

Психология



Манипулятивные ловушки

Десять техник социального влияния, которые надо знать

Как понять, что вами манипулируют, играя на вашей доброте, воспитании, желании нравиться другим? Психолог Николай Молчанов рассказал о том, как научиться распознавать основные манипулятивные ловушки и избегать их. Сайт psychologies.ru публикует десять примеров.

Привлекательная внешность

Если нам нравится то, как человек выглядит, мы автоматически начинаем приписывать ему положительные черты: например, честность, надёжность, наличие чувства юмора. И изменить первое впечатление крайне сложно. Симпатичным или даже красивым может быть не только человек, но и сайт компании или косметический салон.

Психологи Гарварда поставили эксперимент: одна группа студентов училась у профессора на протяжении всего семестра, другая видела его в течение десяти секунд – в видеоролике без звука. Мнение учившихся у преподавателя студентов совпало с первым впечатлением испытуемых, просмотревших ролик. Это в очередной раз доказывает: мы – это то, как мы выглядим.

Принцип дефицита

Если получить желаемое сложно или в принципе невозможно, это только увеличивает для нас его ценность. К примеру, в своё время население Европы пытались приучить к картошке. Только когда крестьянам было сказано, что картошка – собственность государства, а поля огорожены и взяты под охрану, картошку стали незамедлительно воровать, есть и выращивать.

С использованием техники дефи-

цита мы ежедневно сталкиваемся в интернете. Сайт по бронированию отелей настойчиво предупреждает, что осталось всего несколько номеров – принцип дефицита толкает на импульсивные покупки. Чтобы этого избежать, помните о том, что, схватившись за первое попавшееся предложение, вы можете упустить лучший вариант.

Предварительное согласие

Как правило, мы стараемся быть последовательными: если объявили о чём-то во всеуслышание, то повести себя наперекор сказанному будет очень сложно даже спустя некоторое время. Поэтому обычно нас просят согласиться с чем-то незначительным, после чего переходят к основной просьбе. Просто попросив денег на защиту окружающей среды, велик риск получить отказ. Но что, если сначала спросить: «Вам важно состояние окружающей среды?» Человеку, ответившему «да», сложно будет отказать в пожертвовании.

Взяв в руки вещи или оставив личную почту, вы вроде бы не берёте на себя никаких обязательств, но в будущем это может быть использовано, чтобы на вас надавить. Помните: даже дав предварительное согласие, вы всегда вправе отказаться.

Меньшее из зол

Оказывается, и первоначальный отказ может стать стимулом к дальнейшему согласию. Так работает принцип «меньшего из зол». Сначала нам предлагают купить что-то дорогое, а когда мы отказываемся, делают более умеренное предложение. Представьте ситуацию: вам предлагают приобрести дорогую технику. Вы отказываетесь. Продавец: «Может, хотя бы возьмете батарейки для пульта? Ведь их вечно не хватает...» Вероятность того, что, отказав в первый раз, вы согласитесь во второй, достаточно велика.

Акцент на схожести

Нам нравятся похожие на нас люди, а также те, кто разделяет наши интересы и взгляды. Бессознательно мы склонны доверять людям «своего круга». Незнакомцев же мы относим к этому кругу по самому доступному для оценки параметру – одежде.

Мошенники давно пользуются этим. Возможно, вы сталкивались с ситуацией, когда прилично одетый человек или семейная пара просят деньги на улице, ссылаясь на чрезвычайные обстоятельства. Их шансы получить деньги «на проезд» значительно выше, чем у настоящего бездомного. Сближает не только внешний вид, но и наличие автомобилей одной марки или участие в одном и том же сообществе социальной сети. Но как бы ни был похож на вас продавец, помните: жить вам придется не с ним, а с той вещью, которую вы у него купите.

Ставка на авторитет

Мы доверяем тому, что говорят влиятельные люди. При этом зачастую экспертом становится тот, у кого есть для этого необходимые атрибуты. В рамках эксперимента одного и того же актёра представляли трем разным группам людей как «студента», «лаборанта» и «профессора» из Оксфорда. После участников попросили оценить его рост. «Профессор» оказался испытуемым на 12 сантиметров выше, чем «студент». Если статус эксперта обманывает наше зрение, он обманет и мышление.

Зависимость от одобрения

Нам нравится, когда наши действия одобряются, а предпочтения разделяются другими. Именно поэтому мы скорее заглянем в переполненный ресторан, чем в пустой. По этой же причине на большинстве сайтов можно встретить раздел «Наши благодарные клиенты». Другой пример использования этой техники – закадровый смех в сериалах – шутки начинают казаться более смешными.

Важно понимать: часто то, что мы считаем мнением большинства, – просто боязнь высказать своё мнение и стать первым. Вам знакома ситуация, когда на совещании никто не осмеливается возражать, и лишь когда самый смелый высказывает противоположную точку зрения, остальные начинают его поддерживать? Вспоминайте о своей тяге к социальному одобрению и не идите наперекор себе и своим желаниям.

Игра на чувстве благодарности

Согласитесь, когда вы получаете пусть даже небольшой подарок, вам, скорее всего, хочется отблагодарить дарителя. На этом построена вся индустрия промоакций, экскурсий на фабрике и дегустаций: получив подарок, человек начинает думать (пусть и не осознавая этого), что должен что-то купить взамен. Если вы чувствуете, что в силу вашего характера даже маленький сувенир вынудит вас на ответную и несоизмерную благодарность в виде покупки чего-то ненужного, не берите его.

Использование аргументов

Социальный психолог и автор теории осознанности Элен Лангер провела эксперимент с посетителями библиотеки, стоявшими в очереди к копирующей машине. 94 процента испытуемых согласились пропустить её вперед, услышав: «У меня пять страниц. Не могли бы вы пропустить меня, потому что я спешу?» На просьбу «У меня пять страниц – не могли бы вы пропустить меня?» откликнулись только 60 процентов испытуемых. Все дело – в наличии фразы «потому что». По сути, нам безразлично, в чём заключаются причины: мозгу важен только факт, что мы узнали об их наличии.

Будьте внимательны: действительно ли выдвигаемые доводы весомы или это лишь замаскированные пустышки?

Комплименты

Многочисленные исследования доказывают, что сказанный в нужный момент комплимент увеличивает шансы на покупку. В ситуации выбора мы часто испытываем неуверенность: что лучше взять – то или это? Но если именно в этот момент консультант похвалит наш выбор и чувство стиля, сконцентрировав наше внимание на одной вещи, то, скорее всего, мы уйдём с покупкой. В случае с комплиментом лучше всего понять, с какой целью он был сделан, а потом просто продолжать наслаждаться им.

Теперь, когда вам знакомы основные манипулятивные ловушки, осталось только научиться вовремя их замечать и избегать.

Частные объявления. Рубрики «Продам», «Куплю», «Сдам», «Требуются» – на стр. 13

Услуги

*Ворота, заборы (профлист, ковка), решётки, двери, навесы, крыши. Т. 8-912-805-21-06.
*Сварка. Навесы. Ворота. Т. 8-904-801-17-72.
*Кровельные работы. Монтаж сайдинга. Т. 8-912-805-46-35.
*Кровля крыши. Фасады. Недорого. Т. 43-40-24.
*Ремонт крыш бикростом. Т. 43-18-29, 8-909-747-78-52.
*Мягкая кровля. Т. 8-909-093-92-28.
*Кровля гаражей бикростом. Т. 43-30-86.
*Кровля. Кровельные работы. Недорого. Т. 8-951-461-50-34.
*Крыши, мансарды, пристройки, бани. Т. 8-912-805-21-03.
*Кровля (бикрост, унифлекс). Т. 43-42-87, 8-909-747-78-48.
*Заборы, ворота, навесы, теплицы, козырьки. Т. 45-09-80.
*Заборы из профлиста и сетки рабицы. Т. 45-40-50.
*Заборы (евроштакет, профлист, рабица). Ворота. Навесы. Теплицы. Т. 45-06-67.
*Заборы из профнастила и сетки рабицы. Ворота откатные, распашные. Недорого. Т. 43-40-24.
*Ограждение садовых участков. Скидки. Т. 45-46-35.
*Каркасные домики, вагончики, бани. Пристройки. Заборы. Ворота. Баки. Хозблоки. Навесы. Качество. Т. 8-912-805-46-35.
*Ограждение садовых участков. Недорого. Т. 43-40-24.
*Заборы, ворота откатные, навесы, беседки, ограды, теплицы. Т. 8-982-332-31-57.

*Ворота (гаражные, откатные), двери, решётки, навесы, лестницы, остекление балконов, обшивка. Т. 8-900-082-94-72.
*Ворота, двери, решётки, навесы, лестницы. Т. 8-900-072-85-98.
*Ворота, заборы (профлист, ковка). Навесы. Решётки. Теплицы. Балконные рамы. Металлоконструкции. Т. 45-27-10, 8-912-805-27-10.
*Теплицы усиленные: 3х4 – 12000 р., 3х6 – 14500 р. Т. 45-40-50.
*Бани. Т. 8 (3519) 45-21-03.
*Бани-бочки. Сайт: bania.do.am (6+). Т. 45-46-35.
*Отделка балконов. Цены низкие. Т. 8-952-516-93-91.
*Отделка балконов. Т. 8-951-128-76-26.
*Отделка балконов. Т. 8-968-117-70-39.
*Установка замков, вскрытие. Гарантия. Т. 43-35-34.
*Установка замков, вскрытие, гарантия. Т. 45-07-65.
*Сантехника. Канализация. Разводка. Гарантия. Скидки пенсионерам. Т. 45-00-21.
*Прочистка канализации. Т. 28-01-05.
*Водомеры. Сантехработы. Т. 8-906-854-79-79.
*Сантехмастер. Т. 43-05-41.
*Сантехник. Т. 45-20-95.
*Сантехработы. Т. 8-908-936-30-50.
*Внутренняя отделка квартир, садов. Большой опыт работы. Работают один. Т. 8-964-245-14-32, 8-968-120-75-02.
*Натяжные потолки. Т. 43-40-65.

*Откосы. Недорого. Т. 43-19-50.
*Натяжные потолки. Т. 8-912-790-74-02.
*Линолеум. Ламинат. Замена пола и т. д. Т. 8-908-703-90-88.
*Натяжные потолки. Т. 45-20-95.
*Домашний мастер. Т. 43-20-95.
*Домашний мастер. Т. 8-951-441-43-13.
*Кухни, шкафы-купе на заказ. Качественно, недорого. Т. 8-912-312-21-68, 8-908-048-53-03.
*Перетяжка мебели. Быстро. Дёшево. Качественно. Т. 8-908-579-65-44.
*Кухни, шкафы. Т. 43-15-87.
*Электрик. Недорого. Т. 8-904-975-47-35.
*Электрик. Ремонт бытовой техники на дому (в т. ч. электроплиты и духовки). Т. 8-951-789-41-80.
*Электрик квалифицированный. Т. 8-951-437-93-75, 46-16-10.
*Электроработы. Недорого. Т. 8-906-853-71-99.
*Электрик. Недорого. Т. 8-951-245-62-06.
*Электромонтажные работы. Т. 43-21-08.
*Электромонтаж профессионально. Т. 8-919-333-08-91.
*«Стинол». Ремонт любых холодильников. Гарантия. Т. 44-94-51, 8-904-819-24-51.
*Ремонт холодильников. Бесплатные консультации. Т. 8-904-975-76-69.
*Ремонт холодильников и «Атлант». Т. 43-61-34.
*«Рембытхолод». Пенсионерам скидка. Т. 28-04-81.

*Ремонт телевизоров. Гарантия. Скидки. Т. 23-99-09, 8-904-800-59-77.
*Качественный ремонт любых телевизоров. Гарантия. Вызов бесплатно. Т. 28-17-75, 8-908-828-17-75.
*Ремонт телевизоров. Гарантия. Т. 45-05-24, 8-909-096-60-27.
*Ремонт телевизоров. Гарантия. Т. 45-70-10.
*Триколор ТВ, обмен. Пр. Ленина, 104. Т. 46-10-10, 299-000.
*Компьютерный мастер. Опыт. Качество. Т. 8-902-89-28-622.
*Ремонт холодильников, стиральных машин. Т. 22-54-65, 8-950-732-6635.
*Ремонт холодильников и стиральных машин. Т. 27-00-52, 8-951-456-5115.
*Ремонт стиральных машин и холодильников. Т. 31-90-80, 8-963-097-3954.
*Ремонт стиральных машин и холодильников. Т. 43-42-87, 8-904-975-6150.
*«РемТехСервис» – ремонт стиральных машин, холодильников, водонагревателей и др. бытовой техники. Т. 43-80-15, 8-964-249-28-22.
*Ремонт любых стиральных машин. Пенсионерам скидки. Выезд бесплатно. Т. 8-906-871-65-45.
*Ремонт стиральных машин. Гарантия. Т. 8-982-311-40-07.
*Ремонт бензоинструмента и электроинструмента, ул. Грязнова, 42, павильон № 38. Т. 8-9000-790-270.
*Преподаватель вокала, частные

уроки (недорого). Т. 8-964-245-69-30.
*Оперативно, без выходных, «ГАЗели» высокие, тент. Переезды. Грузчики. Т. 43-10-90, 8-908-811-03-03.
*«ГАЗели», грузчики в любое время. Т. 46-03-82.
*«ГАЗели», грузчики. Город, межгород, переезды. Т. 30-94-19, 8-963-476-84-38.
*«ГАЗель»-фермер, высокая. Город, межгород. Грузчики. Т. 8-982-346-75-95.
*«ГАЗель» недорого, грузчики – 150 р. Т. 8-950-745-40-19.
*«ГАЗель». Переезды. Т. 8-912-805-18-17.
*«ГАЗель». Т. 8-908-586-78-50.
*Грузоперевозки, трезвые грузчики. Т. 8-951-439-61-51.
*«ГАЗели». Грузчики. Т. 8-951-44-97-224.
*«ГАЗель» удлиненная. Т. 8-982-327-69-99.
*Грузоперевозки. Т. 45-35-99.
*«ГАЗель». Т. 8-982-358-87-52.
*Грузоперевозки, профессионально. Т. 8-908-587-92-33.
*Переезды. Оперативно. Т. 8-951-124-71-10.
*Грузоперевозки. «ГАЗели». Переезды. Грузчики. Т. 45-61-80.
*«ГАЗель». Т. 8-906-899-42-21.
*Манипулятор. Т. 8-912-406-34-75.
*Вентиляция. Изготовление газовых дымоходов, вентканалов. Т. 8-900-023-70-50.
*Стрижки на дому (недорого). Т. 8-964-245-69-30.
*Копка колодцев и выгребных ям. Т. 8-900-077-2434.