

Hvorfor du sier ja – de psykologiske mekanismene bak påvirkning

Kommende episode

Sosialpsykologen Robert Cialdini om de få mekanismene som får mennesker til å si ja. En gjennomgang av ideene i Influence – gjensidighet, forpliktelse, sosialt bevis, sympati, autoritet og knapphet – og hvordan man merker at de brukes på en.

BOKEN EPISODEN HANDLER OM

Influence: The Psychology of Persuasion – Robert B. Cialdini

1984

HOVEDTEMAER

- Gjensidighet – hvorfor en tjeneste krever en tjeneste tilbake
- Forpliktelse og konsistens
- Sosialt bevis – vi gjør det andre gjør
- Sympati
- Autoritet
- Knapphet
- Det syvende prinsippet, samhörighet, som kom senere
- Hvordan man forsvaret seg
- Hva som er omdiskutert i forskningen bak

SPØRSMÅL EPISODEN BESVARER

- Hva er de seks prinsippene for påvirkning?
- Hvorfor føler vi oss forpliktet til å gi tilbake?
- Hva er sosialt bevis?
- Hvorfor virker knapphet så godt i markedsføring?
- Hvordan beskytter man seg mot manipulasjon?
- Er forskningen bak Influence til å stole på?

HOVEDPUNKTER

- Vi har snarveier for å si ja, og de kan trykkes på med vilje.
- Gjensidighet er så sterk at en liten, uønsket gave kan utløse en stor motytelse.
- Det vi sier høyt, prøver vi å leve opp til – også når vi ikke burde.
- Usikre mennesker ser på hva andre gjør. Det vet alle som selger noe.
- Å kjenne mekanismene er det beste forsvaret mot dem.

KILDER OG REFERANSER

- Robert B. Cialdini – Influence: The Psychology of Persuasion (1984, revidert 2021)

AI brukes som verktøy i arbeidet med tekstene, og alt blir lest gjennom før det publiseres. Feil kan likevel forekomme.