

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ПОТРЕБ У РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Бєлова П.С., гр. ГРС-31

Наукові керівники: д-р техн. наук, проф. **Малюк Л.П.**,
канд. філос. наук, доц. **Варипасєв О.М.**

Харківський державний університет харчування та торгівлі

Цілком можливо задовольняти природну потребу людини в їжі за таку невисоку плату, то чому ж багато хто готовий платити більше грошей за відвідування ресторанів? Питання полягає не у тому, що ресторани мають високі ціни, а чому люди готові так багато платити, коли можна приготувати обід чи вечерю вдома, та ще й у два, а то деколи і три рази дешевше.

Бажання смачно поїсти – це тільки одна з причин відвідування ресторанів. Адже людина йде туди, зовсім не для того, щоб насититися. Більшість людей відвідує ресторани, щоб поспілкуватися з іншими, обговорити ділові питання, якщо він іде туди зі співробітником по роботі або просто розважитися і відпочити від земної суєти. Таким чином, ресторан встає в один ряд з кінотеатром, театром та іншими місцями відпочинку. Він стає частиною ритуалу спілкування з потрібними людьми.

Ресторан надає ефективне обслуговування і дозволяє усувати багато проблем, пов'язаних з тим, що приготувати і де зустрітися з людьми, що живуть не так близько від вас. Ресторан також є найсприятливішою альтернативою для заможних, але небалакучих людей, охочих "поспілкуватися" з будь-ким на діловий, сексуальної, сімейної чи якоїсь іншої основі.

Звичайно, ресторан – це не тільки смачна їжа. Хороший ресторан – це особливий світ, в який ми занурюємося на кілька годин, світ, який не схожий на нашу звичайну життя. Адже в ресторани ми ходимо не тільки з гастрономічних міркувань, дуже часто ми ходимо туди просто за новими або добре забутими відчуттями. Нам приємно іноді виявитися раптом в готичному замку, або сільської хатинці, або розкішному східному палаці – інакше кажучи, в тих місцях, які ми відвідуємо зазвичай тільки у відпустці.

Систематичне вивчення потреби людини, на прикладі потреби в ресторані, дозволяє зробити наступний висновок: так він може пообідати або по вечеряти вдома, але це він робить кожен день, і тут з'являється інша потреба, наприклад час від часу відвідувати ресторан і ця потреба починає домінувати в ціннісних орієнтаціях особистості.