Автор: admin
13.03.2011 20:27 -

Выгодно ли быть щедрым?

Недавно шла по улице, ко мне подошла старушка «божий одуванчик» и ласково так, улыбаясь, преподнесла красивый, яркий, красочный журнальчик, отпечатанный на хорошей бумаге, в подарок, просто так! Я удивилась, а она спокойным «благостным» взглядом и таким же голосом начала пропагандировать определённое религиозное течение. Я всё поняла и, отказавшись от красочного подарка, пошла прочь. Но мысленно всё время возвращалась к её действиям, начала анализировать смысл подобного ритуала - что-то дать просто так, чтобы взамен получить внимание обязанного человека. Да, это универсальный принцип манипуляторов, а о том, как он работает, мы сегодня и порассуждаем.

Не помню кто, но кто-то еще из древних римлян сказал: «Даю, чтобы ты дал!» Эта универсальная формула еще называется «правилом признательности» или «принципом взаимного обмена». Это правило еще со времён первобытного человека, то есть практически на генетическом уровне внедрено в человеческое сознание. Согласно ему, если другой человек нам дал что-то, то в ответ мы тоже должны постараться чем-то отплатить ему за эту любезность.

То есть, когда первобытные люди приносили жертву богам, после этого тешили себя надеждой, что задобренные боги ответят на их подачку милостью и благостью, может, дождём, может, хорошим урожаем и так далее. Это правило всеобщее и очень могущественное! Вспомните, сколько просьб и требований вы выполнили не потому, что хотели это сделать, а только потому, что вы чем-то обязаны этому человеку. Получается, что благое дело - это инвестиция в перспективу!

Оглянитесь, вокруг куча манипуляторов!
Существует масса людей, которые могут буквально вынудить нас делать всё, что им угодно. Они просто оказывают нам небольшую любезность и только после этого просят нас о чём-то, что нужно им. Но что самое обидное и часто случающееся - это то, что почти всегда выполнение их просьбы стоит нам гораздо дороже той любезности, которую они нам оказали. Но мы выполняем всё! Ну как же, кому захочется выглядеть в глазах такого «милого» человека неблагодарным! Хотя на самом деле нами просто манипулируют, как куклами.

Представители различных сект, перед тем как попросить о пожертвовании,

нежданно-негаданно вручают какую-нибудь безделушку - цветок, брелок, журнал или брошюру, утверждая, что это подарок от их общества. Эта стратегия, изобретённая кришнаитами еще в 70-е годы XX века, принесла сектантам фантастическую прибыль. Вот еще пример: в большинстве стран считается, что если женщина позволяет мужчине платить за себя в баре или ресторане, благосклонно принимает от него подарки, то это даёт ему все основания полагать, что она приняла его ухаживания и его ждёт быстрое сексуальное сближение с ней, ведь теперь она ему ОБЯЗАНА!

Продавцы на наших рынках прямо-таки одержимы целью бесплатно дать нам попробовать небольшой образец их продукции, таким образом они заманивают нас в ловушку, потому что, естественно, при таком обращении возникает психологическое обязательство купить этот продукт в качестве благодарности за оказанную любезность. Но при этом опускается условие, что попробовать нам дали товар на 0 копеек, а купили вы на 300 рублей. То же происходит и в процессе «невинных» рекламно-дегустационных акций в супермаркетах. Этот метод даже имеет своего рекордсмена. Так, однажды хозяин крупного магазина в США за пару часов продал 4 тонны сыра: он просто предлагал своим покупателям САМИМ отрезать кусочек сыра на пробу. Выходит, что путём маленьких уступок мы получаем большую выгоду!

Вся политическая жизнь строится на обмене взаимными услугами. Ведь кого можно назвать влиятельным лицом? Того, кому многие чем-то обязаны. Чего может добиться политик, которому никто ничего не должен?

Взаимные уступки работают так же универсально!
Взаимными могут быть не только услуги, но и уступки. Так, если мы идём на рынок и отчаянно торгуемся, а продавец со страшным скрипом и вселенским горем в глазах всё же нам уступает, то мы уже не откажемся от приобретения этого товара, мы обязательно его возьмём, поскольку уже «обидели» человека, он потерял из-за нас свою прибыль, значит, уже не можем быть наглецами до конца и после того как потрепали его нервы - вдруг взять и уйти, ничего не купив.

Но в этом принципе скрыта еще одна хитрость, которая тоже всегда срабатывает. Если вам что-то нужно от человека и вы не знаете, как его уговорить дать вам это, то… попросите у него больше, чем нужно и когда он вам откажет, выкладывайте малую (настоящую) просьбу и вы получите желаемое! Потому что человеку будет неудобно: он вам уже раз отказал, а здесь такая мелочь, такой пустяк, в котором отказать вам сейчас уже просто нельзя!

Например: вам нужны до зарезу 50 рублей, вы идёте к соседу и долго и путанно начинаете объяснять, зачем вам срочно нужны 500 рублей. Дожидаетесь, когда вам отказывают, и тогда, тяжело вздыхая, огорченный и жутко расстроенный, машете рукой на свою беду, извиняетесь, что отняли его время, и просите хотя бы 50, чтобы купить карточку для телефона - благодаря ей, вы сможете позвонить своим знакомым, которые вам обязательно одолжат необходимую сумму. Поверьте, при таком раскладе вы получите ваши 50 рублей обязательно!

Автор - **Влада Богатская**
Источник