

El agente carismático



ESPEJITO, ESPEJITO

Mariana Hernández Navarro

@marianahernandez@iconlead.com.mx

Los griegos pensaban que el carisma era un regalo que los dioses otorgaban solo a unos cuantos. Lo consideraban como una cualidad mágica que venía con el paquete genético.

Durante mucho tiempo también se creyó que el carisma era exclusivo de los individuos extrovertidos; no obstante, actualmente los estudios muestran que hay muchas personas carismáticas que son introvertidas.

Otro mito es que para ser carismático se necesita ser atractivo. Es posible que una buena presencia suponga una ventaja, pero no es una condición necesaria. De hecho, es el carisma lo que vuelve a las personas atractivas.

En los últimos años, los psicólogos y los sociólogos, e incluso los neurocientí-

tíficos, han demostrado en experimentos de laboratorio que se pueden aumentar o reducir los niveles de carisma de una persona solamente con la adopción de comportamientos específicos.

Es importante subrayar que existen diferentes formas de generar una impresión positiva en los demás y de provocar una conexión más estrecha con la gente, lo cual saben hacer muy bien las personas carismáticas.

Olivia Fox nos regala una clasificación de cuatro estilos de carisma, y será conveniente revisar en cuál de ellos te identificas como agente de seguros.

Carisma de poder

Rasgos: independiente y decidido.

Proyecta: alto estatus y gran capacidad para influir.

Los clientes se sienten: impresionados.

Es útil en: el manejo de una crisis (atención de siniestros, por ejemplo).



Carisma de visión

Rasgos: analítico y autodisciplinado.

Proyecta: certidumbre hacia una causa.

Los clientes se sienten: seguros.

Útil para: convencer de realizar la compra.



Carisma de focalización

Rasgos: atento y enfocado.

Proyecta: atención.

Los clientes se sienten: escuchados.

Útil para: obtención de información, diagnóstico de necesidades del cliente.



Carisma de bondad

Rasgos: afectuoso, amable, dulce.

Proyecta: aceptación.

Los clientes se sienten: valorados.

Útil para: crear vínculos emocionales.



Cada uno de estos carismas tiene una fortaleza y una debilidad. Innumerables figuras carismáticas muy conocidas se han esforzado mucho por conquistar alguno de estos carismas, aumentándolo paso a paso.

Sin embargo, damos por sentado que las personas carismáticas lo son en todo instante del día. No es así: Marilyn Monroe podía "apagar" su carisma como si tuviera un interruptor, y pasaba totalmente inadvertida; una especie de "on-off voluntario del carisma".

Actualmente, el poder ya no está en la información, sino en la capacidad de captar; así que vale la pena diagnosticar con profundidad a qué estilo perteneces y sacar provecho de eso.