

Descubre cómo aplicar **estas estrategias de Robert Cialdini** para ganar apoyo, vender tus ideas y obtener mejores resultados en tus reuniones.



Desliza

PALANCA 1: RECIPROCIDAD

- Las personas devuelven los favores que reciben
- Aporta valor (primero) aumentará la buena voluntad del otro.
- Aplicación: Conecta a alguien con una oportunidad que le beneficie.

PALANCA 2: AGRADO

- Nos inclinamos a decir «sí» a quienes nos agradan.
- Destaca las similitudes y ofrece cumplidos genuinos.
- Aplicación: Sé específico en tus halagos, como reconocer logros concretos.

PALANCA 3: UNIDAD

- Favorecemos a quienes consideramos parte de «nuestro grupo».
- Encuentra puntos en común: procedencia, aficiones o experiencias compartidas.
- Aplicación: Investiga si tienes personas o experiencias comunes.

PALANCA 4: PRUEBA SOCIAL

- Imitamos lo que hacen las personas similares a nosotros.
- Usa testimonios y referencias de terceros.
- Aplicación: Menciona un cliente conocido que ya confía en ti.

PALANCA 5: AUTORIDAD

- Buscamos expertos que guíen nuestras decisiones.
- Comunica con seguridad. Muestra tu experiencia con casos de éxito.
- Aplicación: Cuenta experiencias reales que te enorgullezcan.

PALANCA 6: CONSISTENCIA

- Las personas quieren actuar en línea con compromisos anteriores.
- Pide pequeñas acciones con cada encuentro (micro cierres).
- Aplicación: Logra el compromiso para la primera fase de un proyecto.

PALANCA 7: ESCASEZ

- Cuanto más escaso es algo, más lo deseamos.
- Crea urgencia con ofertas limitadas o fechas de caducidad.
- Aplicación: «Oferta válida solo por Black Friday».

¿Te interesa mejorar las habilidades de comunicación de tu equipo de trabajo?

En Communication Mastery, te enseño cómo aplicar estas palancas y mucho más. Un programa diseñado para empresas, basado en micro aprendizaje con lecciones cortas y dinámicas.

Aprenderás persuasión, habilidades comerciales, liderazgo, y más.

Si te interesa saber más, ¡envíame un mensaje privado!

