

EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI

TÜRKER GÖKSEL



AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ

EVET!

İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- İkna, genelde bir sanat olarak değerlendirilmiş olsa da bu bir hatadır.
- İkna bir bilimdir.
- Sanatçılar yeni beceriler geliştirseler, öğrenseler bile doğuştan var olan yeteneklere sahiptirler.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- Oysa ikna etmek, öğrenilebilen bir şeydir.
- Bir çocuğu oyun oynamaya bile ikna edemeyeceğini düşünen bir kişi bile ikna psikolojisini anlayarak veya etkili olduğu bilimsel olarak kanıtlanmış stratejileri kullanarak mükemmel bir iknacı durumuna gelebilir.



EVET!

İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 1. Ürününüzün popüler olduğu bilgisini verin. Sosyal kanıt ilkesinden yararlanın.
- 2. Sosyal kanıtı spesifik hale getirmek için hedef kitlenizle ilintili olan bir karşılaştırma grubu kullanın.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 3. Sosyal kanıtı sunarken olumsuz mesaj vermekten özenle kaçının.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 4. “Magnetik alana” dikkat edin. Ortalama davranış hakkında bilgi sunarken ortalamanın üzerindeki kişilerin, bunu performanslarını düşürmeleri için bir bahane olarak görebileceklerini göz ardı etmeyin.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 5. Müşterilere çok sayıda seçenek sunmayın; hiç birini seçmeyebilirler.
- 6. Eğer ürününüzün yanında bir hediye / promosyon veriyorsanız, o hediyeğin gerçek değerini vurgulayın. Aksi halde değerinin düşük olduğu sanılacaktır.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- **7. İnsanlar en pahalı ya da en ucuz seçeneği satın almaktan hoşlanmazlar. Bu yüzden eğer en pahalı seçeneğinize ilgi çekmek istiyorsanız daha pahalı olan başka bir ürünü de tanıtın.**



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 8. Ürkütücü mesajlar sadece ne yapılması gerektiğini belirlediklerinde insanları harekete geçirir. Aksi takdirde reddetme duygusu ve sıkıntıya neden olur.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- **9. İnsanlara önceden ve koşulsuz iyilik yapın. Zamanı geldiğinde karşılığını vereceklerdir; bu o görüşme bitmeden bile olabilir. Ama bunu sadece çıkarlarınız için yapmayın.**



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- **10. Bir talebi kişiselleştirmek (örneğin yazılı bir dokümana elle yazılmış bir post-it iliştmek) olumlu yanıt alma ihtimalini arttırır.**



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 11. Kişiselleştirilmiş ve beklenmeyen bir hediye her zaman etkilidir.
- 12. İlk adımı karşınızdaki kişinin atmasını beklemeden bir iyilik yapmak, karşılıklı ilişkinin daha iyi yürümesini sağlar.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 13. İyilik yapılan kişi için zaman geçtikçe yapılan iyiliğin değeri azalır. Yapan kişi içinse artar. Bu durumda eğer bir kişiye bir süre önce iyilik yaptıysanız ve size yardım etmesini istiyorsanız size olan borcunu farklı değerlendirmeniz gerekebilir.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 14. Önce küçük bir talepte bulunun. Yani içeri bir adım attın. Daha büyük talep ondan sonra gelsin.
- 15. Etiketleme tekniği: Bir talepten önce talepte bulunacağınız kişiyi razı olmaya hazır bir insan olarak etiketleyin.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 16. İnsanlara talebinizin onlara uyup uymadığını sorun. Bu, karşı tarafa kararlı olduğunuz mesajını verir ve kabul etme şanslarını artırır.
- 17. Pasif vaatlerden ziyade aktif ve yazılı vaatlerde bulunun.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- **18. Yaşı ilerlemiş olan kişiler gençlere göre daha tutarlı şeyler arzu ederler. O yüzden yaşı ilerlemiş kişileri hedefleyen ikna mesajlarının çerçeveleri amaca daha uygun olarak belirlenmelidir.**



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 19. Benjamin Franklin tekniği: Karşınızdaki kişinin ona özel olan bir konuda size iyilik yapmasını sağlayın. Sizi daha çok sevecektir..
- 20. Taleplerinizi, küçük parçalar halinde sunun. Unutmayın bağış toplayan biri “bir kuruşun” bile işe yarayacağını söyler.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- **21. Açık arttırmalarda düşük bir fiyatla başlamak yüksek fiyatta satışı sağlar. Bunu unutmayın.**
- **22. Başka birinin sizin uzmanlığınızın reklamını yapmasını sağlayın. Bu kendi reklamınızı yapmaktan daha fazla güven verir.**



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 23. En yetenekli kişi bile, tek başına çalışıyorsa, işbirliği içinde çalışan, sorunları ortak kararlarla çözen daha az yetenekli bir gruptan daha fazla başarılı olamaz. O yüzden en iyisi bile olsanız farklı bakış açılarını dinleyin.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 24. İnsanlar yetkiye güvenirler. Bu yüzden diğer kişilerin sizi odadaki en yetkili kişi olarak görmesini sağlayın.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- **25. Grup düşüncesi, grubu istenmeyen bir yola sokarak önemli bilgileri engelleyebilir. Bu yüzden sizinle aynı fikirde olmayanları dışlamayın; herkesi tek tek dinleyin ve takımdaki herkesin şüphelerini dile getirmesini sağlayın.**



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 26. “Şeytanın Avukatı” (rol gereği kötü adamı oynaması gereken kişi) asla gerçek bir muhalif kadar etkili değildir. Görüş ayrılıklarına izin verin, hatta bunu destekleyin.
- 27. Hataları engellemeye dayalı eğitim başarı odaklı eğitimden daha etkilidir. Yanlış giden örnekleri bulun ve onları kullanın.



EVET!

İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 28. Sunduğunuz şeyin ufak bir eksiğinden söz edin. Bu, dürüstlük mesajı verir ve diğer söyleyeceklerinize inanılmasını sağlar.
- 29. Bir eksikliği tanımlarken bu eksiklikle bağlantılı olumlu özellikleri ön plana çıkarttın. (Bir restoranın küçük ama konforlu ve rahat olması gibi.)



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 30. Başarısızlık ve hataları iç nedenlere bağlayan ve bu sorunla ilgilenileceğini belirten bir şirket dıştan gelen nedenleri suçlayandan daha güven vericidir.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 31. İnsanlar teknik hataya insan hatasından daha toleranslı yaklaşırlar. O yüzden teknik bir hata olduğunda bunu hızlı bir biçimde ve tam olarak çözmek çok önemlidir.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 32. İnsanlar, önemsiz bile olsa ortak paylaşımları olan insanlardan gelen talepleri kabul etmeye daha yatkınlardır. (Örneğin aynı isme sahip olmak.)



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- **33. Kendi isimlerine benzeyen şeyler (yerler, meslekler, vs.) insanların daha çok ilgisini çeker. O yüzden ürününüze isim verirken çok dikkatli olun; söylenmesi zor bir isim seçmeyin.**



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 34. Aynalama tekniği (sözel ya da vücut dili) sizden hoşlanılmasına, dolayısıyla talebinize olumlu karşılık verilmesine yardımcı olur. Sizden bir şey istendiğinde bu isteği karşınızdaki kişinin sözcükleriyle tekrarlayın.



EVET!

İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- **35. İnsanlar, içten bir gülümsemeyi yapmacık bir ifadeye tercih ederler. Karşınızdaki kişiye olumlu yaklaştığınızda bunu hisseder ve size daha sıcak karşılık verir.**
- **36. Az bulunurluk güçlü bir motivasyon aracıdır. Eğer az bulunan bir şey sunuyorsanız bunu belirtin.**



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



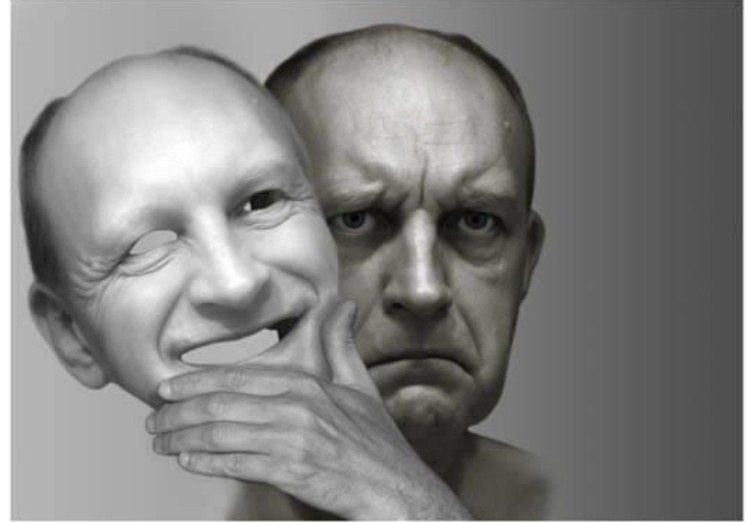
- **37. Mesajlarınızı olası kazançlardan ziyade olası kayıplar çerçevesinde verin. Ürününüzü aldıkları zaman neler kazanacaklarından çok almadıklarında neler kaybedeceklerinden söz etmek kaybetme korkusunu körükleyerek talebinize olumlu yanıt verilme şansını arttıracaktır.**



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 38. Anlamalı her hangi bir gerekçeye eşlik etmese bile “çünkü,” etkili bir ikna sözcüğü olabilir.



EVET!

İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 39. İnsanlar bir seçeneğin çekiciliğini bu seçenek için bir sebep buldukları zaman içleri rahat bir biçimde değerlendirirler. Bu yüzden onlardan basit şeyler isteyin. Örneğin ürününüzün bir avantajını söylemelerini isteyebilirsiniz. On avantajını söylemelerini istemek zor geleceğinden geri tepecektir.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- **40. Anlaşılması kolay mesajlar verin. Aşırı karmaşık bir dil, daha az güvenilir bulunmaktadır. Yazılı mesajlar söz konusu olduğunda ise okunması kolay fontla ya da el yazısıyla yazılmış olanların, okunması zor yazılardan daha güven verdikleri gerçektir.**



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 41. Kafiyeyle bir biçimde ifade edilen düşünceler diğerlerinden daha güven vericidir.

Edebiyat
الادب

EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 42. Bilgi verirken zıtlık etkisinden yararlanın. Örneğin önce bir ürün hakkında az bilgi verip, daha sonra başka bir ürün hakkında daha fazla bilgi verdiğinizde sizi dinleyenler ikinci ürün konusunda çok bilgili olduğunuzu düşünecekler ve o ürüne olumlu bakacaklardır.



EVET!

İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 43. İnsanlar, onlara en baştan başlayan bir görevden ziyade tamamlanmamış bir görev verildiğinde daha motive olurlar. Örneğin müşterilerinizin her alışverişte bir boşluğu doldurdukları sekiz boşluklu bir çekiliş kartı verdiğinizi düşünün. Bu kartın iki boşluğunun en başta dolu olması tamamen boş bir karttan daha etkili olacaktır.



EVET!

İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 44. Alışılmışın dışında, beklenmedik isimleri olan ürünler insanları o ürünün özelliklerini düşünmeye iteceğinden daha olumlu bir sonuç verir.
- 45. Bir reklam kampanyasının iyi olması yeterli değildir; kampanyanın ürünle bağlantılı olması gerekir. Müşteriler hatırlatıcı notlara gerek duyarlar.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 46. Kendilerini görebilen (aynada ya da ekranda) insanlar daha dikkatli davranırlar. Duvara asılan bir çift göz resmi bile anti-sosyal tavırları azaltır.
- 47. Ruh hali satış ve alış davranışlarını etkiler. Morali bozuk alıcılar diğerlerinden daha fazla öder; morali bozuk satıcılar ise daha ucuza satar.



EVET! İKNA BİLİMİNİN 50 SIRRI



- 48. İnsanlar duygu yüklenmiş konularla ilgilenirken miktarı fark etmezler. Aynı ürünün farklı adetine aynı miktarı teklif edebilirler.
- 49. Uykusuzluk, yorgunluk ve dikkat dağınıklığı ikna olmayı kolaylaştırır.
- 50. Kafein, insanları ikna edici tartışmalara daha istekli hale getirir.

