

Material Imprimible

Curso Comunicación eficaz

Módulo Introducción a la comunicación efectiva

Contenidos:

- La importancia de la comunicación efectiva en el ámbito social y laboral
- Consejos para causar una buena primera impresión
- Claves para la comunicación interpersonal
- Buenos y malos hábitos en una conversación
- Escucha activa
- Empatía: qué es y cómo se desarrolla
- El carisma y sus tipos

Comunicación efectiva

La **comunicación** es una de las herramientas más importantes para el desarrollo de cualquier persona, pero ésta no siempre es bien implementada y nos puede llevar a fracasar en nuestros objetivos.

El diálogo y el entendimiento son la base para poder manejarnos en cualquier ámbito donde nos relacionamos con otros, tanto en el mundo laboral como en la vida social.

Sabemos que el ámbito profesional es cada vez más competitivo, por eso aquellos que tengan habilidades para relacionarse de manera fluida serán los que hagan la diferencia. Con una mejor comunicación, habrá más oportunidades de crecimiento profesional. No importa el tipo de actividad que realice cada uno, la convivencia y colaboración con compañeros, colegas, proveedores o cualquier contacto de trabajo es fundamental.

Pero... ¿Por qué decimos esto? Porque estos vínculos, además de generar un buen clima de trabajo, son la base para lograr acuerdos que nos permitan avanzar. Asimismo, con una comunicación clara se evitan las malas interpretaciones y los ruidos que ponen trabas para un buen diálogo.

En definitiva, una comunicación débil en el trabajo pondrá límites y hará que disminuyan las oportunidades de crecer. En cambio, la comunicación eficaz con colegas hará que se abran nuevas puertas para el desarrollo profesional.

Ahora bien. De nada sirve esforzarse para mantener buenas relaciones laborales si descuidamos la comunicación a nivel personal y social.

Una persona puede ser excelente en su desempeño laboral pero si es incapaz de construir vínculos en la vida cotidiana, se verá perjudicada. Los dos ámbitos son necesarios y se complementan entre sí: laboral y social. Pero veamos por qué es tan importante este tipo de comunicación.

Los vínculos de confianza que construimos en el día a día tienen un impacto directo en el desarrollo personal.

A medida que alimentamos las relaciones, ya sea con amigos, familiares, pareja, hijos o compañeros de actividades, se produce una conexión emocional que aumenta nuestra sensación de seguridad. Esto no quiere decir que tengamos que estar permanentemente en contacto con otros, ocupando todo el tiempo libre. No es una cuestión de cantidad, sino de calidad; se trata de mejorar los vínculos con los que nos rodean.

Además, fortalecer este mundo personal y social alimenta la autoestima personal y eso se transmite en la imagen que perciben los demás de nosotros. Asimismo, contar con

vínculos fuertes hace que estemos mejor preparados para atravesar situaciones de crisis en otros ámbitos de la vida.

Consejos para causar una buena primera impresión

Dicen que la primera impresión es la que cuenta. Por eso, la imagen que ofrecemos en un primer encuentro es recordada y marca el desarrollo futuro de las relaciones. De ahí que hay que tener en cuenta varios aspectos para lograr una buena primera impresión. Algunos puntos creemos que ya los sabemos, pero en la práctica no les damos importancia, por eso es importante volver a considerar los aspectos para lograr una buena primera impresión.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que todo lo que hacemos comunica algo a los demás sobre nosotros mismos. Por ejemplo, la puntualidad. Hacer esperar a alguien que no nos conoce, hace que empecemos con el pie izquierdo, y esta actitud puede ser interpretada como falta de interés y de consideración.

Lo mismo pasa con la apariencia personal. Hay que planificar un modo de vestir según el tipo de encuentro o reunión, sea formal o informal. Si descuidamos este aspecto, la otra persona puede creer que estamos restando importancia a esa primera presentación.

Otros puntos importantes son la amabilidad y la simpatía. Siempre es fundamental ser agradable, no tener una actitud de rigidez ni ser descortés. Además, hay que prestar atención al modo y encontrar una manera amable de decir las cosas, ya que la forma de hablar es tan importante como el contenido de lo que decimos.

La empatía es otro aspecto clave. Esto quiere decir enfocarse en el diálogo y no distraerse con otras cosas como el celular, para que nuestro interlocutor sienta que le damos importancia.

Siguiendo con la buena impresión, mostrar una actitud positiva durante el diálogo también hace que los demás se sientan cómodos. Al contrario, mantenerse en la queja, el pesimismo o el mal humor hará que tengan un recuerdo negativo.

Recordemos que para que funcione la comunicación tiene que haber un ida y vuelta, y no pretender dominar la conversación constantemente.

Para que el trato sea entre iguales, no hay que querer demostrar poder y hacer sentir inferiores a los demás. En la medida que el otro sienta que tiene un lugar y no se sienta intimidado, la comunicación será más fluida y los demás se sentirán a gusto con nosotros.

Por último diremos que la confianza es una de las características más valoradas en los demás. Todos los puntos que mencionamos hasta ahora pueden contribuir a crear esa sensación de confianza. Ser puntual significa valorar el encuentro con la otra persona, y mostrarse amable, escuchar atentamente, y preguntar al otro lo que opina hará que el otro se sienta tenido en cuenta y así se logra inspirar una mayor confianza.

Claves para la comunicación interpersonal

¿Alguna vez escucharon hablar sobre la comunicación interpersonal? Es el intercambio de información, ideas o pensamientos, entre dos o más personas, que puede darse en un entorno personal o laboral. Algunos ejemplos claros son una llamada telefónica, una conversación entre amigos, o una reunión de trabajo.

De acuerdo con la redactora y copywriter Rosario Peiró, existen algunos elementos que intervienen en la comunicación interpersonal:

- El emisor es aquel que emite el mensaje, es decir, el que pone en marcha el mecanismo comunicativo
- El receptor es aquel que recibe el mensaje transmitido y lo decodifica para rescatar la información en su interior
- Por su lado, el mensaje es la información o los datos que están intercambiando emisor y receptor. Los mensajes se pueden intercambiar a través de comunicación verbal o no verbal. El objetivo, eso sí, es que sea fácilmente comprensible para ambos.
- El código es un conjunto de elementos que se combinan siguiendo ciertas reglas y que son semánticamente interpretables, lo que permite intercambiar información.
- Una conversación, una llamada o el envío de mensajes a través de dispositivos móviles son un ejemplo de los canales en los que se puede llevar a cabo la comunicación interpersonal
- Por su lado, el contexto es el espacio donde se desarrolla el acto comunicativo. En otras palabras, el conjunto de circunstancias que afectan tanto al emisor como al receptor, y además condicionan la interpretación del mensaje.

- Finalmente, la retroalimentación, también conocido como *feedback*, es el intercambio de opiniones e informaciones que se van dando durante la comunicación interpersonal.

Ahora bien. Para poder desarrollar habilidades para una comunicación interpersonal efectiva debemos tener en cuenta las siguientes claves:

- Relación
- Conocimiento
- Escucha activa
- Repregunta
- Pausa
- Y apertura a nuevas ideas

Veamos cada una de ellas en detalle.

Para comenzar, es necesario entablar una relación. ¿A qué nos referimos con esto? Se trata de iniciar la conversación con un saludo en lugar de ir directamente al tema principal de la charla.

Por ejemplo, si tenemos que hablar sobre un tema del trabajo, no debemos comenzar la conversación planteando el tema o problema. Siempre es muy importante acordarse de decir: “Buenos días”, “cómo te va”. Estas frases tienen un efecto muy grande porque envían un mensaje al otro, que es que la persona se preocupa por quien recibe el mensaje.

El segundo punto es tener conocimiento del tema de conversación. Por eso, debemos informarnos, averiguar e investigar todo lo que necesitamos para ganarnos el respeto de nuestros interlocutores.

Es difícil atraer la atención y generar interés si no sabemos de lo que hablamos o no tenemos experiencia en el tema. Por eso, en la medida que uno muestra que conoce el tema, el otro tendrá mayor predisposición para escucharnos.

Otra de las claves es escuchar más de lo que hablamos. Esto no solo mejora la predisposición para el diálogo, sino que también permite interpretar lo que no se dice. Es decir, escuchar lo que se dice y lo que se calla, para leer entre líneas, entender el contexto del pensamiento y las necesidades de la otra persona.

También es importante preguntar y aclarar para entender lo que dicen. Entonces, asegurarnos que entendemos y preguntar para clarificar lo que el otro dice.

Se puede interrumpir de manera amable con frases como: “Te referís a...”, “lo que querés decir es que...”, “si no entiendo mal lo que decís es que...”. Estas frases sirven para repetir el contenido de lo que dice el otro y corroborar si estamos interpretándolo bien.

Decir lo que opinamos y expresar nuestro punto de vista es parte de la comunicación, aunque sea contrario a lo que piensa nuestro interlocutor. Pero si vamos a emitir una crítica, es recomendable hacer una pausa y buscar el momento oportuno, ya que no es necesario comunicar inmediatamente lo que se siente.

Si estamos en una situación de pelea o confrontación y algo nos enoja, lo mejor será esperar y dejar pasar un tiempo antes de expresar esa crítica. La comunicación será más poderosa si dejamos que las circunstancias se sedimenten durante un tiempo. Esto permite “chequear” si nuestra opinión era producto del enojo o si una vez que pasó la bronca seguimos pensando lo mismo.

Pero además, es importante que al momento de plantear nuestras opiniones no lo hagamos desde el enojo. Así, lo que digamos tendrá un efecto distinto y será más aceptado por los demás. En los casos en que tenemos una mala reacción, no deberíamos echar culpas a los demás, aunque haya sido una respuesta a lo que dijo el otro.

Por esto decimos que las propias acciones nos pertenecen y cada uno debe hacerse cargo si tuvo una reacción fuera de lugar, sin señalar con el dedo a los demás y tratar de convertirlo en un problema del otro.

Por último, es clave abrirse a nuevas ideas. Frente a nuevas propuestas, en lugar de rechazarlas inmediatamente, es recomendable hacer una pausa y considerar sus posibilidades, los pro y los contras. Además, tener la flexibilidad para considerar lo que podría funcionar en lugar de pensar que puede fracasar.

Tener una actitud de apertura a lo nuevo es pensar en las posibilidades en lugar de en las imposibilidades.

Buenos y malos hábitos en una conversación

En las situaciones de comunicación, es común incurrir en errores o malos hábitos que pueden generar un clima tenso y no colaboran para lograr el buen entendimiento.

Hay varios aspectos clave para tener en cuenta a la hora de mantener una conversación. Por eso, a continuación repasaremos las conductas erróneas que hay que tratar de evitar.

El primer error común es interrumpir y no dejar hablar a la otra persona. Esta actitud es producto de la ansiedad por responder, pero perjudica el diálogo y hace que el otro sienta que no lo escuchamos, sumado a que hace que nos vean más preocupados por decir lo que pensamos que por escuchar.

Por eso, un principio básico es saber escuchar al otro, darle su espacio para que se exprese y el tiempo necesario para que elabore una respuesta. Es fundamental no presionar, no cortar al otro mientras habla y esperar a que finalice su oración antes de contestar.

Otro error, relacionado con el anterior, es distraerse y poner la atención en otra cosa y no en lo que nos están diciendo. Esto hace que nos perdamos y que no estemos conectados con el otro, que además lo percibe.

Es difícil comprender lo que nos dicen y que el diálogo tenga fluidez si tenemos la cabeza en otro lado. Lo mismo pasa con el celular: si estamos pendientes de los mensajes quitamos atención y concentración, por lo que es preferible enfocarse y estar en la comunicación, no hacer como que escuchamos y estar dispersos.

También es común que en el transcurso de una charla un tema conduzca a otro, y terminemos haciendo reclamos por situaciones pasadas. Por eso, es mejor limitarse al tema específico de conversación y no mezclar ni aprovechar la ocasión para “pasar facturas”. Pero además, mantenerse en el lugar del reclamo no aporta ninguna solución ni acercamiento, sino que aleja al otro.

Otro de los malos hábitos es caer en acusaciones. Esta actitud es opuesta a la empatía que mencionamos antes. Cuando no sabemos ponernos en el lugar del otro empezamos a juzgar lo que está mal desde nuestra óptica, y esto sirve más para hacer catarsis y descargarse que para un diálogo constructivo. Además, cuando opinamos es importante distinguir entre una crítica con argumentos en base a hechos o acciones y una crítica sobre lo que la persona es.

Entonces, debemos marcar puntualmente aquello con lo que no estamos conformes, pero no construir una etiqueta negativa sobre la persona. El tono acusatorio nos pone en un lugar de jueces, y no hay que olvidar que somos parte involucrada y no es nuestro rol ni juzgar ni sentenciar al otro.

Otra actitud que suele acompañar a las anteriores es la de ponerse a la defensiva. Ante una crítica, en lugar de escuchar, reflexionar y aceptar la opinión del otro, es común

reaccionar defendiéndonos como si cualquier apreciación sobre nosotros fuera un ataque.

En relación a lo anterior, muchas veces caemos en la generalización, ya que convertimos algo puntual que nos molesta en una constante, con palabras como “siempre” o “nunca”. Estas expresiones absolutas no aportan para llegar a ningún acuerdo, porque exageran lo que sentimos y no dejan margen para el diálogo ni la conciliación.

Para ser justos y honestos, y poder llegar a acuerdos que produzcan cambios, son más efectivas las expresiones del tipo: “La mayoría de las veces”, “En ocasiones”, “Algunas veces”, “Frecuentemente”. Estas son formas de expresión que permiten al otro sentirse correctamente valorado.

Por último, un mal hábito en una conversación es negar lo que el otro piensa o siente. Cuando minimizamos lo que alguien siente lo estamos negando, y es el primer paso para que se pierda interés en la conversación.

Es clave tomar en cuenta lo que expresa el otro como válido y no comparar ni empezar a hablar de uno mismo anulando al otro, con frases como: “Eso no es nada, a mí me pasó algo peor”.

Entonces, en base a los malos hábitos que identificamos anteriormente, ahora vamos a repasar las conductas positivas que conviene poner en práctica:

- Dejar hablar al otro
- Enfocarse en el tema de conversación
- Admitir lo que no se entiende
- Ser claro y directo, emitir mensajes comprensibles.
- Rescatar lo positivo de los errores.
- No generalizar ni minimizar lo que le pasa al otro.

Como dijimos anteriormente, la escucha es fundamental para un diálogo fluido. Es uno de los principios más importantes y difíciles de todo el proceso comunicativo, y muchas veces la falta de comunicación se debe, en gran parte, a que no sabemos escuchar a los demás.

Escucha activa

Para comenzar vamos a preguntarnos... ¿a qué nos referimos cuando hablamos de escucha activa?

Muchas personas creen que oír y escuchar es lo mismo. No obstante, hay grandes diferencias entre oír y escuchar.

Oír es un fenómeno que pertenece al orden fisiológico dentro del territorio de las sensaciones, y nuestro sentido auditivo nos permite percibir los sonidos en mayor y menor medida.

Oír es sencillamente percibir las vibraciones del sonido, es recibir los datos suministrados por el emisor, y es pasivo.

En cambio, escuchar es la capacidad de captar, atender e interpretar los mensajes verbales y otras expresiones como el lenguaje corporal y el tono de la voz.

Asimismo, representa deducir, comprender y dar sentido a lo que se oye, es añadir significado al sonido, por lo que escuchar es oír más interpretar.

Escuchar pertenece al orden interpretativo del lenguaje, ya que entraña la comprensión del lenguaje. Incluso escuchamos los silencios de quien nos habla, sus gestos, sus expresiones faciales, y todo ello lo interpretamos personalmente.

Escuchar es activo, dado que podemos dejar de escuchar cuando queramos. Por eso es que todos sabemos oír, pero muy pocos saben escuchar.

De acuerdo con el sociólogo chileno Rafael Echeverría, escuchar es oír más interpretar. Además, sostiene que el oír es un acto biológico y enfatiza el impacto de los sonidos en los receptores.

En cambio, escuchar es la interpretación que hacemos de aquello que oímos u olemos, vemos, gustamos, etc.

De igual manera, Echeverría propone que escuchar tiene que ver con percibir más interpretar, lo que implica que escuchar tiene un carácter activo.

En sus palabras, “a través de la escucha, la palabra del otro pone en marcha un complejo proceso interpretativo de parte de quien se encuentra en el rol de oyente”.

En la escucha activa, no se trata solo de estar atentos a lo que la persona está expresando directamente, sino también a los sentimientos, ideas o pensamientos que subyacen a lo

que dice. También, para la escucha activa tenemos que ser capaces de identificar lo que no se dice, observar la entonación, los movimientos corporales y gestos.

Pero además, la escucha es lo que nos conecta con el otro, nos mantiene atentos a ese momento presente, a la conversación que estemos teniendo. Cuando dejamos de escuchar, nos distraemos, perdemos el foco y se diluye el diálogo.

Entonces, para ejercer la escucha activa, antes que nada es necesario prestar atención al otro, y no hacer como si escucháramos pero en realidad estar pensando en otra cosa o preparando una respuesta mental de lo que vamos a decir.

Es muy común estar pendientes de lo que vamos a decir como emisores, atendiendo a la propia necesidad de comunicar, y así perdemos la posibilidad de poner en común y compartir con los demás.

Por último, puede ser útil reforzar la escucha como un modo de mantenernos atentos a las palabras del otro y seguir el hilo de la conversación.

Esto lo podemos hacer con frases como: “Ya veo”, “Entiendo”, “Claro”, “De acuerdo”, u otras. Sin embargo, hay que tener en cuenta que estas palabras no sirven si las decimos mientras estamos distraídos, ya que la actitud de escucha activa se transmite en nuestras expresiones y los otros lo notarán; lo mismo pasa si estamos pensando en otra cosa: se reflejará en nuestra actitud por más que usemos palabras para mostrar atención.

Empatía

Como aprendimos anteriormente, escuchar quiere decir intentar entender lo que dicen los demás. Y para esto, debemos desarrollar nuestra capacidad de tener empatía.

Para comprender este concepto, vamos a imaginarnos que cada uno tiene sus propios lentes a través de los que observamos el mundo que nos rodea. La empatía es la capacidad de mirar el mundo a través de los lentes del otro, y así entender sus motivaciones, emociones y puntos de vista. Ponerse en lugar del otro para intentar entender lo que siente o incluso lo que piensa la otra persona.

En la medida que seamos capaces de “ponernos en los zapatos” o “meternos en el pellejo” del otro, vamos a poder entender a los demás en profundidad, y así lograremos mayor intercambio y mejor calidad en la comunicación.

La empatía como concepto supone la capacidad de comprender la vida emocional de otros, casi en toda su complejidad. No obstante, esto no presupone compartir las mismas opiniones y argumentos que justifiquen el estado o reacción que expresa la otra persona. Ni siquiera significa estar de acuerdo con el modo de interpretar las situaciones con carga afectiva del interlocutor.

Para entender la empatía, pensemos cómo funciona nuestra mente cuando jugamos y competimos con otros. Nuestros cerebros construyen “modelos mentales” tratando de imaginar los pensamientos e intenciones de los participantes, para poder anticiparnos y hacer el movimiento o la jugada correcta. La empatía funciona de manera similar, cuando al hablar con alguien construimos mentalmente un perfil de esa persona.

Sin embargo, hay que saber que no todos tenemos la misma capacidad de ser empáticos, pero es una virtud que se puede aprender y ejercitar.

Y dado que la empatía se puede desarrollar, los aspectos que la favorecen y estimulan son:

- Escuchar atentamente al otro, callando lo máximo posible nuestro diálogo interno
- No interrumpir cuando nos hablan
- Dejar los juicios y las etiquetas de lado
- Diferenciar lo que es propio de lo que es del otro, sea a nivel de pensamientos, acciones, intenciones, emociones
- Dar nuestro punto de vista como tal, sabiendo que no es la verdad, sino que es lo que nosotros creemos
- Entender la comunicación no verbal, es decir, observar qué nos dice la persona con su mirada, su tono de voz, su postura...
- Comprender a los otros, desde sus valores, sus creencias, su contexto y su historia
- Ofrecer ayuda sincera y desinteresada, que no es hacer por el otro, es que la persona sepa que estamos disponibles
- Reconocer a la otra persona, decirle eso que es valorable, destacable, admirable
- Hacer preguntas en lugar de suponer o interpretar
- Respetar sus creencias y emociones
- Ser tolerantes con las diferencias y, en lugar de enroscarse en discusiones, sumar perspectivas para crear algo nuevo que puede ser diferente a lo suyo y lo del otro. Será así una nueva construcción.

Las personas con una mayor capacidad de empatía son las que logran conectarse y estar en sintonía con los otros. Son aquellos que mejor saben “leer” a los demás y son capaces de captar una gran cantidad de información sobre la otra persona a partir de las señales que nos envía a través de su discurso y su lenguaje no verbal.

En base a esa información, pueden saber lo que está pasando dentro de ellas, lo que están sintiendo. Además, dado que los sentimientos y emociones son un reflejo del pensamiento, son capaces de deducir también lo que esa persona puede estar pensando. En definitiva, las personas empáticas tienen la habilidad y sensibilidad necesaria para ponerse en el lugar del otro.

Asimismo, es fundamental tener en cuenta que no es necesario, para comprender a otro ser humano, haber vivido la misma experiencia que le hace sufrir o le causa alegría, sino que es suficiente con tener empatía, y nuestras neuronas espejo, que son aquellas que nos hacen tener empatía, nos mostrarán el camino.

Escuchar con empatía significa hacer un esfuerzo para entender lo que siente nuestro interlocutor en cada momento. Además ayuda a acercarnos a aquella parte de las vivencias del otro que todavía no ha expresado, e implica entrar en su mundo y ver las cosas desde su punto de vista.

Ahora bien. Ustedes dirán cómo se hace para desarrollar la empatía. Una persona puede aumentar su capacidad de empatía observando con más detalle a los demás mientras habla con ellos, prestándoles toda su atención y observando todos los mensajes que esa persona transmite, esforzándose por ponerse en su lugar y “leer” lo que siente.

Si mientras hablamos con alguien estamos más pendientes de las propias palabras de lo que diremos después, de lo que hay a nuestro alrededor o de ciertas preocupaciones que rondan la mente, la capacidad para “leer” a la otra persona no será muy alta.

Otro punto clave para desarrollar la empatía es estar atentos para no caer en estereotipos. Estos funcionan como etiquetas para categorizar a las personas y clasificarlas, lo que hace que perdamos de vista su individualidad. Para poder tener empatía es necesario tener en cuenta que cada persona es diferente y única.

Por último, lograremos ser más empáticos si no damos cosas por sentadas, ni sacamos conclusiones precipitadas o buscamos explicaciones simplistas. Aunque escuchemos algo que no nos agrada o que nos parece poco importante, hay que poder tomar lo que nos dicen en toda su dimensión y entender la importancia que tiene para los demás.

Debemos saber que hay conductas que no se consideran compatibles en el proceso de aplicar la empatía. Estas son: aconsejar, consolar, simpatizar e interpretar.

Muchas personas piensan que dar consejos es la mejor forma de ayudar, pero nada más lejos de la realidad. Frases como “lo que tú tendrías que hacer es...” no demuestran empatía ni respeto por la autonomía y capacidad de la persona.

También podemos creer que ser empático es dar consuelo a las personas con frases como “qué pena”. Este tipo de conducta no solo no ayuda a la persona a sentirse mejor, sino que tampoco permite que esta se haga cargo de sus quiebres ni desafíe sus creencias limitantes para ser protagonista de su vida.

Empatía tampoco es simpatizar con el otro. Por ejemplo “qué pena me da lo que me cuentas” es una frase que podemos creer que nos permitirá sentir al otro comprendido; sin embargo, es fruto de una escucha previa o recreativa que habla acerca de cómo nos sentiríamos nosotros si tuviéramos que pasar por lo mismo que esa persona.

Tras escuchar a alguien, muchas veces nuestra mente cae en recrear la situación, formándose una idea de lo que ocurre. La mayoría de las personas lo hacen para darle al otro un diagnóstico de “su” situación; sin embargo, no es la mejor manera de ayudar, ya que esto no es empatía.

Finalmente podemos decir que interpretar tampoco es empatía. Frases como “lo que a ti te ocurre es que xxxx” para nada le ayuda a la otra persona a que por sí mismo le ponga nombre a lo que siente.

Carisma

Del latín charisma y con origen en un vocablo griego que significa “agradar”, el término **carisma** se refiere al conjunto de cualidades y la capacidad de ciertas personas para atraer y cautivar a los demás.

Un sujeto carismático logra despertar la admiración de los demás con facilidad y de manera natural. Decimos que son carismáticas aquellas personas que tienen capacidad de estar en el momento presente, mostrar y generar afecto.

Existen 4 tipos de personas carismáticas, que son los siguientes:

- Enfocados
- Visionarios
- Amables
- Y autoritarios

El enfocado se basa fundamentalmente en la percepción de la presencia. Su actitud da a las personas la sensación de que está plenamente con ellas, escuchándolas y prestando atención a lo que dicen. Además, este tipo de líder carismático hace que los individuos se sientan escuchados y comprendidos.

El visionario, por su lado, genera inspiración a otros, hace que las personas creen en algo; y si bien puede ser muy efectivo, no significa que convenza a otros individuos. Este es el caso de Steve Jobs, quien llegó a ser temido por sus empleados y competidores pero incluso ellos admitían que era visionario y carismático.

El carisma amable se basa en la calidez, ya que conecta con el corazón de las personas y los hace sentir acogidos y aceptados. Un ejemplo puede ser el Dalai Lama.

Finalmente, el carisma de autoridad se basa en la percepción de poder y en la creencia de que esa persona tiene el poder para influir en nuestro mundo. Esta forma de carisma es, probablemente, la más poderosa de todas.