

# La habilidad de convencer a los “top”

Por Patricia León

Editora General de Revista Perspectiva

“**L**os hombres hábiles ambicionan convencer, los hombres mediocres o sin talento no aspiran sino mandar.” ¿Sabe usted quien pronunció esta frase tan brillante? No fue un pensador europeo ni un político norteamericano. Es el primer alcalde que tuvo la ciudad de Guayaquil y el primer vicepresidente de la República del Ecuador, José Joaquín de Olmedo.

Convencer es una habilidad que todos queremos tener, sobre todo en los momentos en que exponemos una idea a quienes tienen el poder de aprobarla... o quienes deben ejecutarla. Ambas situaciones —completamente distintas— requieren que usted sea persuasivo para que el final de la historia sea feliz. Por ello es importante que antes de presentar su idea, elabore una “estrategia de convencimiento” que contemple los siguientes aspectos:

**¿QUÉ PROBLEMA ESTOY RESOLVIENDO?** No empiece hablando de la solución por muy positiva y optimista que sea esa forma de empezar. Inicie mostrando cuál es el problema que existe. Esto hará que su audiencia se dé cuenta de la importancia de lo que usted va a decir y le prestará atención.

**¿POR QUÉ DEBE SER RESUELTO AHORA?** Si quienes toman la decisión no ven que el problema requiere una solución urgente, se inclinarán por “esperar y ver qué sucede”. Es momento de presentar estadísticas y números de lo que puede ocurrir si el problema no se resuelve ahora.

**¿CÓMO SE LLEGÓ A ESTA SOLUCIÓN?** Es un argumento muy importante mostrar la investigación seria y metódica que se realizó para llegar a la solución escogida. Esto le dará mayor credibilidad a su presentación y a usted.

**SIMPLIFIQUE.** “Lo bueno y breve, bueno dos veces”. Olvídense de los términos difíciles y las largas explicaciones. Un bostezo, una mirada al reloj o al celular serán el mejor indicador de que debe concluir a la mayor brevedad posible.

**MOVER A LA ACCIÓN.** Al final, si todo ha ido bien, su audiencia estará de su lado decidida a aprobar su idea. Este es el momento para mostrar los beneficios tangibles de implementar su solución y comprometerlos a realizar acciones concretas.

Convencer no es fácil y menos aún a una audiencia difícil. Pero utilizando una sencilla estrategia como esta logrará su atención y, si la solución es realmente buena, su adhesión y aprobación.



## LA AUTORA



**Patricia León González** es Master en Dirección de Empresas MBA por el IDE Business School y Licenciada en Sistemas de Información por la Escuela Superior Politécnica del Litoral. Su experiencia profesional se ha desarrollado en las áreas de Operaciones Bancarias, Organización y Métodos, Comunicación Organizacional y Marketing Personal. Es Directora de Desarrollo Institucional del IDE Business School.