

influence ET Manipulation



**ROBERT
CIALDINI**
PSYCHOLOGUE
SOCIAL



6 PRINCIPES DE PERSUASION

1

LA RÉCIPROCITÉ



Lorsque nous recevons quelque chose, nous nous sentons obligés de retourner la faveur.

3

LA PREUVE SOCIALE



Nous regardons le comportement des autres pour déterminer le nôtre.

5

L'AUTORITÉ



Nous avons tendance à obéir aux figures d'autorité légitimes

2

L'ENGAGEMENT



Nous cherchons à être cohérents avec nos engagements passés.

4

LA SYMPATHIE



Nous sommes plus facilement influencés par les personnes que nous apprécions ou qui nous ressemblent.

6

LA RARETÉ



Les opportunités nous semblent plus précieuses lorsqu'elles sont rares.