



Suggerimenti di marketing psicologico

MOSSE PER VENDERE. TECNICA DEL CAMALEONTE

a cura di Roberto Pone - Gennaio 2023

Per vedere il video dell'approfondimento vai su:

<https://lebussole.confcommercio.it/comunicazione/mosse-per-vendere-tecnica-del-camaleonte/>

Se cerchi un modo semplice per essere più persuasivo e per piacere di più, la tecnica del camaleonte fa al caso tuo.

Usala così.

Nell'interagire con altri imitane (in maniera non troppo palese) i gesti, la postura o il linguaggio.

Ad esempio, se il tuo interlocutore si appoggia allo schienale della sedia, fallo anche tu. Se usa certe parole, ripetile. Ad esempio, "Certo che posso aiutarla a trovare un regalo per suo nipote".

Percepiamo, infatti, il **comportamento simile come segnale di affinità e questa rafforza il legame e la simpatia tra le persone** con benefici concreti per chi si occupa di vendita. Qualche esempio?

In uno studio olandese si è chiesto ai camerieri di un ristorante di **ripetere ai clienti la comanda esattamente come ricevuta**. Risultato? Mance più alte di quasi il 70%.

Nel reparto elettrodomestici di un grande magazzino francese si è chiesto ai commessi, **nell'interagire con i clienti, di ripetere le loro domande su un certo prodotto**. Risultato? Il numero di chi lo ha acquistato è aumentato del 18%.

Insomma, l'imitazione è una tecnica fondamentale di persuasione o, come dice più chiaramente il proverbio...

'Chi si somiglia si piglia'.



Fonti:

Bargh J., A tua insaputa. La mente inconscia che guida le nostre azioni, Bollati Boringhieri, 2018, pag. 249; riportando Van Baaren R.B. et al, *Mimicry for Money. Behavioral Consequences of Imitation*, in Journal of Experimental Social Psychology, XXXIX, 2003, pp. 393-98 e Jacob C. et al, *Retail Salespeople's Mimicry of Customers. Effects on Consumer Behavior*, in Journal of Retailing and Consumer Services, XVIII, 2011, pp. 381-88.

Per le immagini:

Irisiryna da shutterstock.com

SCOPRI DI PIÙ



Questo articolo fa riferimento alla Bussola [Neuromarketing nei servizi. Vendere di più, vendere meglio](#) scritta da Confcommercio in collaborazione con Terziario Donna e Ainem, Dicembre 2020.

Collana Le Bussole

Una linea di pubblicazioni pratiche, operative, scritte con un linguaggio concreto, informato di manuale e focalizzate sul core business delle imprese associate.