

15  
de 19



# Influencia





*“Hoy en día, la clave para un liderazgo exitoso es la influencia, no la autoridad”*  
**Ken Blanchard**

### ¿Qué es?

Es la habilidad de convencer (influir) a los demás utilizando argumentos (medios al alcance) adecuados, es decir, producir un impacto o efecto determinado sobre los demás.

Implica sentir motivación y gusto por influir. No es una cuestión sólo de habilidad, sino de motivación por ser influyente.

### ¿Cuándo la encontramos?

### ¿Por qué es necesaria?

En comportamientos y circunstancias en las que contribuimos a que los demás piensen, sientan o actúen de la manera que consideramos más apropiada.

Es necesaria para conseguir que los demás actúen desde el compromiso y no desde la obediencia y sumisión.

## La persona que posee un **NIVEL ALTO** de Influencia

- Recopila evidencias y datos en los que apoya sus argumentos, posiciones y opiniones.
- Dedica tiempo a explicar y comunicar su punto de vista.
- Utiliza su comunicación no verbal, expresa sus emociones y las contagia.
- Comunica con convicción y seguridad su punto de vista, inspira respeto produciendo una buena impresión.
- Implementa estrategias de negociación con notable destreza.

## La persona que posee un **NIVEL BAJO** de Influencia

- Opina y expresa sus argumentos de manera torpe y sin fundamentos, comunica sin credibilidad.
- Muestra una clara inseguridad cuando se enfrenta a interlocutores firmes y que le generan respeto.
- Descuida su lenguaje verbal y no verbal, su imagen y su forma de comunicar en general, por lo que no transmite seguridad.
- Le cuesta identificar las necesidades de sus interlocutores (empatía) para adaptar su discurso y estrategia.
- No siente atracción por influir en los demás.





## ¿Qué puedo hacer para mejorar la “Influencia”?

**FOMENTA LA EMPATÍA**, con un alto conocimiento y una buena forma de conectar con tus interlocutores, sabrás la mejor forma posible de cómo influir en éstos.

**CUIDA TU IMAGEN Y TU LENGUAJE CORPORAL**, presta atención a lo que comunicas con tu lenguaje corporal (mirada, gestos, postura corporal, movimientos, etc).

**ADOPTA TU DISCURSO SEGÚN TU INTERLOCUTOR, ADEMÁS DE LA PARTE NO VERBAL** de la que hablamos anteriormente, debes ser capaz de utilizar un lenguaje más formal, más cotidiano o más técnico, en función de a quién te dirijas.

**INTENTA SER COHERENTE**, con tus palabras y tus actos, no debes contradecirte a la hora de transmitir tus ideas, además es muy importante que consigas **EXPRESAR TUS IDEAS CON CLARIDAD Y PRECISIÓN**.

**INFLUIR NO SIGNIFICA MANIPULAR**. La vida es relación y todos nos influimos de un modo u otro. **LA INFLUENCIA ES LEGÍTIMA** si empleas la verdad y no lo haces exclusivamente en beneficio propio.

**DESARROLLA CRITERIO: BUSCA DATOS E INFÓRMATE, DOCUMÉNTATE Y REFLEXIONA PARA APOYAR TUS ARGUMENTOS** con una base sólida y ganar credibilidad.

## Recursos

Para ayudarte al desarrollo de la **Influencia** te presentamos a continuación una serie de lecturas o incluso algunas otras películas que pueden ayudarte a profundizar en su conocimiento y comprensión.



- Cómo ganar amigos e influir sobre las personas (Carnegie, D.)
- El poder de las presentaciones efectivas (Velilla, R.)
- Inteligencia Emocional (Goleman, D.)
- La práctica de la Inteligencia Emocional (Goleman, D.)
- Proyecte una imagen positiva (Pincus, M.)
- Retener y Fidelizar a los clientes (Smith, J.)



- Con el dinero de los demás
- El club de los poetas muertos
- El jurado