

Capítulo 17



La Influencia

En el primer aniversario de la creación del grupo de ciudadanos *Causa Común* (*Common Cause*), el fundador John W. Gardner escribió un resumen de las reglas que este grupo había aprendido para influir y lograr cambios en quienes tomaban decisiones sobre la ciudad. Las reglas que se incluyeron fueron:

- Limitar el número de objetivos y apuntar con firmeza hacia ellos.
- Marcar la pauta en el entusiasmo ciudadano.
- Formar alianzas.
- Contar la historia.

Al seguir estas y otras reglas fundamentales, *Causa Común* creció en su primer año hasta doscientos cincuenta mil miembros (el objetivo para su primer año tan sólo era de veinticinco mil miembros), y en la actualidad continúa siendo una voz efectiva de los ciudadanos para influir en las políticas públicas.

La experiencia suya en el tema de influir en las decisiones importantes que otros toman (ya sea en el gobierno, en los negocios, entre sus colegas profesionales o sus amigos, o en cualquier otro espacio) puede ser tan exitosa como la de la *Causa Común*.

Los siguientes interrogantes pueden serle de gran ayuda para mejorar su capacidad de influir en otros.

¿Cuáles considero que son las tres decisiones más importantes que deben tomar otras personas en el futuro inmediato?

Concentre sus energías en unos pocos objetivos fundamentales. Pregúntese con respecto a cada objetivo potencial, cuál será el impacto de esa decisión en los siguientes cinco a cincuenta años. ¿Qué cambios producirá esa decisión? Hay decisiones que pueden producir un cambio de dos años, otras pueden producir un cambio de diez años y otras más pueden producir un cambio de cincuenta años. Esta clase de evaluación puede ayudarle a decidir en qué áreas invertir su tiempo, energía y dinero.

¿Por qué quiero influir en estas decisiones en particular?

¿Lo hago por el bien de mis hijos y de los hijos de los demás? ¿Lo hago para obtener reconocimiento personal? ¿Lo hago por mi país? ¿O por causa de mi fe en Dios? ¿Es sólo para ver cambiar las cosas? ¿Por qué quiero influir tanto en este cambio?

¿Quién tomará estas decisiones en realidad?

Para influir en un grupo, en la mayoría de los casos solo necesita influir a una o dos de las personas más dominantes en el grupo. ¿Quiénes son esas personas? ¿Cómo puede influirlas?

¿Estoy comprometido con los mejores intereses de las personas? ¿Cómo puedo comunicarles mi compromiso?

Abraham Lincoln dijo: *“Antes de poder convencer a un hombre de algo, usted debe primero convencerlo de que es su verdadero amigo”*

Deténgase treinta segundos en este instante y piense en las ocasiones en el pasado en las que cambió su parecer con respecto a algo importante. ¿Acaso no es cierto que un *amigo* fue clave para que se produjera ese cambio de parecer? Todos nosotros aprendemos de nuestros amigos. Cuando los amigos que nos apoyan tratan de influirnos, cambiamos.

¿Las personas que quiere influenciar lo consideran a usted un verdadero amigo? Si no es así, ¿de qué manera puede convencerlas de que su amistad es verdadera? No se trata de que juegue a engañarlas; pero si realmente está del lado de ellas, ¿cómo puede demostrarlo?

En ocasiones, usted puede llegar a estar en una situación de tensión, en una potencial discusión con las personas que quiere llegar a influenciar. Cuando eso suceda, en lugar de tratar de discutir contra ellos, discuta *con ellos contra el problema*. De esa forma, encontrará más aceptación para sus ideas. Si, por el contrario, trata de probar que están equivocados, si su deseo es mostrar la superioridad de sus ideas, oírlos rogar misericordia, torcerles el cuello hasta que se les rompa, con toda seguridad sólo va a encontrar resistencia y oposición. Pero si logra comprender la raíz de sus inquietudes y les dice: “Ya veo por qué están tan inquietos con este asunto. Déjenme ayudarles a solucionar su problema”. La respuesta de ellos será positiva.

¿Qué hechos deberían conocer las personas antes de tomar decisiones?

Citemos una vez más a Peter Drucker, “*Una vez los hechos son claros, las decisiones correctas saltan a la vista*”. Averigüe qué hechos o información necesita saber quien va a tomar las decisiones y luego supla esa información.

¿He hecho mi tarea?

En una ocasión le pregunté a un socio capitalista que poseía la mayoría de las acciones en una docena de compañías (un hombre que se había sentado en por lo menos entre treinta y cincuenta distintas mesas directivas en varias oportunidades): “¿Cuál es el secreto para ser un buen miembro de una junta directiva?”

— Es muy sencillo, — replicó, — haz tu tarea. En la mayoría de las juntas directivas a las que asisto, los miembros sencillamente llegan, abren sus carpetas y empiezan a buscar el asunto en el que habían quedado en la reunión del mes anterior. No están preparados para influir sobre los demás porque realmente no han hecho la tarea.

¿Cuáles son las consideraciones de valor y precio en las decisiones?

Una vez más piense en los factores de valor y precio que discutimos en el capítulo cinco. Asegúrese de comunicar el valor de la decisión que está sugiriendo y el costo de tomar una diferente.

¿Quién más quiere influir en las decisiones?

¿Con qué otra persona puede usted cooperar? Encuentre a alguien que comparta sus metas y formen una alianza.

¿Cómo puedo invertir dinero de manera sabia para ayudar a generar influencia?

¿Qué organizaciones quiere ganar? Aumente la influencia de esas organizaciones ayudándoles y proveyendo los fondos necesarios para ellos.

Una última pregunta.

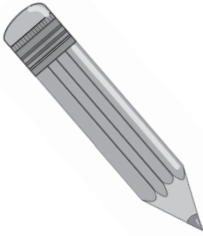
¿De qué forma afectarán estas decisiones a las personas involucradas?



GUIA DE ESTUDIO CAPITULO 17

Nombre: _____

Fecha: _____

**Lea Juan 8:28 - 36****Recuerde**

Para saber cómo influir sobre aquellos cuyas decisiones significan mucho para usted, plantéese los siguientes interrogantes.

♦ ¿Cuáles considero que son las tres decisiones más importantes que deben tomar otras personas en el futuro inmediato?

♦ ¿Por qué quiero influir en estas decisiones en particular?

♦ ¿Quién tomará estas decisiones en realidad? _____

♦ ¿Estoy comprometido con los mejores intereses de las personas? ¿Cómo puedo comunicarles mi compromiso?

◆ ¿Qué hechos deberían conocer las personas antes de tomar decisiones? _____

◆ ¿He hecho mi tarea? _____

◆ ¿Cuáles son las consideraciones de valor y precio en las decisiones?

◆ ¿Quién más quiere influir en las decisiones? _____

◆ ¿Cómo puedo invertir dinero de manera sabia para ayudar a generar influencia? _____

◆ ¿De qué forma afectarán estas decisiones a las personas involucradas? _____

Saber cuáles son las preguntas correctas le brinda a usted una gran influencia y le ayuda a incrementar su confianza como líder.