

VIDA SOBRENATURAL

REVISTA DE TEOLOGÍA MÍSTICA

AÑO 94 –JULIO-AGOSTO–, 2014– Nº 694, pp. 316-317.

CARLOS LUNA CALVO, *Sé más persuasivo. Aumenta tu capacidad de influir en los demás.*

Editorial ESIC, Madrid 2013. 232 pp.

En la sociedad actual, las personas reciben decenas de mensajes impactantes al día. ¿Cómo podemos competir ante semejante competencia a la hora de dar testimonio del Reino de Dios? Este libro nos ofrece un buen número de sugerencias para ello.

Carlos Luna es un laico dominico español que, a nivel profesional, es profesor de creatividad, marketing y comunicación para clientes en la Universidad Francisco de Vitoria de Madrid y ha recibido varios premios a nivel nacional y europeo por campañas de marketing en sus más de 10 años de experiencia profesional. Ciertamente, este libro está orientado al marketing, es decir, a aumentar las ventas de un determinado producto, pero esas mismas técnicas pueden ser muy útiles para predicar o para promover, por ejemplo, un rastrillo solidario, un grupo de oración contemplativa o la celebración de una Eucaristía. También, obviamente, aporta ideas muy eficaces para una campaña vocacional.

A través de 24 pequeños capítulos, Carlos Luna va exponiendo los elementos más importantes que debemos tener en cuenta para persuadir a otras personas de las bondades de lo que les estamos proponiendo. El lenguaje que emplea es claro y comprensible, y se apoya en ejemplos reales que complementa con fotos y gráficos.

Estos son algunos temas que trata: «en marketing, realidad que no se percibe, realidad que no existe»; «ante lo evidente, todo (co)razón dice: “sí”»; «cuanto más se estructure el mensaje, más influye en el otro»; «hazle sentirse protagonista»; «cualquier cosa es cara si no le dices cuánto “vale”»; «no comuniqués mensajes, comunica estados de ánimo»; «cómo lograr que nuestro público quiera escucharnos... más»; «no le hables a él, háblale a sus motivaciones». Así resume Carlos Luna el contenido de este libro: «*No actúes desde ti sino desde lo que le mueve e interesa al otro, siendo positivo, bondadoso y procurando instalar un pensamiento interno en tu receptor que le invite a decir “sí”*. El lenguaje es muy poderoso, pero más poderosas son las imágenes mentales que podemos crear a través del mismo» (p. 229).

Como vemos, este libro es una gran ayuda para predicar el Evangelio en la sociedad actual.

FRAY JULIÁN DE COS, O.P.
Salamanca (España)