

ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ

Роберт Чалдини
2001

Хакимова К.К.
ЭИП-244

1. Орудия влияния

- ◎ «Щелк, зажжужало» (автоматические модели поведения)
- ◎ Стереотипное мышление
- ◎ Спекулянты (эксплуататоры)
- ◎ Джиу-джитсу (способность манипулировать без видимого проявления манипулирования)

2. Взаимный обмен

- ◎ Взаимные уступки
- ◎ Отказ – затем – отступление
- ◎ Контраст восприятия

Защита. Для того чтобы наилучшим образом защититься от давления правила взаимного обмена, вовсе не следует систематически отказываться от предложений, сделанных другими людьми. Необходимо принимать услуги или уступки других с искренней благодарностью, но при этом быть готовыми расценить их как ловкие трюки, если они покажутся таковыми позднее. Коль скоро уступки или услуги будут определены таким образом, мы больше не будем считать себя обязанными отвечать на них собственной услугой или уступкой

3. Обязательство и последовательность

- ◎ Последовательность
- ◎ Обязательства

Защита. Именно в отношении тенденции быть автоматически и бездумно последовательными нам следует быть осмотрительными, ибо она делает нас открытыми для маневров тех, кто использует механический ряд «обязательство – последовательность» для своей выгоды. Однако поскольку автоматическая последовательность в целом весьма полезна – благодаря ей мы можем вести себя адекватно и рационально большую часть времени – ее нельзя совсем «убрать» из нашей жизни. Единственный выход – научиться определять момент, когда такая последовательность начинает вести к плохому выбору.

4. Социальное доказательство

- ◎ Принцип социального доказательства (если что-то делает масса людей, это правильно)
- ◎ Неуверенность
- ◎ Подражание

Защита. Для того чтобы неадекватные социальные доказательства не оказывали на нас сильного влияния, мы должны научиться распознавать явно поддельные свидетельства и признать, что при принятии решений мы не должны ориентироваться на действия «похожих других».

5. Благорасположение

- ◎ Физическая привлекательность
- ◎ Сходство
- ◎ Похвалы
- ◎ Контакт и взаимодействие
- ◎ Ассоциации

Защита. Для того чтобы уменьшить нежелательное влияние принципа благорасположения на наши решения, связанные с проявлением уступчивости, мы должны придерживаться следующей стратегии. Нам надо насторожиться, если мы замечаем, что начинаем испытывать чрезмерную симпатию к требующему. Поняв, что требующий очень уж нравится нам, мы должны мысленно отделить этого человека от его предложения и принять решение, основанное исключительно на достоинствах самого предложения.

6. Авторитет

- Титулы
- Одежда
- Атрибуты

Защита. Можно защитить себя от пагубного влияния какого-либо авторитета, задав себе два следующих вопроса. Действительно ли этот авторитет является экспертом в данной области? Насколько правдивым он может оказаться? Первый вопрос отвлекает наше внимание от символов авторитета и фокусирует его на истинном статусе человека. Второй вопрос заставляет нас задуматься не только о компетентности эксперта в данной области, но и о том, насколько ему можно верить.

7. Дефицит

- Ограниченное количество
- Лимит времени
- Цензура

Защита. Трудно сознательно приучить себя оказывать сопротивление давлению принципа дефицита, потому что возникновение дефицита возбуждает эмоции и затрудняет рациональное мышление. При столкновении с дефицитом чего бы то ни было мы должны сразу же насторожиться, если почувствуем неадекватное возбуждение. Насторожившись, мы сможем предпринять шаги к тому, чтобы уменьшить возбуждение и объективно оценить достоинства дефицитного предмета.