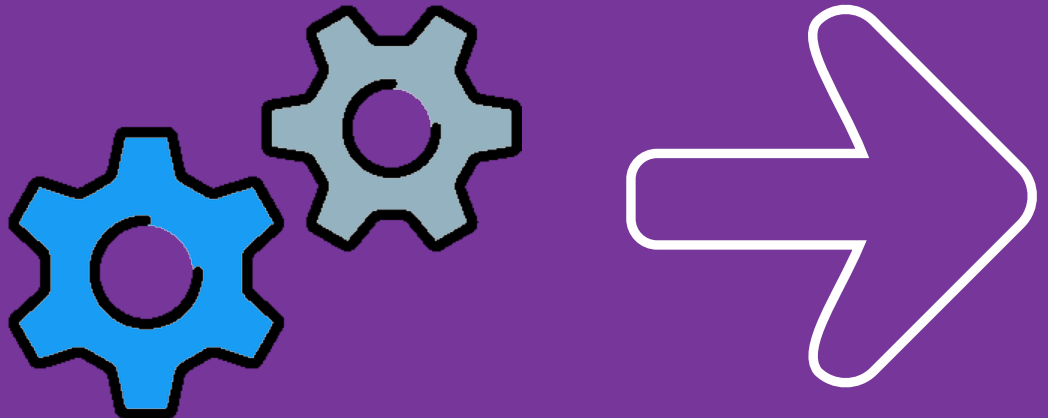
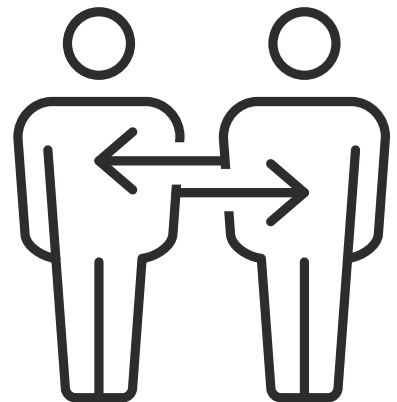
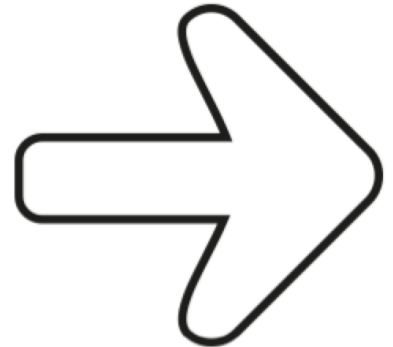


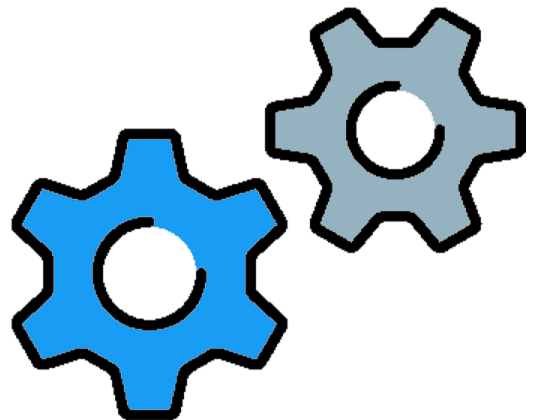
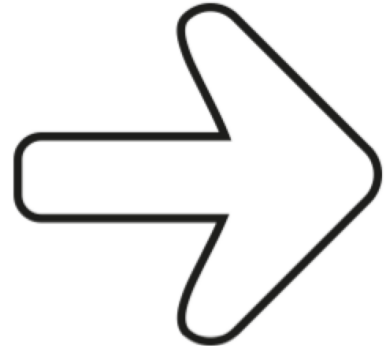
De
“Maar je bent vrij”
techniek



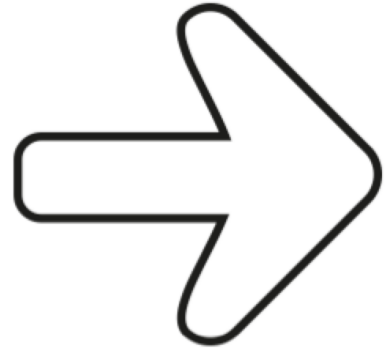
De eenvoudigste
techniek om
mensen zo ver te
krijgen om **JA** te
zeggen



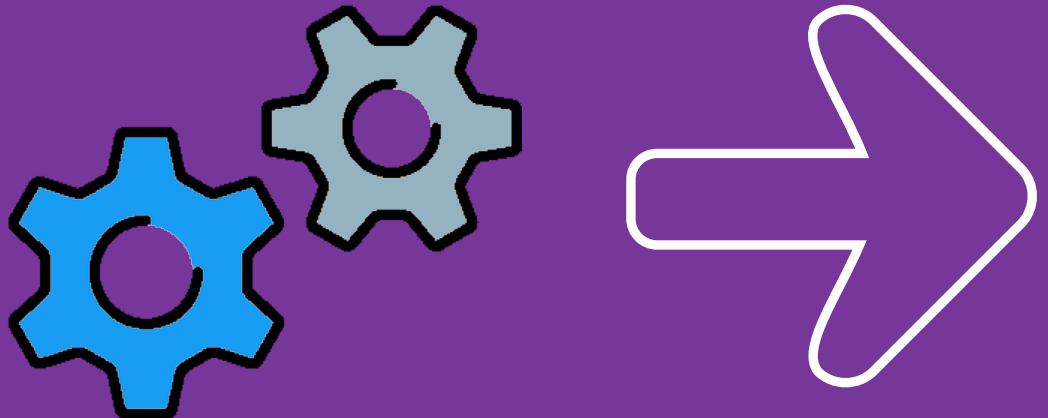
Er zijn veel
technieken om
overtuigender
te worden



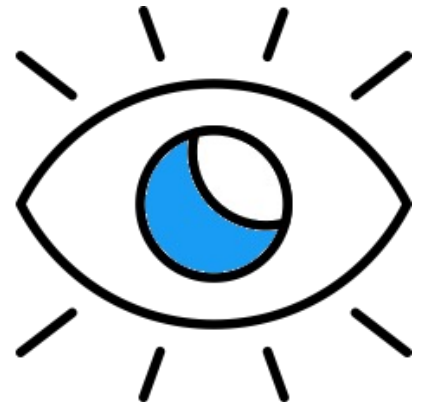
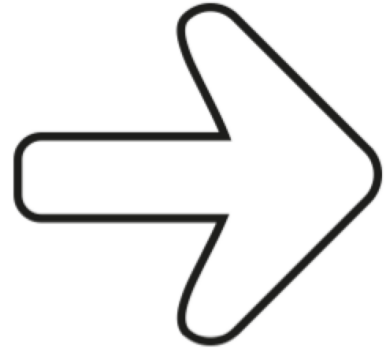
Maar één van de
eenvoudigste en
meest praktische
techniek is deze:



De
“Maar je bent vrij”
techniek

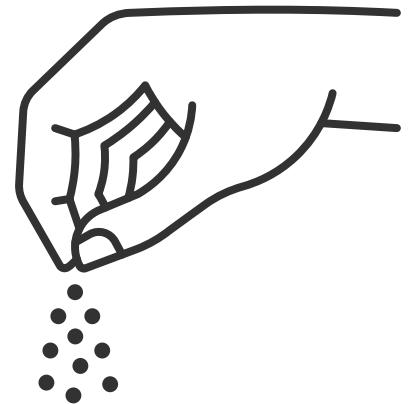
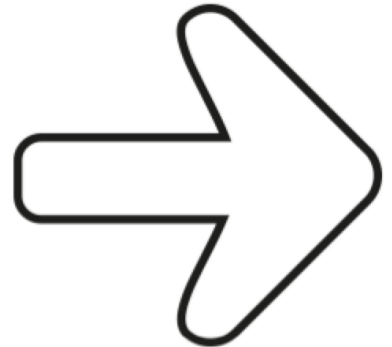


Ik zal je laten zien
hoe deze werkt...



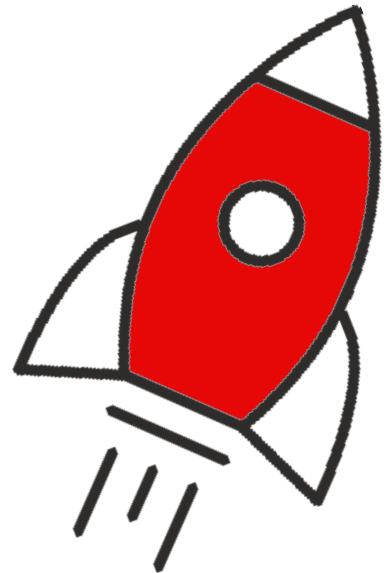
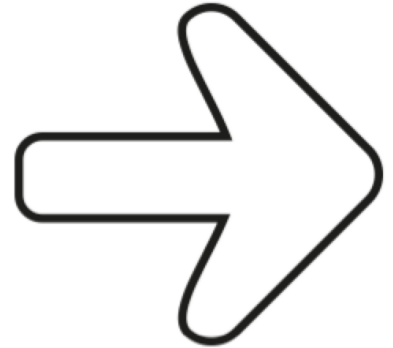
Wanneer je iemand een verzoek doet (bijvoorbeeld om geld te doneren of een product te kopen), **voeg je eenvoudig het volgende toe:**

“Maar je bent vrij.”



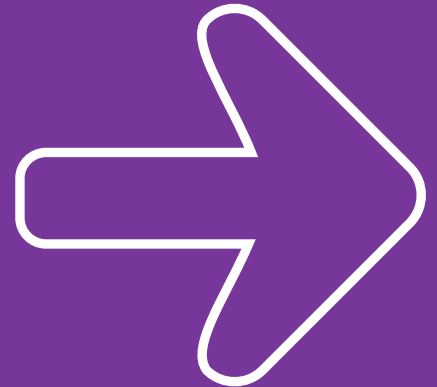
Dat is het

Maar vergis je niet:
Deze 4 kleine woorden
hebben **een enorm effect!**





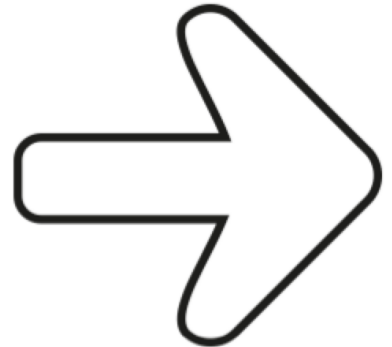
Dr. Chris Carpenter
van Western Illinois University
beoordeelde 42 onderzoeken
waarbij in totaal meer dan
22.000 deelnemers betrokken
waren



Timmerman, Christoffel. (2013). Een meta-analyse van de effectiviteit van de 'Maar je bent vrij'-techniek om naleving te verkrijgen. Communicatie studie.

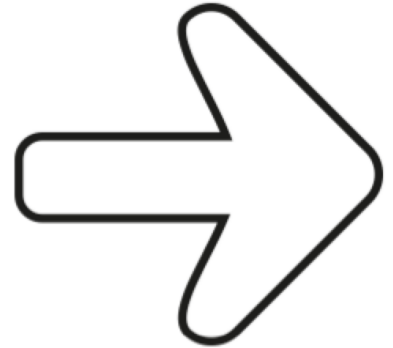
Hij ontdekte dat in situaties waarin de MJBV-techniek was toegepast

Tweemaal zoveel mensen positief op het verzoek in gingen in vergelijking met onderwerpen waar het niet was toegepast.

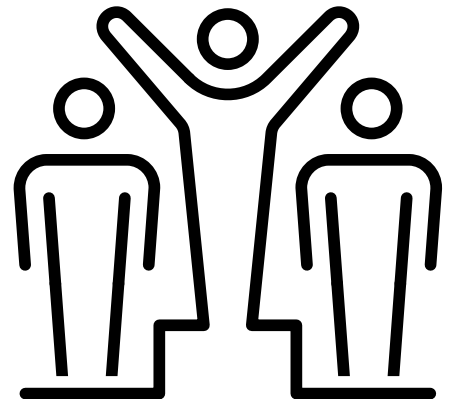
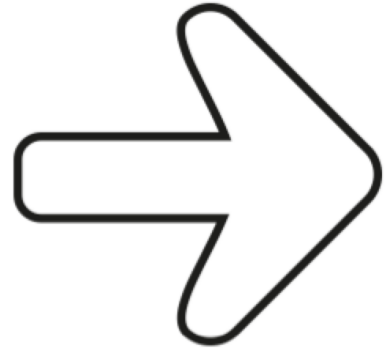


Men doneerden
meer aan goede
doelen en...

... kans was groter dat ze
ook akkoord gingen met
het onderzoek
... en ze doneerden meer
geld dan werd gevraagd.

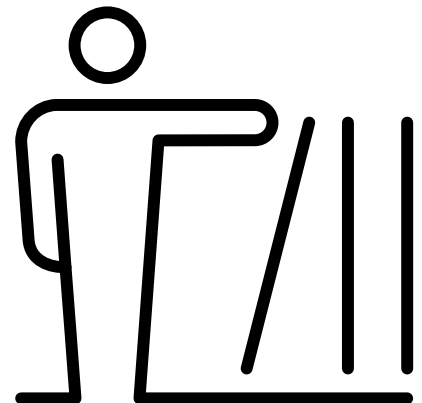
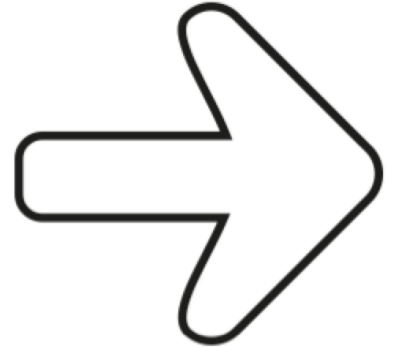


Maar het wordt
nog beter!

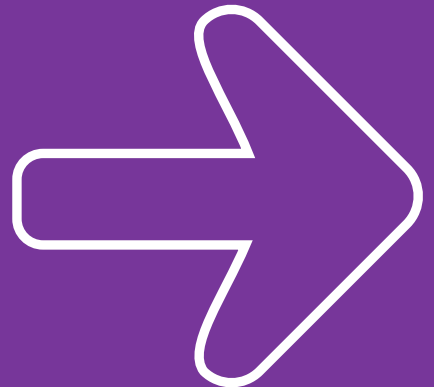


Want het maakt
niet uit hoe je
‘maar je bent vrij’
formuleert...

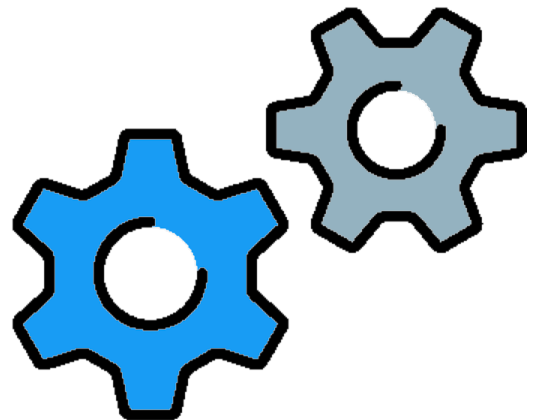
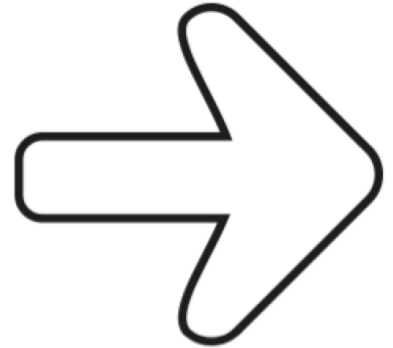
Het gaat alleen om de
inhoud van de woorden
en niet de exactie
bewoording.



- Voel je niet verplicht
- Ontdek het zelf
- De keuze is aan jou
- Alleen als je dat wilt

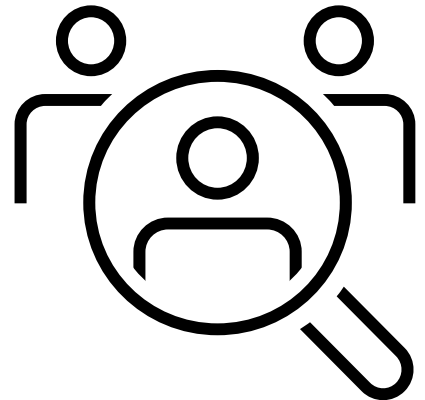
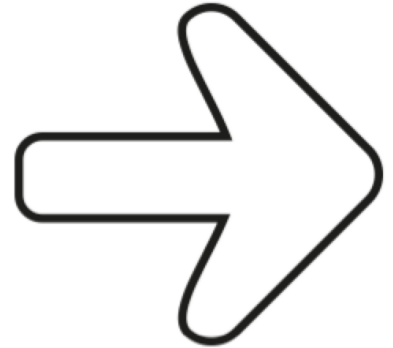


Waarom is deze
beïnvloedings-
techniek zo
effectief?



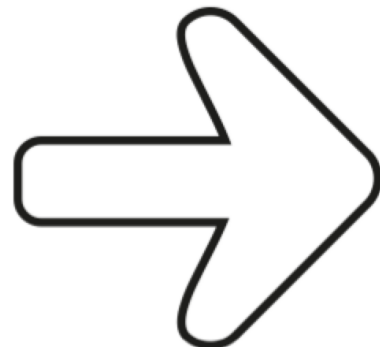
De crux ligt in het
bevestigen van de
menselijke
autonomie

De onderzoekers geven
aan dat deze techniek
werkt doordat de
weerstand is weggenomen

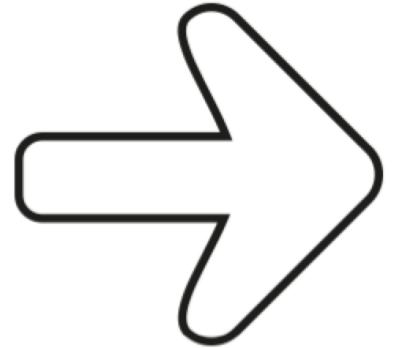


Je geeft immers
letterlijk aan waar
mensen voor
kunnen kiezen

Hierdoor neemt de
weerstand direct af
(zonder dat men hierover
hoeft na te denken)

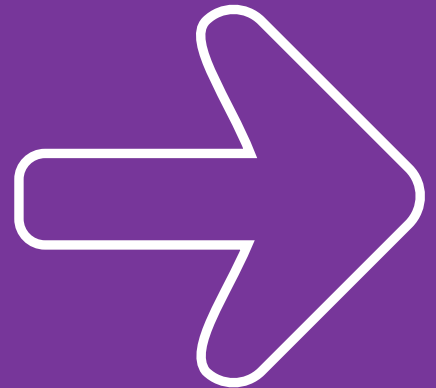
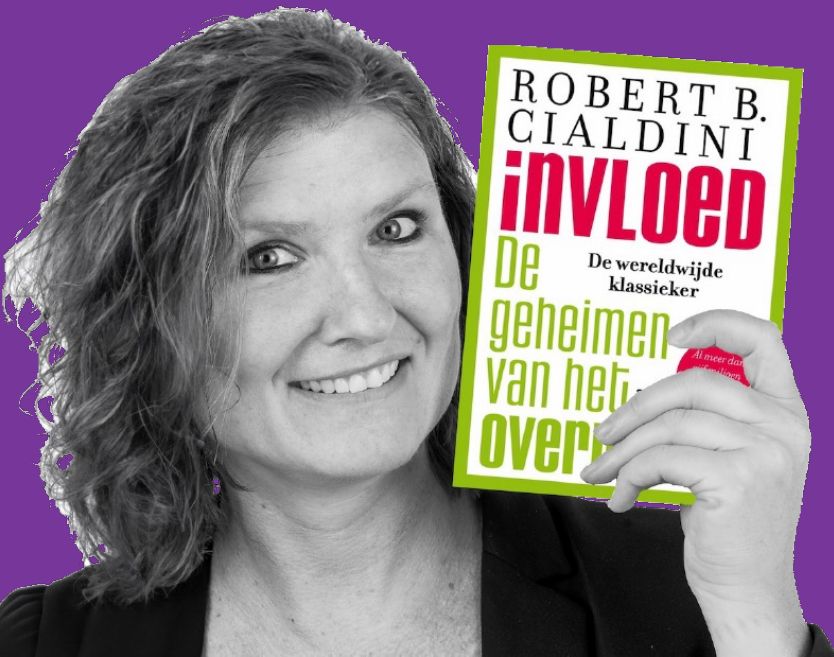


Ik hoop dat dit
nuttig voor je was



Dank voor je tijd

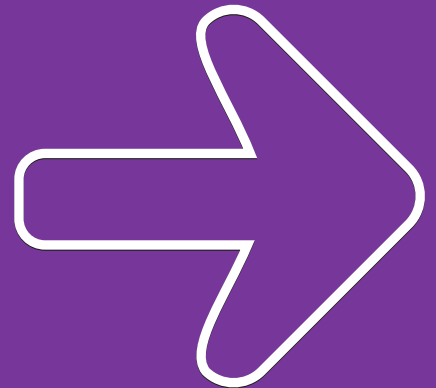
Ik ben Patricia Heemskerk, Certified Coach van het Cialdini Institute. Ik heb een passie voor marketing, customer experience en behavioural design. En in het bijzonder voor ethisch beïnvloeden.



Geef deze
slideshow een
like of comment

(zodat anderen er ook profijt van kunnen hebben)

Bedankt



Ook expert worden in
de principes van ethisch
beïnvloeden. Kijk op
ethischbeinvloeden.nl
voor de mogelijkheden.

