

DESCUBRE LAS TÉCNICAS PARA SEDUCIR
CON TU MENSAJE USANDO LA
PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA

A man with dark hair, wearing a dark blue blazer over a light pink shirt and blue jeans, is sitting in a grey tufted armchair. He is smiling and has his right hand near his face. Above him is a large white speech bubble with a black outline and a yellow dotted border. The text inside the speech bubble is 'SEDUCIR AL HABLAR'. The background is a solid bright yellow.

SEDUCIR
AL HABLAR

XAVIER ILLINGWORTH

Por qué deberías leer este libro....

Mi padre es una persona que dedicó muchos años de su vida a educar a otras personas, a través de ser profesor. Y la razón por la que te cuento esto, es para ratificar que la **programación mental** que tenemos cada uno de nosotros es producto de nuestras vivencias, de lo que vemos, de lo que oímos, de los cómo nos sentimos...

En aquel momento quizá no representaba a nivel económico, el hecho que mi padre sea profesor, ya que en nuestro país es una de las profesiones menos reconocidas; pero caló en la vida de las personas su pasión por ayudar y compartir lo que él sabía con sus estudiantes, especialmente en uno.

Y ahora qué te parece, llevo desde el año 2000 dedicado a la formación de las personas y encontrando nuevas técnicas de aprendizaje acelerado, combinado con una herramienta que la estoy utilizando por varios años y con resultados extraordinarios, esta herramienta tiene mucho que ver con la manera en que nos comunicamos y expresamos nuestras ideas, para

conseguir resultados...

Algunos de los conceptos más utilizados y los ejercicios más prácticos los encontrarás al leer este libro...

"No le des a la gente lo que quiere, sino lo que necesita." —Joss Whedon

Cuando leí esta frase, me preguntaba ¿Y qué es realmente lo que tú (como lector) necesitas?, y bien...la respuesta es...no lo se...por lo que, lo mejor que puedo hacer, es entregarte las mejores herramientas que me han servido durante estos años, y lo mejor está por venir...herramientas probadas por cientos de personas que han asistido a los seminarios y las han utilizado para Seducir al Hablar, consiguiendo resultados extraordinarios...

"Ten cuidado con lo que dices, porque muy probablemente se te cumplirá." - Xavier Illingworth

INTRODUCCION

Una de las cosas que más repito en mis seminarios, en los que tengo la oportunidad de compartir con muchas personas, es que no crean todo lo que digo...ya cada vez que lo digo viene a mi mente una frase que escuche hace mucho tiempo ya...

Cuando enseñes, enseña a dudar de lo que enseñas

Recuerda que este libro es un manual real de trabajo, así que mientras lo lees, ve completando las ideas que te propongo, y obtendrás resultados extraordinarios

Ya que es la única manera para que las personas prueben lo que escuchan, apliquen en sus vidas y realmente experimenten si funciona o no; lo que están escuchando, viendo o sintiendo. Por ende,

no me creas todo lo que leerás en este libro, por favor...

PRUÉBALO y VIVÉLO para saber *realmente que este libro es para ti, y para tu beneficio...*

Cuando hablamos de seducción hablamos de muchas cosas y de muchas aplicaciones de la palabra y del concepto en sí..hasta los 26 años, lo único que me gustaba leer eran libros muy grandes y que contenían sólo conceptos técnicos, muchos problemas matemáticos y sobre todo, cosas que tenían que ver con lo que yo estaba estudiando en ese momento.

"No le des a la gente lo que quiere, sino lo que necesita." —Joss Whedon

Fue hasta cuando, comencé a estudiar una carrera nueva, que me inicié en el mundo de la lectura empresarial. La manera en que uno de los profesores, nos invitó a leer estos temas diferentes e incluso extraños para mí, fué lo que realmente me sedujo para hacerlo...incluso han pasado varios años de ese momento, y lo

recuerdo con mucho cariño...

¿Qué crees que fue lo que sucedió en aquel momento para lograr que yo me interese en algo nuevo?

Por un momento piensa en algún momento en tu vida, en el cual alguien o algo te sedujo de tal manera, que sin pensarlo dos veces, lo hiciste...es importante que escribas ¿cómo te sentiste en ese momento? y que parte de acuerdas más...(no sigas leyendo, hazlo..)

Es importante que escribas, así que si no lo hiciste...tranquilo(a), yo te espero a que lo hagas...

Ahora si, una vez que lo has hecho podemos continuar. Pueden ser varios momentos en tu vida, cuando te sentiste seducido para hacer algo, aquí tienes algunos ejemplos:

Tu primer beso.

Cambiarte de trabajo.
Comprarte un nuevo auto.
Cambiar de casa.
Quizá el unir tu vida con otra persona.
Y muchos más...

Es importante que analices, ¿qué fue lo que te sedujo?, veamos algunos ejemplos y tu puedes adaptarlos hacia lo que realmente sucedió:

La voz de la persona que me hablaba.
La mirada tan dulce.
La sensación de tenerlo.
Un estilo de vida mejor.
Sentí una conexión con el vendedor y supe que debía ser mío.

Pues bien, lo que sucedió en aquel momento en que me encontraba con el profesor y me sedujo para comenzar a leer temas diferentes a los que estaba acostumbrado...fue...

Comenzar con libros pequeños que contenían metáforas sobre la vida y la manera en la que los personajes encontraban soluciones a sus problemas, hasta ese momento, no tenía ni idea de los conceptos de la **Programación**

Neurolingüística, ahora después de más 10 años, lo comprendo.

Lo que me sedujo es aplicar esas metáforas que leía, a mi vida. Y mágicamente comenzaba a encontrarle sentido a todo lo que leía... **AHORA, es tu turno.**

Pues bien, de todo esto se trata el libro “Seducir al Hablar”...disfrutalo...

¿Cuál es el verdadero significado de la seducción?

Comenzar por definir lo que significa algo, nos permite comprender desde diferentes puntos de vista cualquier tema, es así que al buscar en varias fuentes; lo que significa seducir es que encontré estos significados:

Seducir

- atraer, cautivar, embobar, enamorar, encandilar, galantear, fascinar, encantar, ilusionar, prender, conquistar, entusiasmar, persuadir, hechizar, halagar

Te voy a pedir que leas las siguientes palabras que encontré y si puedes hacerlo, que yo se que es así, califiques del 1 al 10 (siendo 1 la más baja y 10 la más alta), la que para ti describe de mejor manera la seducción, ojo lo que más se ajuste a lo que significa para ti...

atraer

cautivar

enamorar

fascinar

encantar
ilusionar
entusiasmar
persuadir
hechizar
halagar

Estas palabras pueden significar muchas cosas de acuerdo a lo que tu pienses, a tu programación mental y a la representación que tengas de cada palabra...sin embargo lo que nos interesa por el momento es: “que todas aportan a que seas extraordinario(a) en el arte de la seducción”...

La pregunta es:

¿Cómo lograr entonces seducir al hablar...?

Cuando era niño me encantaba escuchar:

Este niño solo con una mirada ya consigue lo que quiere...

Que lindo, con sus gestos me tiene encantada...
Miralo, esos ojos me han fascinado...

Y entonces, me pregunto ¿en dónde se quedó todo ese encanto...?, ¿Por qué ahora debo aprender cómo seducir al hablar?, si antes solo con una mirada ya conquistaba y seducía de una manera impresionante...¿acaso no te pasa lo mismo?

Lamentablemente esos momentos pasaron y ahora sí necesitamos aprender o reaprender a seducir al hablar porque nos enfrentamos a otras situaciones en las que es necesario desarrollar esta habilidad.

Ahora revisa las cosas que son todo lo contrario a la seducción..

- Antónimos: repeler, repugnar
- engañar, tentar, arrastrar, corromper, abusar, sobornar, inducir, embaucar
- Antónimos: disuadir

Todo esto es lo que evitarás al seguir los consejos de este libro..

¿Cómo logro una verdadera seducción, al hablar?

Existen muchas maneras para aprender a seducir al hablar, sin embargo las cosas que te explico en este libro son cosas totalmente prácticas y te ayudarán a comprender de mejor manera lo que necesitas hacer para comenzar en el mundo de la seducción al hablar.

Lo mejor que puedes hacer es leer el libro y poner en práctica los conocimientos, tal como te comente anteriormente. Lee, disfruta y aplica.

En el contexto de la programación neurolingüística se trabaja mucho los sistemas representacionales y nos es otra cosa más que comprender que las personas somos diferentes y codificamos y decodificamos el mundo de diferentes maneras. Algunos prefieren comprender y comunicarse de manera visual, priorizando palabras visuales (mira, te muestro, quiero ver), gestos y ademanes para comunicar sus ideas.

Otras personas prefieren escuchar y expresar sus ideas a través de palabras relacionadas con la

audición (me escuchas, escúchame, te cuento, etc)

Y otro grupo de personas prefieren una comunicación kinestésica, tiene que ver con los sentidos del gusto, olfato y tacto (sientes, me sabe mal, ese proyecto me huele bien).

Lo importante de esto es conocer que todos tenemos de todo, sin embargo para ciertas situaciones preferimos un canal en vez de otro. OJO esto no sirve para estereotipar como muchos lo hacen...

Esto nos permite entender que nosotros mismos, preferimos un canal a otro y tendemos a comunicarnos en ese canal, lo que presupone que perderíamos la atención de las personas que prefieren los otros canales.

Seducir al hablar te invita a que aprendas a utilizar los tres canales en tu comunicación para llegar a tu interlocutor. Esto hace magia, si quieres saber más de esto te invitamos a ver nuestros cursos de PNL.

Primero debemos estar bien

Hoy en día las personas estamos viviendo un cambio de época vertiginoso, que nos propone buscar nuevas alternativas de adaptación, el sentirse bien con un mismo es una búsqueda constante para vivir plenamente, hay muchas maneras de hacerlo y cada vez existen más, que no son otra cosa que una adaptación y reencuentro de cosas que se utilizaban en la antigüedad.

Los procesos de sanación del cuerpo y del alma están llenos de virus mentales que no permiten llegar a la plenitud total, estos virus mentales los instalamos a lo largo de nuestra vida y conforme pasa el tiempo los vamos enraizando en nuestro cerebro al ir comprobando su veracidad y fuerza.

Muchas veces estos virus mentales nos llevan a sentir frustración, ya que intentamos varios métodos para sentirnos bien interiormente, que funcionan en su momento, sin embargo pasa un tiempo y regresamos al mismo estado o peor.

"Para muchos de nosotros, la lucha por alcanzar

la belleza a través del lenguaje es lo único que importa en el mundo."

—Anthony Burgess

Para encontrar el camino de la sanación hay que iniciar un proceso de sanación del pasado, ya que la mayor parte de los acontecimientos están en el pasado y han programado de una u otra manera nuestra vida y han dejado huella en ella, muchas huellas profundas que han lastimado nuestra alma, creando una coraza y encerrándose en una esfera de cristal para protegernos de futuras agresiones.

La pregunta que nace en este momento es:

¿Cómo realizo los cambios para que sean permanentes?

Y la respuesta está en cambiar la percepción del pasado para que no afecte nuestra vida presente, que nos brinde el aprendizaje necesario para avanzar y trascender en la vida nuestra y en la de los demás.

Si hablamos de sexualidad entendiendo por la atracción, la seducción, el entendimiento, el

éxtasis total, el placer total, el saber lo que te gusta, debemos necesariamente hablar de un cambio de paradigmas y de filtros mentales que apoyan o detienen el proceso de vivir plenamente de esta etapa.

Entonces qué hacer para conseguir una sanación total del cuerpo y la mente. Se ha comprobado que el 95% de las enfermedades son psicósomáticas, quiere decir que nacen de nuestro cerebro y se manifiestan en nuestro cuerpo y en nuestro entorno, por ejemplo cierto día, me encontré con una persona que estaba con un problema en su garganta, muy fuerte, que incluso estuvo en el hospital. Cuando nos encontramos y saludamos, le pregunté:

¿Qué es lo que te estás guardando y no lo has dicho?.

Luego de una conversación y técnicas de PNL (Programación Neurolingüística), la persona concluyó que al soltar lo que tenía reprimido, su garganta al día siguiente había mejorado impresionantemente. Nuestro cuerpo es el reflejo de lo que está pasando dentro, sana tu interior y sana tu exterior.

Y ¿qué hacer para conseguir seducir a quien yo quiera, comenzando por mí?.

En este momento necesito que respondas las siguientes preguntas:

¿Qué crees de ti, cómo te ves?

¿Cómo te describirías?

¿Quién eres como persona?

¿Qué realmente quieres?

¿Cuáles son tus metas y objetivos?

¿Qué puedes ofrecer?

¿Cómo potencializas tu poder interior?.

Son preguntas que si las respondes encontrarás cosas maravillosas de ti y si tienes dificultad para responderlas, te podemos ayudar, brindándote herramientas fáciles y poderosas que te ayudan a aclarar tus pensamientos y explotar al máximo tu poder interior.

Estamos viviendo un cambio de época, en la que las personas se conectan a una consciencia colectiva de trascendencia, ahora y cada vez más se escucha a las personas hablar de terapias alternativas, búsqueda del ser,

encuentro contigo mismo, manejo de emociones, etc.

Viene entonces a mi mente, ¿qué entiendes por trascendencia?, ya que de esta manera podemos entender de mejor manera que es lo que buscamos, para mi trascendencia es dejar un legado.

Que tus acciones de hoy, dejen una huella en el presente y futuro de las personas, recuerdo una película en la que decía, cuando llegas al cielo, el señor te preguntará tan solo dos preguntas, para que pueda ingresar al paraíso:

¿Fuiste feliz?

¿A cuántos hiciste feliz?

Vale la pena preguntarse...¿Existe la felicidad total? ***Déjame decirte que la felicidad no es una meta, es un camino.***

Cuando logras comprender la importancia de estar bien contigo mismo, lograrás seducir al hablar de una manera natural y fluida. Date el tiempo para meditarlo y conectar con las técnicas que te cuento en este libro

La seducción al hablar, tiene algo que ver con el sexo

Hablemos algo de la seducción, el poder de influir en las personas para conseguir lo que quieres a través de diferentes técnicas, algunas muy conocidas como el manejo del tono de voz, definitivamente no es lo mismo que te digan las cosas en un tono sensual, cerca de tu oído, que te lo digan de una manera fría a un metro de distancia, la respuesta obviamente es diferente.

Cuando hablamos de seducción no podemos dejar de lado el poder de seducción que tienes sobre ti mismo, cómo usas esa voz interna para decirte las cosas que quieres conseguir, es muy interesante analizar que te dices cuando ves a una persona que te gusta, quizás te motives a acercarla o quizás te digas que no eres bueno(a) para esa persona. Solo piénsalo...

Y si... ¿Empiezas a cambiar este diálogo interno?. Solo pruébalo... Imagina las posibilidades de cambio en tu vida, en tus creencias, en tu verdadero poder interior si aprendes a controlar

y modificar tu diálogo interior, ya que primero pasa en tu mente y luego pasa en tu vida.

Obviamente que juega un papel muy importante las experiencias del pasado, ya que en muchas ocasiones no han sido muy buenas, y no queremos repetirlas, colocando nuevamente una esfera de acero que recubre nuestro corazón para que nadie lo haga daño de nuevo, cerrándose a oportunidades hermosas que nos tiene preparado el futuro.

Ahora también existe la posibilidad que esas experiencias del pasado han sido extraordinarias y nos la pasamos comparando cualquier nueva experiencia con aquellas, lo único que obtenemos es nuevamente frustración, sin conseguir nada bueno.

Para vivir una sexualidad intensa, todo parte de cómo te sientes contigo mismo, si sabes lo que te gusta, si eres capaz de comunicarte de una manera inconsciente con la persona con la que compartes ese momento, algunos secretos para que obtengas estados extraordinarios de satisfacción están en ti y dependen

exclusivamente de ti...

Conéctate con el momento, lo que le llamo “estar presente“, vive al máximo el momento, colocando en tu cabeza las imágenes más seductoras de tu pareja, escuchando todos los sonidos que se generan en el momento, igualando la respiración de tu pareja, disfrutar de todos los sentimientos que se generan el momento, fíjate en donde nacen esos sentimientos y hazlos recorrer por todo tu cuerpo, intensificando la sensación y disfrutando cada vez más.

Si tienes claro en tu cabeza que para Seducir al Hablar, primero debes probarlo contigo, entonces estamos en buen camino.

“No importa lo despacio que camines siempre que no te detengas.”

—Confucio

Trataremos varios temas que te ayuden a Seducir al Hablar y conquistar a tu auditorio, sea una persona o miles de personas

Errores más comunes que cometemos por no saber seducir al hablar

- + No saber qué decir (enfoque, resultado)
- + No saber con quien hablamos (mapeo, rapport)
- + No saber cómo decirlo (tono de voz, lenguaje corporal)
- + No saber cuando decirlo (crear ambiente, momento de la verdad)

+ No saber qué decir (enfoque, resultado)

En aquellos días, el salir a una fiesta, que debo decirlo, no era mi prioridad. Sin embargo mi padre insistió tanto, que me armé de valor y emprendí el viaje hacia esa reunión...no sin antes revivir lo que días atrás tuve la oportunidad de vivir.

Eran las cinco de la tarde y el día pasaba sin mayores sorpresas, sin aviso previo, sonó el timbre, era mi prima, que traía noticias de una de sus mejores amigas. La sorpresa me la llevé cuando me dijo que quería conocerme. En ese momento no supe qué decir, y menos que hacer, todo mi cuerpo temblaba de miedo, ya que era

mi primera vez que me encontraba en esta situación...pasaron tan solo tres minutos de lo que recibí esta noticia, solo observe una mano extendida hacia mí, con una llamada telefónica, exactamente era la mejor amiga de mi prima...

Si solo con la idea de que me quería conocer, ya me desarme, ya puedes imaginarte que sucedió al recibir esa llamada...

Cuando hablamos de enfoque y resultado es importante contestar las siguientes preguntas:

¿Qué?

¿Con Quién?

¿Cómo?

¿Dónde?

¿Cuándo?

¿Qué quiero lograr?

Para hacerlo más fácil y práctico te voy a pedir que pienses en alguna situación en la que necesitas transmitir algo, puede ser algo muy fácil, como pedirle a alguien que salga contigo. Cuando lo tengas en mente, por favor responde las siguientes preguntas:

¿Qué quiero comunicar?

¿Con quién me estoy comunicando?

¿Cómo lo voy a hacer? ¿Qué recursos tengo para hacerlo?

¿Dónde?. Lugar, contexto, entorno

¿Cuándo lo haré? ¿En qué momento? ¿A qué hora?

¿Qué quiero lograr? ¿Cuál es mi objetivo? ¿Y

después qué?

Una vez que has contestado estas preguntas, estoy seguro que tu cabeza a organizado de mejor manera las ideas y te ha brindado razones para hacerlo o quizá razones para no hacerlo, lo importante es entender ¿cuál es el enfoque de la conversación y cuáles son los posibles resultados que obtendras de la misma?

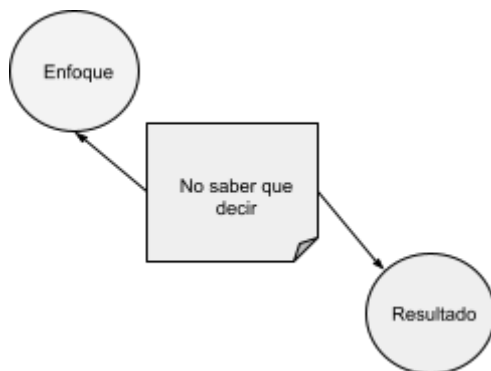
Luego de tomar el teléfono, escuche una voz muy dulce que me decía simplemente “Hola”, luego de que mi voz no se escuchara como siempre, ya que temblaba y sonaba muy insegura, todo se tranquilizo y hablamos por varios minutos...la idea de la conversación era romper el hielo, y hacer una cita para conocernos, ahora lo puedo entender...

Llegó el momento de la fiesta, para la cual me preparé todo el día. Incluso mi padre me compró un nuevo sweater para que esté perfecto para tan magno evento. Al acercarnos en el auto y como no podía ser de otra manera, mi padre al

lado dándome los **últimos consejos para que impacte** y todo sea un éxito. Me baje del auto, y comencé a caminar hacia la fiesta, tímido y titubeando, preguntándome si era una buena decisión.

Si hubiera tenido en ese momento las herramientas que te estoy presentando en este libro, realmente no hubiera sido un desastre total...Hoy en día antes de ir a una cita, me respondo las preguntas que ahora será tu fortaleza para organizar las ideas en tu cabeza...creeme vale la pena hacerlo.

Recuerda que todo lo que hagas, repítelo y repítelo, de esta manera quedará ya establecida la estrategia en tu cabeza y funcionará de manera inconsciente, automáticamente para obtener resultados extraordinarios.



+ No saber con quien hablamos (mapeo, rapport)

“El secreto para seducir al hablar y comportarse como un buen comunicador, no es ser interesado, sino más bien mostrarse interesado”-Lair Riveiro

Si deseamos conversar con las personas necesitamos entender lo que está pasando por su mente, ¿sería buenísimo poder saberlo, o no?.

Sin embargo estos poderes para saber qué está pasando en la cabeza de las personas están limitados solo para una pequeña parte de la población y son llamados adivinos o brujos.

Ahora, existen varias herramientas que nos permiten comprender de mejor manera a las

personas hasta el punto de saber cuales son sus preferencias al hablar y sobretodo al procesar la información, cuáles son los filtros mentales que tamizan lo que ven o lo que escuchan o simplemente lo que sienten las personas.

Si ahora mismo planificas un viaje para china y no tienes la mas minima idea del idioma estoy seguro que puedes pasar algunos problemas de comunicación y te costará un poco más conseguir lo que quieres, pues bien, también puedes pensar en que hay idiomas universales, como las señas o porque no decirlo incluso el inglés, qué es una lengua que se habla en muchos países.

¿que harias si tienes que manejar una reunión con un chino (japones, irlandes o austriaco)?

Y no sabes nada de ingles, ni de las lenguas natales de estos personajes. Lo más útil sería usar un traductor...para poder comunicarte en el mismo idioma de tu interlocutor...

Ahora bien, con la **programacion neurolinguistica** sucede algo especial, te brinda algunas herramientas para poder conectarte a

nivel inconsciente con la persona que necesites...

Lee atentamente lo que viene, ya que puede cambiar radicalmente tu manera de comunicarte.

Para lograr comunicarte a nivel inconsciente necesitamos generar empatía y sintonía con la persona que conversamos.. no existe ninguna limitación; puede ser una hermosa chica, un joven muy apuesto o quizá el dueño de un banco.

Necesitamos generar empatía y sintonía antes de llegar a seducir al hablar.

Sintonía. Es conectarte con las personas

Empatía. Es ponerse en los zapatos del otro

En lenguaje de seducción se utiliza mucho la generación de empatía y sintonía, desde la primera vista.

Sintonía...

En el día a día tenemos la oportunidad de compartir con muchas personas y al comunicarnos encontramos rasgos distintos, para poder interactuar con ellos, necesitamos

respetar su punto de vista, creencias y convicciones respecto a los temas que tratamos.

A través de esta estrategia podemos concentrarnos, sin distracciones, en lo que la otra persona trata de comunicarnos y a su vez hace que comuniquemos justo lo que queremos, sin que suene a regaño, juicio, crítica o mala intención. Y logramos que tu mensaje sea escuchado tal y como quiere, sintonizando con la manera de hablar y entender el mundo

No es lo mismo hablar con un técnico, gerente, comunicador, ama de llaves, constructor, arquitecto, ingeniero, etc.

Cada persona es diferente, pero tienen algo en común, que son personas, que tienen un cerebro y que quieren comunicarse...y nuestro trabajo es generar la conexión necesaria para lograrlo

Un dato interesante que se maneja según estudios es que en la comunicación, el lenguaje verbal solo tiene el 7% de impacto, mientras que el lenguaje corporal el 55% y el tono de voz el

38%. No es tanto lo que digamos, sino cómo lo digamos. Por favor maneja con pinzas esta información porque no necesariamente es 100% real, solo piensa en las personas sordo-mudas...

Seducir al hablar es un arte que necesitas desarrollarlo y practicarlo constantemente.

Empatía

Tenemos la gran ventaja de que podemos adaptarnos dependiendo incluso del lugar o situación en la que nos encontramos. Nos adaptamos a una fiesta o velorio. Al comunicarnos es muy importante conectar con el estado de ánimo de las personas y tratar de ponernos en los zapatos de las personas a eso lo llamamos Empatía.

A veces no es necesario que estemos siempre de acuerdo con lo que nos dicen o sugieren, pero lo que sí es muy importante, es conectar lo que tu dices con lo que está viviendo la persona.

Veamos un ejemplo, cierto día me contrataron para dictar un curso de motivación, esto sucedió cuando recién comenzaba como facilitador. Fui muy emocionado a dictar la charla, sin embargo la falta de experiencia, jugó en mi contra, ya verás por qué...

Muy contento dicte mi charla pero podía ver a la gente de mal humor, fastidiados y me costó mucho tiempo el poder conectarlos, la charla era de una hora. Terminé y al final me comentaron que los habían despedido y sólo trataban de contentarlos con esta charla...no tienes ni idea cómo me sentí... de ahí en adelante siempre preguntó ¿Qué situación están viviendo en ese momento? Para poder entenderlos y conectarme con la emoción para luego llevarlos a donde necesitamos hacerlo.

Es por ello que en PNL hablamos de una técnica llamada 'Rapport' que no es otra cosa más que generar Sintonía y Empatía, la cual tiene por

objeto desarrollar la habilidad para generar un ambiente de confianza y cooperación mutua, con el fin de entablar una comunicación en la cual no haya juicios, distorsiones o malos entendidos, sino una escucha sana.

Con esta herramienta o técnica no hay manipulación; justamente se trata de respetar al otro. La otra persona y tú son libres de decidir si aceptan o no los puntos de vista del otro, pero lo más importante es que cada uno escuche y entienda lo que quiere decir y las razones de otro.

Para generar Rapport y seducir al hablar es importante entender lo que las personas están pasando es por esto que tu trabajo empieza incluso antes de hablar, porque necesitas averiguar todo lo que puedas para prepararte y conectar emocionalmente con la situación y con las personas...

Imagina una situación, tu vas a dirigirte a un grupo de padres de familia para darles una

charla introductoria sobre el acoso sexual (supongamos que eres experta(o) en el tema)...

Pues bien, todo está perfecto...ahora coloquemos escenarios para comprender lo importante de conocer lo que está pasando antes de dirigirte a tu auditorio...

Escenario A. Son padres de menores de 4 años

Escenario B. Son padres de adolescentes

Escenario C. Son padres de mayores de 25 años

Escenario D. Son padres de un instituto que tuvieron un problema de acoso sexual a una estudiante por parte de un profesor.

Espero haber sido explícito en este ejemplo ¿Qué harías para generar rapport?

Tu trabajo ahora es responder a las siguientes

preguntas

¿Quién es tu auditorio?

¿Qué situación están viviendo?

¿Cómo puedes generar Rapport?

También puedes generar rapport con las palabras que utilizas, con los gestos e incluso con las posturas pero de eso hablaremos en el curso de PNL.

Ejercicio para probar lo importante de saber escuchar y atender a la otra persona generando

rapport

Colócate frente a otra persona, y pídele que te cuente algo....mientras está hablando por favor mirale a los ojos y de repente deja que salga un sonido de tu boca diciendo aaaaaahhhhh, luego alterna con un ooooohhhhhh, el ejercicio funciona cuando tu interrumpes en la conversación de la otra persona... hazlo por un par de ocasiones, y cambia papeles....ahora comenten que es lo que sucedió...

Estoy seguro que la otra persona y también tú, se sintieron mal, fastidiados e interrumpidos cuando intentaban hablar y la otra persona hacia aaahhhh. Así es..nos molesta mucho que las personas nos interrumpan, sin embargo lo que más nos molesta es que:

No sepamos escuchar

Ahora ya sabes lo que siente otra persona, cuando te está hablando de cualquier tema y tú simplemente no le haces caso. Quizá los demuestras a través de tu lenguaje corporal, o tu tono de voz o simplemente con una frase...

+ No saber cómo decirlo (tono de voz, lenguaje corporal)

Se dice en varios estudios internacionales que el lenguaje corporal, lo que yo hago con mis manos, o con mi cara (gestos), la inclinación de mi cuerpo, incluso qué tan cerca o lejos estoy de la persona con la que converso. Todo esto influye, según los estudios, en un 55% de nuestra comunicación. un 38% de nuestra comunicación viene dada por el tono de voz, la velocidad, la cadencia, las pausas, el silencio que yo utilice al hablar. Como lo hablamos anteriormente...

Cierto día acudió a mi oficina una mujer, diciéndome;

Xavier ya no aguanto a mi esposo...a lo que pregunte ¿ Cuéntame qué fue lo que te dijo esta vez?...No Xavier, no fue lo que me dijo....En instantes pregunté, ¿Entonces qué fue?...y ella muy convencida dijo: **fue el tonito en que lo dijo...**

Te das cuenta que enviamos mucha información en el tono de voz. Ahora a trabajar..

Medita por un momento o convérsalo con otra persona, escribe y responde a las siguientes preguntas:

¿Cuál es el tono de voz que te molesta?

¿Cuál es el tono de voz que te motiva?

¿Cuál es el tono de voz que te excita?

¿Cuál es el tono de voz que te seduce?

Si te das cuenta tenemos diferentes estados que son generados por diferentes tonos de voz.

Una de las personas que tiene los poderes sobrenaturales y es capaz de detectar estados de ánimo, incluso a kilómetros de distancia es: la madre.

Si o no? Cuando tu tienes un problema, llamas a tu madre, solo para saber cómo está; obviamente para ese momento no querías

contarle nada, para que no se preocupe, y conversar de cosas triviales. De repente y de sorpresa, escuchas....mi amor, ¿te pasa algo?...

Por más que insistas en que no pasa nada...tu madre también sigue preguntando, ¿te pasa algo? Hasta que en ese momento especial, en que guarda silencio, respira profundamente, cambia su tono de voz y en la voz más dulce, te pregunta

¿qué pasa mi amor?...

Nuevamente pasan segundos en que ninguno de los dos dice nada por el teléfono....luego de ese suspenso, hechas a llorar y le cuentas todo a tu madre...

¿Por qué sucede esto? Porque las madres ya nos tiene escaneados y saben qué tonos de voz utilizamos de acuerdo a nuestro estado de ánimo. ¿crees que esto se pueda aprender?

La mejor manera de hacerlo es haciendo silencio y escuchando a la gente para comenzar a identificar, los tonos de voz que utilizan para expresar sus diferentes emociones...

Haz la prueba, deja en este momento el libro, busca una persona con quien hablar, incluso lo puedes hacer por teléfono. Y comienza a anotar las emociones que crees que está transmitiendo, haz una lista de las posibilidades y ve haciendo pequeñas pruebas, hablale de algo que no le guste y escucha su tono de voz, regístralo mentalmente, cambia de emociones, regístralo y luego comparalo.

Esto funciona mucho en la técnica de seducir al hablar...y aquí te dejo una aplicación:

Un joven que asistió a uno de mis seminarios y decidió aplicar esta técnica para enamorar a una chica, lo que hizo primero es sintonizar con ella a través del lenguaje corporal, luego igualó el ritmo de la voz. una vez realizado esto, le preguntó sobre cuál es el plato de comida que más le gusta, la escucho y registro mentalmente, su tono de voz. Luego de varios minutos le pregunto sobre algo que no le gusta, la escucho y registro mentalmente, su tono de voz. te preguntarás para qué hizo esto....ahora viene el secreto.

Una vez que registras el tono de voz, los gestos,

incluso puedes registrar la respiración, puedes inferir si a tu pareja le gusta o no una propuesta que tienes para hacerle...por ejemplo ¿Quieres ir al cine?...sabrás si la respuesta es real o no, porque podrás comparar con la coherencia de sus reacciones anteriores a algo que le gusta, o no le gusta. Te invito a probarlo.

Ahora lo importante de seducir al hablar es tomar en cuenta el tono de voz que utilizas para transmitir un mensaje, tu tono de voz se conectará con las emociones que quieres transmitir e incluso ira de acuerdo a lo que quieres lograr...

Imagina por unos segundos qué tono de voz utilizarás para transmitir un mensaje de motivación, cuál será tu postura. Ahora cómo cambiaría si el mensaje que quieres enviar es de reflexión y por último qué pasaría si el mensaje es de reclamo.

Si dominas estas pequeñas cosas, tu mensaje será muy poderoso y realmente lograrás seducir al hablar

+ No saber cuando decirlo (crear ambiente, momento de la verdad)

Cuando trabajo en el seminario para Formación de Formadores, enseño a los participantes que existen tres tipo de presentaciones:

1. La primera es cuando preparas tu exposición.

Buscas información, investigas, conversas con expertos, si esto lo llevamos a las parejas y existe una persona que te gusta, puedes buscar información en amigos, conocidos, internet incluso ahora estoy seguro que lo primero que haces es buscar en facebook, pues bien esta es

la etapa de preparación.

2. La segunda presentación es aquella que tienen los expositores cuando están en el momento de verdad, cuando estás frente al auditorio y lo único que debes hacer es LUCIRTE. En esta presentación no importa cuánto sabes, lo que importa es lo que te acuerdas, así que para este momento, no interesa mucho si eres ingeniero, arquitecto, instructor, hombre, mujer, niño o adolescente, acá *importa cuánto te acuerdas...*

3. La tercera presentación es aquella que tiene lugar, muchas veces, en la cabeza de los instructores. Permíteme ponerlo en contexto...Cuando hablas con tu pareja y hay cosas que no dijiste por no hacer daño porque pensaste que no era el momento adecuado, existe una vocecita interna que empieza a funcionar inmediatamente luego de este momento, que te empieza a dar justificativos de lo que hiciste, o darte opciones de cómo hacerlo o cuándo hacerlo.

Este es un momento crucial, en la vida de las personas

Cuando estoy en el seminario les manifiesto que todas las presentaciones son importantes, sin embargo, para mi una de las que más hay que tener cuidado es la tercera, ya que en este es un momento crucial, en la vida de las personas. Si no sabes cómo educar a esta voz interna. Sin embargo esto lo hablaremos en otro libro...

Mejor aprovechemos que comenzamos el tema...Esa voz interna te puede hacer mucho daño si no sabes educarla, te puede decir cosas como:

¿Por qué no dije eso, sí lo tenía en la punta de la lengua? ...(*y aquí viene el problema*), claro soy un tonto(a), nunca me acuerdo de las cosas importantes, este trabajo no es para mi...

O quizás puedes pensar...

Huy me olvide de decir este tema que era importante....Ni modo veré algún momento de hacerlo, es más creo que inventaré algún método para que no se me vuelva a pasar...bien, lo hice muy bien....

Es así como funciona, **la voz interna te puede potenciar o te puede ir destruyendo lentamente, tu decides...**

Existen métodos para que puedas educar a esa voz interna; uno de ellos es la ley de los tres segundos. Si tienes un pensamiento que no te ayuda a crecer, tienes tres segundos para cambiarlo por otro pensamiento que te empodere.

De la misma manera que los instructores deben prepararse para estas tres presentaciones, nosotros debemos hacerlo para saber cuándo es el momento preciso para hablar, si hemos creado el ambiente necesario para hacerlo, o si debemos esperar al momento de la verdad. Y aquí deseo hacerte una pregunta:

¿El momento de la verdad, lo creas tú o es un caso fortuito y de la suerte?

!Me caso;...fue la expresión de uno de mis mejores amigos...después de asimilar tremenda noticia, me solicitó que le ayude a organizar el pedido de mano, ya que quería que sea el momento más inolvidable para su futura esposa...

De la misma manera que hago en los seminarios comenzamos analizar:



Antes:

Preparativos (lugar, comida, vino, flores)

Preparar un discurso

Cómo-Preparar incluso la mímica que utilizarás

Durante:

Disfruta

Se tu mismo

Conéctate con los sentimientos

Lo que te salga, pero en el tono más dulce que puedas

Después:

A dónde la llevas

Es bueno prepararse. ¿Y si te dice que no?, ¿Cuál es el plan de contingencia?

Si te das cuenta, tú mismo puedes ser el(la) director(a) de tu propia película, creando la escena especial, cuidando de los detalles más pequeños, con el fin de hacer de la experiencia algo inolvidable. Y saber reconocer si es el momento correcto o no, para Seducir al Hablar.

En una conversación: familiar, negocios, amistad, algo más. De la misma manera puedes crear el ambiente correcto, y aquí te dejo algunos tips para hacerlo:

- * Habla siempre de cosas positivas
 - * Escucha antes de hablar
 - * Se empático
 - * Nos han entregado dos orejas y una boca ¿Por qué será?
-

Si combinas todo lo que hemos hablado en este pequeño libro, estoy seguro que tu manera de llegar a las personas cambiará...y estarás lista(o) para Seducir al Hablar

Muchas gracias por leer este libro, te deseo el mejor de los éxitos en tu vida y si quieres aprender y/o profundizar más sobre este y otros temas espectaculares como la reprogramación mental positiva, te invito a tomar nuestros entrenamientos.

Un abrazo

Xavier Illingworth

Frases

"Somos lo que hacemos repetidamente. La excelencia, entonces, no es un acto. Es un hábito."
—Aristóteles

"Escribir es como mostrar una huella digital del alma." —Mario Bellatin

"El impulso que lleva al escritor a revelar su secreto forma parte de su oficio, que es comunicar."
—Mario Benedetti

"Tu intuición sabe lo que hay que escribir, así que trata de no interponerte en su camino."
—Ray Bradbury

"Una vida bien escrita es casi tan difícil de encontrar como una vida bien vivida."
—Thomas Carlyle

"No importa lo despacio que camines siempre
que no te detengas."

—Confucio

"Uno siempre tiene un libro mejor en la cabeza
que el que acaba teniendo entre las manos."

—Michael Cunningham

"Cuando lo hayas encontrado, anótalo."

—Charles Dickens

"Para estimular la creatividad, uno debe
recuperar el gusto por jugar que tenía de niño."

—Albert Einstein

"La lógica te llevará de A a B. La imaginación te
llevará a cualquier parte."

—Albert Einstein

"No se hace buena literatura con buenas
intenciones ni con buenos sentimientos."

—André Gide

"Sólo son maravillosas aquellas cosas inspiradas
por la locura, pero llevadas a cabo por la razón."

—André Gide

"La cosa por decir, dila."

—Robert Graves

"Si te gusta y puedes escribirlo, seguro que le gustará a alguien más."

—Charlaine Harris

"No hay ningún final real. Sólo hay un punto en el que dejas de contar tu historia."

—Frank Herbert

"Escribir es recordar, pero leer también es recordar." —François Mauriac

"Escribe el libro que te gustaría leer."

—Chuck Palahniuk

"Hay dos clases de escritores geniales: los que piensan y los que hacen pensar."

—Joseph Roux



LAS COSAS QUE NO TE ENSEÑARON Y QUE **NECESITAS SABER** PARA TENER **LA VIDA** QUE SIEMPRE QUISISTE



En Lifedemy convertimos temas complicados en conocimiento **fácil, práctico y aplicable**, que aprenderás para:

- 👉 Tomar mejores **decisiones**
- 👉 Manejar tus **emociones** y **solucionar** problemas
- 👉 Conseguir libertad **económica**
- 👉 Cuidar tu **mente** y tu **cuerpo**
- 👉 Mejorar tus **relaciones**
- 👉 Comprender y entender tu **propósito** de vida
- 👉 Y hacer **crecer** tus resultados

HAZTE MIEMBRO AHORA

www.lifedemy.org