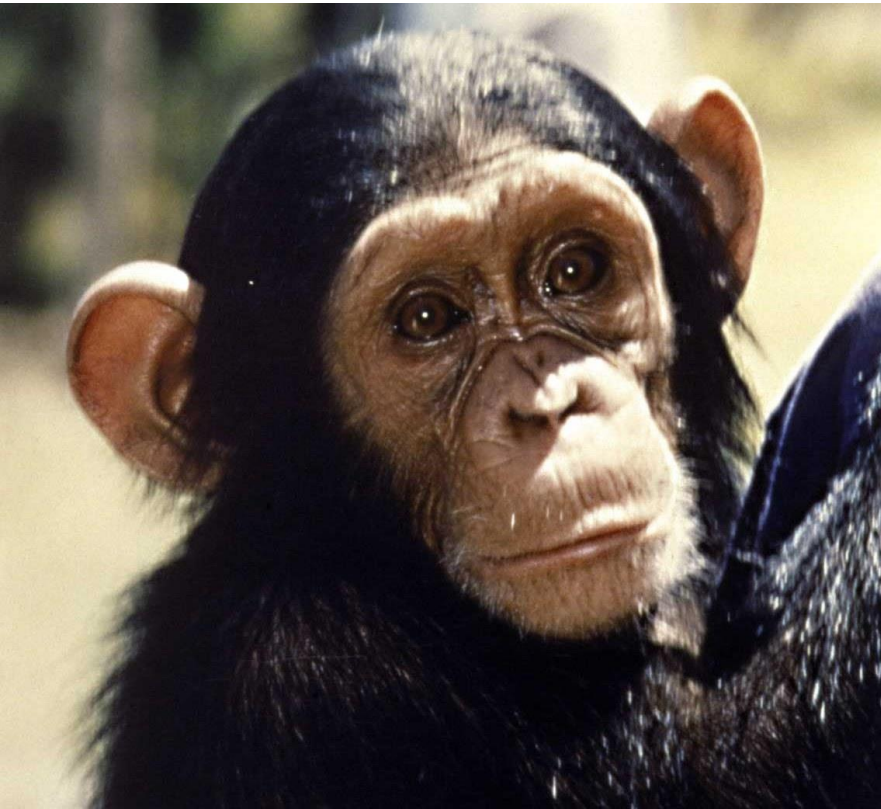


Hatás, rávezetés, felismertetés

Szvetelszky Zsuzsanna

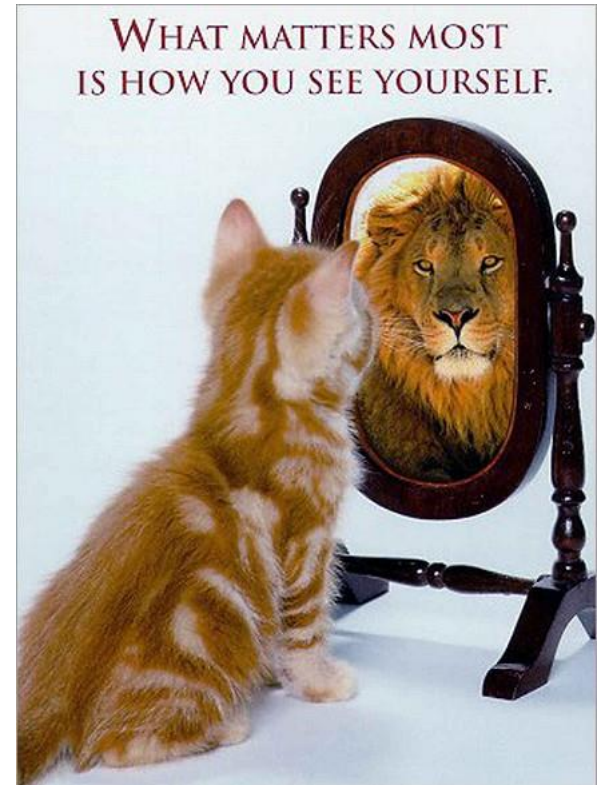
MTA TK RECENS Kutatócsoport

Tudom, hogy tudod, hogy tudom...



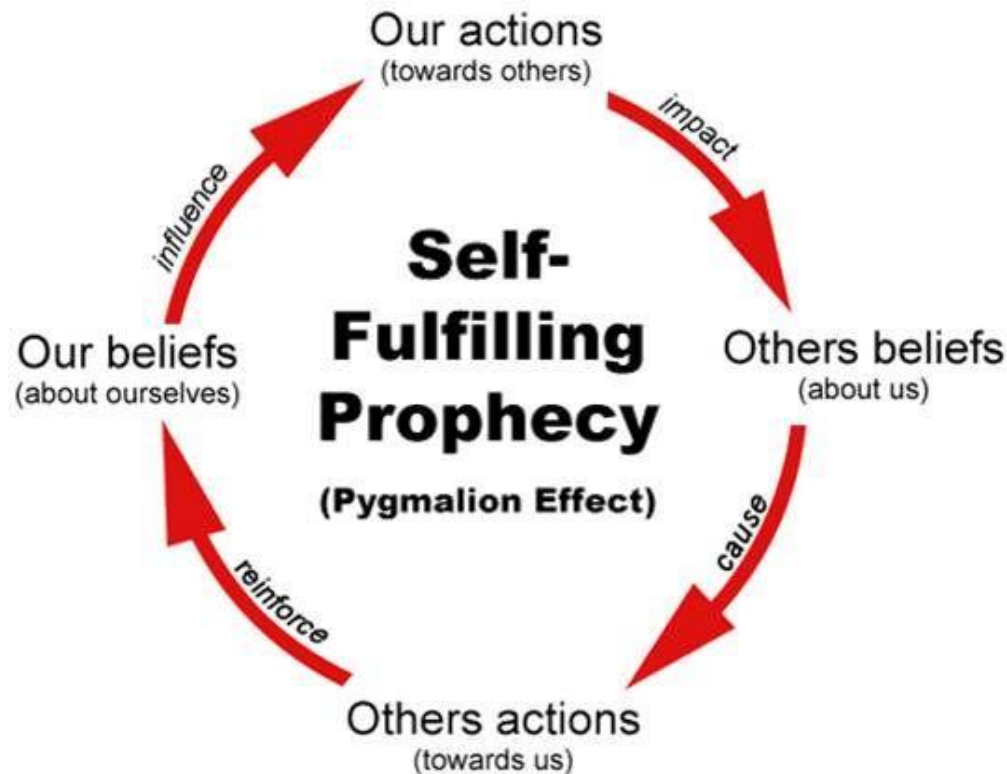
Pygmalion-effektus

- Téves vagy megalapozatlan feltevés
- A feltevésnek megfelelően kell hatni a másik félre
- A másik fél igaznak fogadja el a feltevést



Önbeteljesítő jóslat

- Menni fog!
- Nem fog menni, hacsak...



A meggyőzés mechanizmusai

- Kölcsönösség – viszonzás
- Hiány – szűkösség
- Következetesség
- Társadalmi bizonyíték: „rendes emberek ezt így csinálják”
- Vonзалom: arra hallgatunk, akit szeretünk, és minél jobban kedveljük, annál nagyobb eséllyel mondunk neki igent
- Tekintély: szakértőtől várunk útmutatást

Robert B. Cialdini: A befolyásolás pszichológiája

Holdudvar-hatás



Az irányít, aki kérdez

- Ha megkötné a szerződést, milyen futamidőt tartana megfelelőnek?



Felemelés

- Nem hiszem el, hogy neked nincs...
- Megérdemled...
- Jár neked...
- Te már megengedheted magadnak, hogy...



Passzív manipuláció

- Több az eszköz, jobb a látszat
- Minél többet tudunk valakiről, annál jobban tudunk vele kommunikálni
- Nem mindegy, kinek és mit **nem** mondunk el
- „Nem tudtam, hogy nem tudtad...”

A bizonytalanság csökkentése



Köszönöm a figyelmet!

Szvetelszky Zsuzsa