

 ¡Felicitaciones! ¡Aprobaste!

Calificación recibida 100 % Para Aprobar 100 % o más

Ir al siguiente elemento

1.
- Contempla la siguiente situación: Imagina que eres el gerente de proyectos de un equipo que está creando un nuevo sitio web para una librería local llamada BookEnds. Keiko, la propietaria de la librería, cree que algunas de las nuevas funciones confundirán a los clientes y te pide que modifiques el diseño del sitio web. Transmites las solicitudes al equipo, y el desarrollador principal responde a las inquietudes de Keiko con el siguiente correo electrónico:
- 1 / 1 punto

Estimada Keiko:

Está claro que no ha leído nuestra propuesta con atención. Las nuevas funciones agilizan el proceso de pago, lo que significa menos ventas caídas. También sugiere nuevos títulos a los clientes según el historial de compras. Usamos un diseño similar para el sitio web de Paperback Palace y sus ventas aumentaron un 20% en seis meses. Sus clientes se adaptarán. Llevamos más de una década creando sitios web, así que sabemos lo que hacemos. Si desea algo diferente, debería contratar a otra persona. Espero que esto satisfaga sus inquietudes.

Atentamente.

Avery Hill, jefe del equipo de Web Solutions Software

Como experimento mental, comparemos este escenario con los cuatro errores comunes sobre la influencia de Jay A. Conger:

Acercarse a la audiencia de manera agresiva


Resistir el compromiso

No lograr establecer credibilidad, enmarcar intereses comunes, proporcionar evidencia ni conectarse emocionalmente (los cuatro pasos de Conger para influir de manera efectiva)

Suponer que una conversación es suficiente para llegar a un acuerdo


¿Estás listo para comparar el correo electrónico con los cuatro errores de influencia más comunes?

☒ ¡Estoy listo!

 **Correcto**

2.
- Escribe un párrafo que describa los errores que influyen en el correo electrónico de Web Solutions Software. Utiliza los cuatro errores comunes de influencia de Conger para guiar tu respuesta.
- 1 / 1 punto

En el correo electrónico de Web Solutions Software, el desarrollador principal, Avery Hill, comete varios errores críticos en su enfoque de comunicación que reflejan los cuatro errores comunes de influencia identificados por Jay A. Conger. Primero, se acerca a Keiko de manera agresiva, adoptando un tono defensivo que desestima sus preocupaciones y provoca una posible reacción negativa. En segundo lugar, Avery resiste el compromiso al negarse a considerar modificaciones en el diseño del sitio web, lo que obstaculiza la posibilidad de encontrar una solución mutuamente beneficiosa. En tercer lugar, no logra establecer credibilidad, ni enmarcar intereses comunes, ni proporcionar evidencia convincente que aborde las inquietudes de Keiko sobre la confusión que podrían causar las nuevas funciones. Por último, Avery asume que su explicación es suficiente para llegar a un acuerdo, subestimando la importancia de un diálogo continuo y colaborativo en la gestión de proyectos. Estos errores combinados no solo perjudican la relación con la clienta, sino que también ponen en riesgo el éxito del proyecto.

 **Correcto**

¿Consideraste los cuatro errores de influencia comunes? El equipo de software hace algunas cosas bien. Establece credibilidad al señalar sus años de experiencia. También proporcionan evidencia concreta de cómo funciona el diseño para otros clientes. Sin embargo, socavaron su argumentación con una retórica agresiva y desdeñosa. El líder del equipo no responde a las preocupaciones de Keiko ni se pone a su nivel emocionalmente. En lugar de buscar un compromiso, reacciona a la defensiva. Finalmente, cerraron la conversación en lugar de abrir un diálogo.

Ten en cuenta estos errores comunes cuando presentes ideas, para no limitar tu capacidad de construir relaciones e influir en los demás.