

Resumen del curso

Atracción Hipnótica

A través de este curso vas a aprender las técnicas más efectivas utilizadas por los hipnotistas de todos los tiempos, las cuales he usado yo mismo para influenciar y persuadir mujeres y lograr una gran conexión entre ellas y yo.

Ahora, si sigues los ejercicios que vas a aprender en este curso, vas a convertirte en un maestro de la persuasión y vas a lograr instalar diferentes emociones en la mente de las mujeres.

Yo pienso que todos tenemos derecho a aumentar nuestras probabilidades de éxito y lograr que las mujeres se sientan atraídas, todos tenemos derecho a sentir atracción.

Por medio de las técnicas de hipnosis conversacional que vas a aprender vas a tener un poder casi sobrenatural, para influenciar familiares, amigas, colegas y mujeres; para que conozcan tus puntos de vista, los acepten y los apoyen de manera instantánea.

Por medio de estas técnicas puedes lograr que las personas que te rodean tengan emociones fuertes y nunca sospechen lo que estás haciendo.

Piénsalo por un momento...

¿A quién no le gustaría vivir una experiencia como esta?

¿A quién no le gustaría tener mujeres a su alrededor sintiendo alegría y deseo?

Es lo que vas a lograr gracias a este curso, la gente se va a sentir tan feliz a tu alrededor que vas a comenzar a hacer parte de una nueva realidad.

Antes de comenzar quiero hacerte la pregunta:

Y es algo que no solo te va a servir para atraer mujeres, te va a servir para tener una mejor relación con la gente que te rodea, amigas, amigos, familiares, socios y conocidos.

¿Estás dispuesto a hacer un esfuerzo ahora mismo, aplicando unas cuantas técnicas rápidamente, para que las posibilidades

que tienes de progresar en muchos aspectos de tu vida aumenten en más de un 500% como mínimo?

Es una pregunta que quiero que respondas a partir de ahora porque la única forma en que vas a lograr el éxito en ésta área de tu vida es mediante un compromiso profundo.

Si no estás 100% comprometido no sigas leyendo, esto no te serviría. Esto solo es para personas que no se conforman con lo que el destino les ha traído, que saben que todo es posible y que todo, absolutamente todo puede ser aprendido.

Así que, apaga el tv y elimina cualquier tipo de distracción antes de continuar.

Las ventajas de saber persuadir

Durante los últimos años me he dedicado a analizar el comportamiento humano y las formas más efectivas que existen para interactuar, convencer, exponer, seducir y vender. Una de las cosas que más me ha sorprendido es el descubrimiento del gran mundo de oportunidades que se encuentra justo cuando se aprende a persuadir.

Es algo increíble, cuando se logra este arte y se aprende a influir en las demás personas se obtiene un poder sobrenatural. Para ser sincero, la realidad parece ser otra. La gente te admira, te piden consejos, te invitan a más reuniones, te proponen negocios y las personas importantes y de alto valor social te dejan entrar a su círculo cercano. Te sientes una persona importante, influyes en la vida de los demás, aumentas la autoestima y, por lo tanto, aumentas el atractivo con el sexo opuesto. Fluyen más los negocios, los empleados que tienes trabajan con más entusiasmo, el ambiente laboral se hace muy amigable, la empresa a la cual perteneces o de la cual eres dueño comienza a generar un aumento en su productividad. Es algo indescriptible y, gracias a que estás haciendo este curso, vas a lograr eso y mucho más.

Para comenzar quiero resaltar la importancia de aprender a persuadir.

Una persona que aprende a ser persuasiva abre su mundo a posibilidades que nunca se habría imaginado. El poder de la persuasión permite a las personas descubrir un panorama que antes no existía y sus posibilidades de seducción aumentan considerablemente.

La persuasión es algo completamente necesario para los seres humanos. Además de ser muy útil en el momento de seducir a una mujer, sirve en situaciones cotidianas como:

- Vender un producto.
- Convencer a una mujer acerca de una idea que tienes.
- Convencer a un socio para que haga lo que quieres.

- Convencer a los empleados de algo para que den su máximo esfuerzo en una empresa.
- Convencer a un jefe para que acepte un punto de vista.
- Convencer a un hijo para que haga lo que quieres y no oponga resistencia.
- Ganar un debate a alguien que está intentando quitarte a tu mujer y dejarlo en ridículo.
- Hacer que una mujer comience a sentir deseo y ganas de tener sexo.

Así como todo lo anterior, cualquier persona, va a encontrar una gran cantidad de oportunidades gracias al manejo de la hipnosis conversacional.

Si te gustan las mujeres te recomiendo que te devores éste curso electrónico y que lo repitas una y otra vez.

Creencias limitantes

Para comenzar tienes que eliminar ciertas “Creencias Limitantes” que no permiten que la mente desarrolle habilidades libremente.

Las creencias limitantes son enunciados comunes que se instalan en la mente automáticamente y bloquean el aprendizaje o el desarrollo de una habilidad.

La seducción es una habilidad, por lo tanto se puede aprender.

Existen miles de creencias limitantes. Algunas de ellas son:

1. Me va muy mal en el amor.
2. La gente que tiene buena suerte en el juego tiene mala suerte en el amor.
3. Las mujeres no me quieren y no sé por qué.

4. Las mujeres son malas.
5. Las mujeres atractivas son muy difíciles.
6. Nadie me quiere.
7. Para tener mujeres se necesita tener mucho dinero.
8. Es mejor estar solo.
9. La vida es cruel.
10. Nunca voy a encontrar a la mujer que quiero.

Este tipo de creencias hacen que la mente se auto programe y termine por hacer que las cosas pasen de acuerdo al enunciado.

Por ejemplo, cuando alguien se repite a sí mismo, “las mujeres no me quieren y no sé por qué”, su mente termina realizando acciones que generan un rechazo en las mujeres. ¡Y es algo que ocurre inconscientemente!

Las creencias limitantes generan bloqueos en todas las áreas de la vida, no solo en la seducción. Creencias comunes como, “la gente que tiene dinero no tiene sentimientos”, es un enunciado que hace que la mente de la persona que lo dice se programe para no conseguir dinero.

Para eliminar las creencias limitantes es necesario ser consciente de ellas. Una vez estés al tanto de su existencia puedes decidir eliminarlas conscientemente.

Solo hace falta algo de voluntad e identificar cuáles son las creencias propias que podrían estarte limitando, para que simplemente no las vuelvas a repetir.

Así vas a permitir que la mente se desarrolle libremente, reemplazando las creencias limitantes con frases como, “yo tengo buena suerte en el amor y también en los negocios”, o, “las mujeres atractivas me buscan”. Impulsándote por el deseo de mejorar en esta área de tu vida.

El brío, la vehemencia, la pasión

A través de este curso vas a lograr un crecimiento personal muy grande, gracias a que vas a lograr influenciar en las mujeres de manera significativa.

Para lograrlo se requiere de una gran pasión por todo lo que haces. De nada te va a servir utilizar técnicas de persuasión si no eres un hombre que vive su vida de manera apasionada. A lo que me refiero con esto es a dejar ese conformismo y esa pasividad que tanto abunda en las mentes de la mayoría de la gente.

En alguna época estuve preguntando a varios empresarios exitosos acerca del secreto de su éxito. La respuesta que más me llegó al alma fue la de un empresario muy exitoso que tiene una compañía de ropa. Me respondió, “Esteban, el secreto del éxito es el siguiente: Haz lo que quieras, pero hazlo con amor”.

Y es una respuesta muy sabia, cuando se le pone amor y empeño a algo, se logra transmitir una energía que permite que la gente lo note. Para lograr el éxito con las mujeres ellas tienes que percibir que eres un hombre que tiene brío, un hombre que hace las cosas con pasión.

Esa pasión que se pone para hacer las cosas se transmite en la tonalidad, en el lenguaje corporal, en la forma de mirar. Es algo completamente necesario para SER ATRACTIVO.

La hipnosis conversacional requiere de una gran pasión para transmitir las ideas y emociones de forma efectiva.

Si analizas a alguien que no tiene pasión por lo que hace vas a notar cómo su pasividad se transmite al mundo por medio de su tonalidad débil, su lenguaje corporal pobre y su mirada vaga.

Es por eso que el primer paso para dominar las técnicas que te van a permitir influenciar en los demás tienes que tener pasión.

Anthony Robbins enumera en uno de sus capítulos lo que él llama “Las 7 mentiras del éxito”; son 7 creencias que se han

descubierto en las personas que han logrado resultados sobresalientes en el mundo y les han permitido llegar al éxito en sus labores. Una de las creencias es “El trabajo es un juego”, en la cual se refiere a la importancia de disfrutar del trabajo. Y efectivamente, el trabajo no debe ser una simple obligación, debe ser algo que divierte, algo por lo cual se siente una pasión intensa y duradera.

Por supuesto, el trabajo no debe ser una obsesión, existen personas que se vuelven adictas al trabajo y olvidan el resto de sus vidas. Es porque son personas que no encuentran algo diferente qué hacer que trabajar. Y eso es lamentable.

¿La forma en que se desarrolla tu vida no te hace sentir pasión?, sencillo, agrega a tu vida algo que te haga sentir pasión. Por ejemplo, comienza a practicar un hobby que te guste. Eso va a agregar un sentido a tu vida y además te va a facilitar tener un buen tema de conversación para hablar con pasión.

Desarrollando la Elocuencia

Solo es posible dominar el arte de la elocuencia por medio de la práctica. Piensa en la elocuencia como un nuevo deporte, el cual necesita de un buen entrenamiento y bastante práctica. Los grandes oradores de la historia siempre lo han tenido claro, y han buscado la forma de ejercitarse en este arte.

Las oportunidades de practicar la elocuencia se presentan en diferentes situaciones de la vida. Cuando estamos en familia, con amigos, conocidos, colegas, etc.

Una terapia muy útil para mejorar en ésta área consiste en contar chistes, es precisamente una oportunidad de practicar que tienes en cualquier entorno, te va a ayudar a ejercitarte en este nuevo arte. Es por eso que te recomiendo que si eres realmente malo contando chistes anotes en un papel unos pocos chistes (cortos inicialmente para que no te enredes) y los cuentas la próxima vez que estés con un grupo de amigos. No pierdas oportunidad para

repetir este ejercicio, es una buena forma de practicar la elocuencia.

Y no me refiero precisamente a salir con una mujer y dedicarse a contar chistes. A lo que me refiero con esto es a hacerlo como una terapia, contando chistes a amigos y amigas. Es algo que simplemente ayuda a desarrollar la elocuencia. Así te va a ser más fácil improvisar y desenvolvete en una conversación con una mujer o con un grupo de mujeres.

Así como los chistes debes acostumbrarte a contar historias. Pueden ser recuerdos o experiencias de otras personas que merecen ser resaltadas. Por ejemplo, la historia del momento en que te regalaron tu primera bicicleta cuando eras niño. Describe el color, el tamaño, las llantas, el olor a nuevo, la desesperación tuya por salir a la calle a dar vueltas hasta el cansancio, la alegría y emoción que se sentía. Describir todos estos recuerdos en público te va a ayudar cada vez a comprender cómo manejar la voz, las pausas a hacer y el manejo de la gente que te escucha. Es en medio de estas situaciones donde vas a comenzar a darte cuenta de las reacciones de las personas que te rodean, de sus gestos, de su atención y de su aprobación por la historia.

Otra forma de iniciar una historia es contando algo que viste recientemente y llamó tu atención. Por ejemplo: "Hace poco me pasó algo increíble... estaba caminando hacia la oficina... y de repente vi a una señora con un bebé en sus brazos... no sé por qué continué mirando... al parecer algo me llamó la atención... pero aun no sabía por qué... de repente un policía llegó donde la señora, la tomó del brazo y le dijo "señora, está usted arrestada"... y en ese instante llegó otra mujer... y con una cara de alivio tomó al bebé... el cual, al parecer, había sido raptado... afortunadamente el bebé fue rescatado". Esta es una historia que me acabo de inventar, pero estoy seguro de que, en tu vida vas a encontrar miles de situaciones que pueden ser comunicadas con éxito y van a ayudarte a desarrollar el arte de la elocuencia.

Ejercicios para desarrollar la elocuencia

Ejercicio 1

Anotas en diferentes pedazos de papel diferentes palabras, pueden ser 20, 30, 40, las que quieras. Metes los papeles en una bolsa y los revuelves. Metes la mano en la bolsa y tomas un papel. Debes hablar sobre esa palabra lo primero que se te ocurra y continuar durante 60 segundos sin parar.

Este ejercicio lo puedes hacer sólo o con gente que quiera mejorar en el arte de la oratoria.

Ejercicio 2

Busca similitudes entre 2 objetos que estés viendo en este momento y dílas en voz alta rápidamente. Por ejemplo: Un mueble se parece a una cama en que en ambos es posible sentarse y sentirse cómodo. Una lámpara se parece al techo en que ambos deben verse bien y estar en buen estado para que la casa se vea bonita. Un cuadro se parece a este comedor en que ambos tienen esquinas y tienen forma rectangular, y así sucesivamente. Este es un ejercicio que puedes hacer en cualquier momento y te lo recomiendo 100%. Lo puedes hacer mientras vas caminando en la calle (la carretera se parece a la acera en...), mientras estás en un hotel, en un salón, etc.

El estado emocional

Es de gran importancia que aprendas a desarrollar un estado emocional positivo antes de tener una cita con una mujer.

Las personas que consumen drogas lo hacen porque quieren cambiar su estado emocional. Esas personas lo hacen porque, consumir drogas, es algo que les funciona. Además no tienen otra opción porque no han aprendido a manejar su mente de manera que logren cambiar sus estados de manera consciente y sin el uso de las drogas.

Lo cierto es que, si aprendes a dominar la mente, vas a tener un poder increíble en el momento de manejar tu estado emocional, porque vas a lograr proyectar una buena energía al estar con una mujer.

Imagínate lo que podría pasar si un actor de cine es contratado para una película y, en el momento de grabar la escena más importante, su estado emocional está destruido. Pudo ser por la muerte de algún amigo o simplemente por una mala noticia. ¿Crees que la escena va a ser exitosa?

Un actor de cine tiene que tener la habilidad para proyectar el sentimiento requerido en la escena. Es precisamente una de las cosas que debes aprender.

Para dominar la mente y proyectar una buena energía puedes hacer el siguiente ejercicio, hazlo ahora mismo:

Cierra los ojos y piensa en un momento de tu vida en el que lograste algo importante, me refiero a algo que te haya llenado de alegrías y de orgullo. Pudo ser el momento en el que realizaste un negocio exitoso, o cuando ganaste una materia en la universidad, o cuando te graduaste del colegio o de la universidad y sentiste una felicidad incalculable. Siente ese momento, deja que tu mente te lleve libremente, siente la misma sensación que viviste, recuerda lo que escuchaste, el clima del momento y la reacción de todo lo que te rodeaba. Permite que tu mente te lleve exactamente a ese lugar. Ahora haz alguna señal

por medio de un movimiento, puede ser empuñando la mano, o tocándote el hombro, o la cabeza.

Repite esa misma señal una y otra vez, recordando esa misma sensación.

Ahora abre los ojos y sigue tu vida normal.

Lo que acabas de hacer es crear lo que los hipnotistas denominan “anclas”.

La próxima vez que realices el movimiento que hiciste cuando estabas en el estado emocional positivo vas a recordar esa sensación que tuviste de ese momento de éxito. Y mientras más utilices ésta ancla, más se va a fortalecer en la mente y te va a funcionar de mejor manera.

Las siguientes preguntas las puedes utilizar para programar tu mente en un estado emocional conveniente, las puedes utilizar momentos previos a una cita, eso te va a ayudar a tener una buena energía en el encuentro:

- ¿Cuál es el logro más reciente que te hace sentir orgullo?
- ¿Cuáles son las personas que más te quieren?
- ¿Cuál es el sueño que más anhelas en tu vida?
- ¿Qué te ha hecho feliz recientemente?
- ¿Qué personas necesitan de ti?
- ¿Cuáles son las cosas que más te hacen feliz?
- ¿Cuál es el antojo más grande que tienes en este momento?

La hipnosis conversacional

¿Qué NO es hipnosis?

La hipnosis conversacional es de gran utilidad en el momento de exponer, convencer, vender o ganar un debate, persuadir o instalar deseo en la mente de las mujeres.

Primero voy a decirte lo que NO es hipnosis, porque es un arte que ha sido mal interpretado por muchas personas, debido a las películas, las revistas, periódicos y artículos. La percepción que se tiene de este arte es la completa dominación y control de otro ser humano.

Y lo cierto es que no es algo tan estricto. De lo que se trata es de dirigirse directamente a la mente inconsciente de las personas, y esa mente inconsciente es el lugar donde se almacenan los códigos de la ética y los valores más estrictos de las personas.

Es por eso que, aun cuando alguien está en un completo trance hipnótico, si se le da la orden de tirarse desde un balcón, este no lo va a aceptar, porque su mente inconsciente sabe lo que es bueno y lo que es malo. Sería algo en contra de su código ético! Así mismo pasa cuando la orden hipnótica va en contra de su religión o contra algo que atenta en contra de su supervivencia.

Por ejemplo, Milton Erickson el famoso hipno-terapeuta, estuvo haciendo una terapia a una mujer que estaba teniendo algún problema con otra mujer con la que trabajaba en el hospital. Así que, en medio del trance hipnótico, le pidió que, una vez se despertara, se dirigiese a la mujer con la que tenía el problema y le diese una cachetada.

Podrías pensar que es extraño, el caso es que, mientras más intentaba Milton Erickson de instalar esta orden en el inconsciente de la mujer, más resistencia se generaba en contra de la situación. Las cosas llegaron hasta tal punto que, aun en estado hipnótico, la mujer se volteó y le dijo a Milton: "Dr Erickson, si no para con esto inmediatamente, ¡el único que va a ser cacheteado aquí será usted!

Y lo que quiso demostrar Milton Erickson con este ejemplo es que la mente inconsciente es el lugar donde se almacenan los códigos de ética de las personas.

El punto es que, cuando domines este arte de la hipnosis conversacional, debes tener cuidado de no chocar en contra del código ético de las mujeres.

El poder que estás a punto de adquirir es algo casi sobrenatural y si lo haces de la manera correcta vas a lograr el éxito en muchas situaciones de la vida.

La historia de la Hipnosis

La hipnosis ha sido utilizada por diferentes culturas desde hace miles de años. Inclusive, 3.000 años atrás, los egipcios ya la practicaban. Otras culturas como: Los Mayas, los maestros chinos, los griegos, los magos persas, doctores brujos de África y otros, también utilizaban la hipnosis, aunque en aquellas épocas no tenían un nombre específico para esta ciencia.

Esta ciencia fue mantenida en secreto por muchos años, creando muchos tabúes alrededor. Muchas culturas atribuían sus efectos a poderes divinos, magia o poderes sobrenaturales.

Alrededor de tan solo 200 años, la hipnosis ha sido puesta en las manos de médicos, psiquiatras, nefrólogos y otras ramas profesionales, con resultados sorprendentes en la mejora de los pacientes.

Franz Anton Mesmer (1734 – 1815), conocido como el padre de la hipnosis moderna, realizó descubrimientos sobre lo que él llamó el magnetismo animal, lo cual se refiere principalmente a la sugestión. Estos descubrimientos permitieron que James Braid (1795 – 1860), neurocirujano escocés, desarrollara la hipnosis en el año 1842.

Milton Erickson (1901 – 1980), es reconocido como el abuelo de la hipnosis. Se dice que es el mejor hipno-terapeuta que jamás ha existido.

Cómo funciona la Hipnosis

La hipnosis consiste en comunicarse directamente con la mente inconsciente. Funciona así: Se definen dos mentes, la mente consciente y la mente inconsciente. La mente inconsciente es donde se almacena la información más valiosa, es la mente que puede procesar miles de cosas al mismo tiempo, es la que almacena las emociones, las creencias, los miedos y los gustos. La mente consciente funciona como un filtro de información, es lo que permite que la persona reciba en su mente inconsciente sólo lo que le conviene. Por ejemplo, la mente consciente es lo que te está permitiendo prestar atención a éste curso y a lo que yo te estoy diciendo, no permitiendo que las cosas externas te desconcentren, de no ser por la mente consciente, no solo estarías pendiente de este curso en este momento, también estarías pendiente del sonido del motor del computador, del pájaro que acaba de silbar afuera, el sonido de los buses y el sonido de la moto de afuera, también estarías pendiente por el frío o el calor que hace y de lo que se ve alrededor. De no ser por la mente consciente te volverías loco y sería difícil que te enfocaras en algo.

Para comunicarse efectivamente con las mujeres y que sea posible ingresar al inconsciente de ellas es necesario que sus mentes conscientes abran su paso a lo que estás diciendo, ellas tienen que confiar en lo que dices y aceptar que lo que dices es información valiosa para sus mentes inconscientes.

Posiblemente alguna vez te ha pasado que estás hablando con alguien y te dice algo que sabes que no es cierto. Es un momento en el que se genera una desilusión y se pierde confianza en la otra persona, inmediatamente tu actitud cambia, comienzas a mirar hacia otro lado, tus facciones y el lenguaje corporal cambian. Eso ocurre porque la mente consciente descubrió que

la otras persona no era confiable y el filtro debe ser activado para no llenar la mente inconsciente de información basura.

Es por esto que el primer paso para lograr una comunicación efectiva con una mujer es entrar en confianza.

En hipnosis existe una palabra para definir cuándo se entra en confianza. La palabra es RAPPOR.

Rapport

Rapport se refiere a la sinergia de pensamientos y sentimientos entre las personas. Lograr rapport significa lograr confianza.

Para generar esa conexión con las personas, existen varios métodos. Uno de ellos, utilizado por expertos en hipnosis, se denomina espejeo y consiste en imitar los movimientos de la otra persona, sus gestos, sus tonalidades de voz. Consiste también en buscar en el interior de los demás cosas que demuestren que hay creencias, aspiraciones y formas de pensar en común.

Es una forma efectiva de entrar en confianza rápidamente y hacer que ambos mundos se conecten, logrando una interacción más profunda.

El método del espejeo se puede emplear con otra persona de la siguiente manera: Presta atención a su forma de sentarse. Maneja una postura parecida a la de la otra persona sin dejar que note que la estás imitando. Inconscientemente va a sentir que te conoce y va a sentir más confianza. Analiza su forma de hablar; su tonalidad a veces es más rápida o más lenta. Habla de una forma que se asemeje a la de ella en un principio. Por ejemplo, si habla rápido, habla con una velocidad similar. Éste método lo puedes aplicar en los primeros minutos desde que abordas a una mujer o a un grupo de mujeres. Otra forma de aplicar el espejeo consiste en utilizar algunas palabras que ellas utilizan. Por ejemplo, si notas desde los primeros minutos que ellas utilizan mucho la palabra “súper”, puedes utilizar esa misma palabra para continuar la conversación. También lo puedes hacer con

modismos, dependiendo del país en que te encuentres. Por ejemplo: “che”, “boludo”, “chévere”, “chamo”, “chavo”, “bacano”.

Otra forma de aportar para generar Rapport es mediante la risa. Aunque no te recomiendo que empieces una interacción con un grupo de mujeres contando chistes, sí es recomendable manejar ciertas exageraciones en algunos enunciados demostrando sentido del humor. Sin embargo, en una primera cita no es malo contar algunos chistes, sin sobrepasarse. El sentido del humor es un arte y se puede aprender.

Errores para lograr rapport

Estos son los errores más comunes cometidos en el momento de intentar entrar en rapport con alguien.

Error #1

Intentar complacer a una mujer a expensas de lo que se quiere.

Una mujer perdería respeto por un hombre que acepta todo lo que le dicen y no tiene un marco sólido.

Por ejemplo, un maestro que acepta todo lo que sus alumnos le dicen y permite que ellos sean los que ponen las reglas, poco a poco pierde el respeto y sus pupilos se salen de control, no permitiendo que se ejerza la autoridad que es indispensable en el maestro.

Lo mismo ocurre en medio de una cita, una vez que la mujer perciba que no existe autoridad y que el hombre es débil, pierde el respeto y la credibilidad en lo que dice. Y de la misma manera ocurre cuando un hombre se acerca a una o varias mujeres tratando de agrandar con demasiado esfuerzo. En su cara se muestra una pequeña sonrisa poco natural que evidencia la falta de confianza y carácter, perdiendo todo el respeto.

Por eso es bueno que tengas el carácter para decir lo que te gusta y lo que no te gusta, sin miedo a lo que ella pueda pensar. Por ejemplo, si sales con una mujer en una primera cita y ella te dice que quiere ir a algún lugar que no te gusta, dile simplemente que no te agrada ese lugar y que la vas a llevar a otro sitio mejor.

La regla que debes seguir es: Sé agradable sólo si la situación no está interfiriendo con lo que te gusta.

Error #2

Esperar algo de las mujeres con ansias.

Es lo mismo que pasa cuando un vendedor intenta con ansias vender su producto. Posiblemente alguna vez te ha pasado que, estás en una tienda donde venden diferentes productos, y se acerca un vendedor que comienza a presionarte demasiado para que compres algo, hasta tal punto que pierdes el interés y no compras ningún producto.

Lo mismo ocurre en el momento de abordar a un grupo de mujeres o mientras se está tratando de seducir a una mujer, en cierto modo estamos vendiendo. Y si presionas demasiado para que la mujer te acepte vas a terminar por causar en ella la misma sensación que causa el vendedor del ejemplo anterior.

Para evadir este error es suficiente con que no abordes a una o varias mujeres con la idea de obtener algo de ellas. Si quieres abordar de forma indirecta, simplemente pregunta algo que te haga ver natural en esa situación. Y solo pide el número de una mujer si identificas interés. Si ves que las mujeres no se muestran interesadas simplemente te despides. Te aseguro que muchas veces te va a pasar. A mí también me ha pasado y no ha sido un obstáculo para conocer otras mujeres que han tenido una mejor disposición.

La tonalidad adecuada

Según estudios avanzados de PNL (programación neuro lingüística), los seres humanos tenemos tres canales básicos de percepción. Éstos son:

- El Visual.
- El Auditivo.
- El cenestésico.

Según varios de los estudios de ésta ciencia, cada persona tiene predominancia hacia alguno de los tres canales.

Esta predominancia hace que una persona determinada adquiera ciertas formas de percibir el mundo, lo cual influye en su comportamiento y en sus pensamientos.

El hecho de que una persona tenga predominancia por alguno de los canales básicos de percepción no quiere decir que no utilice los otros canales, debido a que todos son necesarios para la supervivencia de los seres humanos.

Las personas que tienen predominancia visual tienen un ritmo de voz rápido y se sienten más familiarizados con las imágenes que con cualquier otra cosa.

Las personas que tienen predominancia auditiva tienen un ritmo de voz un poco más pausado, su voz es timbrada y son muy selectivas en su vocabulario.

Las personas que tienen predominancia cenestésica tienen un ritmo de voz aún más lento y reaccionan ante sensaciones táctiles.

Podemos utilizar la siguiente estrategia para generar empatía al hablar con una mujer por teléfono o personalmente.

Si analizas el ritmo de la voz de una mujer que te gusta, al llamarla por teléfono puedes utilizar un ritmo similar. Eso te va a ayudar a que ella sienta como si te conociera de toda la vida.

Ahora que ya sabes cómo manejar el ritmo de la voz, quiero que prestes atención en el énfasis que haces al vocalizar ciertas palabras. Teniendo en cuenta que la tonalidad es un factor muy importante en la comunicación (constituye un 37%), quiero que realices el siguiente ejercicio:

Escoge palabras y vocalízalas de manera que lleven implícita una descripción buena.

A continuación hay algunos ejemplos:

- Fascinante.
- Asombroso.
- Aburridor.
- Muy rápido.
- Romántico.
- Fuerte.
- Tranquilo.
- Sexual.

Mientras más hagas éste ejercicio, más vas a lograr ser consecuente con las palabras que utilizas y vas a ser más consecuente con lo que dices.

Reconocimiento de señales

Una virtud completamente necesaria para cualquier hombre es la capacidad para reconocer las señales. A lo que me refiero con esto es a la percepción acerca de lo que está pasando alrededor, cómo se está sintiendo la mujer. Se trata de identificar qué tan cómoda, motivada, alegre, dispuesta y decidida está ella en un momento determinado.

Recordemos el momento en que fuiste a una conferencia en la que el orador dijo algo que no te gustó, el momento en que sentiste que el conferencista no era confiable y comenzaste a cambiar tu actitud hacia él. ¿Qué hiciste?, ¿cruzaste los brazos?,

¿comenzaste a mirar hacia otro lado?, ¿empezaste a hablar con la persona del lado?, ¿cómo eran tus facciones en ese momento?

Lo mismo les pasa a las mujeres. Cuando una mujer siente que el hombre que está al frente le está diciendo algo que no es confiable, pierde su interés y comienza a mostrarlo con sus gestos, lenguaje corporal, tonalidad y forma de mirar. Así como existen ciertos gestos de desaprobación, también existen gestos de aprobación. Es por eso que tienes que desarrollar la capacidad para reconocer las señales, convertirte en alguien perceptivo.

La utilidad del desarrollo de este sentido es útil para muchas cosas de la vida, te va a servir para saber cuando un cliente está satisfecho con un producto, cuando alguien está motivado para hacer algo y cuando alguien valora lo que haces.

Cuando veas que, después de hacer un enunciado, una mujer o un grupo de mujeres muestran gestos de desaprobación, míralas a los ojos y muestra otras razones para que valides el comentario hasta el punto en que cambien su actitud.

Mientras más desarrolles el sistema de reconocimiento de señales más vas a comprender lo que pasa a tu alrededor.

Algún día, estaba Milton Erickson en el hospital donde trabajaba, y pasó una doctora que era su colega, y justo cuando pasó, Milton Erickson se volteó y le dijo: “Felicidades por tu nuevo embarazo”. Ella se volteó asombrada y le dijo: “¿cómo sabes que estoy en embarazo?, de hecho, ni yo lo sabía hasta esta mañana que lo confirmaron los exámenes”.

Lo ves, el sistema de reconocimiento de señales de Milton Erickson era tan desarrollado que con solo observar los movimientos de alguien podía determinar si estaba en embarazo o no.

De la misma manera, dicen que Milton Erickson podía identificar cuándo una mujer estaba enamorada de alguien y cuándo tenía un estado de ánimo determinado simplemente por la manera en que se sentaba en su oficina.

Un día entró a su oficina una mujer y, después de sentarse, dijo, “bueno, yo tengo un problema y he visitado cientos de psiquiatras, y honestamente no sé ni qué estoy haciendo aquí, porque no creo que usted me pueda ayudar tampoco, usted nunca sabrá cuál es mi problema, así como los otros tampoco lo supieron”.

Erickson la miró y dijo, “señora, yo creo que sé exactamente por qué vino. En un momento le voy a decir algo que yo creo que la va a sorprender. Y cuando yo se lo diga, usted va a comprender que yo soy el terapeuta apropiado para trabajar con usted”.

Entonces se acercó y le dijo, “señora, ¿cuánto tiempo lleva usted siendo una mujer?”.

Lo que pasó fue que el Doctor Erickson había descubierto que la “señora” no era una mujer, era un hombre. Y hasta ese momento ningún otro terapeuta lo había reconocido. Mientras que Erickson, gracias a su gran desarrollo del sistema de reconocimiento de señales había detectado desde el principio que no se trataba de una mujer natural.

Algo similar ocurre con los maestros antiguos de artes marciales. Ellos desarrollan un sentido de reconocimiento de señales que les permite saber cuándo alguien está en actitud ofensiva. Inclusive identifican cuándo alguien va a lanzar un golpe, milésimas de segundos antes de que esto ocurra.

Y así como es posible percibir las situaciones anteriores es posible reconocer cuándo una mujer se está sintiendo atraída, cuándo está cómoda, incómoda, escéptica, sincera, rabiosa, antojada, y así sucesivamente. Un buen sentido de percepción te va a permitir incluso saber cuándo una mujer tiene novio, o saber cuál es su profesión y muchas cosas más.

Ahora nos vamos a enfocar en que desarrolles un sistema de reconocimiento de señales tan exquisito que te permita saber cuándo una mujer se está sintiendo de una forma determinada.

Los siguientes gestos y movimientos son los que hacen las mujeres cuando se sienten en Rapport con un hombre. Aplica

tanto cuando es un hombre que acaban de conocer como con un hombre en una primera cita:

- Hacen preguntas
- Se ríen de los enunciados con humor que haces
- Asienten con la cabeza
- Miran a la amiga que está al lado y hacen un gesto de aprobación de lo que estás diciendo
- Inclinan su cuerpo hacia adelante
- Algunas inclinan sus cabezas hacia un lado
- Muestran una pequeña sonrisa
- Miran a los ojos
- No hacen movimientos bruscos repetitivamente
- Mantienen una pequeña sonrisa
- Juegan con su pelo
- Sus pupilas se dilatan
- Sacan un espejo y se miran
- Ofrecen un trago
- Preguntan su nombre
- Hacen preguntas personales
- Mantienen la conversación

- Juegan con su collar
- Juegan con su pulsera

Ejercicio 1

Ahora vamos a realizar algunos ejercicios que te van a ayudar a desarrollar la habilidad para generar Rapport con las personas que tienes alrededor y, por consiguiente, vas a sentirte familiarizado con la forma de generarlo con las mujeres.

Este ejercicio es muy fácil, simplemente, haz parte del ambiente. Me refiero a que, desde que salgas a la calle comienza a hacer lo siguiente:

1. Siempre que llegues a un entorno público o un lugar donde hayan varias personas, sonríe.
2. Mantener contacto ocular con todas las personas que ves hasta que la otra persona quite la mirada. Esto lo debes hacer sin lucir agresivo.
3. Logra que las personas estén de acuerdo con lo que dices. Cuando tengas un punto de vista diferente al de alguien, simplemente no lo confrontes como lo hacías antes, acepta su punto de vista y después deja que lentamente el punto de vista tuyo sea el que prevalece.
4. Imita los movimientos de las personas que tienes alrededor, conectándote con su mundo y sintiendo lo que ellos sienten. Analiza cómo la gente alrededor comienza a sentirse más cómoda a tu lado.

Ejercicio 2

Identifica cuándo una persona está sintiendo Rapport con otra. Éste ejercicio lo puedes practicar en el trabajo, la universidad, una reunión de trabajo, un restaurante, o cualquier otro lugar. Esta vez quiero que analices cómo existe sinergia entre ciertas personas. Por ejemplo, vas a comenzar a notar cómo, con solo mirar unos segundos vas a saber que dos mujeres tienen un lazo de amistad fuerte desde hace muchos años, gracias a que sus gestos, forma de reír, forma de hablar y lenguaje corporal son similares. Así mismo vas a identificar parejas de esposos, noviazgos, familias que se encuentran en Rapport.

Vas a comenzar a notar por qué ciertas personas simplemente no tienen Rapport con otras, debido a la diferencia en sus movimientos y a los gestos de desaprobación por parte de algunos.

Ejercicio 3

Identifica el canal de percepción que más prevalece en cada persona. Recordemos los canales de percepción: Visual, auditivo y cenestésico. Analiza las palabras que más utiliza y la velocidad con que habla. Determina cuáles son sus intereses más importantes en el momento de describir algo. Por ejemplo, pregúntale a alguien acerca de cómo sería la casa en la que quisiera vivir. Analiza si los factores que describe de esa casa tienen que ver con aspectos visuales (color, forma, decoración), auditivos (sonido de los pájaros, silencio), o cenestésicos (clima, tranquilidad, olor). Una vez que identifiques su canal de percepción principal, háblale en un tono parecido y comunícate efectivamente, con una velocidad de voz similar y utilizando palabras similares.

Ejercicio 4

Este ejercicio te va a permitir desarrollar la habilidad para reconocer las señales. Consiste en intentar adivinar lo que las personas alrededor piensan y sienten en un momento determinado. Verás, la forma en que las personas hablan, la forma en que se mueven, como se visten, puede decir muchas cosas sobre ellas. Vas a notar cómo, las ingenieras, se visten y se expresan de una manera diferente a como lo hacen las diseñadoras.

Adivina el mundo que rodea a las mujeres tan solo con mirar cómo se desenvuelven en el mundo.

Y esto es algo que puedes hacer desde que sales de la casa. Incluso, lo puedes hacer en el trabajo. Identifica cuándo una mujer está deprimida, feliz, enamorada, cansada, energética.

Es un ejercicio que te va a servir mucho para determinar lo que realmente están sintiendo ellas.

¿Cómo tener CERO posibilidades de rechazo al abordar a una desconocida?

Ahora que ya has desarrollado un buen sistema de percepciones y has hecho los ejercicios para entrar en Rapport va a ser fácil eliminar los rechazos. Lo primero que tienes que hacer es crear una imagen confiable.

En este libro no voy a entrar en detalles acerca de cómo vestir o cómo llevar el look. Aunque es algo importante, solo te voy a recomendar que busques asesoría de alguna mujer (una prima, hermana o amiga) en el momento de crear tu imagen personal. También te recomiendo que mantengas tus dientes en perfecto estado y tengas zapatos que luzcan nuevos. Son cosas básicas que las mujeres siempre miran en los primeros minutos de la interacción y para eliminar los rechazos es necesario que las tengas en orden.

La estrategia de CERO rechazos consiste en lo siguiente:

1. Abordar y generar Rapport inmediato.
2. Identificar señales.
3. Escalar solo si las señales son positivas.

Abordar y generar Rapport inmediato

Para generar Rapport inmediato con una o varias mujeres desconocidas es necesario hacer el abordaje hablando de la misma manera en que un amigo de toda la vida lo haría con ellas.

Unos de los errores más comunes cometidos por los hombres es iniciar con algo como: “¿Te puedo hacer una pregunta?”, “¿Hola, cómo están?”.

Ahora piensa, ¿es esa la forma en que le hablarías a una amiga de toda la vida?

Cuando una mujer es aproximada por un extraño que le habla de la misma manera que le habla un amigo de toda su vida, su mente inconsciente conecta la situación con algo confiable, lo cual facilita de manera inmediata la creación de Rapport instantáneo.

A continuación te doy varias ideas para lograr esto:

- En un almacén de ropa. Heyyyy, respóndeme lo siguiente... ¿el color de esta camisa me queda bien?
- En un bar. Ya me tengo que ir pero quiero que me digan algo... ¿si una amiga me pregunta que si está gorda y, evidentemente lo está, qué se supone que le debo responder?
- Tengo una duda y tú me la puedes resolver... ¿qué tan bueno sería tener una relación con una mujer que estudie lo mismo que yo estudio y en la misma universidad?
- Quiero saber algo antes de irme... ¿A las mujeres les gustan los hombres santos o medio malos?
- Les quiero preguntar algo... ¿cuánto tiempo se debe esperar para conseguir novia después de terminar una relación?

La forma de iniciar las interacciones debe ser amigable y con la misma actitud que utilizarías con una buena amiga. No utilices gentilismos que usarías con personas desconocidas como: “muchas gracias por su respuesta”, “es un placer conocerlas”, “perdonen la molestia”. Eso no permitiría que sus mentes te asocien con alguien de confianza porque no son palabras que un amigo de ellas utilizaría.

Identificar señales

Gracias a que ahora tienes un sistema de reconocimiento de señales más desarrollado puedes identificar varias cosas sobre las mujeres a las que hablas.

Ser perceptivo te va a permitir saber si las mujeres te están recibiendo abiertamente y tienen una buena disposición.

Cuando sientas que las mujeres no están mostrando una buena disposición, simplemente les dices que te tienes que ir y te despides.

En el capítulo de reconocimiento de señales aprendiste las señales que ellas emiten inconscientemente cuando están cómodas con tu presencia. Así como hay señales de comodidad hay señales de incomodidad. Estas señales de incomodidad también las debes saber identificar, son las siguientes:

- Sus respuestas son cortas y cortantes.
- No miran a los ojos mientras hablan.
- Se miran entre ellas y se ríen en tono de burla.
- No hacen preguntas.
- No inclinan sus cuerpos hacia adelante para escuchar lo que dices.
- Miran hacia otro lado.
- Hacen gestos de desaprobación cuando dices algo.
- Se muestran serias y sonrían poco.
- Cruzan sus brazos.

Sin embargo, también es posible que de un grupo de mujeres hayan algunas con buena disposición y otras con mala disposición. En este caso, continúa hablando con todas de manera tranquila, manteniendo la conversación con las que se están mostrando cómodas. No es necesario que te enfoques en las que no se están mostrando amigables, ellas pueden tener sus razones (puede ser que son casadas o tienen novio).

Escalar solo si las señales son positivas

A lo que me refiero con esto es a escalar en la interacción, mantener el tema de conversación y utilizar “transiciones”.

Si las mujeres están siendo amigables, puedes elegir hasta donde quieres escalar (pedir el número de teléfono, invitarlas a una rumba, continuar generando atracción hasta lograr el beso, lograr sexo con una de ellas en esa misma noche).

El primer paso para escalar es hacer una transición entre la pregunta inicial y los temas de conversación posteriores.

Estas ideas de transición te van a ayudar:

- **Preguntar: ¿De dónde se conocen ustedes?** Es una pregunta que provee información muy valiosa y permite continuar la conversación de forma natural. Por ejemplo, si la mujer que te interesa te responde, “ella es la hermana de mi novio”, ya sabes que la que te gusta tiene novio y no va a estar muy disponible para tener un romance contigo. Si te responden algo como, “somos amigas del colegio”, puedes continuar hablando sobre algún tema relacionado con la época en que estabas en el colegio, y así sucesivamente.
- **Preguntar: ¿Cuál es la mala y cuál es la buena?** Es una pregunta que se debe hacer con tono juguetón y ayuda a tranquilizar el ambiente. Ellas por lo general escogen a una y la señalan de ser la mala. Otras veces simplemente dicen que todas son buenas. Es un buen momento para

hacer una acusación con gracia como: “si claro, todas las mujeres dicen lo mismo, pero en el fondo yo sé que cada una tiene una niña mala”.

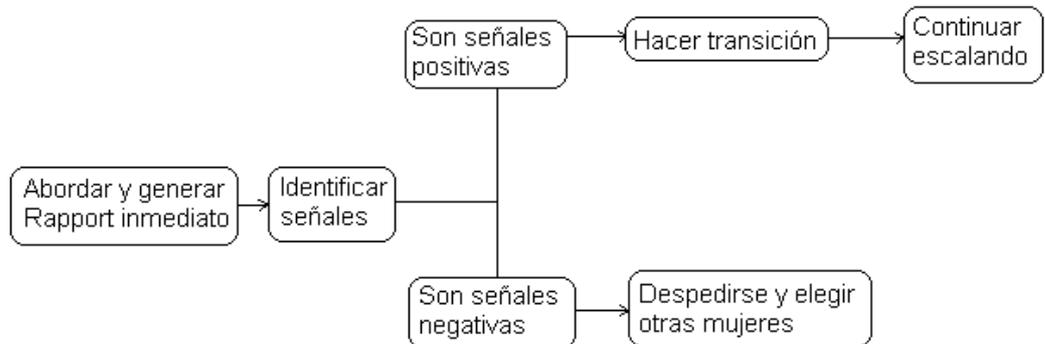
- **Decir: Ustedes parecen ser amigas de toda la vida...** Esta afirmación te va a permitir ganar el interés de ellas. Es bueno que solo lo digas cuando veas que ellas tienen un acento similar. Si ellas tienen un acento diferente, por ejemplo, si una tiene acento americano y otra tiene acento mejicano, no estarías siendo consecuente. La forma de decirlo es: “ustedes parecen ser amigas de toda la vida... porque se sientan igual, hablan igual y se ríen igual”. Por lo general esto hace que se ríen y va a ayudarte a entrar en confianza con ellas.
- **Preguntar: ¿Cuáles son las características de las mujeres de esta ciudad?** Esta pregunta permite desarrollar un tema de conversación sencillo. Te va a servir cuando te encuentres en una ciudad diferente a la tuya, cuando estés de viaje.
- **Hacer una lectura en frío acerca de lo que crees que ellas estudian.** Por ejemplo, “tú tienes cara de estudiar medicina, tú tienes cara de estudiar diseño, y tú tienes cara de estudiar ingeniería...”. Es una forma divertida de generar una conversación inmediata. Después les dices las razones por las cuales piensas que ellas estudian esas carreras.

Después de hacer la transición y notar que las mujeres se están mostrando cómodas contigo puedes elegir qué tanto quieres escalar. Si quieres pedir el teléfono simplemente les dices que sería bueno verlas otro día y le pasas el celular a la mujer que te gustó para que anote su número.

Si las quieres invitar a otro lugar para seguir escalando hasta lograr el beso o un romance con la mujer que te gusta, también lo puedes hacer. Solo recuerda que la clave está en identificar si las

mujeres están mostrando interés de estar contigo. Si ves que las señales de todas son negativas, no sigas escalando, así vas a evitar un rechazo. En ese caso solo despídete de ellas y busca otras mujeres para volver a empezar.

En el siguiente diagrama se resume el método de CERO rechazo:



El poder de la descripción de las cosas

Analizando los canales de percepción que utilizamos los seres humanos todos los días para describir todo lo que nos rodea, se puede concluir que, aunque todos los seres humanos seamos diferentes, es posible determinar las preferencias de cada uno, y lograr una mejor comunicación.

Te voy a hacer un ejemplo muy útil en las ventas. Supongamos que un vendedor experto quiere vender una casa a alguien. El primer paso es descubrir lo que el cliente realmente quiere. Y una manera rápida de determinar las preferencias del cliente es analizando su canal de percepción favorito. Una de las formas para determinar su canal de percepción favorito es analizando su manera de hablar.

Como vimos anteriormente, por ejemplo, las personas con predominancia visual hablan más rápido de lo que hablan las personas con predominancia auditiva o cenestésica.

Si el vendedor experto determina que la persona es visual, sería una buena estrategia describir las ventajas visuales de la casa, antes de describir cualquier otra cosa. Describir la hermosa vista que tiene, los acabados perfectos que tiene, los colores, las formas de la casa desde afuera.

Si el vendedor experto determina que la persona es de predominancia auditiva, la estrategia más efectiva sería describir todas las ventajas auditivas que tiene la casa. Describir el silencio que se siente y la ausencia del sonido de los carros, o el sonido de los pájaros y de las hojas movidas por el viento.

De la misma forma, si el vendedor experto determina que el cliente tiene predominancia cenestésica, una buena estrategia sería describir ventajas como la tranquilidad que se siente, el clima perfecto de la zona y la buena energía que se siente en la casa.

Con una mujer funciona igual. Lo que se debe lograr es que sus emociones fluyan, y para lograrlo es necesario saber cómo describir las situaciones y llevarla al estado deseado.

Por ejemplo, mientras estás con ella en la primera cita, haz que se imagine lo divertido que sería que ambos estuvieran en la playa. Describe la brisa, el sonido del mar, los colores del mar, el clima perfecto, la música que suena, la suavidad de la arena. Describir las diferentes ventajas de un lugar con todos los detalles te va a permitir hacer que ella se transporte a ese momento e inconscientemente te va a relacionar con la situación.

Su mente inconsciente te va a anclar sin que ella lo note y te va a recordar como si hubieras estado con ella en la playa.

Asimismo puedes describir otras situaciones como:

- El lugar del mundo al que le gustaría ir.
- Su antojo favorito.
- Lo que más le gusta de un hombre.
- Lo que más la hace feliz.
- Lo que le gustaría comprar si se ganara la lotería.
- Lo que más la excita de un hombre.

Es primordial describir tanto las ventajas visuales como las auditivas y las cenestésicas, de ésta manera se logra una mejor conexión.

Otra de las cosas que quiero que tengas en cuenta es la forma en que pronuncias cada palabra. Como vimos previamente, la tonalidad constituye un 37% de la comunicación de los seres humanos. Si yo digo: “Estoy muy feliz”, en un tono triste, la persona que lo escucha no lo va a creer. Mientras que si digo: “Estoy muy feliz” en un tono alegre, la percepción de quien lo escucha va a ser muy diferente.

Ejercicios de descripción:

Ejercicio 1

Escribe una lista de 10 palabras y léelas en voz alta con la tonalidad más adecuada para cada una de ellas.

Por ejemplo:

- Alegría.
- Tristeza.
- Fuerza.
- Misterio.
- Inocencia.
- Hambre.
- Miedo.

Ejercicio 2

Escribe un párrafo completo utilizando varias de las palabras que escribiste y léelas en voz alta describiendo cada palabra con el tono adecuado. Por ejemplo, podrías decir:

“A mí me genera una alegría increíble salir a la calle y encontrarme con que el día es perfecto. Mientras que, cuando el

día es oscuro y frío me genera una sensación de vacío. Es difícil de explicar pero, cuando el día es feo siento algo de tristeza”.

Generando un estado emocional positivo en las mujeres

Existen varios momentos de la vida de cada persona que han traído una felicidad enorme. Esos momentos de la vida, siempre quedan almacenados en el inconsciente y son recordados fácilmente.

Traer esos recuerdos positivos a la mente de las mujeres es muy conveniente en muchos casos porque, mientras una mujer está feliz, es muy fácil convencerla de realizar una acción.

Las siguientes preguntas las puedes hacer en medio de una cita para lograr traer esos momentos positivos y llevar a una mujer a ese estado emocional:

- ¿Cuál es el recuerdo que te trae mayor felicidad?
- ¿Qué es lo que más te hace sentir orgullo?
- ¿Cuáles son tus antojos favoritos?
- ¿Cuál sería el lugar del mundo al que te gustaría ir ahora mismo?
- ¿Qué es lo que más te motiva en este momento?
- ¿Cuál es el mejor paseo que has hecho?

Así como las preguntas anteriores te puedes inventar muchas otras. La clave está en traer emociones positivas a la mente de la mujer mientras estás en la primera cita. Eso te va a ayudar a tenerla en un estado emocional conveniente.

Los comandos ocultos

Posiblemente alguna vez te has preguntado si es factible lograr que las mujeres que están a tu alrededor te obedezcan y acepten lo que estás diciendo. Existen personas que logran un poder extraordinario, obteniendo seguidores y teniendo un increíble éxito social. Eso es lo que estás a punto de aprender. Es precisamente la ciencia que han perfeccionado los grandes oradores de la historia, los que logran un nivel de popularidad tan alto que llegan al éxito en sus vidas.

¿Qué tanto te gustaría que, mediante ciertas frases, las mujeres se conecten y acepten lo que estás diciendo de manera inmediata?

Lograr dirigir órdenes como:

- Siéntete cómoda.
- Siéntete feliz.
- Enamórate de mí.
- Acepta lo que yo estoy diciendo.
- Siente atracción por mí.
- Conéctate con lo que te estoy diciendo.
- Yo tengo la razón.
- Cree lo que te estoy diciendo.
- Haz lo que te digo.
- Antómate de tener sexo conmigo.

La buena noticia es que todo esto se puede lograr, la clave está en distraer la mente consciente para dirigir las órdenes al inconsciente. Y la mente consciente se puede distraer por medio de historias, preguntas o frases. De esta manera se instalan las órdenes mencionadas.

Algunas de las **frases claves** que facilitan la instalación de los comandos ocultos son:

- Alguna vez te ha pasado que...
- Qué pasaría si...
- Si yo te digo que...
- Supongamos que...
- Cómo te sientes cuando...
- Si tú sientes que...
- Mientras que...
- Imagínate que...
- A mi amiga le pasó lo siguiente...

La forma adecuada para lograr transmitir éstas órdenes al inconsciente de las mujeres es haciendo énfasis en la voz en el momento de dar la orden, iniciando con las frases claves.

En los siguientes ejemplos vas a ver a qué me refiero.

Ejemplo 1

¿Alguna vez te ha pasado que te sientes muy cómoda con lo que alguien está diciendo y logras identificarte plenamente hasta el punto en que te sientes feliz?

Ejemplo 2

Supongamos que estás muy atraída por el hombre que tienes al frente, ¿qué harías para que él se interese?

Ejemplo 3

Mientras que te mantienes concentrada en lo que te estoy diciendo, espero que mantengas una buena disposición.

Ejemplo 4

¿Alguna vez te ha pasado que tienes ganas de tener sexo y te sientes muy excitada, hasta el punto en que no te aguantas y tienes fantasías sexuales muy extrañas?

Ejemplo 5

Imagínate que sientes una atracción descontrolada por alguien, y llegas al punto de sentir que se te está saliendo de las manos, ¿estarías dispuesta a pedirle que tengan una relación seria?

Ejemplo 6

A mi amiga le pasó algo muy extraño... estaba en un bar y se le acercó un desconocido y le dio: “tú estás completamente atraída hacia mí y tienes un deseo incontrolable de darme un beso en este momento”, y el tipo se fue y la dejó con las ganas. Lo más gracioso fue que mi amiga quedó pensando en eso toda la noche y desde ese momento tuvo fantasías sexuales con esa situación.

Nota: La clave de todo esto es hacer énfasis en el momento de dar la orden al inconsciente, cambiando la tonalidad un poco en ese instante. De esta manera, la orden ingresa al inconsciente

directamente, mientras que la mente consciente se mantiene ocupada pensando en todo el enunciado.

Mientras más practiques, más natural te vas a volver, hasta el punto de hacer esto inconscientemente, sin necesidad de pensarlo. La clave está en dar órdenes al inconsciente de ellas, ocultando las órdenes en enunciados, preguntas o historias.

Sin embargo, para que todo esto funcione, primero tiene que existir Rapport. Por eso deber generar confianza en ella con todo lo que ya has aprendido hasta este punto.

Ejercicio:

Crea 2 enunciados por cada una de las frases clave, utilizando las órdenes que serían de utilidad en medio de una cita con una mujer. Haciendo énfasis en la orden al inconsciente.

El poder de las palabras conectoras

Las palabras “porque”, “si”, “o”, son muy utilizadas por los hipnotistas. Son palabras que, utilizadas de la manera correcta, generan en las personas un estado de hipnótico.

Un estado hipnótico es un momento en el que la persona pierde el filtro de la consciencia y permite una conexión mayor con su interior.

La hipnosis se refiere a dos tipos de “mente”:

- La mente consciente
- La mente inconsciente

La mente consciente es la encargada de generar un filtro entre lo que sirve y lo que no sirve. Es la que permite que las personas se enfoquen en hacer algo y no se distraigan por factores externos. Por ejemplo, cuando estás leyendo algo, la mente consciente es la que elimina otros distractores que tratan de ingresar al cerebro como: el ruido de los carros de afuera, el sonido de algún pájaro, algún ruido de algo que se encuentra afuera. La mente consciente funciona como un guardia de seguridad que analiza si la información que va a entrar al cerebro es considerada útil.

Cuando ese guarda de seguridad es distraído, es seguro que se puede introducir mayor información en la mente inconsciente de las personas.

La mente inconsciente es la que almacena la mayor cantidad de información y es capaz de realizar las más increíbles acciones, sin error.

Cuando una persona se encuentra en un estado hipnótico es posible realizar cambios en su interior fácilmente o convencer de hacer algo. Pero para lograr llevar a una persona a tal estado, es necesario utilizar varias técnicas avanzadas.

Una de las formas útiles para distraer al guarda de seguridad de la mente consciente es por medio de las palabras clave, con ellas vas a lograr llevar a las mujeres a un estado de conexión

con sus inconscientes y va a ser más fácil transmitir el mensaje que quieres dar.

Barack Obama utilizaba un gran porcentaje de técnicas hipnóticas en medio de sus discursos y, gracias a esto, logró tan alta popularidad. Es un excelente orador.

Gracias a lo que estás a punto de aprender, vas a tener una ventaja injusta con los demás hombres y vas a obtener un gran poder de convencimiento.

Las palabras “porque”, “mientras”, “o”, “y”, llevan a las personas a algo parecido a un piloto automático porque facilitan el trabajo de aceptación de las cosas. Te sorprenderías del poder que tienen estas palabras porque muchas veces no tienen una explicación realmente lógica y, aun así, logran convencer fácilmente. La obediencia que generan estas palabras es algo que se atribuye a que, los seres humanos, necesitamos explicaciones para nuestras conductas, y estas palabras conectan esa explicación que la mente consciente estaba buscando.

La aplicación de todo esto es muy extensa. Te puede servir para:

- Ganar un debate a un grupo de amigos o conocidos. Ganar los debates te convierte automáticamente en un líder. Es algo que las mujeres aman.
- Convencer a una mujer para que haga algo o piense algo. Supongamos que tienes una novia y está muy molesta porque te vio saludando a otra mujer y piensa que le estás siendo infiel. Gracias a las palabras clave vas a lograr argumentarte sin esfuerzo para que se tranquilice y entienda tu punto de vista.
- Tener un poder de convencimiento intenso para persuadir a todos los que te rodean. Gracias a la utilización de las palabras conectoras vas a lograr que la gente alrededor acepte tus puntos de vista, lo cual va a aumentar considerablemente tu éxito personal. Por ejemplo, en tu

sitio de trabajo va a ser más fácil convencer a tus colegas, jefes o empleados sobre algo.

- Antojarse a una mujer y que sea más fácil que acepte salir contigo en una cita.

Existen miles de formas de utilizar este tipo de palabras conectoras, el beneficio más grande que vas a obtener es la capacidad de convencimiento para exponer, dar a conocer ideas o ganar debates. Lo cual va a agregar valor a tu vida y te va a convertir en un líder. Y no necesariamente es algo que se aplique directamente a las mujeres, pero es algo que te va a dar un buen crecimiento personal. Eso te agrega valor.

A continuación vas a encontrar cómo usar las palabras conectoras:

La palabra “Porque”

En el siguiente ejemplo vas a notar lo fácil que es utilizar la palabra “porque” para argumentar un punto de vista:

Supongamos que estas en una mesa en un bar con amigas y algunos amigos de ellas. Y estás hablando sobre un tema acerca de cómo hacer dinero, y un hombre de la misma mesa, que está interesado en la mujer que te gusta, hace un comentario como: “a mí personalmente me parece que para hacer dinero se necesita de mucha suerte”. Una buena respuesta para manejar esta objeción utilizando la palabra “porque” es: “La buena suerte es creada por nosotros mismos porque es algo que aparece gracias a la actitud que mostramos frente a la vida”.

La palabra “porque” genera una obediencia en la otra persona porque se está presentando un argumento que influye en la mente inconsciente de manera directa y destruye las objeciones rápidamente. Gracias a que tienes un marco sólido y presentas tus puntos de vista con éxito vas a pasar a ser el “alfa” de la mesa: el hombre atractivo para las mujeres.

La palabra “O”

Esta es una palabra que, utilizándola de la manera correcta, te va a dar un poder muy grande. La clave de su utilización es llevar a las mujeres a un estado en el que ya hubiesen realizado la acción y proceder a dar opciones posteriores a la acción.

En el siguiente ejemplo vas a comprender a lo que me refiero:

Se va a resaltar en letra **azul** la parte en que se está llevando a una mujer a un estado en el que ya hubiese realizado la acción y en letra **café** las opciones posteriores a la acción mediante el uso de la palabra “o”.

Imagínate que la estás hablando con ella por teléfono y la quieres invitar a salir... “Estaba pensando en ir a tomar cocteles y quiero que me acompañes... **me gustan dos bares que quedan en X sitio, ¿te gusta más la música electrónica o la música house?**

De esta manera se está llevando a la mujer a escoger entre dos opciones, mientras se asume que ella ya aceptó.

Es una buena forma de invitar a una mujer a salir y maximizar la probabilidad de que acepte. Sin embargo, eso también depende de que ella esté disponible. Por ejemplo, si ella ya tiene planes con sus amigas, no importa qué tanto quiera salir contigo, no lo va a hacer aunque quiera.

El error subliminal que hace que las mujeres pierdan el interés y se busquen a otro hombre diferente

Según estudios de psicología, a una persona le cuesta mucho más entender una frase que está estructurada de forma negativa que de forma positiva. Por eso, en vez de decir “no pienses que no hay una manera sencilla de realizar la labor”, es mejor decir “piensa que hay una manera sencilla de realizar la labor”.

Sin embargo, hay frases con estructuras negativas que generan órdenes muy poderosas al inconsciente. Por ejemplo, yo podría decirte en este momento, “no pienses en una rubia espectacular desnuda, con unos pezones hermosos y una cintura perfecta”. Lo primero que vas a hacer es pensar en la rubia espectacular.

Así mismo, hay estructuras negativas que podrían no ser muy convenientes porque generan en las mujeres un enfoque no deseado. Las siguientes frases son errores que cometen la mayoría de los hombres en medio de una pelea en una relación, programando inconscientemente a las mujeres de manera negativa, llevándolas a realizar acciones indeseadas:

- “Me estás siendo infiel... ¿cierto?”
- Tú ya no me quieres.
- Ya no te inspiro deseo, ¿cierto?
- No te tienes que incomodar porque no te llamo.
- No tienes que pensar que no te quiero.
- No seas tan incomprensible.
- No seas tan malgeniada.
- No quiero que sigas pensando en ese otro tipo.

- No quiero que me seas infiel.
- No te vayas de mi lado.
- No pienses mal de mí porque te dije eso.
- No mires ese desorden.
- No vayas a creer que yo soy un mediocre por pensar de ésta manera.

Así como las anteriores, existen miles de frases que llevarían a una mujer a implementar en su inconsciente una orden que van a terminar realizando en algún momento.

Los reproches que hacen algunos novios siempre juegan en contra. Cuando un hombre le dice a su novia, “no quiero que pienses en ese tipo, lo detesto y le tengo muchos celos”, lo único que logra es que ella piense en ese otro tipo.

Una mejor estrategia es estar tranquilo y no mencionar al otro tipo, demostrando seguridad, eso sí le atrae a una mujer.

Una técnica hipnótica para programar la mente de las mujeres con deseo

Así como el enfoque negativo de algunas frases puede no ser conveniente, hay otras frases que, aun teniendo un enfoque negativo pueden traer una orden poderosa conveniente. De hecho, lo que vas a aprender a continuación lo puedes utilizar con una mezcla de sentido del humor y vas a notar el impresionante poder que vas a adquirir.

Los siguientes ejemplos te van a dar una idea de cómo utilizar estas frases picantes:

- No tienes que estar tan desesperada por sexo en este momento, no te voy a permitir que me veas como un objeto sexual.
- No te tienes que enamorar de mí tan rápido.
- No tienes que mirarme con esos ojos de deseo.
- No tienes que estar tan loca por darme un beso, yo no soy tan fácil, y mucho menos sin darme flores.
- No tienes que soñar conmigo todos los días.
- No tienes que estar tan desesperada por ser mi novia. Yo prefiero tomarme mi tiempo.

Este tipo de frases se deben utilizar con una actitud sonriente. Mostrando que se trata de una acusación con sentido del humor.

Sin embargo es bueno que tengas en cuenta que no es bueno sobrepasarse, lo mejor es utilizarlas eventualmente sin mucha frecuencia. Todo en exceso es malo.

La programación mental de la música

Todos los días estamos siendo programados inconscientemente. Sin que te des cuenta, la televisión, la radio, los profesores, tus familiares, las religiones, las vallas publicitarias, los amigos, las revistas, los periódicos y la música te están programando. Y puede ser tanto positivamente como negativamente.

La música ejerce un poder de programación muy intenso en nuestras mentes. Cada persona tiende a comportarse, pensar y sentir de acuerdo a la música que escucha todos los días.

Y eso ocurre porque, mientras la mente consciente está despistada por el ritmo, las palabras de las canciones ingresan a

la mente inconsciente directamente. Generando una obediencia inmediata.

La música latina tiene grandes diferencias con la música de Estados Unidos.

-Me refiero a su contenido- Géneros como: Vallenatos, Salsa, Merengue, Rancheras, Bachata, Boleros, Tango.

Si analizas el contenido de estos géneros vas a encontrar que más del 70% de las canciones tratan de una súplica de amor por una mujer. En este tipo de canciones los cantantes piden perdón, lloran por amor, piden compasión y suben a las mujeres a un pedestal.

Y como puedes sospechar, escuchar toda esta música te está volviendo sumiso todos los días.

¿Alguna vez has sentido la necesidad de llamar a una ex novia para pedirle perdón después de escuchar una de estas canciones?

¿Alguna vez has sentido amargura de amor después de escuchar una de esas canciones?

Lo peor de todo esto es que, escuchar esa música y dejarse influenciar de ella, nos lleva a los hombres a un estado en el que dejamos de funcionar apropiadamente. Nuestro cerebro se bloquea y deja de ser creativo, hasta el punto en que empieza a influir en nuestro éxito personal.

Mira la letra de esta canción de salsa. Estoy seguro de que algún día la has escuchado. Se llama "Perdón", de Gilberto Santa Rosa:

"Pido la paz para esta guerra...

Quisiera devolver mis armas...

Para con esta hostilidad...

Que no conduce a nada...

Te propongo una tregua...

Hago un llamado a tu conciencia...
La mía ya me está matando...
Quien te está hablando se rindió...
Perdió todas sus fuerzas...
Y hoy viene a suplicarte y a pedir perdón...
Hay perdóname, perdóname...
No me hagas llorar...
No sé cómo hablar...
Hay perdóname, perdóname...
Que tengo que hacer...
Si quieres me rindo a tus pies...”

WOW

¡Ésta música es un peligro!

Personalmente no me gustaría pelear con una novia y escuchar esta canción al día siguiente.

Y como esa canción existen cientos de miles de canciones muy similares en nuestra cultura de habla hispana. Esa es la razón del por qué las mujeres de estas culturas valoran tan poco a los hombres. Porque los hombres no se valoran a sí mismos.

De la misma manera, gracias a la increíble desproporción de valor entre el hombre y la mujer de las culturas de habla hispana, la mujer dificulta mucho más el proceso de seducción.

En el siguiente cuadro vas a ver algunas de las diferencias entre las mujeres de US y Latino América, donde se evidencia la desproporción de poder:

Mujeres de US y Europa	Mujeres Latinas
Es muy común que un hombre esté en un bar y sea aproximado por una mujer que lo quiere conocer	¡Eso NO es común en Latino América!
En Estados Unidos y Europa es muy común tener sexo con una mujer la misma noche de conocerse.	¡Se puede lograr pero es más difícil!
Las mujeres ofrecen pagar la mitad de lo que cuesta la cuenta en un bar.	¡En Latino América, cuando llega la cuenta, las mujeres miran para otro lado, juegan con su celular, simulan que les entró una llamada o sienten ganas de ir al baño repentinamente!
En Estados Unidos y Europa es común decirle a una mujer, "encontrémonos en cierto lugar y nos tomamos unos cocteles".	En Latino América es necesario recoger a la mujer en su casa, aun cuando vive lejos. Y si no se recoge en la casa es muy probable que haga un desplante.

Existe una desproporción abismal de valor entre los dos géneros.

¡Y todo eso es gracias a la música que nosotros, los hombres, hemos creado, agachando nuestras cabezas y entregando todo nuestro poder!

Las preguntas son: ¿Hasta cuándo vas a seguir escuchando música depresiva y sumisa?

¿Hasta cuándo vamos a someternos a hacer todo lo que una mujer quiere?

¿Hasta cuándo vas a ser programado para perder todo el valor que tienes?

En nuestra cultura no es bien visto que el hombre le pida a la mujer la mitad para pagar la cuenta. No lo recomiendo. Te haría ver muy mal.

La invitación es a que pensemos en lo sumisos que nos hemos vuelto los hombres de la cultura, entregando todo el poder a la mujer.

Pero ese poder no se retoma pidiendo a la mujer que pague la cuenta. Se retoma con el comportamiento.

Por eso te invito a que te desprogrames, siendo consciente de la música que escuchas y no permitiendo que sigas siendo manipulado.

A continuación vas a ver cómo también estás siendo programado por otras frases que mucha gente dice todos los días...

Las mentiras que los demás nos han dicho toda la vida

Así como hemos sido programados constantemente por la música, los demás medios también ejercen un gran poder en nuestro comportamiento. Inclusive, existen ciertas “mentiras” que nos programan todos los días.

Son “mentiras” que se encuentran a nuestro alrededor y nos llegan a través de nuestros amigos, padres, hermanos, familiares, colegas, conocidos y desconocidos. Y ellos no son culpables de estas “mentiras” porque ellos también son víctimas de ellas.

Estas “mentiras” son simplemente ciertas creencias que se han filtrado en el ambiente, programando la mente de todos y bloqueándolos en sus caminos hacia el éxito en determinadas áreas.

Para desprogramarse de estas mentiras es suficiente con identificarlas, no repetirlas y desmentirlas de una vez por todas.

A continuación encuentras una lista de estas creencias que tanto agobian las mentes de hoy:

- “Buena suerte en el juego, mala suerte en el amor”. Esta frase fue inventada por gente desahuciada de los juegos de azar. La creación surge gracias a que cuando un hombre se dedica a un juego de azar de manera intensa, invirtiendo todo su tiempo en ello, deja de invertir tiempo con su mujer. Por lo tanto comienza a tener problemas en su hogar. La frase comenzó a tener cada vez más popularidad, aunque fue mal interpretada porque la gente

comenzó a relacionarla con todo. Por ejemplo, mucha gente piensa que si ganan en un juego de cartas, les va a ir mal en el amor.

La buena suerte es creada por nosotros mismos, es posible tener buena suerte en el juego y buena suerte en el amor.

- “Las mujeres que son muy atractivas son poco inteligentes”. Esta frase es muy promovida por las mujeres feas y envidiosas. Es una mentira. Yo personalmente he conocido mujeres muy atractivas y muy inteligentes. Obviamente hay algunas que no lo son, pero de la misma manera hay mujeres feas que son o no son inteligentes.
- “Es mejor tener amigos que dinero”. Es una frase muy común en nuestra época. Es una frase muy peligrosa porque los que la repiten terminan por sentir que se debe escoger entre una de las dos cosas: amigos o dinero. Creando un bloqueo inconsciente que no les permite desarrollar la creatividad para tener dinero. ¿Acaso es necesario escoger entre una de las dos cosas? Es tan necesario tener amigos como lo es tener dinero. Tú puedes tener ambas.
- “La gente que tiene dinero no tiene sentimientos”. Esta frase es más peligrosa de lo que te imaginas. Cuando alguien la repite está creando una imagen negativa de la gente que ha logrado conseguir dinero. Auto bloqueándose y no permitiendo que la mente busque caminos para producir dinero. ¿A quién le interesa convertirse en una mala persona? Por eso debes tener cuidado con esta frase, es un peligro y hace que las personas permanezcan pobres toda la vida.

Así como las anteriores existen cientos de creencias que no permiten que la mente se desarrolle plenamente. Nuestra labor es identificarlas y eliminarlas de nuestra mente.

Te deseo mucha suerte con la aplicación de estas técnicas.
Tener este conocimiento es una ventaja que te va a ayudar
mucho en la vida.

Todo hombre muere, no todo hombre realmente vive.

Se despide tu amigo,

Esteban Lara