

قوانین کاربردی روانشناسی : قسمت ۳۰ : غلبه احساس بر منطق در انتخاب! (نسخه چاپی)

باسلام امروز قصد دارم درباره برتری و غلبه هیجان و احساس بر عقل و منطق در انتخاب بنویسم که یکی از قوانین طلایی برای فروشندگان! گفتم شاید بخواید بدویند :

آقای زیگ زیگلر اولین بار این حرفو زد که مردم بر اساس احساسات و هیجاناتشون میخرن نه بر اساس عقل و منطق! یکم بیشتر بررسی کنیم :

در روانشناسی ما به سری کلمات داریم که انسان ها همگی به دنبال اون هستن : موفقیت ، شهرت ، رضایت و... یعنی ادما همگی دنبال این هستن که به این ها برسن ، همگی دنبال موفقیت هستن، دنبال اینن که رضایت و خوشنودی و خرسندی داشته باشن ، دنبال حس برتری هستن و از این حس خیلی میشه مخاطب جذب کرد ، باور نمیکنید ؟ چقدر مردم پای سخنرانی های انگیزشی و پای صحبت افراد موفق میرن ؟ کنفرانس های Ted از افرادی که به جایی رسیدن یا ارزش دارن یا سخنرانی ها و کتاب های آنتونی رابینز (anthony robbins) یا جول اوستینز (joel osteen) رو ندیدید و نخوندید؟! چرا این همه آدم برای این سخنرانی ها میان؟! همگی به دنبال این برتریه هستن!

□

پس میبینید که این حس برتریه هست ، حالا من میخوام چی بگم ؟ میخوام بگم شما در خریدن بیشتر جنبه های احساسی رو در نظر میگیرید تا منطقی ، و اون جنبه های احساسی رو با منطقی توجیه میکنید یا سرو تهشو با منطق هم میارید !

حالا یکم عمیق تر : شما مثلا میخواید به محصولی رو بخرید که فروشنده گفته ۱۰ درصد مبلغی که میپردازید رو میده به خیریه (احساس بخشندگی)

یا مثلا میرید به کت و شلوار درست و حسابی میخرید چون خجالت میکشید توی جمع رسمی و کله گنده ها لباستون ضایع یا سطح پایین باشه (احساس خجالت)

شما بین یک ماشین BMW ۲۰۱۰ و BMW ۲۰۱۹ کدام رو انتخاب میکنی؟ شاید بقی قدرت جدیده بهتره ولی من بهت میگم اولین ملاکت برتری ۲۰۱۹هه به قدیمیه بوده پس احساسیه ، همچنین رخ و نما و ظاهر قشنگ تری داره پس احساسه (احساس برتری و زیبایی)

یا مثلا میرید به دارو از دارو خونه بخرید چون میترسید اگر مصرف نکنید وضعتون بدتر شه یا بمیرید (احساس ترس)

یا مثلا بخاطر تبلیغ سس بیژن توسط امین حیایی میرید و سس مارک بیژن میخرید (احساس اعتماد یا علاقه نسبت به اون طرف)

و مثال اخر ، فرض میکنیم رفتید خونه بخرید ، شما چند تکه آجر نمیخرید ، شما یک سبک زنگی میخرید ، جایی که شب هایی که خسته از کار برگشتید مکان آرامش دهنده ای باشه برای شما ، جایی که بچه هاتونو میخواید بزرگ کنید ، جایی که با همسرتون میخواید لحظه های عاشقانتونو داشته باشید !

نتیجه گیری و جمع بندی : اگر میخواید بفروشید سعی کنید روی جنبه احساسی قضیه بیشتر سرمایه گذاری کنید تا نسبت به جنبه منطقی چون کسی که میخواد خونه بخره در نظرش همه خونه ها آشپز خونه و اتاق خواب و توالیت دارن ، یکم بزرگتر یا کوچیکتر فرقی نداره ، ولی اینکه به این چشم نگاه میکنه که به عمر میخواد توش زندگی کنه و لحظات خوب و بد رو توش سپری کنه ، وقتی میخواید یک همسر انتخاب کنید معیار های منطقی خیلی خوبه ولی شما بیشتر به این توجه میکنید که دست و دلباز هست یا نه ؟ احساسات داره یا نه ! خرج کن هست یا نه ! اهل دل هست یا نه ! و... پس همیشه شما در ناخودگاه جنبه احساسی قضیه رو در نظر میگیرید تا منطقی ولی جنبه های منطقی هم خارج از دید نیستن !

بحث پیچیده ایه و خیلی جای بحث داره ولی اینکه این دیدو داشته باشید بهتون تو زندگی کمک میکنه !

نویسنده : محمد حسن پزشکیان

منبع : جزیره روانشناسی وبسایت توسینسو

هرگونه نشر و کپی برداری بدون نام نویسنده و مرجع دارای اشکال اخلاقی میباشد

مطلب اصلی