

Habilidades de influencia 1

Guía de seguimiento: Aspectos clave aplicables

ASPECTO TRABAJADO	COMPORTAMIENTO ESPERADO
El impacto de nuestros prejuicios sobre nuestro comportamiento y el de los demás	<ol style="list-style-type: none">1. Ser conscientes del “filtro” con el que juzgamos a los demás. Nuestros prejuicios condicionan la etiqueta que les ponemos a los demás, y esa etiqueta condiciona nuestro comportamiento.2. Sin darnos cuenta, nosotros influimos en la forma en la que los demás nos tratan, por culpa de la forma en la que nosotros les tratamos a ellos.3. Si queremos que alguien nos vea y trate de forma distinta, en primer lugar nosotros deberemos hacer el esfuerzo de verle y tratarle de forma distinta a él/ella. <p>Conscientemente cambiar nuestra manera de comportarnos con aquellas personas con los que queramos mejorar la relación, y hacerlo de forma sostenida durante el tiempo.</p>
La estrategia de la aprobación social	<p>Tendemos a hacer aquello que hace la mayoría y, sobre todo, aquellos que son más parecidos a nosotros. A la hora de vender un proyecto, primero preguntar qué les ha gustado más. Primero preguntar a quien sabemos que está a favor, para que eso condicione la opinión del resto, y reforzar que es algo que ya están haciendo muchos otros parecidos a nosotros.</p> <p>A la hora de escoger quién nos puede ayudar a implementar un proyecto, escoger a las personas que sean más parecidas a aquellas que tendrán que utilizarlo.</p>
Las estrategias de Gustar y Reciprocidad	<ol style="list-style-type: none">1. Para conseguir algo de alguien, primero ser nosotros los que le demos algo, y de forma totalmente desinteresada. Seleccionar la-s personas con las que queremos mejorar la relación y dedicarnos a pensar qué podemos hacer por ellas y gratis. Sobre todo, cuando no necesitamos nada de ellas.2. Tendemos a ayudar más a los que nos caen mejor: Hacer un plan para conocer más y mejor a aquellos que queremos que nos ayuden más. Para que le guste a alguien primero ese alguien tiene que gustarme a mí: Seleccionar a la persona con quien quiero mejorar la relación y hacer un esfuerzo consciente para conocerla, verla y tratarla mejor.
La estrategia de la cocreación	<p>Cuando tengamos que vender o queramos implementar un proyecto, mirar de involucrar cuanto antes y cuanto más mejor a las personas a las que afectará. De esta forma lo sentirán como algo suyo y será más fácil que lo acepten e implementen.</p> <p>Por ejemplo, si hemos de presentar algo a un equipo, primero hablarlo con el manager, para que conozca la idea y pueda darnos sus sugerencias. Y solo entonces explicárselo al</p>