

## 10.11. Обществознание 7 Б

### Параграф 3

#### **Тема: Экономика и её основные участники.**

Стр.32 – 33 прочитай. Раздели покупательские мотивы на две группы, запиши в тетрадь в виде таблицы. Ответь на выделенные вопросы.

#### **Учимся принимать рациональное решение.**

Почему мы совершаем те или иные покупки? Исследователи разделили покупательские мотивы на **эмоциональные** и **рациональные**.

К эмоциональным мотивам относятся: чувство превосходства (потребность быть лучше других), желание отличаться от других (стремление покупать модные, оригинальные вещи), чувство комфорта (стремление облегчить жизнь), развлечение (желание разнообразить образ жизни), потребность просто поторговаться.

К рациональным относятся: экономия (интерес к сделке с точки зрения экономии средств), качество (например, стремление приобрести такие вещи длительного пользования, как холодильник, пылесос, магнитофон, компьютер с предоставлением гарантии для большей уверенности в качестве товара).

**Подумай, что, на твой взгляд, в большей мере влияет на формирование потребительских мотивов: состояние экономики, реклама, уровень доходов потребителя. Предложи и обоснуй свои варианты.**

Учёные-экономисты советуют думающему потребителю при осуществлении своего выбора опираться на рациональные мотивы, чтобы извлечь из покупки максимальную пользу. Постарайся учесть этот совет.

**Проанализируй, какие мотивы преобладают у тебя как покупателя. Есть ли в них место рациональным решениям?**

Выполненную работу отправить на WhatsApp по номеру **89041770072** (Славинской Елене Андреевне).