

الاتجاهات النفسية للأفراد وأثرها على سلوكهم الشرائي

ماهي الاتجاهات النفسية؟

التعريف الأول: هو الشعور الذي ينتاب الفرد 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 هي:

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 الإدراكي: 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 ينتهي 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 العلامة التجارية ككل

٤. قياس نوايا الشراء

٥. قياس السلوك الشرائي للمستهلكين

يمكن ان تقاس الاتجاهات النفسية بثلاثة طرق

- ١- **طريقة الملاحظة:-** ملاحظة اداء الاخرين نلاحظ الجانب السلوكي اذا كان هناك شراء تسوق استهلاك يدل على وجود مشاعر ووجود ميول واتجاهات ايجابية نفسية و العكس صحيح وهي طريقة مكلفة جداً تحتاج الى جهد ووقت و اشخاص مكلفين بعملية الملاحظة ومحدودة التطبيق لا يمكن تطبيقها بشكل واسع.
- ٢- **الجانب النوعي أو الدراسات النوعية:-** ويقوم على المقابلات الخاصة او القروب والمجموعات الصغيرة الذين نتحور معهم وندرس سلوكهم ونوعيتهم ويكون هناك نقاش واسئلة واجوبه وهذا جانب محدود العدد وامكانية تطبيقها والى حدا ما مكلف ويحتاج الى خبرات كبيرة.
- ٣- **الاستمارات وأسئلة الاستقصاء:-** وهي مجموعة من الاسئلة وأجوبة كبيرة من الناس من العملاء ونقيس ميولهم قناعاتهم تفكيرهم تفضيلاتهم ورويتهم وحبهم وكرههم تجاه ماركة او صفه او علامة او خاصيه معينه، ويعتمد على التكوين والاستمارات أو اسئلة وتمون على شكل عبارات أمامها مجموعة من التعبيرات وهي كلها اساليب ومعتقدات او اتجاهات معينه ونقيس مدى القناعة أو التفضيل أو الاهمية وهذه الطريقة أكثر الطرق استخداماً لأنه يمكن استخدامها على عدد كبير من الناس لأنها سهلة التحليل دقيقة النتائج وأقل تكلفة.

استخدام 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