

## CÓMO GANAR AMIGOS E INFLUIR EN LOS DEMÁS. ELIA ROCA

Resumen y adaptación del libro del mismo título de D. Carnegie. Ver bibliografía de autoayuda recomendada en web de Elia Roca: [www.cop.es/colegiados/PV00520/](http://www.cop.es/colegiados/PV00520/) .

### 1. NO CRITIQUES

- *Si quieres recoger miel, no des patadas a la colmena.* Recuerda la fábula del sol y el viento cuándo competían por quitar la capa un caminante: lo logró antes el sol con su calor que el viento con su violencia. Recuerda también el refrán “se cazan más moscas con una gota de miel que con un barril de vinagre”.
- *Si criticas a alguien* lastimas su orgullo y lo pones a la defensiva. La principal necesidad de cualquier persona es tener una buena imagen de sí mismo. Si la criticas, lesionas esa necesidad y despiertas su resentimiento.
- *¿Conoces a alguien a quien desearías cambiar y mejorar?...;* muy bien, pero emplea esa energía en mejorarte y cambiarte a ti mismo. Desde un punto de vista egoísta es mucho más provechoso, y menos peligroso. Recuerda estas frases famosas: “*No te quejes de la nieve en el techo del vecino cuando también cubre el umbral de tu casa*” (Confucio) y “*Se ve antes una paja en el ojo ajeno que una viga en el propio*” (Evangelio).
- *Al tratar con la gente, ten presente que no tratas con criaturas lógicas,* sino dominadas por sus emociones, llenas de prejuicios e impulsadas por actitudes irracionales como el orgullo y la vanidad.
- *Ten en cuenta que* cualquier tonto puede criticar, censurar y quejarse, y casi todos los tontos lo hacen; pero se necesita carácter y dominio de sí mismo para ser comprensivo y capaz de perdonar. En lugar de censurar a la gente, tratemos de comprenderla. Tratemos de imaginarnos por qué hacen lo que hacen. Eso es mucho más provechoso y más interesante que la crítica, y de ello surge la simpatía, la tolerancia y la bondad: “comprender las cosas, muchas veces equivale a perdonarlas”.
- *Alternativas asertivas a las críticas:* Cuando el comportamiento del otro esté lesionado tu bienestar, dile sencillamente: “Cuando haces... (comportamiento concreto), me siento ... (expresión en 1ª persona del sentimiento que te produce). Después añade una petición

clara y concreta de cómo te gustaría que actuase, en ese aspecto concreto, a partir de ahora.

## **2. APRECIA A LOS DEMÁS Y ELÓGIALOS SINCERAMENTE.**

¿Cómo hacer que la gente haga lo que queremos? El uso de la fuerza sólo sirve algunas veces. Pero incluso en esos casos tiene efectos muy negativos, tanto para el que la ejerce como para el que la sufre. Sólo hay un medio eficaz para conseguir que la gente haga algo: conseguir que el otro *quiera* hacer ese algo. Los demás harán lo que tú quieres, en la medida en que tú des a los demás lo que ellos quieren. Y ¿qué quiere la gente? Su principal deseo es *sentirse importante, ser apreciado*. Los pocos individuos que satisfacen honestamente esta necesidad, podrán “tener a los demás en la palma de la mano” y “hasta el sepulturero se apenará cuando mueran”. Nada hay que necesitemos tanto como el alimento para nuestra propia autoestima. No se trata de adular sino de elogiar con sinceridad. Emerson decía “Todos los hombres que conozco son superiores a mí en algún sentido y en ese sentido, aprendo de ellos”. Si así sucedía con Emerson, ¿no es probable que lo mismo suceda contigo? No estés siempre pensando sólo en tus realizaciones y necesidades. Trata de pensar en las buenas cualidades de la gente que te rodea. Da pruebas de una apreciación honrada y sincera de esas cualidades. Se “caluroso en la aprobación y abundante en el elogio” y la gente acogerá con cariño tus palabras y las atesorará y las repetirá toda una vida, después de haberlas olvidado tú.

## **3. TRATA SIEMPRE DE COMPRENDER EL PUNTO DE VISTA DE TU INTERLOCUTOR**

*Cuando uno va a pescar no pone en el anzuelo lo que le gusta a él sino lo que le gusta a los peces. ¿Por qué no usar el mismo sentido común cuando se quiere atraer a la gente?*

Por ej., si quieres atraer a alguien o convencerlo para que haga algo, no lo conseguirás hablándole más y más de lo que deseas o necesitas. Es absurdo, sólo a ti te interesa. El medio más seguro de que disponemos para influir sobre el prójimo es hablar acerca de lo que él quiere, y ayudarle a ver como puede conseguirlo (si quieres que un burro

vaya a un lugar y él se niega, lo conseguirás antes mostrándole una zanahoria que dándole empujones o palos).

Cuando quieras persuadir a alguien de que haga algo, antes de hablar haz una pausa y piensa “¿cómo puedo lograr que quiera hacerlo?” Así no te lanzarás a hablar inútilmente de tus deseos. Háblale de las ventajas que puede obtener él si lo hace, con datos y ejemplos claros, para ser más convincente. El mundo está lleno de personas egoístas, de manera que los pocos individuos que tratan honradamente de servir a los demás, de comprenderlos, y de tener en cuenta el punto de vista del otro, tendrán un gran éxito con la gente.

#### **4. SI QUIERES GUSTAR AL PRÓJIMO INTERÉSATE AUTÉNTICAMENTE EN LAS DEMÁS PERSONAS**

Los perros se ganan la vida sólo con demostrar su cariño por el dueño. *Se pueden ganar más amigos en dos meses si se interesa uno en los demás, que los que se ganarían en dos años, intentando que los demás se interesen por uno.* Si nos limitamos a tratar de impresionar a la gente para hacer que se interese por nosotros, no tendremos jamás amigos de verdad. El individuo que no se interesa por los deseos de sus semejantes, es quien tiene las mayores dificultades en la vida y causa las mayores heridas a los demás. De esos individuos surgen todos los fracasos humanos. A todos nos agrada que los demás nos admiren, nos den muestras de aprecio y se interesen por nosotros. Algunas formas de hacerlo son: anotar las fechas de los cumpleaños y felicitar a tus conocidos; saludarles con alegría y entusiasmo al verlos o al hablarles por teléfono, etc., etc.

#### **5. SONRÍE**

No se trata de sonreír de forma fingida y superficial. Si así lo hicieses, otros aspectos de tu lenguaje oral o corporal te contradecirían y los demás captarían en ti incongruencia y falsedad. Ha de ser una verdadera sonrisa, una sonrisa sincera que venga de dentro y exprese tu alegría de estar con la otra persona (como el perro que da saltos de auténtica alegría al ver a su amo). Tienes que pasarlo bien cuando estás con la gente, si quieres que la gente lo pase bien estando contigo. Una verdadera sonrisa expresa “me gustas, me siento

feliz de verte”, etc. Cuando no tengas ganas de sonreír puedes hacer lo siguiente: a) sigue el consejo de W. James “ríe y estarás contento”; b) controla tus pensamientos hablándote a ti mismo en forma que te ayude a sentirte bien y a ver las partes positivas de las cosas, de ti mismo y de los demás, o c) aprende y practica técnicas de reestructuración cognitiva, visualización positiva, etc.

## **6. RECUERDA QUE EL NOMBRE DE UNA PERSONA ES PARA ELLA EL SONIDO MÁS DULCE E IMPORTANTE QUE PUEDE ESCUCHAR**

Cuando conozcas a alguien, fíjate bien en su nombre y en otros detalles personales y refiérete a ellos al volver a estar con él: le encantará. Pronunciar su nombre con frecuencia será como un halago. Procura no confundirlo ni escribirlo mal. Algunos trucos para ayudarte a recordarlos son: 1) si no lo oyes claramente, di “lo siento, no he oído bien”, 2) si es poco común pregunta cómo se escribe, 3) durante la conversación, tómate el trabajo de repetir el nombre varias veces y asócialo en tu mente con las facciones, la expresión y el aspecto general de tu interlocutor, 4) si es necesario, escríbelo después en un papel o en tu agenda, junto a otros datos de la persona (dibujo etc.) que te ayuden a recordarlo. Cuando te habitúes, te resultará muy sencillo.

## **7. SÉ UN BUEN OYENTE. ALIENTA A LOS DEMÁS A HABLAR DE SÍ MISMOS**

Para ser interesante hay que interesarse. Hasta el protestador crónico, aun el crítico más violento, se suavizará y apaciguará en presencia de un oyente que muestre paciencia y simpatía.

Da la razón en lo posible y en el resto muéstrate comprensivo. Refleja sus conceptos y sentimientos y muestra una sincronía con tu lenguaje corporal. Demuéstrale que comprendes de verdad su punto de vista. No lo juzgues ni menos aun lo critiques. Recuerda que tu interlocutor está cien veces más interesado en sí mismo y en sus necesidades y problemas, que en ti y tus problemas. Su dolor de muelas le interesa más que una epidemia que mate a un millón de personas en China. Aprende a ser capaz de ponerte en el lugar del otro y a ser capaz de ver las cosas desde su punto de vista (además de verlas desde tu propio punto de vista).

Cuidar mucho el lenguaje no verbal, la expresión, el tono de voz, etc.

## **8. SI QUIERES INTERESAR AL OTRO, HÁBLALE DE LO QUE LE INTERESA A ÉL**

Cuando quieras convencer de algo a otra persona, conviene que te informes de aquellos temas que le interesan para poder hablar de ellos. Después, sin prisas, cuando surja la ocasión, le hablas de pasada de lo que deseas de él. Es mucho más probable que lo consigas así, ya que si le hablas de las cosas que le son más apreciadas te ganarás su corazón.

## **9. SI QUIERES GUSTAR AL PRÓJIMO HAZ QUE EL OTRO SE SIENTA IMPORTANTE Y HAZLO SINCERAMENTE**

Expresa tu admiración por el otro siempre que haya ocasión y / o motivos para hacerlo. Di algo agradable de él; por ej., "¡cómo me gustaría tener un cabello tan bonito como el tuyo! (o una posesión o un rasgo de carácter). Cualquier elogio sincero sirve. Hazlo por costumbre, sin tratar de obtener nada a cambio, más que el placer de haber irradiado algo de felicidad en tu interlocutor. Sé cortés, amable, respetuoso, considerado y educado en todo momento. Todas las personas que te rodean se sienten superiores a ti en algo, y un camino seguro para llegarles al corazón, es hacerles ver sutilmente que reconoces su importancia y la reconoces sinceramente. Haz al prójimo lo que quieres que te hagan a ti. Recuerda que tú quieres que te aprueben, que reconozcan tus méritos; sentirte importante en tu pequeño mundo... No quieres oír adulaciones falsas, pero anhelas una sincera apreciación.

## **10. NO ES POSIBLE GANAR UNA DISCUSIÓN**

*Hay que evitarla siempre, como se evitaría una víbora o un terremoto.* La mayoría de las veces, al acabar la discusión, cada uno de los contendientes está más convencido que nunca de tener la razón. Pero aun cuando consiguieses demostrar al otro que está equivocado, habrías lastimado su orgullo, habrías hecho que le duela tu triunfo, y jamás obtendrías su aprecio de ese modo. Aunque tengas razón, las discusiones no sirven para modificar criterios. El ser humano necesita sentirse importante y mientras se discute con él,

satisface ese deseo afirmándose bruscamente. Pero si admites su importancia y dejas de discutir, el otro podrá sentirse seguro (dejará de sentirse amenazado), y con mucha probabilidad se convertirá en un ser humano lleno de simpatía y bondad. Deja que tus clientes, compañeros o seres queridos te ganen en las pequeñas discusiones que puedan suscitarse. Buda dijo “el odio nunca es vencido por el odio sino por el amor”. Un mal entendido no acaba nunca gracias a una discusión sino gracias al tacto, la diplomacia y el sincero deseo de apreciar el punto de vista del prójimo. Lincoln decía “El hombre que está resuelto a ser lo más que pueda, no debe perder el tiempo en discusiones personales. Y menos todavía exponerse a las consecuencias, incluso a la ruina de su carácter y a la pérdida de su serenidad. Cede en las cosas grandes si no está muy claro tu derecho y cede en las cosas pequeñas aunque esté muy claro que tienes razón. Piensa que *es mejor cederle el paso a un perro rabioso, que exponerte a que te muerda por disputarle tu derecho a pasar antes que él.* Ni aún matando al perro te curarías de la mordedura.

## **11. UN MEDIO SEGURO DE CONQUISTAR ENEMIGOS Y CÓMO EVITARLO**

*Jamás digas al prójimo que se equivoca.* Es una falta de respeto a sus opiniones. Ve con cuidado porque puedes decir al otro que se equivoca con tu mirada, tono de voz, gestos... Esto dañaría su autoestima y la reacción normal es que quiera devolverte el golpe.

No empieces nunca diciendo “te voy a demostrar...”; eso equivale a decir “soy más listo que tú” y, por tanto, despierta oposición, y tu interlocutor querrá librar batalla antes de que empieces a hablar. *Si vas a demostrarle algo, hazlo sutilmente, sin que se note.*

Si alguien hace una afirmación, que a tu juicio está equivocada, es mejor que digas algo así “yo pienso de otro modo, pero quizá me equivoque, me equivoco tantas veces... y si me equivoco quiero corregir mi error. Examinemos los hechos”. Así proceden los científicos. Un científico no trata de “demostrar” nada. Sólo se propone encontrar los hechos. Si admites que quizá te equivoques, eso detendrá todas las discusiones y dará al otro el deseo de ser tan justo y ecuánime como tú. Le ayudarás así a admitir que también él puede equivocarse.

A veces notamos que vamos cambiando nuestra forma de pensar sin ninguna resistencia, sin emociones fuertes; pero si nos dicen que nos equivocamos, nos rebelamos y nos enojamos. Somos increíblemente incautos en la formación de nuestras creencias, pero nos vemos llenos de una ilícita pasión por ellas, cuando alguien se propone privarnos de su

compañía. Es evidente *que lo que nos resulta tanpreciado no son las ideas mismas, sino nuestra autoestima que se ve amenazada cuándo alguien las cuestiona*. Nos gusta seguir creyendo en lo que hemos llegado a aceptar como bueno, y el resentimiento que se despierta cuando alguien expresa duda acerca de cualquiera de nuestras ideas o creencias, nos lleva a buscar toda suerte de excusas para aferrarnos a ellas. El resultado es que la mayor parte de lo que llamamos razonamiento consiste en encontrar argumentos para seguir creyendo lo que ya creemos. Cuando nos equivocamos, a veces lo admitimos en nuestro interior, y si se nos sabe llevar con suavidad y con tacto, quizá lo admitamos ante los demás, y acaso lleguemos a enorgullecernos de nuestra franqueza y ecuanimidad. Pero no ocurre así, cuando otra persona trata de meternos en la garganta, a golpes, el hecho poco sabroso de que no tenemos razón.

Franklin dice en su autobiografía “tuve muchos problemas con la gente porque me gustaba discutir y señalar sus fallos. Hasta que adopté la regla de no contradecir directamente las opiniones de los demás”. “Hasta me prohibí el uso de palabras y expresiones que significan una opinión fija como absolutamente, indudablemente, etc., y adopté en su lugar palabras como: creo, entiendo, supongo, así me parece por el momento, etc.”. “Cuando una persona aseguraba algo que a mi juicio era un error, yo me negaba el placer de contradecirlo, de demostrarle su error, y al responder le decía que en ciertos casos su opinión sería acertada, pero que, en el presente me parecía que tal vez podía haber ciertas diferencias etc., etc. Exponía mis opiniones de forma mucho más modesta y , por tanto, encontraba menos resistencias en mi interlocutor. Al principio me costaba un esfuerzo actuar así; pero después me salía de forma espontánea y natural: me había habituado”.

En otras palabras; no hay que discutir con el cliente o con el cónyuge o con el adversario. No le digas que se equivoca, no le hagas enojar. Usa un poco de tacto, de diplomacia y será mucho más fácil que puedas obtener lo que desees de los demás.

## **12. SI TE EQUIVOCAS TÚ, ADMÍTELO**

Todas las personas quieren sentirse importantes. Si tú aceptas que te has equivocado, la única forma en que pueden satisfacer su deseo de importancia es la de asumir una actitud magnánima. Por ej., cuando tu interlocutor te critica diciendo “has vuelto a hacer...”, si tiene razón, la respuesta más hábil es responder “sí, reconozco que tienes razón e incluso te

quedas corto". Ante esta actitud, el crítico suele responder "hombre no es para tanto, no tiene importancia". Recuerda que cualquier tonto puede tratar de defender sus errores y que casi todos los tontos lo hacen, pero que hace falta carácter e inteligencia para admitirlos. Así pues, cuando tengas razón trata de atraer, suavemente y con tacto a los demás a tu manera de pensar, y cuando te equivoques -cosa que ocurrirá muy a menudo si eres honesto contigo mismo- admite rápidamente y con entusiasmo el error. Esta técnica te dará resultados asombrosos en tu trato con los demás y comprobarás también que reconocer tus errores es mucho más divertido que tratar de defenderte.

### **13. MANTÉN SIEMPRE UNA ACTITUD AMISTOSA**

Si te irritas y dices las cosas claras al prójimo, quizá lo pases bien mientras descargas tus sentimientos pero ¿y el otro? Si buscas pelea casi siempre la encontrarás (o provocarás la huida de tu interlocutor). Pero si tratas de dialogar sobre los conflictos que surjan, de forma amistosa, suscitarás en el otro una actitud similar de diálogo y será más fácil llegar a acuerdos.

Cuándo tengas que tratar un tema conflictivo, empieza hablando de las cosas positivas que tenéis en común, de las cosas que os unen. Convierte a tus enemigos en amigos. Si el corazón de un hombre está lleno de discordia y malos sentimientos contra ti, no puedes atraerle a tu forma de pensar ni con toda la lógica del mundo.

Los padres, jefes o esposos rezongones tienen que comprender que a nadie le gusta cambiar de ideas. A nadie se le puede obligar por la fuerza a que piense como nosotros, pero es posible atraerlos a nuestras ideas si somos suaves y amables. Si regañas a alguien le conviertes en un ser enojado y resentido.

Esto tiene que ver con la fábula del sol y el viento en la que ambos discutían sobre cuál conseguiría quitar la capa al caminante. Consiguió quitarla el sol con su calor, pero no el viento con su brusquedad. Lo mismo viene a decir el refrán "se cazan más moscas con una gota de miel que con un barril de vinagre".

## **14. AL HABLAR CON ALGUIEN DESTACA SIEMPRE LAS COSAS EN QUE ESTÁIS DE ACUERDO**

No te centres en poner de relieve tus diferencias de opinión. Por el contrario conviene que destagues, siempre que sea posible, que los dos tendéis al mismo fin y que la única diferencia es de método y no de propósito.

Procura que la otra persona pueda decirte “sí”. Evita, siempre que sea posible, que te diga no. Una vez se haya mostrado en acuerdo o desacuerdo contigo, tenderá por inercia a mantenerse en igual actitud. Por eso, el orador hábil procura obtener, desde el principio, una serie de respuestas afirmativas por parte de su interlocutor. Si haces que un alumno, cliente, esposo, etc., te diga “no” en un comienzo, después necesitarás la sabiduría y la paciencia de los ángeles para que cambie. El método socrático consiste en hacer preguntas, en forma tal, que nuestro interlocutor tenga que mostrarse de acuerdo. Así, vamos obteniendo una afirmación tras otra hasta que por fin, casi sin darse cuenta, nuestro adversario se ve llegando a una conclusión que pocos minutos antes habría rechazado enérgicamente.

## **15. DEJA QUE TU INTERLOCUTOR SEA QUIEN HABLE MÁS**

Casi todos nosotros, cuando tratamos de atraer a los demás a nuestra manera de pensar hablamos demasiado. Dejemos que hable el otro, hagámosle preguntas, permitámosle que nos explique unas cuantas cosas. Si estamos en desacuerdo con él, podemos vernos tentados a interrumpirle...; pero no lo hagamos, es peligroso. No nos prestará atención mientras tenga todavía una cantidad de ideas propias que reclaman expresión. Escucha con paciencia y con ecuanimidad, mostrando un interés sincero. Aliéntale a expresar del todo sus ideas.

## **16. RESTA IMPORTANCIA A TUS REALIZACIONES**

Se modesto. ¿Por qué?, porque cuando el otro se siente superior a ti se siente importante; pero cuando tu le superas se siente inferior y esto puede despertar su envidia y sus celos. Recuerda que muchas personas, incluso amigas tuyas, obtendrán más satisfacción de tus

dificultades que de tus triunfos; por tanto, no te pavonees de ellos. Laot-se decía “Los ríos y los mares reciben el agua de los torrentes de las montañas porque se mantienen por debajo de ellas. De igual modo, el sabio que desea estar realmente por encima de los hombres se sitúa por debajo; así ellos no sienten su peso y no lo toman por insulto”. Las personas verdaderamente grandes son demasiado grandes para perder tiempo en vanagloriarse de sus triunfos personales. Por ej., cuando los turcos ganaron la guerra en la que expulsaron a los griegos de Turquía, el líder turco dijo “en la guerra, a veces pierden los mejores”.

### **17. SI QUIERES OBTENER COOPERACIÓN, DEJA QUE LA OTRA PERSONA CREA QUE LA IDEA ES SUYA**

Todos tenemos más fe en las ideas que uno mismo descubre. Por tanto, en vez de tratar de que los demás acepten nuestras opiniones será más útil hacer sugerencias y dejar que los otros lleguen por sí solos a la conclusión.

### **18. TRATA DE VER LAS COSAS DESDE EL PUNTO DE VISTA DE TU INTERLOCUTOR**

Tu interlocutor puede equivocarse por completo, pero el no lo cree así. No lo censures, trata de comprenderlo. Plantéate ¿qué pensaría y cómo reaccionaría yo si estuviese en su lugar?... *El éxito en el trato con los demás depende principalmente de la capacidad de captar el punto de vista del prójimo.* Cuando quieras convencer de algo a otra persona pregúntate ¿por qué va a querer hacerlo? Así, en función de sus intereses y motivos sabrás como plantearle el tema y cual será su respuesta más probable. Si adquieres la capacidad de pensar siempre en términos del punto de vista ajeno y de ver las cosas desde ese punto de vista, además de verlas desde tu punto de vista, serás mucho más eficaz en tu trato con los demás.

### **19. MUESTRA SIMPATÍA POR LAS IDEAS Y DESEOS DEL PRÓJIMO**

Se trata de habituarte a mantener una consideración positiva incondicional; es decir, a tener en cuenta las motivaciones más positivas del comportamiento de los demás. Se relaciona

con el refrán “si ves que una hierba rompe el suelo para brotar, no pienses que quiere destruir el suelo, piensa que quiere vivir”.

En gran parte somos producto de nuestras circunstancias. Por eso, cuando te encuentres ante una persona egoísta, irascible, etc., piensa que si tú hubieses vivido el ambiente y las circunstancias que él ha vivido, probablemente serías también así. Por tanto, cuando los demás se comporten de forma que no te gusta, en vez de enfadarte trata de comprender su punto de vista, y el por qué se comportan de ese modo.

## **20. APELA A LOS MOTIVOS MÁS NOBLES**

Todos tenemos un alto concepto de nosotros mismos y nos gusta que los demás nos vean (y también vernos nosotros mismos) como nobles y altruistas. Si queremos cambiar a la gente será más fácil conseguirlo apelando a sus motivos más nobles. La mayoría de la gente es honrada y suele reaccionar favorablemente si se le hace sentir que se le considera una persona honrada, recta y justa.

## **21. DRAMATIZA TUS IDEAS**

Si queremos ser persuasivos, muchas veces no basta con decir una verdad ni con apelar a la razón. Hay que hacer nuestro mensaje vívido y dramático, como los anuncios publicitarios, para captar la atención y las emociones de nuestro interlocutor.

## **22. CUANDO NINGUNA OTRA COSA TE DÉ RESULTADO, LANZA UN DESAFÍO**

Se trata de estimular en la otra persona su deseo de superarse. Por ej., puedes decirle “¿vas a ser un cobarde ahora, tú que siempre has sido tan valiente? y, a continuación, puedes enumerar comportamientos suyos que demuestran la actitud positiva que quieres promover en él.

Ten en cuenta que lo que más gusta a las personas que triunfan es la oportunidad de expresarse, de demostrar lo que valen, de destacar, de satisfacer su deseo de sobresalir, y de sentirse importantes.

### 23. SI TIENES QUE PEDIR A OTRO QUE CAMBIE EN ALGO...

Cuando intentes que otra persona cambie en algo, conviene que sigas estas pautas:

- Empieza con algún halago. Igual que el barbero enjabona la cara antes de afeitarse, conviene que tu comiences con elogios y con una honrada apreciación de las buenas cualidades del otro.
- Llama indirectamente la atención sobre sus errores. Por ej., ante un escrito demasiado literario, puedes decirle “sería excelente para publicarlo”. O si tu empleado no hace bien una tarea, puedes hacerla tú delante de él para que se dé cuenta.
- Si tienes que corregir a alguien, no le digas nunca “es horrible”, dile “es mejorable”.
- Llama 1º la atención sobre tus propios errores. Por ej., puedes decirle “yo he cometido tantos errores que me cuesta decírtelo, pero ¿no crees que sería mejor hacer esto de tal manera...”? (No es tan difícil escuchar tus defectos si quien los enumera empieza admitiendo los suyos). Si lo olvidas, cuando el otro responda molesto, enumera entonces sus virtudes y tus déficits (en comparación con él). Habla de tus propios errores antes de señalar los de tu interlocutor.
- A nadie le agrada recibir ordenes. En lugar de eso haz preguntas, por ej., ¿no sería mejor hacer que...? ¿quizá sería mejor si cambiamos ...?
- Deja que el otro salve su prestigio. No hieras su autoestima. Comprende su actitud. Busca detenidamente lo que haya de positivo, de justo y de cierto en cada persona y elógielo y destácalo.

Cuando queremos cambiar el comportamiento de un perro (amaestrarlo), en cuanto demuestra el menor progreso se le palmea y elogia y se le dan golosinas. Con la gente conviene hacer lo mismo: emplear “golosinas” en lugar de “látigo”; es decir, recurrir al elogio en vez de a la censura.

Elogia hasta la menor mejora; eso hará que el otro quiera seguir mejorando. Si llegas a ayudar, a aquellos con quienes estés en contacto, a que se den cuenta de las valiosas cualidades que poseen, conseguirás transformarlos.

En comparación a lo que deberíamos ser, sólo estamos despiertos a medias; sólo usamos una parte muy pequeña de nuestros recursos físicos y mentales. En general, el ser humano vive así muy dentro de los límites que él mismo se crea. Posee muchos poderes que habitualmente no usa.

Uno de esos poderes, que tú posees y no usas bastante es el de la “magia” del elogio. Elogia hasta el menor progreso y elogia todos los progresos. Sé caluroso en tu

aprobación y abundante en el elogio. Esto tiene que ver con las “profecías autocumplidas”\*. Si atribuyes al otro una buena reputación, eso facilitará que él tienda a adaptarse a ese rol. Shakespeare dijo “si no tienes una virtud asúmela, actúa como si la tuvieses”. Lo mismo ocurre en nuestras relaciones con los demás “afirma abiertamente que la otra persona tiene aquella virtud que quieres desarrollar en ella y, muchas veces, le verás hacer esfuerzos prodigiosos para no desmentirlo”. Por ej., si una chica muy fea encuentra un enamorado que la ve guapa y se lo expresa así, ella puede empezar a cuidarse más, hasta llegar a verse realmente con mucho mejor aspecto.

## **24. HAZ QUE LOS DEFECTOS PAREZCAN FÁCILES DE CORREGIR**

Por ej., un hombre que bailaba muy mal decidió aprender. Su primera profesora le dijo “lo haces fatal, tienes que olvidar lo que sabes y aprender de nuevo”. Como era de esperar, este hombre dejó el baile. En cambio, si otra profesora le dice “en lo fundamental bailas bien y puedes aprender a hacerlo mejor; tienes un sentido natural del ritmo, eres un bailarín nato, etc.”, es fácil que este hombre piense “sé que no soy un buen bailarín pero, en el fondo, me gusta pensar que quizá la profesora tenía razón”. Sabe que la profesora puede hablarle así por agradarle y por ganar dinero, pero ¿por qué recordarlo? Y, de este modo, puede aprender a bailar mucho mejor, porque su profesora le ha dado confianza en sí mismo, y así le hace desear aprender.

Hay que hacer que las cosas parezcan fáciles de hacer. Dar a entender al otro que tenemos fe en su capacidad para hacerlas, porque así lo motivaremos para practicar constantemente a fin de superarse.

## **25. PROCURA QUE LOS DEMÁS SE SIENTAN FELICES AL HACER LO QUE TU QUIERES**

Un mecánico cuidaba noche y día el buen funcionamiento de una gran cantidad de máquinas. No hacía más que quejarse de que su horario era excesivo, que había demasiado trabajo, que necesitaba un ayudante... Le pusieron una oficina privada con su nombre en la puerta, y con el letrero “Gerente del Departamento de Servicio”. Desde ese momento dejó

---

\* Se llama profecía autocumplida a la tendencia a que las *emociones y conductas* de una

de protestar y hacía gustoso su trabajo sintiéndose muy bien. Tenía mayor dignidad y sentido de su importancia. ¿Te parece infantil? Lo mismo dijeron de Napoleón cuando creó su Legión de Honor y distribuyó 1500 cruces y ascendió a 18 de sus generales a “Mariscales de Francia” y llamó a sus tropas el “Gran ejército”. Lo criticaron por darles “juguetes” y él respondió “los hombres son manejados por los juguetes”. Veamos otro ej., cuando los niños tienden a hacer algo peligroso o indebido en el recreo de un colegio, si su profesor nombra cuidadores a los más “gamberros” éstos evitarán que los otros incumplan las normas (de paso que ellos mismos se afanan en cumplirlas). Pero, si el profesor intenta que hagan eso mismo, con ruegos o amenazas, es mucho más difícil que lo consiga.

## 26. RELACIONES DE PAREJA

No regañar. Regañando no harás cambiar al otro; sólo producirás odio, resentimiento, y alejamiento. No hay que inmiscuirse en los modos particulares de ser feliz el otro, siempre que esos modos no pretendan inmiscuirse con violencia en los tuyos.

El buen éxito en la relación de pareja no consiste solo en encontrar la persona adecuada. Es necesario también ser la persona debida.

No trates de cambiar la forma de ser de tu cónyuge. No le critiques. Alimenta su autoestima demostrándole aprecio y devoción. Pon atención en los pequeños detalles. Lo trivial entra en el fondo de casi todos los casos de infelicidad matrimonial. La actitud más conveniente es pensar “sólo viviré este momento una vez. Por tanto, todo el bien que pueda hacer, todo lo positivo que pueda aportar a esta persona, ha de ser ahora. No he de diferirlo ni descuidarlo, porque nunca volverá a repetirse esta circunstancia”.

La grosería es la enfermedad que acaba con el cariño, pero solemos ser más corteses con los extraños que con los nuestros. Sólo a los miembros de nuestra familia, que son las personas más cercanas e importantes para nosotros, se nos ocurre insultarlas por sus defectos triviales. Las únicas personas que suelen decirnos cosas mezquinas, insultantes, e hirientes son las de nuestras casas. La cortesía es “la cualidad que pasa por alto la verja rota y llama la atención hacia las flores que crecen dentro” y es tan importante para una relación de pareja como el aceite para un motor. Muchos hombres que no pensarían siquiera en hablar con brusquedad a un cliente, o a un compañero de trabajo,

---

persona tiendan a adecuarse a lo que él mismo o los demás esperan de él

suelen gritar a sus esposas; aunque para su felicidad personal, el matrimonio es mucho más importante que su negocio. El hombre común que es feliz en su matrimonio, lo es mucho más que el genio que vive en soledad.

Sé cortés. En la pareja (y en casi todas las relaciones interpersonales), no queda sitio para la espontaneidad. Es terreno para la diplomacia.

## GUÍA PARA EVITAR DISCUSIONES DE PAREJA

Del libro de Costa y Serrat *“Terapia de parejas”*

Cuando uno no quiere, dos no se pelean. Eres responsable, en parte, del comportamiento de tu pareja y puedes influir en él.

Si no deseas tener una discusión, puedes evitarla.

Veamos dos estrategias a seguir cuando tu pareja hace algo que te molesta seriamente. Puedes intentar preferentemente la 1ª y, cuando no de resultado, la 2ª .

- 1) Relajación. Contar hasta 10 antes de contestar y pensar en lo que vas a decir.  
*Después exprésale como te sientes y señala como te gustaría que se comportase.*
- 2) Relajación. Contar hasta 10 antes de contestar y pensar en lo que vas a decir o hacer.  
*Después usar el tiempo fuera diciéndole “me voy hasta que estés (o estemos) más tranquilos”.*

*No puedes no-comunicarte*, siempre estamos comunicando algo con nuestra conducta. Por ej., si llegas a casa y sin saludar te sientas a leer, estás comunicando enfado, indiferencia,... Hay que cuidar la comunicación no-verbal tanto o más que la verbal.

Recuerda que la *buena comunicación es aquella que permite que el otro perciba lo que queremos comunicarle.*

*Especifica* lo que te gusta y lo que te desagrada de la conducta de tu pareja, poniendo el *énfasis en lo que te agrada*. Pon ejemplos concretos.

*Haz peticiones pero no exijas*. Las peticiones muestran respeto por el otro y así es más fácil que el otro quiera colaborar.

*Haz preguntas y sugerencias, no acusaciones.* Las acusaciones ponen a la gente a la defensiva y raramente ayudan a encontrar soluciones.

*No adivines el pensamiento* al otro, es mejor que le preguntes.

Habla de su comportamiento, no de lo que es. El objetivo es cambiar conductas y poner etiquetas negativas dificulta la comunicación. Céntrate en el tema del que estáis tratando.

*Plantea los problemas, no los acumules;* porque si no los vas afrontando, el resentimiento te hará explotar en el momento menos oportuno.

*Escucha al otro* cuando habla. No le interrumpas.

*Acepta tus fallos o tus responsabilidades.* No presentes contraquejas cuando te las planteen. Recuerda que tienes derecho a cometer errores o a tener limitaciones

*Ofrece soluciones.* Trata de llegar a un acuerdo.

*Pregunta al otro qué ha entendido,* por si fuese necesario explicar con más claridad.

Haz ver al otro que le has entendido, *resumiendo* a tu manera el contenido de sus mensajes y peticiones.

*Evita:* hacer *críticas o comentarios negativos y utilizar el sarcasmo o la ironía.*

Pregúntale *qué puedes hacer para mejorar las cosas*

*Expresa tu satisfacción* por las cosas que ha hecho tu pareja, que te agradan

*Interésate* por sus actividades

Céntrate en lo actual y no saques a relucir cosas pasadas

*Busca un ambiente facilitador y apropiado para hablar de cosas que suelen ser conflictivas,* con tranquilidad e intimidad; con bebida, música,...

*Sorprende a tu pareja de vez en cuando con algo agradable,* comprándole algo que le guste, etc.

*No te sientas obligado a contarle todo.* No le digas verdades que pueden hacerle daño sobre cosas que ya no pueden cambiarse y que se sentirá mejor si las ignora.

Más información en web de Elia Roca: [www.cop.es/colegiados/PV00520/](http://www.cop.es/colegiados/PV00520/)