

10 Hábitos De Una Persona Altamente Carismática

**Una guía para lograr ese efecto magnético en las
personas...**

Enrique Delgadillo

Creador de ViveIncreible.com

Introducción

Sabemos que para lograr un impacto socialmente, ya sea en nuestras familias, nuestros círculos de amigos, nuestras relaciones en pareja, en nuestros negocios, empleos, etc; necesitamos el apoyo y el interés de otras personas en nuestras vidas.

Pero hay personas que son extremadamente hábiles para conseguirlo y otras que la parecer no tienen la menor idea. Y todo se resume en el enfoque que le das a ciertas cosas, como por ejemplo, la forma en que haces sentir a los demás cuando estás presente, o la manera en que te envuelves en tus propias ideas, creencias y pensamientos y no das pie a que otros aporten algo a tu vida.

El carisma es algo que a muchos se les da naturalmente, pero que otros pueden aprender a desarrollar, y esta guía te servirá de gran manera para ser una persona carismática y lograr ese efecto de “iluminación” cuando alguien carismático entra en la habitación.

Entonces, sin más demora, aquí están algunos puntos que te ayudarán a lograr esto:

Las personas altamente carismáticas...

Saben escuchar mucho y hablar poco

Muchas veces cuando otras personas nos platican cosas, lo que están buscando es alguien que los escuche y los entienda, no necesariamente alguien que les ofrezca un consejo.

Cuando das consejos básicamente estás hablando de ti, de lo que tú harías, y no tiene nada que ver con lo que la persona busca. No tiene absolutamente nada de malo que ofrezcas tu opinión y tus consejos pero es importante que sepas distinguir entre una persona que te lo está pidiendo y una que sólo quiere ser escuchada.

Necesitamos aprender a escuchar, incluso a responder sin palabras. Sonríe, mantén el contacto visual, haz gestos que indiquen que entiendes, en fin, hazle saber a la persona con quien estás que estás interesado en lo que él o ella tiene que decirte.

Cuando aprendes a escuchar, te vuelves una solución para las personas, y no sólo eso sino que aprendes a pensar y crear soluciones antes de simplemente escupir lo que piensas.

De esta forma te estarás asegurando de que cada palabra que dices es importante y está provocando un sentimiento positivo en la otra persona, maximizando tu empatía y mejorando tu relación con él o ella.

Siempre haz que lo que digas sea importante.

(nótese: importante siempre se refiere a importante para la otra persona, no para ti).

Saben tomar en cuenta a todos

Si hay algo que demuestra que una persona es egocéntrica y se cree “todo importante” es que se reúsa a tomar en cuenta a personas que creen que están por debajo de ellos.

En este mundo no existe el “ser más” o “ser mejor” que alguien más, y todos podemos aprender de todos los demás por el simple hecho de que todos hemos vivido cosas diferentes.

Si no estás dispuesto a escuchar y a tomar en cuenta a aquellos que crees que son inferiores que tú (en el contexto que sea, como edad, experiencia, relevancia, etc) no sólo estarás perdiendo oportunidades de escuchar otros puntos de vista que podrían servirte, sino que probablemente estarás quedando en la mente de otras personas como un patán.

Haz que todos sientan una conexión contigo, que tienen algo en común. Hazlos sentir importantes y con voz y voto, eso te convertirá en una persona carismática.

Las personas que son líderes auténticos saben hacer esto muy bien.

Saben enfocarse en los demás

No existe nada más molesto en el mundo al momento de estar conversando con alguien que esa persona empiece a checar su teléfono móvil, esté al pendiente de la televisión o que se le note que está pensando en otra cosa que no tiene nada que ver con la conversación.

¿Te acuerdas de cómo hablábamos de hacer sentir importante a la otra persona?

Bueno, pues si estás poniendo tu atención en otro lado mientras que una persona te está platicando algo, es una manera segura de hacerles sentir poco importantes.

¿Porqué?

Piénsalo, cuando algo realmente te interesa, pones tu atención al 100%, naturalmente. Entonces si te estoy platicando acerca de mi día, o de algo que me ocurrió, o de un proyecto que estoy realizando, y tú estás chateando con alguien en tu teléfono, eso me dice que no te interesa lo que te estoy platicando.

Puede ser que realmente no te interese, pero mientras más lo demuestrés, menos serás de ayuda para esa persona y probablemente encuentre alguien más que sí le escuche, ¿y adivina quién va a quedar como carismático en su mente?

Cuando sabemos ser útiles para otros e interesarnos en sus metas, problemas, frustraciones, ambiciones, etc, activamos el todo poderoso mecanismo de reciprocidad. Y cuando haces esto, tienes al mundo entero como aliado y listo para hacer cosas por ti también.

Saben ofrecer su apoyo y su ayuda sin esperar recibir nada a cambio

Sabemos que la única forma real de establecer una conexión emocional con alguien más y crear una relación es a través del intercambio de valor.

Ese valor puede ser material, puede ser emocional, puede ser intelectual o espiritual, en fin.

La única forma en que alguien más te va a considerar atractivo es si le ofreces algo.

Ahora, habiendo dicho eso, es importante que lo hagas desinteresadamente, sobre todo en relaciones emocionales como amistades, relaciones en pareja, familiares, etc.

¿Porqué?

Porque los seres humanos tenemos mecanismos de defensa naturales y nos damos cuenta rapidísimo cuando alguien sólo nos quiere ayudar esperando obtener un beneficio... es diferente la vibración, la energía que se siente cuando lo hacen.

Cuando ofrezcas algo (ayuda, dinero, consejos, tiempo) hazlo desinteresadamente. Hazlo porque realmente quieres ofrecerle un beneficio, incluso si estás siendo beneficiado tú, hazle saber a la otra parte que te interesa dar más de lo que recibes. Elimina el “mecanismo de justicia” que tenemos tan grabado en nuestras mentes que dice “ojo por ojo”.

No actúan como si fueran todo-importantes

No nos gusta cuando llega una persona (sea quien sea) y actúa como si los demás dependieran de él o ella, cómo si su presencia fuera necesaria, como si fueran “todo-importantes”.

De hecho sólo a una cuántas personas les agrada esto... ¿sabes a quienes?

A otras personas que se creen todo- importantes.

No seas esa persona, no importa en donde estés ni con quienes, siempre haz lo posible por –una vez más- hacer sentir a los demás como importantes.

¿Qué es lo que hacen los cantantes y actores famosos?

Los más queridos siempre se toman el tiempo de agradecer a sus fans, y de hacerles saber lo importantes que son.

Nadie es inferior a ti, y te sorprenderías de cómo da vueltas la vida y quien posiblemente podría ayudarte a ti el día de mañana...

Se dan cuenta de la importancia de las demás personas

En corto, tú ya sabes todo lo que sabes, y ya conoces todas tus opiniones y puntos de vista. Esto ya no es importante, porque ya lo sabes, ya te está dando el beneficio que te tiene que dar.

¡El resto del mundo (sean quienes sean) saben cosas que tú no!

Todas las demás personas son como libros esperando a ser abiertos. Si le restas importancia a esas personas, te estarás perdiendo del enorme beneficio que es aprender de la experiencia y de los errores de los demás.

¿Quieres aprender a hacer algo nuevo? Probablemente haya alguien cerca de ti que puede enseñarte o darte algún consejo.

¿Quieres mejorar algún aspecto de tu vida, o superar algo en particular? Lo más seguro es que alrededor tuyo haya alguien que sepa cómo, que ya lo haya vivido.

Nunca subestimes a las demás personas, sin importar su edad, su origen, su experiencia o falta de, o cualquier cosa.

Saben dar el crédito a los demás

Hay pocas cosas que nos hacen sentir mejor que cuando alguien nos reconoce algo bueno que hicimos.

La verdad es que nadie es reconocido lo suficiente por las cosas que hace, y nadie le cae mal un poco de ese reconocimiento de vez en cuando. Tú debes ser esa persona que otorga los reconocimientos.

Esto no sólo te hará más carismático, también lograrás que esa persona repita lo que sea que haya hecho bien. De hecho es un dato conocido psicológico que cuando a un hombre (chicas pongan atención) le agradeces algo que hace por ti, estarás activando su necesidad primordial por servir, proveer y cuidar, y lograrás que repita una y otra vez lo que sea que le estés agradeciendo.

Por supuesto también funciona en las mujeres, pero en esta situación es particularmente efectivo.

Los líderes natos saben cómo lograr este sentimiento en los demás para que sigan haciendo lo que hacen con gusto.

No hablan mal de los demás

Es natural, nuestras mentes están “cableadas” para enfocarse en lo negativo. Siempre queremos enterarnos de las cosas más negativas acerca de la gente, prendemos el noticiero y lo único que vemos son noticias impactantes o negativas.

Las televisoras saben que piensas así, y se aprovechan de esto para que quedes clavado enterándote de las 10 o 12 peores noticias del mundo que probablemente ni afecten tu vida diaria, y mientras tanto te muestran anuncios de productos por los cuales cobran cientos de miles de dólares.

Y tú ni cuenta te das.

Es difícil resistirse a la negatividad, como cuando vas pasando junto a la escena de un accidente y no puedes dejar de pasar lentamente para ver qué ocurrió.

Así de primitivamente funciona nuestro cerebro a veces. Cree que nos está protegiendo al hacernos saber lo negativo e impactante que sucede en el mundo.

¿Sabías que el color que ves antes que cualquier otro es el rojo?

¿Porqué crees?

Esto en conjunto con nuestras propias inseguridades y las ganas de sentirnos superiores a los demás, hacen que te sea tan atractivo hablar mal de las personas y enterarte de sus cosas negativas.

Las personas carismáticas no caen en esto porque esto sólo hace notar esa inseguridad que tenemos y crea desconfianza. Porque si una persona habla mal de otros cuando estás tú, ¿qué no dirá cuando tú no estás, verdad?

Piénsalo, no te sirve de nada hablar mal de alguien más o “echarle tierra” como decimos por acá. Sólo te sirve para lograr ese sentimiento de superioridad momentáneo y que es absolutamente falso. Todos en algún momento lo hemos hecho, así que no hay que juzgar ni señalar, pero si quieres ser más carismático,

sociable y agradable ante los ojos de los demás, y así obtener mayores beneficios de la sociedad, deja de hablar mal de otras personas.

Saben reconocer sus propias fallas

Muchas veces somos tan inseguros que nos cuesta admitir cuando estamos equivocados, cuando hacemos algo erróneo o cuando no tomamos la mejor decisión; como si algo malo nos fuera a suceder.

Creemos que al admitir una equivocación estaremos mostrando al mundo lo ignorantes e ineptos que somos realmente, o por lo menos eso creemos.

La verdad es lo contrario.

Una persona que es capaz de admitir cuando está equivocado o cuando alguien más tiene la razón nos da mucha más confianza al seguirlo, porque es una persona segura de sí misma y preparada para reconocer cuando no va por buen camino. Si no reconoces la importancia de esto, buena suerte con la gente a quienes sigues!

Sé humilde y ten en cuenta que no todo lo que sabes o crees que sabes es una verdad absoluta, y que puede haber alguien con una mejor perspectiva. Esto te hará carismático y te abrirá la mente para alimentarte de otras personas y por supuesto, vivir una vida mucho mejor.

Aplica estos 10 puntos en tu vida diaria y verás cómo la percepción que la demás gente tiene de ti cambia drásticamente y te conviertes poco a poco en una persona altamente carismática y sociable.

Espero te haya servido este pequeño e-book y te siga sirviendo con mi material de ViveIncreible.com, gracias por leer y por estar aquí!

Enrique Delgadillo