

Cómo persuadir a un pensador?

Miller clasifica a los tomadores de decisiones en cinco (5) tipologías principales, una de ellas es el **ejecutivo pensador**. En este documento presentaremos las características de esta persona y la forma de persuadirlo.

Pensadores:

Trabajan en forma metódica y cautelosa; ven todos los puntos a favor y en contra. Valoran la información, son cuantitativos y precisos. Son reservados, balanceados y piensan con fluidez.

Son cerebrales, inteligentes, lógicos, académicos y tiene buena memoria. Son aprendices vitalicios. Los mueven los argumentos bien sustentados. Gran habilidad para los números y su análisis; tiene habilidad para descubrir patrones. Muy precisos en las palabras que usan. Su hablar alterna entre ritmo lento, silencios y conversación rápida.

Voraces lectores y vistos como asesores en su propia organización. Consiguen valiosa y actualizada información para poder entender la situación y su funcionamiento. Muy eficientes en el análisis y solución de problemas.

Piden las opiniones de los demás. Son muy buenos escuchando, sintetizando y concluyendo. Las reuniones con ellos son muy largas y exigen análisis agudo.

No tienen grandes habilidades sociales y se guardan sus emociones, sentimientos y pasiones. Para explorar opciones y entender riesgos adoptan posiciones contrarias y hacen muchas preguntas.

Escuchan los argumentos y luego toman solos la decisión. Son mejores pensadores en solitario que en grupo. Les encanta competir y vencer a los demás. Reconocen y rectifican sus errores en sus razonamientos.

Estrategia de persuasión

- ✓ Presente sus ideas en una forma metódica
- ✓ Presente análisis en los que se presenten los puntos a favor y los puntos en contra
- ✓ Presente información sólida
- ✓ Oriente sus presentaciones lógicas y poco emocionales
- ✓ Prepare la sustentación teórica de la idea
- ✓ Presente las cifras detalladas de la idea
- ✓ Revise la coherencia de todas las cifras presentadas
- ✓ Analice las cifras para presentar conclusiones útiles a la idea
- ✓ Prepare la presentación para usar las palabras precisas
- ✓ Revise que la presentación tenga una coherencia y consistencia lógica
- ✓ Haga un excelente análisis del problema que se quiere resolver
- ✓ Evidencie la solución y determine su efectividad (elegancia)
- ✓ Prepárese para reuniones intensas, detalladas y largas con ellos
- ✓ Tenga siempre a mano toda la información que soporta la idea agrupada inteligentemente para un uso inmediato en las reuniones
- ✓ Sugiera asuntos para que sean estudiados posteriormente por ellos (cuando estén solos)
- ✓ Presente con claridad el efecto que la idea tendrá en poder adelantar a los competidores de ellos
- ✓ Muéstreles lo apasionante de la idea desde el punto de vista intelectual
- ✓ Muéstreles los efectos que tiene la idea en cuanto a los cambios de paradigmas en la organización o en la industria