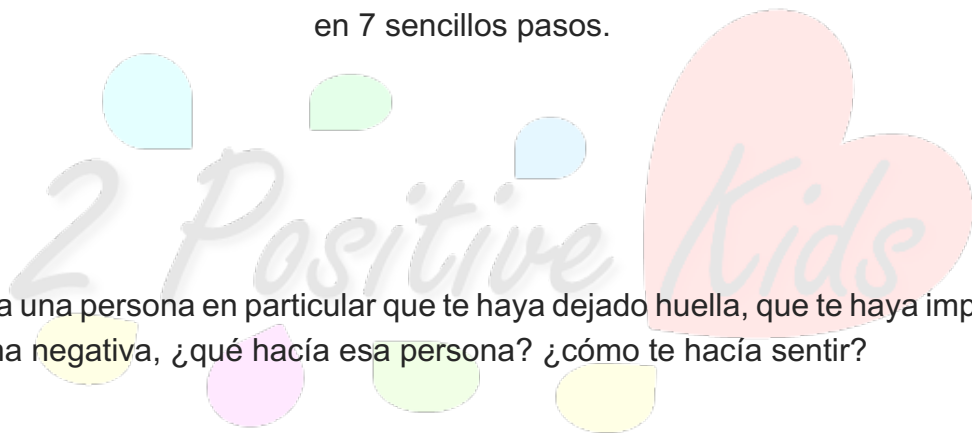


IMPACTA

positivamente

en 7 sencillos pasos.




Recuerdas a una persona en particular que te haya dejado huella, que te haya impactado, de una forma negativa, ¿qué hacía esa persona? ¿cómo te hacía sentir?

Es posible que algunas de las respuestas que te vengan a la mente son que te ignoraban, te despreciaban, te hacían sentir que no valías nada, que no tenías nada que aportar, que estabas fuera de lugar, que eras tonto, que no tenían en cuenta tu opinión, que eran condescendientes contigo, que te hacían sentir inútil, pequeño, insignificante.

Por el contrario, piensa en una persona que te haya impactado para bien, que hoy en día piensas en ella y sin saber porqué una sonrisa se dibuja en tu cara, ¿qué hacía? ¿qué te transmitía? ¿qué te hacía sentir?

Quizás te hacía sentir valioso, válido, que importabas, que tu opinión era importante, que creía en ti, etc.



Así pues, en las relaciones que mantenemos con las personas que nos rodean somos un pilar, quizás no necesario del todo, pero sí formamos parte de él y las interacciones que tenemos con compañeros, familiares, amigos, hijos deja una huella que pasados los años aún sigue siendo visible.

Siempre dejamos huella, causamos impacto, y como has visto, no siempre impactamos de una forma positiva, sino que causamos más daño que beneficios, por tanto, en este e-book te doy las claves para que puedas impactar positivamente en las relaciones que tienes en tu día a día y además en 7 sencillos pasos.

Te presento la Herramienta **IMPACTA**, que te ayudará a lograr conexiones más profundas y significativas con las personas que te rodean.



IMPACTA

1. INTERÉSATE
2. MODELA / MODULA
3. PROTAGONISMO
4. ACTITUD
5. COHERENCIA
6. TIEMPO
7. AMOR

Adelaida Abruñedo. IMPACTA @2PositiveKids.

INTERÉSATE

Cuando te hablo de que te intereses, te invito a que formules preguntas para que la otras personas puedan y quieran seguir hablando, ya sea para desahogarse de un problema que tiene o contarte una noticia que le hace feliz, transmitirte algo que le esté incomodando, lo que sea.

Da igual, una persona que deja impacto positivo se atreve a seguir preguntando para saber más, para animar a su interlocutor a seguir hablando.

Lo peor que podemos hacer es ningunearle la emoción: *“¡pero no te quejes tanto!” “si no es para tanto” “menuda ridiculez!” “¿y por esto estás triste?” “¡Venga ánimo!”*, *“¡yo si que tengo un problemón y no tu!”* , así lo único que harás es que las personas no se atrevan a ir a ti a contarte lo que les sucede, sino que preferirán callarse e irse a otro lado.

Y cuando te digo que te intereses no lo confundas con “puro cotilleo”, sino interés genuino en lo que te está contando y manteniendo la privacidad de lo que te está contndo.

Es fundamental aprender a escuchar de tal modo que las personas quieran seguir hablando contigo, es lo que yo denomino la escucha baloncesto, en lugar de la escucha tenis.

La escucha tenis es aquella en la que constantemente estás devolviendo tu opinión, con tu discurso, tu juicio y sobre todo sin querer entender lo que el otro te dice.

En ese momento la red te separa de tu interlocutor. Éste siente poca conexión y demasiado juicio. Quiere alejarse, no está cómodo contigo. Estás causando un impacto negativo.

Por eso la práctica de la escucha baloncesto es mucho más efectiva para dejar un impacto positivo en los demás:

Cuando alguna persona, ya sea un compañero, alguien de tu equipo, un familiar o tus hijos, vengan a contarte algo imagina que esa información que te dan, es la pelota de baloncesto, en lugar de darle una volea, dejada o “smatch” y devolverles tu respuesta sin más, piensa en cómo la pelota, entra en la canasta, que tú la acoges, la recibes y la mantienes en tu poder.

Un(a) jugador(a) de baloncesto, cuando el equipo contrario mete canasta, se queda con la pelota, saca de banda y tiene una posesión entera para hacer su jugada.

Haz lo mismo tú, no te precipites: escucha sin juzgar, piensa si lo que vas a decir es adecuado que se lo digas en el momento o tu estado emocional no es el adecuado en ese momento.

Utiliza la empatía y conecta antes de decirles lo que crees que tienes que decirles y quizás, tal vez es mejor que calles y otro día lo solucionáis.

MODELA Y MODULA

Los padres y madres con los que trabajo de vez en cuando están de acuerdo en modelar a sus hijos. En modelarlos a su imagen y semejanza, hacer “mini-versiones” de ellos mismos, pero rápidamente se sorprenden cuando les explico que el modelado no consiste en eso, sino en hacer, nosotros de modelos para nuestros hijos y poder educar siendo un (buen) ejemplo.

Para dejar un impacto positivo en las personas que nos rodean tenemos que ser conscientes del fuerte poder que tiene el ejemplo en los demás, y en cómo sin darnos cuenta, las personas nos están observando y copian comportamientos.

Cuantas veces no habrás leído que tu hijo es más probable que lea en la medida en que tu leas, o que los niños en la guardería comen mejor la fruta cuando todos los compañeros comen la fruta.

Aprendemos por imitación y en muchas empresas llevan años haciendo las cosas, porque siempre se han hecho así, y de pronto llega una nueva persona al departamento con ideas disruptivas, empieza a hacer las cosas de forma diferente (y lo permiten), el resto de compañeros empiezan a ser más innovadores, a aportar ideas diferentes, a tener más proactividad y a cuestionarse cosas que antes parecían no ser cuestionables.

Y esto no es una verdad absoluta porque podemos no ser fumadores e incluso de la liga antitabaco y enamorarnos de una persona fumadora o que nuestro hijo fume. Es cierto. Pero las probabilidades de que no fume será cuanto más hayamos modelado y modulado el mensaje.

¿Qué pasa si no se modelar?

Busca a una persona que te sirva de inspiración y copia lo que hace.

Si ves que una persona en tu trabajo sabe decir no, fijate cómo lo hace, cuál es su postura corporal, cómo se prepara, cómo habla, como mira a la otra persona y copiale.

Copia lo que hace hasta que interiorices esa buena conducta.

Aquí va la segunda parte del mensaje.

A veces ¿no te sucede que hay una persona que está constantemente hablándote de “su libro” y le ves y “su libro” y vas a la cantina y “su libro” y hasta tienes pesadillas con lo que siempre te cuenta? Pues ahí está la clave de modular.

No puedes monopolizar los temas de conversación, tienes que aprender a saber cuando hablar y cuando escuchar.

Y esto también está muy relacionado con la emocionalidad. A veces estamos enfadados con nuestro jefe y lo pagamos con nuestra pareja, en ocasiones estamos preocupados por nuestros hijos y en el trabajo estamos más indecisos ante las situaciones... o estamos enfadados y nos pasamos todo el día enfadados y gritando a personas que ni siquiera tienen nada que ver.

■
Aprender a modular nuestro comportamiento implica tratar a las personas con la intensidad adecuada, sin pasarse de efusivos ni ser fríos en exceso, conocer a la otra persona y adaptarte a su forma de comunicarse contigo.

Y modular nuestra respuesta implica dejar de reaccionar ante las cosas que suceden y empezar a responder desde un lugar de serenidad, de calma.

Utiliza la herramienta “**CALMA**” para lograr la calma:

C.oncéntrate en algo (un sonido, tu sensación física, una imagen, un mantra).

A.lejate física y/o mentalmente (no entres al trapo, ni en bucle, y si puedes sal del espacio físico en el que estás)

L.entamente inspira. El estado de tu respiración representa el estado de tu (no) calma, por lo que trata de inspirar lentamente y soltar el aire muy poco a poco

M.antén una sonrisa (si sonríes tu mente pensará que no estás en peligro, por lo que empezará a relajarse también)

A.bre tu cuerpo (descruza los brazos, separa las piernas, busca una postura de poder, vamos a dejar la postura defensiva para tener una actitud enfocada en buscar soluciones.

PROTAGONISMO

Cuando quieres dejar un impacto positivo tienes que tener en cuenta de quién es el protagonismo.

La persona que viene a contarte un problema o cualquier cosa, piensa que se está abriendo a ti, se está colocando en una situación de vulnerabilidad, y aún así, el poder sigue siendo de esa persona.

Y para ello tienes que mostrarte como espacio seguro.

Esto implica que se admiten los errores, las equivocaciones y se trabaja el perdón.

La otra persona es la protagonista de la historia, no lo conviertas en algo tuyo, no lo tomes personal, cuando vengan a hablar contigo de una situación problemática no digas que tu más. No pretendas ser el aceite de todas las salsas (es decir, no quieras estar siempre presente ni quedar por encima), más bien diluye tu conversación y muestra empatía.

Con empatía, quiero que nuevamente dejes el protagonismo de la historia a la otra persona, porque aquí te presento el concepto de la “perversión de la empatía”:

Si, está muy bien ser empático, ponernos en los zapatos de la otra persona, intentar entender cómo se siente, aunque lamentablemente tiene tres puntos flacos:

1.-Confundir la empatía con la simpatía, en la que desmerecemos los problemas de la otra persona, “me han echado del trabajo”, bueno mujer al menos tienes tiempo para ti, “mi hijo ha tenido un accidente de moto”, bueno, “pero no se ha quedado paralítico”

Ahí no estás mostrando empatía y ese “falso” positivismo no permite la expresión saludable de las emociones que está sintiendo.

2.-La arrogancia empática: hacer como si realmente supieramos por lo que está pasando la otra persona, “si, debe ser duro el divorcio o la muerte de tu hermana, o la enfermedad

de tu hijo”, cuando no tenemos realmente ni la más remota idea de cómo se pueden sentir....

En ese caso lo mejor es ser honesto: “Wow. No me puedo ni imaginar por lo que estás pasando, estoy aquí para lo que necesites”

3.-Ypor último la súper-empatía... soy taaan empática, que no sostengo la emoción de la otra persona sino que la convierto en mía: lloro, me deprimó o estoy mucho más eufórica que la otra persona.

El claro ejemplo es en un funeral donde alguien ajeno (super-empático) necesita ser consolado, más que un miembro directo de la familia.

Por favor, no lo hagas.

Ser empático implica sostener la emoción, ser honesto y estar.
Simplemente ESTAR.

No trates de resolver los problemas ni de aconsejar porque en ese momento, la sensación que tendrá la otra persona es que no creen en ella, no creen que pueden lograrlo y necesitan un salvador. No te hagas pasar por salvador porque perpetuarás roles (en este caso un rol de víctima en la que la otra persona comienza a no confiar en sus habilidades y por tanto mermará su autoestima de forma drástica)



ACTITUD

Un maravilloso poder que tenemos los seres humanos es elegir la actitud con la que afrontamos las cosas que suceden. Porque las cosas no nos suceden, no somos el centro del universo y aunque tenemos nuestro pequeño ámbito de poder, pensar en una actitud positiva y abierta nos va a ayudar a crear un impacto positivo en las personas que nos rodean.

Porque una persona con una actitud positiva y abierta hará que las personas quieran contarnos las cosas, porque veremos soluciones, no juzgaremos, estaremos interesados en aprender más cosas, no tendremos la verdad absoluta y tendremos la suficiente humildad para reconocer cuando nos hemos equivocado y pediremos perdón por nuestros errores.

Tener una actitud abierta implica aprendizaje, implica que por un momento me olvido de mis ideas y me abro a escuchar las ideas de la otra persona.

COHERENCIA

La coherencia supone alinear lo que pienso, digo y hago.

Y no es fácil esta alineación porque a veces ni siquiera yo estoy convencida de lo que hago, de lo que pienso, de lo que digo y estoy yendo y viniendo en un mar de dudas porque no me he parado a pensar en lo que necesito y si esa necesidad está cubierta, por eso a veces hago cosas que son incoherentes, con mis valores o principios.

Coherencia es aceptar que lo que es importante para mí hoy o para la persona que tengo enfrente puede no serlo al día siguiente, que tenemos derecho a cambiar de opinión y al mismo tiempo actuar de forma coherente.

Si pido puntualidad y yo no soy puntual, si pido respeto y no actúo de forma respetuosa, si exijo compromiso y soy la primera persona que me escaqueo en cuanto puedo; estaremos mostrando incoherencias y el mensaje que trasladamos es que **no somos confiables**.

Y la confianza es la base para mantener relaciones significativas, para generar un impacto positivo en las personas que nos rodean.

Si no puedo confiar en alguien, jamás podrá impactar positivamente en mi vida, sino todo lo contrario porque sentiré la traición, frustración, incompreensión, incoherencia...

TIEMPO

Cuando hablo de tiempo hablo de dos cosas:

- Entregar mi tiempo a la otra persona, con foco y atención a la otra persona, no al móvil, no al ordenador, a la Tablet o a cualquiera de las miles de notificaciones y distracciones que tenemos en nuestro día a día.

Haz sentir a la persona que tienes enfrente que estás para ella. Para escucharla, atenderla, aconsejarla o para lo que necesite.

- Y tiempo también supone respetar el ritmo de las personas, de los distintos tiempos de aprendizaje, porque no todos hacemos las cosas cuando “tenemos” que hacerlas, hay personas que necesitan /necesitamos más tiempo, por eso es importante aprender desde la paciencia, y desde la presencia.

Las personas necesitan tiempo para confiar en nosotros, para abrirse, mostrarse vulnerables, permitir equivocarse, y para ello también necesitan nuestra presencia.

AMOR

Por último, para dejar un impacto positivo en las personas de nuestro alrededor es fundamental el amor hacia la otra persona, la mirada que YO hacia el otro, porque, te pregunto: Cuándo te levantas por la mañana piensas... ¡hoy voy a fastidiar a todas las personas que me encuentre por delante! ¡Si! Ese es mi propósito para hoy.

Dudo mucho que pienses eso, por tanto, ¿porque piensas que los demás sí que hacen las cosas para fastidiarte? Porque a veces vamos por la vida pensando en que los demás están en contra nuestra y eso es únicamente el reflejo de nuestro interior hacia el exterior.

Si quieres dejar un impacto positivo tienes que CREER en las personas que tienes a tu alrededor:

-En tus hijos, que no saben hacerlo todavía, así que les alentamos y les proporcionamos el coraje para que se atrevan a hacer cosas.

-En nuestros compañeros de trabajo, cuando les enseñamos pensando en que van a poner su mejor voluntad para hacerlo lo mejor posible.

-En nuestra pareja que aporta equilibrio en nuestras vidas

-En mí mismo cuando no me boicoteo con pensamientos limitadores etc.

Cuando tenemos una mirada amable hacia nuestro prójimo, podemos agradecer su aportación a nuestra vida, confiamos en que lo hacen lo mejor que saben, con las herramientas que tienen a su alcance y que lo han hecho con la mejor intención. Que podemos confiar en ellos para solucionar los problemas, que podemos avanzar en la misma dirección, aunque no pensemos lo mismo, sabemos que el respeto es mutuo.

Conclusión:

Para dejar un impacto positivo en las personas que nos rodean nada más fácil que seguir estos siete pasos que te he explicado.

Si tienes claro en tu mente estos pasos, dejarás huella, te recordarán pasados los años, por ser esa persona que confió en ellos, que les marcó de forma significativa para bien, que les alentó, les motivó a ser mejores y ni siquiera tuviste que convencerles de nada, simplemente tú, con tu comportamiento lograste ser la persona que les alivió el camino, que cuando fueron a hablar contigo, se marcharon de tu lado con una sonrisa, con menos carga en su pecho, con un sentimiento de ser también, una persona más entusiasta, más positiva y definitivamente mejor persona.

Si todavía no sabes cómo hacerlo, te animo a que te pongas en contacto conmigo y de este modo puedas entrenar estas habilidades de un modo simple y al mismo tiempo efectivo.

Pequeños cambios producen GRANDES beneficios. Recuérdalo.