

Contenido

1.- Ordenes Sucesivas.....	2
2.- O arrastrado	2
3.- Porque	3
4.- Dejame contarte un secreto	3
5.- La escasez y la retirada	4
6.- El sonido más dulce del mundo	4
7.- El poder del no	5
8.- Suponer lo obvio	6
9.- Interrogadores.....	6
10.- Doble alternativa	7
11.- Pero.....	7
12. - Inclusion de referencias	8
13.- Detener el pensamiento	9
14.- Secuencia de afirmaciones	10
15.- Ordenes que indican posibilidad	10
16.- Amplificar dos razones.....	11
17.- Podría decirte...pero no lo hare	12
18.- Credibilidad	13
19.- Una persona dijo	14
20.- No es así? no te parece?	14
21.- Principios para cualquier objetivo	15
22. - English Structure	15

1.- Ordenes Sucesivas

Cuando una persona recibe información de golpe no sabe a qué orden resistirse y entonces acepta las dos de manera inconsciente, las órdenes sucesivas pueden ser parecidas

Estructura:

Orden y orden

Ejemplo

-Dale like y comparte

-Ve arriba y limpia tu cuarto

Successive Orders

When a person receives information all at once, he does not know which order to resist and then accepts both unconsciously, successive orders can be similar.

Structure:

Order and order

Example

-Like and share

-Go upstairs and clean your room

2.- O arrastrado

PRIMERO dar una razón del porque necesitamos lo que vamos a pedir, tu internamente completas la frase y dices o...

Ejemplo

-Te gustaría barajear las cartas o... claro seguro

-Hay algún problema con eso o... No para nada

-Te importaría que me coma el último o...No que va adelante

-Podría marcharme un poco antes o... Si ya terminaste claro

Or dragged

FIRST give a reason for why we need what we are going to ask for, you internally complete the sentence and say or.

Example

- Would you like to shuffle the cards or ... sure sure sure
- Is there a problem with that or... No not at all.
- Would you mind if I ate the last one or...No that goes ahead
- Could I leave a little early or... If you're done of course

3.- Porque

Conecta con la reacción de causa y efecto, la mente humana siempre persigue la causa de los efectos que observa.

Ejemplo:

- Necesito que escribas esto porque es muy importante más efectiva que: necesito que escribas esto
- Le importaría dejarme pasar porque tengo mucha prisa

Because

It connects with the reaction of cause and effect, the human mind always pursues the cause of the effects it observes.

Example:

- I need you to write this down because it is very important more effective than: I need you to write this down.
- Would you mind letting me pass because I'm in a hurry

4.- Dejame contarte un secreto

Cuando quieras que la gente se incline hacia ti y se disponga a escucharte solo di déjame contarte un secreto, en la mente del oyente se encenderá una luz que le advertirá: presta atención

Ejemplo:

-En realidad no debería de contarle esto...

-Le voy a contar un secreto

Haz el gesto de echar un vistazo por encima del hombro

Te invito a que conviertas en un secreto jugoso un comentario que habrías expresado de todos modos

Let me tell you a secret

When you want people to lean towards you and listen to you just say let me tell you a secret, a light will go on in the listener's mind warning him: pay attention.

Example:

-I really shouldn't tell you this.....

-I'm going to tell you a secret

Make the gesture of glancing over your shoulder.

I invite you to make a juicy secret out of a comment that you would have expressed anyway.

5.- La escasez y la retirada

Cuando separas a alguien de algo que desea, eso se volverá más asequible jamás lo muestres demasiado deseoso por cerrar una venta.

Scarcity and withdrawal

When you separate someone from something they want, it will become more attainable, even if you never show them you are too eager to close a sale.

6.- El sonido más dulce del mundo

A las personas les encanta oír sus nombres. Pronuncia el nombre de tu interlocutor al principio o final de tus frases

Ejemplo:

-Francisco, porque no me llamas esta noche?

Si quieres ganarte a los demás haz un esfuerzo por tener sus nombres

The sweetest sound in the world

People love to hear their names. Pronounce your interlocutor's name at the beginning or end of your sentences.

Example:

-Francisco, why don't you call me tonight?

If you want to win others over, make an effort to have their names.

7.- El poder del no

Decir "No" no significa nada para el subconsciente No hagas esto = hazlo
Es mejor decir lo que uno quiere que lo que uno no quiere

Ejemplo

No olvides las llaves => Acuérdate de las llaves

El no, siembra en la mente de las personas el pensamiento contrario al deseado
usa el siguiente esquema:

No hagas...a menos que

No se te ocurra comprar esto a menos que estés seguro

No hagas esto = despierta la curiosidad de saber por qué no?

A menos que = decir algo que la persona desea.

The power of no

Saying "No" means nothing to the subconscious Don't do this = do this
It is better to say what you want than what you don't want to say

Example

Don't forget the keys => Remember the keys

The no, sows in people's minds the opposite thought to the desired one uses the following scheme:

Don't do...unless

Don't even think about buying this unless you are sure.

Don't do this = arouse curiosity to know why not?

Unless = say something the person desires

8.- Suponer lo obvio

Las personas fingen saber de lo que hablas para no parecer ignorantes

Puedes usar:

- Como estoy seguro sabrás...
- Naturalmente te darás cuenta...
- Probablemente ya sabes que...
- Debes haber oido que...

Assuming the obvious

People pretend to know what you're talking about so they don't appear ignorant

You can use:

- As I'm sure you know...
- You'll naturally realize...
- You probably already know that...
- You must have heard that...

9.- Interrogadores

Consiste en formular preguntas con dichas palabras: cuando, donde, como

Ejemplo

- Cuando vas a arreglar tu cuarto?
- Quieres saber cómo puedes ganar dinero desde tu casa?
- Cuanto tiempo tardas en arreglar tu cuarto?

Interrogators

It consists of formulating questions with these words: when, where, how

Example

- When are you going to fix your room?
- Do you want to know how you can earn money from home?
- How long does it take you to fix your room?

10.- Doble alternativa

No preguntes abiertamente, pregunta dando opciones, al hacer esto se da por hecho que la venta o cita o cualquier cosa se hará de todas formas.

Ejemplo:

Qué fecha le viene bien para la entrega, el lunes o el martes

Double alternative

Don't ask outright, ask by giving options, by doing this it is assumed that the sale or appointment or whatever will be made anyway.

Example:

What date is good for you for delivery, Monday or Tuesday.

11.- Pero

La palabra pero niega lo dicho anteriormente, entonces la estructura queda así: comentario negativo + pero+ comentario positivo

Ejemplo:

En vez de:

Creo que eres una gran persona pero me falta conocerte

Mejor:

Me falta conocerte pero creo que eres una gran persona

But

The word but negates what was said above, so the structure looks like this:
negative comment + but+ positive comment.

Example:

Instead of:

I think you're a great person but I'm missing getting to know you.

Better:

I lack getting to know you but I think you are a great person.

12. - Inclusion de referencias

Consiste en dar instrucción sin que la mente consiente perciba

Hace referencia a una tercera persona, alguien con quien se identifique

Ejemplo

Este medicamento es muy efectivo lo he recetado a otros pacientes que mostraron una mejoría inmediata y sin ningún tipo de reacción

Inclusion of references

Consists of giving instruction without the conscious mind perceiving it.

It refers to a third person, someone with whom it identifies.

Example

This medication is very effective and I have prescribed it to other patients who showed an immediate improvement without any reaction.

13.- Detener el pensamiento

Es una manera de dar una orden

1 era orden

Detente por un momento

2nda orden

Piensa solamente en (lo que quiero que haga)

La primera orden obliga a cualquier persona a concentrarse en lo que tienes que decir

La segunda orden dirigirá su atención a nuestra orden, se le invita a la persona a imaginarlo

Ejemplo:

Detente por un momento y piensa únicamente en todo lo que vas ahorrar cuando compres esta lavadora de nueva generación

Stopping the thought

Is a way of giving an order

1 was order

Stop for a moment

2nd command

Think only of (what I want you to do)

The first order forces any person to concentrate on what you have to say.

The second command will direct their attention to our command, the person is invited to imagine it.

Example:

Stop for a moment and think only about how much you will save when you buy this new generation washing machine.

14.- Secuencia de afirmaciones

Cuantas más veces logremos que se produzca un si tanto más probable es que logremos influir en el

Ejemplo:

He trabajado todo el día (si), cuido de los niños (si), llevo los gastos de la casa (si), Entonces, no crees que me merezco unas vacaciones? (si)

Sequence of affirmations

The more times we get a yes the more likely it is that we will be able to influence it.

Example:

I have worked all day (yes), I take care of the children (yes), I carry the household expenses (yes),
So, don't you think I deserve a vacation? (yes)

15.- Ordenes que indican posibilidad

A las personas no les gusta recibir órdenes, podemos usar estas estructuras para dar órdenes a los demás:

Tal vez, Puede ser

Ejemplo

-Puede que te des cuenta que lo que sientes por mi cambiara con el paso del tiempo

-Tal vez usted ya haya tomado una decisión y quiera que llevemos la sala a su casa hoy mismo

Orders that indicate possibility

People don't like to take orders, we can use these structures to give orders to others:

Maybe, May be

Example

-May be you realize that how you feel about me will change over time.

-Maybe you have already made up your mind and want us to bring the living room to your house today.

16.- Amplificar dos razones

Se dan dos órdenes seguidas

Estructura de órdenes:

- 1.- "En este momento no es importante (lo que quieres que no haga)"
- 2.- "lo importante es (lo que quiere que haga)"

Estoy dando dos razones a tu mente para actuar, una de forma indirecta y otra de forma directa.

Ejemplo:

Ahora no es importante que recuerdes las ventajas y beneficios que te mencione de este celular, lo importante es que aproveches el precio tan económico por el que te lo vas a llevar hoy.

Amplify two reasons

Two orders are given in a row

Order structure:

1. - "Right now it is not important (what you want me not to do)" 2.
2. - "what is important is (what you want me to do)"

I am giving two reasons to your mind to act, one indirectly and one directly.

Example:

Now it is not important that you remember the advantages and benefits that I mentioned about this cell phone, what is important is that you take advantage of the very cheap price for which you are going to get it today.

17.- Podría decirte...pero no lo hare

A nadie le gusta que le digan lo que tiene que hacer. Crea tus mensajes con este patrón así no generaras resistencia ni desacuerdo:

Podría decirte...pero no lo hare

Ejemplo:

Podría decirte que estas cometiendo un error pero no lo hare tienes que darte cuenta por ti mismo.

I could tell you...but I won't.

No one likes to be told what to do. Create your messages with this pattern so you won't generate resistance or disagreement:

I could tell you...but I won't.

Example:

I could tell you that you are making a mistake but I won't you have to figure it out for yourself.

18.- Credibilidad

Nunca le cuentes a otra persona más de lo que pueda creer porque pensara que estas exagerando y generaras desconfianza en tu interlocutor. Demuestra algunos aspectos negativos de tu producto y así conseguirás disminuir el interés del receptor por intentar encontrarlo dejando que se centre únicamente en los beneficios

Ejemplo

Somos nuevos en el mercado y aún estamos mejorando nuestro servicio de mensajería exprés (aspectos negativos), sabia usted que ya contamos con lo más nuevo en tecnología y precios muy accesibles?

Otra forma de credibilidad es siendo precisos, decir cosas precisas, y obvio saber demostrarlas

Ejemplo

Usted ha perdido 28.5 kilos

Credibility

Never tell another person more than he/she can believe because he/she will think you are exaggerating and you will generate distrust in your interlocutor. Show some negative aspects of your product and this way you will diminish the receiver's interest in trying to find it, leaving him/her to focus only on the benefits.

Example

We are new in the market and we are still improving our express courier service (negative aspects), did you know that we already have the latest technology and very affordable prices?

Another form of credibility is being precise, saying precise things, and obviously knowing how to demonstrate them.

Example

You have lost 28.5 kilos

19.- Una persona dijo

Estas utilizando una orden encubierta, puedes expresar lo que quieras a tu interlocutor debido a que su mente no va a generar resistencia, fue otra persona la que dijo, tu no

Ejemplo:

A mi amiga le paso algo muy extraño, estaba en un bar y alguien le dijo, tu estas enamorada de mí y tienes unas ganas incontrolables de darme un beso.

One person said

You are using a covert command, you can express whatever you want to your interlocutor because his mind will not generate resistance, it was someone else who said, not you.

Example:

Something very strange happened to my friend, she was in a bar and someone said to her, you are in love with me and you have an uncontrollable urge to kiss me.

20.- No es así? no te parece?

Es fácil aplicar estos patrones de manipulación, no es así?

Isn't it? don't you think so?

It is easy to apply these manipulation patterns, isn't it?

21.- Principios para cualquier objetivo

- Divide y vencerás
- Repetición es la madre de toda habilidad
- Si no puedes explicar algo de forma sencilla es porque no lo has entendido bien
- Cuando no te puedas concentrar al resolver/estudiar algo (porque tus pensamientos hacen mucho ruido dentro de ti), entonces describe todo en voz alta

Principles for any objective

- Divide and conquer
- Repetition is the mother of all skill
- If you can't explain something in a simple way, it's because you haven't understood it well.
- When you can't concentrate when solving/studying something (because your thoughts are making too much noise inside you), then describe everything out loud.

22. - English Structure

1. - Word order

1. - Subject + verb + object (Active voice)
2. - Object + ToBe + verb + by + subject (Passive voice)

2. - English questions structure

1. - Say it in a present tense sentence
2. - Add a question word at the beginning of the sentence
3. - Add the 5'w before the question if it is necessary

Example:

1. - You run on the beach

2. - **Do** you run on the beach? (Question word do at the beginning)

Does he run on the beach?

Could you run on the beach?

Would you run on the beach?

Will you run on the beach?

3. - **What do** you run on the beach?

Why does he run on the beach?

When could you run on the beach?

Where would you run on the beach?

Which will you run on the beach?

3. - Exercise to translate

1. - Try translating in active voice

2. - if you can't, try translating in passive voice (See word order above)

Note: To know how to translate without error, you can try changing the verb from present to past participle and see what matches with that.