

## Quinta sesión: Una personalidad agradable

**Sr. Stone:** He pasado una cantidad considerable de tiempo estudiando los informes de activos y pasivos de las empresas, las mías, las de mis competidores y otras. que no te dicen mucho sobre las personas detrás de los activos y pasivos. Siempre me ha llamado la atención el hecho importante. Y esta información podría ser mucho más.

Ahora todos tenemos una especie de balance para nuestras vidas, que incluye algunos activos y algunos pasivos. En esta sesión, el Dr. Hill hablará sobre la personalidad y su importancia para usted a medida que se propone alcanzar sus objetivos. Atención, paga, porque puedes encontrar que tu personalidad es el mejor activo que tienes o podría ser tu mayor responsabilidad.

**Dr. Hill:** Estoy feliz de estar con ustedes para nuestra quinta visita. El sujeto es **una personalidad agradable**. Tu personalidad determina si las personas se sienten atraídas por ti o se alejan de ti. Es la ventana en la que muestras tu carácter al mundo, y es lo único que te distingue de todos los demás seres humanos. Es tu marca registrada por la cual la gente te reconoce, y es lo que determina tu éxito o fracaso en venderte a ti mismo a lo largo de la vida. Por lo tanto, debes ver tu personalidad tal como la ven los demás, para que puedas mejorarla donde necesite mejorar.

Su personalidad consta de más de 30 factores, rasgos y características diferentes. Debido al límite de tiempo que puedo dedicar a esta visita con usted, puedo mencionar solo los rasgos más importantes de su personalidad. Pero antes de comenzar a describir estos rasgos, quiero que sepas que cada rasgo que entra en tu personalidad está bajo tu control, y puedes mejorarlo para que sea lo que quieras que sea.

Comencemos con el rasgo más importante de tu personalidad, tu **actitud mental**. Este es un rasgo con el que atraes a la gente hacia ti y haces que les gustes o los repelas y hacen que no les gustes. Tu actitud mental debe ser positiva si atraes a la gente hacia ti.

"¿Cómo saben otras personas si tu actitud mental es positiva o negativa?", Te preguntarán. Bueno, la respuesta es fácil. En primer lugar, otras personas sintonizan y captan tu actitud mental por telepatía, sin que digas una palabra o hagas un movimiento. Pero hay otras maneras en que pueden decir si su actitud mental es negativa o positiva. Usted divulga esta información por el tono de su voz, ya sea agradable o áspera; por la expresión de su rostro, si es suave y agradable r áspero y fruncido con el ceño; por la cortesía y consideración que muestras a otras personas, o la falta de estas. Así que, como ves, no hay escape de revelar a los demás la naturaleza exacta de tu personalidad.

El siguiente rasgo más importante de tu personalidad consiste en tu **flexibilidad** de tu actitud mental o tu falta de ella. Si tienes flexibilidad de tu actitud mental, careces de ella. Si tienes flexibilidad, te ajustas a todas las circunstancias en tu relación con los demás sin perder la compostura ni permitirte irritable o enojarte. Solo recuerda que si tienes flexibilidad en tu actitud mental, será imposible que alguien te haga enojar o te irrite sin tu consentimiento o cooperación. Ahora vale la pena saberlo, ¿no?

No puedes controlar las acciones de otras personas que podrían justificar que te irrites por ellas, pero puedes controlar tu reacción a todas esas circunstancias ejerciendo tu rasgo de flexibilidad. Y observarás que todas las personas en los niveles más altos de éxito tienen esta flexibilidad, y controlan su reacción a las influencias de otras personas.

El tercer rasgo más importante de una personalidad agradable es la capacidad de controlar y dirigir sus emociones de **entusiasmo**. El entusiasmo es uno de los medios por los cuales puedes dar contundencia a tus palabras. Pero debe poder encenderlo y apagarlo a voluntad tan definitivamente como puede encender y apagar el agua en el grifo. El entusiasmo descontrolado a menudo hace que la gente se aburra. También puede abrir de par en par la Ventana a la mente de uno a través de la cual otras personas pueden entrar e influir en uno de maneras que no desea ser influenciado.

El cuarto rasgo más importante de la personalidad agradable es la **sinceridad de propósito**. La persona que no es sincera en todas las relaciones con los demás pronto es detectada y rechazada, porque nadie se siente atraído por la persona que así se esfuerza por engañar a los demás. La sinceridad es una cualidad del carácter que no puede ser el actor más eficiente, porque la falta de sinceridad lleva consigo alguna señal de advertencia que otras personas reconocen. Solo tienes que volver a tu propia experiencia con personas insinceras para probar la verdad de lo que he dicho.

Hay otros 26 rasgos importantes que le dan a uno una personalidad agradable, pero no tengo tiempo para dárselos en esta visita. Ahora volvamos nuestra atención a algunos de los hábitos comunes que destruyen una personalidad

agradable. Por favor, compruébelo mientras describo estos hábitos negativos y puede hacer descubrimientos sobre sí mismo suficientes para permitirle reconstruir toda su personalidad para que se convierta en un vendedor maestro en su nombre.

1. Uno de los hábitos más destructivos que hacen que la personalidad de uno sea objetable es el de irrumpir y huir de la conversación cuando otros están hablando.
2. El sarcasmo, expresado por insinuaciones y chistes que no son tan sabios, está cerca de la cabeza de la lista de hábitos que le dan a uno una personalidad negativa.
3. La vanidad expresada por palabras o acciones seguramente lo hará impopular.
4. La indiferencia al escuchar mientras otros hablan seguramente se notará y se resentirá. Es más rentable ser un buen oyente que ser un buen conversador, porque uno siempre es apto para aprender algo mientras escucha a los demás, pero nunca se inclina por escucharse hablar.
5. El intento de halagar donde la adulación obviamente no es merecida traerá un rápido resentimiento de los demás. Además, les advertirá, si son sabios, que el adulador quiere algo que tal vez no debería obtener.
6. El hábito de encontrar fallas en el mundo en general y en la gente en general nunca es un hábito popular, y no es parte de una personalidad agradable. Es mucho mejor dirigir la conversación a las circunstancias y cosas que son correctas que quejarse de aquellas que uno cree que están equivocadas.
7. Uno de los peores hábitos que destruyen una personalidad agradable es el de desafiar abierta y directamente a aquellos con quienes uno puede no estar de acuerdo donde no hay una razón obvia para hacerlo, excepto el deseo de estar en el lado opuesto.
8. El hábito de ofrecer consejos no solicitados a otros que no lo han solicitado puede hacer que uno sea un aburrimiento intolerable. Por lo general, se considera que el asesoramiento gratuito vale lo que cuesta, que no es más que la paciencia con la que escucharlo.
9. El hábito de hablar de las dolencias físicas, preocupaciones y problemas personales de uno puede ser tolerado por otros, pero este hábito nunca lo hará acogedor ni agradable. Si deseas hacerte bienvenido en tus relaciones con los demás, logra hablar de cosas que interesen y preocupen a aquellos a quienes estás hablando. Nunca te aburrirás con la persona a la que le estás hablando de sí mismo y de las cosas que le interesan, una verdad que todos los vendedores maestros entienden y respetan.
10. El hábito de esforzarse por transmitir una impresión de superioridad a través del uso de palabras y temas desconocidos para los demás es un destructor infalible de popularidad. Si desea venderse a otros con éxito, debe negociar con ellos en su propio nivel a través de términos que entiendan.
11. La envidia de aquellos que tienen éxito es un rasgo que destruye una personalidad agradable. Los hombres y mujeres verdaderamente grandes del mundo han sido conocidos por ser generosos, comprensivos y alegres en relación con las fortunas de los demás.
12. El descuido en el cuerpo, la postura y la ropa nunca atrae, sino que siempre repele a los demás. La ropa no hace al hombre, como se ha dicho, pero seguramente le dan un buen comienzo si son apropiadas y se usan adecuadamente. El descuido en el transporte del cuerpo y la postura es inmediatamente atribuible a una actitud mental negativa.

Si estás libre de estos doce hábitos comunes que te hacen impopular, probablemente tengas una personalidad muy agradable. Hay otros cinco hábitos negativos que hacen que uno sea impopular, que no han tenido tiempo de mencionar.

Recuerda esto, por favor: si no eres del agrado de otras personas, puedes estar seguro de que hay una razón que puedes detectar y corregir. No es natural que a una persona no le guste otra sin una causa.

Antes de que pueda hacer un uso completo de la Llave Maestra para el Éxito, deberá hacer que su personalidad sea agradable. Esto requerirá coraje de tu parte y honestidad contigo mismo. Una personalidad agradable se encuentra cerca de la cabeza de la lista de activos que lo hacen a uno verdaderamente rico.

Me impresionó esta verdad hace muchos años cuando escuché a Andrew Carnegie decir que pagaba a su aliado de la mano derecha de Master Mind, Charles M. Schwab, \$ 75,000 al año por los servicios que prestaba directamente. Pero a menudo le daba al Sr. Schwab un bono al final del año de un millón de dólares por la influencia que ejercía sobre sus trabajadores asociados debido a su personalidad agradable.

Por lo tanto, Andrew Carnegie, de quien se ha dicho que fue el mejor juez de hombres que esta nación haya conocido, valoró una personalidad agradable de más de diez veces más de lo que valoraba los servicios personales de su mano derecha. Tal vez esto le dará una pista que puede ayudarlo a aumentar el valor de mercado de su personalidad.

Y ahora, hasta que nos volvamos a encontrar, permítanme desearles salud, riqueza y tranquilidad.

**Mario:** A menudo se ha dicho, Danielle, que los buenos trabajos y las promociones ganadoras llegan a personas que tienen grandes personalidades, por lo que el 85% se da a la personalidad y el 15% a las habilidades técnicas, lo que respalda lo que el Sr. Stone dijo sobre el hecho de que tu personalidad puede ser tu mayor activo o tu peor pasivo.

**Danielle:** Oh, sí, puedo relacionarme con eso. Como nuevo vendedor, no tenía capacitación en habilidades técnicas, ni capacitación en ventas en absoluto. Y creo que hice esa primera venta tal vez basándome un poco en mi personalidad.

Recuerdo que estábamos conduciendo de regreso a la oficina y la gente estaba en el auto después de haberse enamorado absolutamente de la casa, y me tocaron el hombro y dijeron: "Danny, lo queremos".

Y les dije: "¿Quieren qué?"

Y ellos dijeron: "Queremos la casa".

Y le dije: "¿No quieres pensarlo?" --porque necesité alrededor de una semana en el baño para saber cómo llenar los formularios.

Ahora, en la capacitación de ventas me habrían dicho que debería haber pasado por todas estas técnicas específicas de cierre y cosas así, y me sorprendió que incluso lo quisieran. Y yo • • en muchos sentidos, supongo que resultó ser un activo para mí porque lo que brilló, supongo, mi personalidad en ese momento es que estaba más preocupado de que se sintieran cómodos cuando estaban listos para comprar en lugar de presionarlos.

**Mario:** Pero no todo es personalidad.

**Danielle:** Oh, no.

**Mario:** Tienes que ser capaz de actuar.

**Danielle:** No podría haber seguido así. Tuve que aprender a llenar los formularios tarde o temprano.

**Mario:** Está bien. Ahora, una vez más, **aquí está la lista de obstáculos para una personalidad agradable. Por favor, de nuevo, escríbalos en su cuaderno y haga un inventario exhaustivo y franco de usted mismo. Aquí están:**

1. **Interrumpir a otros**
2. **Sarcasmo**
3. **Vanidad**
4. **Ser un mal oyente** (eso es muy importante)
5. **Adulación insincera**
6. **Encontrar fallas**
7. **Desafiar a otros sin una buena causa**
8. **Dar consejos no solicitados**
9. **Quejarse, "lloriquear"**
10. **Actitud de superioridad**
11. **Envidia del éxito de los demás**
12. **Mala postura y vestimenta.**

**Danielle:** También puedes hacer una lista de tus propios rasgos positivos de personalidad y realmente apreciarlos. Y los miembros de confianza, amigos y asociados pueden ser una valiosa fuente de comentarios útiles sobre usted y cómo los demás le responden. Si realmente te refieres a los negocios, no dejarás pasar estas buenas oportunidades para mejorar. En cualquier caso, comience ahora a dejar que esa luz brille a través de una personalidad más agradable. Nos vemos al final de la sexta sesión.

## **PREGUNTAS PARA RESPONDER SOBRE UNA PERSONALIDAD AGRADABLE**

1. ¿Qué es una personalidad?

2. ¿Cómo puedes atraer a otros a través de tu personalidad?
3. ¿Por qué es importante la flexibilidad de actitud para una personalidad agradable?
4. ¿Qué acción debe tomar una persona que no se encuentra querida por otras personas?
5. ¿Cómo afectará una personalidad agradable el resultado de un favor solicitado?
6. ¿Qué principio o idea clave obtuviste al estudiar esta lección?
  - a. ¿Qué significa para ti este principio o idea clave?
  - b. ¿Cómo aplicarás este principio o idea clave?
  - c. ¿Cuándo comenzarás a aplicar este principio o idea clave?
7. ¿Qué harás ahora que no hubieras hecho si no hubieras estudiado esta lección?