

El poder de convencimiento

Por MANUEL LOZA MACÍAS

Admiramos a los hombres que convencen. En más de una ocasión cada uno de nosotros ha necesitado convencer a los demás. ¿Qué tienen o cómo hacen los que convencen? El dirigente ha de saber convencer. Toda clase de dirigentes. El gobernante, el político, el maestro, el ejecutivo, el empresario, el supervisor y el líder.

Roger Ailes (Success, April 1989) parece develar el secreto de convencer en unos cuantos consejos. Ailes lo sabe por experiencia. Fue quien dirigió la campaña electoral de George Bush en su ascenso a la presidencia de los E.U.A.

Primero, saber con toda claridad qué es **lo que se quiere alcanzar con el convencimiento**: la presidencia, un ascenso, un permiso, un nuevo orden de cosas en la empresa o cualquier otro objetivo. Segundo, **escuchar** las aspiraciones de aquellos a quienes se quiere convencer. Esta auscultación puede hacerse por uno mismo o por medio de los asesores más aptos de que uno disponga. Con lo obtenido por esta escucha luego se podrá pensar **cómo compaginar o cómo proponer** el propio objetivo en términos de las aspiraciones de aquellos a quienes quiere uno convencer. Tercero, estar profundamente **convencido** de la necesidad o conveniencia del objetivo. Ya decían los antiguos "si quieres verme llorar, llora; Si quieres verme reír, ríe tu primero". Cuarto, **perseverar** a pesar de todo. Calvin Coolidge decía: "Nada hay en el mundo que pueda suplir a la constancia. Ni siquiera el talento, pues se dan muchos hombres de talento que viven fracasados. Ni el genio, pues el mundo está lleno de genios que han sido superados por otros. Sólo la determinación y la constancia son omnipotentes". Y quinto, **ser auténticos** frente a las personas que uno quiere convencer. Es decir "quitarse la máscara" y comunicar sin rubor las propias emociones.

Al mundo actual le repugnan las imposiciones autoritarias. Ya no vale la máxima de "magister dixit" (lo dijo el maestro).

Los seres humanos de hoy tienen más cultura que en otras épocas. Las personas que colaboran en la empresa moderna quieren ser convencidas más que mandadas. La mayor conciencia de la dignidad de la persona humana, inteligencia y libertad responsable, pide que los **objetivos, las metas y los programas** en el trabajo se lleven a cabo por la vía de convencimiento. Razones, conveniencias, oportunidades, motivos.

Por eso es de actualidad saber convencer a los demás, en bien de la empresa, de sus integrantes y del servicio a la sociedad para cuyo mejoramiento ha de vivir la empresa.