



# LOS 10 PRINCIPIOS DE LA PERSUASIÓN

## ¡HAZTE VALER!

### 1 Principio del vínculo inicial (relacional)

**Establece vínculos relacionales coincidentes para así genera conexión emocional:**

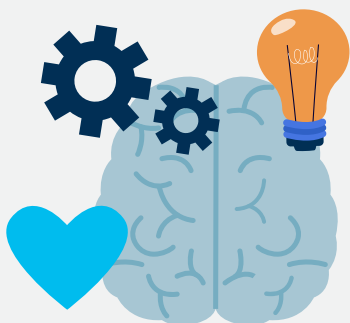
mismo sitio de vacaciones, equipos o clubes, restaurantes o entornos sociales similares, aficiones, deportes en común, etc.



### 2 Principio de la certeza propia interna

**Genera en las personas la sensación de que contigo no se confunden.**

Demuestra que eres una persona auténtica, honesta, honrada, real, de principios, de valores, de mirada limpia, de presencia respetable, con carisma, estable y segura de sí misma.



### 3 Principio de la necesidad absoluta

**Hazte necesario, o imprescindible: MONEDA SOCIAL.**

Lo que ofrezcas debe ser objeto de deseo, que ayude a generar bienestar, o ayude en la supervivencia.

Genera magnetismo: lo que tengas, tus contactos y tu información, atraerán si generan el éxito en los demás.

## 4 Principio de reciprocidad

### Sorprende con bondad

Regala, o ayuda a los demás de una forma notable, inesperada, genuina y sincera. Esto establecerá un compromiso vinculante de gratitud y de cooperación.



## 5 Principio de la escasez

### Cuando menos disponible es algo más se quiere.

Atrae y genera deseo e incertidumbre. Demuestra que lo que ofreces se acaba, el tiempo que queda para perderlo, y las consecuencias de no llegar a tiempo.

## 6 Principio de la simpatía (cercanía/similitud)

### Aceptamos a los que nos caen bien.

Personas agradables, simpáticas, con humor y una cercanía auténtica atraen a los demás, predisponen al acercamiento y generan confianza.



## 7 Principio de la autoridad duradera

### Infunde confianza, credibilidad de experto.

Demuestra que el valor que aportamos como individuo está avalado fehacientemente (títulos, premios, símbolos, etc.) y es perdurable en el tiempo.



## 8 Principio de la consistencia (compromiso)

### Variación gradual sin notarlo

Induce y atrae hacia ti mediante pequeños cambios regulares, progresivos y de menos a más. Las personas aceptan mejor los cambios paulatinos y casi imperceptibles.



## 9 Principio del consenso (prueba social)

### Si lo dicen otros muchos, quizá tengan razón.


Si los demás hablan bien de uno, de sus productos, trabajo, y acciones, puede ser que tengan razón. Por tanto, genera confianza a través de los demás; son tu garantía.



## 10 Principio de la visualización

### Ver para creer. Somos seres visuales.

Cuando hacemos algo visual, tangible, práctico y demostrable, se genera confianza y conformidad inmediata.



## NO TE OLVIDES

La gente apoya y sigue al que le infunde esperanza, le quita un dolor (de salud, económico, legal, o emocional), le sigue en su causa o le proyecta económicamente; y a quien le apoya socialmente, le genera bienestar, o le ayuda frente a sus enemigos.