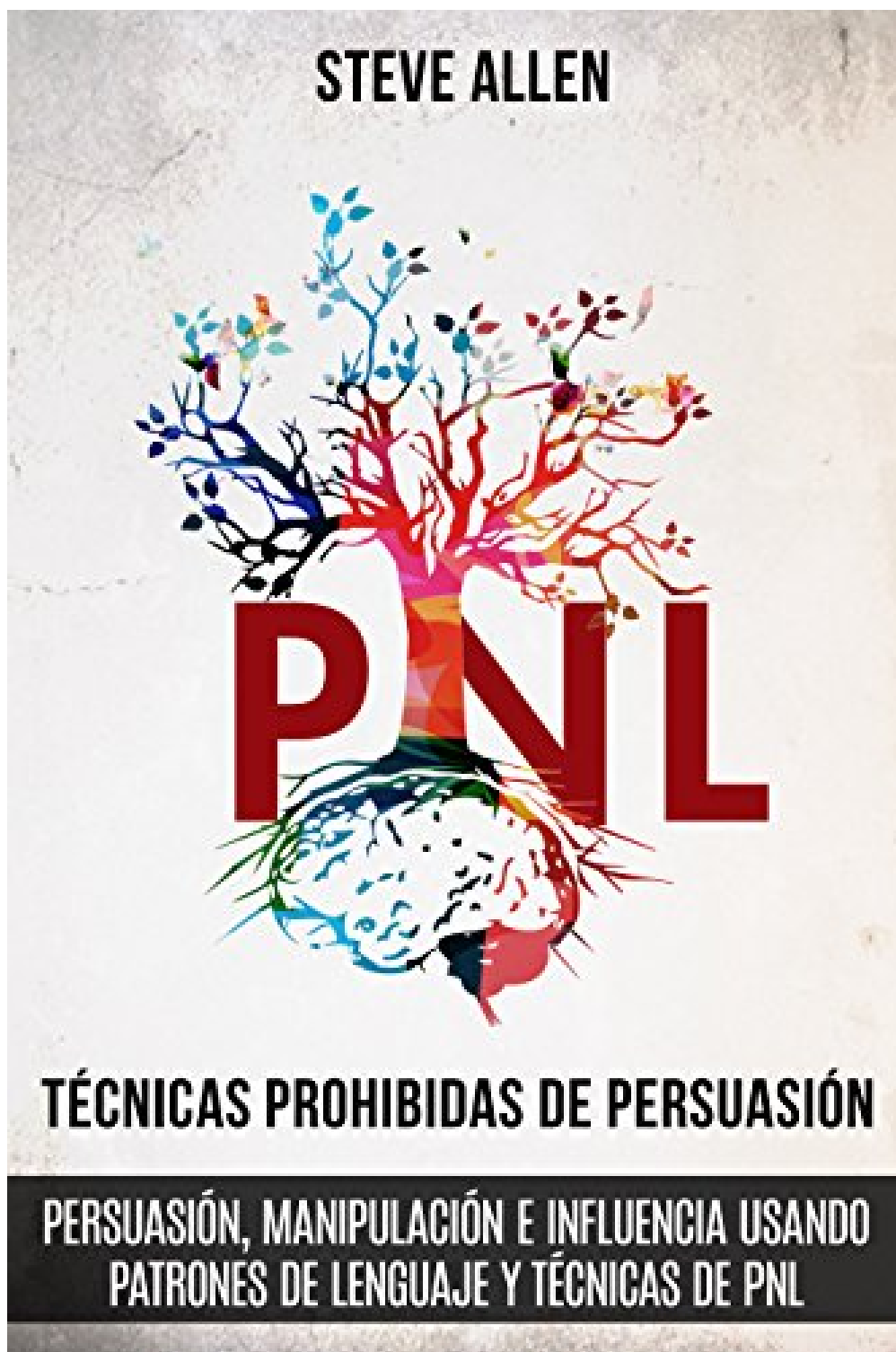


Técnicas prohibidas de Persuasión, manipulación e influencia usando patrones de lenguaje y técnicas de PNL (2a Edición): Cómo persuadir, influenciar y manipular usando patrones de lenguaje y PNL



Fecha de publicación: 23 mayo, 2018  
Autor: Steve Allen

Longitud de impresión: 235

Idioma: Español

PDF

Imagina que cuentas con la capacidad de dirigir o cambiar los pensamientos de las personas... ¿Puedes sentir el poder que esto te daría? ¿Te gustaría tener este poder y lograr todos tus objetivos?

## SEGUNDA EDICIÓN AMPLIADA Y ACTUALIZADA

Si quieres que tus colegas, jefes, pareja, hijos, clientes potenciales o que cualquier persona diga “ sí ” a lo que quieres, solo te diré tres palabras: ¡Lee este libro!

Ya sea que te encuentres conversando con tu pareja, tus amigos, escribiendo un email de trabajo, vendiendo un producto, un servicio, contando una historia o simplemente quieres impresionar, motivar e influir en los demás desde el primer momento, necesitas conocer los métodos que usan los maestros de la persuasión para cambiar los pensamientos de las personas y hacerlos tomar acción.

En este libro descubrirás qué hace que las personas se muevan. Encontrarás una colección de las técnicas más persuasivas utilizadas por políticos, anunciantes, escritores de propaganda, y todos quienes son capaces de cambiar rápidamente los pensamientos de un individuo o un grupo de personas.

Puedes usar estas técnicas para hacer que una persona realice cosas que normalmente no haría, cambiar sus creencias, cambiar sus pensamientos, convencerlas de algo o ponerlas en movimiento. Cualquiera sea tu motivación, en este libro encontrarás las herramientas que necesitas.

Los patrones que aprenderás han sido tomados de manuales de operaciones psicológicas, notas de psicólogos, manuales de ventas y experimentos. Estas herramientas pueden ser tan poderosas y potentes que pueden hacer mucho daño o mucho bien a quienes le rodean, así que úsalas éticamente.

Este libro no está diseñado con fines académicos, sino para ser puesto en práctica en la vida real. Esta segunda edición está estructurada en tres partes. En la primera parte aprenderás los conceptos básicos sobre la programación neurolingüística. Aquí comprenderás cómo funciona nuestro cerebro y dominarás poderosas técnicas para dirigir tu cerebro y el de los demás.

En la segunda parte aprenderás los principios de persuasión. Aquí comprenderás por qué funcionan los patrones de lenguaje y tendrás un marco de trabajo que será como un mapa que te permitirá saber en todo momento lo que tienes que decir y, más importante, lo que no tienes que decir.

Por último, en la tercera parte, aprenderás patrones de lenguaje específicos. Veremos

patrones diseñados para eliminar la resistencia, para enfocar a las personas en lo que a ti te interesa y, en general, aprenderás a hacer que las personas avancen en la dirección que quieras que vayan.

Estos son algunos de los temas que aprenderás:

- Cómo poner ideas en la mente de otras personas
- Cómo crear un estado mental en el que las personas estén listas para aceptar tus ideas
- Cómo cambiar la mentalidad de una persona
- Cómo hacer que tus sugerencias sean aceptadas
- Cómo cambiar o debilitar creencias
- Cómo provocar o cambiar estados emocionales
- Cómo sacar a las personas de estados emocionales negativos
- Cómo cambiar la dirección de los pensamientos de otra persona
- Cómo estar de acuerdo con todo y seguir manteniendo tu opinión
- Cómo conseguir acuerdos e implantar condiciones a las que no puedan decir no
- Cómo hacer que las personas usen su imaginación para obtener lo que tu quieres
- Y mucho más...

Piensa en la satisfacción y el poder que sentirás cuando finalmente seas capaz de convencer a cualquier persona de hacer lo que necesitas y así lograr todos tus objetivos personales y profesionales. Esta es una lectura obligada para cualquiera que busque ser más persuasivo en sus negocios y en su vida personal.

<https://rapidgator.net/file/77ebfc14f9aa58ca82cd006dfbfde11e/JKXNyVcXr.pdf.rar.html>