

Influencia y Persuasión



QF Estela Sarries

Uruguay
Octubre 2013

RAE

Influencia: Lat «influens»
Acción y efecto de influir.

Persona con poder o autoridad con cuya intervención se puede obtener una ventaja, favor o beneficio.

Influencia y Persuasión

Inducir, mover, obligar a alguien con razones a creer o hacer algo.

Persuasión: Lat «persuasio»
Acción y efecto de persuadir.

PSICOLOGIA SOCIAL

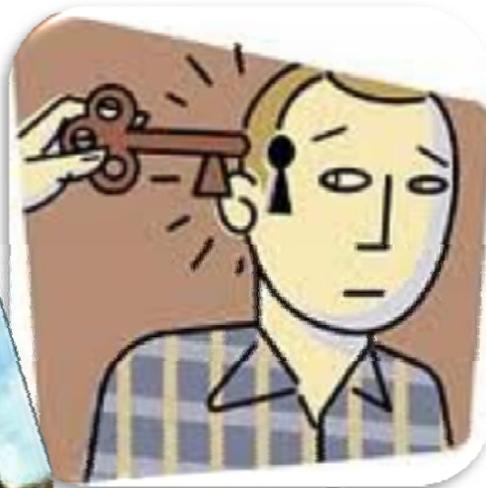
- **Influencia:**

Es un proceso básico que recoge todos aquellos procesos, en los que una persona intenta influir en los comportamientos y actitudes de otros (creencias, sentimientos, conductas).



Incluye la persuasión, la conformidad social, la aceptación social y la obediencia social.

PSICOLOGIA SOCIAL



- **Persuasión:**

Es crear un consenso cuando hay un conflicto o reina la indiferencia.

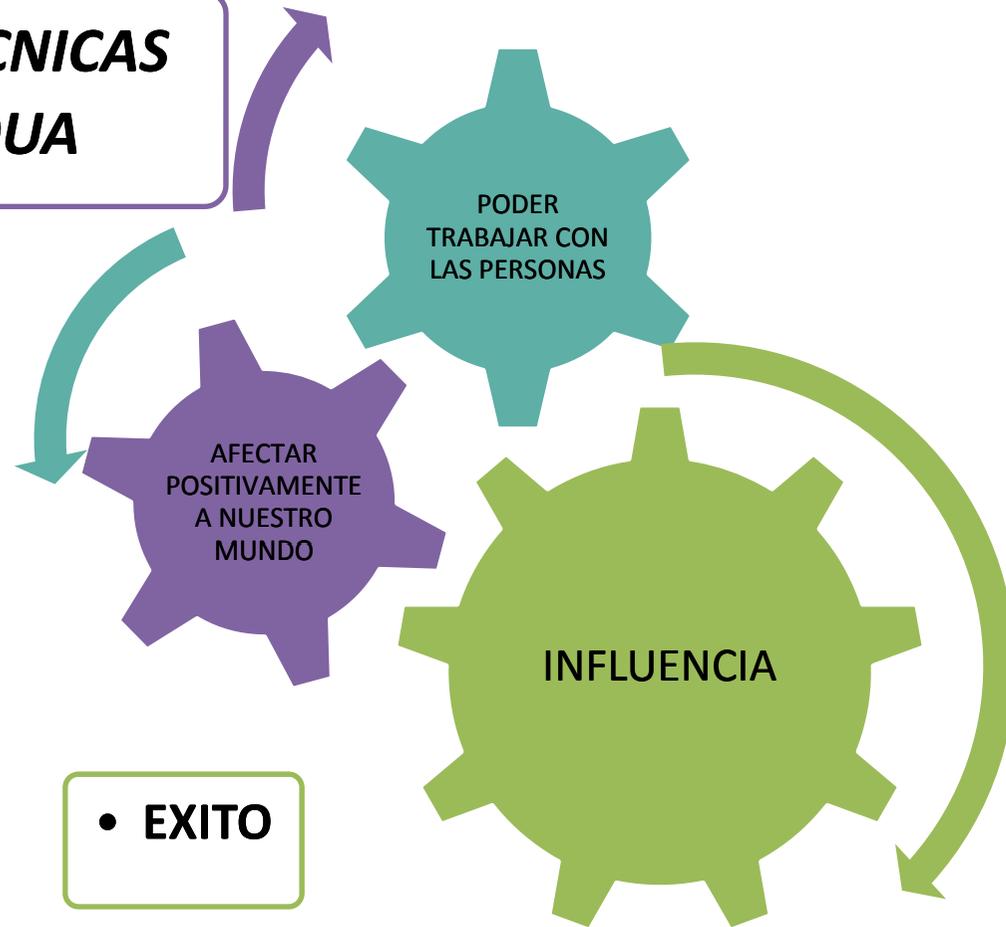
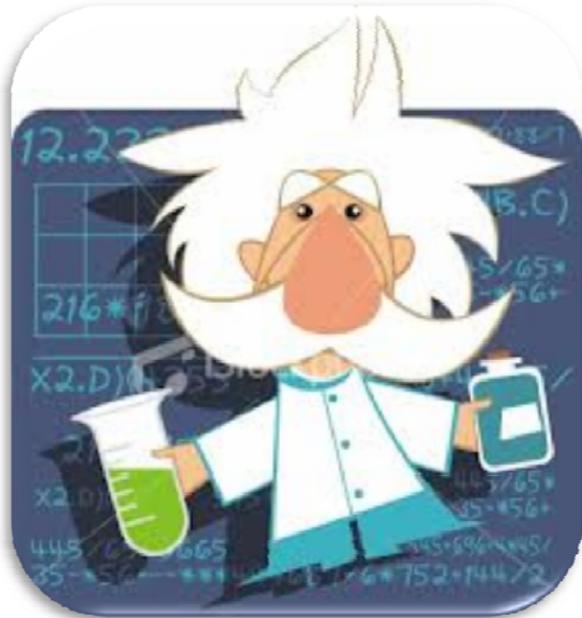
Consiste en tomar una idea o un plan de acción y crear un propósito común.

La persuasión es:

- un arte (proviene de nuestro interior)
- un oficio (se aprende)

Farmacéuticos EL EXITO

- **DESTREZAS TÉCNICAS**
- **LABOR ARDUA**



INFLUENCIA

- Es una habilidad que se puede desarrollar.
- Aún el individuo más introvertido influirá en 10.000 personas a lo largo de su vida.
- Influimos y recibimos influencia de otros.
- Triángulo de Poder:

Comunicación
Reconocimiento
Influencia

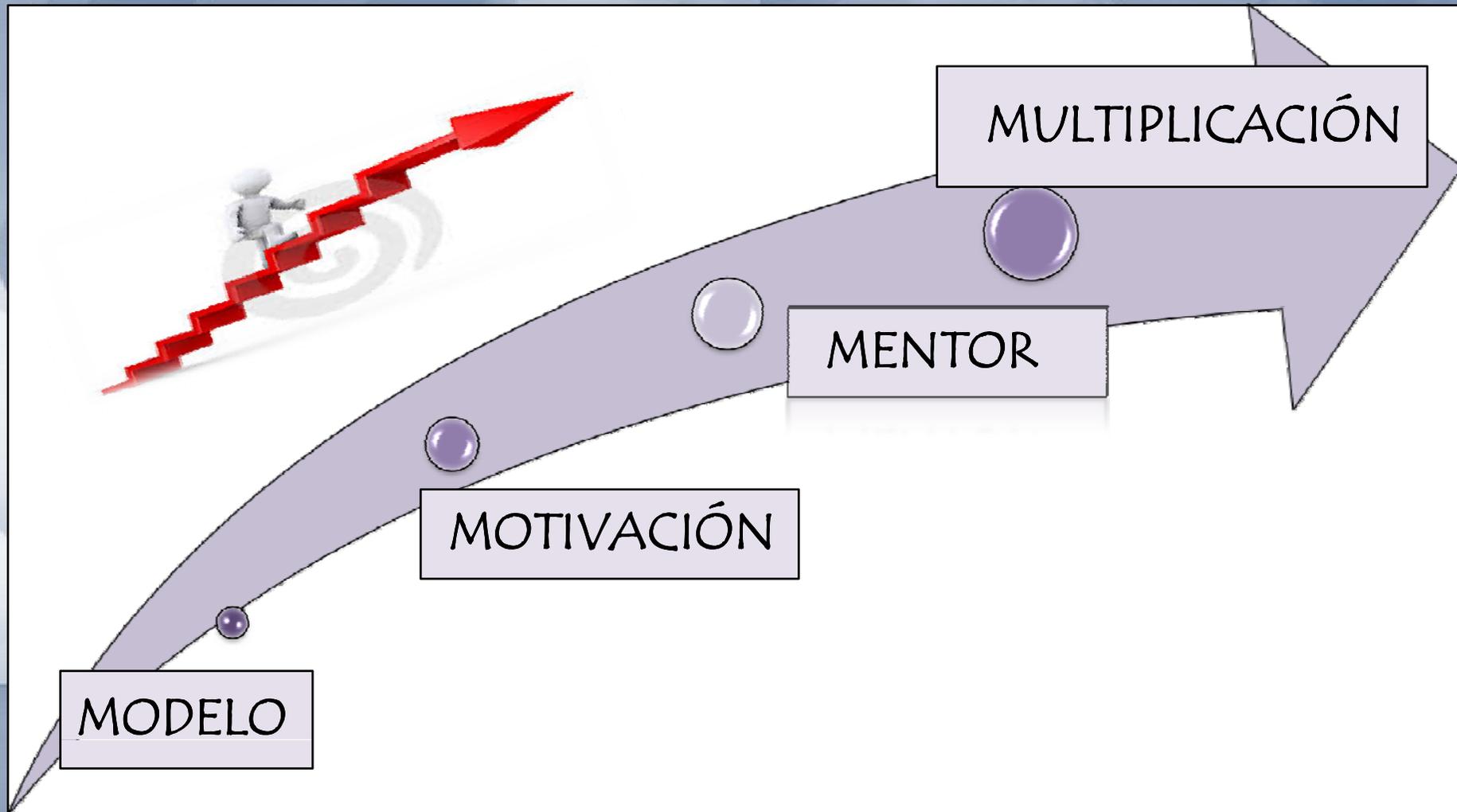


INFLUENCIA

Los que influyen positivamente, añaden valor a otras personas.

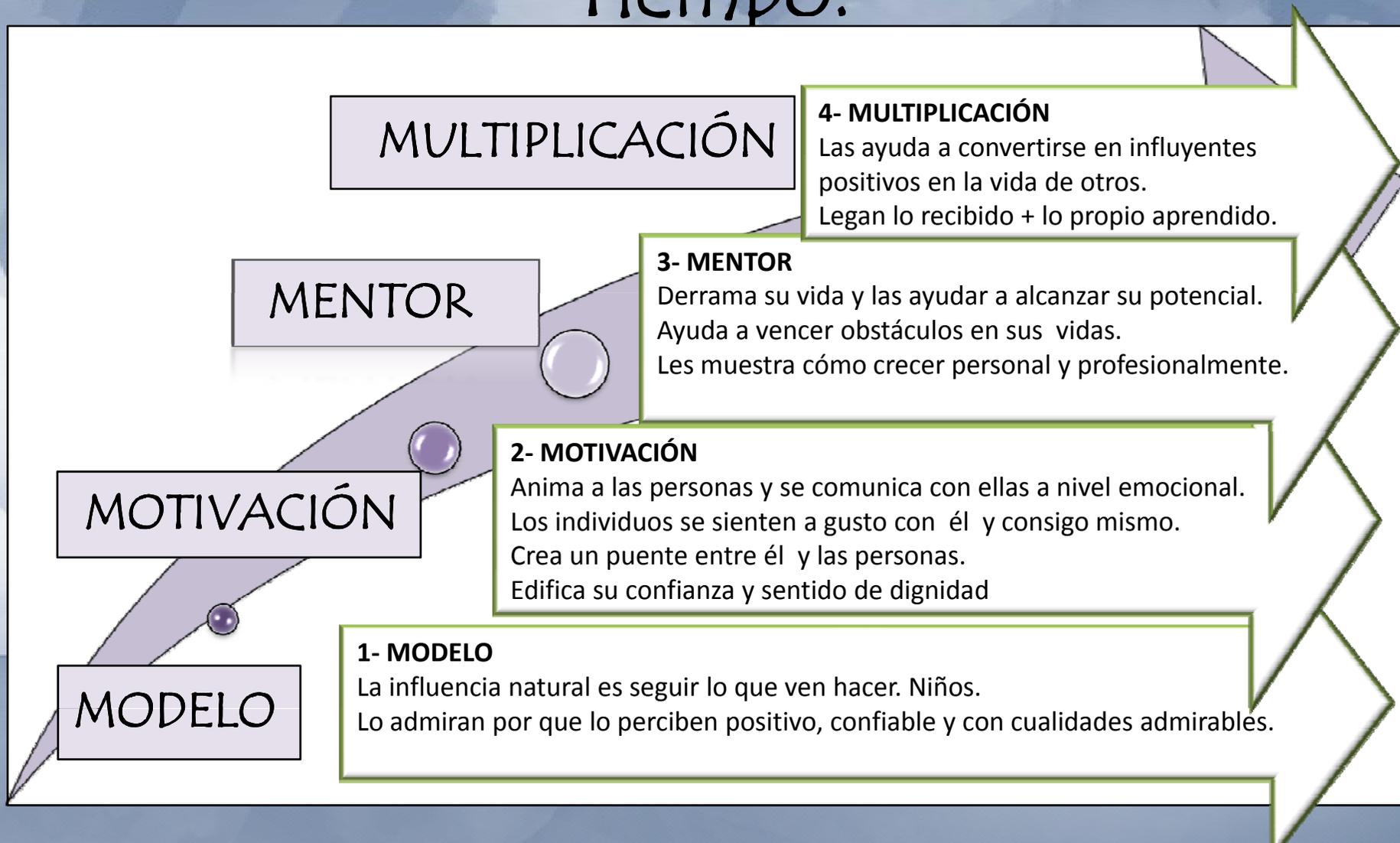


La INFLUENCIA no llega instantáneamente, crece en ETAPAS



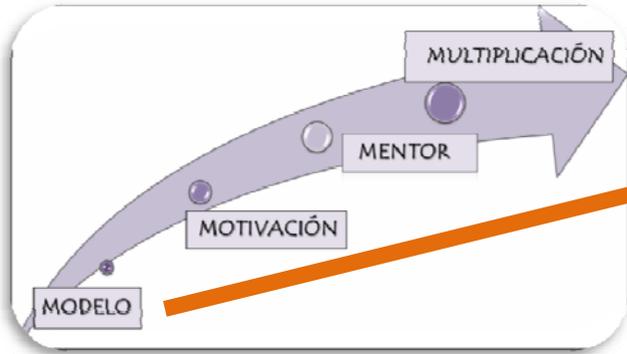
REQUIERE

Abnegación, Generosidad, Compromiso, Tiempo.



Una persona influyente
tiene....

INTEGRIDAD
con las personas



«estado de estar completo, no dividido»

Sus palabras y sus obras coinciden.

Es quién es,
no importa dónde está
o con quién está.

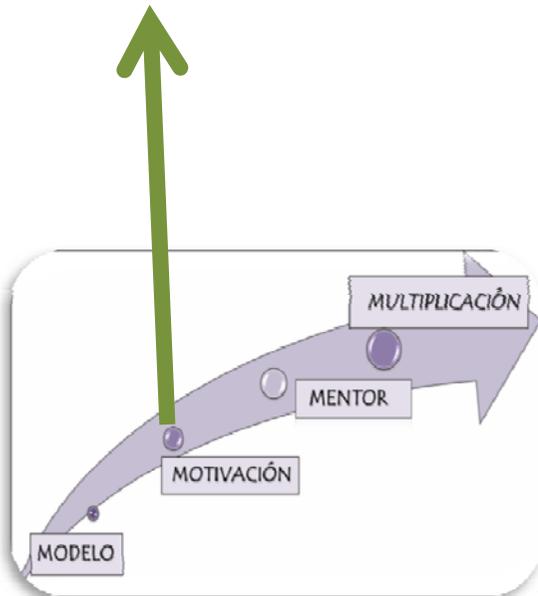
Una persona influyente tiene....
INTEGRIDAD
con las personas



El cuidador influyente es un:

DADOR

Una persona influyente....
NO DEJA DE CUIDAR
a las personas



AMOR

Cuán significativos



RESPECTO

Mejores momentos



SEGURIDAD

Personal y del medio ambiente



RECONOCIMIENTO

Cerebros y corazones .

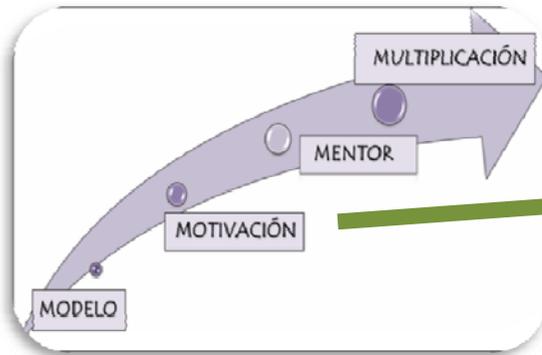


ANIMO

Oxígeno del alma



Una persona influyente tiene....



FE en las personas

- Creer en ellas antes de que tengan éxito.
- Enfatizar sus fortalezas. Público y privado.
- Anotar sus éxitos pasados.
- Inculcar confianza cuando fracasan.
- Experimentar algunos triunfos juntos.
- Imaginar los éxitos futuros de ellos.
- Esperar un nuevo nivel de vida. Soñar grandes sueños.



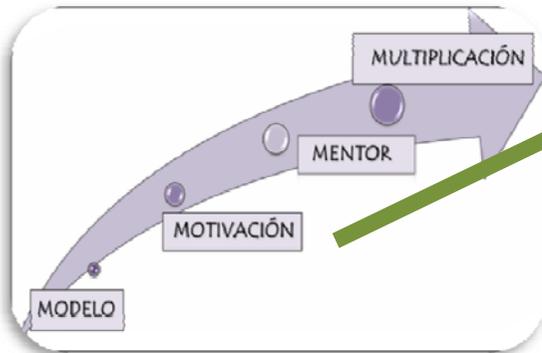
Éxito = Viaje

LA VENTAJA DEL
GANADOR está en la
ACTITUD

LO IMPOSIBLE
SOLO TARDA UN
POCO MAS!!

Una persona influyente....

LOGRA ESCUCHAR
a las personas

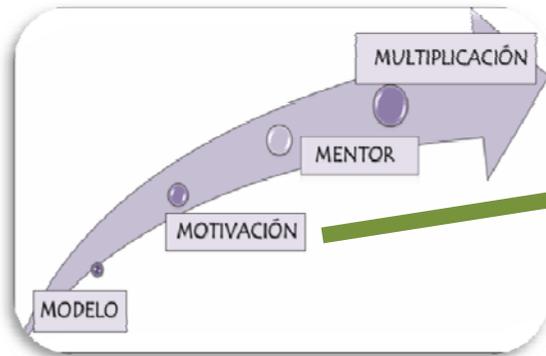


Escuchar

- Muestra respeto. Interés.
- Construye relaciones.
- Aumenta el conocimiento.
- Genera ideas.
- Edifica la lealtad.
- Gran manera de ayudar a otros y a sí mismo.



Soy Todo Oídos



Una persona influyente es....

UN ENTENDEDOR
de las personas

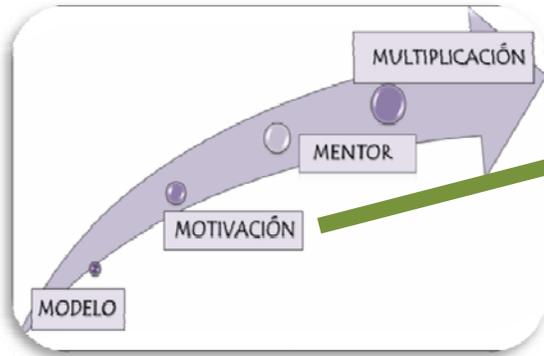
«Cuando comprendemos el punto de vista de otra persona, lo que está tratando de hacer, nueve de cada diez veces está tratando de hacer lo correcto»

Pres. Harry Truman

Todo el mundo quiere Ser alguien y tener trascendencia. Ser estimado.

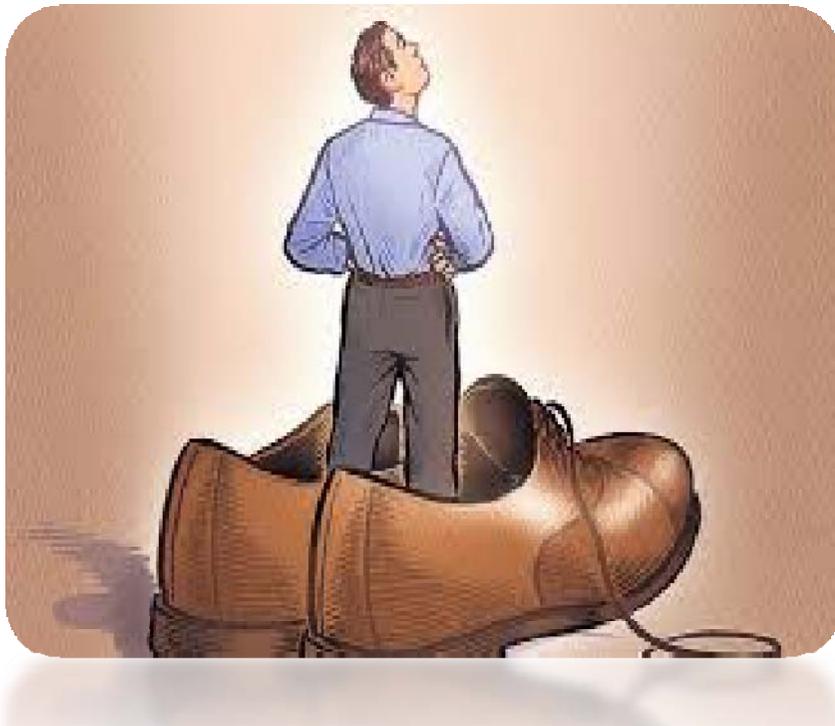
Una persona influyente es....

UN ENTENDEDOR
de las personas



Debemos:

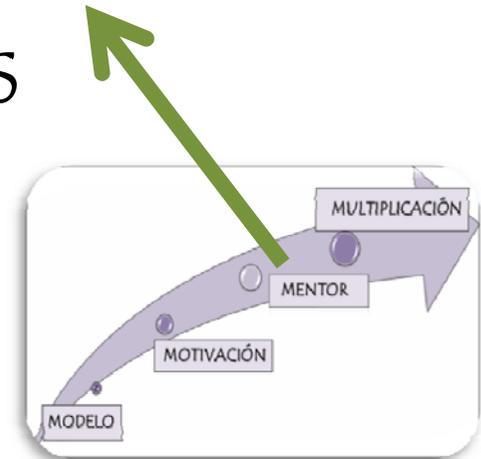
Ver desde la perspectiva de la otra persona



Empatía personal.
Actitud positiva hacia el otro.
Sujeto importante.



Una persona influyente....
ELIGE DESARROLLAR
a las personas



Ponerse a su favor e
involucrarse en sus vidas

Mentor:

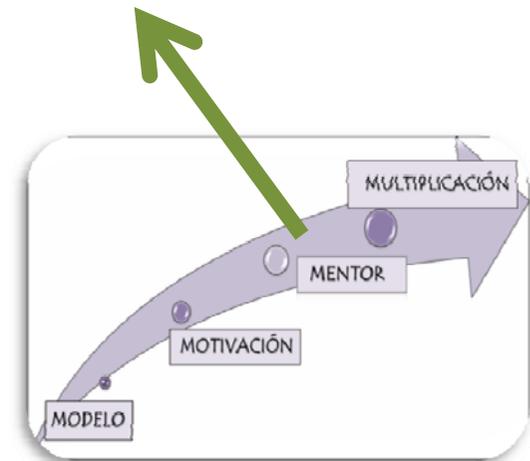
Motivar el crecimiento dándoles los medios

Potencial → Realidad

Sueños → Destino

Una persona influyente.... ELIGE DESARROLLAR a las personas

Elegir con cuidado
Directrices:



Filosofía de vida sea similar a la suya.

Con potencial en el cual Ud. cree de manera genuina.

Vidas que Ud. pueda impactar positivamente.

Colocar a cada uno según sus montañas.

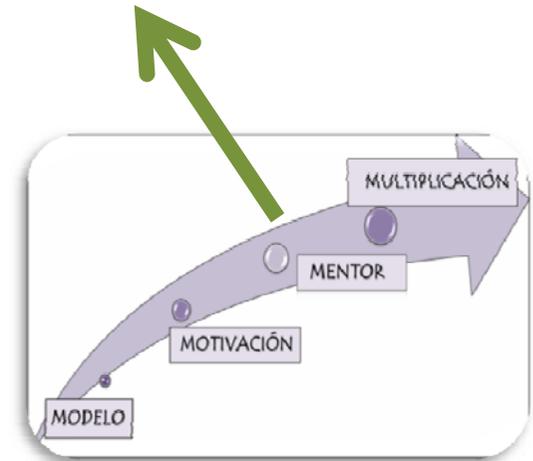
Comenzar cuando llegue el momento correcto. Hierro.

Obtener su autorización.

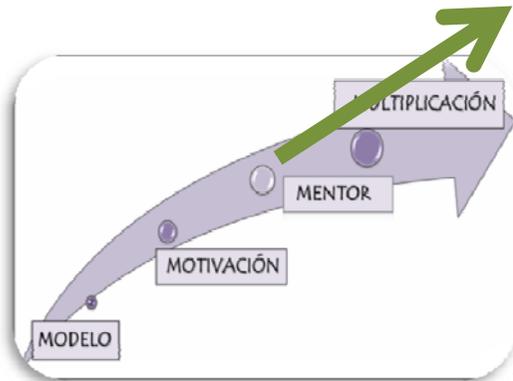
Requiere: tiempo, dinero y trabajo.

Una persona influyente....
ELIGE DESARROLLAR
a las personas

Compromiso - PRIORIDAD



Una persona influyente....
ELIGE DESARROLLAR
a las personas



PROCESO:

- Percibir su potencial.
- Proyectar visión para su futuro.
- Conectarse con su pasión.
- Ocuparse de sus defectos de carácter.
- Enfocarse en sus fortalezas.
- Desarrollarlos paso a paso.
- Poner recursos en sus manos.
- Exponerlos a experiencias que los desarrollen.
- Enseñarles a desarrollarse a sí mismos.

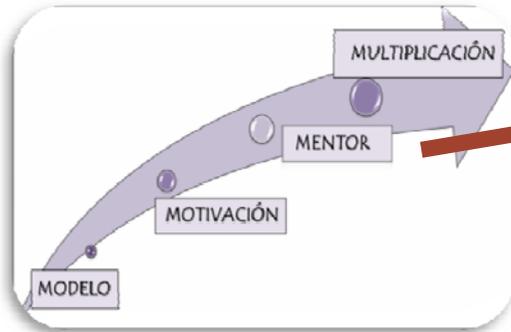
«NADIE SE ENRIQUECE, A MENOS QUE
ENRIQUEZCA A OTROS»



Una persona influyente....

GUIA

a otras personas



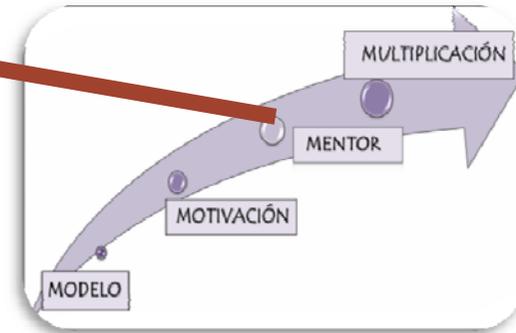
El líder - guía (travesía oceánica):

- Identifica el destino.
- Intereses personales: Llorar, cantar, soñar.
- Traza el curso. Escribir metas.
- Anticipa los hechos.
- Hace correcciones en la trayectoria.
- Viaja con ellos, acompaña.



Una persona influyente....

CONECTA
con las personas

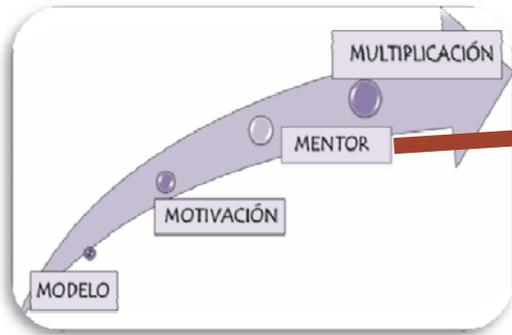


El guía ayuda, viaja a su lado

Al **conectarse**, les pide que se acerquen a su lado y viajen por sus rieles.

Beneficio suyo y mutuo.





Una persona influyente.... IMPULSA Y FACULTA a las personas

Facultar es darles:

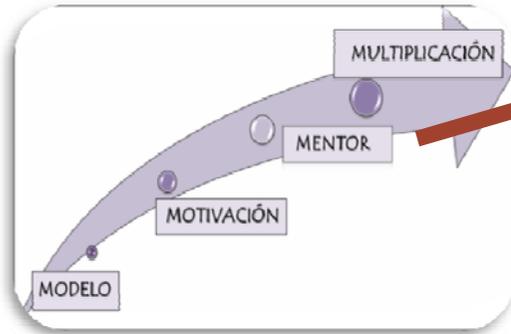
su influencia, su poder, su posición, sus oportunidades, sus recursos,
porque CREE completamente en ellas.

Resultados:

“El hombre que tiene los resultados más satisfactorios no siempre es el que tiene la mente más brillante, sino el que puede coordinar mejor los cerebros y los talentos de sus socios”

W Alton Jones.

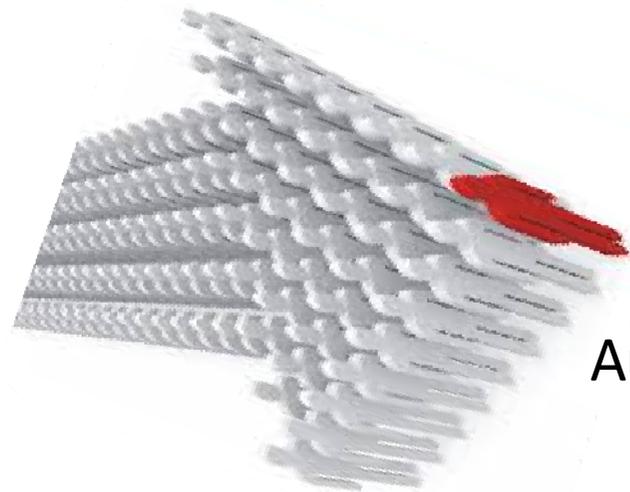
Una persona influyente....
IMPULSA Y FACULTA
a las personas



Resultados:

Individuos:

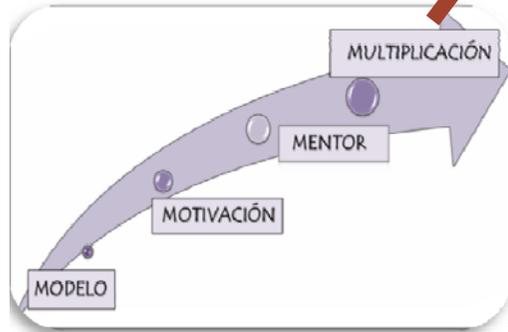
más confiados,
más enérgicos,
más productivos,
más libres,
mejoran sus vidas.



Organización:

Crecimiento,
Salud,
Aumento de efectividad

Una persona influyente....
APOYA y REPRODUCE
↑
otros influyentes



Reproducir líderes, es multiplicador.
La sinergia lleva a un potencial casi infinito.

No hay mayor honor que un hombre
entregue toda su vida a algo,
se marche,
i y lo deje floreciendo !



PERSUASIÓN - ARTE Y OFICIO

27 Técnicas de Persuasión

Chris St. Hilaire

1. No pierda de vista el objetivo.
2. Evalúe los egos.
3. Calme o evite otros egos.
4. Para neutralizar la oposición, no se oponga.
5. Haga de su debilidad una ventaja.
6. Encuentre algo que le guste de los demás.
7. Aproveche los primeros cinco minutos para que los demás se sientan cómodos.
8. Esté presente.
9. Reconozca la realidad de los demás.
10. Consiga que sea una cuestión de elección, justicia y responsabilidad.



PERSUASIÓN - ARTE Y OFICIO

27 Técnicas de Persuasión

Chris St. Hilaire

11. Hágalo sencillo.
12. Aprópiase del lenguaje.
13. Utilice un lenguaje emocional.
14. Asegúrese de que todos se implican.
15. Consiga apoyos independientes.
16. Exponga algunas cifras.
17. Dé armas a sus aliados.
18. Apunte a los indecisos.
19. Evite los absolutos y las hipótesis.
20. Aprenda a utilizar el silencio.



PERSUASIÓN - ARTE Y OFICIO

27 Técnicas de Persuasión

Chris St. Hilaire



21. Sáquele partido al contacto físico.
22. No diga “no”, diga “probemos esto”.
23. Dé rápidamente las malas noticias y lentamente las buenas.
24. Desacredite las malas ideas poniendo en duda los detalles.
25. Haga de abogado del diablo.
26. No cambie, “adapte”.
27. Sea su propio experto.

La pasión puede ayudarnos a convertir nuestros sueños en realidad

«Crecemos con los sueños. Todos los grandes [individuos] son soñadores. Ven las cosas en la suave neblina de un amanecer primaveral, o en el enrojecido fuego de una larga noche invernal.

Algunos dejamos que se mueran esos grandes sueños, pero otros los nutren y los cuidan; los nutren a través de los días malos hasta llevarlos a la luz solar y ésta siempre les llega a los que sinceramente esperan que sus sueños se hagan realidad»

Pres. W. Wilson

Influencia y Persuasión

GRACIAS !!



QF Estela Sarries

Uruguay

Octubre 2013

estela.sarries@gmail.com