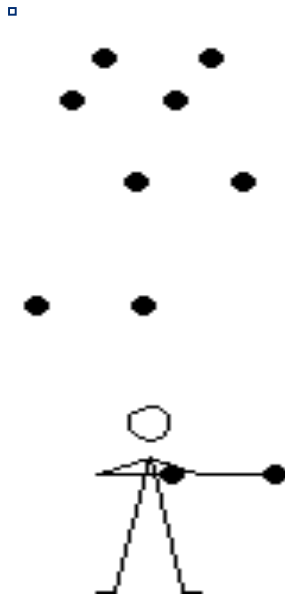


El líder y su equipo II

EMBA

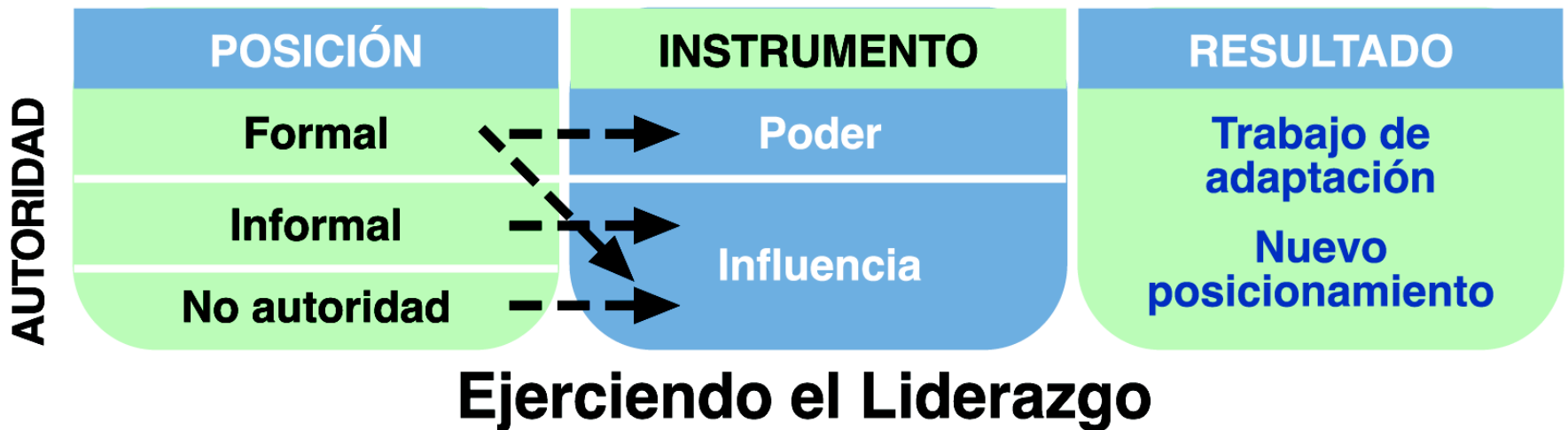


Profesores
Vladimir Petit-@vladimirpetit
Ramón Piñango-@rapinango

Sesión 4

La persuasión
una herramienta fundamental del liderazgo,
especialmente en tiempos turbulentos

Primera aclaratoria importante



4

Segunda aclaratoria importante

Persuasión vs Manipulación

El astronauta

<http://www.youtube.com/watch?v=8LcQLgBdurU>

http://www.youtube.com/watch?v=k_rJEjkaNVU

¿Por qué aprender a persuadir eficientemente?

Para que no haya desperdicio de ningún tipo

Ni en la ejecución de un proceso bien planificado

Ni en la utilización correcta de los principios o herramientas

Ni en lograr la respuesta buscada

Persuasión y eficiencia

La persuasión es el manejo eficiente de la opinión pública y privada y,

un proceso de convencimiento irrenunciable para quien lidera

Persuasión: el proceso y sus elementos

- Un Mensajero (interlocutor o speaker)
- Un Mensaje
- Una audiencia precisa

Grave riesgo en turbulencia

Mayor dificultad en obtener la moneda de pago del ejercicio de liderazgo:

La generación de atención

Persuasión: ¿su finalidad entonces?

Es influir, por eso se planifica un cambio de patrón actitudinal y se utilizan armas específicas para lograr un click (mental shortcuts)

El patrón actitudinal y su cambio

- **Prejuicios**
- **Actitudes**
- **Cambio automático vs resistencia al cambio (adaptación)**
- **4 formas de cambio de patrón**

4

**Ahora,
las armas o algunos de los
principios que gobiernan la
conducta normal**

Principio de reciprocidad



**Una concesión....
solicitada o no
crea una obligación**



**obrando en nuestro disco duro: responsabilidad y
satisfacción**

La generosidad tiene recompensa

Principio de conformidad social



Si todos si....¿por qué yo no?

Si todos no....¿por qué yo si ?

El peso de la verdad plural, de la mayoría, de la evidencia social y el resguardo propio a través de la responsabilidad difusa

Trabaja mejor en condiciones de inseguridad o incertidumbre

Principio de la escasez

- Lo exclusivo
- No renovable
- Que genera distinción



Principio de autoridad y obediencia

- **Milgram / Atributos:**

1. **Reputación**
2. **Conocimiento**
3. **Apariencia**



- **Experimento de la Univ. Cambridge**

Principio de autoridad y obediencia -manejo de las estadísticas:

a. **Fuerza persuasiva depende de:**

- **acreditación**
- **impacto**
- **pertinencia**
- **claridad**
- **Generalidad**
- **credibilidad**

b. **Para sacarle provecho:**

- **elementos persuasivos**
- **la clara comparación**
- **las conclusiones**

Principio de compromiso y consistencia

- **2 pasos, un proceso**
- **Tendencia natural explotada por el sentido de compromiso**
- **Sirve para evitar la incertidumbre o la inseguridad aún haciendo algo contrario a nosotros mismos**

Principio del agrado- ele. aspiracional

- **Asociación positiva**
- **Atractivo**
- **Genera apariencia de Honestidad, inteligencia, simpatía y talento**



<http://www.youtube.com/watch?v=ZDP-RBpHgCM>

<http://www.youtube.com/watch?v=Tr4r4Qf9S-8>

Estudiando la audiencia



**Análisis de orígenes, gustos,
composición, compromisos,
prejuicios, posibles zonas para hacer
click**

Una reflexión adicional- el manejo de los debates

- **Utilidad**

- **¿Quién gana?**



- a. **Quien maneja expectativas**

- b. **Quien transmite con claridad una idea**



Formas de cambiar el patrón actitudinal



Activación



<http://www.youtube.com/watch?v=LVabZerSDyQ>



Banco de Chile

<http://www.youtube.com/watch?v=tmLmWiqSVS8>

Desactivación



Reforzamiento



Conversión

