



1 **CÓMO AHORRAR DE FORMA INTELIGENTE**
EMPRENDEDORES + BANCO MEDIOLANUM



2 **FRANQUICIAS DESTACADAS**



3 **EMPRENDER PARA UN FUTURO SOSTENIBLE**
EMPRENDEDORES + FUNDACIÓN REPSOL

15 trucos psicológicos para arrasar como emprendedor

La mayoría de los trucos que recogemos se engloban dentro del campo de las habilidades sociales, imprescindibles para cualquier emprendedor que quiera conducir su negocio a buen puerto.

E POR ANA DELGADO 03/03/2019



A los psicólogos no les gusta hablar de trucos porque parece simplificar demasiado lo que ellos llaman ‘técnicas’ asociadas a conclusiones de estudios y ensayos aplicables a sus procedimientos terapéuticos. Sin ceñirnos al rigor científico, los que aparecen a continuación proceden de observaciones y estudios realizados por algunos psicólogos, escritores y otros emprendedores al objeto de facilitarte un poco la tarea.

1.-Para conseguir el asentimiento de tu interlocutor. Mantener la mirada suele relacionarse con la sinceridad y el interés de tu interlocutor por eso conviene entrenar esta práctica y, ya de paso, si aprendes también a asentir con la cabeza conforme el otro se expresa, habrás conseguido romper el hielo y ganarte su simpatía. Como en casi todas estas tácticas que aquí se anotan, cuanto más natural sea la forma de hacerlo mejor. El riesgo que corres al abusar de ellas es perder la credibilidad.

2.-Las dos palabras mágicas. Son la palabra ‘gracias’ y el nombre de la persona a la que te diriges. Las recoge **Anxo Pérez** en su libro ‘*La inteligencia del éxito*’ donde recuerda el poder del agradecimiento y el valor del nombre propio para cada uno, por eso interesa hacer un pequeño esfuerzo de atención para retenerlo. Si eres capaz de recordarlo en una conversación posterior, genial.

3.-La magia y la ciencia de tocar. Hay culturas más propensas que otras al contacto físico en el transcurso de una conversación pero, por regla general, “el contacto es una extraordinaria herramienta para añadir conexión emocional”, según **Pau Forner Navarro**, en su libro ‘*Dirige tu vida*’. No obstante, el autor recuerda también que el uso inadecuado de esta

herramienta puede ocasionar el resultado contrario al que se persigue. Para usarlo de forma adecuada, el contacto debe producirse en la zona que va desde la parte superior del brazo hasta el hombro. Además, ha de ser breve y no conviene dirigir la mirada al punto que tocas. Mejor hacerlo desde el principio que a medias de la conversación, para que resulte más natural. Otros límites que entran dentro del sentido común son el género, el estatus y el contexto. Por último advierte Forner de que hay personas “fóbicas” al contacto del tipo que sea de manera que, si percibes que puede tratarse de una de ellas, mejor evitarlo.

4.-El apretón de manos: Existe toda una ciencia alrededor de un gesto aparentemente tan sencillo como éste pero, de cara a los emprendedores, hay tres cosas que deben vigilar con interés especial: no tener la mano sudada ni excesivamente fría; dirigir la mirada mientras saludan y extender la mano en vertical. Otra cosa, con 3 o 5 segundos es suficiente.

5.-Cuidado con la primera impresión. Según el comunicador **Bert Decker**, el 50% de la impresión que te causa una persona cuando la escuchas por primera vez la extraemos de los dos primeros segundos y, el 50% restante, de los siguientes cuatro minutos. Ese es el tiempo de que dispones para dar la impresión que deseas. Recuerda también que la ropa y el aspecto físico juegan un papel primordial en esa primera impresión.

6.-Mejor un poco impredecible. No se trata de fantasear y verlo todo de color rosa, pero al hablar con otra persona, conviene procurar emociones positivas para que no se instale el tedio y el desánimo en ti y transmitas estas emociones a tu interlocutor. El mismo talante es preferible a la hora de afrontar el trabajo y los problemas diarios. El consejo de **Elsa Punset** para ‘florecer’ es ser un poco impredecible, hacer cada día cosas nuevas e inesperadas, aunque sea cambiar la calle por la que te diriges siempre a tu trabajo. “Nadie crece si hace lo mismo cada día”, afirma.

7.- La primera y la última frase. Por regla general, tendemos a retener lo primero y lo último de una conversación. Lo primero porque es lo que consigue captar nuestro interés y lo último porque nos ayuda a concluir si ese interés está o no justificado.

8.- El poder de los cumplidos. Según Pau Forner Narvarro “la principal herramienta de aprecio es el cumplido. “Y es que en nuestro cerebro, recibir un halago activa la misma área de recompensa que recibir dinero”. Recuerda también que, para hacerlo creíble, un halago no implica caer en la adulación.

9.-Aprovecha el efecto anclaje para vender más. Es un sesgo cognitivo conforme al cual tendemos a darle un mayor peso a la primera noticia, argumento o evidencia que se tiene sobre algo a la hora de tomar una decisión. Es el motivo por el que los vendedores más avezados te muestran primero el producto más caro para que, el que realmente quiere vender, te parezca un verdadero ‘chollo’.

10.-Fíjate en los pies. La mayoría de las veces es involuntario, pero la forma en la que disponemos los pies proporcionan información de lo que pensamos o tenemos intención de hacer. Por ejemplo, unos pies orientados hacia la puerta, implican deseo de huir y acabar con la conversación.

11.- Otras señales de incomodidad. Las recoge en su libro Forner Navarro entre las que cita: sostener la cabeza con la mano, tocarse la cara o el cuello, frotarse alguna parte del cuerpo, distanciarse físicamente, protegerse el rostro, cruzar las piernas, cerrar los puños, desviar la mirada, pies hacia otra dirección y posición de corredor (pie adelantado).

12.-Deshazte de los hábitos que te restan. Hay hábitos que suman y otros que restan, es decir, buenos y malos. Lo peor es que, aún sabiendo distinguirlos, nos cuesta desprendernos de los que estorban. Según la escritora especializada en inteligencia emocional **Elsa Punset**, la mejor forma de eliminar un hábito que sabes que te perjudica es reemplazarlo por otro bueno. Tardarás **unos dos meses** en deshacerte de él, que es el tiempo que necesita el cerebro para aprender costumbres nuevas. Recomienda también dos trucos para conseguirlo: darte una pequeña recompensa cada vez que lo consigues y hacerlo despacio. No intentar desprenderse de él de la noche a la mañana, sino reduciendo ese mal hábito de forma gradual.

13.-Hazte amigo del espejo. Según el doctor **Mario Alonso Puig** la tendencia que tenemos la mayoría de nosotros es a fijarnos en lo que no tenemos, en lo que no hemos alcanzado, en lo malo más que en lo bueno. En lugar de convertirnos en nuestros mejores amigos nos convertimos en nuestros peores enemigos. Sin tener que renunciar a la humildad, esta perspectiva es limitante a la hora de afrontar nuevos desafíos. Para combatirla recomienda un ejercicio que llama de “soberanía personal” que consiste en que cada noche, justo antes de irte a la cama, te pongas delante del espejo y recuerdes aquellas cosas por las que deberías felicitarte y estar agradecido a los demás. “Hay estudios interesantísimos sobre esto que reflejan que hacer cada noche un ejercicio tan sencillo como este, justo antes del momento del sueño, reestructura la memoria, también con beneficios físicos contra el insomnio y la presión arterial”.

14.-Si no puedes con tu enemigo únete a él. El dicho es antiguo y funciona. Aconseja no enfrentarse a los enemigos cuando se sabe que son superiores sino adherirse a ellos, aunque sea por interés para tu negocio o como aprendizaje personal. En este caso, puedes servirte también del efecto espejo que tanto sirve para reconocer nuestros propios defectos como las virtudes.

15.-Cuidado con las personas que te rodean. Con estas pasa lo mismo que con los hábitos, que algunos añaden y otros quitan. La psicóloga **Patricia Ramírez**, en su libro ‘*Cuenta contigo*’ se refiere a las personas víricas como aquellas que te

contagian todo lo negativo: ira, prisas, desánimo, rencor, frustración...También enuncia una serie de tipos de personas tóxicas: los controladores, los manipuladores, los tiranos, los que te complican la vida por fastidiar, los victimistas, los incontrolados y desinhibidos, los chupópteros y trepas. A todos estos tipos hay que ponerles límite y evadirlos siempre que puedas.

CONTENIDO RELACIONADO



SESGOS QUE TE IMPIDEN TOMAR BUENAS DECISIONES

CONTENIDO RELACIONADO



10 TIPOS DE APRETONES DE MANO QUE CONVIENE EVITAR

MÁS DE
GESTIÓN



VISUALIZA LO QUE DESEAS Y LO CONSEGUIRÁS



SANDOX: EL MVP LEGAL



TRUCOS DE DISEÑO PARA ACERTAR CON TU PRESENTACIÓN



24 TENDENCIAS QUE TE VAN A DAR IDEAS DE NEGOCIO



CÓMO APROVECHAR EL TURISMO DE COMPRAS



CÓMO CONSEGUIR UN CERTIFICADO DE CALIDAD

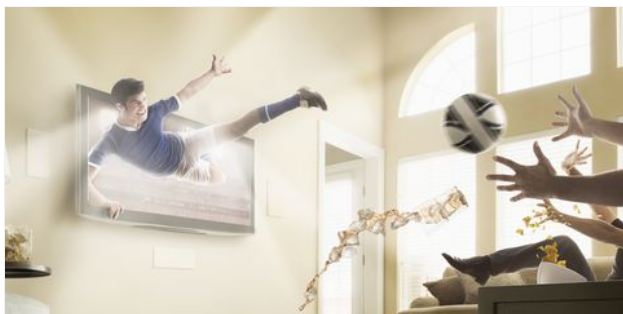




AUMENTA LA CONVERSIÓN ONLINE EN MODA



LA PRODUCTIVIDAD RENTABLE



TENDENCIAS AUDIOVISUALES PARA 2019



5 AVISOS DE QUE TU EMPRESA PODRÍA ESTAR EN DECLIVE

GESTIÓN

TRUCOS PARA AHORRAR

19 TRUCOS SOBRE MARKETING DIGITAL QUE DEBE DOMINAR EL EMPRENDEDOR

LOS TRUCOS DEL COMMUNITY MANAGER

PUNTUALIDAD, SALUDOS Y TRUCOS

PAZO DE VILANE ORGANIZA DOS JORNADAS

EL TRUCO PARA VENCER LA PEREZA

Emprendedores



CONTACTO

HEARST ESPAÑA

PUBLICIDAD

NEWSLETTER

MARKETING

AUTÓNOMOS

AYUDAS

ESTRATEGIA

FINANZAS

GESTIÓN

HABILIDADES

LEGISLACIÓN Y FISCALIDAD

HEARST españa

Emprendedores, marca perteneciente al grupo Hearst Magazines International

Emprendedores participa en varios programas de afiliación de marketing, lo que significa que Emprendedores recibe comisiones de las compras hechas a través de los links a sitios de los vendedores.

©2019 Hearst España S.L. Todos los derechos sobre las marcas, imágenes y contenidos están protegidos.

[AVISO DE PRIVACIDAD](#) [POLÍTICA DE COOKIES](#) [AVISO LEGAL](#) [SITEMAP](#)