

Behov og motiver

| | |
|---------------------------|--|
| Sigmund Freud | En stor del af vores adfærd er ubevidst orienteret. Styret af oplevelser og påvirkninger gennem barndommen. Fortrængt til underbevidstheden. Vil altid præge vores handlinger. |
| Abraham Maslow | <ul style="list-style-type: none">• Selvrealiseringsbehov (personlig udvikling, kreativitet)• Egoistiske behov (selvagtelse, omdømme)• Sociale behov (accept, kontakt)• Sikkerhedsbehov (tryghed, sikkerhed)• Fysiske behov (mad, drikke, søvn, sex) <p>Når de fysiske eller basale behov er dækket, søger man behov for sikkerhed osv. I vores verden bliver selvrealiserings- og egoistiske behov mere og mere fremtrædende – men det hindrer <i>ikke</i>, at vi også har behov for social kontakt og en forsikring.</p> |
| Harvor Leibenstein | <ul style="list-style-type: none">• Funktionelle motiver = godets egentlige begrundelse• Ikke-funktionelle motiver<ul style="list-style-type: none">a. Sociale motiver<ul style="list-style-type: none">• Bandwagon = ville som andre (tryghed)• Snob = ville det modsatte af andre (mod)• Veblen = prestige (agtelse, omdømme)• Thrifty = billigst muligt, uden præferenceb. Spekulative motiver = håb om gevinstc. Irrationelle motiver = det bagefter uforklarlige køb |