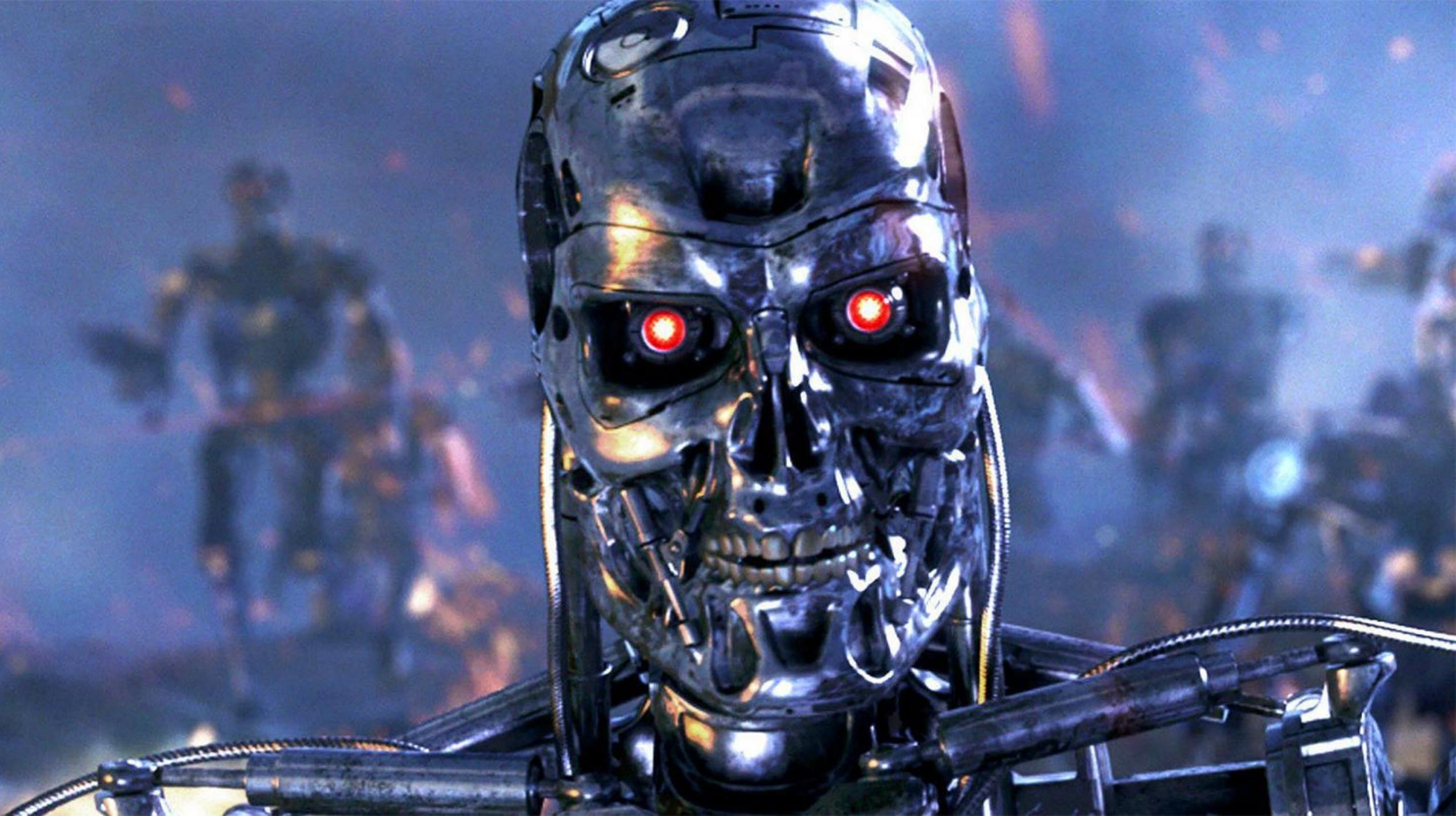




# Как управлять людьми?

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

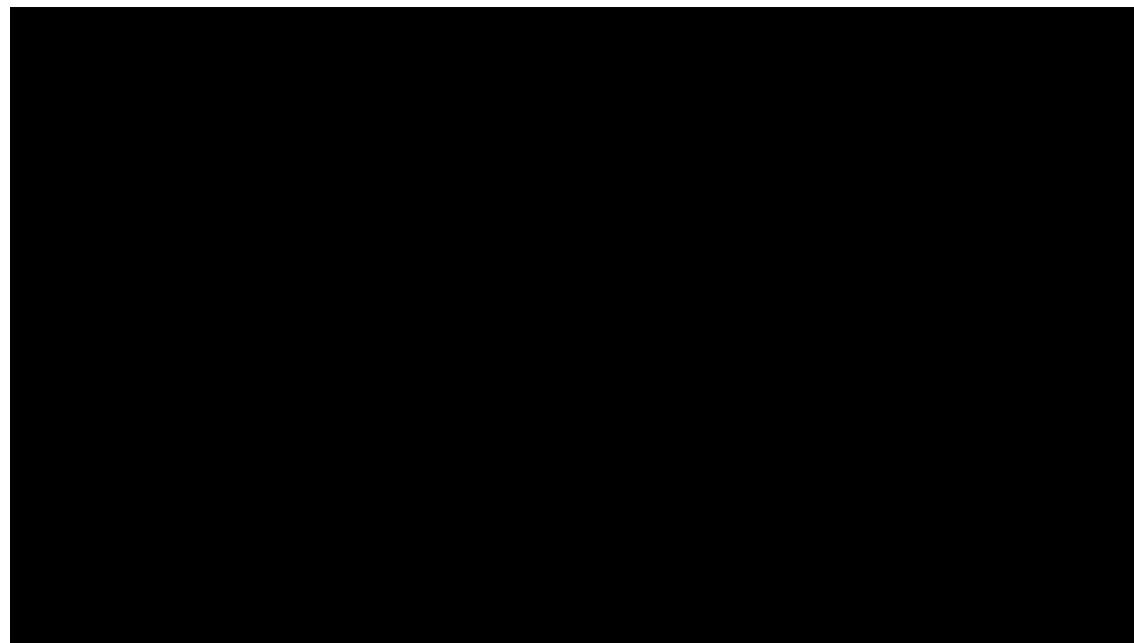
- ▶ **Оглушение**
- ▶ **Неопределенность**  
(Причина страха, тревоги и ПА)
- ▶ **Снижение критики** (за счет активации подкорковых структур)

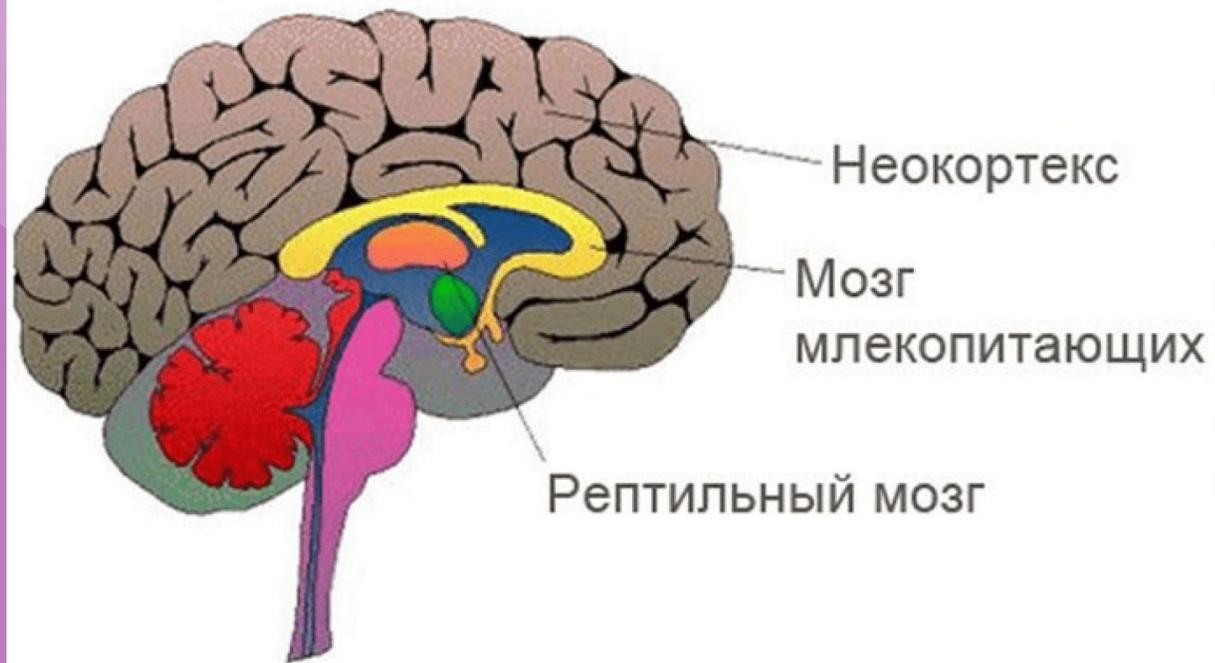
# Методика 1: Контраст

Длина мысли  
3 сек

Воздействие  
на  
подкорковые  
структуры

Захват  
внимание





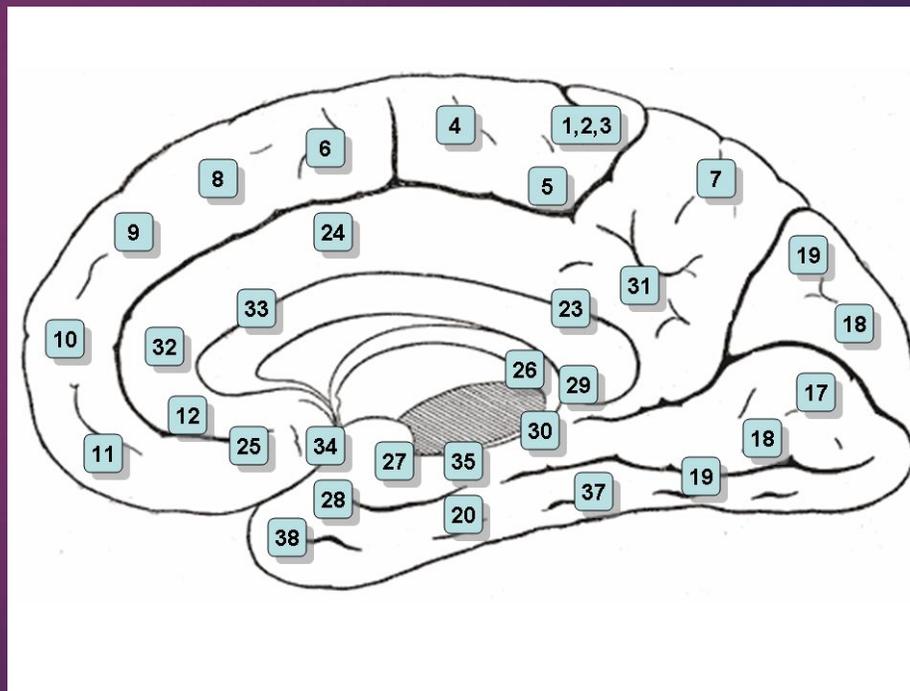
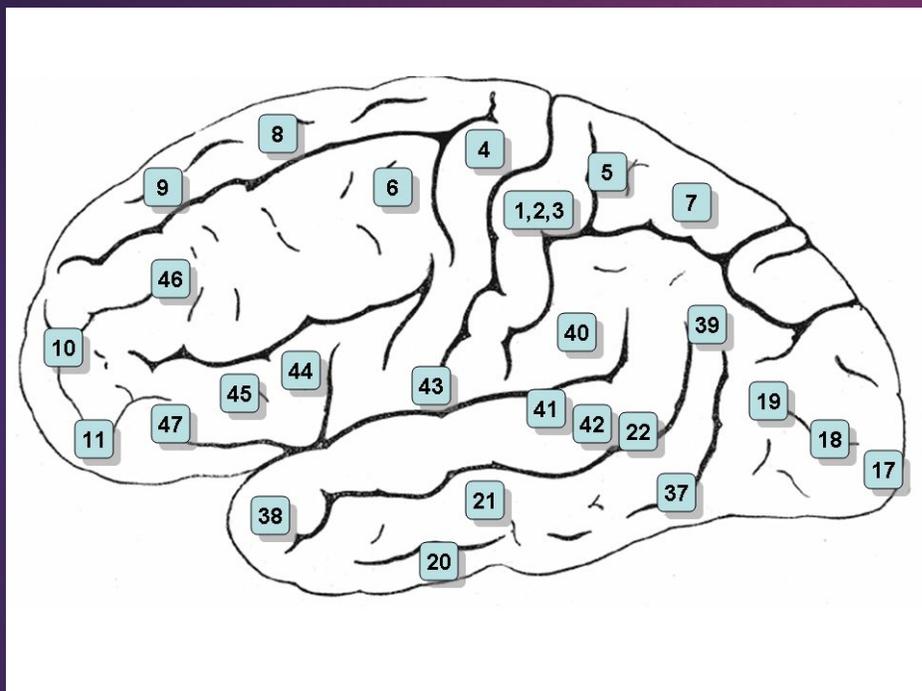
# Триединая МОДЕЛЬ МОЗГА

Неокортекс – разум

Лимбическая система – эмоции

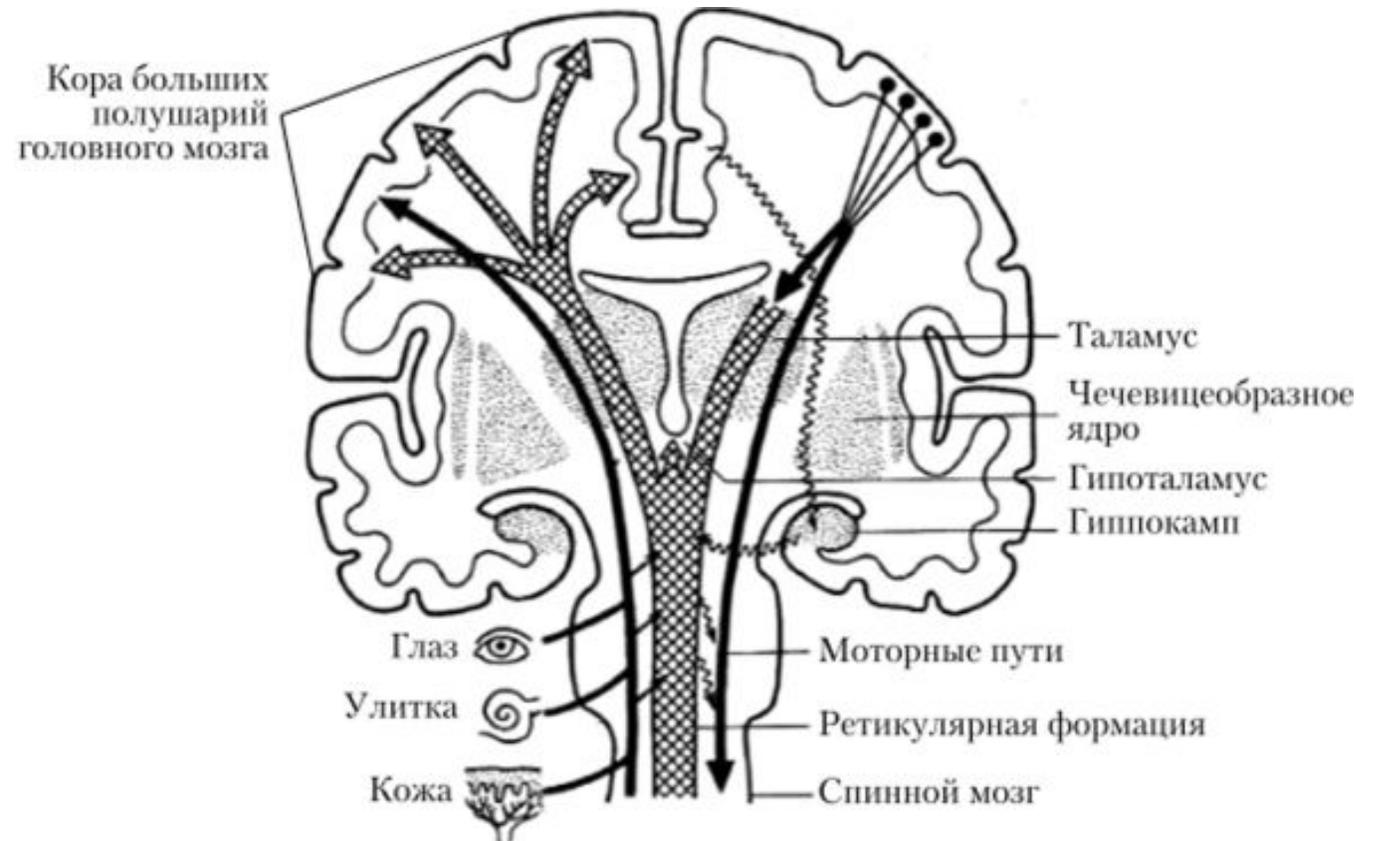
Рептильный мозг – тех отдел мозга

# 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

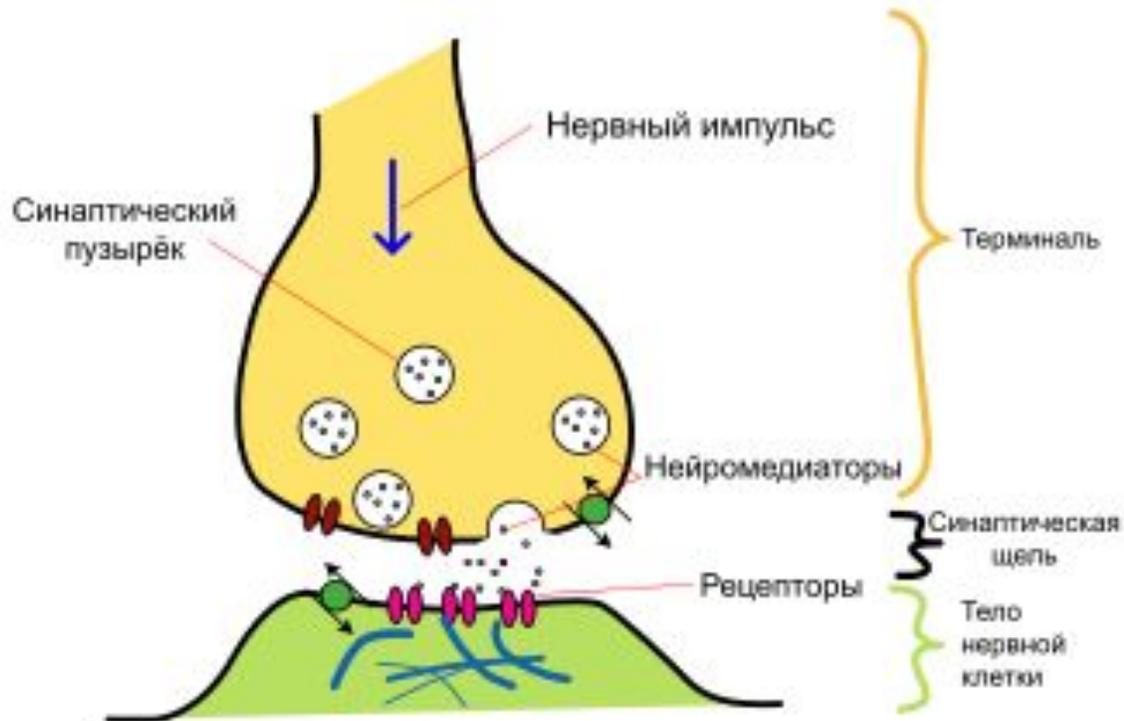


- ▶ Принцип контраста.  
«Эмоциональные качели»
- ▶ Обеспечивает привязанность (в долгой перспективе)

# 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



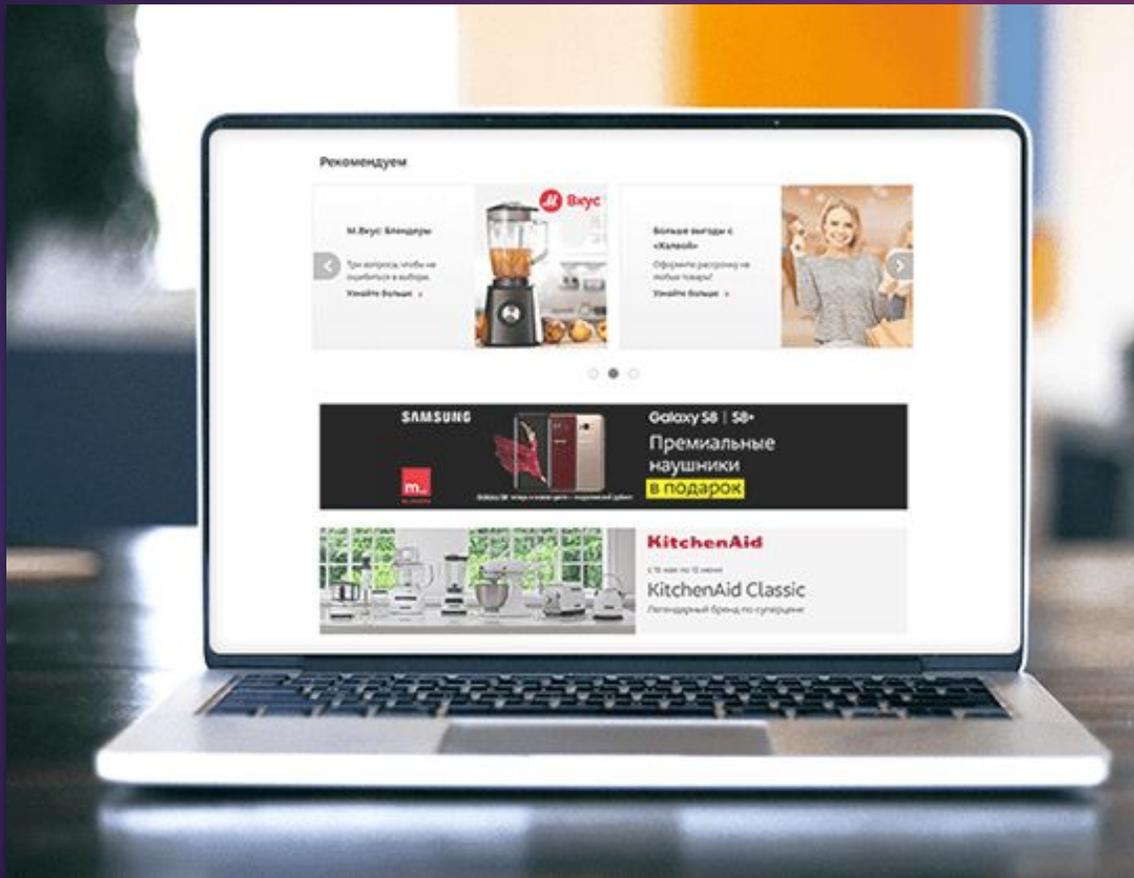
- ▶ Подкрепление \ отсутствие подкрепления каждые 2-3 дня

# 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

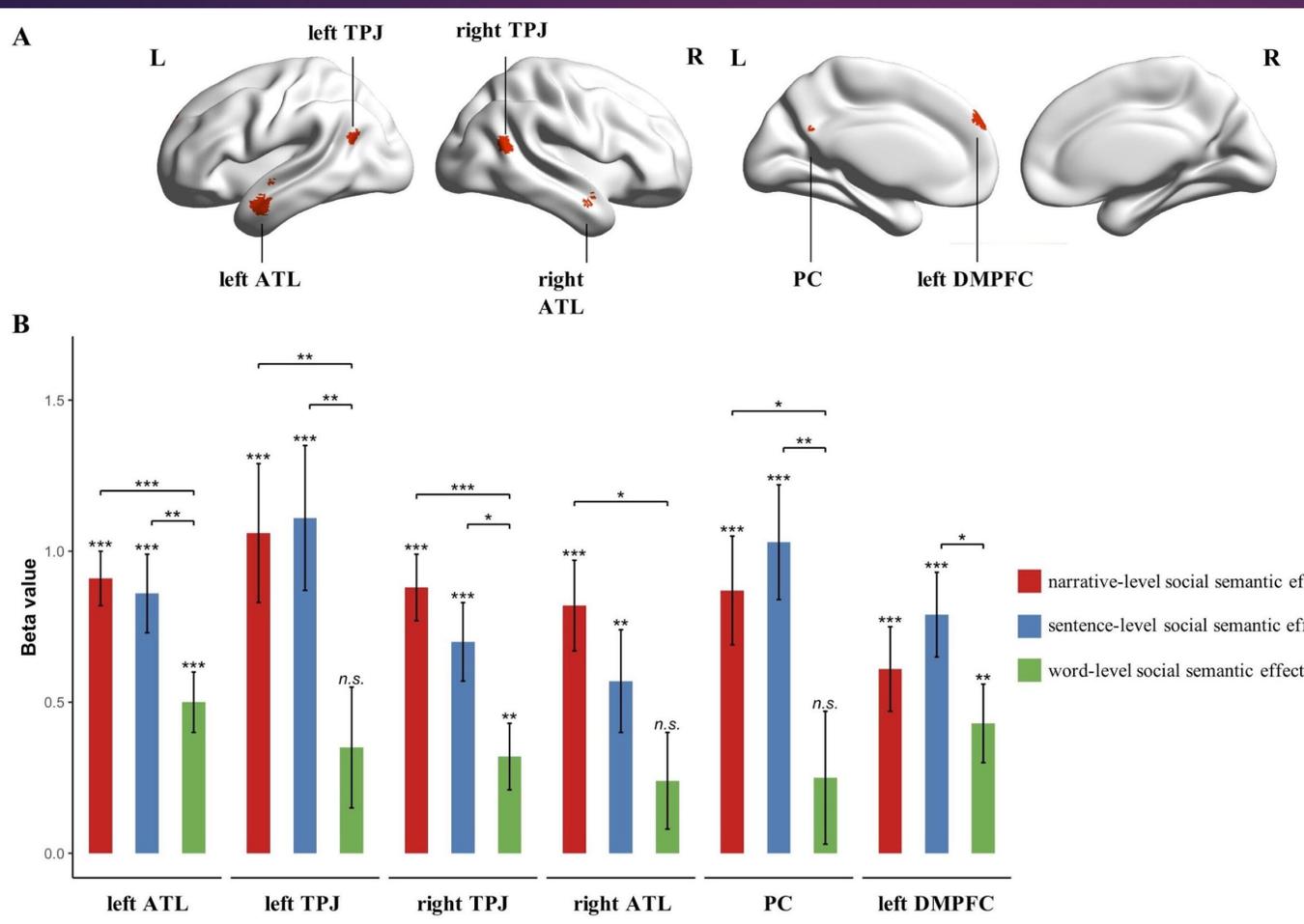
- ▶ Сеть пассивного режима работы мозга
- ▶ Доминанта поведения
- ▶ Создание информативной доминанты





# Нарративы

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



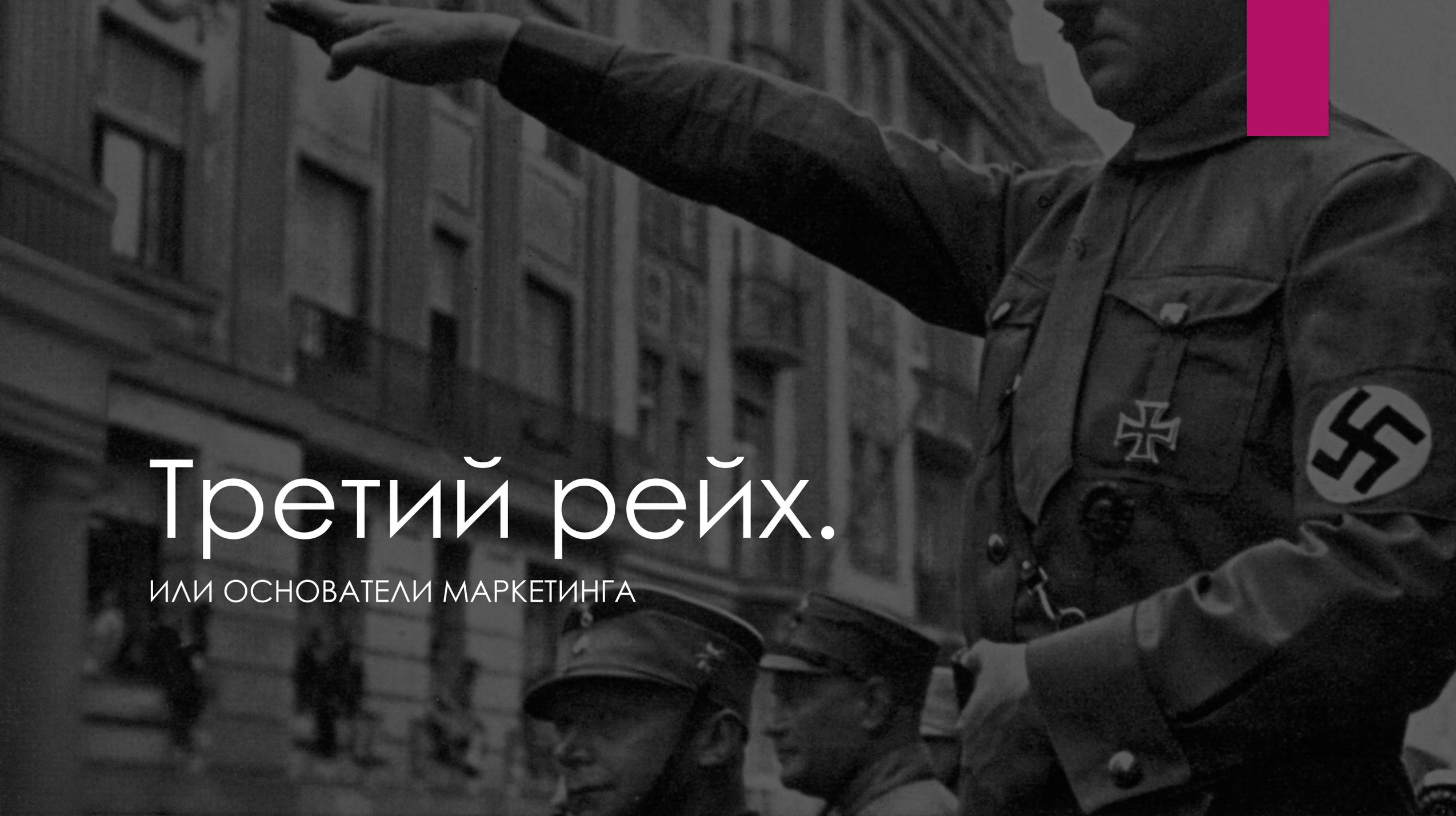
# Мозг мыслит нарративами

- ▶ 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

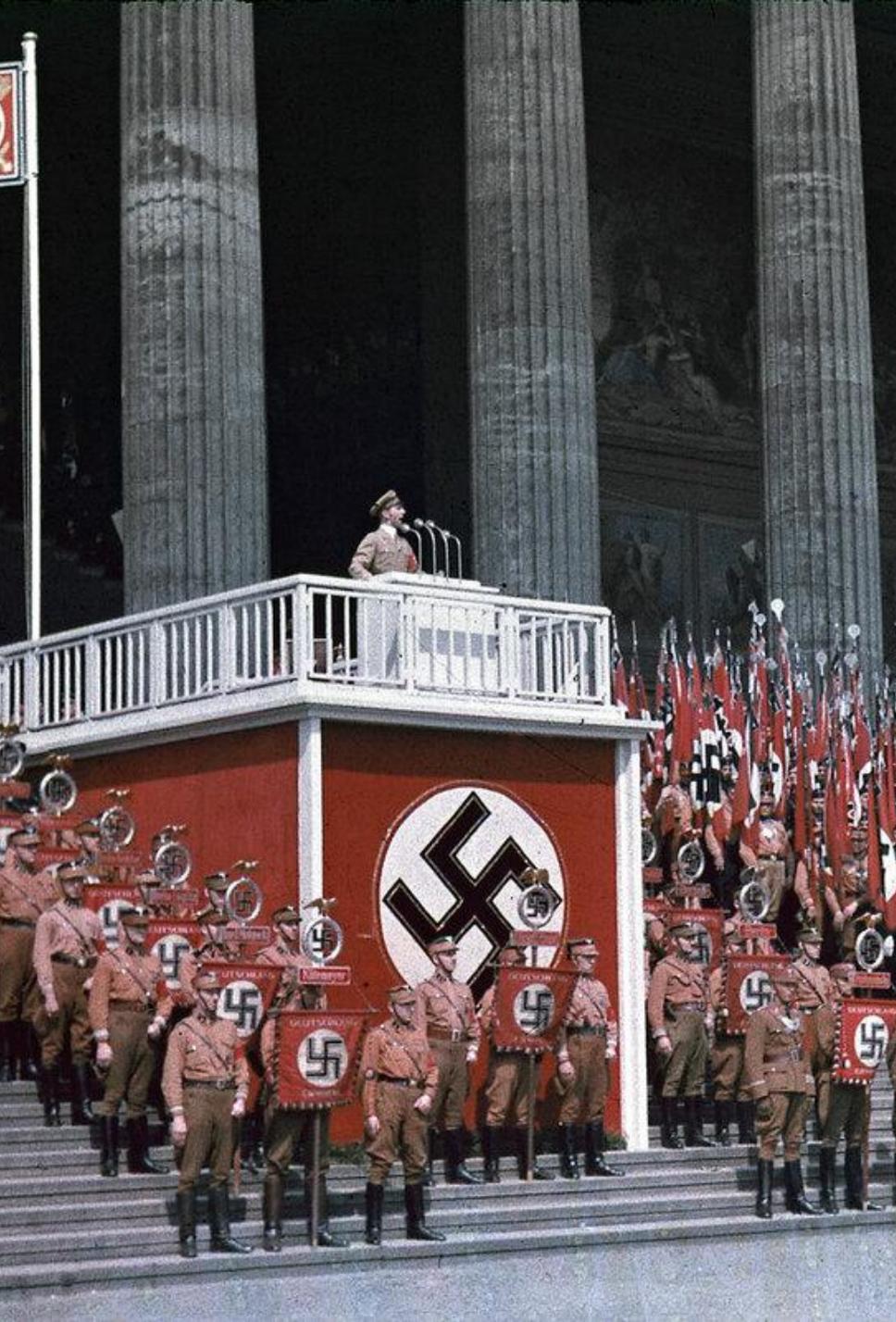
- ▶ Зрелищность: Ночью с факелами. Парады.





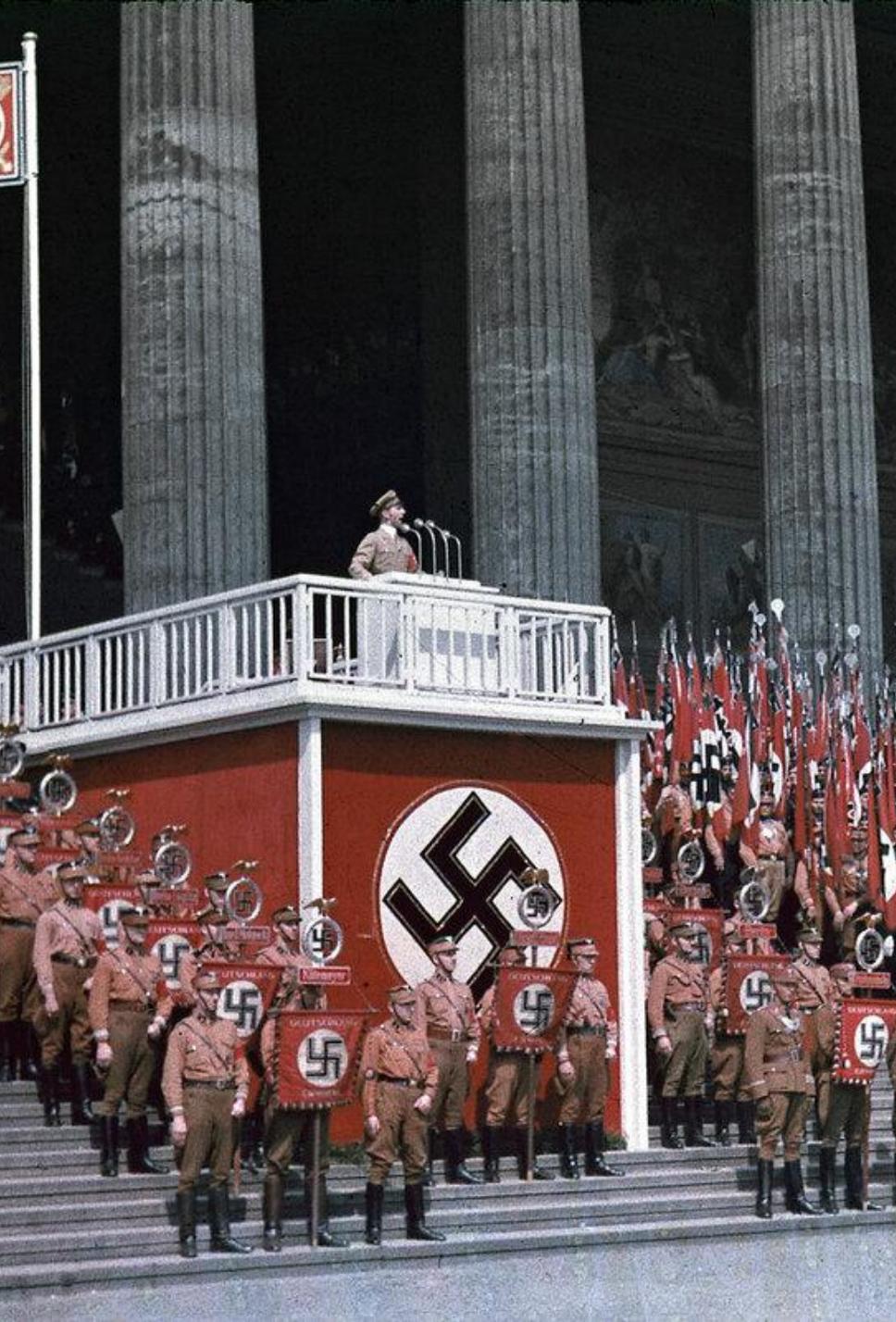
# М: Пропаганда НАЦИСТОВ

- ▶ 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

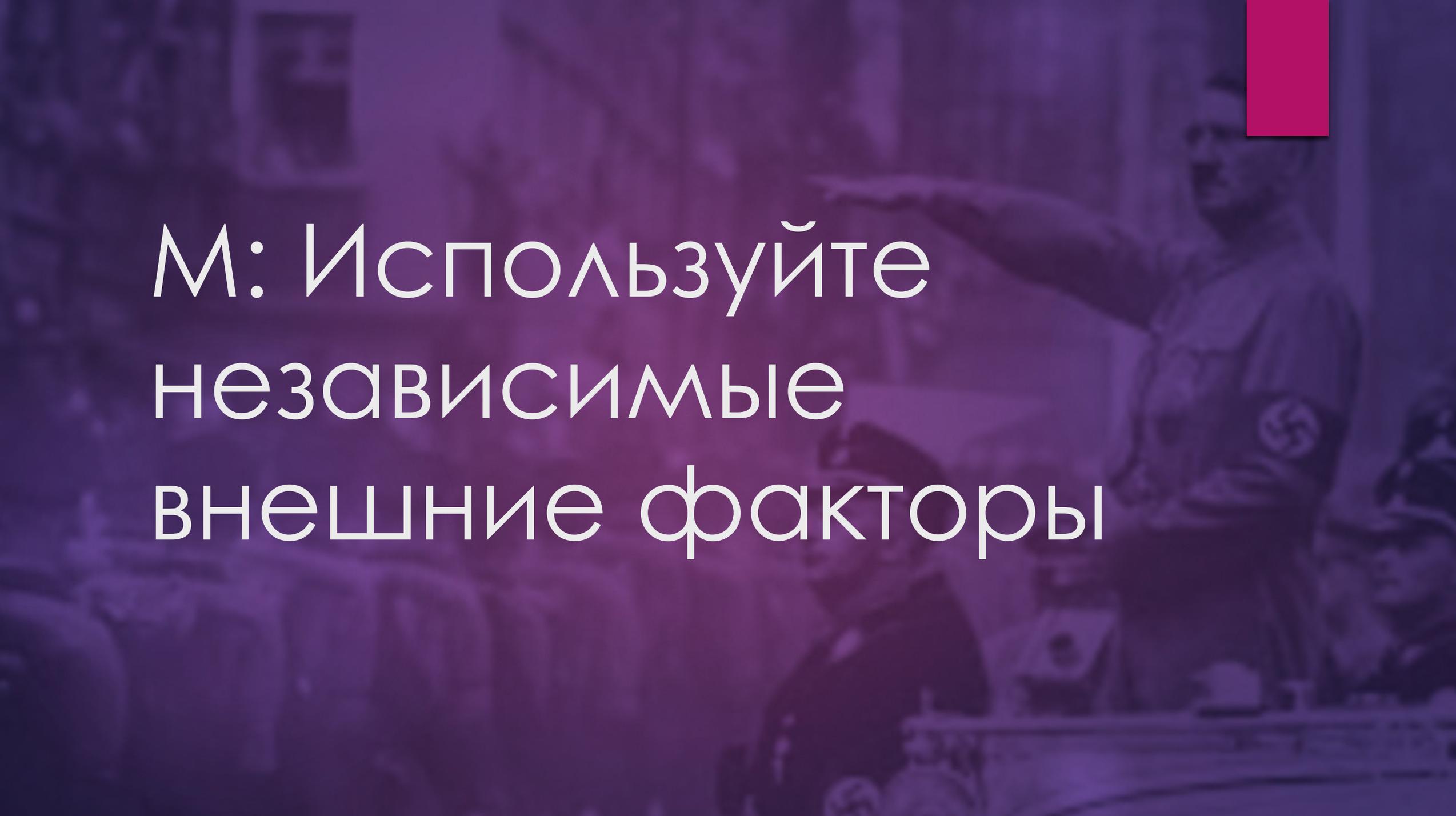
- ▶ Небольшой ассортимент, но хорошее качество
- ▶ Мы +, они -. Но принимайте решение самостоятельно





# 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

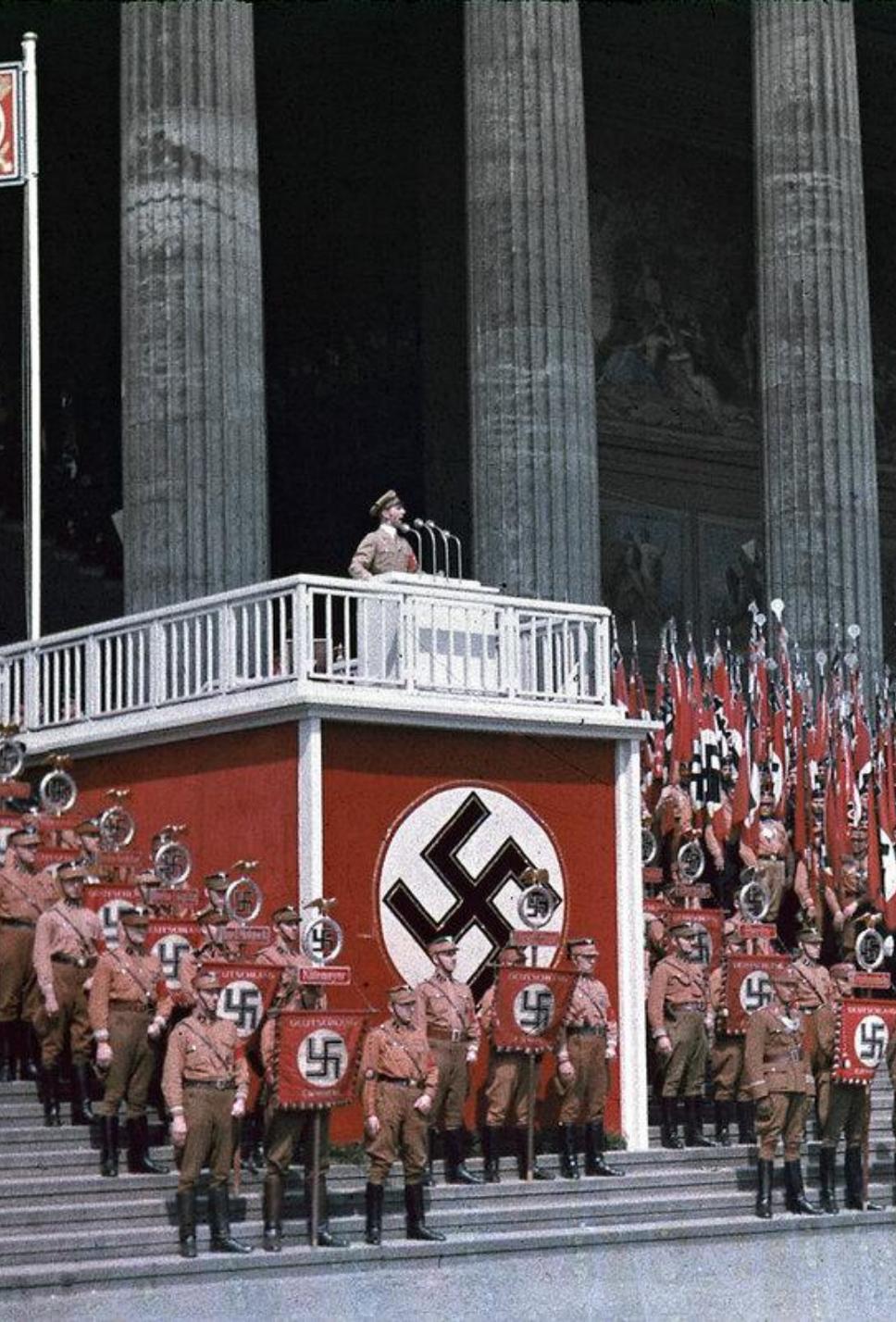


М: Используйте  
независимые  
внешние факторы



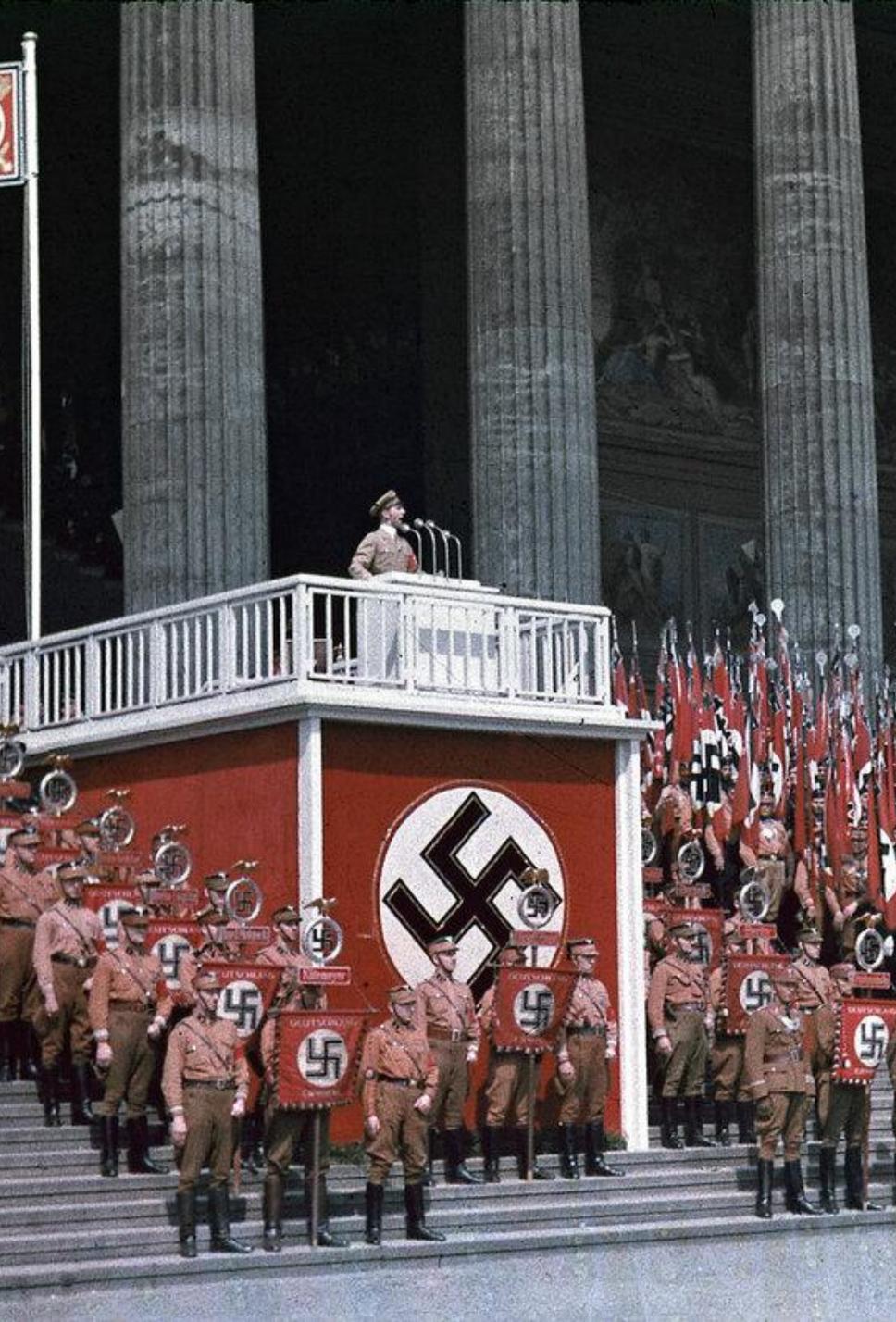
# М: Пропаганда НАЦИСТОВ

- ▶ 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