

6 Hábitos de las personas persuasivas

07/08/2013

Si quieres saber cómo ser convincente y creíble para lograr lo que quieres toma nota de los siguientes consejos



La persuasión de mostrar el mundo según nuestra convicción podrá sumar adeptos si cuenta con argumentos claros y creíbles. Fuente: Universia

Intenta poner en práctica estos consejos y luego espera. Si el resultado no es el que pretendías, seguramente la oportunidad de convencer al otro era muy pequeña

Si bien muchos no disfrutan de vender, la mayoría se encuentra en algún momento con la **necesidad de convencer a alguien de algo**. La persuasión no solo se limita a **los vendedores y sus prospectos**. Puedes intentar **persuadir a un subalterno** para que mejore su rendimiento, o tal vez venderle una brillante idea a tu jefe. En general los individuos que mejor dominan **el arte de la persuasión** son los niños. La descubren naturalmente mientras que los adultos deben esforzarse por desarrollarla. Sin importar para qué necesites la persuasión, toma nota de los siguientes hábitos que suelen tener

las personas más persuasivas que acerca el portal **inc.com** y ponlos en práctica.

1. Tienen objetivos claros Las personas verdaderamente persuasivas entienden el poder que ostentan y **lo usan de manera inteligente**. La mayoría de las conversaciones no suponen convencer. Aquellos que siempre están en busca de convencer al otro resultan molestos y ponen a los demás a la defensiva. Quienes generalmente están callados, acatan las normas y **defienden apasionadamente una idea** son los que más atención se les presta cuando lo hacen.
2. Escuchan y prestan atención Quienes **saben persuadir** también entienden que abogar por su idea con **demasiada insistencia** no los llevará a ningún lado. Logran articular su posición de manera convincente **sin descuidar lo que opinan los demás**. Escuchan para evaluar qué tan receptivos pueden ser los demás a su opinión, prestan atención a las **objeciones puntuales** para refutarlas y pretenden encontrar puntos de acuerdo para lograr un consenso.
3. Crean una conexión Es fácil desestimar los intentos de persuasión de alguien cuando no se vincula contigo. Por ello, quienes persuaden deben caer bien y lograr empatía con los demás. Controlan su impaciencia y esperan a que le permitan defender su perspectiva. Si te alineas con los **deseos y preocupaciones** de los demás conseguirás más rápido persuadir.
4. Aceptan la credibilidad Entienden que no vale la pena discutir hechos. Valoran los puntos de vista definidos y se aseguran de que los demás puedan expresarse. Darán crédito por los **argumentos válidos** que otros produzcan. Al hacer esto se aseguran de que también los escuchen a ellos y les den la oportunidad de convencer.

5. Ofrecen satisfacción Dan algunas batallas por pérdidas con tal de ganar la guerra. **Sacrifican cosas por lograr la meta mayor.** En lugar de discutir cada punto, **prefieren guardar su energía para lidiar con temas más importantes.** Prefieren ser exitosos a tener siempre la razón.
6. Saben cuándo callarse Para ganar no necesitan bombardear constantemente con argumentos, hasta agotar a los demás. Eligen sabiamente sus razones y **plantan interrogantes** que les permitan cerrar la discusión. Luego se alejan y esperan la resolución. **Deben ser pacientes** y dar tiempo a que los demás consideren su posición. No hay nada más poderoso que la persuasión personal de cada uno.

Fuente: Universia España