Document Title

자 시작합시다 오늘 출석 체크 한다 그랬지  
 출석체크 하고 아주 배정하고 하는데 시간이 조금 걸리는데 한 15분 정도 걸릴 거라고 생각해 혹시 너 이름이 뭐지 선교 선교 선교 3시가 되는데 내가 강의를 안 먹어 쓰면 나한테 손짓을 해 놨다 알겠지 너 까먹지 마  
 자아 소비자행동 왜 필요한가에 대해서 우리가 충분히 안 왔다고 생각을 하고 그래서 무엇을 소비자행동의 어떤 면을 볼 것입니다 그리고 어떤 방법을 통해서 볼 것인가를 간단하지만 우리가 살펴봤습니다 연휴 본격적으로 소비자행동의 특성이 어떤 거냐 안 하는 것을 이제부터 공부를 하는데 기본적인 가정은 이성적인 소비자가 아니라 비합리적인 이성적인 소비자다 그런데 어느 정도 예측할 수 있는 어플리케이션 소비자다 나는 큰 가정을 갖고 있는 거죠 근데 그 특징을 살펴보는데 그걸 안 써서 이성적인 소비자는 어떤 건가 하는 것을 우리가 알고 있다 그러면 거기에 비추어서 실제 소비자행동의 어떻게 나타나는  
 널 보면은 이해가 잘 될 거라고 생각을 합니다 그래서 우리 송정동 일하는 것이 무엇이냐라고 했었는데 우리 지난 시간에 뭐 고등어를 선택을 한다든지 뭐 햄버거를 선택한다는이 쓸데없는 굉장히 성공적으로 잘 판단을 해 줬잖아 너무 고마운 일이죠 대학생들이 이성적이다 확신할 수 있으니까 그런 통해서 우리가 이기적인 행동 현장 어떤 거냐라고 했을 때이 세 가지를 했었죠 아 목표를 갖고 있으면서 목표지향적 야 된다 이성적이라는 행동을 하는 목적이 원래 있어야 된다는 거죠 그런 다음에 그럼 어떤 행동을 할 거냐 나는 소비량 결국은 선택을 해야 되는데 그런 선택을 한데 있어서 이상적인 라면은 그 목표에 비춰 봤을 때 가장 도움이 되는 걸 out  
 트러블 일한다 메시지 그런 유틸리티를 따져서 가장 믿을 것 같은 그런 행동을 내가 선택을 한단 하는거죠 그랬을 때 여러 가지 제품 나한테 주어져있다라고 하게 되면 그 중에서 이틀 중에 뭐가 제일 큰 거를 잘 따져봐 갖고  
 그 다음에 과장님도 이틀 더 높은 거를 선택을 하면은 그리고 이제 사용을 하고 넣어 피드백을 시키고 하는 그런 과정을 우리의 거친라고 한다면 이성적인 행동이다 이렇게 정리를 할 수가 있겠죠 그죠 그렇게 하는데요 무슨 생각 되겠지네 이제 우리가 일을 진행하다 보면 알겠지만 나는 그런 줄 아는데 아니구나 이런 걸 깨닫게 되는 거야  
 그래서 일단 이성적인 행동에 가장 전제적인 조건은 목표를 갖고 있어야 된다고 하는데 그럼 소비자들은 어떤 목표를 갖고 있을까 굉장히 많다고 얘기를 했었죠 일반적으로 목표가 뭐야라고 생각할 때는 대답하기 어렵지만 구체적인 제품을 하나 놓고는 어떤 제품 원에 해라고 하면은 할 일이 많잖아요 위치는 어떤 배우자감을 원해 어떤 직장을 원해 그러면 하세요 말하지 않으면 일정에다 자기가 거니 목표라고 생각할 수가 있겠지 그래서 그런 목표로 하는 것을 정리를 해보면 크게는 두 가지로 나눌 수가 있다 나는 좀 더 좋다라는 지금보다 좀 더 좋은 곳을 향해 가는 걸로 치고 우리하고 그러면 그걸 따른 비용 일하는게 되게 되게 좋아하는 물건 돈을 주고 사야 될 거 아니에요 그랬을 때 그거를 절약 하고자 하는 그런 거 우리 있다는 거죠 두 개가 다 있다 뭐 제일 좋기는 가장 좋은 제품을 가장 싼 거  
 세 살 수만 있으면 되는데 세상이란 결제 녹록치 가는 거야  
 나는 그들 중에 뭔가를 선택을 해야 돼 비싸지만 좋은 거 선택할 거냐 아니면 좀 뭐 좀 바쁘긴 하지만 나쁠 것 까진 아니지만 좀 좀 좀 좋은 거는 아니지만 싼 거 어떡할 거냐 아니면 중간에 어느 정도 되는 것은 내가 그냥 선택을 할 거냐면 여러가지 이제 그 선택이라는게 주어지게 되겠죠 어쨌든 소비자들은 이런 것들을 추구한다 어딘지 비슷한 말로 고구마 범선 야 너는 소비 지하철역이나 이런 것들을 아 목표를 갖고 있다 그렇게 볼 수가 있겠 군 구체적으로 목표라는 것은 뭐냐 하라고 했을 때 좋은 꿈이라는게 뭐냐 아무 것도 굉장히 여러가지로 많이 깨져 좋은 차가 뭐냐 그러면 고객님 성능이 뛰어난 차도 있지만 이제 모양이 이쁜 차 디자인이 문자 이런 것도 있을 수가 있고  
 성동면 안전한 차 이렇게 생각할 수도 있고 좋은 차라는 것을 정리하는 구체적인 목표가 되는 거지 좋은 품질의 차라는 것이 이제 나의 목자지만 좀 더 구체적으로 들어갔을 때는 거기에다가는 좀 더 다양한 구체적인 목표를 존재를 한다 그거를 또 나눠보면 어떻게 될까 기능적인 품질이냐 아니면 클락적인 품질이나 상징적인 의미가 이렇게 얘기를 한다 그랬겠죠 똑같은 좋은 품질을 하더라도 구체적으로 들어가면은 종류가 난 이게 된다 나는 그런 거야  
 뭐 예를 들어서 우리 음료를 택한다 좋은 음료를 타고 쉽게 지금 어떤 음료가 좋은 건데 나가게 되면 어떤 맛일까 어떤 거 맞아요 하나는 맛있는 거 마저 먹을 수 있게 지금 어디에 당하는 걸까적인 목표를 갖고 있는 거라고 볼 수가 있겠죠 한의원은 갈증을 마켓오 하고 싶다 가급적이면 빨리 결정을 해서 가고 싶다 어떤게 왜 그럴까 운동을 막 마치고 났을 때 가든지 아니면 운동을 심각하게 하는 사람 일어서 마라톤으로 이런 사람들은 그냥 물 마시는게 아니라  
 특선 머무를 마시겠죠  
 그래서 이런 것들은 무슨 일이라고 했어요 했어요 기능적인 품질이 다 했어요 어떤 음료를 마시더라도 하는 것도 아니고 기능도 아니고 단지 들어가는 것은 마신 날 하는 자체가 내가 어떤 사람이라는 것을 남들에게 장윤정으로 나타내 주는 그런 역할을 할 수가 있죠한테 우리  
 유행했었던 브랜드 중에 하나가 2% 부족할때라는 음료 있었죠 그 2% 부족할때 2% 뭐가 부족한 거예요 2% 정도 갈증이 날 때 제일 갈증이 심하다 나는 소리 있어 그게 아니야 그게 아니고  
 그럼 순수하게 개념적인 상징적인 거야 그래서 그 광고의 내용을 여러분한테 한번 얘기를 하면 못 사람들 있으니까 처음인데 딱 나왔을 때 2% 부족하다 나는 제품이 시중에 나왔을 때 광고에 카세트 어떤 거냐면 오늘같이 좋은날 이런 좋은 날 하늘이 어때 무슨 색깔  
 못 봤어 야 그러면 안대 인생은 인생을 그렇게 살면 안 돼 하늘 쳐다 볼 줄 알아야 돼 파란 색깔이 야 날씨는 조금 덥지만 가을이 다가오는 걸 느낄 수 있는 거 천안 날씨 아 그런 날 광고를 바꿔 준대 그런 날에 공원에서 젊은 남녀가 놀고 있어 장거리를 하고 있는 거지  
 지금 뭐 하나 뭐 나 잡아 봐라 이런 가지고 있어요 그 젊은 여자가 도망가고 남자가 쫓아가고 뭐 이런 거야 알아서 나무 뒤에 숨은 그 남자는 좋다고 그러던데 너 어디 있는지 다 알겠고 금방 주차하고 도착하겠지 그러면 재미가 없잖아 그러니까 어디 있지 감사드리고 들으면 자꾸 못 잡는 거 같구먼 이런 거 줘 뭐 그런 장면을 잠깐 보여 주다가 이제 잡는 거지 닭 잡으니까 막시민 왔을 거 아니야이 소설을 그리다가 갑자기 두 사람이 부족이 심각해지고 내눈을바라봐 그러면 얼굴이 점점 점점 가까워지고 그 여자 난 오늘  
 그럼 누가 상상에 상상을 해 보자 이거 이상하게 생각하면 안 된다 그 시간에 뭐 할까 그러면은 입맞춤이 됐지 그지 그런 거 아니야 설정해 그런 거지 근데 남자가  
 여자 이마 에다가 살짝  
 이불 맞춰요 여자가  
 무릎 안쪽 뜨면서 너무나 놀라 놀랐다는게 뭐지  
 우리 또 자기 대붕유치원 기대를 했었는데 불일치가 된 거 아니에요 나는 너를 감았는데 이마에네 입을 맞춰 줄 몰랐데 그지 그러면서 바보 바보 바보 그러고서 마시는 것이 2% 부족할때 여기서 2% 부족한 거는 뭘 얘기해 주지 사랑해 완성이라는 2% 부족한 거야 맛있겠네 그때 그 아쉬움을 달래주는 음료 야 세상에 그런 의미가 있을까 없을까 아 그거 먹으면은 진짜로 사랑해 뭔가 채워질까 없지 그럼에도 불구하고 장기적으로는 만들어 준 거예요 그거를 소비 하는 사람이  
 이유는요 같은 거 아냐 마시면 뭐 청량감이 써 보고 있어 아무것도 없잖아 그럼에도 불구하고 내가 있었던 이유는 뭐냐 그런 사람들이 추구하는 상징적인 품질이라는 것이 없다는 거죠 그죠 똑같은으로 하더라도 예를 들어서 petra 그러면은 가장 대표적인 기능성을 표방한 옮겨져 개토리 가장 유명한 캐치프레이즈가 뭐야 물보다 흡수가 빠르다 매장이 어디에 있니 아니면 빨라봐야 얼마나 빠르게 그럼에도 불구하고 그런 소리 사 갖고 있는 목표에 어필 하는 거죠 그래서 마라톤을 뜰 때마다 마라톤을 되면은 그 그 말에 급수대 라그나 그런 거를 뭐 하노 좀 하자 이렇게 쭉 설치를 해도 그대로 봉사자들이 거기 있으면서 음료를 마라톤 뛰는 사람한테 막 줘요 여기 뛰어든 사람이 있나  
 처음에 뜰 때는 많이 먹고 아직도 418 띠고 이런 거까지 뛰는걸 이러잖아 정문 나가서 조금만 나 봐 내가 이걸 왜 때였나 씹지 마라 떨어지면 어느 순간에 가서는 극한의 도달하게 돼 그게 보통 마라토너들이 영어로 벽에 부딪히는라고 얘기를 해요 갑자기 벽이 앞의 쓰는 거야 벽을 타고 넘어 하지만 완전 할 수 있는 거지 몸이 완전히 고립된 거예요 수분이 고갈되고 에너지가고 가야 되고 이런 상황이 야 그런데 급수 내가 나타나면 가서 한잔 마셔야 될 거 아니야 그거 갖고 들렀다 가는 그 순간이 아무도 오해를 해야 되니까 아무래도 약간은 속도를 놓쳤다고 해야 되니까 가니까 그 자체도 굉장히 힘들어 하니까 굉장히 순간적으로 내가 잡아 갖고 가야 되는 거예요 근데 거기에 급수대 보면 온갖 종류의 음료가 다 있어 술 빼고는 모든게 다 있어 모든게 모든 보낸 거 다 있어 다 거기에는 협찬은 하거든 근데 거기가 있어  
 시원하게 그 정신이 없는 상황에서 그 빠른 순간에 내가 그 많은 음료 기적의 선택을 해야 되는데 사람들이 하나같이 배터리를 나서 마세요  
 그 순간적인 판단에 그렇게 영향을 미치는 가야겠다 얘가 왜 주입을 시켰기 때문에 뭐라고  
 물보라 할 수가 빠르다  
 그리 별거 아닌 거지 진짜 그런 어떤 상황이라도 소비자의 선택에는 지대한 영향을 미친다 뭐 이렇게 일을 하는 거예요 기능적인 같이 옆에 한 거 다 기능적인 목표를 하는 거야 어쨌든 똑같은 음료를 하더라도 어떤 가치를 내가 소비자에게 보여 할 것인가 달라진 나라는 거 줘 그냥 얘기하면 소비자들은 똑같은 제품이라 하더라도 추구하는 목표가 달라질 수 있다 똑같이 좋은 품질의 좋은 컬러티를 원한다 하더라도 그 콜라텍 내용이 뭐냐 다행이 달라질 수 있다는 거지  
 또 맛을 한다 하더라도 그 맛이 구체적으로 어떤 말씀이라는 또는 달라지는 거야 그러니까 굉장히 사람들이 휴가는 목표로 하는 것이 구체적으로 들어가게 되면 굉장히 많은 종류가 생겨난다는 거라고 할 수가 있습니다 그래서 서울이라는 걸로 나눠 볼 수도 있고 음식 같은 경우에는 크게 마시냐 건강이나 이렇게 나누고 수도 있는 거고 그 다음에 기회 년이냐 문간 나의 삶을 좀 더 풍족하게 해 주는 그런 거냐 아니면 피하는 것을 막아 dpp 하게 될 가능성을 막아 주는 거냐 제품의 종류에 따라서 좋은 품질의 하더라도 통일의 내용이 달라지고 여기 분류 될 수 있다는 거를 지난번에 얘기했던 대로 얘기하면 서부장님 목표는 굉장히 다양하다 나는 그런 얘기 해요 문자 하는 것은 뭐냐  
 너는 걱정 안 하기 때문에 사람마다 추구하는 구체적인 목표는 달라질 수가 있다 나는 그런 거겠죠 또 하나는 뭐가 있냐면 그게 구체적으로 난 안 되다 보니까 사람들이 하나의 목표를 갖고 있는게 아니라 여러 개의 목표를 추구하는 다 그런 거야  
 여러 개 모텔 축하한다 여러 개 목표를 추구하는 것은 어떤 걸까 어떤 의미가 있을까  
 내가 자동차를 사는데 좋은 품질을 사고 싶어 좋은 품질의 하는게 여러가지야 내용이 구체적으로 들어가면 성능도 줘야 되고 안전 해야 되고 디자인도 이뻐 야 되고 뭐 좀 이쪽으로 좀 더 있을 거 아니에요 그런 거를 동시에 같이 동시에 갖고 있다 다 잘 되었으면 좋겠지 근데 내가 제품을 선택할 때는 어떻게 될까 글을 다 충족 시켜 줄 수는 없다  
 다 충족시켜 주려면 정말 돈을 많이 써야 돼  
 10년은 돈을 많이 써도 충족 시켜 줄 수 없는 그러한 부분들이 존재한다 이런 거예요 좀 이따 다시 설명하겠습니다 사람들이 원하는 것 보다 다르더라고 한 것인지 우리가 알았으니까 우리가 이제 소비자행동분석 하는 마케터로서 뭘 해야 돼 알아봐야 되는 거지 당신은 어떤 목표를 가겠습니다 당신 모르네요 원하는 것을 알아야 되잖아 어떻게 알아 보는 야 물어본다 물어보는 거는 설문조사가 될 수도 있고 인터뷰가 될 수도 있고 뭐 여러가지 가능한 거지요 지난번에 우리가 잠깐 살펴봐 있었지 알아본다 더 좋은 거는 뭘까 알아보는 거는 뭐 알아보면 되겠지 더 좋은 건 물어보지 않고 내가 있었으면 좋겠다  
 물어보지 않고 아 저 사람은 다 받을 때 아 형 물건 할 거야 아 손님 혹시 찾으시는게 이런 거예요라고 했을 때 감동스러운 수 있잖아한테 물어보는 손님 원하세요 어떤 걸 원하세요 이쁜 거야 아 이거 이렇게 하는 거 보다 손님 이쁜 거 어떠세요라고 한 것입니다 감동스럽게 찍으세요 그러니까 우리가 물어보자 알아보는 것도 당연히 뭐 해야 되지만 더 좋은 거는 예측할 수 있어야 된다고 얘기를 해야 돼 아 사람이 어떤 목표를 갖는다는 건은 원래부터 가는 건 아닐 거 아니야 그러니까 아 뭐 했어 그런데 그럼 뭐가 설정이 되겠구나 결정요인이라는 것은 이해가 이해하면 되겠지 소비자 행동을 돌려 파는데 저런 거 보니깐 하는 것뿐만 아니라  
 왜 그럴까 이런 걸 알아 봐야 된다는 거야 동시에 여러 개의 목표를 가질 수 있다라는  
 그거는 어떤 그 아까 얘기했던 것처럼 서로 충돌이 나면 어떻게 될까 뭐 이런 거예요 충분히 안 된다 하더라도 그걸 다 충족시킬 나 그러면 너무 비싸지는 거야  
 근데 동일한 가격면에서도 서로 충돌해서 두 개를 위한 옆에서 추가할 수 있는 없는 이런게 많이 있다는 거야 그래서 영어를 동시에 추가할 수 있고 경우에 따라서는 목표들이 사상충 될 수 있어 목소리 기상청 명단은 여기는 비가 좋아지면 뛰는 나빠진다 나는 이게 자동적으로 자동 적으로 뭐 그런 거야 그거를 동시에 타거든요 관용적인 건데 맛있는 걸 먹고 싶지 근처 맛있는 거 먹자나 맛있으면서 메세지 오면 세상이 얼마나 좋겠어 그치 그런게 없어 뭐야 뭐야 거예요 먹기 싫은거 그래서 쓴 것이 몇 명이나 뭐 이런 얘기잖아  
 맛이 없을수록 몸에 좋은 가능성이 많고 맛있었어 몸에 나쁠 가능성이 많은 거야 제일 맛있는 거  
 마카롱 얼마나 몸에 나쁜데 우리 학생들 얼마나 났던데 선생님 그런 걸 틀어 줘 전화 왔었는데 오늘 갑자기 우리 대학원에 여학생들도 많이 들어와 연구실에 학생들이 많이 들어와 지금 우리 여기에도 여학생의 대학원생이 안 되어 있으며 생리 많아지는 거야 이거 학생들 확실히 남자들보다는 물 많이 먹더라고 왜 자꾸 보게 되니까 견물생심 먹게 되더라고 어느 날 갑자기 막 사랑을 많이 먹는 거야 어쨌든 그럼 목표가 상충이 된다 이제 예를 들어서 이제 다 이야기해 주면 열을 하나 딱 뜨는데 되겠지 어느 산에서 살까  
 두 가지가 있어 하나 풍경이 좋아 무서워 하는 분들이 조금 못해 적당한 정도 야 근데 좀 가벼워 오늘 살래  
 이제 마음이 편한가 보는 거야 아니지 조금 고민이 되지 고민이 된다는 얘기는 갈등을 느낀다는 얘기고 갈등을 느끼는 이유는 뭐냐 두 가지가 충돌이 되는 거야 하였습니다 좋은 걸 갖고 싶긴 한데 그래도 조금 먹어 무거우면 갖고 다리가 좀 불편할 것 같다 반대로 돌리면 괜찮은데 가벼워 내가 가벼운 거를 다 갈 거냐 아니면 좀 더 좋은 분들 체크해 그냥 두 개의 목표가 양립 되지 않는다는 거야  
 에이 선생님 목사님은 한 두 개입니까 찾아보면 풀리면서 정말 가벼운게 있을 수 있겠지 그럴 때 또 어떤 충돌 일어나니까 비싼 거야  
 그래서 인생이라는게 참 쉽지가 않아요 일어나라 모르는 것조차도 굉장히 늘어져 있는 거야 우리가 조사를 해 보면 참 재밌어 운동 갑시다 그게 무슨 얘기야 금값이 아 그러면 그렇지 뭐 신경 쓸 거 없어 없어 하찮은 그럼 가격이 하라고 하는데 요즘 금값이 얼마에요  
 이모 3,000원 4천 5천 원이래 비싸지는 거예요  
 너는 그것밖에 안 돼라는 건데 같은  
 돈 내라 그러면 어떤 얘기요 보잘것없다 그러잖아 근데 그거를 실제로 소비자들이 어떻게 의사결정 하느냐는 물어 보면 굉장히 복잡한 프로세스를 밟아서 애니 보다 좋다 이런 상태를 막 하는 경우가 있어  
 있을 때 그런게 아니고 사상에서 나타나는 오류가 짜증이 나는 굉장히 많다  
 그런데 그 목적이 멍청한 회사로 충돌한다 그런데 지금 뒤에 같은게 품질속성끼리 서로 충돌하는 거죠 좋으면은 무겁다 그런데 지금 뭐 해 태블릿 PC 같은 거 갖고 다니잖아  
 그 스마트폰 같은 거 할 때 화면이 큰 여자 그냥 뭐 이런 거 있죠 화면이 크면 어때 좋지  
 태블릿 태블릿 PC에이 화면이 크면 어때 좋지 않아 근데 크면은 또 어떤 문제가 있어요 불편하잖아 들고 다니기가 무겁고 그런 어떤 갈등이라는게 존재 한다는 거지 품질과 가격이 충전 하는 경우는 너무나 하는 거고 응 어떻게 보면 우리 인생이라는게 딱 여기에 걸려 있는 거 같애  
 또 하나는 뭐냐면  
 아까 맛있는 몸에 안 좋다는 얘기 했으면 이게 다른 각도에서 보면은 내가 장기적으로 추구하는 목표 단기적으로 추구하는 뭐가 달라 질 때 자기 스스로를 통 해야 되는 딜레마 가려니 되는 건데 공부를 잘하고 싶어 안 하고 싶어 너네들 잘 하고 싶지 목표 아니야 아니 그게 목표를 아닙니다라고 하면 지금이라도 늦지 않았으니까 바로이 수업에서 트러블 해 응 아 내가 공부를 열심히 해서 잘 알았다 그럼 뭐가 있지 그 친구 오늘 저녁에 뭐 하고 싶어 공부하고 싶어 아니면 한잔 하고 싶어 어 한잔하고 싶다 그치 갈등이 생기네 목표가 있으면 갈등이 생기는데 그게 국민 속속들이 전화 드렸더니 아니라 나 스스로의 싸움이에요 이런 목표는 장기적으로 추구하는 목적어 이런 목표는 당장에 내가 하고 싶은 목표 그들간의 충돌이 생긴 날이래 그랬을 때 소비자들은 어떻게 결정할까 이런 기능  
 휴가 되는 거지 그냥 뭐 좋아하는 거 산다 그렇게 생각하고 굉장히 편한데 좋아하는 거 알아 보고 거기에 맞춰 주면 될까 이런 건데 소비 잘하고 있는 모습이 충돌을 되게 많이 하는구나 그렇다면 나는 어떻게 해야 되겠다 이름이 생기는 거야  
 그렇기 때문에 소비자가 성적이 되는 이유라고 더 볼 수가 있냐 하나의 목적을 간다 그러면 그것도 못 하겠어 하는데  
 그럼 어떻게 하나 이런 충돌이 생겼을 때 소비자는 어떻게 하나 여러가지 솔루션입니다 나중에는 여러 가지를 다 얘기를 할 텐데 일단 오늘 얘기하고 싶은 거는 뭐냐면 상대적인 중요도를 반영한다 하는 거야 상대적으로 반응한다 좀 더 중요한 것에 비중을 둔다 좀더 자기가 중요하다고 생각하는 목표에 비중을 둔다 하라는 거야 그러면 내가 공부 할 거냐 아니면 한 잔 할거냐 나는 걸 했을 때 어떤 사람은 그 장기적으로 내가 성장하는게 좋다는 거야 더 많은 비중을 두는 사람이 있고 어떤 사람은 인생이란게 뭐냐고 중요한 것이라고 생각에서 보자 하나 더 비중을 줄 수도 있는 거지 어느 구에 기종에 따라서 나의 선택이 달라질 수 있다는 거지 결국은 소비자는 추가하는 거는 여러가지가 있지만  
 총 놀이 생겼을 때는 뭘 적용한다 거기서 반응시키면 수영 시키면 된다 야 그런 어떤 의사결정을 한다고 한다면 중요해 미래에서 나의 의사결정을 맡긴다는 것은 이성적인 거 같애 아닌 거 같애 이성적이라고 볼 수가 있게 물 먹는게 이상 된 거는 아니지만 대부분의 경우 여러가지 내가 추구하는 목표가 있는데 그 추구하는 목표 이론에 충돌이 생겼을 때는 어느게 상대적으로 더 중요한가 가중치를 내가 적용한다는거든 괜찮을 것 같다라는 거야 이건 아닌 거 같다라는 거지 예를 들면 이런 거요 열었는데 돈 벌 수 있는 기회를 내가 죽였다 가정입니다  
 돈 벌 수 있는 기회를 주는데 뭘 하느냐 게임을 하는 거야 염불 하는 것 때문에 그러는데 둘 중에 하나를 여러분들은 공부를 해야 되는 거야 이거 선택을 해야 되는 거지 그래서 어떻게 하느냐 어느 전부를 걸어 놨는데 선택을 주는 거야 여기 이성적으로 판단 하기를 바래 첫 번째 눈물은 200불 5미리 50% 100불 다름이 50% 야 니가 뭐 어쨌든 돈을 나는 거지 그치 얼마나 좋아 250% 댓글이 49% 야 그것도 몰라 어쨌든 돈을 따는 거지 둘 중에서 여러분 하나만 선택을 해야 돼 어느 걸을 선택하여 결정했어 자 내가 물어보면 반쪽 손을 된다 지금 끝났는데 나는 경관을 선택하겠다  
 안녕 나는 정말 큰 산 산에서 내려오는 이성적인 어제 우리 부정적인 학생 한번 만나 보겠습니다 왜  
 아 진짜 상관없어 상관이 없지 어차피 이거는 가족이니까  
 뭐  
 51 49 똑같은 결과는  
 그전까지 똑같아 다르잖아  
 항상 생각하면서  
 갑자기 왜 냄새가 나는 것 아니거든 이성적인 소비자로 분류되는 사람들이 많으니까 여러분들의 저녁에 만나 뵐 수가 있는데 집에 갑시다 하는 것은 뭘 얘기하는 거지 내가 실제로 받는 거 하고 그것이 나타날 확률 그래서 더 하는 거지 왜 평균값을 구하는 거 평균값을 그러면 어떻게 줄은 여러분들이 대부분의 학생들이 결투를 상대가 있잖아 왜 대답 좀 크기 때문에인 저 다 탔음 어떻게 뭐 하냐 뭐 이런 거지 백투더베이직 기대 가치라는 것은 승마 tivi 다  
 지하에는 텀블러 dvi는 여자 아이라는 건 뭐야 두 개가 있으니까 일이 이렇게 되는 거지 그래서 각각의 옵션에 대해 선택옵션에 대해서 기댓값을 구해보고 돈을 많이 벌고 싶은데 돈을 많이 벌려면 휴가는 봐야 된다 두 번째는 폰으로 더 높아 된다는 거야 두 개가 좀 충돌 하고 있어 그랬을 때 어떻게 거니 안 하는 뭐 이런 거 절대 쓰지마 pivi 나는 건데 이걸 풀어서 하면 어떻게 돼요  
 첫 번째 개인 첫 번째 kv-182 대표는 200g 영접하게 백 거를 더하면 얼마 그대 150불 되지  
 중학생 이성적인 학생 생각해 보니까 이제 집으로 돌아왔어 너 어디가 술 한잔 했구나 응 그래서 이제 152번지 들어오게 되면 어떻게 되요 0.5 7 0 2대 0 4 9 곱하기 백이 되니까 기대 카페 조금 더 큰 거지 그치 이거 151 물이야 되고 싶어서 151번 중에서 어느 것을 선택하는게 합리적일까 아 151번 선 자리 합리적이라는 여기에는 이성적인 소비행동에 제가 지금 뿐이다 들어가 있어 첫 번째 뭐가 존재한다 어떤 목표 나는 돈을 벌고 싶다  
 거기에 맞춘 효용을 따진다 어떻게 따져 익스펙트 대대적으로 따진다  
 바퀴 돌아 충돌할 때 두 가지 노인들이 서로 충돌하고 있을 때 가중치를 사진 찍어 준 거야 틀어 들려 틀어 줘  
 그 다음에 세 번째는 조용히 극대화되는  
 지금은 선택한다 번호 선택 선택 해야 되는 거지 한다네 이렇게 간단한 걸 내가 왜 웁니까 이런 거잖아 그래서 니 우리는 스스로를 뭐라고 얘기를 하는 거야 여기는 거야 이성적인 소비자이라고 우리는 여기고 있다 문자 보내이 정도면 소비자 저녁 뭐 이상한 건 아니니까  
 그 정도이 정도 계속 행동이라면 세 가지가 있었잖아 어째 여기 하나를 더 더하면 뭐가 돼 기대효용이론을 준 사는 거야  
 본가 목표로 여러 가지가 있을 때 나한테 조용히라는 것을 주는 거지 하는게 아니라 여러 항목으로 막 구성이 되어 있을 때는 아 거기에 대해서 가중치를 보내 갖고 성공적으로 기대값이 얼마가 되는지 알아 된다는 거지 그래서 그거를 극대화시키는 제품을 내가 선택하는 이성적인 소개가 된다는 거야 이건 소비자행동의 적용해보자 지금도 물론 송림동에 있는 제품이 아니 그게 아니고 뭐 그런 거잖아 그거를 조금 더 소비자 새로운 컨텍스트로 너무 많아서 적용시켜 보자 그러면 전송이 뭘 하라는게 근데 나 이해가 되겠지 근데 이거를 잘 적용한 사람이 그 유명한 PC 방 일하는 사람도 일류대학에 심리학과 교수 였었는데 10년 스마트링 교수를 같이 있었다는 사람이여 PC 방이라고 아마 여름도 송정동 책  
 아을 뭐 어느 채널 보던이 사람 이름 다 등장하는 메세지 PC 방이니 뭐라고 얘기 하는 사람들이 모임에서 얼마나 좋으냐 언제 오냐 뭐 이런 거를 같죠 그거를 뭐라고 보통 얘기를 많이 하면 되더라고 얘기를 해야 되잖아 뭐 이런게 아니라이 제품에 대한 당신한테 돈 얼마야 뭐 이런 거예요 회사 일이 추돌 하는 것은 얼마나 거기에 대해서 좋아하는 야 그래서 갖고 싶어 하는 야 하고 싶어 하는 야 뭐 이런 거 보다 관련이 없다고 보면 돼 그럼 어떤 대상에 대한 나의 모든 아이들은 어떻게 형성이 되느냐를이 사람도 연구를 한 거예요 왜 사람들은이 제품은 다른 제품보다 더 좋다고 얘기 할까 이유는 뭘까 어떤 머리 속의 버스가 들어가기 때문에 A가 B 보다 좋다고 얘기를 할까 그거는 재미난 사람이야 그 사람이 만든 모델이 패션 모델  
 얘기 하는 거야 물론 메시지 말만 하면 사람들이 했는데 가장 유명한 모델이 시발놈 어디 가는 거야 오늘 피시방에 모르는 사람은 모를 했느냐 하나를 딱 바꿔 준 거예요 이거 되게 많아 많아 많아 그렇게 얘기했는데 civil 하는 거를 뭘로 바꿨냐면 제품에 효용가치는  
 이하이 이야기다  
 조금 달라졌겠지 너무 똑같아  
 하스스톤 같애 단지 뭐가 달라 졌는 야 노태현 일하지 아니 궁금한게 낫잖아 Bird in 볼까  
 이렇게 돼 있는 거죠 그냥 얘기를 하면은 좀 있다 다시 설명하겠지만 우리 제품이 나는 그냥 제품이 아니라 제품에 알았어 이게 뭐야 밖에서 제품이 되는 거죠 그래서 아까 자동차 자 그러면 성능이라는 속성강화 디자이너라는 속성과 안전이라는 속성과 뭐 연비라는 속속성 있잖아 그 속삭이는데 합쳐서 자동차 안 하는게 만들어지는 거지 거지 그래서 보통 무엇을 얘기하는 제품이라는 것은 속쓰리다 그딴 드라스틱  
 나는 속성을 같은게 1이 제품이 된다는 거예요 제품에 대한 어떻게 되느냐 익스펙티드 메뉴 의해서 만들어진다 이런 거야 그러면은 그냥 지금 얘기했으면 종속성의 하나가 아니라 건드리다 여러 가지가 있다 아이가 여러가지가 있는데 12345 이제 뭐 이런 거 줘 만약에 다섯 가지가 있다 그러면 다섯 가지 속성 있는데 그걸 또는 편히라고 얘기를 확인하죠 그런 속상했는데 속성이라는 것이 나한테 얼마만큼 이교영 있느냐  
 자동차가 사이즈가 크다 나는 속성 있어 그게 내가 갖고 있는 목표 얼마나 도움이 될까 그게 아니라 그랬지 사람들마다 이제 생각하는게 있을 거 아니에요 얼마나 있어 큰 자동차  
 큰 자동차 상사 이제 헉 너한테 얼마나 더 너의 목소리가 사는데 좋아하는 사람이 없다 니가 똑같은 소리만이 학생은 별로다이 학생은 부정적인 내가 누구 좋아하는 사람은 혼자가 좋다 아직은 순진하고 많으면 큰 차 사고 싶어도 만지는 뭐 갖고가 생길 수도 있어요  
 어쨌든 속성에 교육이라는 것을 이해하고 표현을 할 수가 있다 얼마나 좋아하는 야 얼마나 그게 효영이 큰애 작은애 하는 거야 이렇게 하는 거고 이거는 뭐냐면 민립대학 자요 근데 그 제품이 진짜 그런 소소한 갖고 있어 그런 거야 누가  
 어느 음식점에서 우리집 우리집 정말 맛있어요라고 하면 거기 가려면 어떻게 해야 돼 나는 맛있는 거 좋아해야 되겠어요 그게이야이야 뻔한데 정말 맛있으니까 다 맛있을 거야 하라고 내가 빌리브 해야 되잖아 이제 두 가지가 다 합쳐서 하지만 태도가 좋아지겠지 그런 소리 하는 거야 그런데이 아이하고 아이가 하나가 아니라 여러 개가 있으니까 지금 말을 해야 되는 거지 그래서 그때 같이를 구하는 거 배우는 방법으로 사람들은 어떤 대상에 대한 태도를 만들어 낸다 하라는데 그런 프로세스가 통해서  
 고로 소비자들은 제품에 대한 태도를 이와 같은 방식으로 만들어 낼 것이다라고 하는데 피씨방이 모델이에요 됐죠 예를 들어 봅시다 이렇게 일하는게 있어 뭔지 모르지만 어쨌든 태희야 약간 좋다 이거 야 내가 얼마나 좋아해 약간 괜찮다 그냥 괜찮아요 맛있다 좋진 않지만 먼 약간 좋다 아라고 만약에 소비자들이 제품에 대한 태도를 갖고 있다 그러면 이건 어떻게 만들어졌을까 biei라는 프로세스를 통해서 만들어졌다라고 보는 거예요 만약에 걱정을 해 봤다 그러면 하는 것은 내가 지속성 있다  
 키가 내가 지속성있는 제품인가요 내가 지속성이 일이삼사가 있는데 1 2 3 4 이하이 이야기는 뭐라 그랬어요 얼마나 일에 조용히 그냥 뭐 이런 거라고 했지 예약자는 뭐 해야 되냐면 이벨류에이션 애니메이션  
 리벨레이션이라는 것은 좋다 좋다라는게 있는 거지로 평가한다는 거야 전송 버튼 간다는 자는 사람 못한 사람 좋은 사람 좋은 사람 나쁜 사람 이렇게 하는 거죠 굿 베리 개념 있는 거북이는 이메일 회신으로 가자 나 일하는 것은 조용히 큰 여자 그래서 좋으니 안 좋은 일을 얘기하는 거예요 6543 이렇게 나오네 점수가 6.2 더 좋다는 얘기죠 형이 더 큰 얘기지 이런 거는 그런데 그 속성을 태희가 얼마나 갖고 있을까 나는 너에 대한 일 있어요 텀블러  
 그게 6561라고 하면은 정선옥 송파구 블랙야크라고 생각을 할 수가 있겠지 자 이렇게 구성이 되어 있을 때 최대한 에티튜드는 어떻게 형성이 된다고  
 지금 앞이야 이야기를 한다 사람들은 내가 지속성을 다 갖고 싶어 하는데  
 이 목표들이 조금씩 조용히 다를 수가 있는 거고 중요도가 달리기가 있는 거고 이거는 제품이 각각의 목표를 달성하는데 실제로 어떤 역할을 해줄 것인가 빌리프 줘 동물 그런 속성을 하고 있어 나는 너를 고려해서 뭘 만들어 낸다 제품에 대한 태도를 만들어 낸다 세금 앞이야이야 일어나면 값이 얼마나 되지  
 아 그것도 뭐 그렇게 하는 거야 이게 뭐냐면 여러분들이이 프로젝트를 주진 않지만 선생님 이제 수업 하는 과정에서 어떤 때는이 빛나는 무대를 갖고서는 팀플 하고 있는데 그런게 있었어요 한참 전에 얘기한 요즘 얘기가 아니라 차은상 전에 피시방리모델링 갖고 있었던 그 근데 그 중에 한 팀이 찾아 와서 숙제 해야 됩니까 제품으로 PC 방 모델을 해야 되니까 그런 없다이 마케팅이라는 것은 단지 제품만을 판다는게 아니라 아이디어를 파는 것도 마케팅  
 또 뭐 뭐 해 볼라 그러는데 어떠니 잡히질 난 별로 인기가 없어서 미팅도 잘 안들어 오고 그래서 한번 알아 보겠다는 거야 뭘 알아 보는 야 근데 우리 고려대학교 남학생들에 대해서 일반적으로 갖고 있는 학생들의 태도는 뭘까  
 이거를 조사 하고 싶지 않은 거야 궁금하잖아 반대로 우리 학생들이 되든 일반적으로 어떻게 생각에 이런 것들을 공부 하는 거냐고 4대 명성이 뭐냐 뭐 이런 거야 조사 같은 거 많이 하잖아요 너무 귀엽더라 모여서 중학교 졸업생 밀가루는 한다고 생각하는 인사담당자들이 하잖아 그런 것처럼 궁금 궁금 했나 봐 물어보겠다 조사를 해 보겠다 태도를 남학생들에 대한 남학생의 돼 하니까 뭐라고 해 나 남자 대학에  
 그니까 케일의 남학생들에 대한 일반적인 생각 이런 것 때문에 물어보겠다라는 프로젝트를 하는데 보통 남편감 안부 않을 때는 이성적으로 판단 할 것 이성적으로 판단 할까 우리 학생들한테 물어 봐야겠네 어떻게 생각해 인생에 인생에 먹는 중이에요 그러니까 굉장히 나름대로 살 빠지겠지 그치 나의 목표는 뭔가 나의 목표 해 조용히 어떻게 되느냐 뭐 등등 맥시마이저를 해야 될 거 아니에요 늦었던 신중한 의사 결정을 할거다라고 가정은 하면 신중한 결정을 하면 이성적인 어떤 판단을 하는 것을 한다고 할 수가 있겠지 그래서 이제 하는 거야 그래서 이제 어떻게 하냐면  
 내가 제품이라 그럼 좀 그렇다 영어로 대학에 남학생들을 선택으로 놓고 만약에 다른 쪽 보다는 조금 잘 모르겠는데 어쨌든이 세 사람 중에 한 사람을 고른다면 누구를 남편감으로 고르고 싶은 야  
 근데 사람들이 선택을 할 거 아니야 그저 그런 어떤 프로세스가 본 거야 그러면 어떤 걸 선택을 할까 이성적인 수업이니까 가장 기대에 가치가 높은 사람은 선택을 하게 되겠지  
 꿈꾸기대 같지는 구체적으로 어떤 걸로 구성되어 있는지 알아 보면 왜 이렇게 돼 남학생들이 평가가 이럴까 나는 너를 이해할 수 있을 거 비하면 뭐가 돼 계산할 수가 있는 거야 좀 더 나아지는 것 좀 더 멋있어지면 거지요 매력적으로 보이는 거지 그러는데 해보겠다라고 해서 집에 와 이래 SDS 사람을 먹고 사람이 아니고 세 그 남자 대학생 일하는  
 브랜드 로고  
 텔레토비 사는 누구야  
 여학생이 되겠지 그래서 신촌으로 봤어 얘네들이 신천으로 가서 길거리 설문조사 한 거예요 크리스파인 모델 설문지를 만들어 갖고 나중에 어떻게 만드냐 내가 얘기를 할 텐데 설문지를 갖고 보내 주시 겠 습 니 그래서 물어보는 거지 이거 보더니 재밌잖아 아니면 한 거야 그래서 저는 받아 왔어 그래 갖고서는 어떻게 보내는 아이가 뭘까 액티비티 1 2 3 4 번 보이는게 있을 거 아니야 아이가 뭘까 있고 그래서 사람들은 어느게 더 교육이 크다고 생겼냐 아무것도 보고 그다음에 각각의 대학생들이 나만 남자들이 그의 뜻을 갖고 있을 프라우드제트 아까 뭐라 그랬어 big big 어떻게 되나요  
 옛날 얘깁니다 지금이 아니라  
 한참 전에 얘기니까 그런데 충격 받을 필요는 없어요 회사에서 이제 옵션에 대해서 ksy에 대해서 조사를 해서 평균값을 보니까 아까 얘기했잖아 당시에 난 안깐 걸로 되어 있어서 중요한 속성이 뭘까를 조사를 해 보니까 내가 아직 안 나왔어 내가 지금 내가 신나는데 얼마나 중요한 하는 조금씩 달라 질 수가 있는 거지 소비자가 추가로 목표가 여러가지가 있는데 그 중에는 좀 더 중요한 것 좀 들 지냈니 있다 그랬잖아 여기 내일 과제는 다 중요한 거야 다 중요하지만 그 중에서도 더 중요한게 있고 그 중에서 제일 중요한게 있겠지 둘 중에 하나는 진짜로 제일 중요한게 아니라 상대적으로 그러네요 그랬을 때  
 근데 왜 이해를 측정을 해 보니까 요거 사람인데 이거 보다는 훨씬 더 복잡한 뭐 그 소수점이하 가입자 간단하게 소개하자면 얘기를 했어 그 다음에 저 아니에요 저네 가지의 남편이랑 가면 속성 있는데 그 송이 얼마나 효용 시작한 거냐 이어지기를 찾아낸 거야 그 다음에 뭘 알아야 되는 거예요 가게 없으니 속성을 얼마나 갖고 있다고 생겼냐 릴리프를 물어본 거예요  
 그림 점수만 없고 있어 퍼블릭 반품 거야 그래서 ksy를 딱 물어보니까 676 점수가 높은데  
 x가 제일 높아 그리고 kry가 비슷해  
 속성이기 어떤 걸까  
 7080 노래  
 뭐니 뭐 뭐 뭐 뭐 여러가지 있을 수 있지만 당시에 그 관점에서 보면 요즘은 말도 안 되는데 당신이 관점에서 보면 뭐 이런 거요  
 대전 관저 무슨 일이십니까 어떻게 저렇게 나왔다 이거 굉장히 중요하다 얼마나이 사람이 장래성 있는지 알아 듣네 이런 거겠지 이제 그런 점에서 이제 전송은 안 돼 두 번째 굉장히 중요한 건데 전설 보니까 아 연대 남학생이 점수가 제일 좋고 좋다는 얘기는 그게 제일 많이 타는 거야 그리고 어제 야구 서울대는 점수가 조금 낫지 그럴 가능성이 모임 많지는 않다 밀린 거지 그치 이게 뭘까 자신있게 얘기해라 정답입니다네 집 지금 여기가 아니고 지금 여기 아니고 다른 시에 당시에 그렇단 얘기지 오른쪽이 뭐가 뭐가 이렇게 좀 의무적으로 괜찮은 거 같다  
 블랙 중요하다 5점이나 되고 그 중에서 빌리 프로 보니까 KBS 나는 조금 밀린다 내일은 뭐 이런 거지 근데 세 번째 속성 어떤게 중요한 거지 연애상대 오는데 조금 떨어지는 거지만 여전히 중요한 왔더니 ok 내가 대리점 시간 없어요 그리고 s가 제일 나이가 어 가운데 아 이거는 뭘까 선교 선교 혼자 다 안다 S 대는 성격이 지랄같다 뭐 이런게 다 표현을 해 보면 그런 거고 와인은 조금 떨어진 나 이거 지금 구체적으로 어떤 거냐면 제목 인사를 해야겠습니까 숫자로만 보는게 아니라 근데 왜 성격이 좋은이야라고 하면 전화 오니까 사회성이란 믿음직하다든지 나중에 끝까지 배신 하지 않고 어머니가 이거라도  
 이런 거 좋은데 쓰는 안경 테가 던지면 종잡을 수가 없다 그러더니만 보고 왔는데 나중에 가서 어떻게 되지 않을까 언제 이런 여러가지 섞여서 결론적으로 갔을때 성격적으로는 가장 케이케이데이 남학생이 믿을만하다 응 견딜 수가 있는 거지  
 마지막 속성은 2 3일이면 다시 중요한 속성이거든 보니까 더가 아니라가 아니라 1.2 나왔으면 쓰는 4.9 6.2 나 나왔어 뭘까 올 거 같아  
 볼 거 같아  
 어떻게 잠이 안 와야 되는데 이게 뭐야 매너가 꽝이다 이러다 보면은 안녕이 좋은 거야 뭐 먹을까 그런 거야 아니면은 우리 둘이 있을 때는 매너 같은 거는 그게 중요하지 않아 중요하지 않다 그럼 좀 이상하긴 하지만 처음에 만나서 이렇게 살 때는 굉장히 면허 잘 찍히잖아 결혼 하고 나면은 나보다는 끈끈한 정이 되게 중요해  
 아 더 구체적으로 들어가면 나의 사적인 여기가 나을 것 같아서 몬스터 가고 회사 어쨌든 그 아 매너는 어떻게 보면 공공의 장소에서 벌어지는 액체 같은 거거든여 둘이 있을 때는 성적이 중요한데 여럿이 있을 때는 선경이는 잘 안들어 내 눈에 뭐가 들어가 그러는 거야 그러면은 결혼한다고 했을 때 생각해 보면 어떤 메뉴가 매너가 필요한 요건 뭐가 있을까 부부동반으로 뭘 한다고 하는 거야 그랬을 때 우리 남편이 아내에게 고무신 신고 나면 어떻게 될까 당신 하더라도 그런 거는 다시 했었거든 선생님 학교 다닐 때는  
 여름은 참 멋있는 거 같은 애가 보면 정말 선남선녀 야 우리 학교 다닐때 비해서는 후에 뵐 때는 그냥 농사짓지 다가왔죠 다 그래 갖고 운동하는데 검은 운동화 신고 운동해 검은 고무신 신고 오는 사람 등등부터 해 갖고 미팅 하고 뭐 소개팅하고 연구 많이 하잖아요 요새는 그리고 별로 안 한다 그런데 왜 우리는 미팅 할 때 뭐 다섯 명 다섯 명 만나 갖고서는 뭐 서로 서로 물품교환으로 해서 뽑아 갖고 짝을 맺어 갖고 뭐 얘기를 하면 처음에 뭐 뭔 얘긴지 잘 못 할 얘기가 없잖아 어색하고 여러분들이 하는 남녀공학이라는 거지 옛날부터 있었 지금 우리 때는 고등학교 때까지 단 버리라고 남자들은 남학생들 끼리만 학교를 다니고 막 이런데 들어오니까 갑자기 막 유학생을 공부는  
 누구 약 떠난 학생을 보면 정신이 혼미해 줘요 사람을 만나는 거 같은 이런 어색한 궁금한게 있는데 그러니까 막 만나고 무슨 얘기를 하겠어 문화적 읽어보셨습니까 부산 거부터 시작해서 뭐 하는 거지 지금처럼만 큰 수의 한 마리 키우는게 아니라 그런 가정에도 불구하고 고려대학교 남학생들은 빨리 모르겠네 그걸로 전통이라고 생각을 해서 우리는 서민적이고 우리는 민족 적기고 보니까 택시는 신부 괜찮은 이런 거 줘 언제 그런 어떤 걸 하다 보니까 메뉴는 측면에서는 뭔가 사랑이라고 말하는 거는 정말 점수가 안 좋았어 결론적으로 얘기하면 그래서 이렇게 나왔을 때 지금 말하기 해 보면 어떨까 점수가 나오겠지  
 해서 캐릭터들이 계산한다는 60036 o25 424 31-3 내가 제일 좋아하는 88.2 되겠지 그래서 다 더 하면은 배꼽 55 88 이렇게 되는 거야 그래서 만약에 소비자들이 이성적으로 판단을 해서 배우자를 선택을 한다면 이런 생각을 머릿속에 할 거고 이런 프로세스를 머리속에 담을 거고 그 다음에 교육이 제일 큰 익스펙트 들어가서 입금 부탁한다 내일은 거야 실제로 이런 거 하기 전에 선택지를 주는 거지 가정으로 갑시다 여러분들한테 뭐 다른 인포메이션 없고 ksy 남학생이 있는데이 세 사람 중에 한 사람은 선택 해야 된다 그러면 누구를 선택하겠습니까라고 하니까 평택 되는 것이에요 당신이 있어 그게 뭐냐는 실제로 사람들  
 선택하는 거랑 이런 애들을 다 계산해 갖고  
 판단한 거랑 다 귀찮은 거지 그런 거 보면 뭘 할 수 있어 아 적어도 설문조사에서 학생들이 배우자감을 선택하는 그 프로세스 만큼은 굉장히 이성적으로 생각을 했다라고 얘기 할 수 있을 거라고 생각해서  
 소비자행동에서 이성적인 소비란 것은 어떤 거냐면 이와 같은 거 다 나오는 거야 제품선택 하는데 새 제품 있다 중요한 소품들이 뭐 뭐 뭐 이딴게 다 내가 갖고 있는 목표하고 가려는 거지 그 목표를 충족시키는 그 중에 네가 어떻게 되느냐 가는 거 생각을 하고 그 목표를 충족시켜주는 거야 틀은 각각의 제품이 얼마나 갖고 있는 야 빌리프 계산하고 그거를 시그마를 주셔서 애기들 데리러 오라는 거지 계산한다  
 그런 다음에 그 밸류가 가장 큰 걸 선택을 한다 그러면 뭐야 저거도 정도까지는 이성적인 의사결정은 했다라고 했을 거예요  
 인터넷에서 굉장히 많아요 만약에 이제 이런 식으로 우리가 조사를 잘 해서 이런 결론은 얻는다 그러면 그 다음에 마켓 자기는 모에요 우리 제품을 좀 더 많이 할게 하려면 우리 제품에 대한 손을 노트에 찌 제품이 최대로 올려 줘야 되는 거야 제품에 태도를 어떻게 할 것인지에 대한 방법을 아주 정확하게 대신해 수 있는 거야 어떻게 하면 최대한에 들어가 올라갈까  
 뭐 해야 돼  
 뭘 해야 돼  
 5 6 번 하는 걸로 핀 다 하는 거야 그냥 빌리면 낮은 걸로 핀다는게 우리가 물이 되어 있어요라고 했는데 되는게 아니라 뭘 해야 되는 거야  
 이게 제품이라는 뭘 해야 돼 제품 개선을 해야 되는 거지 고쳐야 되는 거야 그래서 선생님이 이거를  
 이 조사를 했을 때 선생님이 학과장 이었거든요 마케팅 우리정형외과 꺼졌는데 수업시간에 입원했다가 충격을 받았어 이럴 수가 있느냐 응 그래서 계산을 해야겠다 코트 임프루브먼트 선생님 왜냐하면 우리나라에 가장 매너 교육 시키는 데가 어디냐면  
 삼성그룹 안에 있어요 거기서 글로벌매너를 담당하는 전문 부서가 있어 거기에 이제 컨택 뜰에서 우리 매너 좀 해달라는데 교육을 하는데 그 분들이 왔어 처음에는 걱정 없이 정규수업이 아닌 거지 그냥 여름 등록하면 들 들 수 있겠습니까 가르치는게 뭐냐면 글로벌 국제 많으니까 이제 국제적인 에티켓 이런 걸로 배우는 거죠 옷을 어떻게 있는다 넥타이는 어떻게 됐나 어 나는 거부터 시작 그래서 뭐 명함을 교환 할 땐 어떻게 한다더니 자기를 소개할 때으로 한다든지  
 음식을 먹을 때 특히 인제 양식 같은 거를 먹을 때 어떻게 하느냐 뭐 이런 거 저런게 메뉴는요 몰라서 못하는게 많아요  
 우리나라 썼던 그런데 가서 어떻게 하는게 이게 메뉴에 맞는 거 잘 모르잖아 그러다 보니까 선생님 연습 많이 해서 줘  
 처음 가보는 정말 거기 가니까 2단계 많이 나와  
 포커 보면 아이폰 어플 깔려 있고 그 다음에 뭐 이상한게 많이 있어서 먹는 걸로 상 마셨는데 그거는 못써 대신 눈물이 나오네 이런 거야 모르니까 그러지 모르니까 그냥 7z 이제 그런 거는 해 본 경험이 별로 없어서 뜬다니까  
 양식을 먹을 때 어떻게 하느냐 우리 남학생들 군대가면 제일 편한게 뭐예요 죽고 나에게 그대 폰으로 달려있는 꼭 그렇게 숟가락인데 앞에 두고 있어 그거 하나만 있으면 모든게 다 해결해 또 먹고 찍어 먹고 모 잘라 놓고 이게 다 된 거 가르쳐 줄까라고 짜증내는데 뭐 이런 거 줘  
 매너는 가르치면 된다  
 우리 음식 먹을때 우리나라라고 저 소희 선진국이라고 서해안 하고 12월 한다 그러면 우리는 도구를 좀 더 이상해 저 정도는 아니잖아요 그러다 보니까 우리는 손재주가 좋아서 그런지 모르지만 어쨌든 돈을 많이 자기도 마찬가지야 우리는 어떤 동물을 좋은생각이라 뭐를 많이 사용할까 이빨을 많이 자는 거니 빨리 해결해요 사과를 먹어도 어떻게 먹나  
 저번에 카톡으로 찍어 먹는다 하더라도 어떻게 할 것만 찍어 먹는 포도는 어떻게 먹지 우리는 입으로 먹지 않아요 얼마나 이빨이 돈도 안 데리고 갔어 할 얘기가 많았는데 때문에 안된다 어쩌다 생각하고 딱 한 마디만 하고 출석을 보내도록 하겠습니다  
 그래서 결론은 뭐냐면 리플리플리플 올리기 위해서는 실제로 제품 개선을 해야 되는 거고 또 제품개선을 했다는 거 소비자에게 잘 살려서 설득을 해야 되는 거지 그런 사람이 튀어 또는 어떤 방법이 있을까  
 우리가 잘 하고 있는 거에 대한 조용은 더 높게 지각 하도록 한다 이렇게 있으면 뭐야 왜 뭐 이런 거 보다는 더 중요한게 돈이라는 것은 장기적으로 갚을게 100세까지 살아야 된다 한번 결혼하면은 뭐 50년 60년 좋게 살아야 되는 거야 34회 결혼한다면 뱃살이 죽는다는 소리나 그랬을 때 메모 나는 중요한게 뭐가 중요하냐 성격이 중요하다는 얘기를 할 수가 있는 거지 그치 그래서 그런 어떤 전략 같은 거를 수가 있다는 거야이 PC 방이네 집으로 구성하는 구조를 우리가 팍 한다 그러면 그래서 마케팅 조사에서 가장 많이 그 설문지 조사 하는 일이 뭐냐면 PC 방 있나요  
 제품에 대한 태도 문서 그걸 통해서 제품을 계산할 수가 있으니까 너는 여기까지인가 회사입니다

Document Title

자 시작합시다 오늘 출석 체크 한다 그랬지  
 출석체크 하고 아주 배정하고 하는데 시간이 조금 걸리는데 한 15분 정도 걸릴 거라고 생각해 혹시 너 이름이 뭐지 선교 선교 선교 3시가 되는데 내가 강의를 안 먹어 쓰면 나한테 손짓을 해 놨다 알겠지 너 까먹지 마  
 자아 소비자행동 왜 필요한가에 대해서 우리가 충분히 안 왔다고 생각을 하고 그래서 무엇을 소비자행동의 어떤 면을 볼 것입니다 그리고 어떤 방법을 통해서 볼 것인가를 간단하지만 우리가 살펴봤습니다 연휴 본격적으로 소비자행동의 특성이 어떤 거냐 안 하는 것을 이제부터 공부를 하는데 기본적인 가정은 이성적인 소비자가 아니라 비합리적인 이성적인 소비자다 그런데 어느 정도 예측할 수 있는 어플리케이션 소비자다 나는 큰 가정을 갖고 있는 거죠 근데 그 특징을 살펴보는데 그걸 안 써서 이성적인 소비자는 어떤 건가 하는 것을 우리가 알고 있다 그러면 거기에 비추어서 실제 소비자행동의 어떻게 나타나는  
 널 보면은 이해가 잘 될 거라고 생각을 합니다 그래서 우리 송정동 일하는 것이 무엇이냐라고 했었는데 우리 지난 시간에 뭐 고등어를 선택을 한다든지 뭐 햄버거를 선택한다는이 쓸데없는 굉장히 성공적으로 잘 판단을 해 줬잖아 너무 고마운 일이죠 대학생들이 이성적이다 확신할 수 있으니까 그런 통해서 우리가 이기적인 행동 현장 어떤 거냐라고 했을 때이 세 가지를 했었죠 아 목표를 갖고 있으면서 목표지향적 야 된다 이성적이라는 행동을 하는 목적이 원래 있어야 된다는 거죠 그런 다음에 그럼 어떤 행동을 할 거냐 나는 소비량 결국은 선택을 해야 되는데 그런 선택을 한데 있어서 이상적인 라면은 그 목표에 비춰 봤을 때 가장 도움이 되는 걸 out  
 트러블 일한다 메시지 그런 유틸리티를 따져서 가장 믿을 것 같은 그런 행동을 내가 선택을 한단 하는거죠 그랬을 때 여러 가지 제품 나한테 주어져있다라고 하게 되면 그 중에서 이틀 중에 뭐가 제일 큰 거를 잘 따져봐 갖고  
 그 다음에 과장님도 이틀 더 높은 거를 선택을 하면은 그리고 이제 사용을 하고 넣어 피드백을 시키고 하는 그런 과정을 우리의 거친라고 한다면 이성적인 행동이다 이렇게 정리를 할 수가 있겠죠 그죠 그렇게 하는데요 무슨 생각 되겠지네 이제 우리가 일을 진행하다 보면 알겠지만 나는 그런 줄 아는데 아니구나 이런 걸 깨닫게 되는 거야  
 그래서 일단 이성적인 행동에 가장 전제적인 조건은 목표를 갖고 있어야 된다고 하는데 그럼 소비자들은 어떤 목표를 갖고 있을까 굉장히 많다고 얘기를 했었죠 일반적으로 목표가 뭐야라고 생각할 때는 대답하기 어렵지만 구체적인 제품을 하나 놓고는 어떤 제품 원에 해라고 하면은 할 일이 많잖아요 위치는 어떤 배우자감을 원해 어떤 직장을 원해 그러면 하세요 말하지 않으면 일정에다 자기가 거니 목표라고 생각할 수가 있겠지 그래서 그런 목표로 하는 것을 정리를 해보면 크게는 두 가지로 나눌 수가 있다 나는 좀 더 좋다라는 지금보다 좀 더 좋은 곳을 향해 가는 걸로 치고 우리하고 그러면 그걸 따른 비용 일하는게 되게 되게 좋아하는 물건 돈을 주고 사야 될 거 아니에요 그랬을 때 그거를 절약 하고자 하는 그런 거 우리 있다는 거죠 두 개가 다 있다 뭐 제일 좋기는 가장 좋은 제품을 가장 싼 거  
 세 살 수만 있으면 되는데 세상이란 결제 녹록치 가는 거야  
 나는 그들 중에 뭔가를 선택을 해야 돼 비싸지만 좋은 거 선택할 거냐 아니면 좀 뭐 좀 바쁘긴 하지만 나쁠 것 까진 아니지만 좀 좀 좀 좋은 거는 아니지만 싼 거 어떡할 거냐 아니면 중간에 어느 정도 되는 것은 내가 그냥 선택을 할 거냐면 여러가지 이제 그 선택이라는게 주어지게 되겠죠 어쨌든 소비자들은 이런 것들을 추구한다 어딘지 비슷한 말로 고구마 범선 야 너는 소비 지하철역이나 이런 것들을 아 목표를 갖고 있다 그렇게 볼 수가 있겠 군 구체적으로 목표라는 것은 뭐냐 하라고 했을 때 좋은 꿈이라는게 뭐냐 아무 것도 굉장히 여러가지로 많이 깨져 좋은 차가 뭐냐 그러면 고객님 성능이 뛰어난 차도 있지만 이제 모양이 이쁜 차 디자인이 문자 이런 것도 있을 수가 있고  
 성동면 안전한 차 이렇게 생각할 수도 있고 좋은 차라는 것을 정리하는 구체적인 목표가 되는 거지 좋은 품질의 차라는 것이 이제 나의 목자지만 좀 더 구체적으로 들어갔을 때는 거기에다가는 좀 더 다양한 구체적인 목표를 존재를 한다 그거를 또 나눠보면 어떻게 될까 기능적인 품질이냐 아니면 클락적인 품질이나 상징적인 의미가 이렇게 얘기를 한다 그랬겠죠 똑같은 좋은 품질을 하더라도 구체적으로 들어가면은 종류가 난 이게 된다 나는 그런 거야  
 뭐 예를 들어서 우리 음료를 택한다 좋은 음료를 타고 쉽게 지금 어떤 음료가 좋은 건데 나가게 되면 어떤 맛일까 어떤 거 맞아요 하나는 맛있는 거 마저 먹을 수 있게 지금 어디에 당하는 걸까적인 목표를 갖고 있는 거라고 볼 수가 있겠죠 한의원은 갈증을 마켓오 하고 싶다 가급적이면 빨리 결정을 해서 가고 싶다 어떤게 왜 그럴까 운동을 막 마치고 났을 때 가든지 아니면 운동을 심각하게 하는 사람 일어서 마라톤으로 이런 사람들은 그냥 물 마시는게 아니라  
 특선 머무를 마시겠죠  
 그래서 이런 것들은 무슨 일이라고 했어요 했어요 기능적인 품질이 다 했어요 어떤 음료를 마시더라도 하는 것도 아니고 기능도 아니고 단지 들어가는 것은 마신 날 하는 자체가 내가 어떤 사람이라는 것을 남들에게 장윤정으로 나타내 주는 그런 역할을 할 수가 있죠한테 우리  
 유행했었던 브랜드 중에 하나가 2% 부족할때라는 음료 있었죠 그 2% 부족할때 2% 뭐가 부족한 거예요 2% 정도 갈증이 날 때 제일 갈증이 심하다 나는 소리 있어 그게 아니야 그게 아니고  
 그럼 순수하게 개념적인 상징적인 거야 그래서 그 광고의 내용을 여러분한테 한번 얘기를 하면 못 사람들 있으니까 처음인데 딱 나왔을 때 2% 부족하다 나는 제품이 시중에 나왔을 때 광고에 카세트 어떤 거냐면 오늘같이 좋은날 이런 좋은 날 하늘이 어때 무슨 색깔  
 못 봤어 야 그러면 안대 인생은 인생을 그렇게 살면 안 돼 하늘 쳐다 볼 줄 알아야 돼 파란 색깔이 야 날씨는 조금 덥지만 가을이 다가오는 걸 느낄 수 있는 거 천안 날씨 아 그런 날 광고를 바꿔 준대 그런 날에 공원에서 젊은 남녀가 놀고 있어 장거리를 하고 있는 거지  
 지금 뭐 하나 뭐 나 잡아 봐라 이런 가지고 있어요 그 젊은 여자가 도망가고 남자가 쫓아가고 뭐 이런 거야 알아서 나무 뒤에 숨은 그 남자는 좋다고 그러던데 너 어디 있는지 다 알겠고 금방 주차하고 도착하겠지 그러면 재미가 없잖아 그러니까 어디 있지 감사드리고 들으면 자꾸 못 잡는 거 같구먼 이런 거 줘 뭐 그런 장면을 잠깐 보여 주다가 이제 잡는 거지 닭 잡으니까 막시민 왔을 거 아니야이 소설을 그리다가 갑자기 두 사람이 부족이 심각해지고 내눈을바라봐 그러면 얼굴이 점점 점점 가까워지고 그 여자 난 오늘  
 그럼 누가 상상에 상상을 해 보자 이거 이상하게 생각하면 안 된다 그 시간에 뭐 할까 그러면은 입맞춤이 됐지 그지 그런 거 아니야 설정해 그런 거지 근데 남자가  
 여자 이마 에다가 살짝  
 이불 맞춰요 여자가  
 무릎 안쪽 뜨면서 너무나 놀라 놀랐다는게 뭐지  
 우리 또 자기 대붕유치원 기대를 했었는데 불일치가 된 거 아니에요 나는 너를 감았는데 이마에네 입을 맞춰 줄 몰랐데 그지 그러면서 바보 바보 바보 그러고서 마시는 것이 2% 부족할때 여기서 2% 부족한 거는 뭘 얘기해 주지 사랑해 완성이라는 2% 부족한 거야 맛있겠네 그때 그 아쉬움을 달래주는 음료 야 세상에 그런 의미가 있을까 없을까 아 그거 먹으면은 진짜로 사랑해 뭔가 채워질까 없지 그럼에도 불구하고 장기적으로는 만들어 준 거예요 그거를 소비 하는 사람이  
 이유는요 같은 거 아냐 마시면 뭐 청량감이 써 보고 있어 아무것도 없잖아 그럼에도 불구하고 내가 있었던 이유는 뭐냐 그런 사람들이 추구하는 상징적인 품질이라는 것이 없다는 거죠 그죠 똑같은으로 하더라도 예를 들어서 petra 그러면은 가장 대표적인 기능성을 표방한 옮겨져 개토리 가장 유명한 캐치프레이즈가 뭐야 물보다 흡수가 빠르다 매장이 어디에 있니 아니면 빨라봐야 얼마나 빠르게 그럼에도 불구하고 그런 소리 사 갖고 있는 목표에 어필 하는 거죠 그래서 마라톤을 뜰 때마다 마라톤을 되면은 그 그 말에 급수대 라그나 그런 거를 뭐 하노 좀 하자 이렇게 쭉 설치를 해도 그대로 봉사자들이 거기 있으면서 음료를 마라톤 뛰는 사람한테 막 줘요 여기 뛰어든 사람이 있나  
 처음에 뜰 때는 많이 먹고 아직도 418 띠고 이런 거까지 뛰는걸 이러잖아 정문 나가서 조금만 나 봐 내가 이걸 왜 때였나 씹지 마라 떨어지면 어느 순간에 가서는 극한의 도달하게 돼 그게 보통 마라토너들이 영어로 벽에 부딪히는라고 얘기를 해요 갑자기 벽이 앞의 쓰는 거야 벽을 타고 넘어 하지만 완전 할 수 있는 거지 몸이 완전히 고립된 거예요 수분이 고갈되고 에너지가고 가야 되고 이런 상황이 야 그런데 급수 내가 나타나면 가서 한잔 마셔야 될 거 아니야 그거 갖고 들렀다 가는 그 순간이 아무도 오해를 해야 되니까 아무래도 약간은 속도를 놓쳤다고 해야 되니까 가니까 그 자체도 굉장히 힘들어 하니까 굉장히 순간적으로 내가 잡아 갖고 가야 되는 거예요 근데 거기에 급수대 보면 온갖 종류의 음료가 다 있어 술 빼고는 모든게 다 있어 모든게 모든 보낸 거 다 있어 다 거기에는 협찬은 하거든 근데 거기가 있어  
 시원하게 그 정신이 없는 상황에서 그 빠른 순간에 내가 그 많은 음료 기적의 선택을 해야 되는데 사람들이 하나같이 배터리를 나서 마세요  
 그 순간적인 판단에 그렇게 영향을 미치는 가야겠다 얘가 왜 주입을 시켰기 때문에 뭐라고  
 물보라 할 수가 빠르다  
 그리 별거 아닌 거지 진짜 그런 어떤 상황이라도 소비자의 선택에는 지대한 영향을 미친다 뭐 이렇게 일을 하는 거예요 기능적인 같이 옆에 한 거 다 기능적인 목표를 하는 거야 어쨌든 똑같은 음료를 하더라도 어떤 가치를 내가 소비자에게 보여 할 것인가 달라진 나라는 거 줘 그냥 얘기하면 소비자들은 똑같은 제품이라 하더라도 추구하는 목표가 달라질 수 있다 똑같이 좋은 품질의 좋은 컬러티를 원한다 하더라도 그 콜라텍 내용이 뭐냐 다행이 달라질 수 있다는 거지  
 또 맛을 한다 하더라도 그 맛이 구체적으로 어떤 말씀이라는 또는 달라지는 거야 그러니까 굉장히 사람들이 휴가는 목표로 하는 것이 구체적으로 들어가게 되면 굉장히 많은 종류가 생겨난다는 거라고 할 수가 있습니다 그래서 서울이라는 걸로 나눠 볼 수도 있고 음식 같은 경우에는 크게 마시냐 건강이나 이렇게 나누고 수도 있는 거고 그 다음에 기회 년이냐 문간 나의 삶을 좀 더 풍족하게 해 주는 그런 거냐 아니면 피하는 것을 막아 dpp 하게 될 가능성을 막아 주는 거냐 제품의 종류에 따라서 좋은 품질의 하더라도 통일의 내용이 달라지고 여기 분류 될 수 있다는 거를 지난번에 얘기했던 대로 얘기하면 서부장님 목표는 굉장히 다양하다 나는 그런 얘기 해요 문자 하는 것은 뭐냐  
 너는 걱정 안 하기 때문에 사람마다 추구하는 구체적인 목표는 달라질 수가 있다 나는 그런 거겠죠 또 하나는 뭐가 있냐면 그게 구체적으로 난 안 되다 보니까 사람들이 하나의 목표를 갖고 있는게 아니라 여러 개의 목표를 추구하는 다 그런 거야  
 여러 개 모텔 축하한다 여러 개 목표를 추구하는 것은 어떤 걸까 어떤 의미가 있을까  
 내가 자동차를 사는데 좋은 품질을 사고 싶어 좋은 품질의 하는게 여러가지야 내용이 구체적으로 들어가면 성능도 줘야 되고 안전 해야 되고 디자인도 이뻐 야 되고 뭐 좀 이쪽으로 좀 더 있을 거 아니에요 그런 거를 동시에 같이 동시에 갖고 있다 다 잘 되었으면 좋겠지 근데 내가 제품을 선택할 때는 어떻게 될까 글을 다 충족 시켜 줄 수는 없다  
 다 충족시켜 주려면 정말 돈을 많이 써야 돼  
 10년은 돈을 많이 써도 충족 시켜 줄 수 없는 그러한 부분들이 존재한다 이런 거예요 좀 이따 다시 설명하겠습니다 사람들이 원하는 것 보다 다르더라고 한 것인지 우리가 알았으니까 우리가 이제 소비자행동분석 하는 마케터로서 뭘 해야 돼 알아봐야 되는 거지 당신은 어떤 목표를 가겠습니다 당신 모르네요 원하는 것을 알아야 되잖아 어떻게 알아 보는 야 물어본다 물어보는 거는 설문조사가 될 수도 있고 인터뷰가 될 수도 있고 뭐 여러가지 가능한 거지요 지난번에 우리가 잠깐 살펴봐 있었지 알아본다 더 좋은 거는 뭘까 알아보는 거는 뭐 알아보면 되겠지 더 좋은 건 물어보지 않고 내가 있었으면 좋겠다  
 물어보지 않고 아 저 사람은 다 받을 때 아 형 물건 할 거야 아 손님 혹시 찾으시는게 이런 거예요라고 했을 때 감동스러운 수 있잖아한테 물어보는 손님 원하세요 어떤 걸 원하세요 이쁜 거야 아 이거 이렇게 하는 거 보다 손님 이쁜 거 어떠세요라고 한 것입니다 감동스럽게 찍으세요 그러니까 우리가 물어보자 알아보는 것도 당연히 뭐 해야 되지만 더 좋은 거는 예측할 수 있어야 된다고 얘기를 해야 돼 아 사람이 어떤 목표를 갖는다는 건은 원래부터 가는 건 아닐 거 아니야 그러니까 아 뭐 했어 그런데 그럼 뭐가 설정이 되겠구나 결정요인이라는 것은 이해가 이해하면 되겠지 소비자 행동을 돌려 파는데 저런 거 보니깐 하는 것뿐만 아니라  
 왜 그럴까 이런 걸 알아 봐야 된다는 거야 동시에 여러 개의 목표를 가질 수 있다라는  
 그거는 어떤 그 아까 얘기했던 것처럼 서로 충돌이 나면 어떻게 될까 뭐 이런 거예요 충분히 안 된다 하더라도 그걸 다 충족시킬 나 그러면 너무 비싸지는 거야  
 근데 동일한 가격면에서도 서로 충돌해서 두 개를 위한 옆에서 추가할 수 있는 없는 이런게 많이 있다는 거야 그래서 영어를 동시에 추가할 수 있고 경우에 따라서는 목표들이 사상충 될 수 있어 목소리 기상청 명단은 여기는 비가 좋아지면 뛰는 나빠진다 나는 이게 자동적으로 자동 적으로 뭐 그런 거야 그거를 동시에 타거든요 관용적인 건데 맛있는 걸 먹고 싶지 근처 맛있는 거 먹자나 맛있으면서 메세지 오면 세상이 얼마나 좋겠어 그치 그런게 없어 뭐야 뭐야 거예요 먹기 싫은거 그래서 쓴 것이 몇 명이나 뭐 이런 얘기잖아  
 맛이 없을수록 몸에 좋은 가능성이 많고 맛있었어 몸에 나쁠 가능성이 많은 거야 제일 맛있는 거  
 마카롱 얼마나 몸에 나쁜데 우리 학생들 얼마나 났던데 선생님 그런 걸 틀어 줘 전화 왔었는데 오늘 갑자기 우리 대학원에 여학생들도 많이 들어와 연구실에 학생들이 많이 들어와 지금 우리 여기에도 여학생의 대학원생이 안 되어 있으며 생리 많아지는 거야 이거 학생들 확실히 남자들보다는 물 많이 먹더라고 왜 자꾸 보게 되니까 견물생심 먹게 되더라고 어느 날 갑자기 막 사랑을 많이 먹는 거야 어쨌든 그럼 목표가 상충이 된다 이제 예를 들어서 이제 다 이야기해 주면 열을 하나 딱 뜨는데 되겠지 어느 산에서 살까  
 두 가지가 있어 하나 풍경이 좋아 무서워 하는 분들이 조금 못해 적당한 정도 야 근데 좀 가벼워 오늘 살래  
 이제 마음이 편한가 보는 거야 아니지 조금 고민이 되지 고민이 된다는 얘기는 갈등을 느낀다는 얘기고 갈등을 느끼는 이유는 뭐냐 두 가지가 충돌이 되는 거야 하였습니다 좋은 걸 갖고 싶긴 한데 그래도 조금 먹어 무거우면 갖고 다리가 좀 불편할 것 같다 반대로 돌리면 괜찮은데 가벼워 내가 가벼운 거를 다 갈 거냐 아니면 좀 더 좋은 분들 체크해 그냥 두 개의 목표가 양립 되지 않는다는 거야  
 에이 선생님 목사님은 한 두 개입니까 찾아보면 풀리면서 정말 가벼운게 있을 수 있겠지 그럴 때 또 어떤 충돌 일어나니까 비싼 거야  
 그래서 인생이라는게 참 쉽지가 않아요 일어나라 모르는 것조차도 굉장히 늘어져 있는 거야 우리가 조사를 해 보면 참 재밌어 운동 갑시다 그게 무슨 얘기야 금값이 아 그러면 그렇지 뭐 신경 쓸 거 없어 없어 하찮은 그럼 가격이 하라고 하는데 요즘 금값이 얼마에요  
 이모 3,000원 4천 5천 원이래 비싸지는 거예요  
 너는 그것밖에 안 돼라는 건데 같은  
 돈 내라 그러면 어떤 얘기요 보잘것없다 그러잖아 근데 그거를 실제로 소비자들이 어떻게 의사결정 하느냐는 물어 보면 굉장히 복잡한 프로세스를 밟아서 애니 보다 좋다 이런 상태를 막 하는 경우가 있어  
 있을 때 그런게 아니고 사상에서 나타나는 오류가 짜증이 나는 굉장히 많다  
 그런데 그 목적이 멍청한 회사로 충돌한다 그런데 지금 뒤에 같은게 품질속성끼리 서로 충돌하는 거죠 좋으면은 무겁다 그런데 지금 뭐 해 태블릿 PC 같은 거 갖고 다니잖아  
 그 스마트폰 같은 거 할 때 화면이 큰 여자 그냥 뭐 이런 거 있죠 화면이 크면 어때 좋지  
 태블릿 태블릿 PC에이 화면이 크면 어때 좋지 않아 근데 크면은 또 어떤 문제가 있어요 불편하잖아 들고 다니기가 무겁고 그런 어떤 갈등이라는게 존재 한다는 거지 품질과 가격이 충전 하는 경우는 너무나 하는 거고 응 어떻게 보면 우리 인생이라는게 딱 여기에 걸려 있는 거 같애  
 또 하나는 뭐냐면  
 아까 맛있는 몸에 안 좋다는 얘기 했으면 이게 다른 각도에서 보면은 내가 장기적으로 추구하는 목표 단기적으로 추구하는 뭐가 달라 질 때 자기 스스로를 통 해야 되는 딜레마 가려니 되는 건데 공부를 잘하고 싶어 안 하고 싶어 너네들 잘 하고 싶지 목표 아니야 아니 그게 목표를 아닙니다라고 하면 지금이라도 늦지 않았으니까 바로이 수업에서 트러블 해 응 아 내가 공부를 열심히 해서 잘 알았다 그럼 뭐가 있지 그 친구 오늘 저녁에 뭐 하고 싶어 공부하고 싶어 아니면 한잔 하고 싶어 어 한잔하고 싶다 그치 갈등이 생기네 목표가 있으면 갈등이 생기는데 그게 국민 속속들이 전화 드렸더니 아니라 나 스스로의 싸움이에요 이런 목표는 장기적으로 추구하는 목적어 이런 목표는 당장에 내가 하고 싶은 목표 그들간의 충돌이 생긴 날이래 그랬을 때 소비자들은 어떻게 결정할까 이런 기능  
 휴가 되는 거지 그냥 뭐 좋아하는 거 산다 그렇게 생각하고 굉장히 편한데 좋아하는 거 알아 보고 거기에 맞춰 주면 될까 이런 건데 소비 잘하고 있는 모습이 충돌을 되게 많이 하는구나 그렇다면 나는 어떻게 해야 되겠다 이름이 생기는 거야  
 그렇기 때문에 소비자가 성적이 되는 이유라고 더 볼 수가 있냐 하나의 목적을 간다 그러면 그것도 못 하겠어 하는데  
 그럼 어떻게 하나 이런 충돌이 생겼을 때 소비자는 어떻게 하나 여러가지 솔루션입니다 나중에는 여러 가지를 다 얘기를 할 텐데 일단 오늘 얘기하고 싶은 거는 뭐냐면 상대적인 중요도를 반영한다 하는 거야 상대적으로 반응한다 좀 더 중요한 것에 비중을 둔다 좀더 자기가 중요하다고 생각하는 목표에 비중을 둔다 하라는 거야 그러면 내가 공부 할 거냐 아니면 한 잔 할거냐 나는 걸 했을 때 어떤 사람은 그 장기적으로 내가 성장하는게 좋다는 거야 더 많은 비중을 두는 사람이 있고 어떤 사람은 인생이란게 뭐냐고 중요한 것이라고 생각에서 보자 하나 더 비중을 줄 수도 있는 거지 어느 구에 기종에 따라서 나의 선택이 달라질 수 있다는 거지 결국은 소비자는 추가하는 거는 여러가지가 있지만  
 총 놀이 생겼을 때는 뭘 적용한다 거기서 반응시키면 수영 시키면 된다 야 그런 어떤 의사결정을 한다고 한다면 중요해 미래에서 나의 의사결정을 맡긴다는 것은 이성적인 거 같애 아닌 거 같애 이성적이라고 볼 수가 있게 물 먹는게 이상 된 거는 아니지만 대부분의 경우 여러가지 내가 추구하는 목표가 있는데 그 추구하는 목표 이론에 충돌이 생겼을 때는 어느게 상대적으로 더 중요한가 가중치를 내가 적용한다는거든 괜찮을 것 같다라는 거야 이건 아닌 거 같다라는 거지 예를 들면 이런 거요 열었는데 돈 벌 수 있는 기회를 내가 죽였다 가정입니다  
 돈 벌 수 있는 기회를 주는데 뭘 하느냐 게임을 하는 거야 염불 하는 것 때문에 그러는데 둘 중에 하나를 여러분들은 공부를 해야 되는 거야 이거 선택을 해야 되는 거지 그래서 어떻게 하느냐 어느 전부를 걸어 놨는데 선택을 주는 거야 여기 이성적으로 판단 하기를 바래 첫 번째 눈물은 200불 5미리 50% 100불 다름이 50% 야 니가 뭐 어쨌든 돈을 나는 거지 그치 얼마나 좋아 250% 댓글이 49% 야 그것도 몰라 어쨌든 돈을 따는 거지 둘 중에서 여러분 하나만 선택을 해야 돼 어느 걸을 선택하여 결정했어 자 내가 물어보면 반쪽 손을 된다 지금 끝났는데 나는 경관을 선택하겠다  
 안녕 나는 정말 큰 산 산에서 내려오는 이성적인 어제 우리 부정적인 학생 한번 만나 보겠습니다 왜  
 아 진짜 상관없어 상관이 없지 어차피 이거는 가족이니까  
 뭐  
 51 49 똑같은 결과는  
 그전까지 똑같아 다르잖아  
 항상 생각하면서  
 갑자기 왜 냄새가 나는 것 아니거든 이성적인 소비자로 분류되는 사람들이 많으니까 여러분들의 저녁에 만나 뵐 수가 있는데 집에 갑시다 하는 것은 뭘 얘기하는 거지 내가 실제로 받는 거 하고 그것이 나타날 확률 그래서 더 하는 거지 왜 평균값을 구하는 거 평균값을 그러면 어떻게 줄은 여러분들이 대부분의 학생들이 결투를 상대가 있잖아 왜 대답 좀 크기 때문에인 저 다 탔음 어떻게 뭐 하냐 뭐 이런 거지 백투더베이직 기대 가치라는 것은 승마 tivi 다  
 지하에는 텀블러 dvi는 여자 아이라는 건 뭐야 두 개가 있으니까 일이 이렇게 되는 거지 그래서 각각의 옵션에 대해 선택옵션에 대해서 기댓값을 구해보고 돈을 많이 벌고 싶은데 돈을 많이 벌려면 휴가는 봐야 된다 두 번째는 폰으로 더 높아 된다는 거야 두 개가 좀 충돌 하고 있어 그랬을 때 어떻게 거니 안 하는 뭐 이런 거 절대 쓰지마 pivi 나는 건데 이걸 풀어서 하면 어떻게 돼요  
 첫 번째 개인 첫 번째 kv-182 대표는 200g 영접하게 백 거를 더하면 얼마 그대 150불 되지  
 중학생 이성적인 학생 생각해 보니까 이제 집으로 돌아왔어 너 어디가 술 한잔 했구나 응 그래서 이제 152번지 들어오게 되면 어떻게 되요 0.5 7 0 2대 0 4 9 곱하기 백이 되니까 기대 카페 조금 더 큰 거지 그치 이거 151 물이야 되고 싶어서 151번 중에서 어느 것을 선택하는게 합리적일까 아 151번 선 자리 합리적이라는 여기에는 이성적인 소비행동에 제가 지금 뿐이다 들어가 있어 첫 번째 뭐가 존재한다 어떤 목표 나는 돈을 벌고 싶다  
 거기에 맞춘 효용을 따진다 어떻게 따져 익스펙트 대대적으로 따진다  
 바퀴 돌아 충돌할 때 두 가지 노인들이 서로 충돌하고 있을 때 가중치를 사진 찍어 준 거야 틀어 들려 틀어 줘  
 그 다음에 세 번째는 조용히 극대화되는  
 지금은 선택한다 번호 선택 선택 해야 되는 거지 한다네 이렇게 간단한 걸 내가 왜 웁니까 이런 거잖아 그래서 니 우리는 스스로를 뭐라고 얘기를 하는 거야 여기는 거야 이성적인 소비자이라고 우리는 여기고 있다 문자 보내이 정도면 소비자 저녁 뭐 이상한 건 아니니까  
 그 정도이 정도 계속 행동이라면 세 가지가 있었잖아 어째 여기 하나를 더 더하면 뭐가 돼 기대효용이론을 준 사는 거야  
 본가 목표로 여러 가지가 있을 때 나한테 조용히라는 것을 주는 거지 하는게 아니라 여러 항목으로 막 구성이 되어 있을 때는 아 거기에 대해서 가중치를 보내 갖고 성공적으로 기대값이 얼마가 되는지 알아 된다는 거지 그래서 그거를 극대화시키는 제품을 내가 선택하는 이성적인 소개가 된다는 거야 이건 소비자행동의 적용해보자 지금도 물론 송림동에 있는 제품이 아니 그게 아니고 뭐 그런 거잖아 그거를 조금 더 소비자 새로운 컨텍스트로 너무 많아서 적용시켜 보자 그러면 전송이 뭘 하라는게 근데 나 이해가 되겠지 근데 이거를 잘 적용한 사람이 그 유명한 PC 방 일하는 사람도 일류대학에 심리학과 교수 였었는데 10년 스마트링 교수를 같이 있었다는 사람이여 PC 방이라고 아마 여름도 송정동 책  
 아을 뭐 어느 채널 보던이 사람 이름 다 등장하는 메세지 PC 방이니 뭐라고 얘기 하는 사람들이 모임에서 얼마나 좋으냐 언제 오냐 뭐 이런 거를 같죠 그거를 뭐라고 보통 얘기를 많이 하면 되더라고 얘기를 해야 되잖아 뭐 이런게 아니라이 제품에 대한 당신한테 돈 얼마야 뭐 이런 거예요 회사 일이 추돌 하는 것은 얼마나 거기에 대해서 좋아하는 야 그래서 갖고 싶어 하는 야 하고 싶어 하는 야 뭐 이런 거 보다 관련이 없다고 보면 돼 그럼 어떤 대상에 대한 나의 모든 아이들은 어떻게 형성이 되느냐를이 사람도 연구를 한 거예요 왜 사람들은이 제품은 다른 제품보다 더 좋다고 얘기 할까 이유는 뭘까 어떤 머리 속의 버스가 들어가기 때문에 A가 B 보다 좋다고 얘기를 할까 그거는 재미난 사람이야 그 사람이 만든 모델이 패션 모델  
 얘기 하는 거야 물론 메시지 말만 하면 사람들이 했는데 가장 유명한 모델이 시발놈 어디 가는 거야 오늘 피시방에 모르는 사람은 모를 했느냐 하나를 딱 바꿔 준 거예요 이거 되게 많아 많아 많아 그렇게 얘기했는데 civil 하는 거를 뭘로 바꿨냐면 제품에 효용가치는  
 이하이 이야기다  
 조금 달라졌겠지 너무 똑같아  
 하스스톤 같애 단지 뭐가 달라 졌는 야 노태현 일하지 아니 궁금한게 낫잖아 Bird in 볼까  
 이렇게 돼 있는 거죠 그냥 얘기를 하면은 좀 있다 다시 설명하겠지만 우리 제품이 나는 그냥 제품이 아니라 제품에 알았어 이게 뭐야 밖에서 제품이 되는 거죠 그래서 아까 자동차 자 그러면 성능이라는 속성강화 디자이너라는 속성과 안전이라는 속성과 뭐 연비라는 속속성 있잖아 그 속삭이는데 합쳐서 자동차 안 하는게 만들어지는 거지 거지 그래서 보통 무엇을 얘기하는 제품이라는 것은 속쓰리다 그딴 드라스틱  
 나는 속성을 같은게 1이 제품이 된다는 거예요 제품에 대한 어떻게 되느냐 익스펙티드 메뉴 의해서 만들어진다 이런 거야 그러면은 그냥 지금 얘기했으면 종속성의 하나가 아니라 건드리다 여러 가지가 있다 아이가 여러가지가 있는데 12345 이제 뭐 이런 거 줘 만약에 다섯 가지가 있다 그러면 다섯 가지 속성 있는데 그걸 또는 편히라고 얘기를 확인하죠 그런 속상했는데 속성이라는 것이 나한테 얼마만큼 이교영 있느냐  
 자동차가 사이즈가 크다 나는 속성 있어 그게 내가 갖고 있는 목표 얼마나 도움이 될까 그게 아니라 그랬지 사람들마다 이제 생각하는게 있을 거 아니에요 얼마나 있어 큰 자동차  
 큰 자동차 상사 이제 헉 너한테 얼마나 더 너의 목소리가 사는데 좋아하는 사람이 없다 니가 똑같은 소리만이 학생은 별로다이 학생은 부정적인 내가 누구 좋아하는 사람은 혼자가 좋다 아직은 순진하고 많으면 큰 차 사고 싶어도 만지는 뭐 갖고가 생길 수도 있어요  
 어쨌든 속성에 교육이라는 것을 이해하고 표현을 할 수가 있다 얼마나 좋아하는 야 얼마나 그게 효영이 큰애 작은애 하는 거야 이렇게 하는 거고 이거는 뭐냐면 민립대학 자요 근데 그 제품이 진짜 그런 소소한 갖고 있어 그런 거야 누가  
 어느 음식점에서 우리집 우리집 정말 맛있어요라고 하면 거기 가려면 어떻게 해야 돼 나는 맛있는 거 좋아해야 되겠어요 그게이야이야 뻔한데 정말 맛있으니까 다 맛있을 거야 하라고 내가 빌리브 해야 되잖아 이제 두 가지가 다 합쳐서 하지만 태도가 좋아지겠지 그런 소리 하는 거야 그런데이 아이하고 아이가 하나가 아니라 여러 개가 있으니까 지금 말을 해야 되는 거지 그래서 그때 같이를 구하는 거 배우는 방법으로 사람들은 어떤 대상에 대한 태도를 만들어 낸다 하라는데 그런 프로세스가 통해서  
 고로 소비자들은 제품에 대한 태도를 이와 같은 방식으로 만들어 낼 것이다라고 하는데 피씨방이 모델이에요 됐죠 예를 들어 봅시다 이렇게 일하는게 있어 뭔지 모르지만 어쨌든 태희야 약간 좋다 이거 야 내가 얼마나 좋아해 약간 괜찮다 그냥 괜찮아요 맛있다 좋진 않지만 먼 약간 좋다 아라고 만약에 소비자들이 제품에 대한 태도를 갖고 있다 그러면 이건 어떻게 만들어졌을까 biei라는 프로세스를 통해서 만들어졌다라고 보는 거예요 만약에 걱정을 해 봤다 그러면 하는 것은 내가 지속성 있다  
 키가 내가 지속성있는 제품인가요 내가 지속성이 일이삼사가 있는데 1 2 3 4 이하이 이야기는 뭐라 그랬어요 얼마나 일에 조용히 그냥 뭐 이런 거라고 했지 예약자는 뭐 해야 되냐면 이벨류에이션 애니메이션  
 리벨레이션이라는 것은 좋다 좋다라는게 있는 거지로 평가한다는 거야 전송 버튼 간다는 자는 사람 못한 사람 좋은 사람 좋은 사람 나쁜 사람 이렇게 하는 거죠 굿 베리 개념 있는 거북이는 이메일 회신으로 가자 나 일하는 것은 조용히 큰 여자 그래서 좋으니 안 좋은 일을 얘기하는 거예요 6543 이렇게 나오네 점수가 6.2 더 좋다는 얘기죠 형이 더 큰 얘기지 이런 거는 그런데 그 속성을 태희가 얼마나 갖고 있을까 나는 너에 대한 일 있어요 텀블러  
 그게 6561라고 하면은 정선옥 송파구 블랙야크라고 생각을 할 수가 있겠지 자 이렇게 구성이 되어 있을 때 최대한 에티튜드는 어떻게 형성이 된다고  
 지금 앞이야 이야기를 한다 사람들은 내가 지속성을 다 갖고 싶어 하는데  
 이 목표들이 조금씩 조용히 다를 수가 있는 거고 중요도가 달리기가 있는 거고 이거는 제품이 각각의 목표를 달성하는데 실제로 어떤 역할을 해줄 것인가 빌리프 줘 동물 그런 속성을 하고 있어 나는 너를 고려해서 뭘 만들어 낸다 제품에 대한 태도를 만들어 낸다 세금 앞이야이야 일어나면 값이 얼마나 되지  
 아 그것도 뭐 그렇게 하는 거야 이게 뭐냐면 여러분들이이 프로젝트를 주진 않지만 선생님 이제 수업 하는 과정에서 어떤 때는이 빛나는 무대를 갖고서는 팀플 하고 있는데 그런게 있었어요 한참 전에 얘기한 요즘 얘기가 아니라 차은상 전에 피시방리모델링 갖고 있었던 그 근데 그 중에 한 팀이 찾아 와서 숙제 해야 됩니까 제품으로 PC 방 모델을 해야 되니까 그런 없다이 마케팅이라는 것은 단지 제품만을 판다는게 아니라 아이디어를 파는 것도 마케팅  
 또 뭐 뭐 해 볼라 그러는데 어떠니 잡히질 난 별로 인기가 없어서 미팅도 잘 안들어 오고 그래서 한번 알아 보겠다는 거야 뭘 알아 보는 야 근데 우리 고려대학교 남학생들에 대해서 일반적으로 갖고 있는 학생들의 태도는 뭘까  
 이거를 조사 하고 싶지 않은 거야 궁금하잖아 반대로 우리 학생들이 되든 일반적으로 어떻게 생각에 이런 것들을 공부 하는 거냐고 4대 명성이 뭐냐 뭐 이런 거야 조사 같은 거 많이 하잖아요 너무 귀엽더라 모여서 중학교 졸업생 밀가루는 한다고 생각하는 인사담당자들이 하잖아 그런 것처럼 궁금 궁금 했나 봐 물어보겠다 조사를 해 보겠다 태도를 남학생들에 대한 남학생의 돼 하니까 뭐라고 해 나 남자 대학에  
 그니까 케일의 남학생들에 대한 일반적인 생각 이런 것 때문에 물어보겠다라는 프로젝트를 하는데 보통 남편감 안부 않을 때는 이성적으로 판단 할 것 이성적으로 판단 할까 우리 학생들한테 물어 봐야겠네 어떻게 생각해 인생에 인생에 먹는 중이에요 그러니까 굉장히 나름대로 살 빠지겠지 그치 나의 목표는 뭔가 나의 목표 해 조용히 어떻게 되느냐 뭐 등등 맥시마이저를 해야 될 거 아니에요 늦었던 신중한 의사 결정을 할거다라고 가정은 하면 신중한 결정을 하면 이성적인 어떤 판단을 하는 것을 한다고 할 수가 있겠지 그래서 이제 하는 거야 그래서 이제 어떻게 하냐면  
 내가 제품이라 그럼 좀 그렇다 영어로 대학에 남학생들을 선택으로 놓고 만약에 다른 쪽 보다는 조금 잘 모르겠는데 어쨌든이 세 사람 중에 한 사람을 고른다면 누구를 남편감으로 고르고 싶은 야  
 근데 사람들이 선택을 할 거 아니야 그저 그런 어떤 프로세스가 본 거야 그러면 어떤 걸 선택을 할까 이성적인 수업이니까 가장 기대에 가치가 높은 사람은 선택을 하게 되겠지  
 꿈꾸기대 같지는 구체적으로 어떤 걸로 구성되어 있는지 알아 보면 왜 이렇게 돼 남학생들이 평가가 이럴까 나는 너를 이해할 수 있을 거 비하면 뭐가 돼 계산할 수가 있는 거야 좀 더 나아지는 것 좀 더 멋있어지면 거지요 매력적으로 보이는 거지 그러는데 해보겠다라고 해서 집에 와 이래 SDS 사람을 먹고 사람이 아니고 세 그 남자 대학생 일하는  
 브랜드 로고  
 텔레토비 사는 누구야  
 여학생이 되겠지 그래서 신촌으로 봤어 얘네들이 신천으로 가서 길거리 설문조사 한 거예요 크리스파인 모델 설문지를 만들어 갖고 나중에 어떻게 만드냐 내가 얘기를 할 텐데 설문지를 갖고 보내 주시 겠 습 니 그래서 물어보는 거지 이거 보더니 재밌잖아 아니면 한 거야 그래서 저는 받아 왔어 그래 갖고서는 어떻게 보내는 아이가 뭘까 액티비티 1 2 3 4 번 보이는게 있을 거 아니야 아이가 뭘까 있고 그래서 사람들은 어느게 더 교육이 크다고 생겼냐 아무것도 보고 그다음에 각각의 대학생들이 나만 남자들이 그의 뜻을 갖고 있을 프라우드제트 아까 뭐라 그랬어 big big 어떻게 되나요  
 옛날 얘깁니다 지금이 아니라  
 한참 전에 얘기니까 그런데 충격 받을 필요는 없어요 회사에서 이제 옵션에 대해서 ksy에 대해서 조사를 해서 평균값을 보니까 아까 얘기했잖아 당시에 난 안깐 걸로 되어 있어서 중요한 속성이 뭘까를 조사를 해 보니까 내가 아직 안 나왔어 내가 지금 내가 신나는데 얼마나 중요한 하는 조금씩 달라 질 수가 있는 거지 소비자가 추가로 목표가 여러가지가 있는데 그 중에는 좀 더 중요한 것 좀 들 지냈니 있다 그랬잖아 여기 내일 과제는 다 중요한 거야 다 중요하지만 그 중에서도 더 중요한게 있고 그 중에서 제일 중요한게 있겠지 둘 중에 하나는 진짜로 제일 중요한게 아니라 상대적으로 그러네요 그랬을 때  
 근데 왜 이해를 측정을 해 보니까 요거 사람인데 이거 보다는 훨씬 더 복잡한 뭐 그 소수점이하 가입자 간단하게 소개하자면 얘기를 했어 그 다음에 저 아니에요 저네 가지의 남편이랑 가면 속성 있는데 그 송이 얼마나 효용 시작한 거냐 이어지기를 찾아낸 거야 그 다음에 뭘 알아야 되는 거예요 가게 없으니 속성을 얼마나 갖고 있다고 생겼냐 릴리프를 물어본 거예요  
 그림 점수만 없고 있어 퍼블릭 반품 거야 그래서 ksy를 딱 물어보니까 676 점수가 높은데  
 x가 제일 높아 그리고 kry가 비슷해  
 속성이기 어떤 걸까  
 7080 노래  
 뭐니 뭐 뭐 뭐 뭐 여러가지 있을 수 있지만 당시에 그 관점에서 보면 요즘은 말도 안 되는데 당신이 관점에서 보면 뭐 이런 거요  
 대전 관저 무슨 일이십니까 어떻게 저렇게 나왔다 이거 굉장히 중요하다 얼마나이 사람이 장래성 있는지 알아 듣네 이런 거겠지 이제 그런 점에서 이제 전송은 안 돼 두 번째 굉장히 중요한 건데 전설 보니까 아 연대 남학생이 점수가 제일 좋고 좋다는 얘기는 그게 제일 많이 타는 거야 그리고 어제 야구 서울대는 점수가 조금 낫지 그럴 가능성이 모임 많지는 않다 밀린 거지 그치 이게 뭘까 자신있게 얘기해라 정답입니다네 집 지금 여기가 아니고 지금 여기 아니고 다른 시에 당시에 그렇단 얘기지 오른쪽이 뭐가 뭐가 이렇게 좀 의무적으로 괜찮은 거 같다  
 블랙 중요하다 5점이나 되고 그 중에서 빌리 프로 보니까 KBS 나는 조금 밀린다 내일은 뭐 이런 거지 근데 세 번째 속성 어떤게 중요한 거지 연애상대 오는데 조금 떨어지는 거지만 여전히 중요한 왔더니 ok 내가 대리점 시간 없어요 그리고 s가 제일 나이가 어 가운데 아 이거는 뭘까 선교 선교 혼자 다 안다 S 대는 성격이 지랄같다 뭐 이런게 다 표현을 해 보면 그런 거고 와인은 조금 떨어진 나 이거 지금 구체적으로 어떤 거냐면 제목 인사를 해야겠습니까 숫자로만 보는게 아니라 근데 왜 성격이 좋은이야라고 하면 전화 오니까 사회성이란 믿음직하다든지 나중에 끝까지 배신 하지 않고 어머니가 이거라도  
 이런 거 좋은데 쓰는 안경 테가 던지면 종잡을 수가 없다 그러더니만 보고 왔는데 나중에 가서 어떻게 되지 않을까 언제 이런 여러가지 섞여서 결론적으로 갔을때 성격적으로는 가장 케이케이데이 남학생이 믿을만하다 응 견딜 수가 있는 거지  
 마지막 속성은 2 3일이면 다시 중요한 속성이거든 보니까 더가 아니라가 아니라 1.2 나왔으면 쓰는 4.9 6.2 나 나왔어 뭘까 올 거 같아  
 볼 거 같아  
 어떻게 잠이 안 와야 되는데 이게 뭐야 매너가 꽝이다 이러다 보면은 안녕이 좋은 거야 뭐 먹을까 그런 거야 아니면은 우리 둘이 있을 때는 매너 같은 거는 그게 중요하지 않아 중요하지 않다 그럼 좀 이상하긴 하지만 처음에 만나서 이렇게 살 때는 굉장히 면허 잘 찍히잖아 결혼 하고 나면은 나보다는 끈끈한 정이 되게 중요해  
 아 더 구체적으로 들어가면 나의 사적인 여기가 나을 것 같아서 몬스터 가고 회사 어쨌든 그 아 매너는 어떻게 보면 공공의 장소에서 벌어지는 액체 같은 거거든여 둘이 있을 때는 성적이 중요한데 여럿이 있을 때는 선경이는 잘 안들어 내 눈에 뭐가 들어가 그러는 거야 그러면은 결혼한다고 했을 때 생각해 보면 어떤 메뉴가 매너가 필요한 요건 뭐가 있을까 부부동반으로 뭘 한다고 하는 거야 그랬을 때 우리 남편이 아내에게 고무신 신고 나면 어떻게 될까 당신 하더라도 그런 거는 다시 했었거든 선생님 학교 다닐 때는  
 여름은 참 멋있는 거 같은 애가 보면 정말 선남선녀 야 우리 학교 다닐때 비해서는 후에 뵐 때는 그냥 농사짓지 다가왔죠 다 그래 갖고 운동하는데 검은 운동화 신고 운동해 검은 고무신 신고 오는 사람 등등부터 해 갖고 미팅 하고 뭐 소개팅하고 연구 많이 하잖아요 요새는 그리고 별로 안 한다 그런데 왜 우리는 미팅 할 때 뭐 다섯 명 다섯 명 만나 갖고서는 뭐 서로 서로 물품교환으로 해서 뽑아 갖고 짝을 맺어 갖고 뭐 얘기를 하면 처음에 뭐 뭔 얘긴지 잘 못 할 얘기가 없잖아 어색하고 여러분들이 하는 남녀공학이라는 거지 옛날부터 있었 지금 우리 때는 고등학교 때까지 단 버리라고 남자들은 남학생들 끼리만 학교를 다니고 막 이런데 들어오니까 갑자기 막 유학생을 공부는  
 누구 약 떠난 학생을 보면 정신이 혼미해 줘요 사람을 만나는 거 같은 이런 어색한 궁금한게 있는데 그러니까 막 만나고 무슨 얘기를 하겠어 문화적 읽어보셨습니까 부산 거부터 시작해서 뭐 하는 거지 지금처럼만 큰 수의 한 마리 키우는게 아니라 그런 가정에도 불구하고 고려대학교 남학생들은 빨리 모르겠네 그걸로 전통이라고 생각을 해서 우리는 서민적이고 우리는 민족 적기고 보니까 택시는 신부 괜찮은 이런 거 줘 언제 그런 어떤 걸 하다 보니까 메뉴는 측면에서는 뭔가 사랑이라고 말하는 거는 정말 점수가 안 좋았어 결론적으로 얘기하면 그래서 이렇게 나왔을 때 지금 말하기 해 보면 어떨까 점수가 나오겠지  
 해서 캐릭터들이 계산한다는 60036 o25 424 31-3 내가 제일 좋아하는 88.2 되겠지 그래서 다 더 하면은 배꼽 55 88 이렇게 되는 거야 그래서 만약에 소비자들이 이성적으로 판단을 해서 배우자를 선택을 한다면 이런 생각을 머릿속에 할 거고 이런 프로세스를 머리속에 담을 거고 그 다음에 교육이 제일 큰 익스펙트 들어가서 입금 부탁한다 내일은 거야 실제로 이런 거 하기 전에 선택지를 주는 거지 가정으로 갑시다 여러분들한테 뭐 다른 인포메이션 없고 ksy 남학생이 있는데이 세 사람 중에 한 사람은 선택 해야 된다 그러면 누구를 선택하겠습니까라고 하니까 평택 되는 것이에요 당신이 있어 그게 뭐냐는 실제로 사람들  
 선택하는 거랑 이런 애들을 다 계산해 갖고  
 판단한 거랑 다 귀찮은 거지 그런 거 보면 뭘 할 수 있어 아 적어도 설문조사에서 학생들이 배우자감을 선택하는 그 프로세스 만큼은 굉장히 이성적으로 생각을 했다라고 얘기 할 수 있을 거라고 생각해서  
 소비자행동에서 이성적인 소비란 것은 어떤 거냐면 이와 같은 거 다 나오는 거야 제품선택 하는데 새 제품 있다 중요한 소품들이 뭐 뭐 뭐 이딴게 다 내가 갖고 있는 목표하고 가려는 거지 그 목표를 충족시키는 그 중에 네가 어떻게 되느냐 가는 거 생각을 하고 그 목표를 충족시켜주는 거야 틀은 각각의 제품이 얼마나 갖고 있는 야 빌리프 계산하고 그거를 시그마를 주셔서 애기들 데리러 오라는 거지 계산한다  
 그런 다음에 그 밸류가 가장 큰 걸 선택을 한다 그러면 뭐야 저거도 정도까지는 이성적인 의사결정은 했다라고 했을 거예요  
 인터넷에서 굉장히 많아요 만약에 이제 이런 식으로 우리가 조사를 잘 해서 이런 결론은 얻는다 그러면 그 다음에 마켓 자기는 모에요 우리 제품을 좀 더 많이 할게 하려면 우리 제품에 대한 손을 노트에 찌 제품이 최대로 올려 줘야 되는 거야 제품에 태도를 어떻게 할 것인지에 대한 방법을 아주 정확하게 대신해 수 있는 거야 어떻게 하면 최대한에 들어가 올라갈까  
 뭐 해야 돼  
 뭘 해야 돼  
 5 6 번 하는 걸로 핀 다 하는 거야 그냥 빌리면 낮은 걸로 핀다는게 우리가 물이 되어 있어요라고 했는데 되는게 아니라 뭘 해야 되는 거야  
 이게 제품이라는 뭘 해야 돼 제품 개선을 해야 되는 거지 고쳐야 되는 거야 그래서 선생님이 이거를  
 이 조사를 했을 때 선생님이 학과장 이었거든요 마케팅 우리정형외과 꺼졌는데 수업시간에 입원했다가 충격을 받았어 이럴 수가 있느냐 응 그래서 계산을 해야겠다 코트 임프루브먼트 선생님 왜냐하면 우리나라에 가장 매너 교육 시키는 데가 어디냐면  
 삼성그룹 안에 있어요 거기서 글로벌매너를 담당하는 전문 부서가 있어 거기에 이제 컨택 뜰에서 우리 매너 좀 해달라는데 교육을 하는데 그 분들이 왔어 처음에는 걱정 없이 정규수업이 아닌 거지 그냥 여름 등록하면 들 들 수 있겠습니까 가르치는게 뭐냐면 글로벌 국제 많으니까 이제 국제적인 에티켓 이런 걸로 배우는 거죠 옷을 어떻게 있는다 넥타이는 어떻게 됐나 어 나는 거부터 시작 그래서 뭐 명함을 교환 할 땐 어떻게 한다더니 자기를 소개할 때으로 한다든지  
 음식을 먹을 때 특히 인제 양식 같은 거를 먹을 때 어떻게 하느냐 뭐 이런 거 저런게 메뉴는요 몰라서 못하는게 많아요  
 우리나라 썼던 그런데 가서 어떻게 하는게 이게 메뉴에 맞는 거 잘 모르잖아 그러다 보니까 선생님 연습 많이 해서 줘  
 처음 가보는 정말 거기 가니까 2단계 많이 나와  
 포커 보면 아이폰 어플 깔려 있고 그 다음에 뭐 이상한게 많이 있어서 먹는 걸로 상 마셨는데 그거는 못써 대신 눈물이 나오네 이런 거야 모르니까 그러지 모르니까 그냥 7z 이제 그런 거는 해 본 경험이 별로 없어서 뜬다니까  
 양식을 먹을 때 어떻게 하느냐 우리 남학생들 군대가면 제일 편한게 뭐예요 죽고 나에게 그대 폰으로 달려있는 꼭 그렇게 숟가락인데 앞에 두고 있어 그거 하나만 있으면 모든게 다 해결해 또 먹고 찍어 먹고 모 잘라 놓고 이게 다 된 거 가르쳐 줄까라고 짜증내는데 뭐 이런 거 줘  
 매너는 가르치면 된다  
 우리 음식 먹을때 우리나라라고 저 소희 선진국이라고 서해안 하고 12월 한다 그러면 우리는 도구를 좀 더 이상해 저 정도는 아니잖아요 그러다 보니까 우리는 손재주가 좋아서 그런지 모르지만 어쨌든 돈을 많이 자기도 마찬가지야 우리는 어떤 동물을 좋은생각이라 뭐를 많이 사용할까 이빨을 많이 자는 거니 빨리 해결해요 사과를 먹어도 어떻게 먹나  
 저번에 카톡으로 찍어 먹는다 하더라도 어떻게 할 것만 찍어 먹는 포도는 어떻게 먹지 우리는 입으로 먹지 않아요 얼마나 이빨이 돈도 안 데리고 갔어 할 얘기가 많았는데 때문에 안된다 어쩌다 생각하고 딱 한 마디만 하고 출석을 보내도록 하겠습니다  
 그래서 결론은 뭐냐면 리플리플리플 올리기 위해서는 실제로 제품 개선을 해야 되는 거고 또 제품개선을 했다는 거 소비자에게 잘 살려서 설득을 해야 되는 거지 그런 사람이 튀어 또는 어떤 방법이 있을까  
 우리가 잘 하고 있는 거에 대한 조용은 더 높게 지각 하도록 한다 이렇게 있으면 뭐야 왜 뭐 이런 거 보다는 더 중요한게 돈이라는 것은 장기적으로 갚을게 100세까지 살아야 된다 한번 결혼하면은 뭐 50년 60년 좋게 살아야 되는 거야 34회 결혼한다면 뱃살이 죽는다는 소리나 그랬을 때 메모 나는 중요한게 뭐가 중요하냐 성격이 중요하다는 얘기를 할 수가 있는 거지 그치 그래서 그런 어떤 전략 같은 거를 수가 있다는 거야이 PC 방이네 집으로 구성하는 구조를 우리가 팍 한다 그러면 그래서 마케팅 조사에서 가장 많이 그 설문지 조사 하는 일이 뭐냐면 PC 방 있나요  
 제품에 대한 태도 문서 그걸 통해서 제품을 계산할 수가 있으니까 너는 여기까지인가 회사입니다

Document Title

자 시작합시다 오늘 출석 체크 한다 그랬지  
 출석체크 하고 아주 배정하고 하는데 시간이 조금 걸리는데 한 15분 정도 걸릴 거라고 생각해 혹시 너 이름이 뭐지 선교 선교 선교 3시가 되는데 내가 강의를 안 먹어 쓰면 나한테 손짓을 해 놨다 알겠지 너 까먹지 마  
 자아 소비자행동 왜 필요한가에 대해서 우리가 충분히 안 왔다고 생각을 하고 그래서 무엇을 소비자행동의 어떤 면을 볼 것입니다 그리고 어떤 방법을 통해서 볼 것인가를 간단하지만 우리가 살펴봤습니다 연휴 본격적으로 소비자행동의 특성이 어떤 거냐 안 하는 것을 이제부터 공부를 하는데 기본적인 가정은 이성적인 소비자가 아니라 비합리적인 이성적인 소비자다 그런데 어느 정도 예측할 수 있는 어플리케이션 소비자다 나는 큰 가정을 갖고 있는 거죠 근데 그 특징을 살펴보는데 그걸 안 써서 이성적인 소비자는 어떤 건가 하는 것을 우리가 알고 있다 그러면 거기에 비추어서 실제 소비자행동의 어떻게 나타나는  
 널 보면은 이해가 잘 될 거라고 생각을 합니다 그래서 우리 송정동 일하는 것이 무엇이냐라고 했었는데 우리 지난 시간에 뭐 고등어를 선택을 한다든지 뭐 햄버거를 선택한다는이 쓸데없는 굉장히 성공적으로 잘 판단을 해 줬잖아 너무 고마운 일이죠 대학생들이 이성적이다 확신할 수 있으니까 그런 통해서 우리가 이기적인 행동 현장 어떤 거냐라고 했을 때이 세 가지를 했었죠 아 목표를 갖고 있으면서 목표지향적 야 된다 이성적이라는 행동을 하는 목적이 원래 있어야 된다는 거죠 그런 다음에 그럼 어떤 행동을 할 거냐 나는 소비량 결국은 선택을 해야 되는데 그런 선택을 한데 있어서 이상적인 라면은 그 목표에 비춰 봤을 때 가장 도움이 되는 걸 out  
 트러블 일한다 메시지 그런 유틸리티를 따져서 가장 믿을 것 같은 그런 행동을 내가 선택을 한단 하는거죠 그랬을 때 여러 가지 제품 나한테 주어져있다라고 하게 되면 그 중에서 이틀 중에 뭐가 제일 큰 거를 잘 따져봐 갖고  
 그 다음에 과장님도 이틀 더 높은 거를 선택을 하면은 그리고 이제 사용을 하고 넣어 피드백을 시키고 하는 그런 과정을 우리의 거친라고 한다면 이성적인 행동이다 이렇게 정리를 할 수가 있겠죠 그죠 그렇게 하는데요 무슨 생각 되겠지네 이제 우리가 일을 진행하다 보면 알겠지만 나는 그런 줄 아는데 아니구나 이런 걸 깨닫게 되는 거야  
 그래서 일단 이성적인 행동에 가장 전제적인 조건은 목표를 갖고 있어야 된다고 하는데 그럼 소비자들은 어떤 목표를 갖고 있을까 굉장히 많다고 얘기를 했었죠 일반적으로 목표가 뭐야라고 생각할 때는 대답하기 어렵지만 구체적인 제품을 하나 놓고는 어떤 제품 원에 해라고 하면은 할 일이 많잖아요 위치는 어떤 배우자감을 원해 어떤 직장을 원해 그러면 하세요 말하지 않으면 일정에다 자기가 거니 목표라고 생각할 수가 있겠지 그래서 그런 목표로 하는 것을 정리를 해보면 크게는 두 가지로 나눌 수가 있다 나는 좀 더 좋다라는 지금보다 좀 더 좋은 곳을 향해 가는 걸로 치고 우리하고 그러면 그걸 따른 비용 일하는게 되게 되게 좋아하는 물건 돈을 주고 사야 될 거 아니에요 그랬을 때 그거를 절약 하고자 하는 그런 거 우리 있다는 거죠 두 개가 다 있다 뭐 제일 좋기는 가장 좋은 제품을 가장 싼 거  
 세 살 수만 있으면 되는데 세상이란 결제 녹록치 가는 거야  
 나는 그들 중에 뭔가를 선택을 해야 돼 비싸지만 좋은 거 선택할 거냐 아니면 좀 뭐 좀 바쁘긴 하지만 나쁠 것 까진 아니지만 좀 좀 좀 좋은 거는 아니지만 싼 거 어떡할 거냐 아니면 중간에 어느 정도 되는 것은 내가 그냥 선택을 할 거냐면 여러가지 이제 그 선택이라는게 주어지게 되겠죠 어쨌든 소비자들은 이런 것들을 추구한다 어딘지 비슷한 말로 고구마 범선 야 너는 소비 지하철역이나 이런 것들을 아 목표를 갖고 있다 그렇게 볼 수가 있겠 군 구체적으로 목표라는 것은 뭐냐 하라고 했을 때 좋은 꿈이라는게 뭐냐 아무 것도 굉장히 여러가지로 많이 깨져 좋은 차가 뭐냐 그러면 고객님 성능이 뛰어난 차도 있지만 이제 모양이 이쁜 차 디자인이 문자 이런 것도 있을 수가 있고  
 성동면 안전한 차 이렇게 생각할 수도 있고 좋은 차라는 것을 정리하는 구체적인 목표가 되는 거지 좋은 품질의 차라는 것이 이제 나의 목자지만 좀 더 구체적으로 들어갔을 때는 거기에다가는 좀 더 다양한 구체적인 목표를 존재를 한다 그거를 또 나눠보면 어떻게 될까 기능적인 품질이냐 아니면 클락적인 품질이나 상징적인 의미가 이렇게 얘기를 한다 그랬겠죠 똑같은 좋은 품질을 하더라도 구체적으로 들어가면은 종류가 난 이게 된다 나는 그런 거야  
 뭐 예를 들어서 우리 음료를 택한다 좋은 음료를 타고 쉽게 지금 어떤 음료가 좋은 건데 나가게 되면 어떤 맛일까 어떤 거 맞아요 하나는 맛있는 거 마저 먹을 수 있게 지금 어디에 당하는 걸까적인 목표를 갖고 있는 거라고 볼 수가 있겠죠 한의원은 갈증을 마켓오 하고 싶다 가급적이면 빨리 결정을 해서 가고 싶다 어떤게 왜 그럴까 운동을 막 마치고 났을 때 가든지 아니면 운동을 심각하게 하는 사람 일어서 마라톤으로 이런 사람들은 그냥 물 마시는게 아니라  
 특선 머무를 마시겠죠  
 그래서 이런 것들은 무슨 일이라고 했어요 했어요 기능적인 품질이 다 했어요 어떤 음료를 마시더라도 하는 것도 아니고 기능도 아니고 단지 들어가는 것은 마신 날 하는 자체가 내가 어떤 사람이라는 것을 남들에게 장윤정으로 나타내 주는 그런 역할을 할 수가 있죠한테 우리  
 유행했었던 브랜드 중에 하나가 2% 부족할때라는 음료 있었죠 그 2% 부족할때 2% 뭐가 부족한 거예요 2% 정도 갈증이 날 때 제일 갈증이 심하다 나는 소리 있어 그게 아니야 그게 아니고  
 그럼 순수하게 개념적인 상징적인 거야 그래서 그 광고의 내용을 여러분한테 한번 얘기를 하면 못 사람들 있으니까 처음인데 딱 나왔을 때 2% 부족하다 나는 제품이 시중에 나왔을 때 광고에 카세트 어떤 거냐면 오늘같이 좋은날 이런 좋은 날 하늘이 어때 무슨 색깔  
 못 봤어 야 그러면 안대 인생은 인생을 그렇게 살면 안 돼 하늘 쳐다 볼 줄 알아야 돼 파란 색깔이 야 날씨는 조금 덥지만 가을이 다가오는 걸 느낄 수 있는 거 천안 날씨 아 그런 날 광고를 바꿔 준대 그런 날에 공원에서 젊은 남녀가 놀고 있어 장거리를 하고 있는 거지  
 지금 뭐 하나 뭐 나 잡아 봐라 이런 가지고 있어요 그 젊은 여자가 도망가고 남자가 쫓아가고 뭐 이런 거야 알아서 나무 뒤에 숨은 그 남자는 좋다고 그러던데 너 어디 있는지 다 알겠고 금방 주차하고 도착하겠지 그러면 재미가 없잖아 그러니까 어디 있지 감사드리고 들으면 자꾸 못 잡는 거 같구먼 이런 거 줘 뭐 그런 장면을 잠깐 보여 주다가 이제 잡는 거지 닭 잡으니까 막시민 왔을 거 아니야이 소설을 그리다가 갑자기 두 사람이 부족이 심각해지고 내눈을바라봐 그러면 얼굴이 점점 점점 가까워지고 그 여자 난 오늘  
 그럼 누가 상상에 상상을 해 보자 이거 이상하게 생각하면 안 된다 그 시간에 뭐 할까 그러면은 입맞춤이 됐지 그지 그런 거 아니야 설정해 그런 거지 근데 남자가  
 여자 이마 에다가 살짝  
 이불 맞춰요 여자가  
 무릎 안쪽 뜨면서 너무나 놀라 놀랐다는게 뭐지  
 우리 또 자기 대붕유치원 기대를 했었는데 불일치가 된 거 아니에요 나는 너를 감았는데 이마에네 입을 맞춰 줄 몰랐데 그지 그러면서 바보 바보 바보 그러고서 마시는 것이 2% 부족할때 여기서 2% 부족한 거는 뭘 얘기해 주지 사랑해 완성이라는 2% 부족한 거야 맛있겠네 그때 그 아쉬움을 달래주는 음료 야 세상에 그런 의미가 있을까 없을까 아 그거 먹으면은 진짜로 사랑해 뭔가 채워질까 없지 그럼에도 불구하고 장기적으로는 만들어 준 거예요 그거를 소비 하는 사람이  
 이유는요 같은 거 아냐 마시면 뭐 청량감이 써 보고 있어 아무것도 없잖아 그럼에도 불구하고 내가 있었던 이유는 뭐냐 그런 사람들이 추구하는 상징적인 품질이라는 것이 없다는 거죠 그죠 똑같은으로 하더라도 예를 들어서 petra 그러면은 가장 대표적인 기능성을 표방한 옮겨져 개토리 가장 유명한 캐치프레이즈가 뭐야 물보다 흡수가 빠르다 매장이 어디에 있니 아니면 빨라봐야 얼마나 빠르게 그럼에도 불구하고 그런 소리 사 갖고 있는 목표에 어필 하는 거죠 그래서 마라톤을 뜰 때마다 마라톤을 되면은 그 그 말에 급수대 라그나 그런 거를 뭐 하노 좀 하자 이렇게 쭉 설치를 해도 그대로 봉사자들이 거기 있으면서 음료를 마라톤 뛰는 사람한테 막 줘요 여기 뛰어든 사람이 있나  
 처음에 뜰 때는 많이 먹고 아직도 418 띠고 이런 거까지 뛰는걸 이러잖아 정문 나가서 조금만 나 봐 내가 이걸 왜 때였나 씹지 마라 떨어지면 어느 순간에 가서는 극한의 도달하게 돼 그게 보통 마라토너들이 영어로 벽에 부딪히는라고 얘기를 해요 갑자기 벽이 앞의 쓰는 거야 벽을 타고 넘어 하지만 완전 할 수 있는 거지 몸이 완전히 고립된 거예요 수분이 고갈되고 에너지가고 가야 되고 이런 상황이 야 그런데 급수 내가 나타나면 가서 한잔 마셔야 될 거 아니야 그거 갖고 들렀다 가는 그 순간이 아무도 오해를 해야 되니까 아무래도 약간은 속도를 놓쳤다고 해야 되니까 가니까 그 자체도 굉장히 힘들어 하니까 굉장히 순간적으로 내가 잡아 갖고 가야 되는 거예요 근데 거기에 급수대 보면 온갖 종류의 음료가 다 있어 술 빼고는 모든게 다 있어 모든게 모든 보낸 거 다 있어 다 거기에는 협찬은 하거든 근데 거기가 있어  
 시원하게 그 정신이 없는 상황에서 그 빠른 순간에 내가 그 많은 음료 기적의 선택을 해야 되는데 사람들이 하나같이 배터리를 나서 마세요  
 그 순간적인 판단에 그렇게 영향을 미치는 가야겠다 얘가 왜 주입을 시켰기 때문에 뭐라고  
 물보라 할 수가 빠르다  
 그리 별거 아닌 거지 진짜 그런 어떤 상황이라도 소비자의 선택에는 지대한 영향을 미친다 뭐 이렇게 일을 하는 거예요 기능적인 같이 옆에 한 거 다 기능적인 목표를 하는 거야 어쨌든 똑같은 음료를 하더라도 어떤 가치를 내가 소비자에게 보여 할 것인가 달라진 나라는 거 줘 그냥 얘기하면 소비자들은 똑같은 제품이라 하더라도 추구하는 목표가 달라질 수 있다 똑같이 좋은 품질의 좋은 컬러티를 원한다 하더라도 그 콜라텍 내용이 뭐냐 다행이 달라질 수 있다는 거지  
 또 맛을 한다 하더라도 그 맛이 구체적으로 어떤 말씀이라는 또는 달라지는 거야 그러니까 굉장히 사람들이 휴가는 목표로 하는 것이 구체적으로 들어가게 되면 굉장히 많은 종류가 생겨난다는 거라고 할 수가 있습니다 그래서 서울이라는 걸로 나눠 볼 수도 있고 음식 같은 경우에는 크게 마시냐 건강이나 이렇게 나누고 수도 있는 거고 그 다음에 기회 년이냐 문간 나의 삶을 좀 더 풍족하게 해 주는 그런 거냐 아니면 피하는 것을 막아 dpp 하게 될 가능성을 막아 주는 거냐 제품의 종류에 따라서 좋은 품질의 하더라도 통일의 내용이 달라지고 여기 분류 될 수 있다는 거를 지난번에 얘기했던 대로 얘기하면 서부장님 목표는 굉장히 다양하다 나는 그런 얘기 해요 문자 하는 것은 뭐냐  
 너는 걱정 안 하기 때문에 사람마다 추구하는 구체적인 목표는 달라질 수가 있다 나는 그런 거겠죠 또 하나는 뭐가 있냐면 그게 구체적으로 난 안 되다 보니까 사람들이 하나의 목표를 갖고 있는게 아니라 여러 개의 목표를 추구하는 다 그런 거야  
 여러 개 모텔 축하한다 여러 개 목표를 추구하는 것은 어떤 걸까 어떤 의미가 있을까  
 내가 자동차를 사는데 좋은 품질을 사고 싶어 좋은 품질의 하는게 여러가지야 내용이 구체적으로 들어가면 성능도 줘야 되고 안전 해야 되고 디자인도 이뻐 야 되고 뭐 좀 이쪽으로 좀 더 있을 거 아니에요 그런 거를 동시에 같이 동시에 갖고 있다 다 잘 되었으면 좋겠지 근데 내가 제품을 선택할 때는 어떻게 될까 글을 다 충족 시켜 줄 수는 없다  
 다 충족시켜 주려면 정말 돈을 많이 써야 돼  
 10년은 돈을 많이 써도 충족 시켜 줄 수 없는 그러한 부분들이 존재한다 이런 거예요 좀 이따 다시 설명하겠습니다 사람들이 원하는 것 보다 다르더라고 한 것인지 우리가 알았으니까 우리가 이제 소비자행동분석 하는 마케터로서 뭘 해야 돼 알아봐야 되는 거지 당신은 어떤 목표를 가겠습니다 당신 모르네요 원하는 것을 알아야 되잖아 어떻게 알아 보는 야 물어본다 물어보는 거는 설문조사가 될 수도 있고 인터뷰가 될 수도 있고 뭐 여러가지 가능한 거지요 지난번에 우리가 잠깐 살펴봐 있었지 알아본다 더 좋은 거는 뭘까 알아보는 거는 뭐 알아보면 되겠지 더 좋은 건 물어보지 않고 내가 있었으면 좋겠다  
 물어보지 않고 아 저 사람은 다 받을 때 아 형 물건 할 거야 아 손님 혹시 찾으시는게 이런 거예요라고 했을 때 감동스러운 수 있잖아한테 물어보는 손님 원하세요 어떤 걸 원하세요 이쁜 거야 아 이거 이렇게 하는 거 보다 손님 이쁜 거 어떠세요라고 한 것입니다 감동스럽게 찍으세요 그러니까 우리가 물어보자 알아보는 것도 당연히 뭐 해야 되지만 더 좋은 거는 예측할 수 있어야 된다고 얘기를 해야 돼 아 사람이 어떤 목표를 갖는다는 건은 원래부터 가는 건 아닐 거 아니야 그러니까 아 뭐 했어 그런데 그럼 뭐가 설정이 되겠구나 결정요인이라는 것은 이해가 이해하면 되겠지 소비자 행동을 돌려 파는데 저런 거 보니깐 하는 것뿐만 아니라  
 왜 그럴까 이런 걸 알아 봐야 된다는 거야 동시에 여러 개의 목표를 가질 수 있다라는  
 그거는 어떤 그 아까 얘기했던 것처럼 서로 충돌이 나면 어떻게 될까 뭐 이런 거예요 충분히 안 된다 하더라도 그걸 다 충족시킬 나 그러면 너무 비싸지는 거야  
 근데 동일한 가격면에서도 서로 충돌해서 두 개를 위한 옆에서 추가할 수 있는 없는 이런게 많이 있다는 거야 그래서 영어를 동시에 추가할 수 있고 경우에 따라서는 목표들이 사상충 될 수 있어 목소리 기상청 명단은 여기는 비가 좋아지면 뛰는 나빠진다 나는 이게 자동적으로 자동 적으로 뭐 그런 거야 그거를 동시에 타거든요 관용적인 건데 맛있는 걸 먹고 싶지 근처 맛있는 거 먹자나 맛있으면서 메세지 오면 세상이 얼마나 좋겠어 그치 그런게 없어 뭐야 뭐야 거예요 먹기 싫은거 그래서 쓴 것이 몇 명이나 뭐 이런 얘기잖아  
 맛이 없을수록 몸에 좋은 가능성이 많고 맛있었어 몸에 나쁠 가능성이 많은 거야 제일 맛있는 거  
 마카롱 얼마나 몸에 나쁜데 우리 학생들 얼마나 났던데 선생님 그런 걸 틀어 줘 전화 왔었는데 오늘 갑자기 우리 대학원에 여학생들도 많이 들어와 연구실에 학생들이 많이 들어와 지금 우리 여기에도 여학생의 대학원생이 안 되어 있으며 생리 많아지는 거야 이거 학생들 확실히 남자들보다는 물 많이 먹더라고 왜 자꾸 보게 되니까 견물생심 먹게 되더라고 어느 날 갑자기 막 사랑을 많이 먹는 거야 어쨌든 그럼 목표가 상충이 된다 이제 예를 들어서 이제 다 이야기해 주면 열을 하나 딱 뜨는데 되겠지 어느 산에서 살까  
 두 가지가 있어 하나 풍경이 좋아 무서워 하는 분들이 조금 못해 적당한 정도 야 근데 좀 가벼워 오늘 살래  
 이제 마음이 편한가 보는 거야 아니지 조금 고민이 되지 고민이 된다는 얘기는 갈등을 느낀다는 얘기고 갈등을 느끼는 이유는 뭐냐 두 가지가 충돌이 되는 거야 하였습니다 좋은 걸 갖고 싶긴 한데 그래도 조금 먹어 무거우면 갖고 다리가 좀 불편할 것 같다 반대로 돌리면 괜찮은데 가벼워 내가 가벼운 거를 다 갈 거냐 아니면 좀 더 좋은 분들 체크해 그냥 두 개의 목표가 양립 되지 않는다는 거야  
 에이 선생님 목사님은 한 두 개입니까 찾아보면 풀리면서 정말 가벼운게 있을 수 있겠지 그럴 때 또 어떤 충돌 일어나니까 비싼 거야  
 그래서 인생이라는게 참 쉽지가 않아요 일어나라 모르는 것조차도 굉장히 늘어져 있는 거야 우리가 조사를 해 보면 참 재밌어 운동 갑시다 그게 무슨 얘기야 금값이 아 그러면 그렇지 뭐 신경 쓸 거 없어 없어 하찮은 그럼 가격이 하라고 하는데 요즘 금값이 얼마에요  
 이모 3,000원 4천 5천 원이래 비싸지는 거예요  
 너는 그것밖에 안 돼라는 건데 같은  
 돈 내라 그러면 어떤 얘기요 보잘것없다 그러잖아 근데 그거를 실제로 소비자들이 어떻게 의사결정 하느냐는 물어 보면 굉장히 복잡한 프로세스를 밟아서 애니 보다 좋다 이런 상태를 막 하는 경우가 있어  
 있을 때 그런게 아니고 사상에서 나타나는 오류가 짜증이 나는 굉장히 많다  
 그런데 그 목적이 멍청한 회사로 충돌한다 그런데 지금 뒤에 같은게 품질속성끼리 서로 충돌하는 거죠 좋으면은 무겁다 그런데 지금 뭐 해 태블릿 PC 같은 거 갖고 다니잖아  
 그 스마트폰 같은 거 할 때 화면이 큰 여자 그냥 뭐 이런 거 있죠 화면이 크면 어때 좋지  
 태블릿 태블릿 PC에이 화면이 크면 어때 좋지 않아 근데 크면은 또 어떤 문제가 있어요 불편하잖아 들고 다니기가 무겁고 그런 어떤 갈등이라는게 존재 한다는 거지 품질과 가격이 충전 하는 경우는 너무나 하는 거고 응 어떻게 보면 우리 인생이라는게 딱 여기에 걸려 있는 거 같애  
 또 하나는 뭐냐면  
 아까 맛있는 몸에 안 좋다는 얘기 했으면 이게 다른 각도에서 보면은 내가 장기적으로 추구하는 목표 단기적으로 추구하는 뭐가 달라 질 때 자기 스스로를 통 해야 되는 딜레마 가려니 되는 건데 공부를 잘하고 싶어 안 하고 싶어 너네들 잘 하고 싶지 목표 아니야 아니 그게 목표를 아닙니다라고 하면 지금이라도 늦지 않았으니까 바로이 수업에서 트러블 해 응 아 내가 공부를 열심히 해서 잘 알았다 그럼 뭐가 있지 그 친구 오늘 저녁에 뭐 하고 싶어 공부하고 싶어 아니면 한잔 하고 싶어 어 한잔하고 싶다 그치 갈등이 생기네 목표가 있으면 갈등이 생기는데 그게 국민 속속들이 전화 드렸더니 아니라 나 스스로의 싸움이에요 이런 목표는 장기적으로 추구하는 목적어 이런 목표는 당장에 내가 하고 싶은 목표 그들간의 충돌이 생긴 날이래 그랬을 때 소비자들은 어떻게 결정할까 이런 기능  
 휴가 되는 거지 그냥 뭐 좋아하는 거 산다 그렇게 생각하고 굉장히 편한데 좋아하는 거 알아 보고 거기에 맞춰 주면 될까 이런 건데 소비 잘하고 있는 모습이 충돌을 되게 많이 하는구나 그렇다면 나는 어떻게 해야 되겠다 이름이 생기는 거야  
 그렇기 때문에 소비자가 성적이 되는 이유라고 더 볼 수가 있냐 하나의 목적을 간다 그러면 그것도 못 하겠어 하는데  
 그럼 어떻게 하나 이런 충돌이 생겼을 때 소비자는 어떻게 하나 여러가지 솔루션입니다 나중에는 여러 가지를 다 얘기를 할 텐데 일단 오늘 얘기하고 싶은 거는 뭐냐면 상대적인 중요도를 반영한다 하는 거야 상대적으로 반응한다 좀 더 중요한 것에 비중을 둔다 좀더 자기가 중요하다고 생각하는 목표에 비중을 둔다 하라는 거야 그러면 내가 공부 할 거냐 아니면 한 잔 할거냐 나는 걸 했을 때 어떤 사람은 그 장기적으로 내가 성장하는게 좋다는 거야 더 많은 비중을 두는 사람이 있고 어떤 사람은 인생이란게 뭐냐고 중요한 것이라고 생각에서 보자 하나 더 비중을 줄 수도 있는 거지 어느 구에 기종에 따라서 나의 선택이 달라질 수 있다는 거지 결국은 소비자는 추가하는 거는 여러가지가 있지만  
 총 놀이 생겼을 때는 뭘 적용한다 거기서 반응시키면 수영 시키면 된다 야 그런 어떤 의사결정을 한다고 한다면 중요해 미래에서 나의 의사결정을 맡긴다는 것은 이성적인 거 같애 아닌 거 같애 이성적이라고 볼 수가 있게 물 먹는게 이상 된 거는 아니지만 대부분의 경우 여러가지 내가 추구하는 목표가 있는데 그 추구하는 목표 이론에 충돌이 생겼을 때는 어느게 상대적으로 더 중요한가 가중치를 내가 적용한다는거든 괜찮을 것 같다라는 거야 이건 아닌 거 같다라는 거지 예를 들면 이런 거요 열었는데 돈 벌 수 있는 기회를 내가 죽였다 가정입니다  
 돈 벌 수 있는 기회를 주는데 뭘 하느냐 게임을 하는 거야 염불 하는 것 때문에 그러는데 둘 중에 하나를 여러분들은 공부를 해야 되는 거야 이거 선택을 해야 되는 거지 그래서 어떻게 하느냐 어느 전부를 걸어 놨는데 선택을 주는 거야 여기 이성적으로 판단 하기를 바래 첫 번째 눈물은 200불 5미리 50% 100불 다름이 50% 야 니가 뭐 어쨌든 돈을 나는 거지 그치 얼마나 좋아 250% 댓글이 49% 야 그것도 몰라 어쨌든 돈을 따는 거지 둘 중에서 여러분 하나만 선택을 해야 돼 어느 걸을 선택하여 결정했어 자 내가 물어보면 반쪽 손을 된다 지금 끝났는데 나는 경관을 선택하겠다  
 안녕 나는 정말 큰 산 산에서 내려오는 이성적인 어제 우리 부정적인 학생 한번 만나 보겠습니다 왜  
 아 진짜 상관없어 상관이 없지 어차피 이거는 가족이니까  
 뭐  
 51 49 똑같은 결과는  
 그전까지 똑같아 다르잖아  
 항상 생각하면서  
 갑자기 왜 냄새가 나는 것 아니거든 이성적인 소비자로 분류되는 사람들이 많으니까 여러분들의 저녁에 만나 뵐 수가 있는데 집에 갑시다 하는 것은 뭘 얘기하는 거지 내가 실제로 받는 거 하고 그것이 나타날 확률 그래서 더 하는 거지 왜 평균값을 구하는 거 평균값을 그러면 어떻게 줄은 여러분들이 대부분의 학생들이 결투를 상대가 있잖아 왜 대답 좀 크기 때문에인 저 다 탔음 어떻게 뭐 하냐 뭐 이런 거지 백투더베이직 기대 가치라는 것은 승마 tivi 다  
 지하에는 텀블러 dvi는 여자 아이라는 건 뭐야 두 개가 있으니까 일이 이렇게 되는 거지 그래서 각각의 옵션에 대해 선택옵션에 대해서 기댓값을 구해보고 돈을 많이 벌고 싶은데 돈을 많이 벌려면 휴가는 봐야 된다 두 번째는 폰으로 더 높아 된다는 거야 두 개가 좀 충돌 하고 있어 그랬을 때 어떻게 거니 안 하는 뭐 이런 거 절대 쓰지마 pivi 나는 건데 이걸 풀어서 하면 어떻게 돼요  
 첫 번째 개인 첫 번째 kv-182 대표는 200g 영접하게 백 거를 더하면 얼마 그대 150불 되지  
 중학생 이성적인 학생 생각해 보니까 이제 집으로 돌아왔어 너 어디가 술 한잔 했구나 응 그래서 이제 152번지 들어오게 되면 어떻게 되요 0.5 7 0 2대 0 4 9 곱하기 백이 되니까 기대 카페 조금 더 큰 거지 그치 이거 151 물이야 되고 싶어서 151번 중에서 어느 것을 선택하는게 합리적일까 아 151번 선 자리 합리적이라는 여기에는 이성적인 소비행동에 제가 지금 뿐이다 들어가 있어 첫 번째 뭐가 존재한다 어떤 목표 나는 돈을 벌고 싶다  
 거기에 맞춘 효용을 따진다 어떻게 따져 익스펙트 대대적으로 따진다  
 바퀴 돌아 충돌할 때 두 가지 노인들이 서로 충돌하고 있을 때 가중치를 사진 찍어 준 거야 틀어 들려 틀어 줘  
 그 다음에 세 번째는 조용히 극대화되는  
 지금은 선택한다 번호 선택 선택 해야 되는 거지 한다네 이렇게 간단한 걸 내가 왜 웁니까 이런 거잖아 그래서 니 우리는 스스로를 뭐라고 얘기를 하는 거야 여기는 거야 이성적인 소비자이라고 우리는 여기고 있다 문자 보내이 정도면 소비자 저녁 뭐 이상한 건 아니니까  
 그 정도이 정도 계속 행동이라면 세 가지가 있었잖아 어째 여기 하나를 더 더하면 뭐가 돼 기대효용이론을 준 사는 거야  
 본가 목표로 여러 가지가 있을 때 나한테 조용히라는 것을 주는 거지 하는게 아니라 여러 항목으로 막 구성이 되어 있을 때는 아 거기에 대해서 가중치를 보내 갖고 성공적으로 기대값이 얼마가 되는지 알아 된다는 거지 그래서 그거를 극대화시키는 제품을 내가 선택하는 이성적인 소개가 된다는 거야 이건 소비자행동의 적용해보자 지금도 물론 송림동에 있는 제품이 아니 그게 아니고 뭐 그런 거잖아 그거를 조금 더 소비자 새로운 컨텍스트로 너무 많아서 적용시켜 보자 그러면 전송이 뭘 하라는게 근데 나 이해가 되겠지 근데 이거를 잘 적용한 사람이 그 유명한 PC 방 일하는 사람도 일류대학에 심리학과 교수 였었는데 10년 스마트링 교수를 같이 있었다는 사람이여 PC 방이라고 아마 여름도 송정동 책  
 아을 뭐 어느 채널 보던이 사람 이름 다 등장하는 메세지 PC 방이니 뭐라고 얘기 하는 사람들이 모임에서 얼마나 좋으냐 언제 오냐 뭐 이런 거를 같죠 그거를 뭐라고 보통 얘기를 많이 하면 되더라고 얘기를 해야 되잖아 뭐 이런게 아니라이 제품에 대한 당신한테 돈 얼마야 뭐 이런 거예요 회사 일이 추돌 하는 것은 얼마나 거기에 대해서 좋아하는 야 그래서 갖고 싶어 하는 야 하고 싶어 하는 야 뭐 이런 거 보다 관련이 없다고 보면 돼 그럼 어떤 대상에 대한 나의 모든 아이들은 어떻게 형성이 되느냐를이 사람도 연구를 한 거예요 왜 사람들은이 제품은 다른 제품보다 더 좋다고 얘기 할까 이유는 뭘까 어떤 머리 속의 버스가 들어가기 때문에 A가 B 보다 좋다고 얘기를 할까 그거는 재미난 사람이야 그 사람이 만든 모델이 패션 모델  
 얘기 하는 거야 물론 메시지 말만 하면 사람들이 했는데 가장 유명한 모델이 시발놈 어디 가는 거야 오늘 피시방에 모르는 사람은 모를 했느냐 하나를 딱 바꿔 준 거예요 이거 되게 많아 많아 많아 그렇게 얘기했는데 civil 하는 거를 뭘로 바꿨냐면 제품에 효용가치는  
 이하이 이야기다  
 조금 달라졌겠지 너무 똑같아  
 하스스톤 같애 단지 뭐가 달라 졌는 야 노태현 일하지 아니 궁금한게 낫잖아 Bird in 볼까  
 이렇게 돼 있는 거죠 그냥 얘기를 하면은 좀 있다 다시 설명하겠지만 우리 제품이 나는 그냥 제품이 아니라 제품에 알았어 이게 뭐야 밖에서 제품이 되는 거죠 그래서 아까 자동차 자 그러면 성능이라는 속성강화 디자이너라는 속성과 안전이라는 속성과 뭐 연비라는 속속성 있잖아 그 속삭이는데 합쳐서 자동차 안 하는게 만들어지는 거지 거지 그래서 보통 무엇을 얘기하는 제품이라는 것은 속쓰리다 그딴 드라스틱  
 나는 속성을 같은게 1이 제품이 된다는 거예요 제품에 대한 어떻게 되느냐 익스펙티드 메뉴 의해서 만들어진다 이런 거야 그러면은 그냥 지금 얘기했으면 종속성의 하나가 아니라 건드리다 여러 가지가 있다 아이가 여러가지가 있는데 12345 이제 뭐 이런 거 줘 만약에 다섯 가지가 있다 그러면 다섯 가지 속성 있는데 그걸 또는 편히라고 얘기를 확인하죠 그런 속상했는데 속성이라는 것이 나한테 얼마만큼 이교영 있느냐  
 자동차가 사이즈가 크다 나는 속성 있어 그게 내가 갖고 있는 목표 얼마나 도움이 될까 그게 아니라 그랬지 사람들마다 이제 생각하는게 있을 거 아니에요 얼마나 있어 큰 자동차  
 큰 자동차 상사 이제 헉 너한테 얼마나 더 너의 목소리가 사는데 좋아하는 사람이 없다 니가 똑같은 소리만이 학생은 별로다이 학생은 부정적인 내가 누구 좋아하는 사람은 혼자가 좋다 아직은 순진하고 많으면 큰 차 사고 싶어도 만지는 뭐 갖고가 생길 수도 있어요  
 어쨌든 속성에 교육이라는 것을 이해하고 표현을 할 수가 있다 얼마나 좋아하는 야 얼마나 그게 효영이 큰애 작은애 하는 거야 이렇게 하는 거고 이거는 뭐냐면 민립대학 자요 근데 그 제품이 진짜 그런 소소한 갖고 있어 그런 거야 누가  
 어느 음식점에서 우리집 우리집 정말 맛있어요라고 하면 거기 가려면 어떻게 해야 돼 나는 맛있는 거 좋아해야 되겠어요 그게이야이야 뻔한데 정말 맛있으니까 다 맛있을 거야 하라고 내가 빌리브 해야 되잖아 이제 두 가지가 다 합쳐서 하지만 태도가 좋아지겠지 그런 소리 하는 거야 그런데이 아이하고 아이가 하나가 아니라 여러 개가 있으니까 지금 말을 해야 되는 거지 그래서 그때 같이를 구하는 거 배우는 방법으로 사람들은 어떤 대상에 대한 태도를 만들어 낸다 하라는데 그런 프로세스가 통해서  
 고로 소비자들은 제품에 대한 태도를 이와 같은 방식으로 만들어 낼 것이다라고 하는데 피씨방이 모델이에요 됐죠 예를 들어 봅시다 이렇게 일하는게 있어 뭔지 모르지만 어쨌든 태희야 약간 좋다 이거 야 내가 얼마나 좋아해 약간 괜찮다 그냥 괜찮아요 맛있다 좋진 않지만 먼 약간 좋다 아라고 만약에 소비자들이 제품에 대한 태도를 갖고 있다 그러면 이건 어떻게 만들어졌을까 biei라는 프로세스를 통해서 만들어졌다라고 보는 거예요 만약에 걱정을 해 봤다 그러면 하는 것은 내가 지속성 있다  
 키가 내가 지속성있는 제품인가요 내가 지속성이 일이삼사가 있는데 1 2 3 4 이하이 이야기는 뭐라 그랬어요 얼마나 일에 조용히 그냥 뭐 이런 거라고 했지 예약자는 뭐 해야 되냐면 이벨류에이션 애니메이션  
 리벨레이션이라는 것은 좋다 좋다라는게 있는 거지로 평가한다는 거야 전송 버튼 간다는 자는 사람 못한 사람 좋은 사람 좋은 사람 나쁜 사람 이렇게 하는 거죠 굿 베리 개념 있는 거북이는 이메일 회신으로 가자 나 일하는 것은 조용히 큰 여자 그래서 좋으니 안 좋은 일을 얘기하는 거예요 6543 이렇게 나오네 점수가 6.2 더 좋다는 얘기죠 형이 더 큰 얘기지 이런 거는 그런데 그 속성을 태희가 얼마나 갖고 있을까 나는 너에 대한 일 있어요 텀블러  
 그게 6561라고 하면은 정선옥 송파구 블랙야크라고 생각을 할 수가 있겠지 자 이렇게 구성이 되어 있을 때 최대한 에티튜드는 어떻게 형성이 된다고  
 지금 앞이야 이야기를 한다 사람들은 내가 지속성을 다 갖고 싶어 하는데  
 이 목표들이 조금씩 조용히 다를 수가 있는 거고 중요도가 달리기가 있는 거고 이거는 제품이 각각의 목표를 달성하는데 실제로 어떤 역할을 해줄 것인가 빌리프 줘 동물 그런 속성을 하고 있어 나는 너를 고려해서 뭘 만들어 낸다 제품에 대한 태도를 만들어 낸다 세금 앞이야이야 일어나면 값이 얼마나 되지  
 아 그것도 뭐 그렇게 하는 거야 이게 뭐냐면 여러분들이이 프로젝트를 주진 않지만 선생님 이제 수업 하는 과정에서 어떤 때는이 빛나는 무대를 갖고서는 팀플 하고 있는데 그런게 있었어요 한참 전에 얘기한 요즘 얘기가 아니라 차은상 전에 피시방리모델링 갖고 있었던 그 근데 그 중에 한 팀이 찾아 와서 숙제 해야 됩니까 제품으로 PC 방 모델을 해야 되니까 그런 없다이 마케팅이라는 것은 단지 제품만을 판다는게 아니라 아이디어를 파는 것도 마케팅  
 또 뭐 뭐 해 볼라 그러는데 어떠니 잡히질 난 별로 인기가 없어서 미팅도 잘 안들어 오고 그래서 한번 알아 보겠다는 거야 뭘 알아 보는 야 근데 우리 고려대학교 남학생들에 대해서 일반적으로 갖고 있는 학생들의 태도는 뭘까  
 이거를 조사 하고 싶지 않은 거야 궁금하잖아 반대로 우리 학생들이 되든 일반적으로 어떻게 생각에 이런 것들을 공부 하는 거냐고 4대 명성이 뭐냐 뭐 이런 거야 조사 같은 거 많이 하잖아요 너무 귀엽더라 모여서 중학교 졸업생 밀가루는 한다고 생각하는 인사담당자들이 하잖아 그런 것처럼 궁금 궁금 했나 봐 물어보겠다 조사를 해 보겠다 태도를 남학생들에 대한 남학생의 돼 하니까 뭐라고 해 나 남자 대학에  
 그니까 케일의 남학생들에 대한 일반적인 생각 이런 것 때문에 물어보겠다라는 프로젝트를 하는데 보통 남편감 안부 않을 때는 이성적으로 판단 할 것 이성적으로 판단 할까 우리 학생들한테 물어 봐야겠네 어떻게 생각해 인생에 인생에 먹는 중이에요 그러니까 굉장히 나름대로 살 빠지겠지 그치 나의 목표는 뭔가 나의 목표 해 조용히 어떻게 되느냐 뭐 등등 맥시마이저를 해야 될 거 아니에요 늦었던 신중한 의사 결정을 할거다라고 가정은 하면 신중한 결정을 하면 이성적인 어떤 판단을 하는 것을 한다고 할 수가 있겠지 그래서 이제 하는 거야 그래서 이제 어떻게 하냐면  
 내가 제품이라 그럼 좀 그렇다 영어로 대학에 남학생들을 선택으로 놓고 만약에 다른 쪽 보다는 조금 잘 모르겠는데 어쨌든이 세 사람 중에 한 사람을 고른다면 누구를 남편감으로 고르고 싶은 야  
 근데 사람들이 선택을 할 거 아니야 그저 그런 어떤 프로세스가 본 거야 그러면 어떤 걸 선택을 할까 이성적인 수업이니까 가장 기대에 가치가 높은 사람은 선택을 하게 되겠지  
 꿈꾸기대 같지는 구체적으로 어떤 걸로 구성되어 있는지 알아 보면 왜 이렇게 돼 남학생들이 평가가 이럴까 나는 너를 이해할 수 있을 거 비하면 뭐가 돼 계산할 수가 있는 거야 좀 더 나아지는 것 좀 더 멋있어지면 거지요 매력적으로 보이는 거지 그러는데 해보겠다라고 해서 집에 와 이래 SDS 사람을 먹고 사람이 아니고 세 그 남자 대학생 일하는  
 브랜드 로고  
 텔레토비 사는 누구야  
 여학생이 되겠지 그래서 신촌으로 봤어 얘네들이 신천으로 가서 길거리 설문조사 한 거예요 크리스파인 모델 설문지를 만들어 갖고 나중에 어떻게 만드냐 내가 얘기를 할 텐데 설문지를 갖고 보내 주시 겠 습 니 그래서 물어보는 거지 이거 보더니 재밌잖아 아니면 한 거야 그래서 저는 받아 왔어 그래 갖고서는 어떻게 보내는 아이가 뭘까 액티비티 1 2 3 4 번 보이는게 있을 거 아니야 아이가 뭘까 있고 그래서 사람들은 어느게 더 교육이 크다고 생겼냐 아무것도 보고 그다음에 각각의 대학생들이 나만 남자들이 그의 뜻을 갖고 있을 프라우드제트 아까 뭐라 그랬어 big big 어떻게 되나요  
 옛날 얘깁니다 지금이 아니라  
 한참 전에 얘기니까 그런데 충격 받을 필요는 없어요 회사에서 이제 옵션에 대해서 ksy에 대해서 조사를 해서 평균값을 보니까 아까 얘기했잖아 당시에 난 안깐 걸로 되어 있어서 중요한 속성이 뭘까를 조사를 해 보니까 내가 아직 안 나왔어 내가 지금 내가 신나는데 얼마나 중요한 하는 조금씩 달라 질 수가 있는 거지 소비자가 추가로 목표가 여러가지가 있는데 그 중에는 좀 더 중요한 것 좀 들 지냈니 있다 그랬잖아 여기 내일 과제는 다 중요한 거야 다 중요하지만 그 중에서도 더 중요한게 있고 그 중에서 제일 중요한게 있겠지 둘 중에 하나는 진짜로 제일 중요한게 아니라 상대적으로 그러네요 그랬을 때  
 근데 왜 이해를 측정을 해 보니까 요거 사람인데 이거 보다는 훨씬 더 복잡한 뭐 그 소수점이하 가입자 간단하게 소개하자면 얘기를 했어 그 다음에 저 아니에요 저네 가지의 남편이랑 가면 속성 있는데 그 송이 얼마나 효용 시작한 거냐 이어지기를 찾아낸 거야 그 다음에 뭘 알아야 되는 거예요 가게 없으니 속성을 얼마나 갖고 있다고 생겼냐 릴리프를 물어본 거예요  
 그림 점수만 없고 있어 퍼블릭 반품 거야 그래서 ksy를 딱 물어보니까 676 점수가 높은데  
 x가 제일 높아 그리고 kry가 비슷해  
 속성이기 어떤 걸까  
 7080 노래  
 뭐니 뭐 뭐 뭐 뭐 여러가지 있을 수 있지만 당시에 그 관점에서 보면 요즘은 말도 안 되는데 당신이 관점에서 보면 뭐 이런 거요  
 대전 관저 무슨 일이십니까 어떻게 저렇게 나왔다 이거 굉장히 중요하다 얼마나이 사람이 장래성 있는지 알아 듣네 이런 거겠지 이제 그런 점에서 이제 전송은 안 돼 두 번째 굉장히 중요한 건데 전설 보니까 아 연대 남학생이 점수가 제일 좋고 좋다는 얘기는 그게 제일 많이 타는 거야 그리고 어제 야구 서울대는 점수가 조금 낫지 그럴 가능성이 모임 많지는 않다 밀린 거지 그치 이게 뭘까 자신있게 얘기해라 정답입니다네 집 지금 여기가 아니고 지금 여기 아니고 다른 시에 당시에 그렇단 얘기지 오른쪽이 뭐가 뭐가 이렇게 좀 의무적으로 괜찮은 거 같다  
 블랙 중요하다 5점이나 되고 그 중에서 빌리 프로 보니까 KBS 나는 조금 밀린다 내일은 뭐 이런 거지 근데 세 번째 속성 어떤게 중요한 거지 연애상대 오는데 조금 떨어지는 거지만 여전히 중요한 왔더니 ok 내가 대리점 시간 없어요 그리고 s가 제일 나이가 어 가운데 아 이거는 뭘까 선교 선교 혼자 다 안다 S 대는 성격이 지랄같다 뭐 이런게 다 표현을 해 보면 그런 거고 와인은 조금 떨어진 나 이거 지금 구체적으로 어떤 거냐면 제목 인사를 해야겠습니까 숫자로만 보는게 아니라 근데 왜 성격이 좋은이야라고 하면 전화 오니까 사회성이란 믿음직하다든지 나중에 끝까지 배신 하지 않고 어머니가 이거라도  
 이런 거 좋은데 쓰는 안경 테가 던지면 종잡을 수가 없다 그러더니만 보고 왔는데 나중에 가서 어떻게 되지 않을까 언제 이런 여러가지 섞여서 결론적으로 갔을때 성격적으로는 가장 케이케이데이 남학생이 믿을만하다 응 견딜 수가 있는 거지  
 마지막 속성은 2 3일이면 다시 중요한 속성이거든 보니까 더가 아니라가 아니라 1.2 나왔으면 쓰는 4.9 6.2 나 나왔어 뭘까 올 거 같아  
 볼 거 같아  
 어떻게 잠이 안 와야 되는데 이게 뭐야 매너가 꽝이다 이러다 보면은 안녕이 좋은 거야 뭐 먹을까 그런 거야 아니면은 우리 둘이 있을 때는 매너 같은 거는 그게 중요하지 않아 중요하지 않다 그럼 좀 이상하긴 하지만 처음에 만나서 이렇게 살 때는 굉장히 면허 잘 찍히잖아 결혼 하고 나면은 나보다는 끈끈한 정이 되게 중요해  
 아 더 구체적으로 들어가면 나의 사적인 여기가 나을 것 같아서 몬스터 가고 회사 어쨌든 그 아 매너는 어떻게 보면 공공의 장소에서 벌어지는 액체 같은 거거든여 둘이 있을 때는 성적이 중요한데 여럿이 있을 때는 선경이는 잘 안들어 내 눈에 뭐가 들어가 그러는 거야 그러면은 결혼한다고 했을 때 생각해 보면 어떤 메뉴가 매너가 필요한 요건 뭐가 있을까 부부동반으로 뭘 한다고 하는 거야 그랬을 때 우리 남편이 아내에게 고무신 신고 나면 어떻게 될까 당신 하더라도 그런 거는 다시 했었거든 선생님 학교 다닐 때는  
 여름은 참 멋있는 거 같은 애가 보면 정말 선남선녀 야 우리 학교 다닐때 비해서는 후에 뵐 때는 그냥 농사짓지 다가왔죠 다 그래 갖고 운동하는데 검은 운동화 신고 운동해 검은 고무신 신고 오는 사람 등등부터 해 갖고 미팅 하고 뭐 소개팅하고 연구 많이 하잖아요 요새는 그리고 별로 안 한다 그런데 왜 우리는 미팅 할 때 뭐 다섯 명 다섯 명 만나 갖고서는 뭐 서로 서로 물품교환으로 해서 뽑아 갖고 짝을 맺어 갖고 뭐 얘기를 하면 처음에 뭐 뭔 얘긴지 잘 못 할 얘기가 없잖아 어색하고 여러분들이 하는 남녀공학이라는 거지 옛날부터 있었 지금 우리 때는 고등학교 때까지 단 버리라고 남자들은 남학생들 끼리만 학교를 다니고 막 이런데 들어오니까 갑자기 막 유학생을 공부는  
 누구 약 떠난 학생을 보면 정신이 혼미해 줘요 사람을 만나는 거 같은 이런 어색한 궁금한게 있는데 그러니까 막 만나고 무슨 얘기를 하겠어 문화적 읽어보셨습니까 부산 거부터 시작해서 뭐 하는 거지 지금처럼만 큰 수의 한 마리 키우는게 아니라 그런 가정에도 불구하고 고려대학교 남학생들은 빨리 모르겠네 그걸로 전통이라고 생각을 해서 우리는 서민적이고 우리는 민족 적기고 보니까 택시는 신부 괜찮은 이런 거 줘 언제 그런 어떤 걸 하다 보니까 메뉴는 측면에서는 뭔가 사랑이라고 말하는 거는 정말 점수가 안 좋았어 결론적으로 얘기하면 그래서 이렇게 나왔을 때 지금 말하기 해 보면 어떨까 점수가 나오겠지  
 해서 캐릭터들이 계산한다는 60036 o25 424 31-3 내가 제일 좋아하는 88.2 되겠지 그래서 다 더 하면은 배꼽 55 88 이렇게 되는 거야 그래서 만약에 소비자들이 이성적으로 판단을 해서 배우자를 선택을 한다면 이런 생각을 머릿속에 할 거고 이런 프로세스를 머리속에 담을 거고 그 다음에 교육이 제일 큰 익스펙트 들어가서 입금 부탁한다 내일은 거야 실제로 이런 거 하기 전에 선택지를 주는 거지 가정으로 갑시다 여러분들한테 뭐 다른 인포메이션 없고 ksy 남학생이 있는데이 세 사람 중에 한 사람은 선택 해야 된다 그러면 누구를 선택하겠습니까라고 하니까 평택 되는 것이에요 당신이 있어 그게 뭐냐는 실제로 사람들  
 선택하는 거랑 이런 애들을 다 계산해 갖고  
 판단한 거랑 다 귀찮은 거지 그런 거 보면 뭘 할 수 있어 아 적어도 설문조사에서 학생들이 배우자감을 선택하는 그 프로세스 만큼은 굉장히 이성적으로 생각을 했다라고 얘기 할 수 있을 거라고 생각해서  
 소비자행동에서 이성적인 소비란 것은 어떤 거냐면 이와 같은 거 다 나오는 거야 제품선택 하는데 새 제품 있다 중요한 소품들이 뭐 뭐 뭐 이딴게 다 내가 갖고 있는 목표하고 가려는 거지 그 목표를 충족시키는 그 중에 네가 어떻게 되느냐 가는 거 생각을 하고 그 목표를 충족시켜주는 거야 틀은 각각의 제품이 얼마나 갖고 있는 야 빌리프 계산하고 그거를 시그마를 주셔서 애기들 데리러 오라는 거지 계산한다  
 그런 다음에 그 밸류가 가장 큰 걸 선택을 한다 그러면 뭐야 저거도 정도까지는 이성적인 의사결정은 했다라고 했을 거예요  
 인터넷에서 굉장히 많아요 만약에 이제 이런 식으로 우리가 조사를 잘 해서 이런 결론은 얻는다 그러면 그 다음에 마켓 자기는 모에요 우리 제품을 좀 더 많이 할게 하려면 우리 제품에 대한 손을 노트에 찌 제품이 최대로 올려 줘야 되는 거야 제품에 태도를 어떻게 할 것인지에 대한 방법을 아주 정확하게 대신해 수 있는 거야 어떻게 하면 최대한에 들어가 올라갈까  
 뭐 해야 돼  
 뭘 해야 돼  
 5 6 번 하는 걸로 핀 다 하는 거야 그냥 빌리면 낮은 걸로 핀다는게 우리가 물이 되어 있어요라고 했는데 되는게 아니라 뭘 해야 되는 거야  
 이게 제품이라는 뭘 해야 돼 제품 개선을 해야 되는 거지 고쳐야 되는 거야 그래서 선생님이 이거를  
 이 조사를 했을 때 선생님이 학과장 이었거든요 마케팅 우리정형외과 꺼졌는데 수업시간에 입원했다가 충격을 받았어 이럴 수가 있느냐 응 그래서 계산을 해야겠다 코트 임프루브먼트 선생님 왜냐하면 우리나라에 가장 매너 교육 시키는 데가 어디냐면  
 삼성그룹 안에 있어요 거기서 글로벌매너를 담당하는 전문 부서가 있어 거기에 이제 컨택 뜰에서 우리 매너 좀 해달라는데 교육을 하는데 그 분들이 왔어 처음에는 걱정 없이 정규수업이 아닌 거지 그냥 여름 등록하면 들 들 수 있겠습니까 가르치는게 뭐냐면 글로벌 국제 많으니까 이제 국제적인 에티켓 이런 걸로 배우는 거죠 옷을 어떻게 있는다 넥타이는 어떻게 됐나 어 나는 거부터 시작 그래서 뭐 명함을 교환 할 땐 어떻게 한다더니 자기를 소개할 때으로 한다든지  
 음식을 먹을 때 특히 인제 양식 같은 거를 먹을 때 어떻게 하느냐 뭐 이런 거 저런게 메뉴는요 몰라서 못하는게 많아요  
 우리나라 썼던 그런데 가서 어떻게 하는게 이게 메뉴에 맞는 거 잘 모르잖아 그러다 보니까 선생님 연습 많이 해서 줘  
 처음 가보는 정말 거기 가니까 2단계 많이 나와  
 포커 보면 아이폰 어플 깔려 있고 그 다음에 뭐 이상한게 많이 있어서 먹는 걸로 상 마셨는데 그거는 못써 대신 눈물이 나오네 이런 거야 모르니까 그러지 모르니까 그냥 7z 이제 그런 거는 해 본 경험이 별로 없어서 뜬다니까  
 양식을 먹을 때 어떻게 하느냐 우리 남학생들 군대가면 제일 편한게 뭐예요 죽고 나에게 그대 폰으로 달려있는 꼭 그렇게 숟가락인데 앞에 두고 있어 그거 하나만 있으면 모든게 다 해결해 또 먹고 찍어 먹고 모 잘라 놓고 이게 다 된 거 가르쳐 줄까라고 짜증내는데 뭐 이런 거 줘  
 매너는 가르치면 된다  
 우리 음식 먹을때 우리나라라고 저 소희 선진국이라고 서해안 하고 12월 한다 그러면 우리는 도구를 좀 더 이상해 저 정도는 아니잖아요 그러다 보니까 우리는 손재주가 좋아서 그런지 모르지만 어쨌든 돈을 많이 자기도 마찬가지야 우리는 어떤 동물을 좋은생각이라 뭐를 많이 사용할까 이빨을 많이 자는 거니 빨리 해결해요 사과를 먹어도 어떻게 먹나  
 저번에 카톡으로 찍어 먹는다 하더라도 어떻게 할 것만 찍어 먹는 포도는 어떻게 먹지 우리는 입으로 먹지 않아요 얼마나 이빨이 돈도 안 데리고 갔어 할 얘기가 많았는데 때문에 안된다 어쩌다 생각하고 딱 한 마디만 하고 출석을 보내도록 하겠습니다  
 그래서 결론은 뭐냐면 리플리플리플 올리기 위해서는 실제로 제품 개선을 해야 되는 거고 또 제품개선을 했다는 거 소비자에게 잘 살려서 설득을 해야 되는 거지 그런 사람이 튀어 또는 어떤 방법이 있을까  
 우리가 잘 하고 있는 거에 대한 조용은 더 높게 지각 하도록 한다 이렇게 있으면 뭐야 왜 뭐 이런 거 보다는 더 중요한게 돈이라는 것은 장기적으로 갚을게 100세까지 살아야 된다 한번 결혼하면은 뭐 50년 60년 좋게 살아야 되는 거야 34회 결혼한다면 뱃살이 죽는다는 소리나 그랬을 때 메모 나는 중요한게 뭐가 중요하냐 성격이 중요하다는 얘기를 할 수가 있는 거지 그치 그래서 그런 어떤 전략 같은 거를 수가 있다는 거야이 PC 방이네 집으로 구성하는 구조를 우리가 팍 한다 그러면 그래서 마케팅 조사에서 가장 많이 그 설문지 조사 하는 일이 뭐냐면 PC 방 있나요  
 제품에 대한 태도 문서 그걸 통해서 제품을 계산할 수가 있으니까 너는 여기까지인가 회사입니다