

ESTRATEGIAS DE INFLUENCIA

- **Dar Poder:** Que la persona se sienta valorada, reconocida y parte del proceso de decisiones.
- **Conocimiento Interpersonal:** Conocer lo que la persona valora, lo que es importante para ella.
- **Negociar:** Estando en esto conmigo cuentas conmigo para el futuro, ¿cómo puedo ayudarte? Construir un Ganar/Ganar
- **Construir Relaciones:** Conocer quienes motorizan la empresa, promover ideas.
- **Conocer la Organización:** Saber en quien apoyarnos para que tomen en cuenta nuestras ideas, saber qué sería aceptable, qué botón pulsar.
- **Visión Común:** Inspirar el buen desempeño, principios y valores; cómo cada uno encaja.
- **Gerencia de Impacto:** Lograr atención positiva o negativa con acciones impactantes.
- **Persuasión Lógica:** Usar data para convencer, "Yo soy el Experto"
- **Coerción:** Mostrando las consecuencias de no hacer algo bien, enfocar puntos de presión, daño o riesgo. Presionar para resultados.

26



ESTRATEGIAS DE INFLUENCIA

- **Dar Poder:** Que la persona se sienta valorada, reconocida y parte del proceso de decisiones.
- **Conocimiento Interpersonal:** Conocer lo que la persona valora, lo que es importante para ella.
- **Negociar:** Estando en esto conmigo cuentas conmigo para el futuro, ¿cómo puedo ayudarte? Construir un Ganar/Ganar
- **Construir Relaciones:** Conocer quienes motorizan la empresa, promover ideas.
- **Conocer la Organización:** Saber en quien apoyarnos para que tomen en cuenta nuestras ideas, saber qué sería aceptable, qué botón pulsar.
- **Visión Común:** Inspirar el buen desempeño, principios y valores; cómo cada uno encaja.
- **Gerencia de Impacto:** Lograr atención positiva o negativa con acciones impactantes.
- **Persuasión Lógica:** Usar data para convencer, "Yo soy el Experto"
- **Coerción:** Mostrando las consecuencias de no hacer algo bien, enfocar puntos de presión, daño o riesgo. Presionar para resultados.

26



ESTRATEGIAS DE INFLUENCIA

- **Dar Poder:** Que la persona se sienta valorada, reconocida y parte del proceso de decisiones.
- **Conocimiento Interpersonal:** Conocer lo que la persona valora, lo que es importante para ella.
- **Negociar:** Estando en esto conmigo cuentas conmigo para el futuro, ¿cómo puedo ayudarte? Construir un Ganar/Ganar
- **Construir Relaciones:** Conocer quienes motorizan la empresa, promover ideas.
- **Conocer la Organización:** Saber en quien apoyarnos para que tomen en cuenta nuestras ideas, saber qué sería aceptable, qué botón pulsar.
- **Visión Común:** Inspirar el buen desempeño, principios y valores; cómo cada uno encaja.
- **Gerencia de Impacto:** Lograr atención positiva o negativa con acciones impactantes.
- **Persuasión Lógica:** Usar data para convencer, "Yo soy el Experto"
- **Coerción:** Mostrando las consecuencias de no hacer algo bien, enfocar puntos de presión, daño o riesgo. Presionar para resultados.

26



ESTRATEGIAS DE INFLUENCIA

- **Dar Poder:** Que la persona se sienta valorada, reconocida y parte del proceso de decisiones.
- **Conocimiento Interpersonal:** Conocer lo que la persona valora, lo que es importante para ella.
- **Negociar:** Estando en esto conmigo cuentas conmigo para el futuro, ¿cómo puedo ayudarte? Construir un Ganar/Ganar
- **Construir Relaciones:** Conocer quienes motorizan la empresa, promover ideas.
- **Conocer la Organización:** Saber en quien apoyarnos para que tomen en cuenta nuestras ideas, saber qué sería aceptable, qué botón pulsar.
- **Visión Común:** Inspirar el buen desempeño, principios y valores; cómo cada uno encaja.
- **Gerencia de Impacto:** Lograr atención positiva o negativa con acciones impactantes.
- **Persuasión Lógica:** Usar data para convencer, "Yo soy el Experto"
- **Coerción:** Mostrando las consecuencias de no hacer algo bien, enfocar puntos de presión, daño o riesgo. Presionar para resultados.

26

