

## Tema 4. Adoptando habilidades

### Introducción



En algún momento de tu vida, ¿tus gestos te han delatado?, tal vez ocurrió en alguna ocasión y no te percataste de cómo sucedió y es que tu expresión facial, tu voz, los gestos, etc. se encuentran ligados a la comunicación no verbal que tienes con los demás y aunque digas algo, tu expresión corporal dirá otra cosa, esta es la razón por la que Freud decía que si tus labios callan, tus manos hablan.

Tu lenguaje verbal puede influir en las personas pero tu lenguaje no verbal emite mensajes apenas perceptibles que pueden influir, convencer y persuadir a los demás.

La PNL te ayuda a sincronizar el lenguaje verbal con el no verbal analizando la conducta de lo que piensas y sientes mientras conversas.

Imagina un líder que necesite persuadir a muchas personas de algo, debe mostrar congruencia entre lo que dice y hace, además de utilizar otras herramientas como el tono de voz, la información que brindes a los demás, los argumentos que brindes y algo muy importante, desactivar en los demás sus objeciones de manera subliminal que no es lógico ni racional.

En este tema podrás aprender esas estrategias que te ayudarán a impactar sutilmente en las personas para convencerlas e influir en ellas de manera que sean ellas mismas quienes crean que han tenido esa idea que has dejado entrever con tus argumentos.

### Subtema 1. Creando propósitos



En el día a día es indispensable tener relaciones interpersonales, revisa y te darás cuenta que siempre las tienes, en tu familia, con tus amigos, en tu trabajo y en cualquier lugar en el que te encuentres; sin embargo es necesario que esas relaciones sean las mejores y si además puedes influir en los demás para conseguir tus objetivos, será mejor, por ejemplo, imagina que te encuentras a una persona que insiste en aventarse de un edificio muy alto y solamente tú estás cerca de esa persona, ¿cuáles serían tus argumentos para que no salte?, a veces ese tipo de

personas necesitan escuchar razones muy poderosas aunadas a gran seguridad de su interlocutor, de que van a estar mejor y que todo pasará muy pronto.

Para relacionarte con los demás es importante que primero te conozcas a ti mismo y que también conozcas las motivaciones de los demás de manera que acomodes las situaciones lo mejor posible.

**Tu imagen personal**, como conociste en temas anteriores, juega un papel muy importante pues impactas en primera instancia con tu manera de vestir y siempre va acompañada de tu carisma y personalidad.

Por ejemplo:

Alberto fue a una entrevista de trabajo y al ser entrevistado por los altos ejecutivos le dijeron que tenía un excelente perfil para el puesto; sin embargo, el arete en la oreja y el cabello largo no eran parte del código de ética de la empresa, a lo que él respondió que sus conocimientos eran necesarios para la empresa; no obstante, como llegó la hora de comer, lo invitaron a continuar la entrevista al siguiente día y al despedirse de él uno de los ejecutivos le dijo que confiaba en sus esfuerzos y decisiones para lograr el puesto.

Al siguiente día, Alberto se presentó con un traje azul, sin arete y con el cabello corto, a lo que los ejecutivos, después de finalizar la entrevista le dieron el puesto y lo felicitaron por la decisión tomada. Alberto explicó que tenía esposa e hijas y que el empleo en el que estaba, necesitaba el cabello largo pues vendía cosméticos para cabello así que su gran melena era una muestra de los efectos del producto y que era capaz de lograr cambios en él para lograr sus metas.

Como podrás ver, la sugerencia del ejecutivo causó impacto en Alberto y además, él entendió lo que le quisieron decir. Esta es una manera de influir en las personas para que ellos tomen la decisión más adecuada, debes tomar en cuenta que Alberto pudo no haber entendido el mensaje y dejarse el cabello largo, de antemano, ya sabía que la empresa contaba con un código de vestimenta específico y que no era congruente el cabello largo con las normas de la empresa.



Es importante hacer notar que persuadir, no quiere decir obligar a las personas a hacer algo, ya que cada quien decide lo que quiere hacer, tampoco quiere decir que tengas que cambiar tu personalidad, sino que lo que hay que hacer es demostrar tu formación y tu experiencia para llevar tu objetivo a donde desees.

Recuerda que en ocasiones necesitarás cambiar algo de ti para lograrlo y esto es parte de esa influencia del medio ambiente o de alguna persona para que obtengas lo que desees.



No es lo mismo hablar con una persona que hablar en público, pues ante un auditorio numeroso, necesitas utilizar más técnicas como: estar tranquilo para llevar a cabo un diálogo, respirar profundamente para modular el diálogo y evitar tensión, dominar la velocidad, el volumen, el tono y las pausas que realizas al igual que tu respiración y tus gestos.

Cuando estás frente a un público, las personas actúan como espejo pues te puedes dar cuenta de las miradas e incluso llegar a escuchar comentarios, debido a esto, es importante que trabajes con tus miedos y que prepares tu material incluso, que cuentes con facilidad de improvisación si algo se te llega a olvidar, pues esto será la clave para lograr el éxito.

Muchas personas llegan a pensar que hablar frente a un público es una cualidad; sin embargo, se requiere más que eso, pues se necesita un riguroso entrenamiento en tácticas y métodos como la dicción (manera de hablar considerada como buena o mala dependiendo de las palabras); la telegenia (conjunto de cualidades de una persona que la hacen atractiva en televisión) y la expresividad el cuerpo, entre otras.

Una buena exposición ante un público requiere argumentos, lógica, orden en la información y de ti, se requiere saber expresarlos con soltura y convicción, con adecuada entonación, prosodia (parte de la gramática que enseña la adecuada pronunciación y acentuación) y expresión adecuada de todo el cuerpo, ¿recuerdas a algún conferencista que cubre estos requisitos?, ¿de qué forma impactó en ti?

Cicerón, citado por Pérez (2014) decía que para ser un buen orador es necesario hablar con convencimiento, de manera ordenada, con los ornatos del lenguaje y de memoria, acompañado también de una cierta dignidad de gestos. Mientras que él agrega estos requerimientos:

<b>1. Argumentos con ideas lógicas, reflexivas y ordenadas.</b>
<b>2. Uso retórico (arte de decir bien el lenguaje para deleitar, persuadir o conmover).</b>
<b>3. Uso adecuado de la expresión vocal y corporal.</b>

Requerimientos para hablar en público. Adaptado de Pérez, (2014).

Una vez que hayas aprendido el material del que vas a hablar, el miedo escénico habrá desaparecido.

Recuerda transmitir la información en idea, la idea es el mensaje que te incluye a ti mismo, por ello cuida tu aspecto y tu expresión corporal, tus argumentos, la manera de transmitirlos y la coherencia en tus palabras.

Las herramientas que deberás utilizar ante un auditorio son: proyectar dominio y seguridad para transmitir información, control y tranquilidad de tu nerviosismo que te permitirá demostrar dominio y autoridad de la situación, manejar adecuadamente la comunicación no verbal, crear un clima de confianza, argumentar con buenas razones y comunicarlos acompañados de una adecuada gesticulación, estrategia y seguridad.

Otro factor clave es el **carisma** que se refiere a todas tus aptitudes físicas y morales que tienes sobre ti mismo y que proyectas a los demás, es el estilo con el que haces las cosas, o sea, es lo que te hace ser tú mismo, es tu identidad.

Para Pérez (2014), el carisma es como un don sobrenatural que puede cultivarse, que a diferencia de tu personalidad y carácter que son adoptados, el carisma puede ayudarte a ampliar tu círculo de amistades, te hace ver más atractivo, simpático, positivo, también te sirve de ayuda transmitir tus ideas, emociones y argumentos con mayor claridad e influenciar con facilidad a los demás.



**La asertividad** es un factor que demostrará tu autoestima, empatía, tus habilidades sociales para sobresalir con éxito en la sociedad.

La asertividad incluye comunicar lo que sientes y lo que deseas, mostrar el valor que posees, ejercer control sobre los demás y la manera en que te relacionas con los demás.

Los hombres asertivos muestran una imagen tranquila, varonil y bondadosa; mientras que las mujeres asertivas dejan percibir su sensibilidad femenina si dejan de lado sus derechos.

El **desarrollo de tus habilidades sociales** aunado a tu inteligencia emocional, será la clave para seguir aumentando tu asertividad, recuerda hay muchas personas tristes y otras tantas optimistas, por eso las personas se acercan más a las positivas y asertivas que muestran compasión y esperanza, que tienen una fuerza interior que los impulsa a salir adelante en lo que se propongan, que muestran sus valores y necesidades emocionales y que son coherentes entre lo que dicen, sienten y expresan.

## Subtema 2. Comprendiendo y comprometiendo



Las estrategias que utilizan muchas personas van enfocadas a influenciar a otros en ese momento sin haber trabajado previamente el convencimiento, probablemente debido a que desconocen las herramientas necesarias para seguir impactando en las personas.

Antes de que nos adentremos a las estrategias necesarias para influir en las personas, reflexiona un poco: ¿en qué momentos las personas te han convencido?, ¿qué estrategias utilizaron?, cuando vas a comprar algo, ¿de qué manera te convencen de comprarlo? O simplemente, cuando no llevas la idea de adquirir algo, ¿qué pasó que terminaste

comprando lo que no necesitabas pero que crearon en ti esa necesidad?

Alguna habilidad tuvieron los vendedores que te convencieron y no has sido el único con el que han utilizado esas estrategias, muchas personas a diario son influenciadas para hacer cosas que no tenían pensado, por ejemplo, comprar algo que aparentemente no necesitaban.

Big Al Schreiter (2014), comenta que existen 13 herramientas que te serán de ayuda para seguir influyendo en las personas, ellas son:



**Afinidad y conexión instantánea**, debido a todo lo que has aprendido a lo largo de tu vida, tiendes a confiar en personas que piensan como tú y que vean el mundo con tu misma perspectiva. Un ejemplo de esto es:

Si fueras un vendedor de productos para la piel, podrías mostrar a la otra persona afinidad por medio de las siguientes afirmaciones:

- La primera impresión que damos es nuestro rostro.
- Las personas listas hacen que su piel se vea más joven mientras duermen.
- Las manchas por la edad no tienen que ocurrir.
- La gente odia las arrugas.
- Nunca queremos que nuestro rostro luzca más viejo que nuestra edad.

Lograr la afinidad ayuda a que los demás te crean y esta herramienta es la gran diferencia entre los que saben influir en los demás y los que no lo saben.

**Igualar el ritmo con la otra persona**, para lograr el ritmo, necesitas ir a la misma velocidad que la otra persona, hablar desde su punto de vista y sus creencias.

Al lograr afinidad atrajiste su atención, ahora se trata de hablar con tu interlocutor como él habla, utiliza sus mismas palabras, comparte su punto de vista.

Por ejemplo:

Si vas al campo a hacer alguna venta, lo ideal es que vayas vestido con ropa apropiada al campo en vez de ir con traje y corbata que además de ser incómodo para ti, no estarías en ritmo con ellos.

Y si además de entrar en su ritmo le dices algo más para reafirmar el ritmo, quedará más sellado y para lograrlo, lo que tienes que hacer es volver a decir otra frase para que impactes aún más y enlaces las ideas al mensaje.

Por ejemplo, ya habías impactado para llamar la atención con los productos para la piel, siguiendo con eso, puedes decirle: “atender el cutis es una gran decisión y nos podemos sentir tan jóvenes como queramos” o “las cremas para noche son muy costosas, todos queremos comprar una que de verdad funcione”, “el clima reseca mucho la piel, queremos protegernos de las arrugas”, “tu rostro es la primera impresión y todos queremos causar una buena imagen a la gente con nuestra apariencia”, “envejecer es normal y todos queremos una piel sin arrugas tanto como sea posible”, “es necesario usar delineador a prueba de agua. Nadie quiere parecer vampiro cuando llueve”.







**Sonreír**, si una persona es confiable mucho tiempo no has sonreído, tal vez necesites un poco de práctica, pero si eres de los que tu sonrisa sale tan natural que puedes desarmar a los demás, eso hará que la otra persona se sienta cómoda.

Desde que eras bebé, cuentas con un **programa de supervivencia** que te permite distinguir ciertas cosas que han quedado como creencias inconscientes y este programa te

dice que si alguien te sonrío, es confiable por lo que esta herramienta es muy poderosa y además todos las tenemos.

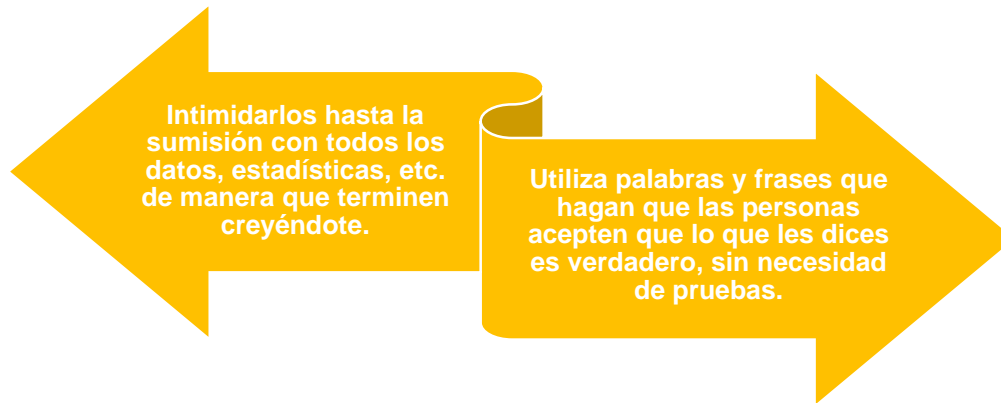
Por ejemplo:

Si vas por la calle y aunque no conozcas a las personas les sonrías, mucha gente te regresará la sonrisa.

Cuando hay afinidad entre tú y la otra persona, alguno de los dos empieza a decir que sí con la cabeza como muestra de que está de acuerdo con lo que dicen, todo esto es debido a las programaciones de supervivencia que tienes desde hace tiempo.

Y si sigues con ese programa de supervivencia, para influir en las personas, puedes agregar la frase mágica de **“la mayoría de las personas...”**, de manera tal que siguiendo con el ejemplo de los cosméticos, puedes agregar: “la mayoría de las mujeres quieren mantenerse sin arrugas por otros 20 años”, “la mayoría de la gente odia las manchas de la edad”, “la mayoría de los adolescentes odian el acné”, etc.

**“Todo el mundo sabe” y “todo el mundo dice”**. El objetivo aquí es que las personas crean las cosas buenas que dices, para ello, hay dos maneras:



Cuando tú utilizas la frase “todo el mundo sabe”, la otra persona automáticamente piensa “soy parte de todo el mundo o soy parte de nadie” y terminan aceptando “sí yo también lo sé y soy parte de todo mundo”.

De manera tal que ahora puedes decir:

“todo el mundo sabe que necesitamos cuidar el cutis con cremas adecuadas”, “todo el mundo dice que es difícil encontrar la mejor crema para el cuidado de la piel”, etc.

Otra frase mágica es: “**bien, tú sabes cómo. . .**” y enseguida verás que las personas comienzan a asentir con la cabeza, con esto ya lograste que sonrieran y coincidieran contigo.



A la mayoría de las personas siempre les gusta que les den ejemplos sobre el contenido teórico ya que como todo el mundo sabe, con los ejemplos se aprende mejor, además todo el mundo dice que aunque sean pocos los ejemplos siempre ayudan mucho.

Te diste cuenta de cómo impactaron estas palabras en ti, esto es solo un ejemplo de lo que puedes hacer con tu interlocutor cuando lo quieras influenciarlas en algo.

Por ejemplo:

“Bien, tú sabes cómo un buen maquillaje puede ser costoso”, “bien, tú sabes cómo queremos que nuestro maquillaje dure todo el día y se vea tan fresco como en la mañana”.

“**Hay un viejo dicho que dice...**”, es otra frase que te permitirá enganchar el interés de la otra persona, por ejemplo, “hay un viejo dicho que dice, nunca queremos que nuestro rostro se vea más viejo que nuestra edad”, “hay un viejo dicho que dice que el invierno deshidrata la piel”, “hay un viejo dicho que dice que la limpieza es el paso más importante”.

Ahora, una vez que ya conoces todas las posibilidades de frases que puedes utilizar, el siguiente paso es juntarlas para ver los resultados. Mientras más palabras mágicas apliques, más fácil será la influencia en ellas.

Por ejemplo:

“Todo el mundo dice que nuestro rostro es nuestra primera impresión y bien, tú sabes cómo queremos protegerlo del sol”, “la mayoría de las mujeres prefieren crema humectante con bloqueador; todo el mundo sabe que es nuestra primera línea de defensa de los efectos envejecedores del sol”, “todo el mundo sabe que los inviernos que tenemos son muy duros con la piel de las mujeres y todo dermatólogo dice que durante las noches se pierde la mayoría de la hidratación. Hay un viejo refrán que dice que tu rostro es tan joven como tu crema de noche”.

A las personas les encanta comprar pero no les gusta que les vendan así que ahora es necesario desactivar la “**alarma de vendedores**” para que no se vea que tienes intenciones de influir en la decisión, lo que hay que hacer es que tú preguntes antes de que te pregunten, por ejemplo puedes utilizar la pregunta de: **¿qué quieres saber primero?** o ¿y sabes qué es lo más divertido? con estas preguntas conocerás lo que le llama la atención a la otra persona y por ahí deberás empezar a influir en ella.

Algo importante, **haz un cumplido sincero** sin ser tan obvio, evita decir: “qué bien te ves”, “pero qué casa tan linda”, “parece que eres una persona muy lista”, mejor cámbialos por: “siempre estás sonriendo, ¿de dónde sacas tanta energía para sonreír mientras cuidas cuatro hijos y un esposo?”, “éste piso de madera es muy lindo ¿fue difícil instalarlo?”. Como habrás notado, después de cada cumplido realizas una pregunta, así quitas la alarma de vendedor.



Carnegie (2013), sugiere que además de las anteriores herramientas, puedes utilizar una que da muy buenos resultados y es la de invitar a tu interlocutor a **hablar de sí mismo**, esto es una oportunidad que nadie deja pasar, pues sabrá que estás dispuesto a escucharlo.

Una vez que te platique sobre sus ideas, sus sueños, sus metas, sus problemas, etc. se sentirá más comfortable y lo puedes hacer por medio de las siguientes preguntas: ¿tienes mucho tiempo viviendo aquí?, ¿desde

hace cuánto tiempo conoces a Juan?, ¿dónde viste el anuncio?, ¿desde hace cuánto tiempo estás teniendo este problema?, ¿a qué hora tienes que salir por la mañana para no quedarte estancado en el tráfico?, ¿qué es lo que harías si tuvieras más tiempo libre?

Mientras más habla de sí mismo tu interlocutor, más en afinidad entra contigo. Dentro de las preguntas, **evita** la siguiente pregunta que puede bloquear la conversación: **¿por qué?**

Como habrás podido ver, todas estas herramientas van ligadas para lograr los mejores resultados, puedes utilizar las que quieras, puedes combinarlas y probarlas con diferentes personas para que las vayas mejorando y utilizando de manera automática.

Tal vez te preguntes sobre qué personas que han utilizado estas herramientas y qué resultados han logrado, muchos de ellos han sido líderes reconocidos que tuvieron que manejar estas estrategias para influir en ellas y lograr lo que pretendían.

### Subtema 3. Buscando pistas



Muchas personas son grandes influyentes de masas debido a que manejan adecuadamente sus herramientas, ahora vamos a ver qué cualidades tienen y tenían esos líderes para llegar a ser reconocidos por el logro de sus objetivos.

De acuerdo con Castillo (2012), los líderes deben tener las siguientes características:



Los líderes eficaces no predicán, hacen.

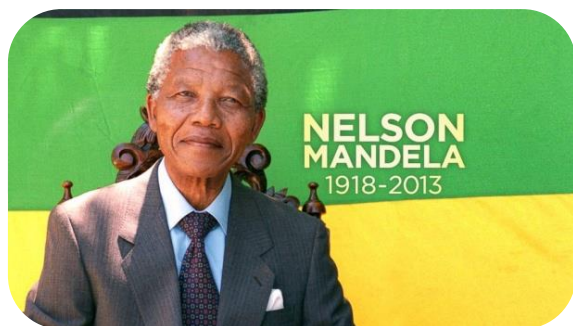


El líder sabe delegar, pero solo lo que es delegable.



El líder estimula el desarrollo de sus colaboradores.

A continuación, te invito a revisar algunas de las características de **Nelson Mandela** un líder que ha movido grandes masas, identifica las cualidades que menciona Castillo y las que has revisado con respecto a los estilos de liderazgo.



**Nelson Mandela** es considerado como el prisionero que ejerció un liderazgo excepcional en la lucha por promover los derechos humanos frente al Apartheid.

Imagen tomada de: <http://abcnews.go.com/International/nelson-mandela-dead-south-african-president-dies/story?id=8787025>. Solo para fines educativos.

Nombre completo	Nelson Rolihlahla Mandela
Nace	Julio 18, 1918 en Mvezo, Sudáfrica
Muere	Diciembre 5, 2013 en Houghton, Sudáfrica
Padre	Gadla Henry Mphakanyiswa
Madre	Nosekeni Fanny

Nelson fue el hijo de la tercera esposa de su padre y a pesar de convivir poco con él, fue gran influencia pues era consejero del Rey de la tribu Thembu.

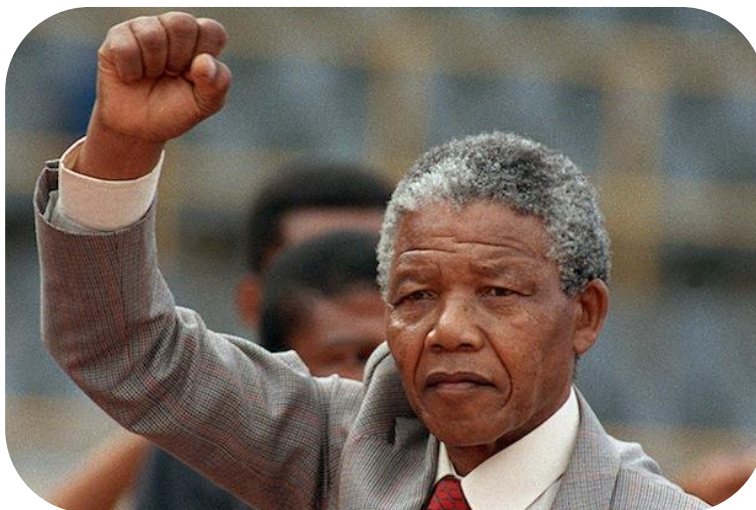
De niño, sin saber leer ni escribir, era un excelente orador que podía cautivar a su público. Nelson comentó que la manera en que fue criado es lo que definió su personalidad ya que su padre le había enseñado su rebeldía, el sentido de la justicia, las costumbres thembus, sus principios y su autoridad.

A los cinco años se trasladan a vivir a la aldea Qunu, donde se dedicaba a cuidar ovejas y terneros, sus juegos eran al lado de la naturaleza, de las montañas y las piedras; durante la noche sus padres le relataban historias y leyendas de guerreros heroicos con moraleja que eran transmitidas de generación en generación.

Se convierte en el primer niño de su tribu en ir a la escuela debido a que su madre se convierte al cristianismo y bautiza a su hijo, a partir de ahí se le queda el nombre de Nelson.

A los nueve años fallece su padre y junto con su madre, se marchan a Mqhekezweni, donde una iglesia metodista había encontrado al rey al que su padre había ayudado como consejero, así que aquel le propuso cuidar de Nelson para ser su protector y maestro, a lo que su madre accedió.

Dalindyebo, rey de la tribu, inculcó en Mandela la conducta responsable y la búsqueda de la justicia; de aquí adquirió cualidades de liderazgo, se le permitía intervenir en las juntas de donde observaba y aprendía; de aquí aprendió la democracia, que significaba que todo hombre tenía derecho a ser oído y que las decisiones se tomaban en conjunto con el pueblo, así como la idea del rey de que todo líder es como un pastor que va detrás del rebaño para dejar por delante a los más ágiles, para que los otros aprendan y el liderazgo se dirija desde detrás.



A los 16 años, Nelson ingresa al Instituto Clarkebury y por instrucciones de su protector; se lo encomienda al director para ser preparado como consejero real bajo una enseñanza cristiana y liberal al estilo inglés.

Posteriormente ingresa al Colegio Universitario de Fort Hare donde es electo miembro del Consejo de Representantes Estudiantiles, de donde es expulsado por participar en una huelga.

En 1941 se traslada a Johannesburgo a estudiar Derecho en la Universidad de Wiswatersrand y a los cinco meses de estar ahí, recibe la noticia de la muerte de su protector.

En 1942 ingresa al Partido del Congreso Nacional Africano, graduándose dos años después y ejerciendo la profesión defendiendo a personas de color.

Entre 1948 y 1950 obtiene tres cargos en la Liga Juvenil del CNA donde se encuentra con la victoria del Partido del Gobierno y esto reforzó la idea de que Sudáfrica debería ser un país del hombre blanco; es en 1950 cuando se aprueban dos leyes a favor del Apartheid, la primera era la Ley del Censo y Población que facultaba al gobierno a la clasificación de los sudafricanos según su raza para autorizarlos a vivir y a trabajar y la

segunda era la Ley de Áreas de los Grupos donde de acuerdo con cada grupo racial tenía sus posesiones y comerciaba en su territorio.

El 26 de junio de 1952 Mandela lidera a varios grupos raciales, a lo que el gobierno los consideró como agitadores comunistas, por lo que Mandela es detenido aplicándosele la Ley de Represión del Comunismo y a pesar de eso siguió trabajando en el ANC.

En agosto de 1952, Mandela junto con Oliver Tambo, abre el primer bufete de abogados donde todos los africanos recibían ayuda de él aunque con ciertos obstáculos por parte de los tribunales.

En 1956 es detenido y juzgado por alta traición junto con sus compañeros de partido y líderes de la oposición; posteriormente fueron puestos en libertad bajo fianza; con esto, su matrimonio con Evelyn Ntoko se rompió.

En 1957 Nelson se casa con Winnie Madikizela y recorre de manera clandestina, todo el país para organizar una huelga.

Es en 1961 cuando Mandela Sale de Sudáfrica para pedir ayuda a la Gran Bretaña para su movimiento de liberación; en 1962 regresa a su país y es acusado de rebelión y abandono ilegal del país, por lo que se le sentencia a cinco años de prisión.

En 1964, se le enjuicia en Rivonia y se le da cadena perpetua y pese a esto, sigue proclamando los derechos de los blancos de Sudáfrica; sin embargo, obtiene el apoyo internacional y debido a esto sufre torturas pero no la muerte. Se da cuenta que siendo amable y amistoso con los carceleros obtenía ciertas beneficios.

En 1975 sus compañeros lo animan a que escriba sus memorias para servir de inspiración a los jóvenes; sin embargo, no se supo de este manuscrito de quinientas hojas.

En 1982 Mandela es trasladado a la prisión de alta seguridad de Pollsmoor, donde tuvo más privilegios y así pudo cosechar verduras para donarlas, se le concedió ver a su mujer por primera vez.

Mandela se volvió un símbolo de lucha contra el Apartheid a nivel mundial; en 1985, el Presidente P. W. Botha ofrece la libertad de Mandela, sin embargo, Mandela no acepta debido a que lo condicionaban a aceptar el Apartheid.

El tiempo pasó y Botha deja la presidencia, que asume F. W. De Klerk, quien libera a los presos políticos; es en 1990, después de 27 años, es liberado. Mandela con 71 años asume el liderazgo de su partido y negocia con el gobierno la transición pacífica a la democracia y en 1993, debido a esto, comparte el premio Nobel con De Klerk.



En 1994 Mandela se convierte en el primer Presidente de raza negra de la República de Sudáfrica, quedando De Klerk como vicepresidente, donde ambos promueven una política de reconciliación nacional.

En 1997 se convierte en líder de las relaciones internacionales africanas interviniendo como mediador ante diferentes conflictos.

En 1999 Mandela entrega el poder a su sucesor Thabo Mbeki y se retira de la política.

En 2006 recibe el máximo galardón de Amnistía Internacional: el Premio Embajador de Conciencia como reconocimiento a su liderazgo para promover los derechos humanos.

El perfil de Mandela como líder se basa en que fue visionario y tuvo una meta trascendente, eso le ayudó a soportar los 27 años de cárcel y puso fin al Apartheid para crear una Sudáfrica democrática, por lo que se considera que ejerció el estilo de liderazgo adecuado a cada momento, caracterizándose por:

- Idealismo y pragmatismo.
- Ideales morales como igualdad, justicia, fraternidad, tolerancia, respeto, generosidad, compasión y perdón.
- Mantenerse firme en su meta: poner fin al Apartheid.
- Herramientas de persuasión para atraer a la gente.
- Adaptabilidad a situaciones difíciles y aprovecharlas para el logro de sus objetivos.
- Adivinando su futuro, elige adecuadamente su profesión.
- Aprovecha los 27 años de cárcel para seguir trabajando desde ahí y continuar luchando por sus objetivos.
- Resiliencia ante la adversidad; a pesar de haber estado encerrado, él nunca se sintió así ya que su mente viajaba a cualquier lado.
- Transformó sentimientos negativos en valores como la tolerancia, el respeto y el perdón.
- Fue el primero que quemó su “carnet de paso” (documento de identidad de hombre negro) con el que se le prohibía la entrada a los negros a determinados lugares.
- Fomentó en su esposa la esperanza de lograr sus objetivos y ella lo ayudó desde afuera.
- Tuvo disposición de aceptar las dificultades que surgían y pagar el precio por ellas para lograr su objetivo.
- Creó un espíritu de equipo.
- Tuvo disposición de mantener la calma y tomar el mando en situaciones desfavorables.

- Tuvo disponibilidad para decidir en soledad cuando surge una oportunidad, cuando negoció con el gobierno.
- Utilización del deporte como objetivo para la paz duradera; cuando llega a la presidencia promueve el deporte para ganarse a los blancos y crear situaciones de paz con los negros convenciéndolos de apoyar a ambos equipos ya que todos eran sudafricanos.

Sus seguidores mencionan ocho reglas como principales estrategias:

1. Inspirar a otros para sobreponerse al miedo. El coraje no es la ausencia de él.
2. Lidera desde tu línea delantera, pero no dejes tu base atrás.
3. Lidera desde la retaguardia, haciendo creer a los miembros del equipo que están en la vanguardia (usando la imagen del pastor que va detrás de las ovejas).
4. Conoce bien a tus enemigos y aprende de ellos.
5. Mantén cerca a tus amigos y más cerca a tus enemigos, (cualquier interrelación con ellos era buena para controlarlos).
6. Cuida las apariencias y sonríe (fue su arma y su mensaje).
7. Evita pensar que todo es blanco o negro.
8. Rectifica y renuncia; también es una muestra de liderazgo (una de las decisiones más difíciles e importantes fue dejar la presidencia de su país).

Como podrás darte cuenta, fueron muchos los obstáculos que tuvo que vencer Mandela para lograr su objetivo; sin embargo pese a todo lo sucedido, nunca renunció a su ideal.

Te invito a conocer las biografías de las personas que admiras, seguramente encontrarás más estrategias y recomendaciones para ser un buen líder.

### **Mi Reflexión**

A lo largo de este tema, pudiste conocer varias estrategias que te serán de utilidad para atraer la atención de tu interlocutor, como el cuidado de tu imagen, el carisma que proyectas, mostrando tu seguridad ante un auditorio, etc. y tú, ¿cuáles tienes?

Recuerda que no solo las estrategias vistas a lo largo de este tema y los anteriores son las únicas, vas a seguir encontrando más dentro de ti, la práctica de ellas, es lo que te llevará a ser un experto para influenciar en las personas.

Si cada vez que interactúas con alguien analizas sus estrategias y las empiezas a utilizar, las irás perfeccionando cada vez más, recuerda que tienes a tu alrededor mucha gente de quien aprender, solo falta que decidas quienes son tu modelo a seguir.

Investiga sobre las personas que admiras, las que te rodean y las que se han adelantado en el camino, podrás analizar que tal vez sus vidas no han sido fáciles pero siempre tuvieron muy presentes sus metas hasta que las lograron.

Seguramente al utilizar estas herramientas y las que vayas adquiriendo, te llevarán a manejarlas sin darte cuenta de manera que surjan automáticamente.

**¡Ahora el reto es tuyo, mucha suerte!**

### ¡Quiero más!

Para conocer más sobre **líderes**, te invitamos a ver el siguiente video titulado **Líderes Mundiales** que encontrarás en: <https://www.youtube.com/watch?v=HOyzlVl5uag>

Para conocer más sobre Asertividad, te invitamos a leer el siguiente artículo:

Cañón-Montañez, W. & Rodríguez-Acelas, A. L. (2011). **Asertividad: una habilidad social necesaria en los profesionales de enfermería y fisioterapia**. Texto & Contexto Enfermagem, 20( ) 81-87, en:  
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=71421163010>

### Bibliografía

Big Al Schreiter, T. (2014). *¡Cómo Obtener Seguridad, Confianza, Influencia y Afinidad Al Instante!: 13 Maneras de crear mentes abiertas hablándole a la mente subconsciente*. Fortune Now Publishing. Ebook  
ISBN: 13: 978-1-892366-07-8

Carnegie, D. (2015). *Cómo ganar amigos e influir en las personas*. Sudamericana.  
ISBN: 9789500741736

Castillo G. (2012). *14 líderes inesperados*. Madrid: Rialp.  
ISBN: Ebook: 978-84-321-3975-8

Naranjo, J. y Gherdin, M. (2014). *PNL + Persuasión: El poder secreto ¿Técnicas de persuasión? ¿Técnicas de manipulación? Lenguaje infalible*. (1ª ed.) Edición Kindle.  
Ebook

Pérez, J. (2014). *Cómo influir sobre las personas: Técnicas de persuasión mental*. Edición Kindle. Ebook.  
ASIN: B00IOKD01E

***La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACION SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.***

***El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.***

***Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.***