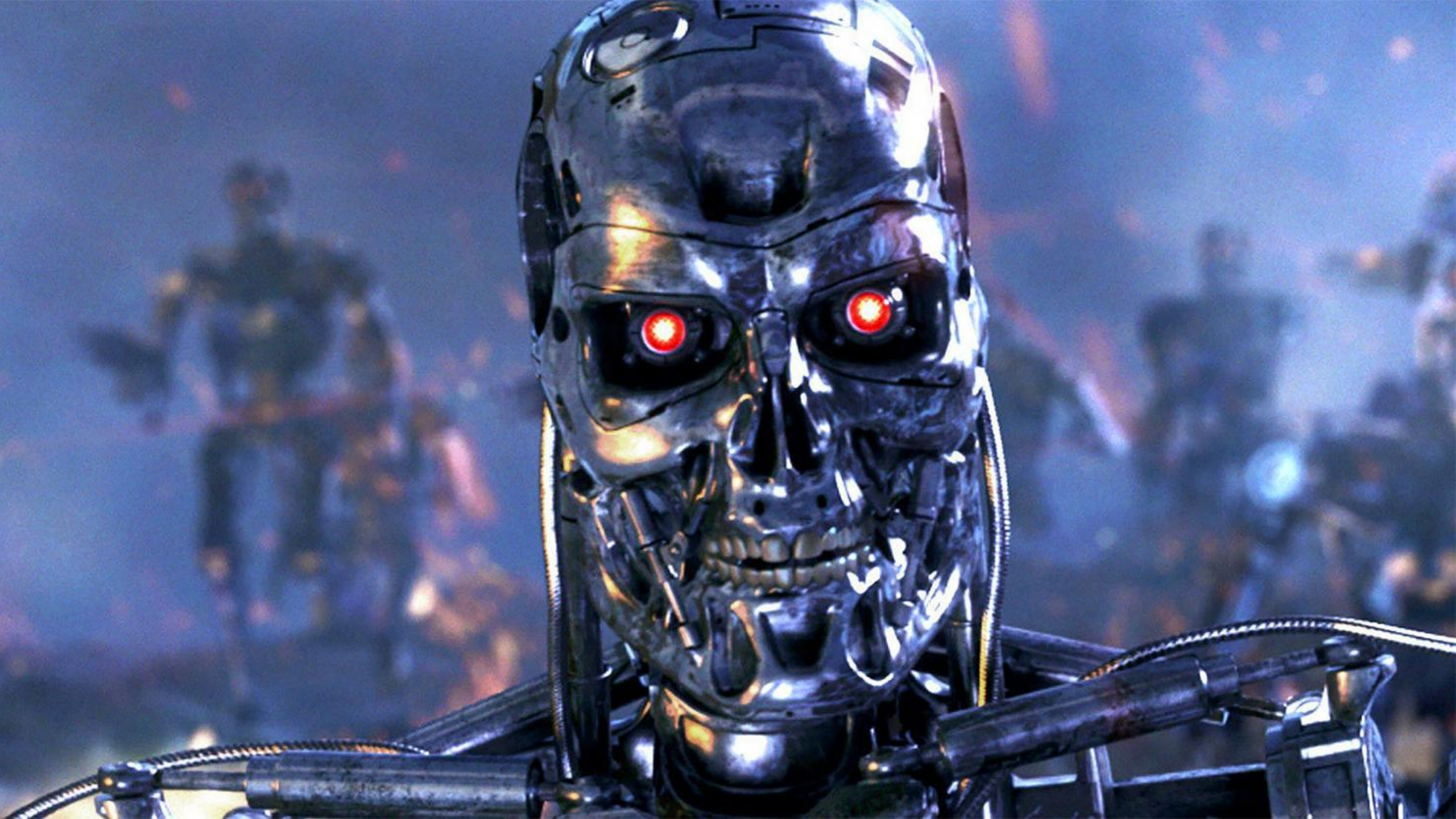


Как управлять людьми?

КОГНИТИВНАЯ НЕЙРОБИОЛОГИЯ И ТЕХНИКИ СПЕЦСЛУЖБ














Как управлять людьми?

КОГНИТИВНАЯ НЕЙРОБИОЛОГИЯ И ТЕХНИКИ СПЕЦСЛУЖБ

1. Суггестия

ВНУШЕНИЕ. ВНИМАНИЕ. УПРАВЛЕНИЕ

Внушение

- ▶ **«Суггестия»** - В переводе с латинского языка означает «внушение», что подразумевает под собой **передачу информации, воспринимаемой больным без всякой критики.**
- ▶ Данная информация оказывает влияние на течение нервно-психических и соматических процессов.
- ▶ При помощи методов внушения у пациента появляются **эмоциональные состояния и действия, ощущения, представления**
- ▶ Еще оказывается **влияние на вегетативные функции организма без активного участия личности в логической переработке воспринимаемого материала.**



Внимание



- ▶ **Вни́мание** — избирательная направленность восприятия на тот или иной объект, повышенный интерес к объекту с целью получения каких-либо данных.

Управление людьми и Битва за внимание

- ▶ **Внимание** – это основной ресурс



Управление людьми и Битва за внимание

- ▶ **Внимание** – это основной ресурс
- ▶ **Суггестия** – это захват внимания + снижение «критики»



Управление людьми и Битва за внимание

- ▶ **Внимание** – это основной ресурс
- ▶ **Суггестия** – это захват внимания + снижение «критики»
- ▶ **Основная цель:** сделка



Управление людьми и Битва за внимание

- ▶ **Внимание** – это основной ресурс
- ▶ **Суггестия** – это захват внимания + снижение «критики»
- ▶ **Основная цель:** сделка
- ▶ **Проблема:** Разнообразиие выбора



Управление людьми и Битва за внимание

- ▶ **Внимание** – это основной ресурс
- ▶ **Суггестия** – это захват внимания + снижение «критики»
- ▶ **Основная цель:** сделка
- ▶ **Проблема:** Разнообразие выбора
- ▶ **Выход:** захватить внимание – внушить «представление» – получаем результат



2. Стратегии спецслужб

2.1. БЫСТРАЯ



Быстрый способ

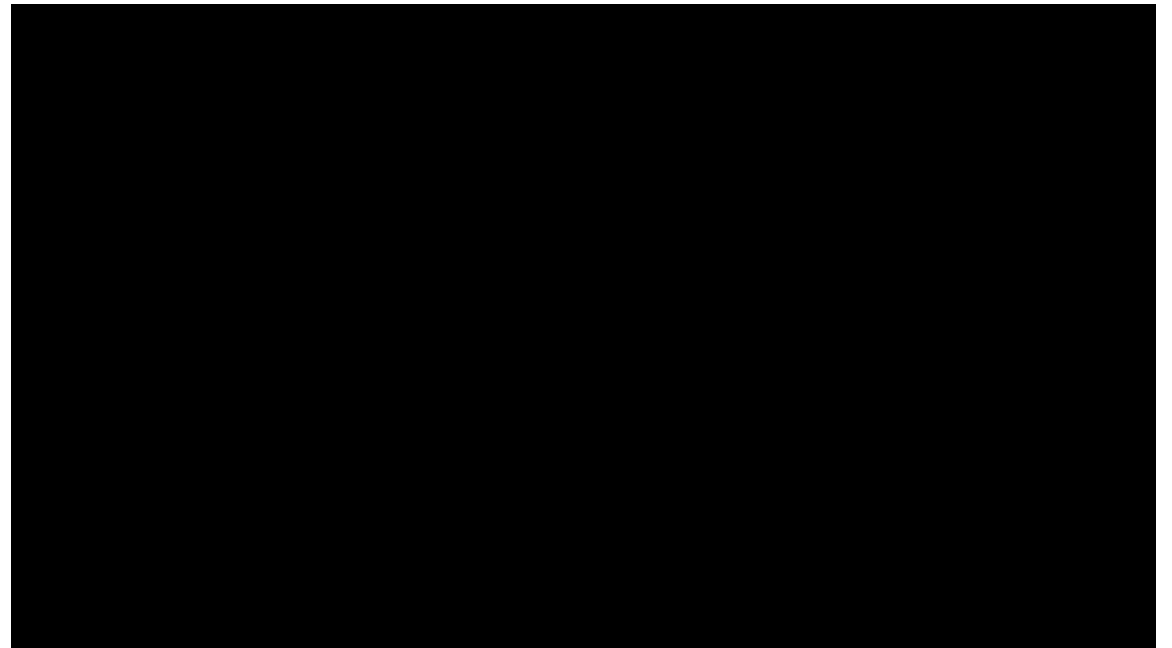
- ▶ **Оглушение**
- ▶ **Неопределенность**
(Причина страха, тревоги и ПА)
- ▶ **Снижение критики** (за счет активации подкорковых структур)

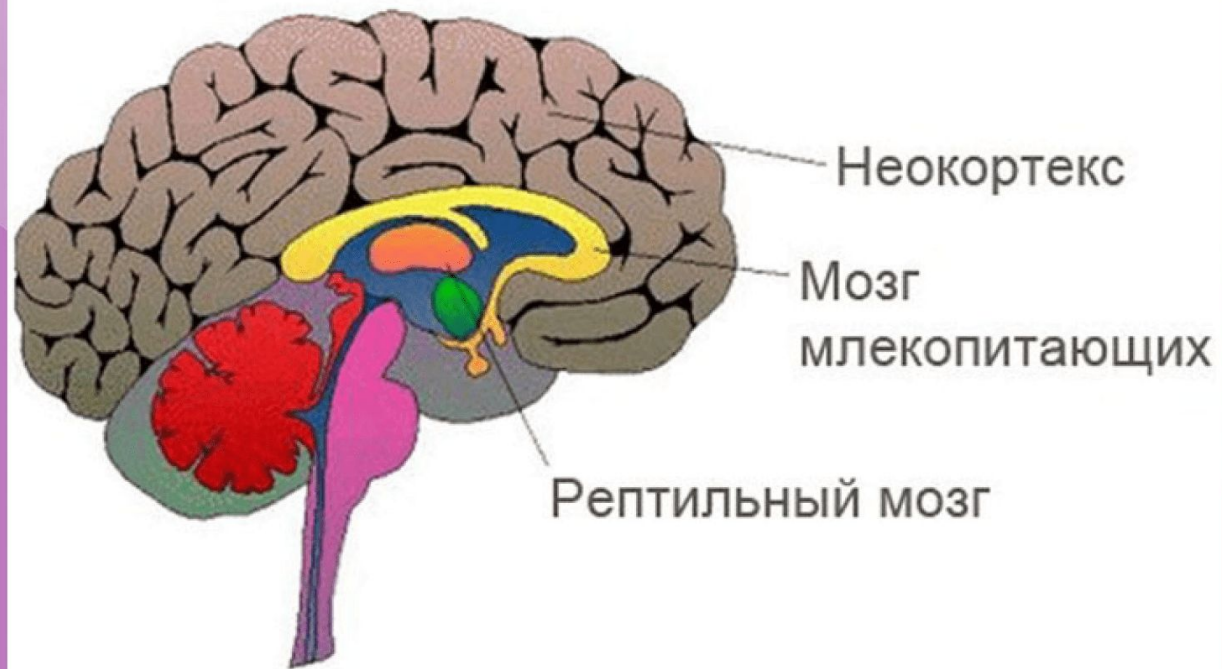
Методика 1: Контраст

Длина мысли
3 сек

Воздействие
на
подкорковые
структуры

Захват
внимание





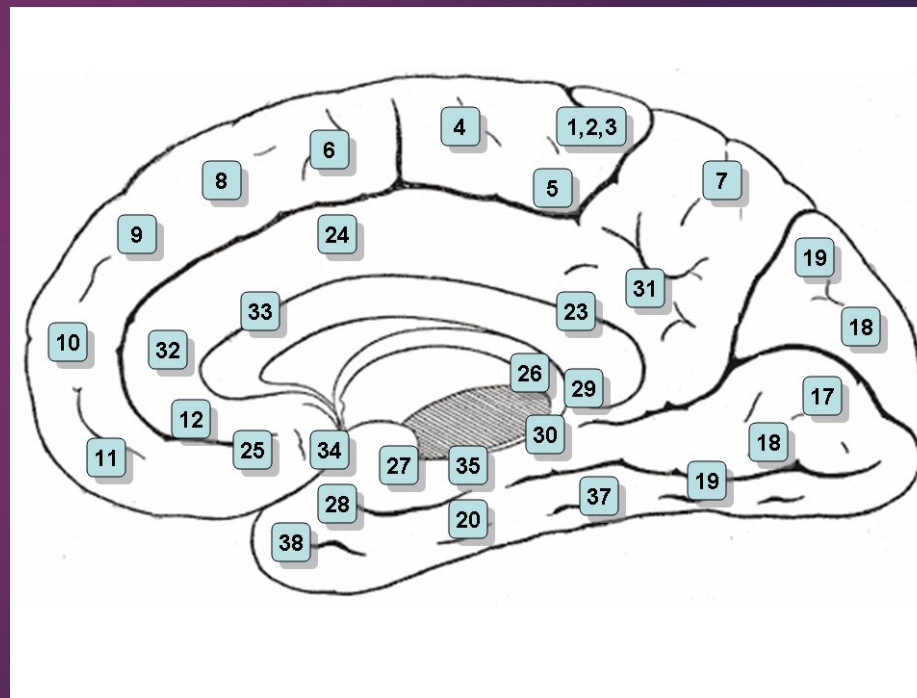
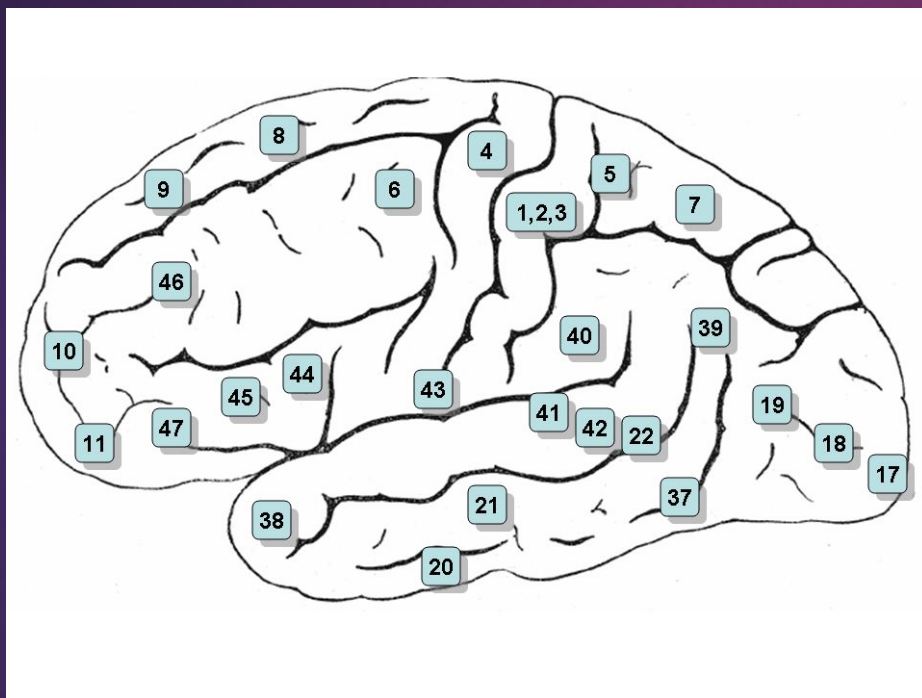
Триединая МОДЕЛЬ МОЗГА

Неокортекс – разум

Лимбическая система – эмоции

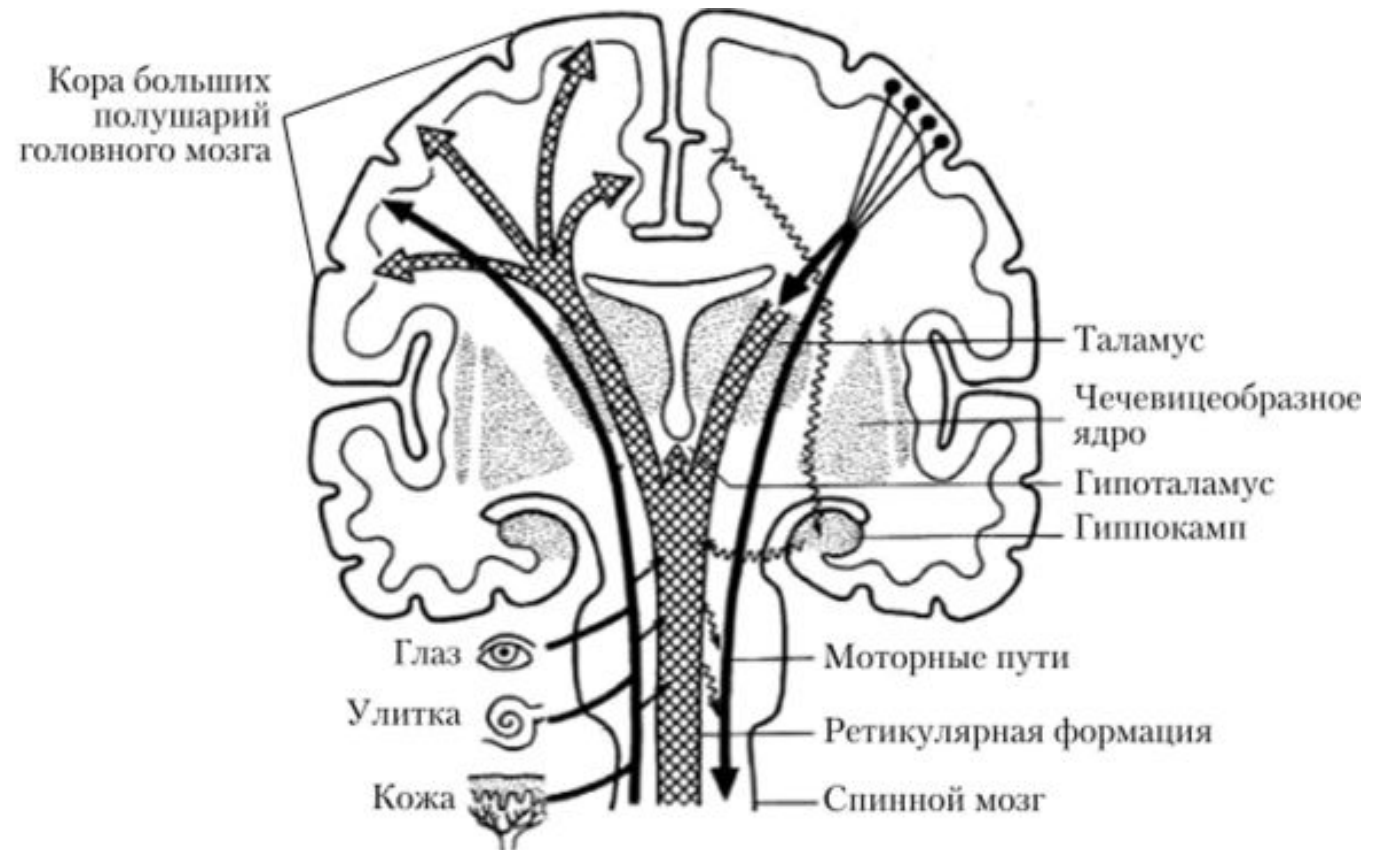
Рептильный мозг – тех отдел мозга

Цитоархитектонические поля Бродмана



Ретикулярная формация

- ▶ Ретикулярная формация выполняет функцию фильтра, активируя кору только для обработки важных сигналов, но не для привычных или повторных сигналов.
- ▶ Ретикулярная формация – генератор психической энергии



2. Стратегии спецслужб

2.1. ДЛИТЕЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ

Методика: Гипноз

- ▶ **НЛП** – это бред.
- ▶ **Разговорный гипноз.**
Данная техника является формой гипноза без формального введения клиента в состояние транса, при этом клиента не просят закрыть глаза.
- ▶ Используемые приёмы направлены на:
 - ▶ создание у клиента состояния поглощённости вниманием тем, что говорит терапевт;
 - ▶ обход критического сознания клиента;
 - ▶ активация бессознательных процессов.



Методика: Хороший\плохой коп

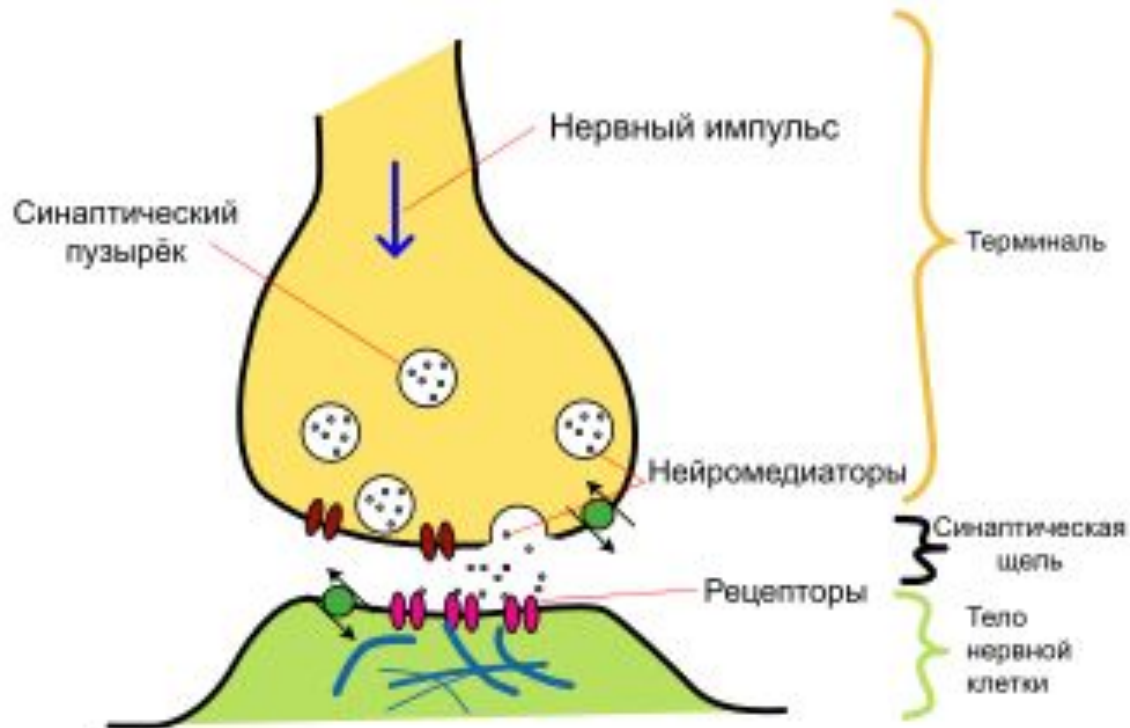


- ▶ Принцип контраста.
«Эмоциональные качели»
- ▶ Обеспечивает привязанность (в долгой перспективе)

Играем на дофаминовой системе

- ▶ **Без подкрепления дофаминовая система «живет» 2-3 дня.**
- ▶ **Дофамин НЕ отвечает за удовольствие или удовлетворение!!!**
- ▶ Последние исследования показывают, что дофамин не вызывает чувства удовольствия или удовлетворения, а **создаёт сильное ощущение предвкушения от получения результата или нежелания его получения**, подобное тому, которое испытывают люди перед оргазмом или при сильном отвращении.
- ▶ **Недостаток дофамина отупляет.**
- ▶ **Любовь.** Дофамин лежит в основе чувства привязанности и верности.

Методика: 2\2



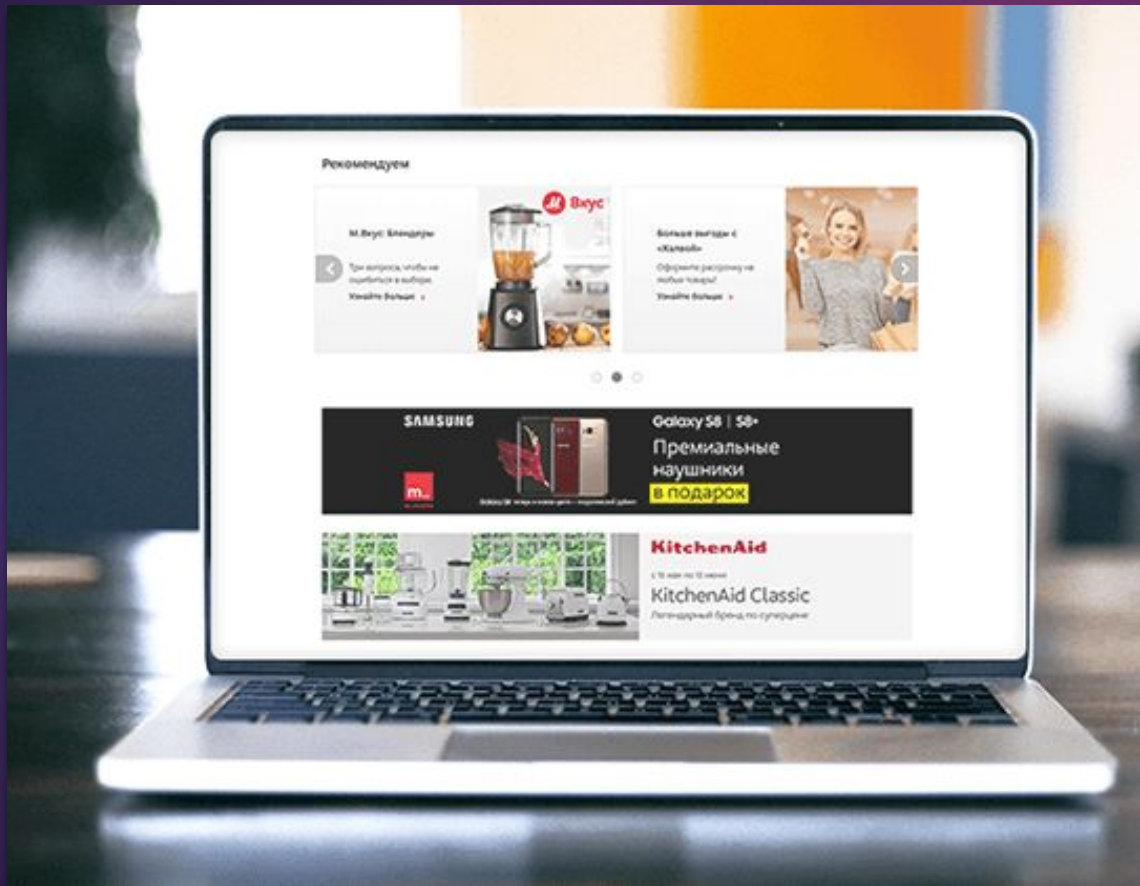
- ▶ Подкрепление \ отсутствие подкрепления каждые 2-3 дня

Нейромаркетинг

- ▶ Проблемы нейромаркетинга
 - ▶ Недостаточная научная проработанность (влияние цвета, шрифта..)
 - ▶ Фальсификации исследований
 - ▶ Обобщение и усреднения
 - ▶ Нет возможности установить точные причины того, почему тот или иной предъявленный стимул вызвал такую физиологическую реакцию
 - ▶ Этика.
 - ▶ **Но...**



M: Мелкие методички, которые (+\-) работают



- ▶ Цвета. (+\-)
- ▶ Безнал
- ▶ Акция или скидка (убрать подозрения клиента)
- ▶ Подписка
- ▶ Ценники:
 - ▶ 999 – необходимость
 - ▶ 000 – имидж

Людям нравится одно, а говорят – другое. И сам не понимают

- ▶ Людям нравится одно, а их мозгу – другое
 - ▶ Пепси-челлендж
 - ▶ Музыка
- ▶ Работа мозга
 - ▶ Осознаваемые когнитивные процессы
 - ▶ Неосознаваемые когнитивные процессы
 - ▶ Подкорковые структуры

Потребности мозга

Индивидуальные

- Сон, еда, безопасность
- Получение информации

Социальные

- Вещи, улучшающие статус
- Доминирование
- Общение

Половые

- Дети, воспитание
- Потребность в жене
- Питомцы

М: Информативная бомбардировка

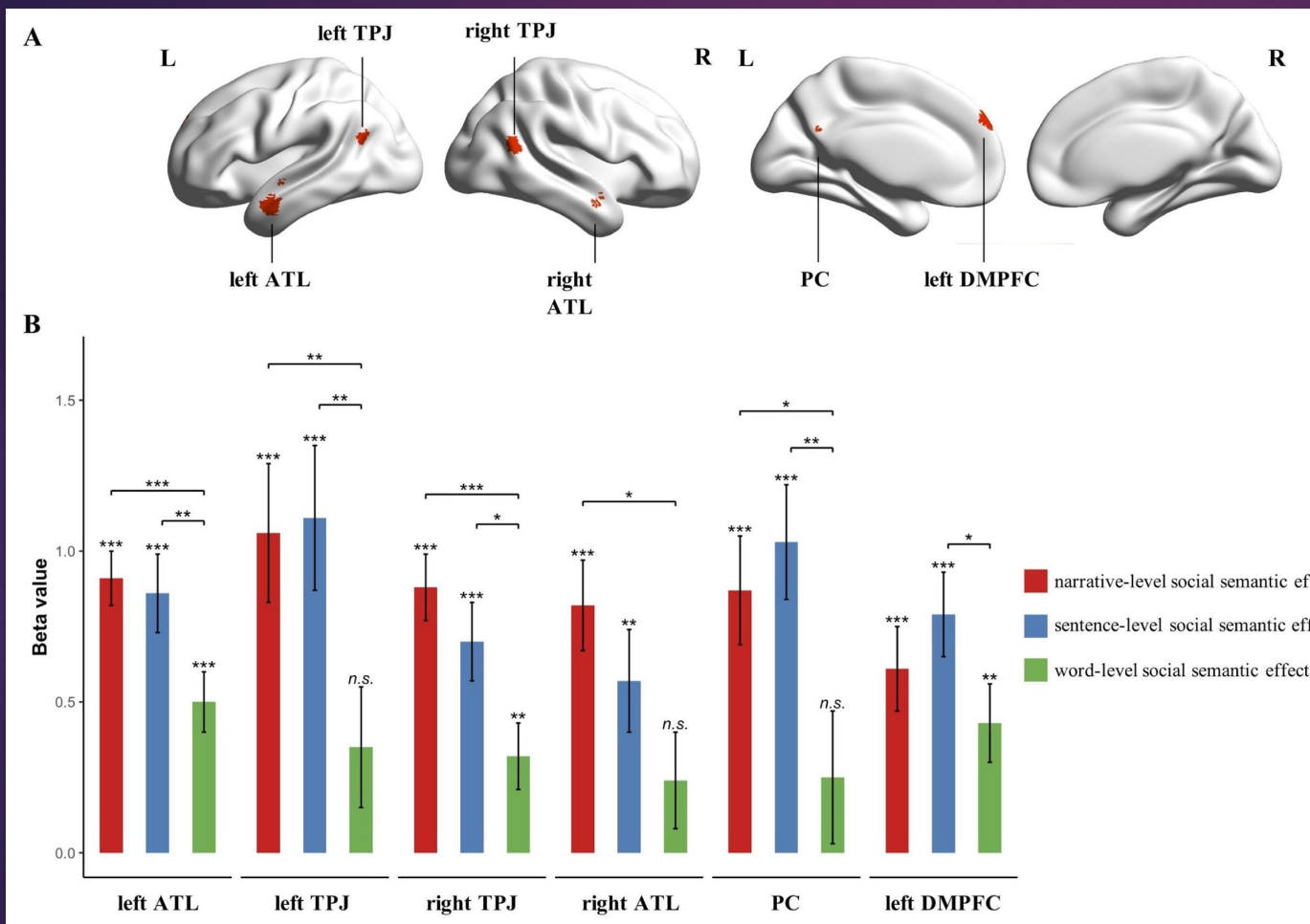
- ▶ Сеть пассивного режима работы мозга
- ▶ Доминанта поведения
- ▶ Создание информативной доминанты





Нарративы

ПЕПСИ-ЧЕЛЛЕНДЖ: ПОЧЕМУ ПЕПСИ ВКУСНЕЕ, НО ЛЮДИ ВЫБИРАЛИ КОКА-КОЛУ?



Мозг мыслит нарративами

- ▶ Человеку не нужен продукт. Ему нужна история.
- ▶ Неокортекс «пронизан» нарративами
- ▶ Почему «Терминатор 2» – такой крутой фильм

Мир – театр, а мы в нем – актеры

- ▶ Путь героя
- ▶ Жизнь как сериал
- ▶ Режиссура
- ▶ Экспозиция – это объяснение обстановки вокруг.





Третий рейх.

ИЛИ ОСНОВАТЕЛИ МАРКЕТИНГА



М: Пропаганда НАЦИСТОВ

- ▶ Зрелищность: Ночью с факелами. Парады.





М: Пропаганда НАЦИСТОВ

- ▶ Зрелищность: Ночью с факелами. Парады.
- ▶ Риторика: «А мы все равно выиграем..»



М: Пропаганда НАЦИСТОВ

- ▶ Зрелищность: Ночью с факелами. Парады.
- ▶ Риторика: «А мы все равно выиграем..»
- ▶ Нацисты придумали спам лично каждому человеку



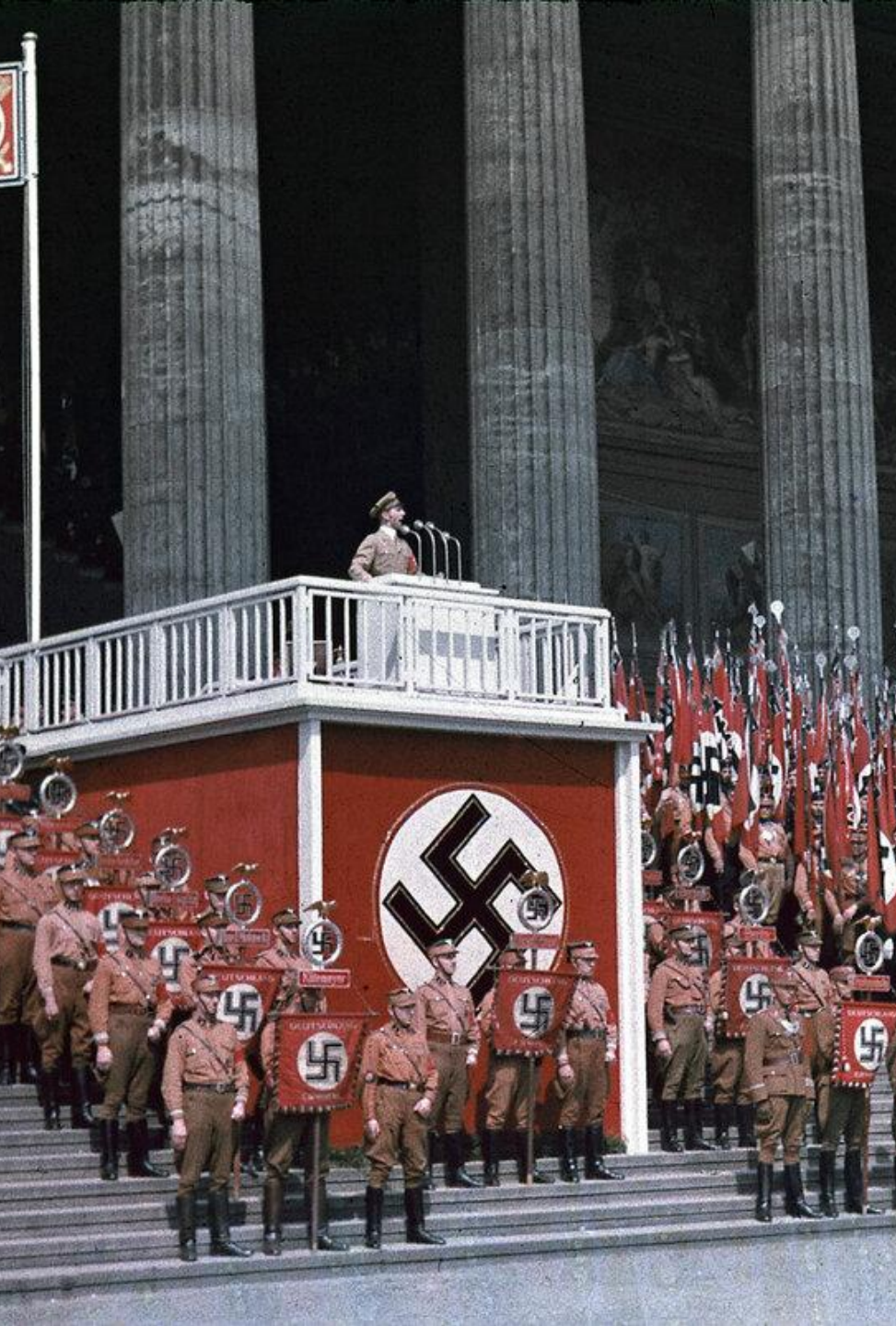
М: Пропаганда НАЦИСТОВ

- ▶ Зрелищность: Ночью с факелами. Парады.
- ▶ Риторика: «А мы все равно выиграем..»
- ▶ Нацисты придумали спам лично каждому человеку
- ▶ Манипуляция фактами на контрасте

М: Манипуляция фактами на контрасте

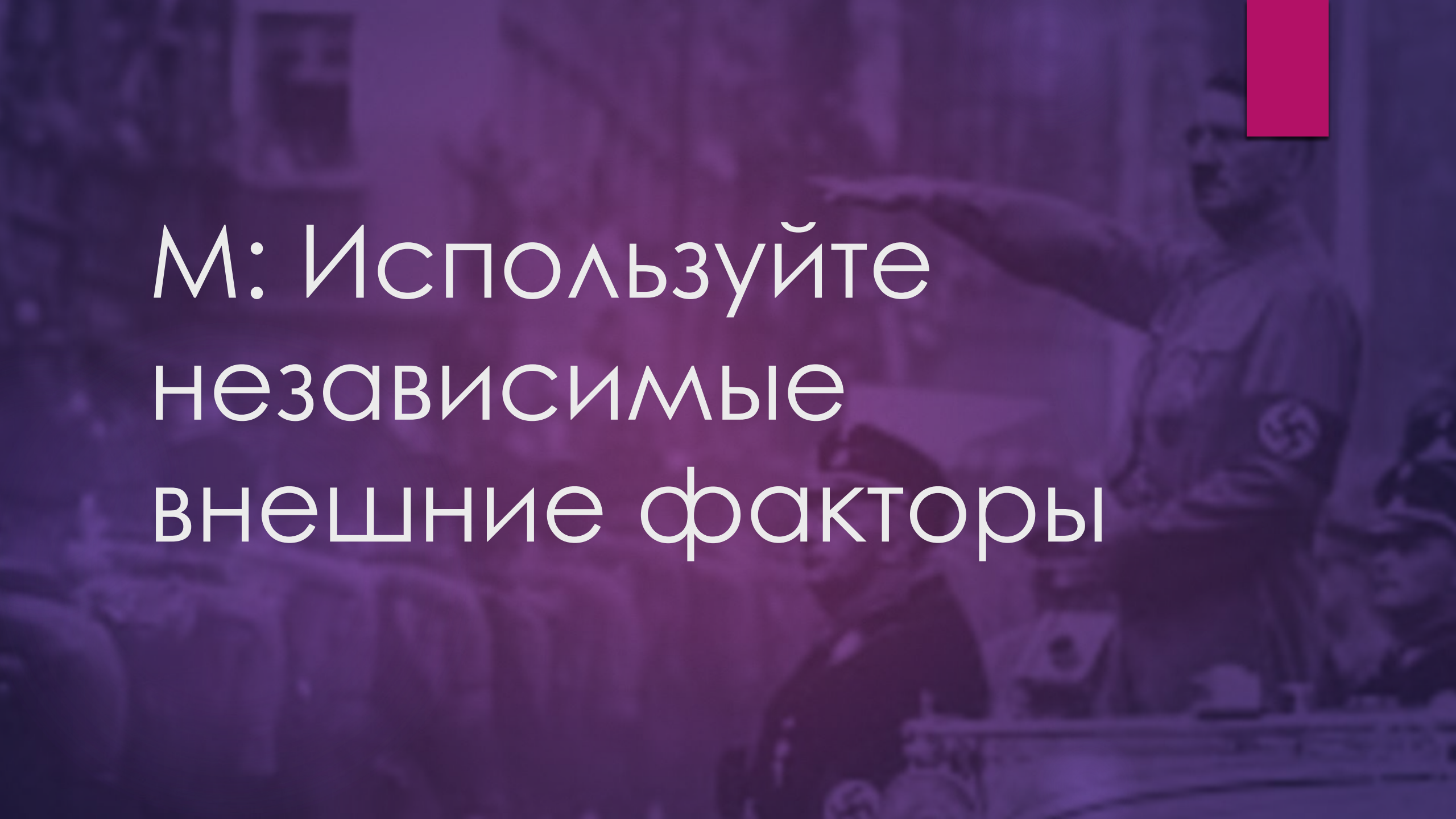
- ▶ Небольшой ассортимент, но хорошее качество
- ▶ Мы +, они -. Но принимайте решение самостоятельно





М: Пропаганда НАЦИСТОВ

- ▶ Зрелищность: Ночью с факелами. Парады.
- ▶ Риторика: «А мы все равно выиграем..»
- ▶ Нацисты придумали спам лично каждому человеку
- ▶ Манипуляция фактами на контрасте
- ▶ Восход солнца



М: Используйте
независимые
внешние факторы



М: Пропаганда НАЦИСТОВ

- ▶ Зрелищность: Ночью с факелами. Парады.
- ▶ Риторика: «А мы все равно выиграем..»
- ▶ Нацисты придумали спам лично каждому человеку
- ▶ Манипуляция фактами на контрасте
- ▶ Восход солнца
- ▶ Критика без обозначений



М: Пропаганда НАЦИСТОВ

- ▶ Зрелищность: Ночью с факелами. Парады.
- ▶ Риторика: «А мы все равно выиграем..»
- ▶ Нацисты придумали спам лично каждому человеку
- ▶ Манипуляция фактами на контрасте
- ▶ Восход солнца
- ▶ Критика без обозначений
- ▶ Аппеляции к эмоциям



М: Пропаганда НАЦИСТОВ

- ▶ Зрелищность: Ночью с факелами. Парады.
- ▶ Риторика: «А мы все равно выиграем..»
- ▶ Нацисты придумали спам лично каждому человеку
- ▶ Манипуляция фактами на контрасте
- ▶ Восход солнца
- ▶ Критика без обозначений
- ▶ Аппеляции к эмоциям
- ▶ Уставшие и «забитые» люди

М: Пишите. Создавайте историю

- ▶ Преимущества
- ▶ Кейсы
- ▶ Обширные нарративы



Гештальт

- ▶ Гештальт – это «большой» интеллектуальный объект. Тот же «нарратив».
- ▶ Закрывать гештальт – логически завершить нарратив.





Конец?

ХОТИТЕ «ПОДСАДИТЬ»? НЕ ЗАКАНЧИВАЙТЕ ЛОГИЧЕСКИ