



MODULO
01 LA PRIMERA IMPRESIÓN

EL CONTEXTO

Tardamos tan sólo 7 segundos en crearnos una primera impresión de alguien que acabamos de conocer. En ese tiempo, nuestro cerebro registra de forma tanto inconsciente como consciente, todas las señales que le llegan de la persona que tiene delante. Desde un olor hasta el más mínimo microgesto. Todo cuenta para nuestro cerebro, que es el que valorará toda la información recibida para decidir si es alguien que le cae bien, si es alguien que le resulta indiferente o si es alguien a quien prefiere no tener que volver a ver.

OBJETIVOS

1. Producir una primera impresión positiva.
2. Mejorar nuestras relaciones.
3. Conectar con todo tipo de personas

1. Producir una primera impresión positiva.

Como hemos dicho, cuando nos encontramos con alguien por primera vez los primeros segundos son fundamentales. En ese brevísimo espacio de tiempo nos formamos una idea de cómo es la otra persona. Si nos resulta sincera, si es digna de confianza, si está segura de sí misma, si es agradable o desagradable. Son todos ellos aspectos que nuestro cerebro capta en cuestión de segundos y que le van a hacer establecer un juicio sobre la persona que acabamos de conocer. Por eso es fundamental cuidar todos los detalles de nuestra presentación. Una persona agradable a la vista, con una buena postura corporal, que sabe desenvolverse y presta atención al otro, nos causará una buena impresión y nos atraerá.

LO ESENCIAL

- Nuestro cerebro tarda 7 segundos en crearse una primera impresión.
- Cuida tu aspecto.
- Mantén una buena postura.
- Trata de desenvolverte adecuadamente.
- Presta atención al otro.

2. Mejorar nuestras relaciones.

El haber logrado o no esa primera impresión positiva de la que hablamos será determinante para establecer cómo será la posterior relación que tengamos con la otra persona. Si la otra persona se lleva una primera impresión negativa sobre nosotros, nos costará bastante llegar a establecer una buena relación. Si por el contrario conseguimos dejarla con un buen recuerdo de nuestro primer encuentro, tendremos el camino allanado para una grata relación.

LO ESENCIAL

- La primera impresión que causemos determinará nuestra relación posterior.
- Una primera impresión negativa dificultará nuestras relaciones.
- Una primera impresión positiva facilitará una buena relación.

3. Conectar con todo tipo de personas

Cuando prestamos atención a lo que hacemos y nos volvemos conscientes de cómo nuestra forma de actuar influye en la percepción que los demás tienen de nosotros, podemos aprender a controlar todos los factores involucrados y emplearlos a nuestro favor para conectar con el otro. Da igual de quién se trate. Puede ser alguien de otro país, de otra cultura, de otras costumbres totalmente diferentes o incluso de un extraterrestre. Es indiferente. Hay principios que son universales y que nos hacen establecer una conexión.

LO ESENCIAL

- Presta atención a lo que haces.
- Tu forma de actuar influye en cómo te perciben los demás.
- Aprender a controlar los factores para conectar te ayudará a llegar al otro.
- Puedes conectar con cualquier persona en cualquier lugar.
- Los principios básicos para conectar son universales.

Los 5 puntos del encuentro

- a. La mirada
- b. La sonrisa
- c. El saludo
- d. La gestión del espacio
- e. La actitud

a. La mirada

La mirada es el espejo del alma y da mucha información sobre nosotros. Mirar a los ojos al otro está indicando que le prestamos atención y que estamos abiertos a escuchar lo que tenga que decirnos. Además, demuestra que somos honestos y sinceros. Todos sabemos que cuando queremos ocultarle algo a alguien, lo primero que hacemos es evitar mirarle. Por eso es tan importante mirar a los ojos a nuestro interlocutor cuando queremos lograr una buena primera impresión.

LO ESENCIAL

- Da información en ambas direcciones.
- Sugiere que prestamos atención.
- Muestra nuestra sinceridad.
- La falsedad, oculta la mirada.
- Mirar, produce una buena impresión.

b. La sonrisa

La sonrisa nace cuando estamos relajados y nos sentimos alegres, por eso una persona que sonríe transmite cercanía, felicidad y confianza. Cuando sonreímos, nuestra voz también se ve influenciada y el tono que utilizamos resulta más agradable para los demás. Una sonrisa sincera conquista la voluntad del otro. Sonríe y el mundo te sonreirá.

LO ESENCIAL

- Nace cuando nos sentimos relajados y alegres.
- Transmite cercanía, felicidad y confianza.
- Cuando sonreímos, nuestro tono de voz es más agradable.
- Una sonrisa sincera conquista.
- Sonríe y el mundo te sonreirá.

c. El saludo

Llega el momento de las presentaciones. Conocer el nombre del otro y sobre todo, no olvidarlo, es importante. Un buen truco es tratar de repetirlo al menos dos o tres veces en las primeras frases que intercambiamos.

Después del ¡hola! o el ¿qué tal?, es el momento del apretón de manos y/o uno o dos besos o abrazos, dependiendo del momento, las costumbres del lugar en el que estamos y la situación.

El dar la mano se puede considerar un gesto universal. Es una forma ancestral de indicar que en nuestras manos no hay ningún arma y que somos inofensivos. Formas de dar la mano hay muchas, pero yendo a lo básico, debemos tratar de evitar los apretones con excesiva fuerza o excesiva flacidez, ya que eso

dará una imagen negativa de nosotros. En el equilibrio está la virtud. Lo cual se aplica igualmente al momento de los besos o de los abrazos, que nos lleva al siguiente punto.

LO ESENCIAL

- Repite dos o tres veces el nombre de la otra persona para recordarlo.
- Ofrece la mano, un beso o un abrazo, en función de las costumbres del lugar y de la persona.
- Dar la mano es un gesto universal que indica que somos inofensivos.
- Evita los apretones excesivamente fuertes o excesivamente flácidos.
- Busca siempre el equilibrio.

d. La gestión del espacio

A nadie nos gusta sentir nuestro espacio personal invadido por un extraño. Cuando nos ocurre, la parte más primitiva de nuestro cerebro reacciona automáticamente, interpreta que podemos estar en peligro y desencadena una reacción de “luchar o huir” para ponernos a salvo. Respetar el espacio del otro es fundamental si queremos evitar que tenga ganas de irse o de darnos una bofetada en cuanto acaba de conocernos.

LO ESENCIAL

- Evita invadir el espacio personal del otro.
- Nuestro cerebro reacciona de modo automático a las invasiones.
- Luchar o huir son reacciones básicas cuando nos sentimos amenazados.

e. La actitud

Tener una buena actitud y desprender energía positiva siempre resulta atractivo. ¿A quién le gusta estar con una persona negativa que no hace más que quejarse por todo y no muestra ningún interés por lo que pensamos? Un interés sincero en conocer al otro, sus intereses y opiniones, siempre resulta agradable. Trata de buscar puntos en común y de compartir experiencias. Todos buscamos a quienes nos prestan atención y nos aportan en positivo, y tratamos de evitar a quienes nos agotan con críticas, exigencias y falsos intereses.

LO ESENCIAL

- Nuestra actitud es determinante.
- Desprender energía positiva resulta atractivo.
- Interésate por el otro.
- Busca puntos en común y comparte experiencias.
- Las críticas, las exigencias y los falsos intereses, nos alejan del otro.

En resumidas cuentas, si quieres causar una buena primera impresión y conectar con alguien, demuéstrale que te interesa conocerle de verdad. Mírale a los ojos, ofrécele una sonrisa sincera, salúdalo de forma adecuada a la situación, evita invadir su espacio personal y mantén una actitud positiva. Y sobre todo, sé natural. Nada de esto servirá si lo haces de forma forzada. La otra persona terminará dándose cuenta de que tu interés en ella es ficticio y lograrás el efecto contrario al que buscas. Así que relájate, céntrate en lo que estás haciendo y sé tú mismo. Así lograrás conectar con el otro.

LO ESENCIAL

- Mira a los ojos.
- Muestra tu mejor sonrisa.
- Saluda adecuadamente.
- Respeta el espacio personal del otro.
- Mantén una actitud positiva.

LIBROS RECOMENDADOS

- Generar empatía, de Dev Patnaik
- Carisma complex, de Rubén Turienzo
- Despierta tu encanto, de Jack Schafer
- El mito del carisma, de Olivia Fox Cabane
- Carisma, de Marcia Grad