

## The 7 triggers to yes ::

The new science behind influencing people's decisions

### Los siete disparadores al sí

Fundamentos de la nueva ciencia para influenciar la toma de decisiones

## SUMARIO

### Contenido

Sumario

Pág. 1

Nos dice el autor:

Pág. 2, 6

Conozca al autor

Pág. 7

Dijeron sobre Los siete disparadores al sí

Pág. 8

Las últimas palabras

Pág. 9

Todo el mundo sabe que la mejor manera de persuadir a la gente para llegar a un sí como respuesta se logra usando la lógica y el razonamiento, ¿verdad? Pero no, esto no es verdad. No es así como suceden las cosas en el mundo real. De acuerdo con las últimas investigaciones en neurociencia la mayoría de las personas responde a claves emocionales más que a claves racionales. En lugar de usar hechos y datos para persuadir uno debería recurrir a los disparadores cerebrales internos para tomar decisiones. Los siete disparadores al sí que presenta el libro son: el disparador de la amistad, de la autoridad, de la consistencia, de la reciprocidad, del contraste, de las razones y de la esperanza.

Activando uno o más disparadores es posible convertirse en un auténtico maestro de la persuasión y aplicar estas técnicas en todos los aspectos

de la vida. De este modo uno podrá conseguir que los demás acuerden y ejecuten metas, objetivos y deseos. Bien sabemos que para persuadir sólo existen tres alternativas: usar la fuerza, negociar los resultados que estamos buscando o persuadir. Este libro enseña a persuadir, a conseguir un sí de los clientes, de los colaboradores y de los empleados y de este modo ganar poder, motivar a los demás al cambio, construir equipos exitosos y revitalizar las organizaciones.

## Algunas preguntas que responde Los siete disparadores al sí

- 1- ¿Qué es la persuasión?
- 2- ¿Por qué los managers necesitan persuadir?
- 3- ¿Es la persuasión en realidad un eufemismo? ¿No es más correcto hablar de manipulación?
- 4- ¿Cuáles son los siete disparadores al sí?
- 5- ¿Qué beneficios ofrecen los siete disparadores?



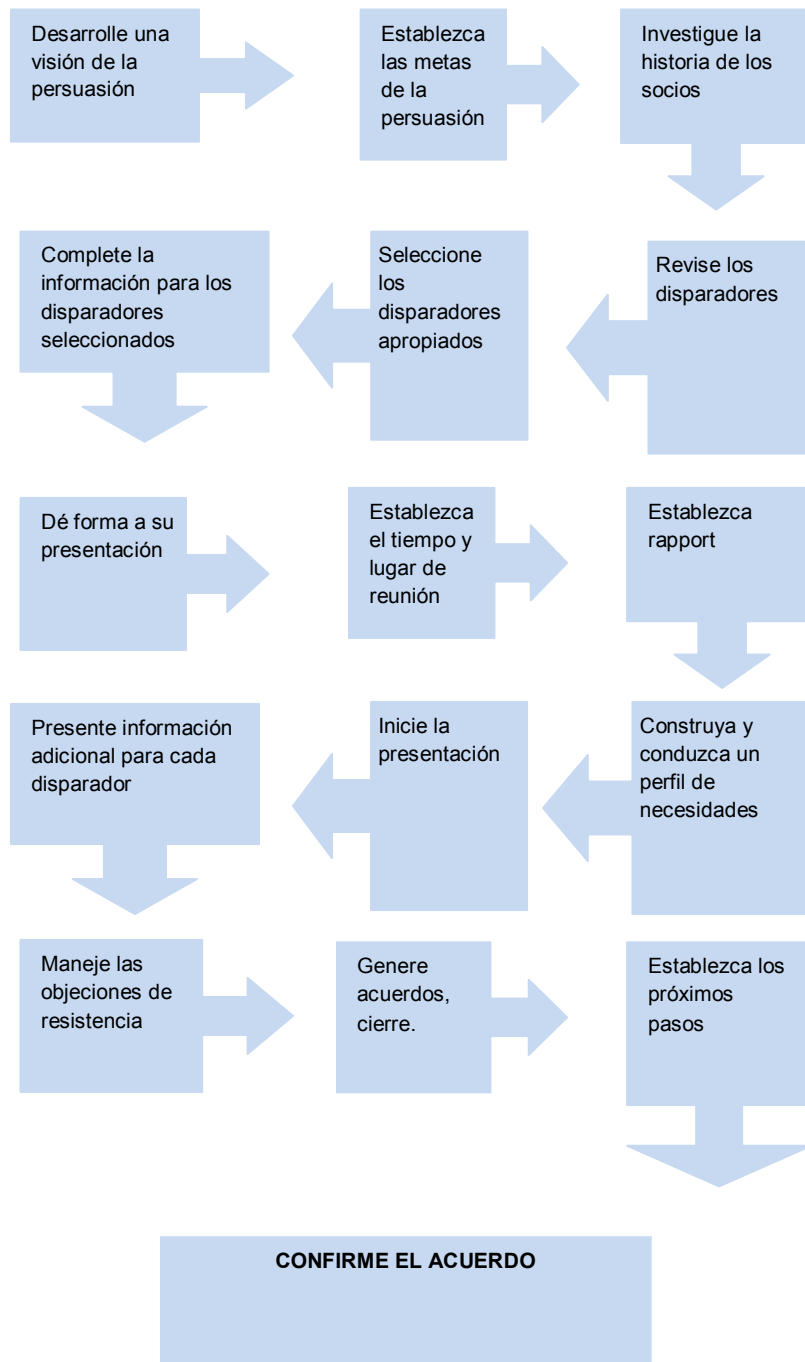
## NOS DICE EL AUTOR

---

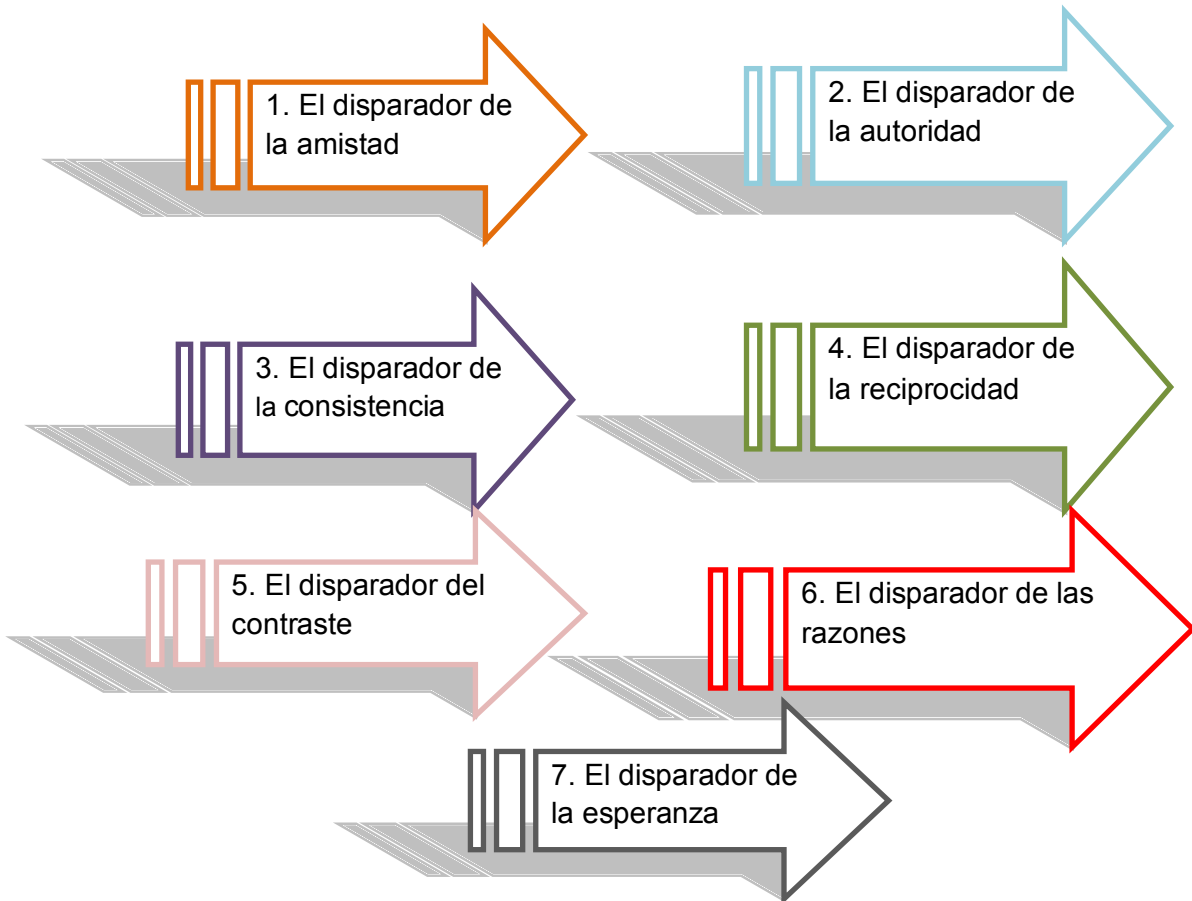
### El poder de la persuasión

Para que las cosas se hagan tenemos tres opciones: la fuerza, la negociación y la persuasión. Esta última es la mejor manera de llegar a acuerdos, tomar decisiones, iniciar acciones y obtener resultados. El éxito depende de la habilidad de persuasión: la capacidad para lograr que otros digan que sí, la disponibilidad para seguir sus indicaciones y actuar. El poder no es nada sin persuasión. Normalmente hemos usado datos, lógica y argumentos racionales; pero este enfoque no funciona bien porque el cerebro no toma decisiones de este modo. Recuerde que la persuasión es un proceso, no un evento. El nuevo arte y la nueva ciencia de la persuasión proponen buscar una solución compartida para que la gente logre sus metas y se beneficie.

## El proceso de la persuasión



## Los siete disparadores al sí



### 1- El disparador de la amistad

La amistad es uno de los disparadores más poderosos de la persuasión. La amistad genera confianza y la confianza activa un disparador interno fuerte. Implica crear sentimientos positivos en los demás: intereses similares, cooperación, trabajo en equipo, colaboración, etc. Para establecer o renovar una amistad es preciso compartir intereses: pasatiempos, deportes, viajes, shows de TV, películas, mascotas, música; conversar sobre los hijos, compartir amigos, etc.

## 2- El disparador de la autoridad

Cuando su socio cree que usted sabe de qué está hablando, cuando lo percibe a usted como una autoridad en la materia, usted ya está encaminado para lograr una persuasión exitosa. Si su socio confía en su autoridad, credibilidad y experticia automáticamente tomará una decisión positiva. Usted deberá lucir y actuar de acuerdo con su rol de autoridad, compartir información sobre logros, historias de éxito en su materia, demostrar que ha investigado el tema. La gente suele confiar en la palabra escrita: muestre sus libros y sus artículos. Comente su experiencia en el tema y demuestre que "usted ya estado en ese lugar", que usted ya lo ha hecho. Exhiba también sus relaciones con reconocidas figuras de autoridad con quien ha trabajado o de quien haya aprendido.

## 3- El disparador de la consistencia

Somos esclavos de la consistencia y de la conformidad. El secreto para activar el disparador de la consistencia de su socio implica aprender con qué será consistente él o ella: cuál es su status social, sus hábitos, sus afiliaciones políticas, qué ha escrito y publicado, por qué se siente orgulloso/a (su familia, su negocio, su crecimiento personal), cuáles son sus valores (honestidad, integridad, trabajo duro, etc.), cómo ha tomado decisiones anteriormente (esta información es crítica), sus metas.

## 4- El disparador de la reciprocidad

Este disparador es fácil de implementar y uno de los más fuertes. Refiere la ley de dar y recibir. Los científicos sociales han determinado que en todas las sociedades humanas se comparte la regla de la reciprocidad. La política vive o muere por la reciprocidad. En los negocios pueden obtenerse beneficios importantes partiendo de la reciprocidad. Será necesario entonces que sea creativo para decidir cómo poner en práctica este disparador. Si va a intercambiar regalos físicos (flores, bombones, muestras de productos, libros), información (sugerencias, artículos, sitios web útiles), tiempo, almuerzos, bonos, promociones, o reconocimientos, etc.

## 5- El disparador del contraste

Este disparador es efectivo y divertido. Usted podrá comparar costos, tiempo, recursos, esfuerzos, etc. Deberá demostrar que su solución es más barata, más segura, menos riesgosa y mejor que las demás. Reúna información sobre su socio para poder establecer comparaciones útiles.

## 6- El disparador de las razones

Este activador funciona bien porque apela a la evaluación racional. Una buena razón marca la diferencia. Si usted no ofrece razones, entonces no podrá persuadir. Explique por qué su propuesta es más cara que otras, qué avances permitirá lograr, funde sus razones en nueva información que ha recibido y compártala.

## 7- El disparador de la esperanza

La esperanza es una combinación de deseos y expectativas positivas. Averigüe qué expectativas tiene la gente, pregúntele cuáles son sus expectativas y organice su propuesta para ayudar a cumplirlas. La esperanza es el motor de todas las actividades humanas.

### Qué hacer y qué no hacer

SI	NO
Escuche activamente.	Piense qué decir a continuación.
Escuche las ideas principales.	Interrumpa a su interlocutor.
Interprete el mensaje oculto.	Responda superficialmente.
Controle la situación preguntando.	Controle la situación hablando.
Tome conciencia del tono y las emociones.	Ignore el tono y las emociones.
Sonría.	Frunza el ceño.

### Algunos beneficios que ofrece Los siete disparadores al sí

- Ofrece un enfoque nuevo y poderoso sobre la persuasión basado en las investigaciones actuales en neurociencia.
- Enseña cómo desarrollar habilidades de persuasión para alcanzar el éxito en la vida y en la profesión.
- Explica en qué consiste el proceso de la persuasión.
- Presenta con claridad cómo activar los siete disparadores de la persuasión.

## CONOZCA AL AUTOR

---



### Russell H. Granger

Russell H. Granger es el fundador de ProEd, una empresa de consultoría especializada en management, ventas, servicio y productividad personal. Se ha graduado en Psicología y ha dedicado décadas a la investigación y la enseñanza del arte y la ciencia de la persuasión. Ofrece conferencias para ejecutivos, managers y personal de ventas en Estados Unidos, Europa, Australia, Nueva Zelanda, Hong Kong e India.

### Ficha técnica del libro

**Título en inglés:** The 7 triggers to yes

**Título en castellano:** Los siete disparadores al sí

**Subtítulo en inglés:** The new science behind influencing people's decisions

**Subtítulo en castellano:** Fundamentos de la nueva ciencia para influenciar la toma de decisiones

**Autor:** Russell H. Granger

**Cantidad de páginas:** 240

**Editorial:** McGraw-Hill Professional

**Año:** 2008

### Para visitar:

<http://www.seventrigger.com/>

### Otros libros de Russell H. Granger

The sales compass

## DIJERON SOBRE LOS SIETE DISPARADORES AL SÍ

---



### Gerhard Gschwandtner Fundador y editor de de Selling Power

Russ ha desarrollado un arma impresionante para la reflexión sobre el arte de la persuasión. Un gran libro para leer.



### Michael J. Iandolo Presidente y Gerente General de Lucent Technologies Mobility Solutions

Los siete disparadores ayudarán a la gente a lograr que las cosas se hagan de manera más fácil, más rápida y con mejores resultados.



### Leslie Schweitzer Miller, MD Escuela de Medicina de la Universidad de Nueva York Instituto Psicoanalítico de la Universidad de Nueva York

Utilizando los últimos datos tecnológicos, Granger ofrece el complejo de arte de la persuasión de manera sencilla y clara y brinda un proceso para alcanzar el éxito.



## Las últimas palabras

Todos deseamos ansiosamente que las cosas se hagan para alcanzar nuestras metas y nuestros sueños. También todos sabemos que el poder se genera al conseguir que otros nos ayuden a alcanzar resultados. Pero como todos sabemos el poder no significa nada sin influencia. Usted posee ahora la ciencia y las habilidades para persuadir, para influenciar efectivamente a otros. El poder de la influencia está en sus manos. Si aplica sabiamente ese poder alcanzará su destino: riqueza, poder e influencia. Quienes saben persuadir tienen un poder enorme. Ellos siempre lo han tenido. Ellos siempre lo tendrán. Le deseo éxitos, para conseguir una vida más poderosa, más influyente y más exitosa.