

ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ: ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ



Исаев Александр Аркадьевич,

д. э. н., профессор кафедры международного маркетинга и торговли, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса (690014, г. Владивосток, ул. Гоголя, д. 41)
isaevalex@list.ru

Изложены основные положения биоинформационной психологии (киборг-психология, биоквантовая психология). Предложена авторская трактовка понятий «чувства», «эмоции» с позиции биоинформационной психологии. Выявлены три закона взаимодействия биоквантов и два закона иррационального мышления. Предложена авторская трактовка механизма принятия решения о покупке на иррациональном уровне. Выявлены основные законы принятия решения о покупке на иррациональном уровне.

Ключевые слова: биоинформационная психология; биоквант; эмоции; иррациональное мышление; продажи.

В условиях рынка существует неразрывная связь между объемами продаж (денежными средствами, которые получает продавец от продажи товаров) и принятием решения покупателями о покупке товаров данного производителя. Из этого вытекает, что обеспечение необходимого объема продаж требует прежде всего изучения соответствующих психических процессов, протекающих при выборе покупателем того или иного товара в условиях рыночной конкуренции; выявления факторов принятия решения о покупке товаров. При этом необходимо учитывать, что принятие решения о покупке товаров протекает как на рациональном, так и на иррациональном уровне.

До недавнего времени одной из наименее изученных областей в психологии являлась психология бессознательного. Однако последние два десятилетия были отмечены рядом значительных достижений в этой области, одним из которых является создание принципиально нового направления — *биоинформационной психологии* (киборг-психологии, биоквантовой психологии). Речь о на-

уке, содержанием которой являются программы (законы), определяющие психическую деятельность человека [1].

Дело в том, что уже один факт существования как условных, так и безусловных рефлексов не может не наводить на мысль о запрограммированном характере реакций человека на раздражители. На мысль о существовании некоего компьютера, который посредством биоинформационных сигналов управляет как ментальной, так и физической деятельностью человека. Соответственно, мышлением и поведением.

В основе биоинформационной психологии лежит представление о человеке как о сложной кибернетической органо-информационной системе, функционирующей на основе определенных программ. Причем, как врожденных,

так и приобретаемых в процессе жизни. Основными элементами такой системы являются: 1) личность человека (собственно субъект отражения окружающего мира, который непосредственно видит, слышит, думает, радуется, страдает и т. д.); 2) органическое тело человека (включая головной мозг как приемник-передатчик биоинформационных сигналов); 3) биоинформационные сигналы в виде движущихся микрочастиц (биоквантов, пси-квантов), обеспечивающие взаимодействие двух вышеназванных элементов системы (рис. 1).

В процессе жизни человека его головной мозг генерирует те или иные сигналы (пси-кванты), несущие информацию об окружающем мире, выбранных моделях поведения. Получив такую инфор-

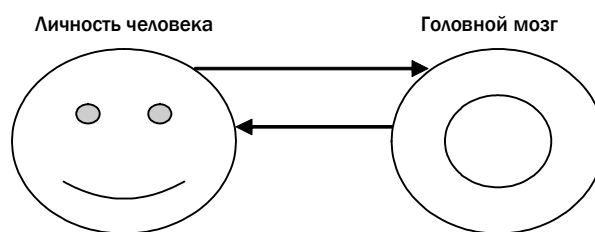


Рис. 1. Схема взаимодействия личности человека и головного мозга