



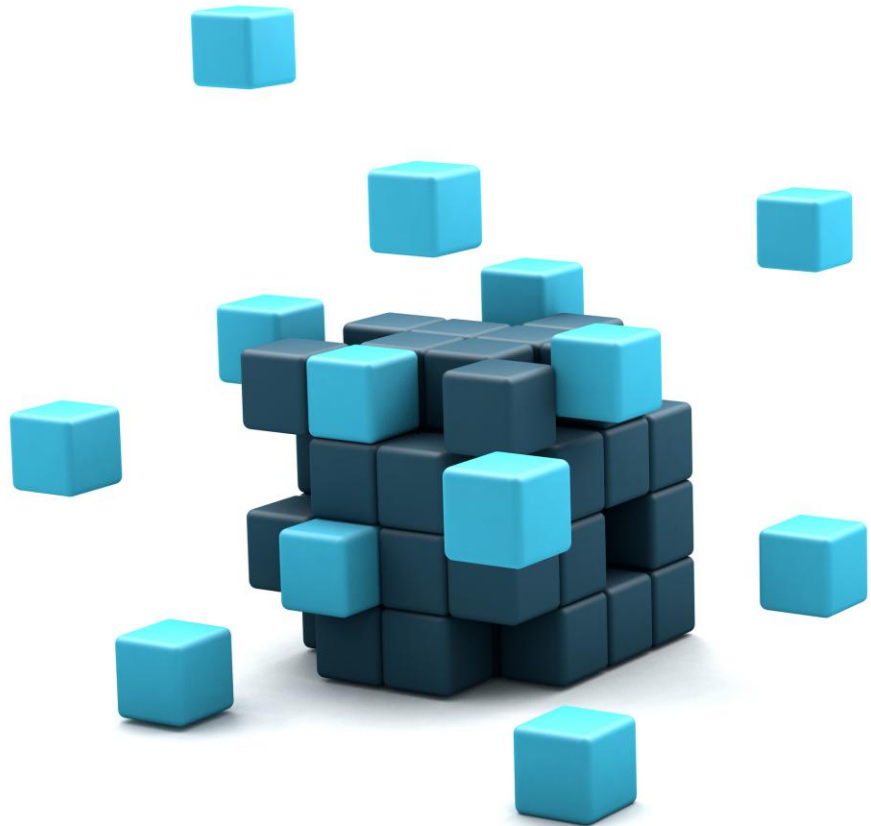
NEURO INFLUENCIA

Claves para la
Persuasión Efectiva

Edna Guzmán

SHRM-SCP, Master PNL

Influir o persuadir... ¿Cuál es la diferencia?



Influir: generar un impacto en la forma en que una persona piensa, siente o actúa

Persuadir: intención consciente de influenciar a otra persona

No influimos
porque hablamos o
explicamos más...

Influimos porque
conectamos mejor
con la otra persona





La mayoría de las personas
intentan persuadir desde su
propia realidad

• • •

La Neuroinfluencia

Capacidad de comprender
como la otra persona percibe
el mundo para hablar en su
idioma y generar **confianza**

EL MODELO DE NEUROINFLUENCIA





Paso #1: CONECTA – Antes de Persuadir



**La gente no se resiste a las ideas
Se resisten a sentirse incomprendidas**



Paso #2: COMPRENDE - Canal de Integración



VISUAL

Lo representa
en **imágenes**.



AUDITIVO

Lo organiza mediante
sonidos y **palabras**.



KINESTÉSICO

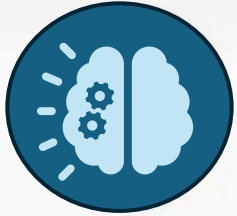
Lo integra mediante
sensaciones y experiencias.



Escucha como el otro describe su experiencia



Paso #2: COMPRENDE – Diversidad Cognitiva



ANALÍTICO

Necesita comprender la **lógica** antes de avanzar.



ORDENA
la información



COMPARA
y evalúa



VERIFICA
y anticipa riesgos



BUSCA
coherencia

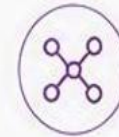


CREATIVO

Necesita explorar **posibilidades** antes de elegir.



IMAGINA
sin límites



CONECTA
ideas



EXPLORA
perspectivas



REFORMULA
y diseña opciones

Capta la necesidad del otro



Paso #3: Genera Seguridad - Espejea



Comunica de manera que otra persona pueda procesar e integrar



Paso #4: Inspira Acción – Banco Emocional



TIRANDO CAMBIOS

La influencia efectiva no consiste
en presionar más.

Consiste en **ajustar nuestra comunicación**
al terreno que tenemos delante.



VISUAL

Necesita
verlo



AUDITIVO

Necesita
escucharlo



KINESTÉSICO

Necesita
experimentarlo



ANALÍTICO

Necesita datos
y lógica



CREATIVO

Necesita
posibilidades



Cuando comprendo cómo la otra persona
percibe, procesa y decide,
solo necesito ajustar el cambio.





**Adquiere la
presentación
en PDF aquí**

