Cómo ganar amigos e influenciar sobre las personas (resumen)

Dale Carnegie

Un manual clásico acerca de las destrezas personales que todos tenemos

> Cuando estés negociando con personas, recuerda que no estás tratando con criaturas de la lógica, sino con criaturas de la emoción.
>
> **Dale Carnegie**
> Empresario estadounidense

19

Este documento es un resumen creado a partir de la lectura del libro ***"Cómo hacer amigos e influenciar en las personas"*** del autor norteamericano Dale Carnegie. Ha sido creado para los Agentes, Coordinadoras, Brokers y Asistentes que operen bajo el método de **MAHSTEAM system.**

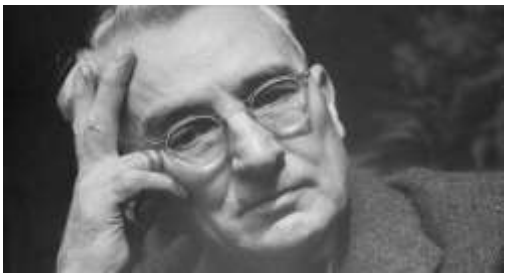
Su objetivo es el de potenciar las habilidades sociales que son primordiales para el buen desarrollo de la profesión inmobiliaria, ayudando a entablar una relación **PERSONA-PERSONA** y no de **Proveedor-Cliente** con las personas a las que le prestamos nuestra ayuda a la hora de resolver sus problemas en materia inmobiliaria.

Lo hemos adaptado en la medida de lo posible al entorno en que trabajan los agentes inmobiliarios y a sus necesidades formativas. Está apoyado con videos (ver enlaces de internet) que complementan la lectura presentada.
Nuestro consejo es el de leer la obra original publicada por Editorial Elipse en su edición del año 2008.

Vídeos de apoyo:

1. La relación con amigos. Duración: 17''. Para todos. La 2 de TVE.
2. Como saber si caemos mal. Duración: 08''. Para todos. La 2 de TVE.
3. La sonrisa. Duración: 07''. Para todos. La 2 de TVE.
4. Saber escuchar para saber conversar. Duración: 17''. Para todos. La 2 de TVE.
5. El carisma. Duración: 07''. Para todos. La 2 de TVE.
6. Cómo acabar con las broncas. Duración: 11''. Para todos. La 2 de TVE.
7. La empatía (1ª parte). Duración: 13''. Para todos. La 2 de TVE.
8. La empatía (2ª parte). Duración: 13''. Para todos. La 2 de TVE.
9. El liderazgo. Duración: 20''. Para todos. La 2 de TVE.
10. Encajar las críticas. Duración: 15''. Para todos. La 2 de TVE.
11. ¡Influye! Duración: 13''. Para todos. La 2 de TVE.

MAHSTEAM system agradece cualquier sugerencia que suponga una mejora de este material. Para ello dirigirse a mahsteam@gmail.com



Dale Carnegie (Marysville, Missouri, 1888 - Forest Hills, Nueva York, 1955) Es uno de los escritores norteamericanos pioneros en el género de los libros de relaciones públicas, ventas y autoyuda. Acumuló numerosas experiencias ajenas al ámbito literario para reflejarlas posteriormente en un libro, se crió en la granja de sus padres y trabajó en su juventud en el campo; posteriormente, en 1908, se graduó en la Escuela Normal de Missouri.

Ejerció durante algún tiempo de maestro y llevó una vida nómada -en ocasiones, cercana al vagabundeo- en la que cabían objetivos tan dispares como la obtención de cualquier empleo o el enriquecimiento inmediato por un golpe de fortuna. Pronto descubrió y perfeccionó sus aptitudes para la venta; comenzó vendiendo cursos por correspondencia y fue luego destacadísimo comercial de varias empresas.

*En 1936 volcó sus experiencias y métodos en la obra titulada **Cómo ganar amigos e influir sobre las personas**, que inmediatamente se convirtió en un best-seller internacional, con cientos de miles de ejemplares vendidos en todo el mundo, más de un centenar de ediciones y múltiples traducciones a diferentes idiomas. Previamente, y durante más de dos décadas, había dado a conocer sus ideas en conferencias y cursos, e incluso había publicado dos libros sobre cómo hablar en público, pero nunca alcanzaron la repercusión de esta obra, que, junto con las siguientes del autor, dieron lugar al programa de formación en relaciones personales que lleva su nombre.*

Principales conceptos del libro

El éxito financiero, según Carnegie, depende un 15% del conocimiento profesional, y un 85% de la habilidad de expresar ideas, asumir el liderazgo y despertar el entusiasmo.

Lidiar con las personas puede ser el mayor reto que todo el mundo enfrenta, sin importar la ocupación, metas o ambiciones
que tenga cada quien.

Aplicando los principios expuestos en este libro, podrás aumentar tu auto-confianza, influencia y efectividad. Aprenderás a tratar a la gente de forma que se sientan importantes y apreciados, a manejar a las personas sin que se sientan manipulados, y muchas otras técnicas de gran utilidad para relacionarte efectivamente con los demás.

Si aprendemos a interactuar mejor con la gente que nos rodea, aumentamos nuestra habilidad de lograr cualquier cosa que nos propongamos en la vida. De allí la importancia de este clásico de la autoayuda, que ha vendido más de 15 millones de copias a lo largo de más de 60 años.

Vídeo: "La relación con los amigos"
Duración: 17"
Fuente: Para todos. La 2 de TVE

Técnicas fundamentales para tratar con los demás.

1. **Si quieres miel, no des puntapiés a la colmena**

Cuando sientas ganas de criticar a los demás, detente y trata de encontrar la razón por la cual ellos actúan o dicen lo que te molesta. Criticar jamás lleva a resultados positivos.

La gente jamás se critica a sí misma, siempre justifica su manera de actuar con factores que escapan de su control. Criticar no conduce a nada debido a que coloca a la otra persona a la defensiva. Además, corres el riego de generar un resentimiento que puede
guardar por años y salir a flote en los momentos más inoportunos. La satisfacción a corto plazo que producen las críticas, no compensa el dolor de largo plazo.

Varios estudios demuestran que la gente responde más a los refuerzos positivos que a los regaños y críticas. Cuando sientas la necesidad imperante de corregir a alguien mediante la crítica, empieza por ti mismo - ganarás mucho más.

Las personas son criaturas de lógica, no de razón. Están llenas de pasiones, prejuicios y contradicciones. Tratar un asunto emotivo mediante la razón no tiene sentido.

2. El gran secreto de tratar con la gente.

Las personas no tienen muchos deseos, pero lo que desean profundamente, lo ansían con todas sus fuerzas. Allí está la clave para tratar a las demás personas – encontrar lo que realmente quieren y mostrarles cómo conseguirlo. Si lo logras, esa persona moverá montañas por ti.

Si nuestros ancestros no hubiesen tenido un apremiante deseo de importancia, desarrollar la civilización que tenemos hubiese sido imposible – estaríamos comportándonos como animales –. Si uno encuentra lo que motiva las acciones de una persona, tendrá la clave de su personalidad.

Imagina el poder que tienes cuando le demuestra a la gente aprecio sincero y reconocimiento. Usado de forma correcta, estas personas se vuelven altamente motivadas, para ayudarte a hacer lo que tú desees.

La adulación es una pobre demostración sombra del aprecio sincero, y la gente se da cuenta de inmediato. La diferencia entre adulación y aprecio es que el primero surge de la boca, mientras que el aprecio viene del corazón.

3. *"Quien haga esto tendrá el mundo entero a su disposición."*

Un principio clave es hablar en términos de lo que los demás quieren, para ver las cosas de la forma en que ellos las ven. Cada acto que realiza una persona es producto de algún deseo.

Si estás listo, en vez de hablar en términos de lo que tú quieres, habla siempre en términos de lo que tu interlocutor quiere. Puedes obtener lo que quieras en la vida, si ayudas a los demás – en la medida de lo posible - a obtener lo que ellos quieren. La próxima vez que quieras que alguien haga algo por ti, para por un instante y pregúntate: ¿cómo puedo hacer que quiera hacer esto, pero por sí mismo? Encuentra la respuesta, y estarás en la dirección correcta para influenciar a esa persona.

Los agentes inmobiliarios fallan cuando piensan sólo en lo que ellos quieren. En lo que si están todos interesados es en resolver sus problemas; si un agente les puede demostrar cómo hacerlo con su servicio o producto,

entonces la venta está hecha. El agente que logra ver las cosas desde el punto de vista del otro, no tendrá mucha competencia.

Cuando tengas una idea brillante, en lugar de hacer que los otros piensen que es tuya, deja que ellos reflexionen y la maduren. La tratarán como si fuera de ellos, y les gustará ponerla en práctica sin ningún problema.

Seis formas de caer bien a los demás.

Vídeo: “Cómo saber si caemos mal a una persona”
Duración: 08’’
Fuente: Para todos. La 2 de TVE

1. Haz esto y te recibirán bien siempre.

Si te interesas en la gente con quien mantiene contacto, serás recibido con los brazos abiertos.

Conseguirás hacer más amigos en un corto período de tiempo si te interesas verdaderamente en ellos, de los que conseguirías si sólo intentaras en que se interesaran por ti, y además tardarías más en conseguirlo.

Si sólo tratamos de impresionar a los demás para que se interesen en nosotros, nunca tendremos muchos amigos sinceros. Para hacer verdaderos amigos, debemos actuar de forma desinteresada y sin egoísmos, invirtiendo tiempo, energía y esfuerzo.

Demostrar un interés genuino por los demás hará que ganes amigos, y que tu negocio de agente inmobiliario gane clientes leales. Tu demostración de interés debe ser sincera y honesta, debe ser genuina, de lo contrario será perjudicial a largo plazo.

Dos formas fáciles de hacer amigos son saludar siempre a los demás con entusiasmo, y tratar de recordar sus cumpleaños. Pequeñas cosas como esas pueden hacer un mundo de diferencia.

2. Una manera fácil de lograr una buena impresión.

Una sonrisa brillante y alegre es un gran comienzo.

Las acciones dicen más que las palabras. Una sonrisa transmite el mensaje: “me agradas, estoy feliz de verte”.

Raramente la gente tiene éxito en algo, a menos que se estén divirtiendo mientras lo hacen.

El efecto de una sonrisa es poderoso –incluso cuando no se pueda ver, como en el teléfono. Tu sonrisa es como un mensajero de buenas vibraciones, le comunica a todos con los que te relacionas una grandiosa sensación de alegría. Hace que la gente se sienta bien contratando tus servicios como agente, e incluso hace que los extraños que no te conocen, se interesen en conocerte.

Si no tiene ganas de sonreír, trata de hacerlo. Sin darte cuenta, comenzarás a sentirse mejor, sólo por el hecho de estar sonriendo. Recuerda, la felicidad no depende de factores externos, es el reflejo de lo que sientes por dentro. Lo que posees o lo que eres de cara a los demás, no es en realidad lo que te hace feliz o infeliz – es lo que piensas acerca de lo que tienes o acerca de lo que eres, lo que te hace realmente feliz.

Vídeo: "La sonrisa"

Duración: 07"

Fuente: Para todos. La 2 de TVE

3. Haz esto o meterás en problemas.

El sonido más importante para una persona es el de su propio nombre. Aprovecha esto, desarrollando tu propio sistema para recordar los nombres de las personas.

Muchas personas se incomodan con los nombres de los demás. Al escuchar sus nombres por primera vez, no hacen el mínimo esfuerzo por aprenderlo. Por esto, pueden avergonzarse más adelante al ver a las personas y no recordar como se llaman.

La idea es que desarrolles tu propio sistema para recordar nombres, que vaya acorde con la forma en la que tú funcionas. Puede se escribir el nombre de la persona tan pronto como lo escuchas, o hacer que la persona te lo deletree si es difícil de recordar (o cualquier otro sistema que te funcione). Lo importante es tener tu sistema, y utilizarlo.
La habilidad para recordar nombres, es muy importante en el mundo de los negocios, en la vida política y social.

4. Una manera sencilla de convertirte en un buen conversador.

Si sabes escuchar de forma activa, animando a las personas a que le hablen de ellas, pensarán que eres el mejor conversador que jamás hayan conocido.

La gente ansía conversar con personas que sepan escuchar, con quien expandir el ego, a quien contarle todo lo que se ha hecho en la vida. Si le ofreces esta posibilidad, siempre querrán tenerte cerca. Te sorprenderías al ver la diferencia en las personas (hasta en la persona más hostil del mundo) cuando se encuentran con alguien que los sabe escuchar.

Ahora considera lo contrario - hablar constantemente de ti, interrumpir a los demás con frecuencia para hablar de ti mismo, nunca escuchar lo que los otros tienen que decir ¿cuán popular crees que serás?

Si aspiras a ser un buen conversador, presta atención a lo que escuchas. Para ser interesante, muestra interés en los demás. Haz preguntas que a la gente le guste contestar, alienta a los demás a hablar de sus logros y verás cómo se interesarán en los tuyos también.

Vídeo: "Saber escuchar para saber conversar"
Duración: 18''
Fuente: Para todos. La 2 de TVE

5. Cómo ser interesante para los demás.

La mejor forma de llegarle al corazón a una persona, es hablándole de aquellas cosas que más le importan.

Si tratas de ver las cosas desde el punto de vista de la persona con quien estás hablando, y le hablas en términos de sus intereses, verás como querrá contratar tus servicios como agente inmobiliario ahora o en el futuro.

Si puedes anticipar cuál es el tema que más le interesa a tu interlocutor, lo analizas y estudias, este se maravillará por el conocimiento que tienes de los temas que a ellos les importa. Este es el arte de agradar a todo aquél que desees influenciar.

6. Logrando que gustes de inmediato.

Le gustarás rápidamente a la gente si puedes, sinceramente, hacer sentir a la otra persona importante.

Uno de los sentimientos más grandiosos conocidos por el hombre es el ser capaz de hacer algo por otra persona, sin que la persona pueda hacer algo a cambio por uno.
Si constantemente logramos que la gente que nos rodea se sienta importante a nuestro lado, ellos harán lo que sea para estar allí.

El poder de la apreciación sincera y honesta es asombroso. Las pequeñas amabilidades son importantes. Frases cortas como "*lamento interrumpirlo*" "*sería tan amable de…*", "*le importa si…*" son señales de buena educación y causan una impresión indeleble en las personas con las que te relaciones. Aprende a reconocer las cualidades particulares que toda persona posee; la gente responderá de forma positiva a este reconocimiento por tu parte.

Vídeo: "El carisma"
Duración: 07''
Fuente: Para todos. La 2 de TVE

Cómo lograr que los demás piensen como tú.

1. No intentes ganar en una discusión.

La única manera de obtener un buen resultado de una discusión es evitarla.

La mayoría de las veces, las discusiones terminan con las partes firmemente convencidas de que tienen la razón y que los demás están equivocados. Si ganas la discusión, igual pierdes, porque generas un sentimiento negativo en el otro; una persona que es convencida contra su voluntad, queda con la misma opinión en su interior. Trata que un desacuerdo no termine en una discusión. Para ello:

1.- Acepta el desacuerdo como una oportunidad para aumentar tu conocimiento y experiencia.
2.- Evita reaccionar a la defensiva.
3.- Controla tu temperamento.
4.- Escucha a la otra parte antes de responder.
5.- Busca áreas en las que ambos estén de acuerdo, y concéntrate en ellas.
6.- Se honesto. Si cometes un error, admítelo pronto. Esta táctica desarma a la otra persona rápidamente.
7.- Promete considerar las ideas de la otra persona, antes de responder.
8.- Agradece al otro el preocuparse por ti y demuéstrale dónde se ha equivocado.
9.- Evita cualquier otra acción, para que las partes tengan tiempo de reflexionar.

Vídeo: “Cómo acabar con las broncas”
Duración: 11’’
Fuente: Para todos. La 2 de TVE

2. Evita ganarte enemigos.

Si deseas tener enemigos, una forma garantizada de lograrlo es señalándole a la gente sus errores.

Recuerda que no solo con palabras se le puede decir a la gente que piensas que se han equivocado - mediante acciones también. Indicar los errores no les hará cambiar para nada – por el contrario, conseguirá que quieran vengarse de ti por creerte un "sabelotodo". Es mucho más efectivo y divertido probar que la persona se equivocó sin que se de cuenta. Esto requiere de juicio y sutileza.

Trata de utilizar frases como "*mira, honestamente pienso de otra forma, pero podría estar equivocado, suele ocurrirme; si realmente estoy equivocado, quiero saberlo, examinemos los hechos*". Nadie se puede ofender al ser tratado de esa forma y con frecuencia tratarán de examinar lo que han hecho minuciosamente.

Pocas personas actúan de forma lógica, la mayoría son guiadas por sus prejuicios; no quieren cambiar de opinión acerca de nada. Decirles entonces que están equivocadas, simplemente golpea su dignidad y logra que seas percibido como un intruso, que no es bienvenido en sus vidas.

3. Si te equivocas, admítelo.

Te sorprenderás con los resultados cuando admites rápida y enfáticamente que te has equivocado. Por lo general, la gente inmediatamente te asegurará que tu error no ha sido grave.

Reconoce tu error con entusiasmo; además, haz todas las críticas posibles a su decisión antes que los otros tengan la oportunidad de hacerlas. Mide tus reacciones.

Esta técnica a menudo evita todas las peleas que se pueden producir como consecuencia de tu error y elimina la tensión del ambiente. También ayuda a resolver el problema.

Admitir tus errores te distinguirá de las personas comunes –incluso, te puede atribuir cierta nobleza.

4. Una gota de miel.

Es bueno siempre comenzar una conversación en un tono amistoso, incluso si te sientes abatido. Si empiezas con un silbido o un rugido, estás hundido antes de comenzar.

Si alguien está molesto contigo, y le hablas de forma argumentativa, pondrás las cosas peor. Si por el contrario, lo abordas en una forma gentil y amistosa, la persona será mucho más receptiva y estará dispuesta a conversar acerca del asunto.

En otras palabras, la gentileza y un acercamiento amistoso hacen que las personas cambien de actitud, a diferencia del atropello y la "violencia verbal".

5. Sócrates y su secreto.

No comiences una discusión hablando de tus diferencias. Empieza con los puntos que tienes en común con las otras partes, y de allí dirígete cuidadosamente hacia los puntos más controversiales. Este es el método socrático para ganar discusiones.

Conseguir que el otro diga "si" al principio de una discusión incrementa tus posibilidades de éxito. Si se combina esta práctica con el hábito de ver siempre las cosas desde la perspectiva de la otra persona, conseguirás que el otro concuerde rápidamente en aquello que, momentos antes hubiese negado fervientemente.

5. La válvula de seguridad para manejar quejas.

Deja que la persona hable todo lo que quiera cuando venga a quejarse acerca de algo. Escúchala sincera y pacientemente, con mente abierta, y anímala a expresar todas sus ideas. Con frecuencia, la persona llega a una solución por sí misma.

A casi todas las personas exitosas les encanta recordar el pasado, sobretodo sus primeras desafíos. Dale la oportunidad de hacerlo, y es seguro que ésta persona te apreciará mucho más. Aún los amigos, prefieren hablar acerca de sus logros que escuchar los nuestros. Cuando nuestros amigos se destacan, se sienten importantes, cuando nosotros nos destacamos frente a ellos, se sienten inferiores y hasta envidiosos. Hable menos acerca de ti mismo y escucha más a tus socios, amigos, y empleados; disfrutarán enormemente teniéndote cerca.

6. Como lograr cooperación.

Cuando una persona siente que una idea se le ocurrió a ella, trabajará fuerte y duramente hasta hacerla realidad.

A nadie le gusta que le vendan una idea o que le manden a hacer algo. Todos preferimos sentir que estamos haciendo algo que va acorde a nuestras propias ideas o actos. A todos nos gusta ser consultados acerca de nuestros deseos, pensamientos o ideas.

Una persona sabia tratará de hacerle sentir al otro que esa idea salió de ambos, así logrará que la persona tenga un verdadero interés en realizarla, e invertirá más energía que si trabaja en una idea que es totalmente de otra persona.

7. Una formula maravillosa.

La clave para adentrarse en las acciones y personalidad de los demás está en ver las cosas desde sus puntos de vista. Si logras cultivar esta habilidad, sabrás exactamente cómo influenciar a la gente.

Cuando los demás están equivocados, no los rechaces. Trata de descubrir por qué se sienten de esa forma. Pregúntate ¿cómo reaccionaría yo si estuviera en su lugar? El éxito al lidiar con la gente, depende de una verdadera comprensión del punto de vista del otro.

La próxima vez que le pidas a alguien que haga cualquier cosa, detente y piensa en eso desde la perspectiva de esa persona. Si puedes presentar tu idea en ésos términos – y no desde tu propio punto de vista - tus probabilidades de éxito serán mucho mayores. Esto requiere de mayor esfuerzo, pero los resultados bien merecen la pena.

8. Lo que todos desean.

Por encima de cualquier cosa, todos quieren ser comprendidos y aceptados. Recuerda esto cada vez que entres en contacto con alguien y verás como las personas regresan siempre a ti.

"Yo no te culpo por sentir lo que sientes. Si yo estuviera en tu lugar, me sentiría exactamente igual". Esta es una frase mágica que disipa cualquier desacuerdo y hace que el otro se sienta cómodo contigo.

Ten en cuenta que cerca de un 75% de las personas que conoces están deseosas de simpatía y comprensión. Dáselas y te querrán por ello.

Vídeo: "La empatía" (1ª parte)
Duración: 13''
Fuente: Para todos. La 2 de TVE

Vídeo: "La empatía" (2ª parte)
Duración: 13''
Fuente: Para todos. La 2 de TVE

9. Una súplica que les gusta a todos.

Apela a los motivos más nobles de la gente.

La mayoría de las personas tienen dos motivos para sus acciones - una que suena bien y la verdadera. Siempre piensan en términos de su verdadera razón para actuar, pero le gusta pensar en motivos más nobles para utilizarlos como cortina de humo. Acéptalo y trabaja con esto, en lugar de tratar de cambiar el mundo.

10. Si se hace en el cine y la televisión, ¿por qué no lo haces tú también?

Encuentre una forma de dramatizar sus ideas en forma creativa. Esto hará una gran diferencia.

Afirmar la verdad no es suficiente. Busca formas para expresar tus ideas en forma vívida, interesante y dramática. Trata de usar tus dotes teatrales, seguramente lograrás captar la atención.

Si se te ocurre una forma original de presentar tu información, que atrape la atención de los que te rodean, ya estás en la vía de influenciar su conducta. Hazla tan real y vívida que la persona realmente la crea. Usa tu imaginación y haz lo inesperado.

11. Cuando nada te funcione, prueba con esto.

Para hacer que la gente coopere contigo, apela a sus deseos de sentirse importantes. Así conseguirás destacar y sobresalir ante ellos. Plantéeles un reto que no puedan resistir.

La gente exitosa se fortalece por el reto de lograr algo que parecería difícil de lograr.

Los principios del liderazgo.

1. Si tienes que hacer una crítica, esta es la manera de hacerlo.

Por lo general, la gente acepta mejor la crítica constructiva cuando la otra persona comienza con una frase de aprecio o un cumplido sincero, que si comienza con la crítica misma.

Siempre es más fácil para una persona aceptar las críticas, si éstas llegan con un cumplido primero. Si deseas influenciar a los demás de manera hábil, busca lo que ellos hacen realmente bien primero, antes de decirles lo que podrían hacer mejor. La diferencia en la actitud de la gente te dará excelentes resultados.

Vídeo: "El liderazgo"
Duración: 20''
Fuente: Para todos. La 2 de TVE

2. Como hacer críticas y no ser odiado por ello.

Una forma efectiva de corregir los errores que los demás cometen es enfocar la atención de ellos a los errores de forma indirecta. Así la gente se siente más importante y es más probable que hagan las correcciones por su propia cuenta.

Cuando tengas que hacer una crítica, nunca utilices la palabra "pero". Por lo general la gente escucha hasta que oye esta palabra, ya que la asocian inmediatamente a problemas. Cambia el "pero" por el "y" en cualquier

conversación y verás la diferencia en la manera como captan el mensaje. Ejemplo:

Antes: "Estamos muy orgullosos de ti John, pero si trabajaras más duro, podrías hacerlo mejor".
Después: "Estamos muy orgullosos de ti John, y si sigues trabajando más duro aún, llegarás a donde deben estar".

Te darás cuenta que llamar la atención de la gente hacia sus propios errores de forma indirecta funcionará, incluso con aquellos que son demasiado sensibles a la crítica.

La controversia y los malos sentimientos se pueden evitar, y se puede fomentar un espíritu de cooperación mediante el uso de la crítica indirecta.

Vídeo: "Encajar las criticas"
Duración: 15''
Fuente: Para todos. La 2 de TVE

3. Habla primero de tus propios errores.

Si usted habla de sus propios errores primero, cuando critica a otro, verá que esta persona se volverá mucho más sensible para aceptar su consejo.

No es tan difícil escuchar tus propios errores, cuando la otra persona comienza nombrando sus propios desaciertos. Esto libera la tensión, aclara el ambiente y promueve la cooperación. Admitir tus errores, incluso aunque no los hayas resuelto, puede ayudar a convencer al otro a cambiar de actitud.

4. No des órdenes; a nadie le gusta recibirlas.

Cuando trabajas con asistentes o asociados, si expresas tus peticiones como sugerencias en lugar de órdenes, las personas se sentirán mucho mejor y lo harán más a gusto.

En vez de decir "haz esto" o "no haz eso" intenta decir "ten en cuenta esto" o "¿piensas que eso puede funcionar?". Esta técnica evita agredir el orgullo

de la gente, les produce una sensación de importancia y te posiciona como una persona razonable. Alienta la cooperación en lugar de la rebelión.

Por otro lado, también tiene el beneficio de estimular la creatividad de la persona. Puede que a ella se le ocurra algo aún mejor de lo que le pides. Tus asistentes o socios abordarán la tarea con una actitud muy distinta.

5. Permite que los demás salgan "bien parados".

Cuando tengas que hacer algo desagradable, toma en cuenta los sentimientos de los demás.

Puedes fomentar un ambiente de trabajo mucho más productivo si le das a los demás la oportunidad de hacer las cosas por sí mismos. Si sugieres ciertas acciones a tomar y luego dejas que las personas hagan las cosas lo mejor que puedan, creas una situación en la que la gente que trabaja contigo sabe que puede sobresalir.

6. Cómo dirigir a los demás hacia el éxito.

Se absolutamente sincero y cordial cuando halagues cualquier mejora o progreso. Las personas crecerán ante tus ojos.

Este es el enfoque positivo de la motivación e influencia sobre las personas. Elogia lo bueno en lugar de criticar lo malo; es mucho más efectivo tanto a largo como a corto plazo. Unas pocas palabras de elogio pueden cambiar el futuro de una persona.

La próxima vez que te sientas tentado a hablar acerca del fracaso de alguien, intenta elogiarle sinceramente por otra cosa y verás qué tipo de resultados obtienes.

7. Concede una buena reputación a los demás.

Si le das a alguien una buena reputación, seguramente la persona actuará a la altura de la misma.

Si quieres mejorar la conducta de alguien, actúa como si esta persona ya estuviera actuando así. Como dijo William Shakespeare: "asuma una virtud, si no la tiene".

8. Logra que los errores sean fáciles de corregir.

Cuando la gente falle, dales ánimo. Esto por sí solo hace que cualquier falta parezca sencilla de corregir.

Se generoso al alentar a una persona, haga que las cosas parezcan fáciles de hacer. Déjale saber que tienes fe en su habilidad para hacerlo, que sienta que tiene un don aún no desarrollado para eso. Así, la persona practicará noche y día hasta que lo haga como debe ser.

9. Procura que se sientan satisfechos por hacer lo que les has pedido.

La gente es más propensa a hacer lo que usted quiera, cuando los hace felices por hacerlas.

Si siempre hallas la manera de hacer al otro feliz por hacer lo que quieres, obtendrás resultados mucho mejores. Esto requiere de tacto. Ejemplo: si no puedes ayudar a alguien porque no está a tu alcance, puedes hacer algo por su satisfacción ayudándole a encontrar a alguien que si pueda.

Haga lo siguiente:

1.- Se sincero, no prometas nada que no puedas cumplir.
2.- Ten claro qué quieres que el otro haga.
3.- Ten empatía, intenta ver las cosas desde el otro punto de vista.
4.- Considera los beneficios que la otra persona recibirá.
5.- Vincule esos beneficios a los deseos de la otra persona.
6.- Exprese sus deseos en términos que reflejen vívidamente el beneficio que el otro recibirá.

Vídeo: "¡Influye!"
Duración: 13''
Fuente: Para todos. La 2 de TVE

Gracias por leer y utilizar este documento. El fin de este material no es la comercialización o venta del mismo, siendo totalmente gratuito Ha sido creado con el fin de ayudarte en tu crecimiento profesional y personal.

Más info en mahsteamsytem.com

MAHSTEAM System es una Consultora de Formación independiente, no ligada a ninguna marca comercial u organización empresarial. El fin de este material no es la comercialización o venta del mismo, siendo totalmente gratuito