
Acerca de los Factores de seducción (factores S)

Lo realmente importante en la vida de todas las personas carece de explicación.

AM-H

Sin empatía y sin agresividad es inútil dedicarse a las ventas. Estas dos son las habilidades infaltables para alcanzar resultados satisfactorias en el oficio más difícil del mundo.

Pero al lado de esas dos habilidades básicas aparecen otros factores, con características muy especiales. Los llamo factores de seducción o factores S. La siguiente es una lista seguramente incompleta de estos factores:

El encanto, el carisma, la gracia, la chispa, el liderazgo, el duende, la apariencia, el porte, el talante, el sentido del humor, la alegría, la simpatía, la capacidad para escuchar, la capacidad para generar confianza...

Todos ellos son factores mágicos y, por lo tanto, difíciles de explicar. Con los factores S sucede igual que con la ley de la gravedad: uno siente sus efectos pero no la puede ver.

A quienes poseen estos factores la vida se les facilita. Cualquier cosa que hagan o dejen de hacer les luce. Está bien si hablan o si permanecen callados. Las poses que adopten o la ropa que usen les sientan divinamente. En ellos todo es espontáneamente amable.

Los portadores de los factores S nunca pasan inadvertidos. Tienen la virtud de influir positivamente desde el primer contacto y de manera permanente, en el estado de ánimo de sus interlocutores. Predisponen a los demás en su favor de manera incondicional y gratuita.

Y al contrario, quienes no los portan, pasan inadvertidos o indisponen a quienes los rodean. No influyen sobre otros o lo hacen negativamente.

Cuando las personas que poseen estos dones entran a un recinto, dulcifican el ambiente, lo colman, lo transforman, lo hacen

Los portadores de los factores S tienen la virtud de predisponer a quienes los rodean. Quienes no los poseen, pasan inadvertidos o los indisponen

Es imposible sustraerse al hechizo de las personas que portan algún factor S

más cálido y hospitalario. Bajan la tensión de los grupos. Crean equipos de trabajo. Aglutinan. Potencializan.

Por donde pasan despliegan un halo particular que cautiva. Su risa es fácil. Su sonrisa es más que un gesto del rostro: son todo su cuerpo y todo su espíritu los que sonríen. Su talante es al mismo tiempo altanero y sumiso, dominante y dócil, provocador y desentendido, elegante y poco presuntuoso. Es imposible sustraerse al hechizo de estas personas. Son felices naturales. Acercan a los demás al mundo maravilloso de las sensaciones placenteras o las alejan de la desazón.

Estas personas marcan la pauta, señalan rumbos, tienen seguidores. Son modelos a imitar. Se destacan sin ningún esfuerzo sobre las demás. Encuentran soluciones donde los otros ven sólo problemas. Saben a dónde ir y encuentran el camino. A estas personas las llamamos líderes. ¿En qué consiste el liderazgo? El liderazgo es un tema que clasifica en la categoría de lo que no se puede explicar. Es como la belleza: difícil de definir pero fácil de reconocer si uno la ve.

Quien es portador de algún factor S es visible. No pasa inadvertido. Despierta alguna sensación en los demás. No necesariamente por su belleza física, aunque algunas veces la belleza física es en sí misma un factor S.

Los factores S son duraderos o no existen. No se agotan. No se evaporan de la noche a la mañana.

Compartir mucho tiempo con quienes lo portan es siempre placentero. Uno quisiera que las horas a su lado tuvieran más minutos. Que no se fueran nunca o que regresaran pronto. No fatigan. No son intensos. Son seductores natos.

Pero no abundan las personas portadoras de estos factores. Si acaso una en cada diez, y muchas veces dedicadas a actividades distintas a las ventas.

Y algo más: muchas veces sus portadores no saben que disfrutan de estos factores. Conquistan metas sin que puedan dar razón de la forma como lo logran. Es como si todo el universo estuviera alineado con sus propósitos personales.

Muchas personas no saben que portan algún factor S

Andan por el mundo haciendo cosas amables con la mayor naturalidad, sin darse cuenta de lo que los hace diferentes y mejores

Andan por el mundo haciendo cosas amables con la mayor naturalidad, sin darse cuenta de lo que los hace diferentes y mejores. No es buena idea pedirles que expliquen o enseñen la razón de su éxito. Son incapaces de hacerlo.

La suma de empatía, agresividad y algún factor S hacen vendedores insuperables.