

# MAESTRO de la PERSUASIÓN

TÉCNICAS PARA PERSUADIR Y  
CONSEGUIR **LO QUE QUIERAS**



MATEO HOLM

# MAESTRO DE LA PERSUASIÓN: TÉCNICAS PARA PERSUADIR Y CONSEGUIR LO QUE QUIERAS

*Copyright: Publicado en Amazon*

*Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada en sistemas de ninguna forma o por algún motivo, ya sea electrónica, mecánica, fotocopia, grabado o transmitido por otro medio sin los permisos del autor. Por favor, no participe o anime a la piratería de este material de ninguna forma. No puede enviar este libro en ningún formato.*

*De acuerdo y en concordancia con el U.S. Copyright Act of 1976, el escaneo, carga a internet y reproducción electrónica de cualquier parte de este libro sin el permiso del autor y/o publicador, constituye el acto de piratería ilegal y robo de la propiedad intelectual de su autor. Si desea utilizar material de este libro (sea cualquier segmento o parte de él) previo a utilizarlo, debe ponerse en contacto directo con el autor.*

*Gracias por su apoyo a la Ley DE Derechos de Autor y Anti Piratería.*

# ¿ESTÁS LISTO?

Estoy a punto de mostrarte algo completamente asombroso y poderoso.

La persuasión no solo trata de convencer a la gente que haga lo que tu desees sin capacidad de rechazarte...es mucho, mucho más que eso. La persuasión puede mejorar cualquier aspecto de tu vida, ya sea tu matrimonio, la relación con tus familiares, el impacto de tus negocios, tu carrera e incluso la forma de relacionarte con desconocidos.

Comprenderás el poder oculto que manejan aquellos que lograron dominar la persuasión como su arma principal de presentación. Con esta herramienta crecerás y conquistarás nuevos horizontes antes impensados.

Entre los beneficios de los que te enriquecerás, destacan:

- Aumentará drásticamente tu influencia, confianza, energía e incluso carisma.
- Si eres un vendedor empedernido, tu referidos y clientes no dudaran en comprar y adquirir lo que les ofrezcas, porque confiaran en tí y tu palabra.
- ¡Moverás masas a tu alrededor, la gente quiere rodearse por gente empoderada y segura, ese serás Tú!
- Dominaras cualquier conversación, ya sea con un amigo, un desconocido e incluso en entrevistas de trabajo.
- Reconocerás y aprenderás como evitar que te persuadan, ya sea para comprar algo o decir lo que no quieres (a diario lo hacemos)
- No solo podrás persuadir mediante tu voz y lenguaje corporal, también aprenderás a persuadir mediante correos eléctricos.
- Finalmente, para culminar te enseñare técnicas para persuadir con elegancia (como los profesionales).

Antes de comenzar quiero advertirte que por favor tengas cuidado con la información que te voy a enseñar, ya que, en las manos equivocadas puede ser utilizado para manipular y conseguir beneficios a cambio del dolor ajeno y eso es algo de lo que siempre tengo mucho respeto y se lo exijo a mis

estudiantes.

# CONTENIDOS DEL LIBRO

[¿Estás listo?](#)

[Muchas Gracias por tu Descarga!](#)

[Capítulo 1: La base y pilar de la Persuasión](#)

[Capítulo 2: ¿Cómo reconocer si te están persuadiendo y como evitarlo?](#)

[Capítulo 3: Los tres principios universales de la persuasión](#)

[Capítulo 4: ¿Por qué las personas dicen Si y como aplicarlo a nuestro favor?](#)

[Capítulo 5: ¿Cómo persuadir mediante un correo electrónico o medio escrito?](#)

[Capítulo 6: Técnicas para persuadir a una persona desconocida](#)

[Capítulo 7: Técnicas de persuasión de famosos](#)

[Capítulo 8: Técnicas para que no te descubran si estas persuadiendo](#)

[Capítulo 9: Persuasión en ventas, como aplicarla en todos los casos y explicado paso a paso.](#)

[Capítulo 10: ¿Cómo usar psicología inversa para persuadir?](#)

[Capítulo 11: Persuasión con elegancia y bajo perfil](#)

[Capítulo 12: Persuasión agresiva y de alto impacto](#)

[Una Última palabra...](#)

[¿Quieres Aprender Más?](#)

# MUCHAS GRACIAS POR TU DESCARGA!

Quisiera darte las gracias y a la vez felicitarte por descargar el libro, **“Maestro de la Persuasión - Técnicas para Persuadir y conseguir lo que quieras”**.

Estoy convencido que esta guía te servirá de mucho una vez que lo leas completo y pongas en práctica todo lo que explico. Todo el contenido de este libro lo he aprendido yo desde primeras fuentes y lo he puesto en práctica, por lo cual te puedo garantizar con toda autoridad que NO es una guía de “recopilación” de textos, ni mucho menos contenido sin sentido.

Todo el material que encontraras acá es de fácil comprensión y de rápida práctica, por lo mismo cada vez que leas un capítulo te recomiendo que lo pongas en práctica antes de que comiences a leer el próximo.

Gracias nuevamente por descargar este libro. ¡Espero que lo disfrutes!

# CAPÍTULO 1: LA BASE Y PILAR DE LA PERSUASIÓN

Persuadir es un proceso por el cual se consiguen los resultados deseados convenciéndolas de nuestro punto de vista, de manera que realicen las actividades que deseamos (comprende, crean, hagan). La idea de esto no es manipular los pensamientos de las personas ya que la manipulación ejerce cierto tipo de control y en muchos casos las personas tienden a rechazar este concepto. En la persuasión es diferente ya que se enfatiza sutilmente, convenciendo a la persona con argumentos claros y evidentes por lo cual la queremos persuadir. Antes de empezar el proceso de persuasión tenemos que tener claros 3 aspectos importantes para pasar a un paso a paso. La idea es lograrlo lo mejor posible y que la persona se sienta tan a gusto que no sepa que la estamos persuadiendo:

**1er Aspecto:** Empatía, la empatía es un elemento básico que debe tener una persona que desea persuadir, la idea es colocarse en el lugar del otro y entender también su punto de vista. De esta manera nos hacemos una idea global sobre lo que nosotros queremos y lo que la otra persona quiere. Entender, ¿Cómo piensa? Te ayudará a saber ¿Cómo responderá? Y darte cuenta de sus necesidades ya que en el caso de la persuasión se negocia para tener beneficios en conjunto.

**2do Aspecto:** Asertividad: Ser preciso con lo que se espera, pero jamás abandonar la sutileza, es necesario ser concretos con lo que se espera, y esperar lo que se quiere. Lo importante en este punto es demostrar la suficiente confianza con lo que se espera en la negociación. Ser asertivos implica no alabar demasiado al oyente de manera que las intenciones de persuadir siempre permanezcan ocultas y no sacar a flote el interés y la necesidad que tenemos de lograr nuestro cometido, ser asertivos implica escuchar atentamente lo que la otra parte explica, para así tener los argumentos necesarios a la hora de debatir opiniones diferentes.

**3er Aspecto: Aviso Emocional:** Este Aspecto involucra tener en cuenta

todos los puntos de vistas ya sea a tu favor o no. En este parte eres realmente sincero con tu interlocutor y permites ideas que a pesar que no te favorezcan, amplié toda la información del recuadro. Reflejar justicia, abrirá las puertas a las emociones de tu oyente y es hasta ese punto donde queremos llegar.

Teniendo estos aspectos en cuenta, y tomándolos como parte fundamental a la hora de aprender a persuadir, debemos seguir los siguientes pasos, la idea es aprender a llevar a la persona que queremos persuadir al sitio que queramos, al final lograr el convencimiento:

### **Paso 1: Averiguar las objeciones y evasivas**

El primer paso es detectar los contra que tiene nuestro interlocutor para llegar a donde queremos que lleve, ¿Qué le preocupa?, ¿Por qué dice que no, y no se inclina hacia el sí?, ¿Qué lo detiene?, ¿Cuáles son sus necesidades?, la idea es entender sus necesidades y resolverlas, crear ese lazo de confianza que nos permita hacerle ver que somos capaces de asumir el compromiso y proveerles seguridad y que aquellas dudas que se le presentan o aquellas barreras que tienen serán destruidas por nosotros. Hay que saber diferenciar las objeciones de las excusas, en el caso de las objeciones son causas reales por las cuales la persona no accede a lo que queremos, son problemas o situaciones que a menudo necesitan solucionarse con el propósito de ofrecer resguardo y seguridad. Cuando se tratan de excusas son situaciones inventadas o casi irreales por las que las personas se cierran, pueden ser mentiras o el fondo esconder verdaderas objeciones.

### **Paso 2: ¿Qué hacer al detectar las objeciones o excusas?**

Resolverlas. Al detectar las objeciones o excusas el siguiente paso es resolverlas. Buscar las soluciones a los problemas o inquietudes no hará dar un paso más allá para llevar al individuo hasta donde queremos llegar. La persuasión fracasa totalmente sino resolvemos estos problemas o inquietudes.

### **Paso 3: Utilizar fuentes confiables que sustenten tus argumentos:**



Argumentar con principios confiables ya sean por argumentos propios, o apoyarnos en estudios, vivencias o experiencias de las personas nos permitirá, abrir paso a la tranquilidad de nuestro interlocutor. Argumentar con testimonios de otras personas, o sustentar, da cierta fiabilidad, y expresa seguridad y podremos pasar al siguiente paso.

### **Paso 4: No califiques, induce**

Inducir al cambio y no hacer críticas negativas sino más bien empujando a que sea la misma persona quien realice la acción y que piense contundentemente que jamás está siendo persuadido, sino que el mismo la realiza por sus propios medios. Utilizarse como referencia de lo que queremos que la otra persona realice puede ser una manera de llegar a este paso por completo, por ejemplo, no utilizar la calificación negativa en este caso acudir a la inducción por medio de la referencia, en caso de decir ¡todo lo haces mal! (calificación negativa), decir “Estoy seguro que podría hacerlo mejor que tu...” logrando así, que la persona mejore su rendimiento simplemente para no ser peor.

### **Paso 5: Haz que imagine**

Hacer que la otra persona visualice el contexto que en el que se va a encontrar cuando este en el punto donde queremos que este, será un paso importante para efectuar en la persuasión. Mostrarle todos los aspectos y espacios positivos, las verdaderas razones por las cuales queremos que este allí, aquellas razones por las que saldrá beneficiado e inducirlo a que se centre en ese contexto. Persuadir basada en imágenes mentales concebirá todo el proceso de la persuasión.

Hay que tomar en cuenta todos los factores externos, no olvidarse de los aspectos como la empatía, el buen trato, los detalles a la hora de persuadir son realmente importantes.

## CAPÍTULO 2: ¿CÓMO RECONOCER SI TE ESTÁN PERSUADIENDO Y COMO EVITARLO?

¿Te has preguntado si existe alguna manera de descubrir, si alguien te quiere persuadir a los diez minutos de haber empezado la conversación con él?

Si, si existe, hay pequeños detalles, maneras, palabras, gestos, que involucran una persona que tiene por objetivo persuadirte para que hagas algo. Es importante tener en cuenta que hay personas que son expertas en la materia, por lo que sus habilidades de persuasión son elevadas. Pero aun así es posible detectarla si se toman en cuenta algunos detalles como:

1.           Atrae con emoción: Es demasiado entusiasta a la hora de empezar a hablar sobre un tema, como si lo que fuera a decir sea lo mejor del mundo, y no existe otra cosa más que eso.
2.           Te siembra curiosidad: te hace preguntas como: ¿Qué harías si...? ¿Pensarías que mejorarías tu vida si...? ¿Creerías que existe algún método para...?
3.           Te crea necesidad: Crear necesidad es importante cuando alguien desea persuadir, por lo que hacerte pensar que necesitas algo un servicio o producto, y que sin él no puedes vivir es uno de los aspectos que te hará detectar si te quieren persuadir.
4.           Te hace tener confianza: Te explica basado en pruebas o experiencias, dándote motivos por los que confiar en su palabra o en lo que quiere plantear.
5.           Te muestra algo innovador: Te explica el ¿Por qué? De lo que te muestra, o de lo que quiere alcanzar y te hace saber que es algo nuevo y que es lo mejor que hay.
6.           Toma el control: Toma el control de la situación y responde rápidamente ante tus preguntas u objeciones.
7.           Te hace reír: Es demasiado gracioso, te hace sentir positivo y bien

al escucharlo y trata por completo de captar toda su atención.

**8.** Te motiva: Te insita a que visualices el contexto de lo que te está ofreciendo.

Son algunos de los detalles que debes tener en cuenta a la hora de conversar con una persona, bien dicen que la práctica hace al maestro por lo que practicar frecuentemente con otras personas, analizando también sus gestos y todo su lenguaje corporal te hará entender lo complejo que son las comunicaciones interpersonales, y te ayudara en gran medida tanto a detectar cuando te quieran persuadir como cuando tú te desees hacerlo sin notado.

Para evitar que te convenzan inconscientemente por media de la persuasión primero debes detectar el deseo de persuadir con los aspectos ya mencionados. Mostrarte renuente o inaccesible pondrá una barrera en contra de la persona.

Aunque, obtener información y estudiar a alguien que te quiera persuadir te ayudara a tomar experiencia, es por ello que, aunque sepas cual es el objetivo de la persona contigo, quedarse callada y aprovechar la situación para aprender te desprenderá beneficios a la hora de detectar más fácilmente cuando alguien desee hacer esto contigo.

En este punto cuando ya ha detectado la persuasión será tu decisión o no de acceder a ese objetivo, lo importante es que lo haces por tu propio criterio sin que nadie te motive o te lleve a hacerlo.

# CAPÍTULO 3: LOS TRES PRINCIPIOS UNIVERSALES DE LA PERSUASIÓN

**Principio de Correspondencia:** Este es un principio penetrante en la mente humana, ya que modifica los pensamientos y nos obliga dar algo a cambio de algo que no haz dando de vuelta por un sentimiento de obligación en devolver el favor obtenido.

En este principio primero damos algo a cambio de otra cosa en beneficio propio, en la persuasión puede emplearse desde el mismo momento del inicio de la conversación cuando escuchamos con empatía y atención lo que la otra persona nos habla, para luego recibir lo mismo, abrir en la otra persona la necesidad de ofrecernos algo a cambio de toda nuestra atención.

Para sacar el mejor beneficio sobre este principio de correspondencia, hay que dar algo que la persona no espere, que sea notable y si es personalizado más aun, ya que esto te involucra mucho más con la persona. Inconscientemente la persona en cuestión, se mostrará más abierta a escucharnos o a devolvernos nuestro favor por obra de la necesidad de corresponder. Si das flores, recibirás flores. Y esto es muy cierto sobre todo cuando se trata de persuadir a la mente humana.

Es importante saber que no siempre devolvemos en la misma magnitud de lo que recibimos, pero si estamos de acuerdo en devolver el favor recibido. Es casi una obligación que además de sentirnos agradados estamos a la espera del momento de devolverlo.

**Principio de Aprobación Social:** Es uno de los principios más importantes basado en la aprobación de los demás hacia eso que pensamos. Es un mecanismo psicológico con el cual aprobamos si los demás lo aprueban también, consideramos correcto si los demás lo ven correcto también.

La idea de este principio es conducir a las personas con el grupo, ya que

inconscientemente respondemos a esa necesidad de seguir a la mayoría en la toma de decisiones o cuando involucra la necesidad de ir a algún lado en pro de nuestro bienestar, consideramos que si la mayoría lo hace es porque está bien y porque también podríamos seguir ese camino. En la persuasión este principio funciona perfectamente cuando damos a conocer que un grupo mayoritario de personas también aprueba lo que decimos, darle seguridad al interlocutor de que los demás también lo hace nos ayudara a persuadir más fácilmente.

Este principio de Aprobación Social involucra un fenómeno conocido como efecto de arrastre que explica que cuando damos a conocer que la multitud apoya determinada acción, las personas siguen casi involuntariamente a las demás ejerciendo la misma acción, un ejemplo de esto es cuando demuestran en diferentes tipos de encuestas políticas sobre ¿Quién es el candidato con más aprobación? ¿Cuál es el que más atrae?

Para las personas con opiniones todavía dudosas y que no se han decidido aun, tienden a tener un efecto que les da seguridad sobre la decisión por la cual se inclinaran, ya que según este principio si los demás piensan que está bien es porque de verdad lo está.

**Principio de Escases:** Con este principio las personas tienen un efecto impulsivo de obtener algo que está por agotarse o que es muy demandado. Este principio explica sobre como los seres humanos estamos interesados en no quedarnos atrás por algo que está por agotarse, tendemos a tener un movimiento casi involuntario de obtener aquello que es difícil de conseguir lo valoramos más que aquello que podamos conseguir más fácilmente.

También lo que es más difícil de obtener o algo que es muy demandado deseamos obtenerlo, aunque este principio tiene algo que ver con el principio de Aprobación social, tiene su esencia en sí mismo cuando se trata de algo limitado, no es si los demás lo desean, sino que nuestra inconsciente piensa que quedan pocos y que tenemos que tenerlo.

Ser conscientes de este principio nos ayudara a no caer en este efecto por ejercer un resultado inmediato en las personas que reaccionan impulsivamente ante algo que se puede acabar y que no tendremos acceso a

comprarnos, pensar que solo tenemos esa oportunidad para obtener ese producto nos hará reaccionar impulsivamente y en muchos casos nos hará tomar una decisión errónea o pagar más por un producto que podría valer menos.

## CAPÍTULO 4: ¿POR QUÉ LAS PERSONAS DICEN SI Y COMO APLICARLO A NUESTRO FAVOR?

La comunicación es la base del desarrollo humano, expresar nuestros deseos e inquietudes nos han servido a lo largo de los años y de las generaciones, pero hay quienes han utilizado la comunicación en pro de sus beneficios, y es por eso que se vuelven personas tan ágiles, que hacen que muchos hagan lo que quieren sin obligarlos y que además vayan felices a realizarlo.

La persuasión es la base del conocimiento del poder, ya que la persuasión mueve masas enteras en pro del poder, de una idea, de un pensamiento, incluso de una moda, persuadir no es más que convencer sutilmente y de manera que el interlocutor piense que lo está haciendo por sí mismo (de lo contrario seguramente no lo haría), ¿Por qué dicen que sí? Porque acceden a la persuasión ya que muchos de los elementos de la persuasión son trabajar los impulsos psicológicos que tienen los seres humanos, entenderlos y aplicarlos hará que apliquemos a nuestro favor y de manera efectiva.

La persuasión puede ser utilizada en cualquier campo: la familia, con los niños, amigos, trabajo, pareja, clientes, alumnos, etc. Toda persona con la que podamos comunicarnos puede ser víctima de la persuasión, aunque llamase víctima por el simple hecho de ser convencida sin que se dé cuenta, aunque esta ciencia está basada en la negociación donde ambas partes tienen un beneficio que por supuesto nos interesa obtener.

La persuasión es muy eficaz a la hora de hablar en público, mantener entretenida a una audiencia no es tarea fácil, sobre todo porque hay diversas mentes y maneras de pensar que no coinciden sino con el persuasor, y que al final de la sesión todos estén convencidos de lo que se habló allí es verdad, es el mayor éxito que puede tener un orador que ha aplicado los pasos de la persuasión, y que ha logrado intrigar no solo a una persona sino a toda una audiencia.

La persuasión puede ser utilizada en todos los aspectos de nuestro día a día, lo importante es practicarlo de tal manera que salga natural, que no seamos

descubiertos, y lo más importante lograr obtener resultados positivos.

¿Eres de los que piensan que esto no es real?

¿Que la persuasión es un simple mito inventados por empresarios exitosos que solo desean justificar sus medios del éxito?

Pues no,

¡Atrévete a intentarlo!

¡Puedes hacer más en tu vida!

¡Puedes lograr cosas que tal vez pensabas que no!

No te cierres ante la oportunidad de crear un mundo de beneficios aplicando la persuasión.



## CAPÍTULO 5: ¿CÓMO PERSUADIR MEDIANTE UN CORREO ELECTRÓNICO O MEDIO ESCRITO?

Lo primero que hay que tener en cuenta, es visualizarse como lector del correo electrónico o del medio escrito como la carta, preguntarse ¿Qué me gustaría ver y que no? Visualizarse y ponerse en el lugar del otro enfatizara nuestro interés en dar lo que queremos recibir, si recuerdas, un principio de persuasión, principio de reciprocidad.

Hay aspectos importantes luego de dar lo que queremos recibir, como lo que decimos, ¿Cómo lo decimos? Y que impacto causara que lo digamos.

Sabiendo que el objetivo es persuadir para que la otra persona hay que tomar en cuenta que un texto persuasivo es un texto argumentativo, donde expresas tus argumentos de forma sutil para convencer al lector, para lograr que lea sin aburrirse y haga lo que deseamos que haga por este medio escrito hay que tomar en cuenta y asegurarse de que este medio tenga las siguientes descripciones:

- **Asunto:** En el caso del envío de un documento por vía correo electrónico, el asunto debe tener un alto impacto *sembrando curiosidad* en la persona que abrirá el correo. Empezar por obtener su interés desde el principio será el abreboca perfecto para el plato fuerte que será toda nuestra argumentación. Obtener el interés mediante métodos de curiosidad al inicio de la lectura es vital para que nuestro correo no sea desechado o para que al abrirlo no sea con apatía. La idea es crear entusiasmo y transformar el ánimo del lector. Incluir preguntas o un tema conciso abrirá las puertas sobre lo que queremos dar a conocer y empieza el juego de la persuasión.

- **Conectar el Asunto con el Mensaje:** En esta parte cuando ya hemos captado la atención del lector lo ideal es mantener el entusiasmo e incluso incrementarlo; mostrar un mensaje conciso y enteramente relacionado con el asunto mantendrá a nuestro lector entretenido y con ganas de más. Encontrar esta conexión en el texto con el asunto hará que nuestro mensaje sea leído con alegría. En el caso de las cartas escritas, se debe empezar con cordialidad

refiriéndose siempre al tema a tratar y continuara explicando cada argumento.

- **Conciso:** No extenderse, brindar la mayor información posible en pocas palabras, no aburrir es el objetivo y mantener interés, para este punto tanto en medios escritos electrónicos o cualquier medio escrito es vital no extenderse sino es necesario hablar con claridad e ir haciendo preguntas en el recorrido para que el interés no caiga en declive, sino que todo el texto sea leído y entendido en su totalidad.

- **Repetición:** La repetición es un método por el cual las personas aprenden constantemente, y este método también lo podemos usar en medios escritos, por lo cual si queremos que una idea sea captada y aprendida lo ideal es repetirla, es importante saber que en esta repetición no significa escribir muchas veces lo mismo de la misma manera, sino, escribir muchas veces lo mismo de diferentes formas, el parafraseo es importante y mantiene al lector en constante aprendizaje.

- **Decir ¿Por qué?:** Explicar brevemente el ¿Por qué? De la carta, el ¿Por qué? Debería comprar u obtener el producto o servicio. El cerebro humano responde mejor a las peticiones en las que se explican el ¿Por qué? Deberían hacerlo. En el momento de persuadir por vía del texto es importante explicarlo ya que no debemos dejar ningún vacío ni ninguna respuesta sin responder a nuestro lector, ya que no estaremos allí para aclararla, lo importante es explicar todo brevemente ser concretos pero sutiles y no dejar espacio a ninguna duda.

- **Atacar las objeciones:** Al ponernos en el lugar del otro podemos visualizar que piensa y que posibles objeciones puede tener. En un medio escrito en el que no podemos estudiar los gestos o escuchar las opiniones del lector al instante, entender las posibles objeciones es primordial para solucionarlas, y responderlas en el mismo mensaje no dejar un vacío, además del ¿Por qué? Debe dejarse persuadir, también debemos rebatir los “peros” y dejar todo claro para mantener siempre el interés del lector.

Cabe destacar que en los medios escritos es importante mantener una buena ortografía y apreciar los signos de puntuación y toda la gramática, eso demuestra inconscientemente fiabilidad en lo que decimos, como sabemos la idea de persuadir es crear confianza, darle argumentos claves por la que la

persona debería hacer lo que queremos, por esta razón hay que tomar en cuenta todos los detalles.

## CAPÍTULO 6: TÉCNICAS PARA PERSUADIR A UNA PERSONA DESCONOCIDA

Nos sentimos más agradados y más en confianza, cuando tratamos de persuadir a quienes conocemos, ¿será porque tenemos una idea de cómo reaccionaran?, persuadir no es más que convencer a otra persona para que realice determinada acción, pero ¿Qué hacer? Cuando no conocemos a esa persona ¿Cómo llamar su atención sin parecer un charlatán? O ¿Qué debo decir para lograr persuadirlo? He aquí algunas técnicas que te pueden servir si deseas convencer a una persona o público desconocido para ti y tú para ellos:

- **Técnica 1:** *¡Crea Impacto!* Seduce a tu audiencia, desde el primer instante que los veas dile una palabra que los impacte motívalos a escucharte, a verte, a seguir. Con un público exigente crear impacto en el primer momento te ayudara a que se relajen y escuchen con más atención todo lo que tienes para decir.

No temas salir del cascaron, grita, aúlla, muévete... Todo con sentido y combinado a lo que tienes para decir, no olvides explicar porque lo hiciste una buena persuasión está basada en dar detalles, no dejar nada al vacío, explicar el ¿Por qué? De tu reacción inicial, no dejara dudas ni pendientes y se alinearla con el impacto de atención que tendrás.

- **Técnica 2:** Se elocuente, bromas en determinados momentos ayudara a mejorar la empatía de tu publico desconocido, no digamos que te conviertes en un payaso, o en un comediante, pero ciertamente hay algo que a toda la multitud de personas les encanta y hacer reír, te mantiene advertido, activo y con ganas de seguir escuchando más.

Una broma, un ejemplo o ideas que causan gracia a tu publico te caerían muy bien para acercarte un poco más a ellos, la persuasión es un arte que se puede lograr contigo es importarte enlazar la confianza de tu o tus interlocutores para escuchen y asientan de manera positiva a todo lo que les dices.

- **Técnica 3:** ¿Hacer preguntas? Si, hacer preguntas es realmente

importante ya que lleva a los oyentes a cuestionar todo lo que estás diciendo, la idea es que pienses tus preguntas de tal manera que respondas lo que tú quieres que respondas y sucede una autogestión.

Por ejemplo, si estás hablando de cómo ganar dinero una pregunta ideal sería: “Imagina, ¿Qué harías si tuvieras ingresos extras? Las personas inmediatamente crearan ideas positivas sobre lo que harían al tener ingresos extras “ir de viaje, comer en cierto restaurant, etc...” Creas interés y además enlazas ideas positivas sobre lo que estás diciendo.

- **Técnica 4:** “Eres libre de decidir...” Este, como muchas otras frases, son importantes de mencionar a lo largo y al final de un proceso de persuasión ¿Por qué? Quita por completo cualquier interés de nuestra parte en que la otra persona acceda a la persuasión, e inconscientemente lo harás sentir una sensación de libertad y de cero imposiciones se sentirá más relajado y pensara que toda decisión depende solo de él (lo estas llevando por el camino que deseamos).

- **Técnica 5:** Técnica de Desorganización: Esta técnica está basada en replantear lo que vamos a decir para decirlo de una manera diferente a la que los oyentes están acostumbrados a escuchar, la idea de esta técnica es replantear lo que decimos de manera distinta para hacer que nuestro oyente estudie o razone de manera diferente, aunque digamos lo mismo.

Es el momento cuando las personas desorganizan sus ideas en la mente y tienden a tener ideas más positivas y reaccionar ante un sí, el sí que queremos.

- **Técnica 6:** Auto certificación: Al utilizar esta técnica logramos que sea el interlocutor el que se convenza el mismo, ¿Cómo? Normalmente confiamos más en nuestro criterio y lo que pensamos, ponerse a la defensiva con alguien que queremos persuadir es una mala idea, la idea es guiarlo de tal manera que el mismo reflexione sobre sus argumentos y sea el mismo quien los acepte, no llevarle la contraria sino llevarlo hasta el punto donde queremos que el mismo este y el mismo reflexione sobre el asunto que estamos planteando.

Sobre todo, cuando se trata de un desconocido que eventualmente estará en contra de lo que decimos solo porque nos tiene poca confianza por eso

guiémosle a que nos de argumentos de alguien en que si confía: en Sí mismo.

## CAPÍTULO 7: TÉCNICAS DE PERSUASIÓN DE FAMOSOS

Para muchos, la persuasión sigue siendo un mito y no una realidad, o acaso piensan que es muy complicado, o tal vez pueden llegar a pesar que jamás han sido persuadidos por alguien, alguna de las cosas que hemos de tomar en cuenta es que por lo menos alguna vez en la vida hemos sido parte de una persuasión y que, aunque no nos hallamos dato cuenta quienes ejercen esa persuasión son personajes que todos conocemos, del que hablamos y a los que seguimos, por ejemplo: los políticos.

Todos los políticos del mundo estudian técnicas de persuasión, además dueños y directores de empresas, deportistas, actores, cuando su trabajo depende del poder de convencimiento que tienen sobre las masas, conocer estas técnicas es primordial y los ha llevado al éxito que hoy en día tienen ¿te has puesto a pensar si tu líder político ha utilizado alguna técnica contigo? Independientemente que político sea la respuesta es Sí.

Todos lo han hecho, forman parte de su día a día, y al fin y al cabo cuando algo se practica mucho se vuelven unos especialistas en la materia y es que algunos los perfeccionan de tal manera que tanto una persona como las masas creen fervientemente en ellos, en sus ideales y en lo que hacen, muchos son los casos a nivel mundial en los que la persuasión ha llevado a que mucha gente siga a líderes que a pesar que sus ideas no sean las mejores ni conduzcan a su país al éxito, a sus habitantes se les persuade para que piensen que sí, y es por eso que ante toda crítica siempre están dispuestos a defender su punto de vista por el nivel tan alto de persuasión que han sido sometidos, por eso todos los famosos en todos los ámbitos del mundo han estudiados muchas técnicas, que les ha facilitado su paso al éxito, es momento que conozcas algunas de ellas y las utilices a tu favor y en tu paso al éxito.

Algunos presidentes, artistas, empresarios a nivel mundial utilizan técnicas como:

- **Técnica de Entrega de honestidad:** En esta técnica los famosos

hacen un amplio y claro contexto de sobre como son y según lo que reflejan es todo un campo de honestidad.

Muchos políticos a nivel del mundo lo hacen y aunque no sea cierto con esta técnica de persuasión logran convencer a las masas que son personas honestas y que llevarán todo lo que hagan por el camino del bien y al derecho.

Reflejar una conducta honesta y apacible forma parte de una técnica de persuasión muy conocida por los famosos que les hace abrir las mentes de sus oyentes y solo pensar cosas positivas sobre esa persona, dominan perfectamente su lenguaje corporal y envían señales inconscientes a sus oyentes de que son personas serias, un ejemplo de esto es hablar haciendo gestos con las manos y las palmas hacia arriba ya que nuestro cerebro percibe este gesto con una conexión a la sinceridad.

- **Técnica de la no descalificación:** en muchos casos de los famosos, los demás incurren a la descalificación de la contraparte en un afán por descalificar o hundir y persuadir a la multitud sobre ese reflejo de honestidad y hacerlo dudar, la mejor respuesta para esto es la No descalificación ¿Por qué? Incurrir al mismo hecho que realiza la otra parte nos hace sumarnos a esa grupo, agradecer por las virtudes de tu oponente es un método de persuasión por la cual haces creer a las masas que estas por encima de él, de tal manera que tus insultos no te afectan, y que tu nivel esta tan elevado que solo puedes ver virtudes.

Muchos políticos famosos enfatizan esta técnica, con la que no solo consiguen la aprobación de sus ya seguidores sino también de los que estaban dudosos o los que no apoyan la descalificación en ninguno de los casos.

- **Técnica de Creación de Frases:** Esta técnica se refiere a persuadir a la audiencia mediante la creación de frases que se puedan recordar fácilmente, que además de esto sean repetitivas y se sirvan en si misma a popularizarse aún más.

Con esta técnica se logra que la persona recuerde o asocie al famoso en cuestión, mantenerlo en su mente será primordial si lo que queremos es que la comunidad en general nos tome como una autoridad o líder, para así mediante este medio lograr persuadirlos de ir por el camino que queremos



que vaya.

Algunos famosos lo utilizan como slogan o algunas marcas para persuadirnos de que compremos sus productos ya que teniéndolos en mente todo el tiempo es inevitable que queramos tenerlos, además es una forma sencilla y barata de publicidad, con la que inconscientemente las víctimas de la persuasión nombramos constantemente para que el efecto siga en masa y así cada vez se multiplique a más personas.

**- Técnica de Utilización de pronombres Personales:** Con esta técnica los famosos hacen énfasis a su autoridad nombrando frecuentemente el “Yo”, de esta manera sembrar el concepto inconsciente de liderazgo abre espacio a que las personas los sigan, el siguiente paso es incluir el “Nosotros”, en donde terminan de persuadir a las personas incluyéndola en el grupo de su líder, las personas inconscientemente siguen este concepto y se sienten amenizadas por todo un grupo además de sentir que son mayoría y por el principio de Aprobación Social, terminamos siguiendo al persuasor, con este principio muchos políticos han logrado llegar a la cima del éxito, sembrar liderazgo e incluir es el principio de esta técnica.

**- Técnica de Utilización de lenguaje no verbal:** Como ya muchos sabemos el lenguaje no verbal es un tipo de comunicación implícita en nuestros movimientos, explica y da a conocer lo que realmente pensamos.

Ahora bien ¿Cómo los famosos utilizan este método a su favor? Desde el principio de la persuasión se ha integrado en los movimientos de las personas basados en la comunicación que da a conocer sin mencionar ni una sola palabra, pero ¿Qué pasa cuando coincide lo que decimos corporalmente con lo que decimos verbalmente? Sucede que es cien por ciento certero y es tomado como sincero, por eso los famosos combinan su lenguaje no verbal intencionalmente con lo que dicen, afianzando de esta manera en el inconsciente la certeza de lo que estamos diciendo.

Este lenguaje involucra los gestos de la cara, de las manos, ya que generalmente son los más visibles y los que tienen más movimientos. Esta técnica de persuasión utilizada por famosos a influencia a muchas personas y sirve como ejemplo de que la persuasión va más allá de una teoría sino de una práctica real que aumenta exponencialmente la posibilidad del éxito.

Convencer a las personas que realicen alguna acción sin tener que obligarla o manipularla es lo mejor de la persuasión.

## CAPÍTULO 8: TÉCNICAS PARA QUE NO TE DESCUBRAN SI ESTAS PERSUADIENDO

Existe muchísima información en internet, libros e incluso comentarios de las personas, ya la persuasión es un tema común y que todos sabemos que está latente, pero ¿Qué hacer para que no descubran que utilizas esta herramienta? Lo más importante es estar concentrado y dejar fluir las cosas, no todo el mundo reacciona de igual forma, pero si podemos jugar un poco con su inconsciente ya que, aunque no todos respondan igual la mayoría si lo hace, por eso para que no te descubran tienes que estar consciente que alguien en algún momento lo hará, pero que no todos serán. La práctica hace al maestro por lo que practicar técnicas de persuasión y la observación te harán de a poco un experto, he aquí algunas técnicas para que no te descubran:

- **Convéncete a ti mismo de que la persuasión es beneficiosa:**

reflejar seguridad en lo que decimos es lo primordial para que una persuasión no pase al descubierto, por ende, estar convencidos de que lo hacemos está bien, y nos traerá beneficios a ambos no nos hará dudar por ningún motivo, y será reflejado también en nuestra comunicación no verbal, nuestros gestos, el tono de voz y hasta en la claridad de lo que dice el persuasor.

- **Practica contigo mismo:** es una manera audaz de adquirir experiencia y además de conocerte como persona y para reconocer cuando alguien más te quiera persuadir, practicar contigo mismo frente a un espejo incrementara tu seguridad, y ampliara tu margen de visualizar tus puntos débiles que además se pueden hacer notar, a la hora de persuadir. Es importante la práctica y conocerse, también ubicarse en la posición del otro para entender con mayor amplitud ¿Cuál es el contexto real de toda la situación? ¿Qué fallas tengo? ¿Qué puedo mejorar? ¿Qué me podrían preguntar? Estar preparado es vital para que la persuasión sea totalmente un éxito.

- **Aprender a Relajarse:** Aprender a relajar los músculos es importante e incluso los actores de cine lo hacen para que sean más creíbles sus actuaciones, mostrarse tenso o inquieto será una alerta a nuestro interlocutor y será evitable que no descubran nuestras intenciones de persuadir, siempre permanecer tranquilo y empático, como si nada estuviese ocurriendo hará que la otra persona se deje llevar por lo que decimos y persuadirla será muchísimo más fácil.

- **Incluye la Persuasión en la Conversación:** Incluir de a poco lo que queremos obtener es importante, ya que abrumar a las personas con toda la información de un solo golpe es totalmente un error y repercutirá en efectos negativos para lo que queremos conseguir. Hablar de otras cosas, entretener, hacer reír, forman parte de esta técnica, evidenciando de a poco lo que queremos obtener, pero sin duda no dejar que eso sea más importante que nuestra conversación la idea de esto es mostrar poco interés y hacer sentir que conseguir o no el beneficio de la persuasión no nos afecta, un sentimiento de libertad de decisión debe surgir y mostrara efectos positivos a la hora de llevar a nuestro oyente por el camino que de a poco le hemos estado guiando.

- **Mirar a la persona a los ojos:** Hacer esto ejerce una sensación de disciplina, seguridad, igualdad, afianzamiento del criterio. Y seguridad en lo que decimos, ya que muchas personas que mienten miran al piso, y todo esto, aunque no lo percibamos tiene un efecto cognitivo, es decir, el cerebro humano percata la situación y por supuesto se da cuenta sobre nuestras verdaderas intenciones. Siempre domar al cerebro advirtiéndole que somos de confiar será una técnica importante a la hora que no nos descubran que intentamos persuadir.

- **Habla con la verdad:** Cumplir y hablar con la verdad es bastante positivo a la hora de persuadir ya que los efectos de la persuasión que se vean a largo plazo se cumplirán perfectamente con lo que dices, por ejemplo, si

estas vendiendo un producto, di los beneficios que tiene (Aunque ocultes algunas cosas) a largo plazo el oyente se percatará que es cierto, será un cliente recurrente que ha sido persuadido con efectos a largo plazo.

Además, todo lo que le digas constantemente será creído por la persona, por lo que tomando en cuenta el ejemplo anterior, si le vendes un producto diferente también lo comprará. Hablar con la verdad es importante para que no descubran tus intenciones de persuadir, en realidad la persuasión no está asociada a la mentira sino al convencimiento con argumentos sólidos y al juego que ejerce el cerebro en nuestra vida diaria.

Hay que tomar en cuenta que para que no seamos advertidos persuadiendo, debemos conocer ampliamente de lo que estamos hablando, observar permanentemente todos los gestos y aptitudes de nuestro interlocutor y en el caso que no lo veamos utilizar técnicas que se acoplen al estilo de la persuasión, tener un léxico amplio y no dudar en ningún momento de lo que decimos debe ser un portafolio que nos conducirá al éxito en todo lo que desarrollemos.

## CAPÍTULO 9: PERSUASIÓN EN VENTAS, COMO APLICARLA EN TODOS LOS CASOS Y EXPLICADO PASO A PASO.

Hay que tener en cuenta que no existe una venta exitosa sino hay persuasión, por lo tanto, los resultados de las ventas están íntimamente ligados a la manera que tenemos de persuadirlos, de que en este caso nos compren, y que además estén satisfechos con sus compras, pensando siempre que la decisión es de ellos, esta capacidad nos ayudara a aumentar exponencialmente el resultado de nuestras ventas, ampliar el margen de ganancia y por supuesto aumentar nuestra clientela.

En las ventas, la clave para lograr la persuasión es la motivación; motivar a nuestro cliente a que acceda a la compra motivándolo al bien que le hará adquirir el determinado producto que le vendemos, es preciso tener en cuenta que es el cliente quien nos apoyara con el cierre de la venta por lo tanto hay que escucharlo abiertamente y tomar en cuenta todos los aspectos de la venta, como el lugar, el humor que tenga el cliente, el tiempo de espera, los beneficios que puede tener de acceder a ser nuestro cliente, la seguridad que le demostramos, entre otras cosas.

En las ventas, a las personas las motivan más el deseo de ganar, de estar por encima de los demás, aunque esto no sea impetuosamente importante, a esto le conocemos como consumismo, y nosotros como buenos vendedores debemos aprovecharnos de esto para amplificar las ventas. Otro tema que forma parte fundamental de las ventas es el deseo de no perder jamás, por ejemplo, si alguien ve un producto en oferta o con un descuento que su cerebro lo procese como amplio, accederá a su debilidad de no perder esa supuesta oportunidad de adquirir el producto por el cual más adelante, lo tendrá que adquirir a un nuevo precio. Es importante, tomar estos dos

principios para la persuasión en ventas y utilizarlos a nuestro favor. Identificar en este paso cuál es su deseo, motivara potencialmente la compra o la adquisición del producto y por lo tanto lograr una persuasión en ventas exitosa.

El proceso de una venta desde su inicio se genera de la siguiente manera:

- **Apertura:** En esta parte se expresa al cliente mucha cordialidad y buen trato, es importante entender que es el momento de ser amable y sutil, tener una actitud positiva que haga que nuestro cliente se interese por lo que le vamos a decir, por consiguiente, mostrarle el producto o servicio que le queremos ofrecer, y decirles todas las especificaciones positivas que tiene adquirir ese producto, para que el, mentalmente análisis la propuesta que le estamos haciendo y pueda evaluar si le resulta positivo acceder a comprarlo o tenerlo.

- **Gestión de Objeciones:** En este punto cuando ya le hemos explicado los beneficios del adquirir el producto, bien o servicio es donde el cliente realiza una serie de preguntas, que generalmente tienen como tendencia a una objeción o una excusa por la cual ellos piensan en no adquirir el producto. Siempre en todos los casos existirá este momento cumbre donde es necesario solucionar las excusas o las objeciones que el cliente tenga, ya que, si no son solucionadas, con respuestas coherentes y reales, no se podrá acceder al siguiente paso y por supuesto hasta allí llegara el proceso de venta. Es por eso que esta parte es sumamente crucial e importante. Al haber solucionado y respondido a todas las inquietudes que tiene el cliente se podrá pasar al siguiente momento del proceso de venta y tendremos ya casi el ciclo cerrado para concluir la venta con éxito.

- **Negociación:** En esta parte de la venta es donde el individuo pregunta costos y tarifas de adquirir el producto, en esta parte del proceso de venta se deben mostrar todos los beneficios económicos y ¿Por qué? Es tan accesible

o ¿Por qué? Está en el mejor precio, explicar con detalle los métodos de pago o descuentos, para así convencer casi completamente al cliente de acceder a la compra.

- **Cierre:** Este es el momento final del proceso de venta, y es cuando el cliente decide involucrarse en la venta y acceder a la persuasión, es el momento en donde el vendedor debe permanecer más tranquilo y relajado, sin mostrar exceso de confianza, ni el gran deseo o la adrenalina que implica vender, en muchos casos cuando el vendedor se afane mucho, aunque allá logrado superar las otras barreras no terminar por concluir la venta, por su aptitud desmesurada de cerrar la venta. Es por eso que en este momento es donde el vendedor para persuadir debe mostrarse lo más relajado posible, y mostrarle tan poca importante a la venta, que reflejara en nuestro cliente que nosotros no somos los que queremos vender, sino él como cliente es que él desea comprar.

La venta implica estas cuatro partes para considerar la cual debemos entender y procesar para así ver en qué momento estamos y lo que debemos hacer en cada momento, el proceso es sencillo de entender y de asimilar, y es importante analizar cada punto con insistencia para luego considerar ¿Cómo persuadir en ventas?, he aquí algunos pasos que debes tomar:

- **Paso 1 Saber lo que necesita:** Es necesario entender las necesidades de nuestro cliente para así tomar esa debilidad como punto a nuestro favor, y en caso de que el cliente no necesite el producto es muy importante crear la necesidad, haciendo preguntas persuasivas que conlleven a un Si, por ejemplo si queremos vender una computadora más avanza (el cliente ya posee una), para él no implica una necesidad de tener un producto, en cambio, si creamos la necesidad diciendo algo como ¿Le gustaría guardar más información en su computadora?, ¿Estaría feliz de navegar más rápido por internet?, las respuestas a estas preguntas serán si, y en ese momento creamos la necesidad de tener una computadora más avanzada porque “necesitan” tener mayor almacenamiento o navegar más rápido en internet.



**- Paso 2 Utilizar palabras que formen un auge en el**

**subconsciente:** En este paso es necesario hablar con palabras positivas que activen en el subconsciente el deseo de comprar, por ejemplo, utilizar palabras como: Si, oferta, descuento, ganar, mejor, beneficios, fácil, importante, único. Hacer énfasis al pronunciar este tipo de palabras moverá el deseo de cliente en adquirir el producto.

**- Paso 3 Rompe la Barrera del Tacto:** En este paso rompes la barrera de distancia que existe entre una persona y otra tocándola sutilmente y siempre respetuosamente, la idea es crear un vínculo de empatía que te haga familiarizarte con tu cliente y así tener un vínculo de confianza.

**- Paso 4 Deja que tu cliente proponga:** En este paso el cliente negociara si puede adquirir el producto o qué condiciones tiene para adquirirlo, escuchar sus ideas, sus objeciones, lo hará sentir en confianza y además dejara a un lado sus miedos, la idea es lograr que no vea como un vendedor sino como un amigo que le está ofreciendo un gran beneficio o que le está haciendo un favor, recuerda que si te ve como vendedor inconscientemente no te comprara, ya que tenemos la idea de prevenir a este tipo de personas.

**- Paso 5 Mide el tiempo:** No te extiendas demasiado en su discurso lo puede encontrar insípido y sin motivo, disminuye el tiempo de tu discurso y haz que sea una conversación fluida entre ambos. No debes tomar a un cliente fatigado para que te escuche, en esos momentos que observes que están cansados o estresados, aunque disminuyas el tiempo de tu discurso, se aburrirá o te dirá un simple no para poder irse mas rápido, los mejores momentos para convencer a tu cliente será cuando estén de buen humor o activos. Si por el contrario optas por intentar venderle a alguien fatigado, intenta tener mucha empatía, hacerlo reír, para que disminuya un poco su nivel de estrés y así pueda prestarte atención.

**- Paso 6 Concreta la Venta reflejando:** Para lograr la persuasión en ventas en todos los pasos es necesario reflejar empatía, compromiso, amistad, familiaridad, reflejar los gestos consecuentemente creara inconscientemente un lazo importante, entre ambos y es necesario reafianzar esta empatía al momento del cierre de la venta, siempre, es importante para concretar la venta con éxito, formular todos los principios y tomar siempre aspectos de la personalidad del cliente serán clave para llevar la venta al éxito.

La persuasión en las ventas simplemente es un reflejo de todos los principios y de tener claramente los beneficios que se pueden obtener en todos los aspectos de la vida diaria.

La persuasión es venta es importante canalizarla de manera sutil, mejorar mediante la práctica y el análisis de las personas, discutir constantemente criterios hasta que llegue el momento es que seas tan experto en el tema que irradieras la seguridad necesaria que debes transmitirle a tu cliente, con el fin de no tener ninguna objeción y en el caso de que exista alguna objeción, tener los argumentos necesarios para rebatir cualquier información y así volverte el súper héroe de las ventas.

Es necesario recordar el principio de que no eres tú el que está interesado en vender son los clientes los que están interesados en comprar, no eres tu como vendedor el que estas interesado en algún beneficio, son tus clientes los que necesitan de ese beneficio.

Tener en cuenta este aspecto liberara confianza y transmitirás la seguridad que necesitas.

Recuerda en las ventas siempre es necesario conocer perfectamente el producto, ofrecer ofertas, lanzar promociones limitadas, y trabajar con todos los principios de la persuasión. Es de un ser perspicaz saber estudiar también el lenguaje corporal de tus clientes.

## CAPÍTULO 10: ¿CÓMO USAR PSICOLOGÍA INVERSA PARA PERSUADIR?

La psicología inversa es el arte de persuadir mediante un proceso de oposición a lo que realmente queremos que haga la otra persona, la idea es pedir o decir lo contrario de lo que queremos para que el individuo decida por la decisión a la que mostramos oposición y que es justamente la opción que queremos que escoja. De esta manera conseguir que la persona o las personas sean persuadidas mediante este método. Suele ser muy eficaz en personas que tienden a ser más tercas o a negarse rotundamente a lo que generalmente se les expone, es por eso que la persona debe ser estudiada antes de aplicar este método de persuasión.

Por supuesto aplicarla mediante el uso de las palabras correctas conlleva al éxito de la situación, ir mencionando la oposición sutil y pausadamente contribuye también a mejorar este método. Esta técnica común al igual que antigua puede ir perfeccionándose y puliéndose constantemente, aunque deben ser muy bien pensados los momentos en las que se va a utilizar, ya que no todas las personas son susceptibles en todos los momentos ante esta persuasión.

La manera coherente de usar este método y ¿Cómo de hacerse? Van ligados a nuestra personalidad y perfil, pero es necesario tener en cuenta algunas indicaciones para realizar la persuasión con psicología inversa y que sea sumamente exitosa, he aquí algunos consejos:

- **Esperanza de Libertad:** es importante hacer sentir a la otra persona, que es totalmente libre de decidir sobre la situación que le estamos planteando, la idea es que no se sienta coaccionado ni empujado en ningún momento por nosotros. Lo ideal es permitir que la otra persona escoja o

plantee por sí misma la decisión., sintiéndose libre. Es importante en la persuasión con psicología no hacer sentir manipulación en ningún momento ya que esto replanteara la respuesta de nuestra víctima y obviamente no lograremos el resultado deseado.

- **Ser positivo:** Ser positivo para tratar en la mayor medida posible de estar tranquilo, creer en los resultados que se logran, y pensar que con este método no buscas manipulación sino más bien un logro de bienestar para ambos, y aunque también se puede mal utilizar es importante en todo caso la tranquilidad y ser positivos ante cualquier caso.

- **Ser Ingenioso:** Debes ser muy ingenioso con lo que dices, para no dejar ninguna pista de sospecha, o lo que realmente queremos que haga la otra persona. Responder rápidamente y siempre acentuar nuestra posición contraria a lo que realmente queremos, permanecer serenos, para ocultar las verdaderas intenciones mediante una barrera de palabras que sean parte de todo el método de persuasión que estas utilizando, en este caso la psicología inversa.

- **Motivar poco a poco:** Motivar poco a poco la posición que tenemos, y por supuesto afirmar siempre nuestra oposición, claro está, que queremos es realmente lo contrario, pero en la psicología inversa no se trata solo de oponerse una vez, sino más bien, en los casos más difíciles, ir abonando la tierra poco a poco. Y Mencionar, lo que supuestamente queremos, cada vez que amerita la situación o cada vez que podemos recordarlo de manera que sea congruente siempre nuestro supuesto obstáculo.

- **No usar en todos los casos:** La psicología inversa tiende a ser reconocida y muchas perjudicial para las personas de nuestro entorno, ya que el uso excesivo de este tipo de persuasión despierta los sentimientos de desconfianza y a su vez de rabia o rencor, si lo que queremos es tener siempre los mejores resultados al persuadir lo mejor será utilizarla solo en

caso especiales y muy de vez en cuenta, asegurando así su máximo éxito cada vez que lo utilicemos.

# CAPÍTULO 11: PERSUASIÓN CON ELEGANCIA Y BAJO PERFIL

La elegancia siempre es asociada, con bienestar, riqueza, glamur, elocuencia; en el caso de este tipo de persuasión, aplicarla con elegancia puede ser un toque que acentúe nuestro estilo.

No todas las personas pueden persuadir de esta forma, ya que aparte de todas las técnicas y principios que podamos conocer en este tipo de persuasión también influye la personalidad de la persona que lo aplica por eso es importante saber si realmente nos identificamos con este tipo de persuasión y si creemos realmente en ella, cosa que no se debe obviar al ocuparse con la persuasión elegante.

La persuasión elegante está ligada a una fluidez elocuente, que pueda ser interpretada y entendida por el interlocutor pero que además, sirva como método de persuasión lo ideal para este tipo de persuasión, es ser muy hábil con las palabras que se va a decir, es decir, decir lo mismo pero de manera bonita, cabal a lo que queremos pero que no resulte sorprendente ni tan atrevido, que poco a poco vaya fluyendo la información y que al terminar la conversación, la persona se vaya convencida y allá llegado hasta donde queremos que llegue, algunos tips que debes tomar en cuenta para utilizar este tipo de persuasión son:

- **Se claro pero sutil:** Habla con claridad para a su vez que todas tus palabras estén bañadas de belleza, de sutileza y elocuencia, utiliza palabras técnicas, y menciona su significado, haz que la conversación, o el acto en el que te presentas sea un completo aprendizaje, en donde enriqueces también el vocabulario y el saber de tu interlocutor. Mostrar que conoces sobre el tema

mediante términos técnicos, creara un ambiente de seguridad, hay que tener en cuenta en no excederse en este tipo de palabras, ya que nuestro interlocutor no puede lo que hablamos y lo único que podamos conseguir es que se llene de sentimientos de apatía.

- **Jamás uses muletillas:** Las muletillas forman parte del vocabulario coloquial de cualquier gentilicio, pero en el caso de querer persuadir elegantemente debes evitar contundentemente usarlas.

Además de dar una imagen de que no conoces lo que estás diciendo, dejara espacios libres para que las personas interpreten o duden de lo que estás diciendo, la idea es que te sigan por el camino que los llevas y jamás se desvíen de ese camino. Normalmente algunas palabras como *umm*, *ahh*, *ehhmm*, son las más utilizadas, pero también existen muletillas gestuales que debemos prescindir si queremos llegar a una persuasión exitosa.

- **Aprende adjetivos y transiciones:** las transiciones son palabras que te hacen unir un párrafo con otro elocuentemente, conocer transiciones te hará más fácil unir una idea con otra sin desviarte ni utilizar muletillas o dejar espacios sin hablar, puedes usar por ejemplo: “sin embargo”, “Adicionalmente”, “Además de...”, “En particular...”, entre otros términos.

En el caso de los adjetivos, son puntos favorables que puedes enfatizar y proporcionar que tu público o el interlocutor se familiarice con lo que estás hablando de manera positiva y con los términos con los que los ha llamado o citado, hacer un breve énfasis gestual cuando mencionas el adjetivos, o mencionarlo un poco lento o pausadamente, lograra que esos términos los relacionen con tu discurso, un ejemplo de palabras que puedes utilizar: “grandioso”, “esplendido”, “relevante”, “selecto”, “distinguido”, entre otros adjetivos.

- **Mantente relajado:** Tener una actitud positiva y mantenerse relajado y tranquilo te ayudara profundamente, crear un ambiente de tranquilidad y entusiasmo, ameniza elegantemente cualquier reunión o conversación, no enfadarse por comentarios u objeciones que pueda haber sino más bien utilizarlas para aclarar dudas o inquietudes que puedan exista y así profundizar de a poco en la persuasión.

- **Disfruta la conversación:** Hazte sentir vivo, tranquilo, feliz, irradiaras eso por completo no nada hablar contigo será elegantemente sino entusiasta en todo lo que dices, eso se contagia, y muchas personas desearan estar cerca de ti y escucharte.

La entrega completa se hará en el momento que hagas que tu interlocutor se sienta impresionado por como hablas, por lo que dices, el entusiasmo le mostrara seguridad, y seguramente tu persuasión será totalmente un éxito, además la harás de la manera más elegante posible.

- **Atiende las preguntas de tus oyentes:** Los persuasores más elegantes son aquellos que también escuchan, atienden a las preguntas de sus oyentes, no se incomodan o se inmutan, sino que más bien utilizan a favor todo lo que dicen, resolver las inquietudes, es principal a la hora de persuadir, y aunque tengas objeciones en contra de lo dices, permanecer tranquilo y responder elocuentemente mostrara tu inteligencia y elegancia y sobre todo esconderá tus intenciones de persuadir.



## CAPÍTULO 12: PERSUASIÓN AGRESIVA Y DE ALTO IMPACTO

Este tipo de persuasión involucra contenido fuerte, hacer que desde el primer momento el oyente o el interlocutor se impresione ante lo que decimos, es todo lo contrario a la persuasión elegante, este tipo de persuasión es tosca y pretende un impacto fuerte, generar interés mediante la curiosidad de lo que se dice, impresionar con palabras fuertes, la idea es que tu audiencia o tu interlocutor quiera comunicarse contigo, en este tipo de persuasión se involucra fervientemente la persona que te escucha, es importante conocer a tu audiencia y llevarla por el camino que desees mediante una conversación interesante, intensa.

La Gestualidad es otra característica de la persuasión agresiva, expresa, maximiza, muestra con detalle, impone. No se utiliza un lenguaje técnico sino uno más bien con el cual toda la audiencia pueda sentirse acogida y en confianza con el orador, o con la persona que los está persuadiendo, no lo ven como un líder superior, sino como uno más de ellos mismos, uno más del grupo, uno más en quien confiar. Este tipo de persuasión va amoldado a personalidades fuertes, a personas con un tono de voz alto, a personas extrovertidas y que llaman la atención con un primer instante, es algo natural en ellas. Pero si no tienes estas cualidades no te aflijas, las puedes adquirir mediante la práctica, lo importante es que te sientas a gusto y que entiendas que la persuasión no es más que un juego por la cual conduces a una o muchas personas por el camino que tu desees que vayan y lo importante es que caminan solas, tu solo eres una guía, demostrarles que al final del camino encontraran los beneficios que les ofreces y que estarán donde ellos realmente querían estar. Algunos detalles que debes tomar en cuenta si utilizas este tipo de persuasión son:

**- Pregunta de manera que responda “Si”:** Realizar preguntas en este tipo de persuasión de alto impacto es básico, la diferencia entre cualquier

forma que utilices es que la respuesta siempre debe ser si...

Es decir, si quieres llevar a tu interlocutor o audiencia a que realice una acción como un ejercicio, puedes plantearle algo como: “¿Por favor, Podrías realizar el ejercicio?... este planteamiento, aunque parezca muy empático, no debe ser utilizado si la intención es persuadir, en cambio puedes preguntar algo como: ¿Quieres Aprender? La respuesta: “Si”, y es mágico, ya está explícito que debe realizar el ejercicio o lo que desees que haga, el concepto de persuasión de alto impacto se trata de convencer rápido y sin muchos rodeos.

- **Recalque las proposiciones exclusivas:** Tomar en cuenta los aspectos importantes, hacer énfasis en lo que deseamos transmitir y sobre todo recalcar la importancia de los aspectos por los cuales estás hablando.

Acentúa las frases más importantes de todo lo que mencionas, por ejemplo, si el tema es vender un producto, recalca constantemente sus beneficios fuertemente y con orgullo, cree en tu esencia y los demás la creerán.

Toma en cuenta todos los beneficios, no dejes escapar ninguno, menciónalos muchas veces, grítalos si es necesario, involucra a tu o tus interlocutores en todo lo que le ofreces, envuélvelos con el impacto que producen los beneficios y opta por persuadirlos agresivamente, recuerda no llegar al punto de la coacción, siempre debes tener un límite y experimentar hasta que puntos puedes llegar a ser impactante, ¿en qué momento es suficiente?

La idea es activar todas las energías positivas, no los deseos negativos o los sentimientos pobres que pueden surgir si pasas el límite de la persuasión de alto impacto a la manipulación o la coacción recuerda que esta línea es muy delgada en este punto.

- **Utiliza Retórica:** Desde la antigüedad cuando Aristóteles la estableció, (pues sí, la persuasión tiene sus orígenes en Aristóteles), planteó la retórica como un medio en el cual podemos utilizar la persuasión de alto impacto, en sus ideas explicó de tres maneras como se podían llegar a persuadir agresivamente, mediante lo que él llamo Ethos, Pathos, Logos.

Cuando él habla del Ethos y la retórica, explica consistentemente que en el Ethos se establecen valores morales, por lo tanto, puede considerarse ejemplos de retórica que interfieran con las creencias y con los valores, que

formen un espacio para la duda y abrir un campo en el mundo del pensamiento de los valores del individuo, recalcar lo conveniente de los valores morales es el principio del Ethos.

Cuando hablé del Pathos, se refiero a que la retórica debía ser guiada por las emociones de afectividad o lazos contruidos de amor y respetos, y que la retórica debía ser planteada por ese medio. Al hablar del Logos y la retórica esta ceñidos a argumentos sólidos bien conocidos, o por referencias comprobables es por eso que la retórica se impulsa mediante la proposición de acciones o preguntas que conlleven a una respuesta conectada a algo comprobado y que termina por formalizar la persuasión.

Bien es sabido que la persuasión es una habilidad muy valiosa en estos tiempos donde hay muchas posibilidades ante nuestro alcance, mejorar exponencialmente nuestra calidad del habla, nuestro léxico, tono de voz, maneras de vestir y hasta nuestra educación, son claves para utilizar la persuasión con éxito.

Todas estas maneras que tenemos para ocasionar un alto impacto en los individuos conllevan a involucrar todos los sentimientos y las reacciones lo importante es que se sientan a gusto y en contacto con el orador, para poder ampliar su margen de éxito, experimentar con técnicas distintas y detectar fallas o virtudes serán clave para mejorar cualquier tipo de persuasión y así lograr la mayor magnitud de conocimientos sobre lo que amerita persuadir.

## UNA ÚLTIMA PALABRA...

Si disfrutaste este libro o encontraste que te fue útil, estaría muy, pero muy agradecida si pudieras dejarme un pequeño Review/Recomendación de forma totalmente honesta en Amazon.

Tu apoyo realmente puede hacer la diferencia para mí, ya que leo de forma personal todo los Comentarios (Reviews) por lo tanto de esta manera puedo tener una retroalimentación y mejorar en el siguiente libro que estoy preparando.

Ya lo sabes, si te gustaría dejar un Comentario (Review) sobre que te ha parecido este libro, todo lo que necesitas hacer es ingresar a Amazon.com, buscar mi libro y dejar un comentario..tan simple como eso.

¡Gracias nuevamente por tu apoyo!