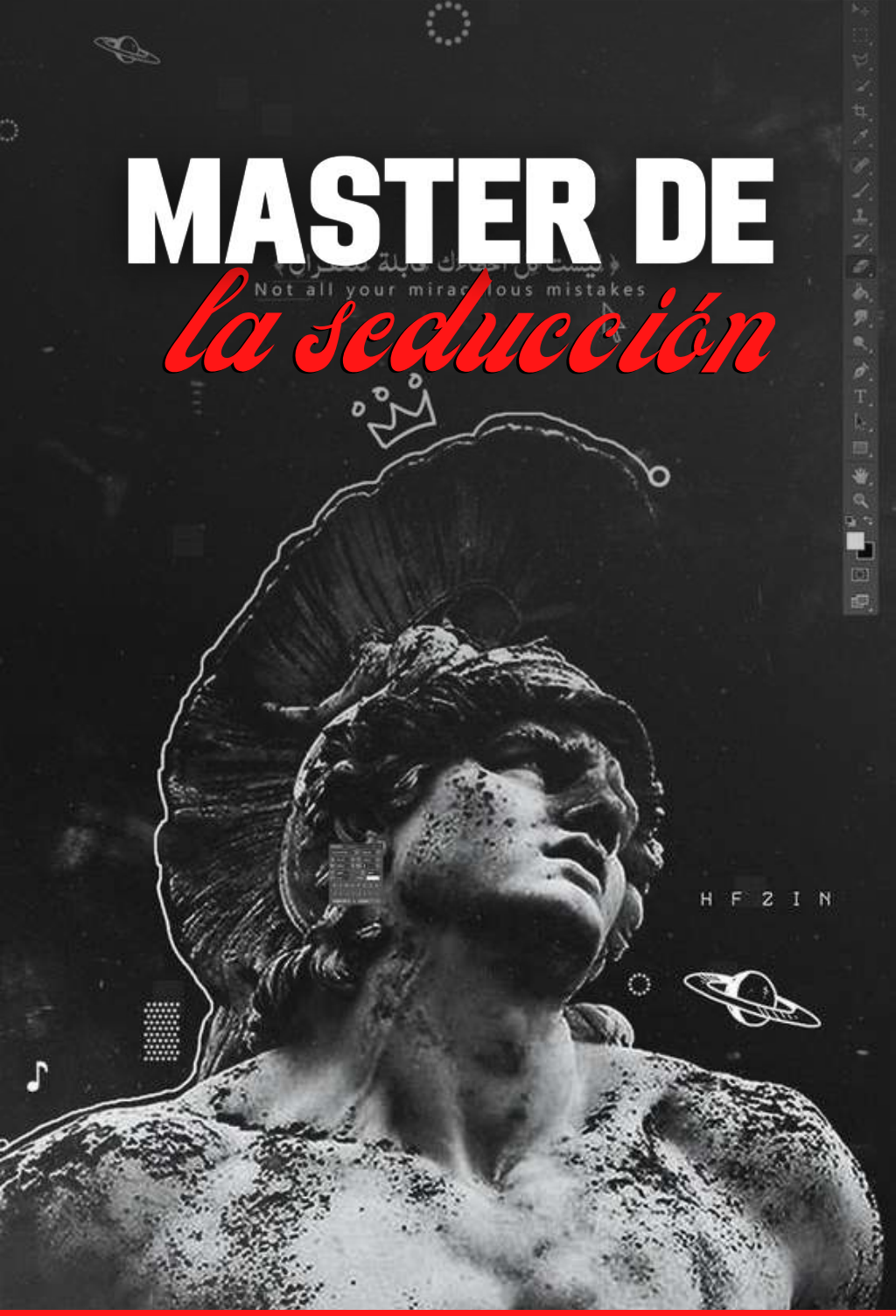
MASTER DE

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





1.

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:

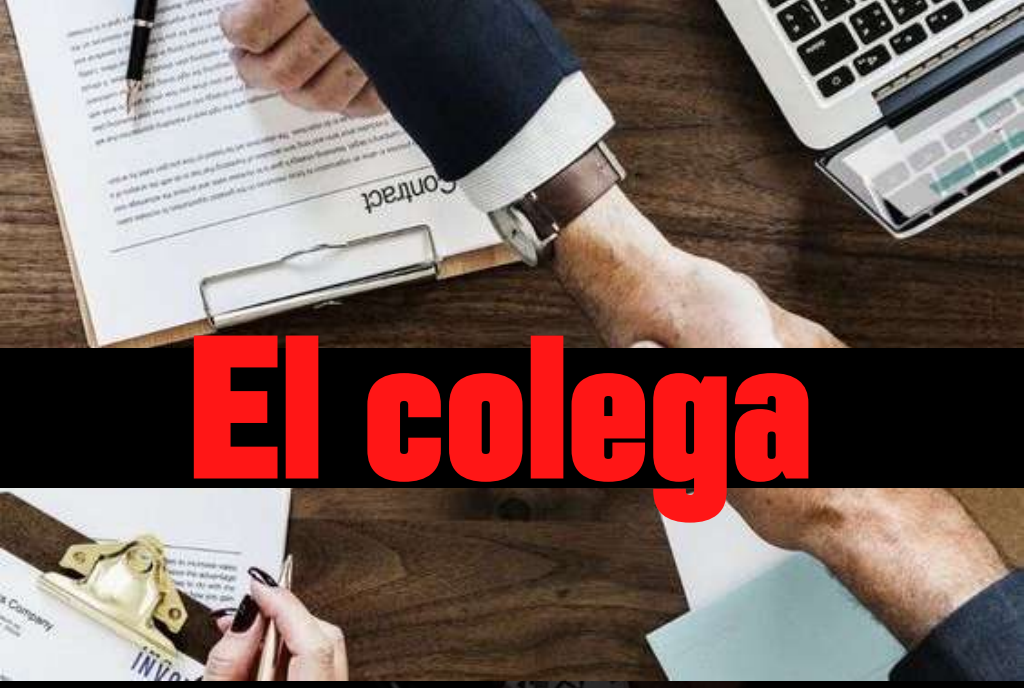




El Jefe

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.

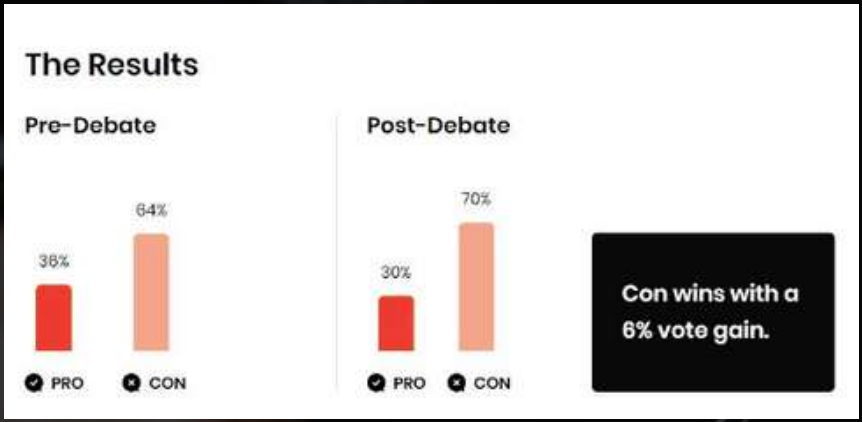


2.

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

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.





5-ESCRIBE MENSAJES CORTOS Y COQUETEA

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.



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.



11- 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.



12- 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.

11- 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.



12- 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 DE TIKTOK E INSTAGRAM.

CONSEJO 1.

6 MANERAS DE CONSTRUIR UNA MENTALIDAD FUERTE

1. Sustituye tus pensamientos negativos por unos más realistas
2. Limita las personas sociales y sigue a personas que te inspiren.
3. Mantén el control y seguimiento de tus metas.
4. Ten un alto nivel de compromiso, lo que te ayudará a cultivar nuevos hábitos
5. Evita la trampa de compararse.
6. Ducharse con agua fría liberarás Hormonas muy poderosas.



CONSEJO 2.

4 MANERAS PARA SER UNA PERSONA
MAS SEGURA Y SIN MIEDOS

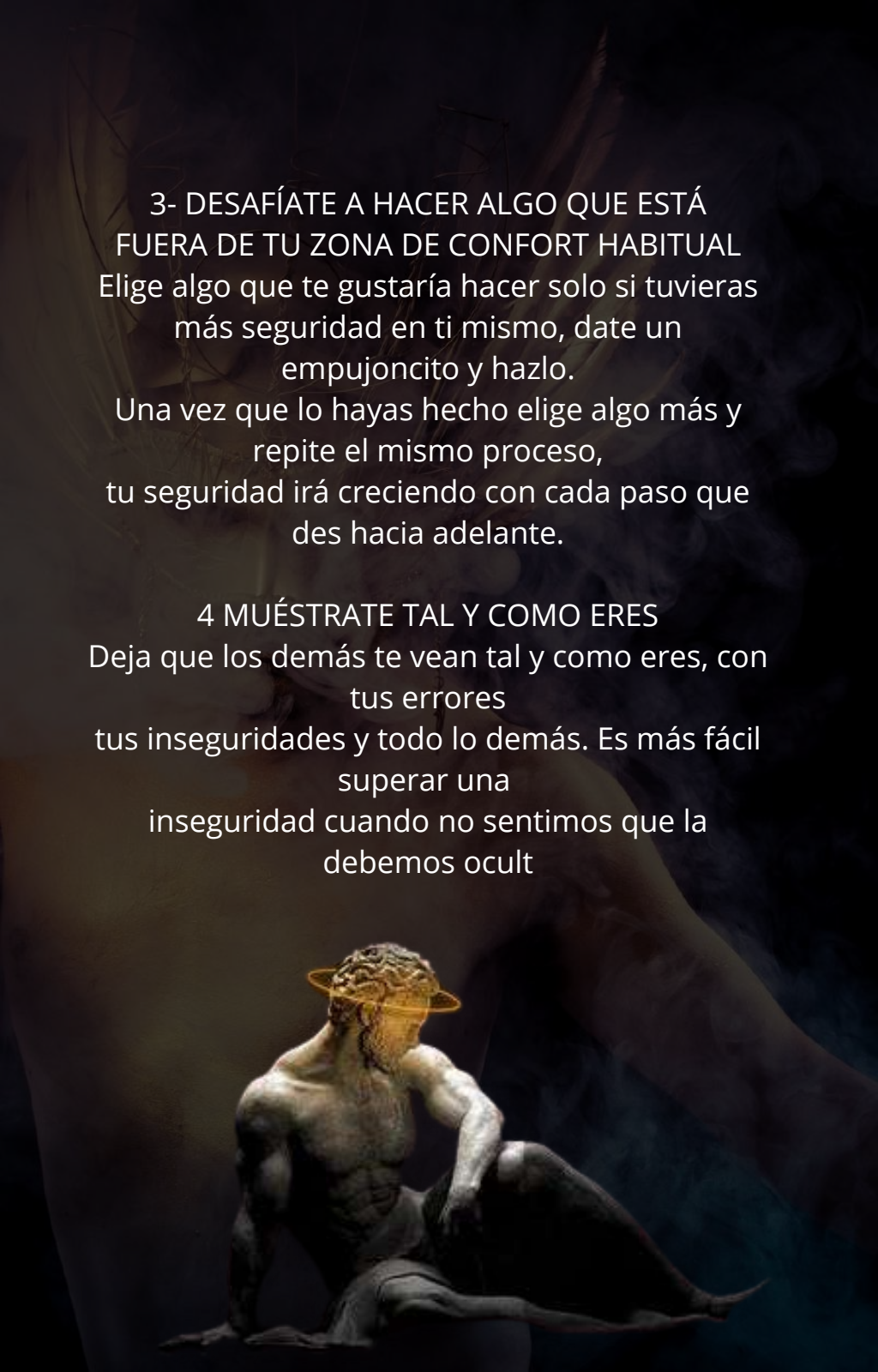
1- CONSTRUYE UNA ACTITUD DE
CONFIANZA MENTAL
Cuando tu voz interior diga “no puedo”, “no soy capaz”
Reentrénala a decir: “puedo”, “soy capaz”

2- DESPRÉNDETE DE LAS DUDAS
SOBRE TÍ MISMO
Cuando dudamos de nuestras habilidades,
nos sentimos inferiores, no válidos, Indignos
o faltos de preparación. Esto nos puede hacer
evitar gente y situaciones Con las que podríamos
disfrutar y que nos podrían ayudar a crecer.ar.



3- DESAFÍATE A HACER ALGO QUE ESTÁ FUERA DE TU ZONA DE CONFORT HABITUAL
Elige algo que te gustaría hacer solo si tuvieras más seguridad en ti mismo, date un empujoncito y hazlo.
Una vez que lo hayas hecho elige algo más y repite el mismo proceso,
tu seguridad irá creciendo con cada paso que des hacia adelante.

4 MUÉSTRATE TAL Y COMO ERES
Deja que los demás te vean tal y como eres, con tus errores
tus inseguridades y todo lo demás. Es más fácil superar una
inseguridad cuando no sentimos que la debemos ocult



CONSEJO 3.

PESTAÑEO VOLUNTARIO

Si una persona te mira fijamente y no pestañea su rostro delata esto: llamado “pestañeo voluntario”. Si nos mira fijamente a los ojos sin pestañear, es posible que este buscando ocultarnos sus emociones y motivos verdaderos.
teme que podamos percibir su excitación y su incertidumbre
y tal vez hasta sus miedos, porque cualquier comportamiento
que lo saque de equilibrio, como sabemos, puede ser indicio
de una mentira. Sin embargo, al igual que una mirada antinatural,
al igual que un abrir y cerrar de ojos violento, puede ser una pista.



CONSEJO 4.

PAUTAS DE LA SEDUCCIÓN

1.- No esperes que una mujer esté cómoda al besarte si no está cómoda dándote la mano.

2.- Si quiere verte, conseguirá el tiempo para hacerlo.

3.- No recibir un mensaje, también es un mensaje.

4.- Tomar acción no te garantiza el éxito, pero no Hacerlo te garantiza el fracaso.



CONSEJO 5.

6 SEÑALES DE QUE HAS MADURADO MENTALMENTE

1.- Priorizas dormir antes que salir de fiesta toda la noche.

2.- Olvidas más y eres más abierto mentalmente.

3.- Ya no juzgas a nadie por cualquier cosa.

4.- Sabes cuándo estar en silencio para evitar Participar en una pelea sin sentido.

5.- Respetas las diferencias entre tú y otras personas.

6.- Tu felicidad no depende de las personas sino de tu interior.



CONSEJO 6.

LEYES PARA OBSESIONAR A UNA PERSONA

LEY DEL EFECTO DE SIMILITUD

Nos gusta la gente similar a nosotros, a mayor Semejanza con las personas, mayor atracción. Las aficiones, los gustos, la ideología política y religiosa, pero, sobre todo, experiencias.

Alguien que ha vivido experiencias similares a las que hemos vivido, tendrá mayor capacidad de empatía y sabrá comprendernos mejor.



CONSEJO 7.

LEY DEL EFECTO DE RECIPROCIDAD

Normalmente cuando le gustamos a alguien, esa persona empieza a gustarnos a nosotros. a éste hecho los psicólogos lo llaman “efecto de reciprocidad”. Es decir, la atracción genera atracción, nos agradan cualquier tipo de personas a quienes les agradamos y esto se traslada a cualquier tipo de relación.



CONSEJO 8.

LEY DEL EFECTO DEL CONTACTO VISUAL

El contacto visual comunica atención, intención y atracción. Cuando se produce el contacto entre dos personas, se produce una liberación de Oxitocina, comúnmente conocida como la hormona del amor, ya que nos ayuda a crear vínculos estables, sin embargo, es importante no clavar la mirada de forma permanente, si no hacerlo de forma espontánea y con naturalidad.



CONSEJO 9.

LEY DEL EFECTO DEL ELOGIO

El secreto para elogiar sin resultar zalamero es ser sincero y oportuno. Cualquier interacción social, sea del tipo que sea, tiene un momento adecuado. si conocemos en bien a la otra persona, sabremos cuando realizar este halago. No hagas elogios exclusivamente del aspecto físico, eso te hará parecer muy superficial. Valora y destaca aspectos de la personalidad.



CONSEJO 9.

3 CONSEJOS QUE ES MEJOR SABER DESDE ANTES

1. NO PASES TANTO TIEMPO TRATANDO DE SER MÁS ATRACTIVO PARA IMPRESIONAR A LA PERSONA QUE TE GUSTA

En lugar de eso, sea más atractivo mentalmente, edúquese, aborde sus pensamientos tóxicos recurrentes, lidie con sus inseguridades y aprenda a ser feliz por su cuenta, eso es atractivo.

2. NO CAMBIE SU DEFINICIÓN DE “DIVERSIÓN” POR LA DE OTRAS PERSONAS

La diversión no tiene por qué significar beber, festejar y socializar con “x” grupo. La diversión puede ser una noche a solas, perderse en un libro, crear arte, tocar música o hacer su trabajo. La diversión es tuya y solo tú la defines.



3. LA EDAD ENTRE LOS 15 Y 30 ES LA EDAD DORADA DE TU VIDA

Haces amigos, también los pierdes, cometes errores, también los corriges, te caes, fallas, aprendes, te das cuenta, chocas con la realidad, te enamoras, te lastiman también, te pierdes a ti mismo y eventualmente te vuelves más fuerte. Recuerda, éstos suelen ser los mejores años de tu vida, debes entender la diferencia entre disfrutarlos o arruinarlos.



CONSEJO 10.

COSAS QUE MÁS LE DUELEN A UN MUJERIEGO | DESTRUYE SU EGO.

1. No ser él quien decide, es lo que más le jode, así que aléjate cuando te busque con insistencia, esto hará que sienta falta de ego y necesitará demostrar que puede conquistarte.

2. No le muestres nunca que te importan sus acciones, que parezca que ÉL te da exactamente igual. Haz todo esto y le tendrás comiendo de la palma de tu mano. Conviértete en una Diosa de la seducción descargando este libro en el link de mi perfil.



CONSEJO 11.

No enamores su corazón, enamora SU EGOLos tiempos de: “me gustas” han cambiado por los “no me gustas”. Conseguirás 100 veces más rápido su atención rechazándole que amándole. Las personas lo que buscan es alguien que las saque de su zona de confort.
El ser humano quiere emoción, quiere sentir que está vivo y eso lo logras haciéndole sentir emociones intensas. Los hombres tienen un deseo intenso por aquello que no pueden tener, por lo tanto enséñale lo que es la escasez, tu ausencia, y cuando más te extrañe, te eche de menos y sufra, más se enamorará de ti.



CONSEJO 12.

NADIE IGNORA A UNA PERSONA CON QUIEN SE LO PASA BIEN.

Te olvidas que el amor no se crea solo, no basta con ser tú y con que te vea para que se enamore. El amor se genera cuando se conversa, se habla, se ríe y se llora.

Piensa en qué hace o cómo está cuando estan juntos. ¿Parece que lo pasa genial siempre? Si es que NO, ya tienes tu respuesta de por qué no te quiere. Porque si se lo pasa bien contigo, si conecta de verdad contigo, si conversa contigo lo que no puede hablar con nadie más, va a querer pasar más tiempo contigo.



CONSEJO 13.

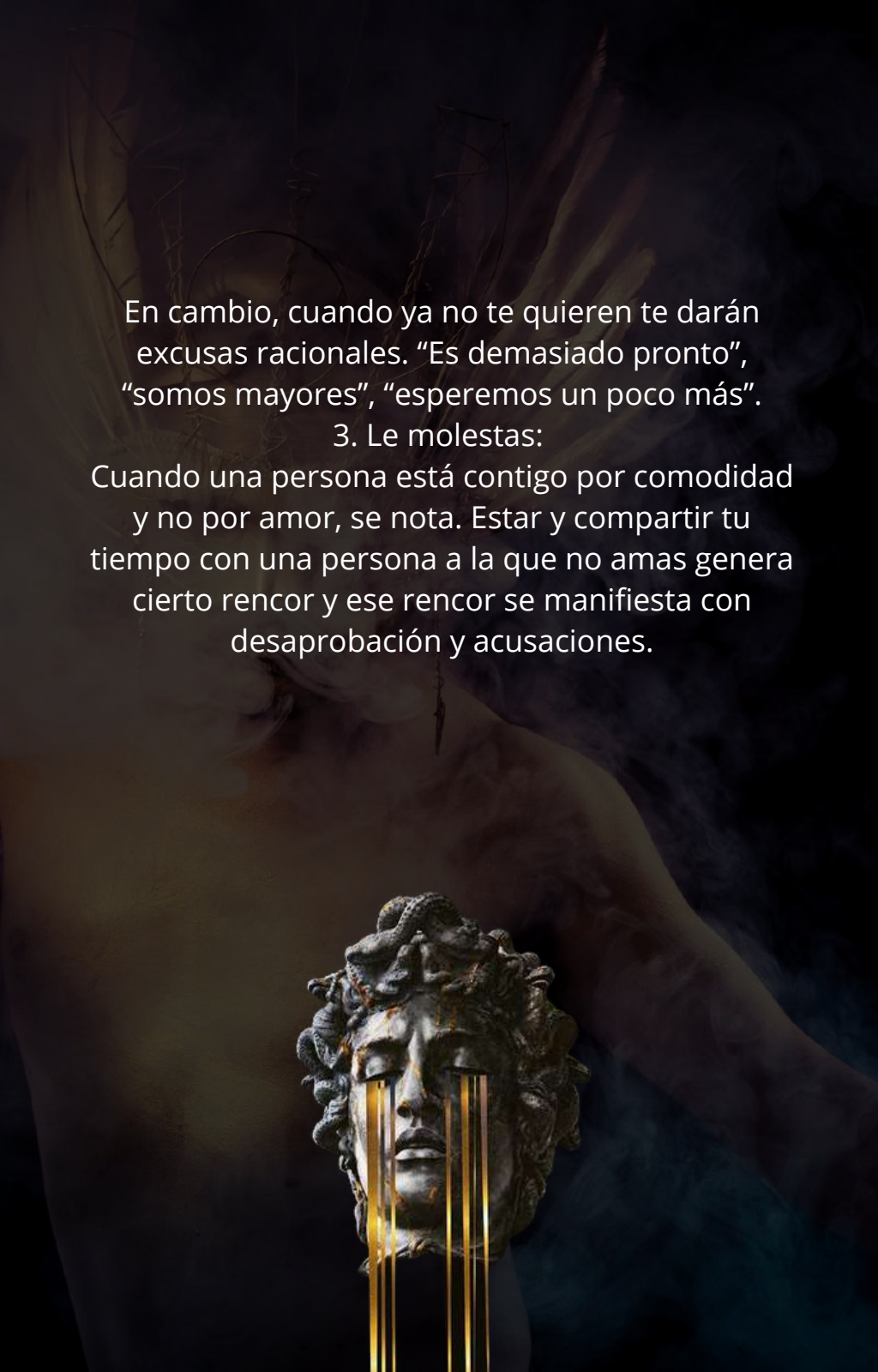
3 señales que no quiere estar contigo.
1. No tiene muestras de afecto hacia ti:
Cuando llegas al punto en el cual, que esa persona pase un rato contigo lo consideras una señal de amor, es que esa persona ya hace tiempo que te dejó de querer, porque con su indiferencia y alejamiento ha logrado hacer que veas como un gesto de amor pasar tiempo contigo.
2.Retrasa el compromiso o lo elude:
Cuando queremos a otra persona de verdad y nuestro corazón así lo dice, no solo queremos pasar todo el tiempo que podemos con esa persona, sino que queremos formalizarlo y adelantarlo para que nadie nos la quite. Es lo que tiene el amor, que es: IRRACIONAL.



En cambio, cuando ya no te quieren te darán excusas racionales. “Es demasiado pronto”, “somos mayores”, “esperemos un poco más”.

3. Le molestas:

Cuando una persona está contigo por comodidad y no por amor, se nota. Estar y compartir tu tiempo con una persona a la que no amas genera cierto rencor y ese rencor se manifiesta con desaprobación y acusaciones.



CONSEJO 14.

CÓMO SER LA CABRONA POR LA QUE UN HOMBRE RUEGA Y AMA.

Te diré un secreto sobre los hombres, o más bien sobre ESE HOMBRE en quien estás pensando y del que estás enamorada que te va a impactar y que no vas a poder creer, pero, que si quieres ENAMORARLO, si quieres entender a los hombres y hacer que se enamore de ti, necesitas entender desde ya y es:

LOS HOMBRES NUNCA SE ENAMORAN DE LA MUJER BUENA Y TAMPOCO LA QUIEREN.

Ningún hombre se levanta por la mañana y sueña con encontrar a una mujer que lo cuide y lo mime, al contrario, los hombres se levantan cada mañana esperando encontrar una mujer por quien sientan tanto amor que les nazca A ELLOS cuidar y mimarla A ELLA. HE AHÍ LA CLAVE.



CONSEJO 15.

Los hombres son quienes deben tomar acción con una mujer para sentir que están enamorándose de ella. No se enamoran de las mujeres que toman acción con ellos. Así que un hombre se enamora de la mujer a la que él tiene que buscar, él tiene que perseguir y a la que él tiene que insistir, NUNCA se va a enamorar de una mujer cuando es ELLA la que le tiene que insistir y perseguirle A ÉL.
La genética de un hombre es de tomar acción, de proteger y de amar a la mujer, no de que la mujer lo persiga, proteja y le cuide a él.



CONSEJO 16.

El hombre quiere encontrar una mujer a la que ÉL tenga que cuidar y amar, una mujer que le haga estar pendiente de ella porque si no lo hace, siente que la perderá. Una mujer por la que tenga que competir con otros hombres y donde solo EL MEJOR DE TODOS ELLOS se la quede.
Si esto te resulta muy de hombres es porque es precisamente muy de hombres, y los hombres piensan así.



CONSEJO 17.

Los hombres se relacionan siempre desde el esfuerzo y la competitividad y solo se sienten satisfechos si les beneficia psicológicamente hacerlo. Si eres demasiado fácil para un hombre, NO LE COMPENSA moverse por ti.
Ningún hombre quiere jugar un partido si sabe que será muy fácil ganarlo. Prefiere jugar un partido más complicado porque ganarlo le hará sentir que vale la pena y que se ha esforzado por ganar.



CONSEJO 18.

Él no quiere que te regales, quiere esforzarse por ti para sentirse que te gana. Quiere sentir que ha conseguido enamorarte con sudor y lágrimas, con esfuerzo.

Por eso les gusta el fútbol, los videojuegos competitivos... Y por eso los hombres se esfuerzan para demostrar que son mejores que los demás. Porque son hombres, son PURO EGO.

Cuando encuentran una mujer que les cuida a ellos, sin ellos haberse esforzado por ganárselo, no lo entienden, les descuadra. Piensan que una mujer que se esfuerza por ellos es porque es una mujer que no vale la pena y es de bajo valor.



CONSEJO 19.

QUIEREN LA EXCLUSIVIDAD DE SENTIR QUE ERES SU MUJER ESPECIAL, AQUELLA DESEADA POR TODOS PERO QUE LE ELIGE A ÉL porque ÉL SE HA ESFORZADO LO SUFICIENTE COMO PARA MERECERTE.

Eso es lo que hace que un hombre se enamore de ti. Al igual que ningún hombre siente satisfacción cuando su equipo gana contra un equipo mediocre, ningún hombre siente emoción alguna por una mujer que se esfuerza por él. Porque significa que si tienes que perseguirle es porque nadie más quiere estar contigo. Sea real o no, ellos lo perciben así, debe ser él quien lucha por ti, no tú por él.



CONSEJO 20.

Debes ser la mujer indiferente, la mujer que cuesta, la mujer cotizada que debe centrar su atención entre 5 y él es uno de esos cinco.
No significa que seas promiscua, significa que sea lo que se presupone que eres: UNA MUJER DE ALTO VALOR, COTIZADA.
Una mujer de alto valor no tiene por qué andar con muchos, ni siquiera con uno, pero una mujer de alto valor valora sus opciones, que no son pocas, él es uno más, y si es uno más significa que tú estás ocupada entre muchas opciones.
Ser una mujer de alto valor, además, significa que tienes vida, significa que te haces de rogar y significa que él deberá probar su valía ante ti una y mil veces hasta ser elegido, porque eso es lo que hacen las mujeres de alto valor, hacen que los hombres se esfuercen por ellas.



CONSEJO 21.

TE BUSCARÁ Y TE LLAMARÁ.
El tipo de persona que no te busca ni te llama cuando le has entregado tu amor, es el tipo de persona que SOLAMENTE reacciona ante el rechazo. Es el tipo de persona que solo te busca y te llama cuando ve que lo estás pasando bien sin él o ella.
LA ENVIDIA Y LOS CELOS MUEVEN MONTAÑAS CON ESTAS PERSONAS, así que céntrate en ti.

Si quieres que esa persona te empiece a valorar y te busque ya mismo



CONSEJO 22.

Cómo atraer la llamada de tu ex al instante.
Los celos son esos sentimientos que nos hacen reaccionar, que escarban en lo más profundo de nuestro ser para que nos demos cuenta de que, cosas que no nos importaban tanto, en realidad nos importan mucho. Nos pasa con una mascota cuando de repente empieza a hacerle más caso a alguien que a nosotros. Nos pasa con un amigo que tiene otro amigo nuevo y nos quita tiempo...
Los celos hacen que FIJEMOS NUESTRA ATENCIÓN EN AQUELLO QUE NOS CAUSA CELOS y que LO PONGAMOS en nuestra prioridad para recuperar aquello que creemos que corremos el peligro de perder.



CONSEJO 23.

Los celos se tratan, de no esperar a que tu ex te llame, sino, de HACER QUE TE LLAME. Se trata de salir, hacer vida y COMPARTIR ESA VIDA EN TUS REDES. Se trata de publicar fotografías donde se te vea feliz y alegre. Se trata de publicar una fotografía donde salgas con alguien mucho más atractivo que tu ex del sexo opuesto (o del mismo si eres gay). Subir fotos en un restaurante romántico y elegante, se trata de transmitirle la idea de que LA ÚNICA PERSONA que ha salido perdiendo tras la ruptura ha sido tu ex y no tú. ESO ES LO QUE DEBE QUEDAR TOTALMENTE CLARO Y CRISTALINO.



CONSEJO 24.

Que mientras tu ex va rehaciendo poco a poco su vida, tú pareces un cohete, que en verdad le llegue a sentar mal lo bien que te va todo, y sienta celos por todo lo que cuelgas, donde parece que eres cotizado y que puede haber alguien más. Se trata de hacerle arder de envidia con todo lo que publicas y cómo te comentan los demás en redes sociales.

ALGO HA CAMBIADO Y ESE CAMBIO LE ESTÁ PROVOCANDO CELOS Y ENVIDIA. Está haciendo que tu ex recuerde por qué te amaba, está haciendo que se dé cuenta de que perderte le importa y eso es lo importante, es lo que provoca su atención y es lo que hace que, o bien te escriba o te llame.



CONSEJO 25.

para que un ex te llame tiene que ser un deseo intenso, porque un deseo normal no es suficiente. Cuando te dejó tenía unas costumbres y una rutina contigo que de repente se rompen. Cada día tiene ganas de romper con eso y contactar contigo, pero sabe que hacerlo será darte falsas esperanzas, será dar vuelta atrás y por eso evitará hacerlo. POR ESO NO TE LLAMA NI TE ESCRIBE, porque su deseo no es lo suficientemente intenso como para romper sus objeciones.



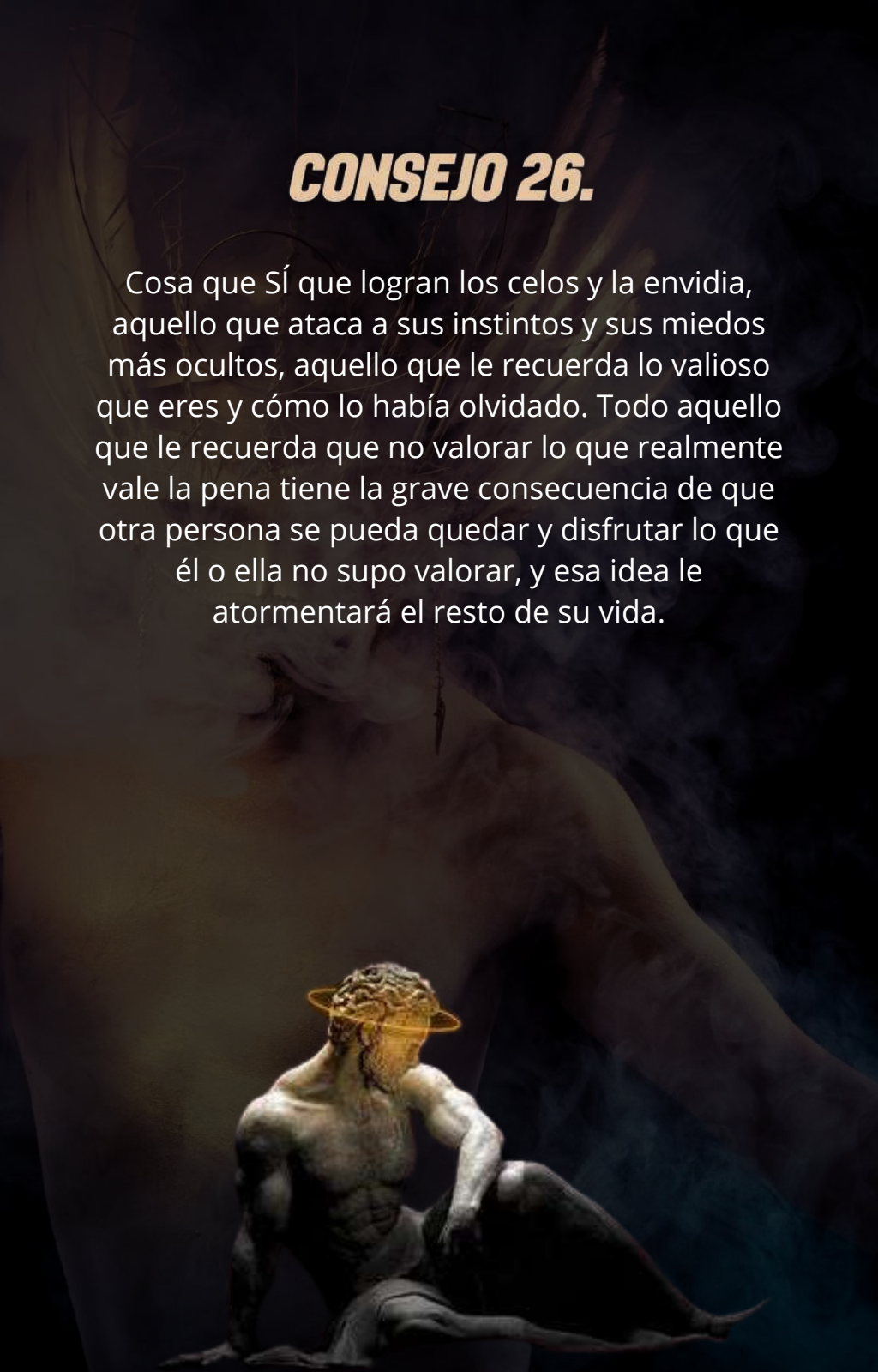
CONSEJO 26.

Cosa que SÍ que logran los celos y la envidia, aquello que ataca a sus instintos y sus miedos más ocultos, aquello que le recuerda lo valioso que eres y cómo lo había olvidado. Todo aquello que le recuerda que no valorar lo que realmente vale la pena tiene la grave consecuencia de que otra persona se pueda quedar y disfrutar lo que él o ella no supo valorar, y esa idea le atormentará el resto de su vida.



CONSEJO 26.

Cosa que SÍ que logran los celos y la envidia, aquello que ataca a sus instintos y sus miedos más ocultos, aquello que le recuerda lo valioso que eres y cómo lo había olvidado. Todo aquello que le recuerda que no valorar lo que realmente vale la pena tiene la grave consecuencia de que otra persona se pueda quedar y disfrutar lo que él o ella no supo valorar, y esa idea le atormentará el resto de su vida.



CONSEJO 27.

OBSESIONA A QUIEN NO TE VALORÓ
¿Sabes por qué no te valoró? La respuesta es muy sencilla y la has tenido siempre en frente de ti: PORQUE NO TE QUIERES.

Tú debes ser la persona que más quieres en este mundo, debes ser la persona con quien más tiempo quieres pasar. Si no te amas, si no te respetas, vas a estar aceptando que se relacionen contigo desde actitudes donde no te aman ni te respetan, y te van a acabar dejando después de hacerte sufrir por no quererte.



CONSEJO 28.

Para que te puedan valorar lo primero que debes trabajar es el AMOR PROPIO, el verte a ti como el protagonista de tu propia película y relacionarte siempre desde ese AMOR PROPIO de: “ME QUIERES, ENTONCES TE QUIERO; NO ME QUIERES, ENTONCES NO TIENES NADA QUE HACER CONMIGO.” Ese debe ser tu mantra de vida. El vivir una vida que merece la pena ser vivida. ¿Es así tu vida?



CONSEJO 29.

No quererse, hace que te relaciones siempre desde la mendicidad, desde el rogar y el “por favor”. No ves una persona con quien COMPARTIR, ves una persona a la que debes obligar a quererte, tú no compartes tu vida, tú tienes la necesidad de que alguien dedique su vida a la tuya. La necesidad de que te quieran porque, como no te quieres, alguien debe hacerlo por ti.

No le ofreces compartir una vida, le estás pidiendo que arregle tu vida, que la haga feliz porque tú no sabes hacer tu vida feliz.



CONSEJO 30.

Si no eres feliz, si no crees que tu vida merece ser vivida, si no te levantas creyendo que tu vida es la mejor que podrías vivir, todas las personas que están a tu lado te van a tratar exactamente así: como una persona infeliz con quien no merece la pena compartir y a la que no hay que valorar.

En el momento que TÚ CAMBIAS, que empiezas a dirigirte hacia esa vida soñada que quieres, en el momento que empiezas a disfrutar cada día de tu vida y a ser feliz con ello, TODO CAMBIA. Todas las personas que tienes a tu lado se relacionan de una forma distinta contigo y tú empiezas a sentirte de otra manera.




BUENA SUERTE,
MASTER