

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

Obtener lo mejor del otro, y el liderazgo persuasivo



El éxito de una organización se obtiene midiendo la eficiencia y la efectividad de un grupo de trabajo. Pero ¿de qué manera se puede lograr que cada colaborador brinde el máximo de su potencial?

Se ha comprobado que cuando los individuos no son motivados para trabajar a partir de sus talentos, se crea un ambiente de descontento y el rendimiento laboral resulta disminuido. Es importante recordar

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

que existe una íntima relación entre las aptitudes personales y el trabajo diario. Y éstos, no deberían ser separados.

Cuando un grupo de trabajo es incentivado a realizar sus tareas a partir de las capacidades y las habilidades que ellos disponen, se obtiene un mayor rendimiento intelectual. Para **obtener lo mejor del otro**, en primer lugar será necesario:

Paso 1) Detectar el talento natural

Analizar la compatibilidad entre las exigencias que requieren un cierto puesto y la competencia que la persona ofrece para ocupar dicho lugar. Contar con un grupo de talentos heterogéneo favorece a la productividad. Aquello que uno no resuelva, podrá realizarlo otro.

La neurociencia ha descubierto que las personas tienen un predominio de uno de sus dos frontales del cerebro: el izquierdo o el derecho. Aquellas personas que optan por el debate, realizan análisis y se mantienen dentro de patrones preestablecidos, su fuerte es el frontal izquierdo. Por otra parte, aquellos que se muestran más creativos y les gusta asumir riesgos, tienen como fortaleza su frontal derecho.

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

Una vez detectado el talento natural de un empleado, el siguiente paso es reubicarlo mejor en el equipo de trabajo: detectar quién es bueno para dirigir, quién sirve para tomar decisiones y quién es el ejecutivo del grupo que permite obtener lo mejor de cada uno.

Para **obtener lo mejor del otro** es importante asignar al colaborador una posición donde su talento sea empleado al menos la mitad del tiempo. Esto le permitirá ejecutar tareas de su agrado y sentirse satisfecho en forma natural.

Paso 2) Registrar las características individuales

Es importante realizar un detalle de la personalidad que incluya los gustos, los intereses, las tendencias así como también las características culturales, la situación económica y los valores sociales de cada colaborador. Para ello, es necesario llevar un registro objetivo que permitirá detectar situaciones desmotivadoras para cada uno y poder revertirlas.

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

A su vez, será necesario efectuar un seguimiento de los resultados obtenidos respecto a los estímulos que se aplicaron para evaluar si resultan efectivos.

Paso 3) Realizar un ejercicio de autoevaluación

Los colaboradores tendrán que realizar una autoevaluación anual referida a su labor dentro de la organización. A través de ella será posible analizar las fortalezas y las debilidades de cada integrante del equipo como también conocer sus aspiraciones, sus motivaciones, el nivel de autoestima y el grado de satisfacción.

Conocer las características de cada individuo y su autovaloración facilita la tarea de **obtener lo mejor del otro** ya que permite elegir de una forma más acertada cuáles son las acciones más favorables para mantener motivado al personal.

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

Paso 4) Preparar al líder

La preparación del líder es muy importante a la hora de dar comienzo al proceso de ejecución de las tareas y poder incrementar el nivel de motivación de los colaboradores.

La capacitación del líder puede incluir cursos de dirección, charlas sobre liderazgo y motivación, seminarios de recursos humanos, etc.

Todo aquello que ayude al líder a entender cómo lograr que su personal trabaje más y mejor.

Estrategias para **obtener lo mejor del otro**

- Emplear la felicitación y el reconocimiento. Aquellas conductas que se refuerzan con palabras tienden a reiterarse.

Para ello, es importante felicitar al colaborador poco tiempo después de un desempeño eficiente y ser específico en el reconocimiento: la persona necesita entender con claridad qué fue aquello que hizo bien para volver a repetir dicha conducta.

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

A su vez, es importante que el reconocimiento sea genuino. Ser honesto y felicitar realmente cuando el desempeño haya sido sobresaliente o cuando haya obtenido un resultado concreto. Caso contrario, el colaborador puede sentir que se lo está adulando.

- Ofrecer un buen clima de trabajo donde los colaboradores cumplan con sus expectativas. Para ello, es necesario averiguar qué es lo que hace cada integrante en sus tiempos libres, qué inquietudes tienen, qué les aburre o les apasiona.

Los momentos de descanso es algo que los empleados esperan durante todo el día y disfrutan hasta el último minuto. Respetar estos tiempos permitiendo la dispersión y el entretenimiento mejorará el estado anímico de los colaboradores y aumentará el nivel de satisfacción laboral.

- Crear situaciones que permitan a los colaboradores sentir y reconocer que alcanzaron una meta. Las personas responden mejor cuando se les presentan oportunidades para alcanzar

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

objetivos que les brindará crecimiento laboral, desarrollo profesional y reconocimientos.

MITOS que **NO** permiten **obtener lo mejor del otro**

- ✓ El dinero es el único motivador. Esta creencia es incorrecta ya una recompensa económica genera satisfacción en los individuos pero a corto plazo. La felicidad que produce recibir un bono o un extra es momentáneo y muchas veces los colaboradores terminan olvidándolo.
- ✓ Mantener contentos a los empleados es suficiente. Algunas organizaciones buscan entretener a sus empleados proporcionándoles salones de juego, entradas para asistir al cine, al teatro, etc. En realidad, esto no lleva a incrementar la productividad o la motivación a largo plazo.
- ✓ Conviene ignorar los problemas. Algunas personas creen que evitar abordar un conflicto hará que éste desaparezca por sí solo. Intentar agradar todo el tiempo tampoco conduce a aumentar la motivación de los colaboradores y la productividad de la organización.

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

- ✓ Algunas personas no pueden motivarse. Esta idea es una gran equivocación: todos los individuos tienen motivaciones pero por distintas cosas. Por esta razón es importante conocer cuál es la tarea que entusiasma al empleado para que su trabajo resulte más productivo para la organización.
- ✓ Un colaborador eficaz no necesita motivación. Este es otro mito que confunde los conceptos. La inteligencia no siempre va de la mano de la automotivación. Muchas personas capaces en realidad no saben qué es lo que los motiva y pueden terminar aburriéndose de su actividad. El resultado es de frustración, falta de interés y en consecuencia, la disminución de la productividad.

Existen diferentes tipos de liderazgo, porque de hecho hay muchas formas de conducir personas (autoritarias, pasivas, transaccionales, transformadoras, facilitadoras, y aproximadamente 20 más), un estilo subyugador o hipnotizador de voluntades es el liderazgo persuasivo.

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

En un comienzo, la persuasión era percibida como una técnica reservada para las negociaciones y las ventas. En la actualidad, representa una competencia necesaria para cualquier modelo de liderazgo.

El liderazgo persuasivo requiere de la capacidad de conducir a los individuos para que adopten determinadas posiciones sobre las cuales generalmente desconocen si tienen habilidades para alcanzar el éxito. La diferencia con el concepto de manipulación, es que las **técnicas de persuasión** respetan la dignidad y fomentan el desarrollo del ser humano.



Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

Características del líder persuasivo:

- ✓ El líder persuasivo debe preparar su posición y considerarla desde varios ángulos. Esto puede llevar varias semanas de planificación. Requiere de un posicionamiento de ideas, de información y puntos de vista, de tal forma de recurrir con éxito a las emociones básicas de los colaboradores.
- ✓ El líder persuasivo, además de contar con un argumento racional, necesita establecer confianza en el vínculo a partir del desarrollo de la capacidad de comunicación y de la comprensión de la conducta humana. La credibilidad de las personas se consigue cuando se dan suficientes explicaciones sobre las decisiones tomadas y el líder brinda apoyo para llegar a la meta.
- ✓ El líder persuasivo invita a los colaboradores a participar del diálogo sobre posibles soluciones, permitir sugerir alternativas y debatir sobre la posición tomada. Es importante tomar en cuenta las preocupaciones y las necesidades del grupo. Para

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

persuadir con eficacia, es necesario saber escuchar a los demás y buscar una solución compartida.

- ✓ El líder persuasivo tiene una mentalidad abierta. Si un grupo de colaboradores observa que el líder está preocupado por entender sus necesidades, responderán de manera positiva y confiarán en él.
- ✓ El líder persuasivo logra sus objetivos a través de una comunicación efectiva. Sabe qué decir y cómo decirlo. Además de cuidar su lenguaje verbal, cuida su lenguaje corporal. Interactúa sin invadir el espacio físico, manteniendo la distancia con su entorno. Mira a los ojos y se muestra relajado. Es tan importante el tono de voz como la vestimenta que usa.
- ✓ El líder persuasivo tiene cultura general y está informado de lo que sucede en el mundo. De todas formas, intenta mantenerse al margen de aquellas discusiones políticas o religiosas que, en la consistencia, no conducen a ninguna parte.
- ✓ El líder persuasivo, frente a un conflicto entre personas, adopta una actitud pacifista e intenta ver el lado positivo de la

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

situación para que todos salgan ganando. El desarrollo de su inteligencia emocional le permite mantenerse sereno en momentos de gran conflicto, orientado siempre a obtener los mejores resultados para todos.

- ✓ El líder persuasivo emplea su poder para alcanzar los objetivos preestablecidos y para que sus colaboradores se sientan orgullosos con su gestión; no para manipularlos.

- ✓ El líder persuasivo tiene un gran sentido altruista. Enseña a sus colaboradores a plantearse metas altas y a esforzarse para cumplirlas para que se sientan orgullosos de sí mismos. Pone a prueba sus talentos y habilidades para obtener el máximo provecho e induce a su grupo para el constante desarrollo y mejora de sus capacidades.

Qué técnicas de persuasión utiliza:

- Intentar que los colaboradores se sientan seguros y aceptados para que puedan recibir nuevas ideas. Si existen opiniones contrariadas, lo mejor es evitar el enfrentamiento y recordar,

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

empleando un lenguaje amistoso, que existe un objetivo en común.

- Frente a una actitud de oposición, no responder al ataque para poder neutralizar la situación. Si existe una discusión con una persona, esperar en silencio asintiendo como dándole a entender que comprendemos la actitud y aguardar unos minutos. Esto resulta efectivo en la mayoría de los casos para moderar la postura de la persona. El líder refuerza su papel y sin decir nada, conduce a su oponente a volver a su eje.
- Si una persona continúa con su postura de ataque se puede reorientar la energía. La técnica consiste en mostrarse de acuerdo con el individuo y apoyar su punto de vista. Frases como "Entiendo tu punto de vista" o "Te refieres a esto" eliminan las razones de la oposición y permiten abordar la situación desde otro punto de vista.
- Para agradar a un individuo es fundamental que en principio el líder sienta agrado por éste. Para ello, es necesario encontrar al menos una cosa que le agrade de su persona. Si un líder persuasivo piensa que le agrada la persona, cambiará la

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

sensación que tiene respecto a ella. Para conseguir persuadir a otros es necesario que las personas crean tanto en el líder como en su mensaje. Reconocer y valorar las fortalezas de los colaboradores genera mayor confianza en el equipo de trabajo.

- Los primeros cinco minutos se deben emplear para hacer sentir cómodos a los demás, no para impresionarlos. El objetivo es lograr distender a las personas para que se vuelvan más receptivas a las nuevas ideas. Para ello, mirar a los ojos, sonreír o realizar un contacto afectivo son buenas alternativas para lograr una mejor “primera impresión”.
- Reconocer la realidad de los colaboradores para adecuarla a la organización y crear un beneficio en común. Para ello, es necesario desarrollar la habilidad para escuchar y prestar atención a sus preocupaciones. El objetivo es unir al grupo a partir de algo del que todos puedan estar de acuerdo. Comprender y admitir la opinión de los otros facilita una mayor receptividad porque sienten que están siendo reconocidos.
- Ofrecer distintas opciones para elegir. La participación de los colaboradores en la toma de decisiones genera motivación e

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

interés de su parte y apela al compromiso. Es conveniente no ofrecer más de 2 o 3 opciones para no abrumar al grupo, comentar cuál es la preferida, aclarando siempre que se respeta la libertad de elección.

- Emplear la palabra "justicia". Al utilizar este término o sus derivados el líder persuasivo dignifica a sus colaboradores y les hace ver que existe una identificación con ellos. Frases como "este plan debe ser justo para todos" o "la tarea se repartirá en forma pareja" generan confianza y vuelven a las personas más receptivas.
- Buscar aliados y fortalecerlos. Para ello, es necesario brindarles toda la información necesaria (tendencias, cifras, estadísticas, etc.) para que puedan influir en los demás. Cualquier elemento que sirva para apoyar la posición del líder es importante. La información debe ser breve y clara para que todos puedan recordarla.
- Emplear un lenguaje emocional. Este tipo de lenguaje permite crear una imagen en la mente conectada con una idea a un nivel más profundo. La idea es que los colaboradores no sólo

Obtener lo mejor del otro y el **Liderazgo Persuasivo**

entiendan los objetivos a través del razonamiento sino que también puedan sentirlos.

- Convencer a los indecisos. Un modo de tratar de ganar su confianza es dejarlos observar mientras se interactúa con otras personas del grupo. La forma en que aborda el líder persuasivo a la oposición puede llevar a los indecisos a impresionarlos y a ganar su aprobación.
- Una **técnica de persuasión** es incorporar a la charla el punto de vista contrario y luego cambiar el debate. Esto demostrará a los indecisos que el líder es una persona razonable y que sabe comprender a otros. Los indecisos son personas que saben entender otros puntos de vista y necesitan también ser comprendidos. Es una forma de ganar la confianza de ellos.