

説得の心理学
Psychology of persuasion

Abstract (要約)

We researched psychology used in everyday life, especially used for persuasion. Through the investigation, we understood that the psychology of persuasion is used in a lot of situations in everyday life. We thought that the psychology of persuasion is going to be very important in coming society.

1. 目的

一般に現実離れしている心理学が実際日常でどのように使われているか調べ、その必要性を訴えるため。

2. 方法

調査内容の決定→インターネット調査→例示→考察→発表

3. 結果

数字の信ぴょう性や一面提示と両面提示などを用いた。

4. 考察・結論

これからの社会で説得の心理の必要性がわかった。

5. 参考文献

「心理学の袋」 <http://shinribukuro.com/>

「心理学入門」 <http://www8.plala.or.jp/psychology/>

「説得的コミュニケーション」

http://www.oak.dti.ne.jp/~xkana/psycho/social/social_16/index.html

6. キーワード

俗心理学 ディベート プレゼン Daigo 訪問販売