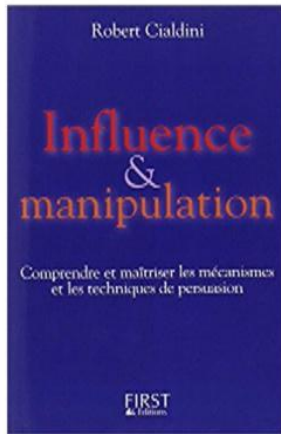


## INFLUENCE ET MANIPULATION – ROBERT CIALDINI



### L'APPORT DU LIVRE

COMPRENDRE LES PRINCIPES FONDAMENTAUX DE LA PSYCHOLOGIE DE LA PERSUASION ET LEURS APPLICATIONS

### LE CONTENU DU LIVRE

PRÉSENTATION DE 7 PRINCIPES

- DESCRIPTION THÉORIQUE
- TECHNIQUES ET APPLICATIONS ASSOCIÉES
- COMMENT LES DÉJOUER

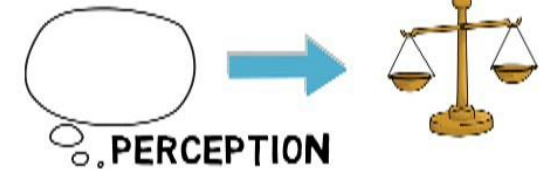
## LA PREUVE SOCIALE

NOUS JUGERONS QU'UN COMPORTEMENT EST PLUS APPROPRIÉ SI NOUS VOYONS D'AUTRES PERSONNES L'ADOPTER.



## LA PERCEPTION CONTRASTÉE

NOS JUGEMENTS SONT ALTÉRÉS PAR NOTRE PERCEPTION EN AMONT.



## LA SYMPATHIE

NOUS ACCÉDONS PLUS VOLONTIERS AUX REQUÊTES DES PERSONNES QUI NOUS SONT CONNUES ET SYMPATHIQUES.

APPARENCE PHYSIQUE  
SIMILARITÉ  
COMPLIMENTS  
CONTACT ET COOPÉRATION  
CONDITIONNEMENT ET ASSOCIATION

## L'AUTORITÉ

NOUS AVONS ASSIMILÉ QUE L'OBÉISSANCE AUX AUTORITÉS COMPÉTENTES EST LOUABLE ET QUE LA DÉSObÉISSANCE EST CONDAMNABLE. AINSI ON A TENDANCE À SUIVRE LES RECOMMANDATIONS DES EXPERTS.



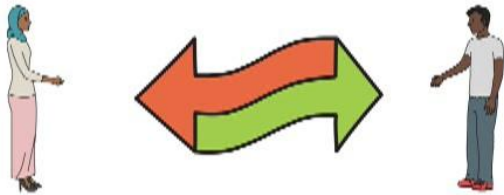
## LA RARETÉ

NOTRE VOLONTÉ DE POSSÉDER UNE CHOSE DÉPEND DE SA RARETÉ ET DE NOTRE LIBERTÉ À L'ACQUÉRIR.



## LA RÉCIPROCITÉ

NOUS NOUS EFFORÇONS DE PAYER EN RETOUR LES AVANTAGES RECUS D'AUTRUI.



## L'ENGAGEMENT ET LA COHÉRENCE

NOUS NOUS EFFORÇONS D'ÊTRE ET DE PARAÎTRE COHÉRENTS DANS NOTRE COMPORTEMENT.

