

RAN-2101001002050001

M.A. (Part - II) (External) Examination April - 2026 Psychology-Paper-10 : Consumer Psychology

Time: 3 Hours]

[Total Marks: 100

સૂચના : / Instructions (1) ઉપરોક્ત દર્શાવેલ વિગતો ઉત્તરવહી પર અવશ્ય લખવી. Fill up strictly the above details on your answer book. (2) જમણી બાજુનો અંક પ્રશ્નના પૂરા ગુણ દર્શાવે છે. Figure to the right indicates full marks of the question.	Seat No.: <table border="1"> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table> Student's Signature						

- પ્ર-1.** ઉપભોક્તા મનોવિજ્ઞાનનનો અર્થ જણાવી, તેનું અભ્યાસક્ષેત્ર અને વિકાસની પ્રક્રિયા વર્ણવો. 20
Explain the meaning of consumer psychology, describe its field of study and the process of development.
- અથવા/OR**
- પ્ર-1.** જાહેરાતને અસરકારક બનાવવામાં અપીલની ભૂમિકા જણાવી, અપીલને અસરકારક કેવી રીતે બનાવશો? ઉદાહરણોનાં આધારે સમજાવો. 20
Mention the role of appeal in making effective advertisement, how to make effective appeal? Explain with examples.
- પ્ર-2.** જોખમના પ્રકારો સમજાવી તેને ઘટાડવાના માર્ગો વર્ણવો. 20
Explain the types of risk and describe how it can be reduced.
- અથવા/OR**
- પ્ર-2.** ઉપભોક્તા મનોવિજ્ઞાનના સંદર્ભમાં શિક્ષણપ્રક્રિયાના સિદ્ધાંતો ચર્ચો. 20
Discuss the principles of learning process in the context of consumer psychology.
- પ્ર-3.** સંસ્કૃતિ અને ઉપસંસ્કૃતિની સમજૂતી આપી સંસ્કૃતિની ઉપભોક્તા વર્તન પર પડતી અસરો જણાવો. 20
Explain culture and subculture, mention the effect of culture on consumer behaviour.
- અથવા/OR**
- પ્ર-3.** ઉપભોક્તાઓમાં જોવા મળતી હતાશા અને તેના કારણો જોવા મળતી પ્રતિક્રિયાઓ ચર્ચો. 20
Discuss the frustrations among consumers and the reactions they cause.
- પ્ર-4.** શ્રમજીવીવર્ગ અને મધ્યમવર્ગના વ્યક્તિત્વ અને બજાર વિભાજનની પ્રક્રિયા વિગતે વર્ણવો. 20
Describe in details of Personality and Market Segmentation of Labor Class and Middle Class.
- અથવા/OR**

- પ્ર-4. મનોવલણ એટલે શું? મનોવલણ સંશોધનોનો માર્કેટિંગ ક્ષેત્રમાં વિનિયોગ વર્ણવો. 20
What is Attitude? Describe the Importance of Attitude Researches in Marketing Field.
- પ્ર-5. વર્ણનાત્મક નોંધ લખો. (ગમે તે બે) 20
Write a descriptive note: (any two)
- 1) કુટુંબ જીવનચક્ર.
Family Life Cycle.
 - 2) સંદર્ભજૂથ.
Reference Group.
 - 3) ઉદ્દીપનના ઉમરા.
Stimulation Threshold.
 - 4) નવપ્રવર્તક ઉપભોક્તાઓ.
Innovative consumer.
-