

# Les mécanismes de l'influence

---

## Six principes psychologiques fondamentaux qui gouvernent le comportement humain:

### 1. Réciprocité

Lorsqu'une personne nous accorde une faveur, nous nous sentons tenus de la récompenser.

### 2. Cohérence

Nous nous efforçons d'adopter un comportement conforme (ou perçu comme étant conforme) aux opinions que nous avons exprimées ou aux initiatives que nous avons prises.

### 3. Acceptation sociale

Afin de déterminer ce qui est correct, nous nous basons sur ce que les autres gens considèrent comme correct (d'autant plus lorsque nous percevons une affinité entre eux et nous).

### 4. Inclination

Nous accédons beaucoup plus volontiers aux désirs d'une personne que nous connaissons et que nous apprécions.

### 5. Autorité

Nous avons tous une forte propension à obéir à l'autorité (qu'elle soit réelle ou perçue).

### 6. Rareté

La valeur que nous attribuons à une chance, à une occasion ou à un bien est proportionnelle à sa rareté.

Source: Robert B. Cialdini, *Influence - The Psychology of Persuasion*, William Morrow & Co, revised edition, 1993