ТЕМА 3. ВИМІРЮВАННЯ ВІДНОШЕННЯ ДО ТОВАРУ

- Шкала DES
- Шкала MCI

ВИМІРЮВАННЯ ВІДНОШЕННЯ ДО ТОВАРУ

Шкала DES (диференціальна шкала емоційних станів)

К. Ізард, 1977 р.

1 - зовсім не підходить;
2 – мабуть вірно;
3 - підходить;
4 – повністю підходить.

$К_{від}$ = Сума емоцій № 1, 2, 3, 9, 10/Сума емоцій № 4, 5, 6, 7, 8

Якщо $К_{від} > 1$ – переважає позитивне відношення до товару

Якщо $К_{від} < 1$ – переважає негативне відношення до товару

ВИМІРЮВАННЯ ВІДНОШЕННЯ ДО ТОВАРУ

Шкала DES (диференціальна шкала емоційних станів)

К. Ізард, 1977 р.

№	Емоції	Шкали емоцій в поняттях						Сума
1.	***Інтерес***	Привертає увагу		Потребує концентрації		Вимагає зібраності		
2.	***Радість***	Дарує насолоду		Приносить щастя		Викликає радість		
3.	***Подив***	Викликає здивування		Викликає велике здивування		Вражає		
4.	***Смуток***	Засмучує		Викликає сум		Надломлює		
5.	***Гнів***	Розлючує		Викликає гнів		Призводить до божевілля		
6.	***Відраза***	Неприємний		Викликає відразу		Викликає огиду		
7.	***Презирство***	Презирливий		Зневажливий		Гордовитий		
8.	***Страх***	Такий, що лякає		Страшний		Панічний		
9.	***Сором***	Сором'язливий		Боязкий		Соромливий		
10.	***Провина***	Співчутливий		Винуватий		Такий, що викликає покаяння		

ВИМІРЮВАННЯ ВІДНОШЕННЯ ДО ТОВАРУ

Шкала MCI (Motivated Consumer Innovativeness - мотивації споживчої інноваційності)

Б. Вандекестіл та М. Женен

Використовують шкалу Лайкерта від 1 (повністю не згоден) до 5 (повністю згоден)

№	Вид мотивації	Твердження
1.	Соціальний	Я люблю використовувати інновації, щоб справити враження на інших.
2.		Мені подобається мати новий товар, який відрізняє мене від інших, які не мають цього нового товару.
3.		Я віддаю перевагу, щоб спробувати нові товари, з якими я можу представити себе моїм друзям і сусідам.
4.		Я хочу перевершувати інших, і тому я віддаю перевагу покупці нових товарів, яких мої друзі не мають.
5.		Я свідомо купую новинки, щоб це було видно іншим і викликало у них повагу.
6.	Функціональний	Якщо заявиться новий товар, що економить час, я куплю його відразу ж.
7.		Якщо новий товар надасть мені більше комфорту, ніж мій існуючий товар, я не вагаючись його куплю.
8.		Якщо новий товар є більш функціональним, то я зазвичай його купую.
9.		Якщо я бачу, що новий товар має більш зручний розмір, я дуже схильний його купити.
10.		Якщо новий товар полегшує мою роботу, то він потрібен мені.
11.	Гедоністичний	Використання новинки дає мені відчуття особистого задоволення.
12.		Придбання нових продуктів надає мені гарні почуття.
13.		Новинки роблять моє життя хвилюючим і збудливим.
14.		Придбання новинок робить мене щасливим.
15.		Знаходження новинок робить мене грайливим і веселим.
16.	Пізнавальний	Я в основному купую ті новинки, які переконують мій аналітичний розум.
17.		Я вважаю, що розуміння складної новинки потребує великого інтелектуального напруження і тому я купую її миттєво.
18.		Я часто купую нові товари, які змушують мене думати логічно.
19.		Я часто купую інноваційні товари, які кидають виклик сильним і слабких сторонам моїх інтелектуальних здібностей.
20.		Я тип інтелектуального мислителя, який купує нові товари, тому що вони змушують мій мозок працювати.