

Comunicação

Segundo esse princípio, tendemos a dizer “sim” a quem sentimos que gosta de nós. “As pessoas preferem dizer sim àqueles que eles conhecem e gostam”.

Para Cialdini podemos gerar esse gostar essa afinidade, por exemplo, buscando e ressaltando semelhanças — a ideia é conhecer os interesses pessoais e a história de vida de seu interlocutor para identificar e explicitar coincidências no que você mesmo se interessa ou vive; elogiando, pois gostamos de quem gosta de nós

Se eu quero estabelecer vínculos de afinidade com o meu público, que tipo de comunicação pode me ajudar nessa etapa?

Selecione uma alternativa

- A** Usar a mesma linguagem do meu público.
- B** Usar a mesma linguagem que o meu concorrente.
- C** Usar a linguagem que tenho, independente do que o meu público espera.
- D** Usar a mesma linguagem do meu público apenas quando for para resolver problemas dos clientes.