

7 claves para ser simpático y parecerlo

[Patricia Córdoba Álvarez](#)

Hay quien, con gran escepticismo, piensa que la simpatía no se aprende, que se tiene o no se tiene, y que proponerse adquirirla es un tanto artificial. Pues nada más lejos de la realidad, tenemos buenas noticias, **la simpatía puede desarrollarse como cualquier otra [habilidad social](#)**; eso sí, con motivación y entrenamiento.

Y esto es un gran hallazgo porque, seamos sinceros, **¿a quién no le interesa saber cómo ganar en simpatía?** Caer bien es la llave que puede abrirnos muchas puertas, es el primer paso para establecer amistades, relaciones de pareja y hasta un puesto de trabajo. **Nos movemos por simpatías y antipatías**, y negar su importancia es desaprovechar un recurso que puede sernos de gran utilidad en nuestra vida.

Todos conocemos gente que resulta siempre simpática, sin apenas esfuerzo y que es percibida así por los demás de manera constante a lo largo de su vida. Sí, efectivamente, como en muchos otros rasgos de personalidad, podría existir cierta [predisposición genética](#) a caer en gracia a los demás. Pero es importante puntualizar que **la simpatía no es un don con el que nacen únicamente los elegidos**, puesto que todos podemos ejercitarnos en ella siguiendo una serie de recomendaciones en nuestras interacciones sociales.

Quede claro que las pautas que vamos a dar a continuación no son para parecer simpáticos, sino para serlo. Si impostamos una sonrisa, o nos forzamos a agradar, no sólo no disfrutaremos de la relación social, sino que el otro, de alguna manera, notará que “estamos sin estar” (esas personas que nos parecen sobreactuadas o que nos miran sin mirar).

Así que si quieres caer bien, ten esto presente:

1. Cuida tu lenguaje no verbal:

- **Regala una sonrisa cálida y relajada**, sin que llegue a ser forzada (la que muestra los dientes en exceso tensando los labios). Si consigues concentrarte en lo que te está aportando esa persona en particular, te saldrá sola.
- **Ten contacto ocular a intervalos**. Dirige la mirada a los ojos o al entrecejo, y retírala a ratos para no intimidar.
- **Acopla tu distancia física a la que te demanda el interlocutor**. En los primeros minutos de la conversación puedes valorar el espacio con el que os sentís cómodos ambos y adaptarte a ello de forma fluida.
- **Asevera con movimientos afirmativos de la cabeza** algunos comentarios del otro para hacerle ver que le entiendes y escuchas.

2. Da feedback verbal

Interesándote por las opiniones y sentimientos del otro. Puedes hacer el juego del eco, en el que repites (no textualmente) el mensaje que te ha llegado de la otra persona (“Sí, lo que tú quieres decir es que...; claro, lo que comentas es que...”). También puedes hacer preguntas que le permitan al interlocutor expresarse en algún tema de su interés.

3. Dirígete a la otra persona por su nombre

Y tenlo en cuenta a lo largo de la charla. Busca un equilibrio entre hablar y oír, sin volcar demasiado el foco en ti mismo, ni someter a un interrogatorio al que está en frente.

4. Busca rápido un contenido o información común

Detecta en los primeros momentos del diálogo qué es lo que puede unirse al otro, y reconduce la conversación hacia esos valores, aficiones, pensamientos, contextos, etc. afines, creando pronto una sensación de complicidad e identificación de ideas, minimizando las diferencias o discrepancias, sin confundir esto último con el famoso “dar la razón como a los tontos”.

5. Utiliza el sentido del humor

Esta es la pauta estrella que también puede potenciarse. **No se trata de contar chistes o hacerse el gracioso**, basta con estar abierto a ver el lado cómico o absurdo de las cosas y señalarlo. Cualquier imprevisto o situación del contexto puede ser una buena oportunidad para mostrarse positivo, relajado y por qué no reírse de los propios fallos de uno. Quien lleva humor y alegría a un encuentro, suele ser bien recibido y valorado de entrada.

6. Sé honesto y sé tú mismo

Esto no es una frase hecha, es lo que más valoramos en los demás: **la autenticidad, esa capacidad de mostrarse uno tal cual es**, con educación, sensibilidad y tacto, pero sin una exacerbada necesidad de aprobación social. Por tanto, no finjas, ¿qué sentido tiene mostrarte simpático con alguien que a ti no te lo parece?.

7. Ten en mente dos aspectos a evitar:

- **Negatividad.** Prescinde de comentarios hirientes, descalificativos o sarcásticos sobre terceros, sólo generan incomodidad y tensión en quien los oye.
- **Paternalismo.** Procura alejarte del tono dogmático, sentando cátedra en cada afirmación y dando consejos no solicitados.

Es importante señalar que, aun disponiendo de la habilidad, no tenemos porqué sentirnos obligados a utilizarla siempre y con todo el mundo. La simpatía es como la expresión del pensamiento, **un derecho que se puede ejercer o no**, somos libres de hacerlo.