

# 4

## Introducción

---

Cada día, deliberadamente o no, influimos de manera directa o indirecta en otras personas. Cada conversación y cada interacción es una oportunidad de influir de alguna manera en los demás. Estas interacciones son muy variadas: preguntar a un extraño en la calle una dirección, una entrevista para un puesto de trabajo... En determinadas ocasiones, la influencia se ejerce en cuestión de minutos; en otras, durante un período de horas o días.

La influencia, al igual que cualquier otra destreza, se puede aprender. Algunos, de manera intuitiva, son capaces de influir o de cambiar la línea de pensamiento de los demás. Los cambios en la línea de pensamiento pueden generar cambios conductuales que a su vez cambian las actitudes. Por lo general, un cambio fundamental de actitud significa que el individuo se comportará de manera distinta en el futuro, sin tener que “influir” de nuevo en él; en otras palabras, esa persona se ha auto-influido para aceptar este cambio permanente.

La historia nos demuestra claramente que la habilidad para influir en otros es clave para el liderazgo. Líderes famosos, como Winston Churchill, Martin Luther King, Gandhi, Margaret Thatcher o Aung San Suukyi son representativos de una gama de estilos de influencia drásticamente diferentes y demostrables. Si prestamos atención, esos estilos son igualmente visibles en nuestras interacciones del día a día con gente corriente.

Por ejemplo, los medios de comunicación influyen en nuestro día a día. Todo lo que compramos es, de alguna manera, resultado de una estrategia de influencia. La influencia, o la habilidad para tener algún impacto en la línea de pensamiento y las acciones de otros, es un componente importante de nuestra vida.



### ■ EJERCICIO DE GRUPO OPCIONAL

Divida a los participantes en dos equipos.

Pida a uno de los equipos que enumere los aspectos positivos de aprender a influir en otros en el trabajo y en la vida, y pida al otro equipo que enumere los aspectos negativos.

Pida a ambos equipos que escriban sus resultados en una hoja de rotafolios. Tras cinco minutos, reagrupe a todos los participantes y presente lo que han aprendido. A continuación, discuta y resuma.

### ■ NOTAS DEL ENTRENADOR

Este ejercicio ayuda a los participantes a reflexionar sobre el poder de la influencia para conseguir alguna ventaja y manipular.

Respuestas posibles:

**Positivo** (desarrollar relaciones más estrechas, solucionar conflictos, desarrollar trabajo en equipo...)

**Negativo** (manipular, amenazar a otros, conseguir ventajas injustas...)