

Reguły wywierania wpływu wg. Roberta Cialdiniego

REGUŁY WYWIERANIA WPŁYWU WG. ROBERTA CIALDINIEGO

Robert Cialdini, uznawany autorytet w dziedzinie psychologii społecznej, przez lata pracował incognito w firmach i organizacjach, gdzie badał techniki perswazji używane w sprzedaży, reklamie i negocjacjach.

Sformułował siedem uniwersalnych reguł wpływu, które wyjaśniają, dlaczego tak łatwo ulegamy sugestiom w codziennym życiu.

Jego książka „Wywieranie wpływu na ludzi” stała się światowym bestsellerem.





JAK ROZPOZNAĆ I BRONIĆ SIĘ PRZED WPŁYWEM SPOŁECZNYM

1. REGUŁA WZAJEMNOŚCI

– Darmowy prezent wywołuje presję, by coś kupić lub zrobić w zamian.
Zastanów się: „Czy i tak bym to kupił?” – jeśli nie, nie czuj się zobowiązany.

2. REGUŁA ZAANGAŻOWANIA I KONSEKWENCJI

– Trudno zmienić zdanie po publicznej deklaracji.
Masz prawo się pomylić – zmiana opinii to oznaka dojrzałości, nie słabości.

3. REGUŁA SPOŁECZNEGO DOWODU SŁUSZNOŚCI

– Naśladujemy innych, by czuć się częścią grupy.
Zastanów się: „Czy naprawdę tego chcę?” – nie wszystko, co popularne, jest dobre.

4. REGUŁA LUBIENIA I SYMPATII

– Ufamy sympatycznym lub podobnym do nas osobom.
Oceń przekaz, nie osobę
– czy kupiłbyś to samo od kogoś innego?

5. REGUŁA AUTORYTETU –

Ufamy ekspertom, osobom popularnym.
Sprawdź, czy naprawdę mają wiedzę i czy nie działają kierując się własnym interesem

6. REGUŁA NIEDOSTĘPNOŚCI

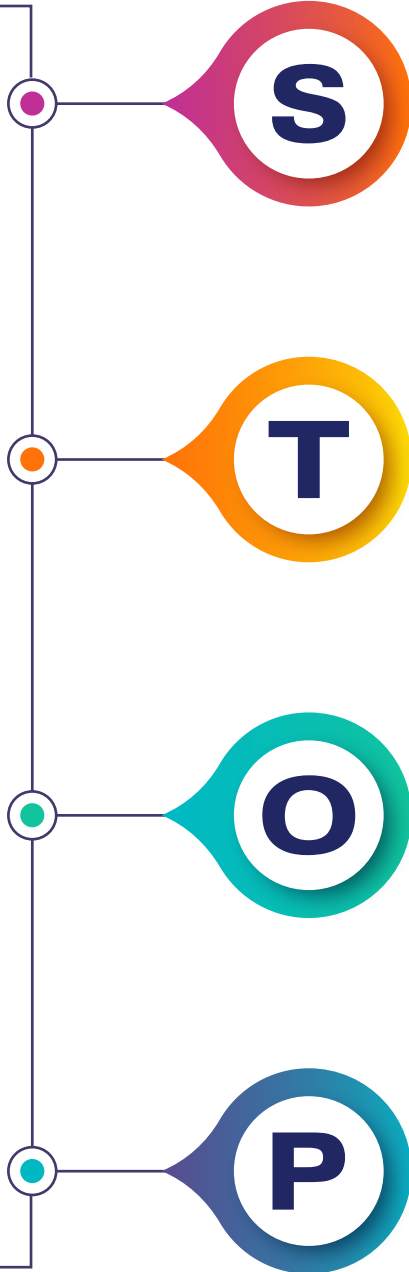
– Ograniczona oferta wywołuje presję decyzji.
Zatrzymaj się i zastanów: „Czy naprawdę tego chcę, czy tylko boję się stracić?”

7. Reguła natychmiastowego wpływu

– Pośpiech i emocje skłaniają do impulsywnych decyzji.
Zatrzymaj się i zastanów: „Dlaczego to takie pilne?” i „Co się stanie, jeśli poczekam?”
– większość „ostatnich szans” to tylko

JAK ROZPOZNAĆ I BRONIĆ SIĘ PRZED WPŁYWEM SPOŁECZNYM

Technika STOP



SPRAWDŹ EMOCJE

Oddziel emocje od faktów, zastanów się, co czujesz: presję, ekscytację, lęk przed stratą? To sygnały, że możesz być pod wpływem manipulacji.

TRZYMAJ DYSTANS

Nie spiesz się z decyzją. Zrób krok w tył, daj sobie chwilę na zastanowienie.

OCEŃ SYTUACJĘ

Zastanów się: czy to naprawdę pilne? Czy wiem wszystko, co trzeba? Czy ktoś mnie pogania, żeby szybciej zdecydować?

PODEJMIJ DECYZJĘ ŚWIADOMIE

Dopiero po refleksji zdecyduj: działać, zrezygnować, a może jeszcze poszukać więcej informacji.