

A menudo en la toma de una decisión sobre alguien o algo, no utilizamos toda la información que está en el espacio.



Influencia

La psicología de la persuasión

Escrito por: Robert B. Cialdini

La sociedad a diario se ve expuesta hacia las tácticas psicológicas de persuasión, las cuales se ven evidenciadas en cada profesión. Por ejemplo, por parte de los vendedores y camareros, entre otros tantos que nos llegan a influir en nuestras decisiones sobre 'algo'.

Muy a menudo en la toma de una decisión sobre alguien o algo, no utilizamos toda la información que está en el espacio. Utilizamos, en cambio, solo algunas piezas aislando el resto de información para la toma de alguna decisión.

Esto puede ser un 50/50, ya que puede conducirnos a errores claramente simples, que en el momento no logramos ver. Debemos tener en cuenta que la persuasión es un arma muy importante, porque en los errores en los que podemos caer, otros 'inteligentes' los explotan a beneficio de ellos dejándonos en un concepto ridículo con nosotros mismos.

Por eso mismo es que debemos darnos cuenta de los mejores mensajes, que son los más fiables, los que resultan siendo la elección correcta. Para ello Robert B. Cialdini definió las diferentes tácticas de persuasión como seis armas de influencia.

La Reciprocidad:

La regla para la reciprocidad dice que debemos tratar de pagar, retribuyendo de la misma forma lo que otra persona nos ha proporcionado. Entonces, estamos obligados al reembolso futuro de favores, regalos, invitaciones, y similares que hemos recibido. Estas son características del comercio ya que siempre se obtiene un beneficio entre las sociedades intercambiando intereses.

El Compromiso y la consistencia:

Un estudio realizado por psicólogos canadienses descubrió algo fascinante analizando gente en un hipódromo: trató sobre la toma de decisión a la hora de realizar una apuesta, lo cual arrojó que en el momento de tomar la decisión

(realizar una apuesta) aumentó la seguridad por el caballo al que se apostó. Colocando en evidencia el compromiso basado en la apuesta que se realizó.

Los psicólogos han comprendido durante mucho tiempo que la coherencia es un factor primario para dirigir las acciones humanas. No hay duda acerca de ello. El impulso para ser (y conseguir lo que se busca) es un arma muy potente de influencia social, a menudo lo que nos influencia en la toma de decisiones para lograr conseguir nuestros mejores intereses.

La prueba Social:

Es la tendencia a ver una acción como más apropiada cuando otros lo están haciendo, esta tendencia normalmente funciona bastante bien. Por regla general, menos nos trae menos errores actuando de

Esta técnica se ve usada por medio de la adulación que una persona utiliza hacia otra, por eso se genera una conformidad y se da una respuesta positiva, por lo cual hace que la simpatía a la hora de generar un contacto es de gran importancia.

La Autoridad:

La información de una autoridad reconocida puede ser valiosa para decidir cómo actuar en una situación. La paradoja es, por supuesto, la misma que asiste a todas las armas de influencia. En este caso, una vez que nos damos cuenta de que es dependencia hacia alguna autoridad, ya que se genera una 'obediencia automática'. En muchos casos nos dejamos influenciar por las personas que consideramos que saben más sobre algo en específico.

de los profesionales de la conformidad sobre la escasez como arma de influencia es frecuente, de amplio alcance, sistemática y diversa. En este caso, las tomas de decisiones se pueden apresurar porque pensamos que las cosas que son difíciles de poseer son típicamente mejores.

Se debe recalcar que hemos creado nuestra propia deficiencia hacia estas seis armas de influencia, construyendo un mundo radicalmente más complejo. Pero la consecuencia de nuestra nueva deficiencia es la dificultad al tomar una decisión, olvidando que debemos darnos el lujo de un análisis completamente de cada situación, y a centrarnos en una característica confiable de la misma para tomar la mejor elección que se nos dé, independientemente de las persuasiones que se presenten.

ALGUNA VEZ TODOS NOS HEMOS PREGUNTADO ¿CUÁLES FACTORES SON LOS QUE NOS LLEVAN A RESPONDER 'SI' A LAS PROPUESTAS QUE SE NOS DAN A DIARIO? PARA LUEGO ARREPENTIRNOS, O CUESTIONAR NUESTRA PROPIA DECISIÓN, ¿QUÉ CLASE DE PERSUASIÓN Y QUE FACTORES NOS LLEVARON A ACTUAR DE ESA MANERA?

acuerdo con las normas sociales. Como las otras armas de influencia, proporciona un atajo conveniente para determinar cómo comportarse.

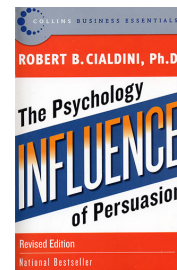
Simpatía:

Pocas personas se sorprenderían al saber que, por regla general, suele suceder que decimos SÍ a las peticiones de alguien que conocemos y nos gusta. Lo que puede ser sorprendente notar, sin embargo, es que esta simple regla es utilizada en cientos de maneras por desconocidos totales para que podamos cumplir con sus peticiones.

El truco para no dejarse influenciar está en diferenciar la presión que ejerce alguna persona usando la autoridad como arma de persuasión; usando lo que esta persona nos dice a nuestro favor y no tomando decisiones por 'afanes y presión'.

La Escasez

La idea de pérdida potencial juega un papel importante en la decisión humana, se debe tener en cuenta que la gente parece estar más motivada por el pensamiento de perder algo que por la idea de ganar algo de valor igual. La evidencia, entonces, es clara. La confianza



Conozca el Método de los Colores