



Blanca Espina Pahí
@blancaespina

*Más de 20 años ayudando a las empresas a ser
más competitivas a través de la comunicación,
liderazgo e innovación.
Colaboradora académica de ESADE.
Consultora Europea de Innovación.*

Gestión de la influencia

24 de febrero de 2021

Temas de hoy

Gestión de la Influencia:



Tu propósito

1



Ventana de Johari

2



Ned Herrmann

3



Cohen and Bradford

4

*¿Qué es la
influencia?*

*¿Puedo influir sin
autoridad?
¿Cómo?*

*Tú eres tu
principal
instrumento*



TU propósito

1. ¿Qué es lo que más te gusta hacer?
2. ¿Qué es lo que haces bien?
3. ¿Qué es aquello por lo que te pagan?
4. ¿Qué es lo que el mundo necesita y tu puedes ofrecer?

TU propósito

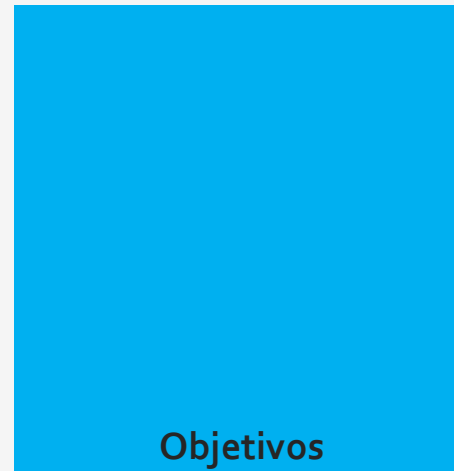


La ventana de Johari



Test Ned Herrmann

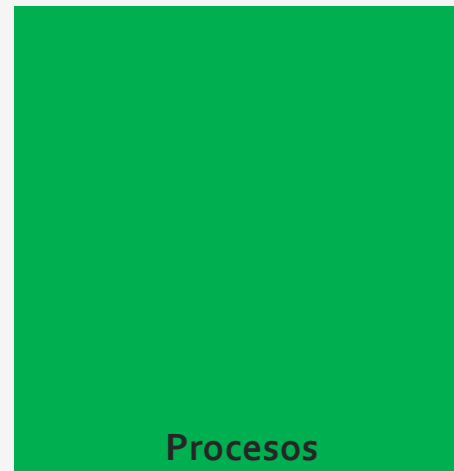
Autoconocimiento del cerebro
completo



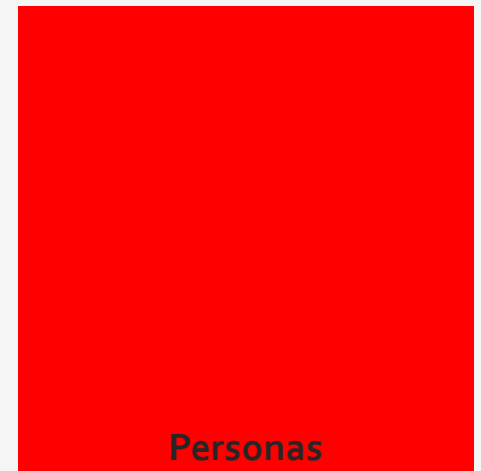
Objetivos



Innovación



Procesos



Personas

Primer pensamiento

PROPÓSITO
¿Qué queremos conseguir aquí?

Objetivos
Resultados
Focus

“ROI” = retorno objetivo

POSIBILIDADES
¿Cómo podemos innovar?

Visión amplia
Riesgo
Innovación

“ROI” = innovación

PROCESOS
¿Cómo podemos conseguirlo?

Proceso
Método
Reglas

“ROI” = eficiencia, excelencia

PERSONAS
¿Cómo podemos trabajar juntos?

Armonía
Mediación
Equipo

“ROI” = calidad de relaciones

Rasgos más característicos

Dominante
“Frío”
“No apoya”
Demasiado desafiante

Análisis crítico
Diagnóstico
Orientado al resultado
Le gusta evaluar y decidir

Se aburre fácilmente
Se distrae
Fuera de contacto con la realidad
Impetuoso

Expresivo
Construye conceptos
Orientado al cambio
Le gusta innovar

Rígido
Inflexible
Perfeccionista
Lento

Fiable
Disciplinado
Sigue el método
Le gusta organizarse

Hipersensible
No sabe decir “no”
Sumiso
Evita conflictos

Sensible
Escuchador
Orientado a las personas
Le gusta trabajar con la gente

Encontrar el momento oportuno, o crearlo, es tan importante como tener claro qué se debe hacer.

Entender como está el interlocutor es fundamental para influir en él.

Capacidad empática
¿Qué tal interpretas la cara de tu interlocutor?

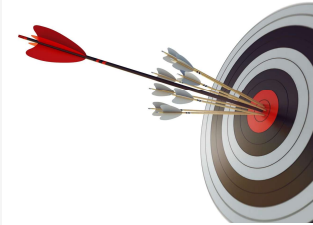
Si quieres saber cómo interpretas las emociones de tus interlocutores, en unos minutos lo puedes averiguar haciendo un test con 20 fotos,

https://greatergood.berkeley.edu/quizzes/ei_quiz/take_quiz

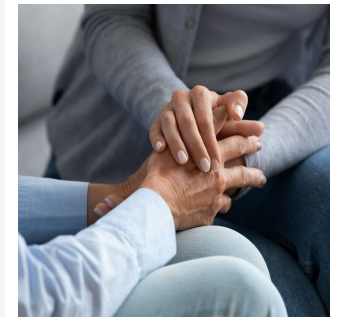
El modelo de influencia de Cohen and Bradford



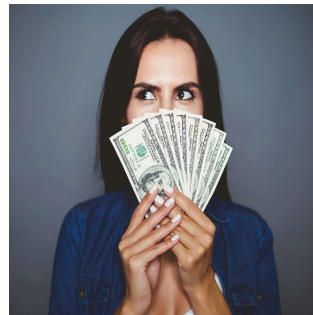
1. Alianzas



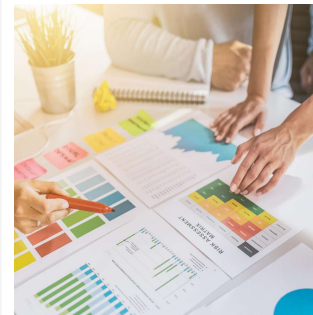
2. Objetivos y metas



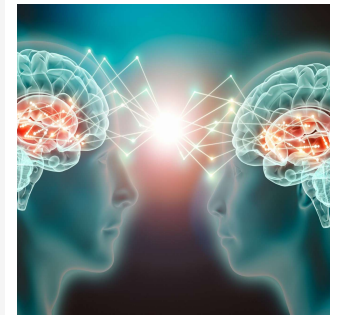
3. El mundo de la
contraparte



4. Moneda de cambio



5. Estado de la relación
hoy



6. Gestión de la relación

La relación se crea cada día, en cada interacción, en cada contacto y su base es la confianza

DIALOGAR, DECIDIR Y ENTREGAR
US
DECIDIR, DIALOGAR Y ENTREGAR

1. *Influenciar es la capacidad de determinar o alterar la forma de pensar o actuar de una persona sobre un tema concreto.*
2. *Disponemos de herramientas para influenciar sin autoridad, pero la principal herramienta somos nosotras.*
3. *Ned Herrman es la herramienta que nos ayuda a diagnosticar a los otros. Es clave sintonizar.*
4. *Dialogar, decidir y entregar antes que decidir, dialogar y entregar. Comunicar, comunicar, comunicar.*

Ideas clave



Blanca Espina Pahí
@blancaespina
blanca.espina@esade.edu

¡Gracias!