



INFLUENCIAR,  
PERSUADIR &  
NEGOCIAR

# LOS 6 PRINCIPIOS DE LA INFLUENCIA

Basándose en la investigación existente, Robert Cialdini (Influence: Science and Practice, 1984) identificó estos seis.



Reciprocidad



Compromiso y coherencia Social



Comprobar



Autoridad



Escarcidad



Gusto

Convencer a los demás de los méritos de una idea o un plan no tiene por qué ser una experiencia difícil cargada de preocupaciones y dudas. Por el contrario, con las habilidades adecuadas, puede ser agradable, eficaz y dar lugar a cambios muy necesarios.

# INFLUENCIAR



Piense en alguna ocasión en la que haya logrado influir en otra persona, ¿cómo lo consiguió?



Considera las ocasiones en las que no has tenido éxito en influenciar, ¿cuáles crees que son las diferencias?