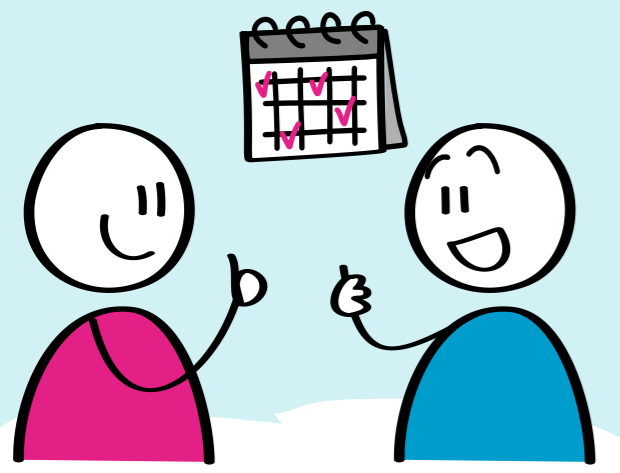


2 JE PUNT MAKEN: ZO DOE JE DAT

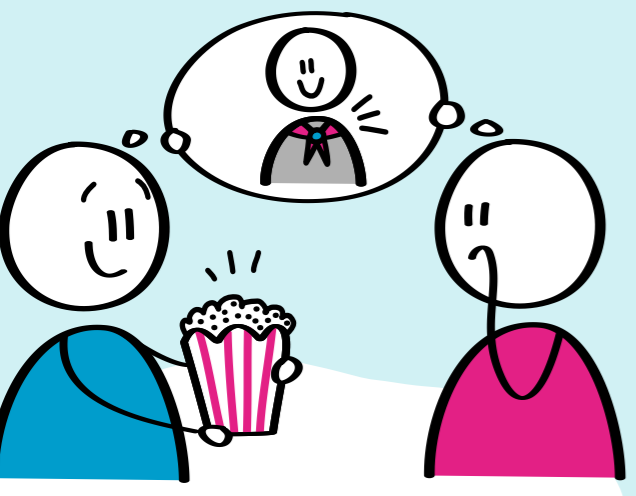
PSYCHOLOGIE VAN HET OVERTUIGEN - ROBERT CIALDINI & SHARON KROES



COMMITMENT/ CONSISTENTIE



Mensen willen consistent zijn met eerdere uitspraken.

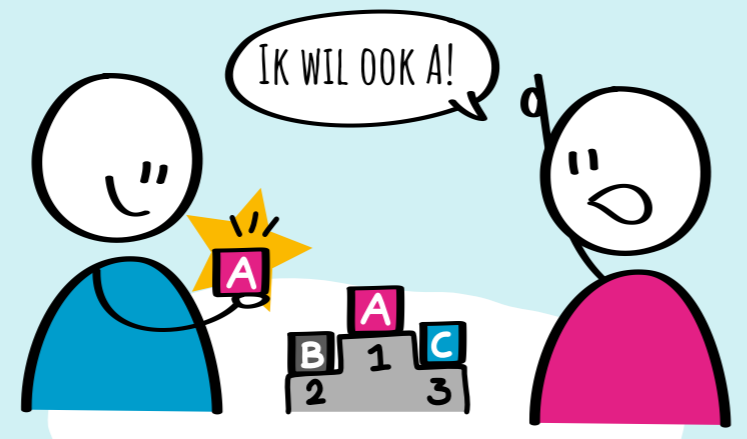


Stel de juiste vraag! Vraag mensen eerst een standpunt in te nemen. Begin met een JA.

SOCIALE BEWIJSKRACHT



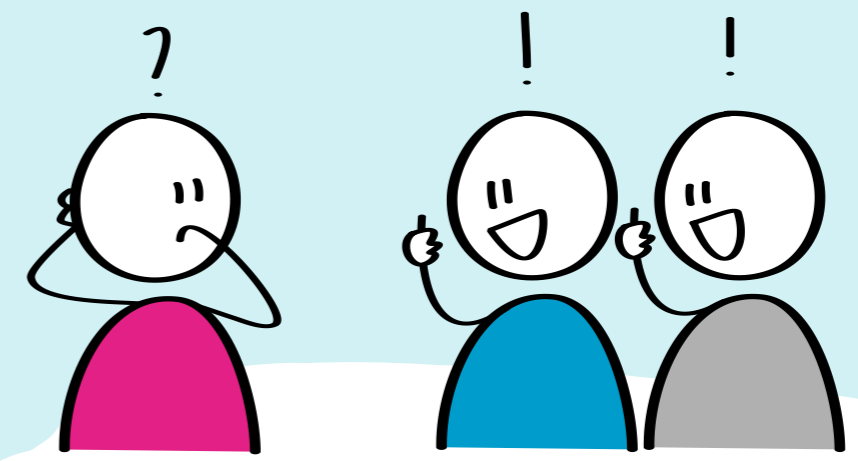
Mensen volgen het voorbeeld van velen en gelijken.



Breng je favoriet in beeld. En anderen volgen.



Gelijk krijgen: begin niet met je standpunt. Dat vormt meteen een mening bij de ander.



Als veel mensen het doen, zal het wel goed zijn.

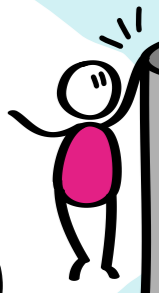
1 Gelijk krijgen!
Bouw eerst een argumentatie schema. Werk consistentie uit.



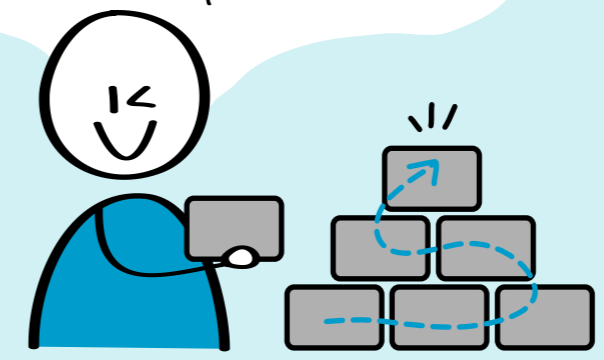
2 Onderste vraag moet punt van acceptatie zijn voor de anderen. En antwoord moet JA zijn.



4 Hou de aandacht vast door verbale cliffhangers toe te voegen (vragende en aankondigende).



3 Begin dus bij JA en bouw je betoog op van onder naar boven: eerst argumenten en daarna standpunt noemen.



5 Voeg sociale bewijskracht toe. Geraamte van consistentie staat al.

