

## Jak nie ulegać manipulacji i wpływowi innych ludzi?

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: piątek, 14, styczeń 2011 00:00

Rafał Rudka

Odsłony: 11857

---

Zawsze znajdzie się ktoś, kto bez problemu naciągnie Cię na nowe garnki, czy komplet pościeli, pomimo tego, że stare jeszcze nadają się do użytku. Znamy doskonale sytuację, gdy kupiliśmy za małą, czy też zupełnie niepasującą sukienkę, tylko dlatego, że była w promocji. Jak nie ulec wpływowi sprzedawcy lub kuszącej promocji?

Odpowiedź na to pytanie znajdujemy w artykule zamieszczonym na portalu [www.kobieta.wieszjak.pl](http://www.kobieta.wieszjak.pl)

Jasne, nie każda promocja to oszustwo, trzeba jednak zręcznie rozróżniać to, co nam się faktycznie opłaca, od tego, co jest tylko zręcznym chwytym reklamowym handlowców. Człowiek stykając się z innymi ludźmi musi podejmować miliony decyzji dlatego z przyczyn ekonomicznych niejako stara się "chodzić na skróty". Przez chwilę możemy zabawić się w psychologów i pomyśleć, z jakimi technikami manipulacji stykamy się na co dzień i jak łatwo ulegamy wpływowi innych.

Co właściwie sprawia, że jeden człowiek ulega wpływowi drugiego?

Przyjrzyjmy się od podszewki technikom stosowanym przez wytrawnych manipulantów. Jest ich wiele, jednak bardzo łatwo znaleźć dla nich wspólne punkty...i, co ważne, starać się nie podlegać ich wpływowi. To wcale nie jest takie trudne....

***Klik...wrr..***

Nazwa ta została przypisana przez Cialdiniego bardzo ciekawemu mechanizmowi, którego nie jesteśmy świadomi. Podczas procesu nauki od dziecka uczymy się reakcji na dane sytuacje, tak, by móc w przyszłości robić rzeczy nie zastanawiając się nad nimi, czyli odpowiednio reagować. Cała tajemnica manipulacji tkwi w tym, że nauczyliśmy się tych reakcji w innych sytuacjach, a wykorzystujemy w innych. Doskonałym przykładem jest tutaj następująca sytuacja.

Wyobraź sobie, że stoisz w kolejce, aby kupić nową sukienkę i bardzo się spieszysz. Prosisz osobę przed Tobą, aby przepuściła Cię. Gdy podasz uzasadnienie swojej prośby istnieje, aż 90% szans, że Twoja prośba zostanie spełniona. Krótkie uzasadnienie automatycznie wyzwala u osoby proszonej o przysługę mechanizm zgody.

Podobny mechanizm ma miejsce, gdy kupujemy chętniej towary drogie. Nieświadomie opieramy się wówczas na stereotypie, iż wysoka cena jest tożsama z wysoką jakością. Nic bardziej mylnego! To kolejny chwyt handlowy. Znane są liczne przypadki, gdy towar sprzedawał się lepiej po podwyższeniu ceny, niż po jej obniżeniu. Zaskoczona?

### ***Zaangażowanie-konsekwencja***

Obranie sobie jakiegoś celu, lub faworyzowanie marki, czy też produktu często zaślepia racjonalne myślenie. Zbyt mocno angażując się w daną sytuację, potem sami już zaczynamy bronić argumentów naszego nielogicznego postępowania. Na przykład idąc do sklepu chcąc kupić samochód, będąc pewnym, że chcemy go kupić, sprzedawca może nam celowo wskazać małe jego wady, a my związani zaangażowaniem z naszą wcześniejszą decyzją będziemy jeszcze bardziej bronić naszych racji, co do kupna tego modelu i tym samym jeszcze bardziej się angażować w zakup.

Doszukujesz się tu logiki? Nie ma sensu... nasz umysł zbyt często korzysta z automatyzmów, odstawiając tym samym logiczne myślenie na boczny tor. Kiedy dokonamy już wyboru gdzieś w

## Jak nie ulegać manipulacji i wpływowi innych ludzi?

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: piątek, 14, styczeń 2011 00:00

Rafał Rudka

Odsłony: 11857

---

podświadomości czai się wymóg bycia konsekwentnym, po prostu przekonujemy samych siebie o słuszności podjętej decyzji.

Doskonałym zobrazowaniem tej techniki jest zdanie wypowiedziane przez Leonardo da Vinci „Łatwiej jest powiedzieć NIE na początku niż na końcu”.

### ***Zasada kontrastu***

Inna techniką proponowaną przez portal Kobieta.wieszjak.pl jest stosowanie kontrastu

Wyobraź sobie, że kupujesz swojemu facetowi nowy garnitur za 2000zł, sprzedawca proponuje Ci jeszcze spinki do koszuli w promocyjnej cenie 300 zł. Jest dużo większe prawdopodobieństwo, że zdecydujesz się na zakup spinek mimo, że są drogie niż gdybyś przyszedł kupić same spinki. Czym jest 2000 zł wobec 300 zł?

Dokładnie tą samą regułą stosują handlowcy odpowiedzialni na sprzedaż w marketach, bowiem wystawiając przy kasie stosunkowo drogie produkty np. batonik, gumy, słodczyce. Stojąc przy kasie masz już koszyk wypełniony tym co chciałaś kupić i dodanie małego drogiego batonika nie stanowi w porównaniu z resztą zakupów wielkiego wydatku.

### **Prawo limitu**

Inaczej zwana regułą niedostępności doskonale znana jest wszelkim kolekcjonerom. Jak wiadomo okazy rzadkie automatycznie zyskują na wartości. Na pewno spotkałaś się kiedyś z tekstem „oferta ważna do...” czy „ilość miejsc ograniczona” Zastanawiałaś się kiedyś nad prawdziwością tych haseł? Te ograniczenia mają za zadane wywołanie emocji związanych z możliwością utraty i tu zdrowy rozsądek zostaje uśpiony, a naszym postępowaniem kierują emocje. Podobnie jak prawo limitu działają wszystkie zakazy, cenzury i nakazy.

### **Lubienie i sympatia**

Nie trzeba czytać opasłych tomów psychologii, aby wiedzieć, że osoby lubiane, ładne i miłe mają na nas większy wpływ i szybciej ulegniemy ich namowom.

Wszyscy zetknęliśmy się chodźmy ze słyszenia z tak popularnymi ostatnio w naszym kraju spotkaniami mającymi na celu namówić nas do zakupu garnków, pościeli czy czegokolwiek innego. Wszyscy goście na wstępie dostają jakiś prezent. Hojność i dobre serce sprzedawców?

Oczywiście, że nie! Kto z nas nie lubi otrzymywać prezentów? Warto zdać sobie sprawę także z tego, że mamy automatyczną skłonność do przypisywania ludziom ładnym samych pochlebnych cech, urodę fizyczną przenosimy także na pozytywne cechy charakteru (efekt aureoli).

Czy Ci się to podoba czy nie z manipulacją i manipulantom stykasz się na co dzień...w sklepie, restauracji czy ulicy. Podświadomie często sama też sięgasz po manipulację, aby chodź trochę przybliżyć się do osiągnięcia celu. Są to często zachowania zwane automatyzmami- z których nie zdajemy sobie sprawy.

## Jak nie ulegać manipulacji i wpływowi innych ludzi?

Kategoria: Styl życia

Opublikowano: piątek, 14, styczeń 2011 00:00

Rafał Rudka

Odsłony: 11857

---

Wyobraź sobie, że kupujesz swojemu facetowi nowy garnitur za 2000zł, sprzedawca proponuje Ci jeszcze spinki do koszuli w promocyjnej cenie 300 zł. Jest dużo większe prawdopodobieństwo, że zdecydujesz się na zakup spinek mimo, że są drogie niż gdybyś przyszedł kupić same spinki. Czym jest 2000 zł wobec 300 zł?

Dokładnie tą samą regułą stosują handlowcy odpowiedzialni na sprzedaż w marketach, bowiem wystawiając przy kasie stosunkowo drogie produkty np. batonik, gumy, słodycze. Stojąc przy kasie masz już koszyk wypełniony tym co chciałaś kupić i dodanie małego drogiego batonika nie stanowi w porównaniu z resztą zakupów wielkiego wydatku.

### ***Prawo limitu***

Inaczej zwana regułą niedostępności doskonale znana jest wszelkim kolekcjonerom. Jak wiadomo okazy rzadkie automatycznie zyskują na wartości. Na pewno spotkałaś się kiedyś z tekstem „oferta ważna do...” czy „ilość miejsc ograniczona” Zastanawiałaś się kiedyś nad prawdziwością tych haseł? Te ograniczenia mają za zadane wywołanie emocji związanych z możliwością utraty i tu zdrowy rozsądek zostaje uśpiony, a naszym postępowaniem kierują emocje. Podobnie jak prawo limitu działają wszystkie zakazy, cenzury i nakazy.

### ***Lubienie i sympatia***

Nie trzeba czytać opasłych tomów psychologii, aby wiedzieć, że osoby lubiane, ładne i miłe mają na nas większy wpływ i szybciej ulegniemy ich namowom.

Wszyscy zetknęliśmy się chodźmy ze słyszenia z tak popularnymi ostatnio w naszym kraju spotkaniami mającymi na celu namówić nas do zakupu garnków, pościeli czy czegośkolwiek innego. Wszyscy goście na wstępie dostają jakiś prezent. Hojność i dobre serce sprzedawców?

Oczywiście, że nie! Kto z nas nie lubi otrzymywać prezentów? Warto zdać sobie sprawę także z tego, że mamy automatyczną skłonność do przypisywania ludziom ładnym samych pochlebnych cech, urodę fizyczną przenosimy także na pozytywne cechy charakteru (efekt aureoli).

Czy Ci się to podoba czy nie z manipulacją i manipulantom stykasz się na co dzień...w sklepie, restauracji czy ulicy. Podświadomie często sama też sięgasz po manipulację, aby chodź trochę przybliżyć się do osiągnięcia celu. Są to często zachowania zwane automatyzmami- z których nie zdajemy sobie sprawy.

Źródło: [www.kobieta.wieszjak.pl](http://www.kobieta.wieszjak.pl)