

تأثیر تبلیغات تجاری شهری بر مصرف‌گرایی زنان شهر تهران

یعقوب موسوی^۱، طیبه احمدی^۲

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۱/۱۲/۱۵

تاریخ دریافت: ۱۳۹۱/۰۷/۲۷

چکیده

با افزایش دامنه‌ی فعالیت‌های رسانه‌های مختلف و تشویق به مصرف بیش‌تر انواع مختلف از کالا و خدمات، شکل‌های جدیدی از رفتار مصرفی و تبعات ناهمجارت آن در شهرهای بزرگ گسترش یافته است. استفاده از وسایل تأثیرگذار بر ذهن انسان، برای سودمند جلوه دادن کالاهای تولیدشده و در نتیجه خرید و مصرف آن در سطوح گستردگی اجتماعی، گذشته از تولید فرهنگ و نگرش جدید در فضای شهری، تأثیر قابل ملاحظه‌ای نیز بر نظام رفتاری ساکنین در شهرها بر جا گذاشته است. می‌توان گفت بنا به علل مختلف از جمله بهدلیل فروزنی فعالیت‌های تبلیغاتی و رسانه‌ای، تمایل به مصرف زیاد در لایه‌های بسیار گستردگی از مردم به صورت یک قاعده و هنجار اجتماعی و بعض‌اً دارای عوارض درآمده است. با توجه به اهمیت جامعه شناختی موضوع مصرف در نظام کارکرد شهری این پژوهش در صدد است تا به بررسی رابطه میان میزان مصرف‌گرایی زنان شهر تهران و تبلیغات تجاری موجود شهری^۱ بپردازد. چرا که بنا به دلایل و عوامل مختلف، زنان بیش‌ترین سطح از مصرف شهری را در مقابسه با مردان به خود اختصاص می‌دهند. از تبیین‌های نظری مختلف از جمله نظریه‌ی اقتاع برای واکاوی تحلیلی و مفهومی موضوع مورد استفاده قرار گرفته است. روش مورد استفاده در پژوهش، پیمایش، و ابزار گردآوری داده‌ها نیز پرسشنامه و نمونه‌ی مورد بررسی ۲۷۰ نفر از زنان شهروند ساکن در شهر تهران و مراجعه کننده به مراکز خرید است که با روش نمونه‌گیری خوش‌های طبقبندی شده اتفاقی انتخاب شده‌اند. نتایج به دست آمده مبین آن است که میان تبلیغات تجاری در شهر و میزان و نوع مصرف‌گرایی زنان رابطه‌ی معنی‌دار وجود دارد. در این میان متغیر واسط تمایل به مصرف زیاد و نگرش مادی‌گرایانه، نقش تعیین‌کننده‌ای در سطح مصرف افراد مورد تحقیق دارد.

واژه‌های کلیدی: مصرف‌گرایی، تبلیغات تجاری شهری، فرد‌گرایی، مادی‌گرایی، بیان خود، اقتاع

مقدمه و طرح مسأله

اولین و مهم‌ترین مکان مصرف، شهر است. توسعه و رشد مراکز بزرگ خرید نماد و نشانه‌ای از افزایش تمایل مصرف در تجربه و زندگی روزمره مردم و خود عاملی مهم در پیدایش و نهادی شدن فرهنگ مصرف در میان آنان است. مراکز خرید نشان می‌دهند مصرف‌گرایی می‌تواند نوعی روش زندگی باشد (ابذری و چاوشیان، ۱۳۸۱: ۲۳). شهرها از واقیت‌های تولید و توزیع کالا و تقسیم منابعی که جامعه‌ی مصرف‌گرایی را می‌سازد، تشکیل شده‌اند. ظاهر این مصرف، فراوانی و آزادی انتخاب است، اما در واقعیت آن چه انجام می‌دهد تقویت مشکلات است. لذت مصرف‌گرایی سطحی است؛ اما فرد در شهر از هر طرف که به چرخد مصرف‌گرایی آن‌جاست تا راهی بنماید. در واقع مصرف‌گرایی به معنای مکانی آن در شهر، تبدیل به روشی برای زندگی شده است (مايلز، ۱۹۹۸: ۶۸) به نقل از زاهد زاهدانی و سروش، ۱۳۸۷: ۷۹).

با مطالعه‌ی آثار جامعه شناسان کلاسیک می‌توان دریافت که مصرف‌گرایی هم‌زمان با توسعه‌ی شهر و شهرنشینی به یک پدیده‌ی عام تبدیل شده است. از این نظر گفته می‌شود الگوی مدرن مصرف تا حدی ناشی از زیستن در کلان‌شهرها، شهرها و حومه‌ها است. زیرا زندگی در این محیط‌ها، همان‌گونه که زیمل می‌گوید انسان‌های جدیدی را پرورش می‌دهد که نگران حفظ خودمختاری و فردیت وجود خویش در تقابل با نیروهای چیره‌ی اجتماعی است. بنابراین آگاهی از مد و شیوه‌های مصرف به منظور ابزاری برای ایجاد تمایز و بیان هویت و ترجیحات فرد افزایش می‌یابد (پاکاک، ۱۳۸۱: ۲۶). مصرف‌گرایی با نمادها و عالم خاص خود امروزه بیان‌کننده‌ی سبک زندگی، تمایلات، تفکرات و ایده‌آل‌ها به متابه‌ی بازنمایی کننده‌ی هویت عاملان آن، کارکردهای جدیدی یافته است. در عصر حاضر افراد تمایل دارند هویت خود را با کالاها و خدماتی که مصرف می‌کنند یا گوناگونی و تنوع مصرف، به خصوص مصرف کالاها یا خدماتی که نام و مارک مشهور دارند، معرفی کنند.

یکی از وجوده مصرف در جامعه، بازنمایی الگوهای مصرف در تبلیغات تجاری شهری است. توجه به نقشی که این نوع از تبلیغات در ترویج ارزش‌های مصرف‌گرایانه دارند، بسیار مهم و حیاتی است. نحوه‌ی مواجهه‌ی تبلیغات تجاری شهری با حوزه‌ی مصرف، بر میزان میل به مصرف و ترویج ارزش‌های مصرف‌گرایانه تأثیرگذار است. برای مثال رضوی‌زاده (۱۳۸۳)،

در پژوهش خود به این نتیجه دست یافته است که قرار گرفتن بیشتر در مقابل تبلیغات تجاری، بر تمایل به تغییر سبک زندگی یا چگونگی مصرف مادی تأثیرگذار است. جامعه‌ی ایران، جامعه‌ای در حال گذار تلقی می‌شود. قدر مسلم این‌که فرآیند گذار در یک دهه‌ی اخیر در اثر عواملی از جمله گسترش و جهانی شدن رسانه‌ها و تبلیغات هم شتاب بیشتری گرفته و هم به حوزه‌های وسیع‌تری از زندگی اجتماعی اشاره یافته است. امروزه در جامعه‌ی ما وسائل و امکانات زمینه‌ساز و گسترش مصرف‌گرایی (انواع تبلیغات رسانه‌ای و درون شهری، ابجاد و رشد مرکز تجاری، پاسازها و...) فعال‌تر شده است. در غالب شهرهای بزرگ از جمله در شهر تهران در چند دهه‌ی اخیر فعالیت‌های تبلیغاتی و تجاری شدیداً افزایش یافته است. مثلاً افزایش نصب انواع تابلوهای تبلیغاتی و تجاری در سطح فضاهای شهری اشاره کرد که مصرف‌گرایی را شتاب می‌دهند. در دنیای کنونی تبلیغات تجاری زندگی ساکنین در شهرها را تحت تأثیر خود قرار داده است. انواع آگهی‌های تجاری، چشم و گوش مردم را پر کرده است. این محیط بهویژه در نیمه‌ی دوم قرن بیستم با تولید انبوه کالاها رونق و شدت بیشتری داشته و تأثیر تبلیغات تجاری برای فروش کالا گسترش روزافزون یافته است. تبلیغ مقوله‌ای نیست که چندان جدید باشد و لزوماً در سال‌های اخیر خود را نشان داده باشد؛ بلکه ریشه در زندگی اجتماعی انسان دارد. اما به دلیل نفوذ دامنه‌ی آن سیطره‌ی بی‌چون و چرای تبلیغات تجاری بر زندگی روزمره‌ی ما حقیقتی غیرقابل انکار است. کارشناسان معتقدند که هر تبلیغ تجاری در بطن خود یک شیوه زندگی تأثیرگذار را نهفته دارد. لذا بدون توجه به نوع کالا، مردم به همان طریق از آن کالا استفاده می‌کنند. از آنجا که عمدت‌ترین هدف تبلیغات و آگهی‌های تجاری، ایجاد انگیزه‌ی مصرف در مخاطبان خود است، مطالعات مربوط به تبلیغات نیز بیشتر به مسائل مرتبط با مصرف و پیامدهای آن در عرصه‌های گوناگون زندگی معطوف شده است. آگهی‌های تجاری، به نحو مستقیم و غیر مستقیم، موجب بر انگیختن و ترویج مصرف‌گرایی در میان مخاطبان (شهر و ندان) خود می‌شود. به عبارت دیگر ارتباط متقابلی میان تبلیغات تجاری و افراد در جامعه وجود دارد و آنچه در این جا به عنوان مسئله مطرح می‌شود تأثیری است که تبلیغات تجاری شهری بر تمایل مردم شهرنشین و شهرگرا (با تأکید بر زنان) به مصرف کالاها خصوصاً تمایل به مصرف کالاهایی که می‌توان گفت در حیطه‌ی نیازهای ضروری و اهم نیازهای آنان قرار نمی‌گیرد و باعث رفتن به سمت مصرف‌گرایی

می‌شود. تبلیغات با قدرت اقناع خود یک جهان‌بینی را که شامل ارزش‌های مصرف است اشاعه می‌دهد و آنرا به امری عادی تبدیل می‌کند.

تبلیغات می‌تواند از طریق دامن زدن به ویژگی‌هایی مانند روحیه‌ی نوخواهی، زیاده‌خواهی، رقابت‌طلبی، هویت‌یابی از طریق مصرف کالاهای تلاش در جهت رسیدن به خواسته‌های مادی و تلاش برای دست‌یابی به لوازم مادی که خارج از محدوده‌ی نیازهای اولیه و اساسی انسان‌است، بر میزان مصرف‌گرایی افراد جامعه مؤثر واقع شود. با گسترش شهرها و افزایش روحیه‌ی شهرگرایی تمایل مردم به مصرف در جهت رفع خواسته‌های ایشان افزایش یافته است.

تبلیغات تجاری شهری به عنوان شکل جدیدی از تبلیغات سعی دارند با استفاده از ابزارهای متنوعی که در اختیار دارند به مصرف کالاهای داشتن کالاهای مادی را در آنان افزایش دهند. امروزه مصرف‌گرایی به طرز وسیعی در میان زنان ایرانی توسعه یافته است که پی‌آمدہای آن را می‌توان در بسیاری از رفتار و یا سبک منتخب زندگی روزمره‌ی آنان مشاهده کرد. در این میان نقش صنعت تبلیغات در ایجاد شرایط مناسب برای تشدید فرایند مصرف‌گرایی در میان زنان غیر قابل انکار است.

در پژوهش حاضر سعی بر آن است که به بررسی و تحلیل رابطه میان تبلیغات تجاری شهری و انواع تمایل و رفتار مصرف‌گرایی در میان زنان ساکن در شهر تهران پرداخته شود.

پیشینه‌ی تجربی موضوع پژوهش

- وارسته‌فر، افسانه و مختاری، هانیه (۱۳۸۸) «بررسی الگوی مصرف نزد زنان شهر تهران»، فصلنامه‌ی پژوهش اجتماعی.

هدف از انجام این پژوهش بررسی و شناخت الگوی مصرف زنان و شناسایی عوامل مؤثر بر آن بیان شده است. مصرف تظاهری در میان زنان در حد بالای مشاهده و گذشته از آن این نوع مصرف زمینه‌ی از خود بیگانگی زنان را فراهم کرده است. نتایج به دست آمده در این پژوهش نشان می‌دهد که میان تشخّص‌پذیری و الگوی مصرف مدرن رابطه وجود دارد و زنان برای دست‌یابی به هویت مصرف و سعی می‌کنند بیشتر از هویت خود لذت ببرند. وسایل ارتباطی و اطلاع‌رسانی مدرن و تبلیغات به عنوان هدایت‌گرهای بیرونی در تمایل فرد به مصرف بسیار مؤثر حتی جای‌گزین خانواده و سنت شده است.

- یوسفی، راهله (۱۳۸۰) «اثر بخشی بیل بوردهای تبلیغاتی بر جامعه‌ی مصرف کننده‌ی ایران- تهران»، پایان نامه‌ی کارشناسی ارشد، دانشگاه تربیت مدرس. فرضیات این تحقیق سعی در بررسی و سنجش تأثیر بیل بوردهای تبلیغاتی بر تغییر الگوی مصرف، افزایش مصرف و ارتباط بهتر مصرف کننده با پیام تبلیغاتی دارد. محقق در این پژوهش به این نتیجه رسیده است که ۵۵ درصد از پاسخ‌گویان معتقدند که بیل بورد در تشویق مردم به مصرف یک کالا مؤثر است. تبلیغ یک کالا توسط بیل بوردها باعث ایجاد اشتیاق عمومی در جامعه‌ی مورد مطالعه می‌شود. این پژوهش در کل به این نتیجه رسیده است که بیل بورد به عنوان یک ابزار تبلیغات تجاری شهری در مقایسه با دیگر وسایل از عملکرد خوبی برخوردار است.
- کامران، افسانه (۱۳۸۲) «نشانه‌شناسی تبلیغات شهری در ایران با تأکید بر بیل بوردهای سطح شهر تهران»، پایان نامه‌ی کارشناسی ارشد، دانشگاه هنر. این پایان نامه با هدف دست‌یابی و شناسایی نشانه‌ها و اسطوره‌های حاکم بر تبلیغات محیطی شهر تهران و نظام نشانه‌شناسانه‌ی آن انجام شده است. یافته‌های پژوهش معرف نظام اسطوره‌ساز در تبلیغات تجاری ایران است. این پژوهش به این امر اشاره دارد که مردم به کالای خارجی نگاه خوش‌بینانه‌تری نسبت به کالاهای تولید داخل دارند و آن هم به دلیل اسطوره‌های برچای مانده از دهه‌های گذشته‌ی ایران مبنی بر کیفیت بالای محصولات خارجی است.
- والکنبرگ، بتی ام (۲۰۰۰) رسانه و مصرف‌گرایی جوانان؛ مطالعات تأثیر رفتاری نشان می‌دهد که تلویزیون و تبلیغات آن یک منبع مهم برای تقاضای کالا در میان کودکان است. بچه‌ها که بیشتر تلویزیون می‌بینند احتمالاً بیشتر کالاهای تبلیغاتی را تقاضا می‌کنند. والکنبرگ در کار خود به بررسی این مسئله می‌پردازد که چگونه تبلیغات تلویزیون بر تقاضای خرید بچه‌ها، مادی‌گری، نا امیدی، نارضایتی از زندگی و تضاد خانوادگی تأثیر می‌گذارند. تبلیغات به این دلیل که میل به تهیه کالای خاصی را بالا می‌برد، مادی‌گرایی را افزایش می‌دهد. تبلیغات این ایدئولوژی را پرورش می‌دهند که دارایی‌ها مهم هستند و شرایط مطلوب (زیبایی، موقعیت، خوشحالی و...) می‌توانند فقط از طریق کسب دارایی مادی به دست بیایند.
- پیک و یان (۲۰۰۴) گسترش مصرف‌گرایی جهانی (تأثیر رسانه‌های جمعی و ارزش‌های تبلیغاتی بر مصرف‌گرایی در چین). فرضیات این پژوهش شامل موارد زیر است: ۱- قرار گرفتن در معرض محتوای رسانه‌ها، تأثیر مثبتی در پذیرش ارزش‌های مصرفی دارد؛ ۲- قرار

گرفتن در معرض تبلیغات تجاری تأثیر مثبتی بر ارزش‌های مصرفی جدید دارد. محققین معتقدند که قرار گرفتن مکرر در برابر تبلیغات تجاری تأثیر مثبتی بر ایجاد نگرش مثبت به تبلیغات تجاری دارند. فرض دیگر این پژوهش بر مبنای همین امر است که قرار گیری مداوم و پی در پی در برابر تبلیغات تجاری باعث نگرش مثبت به تبلیغات می‌شود. نگرش مثبت به تبلیغات تجاری باعث پذیرش مصرف با کیفیت و مصرف نوآورانه می‌شود. از جمله نتایج این پژوهش این است که قرار گرفتن در معرض پیام‌های تبلیغات تجاری چه رسانه‌ای و چه محیطی بر نگرش مثبت به تبلیغات مؤثر است. جوان‌ترها تأثیر بیشتری از تبلیغات تجاری می‌گیرند و درآمد بر میزان مصرف مؤثر است. و افراد تحصیل کرده به نام تجاری کالا توجه می‌کنند و این بر میزان مصرف آن‌ها مؤثر است. هم‌بستگی مثبت و معناداری میان در معرض تبلیغات تجاری محیطی قرار گرفتن و مصرف‌گرایی وجود دارد. در حقیقت قرار گرفتن در معرض تبلیغات تجاری باعث ایجاد روحیه‌ی فردگرایی و نوخواهانه می‌شود و این دو بر مصرف‌گرایی تأثیر می‌گذارند؛ زیرا تبلیغات ارزش‌های مصرفی را تغییر می‌دهد. پژوهشگران معتقدند، که هر چه سطح تبلیغات تجاری (تکرار پذیری) آن‌ها بالا باشد، روحیه‌ی مصرف‌گرایی نیز افزایش می‌یابد.

مبانی نظری پژوهش

پیشینه‌ی مطالعه در مورد مصرف به عنوان مقوله‌ای جامعه شناختی به اواخر قرن نوزدهم میلادی و آغاز قرن بیستم باز می‌گردد. در این دوره بود که برای نخستین بار مصرف و شیوه مصرف کردن به منزله‌ی پدیده‌ای مرتبط با فرهنگ و جهان‌بینی‌ای خاص مورد توجه ماکس وبر قرار می‌گرفت (باکاک، ۱۳۸۱: ۳۵). کتب و آثار زیادی درباره‌ی تولید و نقش آن در شکل دادن به جامعه‌ی پسری نوشته شده؛ اما به نسبت درباره‌ی مصرف و نقش آن در نظام اجتماعی مطالعات زیادی صورت نگرفته است بهمین علت این تصور وجود دارد که برای مطالعه‌ی مقوله‌ی مصرف به رویکردها و مفاهیم تحلیلی نیاز است که جواب‌گویی دغدغه‌های نظری حول حوزه‌ی مصرف باشد. امر مصرف که گمان می‌رفت اساساً موضوعی اقتصادی است، اکنون یکی از مسایل کانونی مطالعات جامعه شناسی است. ویلن از اولین کسانی است که ابعاد اجتماعی مصرف را اوایل قرن بیستم مطالعه کرد و مکانیسم‌های اجتماعی مصرف طبقه‌ی

متوسط را توضیح داد. در این زمان بود که زیمل پدیده‌هایی چون مد و رفتارهای مصرفی افراد را در شهرها مورد توجه قرار داد (باکاک، ۱۳۸۱: ۳۷).

در این پژوهش از آرای اندیشمندانی مانند: آنتونی گیدنز، ژان بودریار، تورشتاین و بلن، گئورگ زیمل، اندیشه‌ی مکتب انتقادی در زمینه‌ی مصرف و نظریه و مدل ارتباطی اقنان در حیطه‌ی تبلیغات تجاری استفاده شده است. استفاده از نظریه و مدل اقنان، برای توجه به تبلیغات به عنوان ابزاری ارتباطی است که بر گیرندگان پیام خود (مصرف‌کنندگان) مؤثر است. از آنجایی که حجم بسیار زیاد تبلیغات تجاری، تلاش دارد که مخاطب را برای خرید کالا و یا خدماتی ترغیب و اقنان کند، می‌توان گفت که با تکرار و قرار گرفتن بیشتر در برابر تبلیغات تجاری و جذابیت داشتن تبلیغات برای مخاطبانشان و همچنین اعتماد افراد به تبلیغات مختلف، و با توجه به قدرت اقنانی تبلیغات تجاری، تمایلات مصرف‌گرایی در میان افراد بارور می‌شود. در ادامه به بیان نظریه‌ها و تجربیات در ارتباط با موضوع پژوهش پرداخته و نحوه ارتباط میان تبلیغات تجاری شهری و مصرف‌گرایی بیان می‌شود.

در اکثر نظریات مطرح شده و کارهای پژوهشی صورت گرفته، به رابطه‌ی میان تبلیغات و مصرف‌گرایی به طرق مختلف و با دیدگاه‌های متفاوتی پرداخته شده است. مارکوزه بر این عقیده است که تبلیغات، نوعی ایدئولوژی مصرف‌گرایی را رواج می‌دهد که در بردارنده‌ی خلق و ترویج نیازهای کاذب است (پترسون، ۲۰۶: ۶). از آرای مارکوزه می‌توان این برداشت را داشت که تبلیغات باعث ایجاد نیازهای کاذب می‌شود و این خود به مصرفی می‌انجامد که باعث شادی مردم می‌شود، لیکن تصریح می‌کند که این شادی، شادی راستین نیست (مکایتایر، ۱۳۶۰: ۴۵). مصرف‌کنندگان در این اندیشه، به دنبال مصرف برای نوخواهی هستند و در عین حال با مصرف خود به فردگرایی دامن می‌زنند (میلز و براویت، ۱۳۸۵) در عین حال تبلیغات با تداعی معانی جدیدی، مانند: زیبایی، زندگی مفرح و... باعث ایجاد مادی‌گرایی و ارزشمند شدن کالای مادی می‌شوند و باعث ترغیب افراد به مصرف کالا می‌گردند (کوهن و کندی، ۲۰۰۹: ۱۲۵). اندیشمندان مکتب انتقادی معتقدند که مصرف ارزش نمادین می‌باید و برای ابراز هویت مورد استفاده قرار می‌گیرد. از آنجا که مصرف به شیوه‌ای انفرادی است، حالتی از فردیت کاذب در بهره‌برداری از کالا ایجاد می‌کند. در ارتباط با پدیده‌ی مصرف بیشتر نظریه‌پردازان، در عرصه‌ی تئوریک و همچنین محققینی که در حیطه‌ی تجربی به

بررسی پدیده‌ی مصرف پرداخته‌اند، به این امر اشاره دارند که افراد جامعه، مصرف می‌کنند که به بیان خود و یا همان هویت فردی خود بپردازنند. گیدنر معتقد است که هویت فردی همان «خود» است که فرد آنرا به عنوان بازتابی از زندگی خود می‌پذیرد. در حقیقت بیان خود بر مصرف‌گرایی مؤثر است و در عین حال تبلیغات نیز بر بیان خود تأثیر گذار است. کارل مارکس بر این عقیده است که کارگران برای دست‌یابی به هویت خویش دست به مصرف می‌زنند و این به این معنا است که دیگر تولید به کارگران هویت نمی‌بخشد؛ بلکه این مصرف است که به کارگران هویت و شخصیت می‌بخشد. در این جاست که کالا هویتی تمایز گونه می‌یابد. ایدئولوژی مصرف‌گرایی چیزی جز این نیست که زندگی خود را در آن‌چه مصرف می‌کنیم باز شناسیم نه در آن‌چه تولید می‌کنیم (استوری، ۱۹۶۶: ۱۱۲). از میان معاصران بیش از همه گیدنر بر کارکرد هویت بخش مصرف تأکید کرده است. او معتقد است که در دوران مدرنیته افراد از مصرف، برای بیان هویت خود استفاده می‌کنند. این نوع هویت یک هویت سیال و روزمره است. کالاپرستی به خصوص پس از بلوغ نظام سرمایه‌داری مستقیماً بر فرآیندهای مصرف تأثیر می‌گذارد. تعیین و ترویج الگوهای استاندارد شده‌ی مصرف، به ویژه از طریق آگهی‌های بازرگانی و دیگر روش‌ها، برای رشد اقتصادی اهمیتی انکار ناپذیر یافته است (گیدنر، ۱۳۸۷: ۲۳۱). در اندیشه‌ی گیدنر، مصرف تبدیل به ابزارهای اساسی برای برساختن هویت شخصی و اجتماعی شده است. این برساختن هویت، مستلزم نقش خلائقه و فعالانه‌ی مصرف‌کنندگان است. مصرف‌کنندگان بر خلاف نظریه‌پردازان مکتب فرانکفورت، افرادی فاقد قدرت و بازیجه‌ی دست عوامل بیرونی نیستند، بلکه افراد خلائقی هستند که معانی کالاهای را در زمینه‌ی خواست‌ها و اهداف خود دستکاری می‌کنند و تغییر می‌دهند. در رأس این خواست‌ها و اهداف، تلاش برای تکوین حسی نیرومند از هویت شخصی و اجتماعی وجود دارد (کمپل، ۲۰۰۵: ۲۴).

بودریار نیز در آرای خود به این امر اشاره دارد که مصرف به فرآیند پویایی تبدیل شده است که متضمن ایجاد احساس هویت فردی و جمعی است. افراد حسن هویت چه کسی بودن را از طریق آن‌چه که مصرف می‌کنند، تولید می‌نمایند. عنصر اساسی در این چرخش، از نظر بودریار میل است. فرد از طریق مصرف اقلام معینی از کالاهای می‌کوشد کسی باشد و چیزی باشد که میل دارد باشد (باکاک، ۱۹۹۲: ۱۵۰). بودریار نیز بر این عقیده است که مصرف به

فرآیندی اجتناب ناپذیر برای برساختن یا بیان حس هویت تبدیل می‌شود (باکاک، ۱۳۸۱: ۱۰۱).

زیمل بر این باور است که در شرایط زندگی کلان شهری، الگوهای مصرف از مهم‌ترین شیوه‌هایی هستند که می‌توان از آن‌ها برای بیان خود در رابطه با دیگران و انبوه جمعیت کلان شهر و تحکیم حس هویت خود استفاده کرد (زیمل، ۱۳۷۲: ۵۶). از نظر زیمل، آزاد شدن فرد از تمامی قید و بندۀایی که جامعه‌ی سنتی در قالب هم‌بستگی‌های گروهی بر آزادی فرد می‌نهاد، نوید بخش بروز فردیت است. اما همین افراد آزاد، خود را در حصار جامعه‌ای می‌بینند که دائمًا در حال تعرض به عرصه‌های خودمنختاری فرد است و فشارهای ساختاری آن محسوس است. درگیر شدن در نظام تقسیم کار پیچیده، دستمایه‌های هویت و تمایز از دیگران را نیز زایل کرده است. در چنین وضعی، شیوه‌ی خاص مصرف کردن راهی برای بیان خود در رابطه با دیگران و انبوه جمعیت حاضر در کلان شهر است. زیمل دریافته بود که بورژوازی برلین در مواجهه با گمنامی حاصل از زندگی در شهر، برای حفظ هویت خویش از مصرف بهره می‌گرفت (کیویستو، ۱۳۸۰: ۱۷۵).

کلودز فیشر در «مدل بیان خود» به این پدیده اشاره دارد که در عصر پست مدرن خرید کردن چون معنا بخشیدن تعییر می‌شود. در واقع روشی برای بیان خود به صورت متفکرانه و با اراده است. شخص با چیزی که می‌خرد به خود و همگان می‌گوید که چه کسی است؛ یعنی مردم به آفرینش خود دست می‌زنند. این نتیجه‌ای از نیاز به جبران در یک جامعه‌ی تودهوار است. اگر چه بیان خود از طریق کالا برای اشخاص یک استراتژی نمادین است، در مجموع این سیستم نمادها غیر عقلانی است. زیرا به یک چرخه‌ی بی پایان خرید و مصرف دچار می‌شوند (فیشر، ۲۰۰۳: ۷).

به نظر گیدنر تبلیغات از طریق ترویج فردگرایی بر مصرف‌گرای مؤثر است؛ زیرا فرد برای جلوه‌گری است که به مصرف می‌پردازد. گیدنر معتقد است که نظام سرمایه‌داری به طور فزاینده‌ای در صدد است تا الگوی مصرف را شکل دهد و فرآیند تولید را به انحصار خود درآورد. از همان ابتدا بازارها مروج فردگرایی بوده‌اند. بعدها فردگرایی به حوزه‌ی مصرف نیز کشانده شد و تشخیص و تعیین خواسته‌های فردی به صورت اصل اساسی تداوم نظام درآمد.

بدین صورت آزادی انتخاب فردی به صورت قالبی در آمد که در چارچوب آن شخص می‌تواند به جلوه‌گری پردازد (گیدنز، ۱۳۸۲: ۲۷۷).

روش پژوهش

در این مطالعه برای رسیدن به اهداف و پاسخ‌گویی به سؤالات پژوهش از روش پیمایش و ابزار پرسشنامه استفاده شده است. جامعه‌ی آماری شامل زنان شهروند شهر تهران به عنوان مراجعه کننده به مراکز خرید در مراکز عمده شناسایی و تعیین شده به شیوه‌ی اتفاقی انتخاب شده‌اند تعداد اعضای نمونه ۲۷۰ نفر هستند. با استفاده از نرم‌افزار Spss از آمارهای توصیفی شامل درصدگیری، میانگین و م د استفاده شده است. برای تحلیل چند متغیره نیز علاوه بر ضریب همبستگی پیرسون، آزمون F استفاده شده است. برای تحلیل چند متغیره نیز علاوه بر تحلیل رگرسیون چند متغیره از تحلیل مسیر نیز استفاده شده است.

فرضیات پژوهش

- ۱- میان تبلیغات تجاری شهری و میزان مصرف‌گرایی زنان رابطه وجود دارد.
- ۲- میان تبلیغات تجاری شهری و مادی‌گرایی زنان رابطه وجود دارد.
- ۳- میان تبلیغات تجاری شهری و بیان خود رابطه وجود دارد.
- ۴- میان تبلیغات تجاری شهری و فردگرایی زنان رابطه وجود دارد.
- ۵- میان فردگرایی و میزان مصرف‌گرایی زنان رابطه وجود دارد.
- ۶- میان مادی‌گرایی و میزان مصرف‌گرایی زنان رابطه وجود دارد.
- ۷- میان بیان خود و میزان مصرف‌گرایی زنان رابطه وجود دارد.

یافته‌های پژوهش

در ابتدا به توصیف برخی از ویژگی‌های جمعیت‌شناختی پاسخ‌گویان می‌پردازیم. نتایج پژوهش حاکی است که میانگین سنی مشارکت‌کنندگان در این مطالعه برابر با ۳۴/۵۱ سال است. ۶۲/۶ درصد از پاسخ‌گویان متأهل و ۲۹/۳ درصد مجرد هستند. ۵۲/۲ درصد از افراد نیز محل تولدشان تهران است و ۴۵/۹ درصد نیز متولد شهر دیگر و روستا هستند. در مورد

وضعیت اشتغال پاسخ‌گویان باید بیان داشت که ۳۳/۷ درصد خانه‌دار، ۱۸/۹ درصد شاغل دولتی، ۱۶/۷ درصد نیز در حال تحصیل و ۱۳ درصد نیز شاغل آزاد بودند. بیشتر زنان نیز دارای سطح تحصیلات دبیلم (۳۰/۷ درصد) و پس از آن لیسانس با ۲۹/۶ درصد هستند. ۲۸/۹ درصد از پاسخ‌گویان میزان درآمد ماهیانه‌ی خود را برابر با یک میلیون به بالا بیان کردند. و ۲۴/۸ درصد نیز در آمد خود را میان ۶۰۰ تا ۷۹۹ هزار می‌دانند.

داده‌های جدول شماره‌ی یک نشان‌دهنده‌ی این است که شاخص کلی مصرف‌گرایی برابر با ۵۲/۰۶ درصد گویای سطح متوسط مصرف‌گرایی در میان زنان پاسخ‌گوست.

جدول شماره‌ی یک- توزیع شاخص کلی مصرف‌گرایی

انحراف معیار	میانگین	شاخص کلی مصرف‌گرایی
۲۴/۲۵	۵۲/۰۶	

در مقایسه‌ی ابعاد شاخص مصرف‌گرایی نیز بر اساس جدول شماره‌ی دو لذت‌گرایی با میانگین ۵۳/۷۴ بالاترین بعد مصرف‌گرایی زنان مورد مطالعه بوده است و در طرف دیگر نیز اشتیاق مصرفی با میانگین ۶۶/۳۶ پایین‌ترین بعد مصرف‌گرایی زنان بوده است. به این ترتیب می‌توان گفت که به دست آوردن لذت و دوری از رنج به عنوان هدف زندگی برای افراد پاسخ‌گو دارای اهمیت است. در عین حال میل و انگیزه‌ی شدید و غیر هنجاری برای مصرف کالا به گونه‌ای که تجمل‌گرایی را جای‌گزین راحتی و آسایش کنند در میان پاسخ‌گوها کمتر از ابعاد دیگر مصرف‌گرایی است.

جدول شماره‌ی دو- مقایسه ابعاد مختلف شاخص مصرف‌گرایی (Range 0- 100).

ابعاد مصرف‌گرایی	میانگین	انحراف معیار	تعداد
صرف افراطی	۴۰/۴۰	۱۸/۳۸	۲۷۰
لذت‌گرایی	۴۷/۵۳	۱۸/۶۴	۲۷۰
اشتیاق مصرفی	۳۶/۶۶	۲۲/۲۳	۲۷۰
جهان وطنی	۴۱/۳۳	۱۶/۹۴	۲۷۰
تجمل‌گرایی	۴۵/۰۳	۲۱/۸۸	۲۷۰

میانگین شاخص کلی تبلیغات تجاری شهری با توجه به جدول شماره‌ی سه برابر با ۵۸/۳۰ بوده و نشان دهنده‌ی این است که به طور کلی تبلیغات تجاری شهری در سطح متوسط رو به بالای قرار دارد.

جدول شماره‌ی سه- توزیع شاخص کلی تبلیغات تجاری شهری

انحراف معیار	میانگین	شاخص کلی تبلیغات تجاری شهری
۱۶/۱۴	۵۸/۳۰	

جدول شماره‌ی چهار نیز مقایسه‌ی ابعاد شاخص تبلیغات تجاری شهری است. و بر این اساس، تکرار و تکنولوژی تبلیغات شهری با ۳۹/۰۵ بالاترین بعد تبلیغات شهری مورد مطالعه بوده است و در طرف دیگر نیز هنر و جذابیت تبلیغات با میانگین ۳۱/۳۸ پایین‌ترین بعد تبلیغات تجاری شهری بوده است.

جدول شماره‌ی چهار- مقایسه‌ی ابعاد مختلف شاخص تبلیغات تجاری شهری (Range 0- 100).

تعداد	انحراف معیار	میانگین	ابعاد تبلیغات تجاری شهری
۲۷۰	۱۵/۷۱	۳۹/۰۵	تکرار و تکنولوژی تبلیغات
۲۷۰	۱۶/۵۲	۳۴/۲۷	قرار گفتن در معرض تبلیغات
۲۷۰	۱۵/۹۹	۳۱/۳۸	هنر و جذابیت تبلیغات
۲۷۰	۱۶/۳۹	۳۳/۶۷	اعتماد به تبلیغات

بر اساس جدول زیر میانگین متغیرهای واسطه‌ای به شرح زیر است:

جدول شماره‌ی پنج- مقایسه‌ی متغیرهای واسطه‌ای (Range 0- 100).

تعداد	انحراف معیار	میانگین	متغیرهای واسط
۲۷۰	۱۷/۸۴	۲۷/۸۸	بیان خود
۲۷۰	۱۵/۶۵	۲۸/۵۲	فردگرایی
۲۷۰	۲۴/۲۰	۴۹/۷۳	مادیگرایی

همان‌گونه که در جدول فوق مشاهده می‌شود متغیرهای واسطه‌ای با هم دیگر مقایسه شده است. بر اساس جدول، مادی‌گرایی با میانگین ۴۹/۷۳ بالاترین میانگین متغیرهای واسطه‌ای در میان زنان مورد مطالعه بوده است و در طرف دیگر نیز بیان خود با میانگین ۲۷/۸۸ پایین‌ترین میانگین متغیر واسطه‌ای در میان زنان پاسخ‌گو بوده است.

نتایج آزمون تفاوت میانگین میزان مصرف‌گرایی بر حسب وضعیت تأهل گویای این است که مقدار F (۱/۰۳) دارای سطح معناداری ۰/۲۹۶ است که نشان از عدم معنادار بودن تفاوت میانگین مصرف‌گرا بودن بر اساس وضعیت تأهل پاسخ‌گوها است. آزمون آنالیز واریانس محل تولد افراد با میزان مصرف‌گرایی آن‌ها نشان دهنده‌ی این است که آماره‌ی F با مقدار ۲/۹۵۶ در سطح معناداری ۰/۰۳۳ دارای تفاوت میانگین معناداری است و بیان‌کننده‌ی این است که میزان مصرف‌گرا بودن پاسخ‌گوها بر اساس محل تولد دارای تفاوت معناداری است و این تفاوت تصادفی نیست. بر این اساس میزان مصرف‌گرایی در میان متولدین شهر تهران تا حدودی بیش‌تر از متولدین شهر دیگر و روستا است. آزمون آنالیز واریانس وضع اشتغال افراد و میزان مصرف‌گرایی با مقدار f ۱/۸۳۴ و در سطح معناداری ۰/۰۹۳ فاقد تفاوت معنادار است. بر این اساس تفاوت میانگین میزان تحصیلات زنان پاسخ‌گو با مصرف‌گرایی فاقد معنی است و بیان‌کننده‌ی این است که میزان تحصیلات بر سطح مصرف‌گرایی تأثیر معناداری ندارد. میزان F در این آزمون آنالیز واریانس برابر با ۰/۸۵۶ با سطح معناداری ۰/۵۲۸ است. در پایان آزمون آنالیز واریانس میزان درآمد افراد با میزان مصرف‌گرایی نیز با سطح معناداری ۰/۱۷۱ فاقد معنی است و بیان‌کننده‌ی عدم تفاوت میزان مصرف‌گرایی بر اساس میزان درآمد ماهیانه‌ی پاسخ‌گویان است.

آزمون فرضیات با استفاده از آماره‌ی t پیرسون صورت گرفته است. بر این اساس اولین فرضیه‌ی مطرح شده که در مورد وجود رابطه میان‌تبلیغات تجاری شهری و میزان مصرف‌گرایی است بر اساس نتایج به دست آمده در جدول شماره‌ی شش مورد تأیید قرار می‌گیرد. هم‌بستگی میان این دو متغیر برابر با ۰/۳۷۱ و در سطح معناداری ۰/۰۰۰ است که از رابطه در سطح متوسط و معنادار و مثبتی دلالت دارد.

جدول شماره‌ی شش- ضرایب همبستگی میان مصرف‌گرایی و تبلیغات تجاری شهری

تبلیغات تجاری شهری کلی	اعتماد	جدایت	تکرار تبلیغات	قرار گرفتن در عرض تبلیغات		هم‌آیندی
۰/۳۷۱	۰/۲۰۷	۰/۳۲۱	۰/۳۵۸	۰/۲۹۰	ضریب همبستگی (۲)	
۰/۰۰۰	۰/۰۰۱	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	سطح معنی داری	

بر اساس جدول شماره‌ی هفت فرضیه‌ی وجود رابطه بین مادی‌گرایی و تبلیغات تجاری شهری مورد تأیید قرار می‌گیرد. ۲ پرسون برابر با ۰/۳۴۸ و در سطح معناداری ۰/۰۰۰ است و بیان‌کننده‌ی وجود رابطه‌ی مثبت و معنادار میان این دو متغیر است و در عین حال میان مادی‌گرایی و ابعاد تبلیغات نیز رابطه‌ی مثبت و معناداری وجود دارد.

جدول شماره‌ی هفت- ضرایب همبستگی میان متغیر واسط مادی‌گرایی و تبلیغات تجاری شهری

تبلیغات تجاری شهری کلی	اعتماد	جدایت	تکرار تبلیغات	قرار گرفتن در عرض تبلیغات		هم‌آیندی
۰/۳۴۸	۰/۲۰۳	۰/۲۳۹	۰/۳۳۵	۰/۴۱۰	ضریب همبستگی (۲)	
۰/۰۰۰	۰/۰۰۱	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	سطح معنی داری	

تأثیر تبلیغات تجاری شهری بر مصرف گرایی زنان شهر تهران..... ۱۱۳

جدول شماره‌ی هشت - ضرایب همبستگی میان متغیر واسط بیان خود و تبلیغات تجاری شهری

Pearson Correlation						
تبلیغات تجاری شهری کلی	اعتماد	جدایت	تکرار تبلیغات	قرار گرفتن در معرض تبلیغات	ضریب همبستگی (r)	نمره
۰/۵۱۰	۰/۳۴۶	۰/۴۳۸	۰/۴۵۲	۰/۲۹۴	-	۴۳
۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	سطح معنی داری	۴۴

بر اساس یافته‌های جدول فوق فرضیه‌ی شماره‌ی سه در سطح ۰/۰۱ مورد تأیید قرار می‌گیرد. متغیر بیان خود با شاخص تبلیغات تجاری شهری نیز با میزان همبستگی پیرسون ۰/۵۱۰ و سطح معناداری ۰/۰۰۰ دارای رابطه‌ی قوی معنادار و مثبت و مستقیم است. نتیجه این که با افزایش تبلیغات تجاری شهری، گرایش به بیان خود از طریق کالاهای افزایش می‌یابد.

جدول شماره‌ی نه - ضرایب همبستگی میان متغیر واسط فردگرایی و تبلیغات تجاری شهری

Pearson Correlation						
تبلیغات تجاری شهری کلی	اعتماد	جدایت	تکرار تبلیغات	قرار گرفتن در معرض تبلیغات	ضریب همبستگی (r)	نمره
۰/۴۹۷	۰/۳۱۳	۰/۴۷۱	۰/۴۳۱	۰/۳۳۲	-	۴۵
۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	سطح معنی داری	۴۶

بر اساس نتایج حاصل، متغیر فردگرایی با تبلیغات تجاری شهری در سطح ۰/۰۱ دارای ارتباط معنی دار است. بنابراین بر اساس یافته‌های فوق می‌توان استنباط کرد که فرض وجود ارتباط میان فردگرایی و تبلیغات تجاری شهری با ضریب همبستگی پیرسون ۰/۴۹۷ تأیید می‌شود. در نتیجه افزایش تبلیغات تجاری باعث فردگرایی می‌شود؛ هم‌چنین فردگرایی نیز باعث افزایش توجه به تبلیغات تجاری می‌شود.

جدول شماره‌ی ده- ضرایب همبستگی میان متغیر واسط فردگرایی و میزان مصرف‌گرایی

Pearson Correlation							
مصرف‌گرایی کلی	تجمل‌گرایی	مصرف جهان وطنی	اشتیاق مصرفی	لذت‌گرایی	مصرف افراطی	ضریب همبستگی (r)	نمره آنالیز
۰/۴۳۴	۰/۲۹۲	۰/۳۲۱	۰/۳۲۵	۰/۳۷۸	۰/۲۶۶	ضریب همبستگی (r)	نمره آنالیز
۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	سطح معنی‌داری	

بر اساس نتایج مطروح در جدول فوق فرضیه‌ی ارتباط میان میزان مصرف‌گرایی و فردگرایی نیز تأیید است. زیرا میان فردگرایی و شاخص مصرف‌گرایی در سطح ۰/۰۱ رابطه‌ی مثبت قوی و معناداری وجود دارد. با افزایش فردگرایی، مصرف‌گرایی نیز افزایش می‌یابد و در عین حال با افزایش مصرف‌گرایی تمایل به ارزش‌های فردی افزایش می‌یابد.

جدول شماره‌ی یازده- ضرایب همبستگی بین متغیر واسط مادی‌گرایی و میزان مصرف‌گرایی

Pearson Correlation							
مصرف‌گرایی کلی	تجمل‌گرایی	مصرف جهان وطنی	اشتیاق مصرفی	لذت‌گرایی	مصرف افراطی	ضریب همبستگی (r)	نمره آنالیز
۰/۵۰۰	۰/۳۳۵	۰/۴۴۵	۰/۳۴۸	۰/۵۰۳	۰/۱۱۲	ضریب همبستگی (r)	نمره آنالیز
۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۶۶	سطح معنی‌داری	

میزان همبستگی پیرسون میان دو متغیر مادی‌گرایی و مصرف‌گرایی برابر با ۰/۵۰۰ بوده و با سطح معناداری ۰/۰۰۰، بدین معنی که میان این دو متغیر رابطه‌ی قوی معنادار و مثبتی وجود دارد. با افزایش مادی‌گرایی، مصرف‌گرایی افزایش می‌یابد و در عین حال افزایش مصرف‌گرایی خود به افزایش ارزش‌های مادی‌گرایانه کمک می‌کند.

جدول شماره‌ی دوازده- ضرایب همبستگی بین متغیر واسط فردگرایی و میزان مصرف‌گرایی

Pearson Correlation							
صرف‌گرایی کلی	تجمل‌گرایی	صرف جهان‌وطنه	اشتیاق مصرفی	لذت‌گرایی	صرف افراطی	ضریب همبستگی (r)	نیزه
۰/۴۳۴	۰/۲۹۲	۰/۳۲۱	۰/۳۲۵	۰/۳۷۸	۰/۲۶		
۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	سطح معنی‌داری	

بر اساس نتایج مطروح در جدول فوق فرضیه‌ی ارتباط میان میزان مصرف‌گرایی و فردگرایی نیز تأیید می‌شود. زیرا میان فردگرایی و شاخص مصرف‌گرایی کلی در سطح ۰/۰۱ رابطه‌ی مثبت قوی و معناداری وجود دارد. با افزایش فردگرایی، مصرف‌گرایی نیز افزایش می‌یابد و در عین حال با افزایش مصرف‌گرایی تمایل به ارزش‌های فردی افزایش می‌یابد. همبستگی پیرسون میان فردگرایی و مصرف‌گرایی برابر با ۰/۴۳۴ است که ضریب همبستگی در سطح بالا و قوی است.

آزمون همبستگی تفکیکی:

رابطه‌ی میان تبلیغات تجاری شهری و مصرف‌گرایی با کنترل متغیرهای واسطه‌ای

جدول شماره‌ی سیزده- رابطه میان تبلیغات تجاری شهری و مصرف‌گرایی با کنترل متغیر بیان خود

Partial Correlation			
صرف‌گرایی	آماره	متغیر مستقل	متغیر کنترل
۰/۱۷۰	Cor(r)	تبلیغات تجاری شهری	بیان خود
۰/۰۰۵	Sig.		

بر اساس آزمون همبستگی نیمه تفکیکی، رابطه میان تبلیغات تجاری شهری و میزان مصرف‌گرایی با کنترل متغیر واسطه‌ای بیان خود از ۰/۳۷۱ (همبستگی مرتبه‌ی صفر) به ۰/۱۷۰ (همبستگی تفکیکی) کاهش یافته است. اما آنچه دیده می‌شود این است که ورای کاهش

میزان همبستگی بین این دو متغیر هنوز رابطه میان این دو متغیر معنی‌دار و مثبت است. و می‌توان این نتیجه را گرفت که مصرف‌گرایی و بیان خود بر هم تأثیر می‌گذارند، در عین این‌که بیان خود باعث کاهش تأثیرگذاری تبلیغات تجاری شهری می‌گردد.

جدول شماره‌ی چهارده- بررسی رابطه‌ی میان تبلیغات تجاری شهری و مصرف‌گرایی با کنترل متغیر مادی‌گرایی

Partial Correlation			
صرف‌گرایی	آماره	متغیر مستقل	متغیر کنترل
۰/۲۴۳	Cor(r)	تبلیغات تجاری شهری	مادی‌گرایی
۰/۰۰۰	Sig.		

میزان مصرف‌گرایی با تبلیغات تجاری شهری رابطه‌ی مثبت و معناداری دارد؛ به‌طوری که قبل از کنترل متغیر واسطه‌ای مادی‌گرایی رابطه ۰/۳۷۱ (همبستگی مرتبه‌ی صفر) و پس از کنترل و عدم مداخله آن این رابطه به ۰/۲۴۳ (همبستگی تفکیکی) کاهش یافت. بنابراین در کل از میان متغیرهای واسطه‌ای، با کنترل متغیر مادی‌گرایی حدود ۰/۱۲۸ میزان مصرف‌گرایی کاهش می‌یابد.

جدول شماره‌ی پانزده- رابطه میان تبلیغات تجاری شهری و مصرف‌گرایی با کنترل متغیر فردگرایی

Partial Correlation			
صرف‌گرایی	آماره	متغیر مستقل	متغیر کنترل
۰/۱۹۹	Cor(r)	تبلیغات تجاری شهری	فردگرایی
۰/۰۰۱	Sig.		

با کنترل متغیر فردگرایی، با استفاده از آزمون همبستگی نیمه تفکیکی، میزان رابطه میان متغیر تبلیغات تجاری شهری و میزان مصرف‌گرایی به ۰/۱۹۹ (همبستگی تفکیکی) کاهش یافته است. بنابراین در کل از میان متغیرهای واسطه‌ای، فردگرایی حدود ۰/۱۷۲ میزان مصرف‌گرایی را کاهش می‌دهد.

تحلیل مسیر

جدول شماره‌ی شانزده- ضرایب متغیرهای مستقل وارد شده در معادله‌ی رگرسیونی به روش Enter

متغیرهای وارد شده	ضرایب غیر استاندارد	ضرایب استاندارد	آزمون t	سطح معناداری
			Bta	انحراف معیار
تبلیغات تجاری شهری	.۰۶۰	.۰۶۳	.۰۵۷	.۹۵۲
مادی‌گرایی	۱.۰۹۹	.۱۷۳	.۳۴۲	.۰۰۰
فردگرایی	.۵۳۰	.۲۴۳	.۱۳۷	.۰۳۰
بیان خود	۱.۶۸۰	.۴۲۸	.۲۴۸	.۰۰۰
نتایج همبستگی	R square	Adjusted R square	Std.Error the Estimate	
	.۶۰۸	.۳۶۰	۱۷.۳۹۹۰۴	

یافته‌های جدول فوق نشان می‌دهد که ضریب تعیین تغییرات می‌باشد برابر با .۳۶۰ است. بنابراین در مجموع در حدود ۳۶ درصد از تغییرات متغیر وابسته (میزان مصرف‌گرایی) توسط این ۴ متغیر تبیین می‌شود و بقیه‌ی آن یعنی حدود ۶۴ درصد توسط عوامل دیگر تبیین می‌شود. همبستگی متغیرهای مستقل وارد شده در رگرسیون با متغیر وابسته مصرف‌گرایی برابر با ۶۰/۸ درصد می‌باشد که همبستگی قوی و مثبتی است. داده‌های جدول نشان می‌دهد که متغیر مادی‌گرایی دارای بالاترین بتای بهدست آمده است. و بدین ترتیب این متغیر به عنوان متغیر وابسته در مرحله‌ی بعدی (در طی فرایند رگرسیون) در نظر گرفته می‌شود و متغیرهای فردگرایی و بیان خود به عنوان متغیر واسطه‌ای انتخاب می‌شوند.

جدول شماره‌ی هفده- ضرایب متغیرهای مستقل وارد شده در معادله‌ی رگرسیونی به شیوه‌ی Enter

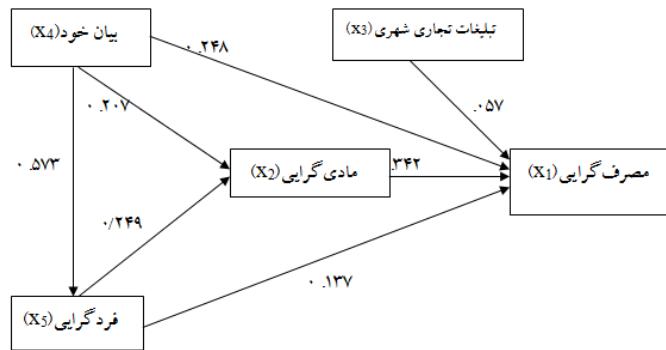
سطح معناداری	آزمون t	ضرایب استاندارد		ضرایب غیر استاندارد		متغیرهای وارد شده
		Bta	انحراف معیار	B		
.۰۰۰	۳.۶۴۵	.۲۴۹	.۰۸۲	.۲۹۹		فردگرایی
.۰۰۳	۳.۰۳۱	.۲۰۷	.۱۴۴	.۴۳۷		بیان خود
Std.Error the Estimate	Adjusted R square		R square	R		نتایج همبستگی
۶.۲۱۹۹۳		.۱۵۸	.۱۶۴	.۴۰۵		

داده‌های فوق نشان دهنده‌ی معنادار بودن رابطه میان مادی‌گرایی به عنوان متغیر وابسته و بیان خود و فردگرایی (متغیر مستقل) است. و به این ترتیب این دو متغیر ۱۵/۸ درصد از تغییرات متغیر مادی‌گرایی را تبیین می‌کنند. در مرحله‌ی بعدی رگرسیون، فردگرایی به عنوان متغیر وابسته قرار می‌گیرد. زیرا بالاترین سطح بتا را دارد.

جدول شماره‌ی هجده- ضرایب متغیرهای مستقل وارد شده در معادله‌ی رگرسیونی به شیوه‌ی Enter

سطح معناداری	آزمون t	ضرایب استاندارد		ضرایب غیر استاندارد		متغیرهای وارد شده
		Bta	انحراف معیار	B		
.۰۰۰	۱۰.۴۵۲	.۵۷۳	.۰۸۸	1.006		بیان خود
Std.Error the Estimate	Adjusted R square		R square	R		نتایج همبستگی
۴.۶۲۷۴۶		.۳۲۶	.۳۲۹	.۵۷۳		

داده‌های جدول نشان دهنده‌ی رابطه میان متغیر فردگرایی و بیان خود است. متغیر بیان خود ۳۲/۶ درصد از تغییرات متغیر فردگرایی را تبیین می‌کند. با توجه به نتایج به دست آمده می‌توانیم نتایج تحلیل مسیر را رسم کنیم تا به اثرات مستقیم و غیر مستقیم متغیرهای مستقل و وابسته بپریم.



نمودار تحلیل مسیر

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

در پژوهش حاضر مسئله‌ی اصلی این بوده است که آیا میان تبلیغات تجاری شهری و مصرف کالا در میان زنان شهر تهران رابطه وجود دارد؟ به طور کلی نتیجه‌ی بررسی ابعاد مصرف‌گرایی نشان‌دهنده‌ی آن است که مصرف‌گرایی در میان زنان شهر تهران در سطح متوسط رو به بالایی است. بدین ترتیب تبلیغات تجاری شهری باعث افزایش مصرف‌گرایی، بیان خود، فرد‌گرایی و مادی‌گرایی در میان افراد مورد مطالعه می‌شود. در عین این‌که افزایش فرد‌گرایی، مادی‌گرایی و بیان خود باعث افزایش مصرف‌گرایی نیز می‌شود. به منظور تعیین میزان تأثیر متغیرهای واسطه‌ای (بیان خود، فرد‌گرایی و مادی‌گرایی) در رابطه‌ی میان تبلیغات تجاری شهری و مصرف‌گرایی آن‌ها را کنترل کردیم و مشاهده شد که رابطه‌ی میان تبلیغات تجاری شهری به عنوان متغیر مستقل و مصرف‌گرایی به عنوان متغیر وابسته کاهش یافته است. اما با این کاهش، هم‌چنان رابطه‌ی ضعیف و مثبتی میان تبلیغات تجاری و مصرف‌گرایی باقی مانده است. و این بدین معناست که آن‌چه تأثیر بیشتری بر مصرف‌گرایی دارد در وهله‌ی اول متغیر واسطه‌ای بیان خود (البته با توجه به مجموع تأثیرات مستقیم و غیر مستقیم) سپس متغیر فرد‌گرایی و در نهایت مادی‌گرایی (تأثیر مستقیم) است.

بر اساس نتایج این پژوهش، چنان‌چه ارزش‌های فرد‌گرایی، مادی‌گرایی و بیان هویت خود از طریق تبلیغات تجاری شهری افزایش یابند، بر میزان مصرف‌گرایی بودن افزوده می‌شود و به

این معناست که متغیر تبلیغات تجاری شهری هم با تأثیرگذاری بر مادی‌گرایی، فردگرایی و بیان خود بر میزان مصرف‌گرایی تأثیرگذار است و در عین حال خود تبلیغات تجاری و مصرف‌گرایی نیز از متغیرهای واسطه‌ای تأثیر پذیرفته‌اند. در نهایت تحلیل مسیر نشان می‌دهد که متغیر مادی‌گرایی ۳۴ درصد از تغییرات متغیر مصرف‌گرایی را به صورت مستقیم تبیین می‌کند. متغیر بیان خود در حدود ۲۵ درصد و متغیر فردگرایی در حدود ۱۴ درصد به صورت مستقیم مصرف‌گرایی را تبیین می‌کنند. در عین این‌که متغیر فردگرایی به صورت غیر مستقیم با تأثیرگذاری بر مادی‌گرایی ۸/۵ درصد مصرف‌گرایی را تبیین می‌کند و در نهایت این‌که متغیر بیان خود در حدود ۲۰ درصد تأثیر غیر مستقیم بر مصرف‌گرایی بر جای می‌گذارد و آنرا تبیین می‌کند. در مجموع، در مدل تحلیل مسیر بیشترین تأثیر مستقیم و غیر مستقیم (از طریق تأثیر بر روی مادی‌گرایی و فردگرایی) بر مصرف‌گرایی را بیان خود بر روی متغیر وابسته بر جای می‌گذارد با مجموع تأثیر ۴۶ درصد. بنابراین با احتیاط می‌توان گفت که با افزایش تمایل به بیان و ابراز خود، میزان فردگرایی و مادی‌گرایی افزایش می‌یابد و من حیث المجموع با افزایش این سه متغیر میزان مصرف‌گرایی نیز افزایش می‌یابد. بنابراین هر چه ارزش‌های مادی، فردگرایی و بیان خود با مصرف کالاهای مادیات در افراد افزایش یابد، میزان مصرف‌گرایی آنان نیز افزایش می‌یابد. در نتایج تحلیل مسیر می‌توان به این امر اذعان داشت که تأثیر متغیر مستقل تبلیغات تجاری شهری (به صورت مستقل) بر روی مصرف‌گرایی بسیار ناچیز است و در حدود ۵/۷ درصد از تغییرات متغیر مصرف‌گرایی را تبیین می‌کند.

در اینجا می‌توان به این اشاره داشت که از میان تمامی متغیرهای زمینه‌ای تنها محل تولد با مصرف‌گرایی رابطه دارد؛ بدین ترتیب که متولدین تهران مصرف‌گرایی از متولدین شهرها و روستاهای هستند و در کل متولدین شهر مصرف‌گرایی بیشتری نسبت به متولدین روستاهای دارند. متغیرهای درآمد، تحصیلات، وضع تأهل، سن و اشتغال رابطه‌ای با مصرف‌گرایی ندارند. بر این اساس می‌توان به مانند اندیشمندان پست مدرنیته گفت که عوامل ساختاری مانند عوامل بالا اهمیت خود را در تعیین الگوهای مصرف از دست می‌دهند و مردم بر مبنای علایق و منافع فردی دست به انتخاب می‌زنند. از دید این نظریه پردازان، مصرف بیشتر امری نمادین است که در آن بیشتر از جنبه‌های مادی کالاهای نشانه‌ها و نمادهای موجود در آن کالا هستند که مصرف می‌شوند.

بر اساس نتایج به دست آمده می‌توان به درستی نظریات اندیشمندان مورد توجه در پژوهش پی برد، که معتقد به رابطه میان تبلیغات تجاری و مصرف‌گرایی هستند و این که شهر نشینی و شهرگرایی و افزایش تبلیغات تجاری باعث افزایش تمایل به مصرف می‌شود و این امر که معنای زندگی افراد در مصرف خلاصه می‌شود. به عقیده‌ی متکران مکتب انتقادی تبلیغات (با همه‌جایی بودن و در دسترس همگان بودن) با ایجاد ارزش‌های مادی‌گرایانه (معانی سرشار از خیال‌پردازی و انگاره‌های زیبایی و زندگی مفرح) و تداعی این ارزش‌ها در کالاهای مادی باعث می‌شوند افراد جامعه به سمت مصرف ترغیب شوند. و این که مصرف‌گرایی باعث دامن زدن به فرد‌گرایی می‌شود. زیرا مصرف‌کنندگان مختلف حتی زمانی که کالای را مشابه مصرف می‌کنند معنایی متفاوت بر مصرف خود بار می‌کنند و آن را به شیوه‌های گوناگون تفسیر می‌کنند. و این که اندیشمندان فرانکفورت معتقد به این هستند که مصرف به علت این که ارزشی نمادین است باعث می‌شود افراد برای ابراز هویت خود دست به مصرف بزنند.

بر اساس نظریه‌ی گیدنر افراد از مصرف، برای بیان هویت خود استفاده می‌کنند. مصرف‌گرایی و کالاپرستی تا حد زیادی جانشین توسعه‌ی اصیل و واقعی «خود» شخص می‌شود. نیاز فرد به استقلال شخصی، هویت معین و کمال‌طلبی، تبدیل می‌شود به نیازمندی بی‌پایان به داشتن و مصرف کردن کالاهایی که بازار عرضه می‌شود و در بمبان تبلیغات مصرف‌گرایانه، زنان هم وسیله و هم هدف واقع می‌شوند (گیدنر، ۱۳۷۸: ۲۸۰). آنچه گیدنر بر این عقیده است که تبلیغات از طریق ترویج فرد‌گرایی بر مصرف‌گرایی مؤثر است. زیرا فرد برای جلوه‌گری است که به مصرف می‌پردازد.

بودریار بر این عقیده است که تبلیغات باعث جذب مخاطب برای مصرف می‌شود و در عین حال افراد برای ساختن هویت خود دست به مصرف می‌زنند. زیمل نیز در آرای خود به این اشاره دارد که افراد در زندگی شهری برای بیان خود و رابطه با دیگران به مصرف روی می‌آورند. و این که فرد‌گرایی که نتیجه‌ی زندگی شهری است توسط مصرف عمیق‌تر می‌شود.

والکنبرگ در کار خود به این اشاره دارد که تبلیغات به این دلیل که میل به تهیه کالای خاصی را بالا می‌برد، مادی‌گرایی را افزایش می‌دهد. تبلیغات این ایدئولوژی را پرورش می‌دهند که دارایی‌ها مهم هستند و شرایط مطلوب (زیبایی، موقعیت، خوشحالی و...) می‌توانند فقط از طریق کسب دارایی مادی به دست بیایند. بدین ترتیب نتایج پژوهش حاضر تأییدی بر

تأثیر تبلیغات بر ایجاد ارزش‌های مادی‌گرایی و در عین حال تأثیر ارزش‌های مادی بر مصرف است.

پیک و پان در پژوهش خود در سال ۲۰۰۴ به این نتیجه‌گیری دست یافتند که قرار گرفتن در معرض تبلیغات و تکرار تبلیغات باعث ایجاد نگرش مثبت نسبت به تبلیغات می‌شود و در عین حال باعث افزایش روحیه‌ی مادی‌گرایی در افراد مورد مطالعه می‌شود و این خود بر مصرف‌گرایی مؤثر است. نتایج کار نیز بر این تأکید دارد که تکرار تبلیغات و قرار گرفتن در معرض آن‌ها بر ارزش‌های مادی، فردگرایی و بیان خود تأثیر گذار است و این باعث تأثیر بر گرایش به مصرف می‌شود. بر اساس نظریه‌ی اقانع هاولند قرار گرفتن مخاطب در برابر تبلیغات و تکرار تبلیغ و جذابیت و اعتماد به تبلیغات باعث تأثیرگذاری بر مخاطب می‌شود و نتایج پژوهش تأیید کننده‌ی این نظریه و مدل است. در عین این‌که بسیاری از یافته‌های تجربی بر این موارد تأکید داشته و به درستی آن دست یافته‌اند.

پژوهش حاضر بر بسیاری از پژوهش‌های داخلی در زمینه‌ی وجود مصرف‌گرایی در جامعه و خصوصاً در میان زنان (با تأکید بر کار وارسته‌فر) صحّه می‌گذارد. در حقیقت با توجه به کار علی‌خواه، میرزاچی، نیکزاد، معدن‌دار ... که هر یک به صورت‌های متفاوت و در عین حال نزدیک به یکدیگر به این دست یافته‌اند که جامعه‌ی حاضر جامعه‌ی مصرف‌گراست. در عین حال می‌توان بر یافته‌های برخی از آنان مبنی بر تأثیر تبلیغات تجاری بر روی مصرف و الگوهای مصرفی در جامعه اشاره داشت. همان‌گونه که کارهایی مانند پژوهش انتظاری و وارسته‌فر به این دست یافته‌اند که زنان برای کسب هویت و احترام اجتماعی دست به مصرف می‌زنند. یافته‌های پژوهش حاضر نیز تأیید کننده‌ی نتایج آنان است. پژوهش‌های کامران و یوسفی نیز به تأثیر تبلیغات تجاری شهری بر مصرف اشاره دارند و در این پژوهش دست‌آوردهای آنان نیز تأیید می‌شود. به این ترتیب که تبلیغات تجاری باعث توجه افراد به کالا می‌شود و میل به مصرف کالا را در آنان ایجاد می‌کند.

در نهایت می‌توان چنین نتیجه‌گیری کرد که زندگی شهری در کنار ابعاد مثبت و مفید خود برای افراد جامعه تأثیرات ناخواسته و خواسته‌ی ساختاری را بر جامعه تحمیل می‌کند؛ از جمله این‌که با افزایش تبلیغات تجاری و مکان‌های خرید مانند پاساژها ... در فضای شهرها برای افزایش فروش کالا بر سبک زندگی، برداشت‌ها، گرایش‌ها و ارزش‌های افراد جامعه مؤثر واقع

می‌شود. از آنجا که در جامعه‌ی حال حاضر ایران زنان برای معنابخشی به وجود خود از ابزارهای متنوع نمی‌توانند استفاده کنند، در نتیجه برای بیان هویت و شخصیت وجودی خود به مصرف کالاهای متنوعی روی می‌آورند. در حقیقت برای بیان خود و این‌که چه کسی هستند به ارزش‌ها و کالاهای مادی روی می‌آورند و شادی و نشاط سطحی و زودگذر زندگی و بودن خود را در مصرف می‌بینند. در عین حال جدایی زنان از بسیاری از سنت‌ها و عوامل انسجام بخش که در گذشته وجود داشته است، باعث افزایش تمایل به مصرف می‌شود و تبلیغات تجاری نیز با توجه به مکانیزم‌های خود مانند تکرار همه‌جایی و همه زمانی خود و با ایجاد جذابیت در معرفی کالاها و تلاش برای جذب اعتماد مخاطبین خود بر این امر تأثیرگذار است و با بتواره کردن کالا و این‌که، کالاها و مصرف آن‌هاست که باعث شادی، معنابخشی به فرد و زندگی او می‌شود و در صورت مصرف کالاهاست که می‌تواند به دیگران بفهماند که چه کسی است و در عین حال خود را متمایز و حتی برتر از دیگران بینند، باعث دامن زدن به مصرف‌های غیر منطقی می‌شود.

منابع:

- ۱- اباذری، یوسف و چاوشیان، حسن (۱۳۸۱) «از طبقه‌ی اجتماعی تا سبک زندگی؛ رویکردهای نوین در تحلیل جامعه‌شناختی هویت اجتماعی»، *نامه‌ی علوم اجتماعی*، شماره‌ی ۲۰.
- ۲- باکاک، رابت (۱۳۸۱) *صرف*، ترجمه‌ی خسرو صبوری، تهران: شیرازه.
- ۳- زاهد زاهدانی، سعید؛ سروش، مریم (۱۳۸۰) «الگوی مصرف و هویت دختران جوان شهری»، *مطالعه درباره‌ی دختران شیراز*، *مطالعات فرهنگی و ارتباطات*، سال اول، شماره‌ی ۱۱.
- ۴- زیمل، گیورگ (۱۳۷۲) «کلان‌شهر و حیات ذهنی»، ترجمه‌ی یوسف اباذری، *نامه‌ی علوم اجتماعی*، دانشگاه تهران، جلد ۲، شماره‌ی ۳.
- ۵- کیویستو، پیتر (۱۳۸۰) *اندیشه‌های بنیادی در جامعه شناسی*، ترجمه‌ی منوچهر صبوری، تهران: نشر نی.
- ۶- گیلنر، آنتونی (۱۳۸۲) *جامعه‌شناسی*، ترجمه‌ی منوچهر صبوری، تهران: نشر نی.
- ۷- مک‌ایتایر، السدر (۱۳۶۰) *مارکوزه*، ترجمه‌ی حمید عنایت، تهران: انتشارات خوارزمی.
- ۸- میلر، اندره، براویت، جف (۱۳۸۵) *درآمدی بر نظریه‌ی فرهنگی معاصر*، ترجمه‌ی جلال محمدی، تهران: نشر ققنوس.

تأثیر تبلیغات تجاری شهری بر مصرف‌گرایی زنان شهر تهران

يعقوب موسوی^۱، طیبه احمدی^۲

تاریخ پذیرش: ۱۳۹۱/۱۲/۱۵

تاریخ دریافت: ۱۳۹۱/۰۷/۲۷

چکیده

با افزایش دامنه‌ی فعالیت‌های رسانه‌های مختلف و تشویق به مصرف بیش‌تر انواع مختلف از کالا و خدمات، شکل‌های جدیدی از رفتار مصرفی و تبعات ناهمجارت آن در شهرهای بزرگ گسترش یافته است. استفاده از وسایل تأثیرگذار بر ذهن انسان، برای سودمند جلوه دادن کالاهای تولیدشده و در نتیجه خرید و مصرف آن در سطوح گستره‌های اجتماعی، گذشته از تولید فرنگ و نگرش جدید در فضای شهری، تأثیر قابل ملاحظه‌ای نیز بر نظام رفتاری ساکنین در شهرها بر جا گذاشته است. می‌توان گفت بنا به علل مختلف از جمله بهدلیل فروزنی فعالیت‌های تبلیغاتی و رسانه‌ای، تمایل به مصرف زیاد در لایه‌های بسیار گستره‌ای از مردم به صورت یک قاعده و هنجار اجتماعی و بعض‌اً دارای عوارض درآمده است. با توجه به اهمیت جامعه شناختی موضوع مصرف در نظام کارکرد شهری این پژوهش در صدد است تا به بررسی رابطه میان میزان مصرف‌گرایی زنان شهر تهران و تبلیغات تجاری موجود شهری^۱ بپردازد. چرا که بنا به دلایل و عوامل مختلف، زنان بیش‌ترین سطح از مصرف شهری را در مقابسه با مردان به خود اختصاص می‌دهند. از تبیین‌های نظری مختلف از جمله نظریه‌ی اقتاع برای واکاوی تحلیلی و مفهومی موضوع مورد استفاده قرار گرفته است. روش مورد استفاده در پژوهش، پیمایش، و ابزار گردآوری داده‌ها نیز پرسشنامه و نمونه‌ی مورد بررسی ۲۷۰ نفر از زنان شهروند ساکن در شهر تهران و مراجعه کننده به مراکز خرید است که با روش نمونه‌گیری خوش‌های طبقبندی شده اتفاقی انتخاب شده‌اند. نتایج به دست آمده مبین آن است که میان تبلیغات تجاری در شهر و میزان و نوع مصرف‌گرایی زنان رابطه‌ی معنی‌دار وجود دارد. در این میان متغیر واسط تمایل به مصرف زیاد و نگرش مادی‌گرایانه، نقش تعیین‌کننده‌ای در سطح مصرف افراد مورد تحقیق دارد.

واژه‌های کلیدی: مصرف‌گرایی، تبلیغات تجاری شهری، فرد‌گرایی، مادی‌گرایی، بیان خود، اقتاع

مقدمه و طرح مسأله

اولین و مهم‌ترین مکان مصرف، شهر است. توسعه و رشد مراکز بزرگ خرید نماد و نشانه‌ای از افزایش تمایل مصرف در تجربه و زندگی روزمره مردم و خود عاملی مهم در پیدایش و نهادی شدن فرهنگ مصرف در میان آنان است. مراکز خرید نشان می‌دهند مصرف‌گرایی می‌تواند نوعی روش زندگی باشد (ابذری و چاووشیان، ۱۳۸۱: ۲۳). شهرها از واقعیت‌های تولید و توزیع کالا و تقسیم منابعی که جامعه‌ی مصرف‌گرایی را می‌سازد، تشکیل شده‌اند. ظاهر این مصرف، فراوانی و آزادی انتخاب است، اما در واقعیت آن چه انجام می‌دهد تقویت مشکلات است. لذت مصرف‌گرایی سطحی است؛ اما فرد در شهر از هر طرف که به چرخد مصرف‌گرایی آن‌جاست تا راهی بنماید. در واقع مصرف‌گرایی به معنای مکانی آن در شهر، تبدیل به روشی برای زندگی شده است (مايلز، ۱۹۹۸: ۶۸) به نقل از زاهد زاهدانی و سروش، ۱۳۸۷: ۷۹).

با مطالعه‌ی آثار جامعه شناسان کلاسیک می‌توان دریافت که مصرف‌گرایی هم‌زمان با توسعه‌ی شهر و شهرنشینی به یک پدیده‌ی عام تبدیل شده است. از این نظر گفته می‌شود الگوی مدرن مصرف تا حدی ناشی از زیستن در کلان‌شهرها، شهرها و حومه‌ها است. زیرا زندگی در این محیط‌ها، همان‌گونه که زیم می‌گوید انسان‌های جدیدی را پرورش می‌دهد که نگران حفظ خودمختاری و فردیت وجود خویش در تقابل با نیروهای چیره‌ی اجتماعی است. بنابراین آگاهی از مد و شیوه‌های مصرف به منظور ابزاری برای ایجاد تمایز و بیان هویت و ترجیحات فرد افزایش می‌یابد (پاکاک، ۱۳۸۱: ۲۶). مصرف‌گرایی با نمادها و عالم‌ی خاص خود امروزه بیان‌کننده‌ی سبک زندگی، تمایلات، تفکرات و ایده‌آل‌ها به متابه‌ی بازنمایی کننده‌ی هویت عاملان آن، کارکردهای جدیدی یافته است. در عصر حاضر افراد تمایل دارند هویت خود را با کالاها و خدماتی که مصرف می‌کنند یا گوناگونی و تنوع مصرف، به خصوص مصرف کالاها یا خدماتی که نام و مارک مشهور دارند، معرفی کنند.

یکی از وجوده مصرف در جامعه، بازنمایی الگوهای مصرف در تبلیغات تجاری شهری است. توجه به نقشی که این نوع از تبلیغات در ترویج ارزش‌های مصرف‌گرایانه دارند، بسیار مهم و حیاتی است. نحوه‌ی مواجهه‌ی تبلیغات تجاری شهری با حوزه‌ی مصرف، بر میزان میل به مصرف و ترویج ارزش‌های مصرف‌گرایانه تأثیرگذار است. برای مثال رضوی‌زاده (۱۳۸۳)،

در پژوهش خود به این نتیجه دست یافته است که قرار گرفتن بیشتر در مقابل تبلیغات تجاری، بر تمایل به تغییر سبک زندگی یا چگونگی مصرف مادی تأثیرگذار است. جامعه‌ی ایران، جامعه‌ای در حال گذار تلقی می‌شود. قدر مسلم این‌که فرآیند گذار در یک دهه‌ی اخیر در اثر عواملی از جمله گسترش و جهانی شدن رسانه‌ها و تبلیغات هم شتاب بیشتری گرفته و هم به حوزه‌های وسیع‌تری از زندگی اجتماعی اشاعه یافته است. امروزه در جامعه‌ی ما وسائل و امکانات زمینه‌ساز و گسترش مصرف‌گرایی (انواع تبلیغات رسانه‌ای و درون شهری، ابجاد و رشد مرکز تجاری، پاسازها و...) فعال‌تر شده است. در غالب شهرهای بزرگ از جمله در شهر تهران در چند دهه‌ی اخیر فعالیت‌های تبلیغاتی و تجاری شدیداً افزایش یافته است. مثلاً افزایش نصب انواع تابلوهای تبلیغاتی و تجاری در سطح فضاهای شهری اشاره کرد که مصرف‌گرایی را شتاب می‌دهند. در دنیای کنونی تبلیغات تجاری زندگی ساکنین در شهرها را تحت تأثیر خود قرار داده است. انواع آگهی‌های تجاری، چشم و گوش مردم را پر کرده است. این محیط بهویژه در نیمه‌ی دوم قرن بیستم با تولید انبوه کالاها رونق و شدت بیشتری داشته و تأثیر تبلیغات تجاری برای فروش کالا گسترش روزافزون یافته است. تبلیغ مقوله‌ای نیست که چندان جدید باشد و لزوماً در سال‌های اخیر خود را نشان داده باشد؛ بلکه ریشه در زندگی اجتماعی انسان دارد. اما به دلیل نفوذ دامنه‌ی آن سیطره‌ی بی‌چون و چرای تبلیغات تجاری بر زندگی روزمره‌ی ما حقیقتی غیرقابل انکار است. کارشناسان معتقدند که هر تبلیغ تجاری در بطن خود یک شیوه زندگی تأثیرگذار را نهفته دارد. لذا بدون توجه به نوع کالا، مردم به همان طریق از آن کالا استفاده می‌کنند. از آنجا که عمده‌ترین هدف تبلیغات و آگهی‌های تجاری، ایجاد انگیزه‌ی مصرف در مخاطبان خود است، مطالعات مربوط به تبلیغات نیز بیشتر به مسائل مرتبط با مصرف و پیامدهای آن در عرصه‌های گوناگون زندگی معطوف شده است. آگهی‌های تجاری، به نحو مستقیم و غیر مستقیم، موجب بر انگیختن و ترویج مصرف‌گرایی در میان مخاطبان (شهر و ندان) خود می‌شود. به عبارت دیگر ارتباط متقابلی میان تبلیغات تجاری و افراد در جامعه وجود دارد و آنچه در این جا به عنوان مسئله مطرح می‌شود تأثیری است که تبلیغات تجاری شهری بر تمایل مردم شهرنشین و شهرگرا (با تأکید بر زنان) به مصرف کالاها خصوصاً تمایل به مصرف کالاهایی که می‌توان گفت در حیطه‌ی نیازهای ضروری و اهم نیازهای آنان قرار نمی‌گیرد و باعث رفتن به سمت مصرف‌گرایی

می‌شود. تبلیغات با قدرت اقناع خود یک جهان‌بینی را که شامل ارزش‌های مصرف است اشاعه می‌دهد و آنرا به امری عادی تبدیل می‌کند.

تبلیغات می‌تواند از طریق دامن زدن به ویژگی‌هایی مانند روحیه‌ی نوخواهی، زیاده‌خواهی، رقابت‌طلبی، هویت‌یابی از طریق مصرف کالاهای تلاش در جهت رسیدن به خواسته‌های مادی و تلاش برای دست‌یابی به لوازم مادی که خارج از محدوده‌ی نیازهای اولیه و اساسی انسان‌است، بر میزان مصرف‌گرایی افراد جامعه مؤثر واقع شود. با گسترش شهرها و افزایش روحیه‌ی شهرگرایی تمایل مردم به مصرف در جهت رفع خواسته‌های ایشان افزایش یافته است.

تبلیغات تجاری شهری به عنوان شکل جدیدی از تبلیغات سعی دارند با استفاده از ابزارهای متنوعی که در اختیار دارند به مصرف کالاهای شهر و میان شهرنشینان دامن زند و تمایل به داشتن کالاهای مادی را در آنان افزایش دهند. امروزه مصرف‌گرایی به طرز وسیعی در میان زنان ایرانی توسعه یافته است که پی‌آمدہای آن را می‌توان در بسیاری از رفتار و یا سبک منتخب زندگی روزمره‌ی آنان مشاهده کرد. در این میان نقش صنعت تبلیغات در ایجاد شرایط مناسب برای تشدید فرایند مصرف‌گرایی در میان زنان غیر قابل انکار است.

در پژوهش حاضر سعی بر آن است که به بررسی و تحلیل رابطه میان تبلیغات تجاری شهری و انواع تمایل و رفتار مصرف‌گرایی در میان زنان ساکن در شهر تهران پرداخته شود.

پیشینه‌ی تجربی موضوع پژوهش

- وارسته‌فر، افسانه و مختاری، هانیه (۱۳۸۸) «بررسی الگوی مصرف نزد زنان شهر تهران»،
فصلنامه‌ی پژوهش اجتماعی.

هدف از انجام این پژوهش بررسی و شناخت الگوی مصرف زنان و شناسایی عوامل مؤثر بر آن بیان شده است. مصرف تظاهری در میان زنان در حد بالای مشاهده و گذشته از آن این نوع مصرف زمینه‌ی از خود بیگانگی زنان را فراهم کرده است. نتایج به دست آمده در این پژوهش نشان می‌دهد که میان تشخّص‌پذیری و الگوی مصرف مدرن رابطه وجود دارد و زنان برای دست‌یابی به هویت مصرف و سعی می‌کنند بیشتر از هویت خود لذت ببرند. وسایل ارتباطی و اطلاع‌رسانی مدرن و تبلیغات به عنوان هدایت‌گرهای بیرونی در تمایل فرد به مصرف بسیار مؤثر حتی جای‌گزین خانواده و سنت شده است.

- یوسفی، راهله (۱۳۸۰) «اثر بخشی بیل بوردهای تبلیغاتی بر جامعه‌ی مصرف کننده‌ی ایران- تهران»، پایان نامه‌ی کارشناسی ارشد، دانشگاه تربیت مدرس. فرضیات این تحقیق سعی در بررسی و سنجش تأثیر بیل بوردهای تبلیغاتی بر تغییر الگوی مصرف، افزایش مصرف و ارتباط بهتر مصرف کننده با پیام تبلیغاتی دارد. محقق در این پژوهش به این نتیجه رسیده است که ۵۵ درصد از پاسخ‌گویان معتقدند که بیل بورد در تشویق مردم به مصرف یک کالا مؤثر است. تبلیغ یک کالا توسط بیل بوردها باعث ایجاد اشتیاق عمومی در جامعه‌ی مورد مطالعه می‌شود. این پژوهش در کل به این نتیجه رسیده است که بیل بورد به عنوان یک ابزار تبلیغات تجاری شهری در مقایسه با دیگر وسایل از عملکرد خوبی برخوردار است.
- کامران، افسانه (۱۳۸۲) «نشانه‌شناسی تبلیغات شهری در ایران با تأکید بر بیل بوردهای سطح شهر تهران»، پایان نامه‌ی کارشناسی ارشد، دانشگاه هنر. این پایان نامه با هدف دست‌یابی و شناسایی نشانه‌ها و اسطوره‌های حاکم بر تبلیغات محیطی شهر تهران و نظام نشانه‌شناسانه‌ی آن انجام شده است. یافته‌های پژوهش معرف نظام اسطوره‌ساز در تبلیغات تجاری ایران است. این پژوهش به این امر اشاره دارد که مردم به کالای خارجی نگاه خوش‌بینانه‌تری نسبت به کالاهای تولید داخل دارند و آن هم به دلیل اسطوره‌های برچای مانده از دهه‌های گذشته‌ی ایران مبنی بر کیفیت بالای محصولات خارجی است.
- والکنبرگ، بتی ام (۲۰۰۰) رسانه و مصرف‌گرایی جوانان؛ مطالعات تأثیر رفتاری نشان می‌دهد که تلویزیون و تبلیغات آن یک منبع مهم برای تقاضای کالا در میان کودکان است. بچه‌ها که بیشتر تلویزیون می‌بینند احتمالاً بیشتر کالاهای تبلیغاتی را تقاضا می‌کنند. والکنبرگ در کار خود به بررسی این مسئله می‌پردازد که چگونه تبلیغات تلویزیون بر تقاضای خرید بچه‌ها، مادی‌گری، نا امیدی، نارضایتی از زندگی و تضاد خانوادگی تأثیر می‌گذارند. تبلیغات به این دلیل که میل به تهیه کالای خاصی را بالا می‌برد، مادی‌گرایی را افزایش می‌دهد. تبلیغات این ایدئولوژی را پرورش می‌دهند که دارایی‌ها مهم هستند و شرایط مطلوب (زیبایی، موقعیت، خوشحالی و...) می‌توانند فقط از طریق کسب دارایی مادی به دست بیایند.
- پیک و یان (۲۰۰۴) گسترش مصرف‌گرایی جهانی (تأثیر رسانه‌های جمعی و ارزش‌های تبلیغاتی بر مصرف‌گرایی در چین). فرضیات این پژوهش شامل موارد زیر است: ۱- قرار گرفتن در معرض محتوای رسانه‌ها، تأثیر مثبتی در پذیرش ارزش‌های مصرفی دارد؛ ۲- قرار

گرفتن در معرض تبلیغات تجاری تأثیر مثبتی بر ارزش‌های مصرفی جدید دارد. محققین معتقدند که قرار گرفتن مکرر در برابر تبلیغات تجاری تأثیر مثبتی بر ایجاد نگرش مثبت به تبلیغات تجاری دارند. فرض دیگر این پژوهش بر مبنای همین امر است که قرار گیری مداوم و پی در پی در برابر تبلیغات تجاری باعث نگرش مثبت به تبلیغات می‌شود. نگرش مثبت به تبلیغات تجاری باعث پذیرش مصرف با کیفیت و مصرف نوآورانه می‌شود. از جمله نتایج این پژوهش این است که قرار گرفتن در معرض پیام‌های تبلیغات تجاری چه رسانه‌ای و چه محیطی بر نگرش مثبت به تبلیغات مؤثر است. جوان‌ترها تأثیر بیشتری از تبلیغات تجاری می‌گیرند و درآمد بر میزان مصرف مؤثر است. و افراد تحصیل کرده به نام تجاری کالا توجه می‌کنند و این بر میزان مصرف آن‌ها مؤثر است. هم‌بستگی مثبت و معناداری میان در معرض تبلیغات تجاری محیطی قرار گرفتن و مصرف‌گرایی وجود دارد. در حقیقت قرار گرفتن در معرض تبلیغات تجاری باعث ایجاد روحیه‌ی فردگرایی و نوخواهانه می‌شود و این دو بر مصرف‌گرایی تأثیر می‌گذارند؛ زیرا تبلیغات ارزش‌های مصرفی را تغییر می‌دهد. پژوهشگران معتقدند، که هر چه سطح تبلیغات تجاری (تکرار پذیری) آن‌ها بالا باشد، روحیه‌ی مصرف‌گرایی نیز افزایش می‌یابد.

مبانی نظری پژوهش

پیشینه‌ی مطالعه در مورد مصرف به عنوان مقوله‌ای جامعه شناختی به اواخر قرن نوزدهم میلادی و آغاز قرن بیستم باز می‌گردد. در این دوره بود که برای نخستین بار مصرف و شیوه مصرف کردن به منزله‌ی پدیده‌ای مرتبط با فرهنگ و جهان‌بینی‌ای خاص مورد توجه ماکس وبر قرار می‌گرفت (باکاک، ۱۳۸۱: ۳۵). کتب و آثار زیادی درباره‌ی تولید و نقش آن در شکل دادن به جامعه‌ی پسری نوشته شده؛ اما به نسبت درباره‌ی مصرف و نقش آن در نظام اجتماعی مطالعات زیادی صورت نگرفته است بهمین علت این تصور وجود دارد که برای مطالعه‌ی مقوله‌ی مصرف به رویکردها و مفاهیم تحلیلی نیاز است که جواب‌گویی دغدغه‌های نظری حول حوزه‌ی مصرف باشد. امر مصرف که گمان می‌رفت اساساً موضوعی اقتصادی است، اکنون یکی از مسایل کانونی مطالعات جامعه شناسی است. ویلن از اولین کسانی است که ابعاد اجتماعی مصرف را اوایل قرن بیستم مطالعه کرد و مکانیسم‌های اجتماعی مصرف طبقه‌ی

متوسط را توضیح داد. در این زمان بود که زیمل پدیده‌هایی چون مد و رفتارهای مصرفی افراد را در شهرها مورد توجه قرار داد (باکاک، ۱۳۸۱: ۳۷).

در این پژوهش از آرای اندیشمندانی مانند: آنتونی گیدنز، ژان بودریار، تورشتاین و بلن، گئورگ زیمل، اندیشه‌ی مکتب انتقادی در زمینه‌ی مصرف و نظریه و مدل ارتباطی اقنان در حیطه‌ی تبلیغات تجاری استفاده شده است. استفاده از نظریه و مدل اقنان، برای توجه به تبلیغات به عنوان ابزاری ارتباطی است که بر گیرندگان پیام خود (مصرف‌کنندگان) مؤثر است. از آنجایی که حجم بسیار زیاد تبلیغات تجاری، تلاش دارد که مخاطب را برای خرید کالا و یا خدماتی ترغیب و اقنان کند، می‌توان گفت که با تکرار و قرار گرفتن بیشتر در برابر تبلیغات تجاری و جذابیت داشتن تبلیغات برای مخاطبانشان و هم‌چنین اعتماد افراد به تبلیغات مختلف، و با توجه به قدرت اقنانی تبلیغات تجاری، تمایلات مصرف‌گرایی در میان افراد بارور می‌شود. در ادامه به بیان نظریه‌ها و تجربیات در ارتباط با موضوع پژوهش پرداخته و نحوه ارتباط میان تبلیغات تجاری شهری و مصرف‌گرایی بیان می‌شود.

در اکثر نظریات مطرح شده و کارهای پژوهشی صورت گرفته، به رابطه‌ی میان تبلیغات و مصرف‌گرایی به طرق مختلف و با دیدگاه‌های متفاوتی پرداخته شده است. مارکوزه بر این عقیده است که تبلیغات، نوعی ایدئولوژی مصرف‌گرایی را رواج می‌دهد که در بردارنده‌ی خلق و ترویج نیازهای کاذب است (پرسون، ۲۰۶: ۶). از آرای مارکوزه می‌توان این برداشت را داشت که تبلیغات باعث ایجاد نیازهای کاذب می‌شود و این خود به مصرفی می‌انجامد که باعث شادی مردم می‌شود، لیکن تصریح می‌کند که این شادی، شادی راستین نیست (مکایتایر، ۱۳۶۰: ۴۵). مصرف‌کنندگان در این اندیشه، به دنبال مصرف برای نوخواهی هستند و در عین حال با مصرف خود به فرد‌گرایی دامن می‌زنند (میلز و براویت، ۱۳۸۵) در عین حال تبلیغات با تداعی معانی جدیدی، مانند: زیبایی، زندگی مفرح و... باعث ایجاد مادی‌گرایی و ارزشمند شدن کالای مادی می‌شوند و باعث ترغیب افراد به مصرف کالا می‌گردند (کوهن و کندی، ۲۰۰۹: ۱۲۵). اندیشمندان مکتب انتقادی معتقدند که مصرف ارزش نمادین می‌باید و برای ابراز هویت مورد استفاده قرار می‌گیرد. از آنجا که مصرف به شیوه‌ای انفرادی است، حالتی از فردیت کاذب در بهره‌برداری از کالا ایجاد می‌کند. در ارتباط با پدیده‌ی مصرف بیشتر نظریه‌پردازان، در عرصه‌ی تئوریک و هم‌چنین محققینی که در حیطه‌ی تجربی به

بررسی پدیده‌ی مصرف پرداخته‌اند، به این امر اشاره دارند که افراد جامعه، مصرف می‌کنند که به بیان خود و یا همان هویت فردی خود بپردازنند. گیدنر معتقد است که هویت فردی همان «خود» است که فرد آنرا به عنوان بازتابی از زندگی خود می‌پذیرد. در حقیقت بیان خود بر مصرف‌گرایی مؤثر است و در عین حال تبلیغات نیز بر بیان خود تأثیر گذار است. کارل مارکس بر این عقیده است که کارگران برای دست‌یابی به هویت خویش دست به مصرف می‌زنند و این به این معنا است که دیگر تولید به کارگران هویت نمی‌بخشد؛ بلکه این مصرف است که به کارگران هویت و شخصیت می‌بخشد. در این جاست که کالا هویتی تمایز گونه می‌یابد. ایدئولوژی مصرف‌گرایی چیزی جز این نیست که زندگی خود را در آن‌چه مصرف می‌کنیم باز شناسیم نه در آن‌چه تولید می‌کنیم (استوری، ۱۹۶۶: ۱۱۲). از میان معاصران بیش از همه گیدنر بر کارکرد هویت بخش مصرف تأکید کرده است. او معتقد است که در دوران مدرنیته افراد از مصرف، برای بیان هویت خود استفاده می‌کنند. این نوع هویت یک هویت سیال و روزمره است. کالاپرستی به خصوص پس از بلوغ نظام سرمایه‌داری مستقیماً بر فرآیندهای مصرف تأثیر می‌گذارد. تعیین و ترویج الگوهای استاندارد شده‌ی مصرف، به‌ویژه از طریق آگهی‌های بازرگانی و دیگر روش‌ها، برای رشد اقتصادی اهمیتی انکار ناپذیر یافته است (گیدنر، ۱۳۸۷: ۲۳۱). در اندیشه‌ی گیدنر، مصرف تبدیل به ابزارهای اساسی برای برساختن هویت شخصی و اجتماعی شده است. این برساختن هویت، مستلزم نقش خلائقه و فعالانه‌ی مصرف‌کنندگان است. مصرف‌کنندگان بر خلاف نظریه‌پردازان مکتب فرانکفورت، افرادی فاقد قدرت و بازیجه‌ی دست عوامل بیرونی نیستند، بلکه افراد خلائقی هستند که معانی کالاهای را در زمینه‌ی خواست‌ها و اهداف خود دستکاری می‌کنند و تغییر می‌دهند. در رأس این خواست‌ها و اهداف، تلاش برای تکوین حسی نیرومند از هویت شخصی و اجتماعی وجود دارد (کمپل، ۲۰۰۵: ۲۴).

بودریار نیز در آرای خود به این امر اشاره دارد که مصرف به فرآیند پویایی تبدیل شده است که متضمن ایجاد احساس هویت فردی و جمعی است. افراد حسن هویت چه کسی بودن را از طریق آن‌چه که مصرف می‌کنند، تولید می‌نمایند. عنصر اساسی در این چرخش، از نظر بودریار میل است. فرد از طریق مصرف اقلام معینی از کالاهای می‌کوشد کسی باشد و چیزی باشد که میل دارد باشد (باکاک، ۱۹۹۲: ۱۵۰). بودریار نیز بر این عقیده است که مصرف به

فرآیندی اجتناب ناپذیر برای برساختن یا بیان حس هویت تبدیل می‌شود (باکاک، ۱۳۸۱: ۱۰۱).

زیمل بر این باور است که در شرایط زندگی کلان شهری، الگوهای مصرف از مهم‌ترین شیوه‌هایی هستند که می‌توان از آن‌ها برای بیان خود در رابطه با دیگران و انبوه جمعیت کلان شهر و تحکیم حس هویت خود استفاده کرد (زیمل، ۱۳۷۲: ۵۶). از نظر زیمل، آزاد شدن فرد از تمامی قید و بندهایی که جامعه‌ی سنتی در قالب همبستگی‌های گروهی بر آزادی فرد می‌نهاد، نوید بخش بروز فردیت است. اما همین افراد آزاد، خود را در حصار جامعه‌ای می‌بینند که دائمًا در حال تعرض به عرصه‌های خودمنخاری فرد است و فشارهای ساختاری آن محسوس است. درگیر شدن در نظام تقسیم کار پیچیده، دستمایه‌های هویت و تمایز از دیگران را نیز زایل کرده است. در چنین وضعی، شیوه‌ی خاص مصرف کردن راهی برای بیان خود در رابطه با دیگران و انبوه جمعیت حاضر در کلان شهر است. زیمل دریافته بود که بورژوازی برلین در مواجهه با گمنامی حاصل از زندگی در شهر، برای حفظ هویت خویش از مصرف بهره می‌گرفت (کیویستو، ۱۳۸۰: ۱۷۵).

کلودز فیشر در «مدل بیان خود» به این پدیده اشاره دارد که در عصر پست مدرن خرید کردن چون معنا بخشنیدن تعییر می‌شود. در واقع روشی برای بیان خود به صورت متفکرانه و با اراده است. شخص با چیزی که می‌خرد به خود و همگان می‌گوید که چه کسی است؛ یعنی مردم به آفرینش خود دست می‌زنند. این نتیجه‌ای از نیاز به جبران در یک جامعه‌ی تودهوار است. اگر چه بیان خود از طریق کالا برای اشخاص یک استراتژی نمادین است، در مجموع این سیستم نمادها غیر عقلانی است. زیرا به یک چرخه‌ی بی پایان خرید و مصرف دچار می‌شوند (فیشر، ۲۰۰۳: ۷).

به نظر گیدنر تبلیغات از طریق ترویج فردگرایی بر مصرف‌گرای مؤثر است؛ زیرا فرد برای جلوه‌گری است که به مصرف می‌پردازد. گیدنر معتقد است که نظام سرمایه‌داری به طور فزاینده‌ای در صدد است تا الگوی مصرف را شکل دهد و فرآیند تولید را به انحصار خود درآورد. از همان ابتدا بازارها مروج فردگرایی بوده‌اند. بعدها فردگرایی به حوزه‌ی مصرف نیز کشانده شد و تشخیص و تعیین خواسته‌های فردی به صورت اصل اساسی تداوم نظام درآمد.

بدین صورت آزادی انتخاب فردی به صورت قالبی در آمد که در چارچوب آن شخص می‌تواند به جلوه‌گری پردازد (گیدنز، ۱۳۸۲: ۲۷۷).

روش پژوهش

در این مطالعه برای رسیدن به اهداف و پاسخ‌گویی به سؤالات پژوهش از روش پیمایش و ابزار پرسشنامه استفاده شده است. جامعه‌ی آماری شامل زنان شهروند شهر تهران به عنوان مراجعه کننده به مراکز خرید در مراکز عمده شناسایی و تعیین شده به شیوه‌ی اتفاقی انتخاب شده‌اند تعداد اعضای نمونه ۲۷۰ نفر هستند. با استفاده از نرم‌افزار Spss از آمارهای توصیفی شامل درصدگیری، میانگین و م د استفاده شده است. برای تحلیل چند متغیره نیز علاوه بر ضریب همبستگی پیرسون، آزمون F استفاده شده است. برای تحلیل چند متغیره نیز علاوه بر تحلیل رگرسیون چند متغیره از تحلیل مسیر نیز استفاده شده است.

فرضیات پژوهش

- ۱- میان تبلیغات تجاری شهری و میزان مصرف‌گرایی زنان رابطه وجود دارد.
- ۲- میان تبلیغات تجاری شهری و مادی‌گرایی زنان رابطه وجود دارد.
- ۳- میان تبلیغات تجاری شهری و بیان خود رابطه وجود دارد.
- ۴- میان تبلیغات تجاری شهری و فردگرایی زنان رابطه وجود دارد.
- ۵- میان فردگرایی و میزان مصرف‌گرایی زنان رابطه وجود دارد.
- ۶- میان مادی‌گرایی و میزان مصرف‌گرایی زنان رابطه وجود دارد.
- ۷- میان بیان خود و میزان مصرف‌گرایی زنان رابطه وجود دارد.

یافته‌های پژوهش

در ابتدا به توصیف برخی از ویژگی‌های جمعیت‌شناختی پاسخ‌گویان می‌پردازیم. نتایج پژوهش حاکی است که میانگین سنی مشارکت‌کنندگان در این مطالعه برابر با ۳۴/۵۱ سال است. ۶۲/۶ درصد از پاسخ‌گویان متأهل و ۲۹/۳ درصد مجرد هستند. ۵۲/۲ درصد از افراد نیز محل تولدشان تهران است و ۴۵/۹ درصد نیز متولد شهر دیگر و روستا هستند. در مورد

وضعیت اشتغال پاسخ‌گویان باید بیان داشت که ۳۳/۷ درصد خانه‌دار، ۱۸/۹ درصد شاغل دولتی، ۱۶/۷ درصد نیز در حال تحصیل و ۱۳ درصد نیز شاغل آزاد بودند. بیشتر زنان نیز دارای سطح تحصیلات دیپلم (۳۰/۷ درصد) و پس از آن لیسانس با ۲۹/۶ درصد هستند. ۲۸/۹ درصد از پاسخ‌گویان میزان درآمد ماهیانه‌ی خود را برابر با یک میلیون به بالا بیان کردند. و ۲۴/۸ درصد نیز در آمد خود را میان ۶۰۰ تا ۷۹۹ هزار می‌دانند.

داده‌های جدول شماره‌ی یک نشان‌دهنده‌ی این است که شاخص کلی مصرف‌گرایی برابر با ۵۲/۰۶ درصد گویای سطح متوسط مصرف‌گرایی در میان زنان پاسخ‌گوست.

جدول شماره‌ی یک- توزیع شاخص کلی مصرف‌گرایی

انحراف معیار	میانگین	شاخص کلی مصرف‌گرایی
۲۴/۲۵	۵۲/۰۶	

در مقایسه‌ی ابعاد شاخص مصرف‌گرایی نیز بر اساس جدول شماره‌ی دو لذت‌گرایی با میانگین ۵۳/۷۴ بالاترین بعد مصرف‌گرایی زنان مورد مطالعه بوده است و در طرف دیگر نیز اشتیاق مصرفی با میانگین ۶۶/۳۶ پایین‌ترین بعد مصرف‌گرایی زنان بوده است. به این ترتیب می‌توان گفت که به دست آوردن لذت و دوری از رنج به عنوان هدف زندگی برای افراد پاسخ‌گو دارای اهمیت است. در عین حال میل و انگیزه‌ی شدید و غیر هنجرای برای مصرف کالا به گونه‌ای که تجمل‌گرایی را جای‌گزین راحتی و آسایش کنند در میان پاسخ‌گوها کمتر از ابعاد دیگر مصرف‌گرایی است.

جدول شماره‌ی دو- مقایسه ابعاد مختلف شاخص مصرف‌گرایی (Range 0- 100).

تعداد	انحراف معیار	میانگین	ابعاد مصرف‌گرایی
۲۷۰	۱۸/۳۸	۴۰/۴۰	صرف افراطی
۲۷۰	۱۸/۶۴	۴۷/۵۳	لذت‌گرایی
۲۷۰	۲۲/۲۳	۳۶/۶۶	اشتیاق مصرفی
۲۷۰	۱۶/۹۴	۴۱/۳۳	جهان وطنی
۲۷۰	۲۱/۸۸	۴۵/۰۳	تجمل‌گرایی

تأثیر تبلیغات تجاری شهری بر مصرف‌گرایی زنان شهر تهران..... ۱۱

میانگین شاخص کلی تبلیغات تجاری شهری با توجه به جدول شماره‌ی سه برابر با ۵۸/۳۰ بوده و نشان دهنده‌ی این است که به طور کلی تبلیغات تجاری شهری در سطح متوسط رو به بالای قرار دارد.

جدول شماره‌ی سه- توزیع شاخص کلی تبلیغات تجاری شهری

انحراف معیار	میانگین	شاخص کلی تبلیغات تجاری شهری
۱۶/۱۴	۵۸/۳۰	

جدول شماره‌ی چهار نیز مقایسه‌ی ابعاد شاخص تبلیغات تجاری شهری است. و بر این اساس، تکرار و تکنولوژی تبلیغات شهری با ۳۹/۰۵ بالاترین بعد تبلیغات شهری مورد مطالعه بوده است و در طرف دیگر نیز هنر و جذابیت تبلیغات با میانگین ۳۱/۳۸ پایین‌ترین بعد تبلیغات تجاری شهری بوده است.

جدول شماره‌ی چهار- مقایسه‌ی ابعاد مختلف شاخص تبلیغات تجاری شهری (Range 0- 100).

تعداد	انحراف معیار	میانگین	ابعاد تبلیغات تجاری شهری
۲۷۰	۱۵/۷۱	۳۹/۰۵	تکرار و تکنولوژی تبلیغات
۲۷۰	۱۶/۵۲	۳۴/۲۷	قرار گفتن در معرض تبلیغات
۲۷۰	۱۵/۹۹	۳۱/۳۸	هنر و جذابیت تبلیغات
۲۷۰	۱۶/۳۹	۳۳/۶۷	اعتماد به تبلیغات

بر اساس جدول زیر میانگین متغیرهای واسطه‌ای به شرح زیر است:

جدول شماره‌ی پنج- مقایسه‌ی متغیرهای واسطه‌ای (Range 0- 100).

تعداد	انحراف معیار	میانگین	متغیرهای واسط
۲۷۰	۱۷/۸۴	۲۷/۸۸	بیان خود
۲۷۰	۱۵/۶۵	۲۸/۵۲	فردگرایی
۲۷۰	۲۴/۲۰	۴۹/۷۳	مادیگرایی

همان‌گونه که در جدول فوق مشاهده می‌شود متغیرهای واسطه‌ای با هم دیگر مقایسه شده است. بر اساس جدول، مادی‌گرایی با میانگین ۴۹/۷۳ بالاترین میانگین متغیرهای واسطه‌ای در میان زنان مورد مطالعه بوده است و در طرف دیگر نیز بیان خود با میانگین ۲۷/۸۸ پایین‌ترین میانگین متغیر واسطه‌ای در میان زنان پاسخ‌گو بوده است.

نتایج آزمون تفاوت میانگین میزان مصرف‌گرایی بر حسب وضعیت تأهل گویای این است که مقدار $F(1/03)$ دارای سطح معناداری $0/296$ است که نشان از عدم معنادار بودن تفاوت میانگین مصرف‌گرا بودن بر اساس وضعیت تأهل پاسخ‌گوها است. آزمون آنالیز واریانس محل تولد افراد با میزان مصرف‌گرایی آن‌ها نشان دهنده‌ی این است که آماره‌ی F با مقدار $0/956$ در سطح معناداری $0/033$ دارای تفاوت میانگین معناداری است و بیان‌کننده‌ی این است که میزان مصرف‌گرا بودن پاسخ‌گوها بر اساس محل تولد دارای تفاوت معناداری است و این تفاوت تصادفی نیست. بر این اساس میزان مصرف‌گرایی در میان متولدین شهر تهران تا حدودی بیش‌تر از متولدین شهر دیگر و روستا است. آزمون آنالیز واریانس وضع اشتغال افراد و میزان مصرف‌گرایی با مقدار $1/834$ در سطح معناداری $0/093$ فاقد تفاوت معنادار است. بر این اساس تفاوت میانگین میزان تحصیلات زنان پاسخ‌گو با مصرف‌گرایی فاقد معنی است و بیان‌کننده‌ی این است که میزان تحصیلات بر سطح مصرف‌گرایی تأثیر معناداری ندارد. میزان F در این آزمون آنالیز واریانس برابر با $0/856$ با سطح معناداری $0/528$ است. در پایان آزمون آنالیز واریانس میزان درآمد افراد با میزان مصرف‌گرایی نیز با سطح معناداری $0/171$ فاقد معنی است و بیان‌کننده‌ی عدم تفاوت میزان مصرف‌گرایی بر اساس میزان درآمد ماهیانه‌ی پاسخ‌گویان است.

آزمون فرضیات با استفاده از آماره‌ی t پیرسون صورت گرفته است. بر این اساس اولین فرضیه‌ی مطرح شده که در مورد وجود رابطه میانبليغات تجاری شهری و میزان مصرف‌گرایی است بر اساس نتایج به دست آمده در جدول شماره‌ی شش مورد تأیید قرار می‌گیرد. هم‌بستگی میان این دو متغیر برابر با $0/371$ و در سطح معناداری $0/000$ است که از رابطه در سطح متوسط و معنادار و مثبتی دلالت دارد.

۱۳..... تأثیر تبلیغات تجاری شهری بر مصرف‌گرایی زنان شهر تهران.....

جدول شماره‌ی شش- ضرایب همبستگی میان مصرف‌گرایی و تبلیغات تجاری شهری

تبلیغات تجاری شهری کلی	اعتماد	جذابیت	تکرار تبلیغات	قرار گرفتن در عرض تبلیغات		همبرگ آنالیز
۰/۳۷۱	۰/۲۰۷	۰/۳۲۱	۰/۳۵۸	۰/۲۹۰	ضریب همبستگی (۲)	
۰/۰۰۰	۰/۰۰۱	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	سطح معنی داری	

بر اساس جدول شماره‌ی هفت فرضیه‌ی وجود رابطه بین مادی‌گرایی و تبلیغات تجاری شهری مورد تأیید قرار می‌گیرد. ۲ پرسون برابر با ۰/۳۴۸ و در سطح معناداری ۰/۰۰۰ است و بیان‌کننده‌ی وجود رابطه‌ی مثبت و معنادار میان این دو متغیر است و در عین حال میان مادی‌گرایی و ابعاد تبلیغات نیز رابطه‌ی مثبت و معناداری وجود دارد.

جدول شماره‌ی هفت- ضرایب همبستگی میان متغیر واسط مادی‌گرایی و تبلیغات تجاری شهری

تبلیغات تجاری شهری کلی	اعتماد	جذابیت	تکرار تبلیغات	قرار گرفتن در عرض تبلیغات		همبرگ آنالیز
۰/۳۴۸	۰/۲۰۳	۰/۲۳۹	۰/۳۳۵	۰/۴۱۰	ضریب همبستگی (۲)	
۰/۰۰۰	۰/۰۰۱	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	سطح معنی داری	

جدول شماره‌ی هشت- ضرایب همبستگی میان متغیر واسط بیان خود و تبلیغات تجاری شهری

Pearson Correlation						
تبلیغات تجاری شهری کلی	اعتماد	جدایت	تکرار تبلیغات	قرار گرفتن در معرض تبلیغات	ضریب همبستگی (r)	نمره
۰/۵۱۰	۰/۳۴۶	۰/۴۳۸	۰/۴۵۲	۰/۲۹۴	-	۴۳
۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	سطح معنی داری	۴۴

بر اساس یافته‌های جدول فوق فرضیه‌ی شماره‌ی سه در سطح ۰/۰۱ مورد تأیید قرار می‌گیرد. متغیر بیان خود با شاخص تبلیغات تجاری شهری نیز با میزان همبستگی پیرسون ۰/۵۱۰ و سطح معناداری ۰/۰۰۰ دارای رابطه‌ی قوی معنادار و مثبت و مستقیم است. نتیجه این که با افزایش تبلیغات تجاری شهری، گرایش به بیان خود از طریق کالاهای افزایش می‌یابد.

جدول شماره‌ی نه- ضرایب همبستگی بین متغیر واسط فردگرایی و تبلیغات تجاری شهری

Pearson Correlation						
تبلیغات تجاری شهری کلی	اعتماد	جدایت	تکرار تبلیغات	قرار گرفتن در معرض تبلیغات	ضریب همبستگی (r)	نمره
۰/۴۹۷	۰/۳۱۳	۰/۴۷۱	۰/۴۳۱	۰/۳۳۲	-	۴۵
۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	سطح معنی داری	۴۶

بر اساس نتایج حاصل، متغیر فردگرایی با تبلیغات تجاری شهری در سطح ۰/۰۱ دارای ارتباط معنی دار است. بنابراین بر اساس یافته‌های فوق می‌توان استنباط کرد که فرض وجود ارتباط میان فردگرایی و تبلیغات تجاری شهری با ضریب همبستگی پیرسون ۰/۴۹۷ تأیید می‌شود. در نتیجه افزایش تبلیغات تجاری باعث فردگرایی می‌شود؛ هم‌چنین فردگرایی نیز باعث افزایش توجه به تبلیغات تجاری می‌شود.

جدول شماره‌ی ده- ضرایب همبستگی میان متغیر واسط فردگرایی و میزان مصرف‌گرایی

Pearson Correlation							
مصرف‌گرایی کلی	تجمل‌گرایی	مصرف جهان وطنی	اشتیاق مصرفی	لذت‌گرایی	مصرف افراطی	ضریب همبستگی (r)	نیزه
۰/۴۲۴	۰/۲۹۲	۰/۳۲۱	۰/۳۲۵	۰/۳۷۸	۰/۲۶۶	ضریب همبستگی (r)	نیزه
۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	سطح معنی‌داری	نیزه

بر اساس نتایج مطروح در جدول فوق فرضیه‌ی ارتباط میان میزان مصرف‌گرایی و فردگرایی نیز تأیید است. زیرا میان فردگرایی و شاخص مصرف‌گرایی در سطح ۰/۰۱ رابطه‌ی مثبت قوی و معناداری وجود دارد. با افزایش فردگرایی، مصرف‌گرایی نیز افزایش می‌یابد و در عین حال با افزایش مصرف‌گرایی تمایل به ارزش‌های فردی افزایش می‌یابد.

جدول شماره‌ی یازده- ضرایب همبستگی بین متغیر واسط مادی‌گرایی و میزان مصرف‌گرایی

Pearson Correlation							
مصرف‌گرایی کلی	تجمل‌گرایی	مصرف جهان وطنی	اشتیاق مصرفی	لذت‌گرایی	مصرف افراطی	ضریب همبستگی (r)	نیزه
۰/۵۰۰	۰/۳۳۵	۰/۴۴۵	۰/۳۴۸	۰/۵۰۳	۰/۱۱۲	ضریب همبستگی (r)	نیزه
۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۶۶	سطح معنی‌داری	نیزه

میزان همبستگی پیرسون میان دو متغیر مادی‌گرایی و مصرف‌گرایی برابر با ۰/۵۰۰ بوده و با سطح معناداری ۰/۰۰۰، بدین معنی که میان این دو متغیر رابطه‌ی قوی معنادار و مثبتی وجود دارد. با افزایش مادی‌گرایی، مصرف‌گرایی افزایش می‌یابد و در عین حال افزایش مصرف‌گرایی خود به افزایش ارزش‌های مادی‌گرایانه کمک می‌کند.

جدول شماره‌ی دوازده- ضرایب همبستگی بین متغیر واسطه فردگرایی و میزان مصرف‌گرایی

Pearson Correlation							
مصرف‌گرایی کلی	تجمل‌گرایی	مصرف جهان‌وطني	اشتیاق مصرفی	لذت‌گرایی	مصرف افراطی	ضریب همبستگی (r)	نیزه
۰/۴۳۴	۰/۲۹۲	۰/۳۲۱	۰/۳۲۵	۰/۳۷۸	۰/۲۶		
۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	۰/۰۰۰	سطح معنی‌داری	

بر اساس نتایج مطروح در جدول فوق فرضیه‌ی ارتباط میان میزان مصرف‌گرایی و فردگرایی نیز تأیید می‌شود. زیرا میان فردگرایی و شاخص مصرف‌گرایی کلی در سطح ۰/۰۱ رابطه‌ی مثبت قوی و معناداری وجود دارد. با افزایش فردگرایی، مصرف‌گرایی نیز افزایش می‌یابد و در عین حال با افزایش مصرف‌گرایی تمایل به ارزش‌های فردی افزایش می‌یابد. همبستگی پیرسون میان فردگرایی و مصرف‌گرایی برابر با ۰/۴۳۴ است که ضریب همبستگی در سطح بالا و قوی است.

آزمون همبستگی تفکیکی:

رابطه‌ی میان تبلیغات تجاری شهری و مصرف‌گرایی با کنترل متغیرهای واسطه‌ای

جدول شماره‌ی سیزده- رابطه میان تبلیغات تجاری شهری و مصرف‌گرایی با کنترل متغیر بیان خود

Partial Correlation			
مصرف‌گرایی	آماره	متغیر مستقل	متغیر کنترل
۰/۱۷۰	Cor(r)	تبلیغات تجاری شهری	بیان خود
۰/۰۰۵	Sig.		

بر اساس آزمون همبستگی نیمه تفکیکی، رابطه میان تبلیغات تجاری شهری و میزان مصرف‌گرایی با کنترل متغیر واسطه‌ای بیان خود از ۰/۳۷۱ (همبستگی مرتبه‌ی صفر) به ۰/۱۷۰ (همبستگی تفکیکی) کاهش یافته است. اما آنچه دیده می‌شود این است که ورای کاهش

میزان همبستگی بین این دو متغیر هنوز رابطه میان این دو متغیر معنی‌دار و مثبت است. و می‌توان این نتیجه را گرفت که مصرف‌گرایی و بیان خود بر هم تأثیر می‌گذارند، در عین این‌که بیان خود باعث کاهش تأثیرگذاری تبلیغات تجاری شهری می‌گردد.

جدول شماره‌ی چهارده- بررسی رابطه‌ی میان تبلیغات تجاری شهری و مصرف‌گرایی با کنترل متغیر مادی‌گرایی

Partial Correlation			
صرف‌گرایی	آماره	متغیر مستقل	متغیر کنترل
۰/۲۴۳	Cor(r)	تبلیغات تجاری شهری	مادی‌گرایی
۰/۰۰۰	Sig.		

میزان مصرف‌گرایی با تبلیغات تجاری شهری رابطه‌ی مثبت و معناداری دارد؛ به‌طوری که قبل از کنترل متغیر واسطه‌ای مادی‌گرایی رابطه ۰/۳۷۱ (همبستگی مرتبه‌ی صفر) و پس از کنترل و عدم مداخله آن این رابطه به ۰/۲۴۳ (همبستگی تفکیکی) کاهش یافت. بنابراین در کل از میان متغیرهای واسطه‌ای، با کنترل متغیر مادی‌گرایی حدود ۰/۱۲۸ میزان مصرف‌گرایی کاهش می‌یابد.

جدول شماره‌ی پانزده- رابطه میان تبلیغات تجاری شهری و مصرف‌گرایی با کنترل متغیر فردگرایی

Partial Correlation			
صرف‌گرایی	آماره	متغیر مستقل	متغیر کنترل
۰/۱۹۹	Cor(r)	تبلیغات تجاری شهری	فردگرایی
۰/۰۰۱	Sig.		

با کنترل متغیر فردگرایی، با استفاده از آزمون همبستگی نیمه تفکیکی، میزان رابطه میان متغیر تبلیغات تجاری شهری و میزان مصرف‌گرایی به ۰/۱۹۹ (همبستگی تفکیکی) کاهش یافته است. بنابراین در کل از میان متغیرهای واسطه‌ای، فردگرایی حدود ۰/۱۷۲ میزان مصرف‌گرایی را کاهش می‌دهد.

تحلیل مسیر

جدول شماره‌ی شانزده- ضرایب متغیرهای مستقل وارد شده در معادله‌ی رگرسیونی به روش Enter

متغیرهای وارد شده	ضرایب غیر استاندارد	ضرایب استاندارد	آزمون t	سطح معناداری
			Bta	انحراف معیار
تبلیغات تجاری شهری	.۰۶۰	.۰۶۳	.۰۵۷	.۹۵۲
مادی گرایی	۱.۰۹۹	.۱۷۳	.۳۴۲	.۰۰۰
فردگرایی	.۵۳۰	.۲۴۳	.۱۳۷	.۰۳۰
بیان خود	۱.۶۸۰	.۴۲۸	.۲۴۸	.۰۰۰
نتایج همبستگی	R square	Adjusted R square	Std.Error the Estimate	
	.۶۰۸	.۳۶۰	۱۷.۳۹۹۰۴	

یافته‌های جدول فوق نشان می‌دهد که ضریب تعیین تغییرات می‌باشد برابر با .۳۶۰ است. بنابراین در مجموع در حدود ۳۶ درصد از تغییرات متغیر وابسته (میزان مصرف‌گرایی) توسط این ۴ متغیر تبیین می‌شود و بقیه‌ی آن یعنی حدود ۶۴ درصد توسط عوامل دیگر تبیین می‌شود. همبستگی متغیرهای مستقل وارد شده در رگرسیون با متغیر وابسته مصرف‌گرایی برابر با ۶۰/۸ درصد می‌باشد که همبستگی قوی و مثبتی است. داده‌های جدول نشان می‌دهد که متغیر مادی‌گرایی دارای بالاترین بتای بهدست آمده است. و بدین ترتیب این متغیر به عنوان متغیر وابسته در مرحله‌ی بعدی (در طی فرایند رگرسیون) در نظر گرفته می‌شود و متغیرهای فردگرایی و بیان خود به عنوان متغیر واسطه‌ای انتخاب می‌شوند.

۱۹..... تأثیر تبلیغات تجاری شهری بر مصرف گرایی زنان شهر تهران.....

جدول شماره‌ی هفده- ضرایب متغیرهای مستقل وارد شده در معادله‌ی رگرسیونی به شیوه‌ی Enter

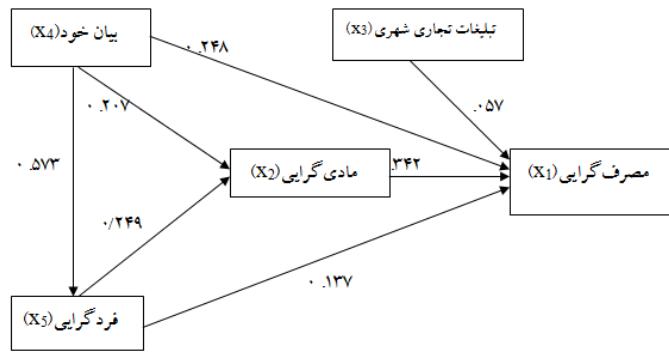
سطح معناداری	آزمون t	ضرایب استاندارد		ضرایب غیر استاندارد		متغیرهای وارد شده
		Bta	انحراف معیار	B		
.۰۰۰	۳.۶۴۵	.۲۴۹	.۰۸۲	.۲۹۹	فردگرایی	
.۰۰۳	۳.۰۳۱	.۲۰۷	.۱۴۴	.۴۳۷	بیان خود	
Std.Error the Estimate	Adjusted R square	R square	R		نتایج همبستگی	
۶.۲۱۹۹۳	.۱۵۸	.۱۶۴	.۴۰۵			

داده‌های فوق نشان دهنده‌ی معنادار بودن رابطه میان مادی‌گرایی به عنوان متغیر وابسته و بیان خود و فردگرایی (متغیر مستقل) است. و به این ترتیب این دو متغیر ۱۵/۸ درصد از تغییرات متغیر مادی‌گرایی را تبیین می‌کنند. در مرحله‌ی بعدی رگرسیون، فردگرایی به عنوان متغیر وابسته قرار می‌گیرد. زیرا بالاترین سطح بتا را دارد.

جدول شماره‌ی هجده- ضرایب متغیرهای مستقل وارد شده در معادله‌ی رگرسیونی به شیوه‌ی Enter

سطح معناداری	آزمون t	ضرایب استاندارد		ضرایب غیر استاندارد		متغیرهای وارد شده
		Bta	انحراف معیار	B		
.۰۰۰	۱۰.۴۵۲	.۵۷۳	.۰۸۸	1.006	بیان خود	
Std.Error the Estimate	Adjusted R square	R square	R		نتایج همبستگی	
۴.۶۲۷۴۶	.۳۲۶	.۳۲۹	.۵۷۳			

داده‌های جدول نشان دهنده‌ی رابطه میان متغیر فردگرایی و بیان خود است. متغیر بیان خود ۳۲/۶ درصد از تغییرات متغیر فردگرایی را تبیین می‌کند. با توجه به نتایج به دست آمده می‌توانیم نتایج تحلیل مسیر را رسم کنیم تا به اثرات مستقیم و غیر مستقیم متغیرهای مستقل و وابسته بپریم.



نمودار تحلیل مسیر

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

در پژوهش حاضر مسئله‌ی اصلی این بوده است که آیا میان تبلیغات تجاری شهری و مصرف کالا در میان زنان شهر تهران رابطه وجود دارد؟ به طور کلی نتیجه‌ی بررسی ابعاد مصرف‌گرایی نشان‌دهنده‌ی آن است که مصرف‌گرایی در میان زنان شهر تهران در سطح متوسط رو به بالایی است. بدین ترتیب تبلیغات تجاری شهری باعث افزایش مصرف‌گرایی، بیان خود، فرد‌گرایی و مادی‌گرایی در میان افراد مورد مطالعه می‌شود. در عین این‌که افزایش فرد‌گرایی، مادی‌گرایی و بیان خود باعث افزایش مصرف‌گرایی نیز می‌شود. به منظور تعیین میزان تأثیر متغیرهای واسطه‌ای (بیان خود، فرد‌گرایی و مادی‌گرایی) در رابطه‌ی میان تبلیغات تجاری شهری و مصرف‌گرایی آن‌ها را کنترل کردیم و مشاهده شد که رابطه‌ی میان تبلیغات تجاری شهری به عنوان متغیر مستقل و مصرف‌گرایی به عنوان متغیر وابسته کاهش یافته است. اما با این کاهش، هم‌چنان رابطه‌ی ضعیف و مثبتی میان تبلیغات تجاری و مصرف‌گرایی باقی مانده است. و این بدین معناست که آن‌چه تأثیر بیش‌تری بر مصرف‌گرایی دارد در وهله‌ی اول متغیر واسطه‌ای بیان خود (البته با توجه به مجموع تأثیرات مستقیم و غیر مستقیم) سپس متغیر فرد‌گرایی و در نهایت مادی‌گرایی (تأثیر مستقیم) است.

بر اساس نتایج این پژوهش، چنان‌چه ارزش‌های فرد‌گرایی، مادی‌گرایی و بیان هویت خود از طریق تبلیغات تجاری شهری افزایش یابند، بر میزان مصرف‌گرا بودن افزوده می‌شود و به

این معناست که متغیر تبلیغات تجاری شهری هم با تأثیرگذاری بر مادی‌گرایی، فردگرایی و بیان خود بر میزان مصرف‌گرایی تأثیرگذار است و در عین حال خود تبلیغات تجاری و مصرف‌گرایی نیز از متغیرهای واسطه‌ای تأثیر پذیرفته‌اند. در نهایت تحلیل مسیر نشان می‌دهد که متغیر مادی‌گرایی ۳۴ درصد از تغییرات متغیر مصرف‌گرایی را به صورت مستقیم تبیین می‌کند. متغیر بیان خود در حدود ۲۵ درصد و متغیر فردگرایی در حدود ۱۴ درصد به صورت مستقیم مصرف‌گرایی را تبیین می‌کنند. در عین این‌که متغیر فردگرایی به صورت غیر مستقیم با تأثیرگذاری بر مادی‌گرایی ۸/۵ درصد مصرف‌گرایی را تبیین می‌کند و در نهایت این‌که متغیر بیان خود در حدود ۲۰ درصد تأثیر غیر مستقیم بر مصرف‌گرایی بر جای می‌گذارد و آنرا تبیین می‌کند. در مجموع، در مدل تحلیل مسیر بیشترین تأثیر مستقیم و غیر مستقیم (از طریق تأثیر بر روی مادی‌گرایی و فردگرایی) بر مصرف‌گرایی را بیان خود بر روی متغیر وابسته بر جای می‌گذارد با مجموع تأثیر ۴۶ درصد. بنابراین با احتیاط می‌توان گفت که با افزایش تمایل به بیان و ابراز خود، میزان فردگرایی و مادی‌گرایی افزایش می‌یابد و من حیث المجموع با افزایش این سه متغیر میزان مصرف‌گرایی نیز افزایش می‌یابد. بنابراین هر چه ارزش‌های مادی، فردگرایی و بیان خود با مصرف کالاهای مادیات در افراد افزایش یابد، میزان مصرف‌گرایی آنان نیز افزایش می‌یابد. در نتایج تحلیل مسیر می‌توان به این امر اذعان داشت که تأثیر متغیر مستقل تبلیغات تجاری شهری (به صورت مستقل) بر روی مصرف‌گرایی بسیار ناچیز است و در حدود ۵/۷ درصد از تغییرات متغیر مصرف‌گرایی را تبیین می‌کند.

در اینجا می‌توان به این اشاره داشت که از میان تمامی متغیرهای زمینه‌ای تنها محل تولد با مصرف‌گرایی رابطه دارد؛ بدین ترتیب که متولدین تهران مصرف‌گرایانه از متولدین شهرها و روستاهای هستند و در کل متولدین شهر مصرف‌گرایی بیشتری نسبت به متولدین روستاهای دارند. متغیرهای درآمد، تحصیلات، وضع تأهل، سن و اشتغال رابطه‌ای با مصرف‌گرایی ندارند. بر این اساس می‌توان به مانند اندیشمندان پست مدرنیته گفت که عوامل ساختاری مانند عوامل بالا اهمیت خود را در تعیین الگوهای مصرف از دست می‌دهند و مردم بر مبنای علایق و منافع فردی دست به انتخاب می‌زنند. از دید این نظریه پردازان، مصرف بیشتر امری نمادین است که در آن بیشتر از جنبه‌های مادی کالاهای نشانه‌ها و نمادهای موجود در آن کالا هستند که مصرف می‌شوند.

بر اساس نتایج به دست آمده می‌توان به درستی نظریات اندیشمندان مورد توجه در پژوهش پی برد، که معتقد به رابطه میان تبلیغات تجاری و مصرف‌گرایی هستند و این که شهر نشینی و شهرگرایی و افزایش تبلیغات تجاری باعث افزایش تمایل به مصرف می‌شود و این امر که معنای زندگی افراد در مصرف خلاصه می‌شود. به عقیده‌ی متکران مکتب انتقادی تبلیغات (با همه‌جایی بودن و در دسترس همگان بودن) با ایجاد ارزش‌های مادی‌گرایانه (معانی سرشار از خیال‌پردازی و انگاره‌های زیبایی و زندگی مفرح) و تداعی این ارزش‌ها در کالاهای مادی باعث می‌شوند افراد جامعه به سمت مصرف ترغیب شوند. و این که مصرف‌گرایی باعث دامن زدن به فردگرایی می‌شود. زیرا مصرف‌کنندگان مختلف حتی زمانی که کالایی را مشابه مصرف می‌کنند معنایی متفاوت بر مصرف خود بار می‌کنند و آن را به شیوه‌های گوناگون تفسیر می‌کنند. و این که اندیشمندان فرانکفورت معتقد به این هستند که مصرف به علت این که ارزشی نمادین است باعث می‌شود افراد برای ابراز هویت خود دست به مصرف بزنند.

بر اساس نظریه‌ی گیدنر افراد از مصرف، برای بیان هویت خود استفاده می‌کنند. مصرف‌گرایی و کالاپرستی تا حد زیادی جانشین توسعه‌ی اصیل و واقعی «خود» شخص می‌شود. نیاز فرد به استقلال شخصی، هویت معین و کمال‌طلبی، تبدیل می‌شود به نیازمندی بی‌پایان به داشتن و مصرف کردن کالاهایی که بازار عرضه می‌شود و در بمباران تبلیغات مصرف‌گرایانه، زنان هم وسیله و هم هدف واقع می‌شوند (گیدنر، ۱۳۷۸: ۲۸۰). آنچه گیدنر بر این عقیده است که تبلیغات از طریق ترویج فردگرایی بر مصرف‌گرایی مؤثر است. زیرا فرد برای جلوه‌گری است که به مصرف می‌پردازد.

بودریار بر این عقیده است که تبلیغات باعث جذب مخاطب برای مصرف می‌شود و در عین حال افراد برای ساختن هویت خود دست به مصرف می‌زنند. زیمل نیز در آرای خود به این اشاره دارد که افراد در زندگی شهری برای بیان خود و رابطه با دیگران به مصرف روی می‌آورند. و این که فردگرایی که نتیجه‌ی زندگی شهری است توسط مصرف عمیق‌تر می‌شود.

والکنبرگ در کار خود به این اشاره دارد که تبلیغات به این دلیل که میل به تهیه کالای خاصی را بالا می‌برد، مادی‌گرایی را افزایش می‌دهد. تبلیغات این ایدئولوژی را پرورش می‌دهند که دارایی‌ها مهم هستند و شرایط مطلوب (زیبایی، موقعیت، خوشحالی و...) می‌توانند فقط از طریق کسب دارایی مادی به دست بیایند. بدین ترتیب نتایج پژوهش حاضر تأییدی بر

تأثیر تبلیغات بر ایجاد ارزش‌های مادی‌گرایی و در عین حال تأثیر ارزش‌های مادی بر مصرف است.

پیک و پان در پژوهش خود در سال ۲۰۰۴ به این نتیجه‌گیری دست یافتند که قرار گرفتن در معرض تبلیغات و تکرار تبلیغات باعث ایجاد نگرش مثبت نسبت به تبلیغات می‌شود و در عین حال باعث افزایش روحیه‌ی مادی‌گرایی در افراد مورد مطالعه می‌شود و این خود بر مصرف‌گرایی مؤثر است. نتایج کار نیز بر این تأکید دارد که تکرار تبلیغات و قرار گرفتن در معرض آن‌ها بر ارزش‌های مادی، فردگرایی و بیان خود تأثیر گذار است و این باعث تأثیر بر گرایش به مصرف می‌شود. بر اساس نظریه‌ی اقانع هاولند قرار گرفتن مخاطب در برابر تبلیغات و تکرار تبلیغ و جذابیت و اعتماد به تبلیغات باعث تأثیرگذاری بر مخاطب می‌شود و نتایج پژوهش تأیید کننده‌ی این نظریه و مدل است. در عین این‌که بسیاری از یافته‌های تجربی بر این موارد تأکید داشته و به درستی آن دست یافته‌اند.

پژوهش حاضر بر بسیاری از پژوهش‌های داخلی در زمینه‌ی وجود مصرف‌گرایی در جامعه و خصوصاً در میان زنان (با تأکید بر کار وارسته‌فر) صحّه می‌گذارد. در حقیقت با توجه به کار علی‌خواه، میرزاچی، نیکزاد، معدن‌دار ... که هر یک به صورت‌های متفاوت و در عین حال نزدیک به یکدیگر به این دست یافته‌اند که جامعه‌ی حاضر جامعه‌ی مصرف‌گراست. در عین حال می‌توان بر یافته‌های برخی از آنان مبنی بر تأثیر تبلیغات تجاری بر روی مصرف و الگوهای مصرفی در جامعه اشاره داشت. همان‌گونه که کارهایی مانند پژوهش انتظاری و وارسته‌فر به این دست یافته‌اند که زنان برای کسب هویت و احترام اجتماعی دست به مصرف می‌زنند. یافته‌های پژوهش حاضر نیز تأیید کننده‌ی نتایج آنان است. پژوهش‌های کامران و یوسفی نیز به تأثیر تبلیغات تجاری شهری بر مصرف اشاره دارند و در این پژوهش دست‌آوردهای آنان نیز تأیید می‌شود. به این ترتیب که تبلیغات تجاری باعث توجه افراد به کالا می‌شود و میل به مصرف کالا را در آنان ایجاد می‌کند.

در نهایت می‌توان چنین نتیجه‌گیری کرد که زندگی شهری در کنار ابعاد مثبت و مفید خود برای افراد جامعه تأثیرات ناخواسته و خواسته‌ی ساختاری را بر جامعه تحمیل می‌کند؛ از جمله این‌که با افزایش تبلیغات تجاری و مکان‌های خرید مانند پاساژها ... در فضای شهرها برای افزایش فروش کالا بر سبک زندگی، برداشت‌ها، گرایش‌ها و ارزش‌های افراد جامعه مؤثر واقع

می‌شود. از آنجا که در جامعه‌ی حال حاضر ایران زنان برای معنابخشی به وجود خود از ابزارهای متنوع نمی‌توانند استفاده کنند، در نتیجه برای بیان هویت و شخصیت وجودی خود به مصرف کالاهای متنوعی روی می‌آورند. در حقیقت برای بیان خود و این‌که چه کسی هستند به ارزش‌ها و کالاهای مادی روی می‌آورند و شادی و نشاط سطحی و زودگذر زندگی و بودن خود را در مصرف می‌بینند. در عین حال جدایی زنان از بسیاری از سنت‌ها و عوامل انسجام بخش که در گذشته وجود داشته است، باعث افزایش تمایل به مصرف می‌شود و تبلیغات تجاری نیز با توجه به مکانیزم‌های خود مانند تکرار همه‌جایی و همه زمانی خود و با ایجاد جذابیت در معرفی کالاهای تلاش برای جذب اعتماد مخاطبین خود بر این امر تأثیرگذار است و با بتواره کردن کالا و این‌که، کالاهای و مصرف آن‌هاست که باعث شادی، معنابخشی به فرد و زندگی او می‌شود و در صورت مصرف کالاهاست که می‌تواند به دیگران بفهماند که چه کسی است و در عین حال خود را متمایز و حتی برتر از دیگران بینند، باعث دامن زدن به مصرف‌های غیر منطقی می‌شود.

منابع:

- ۱- اباذری، یوسف و چاوشیان، حسن (۱۳۸۱) «از طبقه‌ی اجتماعی تا سبک زندگی؛ رویکردهای نوین در تحلیل جامعه‌شناسی هویت اجتماعی»، *نامه‌ی علوم اجتماعی*، شماره‌ی ۲۰.
- ۲- باکاک، رابت (۱۳۸۱) *صرف*، ترجمه‌ی خسرو صبوری، تهران: شیرازه.
- ۳- زاهد زاهدانی، سعید؛ سروش، مریم (۱۳۸۰) «الگوی مصرف و هویت دختران جوان شهری، مطالعه درباره‌ی دختران شیراز»، *مطالعات فرهنگی و ارتباطات*، سال اول، شماره‌ی ۱۱.
- ۴- زیمل، گیورگ (۱۳۷۲) «کلان‌شهر و حیات ذهنی»، ترجمه‌ی یوسف اباذری، *نامه‌ی علوم اجتماعی*، دانشگاه تهران، جلد ۲، شماره‌ی ۳.
- ۵- کیویستو، پیتر (۱۳۸۰) *اندیشه‌های بنیادی در جامعه شناسی*، ترجمه‌ی منوچهر صبوری، تهران: نشر نی.
- ۶- گیلنر، آنتونی (۱۳۸۲) *جامعه‌شناسی*، ترجمه‌ی منوچهر صبوری، تهران: نشر نی.
- ۷- مک‌ایتایر، السدر (۱۳۶۰) *مارکوزه*، ترجمه‌ی حمید عنایت، تهران: انتشارات خوارزمی.
- ۸- میلر، اندره، براویت، جف (۱۳۸۵) *درآمدی بر نظریه‌ی فرهنگی معاصر*، ترجمه‌ی جلال محمدی، تهران: نشر ققنوس.

- 9- Bocock, Robert (1992) **Consumption and Lifestyle**. Rutledge.
- 10- Campbell, Colin (2005) «The craft Consumer: culture, craft and consumption in a Postmodern Society» in **Journal of consumer culture**, Vol 5 (1).
- 11- Cohen, Robin and Kennedy ,Paul (2007) **Global sociology** Palgrave Macmillan , second edition.
- 12- Fischer, Cludes (2003) **Succumbing to Consumerism?: Underlying Models in the Historical Clim**, University of California, Berkeley.
- 13- Paek, Hye-Jin & Pan, Zhongdang, (2004) **Spreading Global Consumerism: Effects of Mass Media and Advertising on Consumerist Values in China**, Mass Communication and Society.
- 14- Peterson, Mark (2006) **Consumption and everyday life**. London: Routledge.
- 15- Story, John (1999) **Cultural Consumption and everyday Life**. Londden, Arnold Publisher.
- 16- Valkenburg, Patti M (2000) «Media and Youth Consumerism» **Journal of Adolescent health**.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.
This page will not be added after purchasing Win2PDF.