

Hoe kun jij de 7 principes van beïnvloeden toepassen in de praktijk?



Maak jij weleens gebruik van de principes van beïnvloeden? Onbewust passen we allemaal deze technieken toe. Maar je kunt deze principes nog doelgerichter inzetten door bewust te overtuigen. Wij hebben een special edition reeks voor je gemaakt, waarin we uitleggen hoe jij **de 7 principes van beïnvloeden** kunt inzetten in de praktijk. Maar voordat je aan de slag gaat met deze principes leggen Anta Schmale & Jesse Markus uit dat je verschillende doelen kunt hebben met overtuigen: to convince en to persuade. Ontdek het verschil in **deze video**.

[BEKIJK DE VIDEO](#)



Is het jou opgevallen dat dit een special edition nieuwsbrief is? En ben je eerder geneigd de mail te lezen? Begrijpelijk, dit is namelijk één van de beïnvloedingsprincipes van Cialdini. **Schaarste**, zoals de hoogleraar deze techniek noemt, zien we veel in de supermarkt waar merken met limited editions jou overhalen om een koop te doen. Maar deze techniek kun jij ook toepassen op de werkvloer. Anita Schmale vertelt het in **deze video**.

[BEKIJK DE VIDEO](#)

**GRATIS
WORKSHOP**

wat kun je
leren van een
verkiezings-
debat?



**Gratis workshop: Leren van
een verkiezingsdebat**

Na de spannende Provinciale verkiezingen gaat de volgende titanenstrijd van start. De Europese verkiezingen op 23 mei. Dat betekent weer een hoop verkiezingsdebatten in de media, waarbij ervaren politici alles uit de kast trekken om het verkiezingsgevecht te winnen. Wat kun jij nu leren van de technieken van de politici. En hoe pas jij dit toe in je eigen werkomgeving?

Kom op **vrijdag 17 mei** naar de gratis workshop: **Wat kun je leren van een verkiezingsdebat.** Tijdens deze middag vertelt Roderik van Grieken alles over de slinkse technieken van politici en natuurlijk ga je ook zelf aan de slag in een debat.

MEER INFORMATIE



Hoe kun je sympathie gebruiken om te overtuigen?

Een brutaal mens heeft de halve wereld, wordt weleens gezegd. Maar wat dacht je van iemand die erg sympathiek is? Sympathie is namelijk een van de 7 principes van beïnvloeden van Robert Cialdini. Met dit principe kun jij makkelijk, maar vooral ook positief jouw collega's overtuigen. Jesse Markus legt **in deze video** uit hoe je sympathie kunt inzetten

Meer weten over beïnvloeden? Ontdek onze **training 'Bewust beïnvloeden'**. Tijdens deze cursus leer jij hoe je deze technieken kunt toepassen in de praktijk. Houd ondertussen ook ons **YouTube-kanaal** in de gaten, voor meer beïnvloedingstechnieken.

MEER INFORMATIE

LEREN OVERTUIGEN?

ABONNEER JE OP ONS YOUTUBE-KANAAL



Meer overtuigings:



Vragen of suggesties:

Nederlands Debat Instituut

T (035) 625 20 50

E info@debatinstituut.nl

[Aanmelden](#) | [Afmelden](#) | [Website](#)