

CÓMO INFLUIR EN LAS PERSONAS Y CONSEGUIR LO QUE QUIERAS

**El Unico Curso De Persuasion Que Vas a Necesitar en Tu
Vida. Incluye Las Mas Avanzadas Tecnicas que Aplican
Los lideres**

POR

JUAN PABLO ARANGO

2015 COPYRIGHT

INTRODUCCION

Gracias por unirme a mi curso de persuasion, te garantizo que si aplicas lo que enseño en este curso tu nueva capacidad de influencia te va a permitir lograr la posicion social y financiera que desees;

El arte de la persuasion siempre ha existido. Siempre que una idea se imponga sobre otra estamos hablando de persuasion.

En la biblia se dice que la serpiente persuade a Eva, y a su vez eva persuade a Adan...

Movimientos sociales, conquistas, revoluciones, guerras, nuestra vida social, nuestro exito empresarial o en la escala organizacional dependen de una única habilidad, de nuestra habilidad para persuadir a las personas. En este curso aprenderás las tecnicas mas sofisticadas de persuasion e influencia, es por esto que cuando termines este curso tu vida literalmente será otra, bienvenido.

COMO OBTENER TODO LO QUE DESEAS, AHORA!

Dejando de lado la LEY DE LA ATRACCION, la física cuantica y demás teorías sobre la manifestación, es claro que todo lo que deseas en esta vida, una persona o un grupo de personas te lo pueden proveer, ya sea si necesitas de una pareja, un auto, una hermosa casa, duplicar tu salario, crear riqueza, ser popular y llegar a la cima! Todo esto y mucho mas lo obtenemos de otras personas, así funciona el mundo.

El mundo es como un gigantesco reloj suizo donde cada pieza representa a cada una de las personas.... Somos 7000 millones de personas en el mundo y cada uno de nosotros representa una pieza que hace parte de este enorme mecanismo, que es el sistema que nosotros llamamos MUNDO.

Cada persona tiene diferentes cosas que ofrecer, no todos tenemos el mismo talento, pasiones y personalidad, y es gracias a esta variedad ilimitada, que siempre habrá alguien en el mundo que pueda proveerte de cualquier cosa que

necesites! Y de tu habilidad para persuadir, cautivar e impresionar la imaginacion de las demás personas depende tu exito en conseguir lo que quieres! En el siguiente capitulo vamos a un caso practico! E inmediatamente despues comenzaremos a multiplicar nuestro poder de influencia!

CASO PRACTICO

LA HISTORIA DEL CAPITAN KOPENICK

En 1906 un zapatero llamado Willheim Voigt que vivia cerca a Berlin, y desesperado por su precaria situacion financiera, sin ahorros y sin trabajo, decidió comprar un uniforme de capitan de ejercito en una tienda de ropa usada! Este uniforme era particularmente del primer regimiento de infanteria de la guardia prusiana. El uniforme le quedaba justo a la talla, y conjugaba muy bien con su gran bigote blanco y su cara madura.

Inmediatamente y con toda seguridad tomó el tren y se bajó en un barrio en el este de berlin que no estaba muy concurrido. Caminando pasó por un cuartel y aprovechando el cambio de guardia y lleno de energía reunió a 10 soldados poniendolos a sus ordenes. Uno de estos soldados queria reportar el hecho a uno de sus superiores y Willheim con completa autoridad y en una actitud serena le dijo que no era necesario, que por favor formara con el grupo.

Willheim procedió comandandolos hasta la estacion de tren

mas cercana, el cual abordan y realizan dos paradas
En la primera parada Willheim les ofrece cerveza a sus soldados y entabla una instantanea conexi3n, y en la segunda, en la estacion de destino les permiti3 almorzar para que se sintieran aun mas compenetrados con su falso capitan.

Se encontraban en kopenick, una ciudad a las afueras de berlin.

Los soldados y su capitan llegaron al ayuntamiento y ocuparon todo el edificio bloqueando todas las puertas y prohibiendo el acceso a visitantes y funcionarios.

Willheim personalizado como capitan del ejercito entra subitamente al despacho del alcalde y lo arresta a 3l y al secretario del ayuntamiento, argumentando que tenian que ser encarcelados por orden de su majestad.

Luego Willheim y su ejercito continuo mandando a otro grupo de soldados que estaban presente para que parte de

ellos sirvieran como vigilantes alrededor de todo el edificio y la otra parte como orientadores de las instalaciones del ayuntamiento.

Fue así que llegó a la oficina del cajero Von Wiltburg y con el mismo poder de persuasión logró que este le entregara la caja municipal, que contenía todos los fondos del distrito. Su argumento? El dinero debía de ser confiscado ya que se debían de investigar unas cuentas que no estaban claras.

Resultado? Willheim encarga una carroza y se transporta hasta la estación de tren, desde donde toma de un solo sorbo un vaso grande de cerveza y termina por desaparecer con rumbo a Berlín y un maletín lleno de dinero.

Días más tarde y gracias a la recompensa que ofrecían por él, fue delatado y arrestado mientras desayunaba . . . Willheim sin inmutarse y en completa tranquilidad le pidió a los guardias que esperaran a que él terminara de desayunar, a lo que ellos aceptaron sin titubear.

Fue condenado a 4 años de carcel, pero su hazaña causó tanta simpatia a la poblacion que unidos solicitaron al juez su indulgencia, así que a los dos años salió de la carcel.

Apenas salió de la carcel, paso el resto de su vida en Luxemburgo, sin ningun problema economico ya que ademas logró convencer a una viuda alemana que lo admiraba mucho por su acto de valentia, que le proveera de una pension vitalicia.

La historia de Willheim ejemplifica perfectamente el poder que tiene el arte de la persuasion sobre las personas pero no está de más resaltar la importancia de persuadir para que las personas mejoren sus vidas y hacer el bien. El mal siempre termina mal y si por el contrario nos enfocamos en persuadir con el objetivo de mejorar la vida de las personas y tu vida al mismo tiempo, solo podrás ser muy muy exitoso.

La persuasion ademas de ser un arte es una habilidad y se puede aprender. Despues de 11 años de estudio de la

persuasion y la psicologia humana he logrado descomponer a esta maravillosa herramienta de exito en ciertas claves, que si las aplicas, cultivas y pones a trabajar en conjunto, será muy difícil que alguien se resista a tu fascinante encanto, y lo mejor de todo es que las personas AMARAN ser influenciadas por ti, como si estuvieran hechizadas! ¿estas listo para desarrollar este increíble poder?

MAGNETISMO PERSONAL

El magnetismo personal podría explicarse como el ambiente atractivo y cautivador que evoca la presencia de alguien. Es como si algunas personas tuvieran una LLAMA DE ENERGIA PODEROSA y CONTAGIOSA alrededor de ellos que invita a todas las personas presentes a enfocar toda su atencion a lo que ellos hacen y dicen.

Estoy seguro que en algun punto de tu vida habrás conocido a una persona
Con magnetismo personal, y te habrás dado cuenta como logran atraer personas y personas casi sin darse cuenta!
Como si fueran un IMAN!!

Pues hay exactamente dos tipo de personas que tienen magnetismo personal:

1- los que tienen magnetismo personal a nivel inconsciente y realmente no saben como lo hacen pero todo el mundo los quiere!! Son muy pocas las personas que hacen parte de este grupo

2- y los que como yo, que no nacimos con el don de atraer a las personas pero aplicamos conscientemente LAS MISMAS TECNICAS que aplican las personas del primer grupo inconscientemente!

Esto quiere decir que los del segundo grupo, aplicamos tecnicas extraidas del analisis psicologico extenso que se le ha hecho a las personas con este poder, para asi MODELAR perfectamente la forma de actuar de estas personas y de esta manera obtener los mismos resultados que ellos obtienen con las personas! Genial no es asi?

Entonces si practicas un poco y empiezas a adoptar estas tecnicas en tu forma de ser verás que como por arte de magia tendrás la atencion y disposicion de todas las personas!, empezaremos con la primera tecnica de magnetismo personal en el siguiente capitulo.

ADQUIERE UNA MIRADA PENETRANTE

Si viste la película Anastasia de Walt Disney, tienes cierta idea de quien fue Grigori Yefimovich Rasputín. Rasputin fué un místico Ruso con una INMENSA influencia sobre la familia noble rusa del momento, la familia Romanov.

Si tenemos en cuenta que Rasputin era un campesino y llegó a ser el principal amigo y consejero de la familia Romanov es naturalmente porque tenía un gran magnetismo personal. Y era principalmente el poder de atracción que ejercían sus ojos, su mayor arma a la hora de influir a los demás.

Si quieres tener una mirada atractiva e interesante, tu mirada debe de demostrar alta autoestima y debe de ser precisa y enfocada.

Primero, para proyectar alta autoestima a través de tu

mirada, debes de abrir muy bien tus ojos, sin llegar a ser muy notorio; esto demostrará que eres muy seguro de ti mismo y no temes amplificar tu influencia visual. Las personas consciente e inconscientemente detectarán que tienes un autoestima alto y que eres muy seguro de ti mismo cuando al expresarte ABRES tus ojos. Por el contrario la gente sumisa y con baja autoestima tiende a ocultar sus ojos con los parpados y evitan tener un contacto visual preciso y enfocado . . .

Haz visto la mirada de un perro??? Esa es la mirada desenfocada y sin proposito que tenemos que evitar. Tienes que ser una persona que VIVE Y SE EXPRESA CON PROPOSITO! Y es por esto que debes de enfocar tus ojos como rayo laser en medio de las cejas de la persona que quieras magnetizar con tu influencia! ¿Por que en la mitad de las cejas? Porque es el punto central de ambos ojos y te permite dejar en un solo punto tu mirada sin tener que estar enfocando ojo por ojo, y además al estar mas arriba de los ojos tu mirada causara una sensacion de fascinacion en las personas que no podran entender!

Sentirán que tu mirada TRASPASA sus ojos y simplemente no podrán mantener el contacto visual contigo y toda su

personalidad se tornará sumisa en tu presencia. Recuerda que persuasión es la imposición de una idea sobre la otra, y no se trata de entrar en una lucha de fuerzas con todas las personas, sino de darte el status que mereces, porque recuerda, si tu no te das un valor, los demás te lo darán, y será bajo.

Practica mirandote al espejo. La mirada que estamos buscando es la mirada que hacemos cuando queremos enfocar algo y que causa una impresión de profundidad y misterio pero ABRIENDO LOS OJOS al mismo tiempo!! Esa es exactamente la mirada que queremos aplicar cuando nos enfoquemos en la mitad de las cejas de las personas, y será precisamente esa mirada fija y profunda la que los impresionará tanto. Si a esa mirada abierta y profunda le agregas una sonrisa, tienes un arma mortal!!

Si hasta el momento consideras que lo que has aprendido es de muy buena calidad, dame una buena puntuación, porque así más personas tendrán la oportunidad de aprender lo que yo enseño, gracias! Seguiremos en el siguiente capítulo con otra arma mortal de la persuasión!

VOZ DE AUTORIDAD

Habla un tono mas arriba que tu receptor. Esta es la regla de oro y te mantendrá como la autoridad en la interacción.

Simplemente escucha a la persona y cuando vayas a hablar hazlo con una voz un poco mas fuerte. Trata de que la voz provenga desde tu estomago y no desde tu garganta para que el efecto sea aun mas poderoso, esto se logra con un poco practica y el efecto en las personas es impresionante, sé la autoridad en cada una de tus conversaciones.

LENGUAJE CORPORAL

Cuando camines, hazlo dando pasos largos y decididos. Mantén tu mentón arriba y saca pecho. Hazlo sin ser muy evidente, pero empieza a ser consciente de proyectar un lenguaje corporal SEGURO y con PROPOSITO.

El lenguaje corporal representa más del 80% de tu comunicación con los demás, mientras que tus palabras solo representan el 7%! esto quiere decir que las personas te van a juzgar mucho mucho más por tu forma de mover tu cuerpo que por lo que dices! Y esto quiere decir que las expresiones faciales y los movimientos de tu cuerpo son tu mayor arma en la persuasión.

Cuando te vayas a sentar en un sofá, ocupa más espacio del normal! Siempre extiende tu cuerpo y demuestra que estás relajado. La gente tímida y con baja autoestima por lo general no ocupan mucho espacio donde están, tienen las piernas juntas y todo su cuerpo lo contraen como si pidieran disculpas por existir.

Otra cosa, exponer las partes más vulnerables de tu cuerpo

demuestra extrema seguridad y confianza en ti mismo, estas partes son el cuello y tus partes intimas, asi que deja tus manos a los lados y no cruces los brazos porque ahi estás comunicando que estás encerrado dentro de ti mismo, y eso significa que no te sientes confiado en esa situacion.

La idea es que tengas un lenguaje corporal abierto, que ocupes el mayor espacio posible, que no tapes tus partes vulnerables, manos a los lados y menton arriba, pero sobretodo que tus movimientos sean relajados, eso demuestra que tienes control y te da muy alto status.

los lideres no son alborotados, no se ha leido nunca que Winston Churchill llegara dando brincos a dar sus discursos. El principal punto es que si quieres controlar a los demás, debes empezar por controlarte a ti mismo y eso se empieza por tu lenguaje corporal.

RELAJACION

Por regla general la persona que menos se esfuerza tiene mas valor dentro de una interaccion, esto quiere decir que es la persona mas relajada, que no tiene que estar hablando todo el tiempo, saltando y llamando la atencion, el lider del grupo. Por eso cultiva el habito de estar relajado y de escuchar a las personas a razon de dos veces lo que hablas, por eso tenemos dos oidos y una boca.

Relajate y aprende a disfrutar mas de los demás que de ti mismo, no tienes que sorprender a nadie, recuerda que es el bufon el que entretiene al rey, no al reves.

HABLA CON ELEGANCIA

Elimina las muletillas de tu vocabulario, sé que son palabras que se convierten muy rapidamente en un habito, pero nos quitan mucha credibilidad como comunicadores efectivos que queremos ser. Diferenciate de la multitud y habla con elegancia.

Haz la tarea diaria de leer en tu idioma publicaciones de diferentes temas y cada vez que encuentres una palabra que no hace parte de tu lexico buscala en un diccionario, entiende bien su significado y despues escribela varias veces, la repeticion es una excelente herramienta para la memorizacion, luego inventa 5 frases que contengan esta palabra y encajen en su contexto, verás que en pocos dias te expresaras inconscientemente con mayor riqueza de palabras para darle mayor variedad de color a tus mensajes y empezarás a ser visto como una persona elocuente que inspira respeto y de mucha credibilidad. Y credibilidad es igual a autoridad, por esto debes de además empezar a gozar de una maravillosa tecnica que es la tecnica de hacer PAUSAS.....

Las pausas crean misterio, drama y tension en las personas que te escuchan porque si de repente te estoy contando algo e inesperadamente hago una pausa, tu atención y tu interés en la conversacion se incrementarán exponencialmente al instante, creando en ti la necesidad de que se termine esa pausa y se continúe con el mensaje, y es ese lapso de tiempo el tiempo que le estas comunicando a las personas que tu controlas el flujo de la comunicacion.

Cada uno de estos puntos representa un DETALLE de la interaccion y es la suma de estos detalles lo que siempre te dará el privilegio de que goces de magnetismo personal. Y Ahora que ya sabes como proyectar tu mejor imagen a las personas y obtener asi su completa atencion, continuemos con las tecnicas para lograr conectar inmediatamente con las personas! Se trata del rapport !

RAPPORT

El Rapport es la tecnica que nos permite sintonizar con las demás personas a tal punto que lleguen a pensar que nos conocen de toda la vida! y de forma rapida y automatica.

El Rapport es importante porque nos ahorra mucho esfuerzo a la hora de influir en alguien, ya que cuando conectas con alguien ya tienes mas de la mitad del camino recorrido, la verdad ya no es mucho mas el esfuerzo que debes de hacer para que esa persona comparta tu mismo punto de vista.

Es mucho mas facil convencer a alguien que te conoce o que siente que te conoce a convencer a alguien que no te conoce o que siente que no te conoce, simple, y esto es por la confianza que genera la conexion. Es obvio que no te inspira la misma confianza un negocio que te proponga un desconocido a un negocio que te proponga tu mamá! Y es por esto que es de suma importancia que a la herramienta que ya tenemos aprendida que es el magnetismo personal, le sumemos la poderosisima herramienta del RAPPORT.

En este momento puedes estar preguntandote . . . ¿pero acaso existe una tecnica para que las personas sientan que te conocen de mucho tiempo y conecten contigo? ¿no se supone que esto ocurra naturalmente al cabo de los años?

La buena noticia es que si, existe esa tecnica y no tienes que esperar años de interaccion con alguien para que esta persona sienta que CONECTA CONTIGO instantamente!

Y esto al igual que la herramienta del magnetismo personal se descubrió a traves de extensos analisis de cientos de interacciones entre personas que se conocian de muchos años, familiares y amigos, y se descubrió que todos compartian similitudes en su forma de hablar, de moverse, de expresarse y hasta similitudes en su forma de pensar y en su estado de animo! Como si una persona fuera el reflejo en un espejo de la otra!

Entonces los psicologos se preguntaron . . . ¿sera posible crear una sensacion de conexion entre extraños si uno de ellos se expresa de manera similar al otro? Si copia su lenguaje corporal? Si regula su estado de animo al mismo nivel...

Y lo que descubrieron fue impactante! Porque en un extenso test entre cientos y cientos de individuos desconocidos se logró una sensacion de conexion instantanea, cuando uno de ellos adecuaba su lenguaje corporal, tono de voz y estado animico al otro! Obviamente uno de ellos no podia saber de que se trataba el test o sino no funcionaria, era un secreto, pero en todos se obtuvieron resultados excelentes que le dieron nacimiento a la tecnica del Rapport.

Que es simple pero muy muy poderosa.

RAPPORT ENERGETICO

Cada vez que quieras conectar con alguien, relajate y visualiza con tus ojos abiertos como una energia que rodea a esa persona empieza a extenderse hasta combinarse con la energia que te rodea a ti, como si se tratase de dos esferas de luz fusionandose. Ahora dejate llevar por el estado de animo de esa persona en ese momento y fluye, no pienses, fluye ...

TE SORPRENDERÁS del ilimitado poder que liberamos desde nuestro subconsciente cada vez que visualizamos, porque el lenguaje de las imagenes, es el lenguaje de tu mente y de tu energia interior. Si realizaste este ejercicio con concentracion ya debes estar conectado energeticamente con la otra persona, y tanto tu como esa persona deben de empezar a sentir una conexion mutua progresiva.

RAPPORT CORPORAL

Una vez que conectas energeticamente con alguien, puedes empezar a copiar su lenguaje corporal con unos segundos de retraso, calcula unos 4 segundos para que no sea evidente, ya que esto debe ser un proceso 100% subconsciente para la otra persona. Entonces si por ejemplo la persona se toca la cabeza, tu a los 4 segundos te la tocas, si una persona cruza la pierna, tu a los 4 segundos la cruzas, si la persona cruza los brazos, tu los cruzas a los 4 segundos . . .

Una aclaracion, solo en esta fase de rapport, una vez que ya has dejado una primera impresion muy buena con las tecnicas de magnetismo personal puedes cruzar los brazos e interpretar un lenguaje corporal cerrado, pero SOLAMENTE SI LA PERSONA que quieres influir LO HACE.

RAPPORT LINGUISTICO

En este punto la persona ya debe sentir que te conoce de toda la vida, pero si quieres profundizar la intensidad de la sensación, empieza a copiar su tono de voz y velocidad al hablar. Si hay alguna palabra que la persona repita muy seguidamente, a esta se le llama una palabra de poder, y las palabras de poder representan excelentes oportunidades para conectar aun mas con las personas, entonces repite esa palabra de vez en cuando, pero deja que pasen unos minutos antes de pronunciarla para que el efecto sea 100% inconsciente y poderoso.

CONECTA CON LAS PERSONAS

Debes de estar muy contento con lo que has aprendido, ya tienes armas poderosísimas para ser una persona mucho mas influyente y exitosa; En los siguientes capitulos te daré las demas tecnicas para que seas una estrella de la persuasion! Si no has calificado hasta el momento mi curso, te agradeceria que lo hagas, asi puedo hacer llegar a mas personas mi conocimiento, tu opinion es muy muy importante.

TECNICAS

Bueno, hasta el momento hemos podido construir dos herramientas indispensables a la hora de influir en las personas: El magnetismo personal y El Rapport, ahora continuaremos con lo mejor!

Con las tecnicas mas avanzadas de persuasion, que al combinarlas con el magnetismo personal y el rapport, haran de ti una superestrella de la persuasion y un exito en cualquier cosa que desees emprender en tu vida, continuemos...

PACE AND LEADING y YES SET

Nadie quiere estar obligado a pensar de cierta manera o a hacer algo, es natural, los humanos queremos sentir siempre que tenemos libertad de decision. Es por esto mismo, que estas dos tecnicas representan una de las armas de persuasion mas letales y efectivas, porque estamos llevando de la mano a las personas hacia nuestro punto de vista pero PASO A PASO, desde su zona de comfort hacia nuestro objetivo. Como funciona?

Muy sencillo, logrando que la persona esté de acuerdo en varios PUNTOS que conducen a tu objetivo! Y esto se logra enunciando varias VERDADES ABSOLUTAS que sabes que esa persona no te puede negar! Para asi crear un estado cooperativo y un compromiso en esa persona!

En la psicologia existe una ley, que es la ley de la coherencia y compromiso, que dice que los humanos actuamos en consecuencia con lo que nos comprometemos! Entonces por ejemplo si tu pagas un mes de membresia en un gimnasio, vas a ir ! En sintesis esta ley nos explica que nosotros cuando nos comprometemos publicamente en algo o con alguien, somos mucho mucho mas propensos a cumplir con lo prometido. Por poner otro ejemplo, muchas

compañías utilizan este principio para crear clientes porque digamos le ofrecen a las personas una membresía gratuita que difícilmente puedan rechazar y esta estrategia causa una probabilidad muy alta de que la persona continúe usando el servicio o producto porque ya se siente comprometida al haberse relacionado con la compañía y siente que debe ser consecuente con sus actos, entonces acepta pagar el siguiente mes! Y si compañías como SPOTIFY aplican esta estrategia, ¿porque nosotros no para nuestro propio éxito? Lo que debemos hacer es incluir dentro de nuestro dialogo, TRES O CUATRO VERDADES ABSOLUTAS que sepas que tu receptor no las puede negar externa ni internamente, entonces . . . Digamos que esta persona es tu JEFE! y tu trabajas para el departamento de ventas de una compañía automotriz, entonces podrias en cualquier momento decir estas verdades absolutas:

1. Jefe, yo estoy muy feliz de trabajar en la industria automotriz porque para nadie es un secreto que los carros siempre se venden! Es un negocio que siempre irá en crecimiento sostenido, y ...
2. Como usted sabe el departamento de ventas es el motor de esta empresa porque si éste no funciona bien, de nada

sirve que estemos en una excelente industria si los vendedores no hacen bien su trabajo! Entran clientes pero se van a comprar a otra compañía si el equipo de ventas no está preparado para destacar las ventajas de nuestros carros y relacionarlas con las necesidades del cliente!

3. Yo llevo trabajando 2 años con ustedes

Hasta el momento hemos cumplido con transmitirle al señor jefe tres verdades que el no puede negar ni interna ni externamente, en su mente no puede haber ningun conflicto con estas tres ideas, SOLAMENTE UN GIGANTESCO SI, este es nuestro YES SET ! y nuestro PACE!!

Pace traduce acompasar y se refiere a inducir en la persona un estado de ritmo coherente en su mente, y esto se hace precisamente con las tres verdades! Una verdad lleva a la otra, y la otra a la otra en un ritmo coherente que conduce a una sensacion de que todo lo que estás diciendo es VERDAD que no se puede negar, y a traves del YES SET!

Veamoslo así, la mente de la persona que queremos influir o está ligada a la respuesta SI o a la respuesta NO! Punto! Yes set o NO set, y la teoria sobre el yes set y no set es que debido a esta ley de la coherencia y compromiso las personas van a sentirse comprometidas a seguir con su tren de pensamiento, con su SET, sea YES SET O NO SET y bastan solo tres o cuatro YES en su mente o tres o cuatro NO en su mente para crear un patron de compromiso! No es genial?

Hasta el momento en la mente de este jefe ya tenemos instalada esta primera fase de YES SET Y PACE . . . Ahora solo debemos conducir estas tres verdades hacia lo que tanto queremos aprovechando el estado de cooperacion y compromiso que hemos creado en el!!!

Y esa es precisamente la maravilla de esta tecnica, que tu puedes enunciar cualquier variedad de VERDADES ABSOLUTAS y así la persona receptora no emita una sola palabra, lo unico que puede hacer es ACEPTAR cada una de las verdades, porque son verdades absolutas! Y como ya dijimos, la ley de la coherencia y compromiso nos ayudará muchísimo para que esa persona que ya aceptó cada verdad absoluta, acepte nuestra peticion, porque DEBEN DE SER CONSECUENTES con sus actos! Así es la naturaleza humana! Entonces terminada esa primera fase vamos a la

siguiente, que es la fase de LEADING !!! Que es la fase de liderar! De influir! De lograr nuestros objetivos! Entonces continuando con el ejemplo anterior:

4. Jefe, yo estoy muy feliz de trabajar en la industria automotriz porque para nadie es un secreto que los carros siempre se venden! Es un negocio que siempre irá en crecimiento sostenido, y ...
5. Como usted sabe el departamento de ventas es el motor de esta empresa porque si éste no funciona bien, de nada sirve que estemos en una excelente industria si los vendedores hacen bien su trabajo! Entran clientes pero se van a comprar a otra compañía si el equipo de ventas no está preparado para destacar las ventajas de nuestros carros y relacionarlas con las necesidades del cliente!
6. Yo llevo trabajando 2 años con ustedes

Y me siento con la capacidad para ser el lider de ventas del equipo, es por esto que vengo a pedirle que me ascienda a lider de equipo.

Ya hemos lanzado el misil! Y no te puedes imaginar el PODER que tiene este misil, solo pruebalo! Pero ten en cuenta lo siguiente:

- Debes planear con antelacion muy bien cada una de las verdades absolutas que comunicarás, estas verdades deben de estar relacionadas con tu peticion u objetivo y deben de ser conducentes a tu peticion y objetivo.
- Y por ultimo debes de enunciar estas verdades conjuntamente, no por separado o sino se pierde eficacia; debes de decir las verdades una detras de la otra y terminar con tu LEADING al instante, no dejes ningun espacio, el proceso debe ser contundente e inesperado para la persona que quieras influir. No es lo mismo dirigir un mensaje rapido y contundente que contiene tres verdades absolutas y un leading a lanzar tres mensajes espaciados con un leading espaciado porque las personas tenemos memoria selectiva y a medida que varie la conversacion se variará el foco de atencion de la persona que quieres influir, asi que olvidará algunas de tus verdades y como dije se perderá mucha eficacia, asi que con seguridad y sin titubear lanza tus 3 o 4 verdades con tu leading en un mismo mensaje y lanza tu misil !!! FOX ONE !!! Los resultados te impresionarán! Ya verás!

Si yo estoy entusiasmado por lo que te estoy enseñando me imagino que tu tambien lo debes estar! Y ese es precisamente el objetivo que yo busco con mi curso, que estés muy feliz con lo que estás aprendiendo porque sabes que te servirá mucho para la vida! De las estrellas que tu me des de calificacion y de tus comentarios depende la difusion de este curso que hice con tanto esmero, gracias!

ESTRATEGIA P. E.P Y P.L.C (PIE EN LA PUERTA Y PORTAZO EN LA CARA)

Esta es otra de las tecnicas mas avanzadas que existen! Es increible! Y funciona también en base a nuestra famosa ley de la coherencia y compromiso! Vamos a los detalles!:

Estrategia P.E.P, viene de la frase Pie en la Puerta y asi como es la accion de poner un pie en la puerta de alguien, asi de prudente es esta tecnica y consiste en primero pedir un leve favor que tu sepas que la persona no se puede negar a hacer! Y una vez lo acepte o lo haga, le pides que te haga otro favor relacionado con el primer favor, pero esta vez siendo un favor mucho mas dificil de aceptar! Esta tecnica es GENIAL porque no solo cumple con el requisito de la ley de la coherencia y compromiso que casi que obliga a la persona a darte el otro favor por ser consecuente con su

primero acto, primer favor, sino que además esta técnica ACLIMATIZA a la persona llevandola de una petición poco significativa hacia una petición OBJETIVO que es mucha más difícil de rechazar que la primera, entonces una lleva a la otra de la mano logrando así cooperación instantánea!

Me pasó hace poco en París, caminando por champs elysees que se me acerca una joven a pedirme una firma para apoyar una fundación de niños sordos, y una vez accedí me preguntó al instante que cuanto iba a donar . . . Entonces la firma es la petición o favor que nadie se puede negar a hacer y después viene el favor que esta joven realmente estaba buscando que era la donación, es una estrategia muy poderosa con usos ilimitados para una mente creativa.

Juega con esta técnica, y verás que por sí sola causa resultados fantásticos!

La Estrategia P.L.C (Portazo en la cara) también funciona una maravilla, y empieza justamente donde la anterior técnica termina! Porque esta vez iniciamos haciendo una solicitud de algo muy difícil de conceder, que sabes que no te van a conceder y después de que te la rechazan, lanzas una petición increíblemente más pequeña que la primera,

que va a crear una distorsion del valor de las cosas en la mente de la persona que quieres influir.

Entonces digamos si quieres negociar una propiedad que quieres comprar puedes ofrecerle al dueño una cuarta parte de lo que te está pidiendo que sabes que es una oferta que no te va a aceptar y hasta se va a reir! Es ahí cuando le dices ok, te doy la mitad! Y en su mente el valor de la propiedad se va a distorsionar durante ese lapso de tiempo.

Otro ejemplo puede ser que le pidas a alguien prestado 15 mil dolares!!! Y cuando te digan que estás loco, le dices: ok, entonces prestame 500 dolares!! Y esto causará una distorsion en el valor del dinero gracias a la diferencia tan grande entre ambas solicitudes! Esta tecnica es genial y tiene tambien infinidad de aplicaciones!

LA PALABRA “PORQUE”

Siguiendo con nuestras tecnicas de persuasion avanzada, continuamos con la increible palabra PORQUE! Un estudio hecho por un canal de television Europeo confirmó lo que muchos de los mejores maestros de la persuasion habian descubierto de la palabra porque! Resulta que se hizo el experimento en el que un presentador de este canal se intenta colar en las filas de bancos y restaurantes e intenta convencer a las personas de que se lo permitieran, pues despues de haber intentado en mas de 120 diferentes establecimientos la tasa de exito fue de solo el 5% !!! Osea que de cada 100 personas a las que les pidio el favor solo 5 personas accedian! Nada bien!! Pues despues se hizo el mismo experimento con otro presentador que esta vez iba armado con la palabra PORQUE!! Y podia usar la excusa que fuera! Resultado? El 75% de las personas accedieron a dejarlo colar en la fila!!! Increible no???? Y esto fue solo aplicando la tecnica de la palabra PORQUE!!

Resulta que si a una persona le pedimos un favor y a ese favor le agregamos un ARGUMENTO empezando con la palabra PORQUE, se crea inmediatamente una sensacion de que lo que dices es VERDAD y es NECESARIO, por lo que acceden a tu peticion, favor o idea sin meditarlo ya que el proceso de analisis que ellos deberian de hacer lo estamos reemplazando al dar una justificacion por

adelantado, entonces ellos ya no tienen porque cuestionar nuestra peticion, favor o idea, increible no?

En cambio si lanzamos nuestras ideas, peticiones o pedimos favores dejando el vacio de la justificacion, las personas que quieres influir llenaran ese vacio con sus propios argumentos, cosa que no queremos! Asi que acostumbtrate a que cada vez que hables transmitiendo una idea o cuando pidas un favor le añadas la palabra porque y un argumento. El argumento no tiene mucha importancia, ya que en realidad lo que busca la mente de las personas es que ese vacio de la justificacion esté lleno, no importa que argumento o argumentos lo llenen. Remontandonos al ejemplo anterior del presentador colandose en las filas, el simplemente decia: “disculpa, ¿me dejarias hacerme adelante tuyo porque tengo un taxi que me está esperando y ya me tengo que ir? O disculpa ¿ me dejarias hacerme adelante tuyo PORQUE El argumento no importa! Puede ser porque estoy cumpliendo años!!! JAJAJA y el 75% de las personas lo aceptaran! No importa el argumento, solo acostumbtrate a usar la palabra porque en todo! Y ya con solo aplicar esto tu poder de influencia y persuasion será extremadamente superior al del promedio de las personas.

TECNICA AVATAR

Si viste la película Avatar, recordarás que la consciencia del protagonista era transportada a otro cuerpo que no era su cuerpo original.

Pues a esta técnica la he nombrado Técnica Avatar debido a que el nombre describe perfectamente lo que queremos realizar y es ponernos en los zapatos de las personas que queremos influir; salir un momento de nuestra cabeza y de nuestros intereses para pensar desde el punto de vista de las demás personas.

Ponerse en los zapatos de las personas que quieres influir es ASEGURAR que lo que quieres lo VAS A OBTENER! Porque estás empezando a pensar desde la perspectiva de las otras personas, entonces para influirlos solo debes pensar ‘¿Por qué esa persona debería aceptar mi idea o hacerme este favor? ¿qué podría ganar esa persona si me hace ese favor? En que se podría beneficiar?

Mira, debes de entender algo de la vida, todas las personas buscan mejorar sus propias vidas pero no estan enfocadas en arreglar la vida de los demás gratuitamente, ellos deben de ganar tambien!, Cuando tu aceptas esa realidad y empiezas a pensar desde el punto de vista de las demas personas y te empiezas a preguntar por los beneficios que

podrian obtener al acceder a tus peticiones, ahi es cuando empiezas a relacionar tus metas con las metas de los demás y empezarás a crear relaciones donde ambas partes ganen, y habrás llegado al maximo nivel de capacidad de persuasion e influencia. Por esto mismo, no ruegues jamas para que te hagan un favor, empieza a relacionar lo que quieres con lo que los demás quieren, creando un ambiente de cooperacion, no de caridad.

Si quiero convencer al director de recursos humanos de que yo soy la persona indicada para un cargo no le voy a decir que tengo 3 hijos que alimentar y necesito mucho el trabajo! jamas! Ese es problema de uno mismo y es privado, mas bien le voy a resaltar mis cualidades y habilidades y esto lo voy a relacionar con lo que el quiere para la empresa! Productividad, servicio, etc! Quien se va a negar? Si ambos ganan! Empieza a pensar en los demás, relaciona tus objetivos con el objetivo de los demás en una relacion de ganar-ganar y lanzate al ataque con las tecnicas que te he enseñado, **el mundo es tuyo.**