



MOVIMIENTO NACIONAL DE INNOVACIÓN POLÍTICA

“MNIP”



- *Formando Líderes del Siglo XXI -*

PRESENTA:

Artículo : “10 Hábitos Inteligentes que te harán más Carismático?”
Autor : Paou – Habilidades.com

Compartido por: Ing. César Gago Arenas

www.mnip.pe

Lima Perú; Febrero de 2021

10 HÁBITOS INTELIGENTES QUE TE HARÁN MÁS CARISMÁTICO

HABILIDADSOCIAL.COM

Contenidos

El triángulo del carisma	3
Confianza	6
1. No esperes a sentirte confiado.....	6
2. Recuerda qué hay detrás de tus logros.....	8
3. Utiliza las poses de poder.....	10
Control	12
4. Empieza por los hechos	12
5. Explica tus motivos	15
6. Siempre positivo, nunca negativo.....	17
7. Pregunta por sus razones y objetivos	19
Conexión	21
8. Apóyate en el contacto	21
9. Refleja lo bueno	23
10. Utiliza la palabra mágica	25
Revoluciona tus habilidades sociales	27

El triángulo del carisma

Si tuvieras que decir qué aspecto de la vida tiene mayor influencia en tu felicidad, ¿cuál dirías que es?

La ciencia ya tiene la respuesta a esa pregunta. [En una investigación](#) se estudiaron 724 participantes durante 75 años para encontrar la clave de lo que nos hace felices en nuestro paso por este mundo.

Puedes ser la persona más altruista de la tierra, la más admirada, la que más ha viajado, la más libre e incluso la que más ha contribuido al desarrollo de la humanidad, que nada de eso te hará feliz si no hay un aspecto concreto de tu vida en el que te sientes satisfecho.

Tus relaciones sociales.

Estamos programados para ser sociales. Durante millones de años nuestra supervivencia se ha basado en las relaciones y colaboraciones con los integrantes de nuestra misma especie. Por mucho que no queramos reconocerlo, necesitamos el contacto con los demás para sentirnos realizados.

Si crees que no tienes amigos de verdad, de los que están dispuestos a apoyarte en tus malos momentos, si crees que no tienes nadie en quien confiar realmente, o si te sientes solo y desconectado de los demás, nada de lo que consigas en esta vida te satisfará totalmente.

Por eso cuando se habla de felicidad la mayoría hemos vivido engañados.

Nos hicieron creer que con estudio, esfuerzo y honestidad la vida nos recompensaría. Que con eso conseguiríamos un buen trabajo, una maravillosa pareja y una familia perfecta.

Se equivocaban.

Muchos hemos hecho lo que nos dijeron, tan sólo para darnos cuenta de que no estamos tan contentos y hartarnos de perder oportunidades en manos de gente menos preparada, pero más hábil socialmente.

Es por esto que las habilidades sociales son uno de los mejores dones que jamás podrás tener. Mucho más que cualquier título universitario, logro profesional, conquista amorosa o dinero en tu cuenta del banco.

¿He dicho dones?

Como tanta otra gente, crecí creyendo que el carisma y las habilidades sociales eran un arte, algo con lo que nacías o no. Y yo no había sido elegido.

Pero ahora sé que son una aptitud que puede desarrollarse.

La evolución nos ha preparado para socializar, pero no tenía previsto que tuviéramos que hacerlo viviendo dentro de junglas de cemento con millones de personas dentro. Por eso sufres ansiedad cuando tienes que ir solo a una fiesta o acercarte a conocer a alguien.

Por eso reputados psicólogos sociales llevan años investigando el comportamiento humano para sacar conclusiones. Y resulta que no se nace con carisma.

Se aprende.

¿Por qué hay algunas personas que su sola presencia te provoca emociones positivas? ¿Cómo han conseguido esa personalidad magnética? ¿Por qué hay gente que desprende carisma y disfruta de una gran vida social?

Estas personas no nacieron así. Aprendieron conductas carismáticas durante su infancia imitándolas y probándolas. Y con el tiempo convirtieron las que funcionaban en hábitos inconscientes.

Tú también puedes hacer lo mismo. De la misma forma que es posible aprender un idioma siendo adulto, también puedes desarrollar nuevos hábitos carismáticos para mejorar tus habilidades sociales.

Piénsalo detenidamente. Restando el tiempo que pasas durmiendo, una tercera parte de tu vida te la vas a pasar relacionándote con los demás. La mayor parte de lo que te ha

ocurrido y lo que te va a ocurrir no depende de tus capacidades técnicas, sino de tus habilidades sociales.

Así que más nos vale aprender a relacionarnos con los demás.

Hoy se sabe que el carisma consta de tres cualidades basadas en conductas concretas. Este triángulo del carisma lo forman la Confianza, el Control, y la Conexión.

Las personas más carismáticas desprenden Confianza. Se sienten seguras de sí mismas, conocen sus puntos fuertes y disfrutan del contacto social.

También tienen el Control de su comunicación. Saben expresarse de forma eficaz, y tienen una gran habilidad para crear conversaciones fluidas y naturales.

Finalmente son capaces de establecer Conexión con las personas que les rodean. Son gente cercana y empática que demuestran genuinidad y te hacen sentir bien a su lado.

.....

En este documento voy a compartir contigo 10 hábitos avalados científicamente que poca gente conoce, pero que forman parte del triángulo del carisma y que tú puedes empezar a practicar de inmediato para resultar más carismático.

Úsalos sabiamente para enriquecer tus relaciones y conectar mejor con las personas que quieras tener cerca. Ellas también te lo agradecerán.

Un abrazo,

Pau

Confianza

1. No esperes a sentirte confiado

¿Qué harías si tuvieras más confianza y te sintieras más seguro de ti mismo?

Quizás iniciarías una nueva aventura profesional, o escribirías ese libro que lleva tanto tiempo en tu cabeza, o emprenderías ese viaje soñado en solitario, o le pedirías una cita a la persona que te gusta.

Con confianza todos haríamos muchas más cosas.

El problema y el motivo por el que la industria de la autoayuda mueve millones es que mucha gente sigue esperando a conseguir la confianza suficiente antes de actuar. Creen que leyendo un libro, asistiendo a un seminario o escuchando frases motivadoras obtendrán la seguridad en sí mismos que les permitirá dar ese paso que llevan tiempo evitando.

Pero esto no es posible.

Un ejemplo claro es Nelson Mandela. Pasó 27 años encarcelado en unas condiciones infráhumanas, y sin embargo cada vez que bajaba al patio inspiraba esperanza y seguridad al resto de presos.

¿Cómo era posible que se sintiera tan confiado en semejante situación?

Pues porque como confesó posteriormente, en realidad estaba ocultando sus miedos. Miedo a la muerte, a las palizas constantes, a las humillaciones en público y a no salir nunca de allí. Mandela tenía claro que no podía controlar sus sentimientos, pero sabía que sí podía controlar sus actos.

Si Mandela se hubiera quedado esperando en su celda hasta reunir la confianza suficiente y deshacerse de sus miedos, probablemente nunca hubiera bajado al patio a inspirar a los presos.

Mandela no esperó a sentirse confiado antes de actuar. Actuó a pesar de sus miedos.

Y esto nos lleva a la **regla de oro de la confianza**: cuando hablamos de confianza, los actos primero, y los sentimientos después.

Sólo actuando podrás empezar a desarrollar la confianza. Cuanto más te expongas a tus temores más seguro de ti mismo te sentirás. Y eso es algo que las personas carismáticas tienen claro.

Si aprendiste a ir en bicicleta como yo, imagino que al principio tendrías miedo de caerte.

Pero no esperaste a vencerlo antes de subirte a la bicicleta. Te subiste a ella con miedo y poco a poco fuiste sintiéndote más seguro. Hasta el punto en que ahora ya ni siquiera piensas en que puedes caerte.

Sí, es más fácil decirlo que hacerlo. Por lo tanto ¿qué fuerza puede motivarte para actuar a pesar de sentir el miedo? ¿Qué objetivo puede darte la energía para correr ese riesgo?

La clave para dar el primer paso a pesar de tus miedos es **guiarte por tus valores**.

Poca gente ha hecho el ejercicio de definir sus valores, pero son lo único que puede motivarte para continuar cuando tu cuerpo tiembla y tu mente te paralice. Si el crecimiento personal y superar las adversidades están entre tus valores, cuando el miedo te invada aparecerán para empujarte a correr el riesgo.

Por eso es clave que identifiques tus valores, las cualidades que quieres que guíen tu comportamiento en la vida, y te los recuerdes cada vez que encuentres un reto que te atemorice.

Hábito Número 1: No esperes a conseguir la confianza para actuar. Actúa sin ella, y luego la conseguirás.

2. Recuerda qué hay detrás de tus logros

No sé si has ido alguna vez a uno de esos seminarios sobre autoayuda y motivación, porque yo he ido a unos cuantos.

¿Sabes qué es lo que te repiten sin parar?

¡Nada es imposible si te lo propones!

¡Tú eres valioso y único!

¡Piensa en que vas a conseguirlo y lo conseguirás!

Sin embargo conozco muy poca gente que haya asistido a uno solo de estos cursos. La mayoría repite una y otra vez, esperando encontrar la fórmula mágica que les dé la felicidad.

¿Por qué?

Porque no funciona.

La ciencia ha demostrado que este tipo de pensamiento positivo no funciona. Quizás estas autoafirmaciones te den una inyección de moral a corto plazo, pero tan rápido como ha venido, desaparecerá.

El motivo es que no es tan fácil engañar a tu mente. Si llevas años sintiéndote un fracasado, tu mente habrá adquirido unos hábitos que no puedes borrar de un plumazo tan solo repitiéndote que eres alguien maravilloso.

Te diré más: incluso puede ser negativo. [En un estudio](#) se comprobó que las autoafirmaciones positivas pueden ser muy perjudiciales en personas con baja autoestima porque a medio plazo les harán sentir peor.

Cuando te repites frases positivas de ese tipo tu mente empieza a buscar argumentos que le confirmen lo que estás pensando. Y si no los encuentra entonces concluye que no es cierto y te hunde todavía más en la depresión.

La única forma de sentirte más satisfecho contigo mismo es ponérselo fácil a tu mente. Encuentra tus cualidades a partir de tus logros y proporcionale los argumentos que se lo confirmen.

Piensa objetivamente en aquellos éxitos que has conseguido en tu vida. Quizás te hayas sacado una carrera universitaria mientras trabajabas, o estés tirando adelante una familia con todas las dificultades que eso comporta, o a lo mejor lograste seducir la persona que te gustaba en su momento.

Nosotros mismos somos nuestros peores críticos, así que no restes importancia a tus logros. Piensa qué le dirías a un amigo que hubiera conseguido ese mismo éxito.

Una vez hayas encontrado uno, piensa en qué cualidad personal hay detrás. Si suspendiste cuatro veces un examen hasta que aprobase, quizás signifique que eres alguien perseverante. Esa sería tu cualidad: la perseverancia.

Entonces, en los momentos difíciles, háblate a ti mismo recordándote tus logros. Cuando se te presente una dificultad y sientas que te invade la desesperanza, recuérdate que eres una persona perseverante porque en una ocasión ya lo demostraste.

Ese es el tipo de diálogo que te ayudará a conocerte mejor y valorarte más.

Hábito Número 2: En los momentos de dificultad, recuérdate a ti mismo tus logros anteriores.

3. Utiliza las poses de poder

Como ya has visto en el primer hábito, es normal que te sientas falto de confianza en situaciones a las que no estás acostumbrado. Pero ahora ya sabes que para empezar a conseguirla lo primero es actuar sin ella.

Sin embargo, en algunas personas el miedo puede desencadenar reacciones físicas exageradas como taquicardias o sudoración, provocadas por la hormona del estrés: el cortisol.

Si este es tu caso, existe una forma sorprendente pero [de eficacia demostrada](#) para calmar tus nervios y rendir más en esa situación. Se trata de usar **las poses de poder**.

El lenguaje corporal es como una autopista de doble sentido. Cuando sientes una emoción, tu cerebro informa a los músculos para que adopten la postura correspondiente. Pero también existe el camino contrario: si adoptas voluntariamente una posición determinada, tus músculos informarán al cerebro para que empiece a sentirse de acuerdo a esa postura.

Por ejemplo, se ha demostrado que si te encorvas y cruzas de brazos te irás sintiendo más negativo que si sonríes, mantienes tu torso recto y abres tus brazos.

Esto es una excelente noticia, porque significa que tú mismo puedes influir sobre tu estado de ánimo.

Las poses de poder te ayudarán a sentirte más tranquilo y relajado. La forma más sencilla de realizarlas es manteniendo tu cabeza erguida, los hombros echados hacia atrás como sacando pecho, y los brazos ocupando el mayor espacio posible, ya sea extendidos o apoyados en tu cadera.

Se trata de mantener una posición abierta y que expanda tu cuerpo al máximo.



En un estudio se ha comprobado que simplemente manteniendo esta postura durante dos minutos, tus niveles de cortisol disminuyen en un 25%, mientras que tu nivel de testosterona, la hormona de la confianza, se incrementa en un 20%.

En la práctica, utilizar alguna de estas posiciones te hará sentir más positivo, lo que te ayudará a centrarte mejor en tu objetivo y tomar la iniciativa.

¿Pero sabes qué es lo más interesante de todo?

Que no es necesario mantener esa postura durante la situación que te provoca estrés. Con hacerlo unos minutos antes ya es suficiente para que resulte eficaz.

Utiliza las poses de poder antes de hacer algo que te estrese, como una presentación en público o ir a un evento donde no conoces a nadie. Dedica un par de minutos antes a mantener la pose de poder y notarás la diferencia.

Hábito Número 3: Cuando estés nervioso evita las posiciones encogidas y utiliza una pose de poder. Te sentirás mejor.

Control

4. Empieza por los hechos

Las personas más carismáticas tienen una forma muy concreta de expresarse. Utilizan la asertividad, lo que les permite controlar perfectamente el efecto que causan sus mensajes.

¿Pero qué es la asertividad?

La definición más habitual es que es una forma de comunicación a medio camino entre la agresividad y la pasividad que nos permite defender lo que pensamos y sentimos.

Pero decir esto es como decir que para seducir hay que gustarle a la otra persona. No nos da ninguna información útil. ¿Qué podemos hacer exactamente para ser más asertivos?

Para conseguir que respeten tus deseos y necesidades sin provocar conflictos tan sólo tienes que seguir esta secuencia:

1. Exponer los hechos
2. Presentar tu historia
3. Mostrar tus sentimientos
4. Hacer tu petición (si es necesario)

¿Por qué esta secuencia? Porque cada vez que observas unos hechos los interpretas como una historia. Y esa historia te provoca los sentimientos que te impulsan a actuar de una determinada manera.

Supón que tu pareja lleva días llegando tarde a casa después del trabajo y cuando le preguntas qué tal el día no te da demasiados detalles. Esos son los hechos.

Si tú interpretas que puede estar siendo infiel con otra persona, esa es tu historia. Y en este caso podrías sentirte triste, frustrado o enfadado.

El principal problema de la comunicación surge cuando nos saltamos el primer paso y empezamos por nuestra historia en lugar de por los hechos, porque entonces impides que la gente se ponga en tu lugar y te comprenda.

Si vas directamente a tu historia y le dices "*;Me estás engañando con otra persona!*" tu pareja no entenderá cómo has llegado a esa conclusión y se pondrá a la defensiva.

Para que comprenda de dónde proviene ese pensamiento, empieza siempre por los hechos, sigue con tu historia y sentimientos, y termina con tu petición:

- *He notado que últimamente llegas tarde y no me explicas los motivos (los hechos). Eso me hace pensar que puedes estar teniendo una aventura (tu historia) y me siento muy inseguro (tus sentimientos). ¿Te importa que nos sentemos a hablarlo? (tu petición)*

De esta forma facilitas que **entiendan el origen** de tus pensamientos y sentimientos, empaticen con tu situación, y se abran al diálogo.

La asertividad no solo sirve para expresar preocupaciones. Las personas carismáticas la usan continuamente para comunicarse. Siguen esta secuencia para contar sus experiencias, mostrar su agradecimiento o expresar sus necesidades, consiguiendo que la gente empaticé más con ellas.

Cuando domines la secuencia asertiva podrás alterar el orden de algunos elementos porque lo importante es que estén todos. Pero asegúrate siempre de empezar por los hechos antes que la historia.

Unos ejemplos más:

- *Has trabajado mucho para terminar este proyecto (los hechos) y estoy muy orgulloso de ti (tus sentimientos). Así seguro que vas a tener éxito en tu negocio (tu historia).*
- *Cuando entré en el campo de fútbol y vi los miles de espectadores que había (los hechos) me quedé absolutamente impresionado (tus sentimientos) porque era como estar en un hormiguero (tu historia).*

- *Cuando dices eso (los hechos) tus palabras suenan como un insulto para mí (mi historia) y me pone furioso (mis sentimientos). ¿Podrías dejar de decirlo? (tu petición)*

Hábito Número 4: Para comunicarte de forma más empática asegúrate de empezar por los hechos y luego incluir tu historia y sentimientos.

5. Explica tus motivos

Un hábito muy sencillo que te hará más convincente de inmediato es que te acostumbres a incluir tus motivos en tus peticiones, por muy evidentes que te parezcan.

Te guste o no, los seres humanos hemos nacido para ser pesimistas. Hemos evolucionado para tener siempre presente que puede ocurrir lo peor y así poder detectar amenazas antes de que sea demasiado tarde. Es un mecanismo de supervivencia.

Pero esto suele traer malas consecuencias en nuestras relaciones sociales.

Por ejemplo, a menudo damos por sentado que los demás conocen nuestras razones para hacer o decir algo. Pero si no las conocen, es posible que malinterpreten nuestras intenciones y piensen que de alguna forma pueden salir perjudicados.

Para evitar que eso ocurra, expón siempre tus motivos. Así no le darás margen a su imaginación para que empiece a sacar conclusiones negativas.

Y la mejor forma para conseguirlo es usando la palabra **porqué**.

Imagínate que estás charlando con un grupo de amigos y quieres aprovechar la ocasión para darles una noticia a todos.

Si sólo dices "*Me gustaría que me prestarais atención*" puede que te hagan caso, pero nunca resultarás tan convincente como si hubieras añadido un por qué a esa petición.

*"Me gustaría que me prestarais atención **porque** tengo algo importante que deciros"*

Ahora sí. Te garantizo que de esta manera tu capacidad de convencer se disparará.

Pero como nunca deberías creerte nada que no puedan demostrar, ni siquiera esto, permíteme que lo haga.

[En un estudio](#) realizado en una universidad americana, un participante entraba en la sala de fotocopias y pedía a la gente que estaba haciendo cola que le dejaran pasar antes.

Pero lo hizo de tres formas distintas.

Cuando les dijo "*Perdonad, tengo sólo 5 páginas. ¿Puedo pasar antes?*" le dejaron pasar en el 60% de los casos.

Cuando añadió un motivo y dijo "*Perdonad, tengo sólo 5 páginas. ¿Puedo pasar antes porque tengo mucha prisa?*" le permitieron pasar en el 94% de los casos.

Pero qué crees que ocurrió cuando añadió un motivo tan innecesario como "*Perdonad, tengo sólo 5 páginas. ¿Puedo pasar antes porque tengo que hacer unas copias?*"

Pues que le dejaron pasar en el 93% de los casos.

Esto demuestra que cuando añades una razón a tus peticiones, por muy absurda que te parezca, multiplicas su eficacia porque evitas que la gente se pueda imaginar otros motivos.

Hábito Número 5: Para multiplicar la eficacia de tu comunicación y ser más convincente, añade un porqué a tus peticiones.

6. Siempre positivo, nunca negativo

Todas las personalidades carismáticas tienen algo en común: te hacen sentir bien.

Y una de las explicaciones es que se expresan recompensando en lugar de castigando.

[Estudios como este](#) demuestran que recompensar es más útil que penalizar para motivar a alguien. Y eso es algo que puedes incorporar en tu comunicación.

Si por ejemplo le dices a un amigo tuyo que te gustaría que no fuera tan tacaño a la hora de pagar, en realidad y aunque no sea tu intención, le estás juzgando. Le estás diciendo que es tacaño, y eso es un castigo. En ese caso quizás cambie su comportamiento, pero seguro que no se sentirá cómodo contigo.

Puedes conseguir lo mismo mientras le provocas emociones positivas simplemente usando la **recompensa**.

En lugar de emplear un adjetivo negativo y decirle que no sea tan tacaño, acostúmbrate a utilizar adjetivos positivos que signifiquen lo mismo. En este caso podría ser “generoso”.

“*Me gustaría que fueras un poco más generoso*” no castiga, sino que le muestra una recompensa porque a todo el mundo le gusta tener más cualidades positivas, en este caso generosidad.

De esta forma también evitas darle demasiado espacio a su imaginación para que trabaje en tu contra. Porque le estás diciendo qué conducta esperas que tenga, mientras que de la otra forma tan sólo le dices la que NO quieres que tenga.

Cuando le dices exactamente a alguien lo que quieras, piensas o sientes, te adueñas de parte del proceso de comunicación. Tú tienes el control y eso resulta muy carismático.

Sin embargo, estamos acostumbrados a todo lo contrario. A decir lo que no queremos (no llegues tarde a casa, no comas con las manos, no me cojas las cosas sin pedirlo, etc) y no lo que queremos.

También estamos habituados a usar adjetivos negativos en lugar de positivos. Por eso no conseguimos motivar ni liderar hacia el cambio. Porque sin querer estamos juzgando.

Cuando le dices a alguien que te gustaría que fuera más generoso, no le estás diciendo que no tiene ninguna generosidad. Le estás diciendo que todavía quieres que lo sea más.

Por el contrario, si le dices que es tacaño ya no hay medias tintas. Le has dicho que es avaro y el sentirá la necesidad de defenderse frente una acusación personal. Ahí se acaba tu carisma.

Crear el hábito de hablar en positivo no es fácil. Llevas mucho tiempo usando el estilo opuesto y te va a costar. Por eso te recomiendo que identifiques los dos o tres adjetivos negativos que más utilices y los empieces a sustituir por su opuesto positivo.

Con solo eso tu comunicación se volverá más positiva y precisa, y notarás como los demás empiezan a reaccionar con mejor predisposición.

Hábito Número 6: Acostúmbrate a usar adjetivos positivos para evitar juzgar y comunicarte de forma más precisa.

7. Pregunta por sus razones y objetivos

El carisma tiene mucho que ver con la capacidad de crear conversaciones interesantes y profundizar en ellas. Y sin embargo es en este aspecto donde la mayoría de gente fracasa. Hasta el punto de evitar asistir a eventos sociales por miedo a resultar aburridos o no saber de qué hablar.

Pero existe una forma muy sencilla y que muy poca gente usa para mantener siempre viva una conversación.

Son dos simples preguntas capaces de multiplicar por diez los temas de conversación en cualquier momento. ¿Te imaginas cuáles son?

Pues son *¿Por qué?* y *¿Para qué?*

Muchas conversaciones (te lo dice alguien que ha hecho de observador externo en miles de ellas) son así:

Tú: *¿De dónde eres?*

Tu interlocutor: De Valencia

Tú: *¿Y qué estudiaste?*

Tu interlocutor: Filosofía.

Tú: Ah. Pues yo soy abogada.

Tu interlocutor: Ah, muy bien.

Tú: ...

Fin de la conversación.

Hay miles de personas que han estudiado filosofía. Pero lo que realmente diferencia a cada una de ellas y sirve para encontrar múltiples hilos de conversación es **el motivo y el objetivo** por el que la estudiaron. Eso es algo único y personal, exclusivo de cada uno.

Quizás alguien te responda que sus padres son filósofos y se sintió obligado. O quizás quería estudiar psicología y no consiguió la nota necesaria. O quizás un libro le transmitió el interés por ese tema. Hay miles de motivos, y a partir de ahí miles de nuevos temas de conversación.

¿Te das cuenta de la cantidad de hilos de conversación distintos que pueden aparecer con algo tan sencillo como preguntarle a alguien *Por qué* o *Para qué* hizo algo?

Pero desgraciadamente muy poca gente lo hace.

El motivo es que estamos más preocupados en pensar qué podemos decir a continuación que en interesarnos realmente por lo que nos está diciendo la otra persona.

Tenemos tantas ganas de parecer interesantes que nos olvidamos que para serlo tan solo hace falta interesarse por el otro.

No hay nada malo en mostrar interés por alguien o algo. Fíjate en los niños pequeños con su infinita curiosidad: siempre preguntando por qué esto y por qué aquello.

Con un niño sería imposible quedarte sin conversación, y las personas carismáticas retienen parte de esa curiosidad infantil. A una escala menor, se interesan por tus motivos y objetivos, y eso les ayuda a crear innumerables temas de conversación nuevos y a que te sientas halagado por su interés.

No te excedas para no convertir tus conversaciones en un interrogatorio, pero acostúmbrate a preguntar el por qué y para qué de vez en cuando para enriquecerlas mucho.

Hábito Número 7: En tus conversaciones acostúmbrate a preguntar por sus motivos y objetivos para multiplicar los temas de conversación.

Conexión

8. Apóyate en el contacto

El contacto físico es mucho más que un canal de comunicación en los mamíferos. Hay científicos que llaman a la piel “el órgano social” porque con el contacto se estimula la liberación de oxitocina, conocida como hormona del amor porque contribuye a fortalecer lazos sociales y familiares.

Los primates pasan aproximadamente el 20% de su tiempo tocándose, una conducta en la que depositan casi todas sus funciones sociales, y en los humanos parece que incluso podría tener mayor importancia. No en vano el tacto es el sentido más desarrollado cuando nacemos.

Cuando a chimpancés recién nacidos se les privó del contacto de sus madres, crecieron con problemas emocionales e incluso físicos, y su tasa de supervivencia se redujo dramáticamente.

Si lo piensas fríamente, en esta sociedad vivimos como esos chimpancés.

Aparte del tradicional apretón de manos o beso en la mejilla cuando conocemos a alguien, evitamos cualquier otro contacto físico con personas que no sean nuestra pareja, familiares o amigos más íntimos. Nos parece que les molestaremos o que les transmitiremos unas intenciones equivocadas, y preferimos relacionarnos con ellos a distancia.

Sin embargo, tocar es un gran hábito de las personas carismáticas. Cuando alguien te toca de manera cordial y agradable tu cuerpo responde a eso liberando oxitocina y estrechando tu vínculo con esa persona.

Tocar también es un multiplicador de la potencia de tus mensajes. Si tocas a alguien mientras expresas tristeza, percibirá tu lamento de forma más intensa. Si lo haces mientras expresas felicidad, transmitirás mayor alegría.

En un estudio se demostró que a veces no es ni siquiera necesario hablar. Tan sólo tocando es posible comunicar con un 78% de eficacia emociones como la gratitud, miedo, enfado, desagrado, amor, simpatía, tristeza y felicidad. Sin abrir la boca.

(Pero ve con cuidado. Si la otra persona no se siente cómoda contigo y abusas del contacto, también multiplicarás su incomodidad.)

En general, tocando más resultarás más carismático. Y es algo que la ciencia ha demostrado en varios estudios:

- En Francia, un grupo de vendedores de coches tocó a sus clientes en el brazo durante un segundo, mientras que otro grupo no lo hizo. Los clientes que recibieron el contacto calificaron a los vendedores como más sinceros, amigables y honestos.
- Cuando unos investigadores pidieron a desconocidos que les ayudasen a recoger unos papeles que se les habían caído, el porcentaje de éxito pasó del 63% sin contacto al 90% cuando lo pidieron mientras tocaban..
- Cuando se establece contacto entre parejas de distinto sexo, se incrementa la frecuencia cardíaca y aumenta el deseo, sobre todo si también se acompaña de contacto visual.

Para obtener los mejores resultados existen tres principios a tener en cuenta:

1. Acostúmbrate a tocar desde el principio de la interacción. Cuanto más tiempo pases hablando sin hacerlo, más difícil te resultará (porque te parecerá forzado).
2. La mejor forma de tocar a alguien que todavía no conoces es en la parte superior de su brazo.
3. Observa cómo reacciona tras el primer contacto, porque hay gente que no está acostumbrada. Si la reacción es buena o neutra, ves repitiéndolo de forma ocasional.

Hábito Número 8: Empieza a tocar más en tus relaciones sociales para crear mayor conexión y multiplicar la intensidad de tu comunicación emocional.

9. Refleja lo bueno

Las personas carismáticas saben que nadie te gustará más que tú mismo. Y eso les ayuda a conectar contigo. ¿Quieres saber cómo?

Una de las leyes de la psicología social es que nos suelen gustar más las personas que se parecen a nosotros. Siempre hay excepciones, pero la idea que los polos opuestos se atraen parece ser más cierta en el campo de la física que en el de las habilidades sociales.

La relación entre agrado y parecido es tan estrecha, que incluso se ha demostrado en estudios científicos que cuando alguien nos gusta tendemos inconscientemente a imitarle.

Pero como en muchos aspectos de la empatía, causa y consecuencia no son excluyentes. ¿Les imitamos porque nos caen bien? ¿O nos caen bien porque les imitamos?

Parece ser que es una combinación de ambas. Y eso es una excelente noticia, porque tan solo pareciéndote un poco más a alguien crearás mayor conexión. Además, muchos psicólogos creen que reflejar a los demás ayuda a comunicarnos mejor con ellos porque nos ayuda, literalmente, a ponernos en su piel.

Hay dos formas muy sencillas de parecerse a alguien instantáneamente: imitar lo que hace y copiar lo que dice.

1. Imitar lo que hace

Se ha demostrado que copiar ligeramente la postura y gestos de alguien es muy útil para estrechar tu relación y generar mayor conexión emocional. Tanto si se trata de un amigo como alguien a quien acabas de conocer.

Imitar su posición corporal también te ayudará a empatizar más porque te hará sentir un poco más en su lugar (recuerda el tercer hábito: nuestro propio lenguaje corporal es capaz de provocarnos emociones).

2. Copiar lo que dice

Utilizar alguna expresión propia de esa persona o repetir sus palabras de vez en cuando no solo sirve para demostrar interés, sino para que se sienta más a gusto contigo. De hecho, en [una investigación](#) unas camareras consiguieron incrementar sustancialmente sus propinas tan sólo repitiendo lo que el cliente acababa de pedir.

Se ha comprobado que las personas más carismáticas lo hacen con mayor frecuencia que el resto, pero lógicamente no se trata de que estés constantemente imitando las posturas y repitiendo las palabras de tu interlocutor.

Debe ser sutil. Hacerlo ligeramente ya suele ser suficiente para crear una mayor conexión entre los dos..

Existe una excepción importante a esta regla: evita reflejar su lenguaje negativo, tanto verbal como corporal, a no ser que sea imprescindible. Se trata de que las señales que mandes sean lo más positivas posible para lograr que la otra persona se sienta cómoda.

Hábito Número 9: Para que la gente sienta que ha conectado contigo y se encuentre a gusto, imita sutilmente su lenguaje verbal y no verbal.

10. Utiliza la palabra mágica

¿Cuál es tu palabra favorita?

La mía es paradoja, aunque debo reconocer que zanahoria tampoco está mal.

Pero de nuevo la ciencia puede responder por nosotros a esta pregunta. Porque ambos compartimos la misma palabra favorita: nuestro nombre.

Se ha comprobado que cuando oímos nuestro nombre se activa una región del cerebro asociada con el placer y la atención. Es decir, que cuando nos llaman por él no solo captan nuestra atención, sino que nos provocan una sensación placentera.

Grandes celebridades como Bill Clinton o Obama (hay que tener mucho carisma para llegar a ser presidente de los Estados Unidos) son reconocidos por la proximidad que lograban crear con sus invitados, a pesar de su enorme autoridad. Y se sabe que parte de ese efecto lo conseguían pronunciando el nombre de su interlocutor un poco más de lo que habitual.

Llamar a los demás por su nombre también tiene un maravilloso efecto secundario, especialmente si es alguien a quien acabas de conocer. Porque te estarás dirigiendo a él tal y como hacen sus amigos y familiares.

Por eso es de vital importancia que sepas el nombre de quien acabas de conocer lo antes posible. Y de paso, asegúrate de que él conoce el tuyo.

La próxima vez que estés con alguien a quien consideres carismático, observa la frecuencia con la que suele llamarte por tu nombre. En lugar de preguntarte *¿Qué tal estás?* probablemente diga *¿Qué tal estás, Juan?* En vez de *¿Cómo está tu mujer?* seguramente dirá *¿Cómo está Laura?*

Sí, llamar a sus seres queridos por su nombre en lugar de referirte a ellos de forma genérica (hermano, marido, hijo) también te ayudará a crear mayor cercanía. Porque de nuevo, estarás actuando como lo hace su círculo más íntimo y sentirá que te interesas por su vida. Y eso es muy halagador.

Lógicamente no abuses repitiendo su nombre o realmente parecerá que lo estás haciendo a propósito. Decirlo de vez en cuando ya será suficiente para marcar la diferencia.

Finalmente quiero recordarte que es muy fácil olvidar el nombre de alguien que acabas de conocer, incluso durante la misma conversación. Y eso es porque habitualmente estamos más pendientes de lo que vamos a decir que de interesarnos por nuestro interlocutor (un hábito poco carismático que debemos corregir todos).

Si te ocurre no te sientas mal. A casi todo el mundo le pasa. De hecho hay [estudios que demuestran](#) que el nombre es el rasgo más difícil de recordar porque no es fácil asociarlo con ninguna característica, y nuestra memoria funciona mejor con asociaciones de conceptos.

¿Verdad que es mucho más fácil recordar a “Toro sentado” si resulta que lleva un casco con cuernos y se pasa todo el día sentado? En cambio recordar “Ernesto” es un poco más complicado, porque no nos da pistas.

Lo que puedes hacer para retener mejor un nombre es repetirlo en voz alta nada más oírlo por primera vez.

Tú: Yo soy Javier. ¿Tú eres...?

Tu interlocutor: Alejandro.

Tú: Encantado, Alejandro.

Además de que esto te ayuda a recordarlo, también consigue que empiece a escuchar su nombre de tu boca.

Otra buena idea es asociar alguna característica con otra persona que conozcas con el mismo nombre. Pero si se te olvida, que no te dé ningún reparo volver a preguntarlo. Puedes excusarte diciendo que eres malo con los nombres. Porque en realidad, todos lo somos.

Hábito Número 10: Pronuncia los nombres de tus interlocutores más de lo que creas necesario para causarles sensaciones positivas y establecer mayor conexión.

Revuelvete tus habilidades sociales

Espero que este pequeño ebook con 10 de los principales hábitos de las personalidades más carismáticas te haya resultado útil. Sólo poniendo en práctica algunas de ellas te aseguro que puedes marcar una diferencia en tus relaciones.

También me sentiré satisfecho si he logrado hacerte dudar de la creencia que las habilidades sociales son innatas, que ya es tarde para cambiar y que no puedes hacer nada al respecto.

Cambiar es difícil. Pero posible. La ciencia ha demostrado que las habilidades sociales pueden aprenderse, practicarse y mejorarse.

La psicología social tiene las claves para que superes la timidez, te sientas más seguro, seas mejor conversador, conectes emocionalmente con la gente, seas más convincente y resultes más atractivo.

El carisma ya está dentro de ti, y solo tienes que trabajar para liberarlo. Pero el camino para conseguirlo te hará mucho más feliz de lo que puedas imaginar.

Si quieres más claves científicas para desarrollar tu carisma y mejorar tus habilidades sociales, te invito a que visites mi blog:

habiliadssocial.com

Un fuerte abrazo,

Pau