



PERSUASIÓN

Por: Kenneth Perez



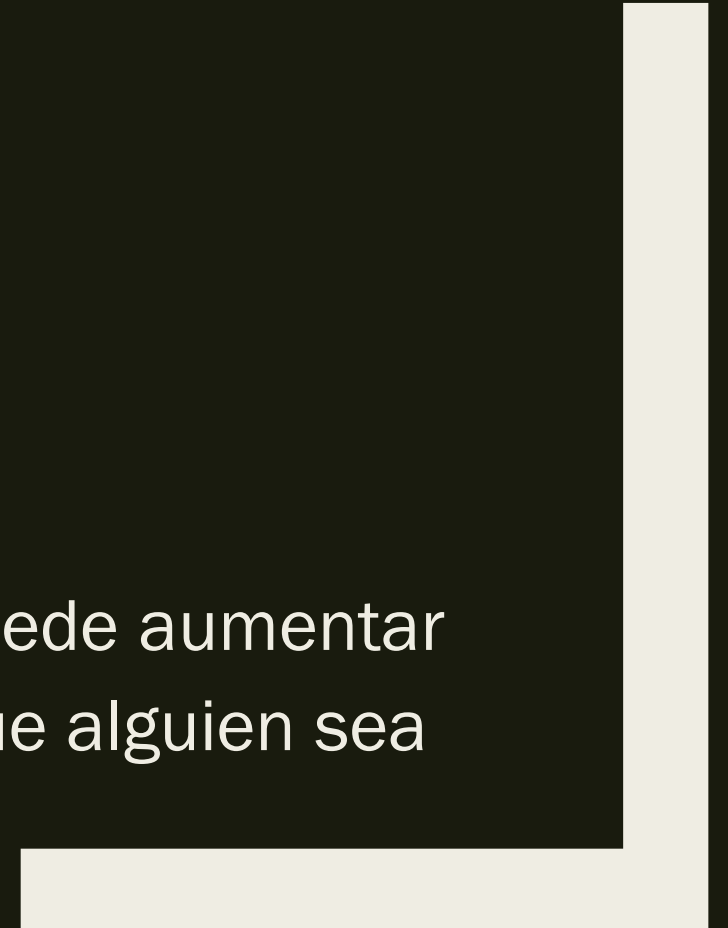
“Me gustaría ver a cualquiera, profeta,
rey o Dios, convencer a miles de gatos
para que hagan lo mismo al mismo
tiempo.”

– Neil Gaiman

Hay seis principios universales que guían el comportamiento humano, y son:

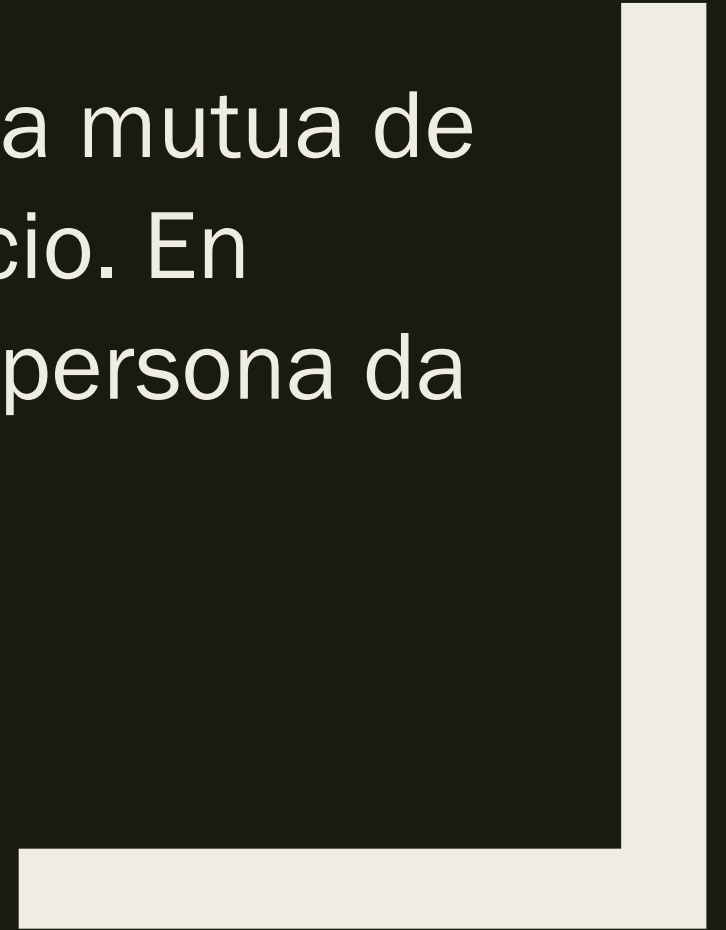
- Reciprocidad
- Escasez
- Autoridad
- Consistencia
- Agrado
- Consenso

Comprender estos atajos y emplearlos puede aumentar significativamente las posibilidades de que alguien sea persuadido por su solicitud.



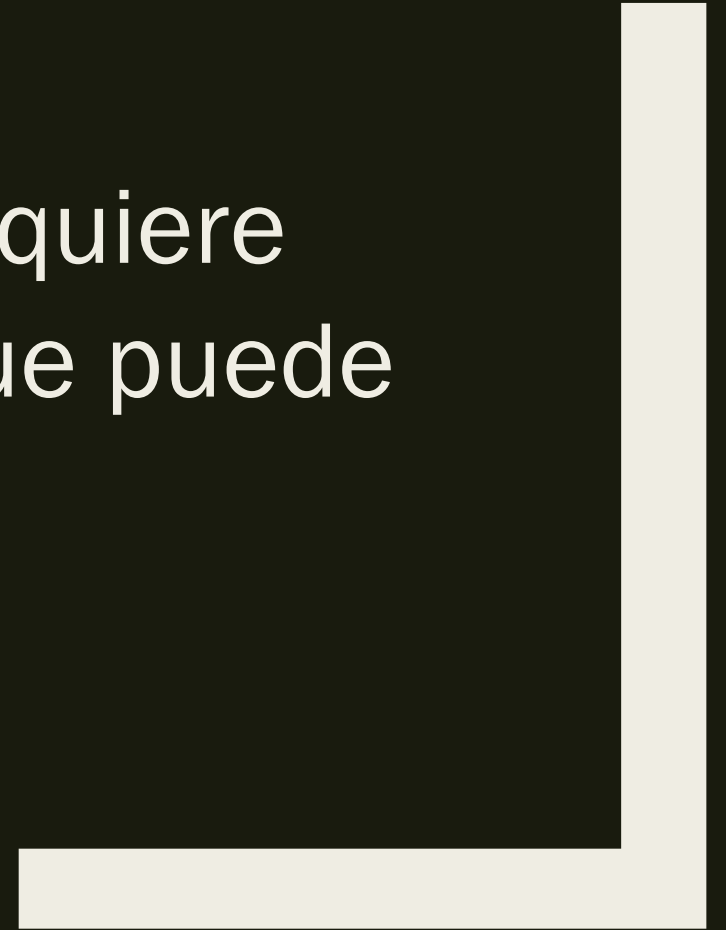
RECIPROCIDAD

La reciprocidad es la expectativa mutua de intercambio de un valor o servicio. En todas las culturas, cuando una persona da algo, se espera que el receptor corresponda.



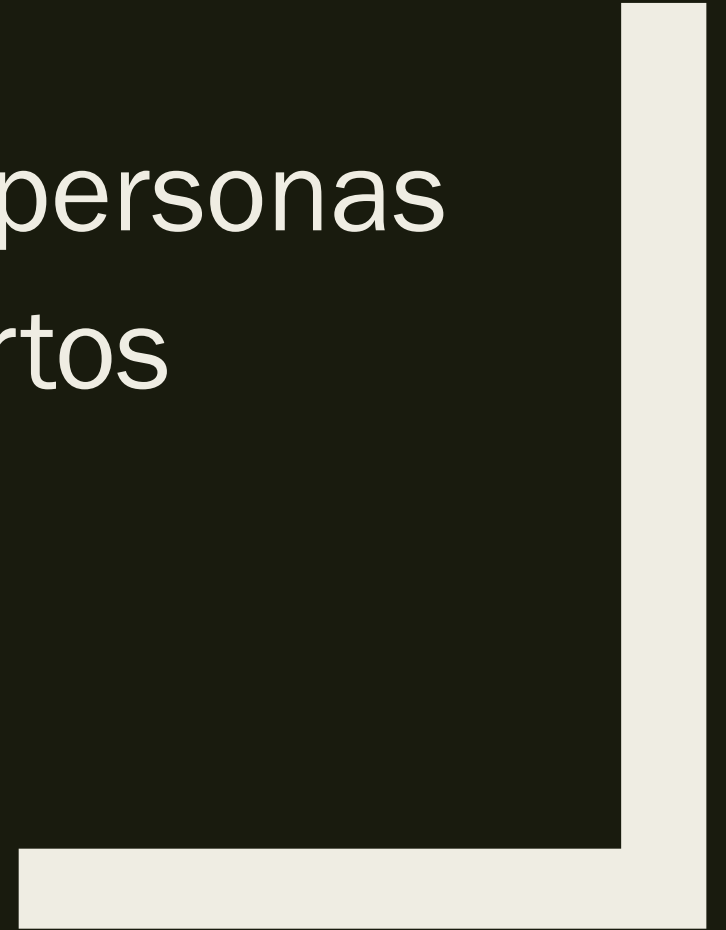
ESCASEZ

En pocas palabras, la gente quiere más de esas cosas de las que puede tener menos.



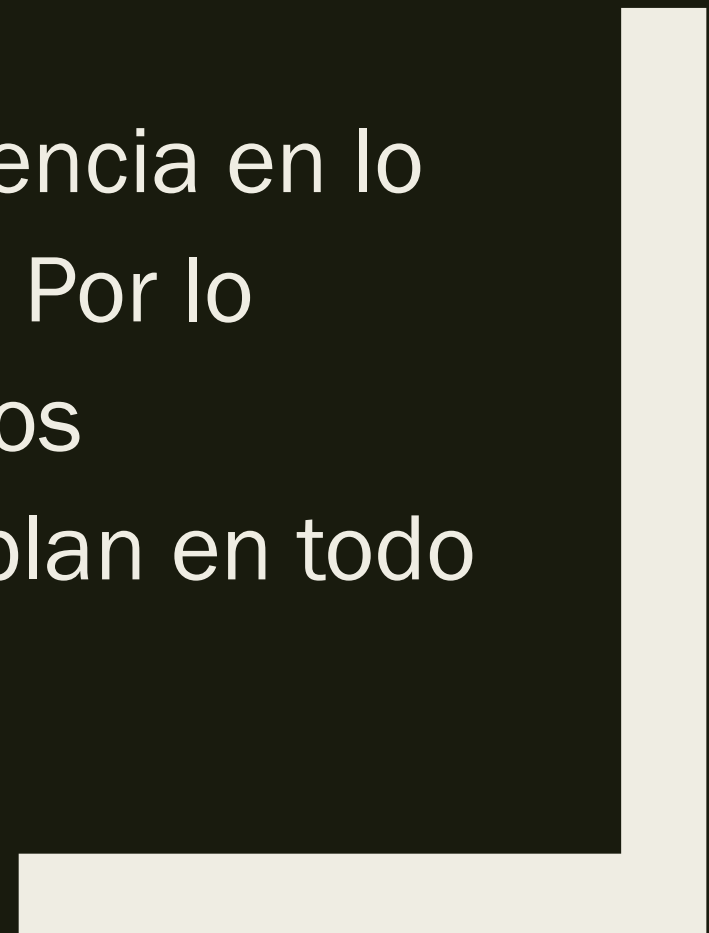
AUTORIDAD

Esta es la idea de que las personas siguen el ejemplo de expertos creíbles y conocedores.



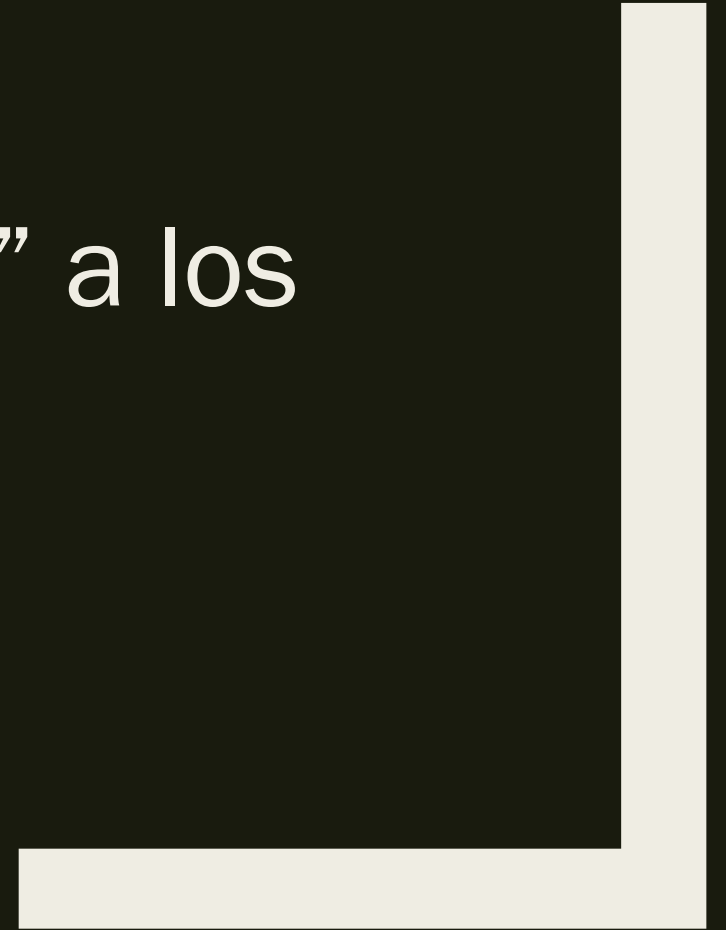
CONSISTENCIA

A la gente le gusta tener consistencia en lo que se les dice o en la escritura. Por lo tanto, es importante que todos los compromisos asumidos se cumplan en todo momento.



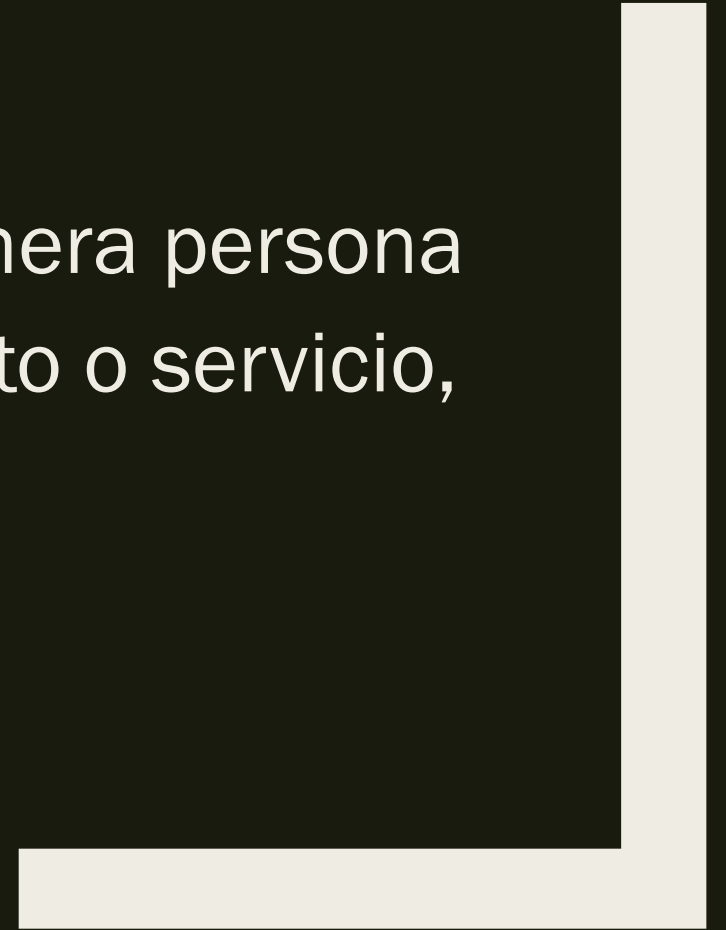
GUSTO

La gente prefiere decir “sí,” a los
que les agradan.



CONCENSO

Los testimonios, o informes en primera persona sobre la experiencia con un producto o servicio, pueden ser muy persuasivos.

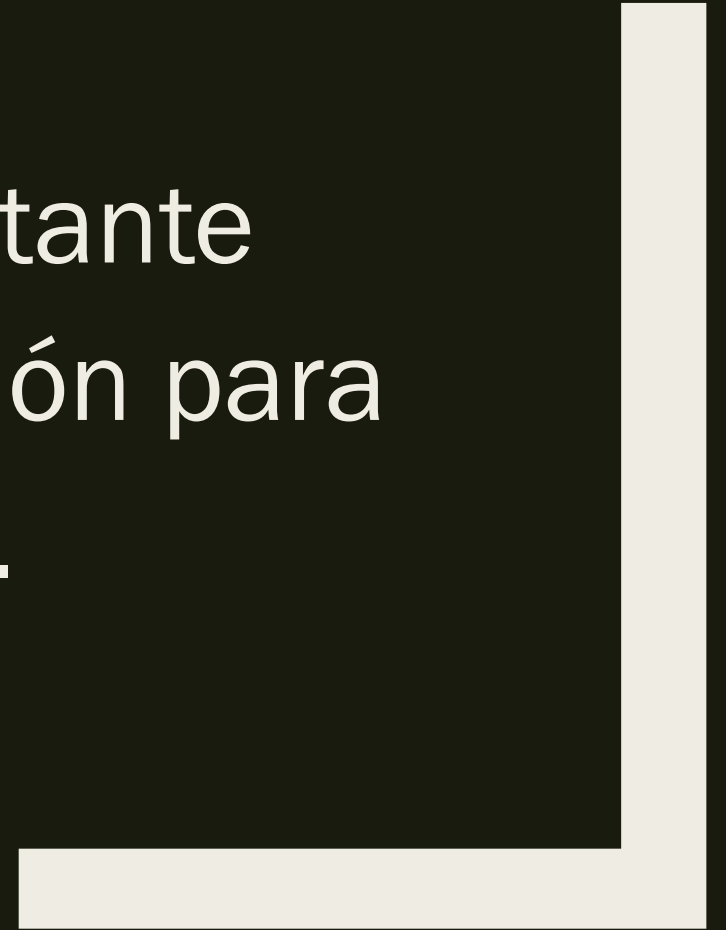


Conclusión

Seis principios de persuasión validados científicamente que proporcionan pequeños cambios prácticos, a menudo sin costo, que pueden conducir a grandes diferencias en su capacidad para influir y persuadir a los demás de una manera totalmente ética. Son los secretos de la ciencia de la persuasión.

REFLEXIÓN

Como comunicólogos es importante aprender la ciencia de persuasión para poder “vender” nuestras ideas.





BIBLIOGRAPHY

<https://www.influenceatwork.com/principles-of-persuasion/>

