

### 1. Conecta emocionalmente con la gente

Van Edwards afirma haber descubierto que si se quiere intrigar e influir en las personas, tiene que obtener su dosis de dopamina. Ha basado su investigación sobre los resultados de biólogo molecular John Medina.

La dopamina estimula esa área placer-recompensa en el cerebro que hace que la gente se siente todo cálido y confuso. Ella dice que tienes que ser implacable sobre la estimulación de la parte del cerebro si quiere influir en alguien.

### 2. Sé emocionalmente curioso

Cuando usted hace que otros se sientan importantes, su influencia mejora. Todo el mundo quiere ser querido, amado y aceptado. Cuando cumples esa necesidad de los demás, la gente le percibe como más influyente.

Interesese en otras personas. Una gran manera de hacer esto es para hacerles preguntas abiertas. Que la gente hable acerca de sí mismos. Le ayudará a construir una buena relación. Según Diana Tamir, una persona que revela información acerca de sí misma será intrínsecamente gratificada.

### 3. Usa el lenguaje corporal

Los investigadores de la Harvard Business School realizaron un estudio para explorar si el lenguaje corporal de un individuo podría afectar la opinión de esa persona que tenía la gente, como Van Edwards explica en su clase UdeMy.com. Resulta que esto es lo que encontró la investigación.

Lenguaje corporal poco intenso, el cuerpo normalmente se contrae, con los hombros y la cabeza apuntando hacia abajo o inclinada.

El lenguaje corporal de alta intensidad es expansivo. La cabeza se mantiene alta, los brazos están sueltos, los hombros se establecen atrás y el pecho está fuera. Al manifestar un potente lenguaje corporal, se es visto como más influyente. El lenguaje corporal de alta intensidad no sólo afecta a la forma en que te ven los demás, sino también la forma en que te ves.

### 4. Cuenta una historia

Los cerebros de las personas se conectan para las historias con mucha fuerza. Cuando la gente escucha historias, pueden sentirse como si estuvieran allí mismo con la otra persona. El oyente está experimentando la historia junto con el narrador.

### 4. Cuenta una historia (cont)

¿Ves el potencial de influencia que la narración puede hacer? Cuando alguien cuenta una historia, el cerebro de la otra persona puede estar en sintonía con el narrador. Si usted puede estimular el cerebro de la otra persona con una historia, puede, en efecto, llevar a esa persona de su lado.

### 5. Sé vulnerable

Ser abierto acerca de sus emociones incrementa su simpatía e influencia. La gente le percibe como real cuando admite sus debilidades o defectos.

Algunas personas tienen miedo a causa de algo que se llama el efecto centro de atención, pensando que otros están prestando más atención a ellos que ellos mismos, de acuerdo con Psychology Today.

### 6. Pide un favor

De acuerdo a la clase de UdeMy.com de Van Edwards, cada vez que una persona hace a otra persona un favor, él o ella se percibe de manera más positiva.

Resulta que pedir ayuda es una de las mejores cosas que puedes hacer para ser percibido como una persona influyente. Esto se conoce como el efecto Benjamin Franklin. Así que pregunte libremente en busca de ayuda en forma de asesoramiento, las opiniones de otras personas y su orientación

### 7. Conviértete en alguien carismático

¿Quién es la persona más carismática? ¿Por qué elegiste esa persona? Lo más probable es que usted eligió esa persona por la forma en que esa persona le hace sentir.

De acuerdo con la investigación realizada en el Laboratorio de Medios del MIT, la mayoría de la gente no recuerda lo que un individuo se parece o lo que él o ella podría haber dicho. Recuerdan cómo el individuo les hizo sentir.

La gente carismática hace que los demás se sientan bien. Van Edwards proporciona tres formas no verbales para aumentar su coeficiente de carisma. Al hablar con alguien, incline la cabeza, alinee su torso con esa persona y señale sus dedos del pie hacia la persona.

### Fuentes

[Cheatography \(en inglés\)](#)

[NexCono - Pasos para aumentar tu influencia sobre los demás](#)



By **Adrián Arroyo Calle**  
(AdrianArroyoCalle)

Published 1st September, 2015.  
Last updated 11th May, 2016.  
Page 1 of 1.

Sponsored by **Readable.com**  
Measure your website readability!  
<https://readable.com>