

І.Рычаги влияния

Все следует делать настолько простым, насколько это возможно, но не проще. Альберт Эй нштей н

- •1 вопрос: «Простите, у меня пять страниц. Могу я воспользоваться ксероксом, потому что я спешу?» 94% людей позволили ей проскочить без очереди.
- •2 вопрос: «Простите, у меня пять страниц. Могу я воспользоваться ксероксом без очереди?» 60%
- •3. вопрос: «Простите, у меня пять страниц. Могу я воспользоваться ксероксом, потому что мне надо сделать несколько копий ?» 93%

1.Стереотипное мышление

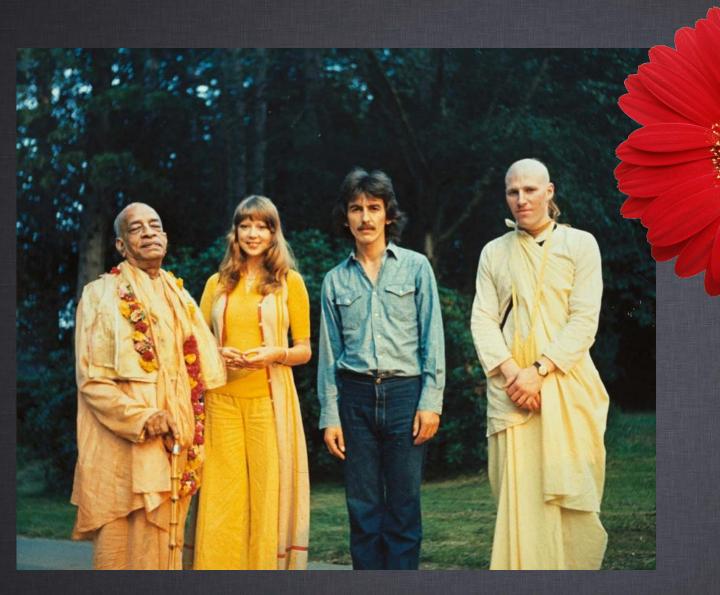
Chivas
Scotch
Whiskey







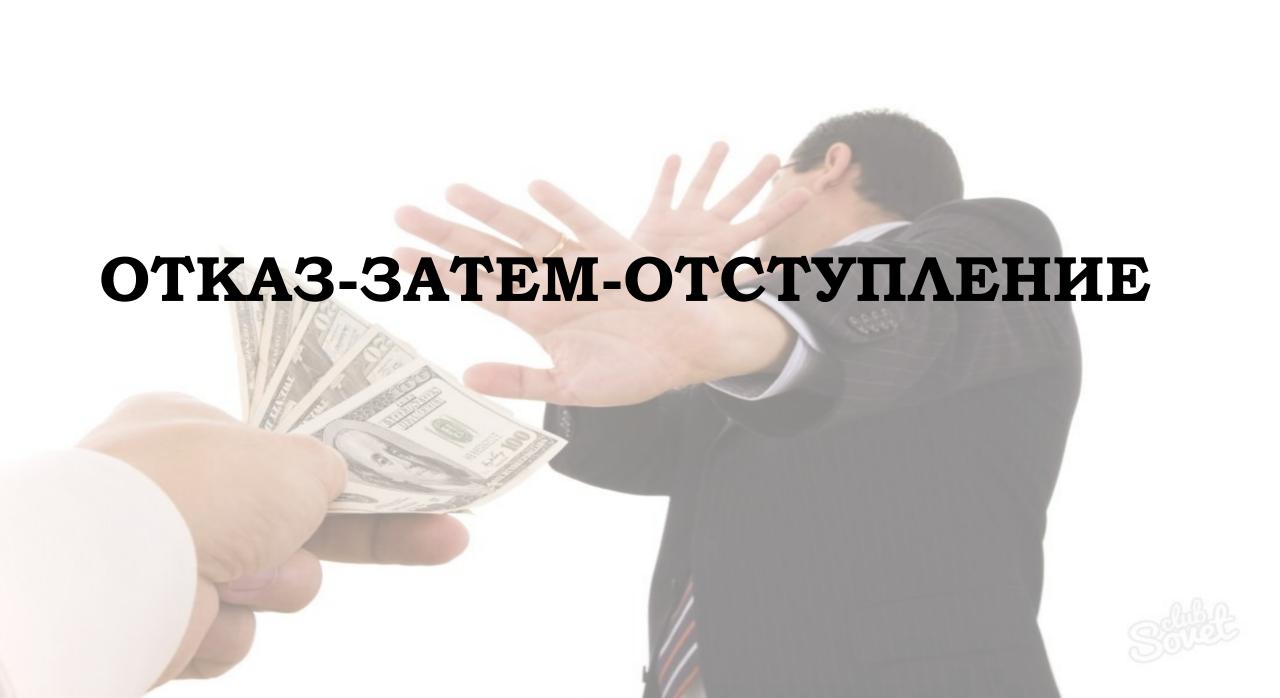
- 1.Правило взаимного обмена универсально 2.Вступает в силу даже тогда, когда нам оказывают услуги, о которых мы не просили
- 3.Может подтолкнуть к неравноценному обмену



Общество Кришны

БЕСПЛАТНЫЕ ОБРАЗЦЫ





ОБЯЗАТЕЛЬСТВО И ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ

Легче сопротивляться в начале, чем в конце. Леонардо да Винчи

причины:

- 1. последовательность поведения высоко оценивается в обществе
- •2.последовательное поведение способствует решению самых разных задач в повседневной жизни.
- •3. ориентация на последовательность создает возможности для формирования ценных стереотипов в сложных условиях современного существования.











1. НЕУВЕРЕННОСТЬ 2. СХОДСТВО



«Вы, мужчина, в голубом пиджаке, мне нужна ваша помощь. Вызовите врачей».

БЛАГОРАСПОЛОЖЕНИЕ

1.ФИЗИЧЕСКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ 2. СХОДСТВО 3. БЛИЗКОЕ ЗНАКОМСТВО



Tupperware









СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!