



«HISPAMAP» ®

Sociedad Hispano Americana de Psicología Aplicada
HISPANIC AMERICAN SOCIETY OF APPLIED PSYCHOLOGY

Mis procedimientos secretos para hacer amigos e influenciar en los demás



Por **José de Zor García Martínez.**
Profesor Docente de «HISPAMAP»
Trainer en Programación Neurolingüística P.N.L.

01. GENERALIDADES

Vivimos inmersos en una sociedad de interdependencias. ¿Qué quieres decir esto?: que unos dependemos de otros para nuestra subsistencia y para nuestro desarrollo personal. El ser humano, eminentemente es eminentemente gregario y alcanza su desastre o si éxito en muchas ocasiones por el reconocimiento o e abandono de los demás.

De ahí que para conseguir ciertas cotas de éxito y realización personal, debemos contar con el apoyo y la complacencia de nuestros semejantes al relacionarnos con ellos. Nosotros podemos jugar un papel activo y decisivo en este fin, utilizando determinadas técnicas que nos permitan ganarnos el apoyo de las personas que nos rodean y así conseguir nuestras metas.

02. ¿CÓMO TENER MAS AMIGOS?

Todos tenemos conocidos y amigos que pueden jugar un papel más o menos relevante en los diferentes aspectos de nuestra vida. Pero ahora vamos a abordar cómo incrementar la cantidad y calidad de nuestras amistades.



Tener amigos permite prosperar más fácilmente en la Sociedad, ayuda a no sentirse aislado y enriquecerse personalmente en nuestras relaciones con los otros. La primera regla para tener amigos o ampliar su actual círculo de amistades es **RELACIONARSE**. Es evidente que si usted no sale de su casa o se pasa las horas enteras delante del televisor, no hará así nuevas amistades.

También puede hacer uso de las redes sociales telemáticas, los foros de Internet y las páginas web destinadas a estos fines.

03. SUS AMIGOS ACTUALES.

Sus amigos tienen otros amigos, a parte de usted. Aproveche las relaciones de sus conocidos para entablar nuevos contactos, por ejemplo en fiestas, relaciones de trabajo, clubes sociales, etc. Podría organizar usted mismo una fiesta, comida o cena donde cada amigo suyo debe llevar a otro. La ventaja de este sistema es que "quien se parece se junta" o "lo semejante tiende a unirse". Esto significa que podría encontrar a personas con las que sentirse en afinidad.

04. LOS NUEVOS AMIGOS

Busque ocasiones para el re-encuentro. Esto puede hacerlo desde el club de vacaciones, amigos del gimnasio, redes sociales vía Internet, chats y Messenger, correo electrónico, cursos que haya realizado o anuncios de relaciones personales... Piense en el tipo de personas que desea encontrar. Si desea relacionarse con mujeres: por ejemplo vaya a cursos de yoga. O si su interés es por los hombres, vaya a un gimnasio o un curso de informática o deportes.

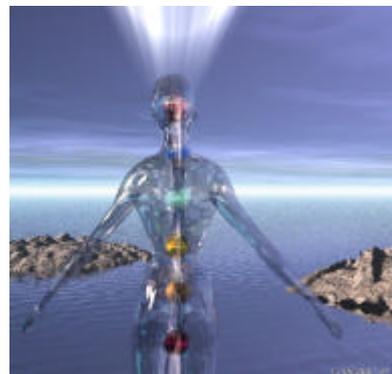


Esté atento a su vida cotidiana. Si la persona con la que tiene relaciones profesionales le resulta agradable, dígaselo, invítela a tomar una copa o a compartir un rato de conversación.

Si alguien de quien usted oye hablar le interesa, sea cual sea su posición social y su forma, busque el modo de entablar un contacto con él... escríbele, telefonéele, envíele un correo electrónico, escriba en su perfil de Facebook o cualquier otra red social si lo tiene...

05. ATRAIGA A LOS DEMÁS HACIA USTED

Existen muchas formas de atraer a sus semejantes hacia usted. Por ejemplo la visualización. Visualícese (o dígaselo, o siéntase en su pensamiento) rodeado de amigos y personas afines a usted. Si interiormente genera una visión mental, esta ira acompañada de un estado emocional que le predispondrá a actuar para que lo que ha visualizado se realice. **Su pensamiento genera una emoción y la emoción genera a su vez un impulso hacia la acción** y una actitud (sea positiva, negativa o neutra...)



Representétese mentalmente conociendo a nuevas personas que le perciben simpático y que usted encuentra agradables. Puede acompañarlo con sugerencias auditivas, en las que se dice a sí mismo: "Tengo el derecho a tener buenos amigos", "Poseo confianza en mí mismo y en los demás" "Cada día que pasa y cada vez más, los otros vienen hacia mí y les aprecio y ellos me aprecian a mí."

Aleje las dudas de su pensamiento, pero tenga paciencia. Si usted duda, el “modelo” o “semilla mental” que esta sembrando será precisamente el de la duda y no el del convencimiento y el éxito. **No sólo piense sino también SIENTA lo que se dice y siéntale como algo que es cierto y verdadero.** De lo contrario no surtirá el efecto deseado. Esto no es una bariá mágica, pero si una herramienta muy poderosa que puede mejorar sus relaciones con los demás y por tanto consigo mismo. Al verse más valorado/a y apreciado/a por sus semejantes, su auto-estima y su imagen de sí mismo mejorará también.

No se deje vencer por la depresión, el desánimo, la moral baja o los deseos de romper todo contacto con los demás. Si necesitase ayuda porque usted mismo no puede, acuda a un profesional (médico, psicólogo, psicoterapeuta...) pero no se abandone. Reemplace la desidia o el tedio por pensamientos optimistas y positivos. **El primer paso para conseguir una realidad, es plasmar esta en su pensamiento.** (y esto vale tanto para lo positivo, como para lo negativo. Por tanto: ¡tenga cuidado con lo que piensa...!)

06. ¿QUÉ ES UN AMIGO?

La amistad es una relación de simpatía o afecto que le une a otra persona. Esta relación no está basada en lazos de sangre (familiares) ni de atracción sexual. Para crear esta corriente de afinidad que deberá convertirse en afecto, puede seguir los siguientes consejos o reglas:

- Regla 1. Interésese realmente por los demás
- Regla 2. Sea simpático, sonría, tenga un talante abierto.
- Regla 3. En sus conversaciones, use el nombre de su conocido, diríjase a él con su nombre.
- Regla 4. Sepa escuchar y mientras lo hace, mire a su contertulio. Déjele que exprese y manifieste sus opiniones
- Regla 5. Hable con su conocido de aquello que le gusta. Pero no se extienda si domina el tema o cuestión. Es mejor callar que quedar en evidencia.
- Regla 6. Hágale sentir su importancia para usted con sinceridad.
- Regla 7. Es muy importante que mire a los ojos cuando hable, pues esto denota interés y sinceridad.

Estos conceptos pueden servirle para mejorar en todos sus aspectos sociales, relaciones afectivas o amorosas, familiares, etc. Veamos ahora cada una de estas reglas con detalle.

REGLA 1.- La palabra clave es "**sinceridad**". Las personas solemos diferenciar entre aquellos que se interesan por nosotros por interés o buscando algo a cambio y entre los que se interesan con sinceridad por lo que uno es interiormente, porque le agradamos como persona, no como mercancía de la que extraer un beneficio. Haga preguntas, sea como un periodista que escribe un artículo de la persona que entrevista. Pero al mismo tiempo sea prudente para no hacer preguntas de más o improcedentes, pues hay a quienes no les gusta mucho que les interroguen o se sepa al principio de ellos. La sinceridad viene del corazón. Vibre al unísono con su amigo y sienta como él las emociones que expresa (Esto en Programación Neurolingüística se denomina "acomparar" y es una técnica muy poderosa para entablar empatía y sincronización con nuestro interlocutor.



REGLA 2.- Sonría, adopte un gesto simpático. Sus ojos brillarán más cuando sonría y usted se tornará más atractivo. No debe ser una sonrisa forzada o superficial, sino espontánea y oportuna. Ensaye si es necesario delante de un espejo descubriendo aquellos de sus gestos que sean más sugerentes o invente algunos nuevos. Pero tenga presente que todo debe expresarse con naturalidad, no con formas artificiosas o forzadas.

REGLA 3.- Recuerde el nombre de sus contertulios e introdúzcalo en su conversación con ellos. Por ejemplo diciendo frases como: *-“Estoy de acuerdo con usted, Sr. O Sra. X”, -“Qué opina de esto Sr. o Sra. Tal...? Decir un enunciado a continuación terminar con el nombre de la persona con la que tratamos, reforzará en ella lo que hemos afirmado antes. Por ejemplo: -“Estoy convencido de que se sentirá mejor tomando este medicamento, Sra. X”-* En el momento en que la circunstancia lo permita y si se va ganando cierta confianza mutua, introduzca el "tuteo".

REGLA 4.- Normalmente en la sociedad actual, la gente se preocupa mucho más por hablar e imponer sus criterios que por escuchar a sus semejantes. Esto es un mecanismo inconsciente y hasta cierto punto lógico, ya que evidentemente nos interesamos más por nosotros mismo que por los demás. Pero de esto podemos sacar ventaja.

**Sociedad Hispano Americana de Psicología Aplicada «HISPAMAP»
MONOGRÁFICO - Enseñanzas Profesionales**

Precisamente por este egocentrismo que hoy impera, podemos transformarnos en “escuchadores”. La mayoría de las personas tienen una gran necesidad de ser escuchadas y atendidas pero hay pocos dispuestos a atenderles. Podemos perfectamente oír sin escuchar, es decir, percibir el sonido de una conversación pero sin enterarnos de su contenido.

Si usted escucha a sus semejantes, encontrará aquí un gancho para ellos, un motivo más para que usted sea importante y le busquen cuando necesitan ser atendidos. Recuerde que tiene dos orejas y una sola boca: utilícelas en proporción. Reconozca las ocasiones en que es mejor y más prudente escuchar y callar que hablar. Mi abuelo paterno decía: *-“El hombre es dueño de lo que calla y víctima de lo que habla”-*

Anime a los demás a hablar de sí mismos, lo cual le recabará una información adicional de esa persona. Refuerce la capacidad de escucha asintiendo con su cabeza, introduciendo pequeñas frases como: *-“Si estoy de acuerdo”, “Lleva razón” “Me parece correcto” “Claro” “Evidentemente”*. Todo esto forma parte de un lenguaje subliminal que va dirigido al subconsciente de la persona para que le haga sentirse mejor con nosotros. Inducir un estado emocional, es ya ejercer una influencia hipnótica o subliminal sobre otra persona. No hace falta que esté dormida para que podamos inducirle a actuar de determinada manera.



REGLA 5.- Es fácil deducir que alguien puede empezar a caer bien cuando comprobamos que comparte con nosotros alguna afición o que por lo menos siente interés por algo que nos gusta. Esta es otra clave que podemos usar a nuestro favor: hable con su contertulio de aquellas cosas que le interesan y si son desconocidos para usted, pregúntele, muéstrelle su interés, intente aprender algo de ello. Con esto, le parecerá una persona más simpática e interesante a su futuro amigo.

REGLA 6 y 7.- Todos dudamos un poco de nosotros mismos, al menos en ciertos dominios. Todos necesitamos algo que no asegure; sentir hasta qué punto somos importantes para los demás. Naturalmente aquellos de los que percibimos que nos valoran, nos resultan más cercanos y simpáticos. A todos en mayor o menor medida nos gusta que nos halaguen o reconozcan alguna virtud o trabajo.

Por tanto valorar y apoyar a otros es una acción que nos puede ayudar a ganarnos su confianza y estima. Para ello deberemos expresarlo abiertamente y con claridad, resaltar alguna cualidad o

virtud que percibamos en ellos o aligerar sus complejos si nos los indican. Ayude a su interlocutor a tomar plena conciencia de su valor, combata su modestia. Pero no adule gratuitamente; transmita sinceridad en sus declaraciones y no sea un "pelota", pues como hemos visto, el exceso en estas cuestiones puede llegar a ser peor que "quedarse corto" y conseguiríamos un resultado inverso al deseado.

07. MÁS TÁCTICAS PARA TENER AMIGOS

Cuide a sus amigos. Piense en ellos. Si un día se ve en un periódico un artículo que le interesa, recórtelo o envíeselo. O quizás hay algún enlace en alguna web que le puede gustar... escríbale un correo electrónico y recomiéndeselo. O regale algún libro con el tema que gusta a su amigo.



Aproveche la felicitación navideña para recobrar viejas amistades o hacerles saber a antiguos conocidos que usted aún tiene interés por ellos. Anote su cumpleaños y felicíteles éste o en su santo telefonéelos. Lleve una pequeña libreta o anote en su perfil de red social en Internet las

fechas, las citas o las atenciones o intereses particulares de las personas con las que desea tener relación.

Sea humanista en sus relaciones. En otras palabras: no sea demasiado mercantilista en sus relaciones, es decir, deje siempre por lo menos una pequeña parte en sus emociones para sentir un verdadero y sincero interés humano por su interlocutor. Verá: todos en nuestras actitudes, al hablar, al gesticular, al movernos y expresarnos oralmente o de cualquier otra forma (lenguaje verbal y no verbal) dejamos traslucir siempre y sin darnos cuenta algo o mucho de nuestras verdaderas intenciones así como de nuestra personalidad. A todos nos gusta la sinceridad en los demás y para transmitir sinceridad hemos de tenerla al menos un poco. Hoy en día hemos "mercantilizado" prácticamente todo, incluso las relaciones humanas y a nadie nos gusta sentirnos objetos de un mercado porque somos ante todo personas y tomo tales, pensamos, sentimos, somos felices o desdichados...

Desafortunadamente hoy nos relacionamos en gran medida en función de "intereses" y en realidad, a nadie nos gusta que nos busquen por lo que representamos o tenemos y si por la persona que realmente somos. Así que si hacemos notar al otro/a que nos importa por el hecho de ser persona y por sus valores particulares, tendremos mucho terreno ganado y esa persona nos tendrá en especial

consideración. Al mismo tiempo, nosotros disfrutaremos más del hermoso acto que supone la comunicación con un semejante.

Es fundamental transmitir no solo en la forma, sino también en el fondo. Usted puede tener una conversación brillante con alguien, pero sin haber causado una impresión más o menos marcada. Por ello es



importante que sepa transmitir no solo contenidos en sus relaciones, sino también **sensaciones**. La mayoría de nosotros actuamos más por la emoción y por el sentimiento que por la razón estricta. Use por tanto ambas cosas: el contenido y la emoción que debe transmitir ese contenido. Usando un símil culinario, sería como ponerle a un buen plato una salsa o condimento para que resulte perfecto. La vida y la comunicación sin "sentimiento" ni "sensación" es como un cocido que resulta soso (insulso) porque no tiene un una pizca de sal o especia que lo aliña...

Trate bien a los demás, como a sí mismo. Como todo, esto se debe hacer con equilibrio, es decir, entregarse en exceso olvidándose de uno mismo o desatendiendo lo propio, tampoco es saludable. Podríamos perder energías y tiempo innecesariamente. Y una de las reglas de la Naturaleza es conseguir un propósito con el menor esfuerzo posible, lo cual nos permitirá invertir la energía sobrante en otras cosas que deseemos.

Deje lugar a la contemplación y al disfrute. De todos modos, de vez en cuando permítase un pequeño (o gran) despilfarro consigo o con los demás, sólo por el gusto de permitírselo o de disfrutarlo, sin más objetivo. Esto incluye estar con sus conocidos o amigos simplemente por el gozo que implica su compañía o conversación. Hay que trabajar para vivir, no vivir para trabajar. El trabajo debe alternarse con la pura contemplación y el disfrute de las cosas solo por el mero hecho de disfrutarlas. Esto nos enseñará cosas que de otro modo no podríamos aprender. Decía el escritor español Azorín que del ocio y la contemplación nace la creatividad y fluye espontáneamente la dicha. Si practicamos este principio, nos convertiremos en seres con una conciencia más superior y por tanto más feliz.



Siembre para recoger. Recuerde siempre que para recibir algo a cambio, tenemos que dar algo... normalmente las cosas no vienen solas. Muchas personas se quejan de que llevan una vida aburrida y tediosa, confían en un cambio que nunca llega. Yo a esas personas

siempre les pregunto: -"pero ¿haces algo para que cambie tu vida a mejor?"-... Y esto es aplicable también a nuestras relaciones interpersonales.

Po lo demás, no posea un alma absoluta de contable, deje hueco a la generosidad. También es importante en un momento dado **pedir cuando se necesita**. Si nuestro interlocutor desconoce lo que queremos, difícilmente nos lo podrá dar. En contraste y sobre todo en lo profesional y laboral, recuerde que su trabajo y esfuerzo tienen un valor; no lo entregue gratuitamente como norma general, pues habrá muchos que no lo valorarán si usted no le pone un precio a cambio.

Cuidado con los "vampiros" y los depredadores humanos. No todo el mundo tiene una conciencia con sentido del equilibrio, la equidad o de la justicia y tanto de forma consciente como inconsciente, hay quien se aprovechan en exceso y "vampirizan" s sus semejantes. Sobre todo si les dejamos o no tenemos conciencia de que esto sucede. Si no sabemos decir "no" o poner límites a determinadas peticiones de otros, podemos correr el riesgo de que se aprovechen o nos exploten en cualquier sentido (económica, sexual, emocionalmente... etc). No permita que ningún "depredador humano" le "coma" y que esto suceda. Haga notar que usted tiene valor y entidad en sí mismo. **Marque sus límites.**



08. CÓMO INFLUIR EN LOS DEMÁS

Seguramente le habrán dicho que es necesario ser demasiado sincero si deseamos conservar a nuestros amigos. Sin embargo la verdad y la sinceridad –casi siempre- es lo más recomendable y lo mejor. En todo caso evite mentir, simplemente evite o no diga aquello que no quiera que se sepa. Pero, repito, la verdad siempre es lo mejor, aunque la clave esta en **cómo decirla**.



"No hay mejor espejo que un amigo verdadero"
Ser un espejo para otros seguro le traerá buenas consecuencias a su vida. Le voy a explicar CÓMO:

"Influir" es hacer pasar un "influjo", hacer comprender o convencer de una cosa a alguien. Recuerde que **es mejor convencer al otro por comprensión que por imposición**. Para ello observe estas reglas:

- 1.- Póngase del lado de su interlocutor. Vea y aprecie las cosas desde su punto de vista.
- 2.- Comience por las observaciones positivas.
- 3.- Haga preguntas que le hagan descubrir la verdad.
- 4.- Utilice imágenes y cuente historias, cree a su interlocutor un estado emocional positivo y agradable con su conversación.
- 5.- Si ha cometido un error, dígalo y reconózcalo dependiendo de las circunstancias.
- 6.- Ofrezca razones para actuar.

Veamos ahora detalladamente cada una de estas reglas:

1.- **Póngase del lado de su interlocutor.**

Si usted desea tener influencia sobre la gente, no comience por echarles la espalda. Las personas creemos que hacemos bien las cosas cuando actuamos como lo hacemos. Cuando decimos algo, pensamos que realmente tenemos razón. Comience por comprender correctamente el por qué una persona dice o actúa de determinada forma. Metafóricamente hablando, **“póngase en los zapatos del otro”**. Solamente comprendiendo las razones del otro, podrá influenciar sobre él. Hablándoles de las cosas que ellos conocen, partiendo de su punto de vista, usted podrá poco a poco conducirles hacia donde desea.



2.- **Comience por las observaciones positivas.**

No basta sólo con comprender a la persona, es necesario también animarlas, es decir, crearles un estado emocional que les impulse a hacer algo. Recuerde:

Todo pensamiento genera una emoción, toda emoción genera un impulso hacia la acción (u omisión, es decir, también podemos dejar de hacer algo) y toda acción conduce a algún resultado, algo que se materializa o toma forma en nuestro mundo real.

Pensamiento - Emoción = - Impulso – Acción = - RESULTADO

Hágale comprender a su interlocutor que está de su lado, incluso aunque después tengamos que conducirlo a que haga exactamente lo inverso a aquello a lo que está acostumbrado. Desde sus puntos de vista, justifíquelo, dé razones convincentes para que los modifique o cambie hacia donde usted quiere. **Todos nosotros cambiamos nuestras ideas si encontramos o nos ofrecen razones de peso para hacerlo**, tanto para bien como para mal. Justifique algo, ofrezca “por qué” o “para qué” convincentes y tendrá la llave maestra para cambiar a las personas.

Pero también sea prudente, pues de una u otra forma estamos manipulando a los demás y en realidad a nadie nos gusta que nos manipulen, al menos sin nuestro consentimiento.

En definitiva, procediendo de esta manera, encontraremos que con relativa facilidad los demás estarán dispuestos a escucharnos y a hacer concesiones. Tendrán la impresión de haber recibido mucho y estarán dispuestos a ofrecer una contrapartida.

3.- Haga preguntas que le hagan descubrir la verdad.

A todos nos gusta salvar y proteger nuestro “amor propio” y dignidad personal (y así debemos hacerlo). Por tanto, antes que dar instrucciones directas o imponer nuestras ideas, es mejor “sugerir” y hacer que los demás descubran por sí mismos lo que deben hacer. Hay un medio para poner en marcha este mecanismo: la pregunta.



Difícilmente la mayoría de nosotros nos podemos sustraer a una pregunta; cuanto menos, siempre nos las contestamos mentalmente y “para nosotros adentro” y esto hace que –aunque no de palabra- si con algún gesto o de alguna forma expresemos exteriormente lo que nos hemos contestado interiormente. Es decir, literalmente contestamos a la pregunta con nuestro lenguaje “no verbal” (gestos, coloración de la piel, grado de sudoración, posturas, guiños faciales...). Darse cuenta de esas respuestas en Programación Neurolingüística se llama “**calibrar**”.

Puedo por tanto “calibrar” qué respuesta me está dando el otro a mi pregunta o reto, sólo fijándome en su lenguaje no verbal o comportamiento inmediato, sin necesidad de que me de una respuesta explícita y verbal. O incluso darme cuenta de que aunque de palabra me diga una cosa, con sus gestos, su cuerpo y su fisiología nos esta

respondiendo otra cosa muy distinta (o incluso lo contrario de lo que ha dicho con palabras).

Conviértase en un maestro del arte de hacer preguntas. Pero sea claro con ellas. No haga interrogantes incomprensibles o farragosos y sobre todo no abuse de ello.

Al arte de hacer preguntas le llamamos "Mayéutica" o "Maiéutica" cuya etimología corresponde a una palabra griega y una práctica que hacían muchos de sus antiguos filósofos. En general, aquello que descubrimos por nosotros mismos, siempre lo valoramos más que aquello que nos dicen los demás. E igualmente lo aceptamos sin más al creerlo propio.

Si usted sabe hacer pregunta de manera que el otro "caiga en la cuenta de aquellos que nos interesa que sepa o haga" posiblemente y e irresistiblemente para él, lo ejecute.

4.- Utilice imágenes y cuente historias.

El cerebro humano es como un ordenador que responde en casi todos los casos mejor a las imágenes que a ninguna otra percepción. Aunque hay quienes son mas "auditivos" (prefieren las palabras y sonidos) o "kinestésicos" (se guían más por sus sensaciones propioceptivas). De hecho el mayor porcentaje de toda la información que procesamos proviene del sentido de la vista. En segundo lugar, reaccionamos también con intensidad a lo que escuchamos. Y –como norma general, pero no siempre así-, a lo que sentimos (tacto, olfato o sensaciones corporales y propioceptivas).



Por tanto, podemos usar historias y razonamientos para convencer a nuestros semejantes. Dichas historias deben incluir lo visual (colores, formas, imágenes de lugares...) lo auditivo (las propias palabras en sí, sugerencia de sonidos, canciones, etc) y sensaciones (olfativas, gustativas, sensaciones del cuerpo). Combinando estas tres partes: visual, auditiva y kinestésica... nuestras "historias" serán realmente atractivas y sugestivas, si sabemos combinar bien tales elementos. (Estos tres niveles en Programación Neurolingüística se llaman

"Sistemas o modalidades representacionales" y hacen alusión a la manera preferente en que nos re-presentamos el mundo cuando pensamos: una manera visual, o auditiva (me digo las cosas) o kinestésica (esencialmente siento).

En cuanto a lo visual, cuide su imagen personal, vaya aseado y bien vestido, de **un toque personal a su imagen**, algo peculiar pero, en principio, no demasiado discordante con la circunstancia o situación a la que tenga que enfrentarse. Use un perfume agradable. Piense que todos aquellos hombres y mujeres que han influenciado en la historia de la humanidad... todos ellos/as usaban imágenes, contaban historias o metáforas y ejemplos para influenciar y convencer a sus semejantes. Los políticos hacen lo mismo (aunque no todos con la misma brillantez).

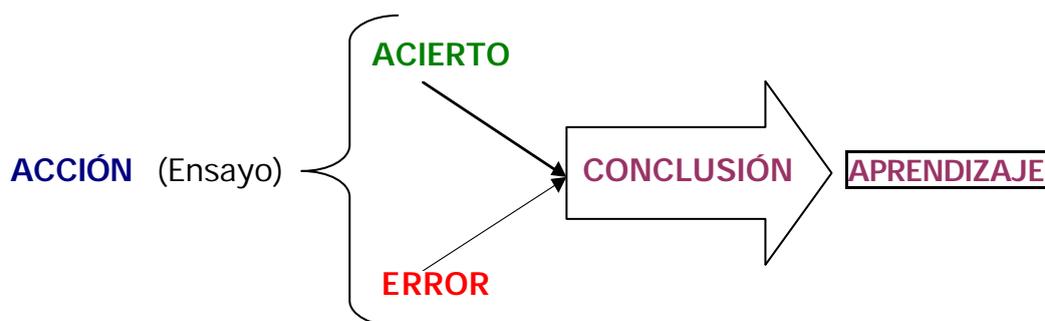
Coleccione anécdotas e historias, tanto de otros como tuyas propias. Elabórelas y de a las mismas un tono anecdótico, conmovedor, chistoso, tierno, etc, según convenga al caso. Hable mediante imágenes, describa con cierto detalle éstas... así como de sonidos y sensaciones... Y piense en qué tipo de emociones y sentimientos producirán en su interlocutor esas imágenes y percepciones.

5.- Si ha cometido un error, reconózcalo.

Veamos cómo podemos usar ahora esta regla en beneficio propio. ¿Qué razones podemos exponer para ello?:

- Es difícil encontrarse con personas que reconozcan sus propios errores.
- En general, a nadie nos gusta toparnos con personas inaccesibles u orgullosas, o que sea difícil acceder a ellas.
- Reconocer un error en determinadas circunstancias, no hace más humanos y nos acerca a los demás.
- La sinceridad a priori, es un valor a nuestro favor para lo que expresamos a continuación.
- Los errores son la primera fuente de aprendizaje. Por tanto lo que los errores nos enseñan, casi siempre son cosas que nos interesan mucho en beneficio propio..

El método más antiguo de aprendizaje, incluso –en cierto modo- usado todavía por nuestra moderna ciencia, es el del modelo: “acierto-error-aprendizaje”:



Y normalmente hasta llegar al acierto (o al acierto pleno) hemos tenido que pasar por numerosos errores. Su "error" cobra especial importancia si éste ha sido también cometido por aquellas personas a las que desea influir (le acercará a ellas reconocerlo. Además compartir errores, crea cierta "compañerismo solidario" entre los "errantes").

Incluso de vez en cuando es muy saludable dejar ver alguna de nuestras imperfecciones o fallos, ya que si parecemos demasiado perfectos ante los demás, pueden crearse una imagen de nosotros demasiado encumbrada o superior. Y al equivocarnos o no responder a las expectativas que tengan en nosotros, se sentirán defraudados o engañados.

Por tanto recuérdelos de vez en cuando que usted también es humano y compañero en el error. Que se equivoca y comete errores como todo el mundo. **Pero haga notar que la diferencia está en que usted si tiene el ánimo de aprender de sus equivocaciones y corregirlas o enmendarlas**, en contraste con la mayoría, que nos las reconocen o miran hacia otro lado y no aprende de ellas.

6.- Ofrezca razones para actuar.

Cuando intentamos influir sobre alguien es para que esta persona actúe de una cierta manera. Pero a menudo, quienes desean influir sobre otros no se ponen en su lugar y no ofrecen unas buenas, poderosas o sugerentes razones para actuar. Sin buenas razones para ponernos en marcha significa que el objetivo propuesto es débil o insuficiente y en consecuencia más tarde o quizás nunca realicemos nada de aquello.



Para ello debe dejar claro a su interlocutor las ventajas de lo que ofrece y que éstas le serán de interés. Expresé frases como:

-“Si hace o actúa así, obtendrá esto otro”- -“Tal cosa le conducirá a este resultado”-

Piense antes de hablar. Esta es otra de las ventajas para hacer hablar a un interlocutor y mientras él habla usted tendrá tiempo para pensar y captar información que se acomode a lo que usted luego le propondrá.

09. ALGUNOS SECRETOS COMPLEMENTARIOS.

Para influir sobre los demás, la visualización es un positivo apoyo. Véase tranquilo (también dígaselo mentalmente, así reforzará desde lo aditivo) y siéntase de tal forma en su cuerpo (nivel kinestésico). Véase,

**Sociedad Hispano Americana de Psicología Aplicada «HISPAMAP»
MONOGRÁFICO - Enseñanzas Profesionales**

dígase y siéntase tranquilo, hablando y expresándose bien, sintiendo que domina la situación.

La mirada también es un poderoso método. Si piensa con intensidad aquello que desea, sintiendo que es del interés de su interlocutor, mirándole intensamente a los ojos, obtendrá mejores resultados. En definitiva, **“cree el mundo al que las personas deseen pertenecer”** (esta idea es de Robert Dilts, el padre de los “niveles neurológicos” en programación neurolingüística).



Pero sin olvidar que primero es más importante crear el “mundo” o entorno en el que uno se sienta realizado y a gusto. Y a partir de ahí empezar a atraer y compartir con otros.

Ahora pase a la práctica, pues tiene ante sí unos principios básicos, sencillos pero eficaces y poderosos con los que actuar. En la medida que practique y los perfeccione, podrá adquirir nuevas técnicas. El arte de tener buenos amigos (*“amigos hasta en el infierno”* –dice el antiguo dicho español-) e influenciar sobre los demás es la base de muchos triunfos personales. Le deseo mucho éxito con los mismos, así como influencia, prosperidad y disfrute.

© Pr. José de Zor G.M...
y compañía

COMPARTA ESTE MONOGRÁFICO Y PASE EL “PDF” A QUIEN CONSIDERE QUE LE PUEDA INTERESAR



- Lo hemos hecho para eso.
- Si lo reproduce, por favor mencione la fuente “www.hispamap.net” y al autor.
- ¿Quiere saber más de todo esto? Le ayudamos.
¡Consúltenos!

**Información completa de nuestros programas
www.hispamap.net**

FORMACIÓN A DISTANCIA, PRESENCIAL Y SEMIPRESENCIAL
- (+34) 91 797 55 11 – correo@hispamap.net

© HISPAMAP – 2010

«Creando el mundo al que las personas desean pertenecer»
Madrid – España. U.E.-



www.hispamap.net – correo@hispamap.net – Madrid – España. U.E.-