

# TÉCNICAS PARA VENCER Y CONVENCER

## TRATO LABORAL →

En vez de imponer una idea, lo mejor es conseguir que los otros las acepten casi sin darse cuenta

### ENRIQUE GALLUD JARDIEL

En cualquier ocupación es importante conseguir el respeto de nuestros compañeros y que se tenga en cuenta nuestra opinión, ya sea en el trato con jefes, iguales o subordinados. Debemos intentar ser cuidadosos, sin embargo, porque la persuasión y la manipulación están separadas por una línea muy fina.

## CON MANO IZQUIERDA

**Las formas** → Un buen estilo es imprescindible. Muchas veces la clave del éxito no está en lo que se dice, sino en cómo se dice. Las buenas ideas pobremente expresadas o confusas no suelen prosperar. Hemos de aunar nuestra credibilidad, la atmósfera y el momento adecuado para transmitir el mensaje y la solidez de nuestros argumentos

**Empatía** → Conviene identificar qué es lo que mueve los sentimientos de nuestros interlocutores y emplearlo para persuadirlos. Se debe aportar algo a los demás: transmi-



La clave del éxito no radica muchas veces en lo que se dice, sino en cómo se dice.

ARCHIVO

tir la impresión de que no sólo nosotros nos beneficiaremos si se adopta nuestra postura en cualquier tema, que ellos también lo harán.

**Convicción** → Dificilmente triunfaremos si no parecemos convencidos de lo que decimos. Se puede aumentar nuestra credibilidad ponien-

## EL PRINCIPIO DE INFLUENCIA

**La autoridad de tu puesto o experiencia hace a la gente más receptiva a tu mensaje: márcala educadamente, pero con firmeza. La coherencia es imprescindible: al menor error en nuestra argumentación nuestra idea perderá solidez. La simpatía es un factor eficaz: la gente escucha con mejor predisposición las ideas de la gente agradable. La validación social ayuda a persuadir: si muchos han aceptado algo, probablemente será bueno.**

do ejemplos de lo que decimos. Así aseguraremos nuestra certeza en el éxito. Transmitamos confianza en nosotros y en nuestra actividad.

**Interpretación** → Hemos de saber cuándo estamos convenciendo. Las expresiones verbales de desacuerdo, signos de impaciencia, distracciones... pueden indicar que nuestra estrategia no funciona como debiera.

**Inducción de ideas** → Es interesante que los demás lleguen a tus conclusiones por sí mismos. Mediante preguntas puedes conseguir que vean las cosas a tu manera y las sientan como tuyas: «¿Has pensado en la posibilidad de hacer esto?, ¿cómo lo harías tú?, ¿qué te parece mi propuesta?» son cuestiones que indican que te importa su opinión y raramente generan una respuesta negativa.

**Vencer resistencias** → Hay que evitar siempre las palabras que sugieren una orden directa o la jerarquía de mando: «obligación», «tiene que», etc. Por el contrario, interpretamos como positivo todo lo que indica una tarea en común: «intercambio», «opinión», etc. Nunca hay que decirle al otro que está equivocado. Es mejor decir: «También se puede ver este asunto desde ese punto de vista».