

# influence ET Manipulation



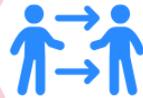
**ROBERT  
CIALDINI**  
PSYCHOLOGUE  
SOCIAL



## 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.