

Desarrolla tu Influencia para el éxito de tu proyecto



Alfonso Bucero, MSc, PMP, PMI-RMP, PfMP, PMI Fellow
BUCERO PM Consulting


Global Congress 2013
EMEA

Introducción



- Como directores de proyecto hemos de convertirnos en una persona de influencia para tener éxito
- Tu éxito dependerá de tu habilidad para influenciar a todos los interesados de forma positiva
- La influencia es invisible porque tiene que ver con lo que la gente piensa

Etapa 1: Modelización (no influencia)

- Ejemplo:
 - En los eventos profesionales cuando te encuentras con personas que no te conocen, al principio **no tienes influencia** sobre ellos.
 - Si alguien, que confía en ti, te presenta a alguno de ellos y te recomienda, entonces puedes tomar prestada de forma temporal parte de la influencia de esa persona



PRACTICA LA INTEGRIDAD...

Etapa 2: Motivación



- Motivamos a las personas cuando las animamos y comunicamos con ellas a nivel emocional.
- El proceso crea un puente entre tí y ellos, y desarrolla su confianza y el sentido de que vale la pena
 - Educar/(criar)
 - Tener fe
 - Escuchar
 - Entender

Etapa 3: Tutoría



- Emplear tiempo escuchando las necesidades y los problemas de las personas
- Probablemente no serás capaz de resolver sus problemas inmediatamente, pero al menos podrías compartir experiencias similares con ellos
 - Ampliar la capacidad de otros
 - Navegar (¿Cuál es su destino?)
 - Conectar
 - Atribuir poderes

Etapa 4: Multiplicar



- El nivel más alto de influencia que puedes tener en las vidas de otros es el nivel de multiplicación.
- Como influenciador multiplicador, puedes ayudar a la gente que estás influenciando a ser más positivos en las vidas de otros y pasarles no solo lo que han recibido de tí, sino también lo que han aprendido y recogido ellos mismos.

Definiciones de Influencia



- Hay varias definiciones de influencia:
 - Un poder que afecta a una persona, cosa, o al transcurso de los acontecimientos
 - El poder del dominio o el afecto basado en el prestigio, riqueza, habilidad, o posición
 - **Mi definición:** El poder de conseguir cosas a través de otras personas

Influencia vs. Persuasión



- La persuasión es importante, pero peligrosa
- Los influenciadores ponen mucho más en juego que los persuasores
- Los influenciadores no quieren tener éxito solo una vez
- Los influenciadores piensan y actúan de forma muy diferente que los persuasores
- Los persuasores empiezan y acaban con sí mismos
- La influencia es nuestra inversión en el futuro

Las bases de la Influencia

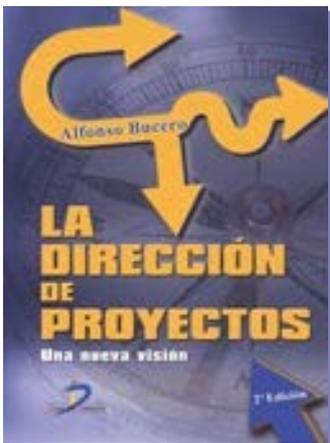
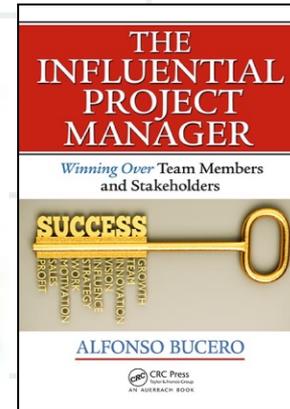
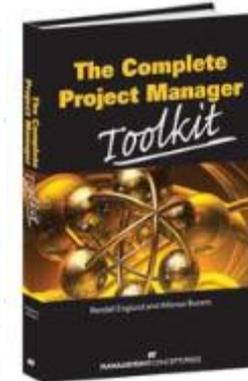
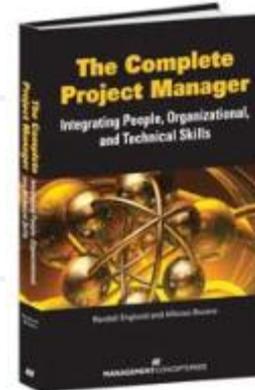
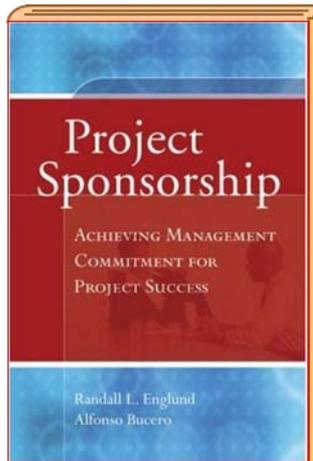


- Sé ambicioso
- Ponte en los zapatos de otro
- Desarrolla compromiso
- Empieza por el final

Resumen

- Si quieres tener éxito como director de proyecto necesitas convertirte en una persona de influencia.
- Pensar como alguien que tiene influencia es el primer paso y el más importante para convertirse en un director de proyecto con influencia.
- La influencia no se consigue de forma instantánea, se desarrolla por etapas.
- Los influenciadores positivos añaden valor a otras personas.
- Cada uno de nosotros está influenciando a las personas cada día, pero muchas veces no somos conscientes de ello
- Si persuades a alguien de forma equivocada, pierdes tu influencia.

Información de contacto



- Nombre: Alfonso Bucero
- Email: alfonso.bucero@abucero.com
- Tfno: +34-91-6308156
- Website: www.abucero.com
- Linkedin: [alfonso.bucero](https://www.linkedin.com/in/alfonso.bucero)