

قوانين علم النفس في التسويق والبيع

تعرف على أبرز 10 قوانين علم النفس التي تعزز
رغبة الشراء والتملك

1

تأثير الندرة (Scarcity)

الندرة تولد الخوف (الخوف من إهدار فرصة
شراء منتج ذو قيمة) وبالتالي تتولد القيمة!



2

المعاملة بالمثل (Reciprocity)

يلتزم الناس نفسياً برد الجميل لمن قدم
لهم المساعدة دون أي هدف مادي



3

قانون الانسجام (Conformity)

يميل بعض الناس إلى اتخاذ قرارات الشراء إذا
وجدوا عدد كبير من الناس اتخذوا نفس القرار.

4

تأثير الخداع والتمويه (Decoy Effect)

يميل الناس عند الشراء إلى الفوز بأكبر
نتيجة ممكنة.



5

الميل لتأكيد الاختيار (Choice Supportive Bias)

الناس في حاجة لأن يؤكد شخصا آخر أن الشيء
الذى قاموا باختياره كان الخيار الأفضل.



6

قانون الإرساء (Anchoring or Focalism) الإنسان يقارن ويقيّم المنتجات بالنسبة لأول منتج شاهده.



7

انحياز الانتباه (Attention Bias)

الشيء الذى تراه كثيرا، يؤثر على مسار حياتك
وتصرفاتك

8

مغالطة المعلومات الأساسية (Rate Base Fallacy)

يختار بعض الناس التركيز والشراء بناء على
المعلومات الثانوية للمنتج بدلا من الأساسية



تأثير الانطباع الأولي والأخير (Primacy and Recency Effect)

الانطباع الأول والانطباع الأخير لهما نصيب
الأسد في اتخاى أي قرار أو إختيار.



10

الانحياز التأكيدي (Confirmation Bias)

ينحاز الناس لما يؤكد وجهة نظرهم ورأيهم
بغض النظر عن الحقيقة.

