

Estilos de influencia

Ejercicio de autoconocimiento



A Dominio

B
Compañerismo

D Negociación

E Retirada

C Altruismo

Estilo A. Dominio

Tiende a anteponer sus necesidades, dejando un poco de lado las de los demás.

Útil cuando no hay tiempo para titubeos, cuando hay que defender una posición o cuando hay que tomar decisiones impopulares



UCI

Universidad para la
Cooperación Internacional



Inconvenientes

- Puede crear temor.
- Puede crear resistencia (explícita o sutil).
- La gente evita influir en usted.
- Recibe pocas opiniones o noticias.
- Otros lo consideran bueno técnicamente, pero no en la gestión humana.
- **Áreas de mejora** : escucha, hacer preguntas, crear una asertividad en la comunicación.

Estilo B. Compañerismo

Tiende a dar importancia a una actitud colaboradora y cree en resultados que satisfacen a todos.

Útil cuando se requiere crear relaciones sanas y duraderas. También cuando se trabaja sobre objetivos a largo plazo bien establecidos.



Inconvenientes

- Puede pensar que tiene tiempo ilimitado para influir.
- Da por sentado que la otra persona tiene el mismo compromiso.
- En temas triviales puede gastar energías innecesariamente.
- Los otros le ven como una persona que evade riesgos.
- Otros pueden aprovecharse de su buena fé.
- **Áreas de mejora:** exposición de sus requerimientos, saber decir “no”, expresar opiniones.

Estilo C. Altruismo

Tiende a anteponer las necesidades de los demás a las suyas
Útil cuando se intenta desarrollar la confianza de otros. También para mostrar interés y construir relaciones duraderas.



Inconvenientes

- Le puede resultar difícil tomar decisiones duras pero necesarias
- Puede perder la oportunidad de influir en otros al no expresar sus puntos de vista
- Otros dan por sentado que usted estará de acuerdo
- Podrían no ofrecerle responsabilidades en las que se requiere un líder dinámico
- **Áreas de mejora:** dar opiniones, pedir lo que desea, saber decir “no”



Estilo D. Negociación

Tiende a buscar la concesión mutua de compromiso.
Acepta algunas cosas y espera que la otra persona
haga lo mismo.

Útil cuando se trata de relaciones a corto plazo o
donde no se ponen juego principios fundamentales.
Es un estilo mediador para solucionar problemas.



Inconvenientes

- Ir hacia el compromiso muy pronto, cuando tal vez haya que tratar de influir más o cuando tal vez sea adecuado dejar libre el paso.
- Puede ser superado por personas ceñidas a sus principios.
- Le pueden considerar como alguien que cede “muy pronto”.
- **Áreas de mejora:** trabajar en técnicas de arranque y empuje.





Estilo E. Retirada

Tiende a mantenerse al margen de las decisiones o no realizar cambio alguno.

Útil cuando existe riesgo de tomar decisiones precipitadas. También es un enfoque razonable cuando se enfrenta una posición muy fuerte y lo mejor es mantenerse al margen.

Inconvenientes

- Otros podrían olvidar hacerle consultas.
- Otros podrían pensar que no le preocupan las cosas.
- Decisiones importantes podrían tomarse sin su participación.
- Podría sentirse ajeno al equipo u organización.
- Podría asumir un rol “rebelde” pues es más fácil criticar que participar.
- **Áreas de mejora:** trabajar en técnicas de arranque y empuje

