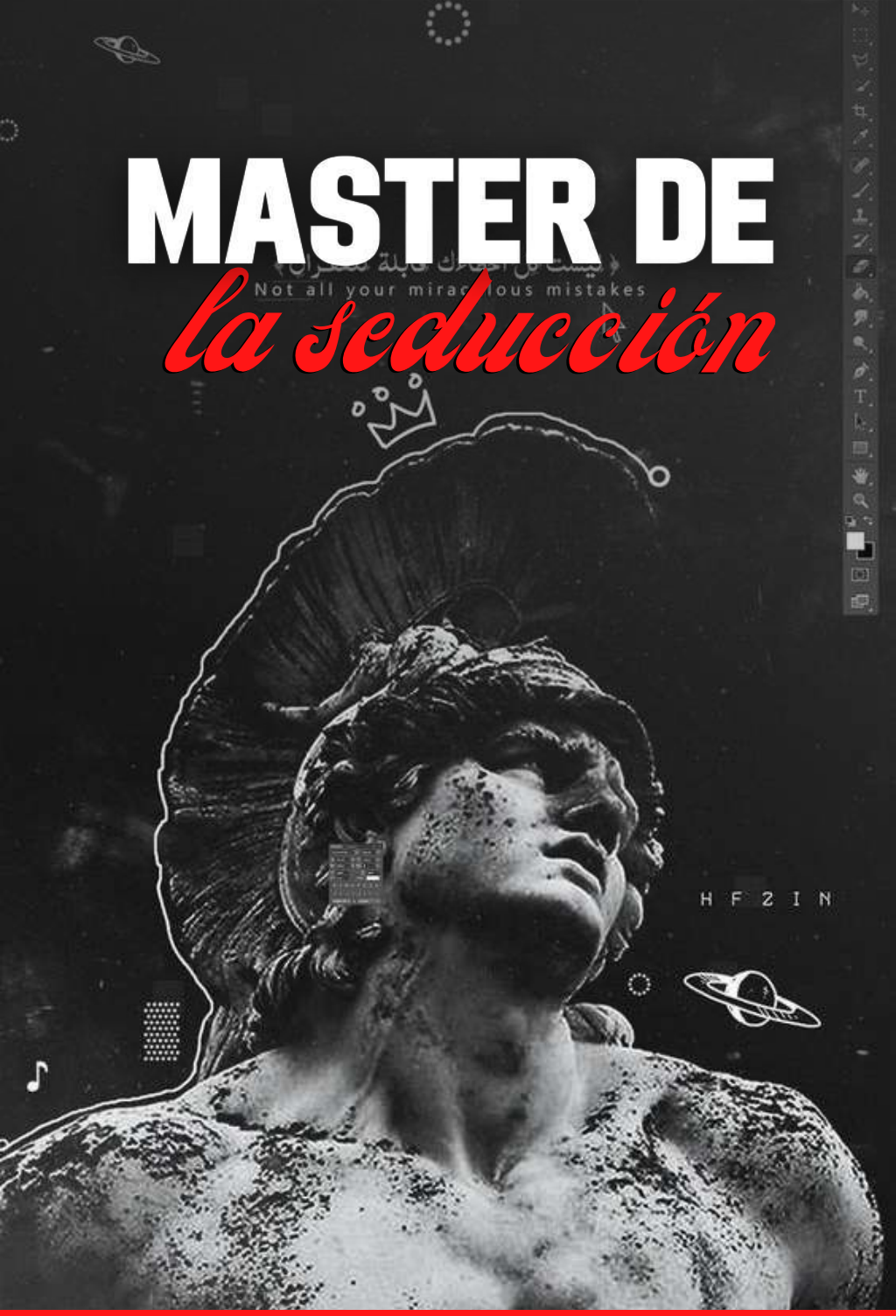
MASTER DE

la seducción



LAS MEJORES TÉCNICAS PERSUASIVAS

ÍNDICE



1. TÉCNICAS EFICACES PARA PERSUADIR A LOS DEMÁS EN LA VIDA Y EN LOS NEGOCIOS.

- Influencia y autoridad
- El efecto simpatía
- Trucos infalibles
- Cómo superar las excusas de tu interlocutor

2. 5 ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN QUE TE AYUDARÁN A CONVENCER A LAS PERSONAS

- No les digas que están equivocados
- Sincroniza estados
- Apóyate en un incentivo
- No des órdenes, da opciones
- Lo que hace el resto de la gente importa

3. LOS 7 PRINCIPIOS DE PERSUASIÓN...

- Principio de reciprocidad
- Compromiso y coherencia
- Aprobación social:
- Simpatía
- Autoridad
- Escasez
- Unidad

4. 3 TIPS PERSUASIVOS PARA ENAMORAR A UNA MUJER

5.COMO SEDUCIR POR WHATSAPP

- Recuerda la regla de los 5 días
- Nunca le respondas de inmediato
- Utiliza emojis con cuidado
- Escribe mensajes cortos y coquetea
- Interésate por él y haz preguntas abiertas
- No estés adulándola todo el rato
- No pidas explicaciones
- Muéstrate tal y como eres

6. CONSEJOS PARA EL CUIDADO PERSONAL Y SER ATRACTIVO



EL EBOOK QUE NO QUIEREN QUE LEAS



TÉCNICAS EFICACES PARA PERSUADIR A LOS DEMÁS EN LA VIDA Y EN LOS NEGOCIOS

Destacar en un entorno competitivo, promocionarte, convencer al jefe, ganar clientes, dirigir equipos o salir victorioso de una negociación

"La persuasión no consiste en que los demás hagan lo que yo quiero, sino en *que quieran hacer lo que yo quiero que hagan*". Esta frase del político Winston Churchill describe a la perfección la capacidad para influir en las decisiones de otras personas. Una habilidad vinculada al liderazgo pero que muchos confunden con la manipulación.

Poca gente considera que la persuasión debe formar parte de su trabajo y la atribuyen a políticos o vendedores de ética dudosa. Nada más lejos de la verdad. Si es positiva, responsable y busca el beneficio común, forma parte de la comunicación y el liderazgo y cualquier profesional debe desarrollarla.

Y cualquiera puede ser persuasivo. No todas las personas influyentes lo son de manera instintiva, aunque existen líderes natos. Los secretos de la comunicación persuasiva se aprenden y pueden aplicarse fácilmente y con éxito en un entorno profesional, independientemente del cargo que tengamos.

INFLUENCIA Y AUTORIDAD



Los antiguos romanos afirmaban que un buen líder tenía potestas (poder de influencia) y uno malo sólo auctoritas (autoridad). La autoridad se puede imponer, pero la influencia siempre la otorgan los demás. En un entorno laboral, la capacidad de persuadir dependerá de la percepción del entorno y la credibilidad que te otorguen, no de la posición que ocupes en la empresa. Persuadir es una habilidad compleja que te permitirá conseguir tus objetivos a largo plazo. Antes de lanzarte a convencer a los demás, practica conductas que afiancen tu liderazgo:

PRIMERO:

Define tus metas. Piensa exactamente qué quieres lograr y márcate unos objetivos prioritarios. Hacia ellos debes encaminar tu capacidad de influencia, sin desperdiciar esfuerzos en llevarte el gato al agua cuando no merece la pena.





SEGUNDO:

Piensa en positivo. Nadie consigue persuadir a otro utilizando frases o conceptos negativos. No culpes a los demás, critiques su trabajo o muestres desprecio. Destierra de tu vocabulario palabras como imposible o fracaso.

TERCERO:

Toma el mando. Si quieres ser influyente, mantén siempre la compostura. Debes permanecer sereno ante los desafíos y las dificultades y demostrar tu seguridad. Así los demás confiarán en ti cuando tengan que tomar decisiones.



CUARTO:

No te vayas por las ramas. Utiliza siempre argumentos sencillos, claros y precisos. Acostúmbrate a no divagar ni abusar de conceptos abstractos. Si los demás creen que no ocultas nada y tienes las ideas claras, se rendirán a tu influencia.

QUINTO:

Escucha activamente. Para influir en alguien, es necesario ver el mundo con sus ojos. Y esto sólo se logra escuchando. Sólo cuando sepas lo que tu jefe, tu cliente o tu equipo desea y necesita, estarás en la posición ideal para ejercer tu influencia. La escucha debe ser activa. Si no obtienes suficiente información, pregunta. Hay que realizar preguntas abiertas que no se puedan responder con un sí o con un no. Esto te permitirá, al mismo tiempo, obtener información y dirigir la comunicación al punto que te interesa.

SEXTO:

Elige el cebo adecuado. Si quieres pescar un tiburón, utilizarás un cebo de carne; si quieres mover a un burro, pondrás delante una zanahoria. Cada persona actúa movida por valores, creencias y deseos diferentes. Identifícalos y utilízalos en el proceso de persuasión.



SÉPTIMO

Selecciona la información. Debes ser sincero y honesto, pero eso no quiere decir que digas todo lo que sabes. Un buen líder debe valorar qué información proporciona a los demás, cómo manejarla e interpretarla. Unas veces tendrás que omitir datos y otras ofrecer información irrelevante que distraiga a la otra persona o le influya de manera inconsciente.

OCTAVO

Gestiona los sentimientos. La mayoría de las personas toman las decisiones movidas por sus emociones y después las justifican racionalmente. Por esta razón, el meollo de la influencia es que realmente llegue al corazón. El entusiasmo, la empatía, la sinceridad y la honestidad son más convincentes que el mejor de los argumentos racionales. Si quieres persuadir a alguien, apela a sus emociones utilizando tus propios sentimientos.



EL EFECTO SIMPATÍA

Un periódico inglés publicó hace un par de años una curiosa noticia: "Una anciana de 80 años convence a unos ladrones para que le devuelvan el dinero". La buena mujer mostró su simpatía hacia los chorizos y les aseguró que comprendía las razones por las que robaban: eran pobres como ella y la vida no les había regalado nada. Los ladrones sintieron tanta empatía hacia la anciana que no se llevaron ninguna de sus pertenencias. Cuando alguien te cae bien, instintivamente justificas sus acciones y sientes el impulso de asentir a sus propuestas. Del mismo modo, si te cae mal sólo ves el aspecto negativo de su comportamiento y no querrás hacerle caso aunque sus intenciones hacia ti sean las mejores. En principio, los seres humanos tendemos a sentir empatía hacia los demás. Pero la empatía natural no es suficiente si quieres ser influyente de verdad. Para asegurarte de que despiertas la simpatía de los demás, utiliza algunos trucos:

truco #1

Como un camaleón. Nos sentimos cerca de aquéllos que percibimos similares a nosotros, con nuestras ideas, valores y creencias. Es más fácil persuadir a alguien si tienes una imagen, una forma de hablar, afinidades y gustos comunes. No se trata de fingir, sólo de adaptarte un poco a tu interlocutor.

truco #2

Desarrolla la relación. Todos los días puedes ganar puntos para conseguir influir en los demás. Cuida a tus empleados, a tus clientes, incluso a tu jefe. Interésate por sus problemas, reconoce su trabajo y establece un compromiso con ellos.



truco #3

Supera la antipatía. Si la relación con la persona a la que deseas persuadir es actualmente mala, partes con una desventaja, pero puedes superarla. Es increíble lo fácilmente que olvidamos nuestras rencillas si el que consideramos enemigo se muestra amable con nosotros.



truco #5

Acorta las distancias. Las personas se dejan influir por aquellos que sienten cercanos. Existen muchas técnicas para acortar distancias y facilitar la comunicación persuasiva. Lo importante es transmitir la sensación de pertenencia al equipo, que se comparten intereses, ilusiones y objetivos.

Persuade, no manipules.

La persuasión tiene un reverso tenebroso: ***la manipulación.*** A veces recuerdo a mis alumnos que algunas técnicas de persuasión están recogidas en el manual de interrogatorios de la CIA o son propias de la propaganda política, para que no olviden que deben practicarse con honestidad y sinceridad. Y es que no se trata de conseguir que los demás hagan lo que yo quiero en contra de sus propios intereses sino de procurar que todos ganen. La credibilidad es esencial para conseguir influencia y compromiso a largo plazo. No se consigue engañar a todos durante todo el tiempo. Para ser persuasivo hay que ser coherente, dar ejemplo, actuar con transparencia y ayudar a los demás en sus objetivos. Si te pillan en una mentira o se arrepienten de haber cedido a tu influencia, habrás perdido toda tu capacidad de persuasión.

Cómo superar las excusas de tu interlocutor

Cuando intentamos persuadir a otra persona, la estamos obligando a tomar una decisión. Esto crea un mecanismo de defensa en su mente, una resistencia que puede agravarse si no utilizamos bien la influencia. ***Actúa con cuidado*** cuando aparezcan las primeras objeciones y excusas.

Evita una confrontación. En esta situación, es importante no comenzar una confrontación. Si llevas la contraria a tu interlocutor, sólo conseguirás afianzar su posición y obligar a defender su punto de vista.

Ignora la resistencia. La mayoría de las objeciones se evaporan en el aire por sí solas porque son excusas o simples comentarios para ganar tiempo o determinar una posición negociadora. Por eso, lo mejor es ignorarlas y seguir adelante con tus argumentos.

Dale la razón. Cuando la otra persona repite varias veces su objeción, significa que es real y que está menos dispuesto a dejarse convencer. En estos casos, admite abiertamente lo que dice, minimizando todo lo posible y exponiendo las ventajas de tu punto de vista. Por ejemplo, si te dice que es un proyecto caro, puedes responder que es caro porque soluciona todos los problemas que ahora tenemos y nos permitirá ahorrar en el futuro.









Pregunta. En ocasiones, la otra persona te dará excusas falsas para quitarte de encima pero tiene una razón oculta para no ceder a tu influencia. En estos casos, la información que posees es insuficiente y debes averiguar la verdadera causa de su resistencia. Pero no preguntes abiertamente, es mucho mejor utilizar métodos indirectos: *Dices que no puedes asumir esta tarea* porque estás sobrecargado de trabajo. ¿Podrías hacerlo la semana que viene?.

Maneja los números. Muchas veces una persona se resiste a nuestra influencia porque la decisión que le estamos obligando a tomar tiene un costo (económico o de otro tipo) para él. Si el problema está relacionado con las cifras, existen muchas formas de presentarlas. No hay más que ver la *diferencia* entre estas dos frases: “Existe un 95% de posibilidades de que la operación salga bien” y “Hay un 5% de posibilidades de que muera en la operación”.



El truco más efectivo para manipular los números es reducir la escala del problema. Por ejemplo, quieres vender una casa y el comprador alega que 250.000 euros son demasiados para él. Pregunta cuanto pretendía gastarse. Si responde que 200.000, debes decir: “Entonces el problema son 50.000 euros”.

La vuelta a la tortilla. Se trata de utilizar las objeciones del otro en tu beneficio. Si tu ***interlocutor*** alega que tu propuesta es demasiado atrevida, responde que él siempre ha sido un pionero. Si su excusa es que los demás no lo aceptarán, asegura que es admirable que nunca se haya dejado guiar por las opiniones ajenas. Lo más ***recomendable*** es apelar a su vanidad, halagando su valentía o visión de futuro, procurando que se sienta especial y poderoso.

TRUCOS INFALIBES

Cerrar una venta, conseguir un aumento, promocionar tus ideas. ***Existen trucos infalibles para influir en los demás, aunque hay que usarlos con cuidado y delicadeza.***

Dalo por hecho. Compórtate como si los demás fueran a actuar conforme a tus deseos. Muchos vendedores comienzan a rellenar la hoja de pedido antes de que su cliente se haya decidido. Aunque es un poco agresivo, funciona, porque a la mayoría nos cuesta defraudar a los demás o llevarles la contraria abiertamente.

La alternativa. Consiste en colocar a la otra persona en situación de ***elegir entre dos soluciones,*** ambas favorables a tus intereses («¿Cuándo llevamos a cabo el proyecto, el mes que viene o dentro de dos meses?»). La otra persona creerá que la elección ha sido suya y no se sentirá tan presionada.

La balanza. Si sabes que tu idea tiene inconvenientes visibles, admite los aspectos negativos, pero quítales importancia y resúmelos en uno.

Después, exagera los aspectos positivos y desglosa cada argumento en varios. Influir en los demás, transmitiendo a la vez honradez y objetividad.



As en la manga. Si el otro opone resistencia, ofrécele un extra inesperado que le haga sentir que te ha sacado algo. («Si acortamos los plazos de entrega, habría presupuesto para poner en marcha tu proyecto» (en realidad, el proyecto ya ha sido aprobado).

El reto. Pon sutilmente en duda su capacidad para hacer lo que tú quieres que haga: “Quizá esta tarea sea demasiado complicada para ti”. Hazlo sólo con personas retadoras, competitivas y orgullosas.

Anclaje. Provoca una respuesta inconsciente en la otra persona utilizando un estímulo. Si quieres convencer a tu jefe de algo, crea en él un estado de ánimo favorable (pregúntale por su deporte favorito), ancla ese estado mediante un gesto preciso (tócale el brazo, ofrécele un café).

Después, cuando le propongas tu idea, repite ese gesto. Él se sentirá bien de manera inconsciente y se mostrará favorable a tus sugerencias.

Orden encubierta. La frase parece una sugerencia pero esconde una orden y da mejor resultado. Si dices “Voy a presentar mi informe, si queréis podéis tomar notas”, todos tomarán notas.

Estructuras hipnóticas. Se trata de una serie de frases que ejercen en el oyente un efecto casi hipnótico. La primera es una verdad objetiva (“A todos nos preocupa la bajada de las ventas”), la siguiente puede ser verdad (“Las ventas han bajado un 10%”) y va seguida de otra que ya no es una verdad objetiva, ***pero sirve a tus intereses*** (“Un nuevo diseño estimularía el consumo”). En la última frase expresarás tu sugerencia (“para mejorar el diseño hay que invertir 100 millones“). Por inercia, tu interlocutor otorgará la misma credibilidad a todas las frases y asentirá.
A cada uno hay que darle lo suyo



Si quieres ser una persona influyente, debes practicar la persuasión en todas las direcciones: hacia arriba, para que tu jefe ***te ayude a conseguir*** tus metas; hacia abajo, para ejercer el liderazgo con buenos resultados; en horizontal, para aprovechar las sinergias de tus colegas, y hacia fuera, porque lo que es bueno para la empresa, también lo es para ti. ***Recuerda que lo que vale con un superior no vale con un cliente.*** A cada uno hay que darle lo suyo:

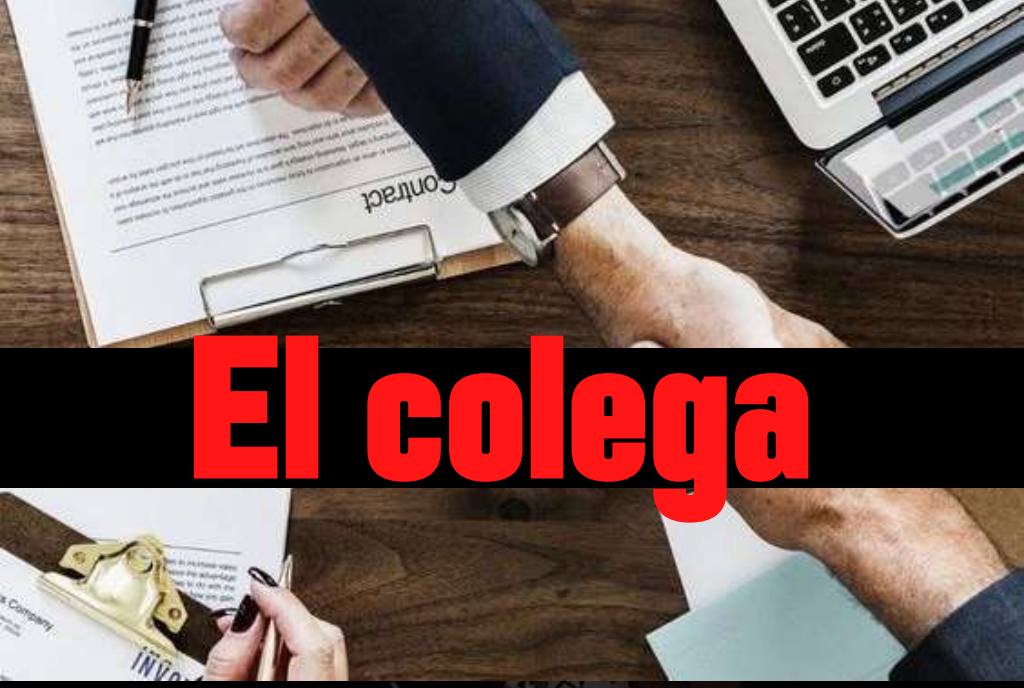




El Jefe

No te quejes. Es la regla de oro para influir en un superior. Si algo odia un jefe es que le causen más problemas de los que ya tiene, que le vayan con quejas, críticas o comentarios negativos. La clave de la influencia hacia arriba es ser positivo y proponer soluciones. Si quieres que tu jefe apruebe un proyecto, te suba el sueldo o promocione tus ideas***, hazle ver las ventajas*** que estas propuestas tienen para él y para la empresa y omite cualquier frase negativa.

Conocimiento y reconocimiento. H***az un esfuerzo para conocer a tu jefe,*** sus necesidades, motivaciones, deseos y utiliza esta información en tu beneficio. Recuerda que los jefes son humanos y también necesitan el reconocimiento de su equipo. Será muy eficaz que, de vez en cuando, le felicites por su trabajo, siempre de forma sincera.



El colega

Usa un camino sinuoso. Influir en las decisiones de compañeros de trabajo no es sencillo. Cada uno tiene sus propios fines, necesidades y problemas y tendrás que pensar en fórmulas más meditadas para hacerlos compatibles y conseguir a la vez tu objetivo. Busca un camino que, aunque no sea recto, conduzca a tu meta pasando por sus ***deseos y aspiraciones.*** Dedica tiempo a escuchar y pensar en los problemas y necesidades de los demás.

Muchos pros, pocos contras. Háblale de los beneficios que tu idea o proyecto pueden tener para él y anticípate a sus objeciones. Cuando hables con él, subraya esas ventajas, minimiza los aspectos negativos y ofrece tu ayuda. Aprovéchate de su ambición.



El cliente

Un buen negocio. Debe percibir que está haciendo un buen negocio. Finge que te dejas ganar, que ha conseguido concesiones debido a su habilidad negociadora. Frases como «Contigo no hay quien pueda», ***halagan su vanidad y le abren a nuestra influencia.***

La decisión es sólo suya. A todos nos gusta comprar y a nadie le gusta que le vendan. El cliente debe creer que la decisión final es sólo suya. Cualquier intento de presión poco sutil provocará su rechazo.

Crea un buen 'feeling'. En el mercado hay productos y servicios similares. La persona es la que marca la diferencia. Si caes bien a tu cliente, lo tendrás para toda la vida (si lo cuidas, claro). Por el contrario, si no te soporta, es difícil que quiera tener tratos comerciales contigo. ***Recuerda: dos no discuten si uno no quiere.***



El grupo

Identifica a los líderes. En todo grupo humano existen líderes, personas que pueden cambiar las opiniones de sus compañeros en un corto plazo de tiempo. Mira siempre a las personas más influyentes para demostrar tu interés por ellas y responde a sus posibles dudas y miedos.

Cuida tu lenguaje. Es difícil adaptarse al modo de hablar y las características de todo un grupo. Ante un equipo, la ***comunicación verbal y no verbal*** debe ser más neutra, pulcra y elegante.

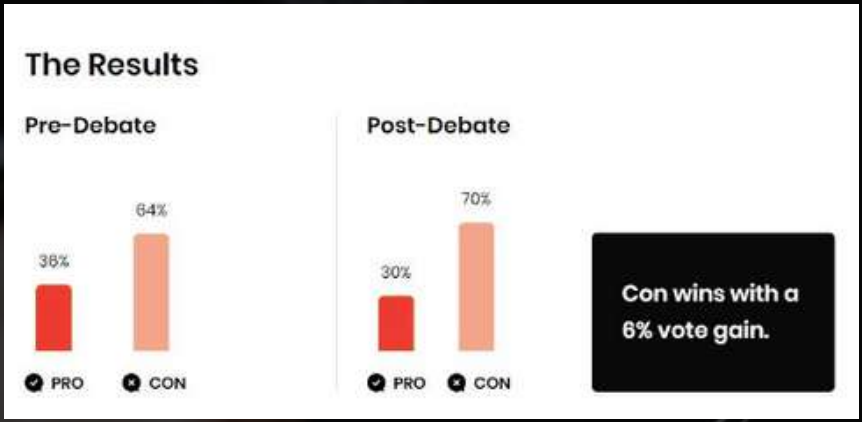
No ignores a nadie. Si no tienes en cuenta a alguien del grupo, pensando que su opinión no tiene importancia, corres el peligro de que se sienta molesto y trabaje encubiertamente para sabotear tu influencia. Reafirma las necesidades de cada miembro del grupo a la largo de tu argumentación, ***dirígete*** siempre a cada uno por su nombre y da entender que conoces su cargo y su importancia dentro de la empresa. Fíjate en el lenguaje corporal y el comportamiento de todos para atajar posibles problemas.



5 ESTRATEGIAS DE PERSUASIÓN QUE TE AYUDARÁN A CONVENCER A LAS PERSONAS

"The Munk Debates" es una iniciativa sin ánimo de lucro que organiza debates sobre temas controvertidos. Dos panelistas están a favor, los otros dos en contra. Ambos se estrujan el cerebro pensando en ***cómo convencer al otro.*** Hay interacciones, apelaciones y respuestas de todos los colores, pero, además, se permite un alegato final donde los participantes exprimen su capacidad persuasiva para que el público –unas 3.000 personas- adopte su misma visión.

Hace poco estuve viendo el debate en el que hablan sobre lo políticamente correcto. Eric Dyson y Michelle Goldberg defendían su supuesta importancia y Jordan Peterson y Stephen Fry sus peligros.
Si has prestado ***atención*** a los adjetivos ya sabrás de qué lado me posiciono yo, pero eso hoy es irrelevante.
Lo que quiero compartir son los resultados sobre la influencia de las palabras de los participantes.



1. NO LES DIGAS QUE ESTÁN EQUIVOCADOS

Aunque vuestros puntos de vista sean distintos, o incluso opuestos, no le digas que está equivocado. Eso activará sus defensas y se enfocará todavía más en su postura.

Piensa en cómo te sientes que alguien te diga que estás equivocado. No hablo de lo que piensas, hablo de lo que sientes. Tu mente puede que lo acepte, tu estómago no.

Cuando pienses que esa persona está en un error, pon el freno ***de mano a tu lengua y haz un esfuerzo*** por encontrar algo en lo que coincidáis.

Por ejemplo, imagina que eres ateo y estás hablando con un católico. Decirle que está equivocado y que Dios no existe, no le va a hacer cambiar de opinión. Empieza por hablar de lo que supone la religión para él. Tal vez son una serie de normas que nos hacen mejores personas, unas reglas para vivir en paz, una guía ética para actuar bien... aunque no seas religioso es probable que tú también persigas fines similares y, desde ahí, desde esa zona común en que los dos pensáis lo mismo, es más posible que el poder de la persuasión sobre su magia.

2. SINCRONIZA ESTADOS

Una vez leí una estadística que decía algo así:

En las negociaciones pasamos:

Un 75% del tiempo hablando de temas personales de poca importancia
Un 20% hablando de la negociación en sí
Un 5% entre saludos, cierres y despedidas
Me pareció gracioso porque mi experiencia coincidía bastante con esas aproximaciones.

No estoy seguro de sí dedicar un 75% del tiempo a romper el hielo es lo mejor, lo que tengo claro es que sincronizar los estados emocionales es una buena idea. ¿Por qué? La neurocientífica finlandesa Lauri Nummenmaa, cuenta que cuando se comparten emociones, los estados psicológicos y fisiológicos del que habla y el que escucha se igualan y, en ese estado, es más probable que uno acepte o vea las cosas desde el mismo punto de vista que el otro.

Si quieres ser más persuasivo primero escucha y luego habla. Acomódate a tu interlocutor. A su alegría, su reflexión, su enfado... Detecta el estado en el que se encuentra y hazlo tuyo poco a poco. Con un comentario, un asentimiento de cabeza, un movimiento de brazos. Dedica los primeros 10 minutos a generar esa conexión para luego poder llevarlo con más facilidad a dónde quieres que vaya.



3. APÓYATE EN UN INCENTIVO

La comunicación persuasiva siempre ha tenido en los incentivos un aliado que ha demostrado sistemáticamente su capacidad para modificar conductas.

En un meta-análisis de más de 600 estudios se encontró que, independientemente del lugar, escuelas, empresas u organizaciones, los incentivos ***aumentaron un 22%*** las probabilidades de que las personas hiciesen lo que se requería de ellas.

Dos detalles: los incentivos en grupo parecen funcionar mejor que los personales y, a pesar de lo que puedas pensar, los incentivos económicos son los que mejor funcionan. Por encima de regalos, viajes u otras experiencias.

Cuando pienses en ***persuadir a alguien ten en cuenta qué le puedes ofrecer.*** Dar con el incentivo adecuado puede marcar la diferencia entre el sí y el no.



4. NO DES ÓRDENES, DA OPCIONES



La psicología para convencer a alguien es algo importante, aunque no hace falta ser psicólogo, solo tener un poco de sentido común. A todos nos gusta sentir que tenemos el control. Desde el deportista que intenta ganar, el político que quiere regular o el terrorista que reclama exigencias.

Los estudios demuestran que tener la sensación de control reduce el miedo, la ansiedad y el estrés.

Cuando busques convencer a alguien no le digas lo que tiene que hacer, guíale hacia el camino que tú quieres, pero crea una sensación de elección.

Últimamente he estado practicando esto con mi hija Elea. A veces agarra unos enfados tremendos, se enroca en su posición y no hay manera de sacarla de ahí. Si dice que quiere ir al parque, no parará de repetirlo hasta que yo le diga que sí... o hasta que pueda elegir otra cosa. En lugar de decirle que no puede ir al parque porque llueve y que lo que toca hoy es pintar le ofrezco dos opciones para que elija una.

-Hoy podemos hacer dos cosas, pintar los dibujos de Pjmask o preparar pizzas con la Barbie pizzera, ¿qué quieres hacer?



5. LO QUE HACE EL RESTO DE LA GENTE IMPORTA

Que somos animales sociales está más que demostrado. Que lo que hacen los demás nos importa también. De hecho, ese es uno de los puntos clave que desarrolla Robert Cialdini en su libro Influencia.
Esa característica compartida tiene una serie de connotaciones a tener en cuenta.
Sean Taylor es un sociólogo de Facebook que estudió cómo las primeras puntuaciones y comentarios influyen sobre las siguientes. En sus experimentos concluyó que manipular los primeros comentarios de un producto o servicio para que sean positivos, aumenta en un 32% la probabilidad de que los próximos comentarios también lo sean y en un 25% la puntuación final del producto.
Fascinante.

¿Te estoy pidiendo que manipules?
Noo.
Lo que debes hacer es tener en cuenta que la persona que tienes delante se verá enormemente influida por lo que hayan hecho los demás en una posición parecida a la suya. Si quieres que haga algo concreto, mostrarle que un gran número de personas ya lo ha hecho, le ayudará a decidirse.

También sirve lo contrario. Si quieres que deje de hacer algo, mostrarle cómo un grupo de personas –o de organizaciones- ya han dado ese paso aumentará considerablemente las opciones de que se suba a tu barco.
¿Cómo lo ves? ¿Te he convencido para que uses alguna de estas 5 estrategias de persuasión en tu próxima comunicación?



3.

LOS 7 PRINCIPIOS DE PERSUASIÓN

1- Principio de reciprocidad:

Este es bastante sencillo de explicar, “si das, recibirás” o si alguien te hace un favor, se lo tienes que devolver, si te invitan, la próxima vez invitas tú, etc. Es más fácil que haya este sentimiento de obligación moral de devolver la deuda a una persona si es “generosa” contigo.
¿Cómo llevar esto a nuestro terreno? Ofreciendo contenidos de valor e interés para tus clientes. Tips y consejos que realmente ayudan, recursos gratuitos para descargar, descuento para la primera compra, regalos y atenciones particulares, felicitaciones para su cumpleaños, Navidad, etc.

Es una regla muy poderosa que puede crear una obligación moral de corresponder.

2- Principio del compromiso y la coherencia:

En este caso Cialdini se refiere a nuestro deseo de ser coherentes con nuestras elecciones y posturas y que nos obliga a responder de una forma que justifique nuestras decisiones.
Solemos realizar nuestras compras siguiendo una serie de criterios y valores. Este principio es muy importante trabajarlo a través de los contenidos en redes y blog. Así conseguirás crear una conexión más estrecha con el usuario que se irá comprometiendo poco a poco con tu marca.

Otra forma de darle a la tecla del compromiso sería ofrecer al usuario la posibilidad de recibir un email cuando vuelva a tener en stock ese producto en el que está interesado y que ahora no está disponible. Al recibir el aviso, seguramente se mostrará más dispuesto a comprar el artículo ya que lo solicitó. Lo mismo pasa con los descuentos por altas en la newsletter para la primera compra.





3- Principio aprovación social

Hablamos principalmente de “influencia” en nuestra toma de decisión. Las opiniones y acciones de los demás actúan directamente sobre nuestra manera de pensar y actuar. Nada nuevo, ¿verdad? Solo hay que ver el crecimiento ***del marketing de influencers*** estos últimos 2 años.
Y lo cierto es que también somos más propensos a comprar productos que nos recomiendan.
Incluso indica Cialdini que si son personas que consideramos semejantes a nosotros, el efecto es aún mayor. Y coge más fuerza aún con una persona indecisa.

Aquí entran en fuerza las famosas opiniones de clientes anteriores en fichas de productos o bien destacar productos como “Top venta” o “Favoritos” o “Best Seller”. El mensaje que mandas es que este producto ya lo han comprado multitudes de personas.



4- Principio de la simpatía

¡Qué maaaaaja! 😊 Yo prefiero comprar a gente que conozco, me ayuda y me cae bien... ¿y tú?

Aquí indica también que influye mucho la semejanza. Nos cae simpática la gente que es como nosotros, y estamos más dispuesto a comprarle.

Y si tenemos un problema y está dispuesta a ayudarnos, fenomenal...

La simpatía en ecommerce se puede hacer enseñando... tu cara (sale de tu cueva YA) y usando contenidos alegres, divertidos, entretenidos. La palabra clave es "conexión" y "hacer sentir".

Aprovecha también tu página sobre mí y crea un copy de 10 contando tu historia personal, lo que te mueve, por qué has creado la tienda, tus valores, etc. sin olvidar para quién escribes: tu cliente ideal, el héroe de tu historia ☺

Y no olvides, ayuda a tu cliente en todo lo que puedas, pónselo fácil.

5- Principio de autoridad

Si tienes experiencia en un campo, llevas 10 o 20 años haciendo algo, eres conocido y reconocido en tu sector, tu poder de persuasión será más fuerte.
Piénsalo, es mucho más fácil convencer a alguien de algo si esa persona te ve como una autoridad. Una persona hace caso a otra solo si se fía de ella, si confía en su criterio y en su buena intención.

Autoridad es igual a influencia. Influencia... Influencers, te suena ¿verdad?
Por qué las marcas eligen famosos, modelos, deportistas o Instagramers/Youtubers para promocionar y ser la cara de sus productos. Porque la gente confía en ellos... Se identifica con ellos.
Ahora mismo, por ejemplo, Kiabi acaba de lanzar una colección "Deporte & Yoga" en colaboración con varias influencers fitness, yoga, moda & lifestyle, etc.
Tener autoridad, es ser un referente y genera credibilidad y confianza.
¿Cómo aumentar tu autoridad?
Trabajando tu estrategia de marketing de contenidos poniendo en el centro el cliente. Procura comprenderlo y ayudarle ofreciéndote contenido de valor. Eso demostrará tu expertise y saber-hacer.
Elige bien tus embajadores de marca y colaboradores "influencers". Deben estar alineados con la personalidad, la voz y el público objetivo de tu marca.



6- Principio de la escasez





Ese es bastante sencillo de entender, ¿verdad? El hecho de poder perderse algo incita a tomar acción, sobre todo si este bien o servicio es muy deseado. Y si tienes que competir por el con otros, ya ni te cuento... En general, cuando algo escasea o empieza a escasear es más valioso. Como ya no se puede conseguir, el artículo se vuelve de repente más atractivo.
Piensa en los cromos o los tebeos, o cualquier producto de coleccionista realmente, muchas veces la escase***z determina el precio y las ganas de conseguirlo.***

Y, mira lo que pasa ahora con las vacunas del COVID... Hay muchos chistes que circulan, pero seguro que hay un fondo de verdad. Muchas personas no se quieren vacunar, pero hace falta que no haya para que queramos vacunarse todos, jajaja. De hecho, Cialdini lo dice claramente: "cuando las cosas se vuelven menos accesibles perdemos libertad. Según la teoría de la reactancia psicológica, respondemos a la pérdida de libertad aumentando nuestro deseo de tenerla". Aplicarlo en un ecommerce es muy fácil: indica cuántas unidades quedan de un producto en su ficha si quedan muy poquitas (menos de 5 unidades), indica cuántas personas están viendo este producto o incluso cuántas lo han comprado, crea ofertas limitadas en tiempo y unidades, haz preventa con un precio reducido para clientes o suscriptores, realiza una ***venta exclusiva o crea una colección*** cápsula / una edición limitada durante un plazo de tiempo limitado (indica que ya no se volverá a vender).

7- Principio de la escasez

Cialdini sacó un nuevo libro (Pre-Suasion) donde habló de un séptimo principio... La unidad y hace referencia a la identidad compartida.
Leo eso y pienso en la tribu, la comunidad...
Cuando algo nos une, cuando se comparten cosas en común (valores, visión, gustos, estilos de vida, deportes, opiniones, etc.) la conexión es más fuerte y la influencia más grande.

Haces parte de la "panda", eres uno más del grupo. 😉
Para aplicarlo a tu tienda, crear una comunidad fiel y activa con un público realmente comprometido e interesado en lo que haces, lo que cuentas... Para ello tienes que trabajar muy bien tu branding, tus mensajes de marca y tu marketing. Cuida por encima de todo los que más te son fieles, es decir tus clientes. Cuida el packaging para crear una experiencia de compra inolvidable, incluye un detalle especial, ¡premialos de vez en cuando!
Estoy segura que si intentas integrar estos 7 principios en tu tienda online conseguirás que tu cliente te vea como su mejor opción.



¿Qué influye en la seducción?

1. El olor y las feromonas

En la seducción tiene un papel muy importante el olor. Todos los olores corporales son detectados por nuestro organismo a nivel inconsciente, ellos contribuyen muchísimo a nuestras primeras impresiones, ten por seguro, que no huele igual una persona segura y con una gran autoconfianza y amor por los demás que un sujeto temeroso, inseguro y misántropo.



Los seres humanos, como otros mamíferos estamos programados biológicamente, para detectar los olores corporales de manera automática, sin pasar por nuestro nivel consciente. Se sabe que cuanto más olores diversos disponemos en nuestra memoria, más

3. Nuestro lenguaje y comportamiento

Una vez en situación de ligue, debemos fomentar breves y suaves contactos casuales y aproximaciones corporales no consumadas, además de ir incorporando, poco a poco insinuaciones y contactos físicos amistosos y juguetones. ***Es muy estimulante incorporar un lenguaje muy cargado de adjetivos*** y verbos insinuantes en nuestro lenguaje corriente; adjetivos tales como caluroso, sensual, jugoso, caliente, tentador, emocionante, ardiente, entre muchos más.



4. Hacer sentir al otro deseado

Una regla muy importante es hacer sentir al otro como el centro fascinante de tu deseo con miradas, ***aproximaciones*** corporales, sonrisas y posturas insinuantes; en general se dan los siguientes comportamientos.

4.



23 TIPS PERSUASIVOS PARA ENAMORAR A UNA PERSONA

1. Muestra seguridad

Una de las claves de la seducción está en gozar de una buena salud mental. Por ello, es esencial tener tanto una buena autoestima como mostrarse seguro delante de los demás. Mostrar seguridad en ti mismo, ser libre y natural, sin complejos, debemos dejarnos llevar por nuestros instintos y no tratar de ser otras personas.

2. Ten presente tus puntos fuertes

Debes aprovechar cada uno de tus encantos, para ello es necesario que antes de saber cómo ser seductora o seductor es esencial autoconocerse. La base para seducir a los demás es saber qué puntos fuertes tenemos y cómo podemos remarcarlos delante de nuestro amado.

3. Se divertido

Tener un buen sentido del humor así como ser gracioso son dos puntos fuertes para poder ser un as de la seducción. Tanto es así que para poder dominar el arte de seducir es vital divertirte junto a la persona que te gusta.

4. Sonríe

La sonrisa es vital para atraer a todas las personas de tu alrededor. Tanto es así que para la seducción de mujeres o hombres es fundamental intentar mostrarte alegre y sonriente. Esto sucede porque al generar endorfinas nos mostramos más cercanos a los demás.

5. Ten buen autoestima

Gozar de una buena autoestima así como no padecer de ansiedad, depresión o estrés es fundamental si quieres ser un seductor delante de los demás. Por eso, la salud mental va de la mano del arte de seducir.



6- Se misterioso

Una manera de captar la atención de los demás será a través de fomentar una atmósfera de misterio. Para ello, puedes intentar no dar demasiados datos de tu vida personal para que los demás acaban queriendo saber de ti.

7. Muestrate empático

La empatía es la base de cualquier fórmula para la seducción. Para poder seducir a alguien es importante tanto tener un tono de voz agradable como mostrar interés y fomentar la comunicación.

8- No hables demasiado de ti

Las personas que no paran de hablar constantemente de sí mismos se muestran arrogantes delante de los demás. Por ello, es vital para seducir a los demás intentar cultivar conversaciones que sean sobre temas interesantes y no sólo girar entorno nuestros intereses.



9- Se relajado

Para poder seducir a una mujer o a un hombre es vital intentar procurar mantener una actitud relajada sin mostrar ni tensión ni inseguridad en tus actitudes. Esto hará que todo fluya mejor entre los dos y además fomentará que haya un buen ambiente.

10. Ten paciencia

Conocer y seducir a los demás no es cosa de un solo día. Por eso es fundamental intentar conocer a la otra persona con delicadeza y dedicándole tiempo. El amor siempre requiere de trabajo y dedicación.

Junto a estas claves podrás mejorar tus habilidades para poder seducir a los demás. Pero lo fundamental en el arte de la seducción es estar bien tanto dentro como por fuera. Por ello, para ser un as de la seducción deberás gozar de una buena salud mental.

A continuación te damos algunos consejos que pueden ayudarte a ser más creativo y así, disfrutar más del proceso de seducir a tu pareja.





11. Definitivamente, olvídate la de la rutina

Sí, es recomendable que te olvides de la rutina. Nada de hacer el comentario de costumbre, de recurrir a la misma técnica de siempre para despertar el interés de tu pareja. Anímate a innovar, aunque sea un poco.
No tienes por qué olvidar lo exitosas que fueron ciertas prácticas en el pasado, pero trata de combinarlas con algunas novedades para seducir a tu pareja. Disfrazarse, citarse en hotel, son opciones en tal sentido..

12. Busca crear un espacio y un tiempo para él "solos, tú y yo"

Aunque no lo parezca, buscar un espacio y un tiempo (por breve que sea) para compartir solo con la pareja es indispensable, para mantener viva la llama de la pasión.
No siempre se trata de hacer una actividad juntos, como ver una película en la cama. Se trata de tomarse un momento para disfrutar única y exclusivamente de la compañía del otro.

Tomarse las manos, apoyar la cabeza en el cuerpo del otro, mantener el contacto visual y luego cerrar los ojos y apreciar el calor corporal y el aroma de la pareja, son gestos que pueden ser tan románticos como seductores. Las responsabilidades son importantes, pero detenerse y disfrutar de lo más simple ayuda en gran medida a fortalecer el vínculo con esa persona y a mantener vivo el interés, el romance y, por supuesto, la pasión.



13. Seducir a tu pareja sin importar el día

Está bastante bien recordar las fechas especiales y ser detallista en esas ocasiones, pero lo cierto es que para seducir a tu pareja no necesitas un tiempo en concreto en tu agenda o calendario.

La espontaneidad premia mucho en una relación de pareja. Así que anímate a hacer un detalle cuando te apetezca y cuando tu pareja menos se lo espere.

14. Experimentar sin temor

En ocasiones, muchas personas (aunque quieran) no seducen a su pareja porque temen “parecer obvias” al hacerlo. En cierta forma, les preocupa el rechazo, en el sentido de que la otra persona no siga el juego y simplemente diga algo como: “ahora no”. Pese a que es normal tener cierto temor al rechazo, si quieres seducir a tu pareja, debes correr el riesgo. ¡Sal de tu zona de confort! Después de todo, no hay nada mejor que vivir experiencias juntos.



15. Exprésate, cuenta lo que sientes

Para seducir a tu pareja también debes mantener una buena comunicación. Abrazar, besar, acariciar, decirle al otro un halago puede ser muy satisfactorio, pero intercambiar palabras seductoras, excitantes e interesantes puede nutrir la confianza y acerca aún más a la pareja.

Aspectos a tener en cuenta al seducir a tu pareja

- Para seducir a tu pareja debes transmitir seguridad y determinación.
- Mantén una buena postura. El lenguaje corporal es importante y cuidarlo te ayudará a sumar algunos puntos de encanto.
- Presta atención a los detalles y ¡ofréceles! Una palabra, un gesto, un mimo.
- Haz que el tacto y el oído sean los protagonistas de la experiencia.
- ¿Sabes qué es lo que le atrae a tu pareja? Una fragancia en concreto (corporal o de una vela...), el tacto de un tipo de tela en concreto o una comida... y bríndame. El placer debe estar presente, hasta en ese tipo de cuestiones.
- Experimenta de una manera sencilla al comienzo. No te compliques y ve avanzando poco a poco.







16- Haz que se sienta bien contigo

Antes que nada, conseguir que tu persona especial se sienta bien contigo es la clave de todo. Destaca esas características que hacen que disfrutes de su compañía, pero trata de mencionarlas como cualidades que cualquier persona, no solo tú, disfruta.

¿Cómo puede ayudar traer a colación algo que quizá todo el mundo vea? ¡Que eres tú quien, claramente, lo nota y lo dice! Échale un vistazo a los siguientes ejemplos de frases de seducción subliminal que podrían ayudar:

- Es agradable tener buena compañía...como tú.
- En ti puedo confiar y contártelo todo...
- ¡Tú siempre sabes cómo hacerme reír!

Ver lo que a todos les encanta de él y decirlo con un toque único de creatividad es el secreto.

17. Haz sentir deseada a la persona que te gusta

¿A quién no le gusta sentirse deseado? Saber que somos atractivos para otras personas siempre nos sube el ánimo. Menciona su atractivo físico y todo aquello que te hace desear a esa persona. Las frases deben incluirse de forma casual en tu conversación, en medio de la oración o historia que estés contando.

Piensa en una conversación como esta:

"...Mi amiga está teniendo problemas con su pareja. Le he dado el consejo de buscar a otro tipo de persona, aunque sea difícil de encontrar... alguien parecido a ti. Espero que las cosas entre ellos mejoren porque realmente me importa que esté contenta..."

El mensaje escondido es muy sugerente y ganarás muchos puntos a tu favor implícitamente.





18- Agradeciendo frases con cumplidos

Cuando alguien nos habla tan bonito, es común que reciba una respuesta igual. Con todas las frases anteriores, notarás que tu chico(a) especial devuelve el mismo tipo de mensaje. Puedes dejar que eso termine con una simple frase de agradecimiento o aprovechar el momento para dar un cumplido, todo depende de tu creatividad y personalidad.

Gran parte de la seducción subliminal se trata de eso, aprovechar los momentos de la manera correcta. Si lo haces bien, todo fluirá y parecerá que la atracción comienza a darse de la nada.

19- las miradas y las sonrisas

as armas poderosas de la seducción subliminal
El manejo de las miradas y las sonrisas son esenciales en el juego de la seducción. Procura mantener siempre una sonrisa; reflejar una imagen amigable y positiva es una excelente forma de atraer a cualquier persona.
Mantener una mirada firme, directa a los ojos, puede ser incómodo; evitar la mirada continuamente, le hará sentir como si no estuvieras allí; por tanto, procura mantener un equilibrio entre ambos.

20- Acercamiento social

Todas las personas tenemos espacios dedicados a los demás; poder entrar en ese espacio personal es una buena señal. Usualmente, elegimos quien puede hacerlo,
¡No desaproveches ninguna oportunidad y acércate más en ciertos momentos casuales y permitidos!:

- Toma su brazo al cruzar una calle muy transitada o pasar por un camino desnivelado con piedras. Encuentra las situaciones donde hacerlo tenga sentido.
- Puedes enseñarle algo interesante en tu teléfono, colocándome a su lado, hombro a hombro.
- Procura reflejar tranquilidad al momento de entrar en tu espacio personal como si fuera natural, esto aumentará la sensación de confianza.



21- Emplea todo tu atractivo

Si conoces cuáles son tus puntos fuertes y sabes usarlos, no hay nada que pueda detenerte. Para usar todo tu atractivo no es necesario “mostrar de más” o cambiar completamente tu estilo; se trata de adaptarlo de tal forma que irradies seguridad y confianza.

Si tienes dificultad encontrando un nuevo estilo que siga reflejando tu personalidad mientras impresionas con tu atractivo, ¡pide la asesoría de un experto en imagen! Un dato que te puede ayudar mucho es el de mantener la simetría. Nuestro cerebro está cableado para preferir las facciones simétricas, ya que son muy atractivas. Encontrarás muchos tutoriales en internet para aprender a cuidar este aspecto.



22.Compartiendo tiempo de calidad

La calidad de tiempo que pases con ese alguien que te quita el sueño, será crucial; esto no significa pasar las veinticuatro horas del día a su lado. Más adelante, te explicaré la importancia de mantener cierta distancia. Pero, en el tiempo que puedan disfrutar juntos, el propósito es:

- Compartir experiencias: es ideal para mantener la comunicación viva y aumentar el interés.
- Divertirse al máximo: hazlo(a) adicto(a) a ti, pues siempre buscará la compañía de la persona que alegra su día.
- Mantener el misterio: la curiosidad tiene un efecto poderoso; con la seducción subliminal sentirá que hay una chispa, sin saber si es intencional o no, haciendo crecer su deseo por ti.





La importancia de los pequeños detalles

Los pequeños detalles son esenciales; por ejemplo, recordar información que parezca trivial como: cuál es su café favorito o el chiste que le dio tanta risa la semana pasada, es de mucha importancia al momento de cautivar a alguien.

Brindale obsequios que pueda usar diariamente; algo que pueda llevar consigo o tener a la vista la mayor parte del tiempo. Recuerda que el hecho de saber que una persona nos presta atención y nos escucha, ¡siempre despierta interés!



5.

COMO SEDUCIR POR WHATSAPP

1. LA REGLA DE LOS 5 DÍAS

¿No sabes cómo mantener a un hombre interesado por WhatsApp? Si quieres aprender cómo ligar por WhatsApp, tendrás que recordar la regla de los 5 días. En el momento en el que le hayas dado o te haya dado su número de teléfono, te recomendamos poner en práctica esta regla para demostrar tu interés sin parecer desesperado/a.
Es tan fácil como esperar 5 días antes de enviar el primer mensaje. Cualquier cosa puede llegar a comunicar, así que te aconsejamos esperar un tiempo prudencial para dejar claro que tienes interés, pero no eres una persona dependiente. En caso de que sea él el primero en contestar, no dejes pasar esos 5 días, pero sí unas horas.



2. NUNCA CONTESTES DE INMEDIATO

El segundo paso para aprender cómo tontear por WhatsApp tiene mucho que ver con el primero. Si no quieres mostrarte desesperada y él ha tomado la iniciativa, deja que pase un tiempo antes de responder. Así entenderá que no necesitas su atención o que esperabas ese mensaje con ansias. En caso de que seas tú la primera en saludar, muéstrate también algo desinteresada. No lo hagas todos los días y si no responde al momento no sigas insistiendo o buscando más excusas para hablar con él. El truco, si te preguntas cómo saber si le gustas a un hombre por WhatsApp está en cuándo responde, no tanto en cómo. Si no responde, será mejor que lo dejes correr.

3.UTILIZA EMOJIS CON CUIDADO

Los emojis juegan un papel muy importante dentro de las conversaciones, estas pueden darle un giro inesperado a todo lo que quieras decir

puedes pasar de ser una persona formal, seria y sin muhco que decir, a ponerle picante a la situación solamente con un emoji.

Usalos para tambien ser impredecible... Caritas o emojis donde ella se tenga que esforzar en intetar saber a que te estas queriendo refirir.



4- ESCRIBE MENSAJES CORTOS.

Cuando estas comenzando una relacion o estas empezando a coquetear con alguien... Los mensajes cortos y sin mucho contexto sirven demasiado:

1. “Te quiero, así de simple”.
2. "Me gustó tu perfume".
3. "Te veías lin@ hoy".
4. "Me gusta tu boca y tu sonrisa"
5. "Tu personalidad es genial"
6. "Te pienso mucho"
7. "Tu mirada me gusta"
8. Descansa, eres hermos@





5-APRENDE A COQUETEAR Y NO A ABURRIR

Escribe mensajes cortos para no aburrir con textos extensos. Incita a que la lectura sea amena y animada y llama su atención con frases breves pero impactantes. Para empezar, deja de lado el terreno más personal y sentimental y apuesta por el humor. Cuando vayas conociéndolo más a fondo, podrás ahondar en otros temas más personales o interesantes.

Si te ha dado señales de que la atracción es recíproca, el coqueteo siempre funciona. Envíale señales para que note tus intenciones; aprovecha para decírselo de manera sutil y, si entra en el juego, puedes ponerle un poco de picardía al plan, aunque nunca en exceso. ¡Déjale con ganas de más!

¿Te preguntas cómo saber si le gustas a un hombre por WhatsApp? Observa si ríe de tus bromas, si él también saca a relucir su lado más divertido y si te sigue la corriente cuando lances algunas frases para ligar por WhatsApp más atrevidas. Te proponemos algunas Preguntas para tu crush ideales si necesitas más temas de conversación.

6- NO HABLES DE PENAS NI CUENTES PORMENORES

Ya quieras conquistar a un hombre o a una mujer por WhatsApp, te recomendamos no ahuyentarlo/a contándole penas y problemas desde el principio. Evita las historias fallidas de relaciones amorosas pasadas y otros conflictos, pues la idea es que la conversación sea amena.
Piensa que es un primer contacto, a través de una pantalla, y todavía no se ha generado esa confianza como para que te abras de par en par y le cuentes todo sin reservas.



7.NO ESTÉS ADULÁNDOLO TODO EL RATO.

La adulación es un tipo de "abuso de confianza" en el que el adulador induce el engaño del adulado, atribuyéndole capacidades o virtudes de las que carece con el fin de ganar alguna ventaja.

La adulación se define como un elogio excesivo y recurrente de las cualidades de otro. El adulador a veces muestra una admiración sin límites, carente de crítica y más o menos patológica. En otras ocasiones, simplemente es un arma que alguien utiliza para manipular a otro.



8-INTERÉSATE POR ELLA Y HAZ PREGUNTAS ABIERTAS

Hay personas que tienden a coger el protagonismo de las conversaciones y siempre esperan a que les pregunten por sus gustos, vidas y aficiones. No obstante, el interés debe ser mutuo. Interésate por él y hazle preguntas sobre su vida, así amb

os interactuamos y la conversación no será un monólogo.

Además, para que la conversación sea fluida, no te limites a hacer preguntas que puedan responderse con un sí o un no. Procura que las preguntas sean abiertas para darle la oportunidad de iniciar una conversación interesante. Esto, por supuesto, debe tenerse en cuenta también a la inversa. ¿Te preguntas cómo saber si juega contigo por WhatsApp? Si es así, no mostrará interés en tu vida, hablará solo de él y se quedará en preguntas y frases muy superficiales.



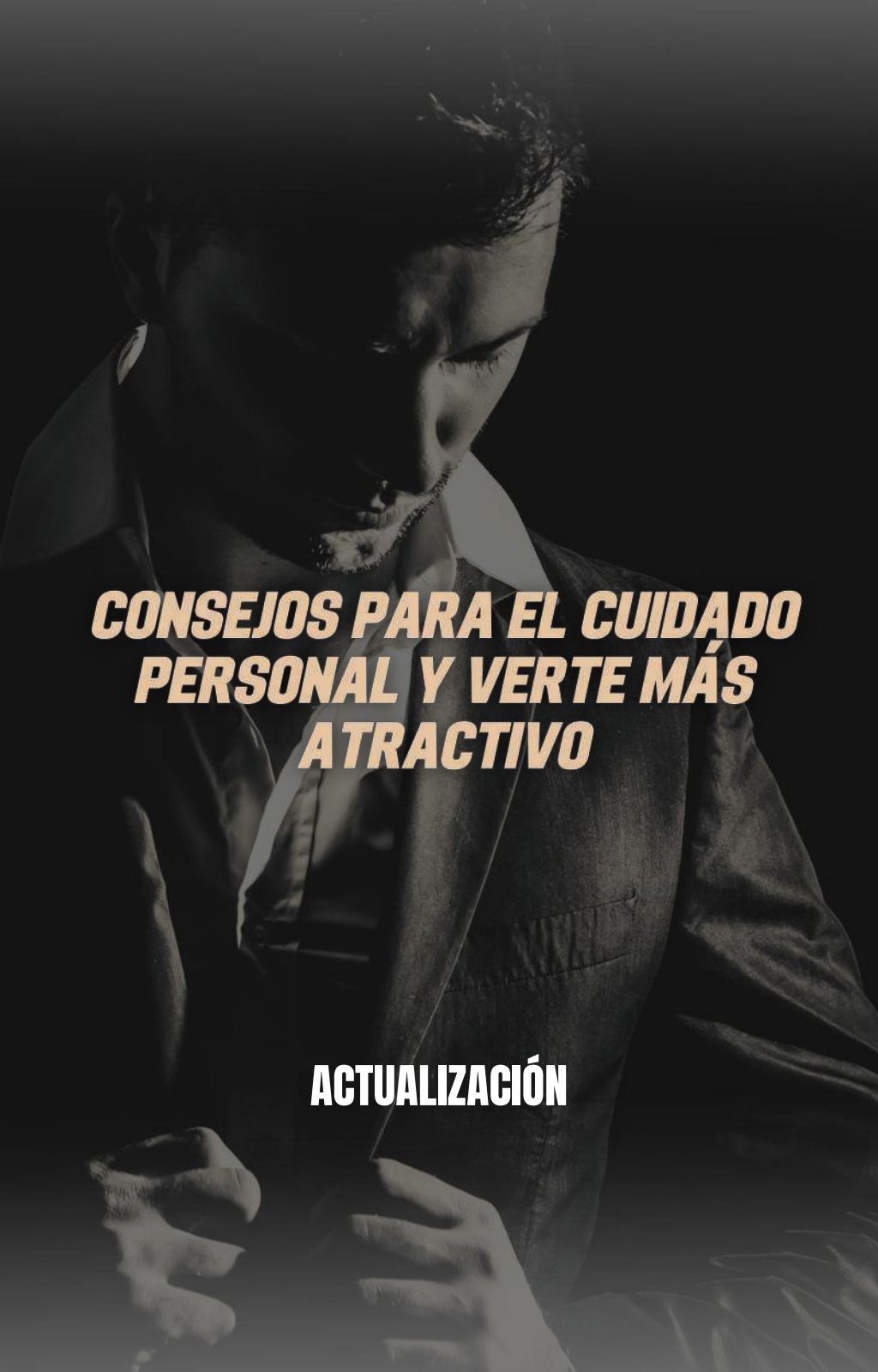
9- MUESTRATE TAL Y COMO ERES

No hay nada que conquiste más a una persona que la naturalidad. Actúe con sinceridad, honestidad y libertad; intenta mostrar tu lado más divertido y simpático, pues son los ingredientes necesarios para hacerte interesante y agradable.
No finjas ser otro/a, solo sé tú. Etre natural.



10- NO FUERCES LAS CONVERSACIONES, APRENDE A DESPEDIRTE

Si ves que él no muestra mucho interés, no responde a tus mensajes, no se ríe de tus bromas y ocurrencias, no concreta los planes o siempre tiene un no por respuesta, aprende a decir adiós. No sigas intentando conquistar a alguien que no te valore o que solo te necesite para cubrir carencias emocionales o aumentar tu ego.



CONSEJOS PARA EL CUIDADO PERSONAL Y VERTE MÁS ATRACTIVO

ACTUALIZACIÓN

TIP 1

HAZ EJERCICIO

Está claro que hacer deporte
y tener un cuerpo ejercitado
es de las cosas más inteligentes
que puedes hacer para trabajar
en tu imagen personal y en tu cuerpo.
Una persona ejercitada es mas
respetada e incluso tines mas
influencia

ACTUALIZACIÓN

TIP 2

USA UN BUEN PERFUME

Varios estudios han comprobado que el primer acercamiento de una persona viene gracias a su olor ya que, nos permite identificarnos con otros aspectos de nuestra vida Lo que hace que el perfume sea la herramienta perfecta para seducción

ACTUALIZACIÓN

TIP 3

NO OLVIDES NUNCA TU DESODORANTE

No hay nada más importante que un buen aseo personal en una persona. El olor en las axilas es una verguenza. Compra uno que te sirva ya que a muchas personas no les sirven todos.

ACTUALIZACIÓN

TIP 4

BAÑATE TODOS LOS DÍAS

Aunque suene extraño o incluso inutil, es demasiado necesario que tu aseo personal sea lo primero en lo que pienses. el hecho de bañarse ya hace una gran diferencia

ACTUALIZACIÓN

TIP 5

INVIERTE EN ROPA NUEVA

Instruyete en internet o en tiktok todos los estilos que hay para vestirse, e identificate con uno para que puedas empezar a comprar la ropa en el estilo que mas te gusta.

ACTUALIZACIÓN

TIP 6

MANTENER CORTAS Y LIMPIAS TUS UÑAS.

Unas uñas largas o comidas es demasiado desagradable para las mujeres.

Aprende a organizarlas o paga para que lo hagan.

ACTUALIZACIÓN

TIP 7

LAVATE LOS DIENTES

Si eres hermoso, musculoso, hueles bien, pero tu boca huele a pescado muerto. Dejame decirte que tienes todas las de perder.

ACTUALIZACIÓN

TIP 8

SE UNA PERSONA ORGANIZADA.

El orden no solo se refleja en la habitacion, tambien se refleja en como te vistes, en tu cabello y en como llevas tus cosas personales.

ACTUALIZACIÓN

TIP 9

MANTEN LIMPITO TU ROSTRO...

El skincare no es solo
para las mujeres
sino para todo aquel que
quiera verse bien y joven.

Evita el acne que es desgradable.

ACTUALIZACIÓN

TIP 10

MANTEN LIMPIO TU ENTORNO

Si tienes carro, haz que tu prioridad sea tenerlo limpio
y oliendo rico...
Si tu celular esta cochino, das una mala impresión.

ACTUALIZACIÓN

CONSEJOS

Nadie les está pidiendo exfoliaciones, cámaras de bronceo, depilacion cera o cirugías plásticas. Solo nos piden hacer un esfuerzo en la ducha cuando vamos a salir de casa. Use jabón en barra o líquido, no importa, pero nunca use detergente, jabón de ropa o arrancagrasa. No olvide jamás las "zonas claves" obvias como las axilas o la zona rosa, pero no deje de lado otras menos obvias como la cara, el cuello y las manos.



ACTUALIZACIÓN



Cuide los dientes y el aliento, pero no con mentas y chicles sino con cepillo y seda dental. Uno no sabe cuándo ni dónde puede encontrarse con el amor de su vida, y si huele a abandono, seguirá solo. Use perfume, pero es preferible que no use nada si piensa utilizar uno de droguería.

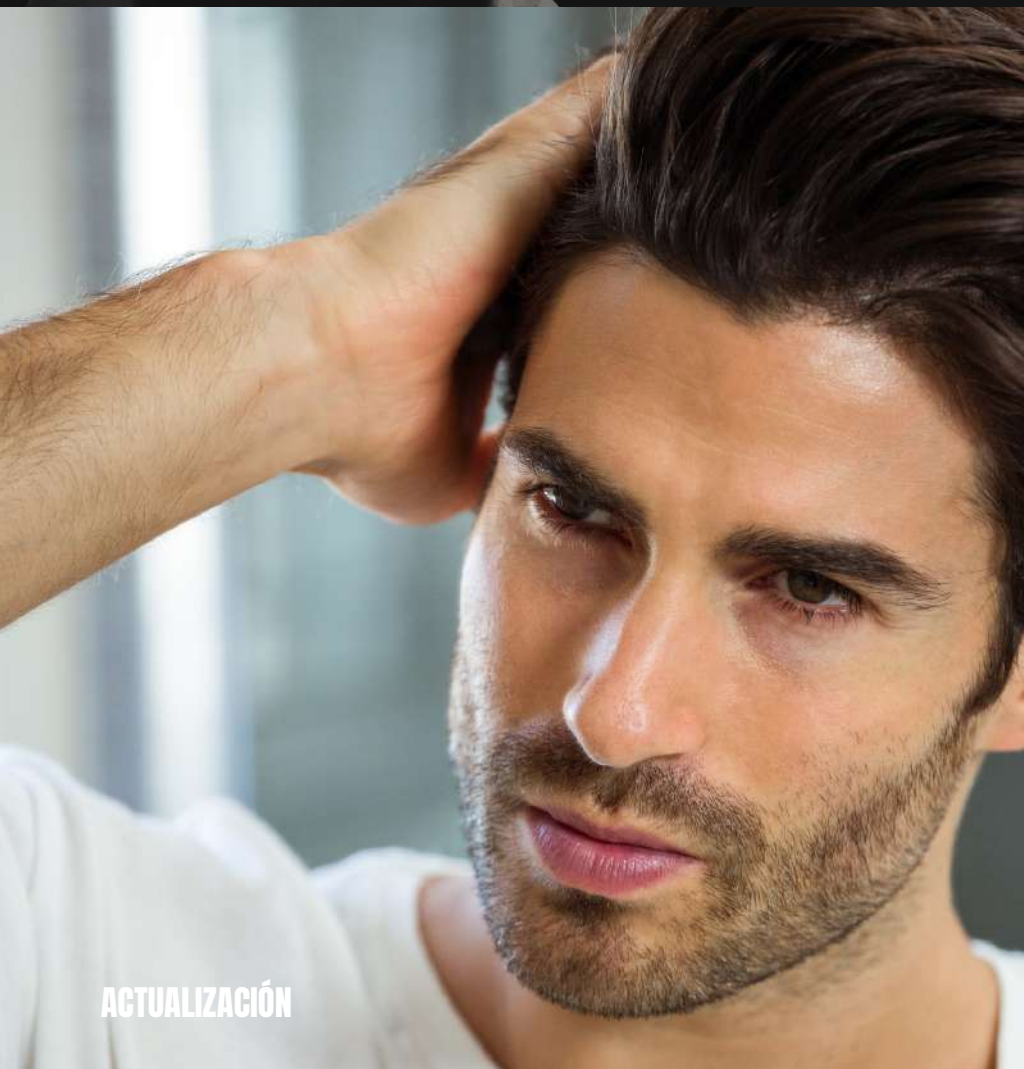
Córtese las uñas y límelas, no les deje puntas o astillas que a la larga son incómodas para usted y para ella, y quítese los cueros, pero nunca con los dientes y menos en público. Lávese el pelo todos los días con un champú suave o hasta cada tres días, y no lo cocine con agua hirviendo o secador caliente. Si se está quedando calvo lo mejor es aceptarlo con dignidad, no trate de disimularlo con el peinado.



Por nada del mundo use plancha, que las mujeres se darán cuenta y empezarán por dudar de su masculinidad. Y si va a usar gel use poco, que a ellas les gusta tocar el cabello. El pelo tieso le quitará puntos. Sepa que la barba está de moda y déjesela crecer de vez en cuando. No es necesario delinearla todos los días ni mandarla diseñar con láser, pero cuídela. Elimine todo el pelo que nace por fuera de la barba, no deje que le consuma los pómulos o el cuello y se le conecte con las cejas o el pecho.



Lávela con jabón para que no le huela a ropa vieja o a comida. Olvídese del bigote pornográfico o esa línea delgada de barba, porque las sacará corriendo. Y sea realista, si la barba no le sale, no se la deje con esos parches como la red de Claro. Mejor aféitese.





Muy pocos hombres tienen los cojones para echarse cera o pasarse una cuchilla por los cojones. Y no es necesario, entre otras porque el look prepubescente bajo el ombligo o en las axilas tiene sus amigas y sus enemigas. Si quiere hacerlo, ármese de valor y de paciencia.

ACTUALIZACIÓN

Busque una cuchilla que ojalá no esté muy nueva y vaya poco a poco, estirando la piel después de bañarse. Huméctese cuando acabe pero no use productos con alcohol, a no ser que eso le guste. Y si no quiere afeitarse está bien, pero no lo abandone. Pódelo, despúntelo, quítele la horquilla. Use una tijera o una máquina de peluquería. Si no le va a hacer rastas o chaquiras, no lo deje crecer. Los mejores partidos de fútbol se juegan con la grama cortica.



Tener pectorales marcados o six-pack en el abdomen es un bono, pero no se considera importante. En cambio, estar en forma sí lo es. Juegue al fútbol, trote de vez en cuando, monte en bicicleta. Lo ideal es ejercitarse entre dos y cuatro horas a la semana para sentir los beneficios físicos y mentales. Pero no se obsesione, no sea intenso ni hable todo el tiempo del ejercicio que hace, que si el gimnasio es más importante que ella, no le parará bolas.



ACTUALIZACIÓN



Así como le dedicó tiempo a su apariencia física, también dedíquele tiempo a la apariencia de sus redes sociales. Ponga una foto decente, no una en la que aparezca borracho, abrazando chicas Car Audio o meseras de Hooters. Deje de seguir y darle “like” o “fav” a las cuentas de actrices porno, modelos o vedettes. La mujer que conoció va a revisarle todo el perfil, así que deje una buena impresión. Usted revisará el de ella para morbosear las fotos de los paseos; ella, para ver usted quién es. Disimule el pervertido y el enfermo que lleva dentro.

ACTUALIZACIÓN



Así como le dedicó tiempo a su apariencia física, también dedíquele tiempo a la apariencia de sus redes sociales. Ponga una foto decente, no una en la que aparezca borracho, abrazando chicas Car Audio o meseras de Hooters. Deje de seguir y darle “like” o “fav” a las cuentas de actrices porno, modelos o vedettes. La mujer que conoció va a revisarle todo el perfil, así que deje una buena impresión. Usted revisará el de ella para morbosear las fotos de los paseos; ella, para ver usted quién es. Disimule el pervertido y el enfermo que lleva dentro.

ACTUALIZACIÓN



Primero, ropa siempre limpia. No ande con esos jeans con manchas vitalicias de salsa de tomate y el culo lleno de tierra. Los zapatos siempre limpios. Que la camisa esté planchada y sin manchas de sudor. Y aunque es natural para nosotros usar la ropa interior hasta que se desintegre, cámbiela de vez en cuando. No ande con el calzoncillo motoso, manchado y percudido, ni con las medias rotas. En algún momento quedará al descubierto.



Hay prendas que debe evitar. No use pantalones blancos a no ser que esté en la costa, que va a parecer trompetista de orquesta. De paso, no calce mocasín salsero. No es necesario vestir ropa de marca, pero no salga con prendas chiviadas que ellas saben de eso. No porte camisetas de equipos de fútbol a no ser que vaya a ver un partido, y tampoco se vista como una tribu urbana, que vestirse como un grupo de niños quita personalidad.



Use pocos accesorios, por ejemplo un buen reloj habla bien de usted, así que bote ese reloj calculadora. Lo más importante es que se vista como un hombre. Si le genera dudas con su ropa apretada, sus accesorios femeninos o parece que lo hubiera vestido su mamá, lo descalificarán de inmediato. Si sigue estas instrucciones, que se ubican en un punto medio entre sentido común y salubridad básica, estará listo para entrar en la cancha. Aquí no ha ganado nada, pero al menos lo van a dejar jugar.

ACTUALIZACIÓN



Aunque resulte extraño, la higiene es uno de los temas que mantiene unida o destruye a una pareja.

Un estudio realizado por la Universidad de Western en Ontario, Canadá, demostró que los principales errores que cometen los hombres para que una relación termine son: la falta de higiene, que sea perezoso y que no tenga ninguna estabilidad económica.

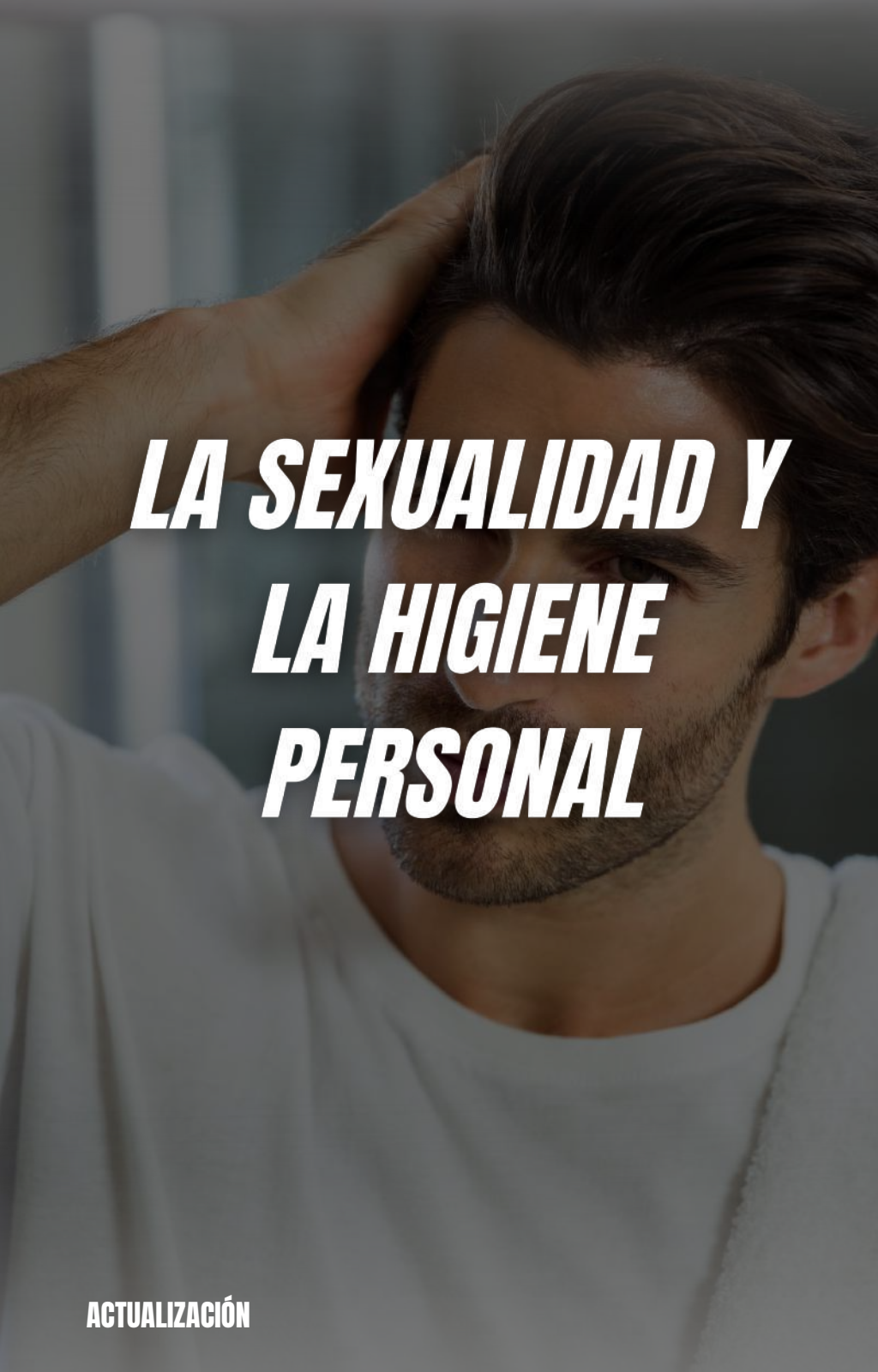


En cambio, para los hombres, las causas de las rupturas son: la falta de sentido del humor, que no exista confianza y que las relaciones íntimas sean malas o poco placenteras.

En la investigación se consultó a 6 500 personas sobre los factores que han originado las rupturas de las relaciones. Además, se evaluaron las actitudes que tienen las pareja en las discusiones y los factores que detonaban estos conflictos.

La higiene fue el punto principal de las peleas. Para las mujeres, resulta inconcebible que los hombres no cambien sus hábitos cuando están con ellas, es decir, que mejoren su estilo de vida, que le dediquen tiempo a su cuidado personal y a mantener una buena imagen para agradar a su compañera.





LA SEXUALIDAD Y LA HIGIENE PERSONAL

ACTUALIZACIÓN

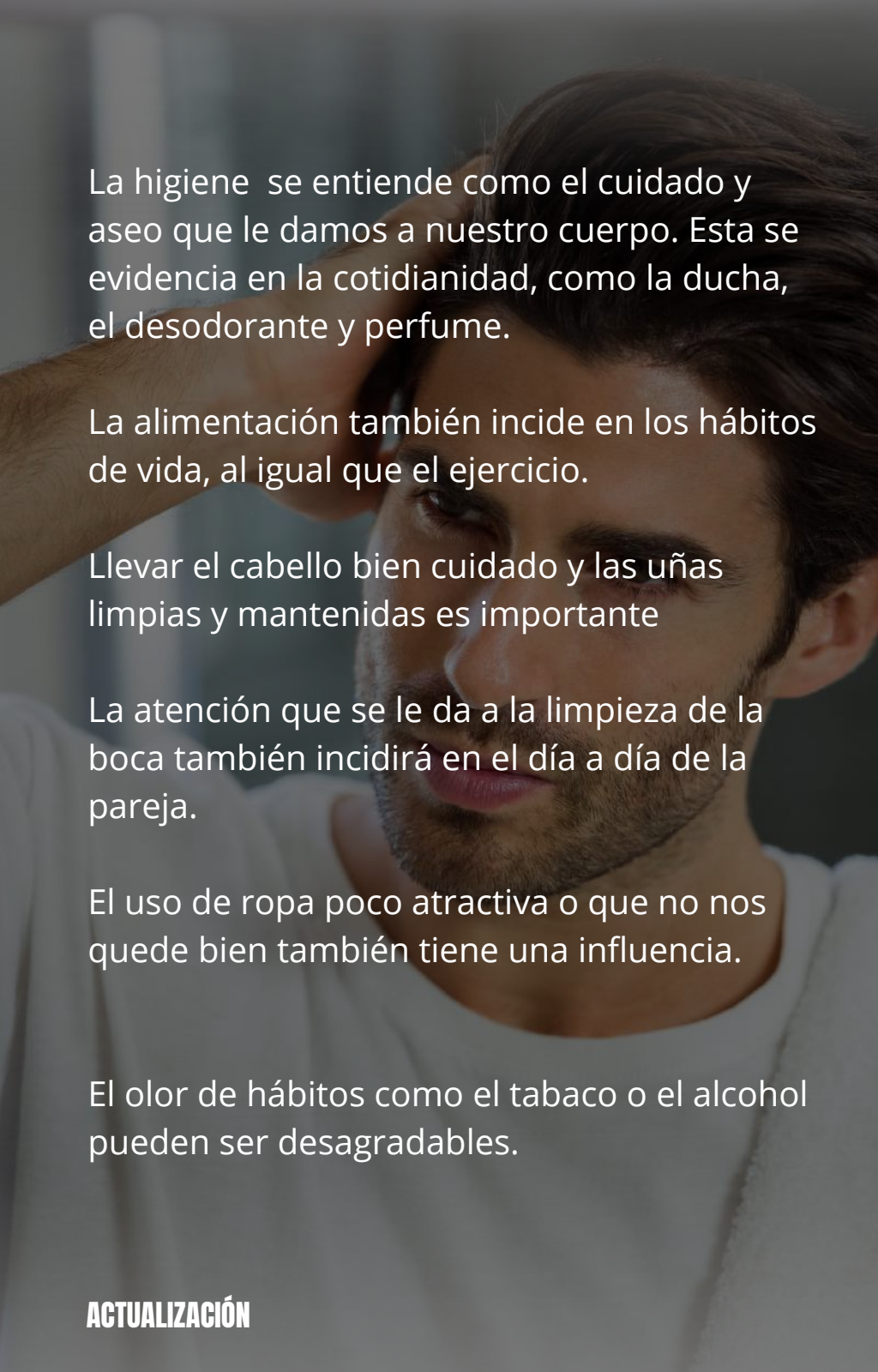
Incluso, los investigadores determinaron que esto puede desencadenar un círculo vicioso, porque cuando una mujer no se siente cómoda con la higiene de su pareja no podrá estar bien durante un encuentro íntimo y para ambos será insatisfactorio, lo que provocará a su vez que la relación termine por la falta de conexión sexual. Un estudio hecho por la Universidad de Southampton (Reino Unido), el College London, la Escuela de Higiene y Medicina Tropical de Londres y la Universidad de Glasgow, establece que existen tres aspectos fundamentales que inciden en la pasión y en el apetito sexual: la conexión emocional, el descuido de la higiene personal y la falta de comunicación.



Los investigadores señalaron que “los **olores** en la pareja” son importantes para el otro y si no hay el aseo regular del cuerpo, el ajetreo del día a día puede incidir negativamente en el **deseo sexual.**

Por ello, lo importante es generar espacios de comunicación y diálogo para que se fomente una real **intimidad**, en donde ambos sepan exactamente lo que el otro piensa, siente, quiere y busca de la relación de pareja.





La higiene se entiende como el cuidado y aseo que le damos a nuestro cuerpo. Esta se evidencia en la cotidianidad, como la ducha, el desodorante y perfume.

La alimentación también incide en los hábitos de vida, al igual que el ejercicio.

Llevar el cabello bien cuidado y las uñas limpias y mantenidas es importante

La atención que se le da a la limpieza de la boca también incidirá en el día a día de la pareja.

El uso de ropa poco atractiva o que no nos quede bien también tiene una influencia.

El olor de hábitos como el tabaco o el alcohol pueden ser desagradables.

ACTUALIZACIÓN

En el caso de los hombres, los médicos recomiendan lavar el pene con agua tibia todos los días al ducharse o bañarse, prestando especial atención a la zona bajo el prepucio para evitar que se acumule esmegma, un agente antibacteriano que actúa también como lubricante.

"El principal tratamiento que hay contra el esmegma se basa en un buen cuidado de la higiene del pene", dice el doctor Briet.

Si se acumula, puede empezar a oler y convertirse en el entorno ideal para la reproducción de bacterias.

Esto se puede traducir en enrojecimiento e hinchazón de la cabeza del pene, lo que recibe el nombre de balanitis.

En el caso de los hombres, los médicos recomiendan lavar el pene con agua tibia todos los días al ducharse o bañarse, prestando especial atención a la zona bajo el prepucio para evitar que se acumule esmegma, un agente antibacteriano que actúa también como lubricante.

"El principal tratamiento que hay contra el esmegma se basa en un buen cuidado de la higiene del pene", dice el doctor Briet.

Si se acumula, puede empezar a oler y convertirse en el entorno ideal para la reproducción de bacterias.

Esto se puede traducir en enrojecimiento e hinchazón de la cabeza del pene, lo que recibe el nombre de balanitis.



"Es muy sorprendente la cantidad de hombres que no se lavan bajo el prepucio. No solamente suelen experimentar complicaciones derivadas de una mala higiene, sino que además resulta muy desagradable para su pareja sexual", escribe en la web del NHS Patrick French, médico especialista en salud sexual.

Briet está de acuerdo: "La higiene íntima masculina no siempre recibe la atención que merece".

"Ya sea por falta de información o por desconocimiento, algunos hombres cometen el error de no lavar adecuadamente sus genitales, a pesar de las consecuencias negativas que esto puede acarrear: malos olores, molestias e infecciones", le dice a BBC Mundo.

ACTUALIZACIÓN



Entre los posibles riesgos o reacciones adversas ella numera los siguientes:

- cambios en el PH (el potencial de hidrógeno de la piel)
- ardor y comezón
- disminución del moco cervical (que es el encargado de lubricar la vagina)
- reacciones alérgicas
- incrementar el riesgo a desarrollar infecciones
- complicaciones que pueden surgir durante el embarazo, como aumentar el riesgo de parto prematuro

ACTUALIZACIÓN

El sexólogo recomienda orinar "inmediatamente después de mantener relaciones sexuales" para protegernos de enfermedades y reducir las posibilidades de contraer una infección.

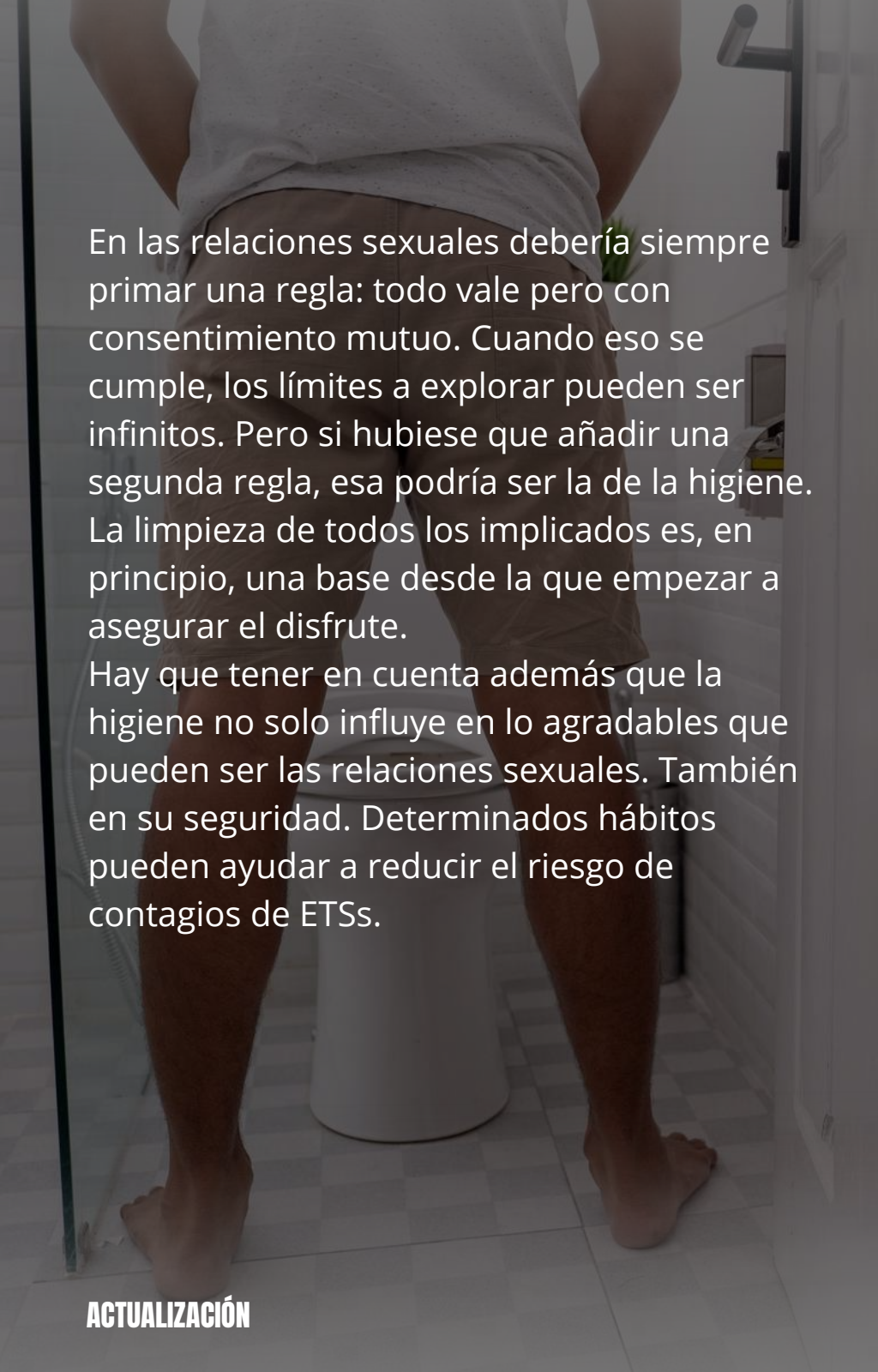
"De hecho, se ha demostrado que no hacerlo es una de las causas más comunes de las infecciones en las vías urinarias", agrega.

Según el experto, las mujeres son más propensas a padecer este tipo infecciones y deben acostumbrarse a orinar antes de que transcurran 15 minutos desde la penetración.

Una investigación que publicó The Journal of Family Practice (2002) dice que las mujeres sanas que orinan en los 15 minutos posteriores a la relación sexual pueden ser ligeramente menos propensas a desarrollar una infección del tracto urinario que aquellas que no lo hacen.

Es quizá el principal y mejor consejo que podemos darte respecto a la higiene y el sexo: orina siempre después de mantener relaciones, especialmente si eres una mujer, aunque es un buen consejo también para los hombres.

Durante el sexo, las zonas genitales de los participantes se encuentran muy cerca y se tocan (obviamente), y eso hace que las bacterias pasen de uno a otro. Algunas pueden introducirse por la uretra, proliferar allí y terminar causando una incómoda infección de orina. Para evitarlo, es de mucha ayuda orinar justo después de terminar, ya que eso expulsa las bacterias que hayan podido introducirse por este conducto.



En las relaciones sexuales debería siempre primar una regla: todo vale pero con consentimiento mutuo. Cuando eso se cumple, los límites a explorar pueden ser infinitos. Pero si hubiese que añadir una segunda regla, esa podría ser la de la higiene. La limpieza de todos los implicados es, en principio, una base desde la que empezar a asegurar el disfrute.

Hay que tener en cuenta además que la higiene no solo influye en lo agradables que pueden ser las relaciones sexuales. También en su seguridad. Determinados hábitos pueden ayudar a reducir el riesgo de contagios de ETSs.

ACTUALIZACIÓN


MATERIAL SUBIDO POR
SEDUCCIÓN MEXICANA
WOLFSLAND
BUENA SUERTE
MASTER