

1. ¿Se han encontrado fósiles de la risa?



Hoy vivimos en la era digital, todo es una secuencia de unos y ceros, en el inicio de los tiempos el primer uno fue una sonrisa y un cero fue el llanto, así nos empezamos a entender

Habrá pocas cosas más antiguas que la persuasión, es muy probable que sea anterior al lenguaje, incluso al gesto. A veces me da por pensar que los movimientos celulares, su resultado, qué células sobreviven y cuáles no, es fruto de un pequeño debate entre ellas, que suele ganar las que mejor química hagan o las que mejor física tengan. Desde esta perspectiva, los órganos vivos, los animales y por supuesto las personas estamos marcados por el principio de utilidad, disponemos de aquello que mejor nos ayuda a sobrevivir. Siguiendo con esta lógica podríamos decir que hay persuasión si hay utilidad.

Me imagino que la risa, como la persuasión, apareció al principio de los tiempos, que se trata de una expresión automática que surge cuando el cerebro se sorprende por algo que se escapa a lo que prevé que va a suceder, que sorprende a su secuencia lógica. Igual que el primer fuego será casual, provocado por una tormenta, y que luego el ser humano ha hecho una verdadera industria de ello, una industria que incluso le llevó a ocultarlo, y ahí aparecieron las cocinas de vitrocerámica. Me imagino que con el humor sucedió algo similar. Las primeras sonrisas las provocaría una ca da, un comportamiento de apareamiento, cazar una buena pieza... Y sus efectos agradables y dopantes se quisieron manipular, igual que se hace en la industria, para tener esas sensaciones cuando se quiera, así empezó la comedia, concentrando aspectos que hacían reír uno detrás del otro... Y cuando no hace reír siempre se puede tirar de risas enlatadas,  a quién se le ocurriría esta idea?

El llanto y la risa son emociones básicas del ser humano normal ( no os fieis nunca de alguien que ni llora ni r e, no es una persona!). Podríamos decir que tienen la misma antigüedad, pero han tenido diferente suerte. Le ha ido mucho mejor al llanto, ha habido mucho más...; también es verdad que es muy importante para la supervivencia de la especie porque está relacionado con la comida ( el que no llora no mama!), con los peligros que atentan contra la integridad física y psicológica... Hay mucha más cultura del llanto que de la risa, esto se puede apreciar incluso en el lenguaje normal, por ejemplo, con el término "llorones", su homólogo sería "reidores", pero suena raro...  no?

 C mo afecta el llanto a la persuasión? Pues afecta, el llanto se puede utilizar para provocar una respuesta deseada, consciente o inconscientemente.

Otro dato a favor de que se utiliza más el llanto y el sufrimiento en general es que la producción de tragedias es considerablemente superior al número de comedias. Igual que el número de noticias negativas en los telediarios es infinitamente mayor que el de

positivas, ¿es que no hay noticias positivas? Habrá muchas, pero, pensarán que venden menos.

El llanto y la risa han estado mal vistos en los entornos profesionales, quizá por ruidosos, quizá por primitivos, pero sobre todo porque son dos pulsiones liberadoras de energía y la terapia tiene mal encaje dentro de las empresas. Hasta ahora, igual en el futuro cambiamos esta idea.

Desde el principio de los tiempos las personas nos hemos estado intentando convencer unos a otros. A lo largo de los siglos los métodos han cambiado y evolucionado, si bien de vez en cuando tenemos regresiones importantes. La intención y el deseo de convencer tienen una actualidad absoluta porque son cualidades intrínsecas del ser humano: si sus células y órganos internos están en un continuo proceso de persuasión, su interacción con el resto de los humanos (y no humanos) está basada en los mismos principios.

¿En qué consiste la persuasión? Consiste en causar en nuestro interlocutor una serie de sensaciones, impresiones, o emociones que le lleven a cambiar una idea, una actitud o una conducta a favor de los argumentos del persuasor.

¿Provocar sonrisas puede facilitar la persuasión? Por supuesto que sí, será una persuasión mucho más positiva que la provocada por el llanto. En las relaciones de pareja hacer reír al otro es tener mucho ganado. ¿Qué efectos debería provocar el humor para utilizarlo de forma persuasiva? El primero es obtener simplemente una sonrisa, sin embargo, hay efectos muy importantes que podríamos resumir en:

- Que facilite que nos “acepten” como persona.
- Resultar auténticos porque todo humor siempre está basado en verdad y dolor.
- Sumar voluntades si el soporte sobre el que se apoya es el “uno mismo”, si lo apoyamos sobre tópicos dividiremos a nuestros interlocutores.
- Conectarnos a los demás, si somos capaces de utilizarlo en modo “condimento en las comidas”, en pequeñas dosis es muy recomendable, pero en grandes cantidades provoca saturación.

Como en la industria, también en la del ocio, en el entorno laboral, el humor hay que someterlo a un proceso de transformación para que pueda ser utilizado. En Human Profit

Consulting elaboramos un método para producir humor “de día” hace ahora 12 años. Con él hemos contribuido a que más de 500 directivos sean conscientes de que para persuadir primero hay que conectar emocionalmente en positivo con el auditorio, y que una bonita manera de conectar es utilizar en el arranque una “broma blanca”.