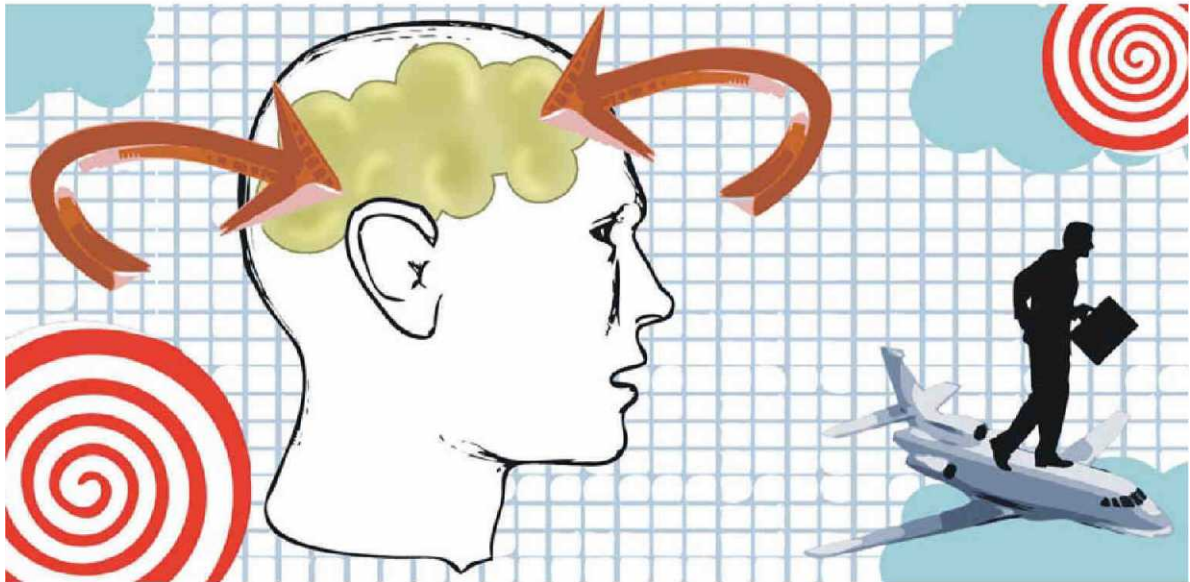




“ Si no comunicas no influyes.  
Si comunicas mal influyes mal”

Enrique Alcat, director ejecutivo de IE Business School.



# Influir en los demás

Enrique Alcat ❖ Este gurú nos enseña a dominar el arte de la persuasión

## COMPLEJA COYUNTURA

I. GAR A UEZ  
lgarciauez@eg-ocio.com

Todo, lo queramos o no, influye en nuestras vidas y en nuestro día a día. Todos hemos tenido y seguimos teniendo influencias (positivas o negativas) de nuestra familia, de nuestras amistades y de nuestro entorno personal y profesional más cercano. Incluso de personas que están lejos y que ni siquiera conocemos. *¡Influye!*, la última obra de Enrique Alcat, sintetiza las técnicas más influyentes, a través del ejercicio de la comunicación, para conseguir en los demás lo que pretendemos. Todo comunica y, todo, absolutamente todo, nos influye.

La influencia no es privativa de un selecto grupo de personas a las que llamamos poderosas, carismáticas e, incluso, populares. En algunos casos, existen personas muy influyentes prácticamente desconocidas y, en otros, las personas que abandonan su actividad dejan de influir porque su estrategia era cortoplacista o se vinculaba estrechamente a unos objetivos fundamentados más en el egoísmo personal y el enriquecimiento propio, material o no, que en el beneficio común.

Las personas influyentes son aquellas que cuidan de forma exquisita su lenguaje, sus acciones, sus actitudes y todo un conjunto de cualidades personales y profesionales que van mucho más lejos que la simple seducción o la adaptación de una serie de técnicas de motivación. Las personas influyentes no sólo preparan y entrenan una serie de habilidades sino que, además, deben tener un componente ético que busque no sólo el beneficio propio sino también el ajeno. Influir en positivo para que las dos partes ganen: ese es el secreto de la buena influencia y, por tanto, de las personas que realmente saben que influir en los demás no es sólo conseguir *hacer-hacer* sino que también es proporcionar a los demás un valor que anteriormente no tenían.

La influencia, además, no debe entenderse sólo en el campo de las ideas, sino de la acción. Tiene más que ver con la actividad y la actuación porque es en la práctica cuando podemos observar nuestro grado real de influencia en los demás. Esta capacidad se aprende y depende de ti, nos desveló el autor, que en su momento trabajó en NEGOCIO. De ti depende que puedas influir y que no te dejes persuadir por los influjos negativos. Conocer las claves de la influencia no es privativo de unos pocos sino de todas aquellas personas que, realmente, a través de una estrategia planificada quieren conseguir sus objetivos a través de la comunicación. Quien conoce las claves de la influencia puede utilizar ese conocimiento en positivo o negativo. Es decir, puede influir de forma positiva o, directamente, manipular. La manipulación no está basada en valores éticos y quien la ejerce, tarde o temprano, se desacredita para siempre. Las personas que aportan valor añadido a los demás, aun que obtengan un beneficio personal, se preparan. Intenta generar en los demás esos beneficios aunque no siempre lo consigas. Piensa en ganar, pero no pienses en ganar a costa de hacer perder a los demás. La influencia no es una batalla y me-

acciones en los demás. Tal vez siempre actúes con buena voluntad y sin plantearte, de forma rigurosa, si lo que proyectas en los demás es realmente lo que piensas o, sencillamente, te dejas llevar por una normalidad de actuación que a veces resulta positiva, otras negativa y, en la inmensa mayoría de las ocasiones, ni siquiera te planteas nada”, afirma Alcat.

La influencia es como el eco, devuelve lo que recibe, y es mejor preparar tu capacidad de influir en los demás que tener que gestionar las consecuencias de las manipulaciones propias o ajenas o de una capacidad de influir no preparada, improvisada o de bajo contenido. Este poder sobre los demás tiene consecuencias y, si estás preparado, conseguirás lo que pretendes a través de una herramienta poderosa llamada comunicación. Todo influye. Todo comunica. Prepárate. *¡Influye!*

Enrique Alcat ha formado en técnicas de comunicación, persuasión e influencia a más de 5.000 altos directivos de empresas multinacionales, nacionales y pymes. ❖

Los que dejan su puesto y ya no influyen es porque su estrategia era cortoplacista

No es sólo que los demás hagan sino que ellos también evolucionen

nos una guerra donde uno gana y otros pierden. La influencia bien entendida pasa por que todos ganen.

“Te invito a una reflexión serena sobre cómo eres percibido y cómo calan tus mensajes, tus ideas, tus pensamientos y tus