

EL PODER DE TUS PALABRAS

SUTILEZAS DEL LENGUAJE

LENGUAJE

- DESCRIPTIVO pero también...
- GENERATIVO: la realidad es el resultado de la comunicación

PALABRAS:

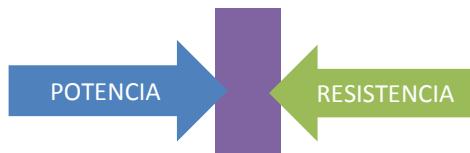
- Generan y transforman la realidad en la mente de tus interlocutores

Mil maneras de tocar

Cada vez que dices a alguien algo agradable, en ese mismo instante, te sientes bien...

La generosidad que demuestras, te será devuelta con intereses

Que las personas con las que te vayas encontrando, te acaben recordando siempre con cariño, por lo bien que les hiciste sentir cuando les tocaste con tus palabras



INFLUIR VS MANIPULAR

- El poder de influir o manipular con nuestras palabras; la diferencia está en la INTENCIÓN

Todos podemos empujar para mejorar las cosas. Nuestras PALABRAS son la mejor ARMA

COMO AUMENTAR LA INFLUENCIA:

- AUMENTAR LA POTENCIA
- DISMINUIR LA RESISTENCIA

AUMENTAR LA POTENCIA

<h3>El mecanismo de la emoción</h3> <p><i>Emoción: sensación en el cuerpo que lleva a la acción.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Convencer: pesa más la razón o la EMOCION • "Lo que cerrará la venta es la manera en que te brillen los ojos cuando hables de tu producto" • Ej: Juego del ULTIMATUM 		<h3>Experiencias concretas</h3> <p><i>Generar Experiencias en la Mente -> Generar EMOCIONES</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ejemplo: Hamburguesa • La sensación se experimenta en el cuerpo: por eso decimos que tocamos con palabras 		<h3>Real o no, da igual</h3> <p><i>Evoca siempre experiencias sensoriales concretas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ej: "Con naranjas y pasas" -> "Con deliciosos trocitos de naranjas y pasas que se deshacen en tu boca" • También se pueden usar imágenes 		<h3>SIMPLE Y CLARO ES MAS VERDAD</h3> <p><i>Si lo que veo es SIMPLE, entonces es mas VERDAD</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Es + importante la facilidad para entenderlo que el número de argumentos • La mente me dice "algo no cuadra" por eso no lo entiendo..." 		<p><i>Si algo lo veo CLARO en mi mente, entonces me lo CREO</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • -> Podemos cambiar nuestras creencias -> cambiando la CLARIDAD de las imágenes con las que representamos esas creencias • "Lo que no quieres es tener nervios, ahora dime lo que SI QUIERES" 			
<h3>Pintar con palabras: Comunicador= Pintor – Mente=Lienzo</h3> <p><i>Si es mi mente quien lo ha dibujado, entonces es mas VERDAD</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Palabras = Pinceles 		<p><i>Si el mensaje es complejo usar la estrategia 3D, si es sencillo, que lo deduzcan</i></p>		<h3>Un CUADRO con HUECOS por rellenar</h3> <p><i>Si es mi mente quien elige los detalles -> mayor IMPACTO EMOCIONAL</i></p>		<p><i>Genera experiencias sensoriales CONCRETAS pero deja INCOMPLETO lo que dependa del gusto del consumidor</i></p>		<h3>No pienses en...</h3> <p><i>Evoca siempre lo que quieres y NUNCA lo que NO QUIERES</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • No te rindas -> Adelante • No te preocupes -> Estate tranquilo • No pasa nada->Vacío, hueco ¿Qué es lo que no pasa? • No juegues con el vaso, que lo vas a romper->... pon el vaso en... 		<h3>Falsos amigos</h3> <p><i>OJO con los falsos amigos: DESMOTIVAN</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Tienes que -> Podemos • Hay que -> Vamos a • Inténtalo -> Queremos 	
<h3>El ORDEN de los factores si altera el producto</h3> <p><i>Empieza siempre generando la emoción que quieres que prevalezca</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Visualiza lo positivo -> Sensación POSITIVA -> Visualiza lo NEGATIVO con las gafas ya de lo positivo 		<h3>Quien pinta primero...</h3> <p><i>El que pinta primero pinta dos veces</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ej.: ¿Cual es el ratón que camina sobre dos patas? ¿Y el pato? 		<p><i>Que se hable de lo tuyo, aunque sea mal</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ej: Presentar la propuesta siempre el primero, aunque luego sea criticada por el segundo 		<h3>Más que pintores, cineastas...</h3> <p><i>Incorpora sutiles SUBMODALIDADES a tu discurso para guiar y enriquecer la experiencia emocional</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • VISUALES: tamaño, distancia... • AUDITIVAS: intensidad, cadencia... • "si nos acercamos para verlo bien de cerca..." • "Vamos a poner luz sobre todo esto..." • Lo que vemos claramente y con nitidez es que..." • "esto os sonará cada vez más cercano..." • "Cada vez se oye con más fuerza..." 		<h3>Asociación / Disociación</h3> <p><i>A mayor grado de asociación mayor intensidad emocional</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • 9 de asociación = 9 de identificación con la experiencia • 1ª Persona: > 9 de asociación • Ej: Discurso de M.L. King • Tiempo verbal: cuanto + presente > 9 		<h3>Caras que miran...</h3> <p>Genera experiencias sensoriales concretas que incluyan caras mirando al oyente</p>	

DISMINUIR LA RESISTENCIA

Sistema inmunológico mental

Recibe bien o mal el mensaje en función del

- CONTEXTO
- INERCIA MENAL
- Defensa de las PROPIAS IDEAS
- Defensa de la AUTOESTIMA

La LETRA y la MÚSICA

<p>Letra -> POTENCIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Mensajes ESCRITOS? -> Mejor PRESENCIAL: máxima CALIDAD en comunicación 	<p>Música -> RESISTENCIA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tono • Volumen • Gestos • Mirada
--	---

El poder del CONTEXTO

Espera siempre el CONTEXTO (momento y lugar) adecuado para dar tu mensaje. Emplea tb tus palabras correctamente para construir el contexto adecuado.

NUNCA emplees "SI PERO..." emplea "SI Y..."

```

    Contexto --> Mensaje --> Experiencia Interior --> Emoción
  
```

Comer y rascar...

Generar cambio grande en el estado emocional a través de pequeños cambios sucesivos

- PRIMERO: SINTONIZAR -> rapport

Detener la inercia, el pensamiento

Usar elegantemente algunas preguntas, alterando el orden de tus palabras realizando cambios inesperados en tu comunicación no verbal...

Defender las propias ideas

Cuanto + ataques una idea + la reforzarás

Cambiar el FOCO... Aikido (energía)

No es posible atacar una idea resistente, pero es posible cambiar el foco de atención

- Ej: Monjas, Will Smith, Si y...
- Poner atención en los resultados, no en el esfuerzo en conseguirlos

Defender la AUTOESTIMA

La mente tiende a descartar toda información que vaya en contra de la percepción que tenemos de nosotros mismos.

Las personas necesitamos sentirnos escuchadas, entendidas, validadas. "People need to be LOV"

- No interrumpir
- Reformular + Preguntar
- VALIDAR

Si PERO y la AUTOESTIMA...

Se ve como un ataque

Es peor que un NO: emplea el "SI Y..."

Frases de acuerdo menor: FRAMs

Emplea FRAMs

- Para que la otra persona perciba que la hemos escuchado y que valoramos sus aportaciones
- Ej: "estoy de acuerdo con A y B y creo que es útil lo que dices. En cuanto a C te diría..."

Escuchar, reformular, preguntar y VALIDAR

...

- VALIDAR con FRAMs
- Ejercicio: no hablar si la otra persona no lleva 2s callada"

La LEY del ESPEJO

En comunicación acabas recibiendo la misma música que envías

- No es inmediato

Conversación Silenciosa

Toda emoción genera una reacción fisiológica -> comunicación no verbal

- Ej: tamaño de las pupilas

```

    ... --> Emoción --> Reacción fisiológica
  
```

Falacias: Gramática Imposible

El significado de la comunicación no verbal es altamente contextual y requiere interpretarse como un todo

Somos transparentes

No es posible controlar conscientemente nuestra comunicación no verbal

- No se puede ocultar lo que se siente: se transmite por el AIRE
- La reacción fisiológica se convierte en MENSAJE

```

    ... --> Reacción fisiológica --> Mensaje
  
```

Las propias emociones

Solo puedes comunicar con impacto si las emociones que envías a tu audiencia surgen de ti de manera genuina

- Truco: buscar anclajes emocionales

Caerse de la SETA

Cuanto + te alejes del centro, + difícil será mantener el control

Es + fácil mantenerse en el centro que tratar de gestionar una emoción cuando ya se ha desatado

Darle la vuelta al bol

Si una emoción te embarga por su intensidad y no la puedes controlar, simplemente espera

- Ej: BUDA y el charco de agua / Una retirada a tiempo

Hacer MUSCULO

Técnicas para liderar/gestionar nuestras propias emociones a voluntad -> se puede entrenar

Tocando tus propios resortes

No es posible controlar directamente tus propias emociones, pero puedes hacerlo indirectamente, a través de tus pensamientos

Tu resorte MENTAL

Visualiza en tu mente imágenes que generen en ti el estado emocional + útil para cada situación

```

    Experiencia Interior --> Emoción
  
```

Ganan los más fuertes

El que lidera un conversación es el que lidera la emoción de esa conversación tocando la música adecuada hasta que esa música se impone

- Ej. Hermano Mayor

En la cima de la influencia: el poder del silencio

Grandes líderes influyen solo con su presencia

- Tienen una VISIÓN muy clara: PARA QUE ESTOY AQUÍ
- Bienestar de tus allegados sin mas recompensa que tu propio desarrollo personal

El esquema completo

```

    Contexto --> Mensaje --> Experiencia Interior --> Emoción --> Reacción fisiológica
    Reacción fisiológica --> Emoción --> Experiencia Interior --> Mensaje --> Contexto
  
```

La personita + importante

Tu eres la personas + importante con la que hablas

Las palabras que pones en tu mente serán causa de tu futuro: provocas lo que piensas

Te lo dices->te lo crees->te condiciona emocionalmente->los demás lo captan->provocas que ocurra

La paradoja de la influencia

Si quieres influir en alguien, déjate influir primero

- El trabajo consiste en cambiarse uno mismo: es la propia ley del espejo