



# INFLUENCER, PERSUADER & NÉGOCIER

**Cahier d'exercices interactif**

# LES 6 PRINCIPES DE L'INFLUENCE

S'appuyant sur les recherches existantes, Robert Cialdini (Influence : Science and Practice, 1984) a identifié ces six éléments.



Réciprocité



La préférence



Engagement et cohérence



Attitude à l'égard de l'autorité



Social Preuve



Rareté

Convaincre les autres des mérites d'une idée ou d'un projet ne doit pas être une expérience difficile, empreinte d'inquiétude et de doute. Au contraire, avec les bonnes compétences, elle peut être agréable, efficace et déboucher sur des changements indispensables.

# INFLUENCER



Pensez à une occasion où vous avez réussi à influencer une autre personne, comment y êtes-vous parvenu ?

A large, empty rectangular area with a light pink background, intended for writing the answer to the first question.



Considérez les moments où vous n'avez pas réussi à influencer, quelles sont, selon vous, les différences ?

A large, empty rectangular area with a light pink background, intended for writing the answer to the second question.