

Автор: Дмитрий Анисимов,психолог отдела общественного здоровья ГУ «РечицкийЗЦГЭ»

Давным-давно прошли времена дефицитов, вереницы очередей за импортным и только что завезенным заграничным товаром, когда становишься в очередь и только в ее конце понимаешь, за чем ты стоишь. Сейчас в век информационных технологий можно купить все, везде и за приемлемую цену, даже одним нажатием на клавишу личного компьютера. Но неоспоримая вещь практика показывает, оказывается, что не все не всегда и не везде. Ну, по крайней мере, так нас пытаются зачастую убедить так называемые «свободные дистрибьюторы».

Дистрибьютор – фирма, предприниматель, осуществляющие оптовую закупку и сбыт товаров определенного вида на региональных рынках. Наверное, всем нам знакомы презентабельные молодые люди в галстуках с улыбающимися лицами и огромными сумками на плечах возникающие как бы ниоткуда. Понятное дело они так навязчиво пытаются нас убедить, что именно их товар самый качественный, дешевый и дефицитным. И как нам с вами крупно повезло, что только сейчас и лично для нас такие потрясающие скидки на стоимость рекламируемой ими изумительной продукции. (Хотя на самом деле это не что иное, как дешевый китайский ширпотреб, которым в лучшем случае вы попользуетесь месяц). Да и вообще это именно то, что мы ожидали и к чему стремились всю свою жизнь, даже не осознавая это. Конечно, немного комично, но, сколько людей ведутся на такие убеждения и психологическую игру слов, лишаясь, своих «кровных» безвозвратно. Здесь как никогда необходимо понимать, что прежде чем начать работать в этом так называемом «бизнесе» все кандидаты проходят специальный курс обучения по технологии «внушения наяву и нейролингвистического программирования». Эти методики призваны элементарно манипулировать сознанием клиента, добиваясь от него то, чего желает манипулятор. Вот и вкрадываются в наши дома и предприятия, обученные продавцы, желающие так облегчить нашу с вами жизнь, а заодно и кошельки своими чудо товарами. Самое интересное, что привлечь к уголовной, или даже административной ответственности данных людей практически не возможно. Ведь мы сами, без принуждения отдает им свои деньги и они это знают, а, следовательно, и пользуются. Так что оглядываться назад порой бывает действительно поздно.

Итак, если вы встретились с такими продавцами:

Не вступать с ними в диалог вообще. Поверьте, вы их не переговорите и не переубедите. Есть масса зацепок, на которые вас могут элементарно поймать, чтобы склонить к

покупке.

По возможности оградите доступ такого контингента в ваше жилище, или на территорию вашего предприятия.

Всегда стоит помнить, что никогда дешевый товар не может быть высокого качества. На дешевый товар затрачена и дешевая технология приготовления данной продукции. Да и вообще хорошая и качественная продукция в навязчивой рекламе не нуждается.

Ответьте просто и искренне, что денег у вас нет и одолжить не у кого. Обычно после таких слов лица продавцов в корне меняются, а от презентабельности не остается и следа.

Ну а если уже и попались, извлеките для себя очередной урок чтобы в дальнейшем не наступить на те же самые грабли. И конечно лучше всего учиться на чужих ошибках.