

02

## Afinidade

Segundo o princípio da afinidade, tendemos a dizer “sim” a quem sentimos que gosta de nós.

“As pessoas preferem dizer sim àqueles que eles conhecem e gostam”.

Para Cialdini, podemos gerar esse gostar essa afinidade, por exemplo, buscando e ressaltando semelhanças — a ideia é conhecer os interesses pessoais e a história de vida de seu interlocutor para identificar e explicitar coincidências no que você mesmo se interessa ou vive; elogiando, pois gostamos de quem gosta de nós

Se você quer utilizar o princípio de influência da afinidade a favor do seu negócio, o que é necessário fazer para estabelecer essa conexão com as pessoas?

*Selecionar 2 alternativas*

**A** Usar elementos visuais, como imagens por exemplo.

**B** Fazer promoções semanais para divulgar o negócio

**C** Sempre dar descontos nas compras.

**D** Apresentar vantagens que o produto ou serviço oferece, principalmente no item “sobre” do seu site ou nas redes sociais.