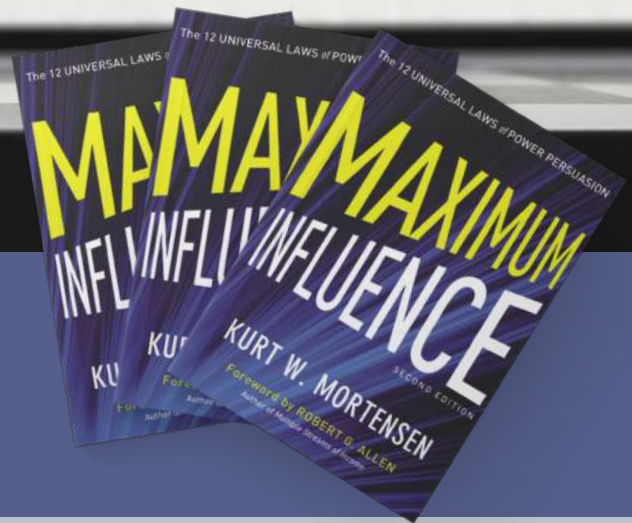


LA PERSUASIÓN TE LLEVA AL ÉXITO

Técnicas para mejorar tu capacidad de influencia

Contenido inspirado en el libro en inglés
“Maximum Influence” de Kurt W. Mortensen

EXTRACTOS es un esfuerzo educativo para estimular el desarrollo personal. Extraemos la esencia útil de libros en inglés y escribimos en español un extracto de aplicación práctica



EXTRACTOS

www.extractodelibro.com

Este contenido es producto de una interpretación independiente y análisis propio de los editores de EXTRACTOS, respetando las leyes de propiedad intelectual. Cada extracto es una creación original protegida por derechos de autor. Está prohibida la reproducción y distribución abierta de este contenido sin autorización expresa



EN ESTE EXTRACTO:

- Importancia de la voz y el lenguaje corporal.
- Claves para preparar un discurso.
- Técnicas de comunicación efectiva.
- La persuasión hace personas más exitosas.

La persuasión es la gran habilidad de las personas exitosas. Así es como la gente gana poder e influencia.

El arte de la persuasión es lo que hace que el mundo gire

Entender las teorías de la persuasión, la motivación y la influencia te pondrá en el asiento del conductor de la vida

Con los secretos de la influencia y de la persuasión, podrás aumentar tu influencia sobre los demás. También podrás inspirar a otros a actuar y a la vez conseguir lo que quieres

En este extracto, se comparten las técnicas más importantes del comunicador Kurt Mortensen, una de las principales autoridades de la persuasión en Estados Unidos

ES BUENO SABERLO

- Las habilidades de comunicación ocupan el primer lugar de las cualidades personales que los empleadores buscan en los graduados universitarios
- Algunas investigaciones estiman que hasta el 93% del impacto de tu mensaje depende de elementos no verbales
- Los estudios demuestran que quienes aprenden y crecen cada día son más optimistas sobre la vida
- Quienes no aprenden y no crecen cada día se vuelven pesimistas y dudan de sí mismos y de su futuro
- Una persona media está expuesta a entre 300 y 400 mensajes persuasivos al día sólo a través de los medios de comunicación

4 TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

1

Actúe con buena voluntad, es decir, con cortesía, y preocupación genuina. Es la base de todas las interacciones y crea un ambiente de reciprocidad

2

Llame a la gente por su nombre, es una de las maneras más efectivas de crear un vínculo inmediato con la gente

3

El humor hace que el persuasor parezca más amigable y aceptable y tiende a crear un mejor ambiente

4

Una sonrisa genera una buena primera impresión, demuestra aceptación y confianza que por lo general contagia a los demás

LA RELACIÓN PERSUASIÓN-ÉXITO

Un estudio de Harvard descubrió que por cada persona que perdió su trabajo por no hacer el trabajo, dos personas lo perdieron por no saber tratar con la gente

El Instituto Carnegie de Tecnología descubrió que sólo el 15% del éxito en el empleo se debe a la formación técnica o a la inteligencia, mientras que el 85% restante se debe a factores de personalidad, o a la capacidad para tratar con la gente exitosamente

“Cuando tu psiquis está en su sitio, siempre seguirás a tu corazón”

Kurt W. Mortensen

CAMINO CONSCIENTE DE LA PERSUASIÓN

Una persona que escucha y se interesa en el mensaje hará un mejor procesamiento. Luego evaluará conscientemente su reacción o respuesta



LA PRIMERA IMPRESIÓN

El oyente dedica poco tiempo a procesar la información. Su mente llega a una decisión automática sin hacer ningún procesamiento racional

CAMINO SUBCONSCIENTE DE LA PERSUASIÓN

La capacidad de trabajar bien con la gente encabeza la lista de habilidades y hábitos comunes de las personas exitosas.

La primera impresión se produce en sólo segundos de interacción inicial con un desconocido, por lo que no hay tiempo que perder.

ES BUENO SABERLO

- 1 Hay estudios que revelan que muchos de los mejores persuasores son introvertidos
- 2 Existen altas correlaciones entre capacidad para persuadir y nivel de ingresos
- 3 No siempre somos conscientes cuando aceptamos o ignoramos mensajes
- 4 Después de hacer una compra buscamos justificar la decisión
- 5 Una asociación con personas o lugares puede volvernos más receptivos a un mensaje
- 6 Cuando nos sentimos inseguros(as) de cómo actuar buscamos qué hacen los demás
- 7 Existe correlación entre la capacidad de leer lenguaje corporal y calidad de relaciones

3 FORMAS DE LEER AL CUERPO



A través de nuestros ojos, podemos evaluar la veracidad, la inteligencia, la actitud y los sentimientos de un interlocutor



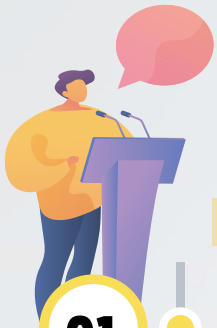
La forma en que usamos las manos dice mucho de lo que pensamos o sentimos. Las manos escondidas se interpreta como que algo se oculta



La forma en que una persona inclina la cabeza, buscando proximidad o alejándose, puede dar pistas sobre su nivel de interés

“ Conseguir que la gente haga lo que tú quieres y que además lo disfrute no es algo accidental o casual ”

Kurt W. Mortensen



5 CLAVES PARA PREPARAR UN DISCURSO

01

Domina el ritmo. Cuando hablas más rápido, puedes mantener la atención por más tiempo. Cuando reduces el ritmo, puedes colocar énfasis. Juega con los ritmos

02

Juega con los tonos. El tono es la agudeza o gravedad de la voz. Puede ayudar a que la gente permanezca alerta mientras habla si el tono de su voz sube y baja

03

Cuida la articulación. Articula con claridad cada oración, frase y palabra. Cuando el discurso es claro y coherente, transmite competencia y confianza

04

Trata las pausas como si fueran oro. Utiliza las pausas intencionales para añadir énfasis, reforzar claridad, permitir procesamiento y para calmar los nervios

05

Evita los rellenos de voces ["um", "ah", "eh"] **y las muletillas** ["este", "cierto"]. La mejor forma de lograrlo es practicando y viéndose en video

LA IMPORTANCIA DE LA VOZ

La forma de decir las palabras que elegimos es tan importante como las propias palabras. La voz es una gran herramienta para muchas técnicas de persuasión

Por ejemplo, puedes decir lo mismo, pero con cinco significados diferentes, según la intención de la voz. Puedes decir "gracias" cargado de sarcasmo, amor, ira, humor o sorpresa, simplemente cambiando el tono de la voz

Tu voz es lo que tú eres. Es tu marca y tu tarjeta de presentación

LAS CINCO "P" DEL ÉXITO

1. Psiquis: la psiquis correcta es saber lo que quieres y tener un plan para conseguirlo

2. Persistencia: Es la razón número uno por la que la gente tiene éxito en la vida

3. Desarrollo Personal: Puedes aprender a través de las experiencias de otras personas

4. Pasión: Te permite captar los corazones y las mentes de las personas

5. Persuasión: Conseguir lo que quieres y en el proceso ayudar y cultivar amistades

¿PERSUADE EL MIEDO?

Una dosis adecuada de miedo sí funciona en la persuasión. Pero debes aprender a regularlos y tener la cantidad adecuada.

Si la dosis es demasiado pequeña, no estimulará la acción. Si el miedo es demasiado grande, provocará resistencia y la aceptación disminuirá

"Hemos oído que la repetición es la madre de todo aprendizaje; también es la madre de la persuasión eficaz"

Kurt W. Mortensen