



8 Техник Влияния из Книги "Психология Влияния" Роберта Чайлдини

1. **Взаимность или «Потлач»:** Люди склонны отвечать взаимностью на те или иные действия.
2. **Симпатия или «Эффект ореола»:** Люди с большей вероятностью поддаются влиянию тех, кто им нравится.
3. **Социальное доказательство:** Люди склонны следовать за тем, что делают другие.
4. **Авторитет:** Люди склонны подчиняться авторитетным для них фигурам.
5. **Дефицит или «Риск потери»:** Люди охотнее пойдут вам на встречу, если у них есть вероятность потерять что-либо, а вы поможете избежать им потерь.
6. **Последовательность:** Мы склонны действовать в соответствии со своими предыдущими заявлениями и действиями.
7. **Контрастное восприятие:** Нас легче склонить к выбору, если представить нам две очень разные по ценности опции.

8. **Общность:** Мы склонны поддаваться влиянию людей, с которыми у нас есть нечто общее.