Anni di analisi sulle elezioni politiche hanno rivelato che il più affidabile indovino di chi sarà il vincitore è il candidato che:

è il più attraente fisicamente

produce la negatività maggiore o affligge manifesti contro il suo opponente

ha la base di volontariato più attiva e impegnata

passa la maggiorparte del tempo a concentrarsi sulla questione

La ricerca mostra che la relazione generale tra stima di se e persuasibilità sia:

le persone con bassa autostima sono le più persuabili

le persone con una stima di se nella media sono le più persuabili

le persone con una stima di se elevata sono le più persuabili

Immagina di essere lo (sfortunato) manager della campagna politica di un candidato che ha recentemente perso la fiducia del pubblico. Ora immagina che il candidato voglia ricostruire la sua reputazione attraverso il profilarsi come un forte combattente del crimine. Tra le scelte seguenti quale sarebbe ilm modo migliore per iniziare lo spot del tuo candidato?

“il mio opponente non ha fatto abbastanza per vincere il crimine...”

“In molti hanno sostenuto la mia capacità di combattere il crimine...”

“Nonostante il mio opponente abbia una buona esperienza nel combattere il crime,...”

Immagina tu sia un consulente finanziario e tu creda che una giovane cliente stia investendo in modo troppo conservativo. Per persuaderla ad investire in investimenti a piu alto rischio e maggior ritorno dovresti concentrarti nel descriverle:

come altri come lei abbiano fatto errori simili (appellandoti al consenso)

cosa potrebbe guadagnare se investisse in modo più rischioso (appellandoti all’avarizia)

cosa potrebbe perdere se non investisse in opzioni più rischiose (appellandoti alla perdita)

La ricerca ha dimostrato che i giurati sono più persduasi da:

un testimone esperto che usa una terminologia facile da comprendere

un testimone esperto che parla in una lingua incomprensibile

un testimone che parli già da condannato

Quaqndo ottieni una nuova informazione quando dovresti dire che è nuova:

prima di presentarla

a metà del discorso

alla fine del discorso

non dovresti fare menzione che sia nuova

Stai presentando la tua tesi (il tuo caso) e ti stai avvicinando alla parte in cui la presentazione contiene delle argomentazioni buone e forti per la tua posizione. Quanto velocemente dovresti parlare?

Molto rapidamente

Un po velocemente

A un ritmo moderato

Dovresti rallentare

Quale delle seguenti scuse è stata trovata essere la piu efficace per sbarazzarsi di una multa in sede di ricorso?

Ammettere la colpa, seguita dalle scuse come: “Ho cambiato corsia segna mettere la freccia e mi scuso per questo”

Scusarsi con la negazione dell’intenzione: “Mi dispiace di aver cambiato corsia senza mettere la freccia, non avevo intenzione di infrangere la legge, è solo che stavo cambiando corsia velocemente per evitare un altro motociclista in arrivo”

Far notare che l’infrazione era colpa dell’ambiente o un altro motociclista: “Un altro guidatore mi ha tagliato bruscamente la strada e ho dovuto velocemente spostarmi. Non ho avuto tempo di mettere la freccia”

Citare una mancanza di conoscenza in materia combinata con lo spiegare le abitudini comuni: “Non avevo capito che le freccie dovessero essere usate anche quando non ci sono macchine che ti seguono da vicino. Praticamente nessuno mette fuori le freccie quando cambiano corsia con poco traffico”