# **lob 7 economische dimensie**

portfolio-opdracht 8 – media en consument

Geef een voorbeeld van elke beïnvloedingstechniek onder het kopje 'weten' (zes in totaal).

Bijvoorbeeld: Als je bij Booking.com een kamer wilt boeken, zie je hoeveel kamers er nog beschikbaar zijn en dat er zojuist nog een kamer door iemand geboekt is, of dat iemand naar dezelfde kamer aan het kijken is. Hierdoor krijg je het gevoel snel te moeten handelen, omdat anders die mooie kamer niet meer beschikbaar is. Dit is een typisch voorbeeld van 'schaarste', punt 4 uit bovenstaand overzicht.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Voorbeelden | | |
| 1 | **Autoriteit** |  |
| 2 | **Sympathie** |  |
| 3 | **Sociale bevestiging** |  |
| 4 | **Schaarste** |  |
| 5 | **Wederkerigheid** |  |
| 6 | **Consistentie** |  |

Vorm groepjes. Bespreek samen of jullie door de media worden beïnvloed (denk aan consumeren, reclame, marketing, enz.).

Welke drie beïnvloedingstechnieken werken op jou persoonlijk het beste? Hoe komt dat denk je?