

Jak nie dać się oszukać podczas zakupów?

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: piątek, 11, lipiec 2014 00:00

Marek Wójcik

Odslony: 2541

Zasada kontrastu

"Jesteś w sklepie i chcesz kupić komputer, który kosztuje powiedzmy: 4000zł. Po zakupie sprzedawca proponuje Ci dokupić do niego jeszcze jakieś głośniki, czy jakiś inny dodatek, po który do sklepu nie przyszedłeś.

Cena dodatku (w tym wypadku głośników) to 200zł. Jest to przeważnie cena nie z tej niższej półki, ale czym jest 200zł w kontraście do 4000zł? Gdybyś przyszedł tylko po głośniki, takich drogich byś nie szukał, bo zapewne znalazłbyś lepsze w podobnej cenie lub tańsze. Kupując jednak produkt w 4000zł, te dwie stówki nie są porównywalne do ceny komputera i prawdopodobnie weźmiesz jeszcze te „super głośniki, przystosowane specjalnie do tego komputera”. Takimi marnymi hasłami posługują się sprzedawcy, a co bardziej przygnębiające – ludzie w to wierzą, czytamy na portalu <http://destrudo.pl/techniki-manipulacji-1>.

Reguła wzajemności

Kelnerka przynosi Ci zamówiony obiad, a Ty w zamian za to przeważnie dajesz jej napiwek. Hostessa częstuje Cię kawałkiem nowej czekolady, a Ty w zamian za to kupujesz całą tabliczkę. Dostajesz próbkę perfum, a następnie kupujesz cały flakon.

Dostając prezent czujesz wdzięczność i chciałbyś to jakoś pokazać osobie, która Cię tym prezentem obdarowała. Praktycznie zawsze prezent który dostajesz jest tylko bardzo małym drobiazgiem, w porównaniu do tego co kupisz, chcąc się odwdzińczyć, ponieważ inny sposób odwdzięczenia się na tę chwilę nie przychodzi Ci do głowy. Hostessa reklamuje czekoladę? – kupisz czekoladę. Jak tutaj wyjść z sytuacji z twarzą? Wystarczy pamiętać, że nie musisz brać małych prezentów (żeby nie było Ci niezręcznie, podczas gdy nie możesz się odwdzińczyć, bo np. nie masz obecnie pieniędzy a jakaś pani z oczami szczeniaka proponuje Ci, żebyś skosztował „jej ulubionej” czekolady) i nie musisz się odwdzięczać. Jeśli wzięłeś mały drobiazg i masz poczucie winy, spróbuj sobie z tym jakoś poradzić, np. tłumacząc sobie, że ta osoba, która dała Ci prezent tylko pracuje i musi to robić, poza tym narzuciła ci (bezczenie!) określone zachowanie, które w 99,9% przychodzi do głowy, jeśli ktoś czymś Cię obdaruje. Jak ona mogła być takim ignorantem i miała gdzieś Twoje sumienie i wolność osobistą? Nie należy jej się za to żadna nagroda, poza tym – ty wcale nie potrzebujesz prezentu od niej. (Są to dość „dziwne” argumentacje, ale niekiedy skuteczne)

Zaangażowanie

Idziemy do sklepu i wiemy, że chcemy kupić dany model komputera. Jesteśmy w sklepie, a sprzedawca mówi nam, że ten komputer to niezbyt udany model danego producenta i zaczyna wymieniać kilka drobnych wad. My, jako że szliśmy do sklepu z pewnym celem – będziemy dążyć do tego, żeby go zrealizować i zapewne powiemy sprzedawcy swoje argumenty przemawiające za tym modelem. „Nawet jak nie mam racji, to i tak ją mam”. Często jest tak, że w małej kłótni osoba, która wie, że nie ma racji, próbuje za wszelką cenę bronić swoich przekonań sypiąc absurdalnymi argumentami, często mającymi po prostu wytrącić z równowagi. Zaangażowanie w daną sprawę może być naprawdę bardzo zgubne.

Prezent

Idziesz ulicą, ktoś podchodzi do Ciebie i prosi o 5 zł. Nie dasz mu – niby z jakiej racji? On widząc Twoją

Jak nie dać się oszukać podczas zakupów?

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: piątek, 11, lipiec 2014 00:00

Marek Wójcik

Odsłony: 2541

postawę prosi Cię już tylko o 50 groszy. W ten sposób dał Ci prezent w postaci zmniejszenia oczekiwań wobec Ciebie. On dał Ci prezent no i teraz do Twojego sumienia uderza w/w reguła wzajemności. „50 gr? W sumie mogę mu dać, w końcu obniżył oczekiwania z 5zł do 50gr, tym samym dając mi prezent”. Inny przykład? – Jesteśmy w danym korytarzu supermarketu i widzimy drogie produkty. Idziemy dalej i dostajemy prezent w postaci pokazania nam tańszych substytutów. W podobny sposób działają wszelkie promocje i poskreślane ceny pierwotne, aby można było wpisać nową, mniejszą, atrakcyjną cenę. Niekiedy te ceny pierwotne nigdy nie były w użyciu i są dopisane tylko po to, aby można je było skreślić.

Cytaty

Manipulator często cytuje innych, aby pozbyć się emocji między sobą, a osobą manipulowaną. Powołując się na znane postacie, swoich znajomych czy też zupełnie zmyślane osoby może przekazać nam treści, które nasz świadomy umysł przyjmie zupełnie neutralnie, nie szukając w nich próby oszustwa, ponieważ jeśli miałby nas ktoś oszukać to byłaby to osoba, z którą obecnie rozmawiamy, a przecież ona tylko przytacza wypowiedzi innych.

Autorytety

Banderas reklamujący WBK, Kondrat reklamujący ING, Fronczewski reklamujący Getin Bank i sporo innych ludzi, będącymi autorytetami publicznymi. Lubisz danego aktora i widzisz go w reklamie konta, a wiesz, że będziesz zakładał konto w banku. Skoro Twój ulubiony aktor reklamuje to konto, to dlaczego by nie założyć tam swojego konta?"

Fragmenty artykułu pochodzącego z portalu [Destrudo.pl](http://destrudo.pl), Autor: Marcin Gaworski. Docelowe źródło: <http://destrudo.pl/techniki-manipulacji-1>, Źródła wspomagające artykuł: <http://pik.ebiznes.org.pl>, <http://poradnikpr.info>, <http://kadry.nf.pl>, <http://suncarol.blox.pl>, <http://prnews.pl>, <http://www.istockphoto.com>, K. Hogan - Psychologia perswazji