

# El Poder del Carisma

## “Imagen Personal de Alto Impacto”

Logre Impactar, Impresionar, Persuadir, Convencer, Deleitar, Conmover, Cautivar, Influenciar, Eclipsar, Motivar, Seducir, Imantar, Enamorar, Convertir, Atraer e Inclusive Conmocionar a las Personas.

CONSIGA QUE UNA O VARIAS PERSONAS, DIGAN  
LO QUE USTED QUIERE QUE DIGAN Y HAGAN  
LO QUE USTED QUIERE QUE HAGAN

APRENDA A HABLARLE A LOS SENTIMIENTOS  
DE LAS PERSONAS, QUE SON LOS QUE  
GENERAN LAS EMOCIONES Y ESTAS  
EMOCIONES SON LAS QUE ESTIMULAN  
Y EJECUTAN LAS ACCIONES  
QUE USTED DESEA QUE HAGAN

(Extraído del Manual de “Inteligencia Emocional” Autor: Marcos Játiva)

## EL PODER DEL CARISMA

### CONTENIDO:

| CAP. |                                                                                                    | PÁG.     |
|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
|      | <b>EL PODER DEL CARISMA</b>                                                                        | <b>3</b> |
| 1.   | Carisma vs. Carisma Impactante                                                                     | 3        |
| 2.   | La vital importancia de la “Primera Impresión” o “Primer Impacto”                                  | 5        |
| 3.   | Características de una persona con “Carisma Impactante”                                            | 9        |
| 4.   | Particularidades de un individuo con “Poco Carisma”                                                | 11       |
| 5.   | Lenguajes de la comunicación como requisito indispensable para desarrollar un “Carisma Impactante” | 11       |
| 6.   | El poder de la palabra                                                                             | 13       |
| 7.   | Forma de tratar a las personas como elemento indispensable para adquirir un “Carisma Impactante”   | 14       |
| 8.   | Elementos “vitales” que debe contener su conversación en el tratamiento eficaz con las personas    | 15       |

## EL PODER DEL CARISMA

El CARISMA se puede definir como una **facilidad innata que tiene una persona para hacerse querer**, es un **“poder de atracción”**, es puro **“magnetismo personal”**. El CARISMA tiene un fundamento esencialmente genético: Unos nacen con carisma (pocos) y otros no (la mayoría).

No obstante, aunque resulta un poco difícil adquirirlo, **es perfectamente posible aprender ciertas técnicas que permiten suplir su ausencia o realzar aún más el carisma que una persona ya posee**. Es muy difícil precisar por qué una persona tiene **carisma** y otra no, pero la realidad es que el primero **“enamora e impresiona”** y el segundo produce solamente **“indiferencia”**.

La adquisición del conocimiento, su profundo entendimiento y el desarrollo de lo que significa **“EL CARISMA”**, se convierten en una poderosa herramienta y en uno de los elementos **esenciales e indispensables** para el manejo eficaz de la INTELIGENCIA EMOCIONAL, sin el conocimiento consciente y metódico del **“carisma”** y su puesta en práctica, cualquier esfuerzo que usted realice para generar cambios positivos en sus pensamientos y acciones, sencillamente se quedarán sin piso, su esfuerzo será totalmente infructuoso.

El CARISMA que es parte de la **“Inteligencia Emocional”**, le permite a usted tomar un rumbo con dirección **al éxito, la felicidad y a la prosperidad**, e involucra algunos aspectos de la vida como las relaciones humanas y públicas y especialmente las **habilidades emocionales**. La PERSONA CARISMÁTICA genera una fuerte admiración en las personas de su entorno, lo cual también facilita enormemente el camino hacia el LIDERAZGO y hacia el **éxito**.

También existen factores o elementos que se pueden convertir en perjudiciales, afectando radicalmente el cumplimiento de sus metas y objetivos; por ejemplo un peligro que acecha a una PERSONA CARISMÁTICA es la facilidad con la que puede caer en el ENDIOSAMIENTO, ya que las personas **“eclipsadas”** le rinden tanta pleitesía y reverencia que no es extraño ver que la **persona carismática** pierda el sentido de la realidad, y lejos de mantenerse como agradable y simpática se convierta en una persona con un **“ego completamente inflado”** generando antipatía o animadversión.

### 1. Carisma vs. Carisma Impactante.

Los últimos estudios de las Neurociencias y de la Psicología, han determinado que en realidad existen 2 tipos de carismas: el **“carisma normal”** que lo poseen en forma innata algunas personas; y el más apreciado, el **“carisma impactante”** el cual en unos casos es un segundo nivel del carisma normal y no es natural, y en otros casos es perfeccionado en base a formación y entrenamiento; con el **“carisma impactante”** es realmente con el cual se consiguen los objetivos que los INDIVIDUOS buscan, por ejemplo:

**Lograr que las personas digan lo que usted quiere que digan, y hagan las cosas que usted quiere que hagan.**

Las **“palabras claves”** que significan o se asocian con el **“carisma impactante”** son: IMPACTAR, IMPRESIONAR, PERSUADIR, CONVENCER, DELEITAR, CONMOVER, CONMOCIONAR, CAUTIVAR, INFLUENCIAR, ENCANTAR, ENAMORAR, MOTIVAR, ECLIPSAR, SEDUCIR, DESLUMBRAR, ATRAER, IMANTAR, CONVERTIR, ENTUSIASMAR.

### 1.1 OBJETIVOS:

Entre algunos **objetivos** que se pueden alcanzar al obtener un **“carisma impactante”**, se encuentran:

- ✓ Desarrollar una personalidad que impacte e impresione positivamente, que cautive y eclipse, que sea envolvente y arrolladora sobre las personas que integran sus círculos sociales, familiares, empresariales, profesionales y políticos.
- ✓ Persuadir, convencer e influenciar en forma ética, positiva y constructiva la forma de pensar y de actuar de las demás personas.
- ✓ Proyectar una presencia e imagen de **“LÍDER”** que genere confianza, prestigio y credibilidad dentro de un grupo determinado de personas, social, familiar, deportivo, universitario, político, empresarial, gremial, religioso, etc.
- ✓ Caerles bien a sus interlocutores, atraerlos, imantarlos, cautivarlos, despertar su admiración con facilidad de manera espontánea y natural.
- ✓ Motivar, entusiasmar y conmover a las personas de su entorno, como para que hablen lo suficientemente bien de usted con el objetivo de que se desarrolle el marketing boca a boca que vaya en su beneficio a corto o mediano plazo.

### 1.2 BENEFICIOS:

Varios son los **beneficios** que usted puede obtener al desarrollar el **“carisma impactante”** algunos de ellos son:

- ✚ Obtiene mejores relaciones personales, profesionales y empresariales.
- ✚ Gana el respeto, cariño y consideración de las personas de su entorno.
- ✚ Logra con facilidad los cierres de ventas de contratos y negocios.
- ✚ Se le facilitan las entrevistas de trabajo, obteniendo una mejor vinculación laboral.
- ✚ Logra ascensos, prebendas y beneficios adicionales en su trabajo u otras ventajas en sus estudios o actividades cotidianas.
- ✚ Se le abren puertas principales en todos los proyectos personales, profesionales o empresariales que emprenda.
- ✚ Aumenta en forma sustancial su autoestima, su seguridad y confianza en sí mismo, escapa del hoyo de la timidez y de los complejos.
- ✚ Adquiere la facilidad para convertir en **forma ética** a las personas hacia sus creencias, doctrinas y dogmas.
- ✚ Desarrolla la capacidad para influir en el pensamiento de las personas, para cambiar sus viejos paradigmas, sus limitantes complejos, sus creencias negativas profundamente arraigadas en su mente, logra motivarlas, entusiasmarlas y sacar lo mejor de ellas.

Para lograr que **USTED** adquiera, desarrolle y potencialice el **“carisma impactante”**, se necesita entre otras cosas obtener suficientes conocimientos de la **Inteligencia Emocional**, de la **Programación Neurolingüística (PNL)**, así como el dominio de los **Lenguajes de la Comunicación** verbales y alternativos (visual, facial, corporal, mental).

## **2. La vital importancia de la “Primera Impresión” o “Primer Impacto”.**

Causar una **magnífica y positiva impresión** en el primer contacto que usted tiene con uno o varios interlocutores, adquiere una **vital y singular importancia**, de esta cualidad y actitud depende el éxito o el fracaso de esa relación, de ese **primer impacto positivo** depende de que se le abran o se le cierren muchas puertas principales que se encuentran en el camino hacia su éxito personal y profesional, de ahí que siempre hemos escuchado un refrán que muy acertadamente dice **“la primera impresión es la que cuenta”**, en este sentido es muy importante que usted se concientice y ponga en práctica los siguientes enunciados, aforismos y tips:

### **2.1 ENUNCIADOS:**

- ❖ Ante todo usted debe tomar plena conciencia que existen algunas **Leyes Universales** que son **inmutables**, es decir que no pueden cambiar, y que afectan al ser humano en forma absoluta todo el tiempo; una de ellas es **“La Ley de Causa y Efecto”**, que nos dice que toda **acción** conduce automáticamente a una **reacción**, que no existe un **efecto positivo o negativo** sin que previamente haya existido una **causa o un motivo que lo origine**, en otras palabras no existe la **“casualidad”** sino la **“causalidad”**, que son 2 conceptos diferentes. Por lo tanto esta Ley la puede aplicar en forma inteligente desde el **primer contacto** que tenga con sus interlocutores.

**“Sus palabras, acciones y omisiones causan inmediata actividad cerebral en las otras personas”**

- ❖ La forma inicial de realizar su **“presentación personal”** en un primer contacto con su interlocutor es **CLAVE**, pues de su correcta utilización depende que usted proyecte una imagen positiva y un mensaje claro sobre su personalidad, forma de ser, carisma, etc., el mismo que es percibido inmediatamente por las otras personas. En este sentido hemos determinado que esta **presentación y vía de comunicación inicial** se divide en 3 partes:
  - A. **PRESENTACIÓN FÍSICA:** “Tal como te ven y tal como te perciben te tratan”, dice el dicho, lastimosamente es una cruda realidad.  
Describe el vestuario, los colores, sus accesorios, cartera, maletín ejecutivo, agenda personal, celular, reloj, bolígrafo, gafas, lentes, calzado, maquillaje, su olor, perfume, higiene, manicure, etc., con los que cuenta una persona al momento de presentarse, a esto lo conocemos como **“parte integral”** de su **imagen personal**.
  - B. **PRESENTACIÓN VERBAL:** Este tipo de presentación involucra el uso del lenguaje verbal, es decir la palabra, es más importante la forma de **“como lo dice”**, que realmente **“lo que dice”**. Se utiliza palabras y frases como “encantado de conocerle”, “es un placer”, “mucho gusto”, “bienvenido”, “dispense por mi atraso”, etc., así como algún tipo de **alago** que sea oportuno y prudente.



La presentación verbal también implica el uso de las “**preferencias de lenguaje VAK**” que significan “**V**” lenguaje **visual**, “**A**” lenguaje **auditivo**, y “**K**” lenguaje **kinestésico** (no confundir con kinésico). Existe además un cuarto lenguaje denominado “**digital**”, en este caso no es necesario hablar sobre él.

El **lenguaje kinestésico** es el encargado de procesar mensajes relacionados con el tacto, el gusto, el olfato, los sentimientos, las emociones, por lo que **inmerso** en éste, se transmite la actitud, la intención, el propósito, el impacto, las ganas profundas de conseguir el objetivo, la amabilidad, cortesía, la energía positiva, los olores, la textura, los sabores, el sentir, la dulzura, la calidez, la buena vibra, etc.

C. **PRESENTACIÓN KINÉSICA:** Se refiere al lenguaje corporal que utiliza una persona para comunicarse, es decir los gestos o gesticulación, la postura, la sonrisa, un suspiro, la mirada, y los movimientos corporales en general que sirven para sustituir o para complementar al **lenguaje verbal o la palabra**.

Debemos tomar en cuenta que la **presentación personal y sus 3 vías** son parte esencial de la **comunicación integral** que una persona ejerce con sus interlocutores.

Una vez entendido esto, le sugiero que **optimice** sus recursos comunicacionales para obtener un **impacto positivo y una primera impresión favorable** a sus intereses.

**“Primero te vendes a ti mismo, impactas e impresionas y luego tienes las puertas abiertas para conseguir cualquier otro objetivo”**

❖ En este primer encuentro con un nuevo o nuevos interlocutores, la **PERSONA CARISMÁTICA** deberá evitar siempre temas de conversación relacionados con la **política**, la **religión**, los **deportes**, la **economía nacional**, etc., puesto que son temas sumamente **neurálgicos y controversiales** que lejos de crear simpatías y caerle bien a las personas, más bien generan el rechazo y animadversión sobre usted, en especial si no piensa o no siente igual que ellos.

❖ Según estudios realizados por **neuro-psicólogos**, ellos afirman que en el primer contacto que tiene un sujeto con un nuevo interlocutor, este individuo tiene entre **7 a 10 segundos** para **impactarle e impresionarle** a la otra persona; y ese primer impacto solo puede tener 2 alternativas, “**positivamente**” (me cayó bien) o “**negativamente**” (me cayó mal, como un plomazo), usted decide cuál de las dos alternativas le conviene.

Por lo tanto las actitudes y las acciones que usted realice en ese **primer contacto** deberán ser **cálidas, contundentes, impactantes**, acuérdesse que solo dispone de entre 7 a 10 segundos.

❖ Tras de una **PERSONA EXITOSA** “casi siempre” encontraremos una **personalidad arrolladora**, una persona con un **carisma impactante**, y que en su **diálogo o conversación inicial** se caracteriza por lo siguiente:

- Entrega una sonrisa amplia y generosa
- Saluda en forma fervorosa, su actitud es atenta, amable y cordial
- Se presenta con su nombre y apellido
- Mira a los ojos o al triángulo visual en forma cálida
- Extiende la mano firmemente en forma recta
- Utiliza un saludo verbal con tono de voz alto pero cálido, emplea palabras como: encantado, es un placer, bienvenido, etc.
- Se dirige al interlocutor por su nombre, apellido o/y titulación profesional
- Entrega un primer alago en forma prudente y discreta, sin adular
- Se preocupa por algún problema de la otra persona, se muestra sinceramente interesado y ofrece su ayuda y colaboración

❖ Pero, ¿Para qué me sirve **impactarle positivamente** a una persona?; ¿Para qué me sirve realizar el diálogo tal como se indica en el punto anterior?...

- ✓ Logra despertar interés en usted y en su conversación
- ✓ Coloca la mente del interlocutor en un estado receptivo
- ✓ Consigue abrir los canales de comunicación del receptor (5 sentidos)
- ✓ Ubica a la mente del interlocutor en predisposición para escuchar, asimilar y procesar la información que usted le entregue
- ✓ Crea una magnífica atmósfera para las futuras relaciones personales

❖ De igual manera los mismos profesionales citados anteriormente aseguran que de todo lo que el ser humano comunica, apenas el **30%** lo hace a través del **lenguaje convencional o verbal** es decir la palabra, dejando un **70%** restante para ser comunicado a través de los **lenguajes alternativos** (corporal, facial, visual, mental). De ahí que el **manejo óptimo** de los lenguajes alternativos de comunicación adquieren una **importancia decisoria** en el primer contacto y luego en el desarrollo de la relación.

❖ Pero, **el primer impacto o la primera impresión** que usted genera, en realidad se origina más antes del contacto físico, se produce cuando usted está caminando, o sentado, o realizando otra actividad.

Primeramente le recuerdo que todos los seres humanos son **receptores y emisores** de mensajes, pensamientos, sentimientos, emociones, energía, por lo que a través de su **expresión corporal** (forma de caminar, de sentarse, de mover las manos, brazos, etc.), y de su **expresión facial y gesticulación** (forma de mirar, de mover los ojos, labios, boca, etc.) usted transmite mucha más información que al utilizar el lenguaje verbal.

Las personas-receptores, con solo observarle a varios metros de distancia, perciben suficiente información para hacerse una idea clara de usted que puede **ser real o engañosa**, ellos pueden percibir su estado de ánimo, o su prepotencia y arrogancia, o su amabilidad y cortesía, usted puede **impactar en forma positiva o negativa**.

Por esta razón es de mucha importancia que cuide su **expresión corporal** y su **gesticulación**, puesto que puede transmitir de manera **inconsciente** un mensaje equivocado, que puede ser suficiente para generar una imagen negativa de usted que a corto plazo le puede resultar perjudicial.

## 2.2 AFORISMOS PARA TOMAR MUY EN CUENTA:

Si nos ponemos a analizar y a desagregar cada uno de estos principios básicos de las Relaciones Humanas, veremos que todas las personas han sido afectadas negativamente o beneficiadas positivamente en múltiples ocasiones a lo largo de sus vidas, ¿entonces por qué no aplicarlas en forma positiva para su propio beneficio?

- Sonría y sea amable “usted primero”, no espere que los demás le sonrían y sean amables ellos primero
- La primera impresión es la que cuenta (en persona o por teléfono)
- Tal como le ven te tratan
- Tal como le perciben te tratan
- Aprenda a tratar para que le traten
- Trate a otros tal como le gustaría que le traten a usted
- Trate a las personas tal como les gustaría que les traten a ellas
- No trate a otros de la manera que no le gustaría que le traten a usted
- No hay mejor música para los oídos de una persona, que escuchar que le tratan por su nombre
- Las apariencias engañan por lo general casi siempre
- La gente juzga equivocadamente a las personas, solo por su apariencia física o por la imagen personal que transmite
- Por lo general las personas no son quienes aparentan ser
- No solamente hay que no ser, sino que además hay que no parecer
- Y si es que usted sí es, entonces tiene que parecer que no es
- Y si usted no es, entonces tiene que parecer que sí es

## 2.3 ALGUNOS “TIPS” IMPORTANTES:

Antes de revisar algunos TIPS, debemos tomar en cuenta que dentro de nuestro comportamiento cotidiano existen acciones que son **conscientes** y que por lo tanto **sí** podemos influir en ellas y cambiarlas; y otras acciones que son **inconscientes**, que se realizan en forma espontánea y que por lo tanto **no** podemos modificarlas en ese momento, no obstante podemos cambiarlas más adelante a través de **programación o reprogramación (PNL)**.

- ✓ Cuando esté solo, sentado, caminando, etc., acostúmbrese a mostrarse siempre con una leve sonrisa y con una mirada cálida hacia absolutamente todas las personas.
- ✓ Siempre utilice las palabras mágicas “Por favor”, “Muchas gracias”, “Dispense”, “Bienvenido”, “Encantado”, “Estoy para servirle”, etc.
- ✓ Cada vez que **no pueda** intervenir en forma verbal, no pierda la oportunidad de hacerlo asintiendo con la cabeza y realizando una venia de aceptación con una ligera sonrisa.



- ✓ Si una persona se presenta con usted con alguna titulación profesional, por ejemplo: **Soy el Ing. Carlos Pérez**, lo que le está pidiendo es que usted le trate por su título, el no hacerlo ocasionará una molestia en esa persona, que le alejará de usted y de sus intereses sobre ella.
- ✓ Varios de los sensores y vehículos de comunicación más importantes, son sin duda alguna los ojos y la mirada, a través de los cuales usted transmite información constante que puede ser **consciente o inconsciente**, por esta razón es totalmente errado y limitante el hecho de usar gafas o lentes oscuros. Las personas que así lo hacen transmiten **inseguridad, timidez, hipocresía**, generando duda, incertidumbre y desconfianza en sus interlocutores.
- ✓ Su mirada siempre debe dirigirla en forma cálida a los ojos o al triángulo visual de su interlocutor, esto genera **transparencia, seguridad, confianza**, es una forma eficaz de decir **soy sincero y confiable**.
- ✓ Una de las acciones más desafortunadas que usted puede cometer, es rociarse perfume o colonia en sus manos, y luego saludar a las personas extendiéndoles la mano e impregnando en sus manos este perfume. Esta acción de su parte automáticamente genera un rechazo sobre usted, es una falta de respeto, cortesía y una acción muy desconsiderada que obliga a la otra persona a lavarse inmediatamente sus manos. Debemos tomar en cuenta que cada persona tiene su propia química y reacciona de una o de otra manera ante los estímulos olfativos, y eso sin tomar en cuenta el efecto que puede causar el uso de perfumes que corresponden a cada género sea masculino o femenino.

### **3. Características de una persona con “Carisma Impactante”.**

Los **siguientes enunciados** indican claramente cuáles son las principales características de un individuo con alto grado de **carisma impactante**:

- Se caracteriza por su saludo amable, cordial, afectuoso, su mirada cálida y sonrisa amplia, siempre realiza un primer comentario con un alago sincero y prudente hacia su interlocutor, impacta positivamente dentro de los primeros 7 a 10 segundos.
- Siempre muestra interés y consideración por todo lo que hace o lo que dice su interlocutor, se preocupa por sus problemas, pregunta en forma discreta, ofrece soluciones, tiene la facilidad de **generar empatía**, es decir ponerse fácilmente en el lugar de las otras personas.
- Trata a las personas con respeto, amabilidad y cortesía, para dirigirse a ellas, **utiliza su nombre, apellido, título profesional o dignidad**, respeta siempre las jerarquías.
- Conoce, emplea y administra eficientemente todos los lenguajes de la comunicación convencionales y alternativos.
- La energía que emite y proyecta, y que el interlocutor capta o percibe es siempre positiva, es una persona de “sangre dulce o liviana”.

- Desde varios metros de distancia siempre se la aprecia con una sonrisa y una expresión facial y corporal agradable.
- Otra característica que define a una **persona carismática** es su capacidad de **seducir**, ha desarrollado una personalidad enormemente atractiva, una personalidad impactante, envolvente, influenciadora, agradable y simpática, con la que consigue atraer a las personas.
- La **persona carismática** también suele ser un **gran comunicador**, ha desarrollado o tiene un poder natural de **persuasión y convencimiento**, que le permite unir a diferentes grupos, en el trabajo, en la empresa, en los deportes, en la política, en la vida social y personal, creando **fuertes sinergias** altamente beneficiosas y productivas para todos los integrantes del grupo.
- Posee un nivel de comunicación **altamente asertivo**, es decir que sus actitudes y palabras se ubican en el medio del comportamiento agresivo y pasivo. Su interacción social bajo el **comportamiento asertivo**, es saludable ya que observa una conducta segura y respetuosa, con capacidad de escuchar y respetar los diferentes puntos de vista.
- Entiende y emplea constantemente la filosofía el **“Círculo Virtuoso del Éxito”**, que consiste en lo siguiente:  
Muchas personas intentan transmitir sus buenas intenciones, utilizando el famoso y tan trillado término **“pensamiento positivo”**, o las **“buenas vibras”**, tema que está en boca de casi todas las personas y todo el tiempo, desafortunadamente en la mayoría de los casos esto no les funciona, porque lo hacen sin ningún conocimiento, ni de cómo opera o cómo funciona el **“pensamiento positivo”**, simplemente repiten lo mismo una y otra vez, por lo que esos aparentes **buenos deseos y buenos pensamientos**, realmente no sirven absolutamente para nada, mientras no se complete y ejecute el llamado **“CÍRCULO VIRTUOSO DEL ÉXITO”**.

Entonces, para que verdaderamente funcionen y se cumplan esos **buenos deseos**, esas **buenas intenciones**, esas **buenas vibras** y especialmente el famoso **“pensamiento positivo”**, tiene que indispensablemente originarse el **“CÍRCULO VIRTUOSO DEL ÉXITO”**, que consiste en generar 5 pasos o procesos:

En primer lugar nacen los (1)**pensamientos positivos**, los mismos que producen (2)**sentimientos positivos**, los que a su vez originan (3)**emociones positivas**, luego estos llevan a emitir (4)**palabras positivas**, que finalmente conducen a desarrollar las (5)**acciones positivas**, que son las que realmente cuentan pues es ahí cuando los pensamientos positivos, las buenas vibras o las buenas intenciones recién se materializan. Mientras no se genere este **círculo virtuoso del éxito**, el **“pensamiento positivo”** no pasará de ser solo una buena intención y nada más.

El **“CÍRCULO VIRTUOSO DEL ÉXITO”** es **cíclico**, es decir que luego de finalizados los 5 pasos, se origina un nuevo proceso mental a través de otro **pensamiento positivo** y así sucesivamente durante todo el tiempo y en forma indefinida.

**Quien adquiera un “carisma impactante”  
tendrá asegurado el éxito y el mundo a sus pies.**

#### **4. Particularidades de un individuo con “Poco Carisma”.**

Las siguientes palabras u oraciones identifican claramente a personas con poco o ningún CARISMA, entre las más usuales tenemos:

|                                                                         |                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Trato déspota, arrogante, displicente                                   | Transmite imagen fría e impersonal                                           |
| Actitud prepotente, soberbia, altiva                                    | No sonríe fácilmente, alta antipatía                                         |
| Siempre mantiene expresión de rostro malgenio, cara larga               | Mala presencia física (vestuario, higiene, estilo estrafalario)              |
| Su cuerpo, actitud y mirada son agresivas y desafiantes                 | <b>No</b> trata a las personas por su nombre, cargo o titulación profesional |
| Poca o ninguna amabilidad y cortesía                                    | Tiene fuertes complejos, prejuicios y sentimientos de inferioridad           |
| Altamente presumido y alabancioso, injustificado ego inflado            | Percepción de su energía causa impacto e impresión negativa                  |
| Limitado manejo de los lenguajes alternativos, corporal, visual, mental | Actitudes escandalosas, como risas y lenguaje no apropiado                   |
| Escasa comunicación verbal                                              | Lenguaje soez, vulgar, burlón, irónico                                       |

PARA TENER **PLENA CONCIENCIA** DEL ESTADO ACTUAL DE SU **CARISMA**, LE RECOMIENDO QUE REALICE SU PROPIA VALORACIÓN, UN AUTOANÁLISIS:

- En una hoja en blanco, en el encabezado y en forma horizontal, realice un cuadro con valoraciones del **1 al 10, siendo 1 poco y 10 mucho**, seguidamente copie todas las palabras que se encuentran en el detalle anterior enlistándolas de arriba hacia abajo en forma vertical.
- En otra hoja aparte haga exactamente lo mismo pero con los **antónimos** de las palabras enlistadas en la primera hoja.
- En un momento de meditación y sin interrupciones, llene los 2 cuadros a conciencia y luego autocalifíquese en forma honesta y sincera.
- Reproduzca estos 2 cuestionarios y seleccione 3 o 4 personas de su absoluta confianza, pídale a ellos que por favor llenen estos sondeos con la mayor sinceridad, objetividad y veracidad.
- Con toda esta información usted ya puede tomar los correctivos que sean necesarios para enmendar sus falencias y potenciar sus virtudes.
- Este es un método sencillo pero eficaz para conocer el **estado real** en que se encuentra su **nivel de carisma** y así mismo le permite **prevenir** que a futuro su personalidad y su carisma se vean afectados perjudicándole en sus metas y objetivos.

**“Las personas con ESCASO CARISMA tienen poco o ningún éxito en sus relaciones personales, profesionales y empresariales”**

#### **5. Lenguajes de la comunicación como requisito indispensable para desarrollar un “Carisma Impactante”.**

- ✚ Uno de los factores decisivos para el **éxito o el fracaso** de una **persona**, es sin duda alguna la correcta utilización de **“los lenguajes de la comunicación”**, es decir **lenguaje verbal, corporal, visual, mental**, etc. y dentro de ellos **“el poder de la palabra”**.

Esta es una herramienta comunicacional fundamental para el éxito en sus relaciones interpersonales dentro de una organización y de la sociedad en general, por esta razón usted debe elevar el nivel de su interrelación con su medio laboral y social, conociendo y perfeccionando el maravilloso **“arte de la comunicación”**.

- ✚ Es de mucha importancia que usted pueda **comunicarse en forma efectiva** con sus interlocutores, esto se convierte en un importante vehículo para alcanzar los **objetivos y metas propuestas**. Estar preparado para entregar con total **seguridad, confianza y solvencia**, el mensaje adecuado, en la forma adecuada y en el momento oportuno.
- ✚ Una vez que usted se perfeccione en este **arte**, sus principales metas deberán ser el **lograr comunicar mensajes, ideas y opiniones** con eficacia, deberá lograr una **transmisión comunicativa de alto impacto**, logrando que su mensaje se materialice en la acción que usted quiere lograr, en otras palabras conseguir que las personas **“hagan lo que usted quiere que hagan y digan lo que usted quiere que digan”**, deberá entonces **convencer y persuadir** con mensajes claros, bien argumentados y de **alto contenido ético**, este es entre otras cosas el beneficio que aporta **“el poder de la palabra”**.
- ✚ Pero también deberá transmitir el cúmulo de **sentimientos y emociones**, que nacen en usted de aquella voluntad de lograr un cambio positivo y contundente en las personas, este **mensaje y transmisión** deberá lograr **conmover** e inclusive **conmocionar** a las personas.
- ✚ Deberá **deleitar y seducir** con su presencia e imagen personal (física y kinésica), con su voz, con su mirada y su gesticulación; deberá **impactar e impresionar** con sus **pensamientos, sentimientos, emociones, palabras y acciones positivas**.
- ✚ Usted deberá **influnciar y manipular “éticamente”** el pensamiento y las acciones de las personas para el bien de ellas, las **envolverá y convertirá**, hacia sus pensamientos, doctrinas, convicciones y creencias.
- ✚ La gesticulación, expresión facial, expresión corporal, la forma de caminar, de mover los brazos, de sentarse, de mirar, etc., todos en su conjunto transmiten mucha más información que un mensaje verbal, por lo que es **esencial** conocer a profundidad el manejo efectivo de estos **lenguajes alternativos de comunicación**.
- ✚ Adicionalmente y como parte de lo anterior **usted** debe conocer y familiarizarse con el **lenguaje mental**, es decir con los sentimientos, las emociones y el **pensamiento positivo** que se transforma en energía y que viaja o se transmite a través de ondas vibratorias; todos los seres humanos somos **emisores y receptores** de pensamientos, de energía, de sentimientos y de emociones, por lo que si usted genera un **pensamiento negativo**, este pensamiento le llegará a la persona o a las personas, ocasionando una **reacción inmediata** de ella hacia usted, coloquialmente a esto se conoce como **“mala vibra”**. Por lo tanto es **fundamental** que cuide sus pensamientos, ideas, deseos, propósitos, intenciones y palabras que usted emite hacia las personas y hacia el espacio.



- ✚ La **persona carismática** aprenderá a **escuchar**, esta una de las habilidades que más debe tomar en cuenta y poner en práctica, deberá prestarle toda la atención que requiere el interlocutor, escuchándole sin interrumpir, procurando captar y asimilar todos sus sentimientos y emociones expresados a través de sus palabras y de su lenguaje corporal, realizando en **forma oportuna** preguntas de sondeo y exploración relacionadas con el tema que está tratando.
- ✚ La **persona carismática** debe tomar en cuenta que existe una gran diferencia entre **oír y escuchar**, puesto que en el primer caso solamente recibe sonidos y murmullos indescifrables; mientras que en el segundo caso es decir **escuchar**, usted recibe palabras, frases, contextos, emociones, el sentir de las personas, sus problemas, etc., todo lo cual le permite generar una **fuerte empatía** con ellos, ponerse en el lugar de esas personas y mirar el mundo con sus ojos, para poderle prestar la ayuda que ellos requieran.

## **6. El poder de la palabra.**

- El papel principal de “**el verbo**”, de “**la palabra**”, es servir como “timón o volante” de su barco, para conducir el destino de las personas hacia su desarrollo integral y su éxito como ser humano.
- Cuando **la palabra y el verbo** se dirigen en forma apropiada para conseguir una vida saludable, madurez emocional, realizaciones personales, familiares, profesionales, empresariales, etc., entonces se puede entender que **la palabra** cumple con su **verdadero objetivo**, el de ser un magnífico vehículo para lograr la evolución y el crecimiento de las personas.
- Quien determina la dirección comunitaria, es el individuo que **gobierna más la palabra**. Todas las **personas** deben aprender a controlar **el verbo**, o no podrán dar una dirección eficaz a las personas que están bajo su responsabilidad.
- El primer mundo dirige la actividad del tercero, porque maneja más **el verbo**; los padres dirigen a los hijos porque tienen más **verbo** que éstos; la palabra “**infantil**” **significa in-falar**, es decir “que no habla, que no controla la palabra”. Por eso los infantes deben ser dirigidos por los profesores, profesor significa **pro-falar**; los conquistadores dominan a los pueblos no tanto por medio de la guerra, sino porque tienen mayor dominio de **el verbo**.
- Se puede reconocer también, que el **origen del dinero** está en **el verbo**, para conseguir riquezas se requiere profundizar en el uso de **la palabra**, del conocimiento. **El verbo** es el origen de la política, de la religión, de la ciencia, del arte, de la filosofía y de toda la cultura humana.
- **El verbo** cuando cumple su función principal, es el **mayor valor y motivo** de la evolución humana, sin embargo, como todo volante o timón, cuando está con **rumbo equivocado conducirá a destinos terribles y degenerativos**. Esto sucede cuando la persona emplea **palabras incorrectas o engañosas** como dirección de su vida y de la vida de sus colaboradores.



- Es esencial **reflexionar y dudar de sus propias convicciones**, pueda ser que usted esté realizando grandes esfuerzos, y que esté siguiendo caminos de **líderes** y de palabras con un destino decadente. Debe realizar una **reeducación verbal**, para conducir sus costumbres de actividad, de dirección y mentalidad por rumbos ascendentes en la relación con uno mismo, con sus colaboradores y familiares.
- Muchas veces olvidamos el importante valor que tienen **las palabras**, en la formación del carácter de una persona, o bien en el desarrollo de una relación, en el nacimiento de una amistad, negocio o empresa.
- La manera de **expresarse, el contenido de los mensajes y la forma de decirlos**, pueden destruir matrimonios, relaciones, amistades, negocios, afectar y dañar la honra y la decencia de las personas, afectar la eficiencia y productividad de los funcionarios, y principalmente afectar su **propia imagen** como **persona carismática**; es difícil relacionarse con individuos que solo ven defectos en las personas, y no toman en cuenta lo que hacen bien, sus fortalezas, sus potencialidades, etc., de esta forma las personas aprenden que lo más sencillo es alejarse de esos **individuos**, y saben cómo poner límites a sus comentarios y críticas.

**El exceso de modestia, es una modestia falsa**  
**Las verdades a medias son dobles mentiras**

## **7. Forma de tratar a las personas como elemento indispensable para adquirir un “Carisma Impactante”.**

El **tratamiento** que USTED pueda dar a las personas en general, adquiere una importancia de grandes dimensiones, **tratar a sus interlocutores** de una manera **errada o inapropiada**, genera consecuencias negativas para su éxito personal, familiar, profesional o empresarial.

Al contrario si usted adquiere **hábitos y habilidades comunicacionales** en su forma de **tratar a las personas**, que sean amigables, cálidas, cordiales, sinceras y que respeten todos los preceptos de las relaciones humanas y públicas, esto le representará **enormes beneficios** en su vida.

En una conversación con cualquier interlocutor, usted tiene que ser **sumamente cuidadoso** con lo que dice y como lo dice, como mira, como gesticula, como utiliza su expresión corporal, la energía que usa, el pensamiento que genera, etc. Todos los seres humanos somos **emisores y al mismo tiempo receptores** de palabras, de energía, de sentimientos y emociones, y por lo tanto estamos genéticamente condicionados a **reaccionar de la misma manera en que recibimos la información** (Ley de causa-efecto).

Los refranes populares, coloquiales, muy sabios y prácticos dicen: **“Trate a las personas tal como le gustaría que le traten a usted”**; **“Trate a las personas como les gustaría que les traten a ellas”**; y **“No trate a las personas de la manera que no le gustaría que le traten a usted”**, usted los ha escuchado muchas veces ¿verdad?.

Existen muchas personas e inclusive algunos **LÍDERES**, que cuando se dirigen hacia una persona lo hacen de una manera **fría e impersonal sin calidez, ni cortesía, ni amabilidad**, ¿Por qué actúan así?, afirman los especialistas que entre algunas de las razones se encuentran:

- ✓ Porque tienen baja autoestima o amor propio
- ✓ Porque carecen de personalidad definida
- ✓ Porque tienen fuertes complejos arraigados en su mente subconsciente, especialmente complejo de inferioridad
- ✓ Por falta de educación, preparación y cultura
- ✓ Porque tienen el ego completamente inflado y en forma injustificada
- ✓ Porque son de personalidad arrogante, prepotente y déspota
- ✓ Les da vergüenza ya que no tienen seguridad y confianza en sí mismos

**USTED** debe tratar a las personas siempre con la mayor cortesía, respeto, amabilidad y consideración sin ningún tipo de distingo; **debe tratarlas por su nombre, apellido, dignidad y/o titulación profesional**. No hay mejor música y motivación para los oídos de una persona, que el escuchar que le tratan por su nombre.

## **8. Elementos “vitales” que debe contener su conversación en el tratamiento eficaz con las personas.**

Por supuesto, para **actuar** de la manera que aquí se explica, se necesita una gran dosis de **personalidad, humildad, sencillez e inteligencia emocional**, que realmente **“pocas personas”** la tienen, no obstante independientemente de cual sea su condición, usted también tiene la posibilidad de poner en práctica todo lo que a continuación se indica:

|                                                                                    |                                                                                               |                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Incorporarse y adoptar postura de interés por la persona                           | Saludo amable, cordial, atento, gesticulando siempre                                          | Saludo firme con la mano, sonrisa amplia, y generosa                                     |
| Mirada cálida dirigida a los ojos o al triángulo visual                            | Tono de voz cálido, amigable pero firme                                                       | Causar impacto positivo dentro de los primeros 7 a 10 segundos                           |
| Trato corporativo, no tutear, siempre “usted”                                      | Realizar halago prudente sin adular, sin excesos                                              | Pronunciación pausada clara, precisa, concisa                                            |
| Romper el hielo, captar su atención, despertar su interés                          | Ponerle su mente en un estado receptivo, abrir los sensores                                   | Ganarse al interlocutor, contagiarle entusiasmo, motivarle                               |
| Diálogo de dos vías, No monólogo                                                   | Oxigenar la conversación                                                                      | Utilizar siempre la comunicación asertiva                                                |
| Lograr que asimile, analice, razone, procese la información                        | Lograr que las personas sientan confianza y seguridad en usted                                | Su postura debe ser siempre señorial y ejecutiva                                         |
| Evitar comentarios vulgares y ordinarios                                           | Procure siempre emplear el buen humor                                                         | Evitar burlas, sarcasmos, ironías                                                        |
| Es muy importante saber escuchar, permitiéndole completar su idea, sin interrumpir | Siempre utilizar frases como encantado, estoy para servirle, por favor, gracias, le deseo.... | Y lo más relevante de todo, jamás debe menospreciar ofender o humillar a su interlocutor |
| Tratarle siempre por su nombre, apellido y/o su titulación profesional             | Entender que la primera impresión es la que cuenta                                            | Siempre deberá haber un <b>FEEDBACK</b> o retroalimentación                              |

Si en el **trato** que usted tiene con las personas en general carece de algunos de estos requisitos, le sugiero que realice los esfuerzos necesarios para **cambiar en forma “inmediata”** su forma de tratarlas.

ABANDONE ¡YA! y ¡AHORA! actitudes “AUTODESTRUCTIVAS” para usted, como la **arrogancia**, el **despotismo**, la **altivez**, la **soberbia**, la **displuencia**, la **prepotencia**, el **ego inflado**, la **intolerancia** y el **creerse más que los demás**.

- ❖ TODAS LAS PERSONAS SON PASAJERAS EN SU PUESTO
  - ❖ HOY USTED ESTÁ AQUÍ MAÑANA YA NO ESTÁ
  - ❖ HOY ES ALGUIEN MAÑANA NO ES NADIE
  - ❖ HOY ESTÁ ARRIBA MAÑANA ESTÁ ABAJO
- ❖ HOY ESTÁ SANO, MAÑANA CON UNA ENFERMEDAD INCURABLE
  - ❖ HOY TIENE DINERO MAÑANA ESTÁ POBRE
  - ❖ TODO LO QUE SUBE BAJA

Si usted **trata a las personas** de la manera indicada, puede estar **completamente seguro** que muy lejos del rechazo y de la animadversión que se hubiera podido generar, usted **gozará** de la **simpatía**, del **respeto**, la **consideración**, el **cariño**, el **apoyo**, la **lealtad**, el **bien hablar de usted**, y el **compromiso con sus ideales** y con sus **proyectos**.  
Este es verdaderamente un tema de **voluntad**, solo depende de que usted se concientice y quiera hacerlo.

**¡RESPETE PARA QUE LE RESPETEN!**  
**¡EL RESPETO SE GANA, NO SE IMPONE!**

USTED tiene personalidad, capacidad de análisis, lógica, sentido común y criterio propio, no hace lo que los demás hacen, no repite lo que los demás repiten, tiene pensamiento propio, analítico y objetivo.

Por lo tanto no debe permitir que frases como “Tal como te ven te tratan”, o “Tal como te perciben te tratan”, le contaminen y le influncien su manera de pensar y de actuar sobre las personas, no debe juzgarlas por su apariencia física, y por qué,... porque las “**apariencias engañan, por lo general casi siempre**”.

Usted no se puede permitir el lujo de **discriminar a las personas**, por su apariencia física, por su raza, por su edad, su orientación sexual, por su falta de educación o conocimientos, **no debe subestimarlas** por ninguna razón o circunstancia.

Tampoco puede **sobre-valorar a las personas** o dejar que le impacten o impresionen, por su físico atractivo, por su dinero, o por su condición cultural o política ventajosa, hay que entender que son **simples y comunes seres humanos** que hacen justamente lo mismo que usted hace, que vienen a la vida exactamente con el mismo **equipamiento que usted viene**, y que estas personas al tener actitudes prepotentes, arrogantes o humillantes, con una vuelta de la vida regresan de rodillas. **“Todo lo que sube baja”, “Mientras más alto sube más dura es la caída”**, son Leyes de la Física y son Leyes Universales.

Al final, cuando usted dialoga con una persona, en realidad no tiene ni la **más remota idea de quien tiene al frente**, usted no sabe a ciencia cierta con quien está tratando, a lo mejor esa persona de **“APARIENCIA”** humilde y sencilla, de escaso vocabulario, en un momento determinado de su vida, esté en capacidad de prestarle ayuda que puede ser vital para su éxito personal, profesional o político, o inclusive salvar su vida o la vida de uno de sus seres queridos, **quién sabe... A lo mejor usted esté a prueba, quién sabe...**

O también es posible que **esa persona** que usted en alguna ocasión **la humilló, la menosprecio, la ofendió**, o simplemente **le cayó mal** por su actitud **déspota, arrogante, displicente o descortés**, luego de un **corto tiempo** se pueda convertir en un formidable enemigo suyo, que con algún poder que ostente, con sus amistades, relaciones y las herramientas que posea, logren dañar su imagen, su profesión y su futuro, **quién sabe...**

❖ **DE QUIEN MENOS CREEMOS NECESITAR AHORA, ES AQUEL A QUIEN MÁS CLAMOR PEDIMOS PARA QUE NOS AYUDE MAÑANA.**

❖ **LOS ARROGANTES, DÉSPOTAS Y PREPOTENTES, CON UNA VUELTA DE LA VIDA CASI SIEMPRE REGRESAN DE RODILLAS.**

Acuérdese que la tierra y la vida dan vueltas y vueltas, **es mucho más inteligente no arriesgar y no cometer errores.**

Y USTED...

¿CÓMO TRATA A LAS PERSONAS, A SUS FAMILIARES O TRABAJADORES?

¿ACASO ES DÉSPOTA, PREPOTENTE E INDOLENTE?

¿SU TRATO ES ARROGANTE, DISPLICENTE Y SOBERBIO?

¿TRATA A LAS PERSONAS COMO LE GUSTARÍA QUE LE TRATARAN A USTED?

En definitiva, es de **vital importancia** que para lograr su éxito personal, familiar, profesional, empresarial, usted deba actuar utilizando todas las **herramientas** posibles que le permitan desarrollar un **carisma impactante** y **“CAERLE BIEN A TODAS LAS PERSONAS”** con las cuales usted entabla diálogo o algún tipo de relación todos los días.

La gente deberá **comentar todo el tiempo** que **“USTED ES UNA PERSONA SUMAMENTE AGRADABLE Y SIMPÁTICA”, “QUE USTED ES UNA PERSONA MUY INTERESANTE”, “QUE USTED TIENE UNA PERSONALIDAD MUY ATRACTIVA Y ARROLLADORA”, etc.**, y estos comentarios una vez que se generen tienen un **positivo efecto multiplicador contundente**, a esto le llamamos el **“MARKETING PERSONAL BOCA A BOCA”**, o en otras palabras la forma más eficaz de **venderse usted** como persona.

Para tratar eficazmente con sus interlocutores, **USTED** deberá emplear **formas y estilos de comunicación** basados en el **PROPÓSITO** y en la **INTENCIÓN**, también utilizando herramientas **reales-rationales** y **emocionales o de ilusión**, como **DRAMATIZAR, CONTAR UNA HISTORIA Y PROVOCAR IMÁGENES**, que logren **MOTIVARLOS, ILUSIONARLOS, ENTUSIASMARLOS, TRANSPORTARLOS, HACERLES VOLAR, SOÑAR, DESPERTAR SU CONSCIENCIA**, etc., con el objetivo de **impactarlos e impresionarlos positivamente e influenciar sus pensamientos, sus palabras y sus acciones** de acuerdo a sus intereses.

Finalmente, le sugiero que si usted desea obtener el éxito, la felicidad y la prosperidad, y alcanzar todas sus metas personales, familiares, profesionales y económicas, ponga en práctica todo lo que en este manual se indica.

MARCOS JÁTIVA  
EL AUTOR

