

La Magia de la Persuasión

Descubre los trucos y secretos detrás del lenguaje persuasivo, el carisma y las relaciones exitosas

Editorial Aguilar (Penguin Random House)

Publicado en 2019

Bestseller

Ganador del Premio Reed Latino 2019

Formato: tapa blanda, de bolsillo, ebook y audiolibro

SINOPSIS

¿Deseas conquistar la voluntad de otros y convertirlos en tus aliados?

¿Te atreves a conocer aquello que activa el interés y la confianza de la gente?

¿Estás listo para retomar el control sobre el impacto que tienes en los demás?

Estás a punto de descubrir sorprendentes revelaciones de lenguaje no verbal, comunicación asertiva e inteligencia emocional que te ayudarán a comunicar lo importante de manera impactante para influir en las decisiones de los demás, propiciar un ganar-ganar y lograr tus objetivos mientras construyes relaciones sólidas y leales.

Todo esto a través de un método probado de 5 pasos acompañado de contenido multimedia, con retos, ejercicios y herramientas en forma de video, audio e infografías que complementarán tu lectura y podrás descargar a lo largo del libro, en cualquiera de los formatos.

RESUMEN

Este libro reúne todo lo necesario para que, a través de la práctica del método aquí expuesto, cualquier persona pueda convertir sus herramientas ordinarias de comunicación en habilidades extraordinarias y así, descubrir su potencial creativo a través de la magia de la persuasión.

A lo largo de 5 capítulos, el lector encontrará la manera de aprender a comunicar lo importante de manera impactante, a través de una metodología de 5 pasos mágicos, cuyos trucos serán revelados a detalle; abordando tres ejes principales que

deben ser integrados de manera congruente y consistente: lenguaje no verbal, comunicación asertiva e inteligencia emocional.

Temario:

Advertencia: por Yordi Rosado

Capítulo 1: La Maga de la Persuasión pa´ servirle a usted

Un capítulo de presentación en donde el lector acompañará a la escritora a lo largo de numerosas experiencias (unas chuscas, otras inesperadas, pero todas constructivas y nutritivas) que le permitirán comprender por qué es conocida como La Maga de la Persuasión y cómo es que surge el método que hoy tiene en sus manos para descubrir los trucos detrás del lenguaje persuasivo, el carisma y las relaciones exitosas.

Capítulo 2: Persuadir no es Manipular

Se habla a profundidad sobre las diferencias entre la persuasión, misma que se compara con la magia blanca, y la manipulación, más parecida a la magia negra y sus efectos. Se establece que la diferencia principal entre una y otra no está en las herramientas sino en la intención.

Manipular: conseguir lo que quiero, pasando por encima de los intereses de los demás, valiéndome de engaños o chantajes.

Persuadir: conseguir lo que quiero, encontrando hábilmente la coyuntura entre lo que yo necesito y el otro necesita, para lograr un ganar-ganar.

Capítulo 3: Las Habilidades del Mago

Este capítulo explora las dos habilidades fundamentales que cualquier persona debe desarrollar para convertirse en mago, así mismo, quien desea a través de este libro, convertirse en mago de la persuasión. Se trata de la prestidigitación, habilidad del mago para dirigir la atención de su interlocutor o público hacia donde sí le conviene en lugar de hacia donde no le conviene (como lo hacemos usual y erróneamente); a través de su comunicación verbal y no verbal.

La segunda es el mentalismo, es la habilidad del mago de la persuasión para observar más allá de lo evidente, escuchar los silencios y leer entre líneas; para poder detectar las verdaderas intenciones, pensamientos y emociones detrás de las palabras de quien intenta comunicarse con él.

Capítulo 4: El método y sus trucos

➤ PASO 1: CAUTIVA (Colaboración Álvaro Gordo, especialista en Imagen Pública, Eddie Robson, coach vocal y Dr. Arturo Ávila, otorrinolaringólogo especialista en la

voz)

Se aborda la importancia de la primera impresión para la toma de decisiones y los factores que influyen en que ésta sea positiva o negativa, entre ellos: la congruencia entre las señales o impulsos que recibe la gente a través de sus sentidos (imagen física; imagen, técnica y salud vocal; lenguaje corporal), la reputación de la marca o individuo, y la manera como se sienten en nuestra presencia, es decir, los sentimientos y emociones que generamos en ellos y que asociarán a nosotros.

➤ PASO 2: COMPRENDE (Colaboración Rafael Limón y sus personalidades ACME)

Partimos del fundamento de que la gente no quiere saber qué tan bueno eres, sino qué tan buenos pueden llegar a ser ellos y cómo tú o tu producto/servicio le pueden ayudar. Por esta razón aprender a comprender las creencias, necesidades, motivaciones y tipo de personalidad de la otra persona, se vuelve fundamental cuando deseamos persuadirlo. Se explora la importancia de saber escuchar, observar y hacer preguntas inteligentes para poder comprender desde una postura empática y respetuosa.

➤ PASO 3: CONECTA (Colaboración Dra. Rosa Argentina Rivas Lacayo, especialista en Inteligencia Emocional y Leonel Castellanos, fundador de eL Efecto Leopi)

Se establece la premisa de que la gente elige con las emociones y después trata de justificar con la razón, aquello que ya eligió con el cerebro emocional o intuitivo. ¿Cómo funciona nuestro cerebro emocional? ¿Cuál es su importancia y qué papel juegan las emociones en cualquier proceso de comunicación efectiva? Se abordan herramientas para generar un estado interno propicio y construir la seguridad y autoconfianza necesaria para poder proyectarla sin tener que actuarla. Se exploran recomendaciones para provocar un estado interno propicio en el interlocutor, de manera tal que se sienta cómodo en nuestra presencia, tenga mayor disposición para escuchar desde una postura abierta, nos perciba como similares y por ende pueda confiar en nosotros

➤ PASO 4: COMUNICA (Colaboración Ana María Arizti, psicoterapeuta familiar y Carlos Luna, artista)

El lector descubrirá la importancia de la comunicación asertiva, que es justo medio entre la pasividad y la agresividad; para poder pedir lo que necesita o expresar lo que piensa construyendo argumentos relevantes, interesantes y memorables; de una manera clara, concisa y precisa; tomando en cuenta los sentimientos de la otra persona; hablando en su idioma para lograr ser comprendido desde el contexto del que escucha; y siendo capaz de elegir de manera inteligente, estratégica y deliberada quién debe de transmitir el mensaje para hacerlo creíble, decidir cuándo es el momento indicado y el lugar ideal.

➤ PASO 5: CONVENCE

Herramientas y truco de Programación Neurolingüística, Neuromarketing, negociaciones y ventas, para lograr, como último paso del método, conquistar la voluntad de la gente para obtener un Sí como respuesta. Partiendo de la base de que la gente no quiere lo mejor, quiere lo que lo hace sentirse más cómodo y sobre todo, la gente no quiere sentirse persuadida, quiere pensar que tu idea... ¡fue suya!

Comentario final: Omar Fuentes, fundador de Inteligencia Verbal

TESTIMONIOS CONTRAPORTADA:

"En mi trabajo se necesita el conocimiento de mecanismos para seducir al comunicarte, y obviamente creí que me sabía todo. Con la magia de Pamela Jean, volví a reconsiderar lo que había aprendido, afinando y ampliando mi horizonte."-

Adal Ramones, productor, actor y conductor

"Pamela te ayuda a entender de manera estratégica los principios fundamentales de la comunicación, con técnicas y herramientas que se adaptan a distintas especialidades y facilitan el uso correcto de la palabra en la vida cotidiana, académica y laboral. Este libro te demuestra que la comunicación es parte de la magia del ser humano."-

Federico López Otegui, vicepresidente de La Costeña y presidente del Consejo de la Comunicación

"Nunca he conocido a alguien que domine y ponga en práctica el tema de la persuasión como lo hace Pamela. Es peligrosísima, sabe cómo hacer que decidas lo que ella necesita, y por si fuera poco que creas que lo decidiste tú."-

Yordi Rosado, autor, conductor, productor y locutor



Pamela Jean Zetina

LA
MAGIA
DE LA
PERSUASIÓN

Descubre los trucos y secretos
detrás del lenguaje persuasivo,
el carisma y las relaciones exitosas

AGUILAR