

پیام مورد نظر با موفقیت ارسال شد

اشتراک در شبکه‌های اجتماعی:

آدرس صفحه: <https://mav>



[1]

دسته بندی:

مهارت ها [2]

نوع محصول:

کتاب

قیمت محصول:

55000 تومان

قیمت محصول با تخفیف:

44000 تومان

خرید محصول [3]

توضیح محصول:

روانشناسی و تبلیغات یعنی استفاده از راهبردهای روان‌شناختی در تبلیغات، مثل استفاده از اصول ارتباط؛ زیرا تبلیغ، ارتباط تنگاتنگی با ارتباط دارد و گاهی خود ارتباط است (وسایل ارتباط جمعی یا وسایل تبلیغات).

در روان‌شناسی تبلیغات و روان‌شناسی یادگیری، یکی از روش‌های یادگیری، شیوه مشاهده‌ای و یادگیری اجتماعی است. آلبرت

باندورا، روان‌شناس معروف کانادایی، که در این زمینه به تفصیل مطالعه و تحقیق کرده است. یادگیری مشاهده‌ای چهار فرایند دارد: 1. توجه؛ 2. یادداری؛ 3. بازآفرینی حرکتی؛ 4. انگیزش. آنچه در بحث تبلیغات حائز اهمیت است، موضوع توجه است؛ یعنی ما چه تدبیری کنیم که مردم به ما توجه کنند و به سخنانمان گوش دهند.

تبلیغ یعنی فرایند فرستادن پیام از فرستنده به گیرنده. پس ما از سه رکن فرستنده (مبلغ)، گیرنده (مخاطب) و ابزار و پیام تبلیغ در این کتاب سخن گفته‌ایم.

نشانی منبع: <https://mava.iki.ac.ir/node/517>

پیوندها

<https://mava.iki.ac.ir/files/payam%20morde%20nazar.jpg> [2] [1]

<https://mava.iki.ac.ir/product-group/%D9%85%D9%87%D8%A7%D8%B1%D8%AA-%D9%87%D8%A7>

[3] <https://eshop.iki.ac.ir/shop/10/Product/2950>