

## الاتجاهات النفسية للأفراد وأثارهم على سلوكهم الشرائي.

ماهي الاتجاهات النفسية؟

التعريف الأول: هو الشعور الذي ينتاب تجاه شيء ما سواء كان هذا الشعور ايجابيا أم سلبيا طيبا أم سيئا في صالح الشيء أو ضده.

التعريف الثاني: الاتجاهات النفسية هي استعدادات وميول طبيعية لدى الفرد للاستجابة بطريقة ايجابية أو سلبية لشيء ما أو لمجموعة من الأشياء بصورة منتظمة. وتنشأ هذه الاستعدادات والميول عند الفرد نتيجة للتعلم ممن حوله ومما حوله.

التعريف الثالث: يعتمد الاتجاه النفسي العام تجاه شيء ما على ثلاثة عوامل وهي:

١. عدد المعتقدات التي يحملها الفرد عن الجوانب المختلفة لذلك الشيء.
٢. قوة كل من هذه المعتقدات.
٣. تقييم الفرد لكل من هذه المعتقدات.

العناصر المكونة للاتجاهات النفسية.

العنصر الادراكي: ويشمل جانب المعرفة في الاتجاهات النفسية والمعتقدات التي تتكون لدى المستهلك.

العنصر الوجداني: ومثل الجانب الشعوري أو الحسي أو عنصر التقييم في الاتجاهات النفسية.

العنصر الاعترامي: ويعكس النزعة السلوكية لدى المستهلك أو نيته في الشراء.

نشوء وتطور الاتجاهات النفسية:

١. التأثير العائلي.
٢. الجماعات التي ينتمي إليها المستهلك.
٣. الشخصيات ذات التأثير الاجتماعي القوي.
٤. الخبرة السابقة والمعلومات المتوفرة للفرد.
٥. الخصائص الشخصية للفرد.

قياس الاتجاهات النفسية:

١. قياس المعتقدات الخاصة بالعلامة التجارية.
٢. تقييم الأهمية النسبية لخصائص العلامة التجارية.
٣. تقييم اللامعة التجارية ككل.
٤. قياس نوايا الشراء.
٥. قياس السلوك الشرائي للمستهلكين.

اسخدام الاتجاهات النفسية في اعداد الاستراتيجيات التسويقية للمنشأة.

١. تحديد قطاعات السوق المهمة بمنافع معينة في المنتج.
٢. تطوير المنتجات الجديدة بما يتفق مع الاتجاهات النفسية المتغيرة.
٣. إعداد الاستراتيجيات الترويجية المناسبة.