

Психологическая защита от коммерческой рекламы

Чтобы защититься от рекламы, помни:

- Производители не будут тратить на рекламу большие суммы денег, чтобы просто проинформировать потенциальных покупателей о новом товаре или услуге. Самая главная цель любой рекламы – заставить людей купить что-либо.

- Действительно качественный товар или услуга всегда в цене, и потому не нуждается в навязывании.

- Известные люди рекламируют какой-либо товар не потому, что сами им пользуются или употребляют его, а только чтобы сформировать такое представление у покупателя и заставить его поверить в очень хорошее качество товара.

- Если в рекламе мнение о товаре высказывают случайные прохожие или случайные покупатели, помни, что они на самом деле специально приглашенные актеры и рассказывают заранее написанный текст.

Пассивные приемы защиты от рекламы:

- Старайся как можно меньше обращать внимания на рекламу – переключи канал или займи себя каким-либо делом во время рекламы.

- Старайся не смотреть уже знакомую рекламу множество раз.

- Учись воспринимать информацию о сути рекламы, как бы глядя сквозь оболочку сюжета и обращая внимание на сам товар.

- Делая выбор, не руководствуйся только информацией из рекламы. Спроси у друзей, знакомых или посети тематические форумы в Интернете, где люди делятся опытом и впечатлениями от использования того или иного товара.

- Не обращай внимания на интонацию, с которой говорят актеры, а также на их мимику или голос за кадром. Актеры и дикторы – люди профессиональные, и им очень просто изобразить восторг при известии о новом шампуне или йогурте.

Активные приемы:

- Каждый раз, когда услышишь или увидишь в рекламе что-нибудь вроде "лучшие цены", "самый вкусный", "лучше не бывает", "лучший выбор ваш" и так далее, спроси себя: почему? Разве какая-нибудь жвачка станет лучшей из возможных только от того, что у ее производителя есть деньги на рекламу.

- Можешь почитать книги по PR-технологиям и НЛП, чтобы узнать больше о приемах воздействия на человека, используемых в рекламе

- Делая покупку, учись делать выбор сам, а не предоставляй его другому, ведь в таком случае выбор будет сделан совсем не в твоих интересах.

- Старайся не поддаваться на провокации, типа «У всех уже есть, а у вас еще нет!» или «Купите наш товар – это модно и стильно!». Ты сам вправе решать, что тебе действительно нужно, а также, что модно и стильно именно для тебя.

- Не позволяй рекламе заставлять тебя чувствовать себя несчастным и неудачливым из-за отсутствия у тебя какой-либо вещи или убеждать тебя в том, что твое счастье невозможно без мобильного телефона престижной марки, а зубы плохо выглядят без постоянного жевания какой-либо жвачки.

- На самом деле, счастливым тебя сделает не покупка разрекламированного крема или жвачки, а общение со сверстниками и взрослыми, чтение интересных книг, занятие каким-нибудь интересным хобби.

