

**Cómo persuadir a las
personas sin intentarlo:**

6

formas de ser naturalmente

— INFLUYENTE —



Reset
Una idea Bancolombia

Cómo persuadir a las personas sin intentarlo: 6 formas de ser naturalmente influyente


Todos queremos ser influyentes. Queremos que nuestras palabras tengan peso. Queremos que nuestra presencia se sienta. Y queremos que se sienta de forma natural.

No queremos ser agresivos o vendedores. No queremos parecer que nos auto promocionamos.

Solo queremos ser persuasivos, así que es importante que **aprendas cómo persuadir a las personas sin intentarlo.** Vamos a ver seis maneras de ser naturalmente influyentes, sin importar con quién estemos o qué hagamos.

Los analizaremos tanto desde una perspectiva personal como de marketing, pero al final del día, los consejos son

altamente efectivos en cualquier tipo de relación interpersonal, para la creación de redes sociales o para hacer nuevos amigos, y manejar complejas relaciones familiares... básicamente cualquier escenario donde hay dos o más personas involucradas.

A photograph of a man and a woman smiling and talking to each other. The man is on the right, wearing a light blue button-down shirt, and the woman is on the left, wearing a light-colored sweater. They are in a bright, indoor setting with a window in the background.

1. Aprende la duplicación para establecer un acuerdo subconsciente

Una de las formas más rápidas y fáciles de establecer una posición de influencia con otra persona es duplicar su comportamiento.

La duplicación es el acto de copiar el lenguaje corporal, el tono, el volumen y la velocidad del habla de una persona. Esencialmente se trata de reflejar el comportamiento de la otra persona como un espejo refleja una imagen.

Según los estudios del profesor de la Universidad de Stanford, Jeremy Bailenson, y su colega, el Dr. Nick Yee, el acto de reflejar el comportamiento demostró un aumento de la influencia social sobre la persona que imitaban.

En los estudios realizados, descubrieron que las personas que reflejaban eran más persuasivas y tenían una calificación más positiva que las que no reflejaban.

En el contexto de las conexiones interpersonales típicas, reflejar el comportamiento de una persona tiende a tranquilizarlo y puede aumentar significativamente la posibilidad de establecer una buena relación con el individuo. Puede tranquilizar a las personas, romper la resistencia subconsciente, fomentar la confianza y más.

Como la mayoría de los elementos de este ebook la duplicación deberá ser aprendida conscientemente hasta que se convierta en una parte subconsciente de cómo

interactuar con las personas. La forma más sencilla de comenzar es hacer coincidir la postura de la persona y el ritmo de la conversación.

Al practicar, una buena regla general es esperar de 5 a 10 segundos antes de intentar reflejar la postura de alguien, para no ser demasiado obvio.

¡Pero cuidado! Puede ser contraproducente si estás reflejando posturas altamente negativas como cruzar los brazos y las piernas o alejar la parte superior del cuerpo.



2. Entreteje pausas y silencios para dictar el ritmo a la otra persona

El silencio incomoda a muchas personas. No se puede negar eso. Para mucha gente, el silencio es tan poderoso que no pueden resistirse a llenarlo. Llenar el vacío para ellos casi se convierte en una segunda naturaleza.

Las personas naturalmente influyentes son conscientes del efecto que el silencio tiene en las personas y lo utilizan como una herramienta persuasiva en la conversación cotidiana.

Desde una perspectiva estratégica, entienden que quien llena el vacío del silencio tiene más probabilidades de revelar demasiada información, dar pistas o incluso cometer un error que podría beneficiar al oyente.

Desde una perspectiva quizás menos calculada, las personas que no temen al silencio, que son deliberadas y sin prisas en sus acciones y conversaciones, provocan un sentimiento de control y confianza. Puede ser un poco una situación de “¿qué fue primero: la gallina o el huevo?”, pero incluso si no te sientes seguro, puedes proyectar confianza siendo paciente en tu discurso.

La conclusión aquí es que el silencio es poderoso, y si quieres aprender a persuadir a las personas sin necesidad de intentarlo, dominar el arte del silencio debe estar en la parte superior de tu lista de prioridades.



3. Anima a las personas a hablar sobre sí mismas

A la gente le encanta hablar de sí misma. La reconocida psicóloga de Princeton, Diana Tamir, [descubrió en un estudio](#) que entre el 30 y el 40% de nuestro discurso se centra únicamente en nosotros mismos.

En ese mismo estudio, Tamir señaló que cuando las personas hablaban de sí mismas, su escáner cerebral mostraba signos de actividad en las áreas del cerebro más estrechamente relacionadas con la motivación y el valor.

Esa misma área del cerebro asociada con hablar sobre uno

mismo también está asociada con la emoción del sexo, el dinero, la comida y el consumo de drogas.

Cuando conoces a alguien nuevo, la mejor manera de establecer una buena relación es alentarlos a hacer lo que ya quiere hacer: hablar de sí mismo.

¿Cómo?

- Comienza con una pequeña charla, pero luego haz una o dos preguntas significativas y realmente escucha la respuesta. Convierte la respuesta en una pregunta de seguimiento que le indique al orador que sus comentarios le parecen interesantes y los alienta a profundizar.
- El orador no solo se sentirá valorado por tu atención, sino que también, te dará una visión más amplia de quiénes son, le brindarás numerosas oportunidades para establecer puntos en común y establecer una conexión personal.

Si deseas evaluar qué tan bien lo haces, piensa en una conversación reciente y determina qué porcentaje del

tiempo te pasaste hablando en lugar de escuchar. Mientras más tiempo pases escuchando, más influencia tendrás en la persona involucrada.

Al alentar a otros a hablar sobre sí mismos, naturalmente puedes hacer que graviten hacia ti, independientemente del contexto.



4. Cómo persuadir a alguien: da algo antes de pedir algo

Probablemente estés familiarizado con el concepto de reciprocidad. Cuando le das algo a alguien, lo alientas a que te devuelva el favor y también te dé algo a ti.

La clave es simplemente ser una persona generosa. La generosidad depende de ti. Podría ser tu tiempo. Podría ser tu atención. Podría ser tu influencia. Las personas quieren ayudar a quienes les son útiles, e independientemente de lo que das, cuando eres una persona que da, naturalmente te conviertes en una persona influyente.

Detente ahora y piensa en las personas más influyentes de tu vida. Te garantizo que no estás pensando en "influencers" que nunca has conocido.

Estás pensando en aquellos que te han dado mucho personalmente, y la realidad es que en un mundo de personas cada vez más "remotas", el umbral de lo que constituye la generosidad personal se hace cada vez más bajo.

Si eres escéptico, realiza un experimento. Dedicar un mes a ser generoso y ve qué tipo de puertas abres o qué relaciones creas.



5. Comprende la diferencia entre persuasión y negociación

La persuasión y la negociación a menudo se incluyen en la misma categoría. Esto es un error. La negociación y la persuasión son opuestos casi exactos y conocer la diferencia, naturalmente, puede hacerlo más persuasivo.

La negociación por diseño implica ir directo al grano y a menudo incluye hacer concesiones hasta el punto en que ambas partes tengan un beneficio similar.

La persuasión, por otro lado, es lenta y sutil. Por lo


general, la persuasión no hace concesiones y requiere un poco de delicadeza.

A diferencia de la negociación, no se puede ir a persuadir directamente. El objetivo es eliminar esos puntos de apoyo y abrir a la otra persona a la posibilidad de ser influenciado por ti.

A diferencia de la persuasión, la negociación a menudo se puede hacer de una vez, a veces en menos de una hora. Por lo general, una persona tomará la iniciativa y dirá algo como "tenemos que resolver esto" o "¿qué se necesitaría para resolver esto?". A partir de ahí, generalmente se hacen concesiones hasta que ambas partes estén satisfechas.

El 90% de la concesión se realiza en el último 10% del tiempo dedicado a negociar. Por lo general, esto sucede debido a una restricción de tiempo en una de las partes.

Un ejemplo de esto podría ser negociar con un vendedor de autos a fin de mes. Es posible que el comprador no esté bajo presión para comprar hoy, pero el vendedor puede no recibir su bono mensual a menos que le venda ese auto hoy. Lo mejor que puede hacer el comprador en este ejemplo es reducir la velocidad. Si el comprador es tranquilo, deliberado y paciente, es probable que le brinde un trato mucho mejor.



6. Que te rechacen muchas veces para que consigas lo que realmente deseas

Que te cuelguen o que te cierren la puerta en la cara nunca es divertido. Sin embargo, esa falla se puede utilizar para aprovechar un motivo adicional.

Este método se llama acertadamente la **técnica de puerta en la cara** y es un método bien conocido que se utiliza para influir en otros para que obtengan lo que realmente desea.

La forma en que funciona es que el persuasor intentará

convencer al entrevistado de que obtenga algo que sabe que el encuestado probablemente dirá que no (cerrando la puerta en la cara). Entonces el persuasor saldrá inmediatamente y pedirá algo más razonable. La petición razonable es lo que realmente querían desde el principio.

Esta técnica funciona bien cuando se sigue en esta secuencia porque, aisladamente, la segunda solicitud (lo que realmente se quiere) tiene una mayor probabilidad de ser rechazada. Pero combinado con la solicitud más alta, parece que el persuasor está haciendo concesiones, por lo que el encuestado probablemente también se sentirá inclinado a hacerlo.

En un estudio realizado por el Dr. Alexander Pascual, profesor de la Universidad de Burdeos, varias docenas de hombres y mujeres se dividieron en grupos en un bar. En un grupo, un sujeto femenino le pidió a un sujeto masculino que le comprara una bebida porque su novio se fue sin pagar la cuenta.

Después de que el sujeto masculino se negó, el sujeto femenino le pidió que le diera algunas monedas.

Un segundo grupo hizo que un sujeto femenino pidiera algunas monedas sin pedirles inicialmente que le compraran una bebida. Los resultados de este estudio mostraron un aumento dramático en el cumplimiento del objetivo cuando utilizaban la técnica de puerta en la cara.

La técnica no solo aumentó el cumplimiento, sino que también aumentó el monto promedio de la donación.



Conclusión

Si deseas aprender a persuadir a las personas, debes comprender qué las hace influyentes.

Comienza a llevar las estrategias a cabo a un nivel consciente, pero cuanto más las pongas en práctica, más se convertirán en parte de quién eres.

Reset
Una idea Bancolombia