MenneskeKenderen

Grundliggende principper for påvirkning

1. **Konsistens/sammenhæng**
   - Begyndelsen
   - ***Start i det små***
   - ***Nuværende forpligtelser***
   - ***Kendte standpunkter***
   - ***Giv frivillige valg***

2. **Loven om knaphed**
   - Sjælden er værdifuld
   Understreg:
   - ***Ægte knaphed***
   - ***Unikke funktioner***
   - ***Eksklusiv information***

3. **Loven om autoritet**
   - Demonstrer viden
   Positionere dig igennem:
   - ***Professionalisme***
   - ***Branchekendskab***
   - ***Din erfaring***
   - ***Den første til at indrømme svagheder***

4. **Loven om gengældelse**
   - Dig, så mig, så dig..
   Vær den første til at give:
   - ***Service***
   - ***Information***
   - ***Indrømmelser***

5. **Loven om sympati**
   - At være venskabelige
   Afdæk:
   - ***Ligheder***
   - ***Oprigtige komplimenter***
   - ***<u>Enhver</u> mulighed for samarbejde på et hvilket som helst område***

6. **Loven om socialt bevis**
   - Flokkens handlinger
   Bevis dit værd igennem:
   - ***Hvad andre siger***
   - ***Andres succes***
   - ***Positive referencer og anbefalinger***