

Néstor Álvarez

Autoayuda y Superación

LIDERAZGO Y PSICOLOGÍA DE MASAS

CÓMO LIDERAR CONOCIENDO LAS EMOCIONES DE LAS MASAS



Néstor Álvarez

LIDERAZGO Y PSICOLOGIA DE LAS MASAS

Nestor Alvarez
Lima - Perú

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú

LIDERAZGO Y PSICOLOGIA DE MASAS

© NESTOR ROBERTO ALVAREZ RODRIGUEZ (Autor – editor)

Jr Riobamba 2853 S.M.P

Primera edición: enero, 2011

Diseño y diagramación: Javier Álvarez

Tiraje: 1000 Primera Edición

Impreso en Perú/ Printed in Perú

Servicios Gráficos Milkani, 2010

RUC:20509807826

Dirección: Jirón Callao N° 427-1

Teléfono: 428 0991

“Reservados todos los derechos,
amparados por DL.822 (Ley sobre el derecho de autor)
y por leyes internacionales que protegen
la propiedad intelectual”

Comentarios escribir al autor Email:

elgurudelariqueza@hotmail.com

www.nestoralvarezperu.com

www.liderazgonestoralvarez.bligoo.com

Impreso en Peru

Ninguna parte de esta publicación, incluido diseño de cubierta,
puede ser reproducida, almacenada o transmitida en manera alguna
ni por ningún medio, ya sea eléctrico, químico, mecánico, óptico, de
grabación o fotocopia, sin permiso previo del editor.

DEDICATORIA:

A todas aquellas personas capaces de lograr con el estudio, la dedicación, la práctica y la acción, el éxito.

INDICE

Introduccion.....	6
Liderazgo y Psicologia de las Masa.....	8
El lider.....	16
El dominio de la palabra.....	20
El poder de la palabra.....	24
El poder del pensamiento.....	31
El poder de la mente.....	39
El lenguaje corporal que debe tener presente.....	42

INTRODUCCION

Nadie puede negar que el instrumento más poderoso sea la palabra y su poder. Todo curso de oratoria se centra sobre la palabra. Convences a través de ella. Mucho depende de cómo lo digas y qué palabras utilices. Aquellas que encienden pasión y son instrumentos de adoración a través de los siglos es básicamente una regla. La palabra es por lo tanto, el medio para convencer, persuadir y sobre manera, crear mitos y creencias. Sin embargo, ésta no sería nada sin otros elementos que lo acompañan tales son: pensamiento, mente y lenguaje corporal. Los pensamientos. Nuestra mente genera pensamientos constantemente por tanto, nos encontramos en un estado de creación permanente, aunque no nos demos cuenta de ello. Nuestro estilo de vida y nuestra forma de ser están directamente relacionados con el poder creador de nuestro pensamiento. La mente subconsciente es la que se encarga de los procesos automáticos del cuerpo. Cuando uno aprende a conducir un auto, todo es muy complicado, hay que aprender conscientemente todas las señales: maniobrar cuando y con que fuerza, como girar el volante y en que momento...

LIDERAZGO Y PSICOLOGIA DE LAS MASAS, es un libro que te ayudará a desarrollar esa habilidad que todos tenemos para controlar a las masas. Si eres un profesional, estudiante, dirigente o quieres incursionar en política social, de gobierno, debes tener en cuenta lo que aquí está escrito.

El autor

.....

La masa es femenina, la masa se somete a la palabra del orador. El uso adecuado, eficaz y persuasivo de esta herramienta te proporcionará un poder ilimitado. Todo depende de la fuerza, entusiasmo, pasión, motivación y sobretodo, dominio de ti mismo.

CAPITULO I

LIDERAZGO Y PSICOLOGÍA DE LAS MASAS

¿Eres de los que dicen que hay que ser positivo?. Desde un punto de vista práctico no es bueno huir de nosotros mismos. Descubre el poder de tus palabras, porque las palabras tienen poder....

La psicología de masas abarca principalmente tres áreas: la naturaleza social de los individuos, sus interacciones con los demás y su representación del mundo social. Un hombre que uso la psicología de masas como arma, fue Hitler, un personaje que encendía pasiones a través de sus “ ideas” ; en sus discursos destacaba su habilidad para influir en las emociones de los individuos particulares aquellos que se encontraban dentro de la masa y así evitar, en la medida de lo posible, cualquier argumento relevante. La idea era enfocar la atención de las masas, en todo momento, en el objetivo final. En términos de la psicología de masas, la investigación del efecto que producía Hitler debe partir del supuesto de que el führer,(como se le llamaba) o cualquier paladín de una idea, puede ser exitoso sólo si, su punto de vista personal, su ideología o su programa son semejantes a la estructura promedio de una amplia categoría de individuos (simbiosis de ideas, emociones, sentimientos...). Esto nos lleva a la siguiente interrogante:

¿qué situación histórica y sociológica constituye el génesis de estas estructuras de masas? Hablar siempre lo que la gente quiere escuchar (significa dar lo que piden). Envolver la necesidad del pueblo con frases retóricas, usar las manos y el cuerpo para crear una sensación de influencia teatral. “Yo soy el pueblo”, “yo soy todos ustedes”. Presentarse como el salvador de la crisis que atraviesa el pueblo: con argumentos. La voz, las inflexiones y la fuerza.

**COMO APRENDER A DESARROLLAR
LA HABILIDAD PARA ADQUIRIR EL
DOMINIO DE LAS MASA**

Agrega Le Bon que en una multitud desaparece la personalidad individual surgiendo lo inconsciente social en primer lugar. El individuo adquiere un sentimiento de potencia invencible, lo que le permite ceder a sus instintos que como individuo aislado hubiera frenado, porque actuando en medio de una multitud anónima desaparece la responsabilidad. Esto significa una sola cosa: la fuerza de tu voz, la energía de tu cuerpo y la emoción con que expreses tus palabras, definitivamente van a crear un gran espacio. Atmósfera contagiosa. Además, todo acto multitudinario suele ser contagioso y sugestivo hasta el extremo de llevar a cualquier individuo a actuar en forma contraria a su naturaleza, sacrificando su interés personal y sin tener conciencia de sus actos. Crear entusiasmo. Mira a tu público y enciende la pasión el grupo de personas

.....

que estén más inflamadas de tus palabras, míralas y anímalas a que ellas puedan crear una especie de psicosis colectiva. Opina Le Bon que la multitud es un rebaño que no puede vivir sin amo y tiene tanta necesidad de obedecer que se somete instintivamente a su jefe. Esta necesidad es innata.

Nota importante

En la opera Hitler era un gran admirador de Richard Wagner. Aprende de opera. Ensayaba todos sus ademanes antes de salir al público. Ensayó todos sus gestos famosos y hasta las expresiones faciales. Tuvo un profesor, Paul Devrient, que fue cantante de ópera. Le enseñó técnicas para su puesta en escena y también le enseñó a educar su voz. Pocos políticos se habían tomado esas molestias. Pero Hitler sí. No dejó nada al azar. Solía quedarse afónico tras sus discursos y terminaba absolutamente agotado. Después de cada aparición pública solía preguntar a sus colaboradores sobre cómo había estado. En 1931 la revista norteamericana Vanity Fair lo incluyó entre los mejores oradores de la época. Ciertamente Hitler fue un genio de la oratoria, al margen de sus aberraciones antihumanas.

Como influir en las personas

No solo es un conjunto de técnicas, también es una actitud. Imagina por un momento que te doy las técnicas más exactas y reveladoras para como influir en las personas, por mucho que las sepas, si no te las crees ni crees en ti mismo no lograrás ni un 10% de la influencia de alguien que cree en las técnicas y en si mismo. Una parte muy importante a la hora de influir es la confian

.....

za en ti mismo y en tus opiniones, creer al 100% en lo que dices, obviamente esto debe estar bien fundamentado para que funcione. Muchas personas tienen la “sana” costumbre de inventarse datos o hablar de cosas dónde no tienen la más mínima idea. Si coges esta costumbre no podrás defender bien tus ideas porque hay datos que tú sabes perfectamente que a lo mejor no son así, no estás seguro... Tienes que tener la buena costumbre de informarte bien a la hora de como influir en las personas para que tus ideas y convicciones sean arrolladoras. Otra parte importante es tener una mente flexible a la hora de cómo influir en las personas, para mejorar al máximo posible y cada vez ser mejor y más exacto, con lo cuál siempre estarás aumentando la potencia de tu poder de influencia. Muchas personas entienden el equivocarse, rectificar o aprender como un signo de debilidad, al contrario, eso demuestra fortaleza, que te adaptas y mejoras, lo que es débil es creer que todo lo haces perfecto y no admitir rectificación alguna. Cuando eres así poco a poco pierdes más y más poder de influencia sobre los demás porque ya ven que tu debilidad es creer que eres perfecto. ¿De quién te fías más? ¿De alguien que cree que lo hace todo perfecto aunque se equivoque o de alguien que siempre mejora y mejora? Si hierras estás a tiempo de rectificar con el que mejora, el que se cree perfecto aunque vaya derecho a un precipicio se tirará por él con tal de no admitir su error.

«El más singular de los fenómenos presentados por una masa psicológica, es el siguiente: cualesquiera que sean los individuos que la componen y por diversos o semejantes que puedan ser su género de vida, sus ocupaciones,

.....

su carácter o su inteligencia, el simple hecho de hallarse transformados en una multitud le dota de una especie de alma colectiva. Esta alma les hace sentir, pensar y obrar de una manera por completo distinta de como sentiría, pensaría u obraría cada uno de ellos aisladamente.

«Ciertas ideas y ciertos sentimientos no surgen ni se transforman en actos sino en los individuos constituídos en multitud. La masa psicológica es un ser provisional compuesto de elementos heterogéneos, soldados por un instante, exactamente como las células de un cuerpo vivo forman por su reunión un nuevo ser, que nuestra caracteres muy diferentes de los que cada una de tales células posee».

Le Bon

Le Bon también asemeja el alma de las masas con la de los primitivos. En el alma de las masas las ideas propuestas pueden coexistir y tolerarse. Las palabras influyen mágicamente en la masa. *En la masa predomina la ilusión y la fantasía sobre lo real.*

La masa no existe sin un jefe, éste tiene:

Propiedades personales específicas. Tiene que estar convencido en una creencia (idea) y tiene que poseer voluntad poderosa. Tanto la idea como el conductor tiene un poder misterioso: PRESTIGIO: Provoca un sentimiento similar a la fascinación hipnótica.

El prestigio es:

Adquirido o artificial: usa el pasado (soy prestigioso por apellido o riquezas familiares).

Personal: Lo tienen pocas personas, y por este se adhie

.....

ren los seguidores al jefe y se influye a los demás. El prestigio depende del éxito que logra un líder y se pierde con el fracaso. El análisis del líder y del prestigio que hace Le Bonn es inferior al que hace sobre el alma de las masas.

Según Mc Dougall:

En la masa se produce una compulsión a hacer lo mismo que los otros y este contagio aumenta, cuanto más sean las personas que comparten ese estado afectivo (los sentimientos más simples y groseros son los más compulsivos). Sostiene que la inteligencia decrece porque las mentes inferiores hacen decrecer a los superiores y por el aumento de la afectividad. También porque el pensamiento en la masa no es libre y porque la responsabilidad por sus obras no existe.

EL SECRETO DEL MÉTODO DE GOEBBELS

Los principios de Goebbels que pueden ser utilizados de manera positiva para el orador que quiere vencer a las masas.

1.-Principio de simplificación y del enemigo único. Adoptar una única idea, un único símbolo. El líder debe repetir continuamente el principio que guía su vida como una verdad creíble y aceptada. Basar sus palabras en una sola idea: “Líderes para la transformación del mundo imbuidos de valores”.

2.-Principio del método de contagio. Generar emociones en grupos focalizados y hacer que estos generen una corriente hacia los demás.

3.-Principio de la transposición. Si no puedes negar las

.....

malas noticias, vuelve a las noticias que causaron impresión en el pasado para que te sirvan de sostén.

4.-*Principio de la exageración y desfiguración.* Convertir cualquier anécdota, por pequeña que sea, en una oportunidad para crear seguridad y creencia.

5.-*Principio de la vulgarización.* “Toda propaganda debe ser popular, adaptando su nivel al menos inteligente de los individuos a los que va dirigida. Cuanto más grande sea la masa a convencer, más pequeño ha de ser el esfuerzo mental a realizar. La capacidad receptiva de las masas es limitada y su comprensión escasa; además, tienen gran facilidad para olvidar”.

6.-*Principio de orquestación.* “La propaganda debe limitarse a un número pequeño de ideas y repetirlas incansablemente, presentarlas una y otra vez desde diferentes perspectivas, pero siempre convergiendo sobre el mismo concepto. Sin fisuras ni dudas”. De aquí viene también la famosa frase: “Si una mentira se repite suficientemente, acaba por convertirse en verdad”. Nosotros diríamos así: “Si una verdad se repite suficientemente, acaba por convertirse en una verdad mucho más fuerte”.

7.-*Principio de renovación.* Hay que emitir constantemente informaciones y argumentos nuevos a un ritmo tal que, cuando la gente responda, el público esté ya interesado en otra cosa. Las respuestas al público nunca han de poder contrarrestar el nivel creciente de acusaciones. Es como crear y renovar las ideas constantemente. Darle un sentido de evolución.

8.-*Principio de la verosimilitud.* Construir argumentos a partir de fuentes diversas (historias, noticias, metáforas,

.....

cuentos, leyendas), a través de los llamados globos son-
das o de informaciones fragmentarias. Los relatos deben
convencer.

9.-Principio de la silenciación. Acallar las cuestiones so-
bre las que no se tienen argumentos y disimular las noti-
cias menos importantes, también contraprogramando con
la ayuda de medios de comunicación afines. Hacer que
las noticias nos ayuden a defender nuestra causa. Ejm
“Ellos dicen por que nos tienen miedo”•

10.-Principio de la transfusión. Por regla general, la pro-
paganda opera siempre a partir de un sustrato preexisten-
te, ya sea una mitología nacional o un complejo de odios
y prejuicios tradicionales. Se trata de difundir argumentos
que puedan arraigar en actitudes primitivas. La indigna-
ción sobre un hecho actual puede ayudar para fortalecer
nuestras ideas.

11.-Principio de la unanimidad. Llegar a convencer a
mucha gente que piensa “como todo el mundo”, creando
una impresión de unanimidad.

**“La mayor parte de nuestros actos cotidianos son
efecto de móviles ocultos que escapan a nuestro cono-
cimiento».**

Le Bon

IMPORTANTE DE TENER EN CUENTA SEGÚN GUSTAVE LE BON EL LIDERAZGO Y LA MASA

Según Le Bonn en la masa deja funcionar la peculiaridad de cada individuo, aflorando el inconsciente racial que es uniforme en todos los individuos- lo heterogéneo se vuelve homogéneo- aparece un carácter promedio en los individuos de la masa con nuevas propiedades:

1ra causa

1.- En la masa el individuo adquiere un sentimiento de poder invencible (porque son muchos). Se siente mas fuerte y seguro, Siente que no está solo. 2.-Desaparece la responsabilidad individual el hombre en la masa es anónimo. No hay nombre particulares todos son uno. 3.- En la masa puede exteriorizar sus emociones pasionales inconscientes de su disposición que reprime aislado, ya que desaparece la conciencia moral cuyo núcleo es la angustia social.

2da causa:

-Contagio de sentimientos y actos. Se aplaza el interés personal por el de la masa. El contagio hace que en las masas los rasgos especiales se exterioricen y los oriente.

3ra causa:

1.--La más importante. SUGESTIONABILIDAD: Provoa características particulares al individuo en la masa. Uno de sus efectos es el contagio. Por esta se explica la diferencia entre las características del hombre aislado y el hombre en masa.

CAPITULO II

EL LIDER

Un líder no debe ser temido, pero tampoco ignorado. Un líder debe ser responsable y consecuente, pero sobre todo un líder debe saber tomar decisiones valientes, dar la cara y no mentir. Un líder debe ser aquél al que la gente le gustaría parecerse y lo que los demás sueñan con ser. Las decisiones valientes además son aquellas que te pueden perjudicar más a ti que a otros porque un líder utiliza palabras correctas y debe saber influenciar sin llegar a la mala manipulación.

Un líder dirige, no amasa poder. Un líder genera confianza. Muchas personas creen que los líderes se hacen para amasar poder y para sentirse en una posición privilegiada, como si se estuviera por encima de los demás. Enfocarlo así es dirigirse al fracaso total. Un líder debe ser aquella persona en que los demás confían porque valoran tu eficacia y eficiencia. A un líder se le tiene que respetar y no tener miedo porque si las personas te tienen miedo buscarán revelarse y/o no estarán jamás a gusto contigo. Pero si las personas a tu cargo te respetan no solo las dirigirás mejor sino que tendrás personas fieles a ti, que te respetarán. Si te respeta, sabes dirigir y tratar a quienes tienes a cargo, entonces la fidelidad aumenta y es poco probable que te suceda lo mismo que al líder malo. Además de qué un líder no solo manda, sino que da ejemplo. Te voy a poner el ejemplo de las clases de gimnasia. Cuando yo era pequeño alguna vez nos tocaba de profesor

.....

de gimnasia al típico profesor/a vago que nos hacía hacer un montón de ejercicio, carreras... Mientras él se quedaba sentado, viéndonos dónde a veces hasta comía un pan con queso, un sabroso bocadillo... Eso hacía que los alumnos no se sintieran culpables por hacer trampas y en esforzarse lo menos posible. En cambio cuando teníamos un profesor que corría a nuestro lado, nos ayudaba y que se esforzaba junto con nosotros, entonces le seguíamos, nos motivaba y nos ilusionábamos más. Era un cambio completamente radical.

Sabe comunicarse y es diplomático

Como debe ser un líder; debe saber comunicarse y ser diplomático es ya algo esencial para cualquier persona, aunque no quiera ser líder, pero es que si quieres ser líder es algo imprescindible que tienes que esforzarte mucho en aprender. Un líder debe saber cómo hablar y decir las cosas. No es lo mismo decir: “cómete el bocadillo” que convencer para que se coma el bocadillo, dando razones que la otra persona debe entender. Hay que aprender a ponerse en el lugar del otro y a hablar de tal forma que la otra persona lo entienda y apoye al 100%. Pero sobretodo hay que ser diplomático y dejar el ego y el orgullo de lado. La mayoría de las personas no saben ser diplomáticas, dejan que su ego y orgullo salte y les impida progresar socialmente, de tal modo que no saben conservar bien las amistades, influenciar o hacer intercambios equitativos. La diplomacia se basa en ceder para que luego cedan. ¿Has visto películas como el Padrino con la ley de favores de la mafia? La mafia te hace valiosos favores sin pedir nada a cambio porque sabe que

.....

luego, podrán pedirte algo y no podrás negarte porque les debes una. O incluso hacen favores a gente importante solo para tenerles contentos y que les apoyen; la diplomacia funciona igual. Para ser un buen líder debes aprender a ser diplomático, ayudar y dar de tu parte para que luego te ayuden, debes crearte un buen círculo diplomático en vez de quedarte solitario, porque así, no durarás ni dos días. Ser diplomático es ser honesto y consecuente sin ir con segundas intenciones, siendo totalmente humilde y responsable. Debes tragarte tu ego; si alguien no te cae bien y eres diplomático con él, luego no intentes putearle o vayas hablando mal de él porque se enterará y eso terminará saliéndote caro. Como debe ser un líder a parte de dominar el arte de la conversación está en cultivar muchas amistades y hacer colaboraciones, así podrás extenderte como la pólvora y llegar dónde otros no llegan.

“EL INDIVIDUO ADQUIERE UN SENTIMIENTO DE POTENCIA INVENCIBLE, LO QUE LE PERMITE CEDER A SUS INSTINTOS QUE COMO INDIVIDUO AISLADO HUBIERA FRENADO, PORQUE ACTUANDO EN MEDIO DE UNA MULTITUD ANÓNIMA DESAPARECE LA RESPONSABILIDAD”.

“EL PODER DEL ORADOR ESTA EN RECONOCER QUE TODO LO QUE HAGA A FAVOR DE LA MASA SERA BIEN RECIBIDO SI ESTE LLEVA EMOCION, SENTIMIENTO, PASION Y SOBRETUDO FUERZA”.

CAPITULO III

EL DOMINIO Y LA PALABRA

Naturalmente inclinada a todos los excesos, la multitud no reacciona sino a estímulos muy intensos. Para influir sobre ella, es inútil argumentar lógicamente. En cambio, será preciso presentar imágenes de vivos colores y repetir una y otra vez las mismas cosas. La repetición crea un condicionamiento que hará de cada oyente creíble. «No abrigando la menor duda sobre lo que cree la verdad o el error y poseyendo, además, clara consciencia de su poderío, la multitud es tan autoritaria como intolerante... Respeto la fuerza y no ve en la bondad sino una especie de debilidad que le impresiona muy poco. La fuerza puede estar circunscrita en valores. Hoy más que nunca así lo es. Lo que la multitud exige de sus líderes es la fuerza e incluso el dominio. Quiere ser dominada, subyugada y temer a su amo... Las multitudes abrigan, en el fondo, irreductibles instintos conservadores, y como todos los primitivos, un respeto fetichista a las tradiciones y un horror inconsciente a las novedades susceptibles de modificar sus condiciones de existencia». Los líderes por ser modelos, son prácticamente el pilar por donde cada persona aspira caminar. Convencer es la razón de ser y persuadir su arma. Los débiles no pueden dirigir, hay que ser fuertes y para serlos hay que aprender a dominar. Primero, el dominio de uno mismo, de nuestra fuerza interior; hay fuerza en cada uno de nosotros y o son: espir

.....

itual y mental. La espiritual la alcanzamos por medio de la meditación; la mental, por medio de la educación de la mente, y esta se logra con los siguientes pasos.

a.-Elimine los pensamientos negativos o deje de creer en ellos.

b.-Empiece a leer libros de autoayuda y sobretodo que traten de la mente y el pensamiento

c.-No crea en todo. Analice cada idea o pensamiento que llegue hasta usted. Crea en usted y en el poder que hay ahí adentro.

d.-Piense: Yo,.....(di tu nombre)“Tengo una mente fuerte, llena de energía, capaz de transformar el mundo”

e.-Piense en todo momento, crea en todo instante que usted es un ser de pensamientos y que esos pensamientos deben ser sanos, buenos y sobretodo, fuertes.

Ejercicios:

Aquí te doy 3 sencillos ejercicios para educar tu mente (en realidad hay cientos de ejercicios, hasta estoy pensando seriamente que mi siguiente producto hable específicamente de este punto).

Te recomiendo que los realices inmediatamente al despertar.

1.-Elige una frase inspiradora y significativa para ti y proyéctala hacia tus retos y tareas del día. Sé tú la frase.

Vamos a suponer que estás en el caso de Julián. Una frase que a Julián le inspira mucho es “no te enfrentes al huracán. Inclínate y conviértete en el viento” (frase de Pablo Hernández). Entonces Julián, inmerso en el sentido de esta frase, puede verse a si mismo con las personas con

.....

las que tiene el conflicto interactuando de manera pacífica y llevadera, como si él mismo fuera la frase misma.

2.-Absorbe una emoción positiva a partir de una imagen. Supongamos que eres muy colérico o tiendes a la tristeza o depresión. Consíguete de inmediato una fotografía o recorte de revista con la emoción contraria, es decir, con la que deseas cultivar. Observa la foto por uno o dos minutos estudiando los músculos de la cara de esa persona, observado cómo están relajados e imagina qué pensamientos estarían pasando por su mente en ese momento en que le tomaron la fotografía. Trata de absorber esa emoción gratificante.

3.-Rememora un buen recuerdo y actualiza la emoción. Este ejercicio es una variante del número 1. Haz memoria de algún momento en el que hayas sido realmente feliz o hayas tenido un desempeño que te haya llenado de orgullo. Internaliza esta emoción positiva. Luego proyéctala a las tareas y retos que tienes planeado enfrentar en el día, sobre todo a aquellos que te son particularmente difíciles. Mantente determinado. Realiza los ejercicios de manera diaria y sistemática aún cuando al principio no te sientas cómodo. Recuerda que tu mente y tus emociones son como un caballo que tienes que domar. Al principio el caballo querrá escapar de la cuerda que tira de él, pero llegará el momento en que se acostumbre y quede controlado. Me despido en esta ocasión con una reflexión de B.C. Forbes: “la historia ha demostrado que los más grandes triunfadores superaron enormes obstáculos antes de lograr el éxito. Lo lograron porque se rehusaron a rendirse después de sus derrotas”.

.....

Cuando tú te comunicas en público lo haces para transmitir tus ideas al público, por lo tanto esa es tu principal prioridad y no el obsesionarte con el miedo y buscar salidas y soluciones a situaciones que pueden comprometerte.

CAPITULO IV

EL PODER DE LA PALABRA

El lenguaje dirige nuestros pensamientos hacia direcciones específicas y, de alguna manera, nos ayuda a crear nuestra realidad, potencializando o limitando nuestras posibilidades. La habilidad de usar el lenguaje con precisión es esencial para una buena comunicación. El mundo se ha desarrollado por esta vía. Ten presente lo siguiente:

1. Cuidado con la palabra "NO". La frase que contiene NO, para ser comprendida, trae a la mente lo que está junto a ella. El NO existe apenas en el lenguaje y no en la experiencia. Por ejemplo: piensa en "NO"... No viene nada a la mente. Ahora, voy a pedirte, NO PIENSES EN EL COLOR ROJO... Te pedí que NO pensaras en el color rojo y probablemente pensaste. Procura hablar en positivo, di lo que quieres y no lo que no quieres, por ejemplo, una persona le dice a otra, "No toques mi computadora", debería decir algo así como... "A mi computadora el único que la toca soy yo", o "Tienes prohibido tocar mi computadora".

2. Cuidado con la palabra "PERO", que niega todo lo que viene antes. Por ejemplo: "Pedro es un muchacho inteligente, esforzado, PERO..." Substituye el PERO por Y, cuando sea oportuno.

3. Cuidado con la palabra "INTENTAR", que presupone la posibilidad de falla. Por ejemplo: "Voy a intentar re

unirme contigo mañana a las 8". En otras palabras: Existe una gran posibilidad de que no vaya, pues voy a "intentar". Evita INTENTAR ¡Házlo!

4. Cuidado con "NO PUEDO" o "NO LOGRO", que dan idea de incapacidad personal. Usa NO PODÍA o NO LOGRABA, que presupone que vas a lograr, que vas a poder.

5. Cuidado con las palabras "DEBO", "TENGO QUE" o "NECESITO", que presuponen que algo externo controla tu vida. En lugar de ellas usa QUIERO, DECIDO, VOY.

6. Habla de los problemas o de las descripciones negativas de ti mismo, utilizando el verbo en pasado. Esto libera el presente. Por ejemplo, "Yo tenía dificultad en hacer esto..."

7. Habla de los cambios deseados para el futuro utilizando el tiempo presente del verbo. Por ejemplo: en lugar de decir "Voy a lograr", di "Estoy logrando".

8. Substituye el "SI" por "CUANDO". Por ejemplo: en lugar de decir "Si consigo ganar dinero voy a viajar", di "Cuando consiga ganar dinero voy a viajar".

9. Substituye "ESPERO" por SÉ. Por ejemplo: en lugar de decir "Espero aprender eso", di "Sé que voy a aprender

.....

eso". ESPERAR suscita dudas y debilita el lenguaje.

10. Substituye lo "CONDICIONAL" por lo PRESENTE. Por ejemplo: En lugar de decir "Me gustaría agradecer su presencia", di "Agradezco su presencia". El verbo en presente queda más fuerte y concreto.

Hablar correctamente es muy importante. Lo que nos diferencia de los animales es el sonido ordenado que transmite la sabiduría, el conocimiento y la capacidad de comunicación. Necesitamos tener en mente que aprender a hablar correctamente, positivamente, claramente, sin dobles-sentidos o palabrotas es un camino para el control de nuestras facultades, utilizando así, un poco de aquella capacidad que despreciamos al utilizar solamente un décimo de nuestro poder divino.

Las palabras tienen poder.

Experimenta con confianza el poder de declarar en voz alta tus conflictos. Después enfréntate a esta pregunta: ¿Qué es lo más importante para mí HOY?.

No lo más conveniente, no lo que parece mejor, no lo que deberías hacer, ni siquiera lo que tu amigo, al que tan bien le va, hace, tampoco lo que tu familia, a quien tanto importas, te dice....¡¡NO!!.. No quieres éxitos con sabores amargos...¡QUIERES PLENITUD!

Olvídate del pasado. Cierra tus ojos y contesta ¿Qué es lo más importante PARA TI hoy?. es tu familia, afirma en voz alta mientras aprietas tu puño.

Si "ME COMPROMETO CON MI FAMILIA".

.....

Si tienes una vocación de servicio y quieres ser un buen médico, vendedor, electricista... Cierra tu puño y di con voz contundente y alta:

“ME COMPROMETO CON MI VOCACIÓN”...

Hoy toma la decisión de empezar a alinear tu vida con lo que PARA TÍ es importante y.....

¡¡TOMA ACCIÓN!!!

Cuando estás alineado y tomas acción, subes al tren de la fortaleza e inspiración y...

¡¡LO LOGRAS!!.

INTÉNTALO. FUNCIONA.

Como comunicarse en público

Es una habilidad que hay que cultivar. La mayoría de gente tiene miedo escénico a la hora de comunicarse en público, pero lo cierto es que el miedo a como comunicarse en público es solo una extensión de problemas de sociabilidad que ya se tienen. Alguien sociable no tiene miedo de comunicarse en público porque lo afronta con más naturalidad, pero alguien que tiene problemas de sociabilidad le costará mucho más de afrontar. Lo primero que hay que hacer a la hora de comunicarse en público es superar el miedo escénico y aprender un mínimo de sociabilidad. Esto lo aprenderás poco a poco. Yo era una de las personas más tímidas que te puedas encontrar, en clase recuerdo que sentía auténtico pánico cuando tenía que exponer algo en clase y me intentaba escaquear como podía. Conocía a todos mis compañeros pero me daba un pánico horrible salir y comunicarme en público. Actualmente doy seminarios, conferencias en universidades y

sin ningún problema. ¿Cómo se logra esto? Cultivando la sociabilidad. Como comunicarse en público: Saber llegar a tu público. En mi juventud leí algún libro de cómo hablar en público que en verdad, no me fue de mucha ayuda. También he oído de técnicas de cursos y muchas de ellas me parecen absurdas porque según he oído muchas tratan de como “salir de apuros”. Algo tan básico como si no sabes una respuesta simplemente lo dices con la cabeza bien alta, muchos cursos de como comunicarse en público se empeñan en que parezcas un ser perfecto, mientras o hagas técnicas y jugarretas para salir de esos apuros en vez de decir la verdad. Creo firmemente que eso no es como comunicarse en público, es querer de una forma bastante sutil, mantener el ego intacto. Cuando tú te comunicas en público lo haces para transmitir tus ideas al público, por lo tanto esa es tu principal prioridad y no el obsesionarte con el miedo y buscar salidas y soluciones a situaciones que pueden comprometerte. Tú única función a la hora de como comunicarse en público es transmitir bien la información. Eso se logra estando relajado, tranquilo y explicando lo que tienes que decir de una forma amena y sencilla. Para comunicarte en público NO tienes que tener un súper vocabulario, simplemente un vocabulario claro, correcto y que se te entienda, ni más ni menos. Usa palabras normales y debes centrar toda tu atención en expresarte bien y transmitir bien las ideas. Si te pones nervioso y comienzas a pensar que “estás haciendo algo mal” definitivamente harás algo mal. En cambio tienes que centrar todo tu potencial y tu mente en buscar las palabras adecuadas, qué decir y como decirlo para que salga

.....

.....

un buen discurso. Entrenar tu cerebro para centrarte a la hora de como comunicarse en público de elegir las palabras adecuadas y qué decir de forma que sea más aceptado. No es lo mismo decir: “Tienes que pagar 50 nuevos soles más al mes” que explicar el por qué de tal forma que la gente lo entienda y apoye. De una forma u otra, va un trecho enorme. Los políticos tienen asesores que les escriben los discursos y los revisan continuamente para que no falle ni una coma, si bien es cierto que algunos siguen diciendo más de lo mismo, un político serio no se dejará nada en el tintero y cuando hierran, lo hacen cuando los pillan infraganti o sin haberse preparado nada. Las palabras se las cree todo el mundo, por eso los políticos mienten como sin nada porque saben que aunque luego sus acciones se contradigan sus palabras no perderán toda la credibilidad y siempre tendrán fuerza. “No vamos a subir impuestos” es muy tranquilizador, aunque luego los suban es mucho más eficaz que decir: “Vamos a subir los impuestos”. Pero la clave está en que si se sabe como comunicarse en público puedes decir que vas a subir los impuestos y recibir apoyo, aunque la clave estaría en ser más justos y hacerlo bien y no necesitar romperse la cabeza tanto.

Centrarse en hacerlo bien es imprescindible

Más allá de las técnicas que puedas encontrar la clave está en estar pensando en hacerlo bien, en buscar las palabras y como decirlo. Porque como hemos dicho, si te

centras en lo malo vas a terminar haciéndolo mal, los ner-

.....

vios se te comerán y terminarás por auto-destruirte. Pero si a la hora de como comunicarse en público te centras en hacerlo lo mejor posible y simplemente disfrutas con ello, te saldrá mejor. Luego con tranquilidad te corriges los fallos y la próxima vez te sueltas más.

La primera vez que di una conferencia para una universidad estaba nervioso. No seguí el protocolo, ni fui un Showman, ni seguí técnicas. Simplemente salí a la palestra y comencé a hablar, claramente, con ideas concisas y diciendo todo lo que tenía que decir. Luego en frío analicé mi lenguaje corporal, mi forma de actuar y lo corregí en mis siguientes intervenciones. Lo que tienes que entender es que jamás vas a hacerlo todo bien a la primera.

Las personas se convierten buenas o expertas en algo en base a repetir ese “algo”, jamás lo harás leyendo y punto. Por mucho que leas sino practicas no servirá de nada. Observa de manera consciente lo que tienes que hacer y hazlo lo mejor que puedas y así, poco a poco, iras corrigiéndote.

El proceso para comunicarse en público es.

1. Comunicarse en público (el primero es comunicarse, salga lo que salga, da igual tu miedo tú simplemente sales a la palestras y ya está, pase lo que pase es mejor que nada)
2. Centrarse en que decir y que palabras elegir, hacerlo lo mejor posible y punto
3. En casa corriges tus fallos e intentas mejorarlos la siguiente vez.

Si repites siempre este proceso vas a convertirte en uno de los grandes maestros que saben como comunicarse en público.

.....

CAPITULO V

EL PODER DEL PENSAMIENTO

Nuestra mente genera pensamientos constantemente, por tanto nos encontramos en un estado de creación permanente, aunque no nos demos cuenta de ello. (Hay cuatro tipos de pensamientos: necesarios, inútiles, destructivos y positivos o sutiles) Nuestro estilo de vida y nuestra forma de ser, están directamente relacionados con el poder creador de nuestro pensamiento. René Fidelsky observa los efectos del pensamiento a nivel material, emocional, fisiológico y espiritual en su libro El poder creador de la mente. A continuación explicaré algunos de estos efectos.

a) Efectos materiales del pensamiento

La creatividad del pensamiento es tal que el ser humano ha inventado la electricidad, los ordenadores, la telefonía, etc. Todo esto se originó con un pensamiento.

Las obras arquitectónicas son el resultado de un conjunto de pensamientos que alguien tuvo un día y que después materializó en unos planos que más tarde se ejecutaron.

Incluso hay personas que con el poder de la mente pueden modificar la materia

(por, ejemplo, doblar cucharas o arreglar relojes).

b) Efectos emocionales del pensamiento

René Fidelsky nos cuenta una historia clásica Hindú como ejemplo para ilustrar el efecto emocional del pensamiento: “Una noche, después de ver en un documental sobre serpientes en la televisión, me levanto y salgo al jardín

a pasear con mi amigo. Caminando, de pronto me doy cuenta, lleno de horror, de que acabo de pisar una cobra enrollada. Me quedo bloqueado, sin respiración, paralizado de miedo. Creo atención. Mi acompañante, sorprendido, me demuestra que es una manguera enrollada”. El pensamiento “ es una cobra”, creó un estado emocional alterado, un miedo a morir. El efecto con respecto a mi reacción fue el mismo que si hubiera una cobra bajo mis pies”. En muchas ocasiones, nuestros estados emocionales son consecuencia de nuestra percepción mental de las situaciones y acontecimientos que suceden en nuestra vida. Las emociones son más rápidas que nuestros pensamientos.

c) Efecto fisiológico del pensamiento

En la actualidad, son ya muchos los médicos que reconocen que ciertas enfermedades son el resultado de actitudes mentales (por ejemplo, la úlcera de estómago). Un 85% de las enfermedades tienen un origen psicossomático, es decir, son causadas por factores psicológicos. Los medicamentos suelen actuar, en muchas ocasiones, mediante el llamado efecto placebo. Por tanto, el poder del pensamiento puede hacer que una persona, en ocasiones, se cure o enferme, o que le suba o le baje la fiebre.

d) Efecto espiritual del pensamiento

Las personas que mediante la meditación y la reflexión profundizan en su identidad espiritual, aprenden a liberar una energía positiva que se manifiesta en las cualidades de la paz, el amor, la pureza, la felicidad, la sabiduría y el equilibrio. El efecto sobre ti mismo al liberar es energía espiritual a través de los pensamientos, es que alcanzas

.....

un estado de estabilidad mental y fuerza interior. Así, los seres humanos restauran todo su potencial interior. Su presencia, sea donde sea, crea un efecto catalizador con las personas de su entorno, haciendo que emerjan en ellos las cualidades humanas más positivas. El efecto espiritual de sus pensamientos es más profundo y sutil, ya que actúa a un nivel de transformación de una conciencia ordinaria y limitada a una conciencia profunda e ilimitada, traspasando los límites que han creado los seres humanos en sus mentes y liberándolos de sus ataduras interiores.

Cuando somos más conscientes de cómo pensamos y sentimos, reconocemos los rasgos más positivos y hermosos de nuestra personalidad, pero también somos conscientes de los hábitos negativos que hemos creado, y que se manifiestan en forma de miedos, prejuicios, adicciones, etc.

El primer paso, y uno de los más importantes para transformar esos rasgos negativos de personalidad, es reconocerlos, y a partir de ahí, tomar la firme determinación de querer transformar esa parte más oscura de nuestro ser.

LOS SIGUENTE PASOS DEBES TOMARLO MUY EN SERIO

1. Vives en un mundo con un promedio de 80% de pensamientos negativos. Desde este instante puedes abandonarlo y hacerlo un mundo mejor con fe y esperanza.
 2. Desde ahora estás capacitado para iniciar una nueva vida positiva. Vida que quedará en tu subconsciente como tu vida natural, impregnando con la fuerza todo tu ser físico y mental.
-

3. Eres capaz de hacerlo. Realmente puedes lograrlo. Inténtalo ahora, llevando contigo no tan sólo pensamientos positivos, sino que una vida positiva fruto de esos pensamientos.
4. El pensamiento positivo afecta todo lo que haces, impregna de elevadas vibraciones todo lo que te rodea. Sólo trabaja en tu beneficio y en el de los demás, dado que en el reino de la mente lo positivo atrae a lo positivo y rechaza a lo negativo.
5. Cuántos en el planeta desearían estar en tu lugar. Sé agradecido con lo que tienes, y desde lo que eres y tienes inicia el cambio hacia algo mejor, pues siempre habrá delante nuevos logros para tu crecer. La vida positiva se inicia ahora, ya, desde donde uno está.
6. Usa dos palabras mágicas: PUEDO y QUIERO. Puedo ser mejor, quiero ser mejor.
7. Usa una frase mágica: SOY CAPAZ. Yo soy capaz de ser mejor y lograr éxito en mis metas positivas, para la nueva vida que desde ahora iniciaré.
8. No hay edad para el cambio, la ciencia ya lo ha demostrado. Siempre siente que tu edad de mayor producción y capacidad está 20 años más allá de la que ahora tienes, y actúa así, pues tu cerebro crecerá, nuevos circuitos activarás y cada día más inteligente serás. No olvides que la edad para China y Japón, es sabiduría. Sin importar tu edad, tienes una vida por delante y esa vida es importante.
9. Pide a lo interno ayuda para iniciar el cambio y comenzar desde este instante a vivir una vida positiva, aprendiendo el arte del buen pensar, pensando cada día más y más cosas positivas.

10. Quien no comete errores es un ser que no sabe vivir, es un ser estancado en la vida. Sólo quien intenta ser mejor, vivir mejor y aprender más, comete errores. De cada error se saca una positiva lección, cada error es una enseñanza que nos permita avanzar.

11. Quien no aprende a perdonar, dificulta su caminar. Perdonar deja una sensación de libertad maravillosa.

12. El mejor lugar del planeta está donde tú en este instante te encuentras, en ese lugar puedes hacer un cielo de un infierno sólo con tu actitud mental positiva.

13. Elimina la duda, el temor, la ansiedad y la preocupación. No lo olvides: El cáncer es curable, lo que mata es el temor al cáncer. Toda meta lógica es alcanzable, lo que lo impide es la duda. Eres capaz de lograr desde ya el cambio, lo que te limita es la ansiedad y la preocupación. Borra de tu mente la duda, el temor, la ansiedad y la preocupación.

14. Condiciona tu mente subconsciente con positivos pensamientos conscientes. En la medida de tu fe en ti mismo, de tu fe en las herramientas que DIOS te dio, y créelo, fueron las mejores, comienza a usar esas herramientas y los resultados te sorprenderán.

15. Las herramientas son tus propios pensamientos, y nadie puede ayudarte a pensar o a pensar por ti.

16. Asume desde ya tu responsabilidad de que eres lo que has pensado.

17. Asume el compromiso de que serás lo que desde ahora pienses.

18. Nada ganas con sentirte superior a otros. Ganas más aprendiendo de los demás.

.....

19. La única guerra es contigo mismo. El único rival eres tú mismo, tu yo tu mente negativa. La única persona a la que debes vencer es a ti mismo. Vencete eliminando con el pensamiento positivo reiterativo la preocupación. Vencete aumentando tu autoestima y el valor personal. Vencete asumiendo tu presente y futuro.

20. Eres capaz de lograrlo.

21. Eres importante pues eres hijo de DIOS, en transitoria misión de perfeccionamiento por tu forma física, en la que NADA negativo puede tocar lo sutil que realmente eres. Sólo lo positivo toca a tu alma, y lo hace permitiéndote crecer y evolucionar.

22. Nada sucederá en tu vida mientras no lo quieras, y una vez fijada esa idea en tu subconsciente, no hay límite para la meta que uno se programe.

23. Establece metas elevadas y comienza a vivir una vida que te permita alcanzarlas. Metas nobles y que por ningún motivo puedan dañar a otro. Puedes lograrlo. Tan sólo de ti depende si lo logras o no.

24. La enfermedad puede ser un obstáculo para el cuerpo, pero no para la voluntad y la capacidad de emitir buenos pensamientos, no para la conciencia y la mente.

25. Ante cada problema, relájate, piensa que eres capaz de solucionarlo, elimina la ofuscación. Repite una y otra vez que lo solucionarás, y la solución llegará. No pierdas el tiempo ni la energía en problemas menores, esos se van solos sin problema.

26. Cada dificultad es una oportunidad que la vida te da para tu personal desarrollo. Si logras aceptar este enfoque, cada dificultad fácilmente superada será, y tú más

.....

crecido estarás.

27. Cuando te preparas para lograr lo mejor, la fuerza interior actúa más allá del tiempo y del espacio, con el fin de que tengas eso mejor por ti pensado.

28. Al despertar, se agradecido por haber despertado, y piensa y cree que será un buen día para ti, y que mañana lo será aún mejor. Mírate al espejo y ve tus ojos resplandecientes y tu aspecto radiante. Usa frases de auto apoyo. Hazlo todos los días.

29. Las cosas que ya son, imagínalas como tú quieres que sean mejores. A tu familia imagínala mejor. A tu trabajo imagínalo mejor. Es decir, VISUALÍZALOS mejor, cerrando los ojos y viendo lo que tú deseas mejor de lo que ahora es. Ve el futuro en un mundo mejor. Hazlo con fe, tienes el poder para lograr que ese futuro sea mejor. Tu mente es más poderosa de lo que has imaginado. No la has sabido usar. No importa, ahora la usarás sabiamente.

30. Si perseveras y eres constante en tus anhelos, los lograrás dado que eres capaz. No hay límites ante ti, los límites los pones tú mismo. Amplíalos desde ya, cada día más.

31. Como ejemplo tienes a Napoleón. Era el número 42 de su clase en la Academia Militar. Pregúntate cuántos monumentos y libros se han destinado a ese número 42, y si existe alguno de los otros 41 que en esa academia eran considerados superiores a Napoleón que sea recordado. Él tuvo fe, visualizó, creyó y logró una meta, que no entraremos a comentar si fue noble o no, sino que a valorar lo que la mente pudo lograr. Partiendo de la base que tus metas serán justas, lógicas y nobles, sin importar

.....

en el lugar en que ahora estés, pues ese es precisamente el mejor lugar para iniciar el cambio positivo en tu vida, de la misma forma triunfarás.

32. Vives en un mundo negativo, toma la decisión de hacerlo positivo.

33. Vives en un mundo con presagios de caos, toma la decisión de pensar en un mundo mejor.

34. Prepárate para mañana trabajando bien hoy.

35. Mira más allá de las estrellas, observando primero lo que te rodea, y luchando por mejorarlo, solo tú puedes lograrlo.

36. Pese a todo lo negativo, que es externo, puedes llevar una vida positiva buscando apoyo en lo interno. San Agustín al momento de morir dijo: "Toda mi vida busqué a Dios fuera y estaba dentro de mí".

37. Dentro de ti está la mente consciente que es la fuente de los pensamientos, los que tan sólo tú puedes manejar. Está tu mente subconsciente que es la depositaria de la fuerza que nos llega desde el alma, y que rige la vida y nos permite vivir, fuerza que conscientemente con los pensamientos puedes aprender a programar. Usa los pensamientos de manera tal que te permitan ser el mejor programador de tu subconsciente. Usa la fuerza interior con el fin de tener una mejor vida exterior y colaborar a lograr un mundo mejor.

38. PUEDES HACERLO. ERES CAPAZ. ERES IMPORTANTE. DECÍDETE YA, HAZLO AHORA, E INICIA EL CAMBIO.

CAPITULO VI

EL PODER DE LA MENTE

Como controlar la mente siempre

La mente está en cada uno de nuestros actos, en nuestras decisiones, en nuestra forma de pensar y ver la vida. Si tú te echas para atrás al emprender un negocio pese a que te hace mucha ilusión es porque no sabes como controlar la mente. Si haciendo deporte te cansas más fácilmente es porque no sabes como controlar la mente. Si te sientes deprimido, mal o te vienen emociones negativas es porque no sabes como controlar la mente. Como controlar la mente se basa en mantener un equilibrio, en ver en qué liga juega tu mente y saber jugar con ella, en dominarla y hablando vulgarmente: “DOMINARLA”, que no significa otra cosa que decirle: “Mira mente, aquí mando yo, si o si, yo hago con mi vida lo que quiero”.

En el ejemplo de correr hemos visto como hemos cogido algo duro y lo hemos ablandado, en otros casos aplicados a tu vida personal se trata de hacer lo mismo, básicamente coger emociones negativas y transformarlas en positivas. ¿Qué estás harto de tanto trabajar desde casa? Échate una buena siesta o disfruta una hora y media de tu serie de televisión favorita, debes convertir aquello que no te gusta, te estresa e incomoda en algo mucho más positivo y relajante para ti.

Como controlar la mente se basa básicamente en anular emociones negativas y/o destructivas (PENSAMIEN-

.....

TOS) y crear emociones positivas, pero no siempre en provocar directamente emociones positivas que anulen las negativas, sino también de forma indirecta y más sutil. En vez de decirte: “todo saldrá bien” en tu trabajo, mira la forma de hacer tu trabajo más divertido y relajante dado que eso hará que todo te empiece a salir mejor.

¿Cómo te saldrán mejor las cosas si estás preocupado o si estás altamente relajado y motivado? Aquí tenemos una ecuación matemática, para llegar a C podemos pasar por B o por A. Las cosas indirectas que hacemos y que poco a poco nos hacen controlar la mente de forma eficaz es A, las emociones positivas que podemos crearnos directamente para anular a las negativas y lo que nos limita es B. Raramente podemos conseguir B pero es más complicado, normalmente pasamos por A, que consisten en técnicas, trucos y equilibrios para llegar hasta B y consecuentemente al objetivo final C: como controlar la mente.

COMO PODEMOS INFLUIR EN LAS PERSONAS

COMO CAERLE BIEN A LOS DEMÁS

¿Se puede caer bien a todos? Seguramente te gustaría saber como caer bien a todos, pero antes de que te diga unos cuantos trucos debes saber algo básico y primordial, porque sino, por mucho que te empeñes jamás podrás como caer bien a todos.

Es una especie de paradigma. Jamás lograrás como caer bien a todos si te preocupas en caer bien a todos. No se puede gustar a todo el mundo, es imposible, por muy bien que lo hagas siempre habrá alguien o varias personas a

.....

las que no les caerás bien, ni les gustarás. Ya puedes ser un Gandhi, o alguien súper altruista, que le toca la lotería y regala todo lo que da a los pobres quedándote tú en la más absoluta pobreza que siempre hay alguien que sacará 3 pies al gato y te odiará y criticará.

Está en la naturaleza humana, mala gente, tontos y pesados los habrá en todos lados que por el motivo que sea mentirán, te atacarán , te chingarán o simplemente te odiarán en secreto.

Los seres humanos son así, hay gente normal y hay gente que sirve para molestar a los demás, que lucha por causas tontas y de tu parte no puedes hacer absolutamente nada, esto es así.

Cuando hablamos de como caer bien a todos significa que vas a caer bien en general, a la gente que está bien de la cabeza y lleva una vida más o menos normal, a un altísimo porcentaje de la gente, es decir, a casi todo el mundo le caerás bien, pero siempre, hagas lo que hagas seguirá habiendo tarados que te atacarán u odiarán, eso tienes que tenerlo muy claro.

La clave está en no hacerles caso y dejarles que se hundan ellos solitos mientras tú subes como la espuma. Pero algo está claro, si sueles hacer enemigos, te picas con gente, no sabes sociabilizar... Es imprescindible que aprendas como caer bien a todos. Para caer bien a tu jefe, compañeros de trabajo y en general llevarte con todo el mundo lo mejor posible.

CAPITULO VII

EL LENGUAJE CORPORAL QUE DEBE TENER PRESENTE

“Las masas están dispuestas a escucharte. Si tu energía y fuerza van, hacia favor de ellas, inevitablemente estarán a esperas de tus decisiones. Ser claros, precisos, exactos en el hablar ayuda a crear esa atmósfera. Mira, siente, ecucha, convence...”

¿Cómo imponer nuestra personalidad en todo momento? La cara es el punto focal de nuestro cuerpo es la parte en que nos fijamos primeramente cuando nos encontramos con una persona por primera vez, y los rasgos que grabamos en nuestra memoria para reconocer a esa persona si nos encontramos con ella, esta comprobado que tener un rostro amplio y despejado equivale varios puntos a nuestro favor en el impacto que provocamos a los demás al proyectar nuestra personalidad, pero como todos no tenemos esta ventaja hay ciertos gestos que nos serán de ayuda para intimidar a los demás.

- Evite parpadear constantemente: es más, ensaye a parpadear lo menos posible ya que el parpadeo constante denota vacilación e inseguridad.
- En todo momento trate que su mirada sea directa: establezca contacto visual con los ojos de su interlocutor, manteniéndolos siempre fijos. Esto revela decisión sinceridad y valentía.
- No se muerda los labios ni se los humedezca con la lengua- son muestras de timidez, inseguridad, titubeo e

indecisión.

- Mantenga la boca cerrada, ambos labios unidos mientras escucha a su interlocutor. Esto denota calma y seguridad en si mismo, en cambio la boca abierta, la mandíbula caída, sugieren nerviosismo, prisa, asombro y sorpresa.

¡Precaución al sentarse!

Al analizar las posiciones en las cuales el ser humano adopta al sentarse es evidente que estas revelan nuestras intenciones y emociones en un momento determinado. Envíe mensajes precisos de acuerdo con la posición que adopta al sentarse y los movimientos que realiza con las manos brazos y piernas

- Mantenga siempre una posición apropiada y evite los movimientos constantes y abruptos: estos denotan intranquilidad nerviosismo temor falta de control, por regla general la gente que sabe sentarse y que controla sus movimientos mientras está sentada, denota tranquilidad, seguridad y más sentido común. Por el contrario quienes no logran mantener una misma posición mientras están sentados, aquellos que mueven sus brazos y manos con frecuencia generalmente se les califica como irresponsables y erráticos.

- ¿rigidez al sentarse o una posición demasiado forzada? Es evidencia de tensión, nerviosismo y agresividad. Estas son emociones que no deben notarse en ningún momento, ya que revelan deficiencias de personalidad.

- Mientras los otros le hablen manténgase atento pero impenetrable. Nadie debe saber su opinión sobre un tema determinado a menos que usted quiera hacer un comentario al respecto, evite hacer movimientos con su cuerpo ante una

.....

frase que le provoque sorpresa, haga saber su opinión en el momento más oportuno

- No cruce las piernas ¡mantenga ambos pies sobre el piso! Esto sugiere seguridad en si mismo. Una persona de conceptos inalterables e integra es incapaz de ser estremecida ante una sorpresa o situación de crisis, o ¿ desea mostrar atención extrema? ... expresar un estado alerta total coloque ambos pies sobre el piso las manos sobre las rodillas e inclinarse ligeramente hacia delante, esta situación además sugiere un control. absoluto sobre la situación determinada

- Mantener las piernas cruzadas y balancear una de ellas sugiere nerviosismo impaciencia timidez temor

- Controle los movimientos de sus manos, recuerde que las manos dicen mas de lo que queremos expresar. Al sentarse mantenga los brazos sobre sus piernas o sobre sus lados sobre la butaca o sillón. Esta es una posición neutra que expresa muy poco lo que usted esta realmente pensando.

- En todo momento mantenga sus manos visibles. Ocultarlas debajo de las piernas o detrás de un bolso o chaqueta sugiere timidez falsedad temor

La voz, un tono moderado y sin titubear

Todos sabemos que una voz vacilante es sinónimo de inseguridad y timidez, Generalmente revela que la persona no domina el tema sobre el cual esta hablando o que sus conceptos no son fuertes o definidos. Para demostrar, auto control y seguridad procure proyectar directamente su voz sin titubeos de ningún tipo.

- Ojo, el tono de voz revela mucho de la personalidad

del individuo: Un tono de voz demasiado bajo (inconscientemente) sugiere timidez poca capacidad de decisión, inseguridad. En cambio, un tono de voz moderadamente alto, audible en todo momento revela seguridad dominio de lo que se ha expresado y con ello se logra firmeza de concepto.

- Si usted baja el tono de voz controladamente usted esta obligando a su interlocutor a que se vea forzado a prestar mas atención usted lo esta manipulando a su antojo y esta demostrando su superioridad e Mantenga control de sí mismo siempre- Cuando uno mantiene la calma en momentos de confrontación su tono de voz es uniforme y domina los movimientos de su cuerpo esta ejerciendo un dominio absoluto de la situación.

Ejercer poderio por medio del lenguaje corporal en los negocios

Una persona que se quiera distinguir o mostrar su superioridad se vale de ciertos artificios para hacer saber a otros su superioridad, veamos algunos ejemplos:

- El tiempo de espera: este representa status para la persona que hace esperar, mientras más espera un individuo por otro menos es su importancia ante los ojos de esa persona.

- Por el contrario si el individuo es invitado a pasar inmediatamente por la persona con la cual se va entrevistar su posición de importancia aumenta considerablemente.

Otros factores a tomar en cuenta para definir jerarquía y poder en el mundo de los negocios:

- ¿Lo recibe sentado o se pone de pie? ¿Es él mismo quien

.....

le abre la puerta? ¿Se sienta frente a él... o al lado de él?
¿A que distancia se mantiene uno del otro?

- El maletín es otro símbolo que proyecta el status del empleado y la imagen que proyecta: Esta establecido que en una empresa, solo los ejecutivos de mayor importancia lleven un maletín que se supone que contiene documentos importantes, material de trabajo constante esto sugiere autoridad, superioridad aunque en el solo haya papeles de menor importancia.

Si nuestro tamaño no nos acompaña ¿qué podemos hacer?

Es evidente que en el lenguaje corporal, estatura equivale a autoridad y poder, pero como todos no podemos tener esto a nuestro favor, depende de nosotros hacer cierto tipo de ajuste para colocarlo en un plano superior al de nuestro interlocutor.

- Si alguien entra en una habitación donde usted ya esta (sea hombre o mujer): póngase de pie inmediatamente de manera que en ese primer encuentro, usted este al menos en el mismo nivel de la persona que va a saludar, permita que ella o el se siente primero.

- No permita Jamás que alguien que permanezca de pie le hable mientras usted esta sentado: De acuerdo con el lenguaje del cuerpo usted se encontraría en tina posición totalmente adversa y de total desventaja.

- De énfasis a su opinión, póngase de pie en el momento adecuado: Si se coloca deliberadamente en un nivel superior usted estará mirando hacia abajo al resto de las personas e imponiendo su superioridad.

- Además de colocarse en un nivel superior invada con

.....

toda intención el espacio de su interlocutor: El efecto que esto provoca en la otra persona es de intimidación.

- Colóquese de pie fuera del campo visual de su interlocutor: Inquiételo al tratar de que él adivine cuáles son sus intenciones, fuércele a que él le preste una atención especial, quizás hasta se vuelva en su asiento para seguirlo con la mirada.

Otras señales del cuerpo y lo que significan

- Arreglarse el pelo con la mano: Es un gesto muy femenino; sugiere provocación discreta, coqueteo.

- Ajustarse el nudo de la corbata con la mano: Es un gesto equivalente al anterior. El mismo mensaje de me gustas puede manifestarse al arreglarse el pliegue del pantalón, las solapas de la chaqueta, el pañuelo en el bolsillo de la chaqueta, etc.

- En las mujeres morderse los labios con la punta de la lengua: Es un mensaje abiertamente sexual, de provocación sutil.

- Morder un labio con el otro: El mismo mensaje anterior, sugiere cierta timidez actitud nerviosa.

- Acariciar un objeto determinado inconscientemente: Es un gesto que denota sensualidad, es un gesto típico de los individuos de sexualidad desarrollada.

- Una sonrisa con una mirada directa y prolongada (10 segundos o más) Sugiere provocación discreta y coqueteo.

- La clásica mirada de arriba, abajo: Es característica de la persona que es muy sensual.

- La palma de la mano abierta en todo momento: Es un gesto característico de las personas sinceras.

- El puño cerrado: Revela tensión nerviosismo, se oculta

.....

la verdad

- Los hombros caídos: Sugiere depresión incapacidad, para hacerle frente a ciertas situaciones en la vida.
- Si la persona se sienta con las dos piernas unidas paralelamente: Denota una personalidad cuidadosa, ordenada y cuidadosa.
- Si el individuo cruza la pierna en un ángulo de 90° al nivel de la rodilla: Es ambicioso. competitivo. Es una actitud poco común en las mujeres.
- Si la persona se sienta sobre una pierna: Sugiere una personalidad muy conformista a quien no le es fácil tomar decisiones.
- El hombre que se sienta con una pierna sobre la otra (Apuntado hacia el suelo): Manifiesta una personalidad balanceada.
- La mujer que se sienta con las piernas abiertas: Revela independencia, un concepto muy definido de su imagen.
- El cigarrillo apretado entre el pulgar, el índice y el dedo del centro: Denota una personalidad intensa, intranquila y errática.
- Pestañear constantemente: Denota atención total.
- Mirar a una persona con frecuencia: Tiene implicaciones sexuales.
- No mirar a una persona: Sugiere rechazo (no me interesas, no me simpatizas).
- Una mirada prolongada con la cara seria: Revela curiosidad, posiblemente hasta desprecio.
- Las mujeres que miran hacia los lados: Es un gesto femenino casi siempre se interpreta como una insinuación sexual.

- Cuando un hombre mira hacia los lados con cierta frecuencia: Es una señal de hipocresía.
- Tocar demasiado a una persona: Puede significar; un grado de alto egoísmo (nunca amor o deseo físico).
- Los cónyuges que se tocan constantemente en publico expresando amor: Es una manera de comunicar precisamente la inseguridad que amenaza esa relación.
- Si los miembros de una pareja apenas se tocan o miran: La relación es bastante fría. Es posible que existan serias diferencias emocionales entre sí.
- Si el hombre toca el área de los genitales: Es un gesto común en algunas culturas este denota una reafirmación masculina.
- La persona camina muy a prisa: Sugiere una personalidad dinámica, inquieta, ansiosa por cumplir metas que se ha trazado en un tiempo determinado.
- Si el individuo camina con pasos vacilantes, y no mantiene una relación recta al caminar: Denota una personalidad vacilante, errática, insegura, tímida y cansada por los embates recibidos en la vida.
- ¿Una sonrisa es una manifestación espontanea de satisfacción por algo? No siempre esto es así, la mayoría de las veces la sonrisa es forzada y se convierten una especie de máscara para nuestros verdaderos sentimientos, es la llamada sonrisa profesional (sus mayores cultores son políticos, actores hombres de negocios).
- Cuando se llama la atención por la ropa y forma en que uno se viste: No sólo se proyecta una personalidad exhibicionista, sino se demuestra un carácter rebelde independiente.

- Jugar con un lápiz o un objeto cualquiera: Es evidente que lo que esta persona nos provoca es nerviosismo, inquietud, ansiedad, en realidad estamos tratando de ganar tiempo y preparándonos para dar una respuesta adecuada.
- Mirar el reloj mientras se habla: Denota prisa e intranquilidad.
- Mirar el reloj mientras otra persona habla: Es un gesto rudo que revela impaciencia.
- Los estudiantes que se sientan en los primeros asientos del aula: Revelan receptividad a lo que les enseña el maestro tienen, intenciones de aprender y participar
- Aquellos estudiantes que se esconden al final del aula: No tienen el mismo grado de interés por aprender.
- Tamborilear los dedos sobre una superficie: Denota intranquilidad impaciencia
- Silbar mientras se camina por un lugar solitario: No estamos llamando la atención; estamos haciendo simplemente haciendo un ajuste psicológico por el temor de recibir cualquier tipo de agresión inesperada
- Poner los pies sobre la mesa: Denota relajamiento total, control absoluto
- Echarse hacia atrás en una butaca: Sugiere confianza en uno mismo
- Un tono de voz demasiado alto: Sugiere una personalidad agresiva capaz de actuar con violencia en un momento determinado
- Pisadas repetidas en el suelo mientras se está estático: Sugiere nerviosismo, impaciencia, intranquilidad. Se está acumulando tensión y es posible que esta estalle en cualquier momento.

