İkna Teknikleri

Cevap Anahtarı · Kısa Çözümler

KOLAY Isınma Soruları (1–10)

1 **A**
Düşünce, konusunda uzman bir kişinin (doktorun) görüşüne dayandırılmıştır.

2 **A**
Süresi sınırlı olan bir fırsat daha değerli gösterilmiştir.

3 **B**
Çoğunluğun davranışı örnek gösterilmiştir.

4 **1 – b 2 – a 3 – ç 4 – c**
Her teknik, insanların karar verirken gösterdiği farklı bir eğilime dayanır.

5 **C**
Önce yapılan iyilik hatırlatılarak karşılık beklenmiştir.

6 **A**
Kişinin önceki sözü hatırlatılarak buna uygun davranması istenmiştir.

7 **Y – D – D – Y**
İkna saygılı olmalı; uzlaşmada iki taraf da isteğinin bir kısmından vazgeçer.

8 **A**
Kişinin sevdiği, örnek aldığı birinin davranışı öne çıkarılmıştır.

9 **D**
İki taraf da isteğinin bir kısmından vazgeçerek ortak bir çözüm bulmuştur.

10 **Örnek: Sınıfımızdan on iki kişi koroya katıldı; herkes çok eğleniyor, sen de gel!**
Toplumsal kanıtta çoğunluğun yaptığı gösterilir.

ORTA Pekiştirme Soruları (11–20)

11 **D**
Selin annesinin önceki sözünü hatırlatmış (tutarlılık), öğretmenin görüşünü aktarmış (otorite) ve bir söz vererek orta yol önermiştir (uzlaşma). Az bulunan bir fırsattan söz etmemiştir.

12 **"Hem resim öğretmenimiz kursun ders başarısını artırdığını söyledi."**
Konusunda bilgili bir kişinin (öğretmenin) görüşüne dayanılmıştır.

13 **B**
Önce pahalı seçenek gösterilerek ikinci seçenek daha uygun ve çekici görünmüştür.

14 **C**
Önce hediye verilerek ziyaretçinin karşılık olarak bağış yapması amaçlanmıştır.

15 **a) otorite b) kıtlık (azlık) c) toplumsal kanıt**
Reklamlarda ikna teknikleri sıkça kullanılır; bilinçli okur bunları fark eder.

16 **Örnek: Ödevlerini bitirdikten sonra her akşam bir saat oynayabilir; hafta sonları bu süre bir buçuk saate çıkabilir.**
Uzlaşmada iki taraf da isteğinin bir kısmından vazgeçer.

17 **A**
Az kalan yer, fırsatı daha değerli göstermektedir.

18 **B**
Karşıdakine iltifat edilerek sıcak bir bağ kurulmuş, bu yolla ikna edilmeye çalışılmıştır.

19 **Örnek: Otorite: Rehber öğretmenimiz de sınıf kütüphanesinin okuma alışkanlığını artırdığını söylüyor. Tutarlılık: Geçen yıl söz verdiğim gibi sınıf kütüphanesini kurmuştum, bu yıl da sözlerimi tutacağım.**
Her cümle ilgili tekniğin özelliğini taşımalıdır.

20 **C**
İkna sürecinde karşı taraf dinlenir, onun görüşlerine saygı gösterilir.

ZOR Düşünme Soruları (21–30)

21 **Tutarlılık: "siz seçimden önce 'Çocuklar için mahalleyi güzelleştireceğim.' demiştiniz" Toplumsal kanıt: "komşu mahallelerin hepsi parklarını yeniledi"**
Muhtarın önceki sözü hatırlatılmış ve çoğunluğun yaptığı örnek gösterilmiştir.

22 **D**
"Uzmanlar" ifadesi otorite tekniğini gösterir.

23 **Uzlaşma. Emre isteğini iki geceden bir geceye indirmiş, babası da kampa izin vermiştir; iki taraf ortak bir noktada buluşmuştur.**

Önce büyük, sonra küçük istek sunulduğu için karşıtlık da düşünülebilir; ancak iki tarafın orta yolda anlaşması uzlaşmayı öne çıkarır.

24 **B**

"Binlerce okur" toplumsal kanıt, "son 50 kitap" kıtlık tekniğidir.

25 **Örnek: Okulumuzdaki öğrencilerin yarısı şimdiden atık pillerini getirdi (toplumsal kanıt). Fen bilimleri öğretmenimiz, tek bir pilin bile toprağı yıllarca kirletebileceğini söylüyor (otorite). Pilini getiren herkese kulüp rozetimizi hediye ediyoruz (karşılıkta bulunma).**

Duyuru amaca uygun olmalı ve en az iki teknik doğru adlandırılmalıdır.

26 **A**

A yalnızca bilgi veren bir tanımlamadır; kimseyi bir şeye razı etmeye çalışmaz.

27 **Örnek: Hayır. Bu cümlede bir ikna tekniği değil, tehdit vardır. Doğru ve etkili değildir, çünkü ikna baskıyla değil, gerekçe ve saygıyla yapılır.**

Korkutma ve tehdit, karşı tarafı gönülden ikna etmez; ilişkiye de zarar verir.

28 **C**

Öğrencilerin daha önceki davranışı hatırlatılarak bu davranışla uyumlu davranmaları beklenmiştir.

29 **1: toplumsal kanıt 2: otorite 3: karşılıkta bulunma**

Çok satanlar çoğunluğun tercihini, diyetisyen uzmanlığı, ücretsiz tadım ise önceden yapılan iyiliği gösterir.

30 **Karşıtlık. Satıcı önce çok pahalı bir ürün göstermiş, ardından daha ucuz ürünü sunmuştur. Pahalı ürünün yanında 400 lira müşteriye uygun görünmüş ve müşteri ikna olmuştur.**

Karşıtlıkta iki seçenek arka arkaya sunularak ikincisi daha çekici gösterilir.