

# Il Principio di Reciprocità ti ha rovinato il Natale?



Oramai il Natale è agli sgoccioli e hai già consegnato tutti i doni a parenti ed amici.

Improvvisamente un conoscente che hai ignorato per tutto l'anno si avvicina e da una borsa estrae sorridendo un regalo... La prima cosa che pensi è *"...adesso come diavolo faccio a ricambiare?"*.

Sorridi a tua volta e ringrazi, ma in cuor tuo ti senti immediatamente in difetto e lo maledici.

Se anche tu hai provato questo imbarazzo, sei stato vittima del **principio di Reciprocità**.

Si tratta di un principio di persuasione molto forte che sta alla base delle regole fondamentali di tutte le società umane e viene impartito a tutti fin da piccoli: non devi prendere senza donare qualcosa in cambio! Nessuno vuole essere etichettato come *"parassita"* o *"scroccone"*.

Non pensare che il principio di reciprocità richieda la

conoscenza diretta degli individui coinvolti.

Cialdini, nel libro "le armi della persuasione" ci informa che un professore universitario qualche anno fa fece un esperimento mandando gli auguri di Natale a perfetti sconosciuti e ricevendo con sua sorpresa un gran numero di cartoncini di auguri da parte di questi ultimi. Ricevevano il cartoncino e subito scattava la necessità che li portava a contraccambiare.

Il principio di reciprocità *funziona naturalmente anche nel business.*

Ti è mai capitato di essere inseguito da un "vu cumprà" che ti vuole assolutamente regalare un braccialetto brasiliano portafortuna dal valore commerciale infimo? Se hai accettato il dono, probabilmente hai subito contraccambiato comperando qualcosa in cambio o hai dovuto combattere contro te stesso per non farlo.

In questo secondo caso il simpatico venditore avrà posto in essere il "piano persuasivo di riserva" chiedendoti "almeno un euro per mangiare". Negare anche questo piccolo favore dopo che avevi rifiutato di contraccambiare il regalo è risultato ancora più difficile!

Fonti:

- Robert Cialdini, "Le armi della persuasione", 1995, Giunti Editore