

## Capítulo 2



# La Atracción

---

¿Usted es tan atractivo como le gustaría ser? Si puede responder de manera afirmativa a esta pregunta, forma parte de una minoría privilegiada, y en ese caso, este capítulo no le será de mucha ayuda. Aun así, me gustaría pedirle que lo leyera para que descubra elementos que puede transmitir a otras personas que quisieran ser más atractivas de lo que son en la actualidad o que en ocasiones se sienten menos agradables de lo que quisieran ser.

Su atractivo ante otras personas es una combinación de por lo menos tres cosas: primero, su yo interior; segundo, su yo exterior (al cual la mayoría de las personas suelen darle mayor importancia); y tercero, sus sueños. Teniendo estos factores en mente, fórmúlese los siguientes interrogantes:

### **Sobre su ser interior: ¿Tiene una actitud positiva?**

¿Conoce a alguien que luzca atractivo cuando está triste o enfadado? Por supuesto que no. Absolutamente nadie, y eso lo incluye a usted y a mí.

Un aspecto especialmente atractivo de las personas que tienen una actitud positiva es que buscan soluciones opcionales siempre que enfrentan una dificultad. Los ejecutivos especialmente aprecian contar con alguien entre las personas que conforman su grupo de trabajo que de manera consistente aborde diferentes circunstancias diciendo: “este es el problema, pero estas son algunas de las posibles soluciones”.

## ¿Me enfoco en mí mismo o en otras personas?

La mañana del primer día en su nuevo colegio, mi hija Kimberly se acercó a mí con un ataque de ansiedad típico de un estudiante de segundo año de bachillerato y me dijo: —Papá, ¿cómo me veo? ¿Qué opinas de mi nuevo vestido? ¿Cómo te parece que luce mi cabello? ¿Qué piensas de mis zapatos y mi cinturón? ¿La maleta combina con todo? Siguió lanzándome la misma clase de preguntas durante unos cuantos minutos más.

— Querida, — le dije —toma asiento sólo un minuto. Luego me hice junto a ella y le pregunté:

— ¿Cómo te sientes en este momento?

— Pues, papá, voy... voy a llegar tarde y... ¿cómo me veo?

— Querida— repetí, — ¿Cómo te sientes en este momento?

— Me... me siento un poco nerviosa y me pregunto si le voy a agradar a las demás personas. También quisiera saber si me veo bien. — Proseguí— Cuando los otros jóvenes te vean, ¿qué te gustaría que dijeran? ¿Qué quisieras que pensarán de ti?

— Me gustaría que dijeran: ‘me encanta tu vestido; el estilo de tu cabello es genial y me agradan mucho tus zapatos’ o algo parecido.

— Ahora —continué —¿Cómo crees que se están sintiendo las otras chicas de tu clase hoy?

Hizo una pausa y respondió: —Probablemente igual que yo.

— Querida—le dije—si quieres ser popular y quieres lucir atractiva ante los demás para que siempre se alegren cuando te vean, entonces simplemente toma la iniciativa y trata a las otras personas exactamente de la misma forma en que quieres que ellos te traten a ti.

Esa noche me contó que le había ido muy bien en su primer día de clases. — Hice lo que me aconsejaste con cada una de las personas que conocí. Les dije que me gustaba su ropa o algo por el estilo. Entonces cada una de ellas me dijo que también les gustaba mi ropa.

De forma que las necesidades de mi hija fueron satisfechas al igual que las de las de sus compañeros; todos ganaron. Si

usted conociera a Kimberly hoy, el primer comentario que ella haría sería algo que le agrade acerca de usted: sus ojos, su cabello, su ropa, alguna cosa. Ella siempre empieza sus conversaciones con un cumplido.

Esa es una posición que se enfoca en otros, en lugar de hacerlo en sí misma. Este ingrediente es vital para el atractivo interno porque les comunica a otros que usted posee tal confianza en su apariencia que puede apreciar de manera genuina el atractivo de ellos. Sentirse no atractivo es un sentimiento que resulta de estar enfocado en uno mismo. Es posible superar ese sentir orientándose en suplir las necesidades de otros antes que las suyas. Usted hará más amistades en la medida en que se muestre como un amigo a los otros.

## ¿Realmente amo a las personas?

Art DeMoss hizo famoso el consejo: *“Ame a las personas y use las cosas; no ame las cosas y use a las personas”*. Un amor genuino por las demás personas es un componente crucial de la atracción. ¿Por qué razón? Porque si usted ama a las personas, ellas pasarán por alto con toda facilidad el que su cabello esté despeinado, sus errores gramaticales o cualquier otra falla que usted tenga. Pero si las personas sienten que usted no las ama, cada una de las imperfecciones que usted posee serán una gran molestia para ellas.

Si usted no se siente atractivo, deje de concentrarse por un instante en la ropa que usa o en la forma que luce, y empiece a permitir que su corazón ame a las personas. Ellas descubrirán un nuevo atractivo en usted.

---

Quando alguien conoce a un hombre,  
usualmente lo juzga por la clase de ropa que viste.  
Quando se aparta de él, usualmente lo juzga por  
la clase de corazón que posee.

*Antiguo proverbio ruso.*

---

## ¿Animo a los demás?

Este interrogante puede parecer algo extraño al ser relacionado con el tema de su atractivo, pero piense en alguien que suela proveerle a usted un genuino y constante apoyo. ¿Acaso no le alegra siempre ver a esa persona? Ser un animador digno de confianza es una de las mejores formas de resultar atractivo a otros. La pregunta que surge entonces es: ¿qué es animar?

Animar es brindar esperanzas para el futuro. Apoye a las personas a ver que el mañana puede ser más brillante que el presente. Ayúdeles a ver que están en un proceso de transformación: están madurando y volviéndose más fuertes. Mas he aquí una advertencia: jamás brinde una esperanza falsa o exagerada.

Obtenga una perspectiva clara y realista cuando esté pensando en el futuro del amigo que está tratando de animar. Trate de imaginar cómo será la vida de él o de ella si continúa mejorando al ritmo que lo está haciendo. Asegúrele a su amigo o amiga que está mejorando mucho en sus asuntos. Ayúdele a ver que la vida será mejor mañana de lo que es hoy; eso es animar.

Por otro lado, si usted hace que alguien quede con la sensación de que el futuro será peor que el presente, ellos naturalmente sentirán una tendencia a desanimarse y no querrán estar a su lado más adelante.

## ¿Planteo a las personas la pregunta correcta?

Tomarse el tiempo para preguntar a las personas sobre sus asuntos, les permite ver a todos ellos que usted realmente se interesa por ellos. No los interrogue, entrevístelos; dialogue con ellos. Muéstreles que se preocupa por sus intereses, familias, planes y metas. Explote al máximo la individualidad de cada persona.

Plantear la pregunta correcta de una manera sincera siempre lo hará lucir atractivo.

### **Lo que sucede cuando falta ánimo**

La falta de ánimo es el primordial motivo de la alta tasa de rotación laboral en Estados Unidos y también es la causa principal por la cual los jóvenes huyen de sus hogares, los empleados renuncian, las parejas se divorcian y cosas por el estilo.

Si ha conocido a personas que estén luchando por conservar una relación sentimental o un trabajo, con toda seguridad muchas veces los ha oído decir: “Ya no me aprecian”, o “A mis jefes parece no importarles si estoy vivo o muerto”. Lo que realmente se esconde tras estos comentarios es un pensamiento que dice algo parecido a:

*“Ya no me animan”.*

## **Su Ser Exterior**

### **¿Qué puedo aprender de quienes son atractivos?**

Si logra identificar unos cuantos amigos que posean una apariencia que usted considere agradable, quizá sienta la tentación de preguntarles dónde compran su ropa, dónde se cortan el cabello o cosas semejantes.

### **¿Mi apariencia o imagen corresponde a mi posición?**

He conocido a muchos presidentes de compañías y jefes de departamentos que aún visten como si fueran estudiantes universitarios. ¿Ha logrado usted algún progreso en su posición que también debería reflejarse en su apariencia y en su imagen? Este es un principio para recordar: las cosas iguales se atraen.

## ¿Tengo la suficiente energía para ser atractivo?

¿Está tomando el descanso necesario, la clase de alimento adecuado y realizando el ejercicio que requiere para evitar sentirse fatigado? (vea el capítulo catorce).

### Su imagen

No necesita crear una imagen. Ya tiene una. Ya tiene visibilidad pero quizá necesita afirmar su imagen. Por ejemplo, si se ha convertido en profesor universitario, no continúe proyectando la imagen de un estudiante.

Si ha obtenido una muy buena suma de dinero, no trate de engañar a la gente con una apariencia semejante a la de un pobre ratón de iglesia.

A medida que avanza en la tarea de afirmar y mejorar su imagen, recuerde prestar atención tanto a los factores internos como a los externos.

## Sus Sueños

### ¿Me enfoco en el futuro?

He visto que la mayoría de las personas cuyas mentes se enfocan en el pasado son propensas a ser melancólicos y aquellos que se centran en el presente tienden a ser más críticos. Ahora bien, las que se orientan hacia el futuro son las personas más positivas y atractivas. Permítame preguntarle cuál es su enfoque.

Una pregunta final:

## **¿Estoy persuadido que mi apariencia personal es una de las mejores inversiones en mi vida?**

Para las personas importantes que están a su alrededor, su apariencia es una declaración directa sobre la clase de persona que es y lo que piensa de sí misma. ¿Qué tipo de declaración está realizando?

Muchas personas acaudaladas me han dicho que, cuando se trata de la imagen, sólo se requiere una pequeña inversión para lograr una mejoría significativa de la apariencia personal. Les sugiero a los hombres que, si no cuentan con mucho dinero para invertir en su apariencia personal, se concentren en el estilo de su cabello, en su corbata, cinturón y zapatos. Cada uno de estos elementos puede marcar una gran diferencia en la imagen general de individuo.

Recuerde también, que su apariencia no es sólo el reflejo de quien es usted. En muchas ocasiones, ella también pone de manifiesto a su cónyuge, a su compañía u organización, y a otras personas que lo rodean.

*Préstele mucha atención a su ser interior, a su ser exterior y a sus sueños porque las demás personas están observando eso.*

19Aunque no soy esclavo de nadie, me he hecho esclavo de todos, a fin de ganar para Cristo el mayor número posible de personas. 20Cuando he estado entre los judíos me he vuelto como un judío, para ganarlos a ellos; es decir, que para ganar a los que viven bajo la ley de Moisés, yo mismo me he puesto bajo esa ley, aunque en realidad no estoy sujeto a ella. 21Por otra parte, para ganar a los que no viven bajo la ley de Moisés, me he vuelto como uno de ellos, aunque realmente estoy sujeto a la ley de Dios, ya que estoy bajo la ley de Cristo. 22Cuando he estado con los que son débiles en la fe, me he vuelto débil como uno de ellos, para ganarlos también. Es decir, me he hecho igual a todos, para de alguna manera poder salvar a algunos. 23Todo lo hago por el evangelio, para tener parte en el mismo. I Coríntios 9:19 - 23

## GUIA DE ESTUDIO CAPITULO 2

Nombre: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_



**Lea 1a. Corintios 9:22 - 23**

### Recuerde

En el futuro, cada vez que sienta que no es atractivo (o cuando esté aconsejando a alguien que se sienta de esa forma), tome este libro en sus manos, diríjase a este capítulo y responda estas preguntas cruciales:

#### **Su ser interior**

◆ ¿Tengo una actitud positiva? \_\_\_\_\_

---



---



---

◆ ¿Me enfoco en mí mismo o en otras personas? \_\_\_\_\_

---



---



---

◆ ¿Realmente amo a las personas? \_\_\_\_\_

---



---



---

◆ ¿Animo a los demás? \_\_\_\_\_

---



---



---

◆ ¿Les planteo a las personas la pregunta correcta? \_\_\_\_\_

---



---



---

---

---

### **Su ser exterior**

◆ ¿Qué puedo aprender de quienes son atractivos? \_\_\_\_\_

---

---

◆ ¿Mi apariencia o imagen corresponde a mi posición?

---

---

---

◆ ¿Tengo la suficiente energía para ser atractivo? \_\_\_\_\_

---

---

---

### **Sus sueños**

◆ ¿Me enfoco en el futuro? \_\_\_\_\_

---

---

---

◆ ¿Estoy persuadido que mi apariencia personal es una de las mejores inversiones en mi vida? \_\_\_\_\_

---

---

---

**Saber cuáles son los interrogantes correctos a formular incrementa su confianza como líder.**