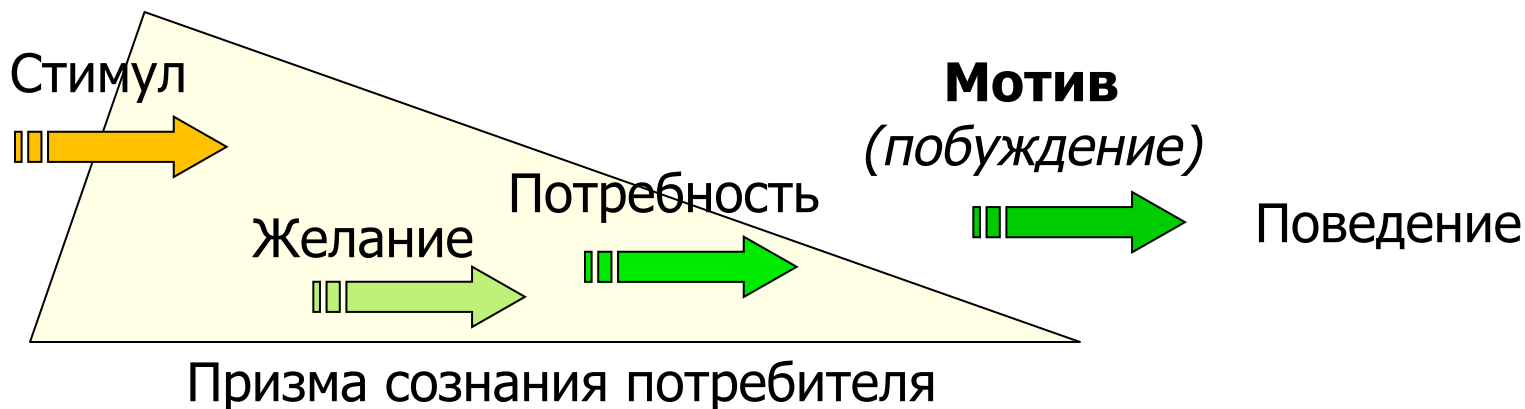
## **Глобальные стили жизни:**





# Мотивация и самовосприятие

## *Процесс мотивации:*



## *Категории потребностей:*

- *Утилитарные* – связаны с объективными характеристиками товара (свойствами, функциями).
- *Гедонистические* – связаны с субъективным восприятием

# Мотивация и самовосприятие: типы потребностей

- Физиологические потребности
- Потребности в безопасности и здоровье
- Потребности в любви и дружбе
- Потребность в удовольствии
- Потребность в финансах и стабильности
- Потребность в социальном имидже
- Потребность в обладании
- Потребность отдавать
- Потребность в информации
- Потребность в разнообразии

# Мотивация и самовосприятие: мотивационный конфликт

## ***Формы мотивационного конфликта:***

- «*приближение - приближение*» - выбор между двумя или более желательными вариантами;
- «*избежание - избежание*» - выбор между двумя или более нежелательными вариантами;
- «*приближение - избежание*» - выбор влечет за собой как положительные, так и отрицательные последствия.

*Разрешение мотивационного конфликта*

*Ранжирование потребностей*

*Сегментирование на основе искомых выгод*



# Мотивация и самовосприятие: теории мотивации

- **Иерархия потребностей А. Маслоу**



- **З. Фрейд** – идея неосознанной мотивации
- **Ф. Герцбер** – мотивы достижения и избегания.

?

*Можно ли создать потребность?*

# Мотивация и самовосприятие

## ***Концепция самовосприятия:***

- поведение индивида целенаправленно и последовательно;
- потребности и мотивы сочетаются таким образом, чтобы обеспечить достижение целей.

Центральный мотив – стремление к самоуважению



Ценности, цели и задачи индивида

*Гармония с собственным образом / «обычные товары»*



# Мотивация и самовосприятие

## *Расширенная концепция самовосприятия*

Грани «Я» индивида		Виды поведения
<b>Идеальное «Я»</b>	Тот, кем я хочу стать	Стремление к совершенству
<b>Реальное «Я»</b>	Тот, кем я себя считаю на самом деле	Самоконтроль
<b>Ситуационное «Я»</b>	То, каким я себя вижу в разных ситуациях	Фантазии
<b>Обобщенное «Я»</b>	«Я», воплощенное в объектах и артефактах	Подарки самому себе

*Исследования мотивации – качественные исследования*

# Вопросы для самопроверки

- Раскройте смысл основных подходов к изучению личности.
- Опишите теорию характерных особенностей личности. Покажите ее значение для маркетинговых исследований.
- Что понимают под личными ценностями? Как их измерить?
- Проведите четкие различия между терминами: стиль жизни, психография, критерии АІО, личность.
- Опишите системы VALS, VALS2, LOV.
- Покажите на примере конкретного товара границу между утилитарными и гедонистическими потребностями.
- Расскажите об основных теориях мотивации.
- Какова роль заинтересованности и эмоций в мотивации?
- Что такое самовосприятие? Как оно проявляется в поведении индивида?

# Рекомендуемая литература

- Алешина И. В. Поведение потребителей: учебник для студ. вузов. / И. В. Алешина. - М. : Экономистъ, 2006. - 525 с.
- Блэкуэлл, Роджер. Поведение потребителей: [учебник для студ. вузов]. : пер. с англ. / Р.Блэкуэлл, П. Миниард, Д. Энджел. - 10-е изд. - СПб. : Питер, 2007. - 944 с.
- Васильев Г. А. Поведение потребителей: учебное пособие для студ. вузов. / Г. А. Васильев. - М. : Вузовский учебник, 2008. - 240 с.
- Соломон Майкл. Поведение потребителей. Искусство и наука побеждать на рынке : Пер. с англ. / М.Соломон; По ред. В.Е.Момота. - СПб. : ДиаСофт, 2003. - 784с.





# Спасибо за внимание!



## Использование материалов презентации

Использование данной презентации, может осуществляться только при условии соблюдения требований законов РФ об авторском праве и интеллектуальной собственности, а также с учетом требований настоящего Заявления.

Презентация является собственностью авторов. Разрешается распечатывать копию любой части презентации для личного некоммерческого использования, однако не допускается распечатывать какую-либо часть презентации с любой иной целью или по каким-либо причинам вносить изменения в любую часть презентации. Использование любой части презентации в другом произведении, как в печатной, электронной, так и иной форме, а также использование любой части презентации в другой презентации посредством ссылки или иным образом допускается только после получения письменного согласия авторов.