

Obsah

Úvod	7
1 ÚVOD DO PSYCHOLOGIE	9
1.1 Předmět psychologie a její úkoly	9
1.2 Psychologický výklad činnosti	14
1.2.1 Psychická činnost a její nástroje	17
1.2.2 Lidské poznávání	17
1.2.3 Prožívání a hodnocení	26
1.2.4 Snažení	28
1.2.5 Pozornost a paměť	29
1.3 Psychologický výklad osobnosti	32
1.3.1 Vymezení pojmu osobnost a její vývoj	32
1.3.2 Výkonové charakteristiky osobnosti	35
1.3.3 Motivační charakteristiky jedince	37
1.3.4 Profilující vlastnosti osobnosti	42
1.2.5 Možnosti poznání osobnosti a její význam v obchodě	46
1.4 Člověk v sociálním prostředí	49
1.4.1 Sociální útvary a sociální situace	49
1.4.2 Sociální styk – sociální percepce, interakce a komunikace	51
1.4.3 Sociální konflikty – jejich vznik, průběh a možnosti řešení	64
Otázky a úkoly	67
2 PSYCHOLOGIE TRHU	69
2.1 Obchodní činnost a její psychologická hlediska	69
2.2 Psychologie zboží, nabídky a poptávky	70
2.2.1 Zboží	70
2.2.2 Nabídka a poptávka	73
2.3 Komunikace na trhu – propagace a reklama	75
2.3.1 Propagace	76
2.3.2 Image, značka a vztahy s veřejností	78

2.3.3 Psychologie reklamy	79
2.4 Psychologie spotřebního chování a osobnost spotřebitele	83
2.4.1 Sociálně psychologická podmíněnost spotřebního chování	83
2.4.2 Osobnost spotřebitele	86
2.5 Psychologie prodeje a koupě	88
2.5.1 Obchodník a obchodní jednání	89
2.5.2 Psychologie prodeje	93
2.5.3 Psychologie koupě	97
2.6 Marketing a psychologický průzkum trhu	101
Otázky a úkoly	107
Literatura	109