



DIEZ MANERAS DE INFLUIR POSITIVAMENTE EN LOS DEMÁS

Todos hemos padecido un sistema educativo donde se ha primado la repetición de datos sobre las enseñanzas esenciales en materia de inteligencia relacional.

Y la consecución es que en lo que respecta a tener éxito personal y profesional, no hay carrera universitaria que gane a la persona que tenga unas excepcionales habilidades de comunicación y empatía para influir positivamente en los demás.

Más le valdría a mucha gente tener habilidades de comunicación que cinco títulos universitarios... y de eso la mayoría de las personas están convencidas, no me cabe la menor duda.

A continuación expondré de manera concisa diez claves para conseguir que nuestra comunicación tienda a influir de una manera más efectiva.

La persona que las trabaje verá incrementada su influencia y estará en la autopista correcta para conseguir avanzar mucho más rápido hacia sus objetivos en la vida.

Para influir positivamente en los demás, aconsejo:

1.- Que se sea consciente que los cimientos de la comunicación empiezan por uno mismo.

Nadie puede dar lo que no tiene, y aunque por algunos momentos se pueda disimular las miserias del alma o la grandeza de espíritu aparecerán en pequeños detalles que tu interlocutor observará y valorará de manera inmediata.

Uno no se convierte en un excelente comunicador de la noche a la mañana, más bien se convierte trabajando de madrugada en los mejores manuales y asistiendo a cursos específicos sobre la materia, porque una cosa es simpatía, que es imprescindible para tener un impacto positivo en los demás y otras ser un comunicador estratégico, que nos exige dominar al ego para no cometer errores de los que nos arrepentiremos a los pocos minutos de haberlos cometido.



2.- Dominar la técnica de los 30 segundos de valor hacia los demás.

Todos llevamos puesto en la frente un *poss it* que dice ¡hazme sentir importante! conocerlo y actuar en consecuencia es el mejor secreto de los mejores comunicadores del mundo... y dominan dicha técnica hasta rozar la perfección.

La primera impresión es esencial para la calidad de nuestras relaciones y, por tanto, dominar esos primeros segundos en los que aparecemos en la vida de una persona resultarán de vital importancia.

Cuando te encuentres con alguien, hazle sentir importante, reconoce algún mérito y valora algún aspecto objetivo de su personalidad o trayectoria.

¿Qué es difícil? Pues claro que lo es, por eso es la mejor técnica de la personas más influyentes del mundo.

¿Y si no se me ocurre nada objetivo, que pudiera resaltar... pues sé lo más amable que puedas, que vivimos en una sociedad donde la amabilidad es la excepción en las relaciones personales y profesionales.

Olvídate de lucir y haz lucir a los demás es la regla de oro de una buena comunicación persuasiva.

3.- Hacer saber a las personas que su consejo es importante para nosotros.

¿Cómo nos sentimos cuando alguien nos pide ayuda y valora nuestra opinión?, pues así se sienten la mayoría de las personas a las que hacerles partícipes de nuestras decisiones y objetivos les hace sentirse importantes. Les hace sentirse personas de valor. Les hacen sentirse útiles.

Olvidaros de manifestar una actitud arrogante que os haga tener que probar lo capaces que sois sin la ayuda de los demás.

Pedir ayuda y recibiréis además de la misma un hermoso regalo... Pero tendréis que descubrirlo vosotros mismos en la mirada de la personas que se lo pidáis.

4.- Conseguir que le recuerden positivamente por impactar emocionalmente.

Hay una parte del cerebro, el hipocampo, que se encarga de recordar hechos puros y concretos y, por otra parte, la amígdala, que se encarga de recordar todo lo que emocionalmente nos habrá impactado en la vida. Por ejemplo, si vemos a una prima que no nos cae nada bien, el hipocampo recordará sólo la cara de ella y la amígdala nos recordará que no hay que estar mucho tiempo con ella.



La amígdala reacciona mucho más rápido que el hipocampo y, por tanto, impactar positivamente en nuestro interlocutor va a conseguir que la próxima vez que nos vea su cerebro nos va a identificar casi inmediatamente con sensaciones positivas y tendremos mucho ganado.

5.- Buscar el momento de elogiar a las personas en público.

Todos ansiamos sentirnos importantes, apreciados o reconocidos, y si bien es cierto que en los elogios en privado nos ayudan a influir positivamente en los demás, los elogios en público crean en la persona que los recibe un recuerdo memorable que hará que la mayor parte del tiempo.

Pero es que además el elogio en público tiene un enorme valor porque compromete a quien lo hace de manera importante. Es decir, que para dar ese paso la persona que da el elogio lo piensa generalmente de manera sincera, y su prestigio va de la mano con el que lo recibe. Es un acto de valentía que hay que valorar.

6.- Decir las palabras correctas en el momento correcto.

Un gran comunicador es una persona sensible al momento y al lugar en el que va volcar sus palabras.

Su tono será aterciopelado para no dañar o enérgico para dejar clara su opinión y liderazgo.

Pero es que, además, hay que esforzarse en no solamente decir lo adecuado en el momento correcto, sino a no decir lo que queramos en un momento tentador en el que queramos destacar ante cualquier grupo de personas.

Olvídate de lo que quieres decir y prepárate para decir lo que el auditorio desea escuchar... Ésa es la clave para decir las palabras correctas y, a veces, el silencio es la mejor de nuestras opiniones.

7.- Alentar los sueños de las personas.

Todos tenemos sueños que nos dan el combustible necesario para ir por la vida con más energía e ilusión... Pero al resto de la gente no les gusta que se les adelante por la izquierda o derecha delante de sus narices, mientras ellos no pueden subir la cuesta de su vida y a duras penas tienen capacidad de generar un sueño claro que alimente algún objetivo concreto en sus vidas.



Por eso la gente tenderá a boicotear tus sueños. Lo necesitan. No les culpes. El motivo: no podrían vivir viendo cómo te alejas de sus vidas en dirección a un futuro mejor.

El consejo es claro, pues: alimenta, ayuda, fomenta, escucha con cariño el sueño de tu interlocutor para que sienta que eres un espectador de la tribuna de su viaje y que eres el primero que está a su lado apoyando dicho objetivo.

8.- Dar el mérito a los demás.

Esto es algo que nuestro ego no va a permitir, pero un buen estratega de la vida sabe que es lo mejor que puede hacer si quiere demostrar ante los demás que es generoso en la victoria.

Y el ego está equivocado, porque pretende quedarse con unas migajas, cuando la gente inteligente y buena sabe reconocer dicho acto a quien lo hace, y éste se queda así con todo el pastel del reconocimiento al ceder el protagonismo a los demás.

En este caso menos es más, no lo dudéis, y generaréis en la persona que lo recibe un recuerdo memorable de vuestra generosidad que os hará ir con viento a favor en las futuras relaciones personales o profesionales.

Por tanto, ceder protagonismo es amplificar vuestra generosidad.

9.- Escucha... de verdad.

Quien sepa escuchar hace sentir a su interlocutor la persona más importante del mundo.

Quien sepa escuchar demuestra ser una persona paciente e indulgente con los problemas de los demás.

Quien sepa escuchar será más influyente cuando quiera transmitir cualquier mensaje.

Quien sepa escuchar hace uno de los mejores regalos que les puede hacer a cualquier persona.

¿Y cómo se escucha de verdad?

Sin esfuerzo, es decir, sin estar preparando nuestra respuesta antes de entender lo que se nos quiere transmitir... y con un lenguaje no verbal coherente con nuestra decisión.



10.- Ayuda a las personas a triunfar.

Tal como decía Ralph Waldo Emerson *“una de las más hermosas compensaciones de esta vida es que ninguna persona puede intentar ayudar a otra sin estar ayudándose a ella misma”*.

¿Y cuál es la mejor forma de ayudarlas a tal fin? Crea en ellas. Crea de verdad. Crea con el corazón. Crea en su éxito. Crea en su esfuerzo. Crea en que va a solventar cualquier dificultad.

Crear la expectativa de éxito hará que la persona vaya con pértiga por la vida y que ante cualquier dificultad se eleve sobre ella para ir en búsqueda de sus objetivos.

Pero, ¿qué es triunfar?

Aplicar las técnicas de influencia positiva para ayudar a las personas a reírse mucho y a menudo; a ganarse el respeto de las personas inteligentes y el aprecio de los niños; a merecer el elogio de los críticos sinceros y mostrarse tolerante con las traiciones de los falsos amigos; a saber apreciar la belleza y hallar lo mejor del prójimo... porque, en cierta medida, el mundo miente. El mundo enseña a venerar y admirar el dinero, pero luego no es así. El mundo dice adorar la fama y la celebridad. Pero luego no es verdad. El mundo admira y quiere tener y no perder la bondad. El mundo admira la virtud. El mundo honra la generosidad, la honradez, la valentía, la piedad, el talento que bien utilizado hace de este mundo un lugar mejor.

Es eso lo que el mundo admira. Es esto de lo que hablamos en una elegía, porque es eso lo que importa. No decimos “lo bueno de Carlos es que era rico y famoso”. Decimos si podemos: “Lo que me gustaba de Carlos es que cuidaba de la gente”.

Espero que todas estas técnicas os ayuden a tal fin.

Julio García Ramírez

Abogado

Director de www.abogaciaenpositivo.es

Fundador de la **Escuela de Abogados Lawyer Training**