

La importancia de la Influencia y persuasión para el Project Manager



Finalizada la fase de planificación de los proyectos toca “lo más duro”. La ejecución del proyecto. El **Project Manager** es consciente de que una **inmensa cantidad de actuaciones** necesarias para el éxito del proyecto no dependen de él (con independencia del **empowerment** que le hayan otorgado).

El **PM es el responsable** de identificar las acciones necesarias, las rutas críticas, advertir de los riesgos, anticipar los problemas presupuestarios, comunicar, reportar, escalar, etc... Por mucha planificación que realice, es necesario **la participación activa de otras áreas de la organización** (*negocio, usuarios, infraestructuras, laboratorios, proveedores externos, desarrolladores, asesoría jurídica, calidad, equipos de despliegues, unidades locales/globales de la organización, etc.*) **que no siempre tienen los mismos objetivos**, las mismas **prioridades** y los **recursos y presupuestos** para atender nuestras peticiones.

Es por ello, que uno de los aspectos fundamentales para el éxito del proyecto será la **capacidad de influencia y persuasión que tenga el PM** para “convencer e influir en otros” para que ‘las cosas vayan saliendo’. Quizás no de forma óptima y de acuerdo al plan... pero “saliendo al fin y al cabo”.

La utilización de argumentos del tipo *“es que no me hacen caso”, “ya lo he dicho”, “ya estaba reportado”, “esta tarea es responsabilidad de otro”*... a la hora de argumentar retrasos, incumplimientos en la planificación, etc. podrá servir al PM para justificar frente a terceros sus actuaciones y servirle como elemento amortiguador de las emociones negativas, **pero en ningún caso le libera de su responsabilidad de dirigir con éxito el proyecto.**

El PM se podrá realizar **las siguientes preguntas:**

- **¿Cómo puedo mejorar** mi capacidad de influencia y persuasión en los proyectos?
- ¿La influencia y persuasión la **puedo aprender**? ¿es algo innato o relacionado con mi personalidad? ¿y con mi inteligencia emocional?
- y... ¿Cómo demonios lo aprendo?
- ¿Cómo es posible que los otros PM consigan convencer y a mí me cuesta un montón?
- ¿A qué se debe que a mí no me hagan caso?

Muchas de las respuestas a las preguntas anteriores se pueden encontrar en el libro **“Influencia, Psicología de la persuasión”** de **Robert Cialdini**.

Cialdini es conocido internacionalmente por ser uno de los principales estudiosos de **la psicología social de la persuasión**, nos ofrece en su libro los **seis principales fundamentos** necesarios para poder influir y persuadir.

La lectura del libro de **Cialdini**, acompañada con la observación de la forma en que **actúan e influyen** las personas que dominan el **arte de persuadir**, puede aportar al PM herramientas adicionales que permitan **perfeccionar sus capacidades de gestión**.

El aprendizaje de estas técnicas **requiere de muchos años de práctica**. Posiblemente no seamos capaces de dominarlas en toda nuestra vida, pero la **consciencia de las mismas**, nos permitirá comprobar los resultados cuando las aplicamos o las dejamos de aplicar en los proyectos y sacar lecciones de los resultados para **mejorar la siguiente vez**.

Resumo a continuación los seis principios del libro:

- **La reciprocidad** - Si alguien nos hace un favor, nos sentimos obligados a hacer lo mismo por él en virtud de este principio.
- **La coherencia y el compromiso** - La tendencia a ser coherentes en nuestras acciones es tan fuerte que nos puede obligar a hacer aquello que normalmente no haríamos o que no es de nuestro interés.
- **La conformidad social** - “descubrimos lo correcto enterándonos de la opinión de los demás sobre lo correcto”. Por regla general, pensamos que cometemos menos errores si actuamos como la mayoría de la gente.
- **La simpatía** - Preferimos aceptar propuestas de personas que cuentan con simpatía en sus acciones.

- **La autoridad** - La autoridad es uno de los factores motivadores más potentes de las acciones humanas. Desde nuestra infancia, somos educados en considerar la obediencia a la autoridad como algo positivo y la desobediencia como todo lo contrario.
- **La escasez** - Las oportunidades nos parecen tanto más valiosas cuanto más limitada sea su disponibilidad. Nos sentimos más motivados por el pensamiento de perder que de ganar algo de igual valor.

www.folicroquideldia.com

FRANCISCO JOSE MARTÍN-MORENO CARNERO