



LA COMUNICACIÓN PERSUASIVA EN EMPRESAS

La minoría de ejecutivos considera que la persuasión debe formar parte de su trabajo y la atribuyen a políticos o vendedores de ética dudosa. La persuasión es una habilidad que te permitirá conseguir tus objetivos a largo plazo. Un político famoso dijo “la persuasión no consiste en que los demás hagan lo que uno prefiera, sino en que prefieran hacer lo que uno prefiere que hagan”, esta frase describe a la perfección la capacidad para influir en las decisiones de otras personas. Esta habilidad está vinculada al liderazgo pero muchos la confunden con la manipulación.

En tu entorno laboral, la capacidad de persuadir dependerá de la percepción del entorno y la credibilidad que te otorguen, no de la posición que ocupes en la empresa. Antes de lanzarte a convencer a los demás, practica conductas que fortalezcan tu liderazgo como las que te mencionamos:

1

PIENSA EN POSITIVO. Nadie consigue persuadir a otro utilizando frases o conceptos negativos. No culpes a los demás, critiques su trabajo o muestres desprecio. Destierra de tu vocabulario palabras como imposible o fracaso.

2

ELIGE EL CEBO ADECUADO

Este punto es clave. Si planeas pescar un tiburón, utilizarás un cebo de carne; si quieres mover a un burro, pondrás delante una zanahoria. Cada persona actúa movida por valores, creencias y deseos diferentes. Identifícalos y utilízalos en el proceso de persuasión.

3

SELECCIONA LA INFORMACIÓN

Debes ser sincero y honesto, pero eso no quiere decir que digas todo lo que sabes. Un buen líder debe valorar qué información proporciona a los demás, cómo manejarla e interpretarla. Unas veces tendrás que omitir datos y otras ofrecer información irrelevante que distraiga a la otra persona o le influya de

4

SÈ ACERTIVO

Utiliza siempre argumentos sencillos, claros y precisos. Acostúmbrate a no divagar ni abusar de conceptos abstractos. Si los demás creen que no ocultas nada y tienes las ideas claras, se rendirán a tu influencia.

5

TOMA EL MANDO. Si quieres ser influyente, mantén siempre la compostura. Debes permanecer sereno ante los desafíos y las dificultades y demostrar tu seguridad. Así los demás confiarán en ti cuando tengan que tomar decisiones.

¿TE HAS DADO CUENTA QUE CUANDO ALGUIEN TE CAE BIEN, INSTINTIVAMENTE JUSTIFICAS SUS ACCIONES Y SIENTES EL IMPULSO DE ACEPTAR SUS PROPUESTAS?

Del mismo modo, si te cae mal sólo ves el aspecto negativo de su comportamiento y no querrás hacerle caso aunque sus intenciones hacia ti sean las mejores.

Es cierto que los seres humanos tendemos a sentir empatía hacia los demás; pero la empatía natural no es suficiente si quieres ser influyente de verdad. Para darte cuenta que simpatizas a tu equipo, con el fin de liderarlo de una mejor manera, te recomendamos lo siguiente:



Como un camaleón. Nos sentimos cerca de aquellas personas que percibimos similares a nosotros, con nuestras ideas, valores y creencias. Es más fácil persuadir a alguien si tienes una imagen, una forma de hablar, afinidades y gustos comunes. No se trata de fingir, sólo de adaptarte un poco a tu interlocutor.

Desarrolla la relación. Todos los días puedes ganar puntos para conseguir influir en los demás. Cuida a tus empleados, a tus clientes, incluso a tu jefe. Interésate por sus problemas, reconoce su trabajo y establece un compromiso con ellos.

Supera la antipatía. Si la relación con la persona a la que deseas persuadir es actualmente mala, partes con una desventaja, pero puedes superarla. Es increíble lo fácilmente que olvidamos nuestras rencillas si el que consideramos enemigo se muestra amigable con nosotros.

Acorta las distancias. Las personas se dejan influir por aquellos que sienten cercanos. Existen muchas técnicas para acortar distancias y facilitar la comunicación persuasiva. Lo importante es transmitir la sensación de pertenencia al equipo, que se comparten intereses, ilusiones y objetivos.

Persuade, no manipules. Se trata de conseguir que los demás hagan lo que yo quiero en contra de sus propios intereses sino de procurar que todos ganen. La credibilidad es esencial para conseguir influencia y compromiso a largo plazo. Ten en cuenta que no se consigue engañar a todos durante todo el tiempo. Para ser persuasivo, debes dar el ejemplo y actuar con transparencia

ALGUNAS RECOMENDACIONES:



Si quieres ser una persona influyente, debes practicar la persuasión en todas las direcciones: hacia arriba, para que tu jefe te ayude a conseguir tus metas; hacia abajo, para ejercer el liderazgo con buenos resultados; en horizontal, para aprovechar las sinergias de tus colegas, y hacia fuera, porque lo que es bueno para la empresa, también lo es para ti. Aquí te dejamos algunas recomendaciones:

1. El jefe

No te quejes. Es la regla de oro para influir en un superior. Si algo odia un jefe es que le causen más problemas de los que ya tiene, que le vayan con quejas, críticas o comentarios negativos. La clave de la influencia hacia arriba es ser positivo y proponer soluciones. Si quieres que tu jefe apruebe un proyecto, te suba el sueldo o promocióne tus ideas, hazle ver las ventajas que estas propuestas tienen para él y para la empresa y omite cualquier frase negativa.

Conocimiento y reconocimiento. Haz un esfuerzo para conocer a tu jefe, sus necesidades, motivaciones, deseos y utiliza esta información en tu beneficio. Recuerda que los jefes son humanos y también necesitan el reconocimiento de su equipo. Será muy eficaz que, de vez en cuando, le felicites por su trabajo, siempre de forma sincera.

Parafraseando. Si tu superior es de los que no admite sugerencias, parafrasea algo que haya dicho y colócale tu idea como si fuera suya. Su vanidad quedará a salvo.



1. El subordinado

Sin gritos. Si sólo ejerces la dirección con imposiciones y gritos, tu equipo cumplirá tus órdenes pero no tendrán iniciativa ni motivación y aprovecharán tus descuidos para disminuir su rendimiento. Si quieres ser influyente, firma el siguiente acuerdo con ellos: Sígueme y yo te ayudaré a conseguir el éxito. Deben creer que tus decisiones les benefician claramente.

Selecciona la información. El manejo de la información (saber qué debes decir y omitir, cómo interpretarlo y difundirlo) es un arma muy potente para persuadir. Exprésate con claridad, da ejemplo y actúa como si no tuvieras nada que ocultar.

Créales una buena reputación. El reconocimiento de su trabajo es un arma de persuasión eficaz. Si le creas una buena reputación, se esforzará por mantenerla y no querrá defraudarte.

