



Trucos psicológicos a tu favor

Aunque en el momento pueden parecer unos gigantes inalcanzables, la verdad es que los entrevistadores son personas normales, como tú.

Eso significa que son susceptibles a las mismas preferencias psicológicas e inclinaciones cognitivas que afectan al resto de la gente. Algunas modificaciones en la forma de hablar y comportarte pueden hacerte parecer más competente y "contratable" a sus ojos.

Con este objetivo en mente, hemos seleccionado una lista de estrategias para forjar una conexión con el entrevistador e incrementar tus probabilidades de hacerte con el trabajo.

Ya está bien de utilizar la psicología para el bien. Hoy vamos a utilizar lo que nos enseña la psicología para hacer el mal (escribo mientras acaricio a mi gato y sonrío malignamente). Vamos a aprender a influir en las personas.

Cuando necesitamos convencer a alguien, son muchas las técnicas que podemos utilizar. Evidentemente si realizamos una buena propuesta, tenemos argumentos válidos y lo que queremos hacer es un logro, va a resultar sencillo convencer a nuestro interlocutor de nuestros intereses.

Pero aparte del contenido, hay algunos pequeños trucos que podemos utilizar para influir a las personas con las que hablamos y conseguir nuestros objetivos.

La forma en que hablamos, nuestra actitud y saber manejar la conversación puede ser la clave para conseguir una respuesta favorable a nuestro interés.

Pero aparte del contenido, hay algunos pequeños trucos que podemos utilizar para influir a las personas con las que hablamos y conseguir nuestros objetivos.

La forma en que hablamos, nuestra actitud y saber manejar la conversación puede ser la clave para conseguir una respuesta favorable a nuestro interés.



Vamos con los 13 trucos que podemos usar para influir a la gente

1. Sonríe

Sonrisa-para-influir-a-las-personas. Una sonrisa en tu cara es lo primero que tenemos que hacer si queremos influir a las personas. Cuando alguien sonríe, transmite felicidad y bienestar y a todos nos gusta sentirnos bien. Cuando una propuesta nos la hacen con una sonrisa en la cara, estamos más predispuestos a aceptar lo que nos están pidiendo.

2. Aprovecha el cansancio

Cuando estamos cansados, no tenemos ganas de discutir y estamos más dispuestos a decir que sí (aunque sea para que nos dejen en paz).

Las sectas saben esto perfectamente. Por eso, las sesiones donde te “lavan el cerebro” siempre son largas y agotadoras. Saben que una persona cansada tiene sus defensas bajas y está más dispuesta a obedecer y aceptar cómo cierto lo que le estas diciendo.

3. Haz la pelota

Hacer la pelota. El ego es uno de los puntos débiles de todas las personas. A todos nos gusta que nos digan lo bueno que somos, y estamos más dispuestos a atender a una persona que nos hace sentir bien.

No es fácil adular sin que se note. Así que, si estas peloteando a alguien para convencerlo, hazlo de una manera sutil y creíble.

4. Hazle decir muchas veces SI

Si quieres influir a alguien, hazle decir sí. Cuando en una conversación, decimos muchas veces sí, nuestro cerebro entiende que estamos en sintonía con la persona con la que hablamos y la inercia de responder que sí puede ser una buena herramienta para conseguir que nos respondan afirmativamente a lo que queremos.

Los comerciales a puerta fría es una de las estrategias que usan muy a menudo.

- *¿Quiere lo mejor para su familia? Sí*
- *¿Le gusta ahorrar en los gastos fijos de su hogar? Sí*
- *¿Vive usted en este domicilio? Sí*
- *¿Le gusta que las cosas funcionen de manera correcta? Sí*
- *¿Quiere que le haga una oferta especial para usted? Sí*
- *Hacer la pelota y que digamos muchas veces SI son dos de las técnicas básicas de los comerciales.*

5. No quites la razón a tu interlocutor

Demostrar a alguien que no tiene razón en lo que dice y que tú si la tienes es una buena estrategia para sentirte bien y tener la sensación de “haber ganado la discusión”.

Pero no es una buena estrategia para influir en otra persona.

Cuando discutimos, la mayoría de las ocasiones acabamos enrocándonos aún más en la posición que defendemos.

Si quieres influir a otra persona, mejor no discutas e ignora los argumentos negativos de la otra persona (esta estrategia es una de las que usan todos los políticos de nuestro país).

6. Utiliza bien tu voz

La voz es un elemento clave, a la hora de influir en los demás.

Son 4 los aspectos de la voz a tener en cuenta, tal como nos indica Emma Rodero, doctora en Psicología, en su charla TEDx.

Estos cuatro elementos, que hacen que percibamos de forma distinta una determinada voz, son; la intensidad, el tono, el timbre y la duración.

De la unión de todas las partes, dependerá que una voz sea más o menos persuasiva. La fórmula ideal para ser persuasivo con nuestra voz, sería así; intensidad media-fuerte, tono grave, timbre abierto y duración media-rápida.

7. Combina el color de tu ropa con la imagen que quieres ofrecer

Una encuesta de CareersBuilder entre managers de contratación y empleados de recursos humanos descubrió que el color de la ropa provoca una impresión determinada.

El 23% de los entrevistados recomiendan vestir de azul, que sugiere que el candidato es bueno trabajando en equipo. El 15% recomienda negro, que transmite dotes para el liderazgo.

Mientras tanto, el 25% dijo que el peor color es el naranja, que transmite poca profesionalidad por parte del candidato.

Esto es lo que indican otros colores:

Gris: lógico / analítico

Blanco: organizado

Marrón: de confianza

Rojo: carácter

8. Adapta tus respuestas a la edad del entrevistador

Puedes aprender mucho -aunque no todo- sobre tu entrevistador y lo que quieres oír dependiendo de la generación a la que pertenezca.

En su libro "Crazy Good Interviewing", John B. Molidor y Barbara Parus escriben que debes comportarte de forma distinta dependiendo de la generación de tu entrevistador. Este es el desglose de sus consejos para tener éxito en una entrevista de trabajo:

- *Generación Y (entre 20 y 30): lleva muestras visuales de tu trabajo y subraya tus habilidades para hacer varias cosas a la vez.*
- *Generación X (entre 30 y 50): haz énfasis en tu creatividad y menciona cómo de bien te afecta el equilibrio entre vida y trabajo.*
- *Baby Boomers (entre 50 y 70): prueba que saber trabajar duro y demuestra respeto por todo lo que han conseguido.*
- *La generación silenciosa (entre 70 y 90): menciona tu lealtad e implicación en anteriores trabajos.*

9. Mantén las palmas de las manos abiertas o entrecrúzalas

Según Molidor y Parus, los movimientos de tus manos contribuyen a la impresión que causas en una entrevista de trabajo.

Mostrar las palmas de tus manos es una muestra de sinceridad, mientras que presionar unos dedos contra otros entrecruzándolos indica confianza.

Por otra parte, no debes mantener tus palmas hacia abajo, ya que transmite cierto deseo de dominar completamente la situación. También debes evitar esconderlas bajo la mesa para que no parezca que tienes algo que ocultar; tamborilear los dedos, síntoma de impaciencia; cruzar los brazos, decepción; y movimientos bruscos con las manos, que pueden distraer.

10. Encuentra algo en común con tu entrevistador

Según la "hipótesis de la atracción y similitud", nos suelen gustar las personas con actitudes parecidas a las nuestra.

Así que si sabes que a tu entrevistador también le gusta la gente que se implica en trabajos para la comunidad, prueba a introducir este tema de conversación.

11. Imita el lenguaje corporal del entrevistador

El "efecto camaleón" es un fenómeno psicológico que describe cómo la gente suele mostrar más atracción hacia las personas que tienen un lenguaje corporal parecido al suyo.

Patti Wood, experta en lenguaje corporal, dice que debería ser algo como "bailar" con la otra persona. De otra forma parece que no te interesa lo que está diciendo, que no sabes trabajar en equipo o incluso que estás mintiendo.

Así que, si tu entrevistador se inclina hacia adelante y pone las manos en la mesa, siéntete libre para hacer lo mismo. Las probabilidades de que se dé cuenta de que le imitas son pocas.

12. Muestra confianza y deferencia

El éxito en los negocios es cuestión de competición y cooperación, comentan Adam Galinsky y Maurice Schweitzer, los dos profesores de empresariales que escribieron el libro "Amigo y enemigo".

En una entrevista de trabajo, eso significa mostrar deferencia hacia el entrevistador, mostrando a la vez confianza en ti mismo. Una forma de hacerlo es decir algo como "Me gusta tu trabajo en [el área que sea]. Me recuerda a mi trabajo en [el área que toque]".

Tienes confianza en lo que haces y tomas la iniciativa en la conversación, pero también muestras respeto al admitir que admiras su trabajo.

13. Sé sincero a la hora de enumerar tus carencias

En una entrevista de trabajo es muy importante saber qué preguntas hacer y saber cómo responder a las preguntas del entrevistador.

A la hora de responder a la pregunta "¿Cuáles son tus mayores carencias?" tu reacción inicial puede ser tejer una respuesta estratégica para acabar enfatizando tus fortalezas. Por ejemplo, puedes decir "soy perfeccionista" o "trabajo demasiado".

Sin embargo, un estudio de la Harvard Business School sugiera que presumir escondiéndote tras una queja puede ser eliminatorio en una entrevista. Es más sabio decir algo auténtico como "No siempre me organizo bien", ya que suena mucho más honesto y puede hacer que tu entrevistador quede más satisfecho.

De forma interesante, un estudio de 2016 de la Brown University descubrió que fanfarronear puede ser más útil en unos contextos que en otros. Cuando presumes de lo responsable que eres, por ejemplo, no hay evidencia que sugiera que no lo eres.

Por ejemplo, si la recomendación de tu último jefe dice que no eres irresponsable, puedes quedar en mal lugar por haber dicho lo contrario.