

Spieken met overtuiging

Cheat sheet bij 'De psychologie van het overtuigen' (1/2)



De zeven overtuigingsprincipes van Dr. Robert Cialdini

Let op: dit overzicht is zeker niet compleet. We hebben alleen de tips uit onze presentatie nog een keer gedeeld. Wil je 'alles' weten? Lees dan het boek 'Invloed' van Dr. Robert Cialdini.

Autoriteit

We zeggen sneller JA als betrouwbare experts dat ook doen.

De tips uit de presentatie:

- Breng éérst je autoriteit naar de oppervlakte, en kom dan pas met je hoofdboodschap (bijvoorbeeld op je website).
- Als het kan: laat je introduceren door een ander.
- Wees niet te bescheiden. Als je je autoriteit laat zien, help je de ander om de juiste keuze te maken.

Commitment & consistentie

We zeggen sneller JA als we een verzoek krijgen dat in lijn ligt met ons eerdere gedrag.

De tip uit de presentatie:

- Een commitment wordt sterker als het actief en publiekelijk gemaakt wordt.

Eenheid

We zeggen sneller JA tegen mensen die 'van ons' zijn.

De tip uit de presentatie:

- Co-creatie is een goede manier om eenheid te creëren. Extern kan dat bijvoorbeeld door samen met klanten nieuwe producten te ontwikkelen. Intern kan dat bijvoorbeeld door meerdere collega's aan dezelfde presentatie te laten werken.

Schaarste

We zeggen sneller JA als iets beperkt beschikbaar is.

De tip uit de presentatie:

- Er is schaarste in tijd ('Korting verloopt op 31 december') en in beschikbaarheid ('Nog maar 8 plekken beschikbaar').

Sociaal bewijs

We zeggen sneller JA als anderen dat ook doen.

De tip uit de presentatie:

- Je versterkt sociaal bewijs als je een specifiek aantal noemt, verwijst naar 'mensen zoals de lezer' en het gewenste gedrag benoemt: '217 andere SEO-specialisten uit Brabant schreven zich in voor het programma.'

Sympathie

We zeggen sneller JA tegen mensen die we mogen.

De tips uit de presentatie:

- Zoek naar overeenkomst met de ander en breng die naar de oppervlakte.
- Deel (oprechte) complimentjes uit.
- Complimenten via een ander werken nog beter.

Wederkerigheid

We zeggen sneller JA tegen mensen die we iets schuldig zijn.

De tips uit de presentatie:

- Geef als eerste.
- Maak je gift betekenisvol, persoonlijk en onverwacht.



Spieken met overtuiging

Cheat sheet bij 'De psychologie van het overtuigen' (2/2)

Core Motives Model of Social Influence

Wanneer zet je welk principe in?

Vertrouwen winnen

Deze principes zet je in als je denkt dat de ander nog wat meer vertrouwen in je moet krijgen:

- Eenheid
- Sympathie
- Wederkerigheid

Onzekerheid wegnemen

Deze principes zet je in als je denkt dat de ander nog wat onzeker is:

- Autoriteit
- Sociaal bewijs

Tot actie aanzetten

Deze principes zet je in als je denkt dat de ander nog een zetje nodig heeft om tot actie over te gaan:

- Commitment & consistentie
- Schaarste

Ethische check

Kun je de vragen hieronder beantwoorden met een 'ja'?

Dan is de kans groot dat je overtuigingsaanpak ethisch verantwoord is.

Waarheid

Vertel ik de waarheid? Zou ik mijn moeder deze informatie ook geven?

Oprechtheid

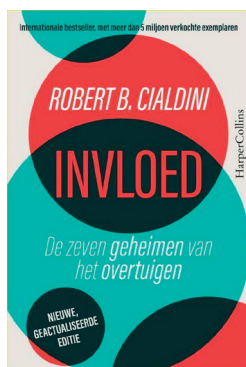
Presenteer ik mijn verzoek oprecht? Verkoop ik geen flauwekul?

Wijsheid

Is het wijs om dit verzoek te doen? Als klanten nu ja zeggen, doen ze dat de volgende keer dan weer?

Meer weten over (online) beïnvloeden?

Dan zijn dit dé boeken voor je verlanglijstje:



Invloed
Dr. Robert Cialdini
Meer dan 5 miljoen
exemplaren van verkocht



Online invloed
Bas Wouters en Joris Groen
Marketing Studieboek van
het Jaar