



Como Caer Bien a Los Demás

En Menos De 90 Segundos

**Aprende a leer el Lenguaje Corporal
y a Establecer conexiones cálidas
Llenas de Significado**

Nicholas Boothman

Para Wendy Por supuesto

Agradecimientos

¡Vaya ración de sincronía! Kerry Nowendy, una de mis grandes amistades, que me ordena: “¡Escríbelo!” ¡Hazlo ya!” Mi Angel de la guarda, Dozhoha Helans, que dijo: “Ha llegado la hora de buscarte un buen agente” Mi increíble agente Schore Sywindflier, que me bombardeo con su apoyo y dedicación.

El estimado editor Peter Worksman, que se entrego con todos los servicios para el libro viera la luz, y que sabe rodearse de los mejores talentos que se pueda encontrar. Y cuando uno cree que ya lo ha visto y oído todo, aparece la sorprendente Sally Koralchick, que te lo lleva a uno por delante con su habilidad pura inhalar manuscrito y exhalar un libro terminado.

A todos les ofrezco mi reconocimiento mas sincero. Sois pruebas vivientes de que el resto de la gente contribuye nuestro recurso más importante.

Prefacio

El secreto del éxito no se es muy difícil de entender. Cuanto mejor te relaciones con la gente, mejor será tu calidad de vida.

Descubrí por primera vez los secretos de llevarse bien con la gente durante mi estancia como fotógrafo publicitario y de moda. Tanto como si trabajaba con 1 sola modelo para su página de ligue como si lo hacía con 400 personas a bordo de un barco para promocionar una compañía de cruceros noruegos, resultaba bueno, que para mí la fotografía consistía más en conectar con la gente que en presionar la cámara. Era raro, no importaba si la instantánea la tomaba en el vestíbulo del hotel Rita de San Francisco o en una barranca destartalada en la orilla de una montaña en África, los principios a la hora de establecer relacionarse eran universales.

Según lo que puedo recordar, siempre me ha resultado fácil llevarme bien con la gente. ¿Acaso en un don? ¿Sería una cosa que podríamos llamar un talento natural para llevarse bien con la gente o se trata de algo que vamos aprendiendo poco a poco? Y si puede aprenderse, ¿puede enseñarse? Decidí averiguarlo.

Durante los 25 años de mi carrera como fotógrafo para revistas de todo el mundo, aprendí que la actitud y el lenguaje corporal eran estupendos para crear una impresión visual llena de fuerza; los anuncios de las revistas disponen de menos de dos segundos para captar la atención del lector.

También era consciente de que existía una manera de usar el lenguaje corporal y la voz que permitía que personas a las que no conocía se sintieran cómodas y cooperaran.

Por último también me di cuenta de que un puñado de palabras bien elegidas podía evocar una expresión, un estado de ánimo, una acción, en casi cualquier persona. Con estas certezas en la mochila, decidí sumergirme un poco más en el asunto.

¿Por qué es más fácil colaborar con ciertas personas que con otras? ¿Por qué puedo mantener una interesante conversación con una persona a la que acabo de conocer, mientras que otra gente puede considerar a esta misma persona cargante o incluso amenazadora? Obviamente, debe suceder algo en un nivel situado por debajo de nuestra consciencia superficial, ¿pero qué es?

Me encontraba en este punto de mi indagación cuando me topé con la primera de las obras de los doctores Richard Bandler y John Grinder para la UCLA, acerca de un tema de nombre poco manejable, la Programación Neurolingüística.

Muchas de las cosas que había estado haciendo de forma intuitiva en mi trabajo como fotógrafo, estos dos expertos y sus colegas las habían documentado y analizado como «el arte y la ciencia del desarrollo personal».

Entre un manantial de nuevas sugerencias, revelaban que cada persona tiene un «sentido favorito». Si se encontraba este sentido, se podía disponer de la llave para desbloquear el corazón y la mente de dicha persona.

A medida que se iba clarificando mi nuevo camino, aparqué por un tiempo las cámaras y decidí enfocar no sólo el aspecto exterior de la gente, sino el modo en que funcionaba en su interior. Durante los años siguientes, estudié con el doctor Bandler en Londres y en Nueva York, y obtuve un diploma de **Experto en Programación Neurolingüística**.

Estudié Patrones de Lenguaje en Estados Unidos, Canadá y Gran Bretaña, y exploré cada detalle relacionado con la parte del cerebro vinculada a la capacidad de los humanos para relacionarse.

Trabajé con actores, con cómicos y con profesores de arte dramático en Estados Unidos y con narradores de cuentos orales en África, a fin de adaptar dichas informaciones improvisadas y convertirlas en ejercicios que permitieran enriquecer las capacidades conversacionales.

Desde entonces he recorrido el mundo participando en seminarios y charlas, trabajando con todo tipo de grupos e individuos, desde equipos de ventas a profesores, desde líderes de organizaciones que pensaban que lo sabían todo hasta niños tan tímidos que la gente consideraba que sufrían de dificultades de comprensión.

Y de ello resultó clara una cosa: caer bien a la gente en 90 segundos o menos es una habilidad que se puede enseñar a cualquier persona de una manera fácil y natural.

En todas partes me decían: «Nick, es asombroso. ¿Por qué no lo escribes?» En fin, los escuché y lo hice. Y aquí está el resultado.

Primera parte

El primer contacto



1

El poder de las personas

Relacionarse con la gente ofrece infinitas recompensas. Y ya se trate de comenzar en un nuevo empleo, (obtener un ascenso, conseguir una venta, hechizar a un nuevo partenaire, electrificar a la audiencia o superar el examen de los futuros suegros, si le caes bien a la gente, poseerás una llave que te abrirá todas las puertas.

Las personas son tu recurso principal. Ellas te crean, te alimentan, te visten, te proporcionan dinero, te hacen reír y llorar; te consuelan, te curan, invierten tu capital, reparan su coche y te entierran. No podemos vivir sin la gente. Tampoco podemos morir sin ella. Nuestros antepasados ya se relacionaban hace miles de años cuando se congregaban en torno a la hoguera para comer gruesos filetes de mamut, o cuando cosían juntos las prendas de pellejo de animal de la última moda.

Es lo mismo que hacemos cuando organizamos reuniones para discutir cualquier tema, o torneos de golf, conferencias y ventas de mercadillo; la comunicación subyace a nuestros ritos culturales, de los más serios a los más frívolos, desde bodas y funerales hasta convenciones sobre la muñeca Barbie y concursos de comedores de espaguetis.

Hasta el más antisocial de los artistas y poetas que se pasa largos y laboriosos meses pintando en un estudio o componiendo en un cubículo junto a su dormitorio suele tener la esperanza de poder llegar a conectar con el público a través de sus creaciones.

Y es que la comunicación descansa en pleno centro del triángulo que forman estos tres pilares de nuestra civilización democrática:

Estado, religión y televisión. Sí, la televisión. Teniendo en cuenta que puedes hablar de *Friends* o de *Expediente X* con tus amigos de Tokio o de San Francisco, resulta evidente la habilidad de la tele para ayudar a la gente a comunicarse a lo largo y ancho de este mundo.

Miles de personas influyen en todos los aspectos de nuestra vida, ya sea el hombre del tiempo de una tele local, el técnico de una compañía de teléfonos estatal o la mujer de Tobago que elige los mangos para confeccionar una macedonia de frutas. Cada día, consciente o inconscientemente, efectuamos una mirada de conexiones con gente de todo el planeta.

Las Ventajas de la comunicación

Nuestro crecimiento personal y nuestra evolución (así como la evolución de las sociedades) se produce como resultado de la conexión con otros humanos, por tanto si se trata de una banda juvenil suburbial que se prepara para salir a dar a alguien como de un grupo de colaboradores que se reúne los viernes en pizzería del barrio después del trabajo.

En tanto que especie, instintivamente estamos destinados a encontrarnos y formar grupos de amigos, asociaciones y comunidades. Sin ellos no podemos existir.

Comunícate y vive más tiempo

Establecer conexiones es lo que mejor sabe hacer nuestra materia gris. Esta recibe información desde nuestros sentidos y la procesa realizando asociaciones.

El cerebro se recrea en estas asociaciones y aprende de ellas. Crece y se desarrolla cuando está efectuando conexiones.

La gente hace lo mismo. Está científicamente demostrado que la gente que sabe conectar, comunicarse, vive más tiempo. En su magnífico libro *Keep Your Brain Alive* («Mantén tu cerebro vivo»), Lawrence Katz y Manning Ruin citan estudios de la Fundación McArthur, así como del International Longevity Center de Nueva York y de la universidad del Sur de California. Dichos estudios muestran que la gente que se mantiene activa desde un punto de vista social y físico tiene una mayor esperanza de vida.

Ello no significa pasar el rato con la misma pandilla de siempre o pedalear sin cesar en una bicicleta estática. Significa salir y entablar nuevas amistades.

Cuando estableces nuevas conexiones en el mundo exterior, también lo estás haciendo en el mundo interior, en tu cerebro, lo cual te mantiene joven y alerta. Edward M. Hallowell, en su erudito y magnífico libro *Connect* («Conecta»), cita un estudio de 1979 efectuado para el Alameda County Study por la doctora Lisa Berkman, de la Facultad de Ciencias de la Salud de Harvard.

La doctora Berkman y su equipo estudiaron minuciosamente a 7.000 personas de entre 35 y 65 años, durante un período de nueve años. La conclusión de su estudio rezaba que la gente que carecía de vínculos sociales y con la comunidad era tres veces más propensa a morir a causa de enfermedades físicas que la que había mantenido contactos más extensos, independientemente del estatus socioeconómico o las prácticas de salud personal como la adicción al tabaco, el consumo de alcohol, la obesidad o la actividad física.

Conecta y consigue la cooperación

La gente puede ayudarte asimismo a ocuparte de tus necesidades y deseos. Sea lo que sea lo que quieras en esta vida —amor, un empleo de ensueño, una entrada para la final de la Copa— existen muchas posibilidades de que necesites la ayuda de alguien para conseguirlo. Si gustas a los demás, estarán dispuestos a dedicarte su tiempo y sus esfuerzos. Y cuanto mejor sea la calidad de tu relación con ellos, más alto será el nivel de su cooperación.

Conecta y Siéntete Seguro

Conectar es bueno para la comunidad. Después de todo, una comunidad es la culminación de un sinnúmero de conexiones: creencias comunes, logros, valores, intereses, incluso una ubicación geográfica común.

Roma no se construyó en un día, y Detroit tampoco. Hace tres mil años, en lo que hoy llamamos Roma, los indoeuropeos se comunicaban para cazar, sobrevivir y generalmente cuidaban de sus semejantes.

Hace trescientos años, un comerciante francés se propuso asentarse para crear un refugio seguro para sus negocios de pieles; comenzó a establecer conexiones, y muy pronto Detroit había nacido.

Poseemos una necesidad básica, física, que nos pone en contacto con la gente; en una comunidad se dan ventajas mutuas y compartidas, y por ello convivimos con nuestros semejantes.

Una comunidad conectada proporciona fortaleza y seguridad a sus miembros. Cuando nos sentimos fuertes y seguros podemos concentrar nuestra energía para evolucionar, ya sea social, cultural o espiritualmente.

Conecta y siente el amor

Finalmente, nos beneficiamos del contacto con los otros emocionalmente. No somos sistemas cerrados, auto regulado, sino bucles abiertos, regulados, disciplinados, corregidos, apoyados y confirmados gracias a la información emocional que recibimos del resto de personas.

De vez en cuando conocemos a alguien que influye en nuestras emociones y en los ritmos vitales de nuestro cuerpo de un modo muy agradable, que llamamos amor. A través del lenguaje corporal, de los gestos, de las expresiones faciales, del tono de voz o sólo con

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

