



04 5 FORMAS DE INFLUIR EN LAS PERSONAS

EL CONTEXTO

¿Por qué hay personas que parecen lograr que los demás casi siempre terminen haciendo lo que ellos quieren? ¿Son hipnotizadores? ¿Tienen algún don especial que los demás mortales no poseemos? La respuesta es no. Son personas normales y corrientes que han desarrollado una buena habilidad para comunicarse con los demás y saben cómo influir en ellos. Lo bueno es que como cualquier otra habilidad, nosotros también podemos desarrollarla. En este módulo veremos cuáles son las cinco formas fundamentales que podemos usar para influir en los demás.

OBJETIVOS

- Llegar a más personas.
- Establecer mejores relaciones.
- Mejorar la comunicación.

Llegar a más personas

Cuando conocemos los mecanismos que mueven a la gente a pasar a la acción, podemos llegar a influir sobre una multitud. Martin Luther King, Gandhi o Barack Obama, son claros ejemplos de que es posible influir con las palabras sobre millones de personas. ¿Quién dice que nosotros no podemos llegar a hacer lo mismo, aunque sea a una escala un poco menor, si aprendemos esos mecanismos?

LO ESENCIAL

- Conociendo los mecanismos que mueven a la gente a la acción podemos influir sobre una multitud.

Establecer mejores relaciones

Adquirir la habilidad de influir en los demás requiere desarrollar nuestra empatía. Y la empatía hace que los demás nos perciban como personas más cercanas, atentas y de confianza. Esto nos llevará a lograr, sin el menor género de duda, una mejora significativa en nuestras relaciones con los demás.

LO ESENCIAL

- Para influir en los demás necesitamos desarrollar la empatía.
- La empatía hace que se nos perciba como personas cercanas, atentas y de confianza.

Mejorar la comunicación

La conclusión es sencilla. Si logramos aprender cómo podemos influir en los demás, nuestro nivel comunicativo dará un salto cuántico. Cuando conocemos los mecanismos que llevan al otro a actuar como lo hace, nos resulta mucho más sencillo establecer una comunicación de calidad con la que poder lograr una conexión adecuada que permita que el otro se sienta cómodo con nosotros.

LO ESENCIAL

- Si sabemos cómo influir en el otro, sabremos cómo establecer con él una comunicación de calidad.

Las cinco formas de influir en las personas

01. Demuestra aprecio por los demás
02. Despierta interés en el otro
03. Sonríe
04. Sé un buen oyente
05. Trata de ver el punto de vista del otro

01. Demuestra aprecio por los demás

A todos nos gusta sentirnos importantes. Forma parte de la naturaleza del ser humano. Necesitamos sentir que somos valiosos. Necesitamos saber que los otros reconocen nuestras capacidades. Necesitamos alimentar nuestra estima. Si aprendemos a reconocer las fortalezas del otro y a apreciarlas de forma sincera, sin caer en la adulación, habremos hallado el camino para conectar con el otro. El aprecio sincero es una de las mejores formas de llegar a los demás. Debemos recordar que, como decía Emerson, “todo hombre que conozco es superior a mí en algún sentido. En ese sentido, aprendo de él”.

LO ESENCIAL

- A todos nos gusta ser importantes.
- Todos necesitamos alimentar nuestra estima.
- Cuando yo te hago importante, tú me haces importante.

02. Despierta interés en el otro

Si quieres pescar un pez, poner en el anzuelo chocolate, por mucho que te guste a ti, no dará muy buen resultado. Tendrás que saber qué es lo que más atrae al pez que quieres pescar para usarlo de cebo. Con la gente ocurre lo mismo. Pretender hacerte el interesante hablando de lo que sólo te interesa a ti, no te llevará muy lejos. Cuando nos interesamos por el otro es cuando despertamos realmente su interés. Si quieres influir en el otro, primero tendrás que saber qué es lo que le interesa realmente a él y hablarle de ello. Recuerda que lo que nos hace movernos, es aquello que nos apasiona.

LO ESENCIAL

- No te hagas el interesante ante el otro.
- El interés despierta interés.

03. Sonríe

Dice un antiguo proverbio chino que el hombre cuya cara no sonrío, no debe abrir una tienda. Y tiene mucha razón. ¿Quién no ha dejado de ir alguna vez a un comercio sólo porque el dependiente tenía siempre cara de pocos amigos? Nuestra sonrisa dice más de nosotros que nuestras palabras. Una sonrisa sincera transmite confianza y amabilidad, dice "sí" al otro y nos acerca a él. Una simple sonrisa es un arma de gran poder que nos permite abrir puertas cerradas, conquistar corazones y ganar negocios.

LO ESENCIAL

- Los gestos transmiten más que las palabras.
- Cuando sonríes dices "sí".
- La sonrisa acerca.

04. Sé un buen oyente

La escucha activa es otro arma de gran poder. Escuchar al otro no es lo mismo que oírle. La escucha es un proceso mental que requiere que prestemos atención a lo que nos dice el otro. Oír es un mero proceso físico que podemos hacer incluso dormidos, como ocurre cuando nuestro oído capta los ruidos del exterior mientras estamos sumidos en el mundo de los sueños. Si queremos comunicarnos de verdad con el otro para poder influirle, debemos escucharle. Debemos poner en él nuestro foco y demostrarle así que nos interesa de verdad lo que nos está diciendo.

LO ESENCIAL

- Oír no es lo mismo que escuchar.
- Escuchar es un proceso mental, oír es un proceso físico.
- La escucha es el proceso más poderoso de la comunicación.

05. Trata de ver el punto de vista del otro

Martin Luther King dijo, “juzgo a la gente por sus principios, no por los míos”. Ponerse en el lugar del otro e intentar comprender su punto de vista es la base de la empatía. Cada cual tiene sus propias razones para pensar como piensa y actuar como actúa. Si logramos ponernos en los zapatos del otro, no sólo enriqueceremos nuestro propio punto de vista, sino que además nos resultará mucho más sencillo encontrar los argumentos adecuados para moverlo a la acción.

LO ESENCIAL

- Es un principio fundamental de la empatía.
- El punto de vista del otro enriquece el tuyo.
- Te permite afectar el punto de vista del otro.

LIBROS RECOMENDADOS

- 27 técnicas de persuasión, de Chris St. Hilaire
- Conviértete en un orador persuasivo, de Christophe Peiffer
- Convence en 90 segundos, de Nicholas Boothman
- Persuasión, de Brian O'Connor Leggett