



Potencia tu carisma

¿Quieres atraer como un imán? ¿Convertirte en fuente de inspiración y motivación para los demás y para ti misma? Si estás decidida a resultar inolvidable, aquí te decimos cómo conseguirlo.

TEXTO: LAURA G. DE RIVERA

Impresionar destacando la grandeza de los demás. Así actúa el carisma en estado puro, que «no se consigue sólo con hablar bien, resultar encantadores o ser empáticos. Es algo más profundo y transformador», cuenta Raquel Roca en *El poder del carisma* (ed. Lid). La buena noticia es que esa cualidad que te convierte en una persona irremplazable se puede aprender. Con una década de experiencia dando formaciones y talleres sobre liderazgo, esta periodista y consultora

especializada en transformación digital bucea en su último libro en cómo cultivar ese «conjunto de habilidades innatas y aprendidas que nos dan la capacidad de inspirar, influir y conectar con el resto de la gente».

DEJA HUELLA

No muchos lo consiguen. De hecho, «puedes contar con los dedos de la mano las personas que han dejado huella en tu vida», observa. Pero, ¿qué magia no podrías hacer en tu interior con un poco de ganas y voluntad? «Todo empieza por modificar aquello de nosotros mismos que nos impide llevar una vida mejor. Si tenemos cerebros plásticos, es porque podemos ser lo que queramos», recalca. A esta experta no le cabe duda de que «a gustar se aprende».

Y para enseñar este arte propone su método J.A.G.U.A.R., formado por las iniciales de los seis ingredientes de la receta: jovialidad, asombro, gentileza, unicidad, atracción y respeto. Es, de paso, el nombre de un felino que, igual que los antiguos mayas asociaban a reyes y chamanes, «hoy nos sigue fascinando, generando una gran admiración y reverencia». Su combinación de poder y valentía, elegancia, autoridad y discreción es, para

Roca, la metáfora del auténtico carisma. Es, además, un ejemplo de adaptabilidad, pues puede vivir en gran variedad de hábitats, desde selvas tropicales hasta humedales o incluso sabanas.

SÉ FLEXIBLE

Y esta es «otra cualidad que el jaguar comparte con las personas superpoderosas y que gozan de éxito: la flexibilidad, entendida como la capacidad de adaptación y espíritu aventurero (atreverse a explorar más allá de la zona de confort)», explica. Pero antes de nada, repasemos la primera gran lección. El carisma no va de ti ▶

ENTRENA TU MIRADA

Tu forma de mirar puede ayudarte a conectar con los demás. Ficha estos trucos.

Directa a los ojos

Hazlo cuando hables con alguien y cuando escuches. Sin miedo.

Ante el espejo

Prueba a simular distintas expresiones oculares: suavidad, intensidad, neutralidad...
¿Logras transmitir lo que quieres sin modificar mucho el resto del rostro?

¿Causas efecto?

Intenta replicar luego estas expresiones en interacciones reales y observa cómo responden los demás. Es muy interesante.



MODELO DE LAS CUATRO P

Fíjate en estos pilares para potenciar tus encantos.

Personalidad

Son los cimientos de cómo uno es. Siempre puedes limar lo que entorpece tu crecimiento y fomentar lo que favorece tu éxito.

Pensamiento

Debes cuidar la claridad mental. ¿Tus ideas reflejan tus propósitos, tus objetivos? ¿Hay coherencia entre los que piensas y lo que dices?

Presencia

Va a influir en cómo te ven los demás. ¿Cómo ocupas el espacio? ¿Vas vestida para la ocasión? ¿Cuál es tu lenguaje corporal?

Palabra

Emplea un lenguaje claro y sencillo que atrape a la otra persona. Usa palabras que inspiren y animen, no te quejes.

El magnetismo consiste en saber hacer que quienes te rodean se sientan comprendidos y escuchados



y de tus necesidades, sino de poner el foco en la persona que tienes delante. «Si estás pensando sólo en tus objetivos, entonces, eres una manipuladora. Es lógico que tengas tus propios intereses, sí, pero no pasando por encima de los demás», nos confía Raquel Roca.

HAZ EL BIEN

Una persona que es carismática sabe ver que lo importante es crecer conjuntamente, que sus acciones beneficien también a los que la rodean. Por eso, aconseja «observar siempre antes de tomar decisiones, teniendo en cuenta a las otras personas. Si quieres ser escuchado y entendido, primero tienes que escuchar y entender». Lo mismo opina otra experta en la materia, la consultora en comunicación y escritora Natalia Gómez del Pozuelo,

que nos recuerda la segunda definición de la Real Academia de la Lengua para 'carisma': «Don para hacer algo positivo para la comunidad». En sus palabras, «muchas veces olvidamos esta segunda parte de la ecuación.

¿Para qué queremos nuestra capacidad de influir? ¿Era Hitler carismático?». La respuesta es, sin duda, negativa. «Una persona que gira en torno a sí misma, con un ego desmedido, jamás se preocupará por ti o por tu bienestar», recalca Roca. Más bien, debe ser al contrario: «La clave está en valorar al otro, en hacerle brillar. Las personas que nos dejan huella son aquellas con las que nos sentimos mejor», añade. ¿Por dónde puedes empezar?

«Todo nace de dentro y lo irradian hacia el exterior», nos recuerda Raquel Roca. Como observa Gómez del Pozuelo, «no puedes gustar si no te gustas tú. Si no te atraes a ti misma, es muy difícil atraer a otros». ¿Y qué significa esto?

CREE EN TI

La prueba de fuego es «ser capaz de estar sola y pasártelo bien contigo misma. Si tu día a día está lleno de estímulos de todo tipo y no tienes tiempo de escucharte y pasártelo bien sola, eso significa que no te resultas atractiva», dice Gómez del Pozuelo. De igual manera, cuando te conoces y te respetas, cuando eres fiel a tus valores, los demás lo notan. Y resulta irresistible.

«Creer en lo que cuentas es lo más importante para que crean en ti. El poder del magnetismo es arrastrar a los demás. Pensamos que persuadimos con argumentos, pero las emociones que transmitimos son más importantes», asegura Natalia Gómez del Pozuelo. Porque, por muy buena actriz que seas, el carisma es una de esas cosas que, o son de verdad, o no son. No puede ser *fake* ni impostado. «Si no estás convencida de lo que dices o a tu corazón le es indiferente, se te notará», advierte Roca. Así que tranquila. No vas a tener que estudiar interpretación para transformarte en

alguien que no eres. «El secreto es estar a gusto en nuestra propia imperfección», aclara. Se trata de que seas «tú en tu máxima expresión, con tus singularidades, tu manera particular de ser, moverte, expresarte, sentir, mirar... Nuestro mayor encanto es aquello que nos hace únicos», añade.

PUESTA EN ESCENA

La fórmula vencedora combina simplicidad, claridad y equilibrio. Se aplica tanto a cómo transmitir tu mensaje como a la parte estética: «Imágenes y texto en una presentación, manera de vestir, etc.», señala Raquel Roca. Luego está lo que dices. Y aquí el gran protagonista es el lenguaje corporal, eso que tus movimientos susurran sobre ti y tu estado de ánimo. ¿Qué dirías que te transmite la postura de Wonder Woman? «Todos los superhéroes la tienen. Es la postura de poder», desvela esta experta.

Ensáyala, no es difícil: espalda erguida, hombros hacia atrás, cabeza alta, pies bien plantados, separados, pecho abierto y hacia delante. Y a la hora de abrir la boca, no corras: «Generamos más confianza cuando transmitimos calma y serenidad. Su capacidad para moverse con una gracia casi silenciosa, sin prisa, es la que hace parecer tan elegante al jaguar», comenta. Otra clave está en la presencia, que consiste en estar sintonizada con el instante y quienes te rodean. «Las personas más carismáticas saben hacer que quienes están a su alrededor se sientan importantes, escuchados y comprendidos. Esta capacidad no surge de frases ensayadas, sino de una auténtica

dedicación a la situación actual de quien tienes delante», apunta la experta.

NADA DE QUEJAS

También lo que cuentas importa, claro. Para cautivar a tu público, ya sea un auditorio con 200 personas o sólo una, no hay nada como ponerle pasión. Es algo que «nos nace cuando nos emociona el tema del que estamos hablando y nos ilusiona compartirlo». ¿Algún consejo más? Elimina las quejas y los juicios condenatorios. Busca expresiones que manifiesten eso que te gustaría tener alrededor. ¿Quién resulta más atractivo, alguien que todo el rato dice «vaya mierda» o quien sonríe y dice «lo arreglaremos»? ●



Ensaya la postura de Wonder Woman: cabeza alta, espalda erguida y pies separados. Transmite sensación de poder.

RECETA J.A.G.U.A.R

Raquel Roca nos desvela los ingredientes indispensables para ser una persona carismática.

Jovialidad

Las personas alegres tienen un 22% más de probabilidades de mantener relaciones personales satisfactorias. Tiene que ver con el optimismo y la sociabilidad.

Asombro

Nos conecta con un sentido de maravilla y curiosidad, y nos invita a salir de la rutina para ver el mundo con una mentalidad abierta y exploradora.

Gentileza

Un valor que fomenta el sentimiento de pertenencia. Se basa en la empatía, la cortesía, el afecto y el espíritu de servicio (con amigos y desconocidos).

Único

Cada persona es un mundo y el carisma se manifiesta de forma distinta en cada uno. «Lo que enamora de alguien es que sea auténtico», dice Roca.

Atractivo

Capacidad de captar la atención de los demás. Incluye factores que van más allá de la belleza física, como características emocionales, intelectuales, sociales... y saber escuchar.

Respeto

Consiste en ganarse la admiración y consideración de los demás. «Para ser una persona respetada, hay que actuar con integridad y coherencia», señala.