

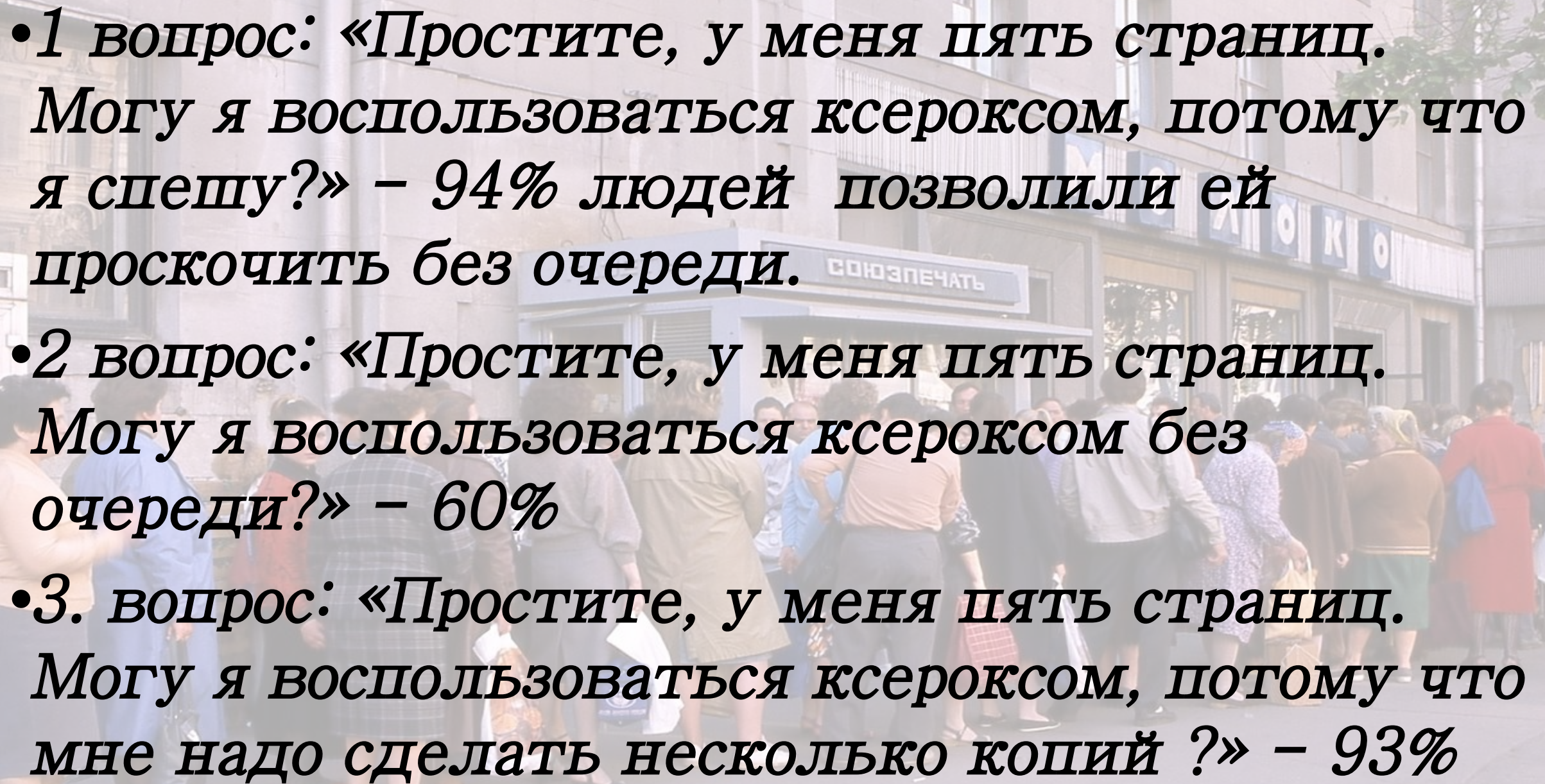
# Психология влияния



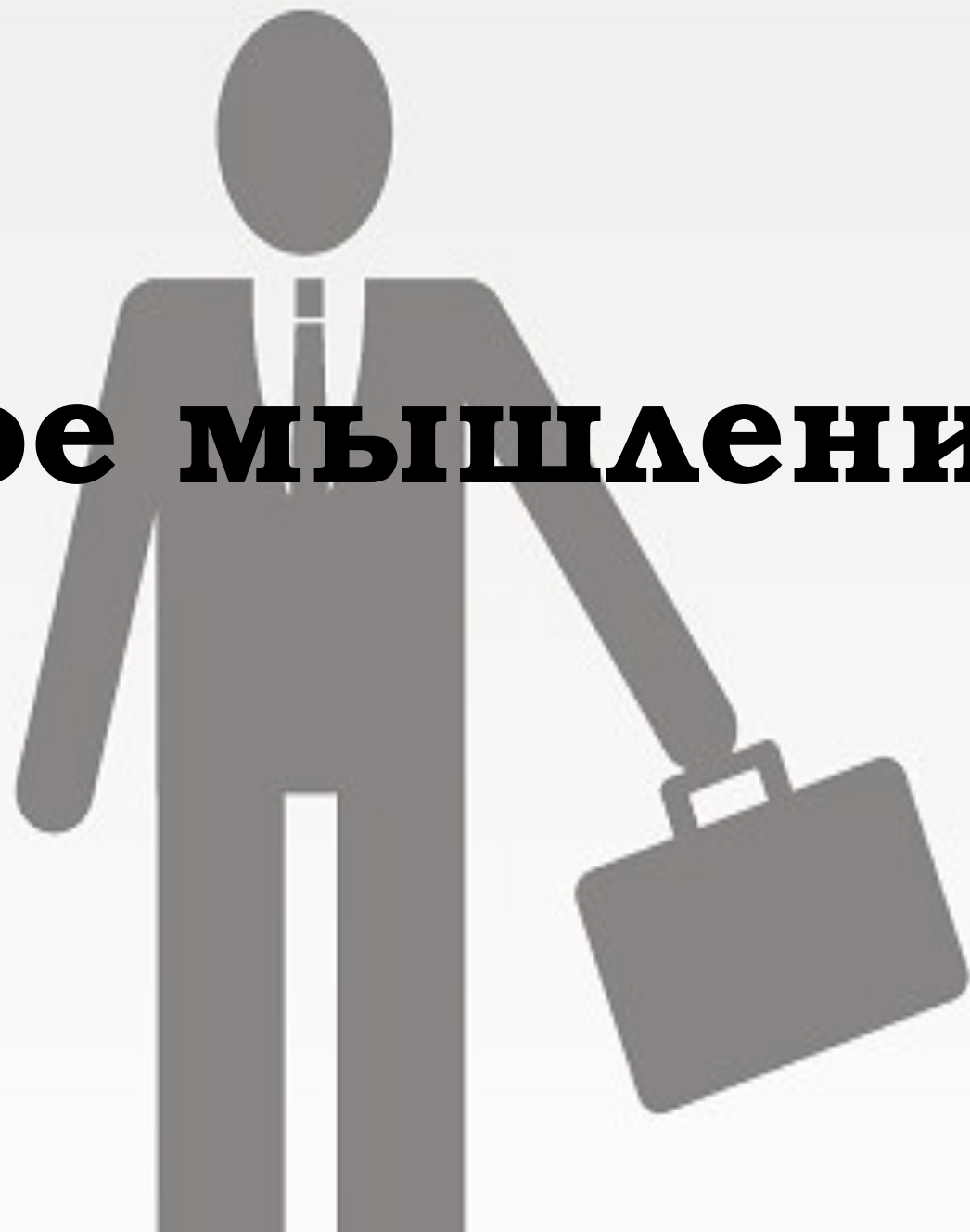
# **I. Рычаги влияния**

*Все следует делать настолько простым, насколько это возможно, но не проще.*

*Альберт Эйнштейн*

- 
- **1 вопрос: «Простите, у меня пять страниц. Могу я воспользоваться ксероксом, потому что я спешу?» – 94% людей позволили ей проскочить без очереди.**
  - **2 вопрос: «Простите, у меня пять страниц. Могу я воспользоваться ксероксом без очереди?» – 60%**
  - **3. вопрос: «Простите, у меня пять страниц. Могу я воспользоваться ксероксом, потому что мне надо сделать несколько копий?» – 93%**

# 1. Стереотипное мышление



# Chivas Scotch Whiskey





# КОНТРАСТ ВОСПРИЯТИЯ

# **II. Взаимный обмен**



**1. Правило взаимного обмена  
универсально**

**2. Вступает в силу даже  
тогда, когда нам оказывают  
услуги, о которых мы не  
просили**

**3. Может подтолкнуть к  
неравноценному обмену**





Общество  
Кришны

# БЕСПЛАТНЫЕ ОБРАЗЦЫ



**ОТКАЗ-ЗАТЕМ-ОТСТУПЛЕНИЕ**

# ОБЯЗАТЕЛЬНОСТЬ И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ

*Легче сопротивляться в  
начале, чем в конце.*

*Леонардо да Винчи*

## ПРИЧИНЫ:

- 1. последовательность поведения высоко оценивается в обществе
- 2. последовательное поведение способствует решению самых разных задач в повседневной жизни.
- 3. ориентация на последовательность создает возможности для формирования ценных стереотипов в сложных условиях современного существования.





# ПИСЬМЕННЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА



# Выбрасывание низкого мяча



A large, diverse crowd of people at an outdoor event, many holding up smartphones to take photos or videos. The crowd is dense and fills the entire frame, extending far into the background. The people are of various ages and ethnicities, and many are smiling or looking towards the camera. The text "СОЦИАЛЬНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО" is overlaid in the center of the image in a large, bold, black font.

# СОЦИАЛЬНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

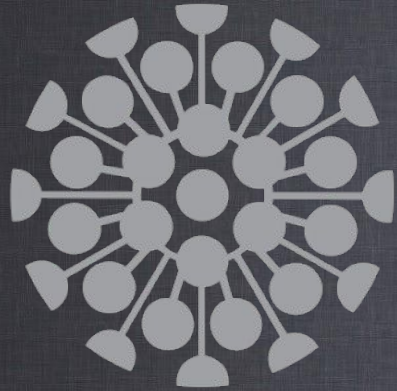
**1. НЕУВЕРЕННОСТЬ**  
**2. СХОДСТВО**



«Вы, мужчина, в голубом пиджаке,  
мне нужна ваша помощь. Вызовите  
врачей».

**БЛАГОРАСПОЛОЖЕНИЕ**

- 1. ФИЗИЧЕСКАЯ  
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ**
- 2. СХОДСТВО**
- 3. БЛИЗКОЕ ЗНАКОМСТВО**



**Tupperware**

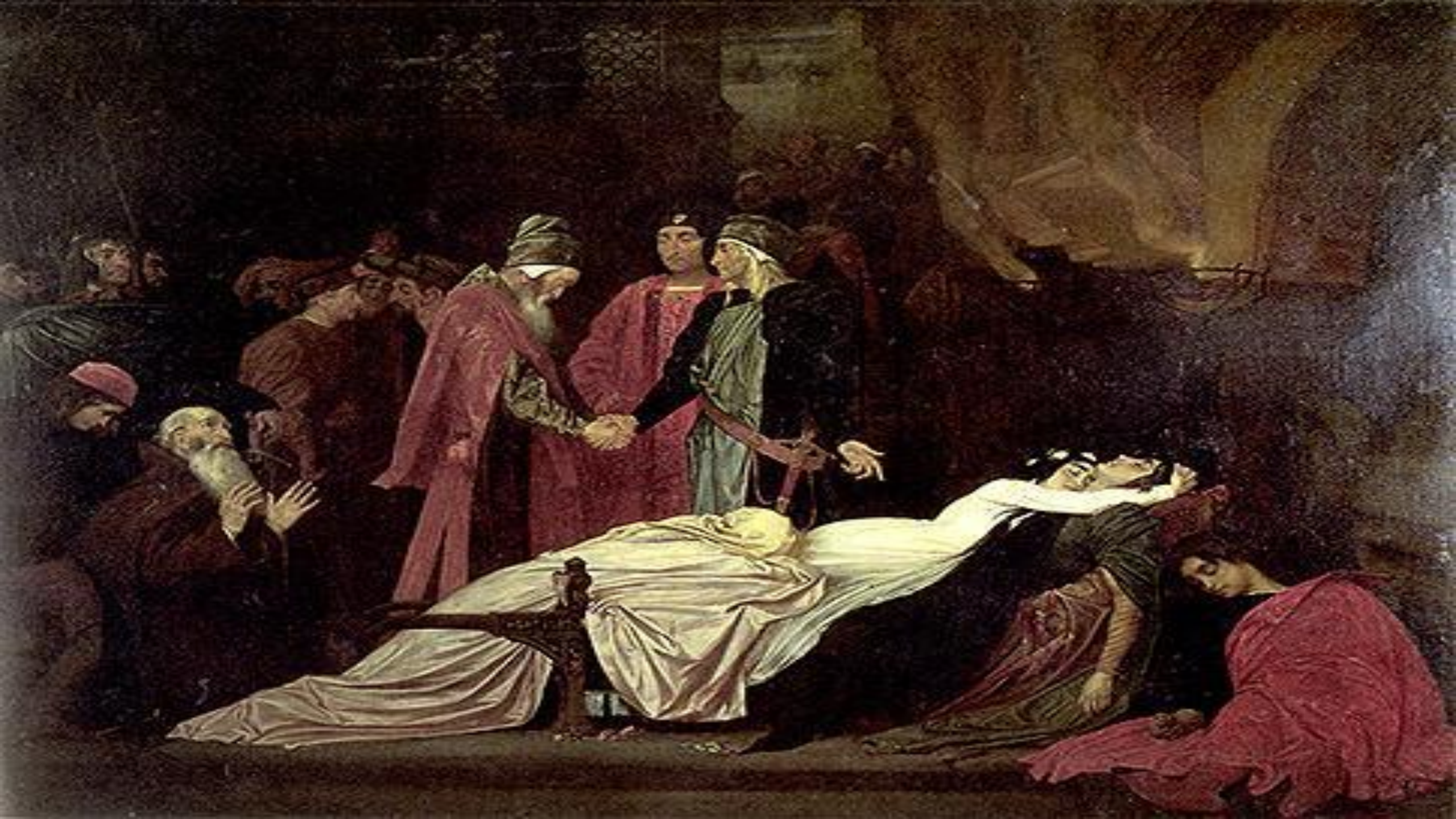
**АВТОРИТЕТ**





# Дефицит







**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**