

TotalAtraccion Presenta...



El Efecto de Tus Palabras

Nivel 1

Persuade y Convince a Quien Quieras de lo que Quieras

Total
Atraccion

El Efecto de Tus Palabras – Nivel 1

El **Efecto** de Tus Palabras

Nivel I

Persuade y convence a cualquier mujer de lo que quieras

Por: Manuel Jesús

Creador de TotalAtraccion



<http://TotalAtraccion.com>

Aviso de Copyright y Extensión de responsabilidad legal

Este libro electrónico es exclusivamente para uso personal.

1. No puede transferirse
2. No puede venderse

El presente libro electrónico está protegido por las leyes de Derechos de Autor Internacionales.

Esta estrictamente prohibido cualquier uso de acción de compartir, reproducción, robo o distribución no autorizados del presente libro electrónico, mediante cualquier método.

Extensión de responsabilidad

Al leer el presente libro, usted acuerda que al utilizar este material, se atenderá a todas las leyes y valores que su persona y país han decidido practicar.

También acuerda que el autor del presente material no será responsable por cualquier consecuencia de cualquier acción irresponsable que usted tome.

Para decirlo claramente: Usted es responsable de su propio comportamiento y espero que actúe con gran responsabilidad.

**Todo lo que encontrará aquí es una transcripción del Seminario
Virtual El Efecto de Tus Palabras – Nivel 1- Tal y como se
desarrolló en vivo**

Nota: Encontrarás algunos aspectos escritos que no están hechos acorde a las reglas ortográficas, esto está hecho a propósito para generar ciertos beneficios dentro de tu mente.

Introducción

En este momento en el que ya está listo el libreto, ya están listos los actores para empezar a actuar en base a ese libreto, los camarógrafos y editores ya están totalmente atentos, justo en este momento llega el productor y dice: 3, 2, 1, acción.

Hola que tal campeón, te saluda tu amigo Manuel Jesús, creador de TotalAtracción y te doy la bienvenida a este seminario virtual “El Efecto de Tus Palabras – Nivel 1”, así es nivel 1, está dividido en tres niveles y el día de hoy vamos a llevar a cabo este primer nivel.

Te repito una vez más, Seminario Virtual “El Efecto de Tus Palabras”, el efecto que tú puedes dar a través de tus propias palabras, así es, cada vez que tú te estas comunicando con una persona, con una mujer, con tu amigo, con tus familiares, independientemente de con quién te estés comunicando estas causando un efecto en esa otra persona y eso es a lo que me refiero cuando digo el efecto de tus palabras.

No puedes no excluir el no causar ese efecto, siempre lo estás causando y la mayoría de las veces lo haces de una manera inconsciente. Lo que va a empezar a suceder a partir de hoy es que lo vas a empezar a hacer de manera consciente, tú te vas a concientizar exactamente de lo que quieres lograr, ¿Qué quieres lograr de la otra persona? ¿Qué quieres obtener? entonces en base a eso que tú quieres obtener vas a empezar de una manera consciente a causar ese efecto por medio de tus propias palabras.

Esto es muy poderoso y es importante que comprendas que lo debes utilizar de una manera correcta y adecuada porque las palabras tienen un gran poder, un gran potencial. Con una palabra puedes hacer llorar a alguien y con otra palabra puedes hacer reír a alguien. ¿Y qué ganas cuando haces tú llorar a alguien? Visto esta que ganas más cuando tú haces sonreír a alguien, ese es el efecto, el efecto de tus palabras.

Y eso es parte de lo que el día de hoy vas a aprender aquí, vas a aplicar el efecto, causar ese efecto en la persona que está conversando contigo, sea quien sea, sea tu esposa, tu novia, tu amiga, tu amigo, tu jefe de trabajo, porque el efecto de tus palabras nivel 1 lo puedes aplicar en cualquier contexto. De hecho quiero que sepas que vamos a empezar explicándote todo lo que está detrás del efecto de tus palabras, toda la estrategia de fondo para que la comprendas en su amplitud y una vez que ya la comprendas la vamos a llevar más específicamente al contexto de aplicarlo con las mujeres porque el efecto de tus palabras se trata de persuadir y convencer a quien quieras de lo que quieras, a tu jefe de trabajo y si no tienes trabajo, que tal aplicarlo cuando vayas a una entrevista, aplicarlo para que te den ese trabajo, que te parece que cuando presentes un proyecto en una empresa te acepten ese proyecto.

Lo que quiero que comprendas es que lo vas a poder aplicar en donde quieras y muy específicamente con las mujeres. Y este seminario se trata exactamente de eso, de cómo puedes tú causar ese efecto en una mujer, por supuesto que lo vamos a ver a detalle pero te repito una vez más que vamos a empezar explicándote toda la estrategia de fondo.

Y algo que tienes que comprender es que te voy a explicar la estrategia más no la táctica, yo puedo decirte o más bien darte algunos abridores para que tu vayas y los apliques con las mujeres, abridores poderosos pero que pasa con eso, que se convierte solamente en una táctica y una táctica es algo que funciona solamente para un determinado contexto. Si una táctica, en este caso retomando el ejemplo de un abridor, si te funciona cuando estabas en un antro, tú puedes decir: ese abridor es bueno, lo voy a aplicar ahora que vaya al supermercado, lo aplicas y resulta con no te funciona, no tuviste el mismo resultado, ¿Por qué? Porque el contexto cambio, tu solamente sabías aplicar la táctica, no sabías que es lo que había de fondo, no sabías la estrategia completa y cuando tú sabes la estrategia completa puedes aplicar lo que quieras a cualquier contexto.

Esa es la importancia de aprender siempre en base a estrategias, vamos a olvidarnos ahora de las tácticas y vamos a enfocarnos solo en la estrategia, en lo que hay de fondo porque es lo más importante.

Quiero que te imagines por un momento que algún mueble de tu casa lo encuentras mojado porque resulta que hay una gotera en el techo y cada vez que llueve ese

mueble se moja. Entonces llega tú, agarras un trapo y secas el mueble, lo secas, eliminas toda el agua sobre el mueble y luego piensas, listo, el problema se acabó.

Resulta que pasan los días y por efecto del clima vuelve a llover, el techo vuelve a gotear y vuelves a encontrar ese mueble mojado.

¿Qué es lo que está sucediendo ahí? Estas colocando una táctica, la táctica de tomar un trapo y secar el mueble, no estas aplicando la estrategia de fondo, que es lo que hay de fondo, de fondo hay una gotera en el techo, *lo mejor es arreglar la gotera* para que jamás vuelva a mojarse tu mueble.

Es lo mismo con las mujeres, si tú le aplicas una táctica y no sabes qué hay de fondo, que es lo que la causa, entonces te puede funcionar una vez, tal vez dos, tres pero no cuatro ni cinco, es importante que comprendas esto, porque *ahora que lo estás comprendiendo* y sabes la importancia de aplicar estrategias, *tu mente va a empezar a trabajar hoy* para que tú te vuelvas un estratega y cuando tú seas un estratega es entonces que te vas a convertir en un hombre capaz de persuadir y convencer a cualquier mujer de lo que quieras.

Porque aquel que va y aplica tácticas puede persuadir y convencer, más sin embargo no siempre lo va a lograr, por lo tanto no es bueno, no es un experto en esa temática, el que sabe la estrategia de fondo y es un estratega se convierte en un experto porque ante cualquier chica puede lograr su objetivo, puede persuadirla y puede convencerla.

Y algo que es importante que comprendas es que esto no se trata de algo... vamos a llamarlo "mágico". No, esto no es algo "mágico" esto es algo en donde el resultado se va a dar conforme lo vayas aplicando. Se trata de tomar acción, de perseverar y una vez que estás accionando y perseverando es ahí en donde vas a empezar a obtener resultados porque ciertamente nunca sabes que es lo que va suceder hasta que lo haces, hasta que tomas acción porque después de la acción es que viene el resultado.

Y eso es el "El Efecto de Tus Palabras" causar algo en la otra persona, causar algo en la mujer, algo acorde a lo que tú quieres porque cuando causes ese algo es que ella va a empezar a aceptarlo. Una vez más te voy a repetir que el efecto de tus palabras

no es algo mágico ni una receta, no son tácticas y sí son estrategias... estrategias que tú tienes que salir a la calle y aplicar, tienes que tomar acción. Si después de esto te quedas ahí en tu casa esperando que las cosas sucedan, jamás van a suceder, tienes que salir ahí afuera.

Ciertamente “El Efecto de Tus Palabras” por sí solo no funciona, *eres tu quien tiene toda la capacidad de hacer que funcione.*

El viaje inicia

Recuerdo que una ocasión, en una universidad un grupo de alumnos se estaban *preparando para realizar un viaje* escolar y cada uno de ellos empezó a empacar todo lo que ellos pensaban que iban a necesitar en ese viaje, unos empacaron su ropa preferida, otros empacaron aquellos discos que contenían su música preferida, otros prepararon y empacaron sus alimentos preferidos. Cada uno así empezó a empacar todo lo que necesitaban todo... lo que ellos pensaban que necesitaban para ese viaje.

Y así empezaron a llegar cada uno a la universidad, ahí se reunieron. Todos iban a cargo de dos maestros, dos maestros de universidad, uno *era muy joven, veintitantos años* y el otro era un poco mayor, decía que era el que *más experiencia tiene*. Así todos subieron a bordo a un camión y *emprendieron el viaje...*

...*El viaje inicio*. En eso uno de los maestros dentro del camión se puso de pie y pregunto a los alumnos, *¿Empacaron todo lo que necesitan para este maravilloso viaje? ¿Traes contigo lo necesario? ¿Traes contigo lo que vas a necesitar?* Los alumnos empezaron a responder “Sí, traje mi ropa preferida” “claro, traigo mi comida preferida” “por supuesto traigo la mejor de las músicas”

El maestro sonrió y dijo “eso es importante pero aún *más importante es lo que siempre traes contigo y no es necesario empacarlo*”

Los alumnos un tanto sorprendidos empezaron a preguntar qué era eso que siempre traían consigo mismo y no necesitaban empacar y el maestro con aquel toque de sabiduría que lo caracteriza les dijo *“tu mente y tus palabras siempre te acompañan, siempre están contigo y con ellas aun no trayendo esa ropa, esos alimentos y esa música, los puedes conseguir”*

Los recursos ya están en ti y por eso y más te digo que pongas tu mirada en las estrellas y tus pies sobre la tierra y que en este instante que estás viviendo el efecto de tus palabras te pongas la ropa adecuada para la ocasión y lo curioso es que no estamos hablando de ropa.

*Y tu mente inconsciente empieza a hacer ajustes convenientes y necesarios para que el efecto de tus palabras surja en ti y al cabo de unos minutos, horas, puedas **tu estar implementando este efecto** de una forma correcta y adecuada para ti y para los que te rodean, porque esto es posible, tan posible como que estás leyendo estas palabras.*

¿Qué es el efecto de tus palabras?

¿Y qué es el Efecto de Tus Palabras?

Ya dijimos que no es algo mágico, no es una receta, entonces, ¿Qué es el Efecto de Tus Palabras?...

Es un sistema que te permite desarrollar la habilidad de persuadir y convencer a cualquier mujer de lo que quieras. Y ciertamente convencer a quien quieras de lo que quieras, tal como te lo decía hace un momento, más sin embargo aquí lo vamos a enfocar en persuadir y convencer a cualquier mujer de lo que tú quieras.

Quiero que por un momento te des la oportunidad de pensar, imaginar que es lo que quieres lograr porque si vas a persuadir y convencer a alguien primeramente debes

saber de qué la vas a persuadir y convencer, es decir, cuál es tu objetivo, tu propósito, que es lo que quieres lograr.

¿Quieres una próxima cita?

¿Su número de teléfono?

¿Un beso?

¿Qué sea tu novia?

¿Tú esposa?

¿Qué es lo que tú quieres?

Date la oportunidad de imaginarte ahora mismo que es lo que tú quieres, defínelo ahora en este instante, piénsalo, tal vez ya lo tienes claro, tal vez no, sea como sea date la oportunidad de imaginarlo en este momento, tú mente es poderosa, tú mente está leyendo mis palabras, está leyendo todo lo que yo escribo y sabe que es conveniente para ti imaginar porque cuando imaginas algo, para tu mente es real y es más fácil el que lo hagas, así que date la oportunidad, por eso y más...

...Le pido a tu mente inconsciente que traiga en este instante a ti las imágenes correctas de lo que tú quieres lograr, quieres darle un beso, imagínate dándole un beso, quieres que sea tu novia, imagínate pidiéndole que lo sea y ella te dice que sí, en este instante imagínalo, eso es.

Comunicación Eficaz

Ahora vamos a ver que es en sí comunicación eficaz, porque si vamos a hablar del efecto de tus palabras significa que nos vamos a estar comunicando y para eso es importante que sepamos lo que es la comunicación eficaz.

La comunicación en si es el acto por el cual un individuo establece con otro un contacto que le permite transmitir una información. Quiero que lo leas nuevamente y lo captes...

La comunicación es el acto por el cual un individuo establece con otro un contacto que le permite transmitir una información.

Dicho en palabras más comunes, la comunicación es cuando tú estás platicando con otra persona, cuando tú estás platicando con ella, lo que marca ahí la diferencia es lo que tú dices y como lo dices y se convierte en eficaz cuando haces que ella tenga las emociones correctas.

Cada vez que tu estas comunicando algo estás aplicando el efecto de tus palabras y ese efecto en si es la emoción que causas en ella, en esa mujer, por ejemplo, si tú estás platicando con ella y lo que tú quieres es una próxima cita y en la plática haces que ella se sienta mal porque están hablando de situaciones pasadas en donde ocurrió algo no muy favorable, ella va a empezar a sentirse mal y ese va ser el efecto de tus palabras para ella en ese momento y cuando tu hagas la invitación a tener una próxima cita lo más seguro es que la rechace, porque lo que va a ocurrir es que ella va a asociar esa emoción que tu causaste al estar platicando de algo no muy favorable con una próxima cita contigo...

Ella va a pensar algo como... "y si salgo con él y seguimos hablando de esto me voy a seguir sintiendo igual, mejor es decirle que no, sí, voy a ponerle un pretexto para no salir con él." Por el contrario si ahora empiezas a generar esas emociones correctas y adecuadas, continuando con el ejemplo en donde quieres una próxima cita, entonces, habla de algo emocionante, pueden ser cosas pasadas, futuras o presentes pero emocionantes "fíjate que el fin de semana pasado fui a tal lugar y me la pase increíble porque ocurrió esto y aquello" Así ella va a empezar a sentirse bien, se va a empapar de esa emoción con la que tú lo estás contando, del efecto de tus palabras. Y cuando hagas la invitación a tener una próxima cita ella va a pensar algo como "este chico me hace sentir bien, creo que es buena idea volver a salir con él, sí acepto, vamos"

Ese es parte del efecto de tus palabras, es tener una comunicación eficaz.

---Comunicación eficaz = Emociones

Y yo te pregunto a ti:

¿Qué emociones has venido generando en las mujeres?

Si *te enfocas solamente por un momento* en alguna situación en donde ocurrió algo desfavorable con una mujer, un rechazo, cuando ella te dijo un rotundo no, ¿Qué ocurrió en ese momento? ¿De qué estaban platicando? ¿Qué es lo que le dijiste? ¿Cómo se lo dijiste? ¿Qué emoción generaste en ella? Es importante que evalúes esto ahora mismo... ¿Qué emoción generaste en ella?

Y si nos vamos a la contraparte y *te enfocas ahora* en una situación favorable en donde ella te dijo sí, donde ella aceptó salir contigo, ¿Qué le dijiste? ¿Cómo se lo dijiste? ¿De qué estaban hablando? ¿Qué emoción generaste en ella? Evalúa esto y te vas a dar cuenta de que cuando ella te dijo no es porque la emoción que generaste en ella por medio de tus palabras no fue muy positiva y cuando ella te dio un si es porque generaste en ella una emoción sumamente positiva. Evalúa esto.

Evaluar es una gran herramienta, es una gran estrategia, es más que una táctica, es una gran estrategia porque te das cuenta de lo que has hecho bien y de lo que has hecho mal y así puedes dejar de hacer lo que estás haciendo mal y hacer más de lo que *estás haciendo bien*.

¡Porque ciertamente, si tú sigues haciendo lo mismo – vas a seguir obteniendo los mismo resultados!

---Evalúa constantemente lo que estás haciendo---

Y empieza a hacer menos de lo que no te da resultados y ahora has más de lo que si te da resultados.

Tipos de comunicación

¿Qué acaso comunicación no es solamente platicar con otra persona? ¿Cómo es que existen diferentes tipos de comunicación? A ok. La comunicación cuando estoy hablando con una persona, la comunicación cuando estoy chateando con otra persona, cuando estoy en el Facebook, en el Twitter, ahí me estoy comunicando, sí, eso es comunicación, más sin embargo no me estoy refiriendo a eso.

Me refiero al primer tipo de comunicación que es:

1. Interna

La comunicación interna es la comunicación que tienes contigo mismo.

Y la otra comunicación es:

2. Externa

Es la comunicación que tienes con otra persona.

¿Cuál de las dos es más importante? ¿Interna o externa? Las dos son importantes, no puedes no excluir una de la otra. Para tener una buena comunicación externa tienes que tener primeramente una buena comunicación interna y para tener una buena comunicación interna tienes que saber qué es lo que está sucediendo haya afuera, en el exterior, ambas van de la mano, no puedes no excluir una de la otra.

¿Cómo te comunicas contigo mismo?

Alguna vez has llegado ante una mujer a conocerla, preguntarle su nombre, resulta que ella te rechaza y te dice algo como “lo siento pero yo tengo novio y no puedo estar platicando contigo” Tal vez ha habido alguna ocasión en la que te ha ocurrido eso y muy probablemente déjame decirte que ella ni siquiera tenía novio, te lo dijo como parte de una estrategia de ella, la estrategia de poner un pretexto para que tú te vayas de su lado. Y ¿Por qué quería ella que tú te fueras de su lado? Porque estás dando a percibir algo que a ella le desagrada.

Tú llegas ahí sintiéndote muy temeroso y ella percibe eso, tú le preguntas todo nervioso “hola ¿Cómo te llamas?” Y ella percibe eso, las mujeres no quieren un hombre así, no quieren platicar con alguien así, quieren a alguien divertido y seguro de sí mismo. Ese nerviosismo, ese miedo se da porque previamente no has tenido una buena comunicación interna contigo mismo.

Resulta que estás ahí en un bar, en un antro tomándote una copa, cercas de ti se encuentra una chica muy atractiva y en ese instante empiezas a comunicarte contigo mismo “*tengo que acercarme a esta mujer*, tengo que conocerla” y algo dentro de ti te decía “te va a ocurrir lo mismo de siempre, te va a rechazar, te va a decir que tiene novio” “No, no, *yo puedo*” *Te levantas y empiezas a caminar* hacia donde esta ella y justo cuando vas caminando hacia ella algo interno te dice “te va a rechazar, no *sirves para esto*” Eso es comunicación interna.

Que diferente sería si te dices a ti mismo “*vamos tu puedes*, claro que puedes, acércate diviértete” Jamás vas a saber lo que va a ocurrir hasta que te acerques. Nada por perder y todo por ganar, recuerda “tú puedes – claro que puedes”

Esto es comunicación interna, evalúa, recuerda que la evaluación es importante, evalúa que te dices a ti mismo cuando sientes esas ganas, ese deseo de acercarte a ella y si encuentras algo que no te gusta empieza a cambiarlo ahora, di algo más positivo.

Aquí es importante hablar un poco sobre la creencia porque resulta que cuando empieces a decirte algo positivo que te motive, tu mente inconsciente que es tan sabia y sabe lo que hay ahí programado te va a empezar a decir “no es cierto, no puedes, ya lo has intentado anteriormente y no has podido, siempre lo mismo, el rechazo está hecho para ti”

Eso que te decía tu mente inconsciente empieza a *cambiar ahora*. No importa que por solo un instante tu mente inconsciente te diga eso, tu sigue adelante, sigue motivándote a ti mismo a través de esa comunicación interna “si es cierto, me habían rechazado, tiempo pasado, *el presente lo hago yo y en este presente construyo mi futuro*” Comunicación interna.

Ahora, la comunicación externa es la comunicación que tienes con otras personas, el efecto de tus palabras esta tanto en la interna como en la externa. Cada vez que tú estas platicando con alguien más estas teniendo una comunicación externa, cuando estás con una mujer, cuando estás exponiendo ante un público, en este momento que estás leyendo mis palabras yo estoy teniendo una comunicación externa, pero ojo, quiero que comprendas lo siguiente...

Cuando tu estas teniendo una comunicación externa al mismo tiempo estas teniendo una comunicación interna porque lo que dices primeramente lo procesas dentro de tu mente y en todo tu cuerpo a través de emociones, entonces lo interno se convierte en externo, por eso la importancia de hablarte a ti mismo y decirte cosas como “tú puedes – claro que puedes” porque eso lo vas a sentir, te va ser entrar en un estado emocional muy positivo y muy poderoso y cuando estés ahí frente a una mujer se va a reflejar eso con lo que tú digas. Te vas a sorprender de lo que digas, vas a decir cosas positivas y agradables, cosas que creías jamás poder decir pero va a empezar a surgir ahora porque el efecto de tus palabras está causando efecto en ti, recuerda que ya te estas poniendo la ropa adecuada para la ocasión y lo curioso es que no estamos hablando de ropa

Factores de la comunicación

Existen algunos factores dentro de la comunicación que hay que tomar en cuenta, no se puede no excluir estos factores pero si se puede no tomarlos en cuenta y si haces esto vas a empezar a obtener resultados medianos, hay que tomarlos en cuenta.

Me refiero primeramente al:

--Emisor:

Es la persona que emite un mensaje.

En este caso yo estoy aquí escribiendo, dictando este seminario, el emisor soy yo. Cuando tú estés conversando con una mujer, justo cuando tú estés platicando, le estés contando algo, vas a ser tú en ese momento el emisor.

El que dice algo, el que cuenta la historia, el que hace la invitación, el que habla, el que comunica, el que está efectuando el efecto de sus palabras, es el emisor.

--Receptor

Es la persona que recibe el mensaje.

En este momento que estoy dictando el mensaje tú eres el receptor porque estás escuchando mi voz y estas recibiendo este mensaje que yo te estoy dando. Cuando tú estés conversando con ella, entonces la chica va a ser la receptora que va a estar recibiendo tu mensaje y más allá del mensaje va a estar recibiendo el efecto de tus palabras.

--Mensaje

Luego tenemos en sí lo que es el mensaje que es el contenido de la información que se envía, es muy importante tomar en cuenta el mensaje porque decir lo mismo de diferentes maneras puede causar emociones distintas y por lo tanto llevarte a resultados distintos. No es lo mismo decirle por ejemplo a una mujer...

"La verdad que cuando llegue me la estaba pasando increíble" cuando lo que tú quieres decirle es que te la estás pasando increíble en ese momento, en ese instante. Si le dices "cuando llegue y me senté contigo me la estaba pasando increíble" le estas dando a entender que te la estabas pasando, de tiempo pasado, o sea que ya no, entonces ella ya no va a querer estar contigo.

Si por el contrario le dices algo como “me la estoy pasando increíble contigo en este momento” Entonces ella va a saber que su compañía te está haciendo bien.

Este es un ejemplo básico pero que te va ayudar a entenderlo y a comprenderlo. Puedes decir dos cosas de distinta manera y obtener un resultado diferente. He ahí la importancia de tomar en cuenta el mensaje. Y si ya sabes lo que vas a decir y como lo vas a decir hay que tomar en cuenta el...

--Canal

Es el medio por el que se envía el mensaje.

En este caso el medio es esta plataforma que estamos utilizando para realizar el seminario, cuando tu estés frente a una mujer tu canal va ser tu lingüística, tu comunicación verbal y a la par tu lenguaje corporal porque te comunicas tanto verbalmente como corporalmente, analízalo, cuando estas platicando estas moviendo tu cuerpo, tus manos, tu cara, haces gestos y eso lo haces de una manera inconsciente, empieza hoy a ser consciente de eso para que juegue a tu favor.

También tenemos lo que es el...

--Código

Signos y reglas empleados para enviar el mensaje. Tal y como cuando estás escribiendo, punto y seguido, punto final, coma, punto y coma. Es lo mismo cuando te estas comunicando verbalmente.

Te voy a poner un ejemplo si yo te digo:

“el efecto de tus palabras te va ayudar a que tú seas capaz de persuadir y convencer a cualquier mujer de lo que quieras” No utilice ninguna coma, ningún código.

Ahora utilizando códigos sería “El efecto de tus palabras, te va ayudar a que seas capaz de persuadir y convencer, a cualquier mujer de lo que quieras.” No sé si ya estas captando la diferencia. “No sé si ya estas captando la diferencia en el ejemplo que te acabo de poner” porque “No sé, si ya estás captando, la diferencia en el ejemplo que te acabo de poner.”

Códigos, utilizar espacios, comas, puntos, incluso cuando estás comunicándote verbalmente.

Y muy importante...

---El contexto

Es la situación en la que se produce la comunicación

No es lo mismo declarártele a una mujer dentro de un antro que hacerlo en una cena romántica, te aseguro que vas a obtener mejores resultados en la cena romántica porque el contexto es acorde a lo que quieres comunicar, entonces, cuida que tu contexto sea acorde a eso que quieres comunicar, al mensaje que vas a emitir, al efecto de tus palabras.

La Voz

Algo que tienes que tomar muy en cuenta al momento de emitir tu mensaje es la voz, el cual es el mejor instrumento para transmitir tu mensaje combinado con ese lenguaje corporal que ya te venía comentando. Y es importante que sepas todo lo que interviene dentro de la voz y el camino de la voz es el siguiente:

Los pulmones suben el aire al diafragma, del diafragma pasa a las cuerdas bucales haciendo una resonancia y luego llega a la boca donde se emite el sonido, la voz.

El camino es:

Pulmones – Diafragma – Cuerda bucales – Boca

Imagínate por un momento que estas en un concierto, está ahí tocando tu grupo preferido, un grupo de rock, balada, romántico, el que tú quieras, tu grupo preferido está tocando, tú estás en el concierto y resulta que los micrófonos, las bocinas y todo el equipo de sonido está en mal estado y se escucha pésimo (ssshhhhhh) ¿Crees que disfrutarías a lo grande ese concierto?

Imagina ahora por otro lado que estás en ese mismo concierto y el micrófono, las bocinas y todo el equipo de sonido es de la mejor calidad que hay y está en las mejores condiciones y todo se escucha muy clarito ¿Qué tanto más disfrutarías del concierto?

Es lo mismo cuando emites tu mensaje, cuando estás implementando el efecto de tus palabras, si tu voz suena mal no vas a dar un buen mensaje, no vas a causar en ella lo que tú quieres causar “porque no tener una buena voz es igual a que ella rechace tu mensaje” Va a rechazar el mensaje porque no lo estás emitiendo con elegancia, no lo estás emitiendo con una buena voz y cuando tu emites un mensaje tomando en cuenta tu aire, esa resonancia, haciendo que tus palabras se entiendan com-ple-ta-men-te vas a empezar a obtener mejores resultados al momento de estarte comunicando.

Los elementos más importantes dentro de la voz son:

1. La respiración

Con respiración me refiero a inhalar y exhalar, muchas veces estás hablando y te vas quedando sin aire y ya no se escucha ni se entiende lo que estás diciendo, así es, te vas quedando sin aire y ya no se entiende lo que estás diciendo, siempre debes de estar respirando profundamente, inhalar y exhalar, si se te acaba el aire, detente, respira y luego sigue comunicándote.

2. La gesticulación

La gesticulación es abrir bien tu boca, movimientos faciales para que todas tus palabras se entiendan, si yo en este momento no gesticulo de una buena manera yo creo que lo que puede ocurrir es que no se va a entender bien. Por el contrario si yo estoy gesticulando de una buena manera, mi voz sale con más fuerza y es más entendible lo que estoy diciendo.

3. Niveles

Con niveles de la voz me refiero a subir y bajar la voz, hablar en un mismo tono siempre tiende a aburrir, tienes que ser capaz de subir la voz en algunos momentos y en otros bajarla. Cuando estés platicando con ella puedes contarle algo muy emocionante subiendo tu voz y luego bajas la voz para decirle que *eso emocionante está ocurriendo aquí y ahora* dentro de ti.

Ejercicios

Ahora vamos a pasar a realizar algunos ejercicios, recuerda que esto es un seminario y dentro de un seminario hay que hacer ejercicios para desarrollar cada una de las habilidades. Estos ejercicios que te voy a explicar a continuación te van a ayudar a que tu voz se proyecte de mejor manera para que el efecto de tus palabras cause un gran efecto en ella.

Y el primer ejercicio es...

--Respiración 4 – 2

Este ejercicio consta de inhalar en 4 tiempos, ¿Qué es un tiempo? Puede ser un segundo, un conteo dentro de tu mente, lo que sea tiempo para ti para este ejercicio. Vas a inhalar en 4 tiempos, luego vas a retener el aire 2 tiempos, luego vas a exhalar en 4 tiempos y vas a retener el aire por 2 tiempos. Llegado aquí es un ciclo.

Puedes hacer 4 ciclos para empezar. Déjame decirte que cuando hagas este tipo de respiración y si no estás impuesto a respirar de una forma correcta puede ser que llegues a sentir un ligero mareo, es muy normal porque la respiración oxigena a tu cerebro, así que inicia por 4 secuencias y conforme vayan pasando los días porque este es un ejercicio diario, es un ejercicio que te va ayudar a relajarte y entrar en sintonía y a partir de ahí poder expresarte, comunicarte y aplicar el efecto de tus palabras de una mejor manera.

En este momento quiero que hagas conmigo una secuencia, quiero que inhales en 4 tiempos. Inhalando 1, 2, 3, 4 – reten el aire dos tiempos 1, 2 – exhala en cuatro tiempos 1, 2, 3, 4 – reten el aire dos tiempos 1, 2. Vuelve a tu respiración normal, ese es un ciclo.

Quiero que tomes en cuenta que vas a hacer 4 ciclos y conforme te vayas sintiendo mejor al realizarlos puedes ir aumentando esos ciclos.

--Respiración numérica

Ahora te voy a explicar la respiración numérica. Esta respiración trata sobre inhalar profundamente por la nariz, agarrar todo el aire posible y exhalar lentamente mientras dices la mayor cantidad posible de números, es decir, inhalas todo el aire posible y empiezas a contar exhalando lentamente 1, 2, 3, 4, 5 y así hasta que todo el aire salga. Inhalar profundamente y exhalar lentamente mientras dices la mayor cantidad posible de números.

Esto te va ayudar a que puedas tener mayor capacidad de retención de aire y que cuando estés hablando evites el quedarte sin aire y que no se te entienda lo que estás diciendo.

Ahora voy a explicarte dos ejercicios más y es importante que los estés comprendiendo, te voy a explicar el de la...

--Exageración de letras

Este es un ejercicio que te va a ayudar para la gesticulación y que todo tu mensaje se comprenda y se entienda de una mejor manera.

Lo que tienes que hacer es decir las letras del abecedario gesticulando, es decir, haciendo movimientos faciales exagerados, cada letra que digas abre tu boca lo más posible “A” abriendo toda tu boca, “B” “C” “D” “E” “F” Decir el abecedario abriendo tu boca lo más posible te va ayudar en tu gesticulación y cada vez que tú te comuniques vas a emitir un mensaje más entendible.

--Nivel vocal

El nivel vocal es lo que te comentaba hace un momento sobre subir y bajar el volumen de tu voz. Lo que tienes que hacer es leer el siguiente párrafo llevando la voz al nivel indicado. Yo te puse este párrafo aquí como un ejemplo, tú puedes hacerte tu propio párrafo o incluso puedes contarte una historia que ya te sepas y en algunos momentos de la historia subir el volumen y en otros bajarlo.

Te voy a poner el ejemplo de este párrafo y dice:

(Alto) Yo soy un hombre que está en proceso de mejorar mis resultados (Bajo) Ahora me siento capaz de conversar con cualquier mujer porque tomo acción y eso desarrolla aún más mi habilidad – (Alto) porque yo sé que puedo, solo es cuestión de que hoy me disponga a hacer lo necesario.

Quiero hacer hincapié entre la diferencia de hablar a un nivel alto y gritar, es muy diferente, si yo te gritara dijera algo exagerado como “yo soy – yo soy” se trata solo de subir el volumen de la voz “yo estoy en proceso” y luego hablar a un nivel bajo.

No sé si ya estás captando toda la diferencia...

El viaje continúa

Porque mientras los alumnos con sus respectivos maestros continuaban yendo a ese lugar al que se dirigían, todos iban encantados de la vida, incluso empezaron a cantar mostrando así su felicidad. En ese momento el maestro joven se puso de pie y le dijo a los alumnos, vamos a realizar un juego aquí dentro del camión, mientras continuamos andando vamos a realizar lo siguiente:

Cuando yo diga 1 te vas a poner de pie y cuando diga 2 te vas a sentar. ¿Listos?

1 – Y los alumnos se ponían de pie

2 – Y los alumnos se sentaban

1 – Y los alumnos se ponían de pie

2 – Y los alumnos se sentaban

2 – Y los alumnos se quedaban sentados

Así oscilando entre subir y bajar, subir de nivel y bajar de nivel comprendieron que la vida es como la montaña rusa, a veces el nivel esta alto y a veces está bajo y no es que alto sea mejor que bajo y que bajo sea menor que alto, simplemente se trata de niveles, de subir cuando se requiere y de bajar cuando se necesita.

Porque mantenerte siempre arriba tal vez no sea lo adecuado, tal vez en algún momento de tu vida requieras bajar para visualizar como se ve arriba.

Y así cuando el maestro joven explico esto, los alumnos empezaron a interrogarse unos a otros ¿De qué se trata esto? No lo comprendían bien, ¿Qué es lo que me quiere decir? El maestro se dio cuenta de esto y dijo:

Simplemente *me comunico con tu mente inconsciente* y le hablo de niveles para que suba cuando tenga que subir y baje cuando tenga que bajar. Y que cuando este arriba se dé cuenta que *puede efectuar grandes efectos* y cuando este abajo se dé cuenta de que también *puede efectuar grandes efectos*.

Y yo sé que tú que me estás escuchando puedes empezar a dudar de lo que está ocurriendo aquí y ahora. Esas dudas que fueron parte de un proceso natural, que si te detienes a pensar por un momento en *ese futuro como si fuera hoy* y te das cuenta de que cuando *estés aplicando el efecto de tus palabras* y en ese momento le digas lo que tienes que decirle en el nivel adecuado, efectuando cada nivel entre niveles, adecuándolo aún más vas a obtener mejores resultados.

Porque lo que *está ocurriendo dentro de ti*, dentro de *tu mente inconsciente*, es el *efecto de tus palabras*, de tus propias palabras porque yo emito el mensaje pero tú lo interpretas. Tu comunicación interna está efectuando un efecto y eso es lo que está ocurriendo aquí y ahora.

Una vez sabiendo esto los alumnos empezaron a *sentirse mejor*, no sabían que ocurría y lo único que recordaban es que ya estaban poniéndose la ropa adecuada para la ocasión aunque no estemos hablando de ropa y cada vez que volteaban hacia arriba se acordaban de que su mirada estaba en el cielo y sus pies sobre la tierra. Sabiendo eso, sin importar que fuera lo que estaba ocurriendo disfrutaban de eso que estaban empezando a sentir, de esa alegría, de ese bienestar. Porque sabían que *a partir de hoy su vida va ser diferente* porque esta gran experiencia que están ya viviendo *va a marcar una gran diferencia en tu vida*, ya está marcando una gran diferencia, ya sabes más que el resto y saber más que el resto te hace diferente, te hace *obtener mejores resultados*.

Sabiendo esto, ponte en la fila que ya vamos a darle a la piñata, ya vamos a compartir los dulces, la música ya está a todo volumen, la fiesta aún continúa, aún *viene lo mejor* en esta gran fiesta de la que *tú ya estás gozando*. Y *tu mente inconsciente sabe* exactamente a qué me refiero aquí y ahora porque todo es parte de todo.

Persuadir – Convencer - Manipular

Ahora voy a explicarte algo muy importante, voy a decirte que es persuadir, convencer y manipular, cual es la diferencia y que caracteriza a una y otra.

--Persuadir

Es conseguir que una persona piense o haga determinadas cosas. Tú influyes en ella de tal manera, para el efecto de tus palabras tu influencia va ser mediante tus palabras. Vas influir para que esa mujer especial para ti piense y haga determinadas cosas.

--Convencer

Es ser del agrado de alguien. Convencer tiene dos significados, el primero que va en conjunto con persuadir, que la otra persona haga lo que tú quieres, que decida lo que tú quieres, más sin embargo el otro significado que tiene convencer es el de ser del agrado de alguien, es decir, tú como persona convencer a la mujer de que le agradas, a eso me refiero yo cuando digo convencer.

Tú vas a hacer que ella haga lo que tú quieres dándose cuenta de que eres una persona muy agradable.

--Manipular

Es influir en una persona de forma no ética, es decir que aplicando estrategias negativas hagas que ella realice lo que tú quieres que haga.

Hay una línea muy fina que separa a la persuasión de la manipulación y hasta puede llegar esto a confundirse. Persuadir y manipular.

Persuadir es hacer que ella tome la decisión, una decisión basada en lo que quieres. Manipular es que tú hagas que ella realice lo que quieres.

Te voy a poner un ejemplo:

Vamos a suponer que tú quieres que ella te de un beso. Persuadir es que hagas que a través de tus palabras la lleves durante la conversación a que ella se imagine dándose un beso contigo y recuerda que cuando imaginas algo en tu mente, es como si fuera real porque la mente no distingue entre lo imaginario y lo real. De ahí la importancia de que a partir de hoy empieces a imaginar cosas positivas, cosas agradables, imagina ahora lo que tú quieres lograr porque para tu mente es real y será más fácil que lo vuelvas a realizar, entonces, durante la conversación haces que ella se imagine eso, dándose un beso contigo y así va terminar haciéndolo. La estas persuadiendo, ella misma va a tomar la decisión de hacerlo porque le va a resultar fácil, ya lo hizo en su mente, ya lo hizo real una vez.

Y manipular sería aplicar una táctica en ese instante de manipulación y decirle algo como cierra tus ojos por un momento, voy a realizarte un ejercicio de relajación y cuando ella cierre sus ojos le das el beso, la estas engañando. Puedes convertir esta táctica de cerrar los ojos en una estrategia de persuasión pero para este ejemplo cumple con la función de diferenciar entre persuasión y manipulación.

La ética del efecto de tus palabras

Ahora voy a darte unas reglas que pertenecen a la ética del efecto de tus palabras:

1. Jamás manipular a una mujer

Puedes persuadir y convencer a cualquier mujer de lo que quieras siempre y cuando jamás la manipules, jamás uses algo malo y negativo para convencerla.

2. Respetar cualquier decisión de una mujer

Siempre respeta cualquier decisión de una mujer. Si justo al momento ella te dice no, no quiero, respeta eso que ella te está diciendo. Es muy importante el respeto.

Si no la respetas puedes obtener lo que quieres pero ella jamás va volver a querer estar contigo, por el contrario si la respetas ella va a pensar “este chico me sorprende, me respeta, eso me agrada de él” Y va querer volver a estar contigo. Tal vez lo que no lograste en ese instante lo vas a poder lograr el día de mañana solo porque tu tuviste la capacidad y habilidad de respetarla

3. Siempre hablar con la verdad

Hay hombres que con tal de lograr su objetivo, lograr lo que se proponen mienten, yo quiero que seas mi novia, quiero tener una buena relación contigo cuando lo único que quieren es llegar al sexo. ¿Quieres sexo? Dile que quieres sexo, aselo saber, siempre hablar con la verdad, eso es muy importante y es una regla básica de la ética del efecto de tus palabras

4. Utilizar el efecto de tus palabras de forma adecuada

El efecto de tus palabras tiene dos caminos, el camino donde tú puedes persuadir y convencer a una mujer para que haga algo malo y el camino donde puedes persuadir y convencer a una mujer de que haga algo bueno, algo positivo.

Evalúa que es bueno para ti y que es malo para ti, también ten la capacidad de evaluar que es bueno y que es malo para ella y en base a eso aplica el efecto de tus palabras.

Vamos a continuar con otras estrategias poderosas, antes voy a darte un descanso de 5 minutos para que te levantes, te estires un poco y puedas tomar un poco de agua,

por cierto déjame decirte que tomar suficiente agua es muy importante para el efecto de tus palabras, ¿Y qué tiene que ver el agua con el efecto de tus palabras? Cuando tu tomas agua estás hidratando tu cuerpo, el agua pasa por tu faringe, tu garganta, justamente donde están las cuerdas bucales y así tu garganta se suaviza.

Voy a darte 5 minutos para que vayas a tomar agua, también aprovecha este tiempo para realizar algunos de los ejercicios, recuerda respiración 4 – 2, inhalar profundamente y exhalar haciendo un conteo de números, decir el abecedario gesticulando, realiza estos ejercicios, aprovecha estos 5 minutos.

Voy a darte 5 minutos y el tiempo empieza a correr ahora...

Es el momento de continuar en este Seminario Virtual El Efecto de Tus Palabras – Nivel 1. Vamos a ver otros aspectos importantes que debes utilizar al momento que te estés comunicando con una mujer, al momento que estés efectuando el efecto de tus palabras.

Todo lo que vimos en la primera parte en su conjunto forma la estrategia del efecto de tus palabras, el sistema te lo voy a explicar ahora en un momento, lo que te he venido explicando es lo que hay de fondo y eso amigo es lo más importante. Si lo comprendes, lo pones en práctica y lo practicas no solamente una si no miles de veces entonces van a darte resultados.

Voy a darte un tip muy valioso, el ser humano está capacitado para que en 21 días pueda desarrollar una habilidad o pueda dejar algún mal hábito. ¿Por qué 21 días? Porque en 21 días las células del organismo se regeneran, ocurre lo que se le llama como mitosis, entonces quiero que durante los próximos 21 días te des la oportunidad de estar practicando esto que te estoy explicando, sal a la calle, interactúa con mujeres, justo cuando estés trabajando date una oportunidad, dos, tres minutos y actúa como si estuvieras conversando con una mujer, imagina frente a ti a una chica, es más, puedes pararte frente al espejo y platicar contigo, aplicarte a ti mismo el efecto de tus palabras, esto te va ayudar a que en esos 21 días desarrolles la habilidad de hablar de esta manera, de efectuar el efecto de tus palabras para que se vuelva algo natural en ti.

El aprendizaje tiene varios niveles, primero se da de forma consciente y luego pasa a una forma inconsciente donde se da de manera automática, eso es lo que quiero que hagas, durante los próximos 21 días quiero que lo hagas de una forma consciente, después será algo natural en ti, algo inconsciente, totalmente automático.

Así que a practicarlo constantemente.

Ahora voy a hablarte sobre lo que son las...

Ordenes encubiertas

Aquí empieza algo que estoy seguro estabas esperando, presta toda tu atención.

Las ordenes encubiertas tienen el poder de llegar al inconsciente, cuando tu das una orden encubierta la otra persona no se da cuenta de que lo estás haciendo pero su mente inconsciente si lo capta y si son positivas las acepta y la forma de llegar al inconsciente es por medio de...

--Parafrasear

Puede haber otras formas de llegar al inconsciente, para el efecto de tus palabras, para que tu logres tus objetivos con las mujeres lo vas a hacer por medio de parafrasear.

Y con parafrasear me refiero a contar algo, cuando estás contando algo que ya paso siempre lo cuentas en pasado y está bien porque ya paso, pero que efecto tendría contar algo y en algún momento de la historia lo conviertes en presente, como en este ejemplo:

Primero te lo cuento de la forma común...

“El otro día estaba viendo un programa de televisión y me causa curiosidad como un niño le dice a otro que se podía dar cuenta de cómo se estaba divirtiéndose”

Este ejemplo está contado en tiempo pasado, alguien está contando lo que un niño le dijo a otro. Le dijo que se podía (tiempo pasado) dar cuenta de cómo se estaba (tiempo pasado) divirtiéndose.

Ahora, parafraseándolo y dándole esa orden encubierta sería...

“El otro día estaba viendo un programa de televisión y me causó curiosidad como un niño le dice a otro, me doy cuenta que *te estás divirtiéndose*.”

Me doy cuenta que *te estás* (tiempo presente) divirtiéndose.

Y ocurre lo mismo con las mujeres, cuando estás conversando con una mujer ocurre lo mismo, siempre se tiende a decir las cosas en pasado o en futuro y se olvidan del presente, el presente es todo lo que tienes, en *este presente construyes tu futuro y tu presente en tu futuro será tu pasado y yo sé que tu inconsciente lo ha captado*.

Si tu estás con una mujer y le dices “la verdad es que desde que llegue aquí me la estoy pasando muy bien” Desde que llegue aquí (tiempo pasado) No es que este mal, simplemente no penetra en el inconsciente y se trata de persuadir y convencer y para eso hay que llegar a su inconsciente y la mejor forma de hacerlo es trayendo lo que le vas a decir a su presente, parafraseando Sería mejor decir “me doy cuenta que nos la estamos pasando muy bien” para que decir lo que ya pasó, lo mejor del pasado es que ya terminó. Siempre habla en presente “me doy cuenta que nos la estamos pasando muy bien”

Esta es una forma muy poderosa de llegar a su mente inconsciente.

La clave para dar órdenes encubiertas está en decir las cosas en tiempo presente, esto es lo que tienes que comprender, cuando vayas a dar una orden encubierta de las cosas en tiempo presente.

Veamos un contra ejemplo:

“Eres una mujer muy divertida y estoy pensando que cuando salgamos juntos nos la vamos a pasar a lo grande” – Cuando salgamos (tiempo futuro)

Ahora por otro lado

“Eres una mujer muy divertida y estoy pensando que la vamos a pasar a lo grande juntos cada vez que salgamos”

Fíjate lo que ocurre en este ejemplo.

“Salgamos” hace alusión a un futuro pero cuando digo “cada vez” convierto ese futuro en algo real, lo cual no ocurrió en el primer ejemplo.

Se trata de que seas capaz de indicarle a su mente inconsciente que lo que está pasando es una realidad. Encárgate de decirle en presente lo que tengas que decir.

“Ayer me la pase increíble” – Sí, te la pasaste increíble pero eso ya paso.

¿Cómo te la estás pasando hoy?

Estas con una mujer y quieres persuadirla y convencerla, “fíjate que ayer me la pase increíble pero hoy me la estoy pasando mejor” Así de poderoso. Siempre dile lo que ocurre en el aquí y en el ahora.

“Ayer estaba pensando en ti”

(Pasado, o sea que ya no piensas en ella)

“Estoy constantemente pensando en ti”

(Es real y sigues pensando ahora en ella)

Veamos ahora...

Patrones lingüísticos

Los patrones lingüísticos que te voy a revelar tienen encubierto un gran poder y es importante que los apliques aplicando al mismo tiempo la ética del efecto de tus palabras, cuida el momento en que los usas, cuida que el contexto sea el adecuado, cuida que estés dando el mensaje de una manera adecuada para que surta el efecto y también que lo que surja de ese efecto sea algo positivo porque esto no se trata de que realices un efecto negativo, todo lo contrario, se trata de que a partir de ahora, a partir de este instante empieces a generar emociones adecuadas, emociones positivas en ellas para que a partir de ahí ellas puedan tomar la decisión de aceptar lo que tú quieres, ese el verdadero poder de la influencia, de la persuasión y del convencimiento.

Y el primer patrón lingüístico es la palabra...

--Ahora

Esta palabra “*ahora*” *penetra en el inconsciente* dando una orden encubierta y haciendo un proceso de programación mental entre el antes y el después de lo que dices.

Dices una frase, luego dices la palabra “ahora” y continúas con la siguiente frase. El ahora en medio de esas dos frases debe dar a entender que ahora en el presente se da lo que dices en la frase anterior y en la posterior.

Aquí te pongo algunos ejemplos para que lo comprendas mejor...

Supongamos que estás ahí platicando con una mujer y le dices “Me la estoy pasando increíble contigo, **ahora** que vayamos a otro lugar te aseguro que la vamos a pasar mejor”

El ahora da el mensaje de que te *la estás pasando bien en este momento* y de que van a ir a otro lugar en el presente.

“Fue un placer poder conocerte **ahora** anota aquí tu teléfono y luego te hablo para ver si podemos hacer algo”

El ahora indica que fue un placer en este momento y que anotará su teléfono en el presente. Esto tiene gran poder, van directas al inconsciente y ella no se da cuenta de la orden encubierta.

Yo sé que *tú mente inconsciente ya está generando grandes ideas*. Porque no sé si ya sabías que tu mente inconsciente es tan sabia que sabe lo que te conviene, sabe lo que es bueno para ti, sabe lo que *te va a funcionar* y lo que *te va a dar resultados* y cuando *capta eso ahora empieza a ser ajustes* dentro de ti, ajustes para que esto quede grabado a nivel inconsciente, en esa parte sabia dentro de ti y una vez que esté ahí grabado *vas a poder aplicarlo y obtener resultados*.

Y todo esto es real, como que en este momento puedes leer mis palabras, tan real como que en este momento tu corazón sigue latiendo, sigues respirando inhalando y exhalando, así tan real es que tu mente inconsciente esta cerca y atenta y está efectuando esto dentro de ti.

“Me la estoy pasando increíble contigo ahora que todo esto quede grabado dentro de ti *vas a pasártela mejor aún* con cada una de las mujeres que interactúes”

Recuerda patrón lingüístico “*ahora*” *penetra en el inconsciente* dando una orden encubierta y haciendo un proceso de programación mental entre el antes y el después de lo que dices.

Otro patrón lingüístico es la palabra...

--Hoy

Esta palabra tiene el poder de penetrar en el inconsciente y programar a la mente para que el receptor imagine lo que le dices en ese mismo instante, en este presente.

Por ejemplo, le dices a una mujer...

“Sería buenísima idea ir hoy a ver esa película al cine” No mañana, no pasado, no el otro fin, hoy. Y no es que hoy en este día vayan a ir a ver esta película, lo que ocurre es que hoy se lo va a imaginar y cuando se lo imagina recuerda que es como si fuera real y cuando algo es real para la mente es más fácil que lo vuelva a hacer, entonces será más fácil que ella acepte ir al cine contigo cuando sea, mañana o pasado mañana.

“Podemos ir a tomarnos una copa hoy en la noche” Se lo va a imaginar y tal vez ella te diga hoy no puedo, tengo una fiesta con mis amigas, ¿Qué te parece si vamos el próximo fin de semana? Ya ganaste, ya la persuadiste, ya la convenciste porque hiciste que hoy se lo imaginará.

Empieza hoy a generar tus propias ideas de cómo puedes aplicar estos patrones lingüísticos para que empieces a generar verdaderos resultados.

Otro patrón lingüístico es la palabra...

--Y

Hace que el receptor del mensaje asocie el mensaje con algo más. Dices la primera frase, luego la palabra "y", la segunda frase se va asociar con la frase anterior al patrón lingüístico.

Por ejemplo:

"Vamos a bailar esta noche y nos divertimos como nunca"

En este ejemplo ella va asociar bailar con divertirse. Asociar la primera parte de la oración con la segunda. Lo que queda en su mente inconsciente es bailar esta noche es igual a divertirse.

"Quiero que platiquemos y nos relajemos un poco"

Lo que su mente inconsciente asocia es platicar con relajarse y lo va a aceptar porque es algo bueno y su mente inconsciente es tan sabia como la tuya y *acepta lo que es bueno* para ella, así como *tu mente inconsciente acepta lo que es bueno para ti* y en este instante está *haciendo ajustes para captar y comprender* todo esto y que quede instalado dentro de ti y lo apliques inmediatamente

"Quiero que todo esto quede grabado dentro de ti y obtengas verdaderos resultados"

Otro patrón lingüístico es la palabra...

--Mientras

Programa a la mente y asocia algo real con tu mensaje

Ejemplo:

“Este grupo está tocando muy bien mientras tanto vamos a tomarnos una copa”

Hay un grupo tocando, es real, mientras lo real está ocurriendo vamos a tomarnos una copa, es decir, al inconsciente le dices hagamos real también el tomarnos una copa.

“Déjame hablar por teléfono mientras eliges que tomar”

Hay algo real, voy a hablar por teléfono, saco mi celular y lo enseño, va asociar el tomar algo con lo real y va elegir que tomar

“Mientras” Programa a la mente y asocia algo real con tu mensaje. Empieza a generar esa creatividad que está dentro de ti para que empieces a aplicar estos patrones lingüísticos porque ahora que generes esa creatividad va surgir algo mientras lo estés aplicando, van a surgir grandes resultados.

Otro patrón lingüístico es...

--Pero

Este patrón lingüístico es muy delicado y debes utilizarlo con mucha sutileza porque tiene la función de eliminar lo dicho primeramente y darle mayor importancia a lo dicho en segundo término.

Dices una primera frase, luego dices pero y ese pero elimina lo que acabas de decir y va ser que la mente inconsciente de ella le dé mayor importancia a lo que vas a decir posteriormente.

Ejemplo:

Le dices a una mujer...

“Te confieso que creí que eras una mujer muy presumida **pero** la verdad es que eres súper buena onda, bien divertida”

Aquí el **pero** elimina esa creencia que tenías de que era presumida y da mayor importancia a que la verdad es que es súper divertida.

Otro ejemplo:

“Tal vez estás pensando que estoy loco y que jamás aceptarías salir conmigo pero podemos probar una vez y verificar si tú y yo nos podemos llevar bien”

Evaluando el ejemplo: ella piensa que estoy loco y que jamás saldría conmigo y el **pero** elimina todo eso y da mayor importancia a que podemos probar salir y verificar si nos podemos llevar bien.

Recuerda que el “pero” es muy poderoso y tienes que aplicarlo con sutileza porque aquí se trata de eliminar algo y dar mayor importancia a otra cosa. Este patrón lingüístico funciona muy bien cuando dices primeramente algo negativo y luego algo positivo. Por ejemplo si tu creías algo malo de ella como que te ibas a aburrir con ella, no hay nada de malo en hacérselo saber, luego lo eliminas con el patrón lingüístico “pero” y aplicas la contraparte.

“Sinceramente creí que me iba a aburrir contigo **pero** ahora que estamos platicando me doy cuenta de que eres una chava muy interesante y que puedo aprender mucho de ti”

Dices algo negativo, aplicas el patrón lingüístico y dices algo positivo.

Y *tú mente inconsciente* ya está asociando y generando esta creatividad para empezar desde ya a aplicarlo.

Y algo importante es que combines estos patrones lingüísticos, no es necesario que en tu conversación apliques todos, pero si puedes hacer una combinación entre cada uno de ellos.

Esto es como un juego de poker, tu puedes hacer las combinaciones que más te vayan a funcionar para un momento determinado, tú sabrás cuál es tu mejor carta para ese momento, para ese contexto y para ese mensaje que vas a emitir.

A continuación te daré un ejemplo con una combinación de patrones lingüísticos...

“Hola, ahora estoy observándote y me puedo dar cuenta de que eres una chava divertida y muy sociable, hoy lo único que quiero saber es tu nombre, mientras tomas la decisión de decírmelo déjame presentarme yo soy Manuel y tú eres...”

Evaluando este ejemplo...

“Hola, ahora estoy observándote” En este momento, en este presente estoy observándote.

“y me puedo dar cuenta de que eres una chava divertida y muy sociable” Su mente inconsciente se pregunta cómo se da cuenta de eso, al aplicar el patrón lingüístico “y” su mente inconsciente responde que es mediante la observación.

“hoy lo único que quiero saber es tu nombre” quiero saber tu nombre en el presente, en el aquí y en el ahora. También este patrón en este ejemplo hace la función de dejar entendido que en este presente es sociable.

“mientras tomas la decisión de decírmelo déjame presentarme yo soy Manuel y tú eres...” Yo me presento y se convierte en una realidad y ella va a asociar con algo real el que me dé su nombre.

“Hola, ahora estoy observándote y me puedo dar cuenta de que eres una chava divertida y muy sociable, hoy lo único que quiero saber es tu nombre, mientras tomas la decisión de decírmelo déjame presentarme yo soy Manuel y tú eres...”

Empieza ahora a buscar la forma de aplicarlo y recuerda aplicar una combinación de patrones para obtener un mejor resultado.

Ahora llegamos a una parte muy importante y se trata de...

Eliminar los silencios en blanco

Cuando un hombre por primera vez está conociendo a una mujer, llega, empieza a platicar con ella, hola, que tal, ¿Cómo estás? ¿Quién eres? ¿Dónde vives? ¿Cuántos años tienes? Etc. Y de repente es como si su mente se pusiera en blanco, no sabe que decir y como no sabe que decir empieza a desesperarse y esa desesperación empieza a proyectarse, ella lo percibe y es ahí en donde empiezan los malos resultados, los no deseados. No tanto como que sean malos porque dejan un aprendizaje, mas sin embargo no son los resultados que estás buscando.

Que mejor que evitar eso, evita el desesperarte y para esto evita que lleguen esos silencios en blanco. ¿Y cómo puedes evitar esos silencios en blanco...?

Primeramente entrando en el **estado emocional adecuado**

¿Cómo entrar en el estado emocional adecuado? Eso te lo voy a explicar en un momento, más sin embargo déjame decirte que cuando tú estás en un estado emocional adecuado, cuando te sientes bien, cuando te sientes grande, fuerte, poderoso, potente, alegre, feliz. De manera muy natural *ahora tu creatividad fluye*, tus palabras fluyen y empiezas a llevar la conversación de una manera más fluida.

De ahí la importancia de que siempre que te comuniques estar en el estado emocional adecuado. Y también es importante que hagas un...

Análisis del contexto

¿Qué es el contexto? Es el lugar en el que están, en el cine, en el antro, en el supermercado, en una fiesta, en un bar. Y también el contexto es el con quien esta ella, que está haciendo, está platicando, está bebiendo, incluso que es lo que está bebiendo, agua, licor.

Este es el contexto y te va ayudar a eliminar los silencios en blanco porque en base a ese contexto puedes inmediatamente cuando sientas que está surgiendo ese silencio en blanco realizar una pregunta en base a ese contexto.

“Las ideas se me están yendo” Pero ella está tomando algo y le puedo decir “¿Qué es lo que estás bebiendo? ¿Qué es lo que contiene esa bebida?”

“Las ideas se me escapan, me empiezo a sentir desesperado” Contexto ¿Dónde estoy? En el antro, “¿Vienes muy de seguido a este antro? ¿En verdad te gusta la música de este antro?”

Hacer una pregunta en base al contexto en el que te encuentras te va ayudar a eliminar esos silencios en blanco.

También **indagar en la conversación.**

Ya estás en la conversación, indaga y la mejor forma de indagar es haciendo más preguntas sobre el tema que están conversando. Si ella te está platicando sobre que te encanta la danza, que es una bailarina muy buena, entonces puedes indagar más sobre eso haciéndole preguntas. ¿Y desde cuando practicas la danza? Y ella gustosamente te va a contar toda la historia “fíjate que cuando yo era niña ni siquiera quería asistir a una escuela de danza pero mi mamá me obligo a ir y ahora se lo agradezco, etc. Etc. Etc.”

Te va a contar toda la historia porque a ella le encanta ese tema, ella la práctica. Entonces solo indaga más sobre lo que están conversando, haz más preguntas sobre eso mismo. Si te está platicando sobre lo que contiene su bebida ¿Qué tanto acostumbras a tomarla, a diario, cada fin de semana?

Y muy importante...

La práctica constante. Mientras más conversaciones tengas con mujeres esos silencios en blanco van a desaparecer, va llegar el momento en el que jamás vuelvan a estar presentes indiferentemente de si apenas estás conociendo a una mujer o ya la conoces desde todo el tiempo. Se van a eliminar porque la práctica te va ayudar a que tu creatividad fluya de una manera natural y durante la conversación tú puedas seguir indagando, puedas seguir analizando el contexto de una forma muy natural.

Esto es muy importante, tan importante como lo que vamos a ver a continuación...

Leyes de influencia y persuasión

Si tú eres capaz de aplicar cualquiera de estas leyes que voy a explicarte a continuación, te aseguro que vas a estar a un paso de que se logre lo que quieres porque tienen gran poder.

Vamos a empezar por una fórmula “mágica”

$E.A + S = A$ (Estado Actual + Satisfacción = Acción)

Cuando estás conversando con una mujer siempre existe un estado actual, es el momento en el que se encuentran, como se sienten, que es lo que están haciendo, estado actual es tu presente.

La satisfacción se refiere a darle a ella lo que está buscando ¿Y qué es lo que buscan las mujeres? Las mujeres buscan emociones, quieren sentir de una manera positiva,

aspectos agradables, felicidad, pasión, armonía, lo que tienes que hacer es llevarla de su estado actual a ese punto de satisfacción y eso te va dar una acción, es decir, estás ahí conversando con ella (estado actual) durante la conversación empiezas a hacer que ella sonría, que se la pase bien, que se siente agradable en tu compañía (satisfacción) Cuando hagas la invitación para una próxima cita, cuando pidas su número de teléfono te lo va dar porque la llevaste a experimentar una emoción mejor que la que tenía al inicio (esta es la acción)

Y otra fórmula “mágica” es...

$E.A - S = A$ (Estado Actual – Sufrimiento = Acción)

Estas ahí conversando con ella, es el estado actual, como ella se siente y si le evitas todo el sufrimiento, el que ella experimente emociones negativas va ver una acción, recuerda que la acción es lograr que ella acepte lo que quieres que acepte.

Para evitar el sufrimiento, tomemos el ejemplo clásico en donde algunas mujeres te cuentan sobre sus novios pasados “y es que el me trato mal” “yo no quiero un hombre que me trate así, yo no merezco eso” Entonces de una manera sutil a través del efecto de tus palabras le das a entender a su mente inconsciente que eres diferente a su ex novio, que tu jamás harías eso con ella.

¿Cuál es esa manera sutil de dárselo a entender? Ella dice algo como “mi ex novio me engaño y eso me hizo sufrir” en ese instante le dices algo como “la verdad a mí me hacen enojar ese tipo de hombres, esos hombres que buscan mujeres solo para engañarlas, eso me hace a mí enojar” con eso a nivel inconsciente ya le diste a entender que eres diferente.

Vamos ahora con esta ley de persuasión e influencia que se llama...

Reciprocidad

Esta ley se da cuando alguien siente la obligación de devolverte el tipo de comportamiento que ha recibido de ti.

Siempre que vayas a solicitar algo de una mujer aplica la ley de reciprocidad. Esta ley se trata de dar algo para poder recibir. ¿Quieres una cita con ella? Alágala, dale un cumplido y luego hazle la invitación. Dar para recibir.

Ejemplo:

“Hoy estas radiante, nunca te había visto así, ¿salimos el próximo viernes o sábado?»” Estas dando algo, un cumplido (estas radiante) y luego pide lo que quieres.

Voy a darte una de mis frases mágicas y es...

“Sé qué harías lo mismo por mí”

Cuando alguien te da las gracias por algo la mayoría de las persona tienden a decir “Gracias – por nada” Ahora cada vez que alguien te de las gracias, di “sé qué harías lo mismo por mí” “Gracias – por nada, sé qué harías lo mismo por mí”

Cada vez que yo aplico esta frase cuando alguien me agradece obtengo una respuesta y es “claro, puedes estar seguro” porque hay una reciprocidad, se sienten comprometidos con darme algo a cambio de lo que yo hice por ellos.

Esto lo puedes aplicar con las mujeres, cuando una mujer te diga por ejemplo “gracias, me la pase increíble” tú puedes decirle “no hay nada que agradecer, sé que tu harías lo mismo por mí” Y así ella se va sentir en deuda contigo y cuando tu solicites algo de ella te lo va a dar.

Esta es la ley de reciprocidad, dar algo para poder recibir.

Ahora vamos con la ley de...

Escases

Todo tiende a ganar más valor cuando es más escaso.

Yo sé que lo has escuchado, lo has leído y a la mejor hasta lo has aplicado. Cuando alguien dice que debes de valorarte a ti mismo, cuando una mujer te llame no contestes, si hoy obtuviste su teléfono márcale dentro de 2 días, así estas aplicando la escases. Todo tiende a ganar más valor cuando es más escaso.

Aplícalo de la siguiente manera:

--Limita tu tiempo

Date a valorar, tomate tú tiempo para hacer lo que te gusta, sal con tus amigos, con tus amigas, conoce más personas. La mayoría de los hombres cuando están de novios suena su celular y contestan "bueno, hola ¿Cómo estás?" Y ella le dice "necesito que vengas a verme" El cuelga, sale literalmente corriendo a toda velocidad de su casa y llega inmediatamente a la casa de su novia "aquí estoy, ¿Qué se te ofrece?" Están a su disposición, date a valorar y limita tu tiempo "bien, necesitas verme, ¿En qué te puedo ayudar? Ahorita no puedo ir, ¿Qué tan bien te parece si voy en la tarde o tal vez voy mañana?" Limita tu tiempo.

Otra forma de aplicar la ley de escases es:

--Rodeándote de otras mujeres

Si tu jamás sales con otras mujeres significa que estas libre y que en cualquier momento ella puede llegar contigo, te sientes muy seguro. Rodéate de otras mujeres. Me gustas pero hay otras mujeres a las que les gustas, su nivel inconsciente le va a decir “ponte las pilas, tienes que hacer lo necesario para que él se fije en ti o se va ir con cualquiera de ellas”

Sal con mujeres, con amigas, no se trata de que tengas que tener relaciones con muchas mujeres al mismo tiempo, se trata de que convivas, de que te comuniques.

Este es un buen momento, sal a la calle y aplica el efecto de tus palabras con cuanta mujer te encuentres, conócela, hazte su amigo, practícalo.

--Evita llamarla todos los días

Hay hombres que están llamándolas a todas horas y todo el día y si no le llamas entonces le mandas mensaje. Eso se convierte en algo cotidiano y lo cotidiano tiende a aburrir. Te pregunto ¿Quieres tú aburrir a las mujeres o quieres que ellas se diviertan contigo? Aplica la ley de escases.

Te voy a poner un ejemplo que se aplica justo para cuando te acercas a una mujer para conocerla.

Podrías decirle algo como...

“Hola, la verdad es que no tengo mucho tiempo porque mis amigas me están esperando pero no quería dejar pasar la oportunidad de saber cómo te llamas, soy Manuel y tú eres...?”

Estoy limitando el tiempo, le digo que soy sociable al darle a entender que voy con mis amigas, estoy aplicando la ley de escases. Además aplico el patrón lingüístico del “pero” así elimino que no tengo tiempo y le doy a entender que me importa conocerla.

Analízalo nuevamente

“Hola, la verdad es que no tengo mucho tiempo porque mis amigas me están esperando pero no quería dejar pasar la oportunidad de saber cómo te llamas, soy Manuel y tú eres...?”

Ahora veamos...

Argumentos

Tienden a responder a la interrogante ¿Por qué?

Las personas a nivel inconsciente responden de una mejor manera cuando se les da un porque. A las personas les gusta que le digan que hacer.

El otro día estaba yo con un amigo, él había comprado un aparato de juego, un prestechon, de ese tipo, lo conecto y ciertamente él nunca había manejado uno de esos porque no le gustaban, sus razones debe de tener. Vamos a probar si esto me gusta y *me puedo divertir*, empezó a moverle y no le entendía, siguió moviéndole y no le entendía. Entonces opto por sacar el instructivo que le decía paso a paso lo que tenía que hacer y así le fue más fácil entenderle al aparato y poder jugar.

Las personas responden de una mejor manera cuando se les da un porque, a las personas les gusta que le digan que hacer y cómo hacerlo, igual que con mi amigo, el instructivo le dijo que hacer y cómo hacerlo.

Si le dices que hacer a las mujeres y les das un buen argumento para que lo hagan, definitivamente lo van a hacer.

Ejemplo:

“Quiero que platiquemos porque me parece que eres muy buena dando consejos sobre cómo debe vestirse un hombre a la moda”

Siempre que vayas a pedirle algo a una mujer dale un buen argumento. Dale un porque, porque quiero conocerte, porque creo que nos podemos divertir juntos.

Proyección de un rol

¿Qué es lo que proyectas? Y muy importante ¿Qué es lo que haces que ella proyecte cuando este interactuando contigo? ¿Cómo puedes tu mejorar esa proyección? Es bien sabido que las personas están programadas de tal manera que les gusta que le digan lo que tienen que hacer, suele ser más fácil, ya te lo venía comentando, entonces, dile cómo comportarse, ¿Cómo quieres que se comporte? Díselo y se lo tienes que decir de una manera muy sutil porque les gusta que le digan lo que tienen que hacer más sin embargo no les gusta recibir órdenes.

Hay tres maneras de decirle a una mujer que haga lo que quieres

1. Lo que te gusta

Se refiere a decirle en la conversación de forma normal lo que te gusta de ella, si quieres que ella se comporte alegre, dile que lo que te gusta de ella es que es muy alegre aunque todavía no se esté comportando de manera alegre, díselo.

“Lo que me gusta de ti es que puedes hablar de cualquier tema sin ninguna inhibición”

La acabas de conocer, están platicando de un solo tema, ni siquiera sabes de cuantos temas puede ella platicar pero a ti te interesa que ella pueda platicar de cualquier tema y sin que ella se inhíba, entonces le dices

“Lo que me gusta de ti es que puedes hablar de cualquier tema sin ninguna inhibición”

Su nivel inconsciente va decir “eso le gusta entonces yo voy a hablar con el de cualquier tema sin ninguna inhibición”

2. Suponiendo

Se trata de decirle una suposición, por ejemplo:

“Suponiendo que te encantaría salir conmigo, ¿A dónde te gustaría ir?”

Yo no la estoy invitando, no le estoy diciendo que es una realidad, solo es una suposición y esto es poderoso porque estás obteniendo valiosa información que vas a poder utilizar más adelante.

“Si yo saliera contigo me gustaría ir a tomar un café”

Ya sabes a donde le gustaría ir, más adelante le haces la invitación.

3. Si alguien

“Si alguien te pidiera tu número de teléfono ¿Qué es lo que considerarías para dárselo?”

Y también vas a obtener gran información de valor. Si alguien, yo no, otro. Una vez obtenida la información aplica las consideraciones y te aseguro que te va a dar su teléfono.

Acuerdo guiado

A las personas les gusta tratar con gente que está de acuerdo con ellos.

--- Jamás contradigas a una mujer, siempre dale la «razón»

Aunque creas que no la tiene siempre dale la razón

---Parafrasea de forma sutil lo que ella dice.

Ejemplo:

Si ella te dice: “Me parece que este lugar está muy aburrido”

Y resulta que es todo lo contrario, ese lugar es de lo más divertido pero ella se siente aburrida en ese momento.

Tú le dices: “La verdad que a mí también no me parece tan divertido pero esperemos un rato más, probemos si se puede poner divertido”

Estás dándole la razón, enseguida aplico el patrón lingüístico –pero- eliminando lo aburrido y dándole mayor importancia a que se puede poner divertido.

En el acuerdo guiado siempre dale primero la razón y luego aplica lo contrario en caso de que se requiera aplicar.

Ahora veamos...

Presuposiciones

Las presuposiciones tienen un gran poder, es presuponer que algo va a ocurrir sin dar oportunidad a lo contrario. Son excelentes para hacer un buen cierre y lograr el objetivo planteado con una mujer.

Ejemplo:

“¿Qué tan bien te parece si salimos el próximo fin de semana?”

Yo no estoy preguntando ¿Quieres salir el próximo fin de semana? Si yo le pregunto si quiere ella me puede responder que si pero también le estoy dando la opción de que me diga que no.

Al decirle que tan bien yo estoy presuponiendo que le parece bien, solo falta saber que tanto, ella puede responder me parece bien, me parece muy bien, me parece grandioso, es presuponer que ya está ocurriendo algo.

“Vamos a bailar, que prefieres, ¿Viernes o sábado?”

Este ejemplo suele causar un poco de confusión en los hombres porque a lo largo de la historia los han programado para creer que todo el poder lo debe de tener el hombre “jamás le des el poder a la mujer” y al decirle viernes o sábado le das el poder porque ella eligió. Es el momento de *eliminar ahora esa creencia*.

Estamos hablando de persuasión y de convencimiento, se trata de que las dos partes ganen. “Vamos a bailar, que prefieres, ¿Viernes o sábado?” Ella gana porque elige su día preferido y tú ganas porque tienes una próxima cita para ir a bailar.

Veamos en este momento como puedes...

Eliminar la resistencia

Para eliminar la resistencia vamos a utilizar algo que se denomina dentro de la Programación Neuro Lingüística como meta modelo. Se trata de detectar presuposiciones limitantes y desafiarlas para buscar su eliminación.

Llegas con una mujer y empiezas a platicar con ella y de repente dice “fíjate que lo que más me gusta de mi novio es que es bien divertido, me hace reír mucho” Ella te lo platica de una forma natural pero tienes que detectar lo que está ocurriendo. En este ejemplo está poniendo una resistencia, te está indicando que tiene novio.

¿Cómo puedes empezar a eliminar toda clase de resistencia que te pueda poner una mujer? Para aplicar el meta modelo y desafiar la resistencia se aplican las siguientes preguntas dependiendo del momento.

--¿Cuándo?

--¿Dónde?

--¿Con quién?

--¿Según quién?

Voy a darte unos ejemplos para que te quede claramente entendible...

Algo que también funciona es responder con lo que ella acaba de decir convirtiéndolo en una pregunta. Aquí está el ejemplo:

Ella: Todos los hombres son unos mujeriegos

Tu: ¿Todos? ¿Todos los hombres son unos mujeriegos?

Y así ella va empezar a dudar de que todos sean mujeriegos.

Ella: Solo se me acercan para invitarme a salir, que fastidio

Tu: ¿Cuándo se te acercan para solo invitarte a salir?

Ella te va dar un cuándo y tú aplicando un patrón lingüístico eliminas ese cuando. Suponiendo que te dice “cuando voy al antro” entonces le dices “correcto, cuando vas al antro se te acercan que fastidio (*evito darle la contra*)” pero (patrón lingüístico) ahora ya estas dentro del antro y yo solo vine a preguntarte cómo te llamas” (aquí le das a entender que tu no viniste a invitarla a salir.)

Ella: hay no, que mal me la estoy pasando

Tu: ¿Dónde te la estás pasando mal?

Ella te puede decir algo como “aquí en este lugar” y le dices “tienes razón, como que algo está pasando aquí porque yo también me siento aburrido, tal vez sea la mesa, vamos a aquella mesa o a la barra a tomar algo”

Ella: Lo siento pero estoy saliendo con alguien

Tu: ¿Con quién?

Aquí van a ocurrir dos cosas, si ella está saliendo con alguien inmediatamente te va dar su nombre y si es solamente un pretexto de ella va a bacilar, se va quedar pensando por un momento, vas a saber rápidamente si te está diciendo verdad o si te está diciendo mentiras.

Ella: De seguro que lo único que quieres es sexo

Tu: ¿Según quién nada más quiero sexo?

Aquí también podrías preguntar ¿Quién dice que yo nada más quiero sexo? Y ella de una manera lógica va a responder “yo pienso que es lo que tú quieres” y tú le puedes decir algo como “creo que lo que estás pensando en esta ocasión es equivocado, yo solamente quiero ser tu amigo”

Aunque quieras algo más que amistad, se lo puedes decir así, entrar a la zona de amistad y después salirte de la conocida zone friend.

Recuérdalo muy bien: ¿Cuándo? ¿Dónde? ¿Con quién? ¿Según quién?

Estos meta modelos te van ayudar a eliminar resistencias, busca ahora el contexto adecuado para aplicar cada uno de ellos.

Vamos a realizar un...

Ejercicio

Escribe párrafos sobre cualquier tema utilizando cada uno de los patrones lingüísticos, leyes de influencia y persuasión, escribe un párrafo diario y luego practcarlo con los amigos, amigas y muy importante con las futuras conquistas.

Aterrizando en su destino

Los maestros y los alumnos llegaron a ese lugar al que iban, todos se sorprendieron al darse cuenta de que era un lugar maravilloso, bajaron del camión (haaaaa!) tomaron una respiración profunda, estaban en un gran paisaje, en medio de nada y en medio de todo.

Ahí empezaron a disfrutar de absolutamente todo, empezaron a realizar juegos entre ellos mismos. Realmente *se están divirtiendo* los alumnos con los maestros en este lugar maravilloso. En eso uno de los maestros dijo a sus alumnos *¿No sé si ya te estás dando cuenta* de qué en este viaje *estás aprendiendo grandes cosas*, grandes aspectos, grandes estrategias que *te van a servir* para el resto de tu vida?

Y la mayor parte de *esos aprendizaje se dan a un nivel inconsciente* porque no es tan importante que se den conscientemente como si lo *el que tu inconsciente capte toda la estrategia de fondo y una vez que lo capte lo convierta en una habilidad natural.*

Disfrutando de esta maravilla, de este paisaje, en medio de la nada y en medio de todo porque todo es parte de todo y todo cuenta. Ahora que estás ahí dijo el maestro, escuchándome, observando, inhalando y exhalando, los ajustes dentro de ti siguen realizándose porque eso es algo que no *puede* no *suceder*, es algo que sucede de manera innata.

Las programaciones siempre se están dando en ti, es parte de esa hipnosis cotidiana, de la que en veces es importante despertar para solo enfocarte en lo que tú quieres lograr. Ahí está frente a ti lo que quieres, ahí está el universo y el paisaje.

Sabiendo esto ahora *sigue disfrutando, sigue gozando* del viaje, más de lo que ya lo estás haciendo. Porque dentro de ti en *este momento algo empieza a ocurrir*, algo *empiezas a sentir*, algo indescriptible, algo que no puedes describir pero sientes una emoción porque sabes que ahora dentro de ti están las estrategias correctas y adecuadas para hacer lo necesario y lograr tu objetivo.

El viaje continúa, vamos, hagan una fila que vamos a caminar hacia ese rumbo nuevo, hacia ese destino, vamos andando, andando en el camino.

Campeón en este momento voy a darte 5 minutos para que nuevamente te levantes un poco, te muevas, te estires, tomes un poco de agua para continuar con este seminario.

Viene ya lo que es el sistema en sí, te voy a mostrar cómo aplicar el sistema con las mujeres así que estírate un poco, mueve y adelante. 5 minutos y el tiempo empieza a correr ahora mismo.

Vamos a continuar, recuerda estamos en el efecto de tus palabras nivel 1, ya vimos lo que son esas leyes de influencia, patrones lingüísticos, todas esas estrategias que te van ayudar a realmente persuadir y convencer a una mujer, esa es la estrategia de fondo, es lo más importante.

Ahora vamos a ver el sistema aplicado el cual está compuesto por cuatro pasos...



1. Antes de
(Preparación)



2. En el
momento
(Hablarle)



3. Después de
(Persuasión)



4. Cuando
ya
(Convencer)

Vamos a ver cada uno de estos pasos de una forma específica y el primero es...

1. Antes de (preparación)

También se le conoce como preproducción y es aquí en donde se da la comunicación interior y entra el factor de tu mentalidad y los estados emocionales.

Preproducción, es decir, prepararte, ¿Cómo te preparas tú para ir con una mujer? Recuerda que esto es el sistema aplicado. Hay una preproducción física y también hay una preproducción interior donde entra tu comunicación interior.

En la física se refiere a cómo te vistes, no es la más importante pero si ayuda bastante, vístete bien, no es lo mismo vestirse para ir a un antro, a un bar que vestirse para ir a una noche de gala, son contextos diferentes y hay que ir vestido acorde a ese contexto. Cuida que tu ropa este limpia, cuida tu aspecto físico, bien peinado, usa

un poco de loción para que expidas un aroma agradable, que tus uñas estén limpias, cuida todo tu aspecto físico, no es lo más importante pero ayuda bastante. Incluso si puedes has ejercicio, una de los beneficios del ejercicio es que te llena de energía, esa energía que vas a usar cuando estés interactuando con una mujer, además te hace ver bien físicamente. A las mujeres también les gusta ver, así como el hombre, así que has algo para que ellas te vean.

Y más importante aún es la preproducción interior, esa comunicación interior que tienes contigo mismo, ¿Cómo te preparas cuando te vas acercar a una mujer? ¿Qué es lo que haces? Recuerda el ejemplo que te situé hace unos momento, cuando esta un hombre en ese bar y siente ese deseo de acercarse a una chica y algo dentro de sí le dice, “no, ni te acerques que te va a rechazar, siempre te pasa lo mismo” Esa es la comunicación interior ¿no *lo recuerdas*? Es ahí en donde tienes que entrar en el estado emocional correcto y adecuado, tienes que sentirte ahora grande, fuerte, poderoso, feliz, entusiasmado, motivado, para levantarte y acercarte.

¿Y qué puedes hacer para entrar en ese estado emocional?

Es aquí en donde entra tu mentalidad, recuerda que la mente no distingue entre si estás imaginando o es una realidad. Justo cuando estés ahí, antes de acercarte a ella trae a tú mente un recuerdo donde te sentiste bien, donde te sentiste motivado, seguro, fuerte y en ese momento que lo recuerdes vas a empezar a sentirte ahora fuerte, motivado y una vez que te sientas así levántate y acércate a ella.

Voy a darte un...

Ejercicio

Quiero que lo realices durante los próximos treinta días.

Lo que tienes que hacer es Comportarte como el hombre que quieres ser y recordar tus momentos de éxito.

Si tú en este momento fueras el hombre más poderoso, ese hombre que es capaz de conquistar, persuadir y convencer a cualquier mujer que desee. Te pregunto...

¿Estarías sentado como estás sentado en este momento? ¿Estarías en esa misma postura corporal? O será que estarías más erguido, con tus hombros hacia atrás, con tu pecho salido. Compórtate como el hombre que quieres ser.

“Empieza fingiendo y terminarás siendo”

Cada día durante los próximos treinta días durante la mayor parte posible del día, siéntate y camina como ese hombre poderoso y motivado, recto, hecha tus hombros hacia atrás, tu mirada al frente y en la noche cuando te recuestes a descansar, a dormir, quiero que recuerdes algún momento de tu historia donde obtuviste éxito, sea éxito lo que sea éxito para ti, éxito cuando ganaste en aquel partido de futbol, cuando te graduaste de la escuela, cuando aquella mujer te dijo que sí, todo lo que te hizo sentir bien quiero que lo recuerdes cada noche.

Y si eres de los que piensa que es imposible, que es muy difícil el traer recuerdos pasados, entonces, créalos en tu mente, imagínate a ti mismo persuadiendo a una mujer, conquistándola, comprando el auto que tanto quieres, eso te va ser sentir bien.

Y justo cuando te estés sintiendo bien, ahí acostado, quiero que digas una palabra de poder, como por ejemplo, “yo puedo – claro que puedo” Algo que no sea muy común decir y escuchar, “yo lo voy a lograr porque puedo” O también toca alguna parte de tu cuerpo de alguna manera no muy normal, por ejemplo tocar con tu mano derecha la muñeca de tu mano izquierda y al mismo tiempo que la tocas puedes decir “yo puedo – claro que puedo”

Esto es un ancla, dar a un estímulo una reacción. Cada vez que toques tu muñeca y digas “yo puedo – claro que puedo” vas a asociar tocar tu muñeca y esas palabras con sentirte de manera poderosa y motivada.

Cada vez que vayas a acercarte a una mujer nuevamente toca tu muñeca y di “yo puedo – claro que puedo” Inmediatamente vas a sentirte poderoso, vas a entrar en el estado emocional correcto y adecuado. Treinta días y te vas a sentir el hombre más poderoso.

Campeón dame el beneficio de la duda, practícalo y verifica los buenos resultados que va dar para ti.

Empieza desde este instante a realizarlo, colócate en una mejor postura corporal, vamos hazlo, tu eres el hombre más poderoso e influyente.

En este momento que te estás colocando en esa posición corporal, quiero que consciente y sobre todo inconscientemente traigas un recuerdo a tu mente en donde te sentiste sumamente bien, puede ser también una experiencia que tú crees ahora mismo, pero una experiencia dentro de ti que te haga sentir bien, motivado, seguro, feliz, alegre. Quiero que la recuerdes con todos sus detalles ¿Qué es lo que hacías? ¿Qué es lo que veías? ¿Con quién estabas? ¿Cómo te sentías?

Y permite que inconscientemente empiece a segregarse dentro de ti, dentro de todo tu cuerpo esa emoción, ese estado. No sé *si te estás dando cuenta* de que recordando ese momento *empiezas a sentirte muy bien*, que digo bien, más que bien.

Porque *la capacidad de sentirte bien está dentro de ti*, así que recordando en este instante ese momento con todos sus detalles y te estas sintiendo bien, motivado, seguro, fuerte, “*tú puedes – claro que puedes*” Toca tu muñeca ahora y repite conmigo “*yo puedo – claro que puedo*” Eso es, muy bien...

Eso es lo que tienes que hacer durante los próximos treinta días, sentirte poderosamente bien.

Ahora vamos con el paso dos...

2. En el momento (hablarle)

Es importante que te diga que si quieres conocer a una mujer, acercarte y hablarle tienes que ponerte en el contexto adecuado, si te quedas ahí sentado en tu casa viendo la televisión y escuchando música jamás vas a poder acercarte a una mujer y hablarle. Ponte en el contexto donde si lo vas a poder hacer, ve a un bar, al antro, incluso al supermercado, sal de tu casa y ve a esos lugares, al cine, a una plaza, a esos lugares donde tú puedes conocer mujeres.

Ya entraste en ese estado poderoso, en ese momento te levantas, caminas hacia ella, llegas frente a ella, y ¿Cómo abres la conversación? Esta es la pregunta más frecuente en la mayoría de los hombres.

Para poder abrir la conversación tienes que llevar un análisis del contexto, donde están, donde se encuentran, que es lo que ella está haciendo, para que abras la conversación de una manera natural y fluida.

Existen dos maneras de abrir la conversación:

1. La directa

2. Indirecta

La directa es cuando le dices lo que quieres. “hola, sabes, quiero conocerte, yo soy Manuel, ¿Y tú eres?” Desde mi punto de vista la manera directa no es la mejor, puede funcionar pero hay muchos factores.

Es mejor la indirecta porque así antes de decirle lo que quieres puedes aplicar patrones lingüísticos, las leyes de influencia y persuasión, meta modelo, todo lo que he venido explicándote.

Por eso te recomiendo que apliques la forma indirecta para que tengas la oportunidad de platicar más con ella y apliques todas estas estrategias que te van a dar grandes resultados.

Luego lo que tienes que hacer es captar toda su atención, la mayoría de los hombres llegan y dicen lo siguiente “hola cómo te llamas” Primero capta su atención. “Hola” haz un espacio de silencio, por cierto, este silencio no es como los silencios en blanco, es un silencio a propósito para que ella volteé y te vea y ponga su atención en ti.

“Hola” ____ (silencio y luego dices algo acorde al contexto) “me parece que bien es muy seguido a este lugar, ¿Qué me recomiendas para beber?”

Este es solo un ejemplo para que captes la importancia de hacer ese espacio, también es importante que apliques todo lo que he venido explicándote. Te pongo un ejemplo:

“Hola” ____ (silencio en blanco para que ponga su atención en ti)

(Limitante del tiempo) “La verdad es que no tengo mucho tiempo”

(Le das a entender que eres sociable) “mis amigos me están esperando”

(Le dices algo acorde y normal al contexto aplicando patrones lingüísticos) “pero me parece que tú eres una chava que viene muy de seguido a este lugar y quisiera que me recomiendes ahora algo para beber”

¿Te das cuenta? Utilice tres patrones lingüísticos, limitante del tiempo y prueba social, así tú también puedes ir haciendo varias combinaciones.

Ejercicio

Elabora algunos «abridores» donde apliques limitación del tiempo, patrones lingüísticos y todo lo que hemos visto hasta ahora. Estos abridores solo son para desarrollar la habilidad, claro puedes utilizarlos si es el contexto adecuado, aunque

esto no significa que si uno de esos factores te funciona te va a funcionar en todos los contextos. Lo más importante de este ejercicio es que te va ayudar a desarrollar la habilidad y la estrategia de fondo.

Así que escribe en algún cuaderno estos abridores para que inconscientemente desarrolles esta gran habilidad. Cuando salgas al campo real nadie te va a detener porque esta habilidad va a estar instalada dentro de tu mente inconsciente. Realiza ahora este ejercicio.

Vamos al paso tres...

3. Después de (persuasión)

Es aquí en donde aplicas la persuasión, es decir, ya llegaste, ya le hablaste, ya estás con ella, estás dentro de la interacción.

¿Cómo comunicarte en la interacción?

De manera natural y fluida, como si ella fuera tu amiga de siempre, haz de cuenta que la conoces de todo el tiempo.

Lo que tienes que evitar

Hacer preguntas del tipo...

--¿Cuántos años tienes?

--¿A qué te dedicas?

--¿Tienes novio?

--¿Dónde estudias?

--¿Qué estudias?

Son preguntas normales, yo te te aseguro que cualquier amiga que puedas tener ya conoces eso de ella y si la vas a tratar como si fuera tu amiga se siempre evita preguntar eso. Puedes preguntárselo después, en un inicio no te lo recomiendo.

Pregunta cosas acordes a ese contexto en el que están ¿Vienes muy de seguido a este lugar? ¿Te parece realmente divertido? Y también cuenta tus historias “fíjate que hace dos semanas yo vine acá y me aburrí muchísimo, no sé qué es lo que está marcando la diferencia pero hoy me estoy divirtiendo más, ¿Tú qué crees? ¿Será qué estoy platicando contigo?”

Algunos complementos que no pueden faltar en la interacción con las mujeres son...

Las anclas

Hace un momento te explique lo que es un ancla. Es un estímulo que causa cierta reacción. Hace un momento te explique el ejercicio que harás durante treinta días donde recordaras una experiencia agradable y luego te tocaras la muñeca de tu mano y dirás “yo puedo – clatro que puedo” Ahí te estás aplicando un ancla.

También puedes aplicar el ancla con las mujeres. Cuando estés platicando con ella y veas que esté en un estado positivo, agradable le, cuando se esté riendo, tócala de una manera común. Toca su hombro, su mano, su antebrazo, su espalda de una manera común. Así vas a anclar – asociar ese estado que después lo vas a poder utilizar. Ancla cada emoción positiva que ella experimente.

Además cada vez que la tocas le das a entender a nivel inconsciente que eres un hombre seguro de ti mismo y ese es el hombre que les atrae a las mujeres.

El camino persuasivo es hacer que ella se interese en ti y después de esto anclar emociones positivas y una vez que lo hagas disparar esas emociones, aquí es cuando llega el convencimiento.

El camino es...

--Entrar en el estado emocional adecuado – capta su atención – hacer que ella genere emociones positivas, las anclas y luego disparas esas anclas. Aquí entra el cuarto paso del sistema...

4. Cuando yo (convencimiento)

Aquí es cuando ya vas a comunicar lo que quieres y vas a aplicar el convencimiento. Vas a hacer que ella tome la decisión, has creer que es ella quien está tomando la decisión, aquí aplica toda la estrategia que hemos visto, solo que el meta modelo no porque ese ya lo aplicamos en la interacción para eliminar las resistencias y aquí ya no deben haber resistencia.

Llegado este momento siempre debe estar presente la argumentación, aquí es cuando la invitas a salir, le pides su número de teléfono y siempre argumentando, dando un porque.

“La verdad es que me la estoy pasando increíble contigo, (limitación del tiempo) solo que ya tengo que irme porque mañana tengo cosas que hacer y ahorita tengo que preparar todo lo que voy a ocupar, (presupones) ¿Qué tan bien te parece si el próximo fin de semana nos vemos (patrón lingüístico) ahora para seguir platicando y disfrutando?”

Así es como lo tienes que hacer. Empieza desde ya a realizar esos cierres poderosos aplicando lo que he venido compartiéndote.

Voy a darte un...

Ejercicio

Quiero que imagines diferentes contextos, puede ser estar en el antro, en la universidad, en tu trabajo, en el supermercado, imagínalos y elabora algunos cierres aplicando lo visto en este seminario.

Escríbelos en un cuaderno, practícalos, compréndelos, luego párate frente al espejo y dílos y también utiliza el tono de la voz.

“(Alto) La verdad es que me la estoy pasando increíble contigo, solo que ya tengo que irme porque mañana tengo cosas que hacer y ahorita tengo que preparar todo lo que voy a ocupar, (bajo) ¿Qué tan bien te parece si el próximo fin de semana nos vemos ahora para seguir platicando y disfrutando?”

Cuando dices algo en un tono bajo es cuando más penetra en el inconsciente, tómalo muy en cuenta y elabora esos cierres.

Y si quieres ya que tengas algunos de esos cierres elaborados puedes enviarme algunos de ellos para darte mi retroalimentación.

Voy a darte un resumen de este sistema...

Todo empieza cuando entras en ese estado emocional y mental adecuado, algo muy importante de tu estado mental es que comprendas que no se trata de ir pensando en que quieres conquistarla, si vas a eso pero no vayas pensando eso, ve con la mentalidad de divertirte. ¿Qué tanto me voy a divertir? ¿Qué tanto *te vas a divertir* al aplicar el efecto de tus palabras? Y tu inconsciente *ahora responde*.

Justo en el momento de hablarle captas su atención y dile algo acorde al contexto en el que están y después de esto es cuando viene la persuasión, has que ella en la conversación se sienta agradable, feliz y ancla eso y luego has el cierre aplicando el

convencimiento, haz tú propuesta. Si haces todo como te lo he venido explicando te va dar resultados.

Te recuerdo una vez más que los resultados no son “mágicos” Tienes que ponerlo en práctica, tomar acción, hacer de todo esto una implementación inmediata, solo así te aseguro que lo vas a lograr.

Ahora vamos a realizar un ejercicio con tu mente, un ejercicio que se denomina inducción hipnótica, déjame decirte que no vas a dormirte, muchos asocian hipnosis con dormirte, sí, efectivamente hipnosis es dormirte pero hay diferentes tipos de hipnosis, lo que vamos a hacer aquí es una inducción, una relajación, tú te vas a relajar y yo me voy a poner en contacto con tu mente inconsciente para pedirle que todo lo que hemos visto aquí en este seminario El Efecto de Tus Palabras – Nivel 1 quede grabado ahí y empieces a ponerlo en práctica de una forma natural para que esto realmente de resultados en ti.

Lo primero que te voy a pedir es que estés sentado cómodamente, incluso que cierres tus ojos, si por algún motivo en particular no puedes cerrar tus ojos, está bien, realízalo con los ojos abiertos.

Te voy a dar ahora un minuto para que te pongas cómodamente, escoge la mejor posición para ti, te doy un minuto y regreso contigo para esta inducción hipnótica.

Listo vamos a dar inicio... *(Para realizar este ejercicio te recomiendo que escuches el audio 4 del seminario)*

Una vez que estás ahí en esa posición cómoda, lo único que tienes que hacer es cerrar tus ojos si así lo puedes realizar, escuchar mi voz y dejarte guiar.

Comenzamos...

Ahí en donde te encuentras, en esa posición cómoda para ti, quiero que tomes una, dos, quizás hasta tres respiraciones profundas y con cada inhalación percibe como entra el oxígeno que te da la vida y con cada exhalación (haaaaa!) permite que salgan todas las angustias, problemas, todo lo que pueda obstaculizar un buen proceso.

Y con otra respiración profunda permite que tu cuerpo se relaje completamente, desde la cabeza hasta los pies (haaaa!) Porque *este es un buen momento para relajarte*, es un buen momento para *saber qué tanto más te vas a relajar*, eso es, muy bien. Mientras continuas escuchando mi voz no sé si ya *te diste cuenta* de que tu corazón continua latiendo, eso significa que esa parte sabia dentro de ti, tu mente inconsciente *está totalmente cerca y atenta y va a seguir todas mis instrucciones* y así como está siguiendo ahora todas mis instrucciones, también sabe que en este momento en el que *vas a entrar a un estado profundo* (profundo - profundo) Cuando tú lo decidas, en cualquier instante en que tu decidas *despertar lo puedes hacer*, tú mismo *lo puedes decidir* y mientras tanto déjate llevar...

Déjate llevar a profundidades nunca antes alcanzadas, más allá de la relajación más profunda que hayas vivido, eso es, muy bien. Estas aquí en este viaje que inicio en la universidad cuando junto con tus compañeros y los maestros abordaron ese camión y empezaron a andar en el hasta llegar a un bello lugar, a un lugar en medio de la nada y en medio de todo y una vez en ese lugar maravilloso en el que *has obtenido grandes aprendizajes* porque llevas un buen tiempo, algunos minutos, algunas horas escuchando algunos procesos, algunas estrategias y algún sistema para que tú seas capaz de persuadir y convencer a cualquier mujer de lo que quieras y tu mente inconsciente siempre ha estado atenta y es por eso que te pido que tomes otra respiración profunda, inhala y exhala (haaaaa!)

Y le pido a tu mente inconsciente que realice los ajustes convenientes para que todo eso que has estado escuchando quede instalado dentro de ti y seas capaz de motivarte a tomar acción porque después de la acción llegarán los resultados.

Ahora, mientras estás ahí relajadamente, cómodamente, te voy a pedir que empieces a flotar en el tiempo, una página del libro del tiempo a la vez, regresando horas, días, semanas y hasta meses, regresando a un momento de tu vida, a un momento en donde algo ocurrió para que creencias limitantes se instalarán en ti. (Regresando en el tiempo) Y una vez que estás en ese momento en el que tu mente inconsciente se encuentra ahora, quiero que detectes consciente pero sobre todo inconscientemente

que es lo que te hizo falta, que es lo que te hace falta creer para que tú seas capaz de persuadir, convencer y conquistar a cualquier mujer, ¿Qué es lo que te hace falta? Y quiero pedirle a tu mente inconsciente que realice algo, que realice lo necesario, ajustes, alguna situación para que eso que te hace falta *se instale en ti...*

Tú *sabes bien* cómo te llamas, *estás totalmente seguro* de cuál es tu nombre y con esa misma seguridad quiero que esa nueva experiencia, eso que está creando ahora tu inconsciente, con esa misma seguridad quiero que lo veas como algo que realmente paso, nuevas creencias *se están instalando en ti* consciente e inconscientemente.

Y así poco a poco quiero que empieces a caminar en tu vida, prepárate porque vamos a hacer algo que tal vez jamás habías hecho, vamos a recorrer el túnel de tu vida. Ahora que yo te lo indique lo vas a recorrer siguiendo las siguientes instrucciones:

Vas a recorrer el túnel de tu vida en cuestión de uno, dos, máximo tres segundos, observando todas y cada una de las experiencias de tu vida haciendo cambios, ajustes, transformaciones para que seas un hombre mejor, prepárate.

Recorre el túnel de tu vida ahora... (fuuuuuuuuuu!) Recorriendo tu vida hasta este momento y un momento más haya en tu futuro, haciendo cambios, ajustes, transformaciones (fuuuuuuuuuu!) Te detienes en ese futuro, en el borde de tu vida y una vez que estás ahí al borde de tu vida, sabiendo que *estás amarrado por un cordón de plata* al presente, tú inconsciente lo sabe, tú inconsciente lo asimila, vas a dar un salto al más haya para descubrir que hay para ti. Recuerda que *estás amarrado por un hilo de plata* al presente y saltas al abismo ahora (Fum!) En el abismo, en mente te preguntas ¿Qué *hay aquí* para mí? ¿Qué tanto mejor *puedo hacer* por mi vida? ¿Quién soy? ¿Para qué estoy aquí? Eso es, muy bien.

Y sientes como *te detiene ese cordón y empiezas a regresar*. Regresando a tu presente consciente e inconscientemente. Regresando a tú presente, al ahora y al aquí, sabiendo que inconscientemente *has hecho cambios*, ajustes, transformaciones para convertirte en un hombre capaz de lograr todo lo que te propongas, capaz de persuadir y convencer a cualquier mujer, capaz de conquistar a la mujer de tus sueños.

Toma una respiración profunda y trae a tu mente una experiencia grata y placentera para ti, voy a contar del número 1 al tres y con cada número ahora mientras lo cuento vas a ir recordando con más detalle esas imágenes grandes, brillantes de esa experiencia que te hizo sentir bien y con cada *número te vas a ir sintiendo aún mejor*, más motivado, fuerte y seguro.

Uno, *sintiéndote cada vez más agradable*, tu inconsciente está conmigo, dos, *sintiéndote motivado*, tres, *sintiéndote exageradamente feliz*, eso es, empiezas a sentir dentro de ti esa emoción de poder, esa emoción que te va ayudar a lograr lo que te propongas porque la capacidad de sentirte bien está dentro de ti, la capacidad, la magia y el poder están en tu corazón y ahora que sigues escuchando mi voz y cada vez más y más te sientes bien le voy a pedir a tu mente inconsciente que cada vez que quieras hacer algo, cada vez que quieras acercarte a una mujer te sientas de esta manera, porque tu inconsciente es tan sabio que va a realizar los ajustes convenientes y necesarios para que este bienestar perdure dentro de ti porque *tú puedes*, claro que puedes y ahora en este momento que estás sintiéndote maravillosamente bien es el momento de *ir a poner todo en práctica...*

Todo está en ti, dentro de ti y sin importar si sabes lo que está ocurriendo al escuchar mi voz, lo importante es que *tu inconsciente sí lo sabe* y está haciendo lo correcto y adecuado para ti. Ahora voy a contar del número tres al uno y solo cuando diga uno, escucha bien inconsciente, solo cuando diga uno vas a abrir tus ojos.

Tres, *sintiéndote cada vez mejor, regresando a tu presente...*

Dos, *llevando contigo a nivel inconsciente todo lo que has vivido en este seminario.*

Uno (uno) Abriendo tus ojos. Ojos abiertos (abiertos – abiertos - abiertos) Totalmente en el aquí y en el ahora, en tu presente.

Porque los maestros dijeron que es el momento de regresar, el viaje ha llegado a su final. Todos empezaron a recoger sus pertenencias, subieron al autobús y empezaron a recorrer el camino que los llevaría nuevamente a casa y así llegaron a la universidad, bajaron y vieron todo lo que cotidianamente ven y aun así se sintieron tan diferentes, *algo ocurrió en este viaje*, algo *ha pasado dentro de ti* por lo cual te sientes

diferente y por lo cual vas a actuar diferente y vas a empezar a hacer las cosas de una mejor manera.

En eso el maestro dijo a uno de los alumnos ¿Quieres un vaso con agua? El alumno no entendía lo que estaba ocurriendo. El maestro dijo que todo cuenta y todo es parte de todo y que esto es una metáfora directa a tu inconsciente para *realizar los ajustes convenientes y necesarios* y que tú seas capaz hoy de persuadir y conquistar a cualquier mujer de una manera ética, eso es, muy bien.

Sabiendo esto el alumno se dio cuenta de que este gran viaje tiene por nombre El Efecto de Tus Palabras y que estuvo en el asiento llamado Nivel 1 y que ahora empieza lo mejor de este viaje, empieza tu historia.

Ahora es el momento de que cuentes tus historias, de que salgas y practiques, tomes acción e implementes el efecto de tus palabras. *Tienes todo lo necesario* para hacerlo, tienes todo lo necesario para lograrlo, recuerda escuchar siempre a tu corazón, ahí están las mejores respuestas...

Sigue adelante, *sigue andando* en el camino...

Lo que tienes que hacer ahora campeón es literalmente salir a la calle y poner absolutamente todo en práctica.

Vienen grandes cosas, conferencias, cursos, El Efecto de Tus Palabras Nivel 2. Aun así y más importante es que vienen grandes resultados para ti.

Ha sido un placer el que hayas estado presente en este seminario virtual y que seas uno de los hombres que se está dando la oportunidad de mejorar su vida porque esto no solamente se trata de mejorar con las mujeres, se trata de mejorar tu vida en todas y cada una de sus áreas. Aplícalo y vas a obtener grandiosos y valiosos resultados.

Te digo GRACIAS por la confianza que has depositado en mí, sin duda alguna te digo que aquí vamos a estar para lo que se te ofrezca, para seguir apoyándote. Aquí termina el seminario pero seguimos en contacto para verificar que todo vaya funcionando en un orden adecuado.

Esto fue...



El Efecto de Tus Palabras – Nivel 1



Yo soy...



Manuel Jesus

Creador de...

Total
Atraccion



El Efecto de Tus Palabras – Nivel 1



¿TE INTERESA LLEVAR AHORA ESTE SEMINARIO A TU CIUDAD?

Pide todos los informes en:
cursos@TotalAtraccion.com

**Total
Atraccion**

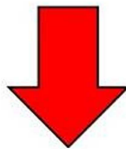
Manuel Jesús
Creador de TotalAtraccion





"Descubre Como Seducir, Conquistar Y Enamorar A Cualquier Mujer - Incluso Si Has Sido Rechazado En El Pasado"

- ✓ **Técnicas psicológicas de gran poder para seducir;** (Desconoce estas técnicas y jamás lograrás tu objetivo principal con las mujeres)
- ✓ **Como excitar a una mujer;** (Y es más fácil de lo que te imaginas...)
- ✓ **Y mucho más...**



Haz CLIC AQUÍ debajo

<http://totalatraccion.com/comoatraeralasmujeres/especial.html>