

Reporte de Lectura

Tema: ¿Cómo las emociones y procesos cerebrales influyen en el comportamiento de compra?	Motivación
---	-------------------

Ficha de la fuente de información.	
No. 1	<i>Fuente original (hipertexto o base de datos). Citio del docente</i>
Palabras claves.	
Referencia APA.	
Schiffman G. León. y Lazar Leslie. (2010). Comportamiento del consumidor. Pearson Educación de México, S.A. de C.V. https://www.minervacj2000.com/comportamiento-del-consumidor	
RESUMEN (si la información es tomada de un artículo)	

Texto (literal con número de página)
<p>Introducción</p> <ol style="list-style-type: none">1. Las necesidades innatas son de carácter fisiológico (es decir, son biogénicas); entre ellas se incluyen las necesidades de alimento, agua, aire, vestimenta, vivienda y sexo. Como resultan indispensables para mantener la vida biológica, se considera que las necesidades biogénicas constituyen motivos primarios o necesidades primarias. (p. 108).2. Las necesidades adquiridas son aquellas que aprendemos en respuesta a nuestro ambiente o cultura, como las necesidades de autoestima, prestigio, afecto, poder y aprendizaje. Puesto que las necesidades adquiridas suelen ser de naturaleza psicológica. (p. 108)3. Esta teoría postula que los individuos buscan satisfacer sus necesidades de nivel menor antes de que surjan en ellos otras necesidades de nivel mayor. El nivel inferior de necesidades

Reporte de Lectura

crónicamente insatisfechas que experimenta un individuo sirve para motivar su comportamiento. Cuando una necesidad quedó “suficientemente” satisfecha, emerge una nueva necesidad (más alta) que el individuo se siente motivado a satisfacer. Cuando se satisface esa segunda necesidad, emerge otra nueva (más alta todavía) y así sucesivamente. Desde luego, si se experimenta de nuevo un estado de insatisfacción en alguna necesidad de nivel más bajo (como sed o hambre), ésta puede volver a convertirse temporalmente en la necesidad dominante. (p. 118)

Prontuario

Parafraseo del texto seleccionado.

1. Las necesidades biogénicas se denominan necesidades primarias, pues son las necesidades que desarrollamos por instinto, es decir, las que debemos cumplir por supervivencia. (Schiffman y Lazar, 2010).
2. Las necesidades psicológicas son las que desarrollamos a lo largo de nuestra vida, los aprendizajes y experiencias que adquirimos según nuestro entorno, como por ejemplo las costumbres o rubros sociales. (Schiffman y Lazar, 2010).
3. Un individuo nunca está satisfecho, pues al tratar de satisfacer una necesidad por completo surge una necesidad aún más alta que desciende de dicha necesidad primaria, por otra parte, al no tener resultados satisfactorios dicha necesidad puede volverse una necesidad dominante, en la que se centra la atención del individuo. (Schiffman y Lazar, 2010).