

# Sobre la ciencia de la persuasión y las 6 claves del engatusamiento

La **persuasión** es un hecho. Es algo que sucede queramos o no. **Los bebés** desde que nacen, nos persuaden. Nuestras mascotas nos persuaden. Nuestros compañeros de trabajo nos persuaden. Nuestros hijos nos persuaden. El chico de la tienda del pan nos persuade. El cura en el sermón del domingo nos persuade. Y cómo no, el comercial que llama a nuestra puerta y nuestro jefe, nos persuaden.

La cosa tiene un gracejo tal, que no solo nos persuaden a nosotros, sino que otras veces somos nosotros los que persuadimos a los demás.

Es cierto que podríamos tratar de evitar ser persuadidos. Para ello, deberíamos conocer los mecanismos de la persuasión y estar en una situación de alerta constante. Usando la teoría del nobel Kahneman y su colega Tversky sería algo así como estar con el «sistema 2» siempre activo. Probablemente sería posible, pero muy difícil por la enorme concentración a la que deberíamos estar sometidos; sería un **desmesurado desgaste de energía psíquica**.

Quiero compartir con vosotros este vídeo de **Robert Cialdini y Steve Martin**. Cialdini es un conocido científico en el campo de la psicología (1). Probablemente su publicación más mediática haya sido su libro divulgativo «[Influence, the psychology of persuasion](#)»(2).

En 10 minutos de amenos dibujitos son resumidas las seis claves de la persuasión. Hace unas semanas subtité el vídeo al castellano (es un vídeo reciente, y aún no estaba subtítulado. **Espero que le deis mucho al me gusta**, porque me pegué una buena currada, jajaja). Todo el secreto sobre las 6 claves, lo podéis ver en el vídeo. No entro aquí para no resultar aburrido/redundante. Tan solo comentar que vienen «trucos» muy fáciles de poner en marcha en el día a día de nuestros negocios.

Es bueno conocer cómo funcionamos y cómo nos desviamos de los comportamientos racionales (¿sesgos cognitivos?). Es bueno conocer las técnicas de la persuasión, para saber usarlas con los otros y saber cuándo las usan con nosotros.

Podríamos pensar en la vida y nuestras relaciones con los demás como en un partido de fútbol. Lo ideal sería conocer las reglas y las técnicas de juego; nosotros las podemos usar con los otros al igual que los otros las pueden usar con nosotros. Si no las conocemos, nos meterán goles constantemente. Resultará aburrido. Si todos las conocemos, todos nos divertiremos ☐

¡Buen finde y gracias por pasarte por aquí!,  
aabrilru

---

¡Si te gustan mis reflexiones sígueme!:

Facebook: <https://www.facebook.com/paginadeangelabril/>

Twitter: <https://twitter.com/aabrilru>

Youtube:

[https://www.youtube.com/user/aabrilru?sub\\_confirmation=1](https://www.youtube.com/user/aabrilru?sub_confirmation=1)

Suscríbete al aviso por email: [¡Quiero que me llegue un email cuando haya un nuevo artículo!](#)

---

**NOTA posterior:**

La literatura científica sobre la persuasión es numerosa.

No pretendo en este artículo hacer un ensayo sobre la persuasión sino tan solo presentar el divertido vídeo de Cialdini. No obstante, si deseas echar un vistazo a un documento «más académico tradicional» sobre la persuasión, puedes ojear la siguiente presentación en pdf (tiene en cuenta las teorías de Petty y Cacioppo y otros): [Tema 4-09-10-La Persuasion \(pdf\)](#) (3)

(1) Aquí> [http://scholar.google.es/scholar?start=0&q=rb+cialdini&hl=es&as\\_sdt=0,5](http://scholar.google.es/scholar?start=0&q=rb+cialdini&hl=es&as_sdt=0,5) podéis ver una muestra de sus artículos científicos publicados.

(2) Creo que aún no está traducido al castellano.

(3) Descargado de la URL: <http://psisocom0910.files.wordpress.com/2009/10/tema4-09-10-persuasion.pdf>