

Скажите, что я не ошибся!

Ключевые слова: communications, marketing, коммуникации, маркетинг

Автор: Федор Рагин

Дата публикации: 29.04.2021

Лицензия: © Федор Рагин. Копирование, распространение или иное использование разрешается после согласия правообладателя.

Деконцентрация внимания – режим мышления, при котором ожидается появление интересующего объекта со всех сторон, а фон «размыт». Это мышление грибников и творцов: деконцентрация мобилизует быструю интуитивную систему, помогая ей найти в распылённых в мысленный туман ненужных деталях сморчки и гениальные идеи.

Деконцентрация инерционна (об этом упоминает Анастасия Сербинова, VVSC в своём посте о воздействии маркетинговых коммуникаций [1]), после нахождения искомого мозг не сразу «отключает» грибной/творческий режим в предметной области. Инерция деконцентрации прямо пропорциональна значимости <при>обретённого объекта: купив люстру, неделю смотришь в светящиеся окна чужих квартир, купив дом – год обращаешь внимание на дома соседей.

Эта инерционность – довольно нераспаханная полянка для маркетинговых коммуникаций. Адресат как бы находится в состоянии поиска, но на деле его поиск завершён, покупка сделана, и теперь он, сам не желая, «на автомате» своей быстрой системы сравнивает то, что купил, с подобным, имеющимся у других. То есть, он продолжает пересматривать соотношение цена/ценность после совершения сделки, и источник этого пересмотра не опыт эксплуатации (который безусловно влияет, но механизм этого влияния другой, основанный на медленной рациональной системе мышления), а инерция деконцентрированного внимания. Чем закончится этот неуправляемый интуитивный пересмотр ценности, очевидно, зависит и от того, сможет ли компания утвердить своего стейкхолдера-покупателя в правильности сделанного выбора своими специально для этого сконструированными пост-продажными (пост-активационными, если пользоваться терминологией Анастасии Сербиновой) коммуникациями.

[1] Маркетинговые коммуникации: три техники воздействия в практиках убеждения и манипуляции. А. Сербинова.

<https://veraviastategy.com/marketingovyie-kommunikaczii-tri-texniki-vozdejstviya-v-praktikax-ubezhdeniya-i-manipulyaczii>

Постоянный линк: <https://veraviastategy.com/tell-me-i-wasnt-wrong>

2021 Vera Via Strategy Consultants