

Синдром Black Friday и несчастливого дня

Что такое «черная пятница»? Люди старшего поколения о таких днях даже и не слышали. Разве что особо суеверные побаивались пятницы, которая выпадала на 13-е число, как на этой неделе. Меж тем никакого отношения «страшная» пятница к «черной» не имеет. Это, как говорится, две большие разницы.

■ **МАРИНА ИЛЬИНА,**
■ **ОЛЬГА РУДКИНА**

Пятница, 13-е

Это так называемый «день неприятностей», распространенный благодаря многочисленным суевериям и мифам, согласно которым именно в пятницу, 13-го, следует быть готовым к любым неприятностям. Считается, что те, кто боится пятницы, выпадающей на 13-е число, страдают фобией, психотерапевты даже придумали ей особое труднопроизносимое название – «параскаведекатриафобия».

Термин предложен доктором Доналдом Доссеем, который составил его из греческих слов *παρασκευή* (пятница) и *βεκτρία* (тринадцать). Доссей рассматривал сам термин как часть своего метода терапии безрассудных страхов. По его словам, если страдающий фобией сможет произнести такой термин несколько раз без запинки, его страх перед пятницей, 13-го, исчезнет сам собой.

В англоязычных источниках первое упоминание пятницы и числа 13 в одном контексте было найдено только за 1869 год – в биографии Россини, написанной одним английским журналистом. О композиторе, умершем в пятницу, 13 ноября 1868 года, сказано следующее: «Он, как многие итальянцы, считал пятницу днем неудачи, а тринадцать – числом неудачи, примечательно, что умер он в пятницу, 13 ноября». В США стали больше говорить о пятнице, приходящейся на 13-е число, в начале XX века. Так, в 1908 году в пятницу, 13 марта, *New York Times* публикует заметку о подзаголовком «Пятница 13-го не пугает сенатора Оуэна». В заметке писалось о том, что сенатор в этот день вынес в сенат 13 законопроектов о строительстве в штате Оклахома.

Популярным объяснением особого отношения к пятнице, 13-го, распространенным в книгах по альтернативной истории и эзотерике, является история Ордена тамплиеров. Именно в пятницу, 13 октября 1307 года, французский король Филипп IV приказал арестовать членов ордена, включая все его верховное руководство. В результате последовавшего процесса по обвинениям в ереси и богохульстве орден был распущен, а многие арестованные во Франции тамплиеры были подвергнуты пыткам и позднее казнены.

Изложенная история хорошо известна из романа Дэна Брауна «Код да Винчи», хотя он был далеко не первым. 13 считалось плохим числом еще у Гомера (Илиада, V) и Цицерона (*Pro Sestina*).

В современном обществе с развитой экономикой проблема пятницы, 13-го числа, из мистической периодически превращается во



вполне осязаемую. Люди, в той или иной мере подверженные «параскаведекатриафобии», стараются в такие дни максимально сократить свою деятельность или совсем не работать. Меж тем, по данным статистики, такие дни, наоборот, безотаснее. Это можно объяснить тем, что неподверженные фобиям люди их просто не замечают, а «трусихи» стараются действовать как можно более аккуратно.

«Черная пятница»

«Черная пятница» в отличие от пятницы, выпадающей на 13-е число, наоборот, многим нравится. «Черной» обычно бывает последняя пятница ноября, которая дарит скидки и заманчивые предложения почти в каждом магазине и на всех платформах онлайн-продаж. Есть и другой вариант: «черную пятницу» любят устраивать 11 ноября (11.11), и тут уж не важно, на какой день недели эта дата придется в том или ином году. В этом, например, на среду.

Само название «черная пятница» появилось после 2008 года. Ему предшествовала трагедия. Тогда на предновогодней распродаже в супермаркете «Wall Mart» погиб под ногами озверевшей от огромных скидок толпы 34-летний работник этого магазина.

Сегодня это событие забыто, а «черную пятницу» люди любят. При этом многие, позарившись на дешевизну, тратят деньги на ненужные и бесполезные вещи. Маркетологи специально разрабатывают для них ловушки, побуждая совершать все новые и новые покупки. Вся суть маркетинга – это

« В 1791 году в Великобритании, чтобы посрамить суеверных моряков, боявшихся выходить в море в этот день, был спущен на воду корабль с названием «Пятница». 13-го судно ушло в плавание. С тех пор судьба корабля осталась неизвестной, назад он так и не возвратился.

продать много с помощью «системы наград и поощрений».

Именно работа «системы наград и поощрений» отвечает за маниакальную тягу к покупкам у шопоголиков и вообще за формирование всех видов зависимостей. Запускает этот механизм особое вещество под названием дофамин. Оно циркулирует в подкорке мозга и вызывает различные реакции в зависимости от ситуации. В данном случае это большое наслаждение, удовольствие.

Как только покупатель видит яркую рекламу и высокие скидки на товар, в его мозгу включается в работу дремавший до этого дофамин, он «приказывает» человеку сосредоточиться на получении возможной награды или легкой наживы и получить ее во что бы то ни стало. Запущенный механизм заставляет людей страстно чего-то желать и достигать своей цели. Этим и пользуются маркетологи в дни заявленных скидок для реализации плохо продающегося товара. ■

КАКИМ ЖЕ ОБРАЗОМ НАС ЗАСТАВЛЯЮТ КУПИТЬ ТОТ ИЛИ ИНОЙ ТОВАР?

✓ Пробуждение срочности и необходимости

Тот факт, что у предложений и скидок истекает срок действия, создает необходимость купить товар, который вам, вероятно, на самом деле не нужен. При этом вы в общем-то понимаете, что можете без него жить. Таким образом, создается своего рода безумие. Ведь в продаже «эксклюзивные» товары! Вдобавок ко всему все мы засыпаны рекламой в течение многих недель перед «черной пятницей», и это дает ощущение, что событие нельзя пропустить. При этом реклама очень разнообразна по стилю и может охватывать людей с очень разным уровнем жизни.

✓ Продажа в обмен на счастье

Наши эмоции оказывают влияние на финансовые решения. Поскольку задолго до наступления «черной пятницы» на покупателя идет массированная атака, у человека есть много времени, чтобы помечтать о том, что же купить 11 ноября. Обычно это вещи, которые люди не могут позволить себе купить. А когда придет «черная пятница» с ее скидкой, мечта сбывается.

Кроме того, потенциальный покупатель уже представил, насколько прекрасной будет его жизнь после приобретения вещи, и убедил себя в том, что ему это действительно нужно. Прокрутив мысленно все эти позитивные чувства, человек уже не откажется от удовольствия. Он ждет «черную пятницу» как праздник!

✓ Падение цен

Приобретение товаров по сниженным ценам доставляет удовольствие, которое может свести на нет критическое мышление, то есть способность рассуждать. Эксперты знают, что мозги людей переходят в «режим покупки», как только они входят в магазин. И не важно, реальный он или виртуальный. Работа маркетологов заключается в том, чтобы убедить вас потратить деньги.

Вот несколько рекомендаций, как уберечь себя от незапланированных покупок.

- ⇒ Учитесь выработать гормон удовольствия другими способами;
- ⇒ Ходите в магазин со списком;
- ⇒ Покупайте на распродаже только те вещи, которые вам действительно нужны;
- ⇒ Проводите меньше времени на сайтах закупок и в интернет-магазинах. Лучше переведите очередной платеж на накопительный счет в банке.

