

# **33 maneras de conquistar el mundo**

**David Lieberman**



Cómo lograr que los demás hagan lo  
que usted quiera

33 MANERAS  
DE  
CONQUISTAR  
EL MUNDO

---

David Lieberman

# **SECCIÓN I: LOGRE QUE LOS DEMÁS LO QUIERAN O PIENSEN QUE USTED ES MARAVILLOSO**

## **1. Logre gustarle a todos todo el tiempo.**

¿Cuáles son esos rasgos y cualidades que generan sentimientos de amistad y agrado en una persona? En sólo un minuto, usted descubrirá que no son esquivos en absoluto. De hecho, pueden reducirse a una sencilla fórmula que lo ayudará a desarrollar una química natural con todo el mundo.

El hecho es que una persona nos gusta o nos desagrada debido a una estricta serie de procesos en su mayor parte inconscientes. No ocurre por casualidad. Pero que seamos inconscientes de los procesos hace parecer como si ocurrieran sin ton ni son. Nada más lejos de la verdad. A continuación presento una lista y una explicación completa de las nueve reglas y fenómenos psicológicos que afectan, influyen e incluso alteran la opinión que tenemos de alguien, de modo que usted pueda lograr gustarle a cualquier persona.

Tenga en cuenta también que las investigaciones han demostrado que el hecho de que nos guste una persona puede afectar nuestra opinión sobre su atractivo físico y que también tendemos a que nos agrade más alguien a quien encontramos atractivo. Así pues, este capítulo y el siguiente van de la mano y pueden usarse como partes de una estrategia completa.

## 1. LA LEY DE LA ASOCIACIÓN

La ley de la asociación se trata con más detalle a lo largo de este libro, pero tiene una aplicación muy específica aquí. En resumen, cuando usted se relaciona con estímulos placenteros, las personas empezarán a asociarlo con ese sentimiento. Varios estudios han llegado a la conclusión de que si, por ejemplo, usted estuviera planeando sus vacaciones, asociaría esa sensación placentera con cualquiera que estuviera cerca de usted en ese momento, y por consiguiente le gustaría más esa persona. Por otra parte, la investigación también demuestra que cuando usted tiene dolor de estómago, por ejemplo, las personas a su alrededor se convierten en víctimas inconscientes de las circunstancias y usted tiende a quererlos menos. Por supuesto, hay más en la simpatía que la asociación de estímulos agradables con una persona, pero ésta puede generar sentimientos fuertes, buenos o malos, hacia usted.

### **Punto de apoyo**

A veces es fácil saber si una persona está de buen humor. Pero si no está seguro, mírela a la cara.

Si está de buen humor probablemente lo saludará con una sonrisa amplia, con los ojos bien abiertos. Si lo saluda con una sonrisa de labios para afuera, es una forma de cortesía solamente y generalmente significa que la persona no está de buen humor.

El contacto visual es un indicador muy fuerte del humor. Cuando estamos de buen humor tendemos a hacer contacto visual directo. Por el contrario, cuando estamos de mal humor tendemos a esquivar la mirada de la persona con la que estamos hablando.

Así que si quiere gustarle a alguien trate de hablarle cuando esté de buen humor o entusiasmado con algo. Esas sensaciones se asociarán con usted y la persona tendrá sentimientos positivos hacia usted.

## 2. EXPOSICIÓN REPETIDA

El viejo adagio "la mucha confianza es causa del menosprecio" suele aceptarse, pero curiosamente, no es cierto. En realidad ocurre lo contrario. Numerosos estudios han llegado a la conclusión de que cuanto más interactúe usted con alguien, más agradable le resultará a esa persona.

Según Moreland y Zajonc (1982), la exposición repetida a un estímulo en este caso una persona lleva a un mayor aprecio y simpatía (siempre que la reacción inicial no sea negativa). Esto se aplica a cualquier caso: una persona, un lugar o incluso un producto. Cuanto mayor sea la exposición, más positiva será la respuesta. Esa es la razón por la que los publicistas a menudo anuncian sólo la fotografía de un producto, o su nombre, sin ningún rasgo específico de éste. No necesitan decirnos lo maravilloso que es, sólo recordárnoslo. La exposición, como un componente obvio de la repetición, puede aumentar por sí sola los votos o las ventas, razón por la cual los publicistas y los políticos explotan este fenómeno. Este factor de la conducta humana es tan poderoso que según muestran los estudios, incluso una letra del alfabeto que esté en nuestro nombre se percibe como más atractiva que una que no esté.

Por el solo hecho de estar cerca más a menudo, usted "crecerá" en esa persona. A veces cometemos el error de tratar de ser misteriosos, lejanos o inasequibles para alguien, pero al hacer eso disminuimos el número de nuestras interacciones. Los estudios concluyen que tendemos a sentir más agrado por las personas que

están Físicamente más cerca de nosotros y nos hacemos amigos de ellas más fácilmente, por ese nivel mayor de interacción. (A propósito, no debe preocuparse por aplicar la ley de la escasez, a menos que desee que esa persona se sienta atraída por usted. Esto debido a que la simpatía sigue un paradigma diferente al de la atracción. Aprenderemos más sobre esta ley en esta sección.)

### 3. AFECTO RECÍPROCO

Innumerables estudios (y el sentido común) han establecido que tendemos a querer más a las personas que nos aprecian. Cuando descubrimos que alguien tiene una buena opinión de nosotros, inconscientemente nos sentimos empujados a encontrar a esa persona más agradable. Por lo tanto, usted debe hacer saber a la persona que es su "blanco" que le agrada y la respeta, si efectivamente es así.

#### **Punto de apoyo**

¿Y si definitivamente usted no le agrada en lo absoluto? Extrañamente, varios estudios concluyen que si al comienzo esta persona no siente agrado por usted y gradualmente llega a sentirlo, a la larga esta simpatía es mayor que si hubiera surgido desde el principio. Tenga en cuenta que si no tiene una buena relación con esa persona no debe convertirla de repente en su mejor amigo. Los estudios también muestran que el afecto gradual es infinitamente más efectivo que llegar a ser el mejor amigo de alguien de inmediato. Así pues, no lo abrume ni se convierta en su admirador número uno de repente; para aplicar la ley del afecto recíproco gradualmente, hágale saber simplemente que le simpatiza.

#### 4. SEMEJANZAS

No es cierto que los contrarios se atraigan. De hecho nos gustan más las personas que son parecidas a nosotros y que tienen intereses similares. Puede que encontremos interesante a alguien por lo diferente que es de nosotros, pero lo que genera simpatías mutuas son las semejanzas y los puntos comunes. Lo semejante se atrae. Cuando usted hable con esa persona, hable sobre lo que los dos disfrutan y lo que tienen en común.

Parecido a esta ley es el principio de los "compañeros de armas". Las personas que pasan juntas por situaciones determinantes tienden a crear un vínculo muy estrecho. Por ejemplo, los soldados en batalla o los estudiantes que reciben una novatada juntos tienden a desarrollar amistades fuertes. El vínculo que se crea puede ser fuerte también aunque la experiencia no se haya compartido, si ésta ha sido similar. Por eso dos personas que no se conocían, pero que han tenido experiencias anteriores similares sea una enfermedad o haber ganado la lotería pueden hacerse amigos de inmediato. Es la sensación de que "me comprende" la que genera esos sentimientos cálidos por alguien que ha tenido la misma experiencia. Todo se reduce al hecho de que queremos ser comprendidos y esa experiencia probablemente ha ayudado a formar la personalidad actual de esa persona; por lo tanto "conoce y entiende" de que se trata el asunto.

#### 5. LA FORMA COMO HACE SENTIR A LOS DEMÁS

Lo que una persona siente por usted está determinado en gran medida por la forma en que la hace sentir sobre sí misma. Usted puede pasarse todo el día tratando de agradarle y de que piense bien de usted, pero lo que es determinante es cómo la hace sentir cuando está con usted. ¿Se ha dado cuenta de lo agradable que es es-

tar cerca de alguien que es atento y sinceramente amable y cálido? Por el contrario, ¿ha pensado en lo fastidioso que es pasar cinco minutos con una persona que siempre encuentra errores en todo y en todos? Esa gente parece agotarnos la energía. Ser la persona que hace sentir bien a los demás ayudará en gran medida a que lo encuentren agradable.

## 6. EMPATIA

La empatía crea confianza, lo que le permite construir un puente psicológico hacia alguien. La conversación es más positiva y más relajada cuando las personas están sincronizadas. Lo mismo que tendemos a sentir agrado por alguien que comparte nuestros intereses, también nos inclinamos inconscientemente a preferir a una persona cuando "se parece" a nosotros. Esto significa que cuando alguien hace gestos como nosotros, o usa palabras o expresiones como las nuestras, tendemos a encontrarlo agradable. Se hablará más sobre las habilidades para construir empatía en otros capítulos del libro; por el momento le doy dos consejos para crear empatía:

Hacer coincidir la postura y los movimientos. Por ejemplo, si alguien tiene una mano en el bolsillo, haga lo mismo. Si hace un gesto con la mano, un poco después y sin ser obvio, haga casualmente el mismo gesto.

Hacer coincidir el lenguaje. Trate de hablar al mismo ritmo que la otra persona. Si la persona está hablando en un tono lento y relajado, haga usted lo mismo. Si está hablando rápidamente, empiece a hablar más de prisa.



## 7. AYUDAR

Los estudios sobre la naturaleza humana muestran que nos desagrada más una persona después de haberle hecho daño. Fíjese que no dije que hacemos daño a aquellos que nos desagradan, aunque esto puede ser cierto. El punto aquí es que cuando le hacemos daño a alguien, a propósito o por accidente, nos sentimos inclinados inconscientemente a sentir desagrado por esa persona. Esto es un intento de reducir la disonancia. (La teoría de la disonancia cognitiva, como se aplica aquí, establece que nos sentimos incómodos cuando hacemos algo que es inconsistente con la imagen que tenemos de nosotros mismos. Por lo tanto, para reducir este conflicto interior, racionalizamos nuestras acciones para seguir siendo consistentes con nuestra autopercepción.) El conflicto interno es: "¿Por qué le hice eso a esta persona?" Entonces la racionalización es: "Debe ser porque en realidad no me cae bien y se lo merece. De lo contrario yo sería una persona mala o desconsiderada y eso no puede ser". También funciona en el sentido contrario. Nos gusta más una persona después de haber hecho algo bueno por ella. Si le hacemos un favor a alguien es más probable que tengamos sentimientos positivos hacia esa persona después.

Si usted logra que una persona le haga un pequeño favor, esto le generará sentimientos amables y cálidos hacia usted. A menudo, en nuestro afán de gustarle a alguien, cometemos el error de hacer cosas agradables por esa persona. Y aunque ella pueda agradecer su amabilidad y pensar que usted es una persona agradable, esto no hará que lo estime más, aunque lo perciba como más estimable. Lo que usted quiere es que ella tenga buenos sentimientos hacia usted, no simplemente que crea que usted es una persona amable. Esto se logra gracias a lo que ella haga por usted, no a lo que usted haga por ella.

## 8. SER HUMANO

Ver a alguien que usted admira hacer algo estúpido o torpe hará que le guste aún más (Aronson, Willerman y Floyd, 1966). En contra de la creencia popular, ser una figura perfecta y confiable no producirá el resultado deseado, es decir que rara vez lleva a que usted guste más y a que tengan una mejor opinión de usted. Cuando quiera que lo vean como más estimable, haga algo embarazoso y ríase de sí mismo. No trate de ignorarlo o aparentar que no ocurrió. Burlarse de uno mismo es una forma extraordinaria de congraciarse con cualquier persona.

Cuando usted muestra a los demás que no se toma muy en serio los hace sentirse más cercanos a usted y querer estar con usted. A nadie le gusta un pretencioso o una persona que está tan preocupada por sí misma y su imagen que necesita aparentar que es perfecta. Tienden a gustarnos y atraernos aquellos que no son tan egoístas y centrados en sí mismos. Mostrar que es capaz de reírse de usted mismo lo hace infinitamente más asequible y agradable. Esto generalmente va en contra de lo que creemos que deberíamos hacer. En nuestro intento de parecer tan "buenos" e "importantes" los demás nos perciben como alguien que se toma demasiado en serio y ese aire de "falsa confianza" puede ser muy poco favorecedor.

Este aspecto de la naturaleza humana confunde a mucha gente porque lo cierto es que realmente nos gusta la gente segura de sí misma; nos gustan y nos atraen las personas que tienen confianza en sí mismas, pero sabemos que alguien así no siente la necesidad de hacer saber al mundo lo maravillosa que es, permite que los demás lo descubran por sí mismos. Así que los fanfarrones y arrogantes en realidad se sienten pequeños en el fondo, e instintivamente solemos sentirnos

poco atraídos e interesa dos en ellos. La persona que tiene confianza y seguridad es capaz de reírse de sus errores y no siente miedo de mostrar que es humana. Así que estos rasgos no son contradictorios. No tomarlos muy en serio y reconocer nuestras faltas y errores muestra al mundo que tenemos confianza en nosotros.

## 9. ACTITUD POSITIVA

Tal como hemos dicho antes, nos gusta la gente que se nos parece. Pero hay una excepción a esta regla. Nadie quiere estar cerca de una persona malhumorada, quejumbrosa y pesimista. Todos buscamos, admiramos y sentimos agrado por aquellos que tienen una visión optimista y alegre de la vida. ¿Por qué? Porque eso es lo que todos queremos. Y ver ese ánimo deseable en los demás nos hace quererlos más. Puede que usted conozca a alguien (incluso usted mismo) que encuentra molestos a los que se despiertan con una sonrisa y de buen humor. Sin embargo es un hecho que en cierto nivel nos sentimos atraídos hacia esta actitud y este tipo de persona. Piense en las personas que conoce que definitivamente no soporta tratar. Es muy probable que estén siempre quejándose de algo, siempre molestas con alguien, encontrando siempre faltas a todo. Como la confianza, una actitud positiva hacia la vida lo ayudará a convertirse en un súper imán de gente y también logrará gustarle a cualquier persona.

¡Pero espere un momento! ¿Acaso a la desdicha no le gusta la compañía? De hecho sí le gusta. La gente desdichada quiere estar con quienes están tan aburridos de la vida como ellos. Pero esta cualidad no hace que les guste más ese tipo de gente. Alguien que se siente desgraciado goza lamentándose con otro individuo desgraciado, pero en cuanto esté de buen humor abandonará a la persona enojosa. Busca consuelo con alguien que se sienta como él, pero cuando deja de

sentirse así, desecha instantáneamente la relación. Esto se debe a que nunca le gustó esa persona (al menos no por esa semejanza); sólo sentía placer en compartir la actitud.

### **Repaso de la estrategia**

- Trate a la persona lo más que pueda, porque la familiaridad hace crecer el afecto, no el fastidio.
- Cuando hable con ella trate de hacerlo cuando esté de buen humor para aplicar la ley de la asociación. Hable de experiencias o intereses comunes y trate de escuchar más y hablar menos.
- Aplique la ley del afecto recíproco: si usted respeta o admira a esa persona, asegúrese de que ella lo sepa.
- Permita que la persona le haga algún pequeño favor, pero asegúrese de que no lo hace por obligación. Esto crea una motivación inconsciente a agradarle más.
- Construya un puente psicológico y establezca empatía imitando los gestos, la velocidad al hablar y los patrones vocales de la persona.
- Nos sentimos inclinados hacia las personas seguras. Muestre su confianza riéndose de usted mismo y no tomándose demasiado en serio.
- Haga que los demás se sientan bien consigo mismos. Sea atento y amable y cálido de corazón.
- Tenga una actitud mental positiva. Nos sentimos atraídos hacia las personas apasionadas y felices de estar vivas. Logre que lo encuentren irresistible.

Este libro que usted acaba de leer pertenece a la librería **Tus Buenos Libros** en la que puede disfrutar libros de la forma cómo después se explica. A continuación verá cómo funciona todo esto. **Es muy sencillo e interesante.**

Puede visitar esta librería en <http://www.tusbuenoslibros.com/>

### ¿Qué es la LIBRERÍA VIRTUAL?

Es una **nueva** forma de comprar libros y recibirlos en su ordenador a través de su correo electrónico. **También puede descargar libros GRATIS**

### ¿Qué ventajas obtengo por comprar así los libros?

Es mucho más **fácil** y **rápido** de recibir. Si se envía por el sistema tradicional, tarda varios días en llegar. Además, en otros casos, los portes los pagaría usted, o se le cargarían en el precio final. Sin embargo, al adquirir libros por este sistema, todos los **gastos de envío son gratis**, con el ahorro que supone para usted. Por otra parte, al ser nulos los gastos de imprenta y distribución, se ofrecen unos precios que no existen en los libros en papel.

### ¿Cómo sé que me llegan los libros?

Usted recibirá en la cuenta de correo que elija los libros que adquiera. Este sistema está **probado** y **garantizado**.

### ¿Es compatible con mi ordenador?

Los libros se envían en formato PDF con la finalidad que sean compatibles con cualquier sistema (PC, Mac, Linux y otros) y prácticamente cualquier lector de e-books. **Fácil** y **efectivo**.

## ¿Qué temas se pueden adquirir?

Libros de temática que no se suele encontrar en cualquier librería. Hallará libros sobre el **éxito**, sobre el **poder**, sobre la **mente**...

Naturalmente, encontrará temas tratados en

**EL ARTE DE LA ESTRATEGIA** en <http://www.elartedelaestrategia.com/> o en consonancia con su línea.

## ¿Puedo hacer copias?

Por supuesto que sí, **todas las copias que quiera**. No hay ningún dispositivo que impida hacer copias electrónicas o en papel. Hacemos esto porque consideramos que ya que usted paga por un producto, es muy **libre** de hacer con el lo que quiera (aunque los que reciban las copias no paguen).

## ¿Es seguro comprar con tarjeta en Internet?

Comprendo que resulta chocante realizar compras por Internet. El sistema de pago funciona de tal manera que: **es seguro** (nadie puede interferir los datos), nadie conoce el nº de su tarjeta y que yo mismo he hecho la prueba comprando libros y todo funcionó a la perfección. El sistema de pago usado es **PayPal**, en <http://www.paypal.es/es>



La forma de pago es por medio de la red de protección de la identidad de **VeriSign** (VIP, VeriSign Identity Protection), que ofrece un nivel adicional de seguridad durante la identificación en sitios Web que muestren el logotipo de VIP con su clave de seguridad de PayPal, por lo que la transferencia reúne todas las medidas de seguridad

Para saber más:



<http://www.paypal.es/es>

Se admite el pago con:



*En el caso de que no tenga tarjeta, ya ha habido otras personas en su situación que lo han solucionado de la siguiente manera: han pedido a otra persona que si tenía tarjeta fuera el que les realizara la compra. Después le abonó en metálico el importe de la adquisición.*

**Me quedan algunas preguntas, ¿me las podría aclarar?**

Encantados de ampliar información. Puede enviarme un mensaje en el que exprese sus preguntas a

[contacto@tusbuenoslibros.com](mailto:contacto@tusbuenoslibros.com)

Es una forma de agradecerle de antemano la oportunidad de servirle, que espero tener algún día.

Reciba un cordial saludo

*Carlos Martin Pérez*