

# Comunicación Efectiva

# Ideas que pegan

*Cómo difundir ideas que cambian el mundo*  
Chip Heath y Dan Heath

1

El principio de lo simple: Las ideas simples son más pegajosas. Las ideas que se pueden resumir en una frase o concepto fácilmente comprendido son más difundidas.

2

La importancia de lo inesperado: Las sorpresas y lo inesperado capturan la atención de las personas y hacen que las ideas sean más memorables. La clave es romper con un patrón o con algo esperado. También es útil incentivar la

3

Ideas concretas: Las ideas concretas y detalladas tienen más éxito de ser recordadas. Utiliza términos comprensibles, personajes o hechos concretos. Las imágenes descriptivas son más fáciles de entender. Evita jergas innecesarias o conceptos abstractos.

4

La credibilidad y la prueba: Las personas tienden a seguir a otros y a adoptar ideas respaldadas por detalles figuras de autoridad o especialistas, detalles concretos, estadísticas o pruebas.

5

Hacer que la gente sienta emoción: Las emociones desempeñan un papel fundamental en la adopción de ideas. Es necesario resonar con las creencias de las personas. Asocia con ideas que son relevantes para las personas para lograr que la gente sienta emoción.

6

El uso de historias: Las historias bien contadas son una forma poderosa de transmitir ideas pues hacen que éstas se queden en la mente de las personas. Las anécdotas y narrativas a menudo son más efectivas que los datos y hechos secos.

# Ideas que pegan

Utiliza este espacio para construir tu mensaje siguiendo los principios de Chip Heath y Dan Heath.

1

El principio de lo simple:

2

La importancia de lo inesperado:

3

Ideas concretas:

# Ideas que pegan

Utiliza este espacio para describir ideas siguiendo los principios de Chip Heath y Dan Heath.

4

La credibilidad y la prueba social:

5

Hacer que la gente sienta emoción:

6

El uso de historias: