Cómo conocer a las personas por su lenguaje corporal

Mas allá de las palabras, el cuerpo no miente

Leonardo Ferrari

Tusbuenoslibros.com

¡Mejor precio online!

Cómo conocer a las personas por su lenguaje Corporal

Mas allá de las palabras, el cuerpo no miente

- Leonardo Ferrari -

Índice

Introducción..... 3
¿Has pensado que tu postura te hace transparente? 4
Ahora puedes entender los gestos..... 14
Descubre cómo funcionan los indicadores..... 52
Digamos la verdad. Somos animales territoriales 54
Cómo usar el lenguaje corporal en la negociación y en entrevistas de trabajo. 64
Los secretos para imponer nuestra personalidad 69
¿Sabes que puedes detectar mentiras? 77
Cómo influir en las personas con la Programación Neuro-Lingüística 84
Si te gusta seducir, esto te interesa 101

Introducción

¡Cuidado! Tus movimientos te delatan. Toda tu persona te delata, aunque permanezcas inmóvil.

El lenguaje corporal, que no es más que todo lo que tú trasmites por medio de movimientos o gestos, delata completamente tus sentimientos o percepción acerca de la persona con la que está interactuando.

La forma de dar un apretón de manos o el modo de hacer contacto con la mirada es lo que puede decantar un acuerdo, enamorar a otra persona o echar a perder esa irrepetible primera impresión. ¿Sabías que es muy fácil hacerlo de forma inapropiada?

¿Has pensado que muchos juicios sobre las personas se hacen en los cinco primeros minutos? Y todo esto sin que a veces haya mediado casi palabra. Obtenemos estas impresiones del lenguaje corporal y se nos quedan grabadas con más fuerza que todo lo que nos comuniquen mediante la palabra. Se estima que entre el 70 y el 90 % de nuestra comunicación es no verbal. Tal vez por eso a veces hay tantos malentendidos por conversaciones telefónicas y hay muchas personas a las que les incomoda el uso del teléfono. Aunque a otras les encanta, pueden mentir mejor…

Aun estando ausente, tu forma de organizar tu espacio, ya sea en tu vivienda o en tu trabajo dice mucho de ti. Así de poderosa es esta comunicación. Cuando conversas con una o varias personas, reflejas y envías miles de señales y mensajes a través de tu comportamiento. Así que presta atención y sácale provecho a todo lo que vas a leer, porque tanto en tu vida laboral como en la personal, te serán de gran provecho.

Este libro es eminentemente práctico, con ejemplos y con ejercicios que harán que sin darte cuenta consigas dominar tu lenguaje corporal y entender el de los demás. ¿No sería fantástico leer los pensamientos de los demás e influir en ellos? Posiblemente tu vida cambiará de la misma forma que cambió la televisión al pasar de blanco y negro a verse en color.

Ahora puedes disfrutar con esta experiencia.

¿Has pensado que tu postura te hace transparente?

Permanece de pie o siéntate, pero no dudes. Proverbio Zen.

Ponte de pie con naturalidad frente al espejo. ¿Qué ves?

La postura mas simple de todas, el estar de pié, ya dice mucho de uno mismo. Es más, puede indicar problemas de salud y tal vez hasta se puedan corregir. Casi todos tendemos a estar ligeramente encorvados, sin estar naturalmente rectos. Otros exageran y están tan estirados como un Lord inglés del siglo XIX.

Tu cuerpo dice más de lo que te imaginas, sobre todo cuando se trata de la confianza en ti mismo...

El lenguaje corporal comprende los cientos de mensajes que emitimos desde nuestras acciones, posturas y actitud física en general.

Mucha gente tiene un lenguaje corporal que no ayuda a que el resto de las personas se le acerque, le hable o le dé muestras de simpatía. Y esto es un círculo vicioso, ya que así se convencen de que nadie los quiere, de que nadie siente interés por ellos, de que no valen nada y normalmente deciden que deberán vivir con ello, siendo lo más felices posible con la poca compañía que pueden conseguir. Y esto también se nota en su lenguaje corporal, con lo cual el círculo vicioso se profundiza.

Por lo tanto, hay que lograr cambiar la actitud corporal, aparecer como amigable y agradables, como alguien con quien los demás se sientan a gusto y deseen empezar una conversación. Y esto se puede lograr.

Aun más, esto también es un círculo -en este caso, virtuoso- en el que la nueva actitud genera nuevas muestras de adecuada socialización, las cuales redundan en una mayor confianza, con la consiguiente mejora en el lenguaje corporal, lo que a su vez acarrea

mayor confianza. Como se dijo antes, una cadena, solo que, en este caso, una que nos favorece.

Existen algunas actitudes en el lenguaje corporal que debemos tratar de **evitar** a como de lugar:

- Falta de contacto visual.
- Gestos nerviosos, como juguetear constantemente con algo que tengamos en las manos o tamborilear sin parar sobre la mesa.
- Mirar al suelo constantemente. Hay que levantar la frente y mirar hacia delante con confianza.
- Hacerse un ovillo en la silla.
- La expresión facial, poco amigable, seria, siempre enfocada en nuestros problemas. Ceño fruncido.

¿Y qué es lo que **sí hay que hacer**?

- Contacto visual todo el tiempo, con todas las personas, tanto como sea posible. Hay que matizar que sin abusar, una mirada “clavada” es síntoma de desequilibrio mental y pone en guardia a quien la recibe.
- Tranquilidad y suavidad en los gestos
- La cabeza siempre erguida, mirando hacia delante, con la espalda derecha y los hombros rectos, mirando el panorama delante nuestro, siempre hacia delante. Los maestros de meditación Zen dicen que debemos llevar la cabeza como si nos estuvieran tirando desde un pelo de la coronilla. Si la cabeza esta en posición correcta, es muy probable que el resto del cuerpo la siga. Haga la prueba en el espejo.
- Una expresión entre neutral y feliz en el rostro, amigable si se quiere, tranquila siempre.

La gente evita iniciar conversaciones con aquellos que tienen expresiones cansadas, molestas, poco felices, desdeñosas, faltas de interés, increíblemente aburridos. No porque les disguste una persona que está pasando por un momento de estas características, sino porque los hace sentir incómodos la idea de que tendrán que escuchar sus problemas y probablemente no sabrán que decir, o terminarán en una situación incomoda. O, aun

Ahora puedes entender los gestos

Sonríe y el mundo sonreirá contigo. Anónimo

Vamos a entrar directamente en un **ejercicio**.

- ***PRACTICAR*:** Durante la próxima semana, mira a los ojos y sonríe a todas las personas que te encuentres, sean o no conocidas. No hace falta que les digas nada, sólo sonríe, pero de forma natural y sincera. Sin exagerar, con naturalidad. Ya se que parece algo extraño y que al principio cuesta. Estoy seguro que te asombrarás de los resultados. Muchas personas te saludarán, aunque no te conozcan, o sólo te conozcan de vista. Es el poder de la sonrisa.

- ***OBSERVAR*:** Vuelve al espejo y sonríete a ti mismo. ¿Cómo te sientes? Sonreímos porque estamos bien con nosotros, pero también funciona a la inversa: el gesto puede generar la emoción. Sonreír cuando no tienes ganas de sonreír te hará sentir mejor. Haz la prueba.

La sonrisa se utiliza generalmente para expresar felicidad, alegría, simpatía o para disimular hipócritamente una situación incomoda.

Hay muchos tipos de sonrisas, cada una tiene un significado especial que depende de lo que la persona sienta en su interior.

¿Sabes la verdad detrás de una sonrisa?

1. Una sonrisa ligera, de esas que apenas se notan, expresa inseguridad, duda y falta de confianza.
2. Una sonrisa sencilla pero intensa, es decir, cuando no hay una carcajada pero las comisuras de los labios se levantan mucho y se pueden observar los dientes de arriba, da a entender confianza, por lo usual, significa que la

Cuando alguien coloca la palma hacia abajo adquiere inmediatamente autoridad. La persona receptora siente que se le está dando una orden.

La palma cerrada en un puño, con el dedo señalando la dirección, es el plano simbólico con el que uno golpea al que lo escucha para hacer que le obedezca.

El apretón de manos

Estrecharse las manos es un vestigio que queda del hombre de las cavernas. Cuando dos cavernícolas se encontraban, levantaban los brazos con las palmas a la vista para demostrar que no escondían ninguna arma.

En el transcurso de los siglos, ese gesto de exhibición de las palmas fue transformándose en otros como el de la palma levantada para el saludo, la palma sobre el corazón y muchos otros.

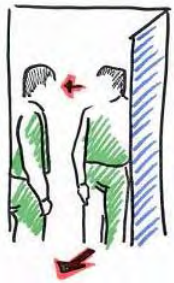
La forma moderna de ese ancestral gesto de saludo es estrecharse las palmas y sacudirías. En Occidente se practica ese saludo al encontrarse y al despedirse y suelen hacerse varias sacudidas.

Apretones de manos sumisos y dominantes

Teniendo en cuenta lo que ya se ha dicho sobre la fuerza de una petición hecha con las palmas hacia arriba o hacia abajo, estudiemos la importancia de esas posiciones en el apretón de manos.

Descubre cómo funcionan los indicadores

A veces la persona con la que uno esta conversando adopta la postura de tener la cabeza mirando hacia nosotros pero el cuerpo y los pies apuntando hacia la salida o hacia otra persona. Eso está mostrando la dirección que la persona quisiera tomar. Si se observa esto uno debe terminar la conversación como si uno hubiera tomado la decisión de finalizarla o bien buscar hacer algo que interese al otro.



Los ángulos y los triángulos

Estas dos personas indican con su postura poseer el mismo status social y no estar conversando sobre nada personal. Están invitando (con el triángulo que forman) a alguien de posición social similar a que participe de la charla.

Posición cerrada

Cuando el diálogo requiere cierta intimidad, el ángulo formado por los torsos de ambas personas es menor de 90 grados.

Digamos la verdad. Somos animales territoriales

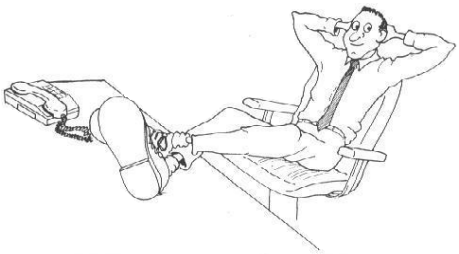
En este planeta todos los seres vivos son territoriales. Los seres humanos no escapamos a esta cualidad. Al igual que un depredador marca su territorio de caza y se siente amenazado si traspasamos cierta distancia, a los seres humanos nos sucede lo mismo. Es muy conveniente conocer las distancias en la que los homínidos nos desenvolvemos. Naturalmente, estas distancias varían según culturas y personas y lo que para unos es una distancia cómoda para otros es una clara amenaza.

Distancias zonales

El radio de la burbuja alrededor de una persona puede dividirse en cuatro distancias zonales bien claras:

1. *Zona íntima (de 15 a 45 cm)* Es la más importante y es la que una persona cuida como su propiedad. Solo se permite la entrada a los que están muy cerca de la persona en forma emocional, como el amante, padres, hijos, amigos íntimos y parientes.
2. *Zona personal (entre 46 cm y 1,22 metros):* es la distancia que separa a las personas en una reunión social, o de oficina, y en las fiestas.
3. *Zona social* (entre 1,22 y 3,6 metros): esa es la distancia que nos separa de los extraños, del plomero, del que hace reparaciones en la casa, de los proveedores, de la gente que no conocemos bien.
4. *Zona pública (a más de 3,6 metros):* es la distancia cómoda para dirigirnos a un grupo de personas. Si bien toleramos intrusos en la zona personal y social, la intromisión de un extraño en la zona íntima ocasiona cambios fisiológicos en nuestros cuerpos. Por eso rodear con el brazo los hombros de alguien que uno acaba de conocer, aunque sea de manera muy amistosa puede hacer que la persona tome una actitud negativa hacia usted.

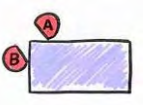
El sentido del yo del individuo no está limitado por su piel; se desplaza dentro de una especie de burbuja privada, que representa

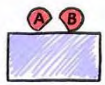


Dominación. Las posiciones en los extremos también parecen conllevar un factor de estatus o de dominio. En general la gente tenderá a sentarse más lejos de las personas de estatus alto y de estatus bajo que de sus pares.

Tarea. Sommer estudió como se sentarían los estudiantes en distintas situaciones de trabajo. Se pidió a las personas que se imaginaran sentadas a una mesa con un amigo del mismo sexo en cada una de las siguientes situaciones:

- Conversación: sentarse y charlar unos minutos antes de la clase.





- Cooperación: sentarse y estudiar juntos para un mismo examen.

- Co-acción: sentarse y estudiar para diferentes exámenes.

- Competición: competir a fin de ver quién será el primero en resolver una serie de problemas.

Las conversaciones implicaron la disposición de asientos en el rincón en mesas rectangulares, y la contigüidad en las mesas redondas. La cooperación parece evitar una preponderancia de las elecciones lado a lado. Para la co-acción se escogieron las posiciones de asientos más separadas. Para la competencia, la mayoría eligió la disposición de asientos frente a frente.

Mesa redonda (informal)

Posición independiente

Mesa cuadrada (formal)

Disposición en una mesa rectangular

Cómo usar el lenguaje corporal en la negociación y en entrevistas de trabajo.

En una negociación es fundamental cuidar todos los detalles y, como no podía ser de otra forma, también el lenguaje no verbal. Cuando hablamos de lenguaje corporal no nos referimos sólo a los gestos, la mímica y la postura, sino a cuanto una persona emana con su presencia. Nuestro aspecto dice si somos respetuosos, considerados, egocéntricos o discretos.

Consejos de lenguaje corporal para una negociación

1. Vaya impecable de los pies a la cabeza. Así muestra respeto y consideración hacia su interlocutor y manifiesta cómo se comporta usted consigo mismo. Si no esta seguro de su imagen e indumentaria, pida consejo.
2. Manténgase recto y erguido, no rígido, de esta forma, emana confianza y seguridad en sí mismo.
3. Fíjese que su apretón de manos sea firme pero no fuerte. La firmeza transmite confianza y autonomía, mientras que un apretón débil revela falta de seguridad.
4. Espere a que le inviten a sentarse, es señal de buenas maneras. Sentarse sin haber sido invitado denota arrogancia o mala educación.
5. Adopte una postura segura en el asiento. No se siente en el borde de la silla pues dará una imagen de persona insegura y temerosa.
6. Permanezca tranquilo y transmita sosiego, autodisciplina y autodominio.
7. Sostenga un moderado contacto visual y no fije la vista en su interlocutor. Si habla ante un grupo mire regularmente a cada participante.
8. Sonría cuando quiera y pueda, si lo cree oportuno. Si piensa que no tiene motivo, trabaje su actitud mental y no su lenguaje corporal.
9. Guarde distancia, aproximadamente el largo de su brazo. Absténgase de confianzas como las palmaditas en el hombro, pueden ser mal recibidas aunque se hagan con la mejor intención.
10. Procure no darle la espalda a nadie.

Los secretos para imponer nuestra personalidad

La cara es el punto focal de nuestro cuerpo es la parte en que nos fijarnos primeramente cuando nos encontramos con una persona por primera vez, y los rasgos que grabamos en nuestra memoria para reconocer a esa persona si nos encontramos con ella, esta comprobado que tener un rostro amplio y despejado equivale varios puntos a nuestro favor en el impacto que provocamos a los demás al proyectar nuestra personalidad, pero como todos no tenemos esta ventaja hay ciertos gestos que nos serán de ayuda para intimidar a los demás.

Evite parpadear constantemente: es más, ensaye a parpadear lo menos posible ya que el parpadeo constante denota vacilación e inseguridad.

En todo momento trate que su mirada sea directa: establezca contacto visual con los ojos de su interlocutor, manteniéndolos siempre fijos. Esto revela decisión sinceridad y valentía.

No se muerda los labios ni se los humedezca con la lengua- son muestras de timidez, inseguridad, titubeo e indecisión.

Mantenga la boca cerrada, ambos labios unidos mientras escucha a su interlocutor. Esto denota calma y seguridad en si mismo, en cambio la boca abierta, la mandíbula caída, sugieren nerviosismo, prisa, asombro y sorpresa.

¡Precaución al sentarse!

Al analizar las posiciones en las cuales el ser humano adopta al sentarse es evidente que estas revelan nuestras intenciones y emociones en un momento determinado. Envíe mensajes precisos de acuerdo con la posición que adopta al sentarse y los movimientos que realiza con las manos brazos y piernas

¿Sabes que puedes detectar mentiras?

La posibilidad de fingir

Una pregunta que se escucha con frecuencia es: "¿Es posible fingir en el lenguaje del cuerpo?" La respuesta general es "no", porque la falta de congruencia se manifestaría entre los gestos principales, las microseñales del cuerpo y el lenguaje hablado. Por ejemplo: las palmas a la vista se asocian a la honestidad, pero cuando el farsante abre las palmas hacia afuera y sonríe mientras dice una mentira, los microgestos lo delatan.

Pueden contraerse las pupilas o levantarse una ceja, o una comisura puede temblar, y esas señales contradicen el gesto de exhibir las palmas de las manos y la sonrisa «sincera». El resultado es que el oyente tiende a no creer en lo que el farsante está diciendo.

La mente humana parece poseer un mecanismo infalible que registra la desviación cuando recibe una serie de mensajes no verbales incongruentes. Pero existen algunos casos en que se simula un lenguaje del cuerpo expresamente para ganar ciertas ventajas.

Pensemos en los concursos para elegir Miss Mundo o Miss Universo, en los que cada participante estudia cómo debe moverse para dar una impresión de calidez y sinceridad. En función del modo en que cada participante envíe esas señales, se obtendrán más o menos puntos de los jueces, pero como hasta los expertos sólo pueden fingir el lenguaje corporal durante un corto lapso, llegará el momento en que el cuerpo comience a emitir señales independientes de la acción consciente.

Análisis del lenguaje gestual

Hace más de un millón de años que el hombre empezó a comunicarse mediante el lenguaje del cuerpo, pero sólo se ha estudiado científicamente en los últimos veinte años. Su estudio se popularizó durante la década de los 70. Charles Chaplin y muchos

correcta, ajustada o expresiva. Aplaudir lo bueno, criticar lo malo es la manera más normal de irse perfeccionando. Pero haber aprendido, una vez, lo que dicen los gestos nos servirá para ser más libres y para que nuestra naturalidad de segundo grado esté de acuerdo con el código universal, no aprendido, de las posturas más elementales.

Pillando al mentiroso

El lenguaje corporal está ligado a las emociones de todo individuo, se expresa de manera inconsciente y siempre es espontáneo. Las palabras pueden engañar pero nuestro cuerpo no.

Pero, ¿cómo reconocer el lenguaje corporal de un mentiroso?

Existen varias señales del lenguaje corporal para descubrir a un mentiroso, sin embargo, existe una regla: deberemos de identificar al menos dos gestos que nos confirmen el mismo mensaje de sospecha.

Veamos algunos ejemplos:

- Los mentirosos al responder a una pregunta hacen grandes pausas y dan respuestas cortas. Tardan más en responder que una persona nerviosa, pues necesitan más tiempo para inventar la mentira. En cambio, para una persona nerviosa, acordarse de la verdad le toma menos tiempo. No obstante, deberemos verificar nuestras sospechas al observar el movimiento de sus ojos:

  a. La gente tiende a mirar hacia arriba y a la derecha para imaginar o crear una nueva respuesta, y abajo a la derecha para crear el sonido de un nuevo argumento.
  b. La gente tiende a mirar hacia arriba a la izquierda para recordar información ocurrida en el pasado.

Cómo influir en las personas con la Programación Neuro-Lingüística

Podemos considerar la Programación Neuro Lingüística como el software del cerebro humano. Esta técnica describe cómo la mente trabaja y se estructura, cómo las personas piensan, aprenden, se motivan, interactúan, se comunican, evolucionan y cambian. Mediante el estudio detallado de la comunicación, verbal o no verbal, la PNL se transforma en un excelente medio de autoconocimiento y evolución personal.

La PNL permite resolver algunas limitaciones, como fobias, miedos y situaciones similares en pocas sesiones de trabajo. Resultados que se pueden obtener, entre otros:

- Aumenta la confianza personal.
- Mejora la comunicación.
- Cada persona encuentra recursos desaprovechados.
- Aumenta considerablemente la creatividad.
- Mejora la salud.
- Cambio en el sistema de creencias, en especial las negativas.
- Ayuda a vivir más en el AQUÍ Y AHORA

Origen

La PNL tiene sus orígenes en la década del '70 en la Universidad de California, en Santa Cruz, EEUU, donde Richard Bandler (matemático, psicólogo gestáltico y experto en informática) y John Grinder (lingüista) estudiaron los patrones de conducta de los seres humanos para desarrollar modelos y técnicas que pudieran explicar la magia y la ilusión del comportamiento y la comunicación humana. El origen de su investigación fue su curiosidad por entender cómo a través de la comunicación y del lenguaje se producían cambios en el comportamiento de las personas.

Objetos de su observación fueron: la exitosa terapeuta familiar Virginia Satir, el padre de la hipnología médica moderna Milton Erickson, y el creador de la gestalt Fritz Perls. Además tuvieron gran influencia teórica de Gregory Bateson. Bandler y

observación podremos darnos cuenta dónde nos encontramos nosotros mismos y dónde están las personas que nos rodean, ¿están tristes? ¿Enojadas? ¿Cerradas? ¿En diálogo interno?

La Programación Neurolingüística nos ayuda a conocer todos estos estados de ánimo y aprovecharlos en nuestro beneficio si nos decidimos a observar más.

¿Qué son los movimientos oculares?

Los autores de la PNL han observado que los movimientos involuntarios de los ojos en una u otra dirección están relacionados con la manera de pensar de la persona.

Dirigimos nuestros ojos en algunas direcciones más que en otras según nos formamos imágenes mentales o si hablamos o si sentimos emociones. Cuando se observa un movimiento ocular significa que predomina cierto modo de pensar. Es una señal de acceso más con la que contamos en el momento de querer comunicarnos o hacernos comprender mejor en el contexto de la comunicación. La mirada como las palabras, transmite mensajes, que se pueden decodificar.

Así la observación de los movimientos oculares sirve principalmente para adaptarnos mejor a nuestro interlocutor, al observar en él las secuencias mentales por las que atraviesa.

¿Cómo se puede interpretar el movimiento de los ojos?

La mirada tiene fundamentalmente tres tipos de direcciones: visual, kinestésico y de diálogo interno. Por lo general, las representaciones mentales visuales se acompañan de movimientos de ojos, ya sean hacia arriba o hacia delante.

Si se dirige hacia arriba, la mirada puede ir a la izquierda, al centro o a la derecha; hacia delante corresponde a la expresión "tener la mirada perdida"; entonces, está desfocalizada, las pupilas a menudo un poco dilatadas. Son movimientos muy variados, más o menos duraderos, más o menos marcados.

Si te gusta seducir, esto te interesa

El nerviosismo, expresado por un temblor en las manos o en la voz, la confusión, olvidando nombres o fechas, que las cosas se caigan de las manos o una cierta torpeza en los movimientos, son signos de que hemos impresionado a la persona que tenemos delante.

Pero la mejor manera de saber si le interesamos a una persona es ver cómo se sitúa en relación a nosotros: si se acerca, si casualmente se sitúa a nuestro lado, si al sentarse elige un sitio cercano o si al andar acompasa su paso al nuestro, todo esto constituyen excelentes señales.

Cuando somos objeto del deseo de alguien, éste suele acercarse a nosotros mostrándose confiado y accesible, sus brazos suelen estar relajados y en posición abierta y los pies dirigidos en nuestra dirección. Si se sienta, observa cómo lo hace: si cruza las piernas y las dirige en tu dirección, si los brazos protegen el cuerpo o se muestra confiado, etc.

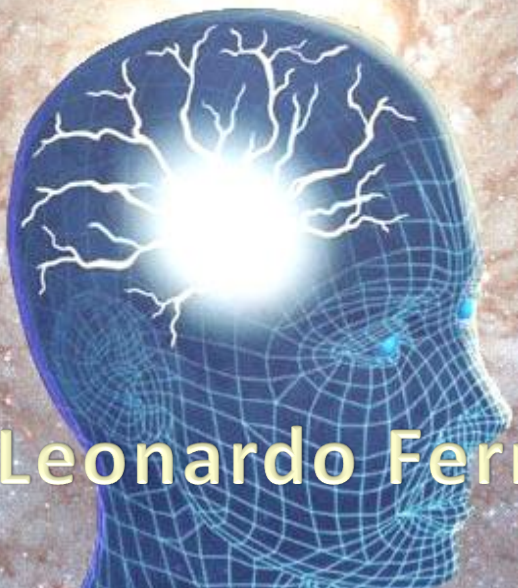
Son detalles que te irán dando unas pistas seguras. Si te molestas un poco en aprender el lenguaje del cuerpo, pronto podrás saber con muy poco margen de error si alguien está por ti o no.

Para ellos
Sabrás que le gustas si...

- Te mira de reojo... y desvía la mirada al cruzarse con la tuya.
- Cruza las piernas lentamente delante de ti.
- Hace gestos en los que se muestran las muñecas y las palmas.
- Se toca el pelo cuanto te habla.

El poder de tu mente

Ni te imaginas lo que tu mente puede hacer por ti…



Leonardo Ferrari

Completo

El poder de tu mente

Leonardo Ferrari

Extracto para difusión

Parte 1: Autocontrol

Autocontrol: 10 mandamientos (y uno más) 3

Concentración, de 30.000 a 1 18

7 técnicas de control de la respiración 29

Relajación de cuerpo y mente.....40

Observando tu propia mente: meditación.....58

10 trucos para dormir mejor 74

El sueño lucido y 8 formas de inducirlo 81

Programación Neurolingüística.....99

Inteligencia emocional 129

Parte 2: Cerebro y mente

4 ondas, 3 Cerebros y 2 hemisferios 143

Mapas mentales para dibujar ideas 155

Música que sincroniza el cerebro..... 175

15 técnicas de creatividad..... 182

Hipnosis y autohipnosis..... 220

Directo al inconsciente..... 238

Subliminal, debajo del umbral 258

Manipulación de la mente 267

8 técnicas para mejorar tu memoria..... 297

Aprendizaje rápido y eficaz + el método EPLER 307

Extracto para difusión

Parte 1: Autocontrol

Autocontrol: 10 mandamientos (y uno más)

El autocontrol emocional es la capacidad que nos permite controlar a nosotros mismos nuestras emociones y no que estas nos controlen a nosotros, sacándonos la posibilidad de elegir lo que queremos sentir en cada momento de nuestra vida.

Nosotros somos los actores o hacedores de nuestra vida ya que de las pequeñas y grandes elecciones depende nuestra existencia; tenemos la importante posibilidad de hacer feliz o no nuestra vida, a pesar de los acontecimientos externos.

Esos acontecimientos no son los que manejan nuestra vida, sino nosotros mismos, como sujetos activos manejamos nuestra felicidad dependiendo de la interpretación que hacemos de ellos.

Somos lo que pensamos y si aprendemos a controlar nuestros pensamientos también así podremos controlar nuestras emociones.

El sentimiento lo podemos definir como una reacción física a un pensamiento. Si no tuviéramos cerebro no sentiríamos. Con algunas lesiones en el cerebro no se siente ni el dolor físico. Todas las sensaciones llegan precedidas por un pensamiento y sin la función del cerebro no se pueden experimentar sensaciones. Si se

Extracto para difusión

Concentración, de 30.000 a 1

¿Sabías que en un día, cerca de 30.000 pensamientos atraviesan tu mente? Cada pensamiento producido consume energía. Imagínate los resultados al concentrar el gasto de energía de todos estos pensamientos en uno solo.

Cita el Dhammapada: *"Es bueno controlar la mente: difícil de dominar, voluble y tendente a posarse allí donde le place. Una mente controlada conduce a la felicidad. La atención es el camino hacia la inmortalidad; la inatención es el sendero hacia la muerte. Los que están atentos no mueren; los inatentos son como si ya hubieran muerto."*

Los cosmonautas rusos eran entrenados psicológicamente por maestros en meditación. Éstos les preparaban "psicológicamente" durante el entrenamiento antes de su salida al espacio durante periodos largos. Cuando se vive en una estación espacial durante varios meses, se pierde la noción de la realidad, pudiendo acarrear problemas psicológicos. Estas técnicas ayudan al astronauta a concentrarse profundamente sobre una imagen mental (de su vivienda, por ejemplo). El cerebro interpreta que el cosmonauta se encuentra en su casa, y no en el espacio. Cuanto más enfocado queda el pensamiento sobre esta imagen mental, mejor recupera sus sensaciones el cosmonauta y puede pasar sin dificultad períodos prolongados en el espacio.

Extracto para difusión

7 técnicas de control de la respiración

APRENDIENDO A RESPIRAR

Generalmente el ser humano respira solo lo necesario para subsistir sin darse cuenta de que en la respiración se oculta una increíble fuerza vital que nos ayudaría a revitalizar nuestro cuerpo, avanzar más rápido, crecer con más facilidad, traernos un bienestar, etc. Y ni que decir tiene que incluso nos evitaría muchas de las enfermedades a las que estamos acostumbrados a sufrir.

Por ello hay que aprender a respirar con nuestros tres puntos principales: el *abdomen, el tórax y la clavícula.*

Respiración abdominal: sitúa tus manos sobre tu parte abdominal e intenta mediante la inspiración inflar la barriga como si tuvieras una pelota. Después, mediante la espiración, desinfla esa pelota lentamente.

Respiración torácica: sitúa tus manos sobre tu tórax en el pecho y mientras inspiras comprueba que la zona pulmonar se ensancha y sale hacia afuera y que mientras espiras vuelve a su posición original.

Respiración clavicular: posa tus manos sobre la clavícula un poco por encima de tu pecho y observa como al inspirar esa zona se sube y al espirar se baja.

Una vez que te hayas familiarizado con cada tipo de respiración, intenta realizar en un ciclo completo de inspiración (abdominal-torácica-clavicular) y espiración

Extracto para difusión

Relajación de cuerpo y mente

La relajación es la actividad más natural que existe, pero es un arte olvidado. Pocas personas pueden afirmar actualmente que se sienten completamente relajadas durante la mayor parte del día. Esto es una consecuencia del grado de estrés que sufrimos en nuestras vidas, y de la cantidad de tensión oculta o inconsciente que existe en nuestros cuerpos.

Cuando estamos verdaderamente relajados en nuestro organismo se producen cambios muy concretos y verificables. Dichos cambios diferencian la relajación de su opuesto, el estado de tensión o excitación.

Algunos de los más significativos de estos cambios son desencadenados por las dos ramas del sistema nervioso autónomo. Comienza a funcionar más lentamente la rama simpática del sistema nervioso, que es la que controla la temperatura del cuerpo, la digestión, el ritmo cardíaco, el ritmo respiratorio, la circulación de la sangre, la presión arterial y la tensión muscular, comienza a funcionar más lentamente.

Simultáneamente la rama opuesta del sistema nervioso, la rama parasimpática, comienza a funcionar con mayor rapidez, disminuyendo el consumo de oxígeno y reduce las funciones fisiológicas siguientes: eliminación del dióxido de carbono, ritmo cardíaco y respiratorio, presión arterial, flujo de sangre y nivel de cortisona. También ablanda los músculos y activa los órganos, haciéndolos trabajar con mayor eficacia. Los

Extracto para difusión

Observando tu propia mente: meditación

Consejos Prácticos para meditar

La meditación es una actividad placentera y sencilla, pero al principio pareciera ser complicada y ligada a esotéricas filosofías hindúes y/o orientales. En realidad no tiene que estar ligada a ninguna filosofía, se medita en todas las religiones y creencias.

Los principios de la meditación son muy fáciles de seguir y con práctica se vuelven muy sencillos.

A continuación algunos consejos prácticos para empezar a meditar:

Calma. El estado mental de la mañana es ideal para meditar. Lo mismo sucede al atardecer. La temperatura ambiental y la energía a esas horas es ideal para sumergirse en el estado de serenidad y contemplación que requiere la meditación. La hora de la meditación debe ser seleccionada con cuidado, debes seleccionar una hora en la que tengas tiempo para hacerlo, recuerda la meditación requiere que estemos tranquilos.

Rutina. Es importante establecer una rutina de meditación. Para esto hay que seleccionar un lugar especial (un sofá, la cama o cualquier otro lugar) y una determinada hora. Se debe meditar siempre a la misma hora y en el mismo lugar. De esa manera estamos

Extracto para difusión

10 trucos para dormir mejor

Un aspecto del ritmo natural del cuerpo es el descanso. Esto es lo que la gente encuentra más difícil de lograr durante una crisis. La tremenda angustia mental y emocional asociada con un acontecimiento crítico parece diseñada para borrar cualquier oportunidad de descanso natural y relajamiento.

Si uno queda despierto toda la noche preocupado por *"¿Cómo voy a poder trabajar mañana si no puedo dormir ahora? Estaré muerto",* sólo complica el problema porque aumenta la ansiedad, y esto a su vez hace más difícil conciliar el sueño.

Como ocurre con otro problema de salud, muchas perturbaciones crónicas del sueño pueden estar asociadas a distintas crisis de la vida: un problema matrimonial, dificultades en el trabajo, preocupaciones financieras, enfermedad grave y otras cosas.

Las personas que atraviesan una crisis luchan para conciliar el sueño algunas noches y después continúan luchando por largo tiempo hasta que la situación queda bajo control. Esto es porque se ha desarrollado un ciclo en el cual el acto de luchar para conciliar el sueño se convierte en un acontecimiento provocador de ansiedad; la ansiedad continúa interfiriendo con las pautas normales del sueño.

Aquí puedes leer unas ideas para ayudar a conciliar el sueño:

Extracto para difusión

El sueño lucido y 8 formas de inducirlo

La mayoría de nosotros consideramos el mundo cotidiano como algo bastante concreto y predecible. En cambio, los sueños se consideran como fantasías, espejismos intercambiables que pueden disolverse en una niebla. Sin embargo, el mundo de vigilia está lleno de imágenes impredecibles, extrañas y surrealistas, incluyendo crímenes extraños y sorprendentes obras de arte que parecen hechas con el material de los sueños.

Además, los sueños contienen las verdades más profundas sobre nuestros pensamientos inconscientes con respecto a la realidad. Si pudiéramos captar el significado de nuestros sueños, entenderíamos nuestra relación con las otras personas y el mundo que nos rodea con mucha mayor precisión y profundidad.

En realidad, el estado del sueño y el de vigilia son sólo dos estados del continuo de conciencia que experimentamos todos los días. Durante la mayoría de los sueños, nos experimentamos como despiertos, y a veces, estando despiertos, nos preguntamos si en realidad no estaremos soñando.

Es razonable, por ello, que si tenemos que despertar en nuestros sueños, para convertirlos en lúcidos, tengamos que aprender a diferenciar de una manera segura y potente entre el estado de sueño y el de vigilia.

Extracto para difusión

Programación Neurolingüística

DECÁLOGO DEL FRACASADO

¿Quieres saber cómo funciona el pensamiento negativo? He aquí la muestra:

Fórmula infalible para lograr el fracaso con todo éxito:

1. Mira resignadamente el último peldaño de la escalera del éxito.
2. Elabora cuidadosamente diez razones por las cuales tú no puedas tener éxito.
3. Colecciona fracasos amorosos y de todo tipo.
4. No elabores un concepto de renombre ni de éxito para ti mismo.
5. Llora permanentemente todas tus miserias y cuéntaselas todas a la mayoría de las personas que conozcas.
6. Auto acúsate de todo lo negativo.
7. Siente alegría cuando las corazonadas negativas se hacen realidad.
8. Piensa que para ti no hay oportunidad, que si la hubo ya la perdiste, que todas las puertas se cerraron y que no hay ninguna salida.
9. No luches por tus ideales, di siempre “no puedo” (Tu frase preferida).
10. Repite permanentemente “el éxito no es para mí”.
11. No trabajes, no estudies, no sueñes ni hagas nada, no sientas amor ni pasión, ni interés por nada ni por nadie.
12. Entrégate con furor a las adicciones negativas: alcohol, tabaco, etc.

Extracto para difusión

Inteligencia emocional

La inteligencia emocional es la capacidad para reconocer sentimientos propios y ajenos, y la habilidad para manejarlos. El término fue popularizado por Daniel Goleman, con su célebre libro: *Inteligencia Emocional*, publicado en 1995. Goleman estima que la inteligencia emocional se puede organizar en cinco capacidades: conocer las emociones y sentimientos propios, manejarlos, reconocerlos, crear la propia motivación, y manejar las relaciones.

Orígenes del concepto

El uso más lejano de un concepto similar al de inteligencia emocional se remonta a Darwin, que indicó en sus trabajos la importancia de la expresión emocional para la supervivencia y la adaptación. Aunque las definiciones tradicionales de inteligencia hacen hincapié en los aspectos cognitivos, tales como la memoria y la capacidad de resolver problemas, varios influyentes investigadores en el ámbito del estudio de la inteligencia comienzan a reconocer la importancia de la ausencia de aspectos cognitivos.

Thorndike, en 1920, utilizó el término inteligencia social para describir la habilidad de comprender y motivar a otras personas. David Wechsler en 1940, describe la influencia de factores no intelectivos sobre el comportamiento inteligente, y sostiene, además, que nuestros modelos de inteligencia no serán completos

Extracto para difusión

Parte 2: Cerebro y mente

4 ondas, 3 Cerebros y 2 hemisferios

El cerebro forma parte del sistema nervioso central de los vertebrados y se encuentra ubicado dentro del cráneo.

En la especie humana pesa en promedio 1,3 kg y es una masa de tejido gris-rosáceo que está compuesto por unos 100.000 millones de células nerviosas aproximadamente (en un cerebro adulto), conectadas unas con otras y responsables del control de todas las funciones mentales.

Asimismo, el cerebro es el centro de control del movimiento, del sueño, del hambre, de la sed y de casi todas las actividades vitales necesarias para la supervivencia. Todas las emociones humanas como el amor, el odio, el miedo, la ira, la alegría y la tristeza están controladas por el cerebro. También se encarga de recibir e interpretar las innumerables señales que se envían desde el organismo y el exterior.

La gran superficie que posee el cerebro y su complejo desarrollo justifican el nivel superior de inteligencia del hombre si se compara con el de otros animales.

La corteza está dividida por una fisura longitudinal en una parte derecha y otra izquierda, denominadas hemisferios cerebrales, los cuales son simétricos, como una imagen vista en un espejo. Ambos hemisferios, se

Extracto para difusión

Mapas mentales para dibujar ideas

Introducción

Desde los albores de la historia humana, el aprender ha sido una característica propia de cada individuo, que ha contribuido a fundamentar las bases del desarrollo humano ya que cuando se aprende, se *"adquiere el conocimiento (de una cosa) por medio del estudio, ejercicio o experiencia"*.

A medida que hemos evolucionado como civilización, han surgido personas que se han dedicado al estudio del comportamiento humano, esto ha conllevado a la definición de diversos criterios con respecto al aprendizaje; concepto, métodos, herramientas, técnicas, entre otros.

Así, con el pasar del tiempo, las exigencias de la vida moderna, (dinámica, competitiva y llena de información), han dirigido a la sociedad a buscar nuevos modelos, técnicas y sistemas que permitan adquirir esos conocimientos de una manera eficaz y eficiente.

En este orden de ideas surgen los MAPAS MENTALES, bajo un concepto creado por el psicólogo británico **Tony Buzan**, partiendo de la premisa de que todos actuamos conforme a nuestros modelos y criterios de pensamiento y nuestra forma de abstraer lo que percibimos, creando nuestros modelos, ideas y asociaciones de imágenes que nos faciliten "acceder"

Extracto para difusión

Música que sincroniza el cerebro

Ya sabemos que el cerebro humano tiene dos hemisferios aparentemente iguales pero cada uno con una función determinada y un papel complementario al del otro. Sin embargo, hasta hace poco era un "secreto" que el funcionamiento sincronizado de ambos hemisferios es uno de los aspectos más importantes del desarrollo de la mente humana y que esa cualidad puede entrenarse.

Como se sabe, al hemisferio izquierdo le corresponden las facultades lingüísticas mientras las facultades auditivas y visuales están disminuidas. Su tono emocional es objetivo y su comportamiento amable y sociable. Controla el pensamiento lógico, analítico y abstracto, y hasta los años 50 se le consideraba el hemisferio más importante. Al hemisferio derecho, en cambio, le corresponden más intensamente las facultades auditivas y visuales pero tiene dificultad para comprender las palabras y se comunica mejor por gestos. Su tono emocional tiende a la tristeza, al pesimismo, a la emotividad y a la irritabilidad. Controla el pensamiento concreto, audiovisual y afectivo. Y aunque ambos hemisferios están unidos entre sí por el cuerpo calloso cada uno procesa la información de manera distinta. Uno percibe el mundo en su riqueza y otro lo analiza.

Pues bien, a pesar de que durante algún tiempo se creyó que el izquierdo es más "importante" los últimos descubrimientos en neurociencia indican que la

Extracto para difusión

15 técnicas de creatividad

Éstas son algunas de las técnicas más utilizadas mundialmente para estimular la producción de ideas.

Obtendrás mejores resultados si las trabajas en grupo y si tienes en cuenta las siete características esenciales.

Algunas de estas técnicas también pueden ser utilizadas de forma individual. Porque estas técnicas son:

Una forma de entrenar y de poner en práctica unas habilidades creativas.

15 TÉCNICAS DE CREATIVIDAD

Nivel de Complejidad: 1 (Muy poca) - 5 (Compleja)

1. SEIS SOMBREROS PARA PENSAR

Complejidad: 2

¿Qué es?

Es una técnica creada por Edward De Bono, una herramienta de comunicación utilizada en todo el mundo para facilitar la resolución o el análisis de problemas desde distintos puntos de vista o perspectivas. Se trata de un marco de referencia para el pensamiento que puede incorporar el pensamiento lateral.

Extracto para difusión

Hipnosis y autohipnosis

Concepto

La hipnosis es un estado mental y físico en el que "cambiamos" la forma de funcionar de la conciencia. Normalmente estamos más o menos atentos, pero captando lo que sucede a nuestro alrededor.

Si aprendemos a "reducir" la atención difusa (la que se dirige al entorno, al ambiente), al tiempo que aumentamos la atención interna, la que se dirige a nuestro propio pensamiento, llegaremos a conseguir un estado de "superconcentración", dirigida exactamente a aquellos contenidos que nos interesen.

Este tipo de estado ha sido denominado de muchas formas a lo largo de la historia: estado de trance, experiencia mística, meditación trascendental, recogimiento, estado hipnótico, estado sofrónico...

Lo importante es que se trata de un estado fácil de conseguir para la mayor parte de la gente. Es probable que casi todo el mundo pueda llegar a un mayor o menor grado de este cambio de conciencia a poco que se aplique. Si otro nos enseña a llegar a este estado de conciencia, hablaremos de hipnosis. Cuando lo aprendemos a hacer nosotros mismos, estaremos elaborando una autohipnosis.

El interés por la hipnosis, muy enfriado en las primeras décadas de nuestro siglo, resurgió durante la guerra civil española, y más adelante en la segunda guerra

Extracto para difusión

Directo al inconsciente

Como cito en mi libro **EL GRAN JUEGO** http://www.librosenred.com/ld/ddragon/ en su capítulo Lenguaje Verbal: "Nuestro objetivo es, así pues, plantar la simiente en las profundidades del terreno más fértil, donde existan mayores probabilidades de que arraigue y crezca, y este lugar no es otro que la mente inconsciente."

Hacer "entrar" un mensaje

Convencer a una persona de lo que decimos en algunos casos es verdaderamente importante. Piense en el papel que esto puede desempeñar en la recuperación de un toxicómano, en la enseñanza, en la relación médico-paciente o en otras circunstancias más *"ligeras"* como las ventas, la política, la comunicación entre la pareja. Pero no siempre conseguimos *"entrar",* como se podría decir, en la persona, es decir, convencerla en lo más profundo, porque ésta levanta unas barreras defensivas naturales: estrategias mentales de reflexión, comparación, análisis..., todas operaciones mentales desarrolladas principalmente por el hemisferio izquierdo.

Entrar y depositar mercancías en nuestro más íntimo almacén no es cosa muy fácil, porque la vigilancia del hemisferio izquierdo es muy rígida, pero con las oportunas técnicas es posible lograrlo, cosa que nos lo demuestra la habilidad diaria de los publicistas, de los políticos y de los vendedores.

Extracto para difusión

Subliminal, debajo del umbral

Las señales subliminales son sugestiones escondidas que solo su subconsciente puede percibir. Pueden ser auditivas, escondidas tras una música, o visuales, esparcidas en una imagen o proyectadas en una pantalla tan rápidamente que ti no las ve conscientemente, o astutamente incorporadas en una imagen o diseño. Muchas señales audio subliminales en cintas de reprogramación contienen sugestiones verbales grabadas a bajo volumen. Pongo en duda la eficacia de esta técnica: si las señales subliminales no pueden ser percibidas, no pueden ser eficaces, y por lo tanto, las señales subliminales grabadas por debajo de umbral audible son inefectivas.

La técnica más antigua de señales subliminales audio usa una voz que sigue el volumen de la música de modo que las señales son imposibles de detectar sin un ecualizador paramétrico. Pero este sistema está patentado y, cuando quise desarrollar mi propia línea de grabaciones subliminales, vi que era imposible negociar con el dueño de la patente. Mi abogado consiguió copias de las patentes que entregué a algunos buenos ingenieros de sonido de Hollywood, pidiéndoles que crearan una nueva técnica.

Encontraron una manera de modificar y sintetizar psico-acústicamente las sugestiones de modo que se proyecten en el mismo tono y frecuencia que la música, dando así la impresión de ser parte de la música. Pero encontramos que, usando este sistema, no hay modo

Extracto para difusión

Manipulación de la mente

Lo que ahora vas a leer es una grabación de estudio de Dick Sutphen sobre una versión ampliada de la charla que tuvo lugar en el congreso mundial de la Sociedad de Hipnotizadores Profesionales en Las Vegas, Nevada.

Aunque la grabación está protegida por un copyright para impedir duplicaciones ilegales para venderla a otras compañías, en este caso, el autor invita a los individuos a hacer copias y darlas a los amigos o a cualquiera en posición de poder comunicar esta información.

Aunque he sido entrevistado acerca de este tema en muchas emisoras de radio y TV locales y regionales, la comunicación a gran escala parece estar bloqueada, ya que pudiera resultar una sospecha o investigación del mismo medio en que se difunde o de los sponsors que lo financian.

Algunas agencias gubernamentales no desean que esta información se difunda. Y tampoco los renacidos movimientos y cultos Cristianos y sociedades de formación de potenciales humanos.

Todo lo que voy a exponer no refleja sino la superficie del problema. No sé cómo puede detenerse el mal uso de estas técnicas. No creo que sea posible legislar contra lo que, frecuentemente, no puede ser detectado; y si los que legislan están utilizándolas, hay pocas esperanzas de aplicar las leyes a la conducta del

Extracto para difusión

Aprendizaje rápido y eficaz + el método EPLER

Los cuatro pasos del aprendizaje rápido y eficaz

1. Querer estudiar
2. Prepararse
3. Aprender las reglas (pocas y claras)
4. Practicarlas hasta que se conviertan en hábito

QUÉ SON LAS TÉCNICAS DE ESTUDIO

Querer estudiar. Tener motivación para aprender, es decir, saber que implica cierto esfuerzo y estar dispuesto a realizarlo. Una vez aceptada una meta, el camino hacia ella se hace más fácil, por tanto hemos de clarificar, cuanto sea posible, nuestras metas en el estudio.

Prepararse. Reunir todas las condiciones favorables para aprender, y asociar sentimientos agradables a todo lo referente al estudio, ya que así se asimilará y se recordará mejor.

Aprender las reglas (pocas y claras). Sólo se puede mejorar aquello que se conoce bien.

Practicarlas hasta que se conviertan en hábito. La repetición continuada y el repaso hace muy fuerte la conexión entre los elementos estudiados, reduciendo mucho el olvido.

Extracto para difusión

Haga clic aquí para conseguir el libro

Libros de interés

Cómo conocer a las personas por su lenguaje corporal

Leonardo Ferrari

Más allá de las palabras, el cuerpo no miente.

¿No sería fantástico leer los pensamientos de los demás e influir en ellos?

El lenguaje corporal delata completamente tus sentimientos o percepción acerca de la persona con la que está interactuando. Ahora puedes conocer los secretos de este lenguaje silencioso y que nunca miente.

El poder de tu mente

Leonardo Ferrari

Ni te imaginas lo que tu mente puede hacer por ti.

En la primera parte, aprenderás todo sobre el autocontrol.

-
- La concentración mental, las técnicas de respiración para calmar la mente, la relajación y la meditación ya no tendrán secretos para ti.
- Mediante unas técnicas probadas, con el poder de tu mente lograrás eliminar los problemas de sueño, dormirás mejor, y una vez dormido, a controlar y programar tus sueños.

- Tendrás un buen conocimiento sobre programación neurolingüística que te permitirá modificar la conducta propia y la de los demás.
- Además, conocerás a otra gran desconocida: la inteligencia emocional. Sólo con estos conocimientos es suficiente para seguir elevando tu mente durante toda tu vida.

En la segunda parte, conocerás y practicarás muchos aspectos de tu cerebro y del poder de tu mente.

- ¿Sabías que no son lo mismo mente y cerebro? ¿Sabes cómo funciona el cerebro y sus efectos en tu mente?
- También aprenderás a dibujar mapas mentales que te permitirán un mejor aprendizaje y más claridad mental.
- Además, hay 15 técnicas probadas para desarrollar la creatividad.
- Lograrás autohipnotizarte y conocerás las nociones básicas de la hipnosis.
- Siguiendo esta línea, y con muchos ejemplos para practicar, sabrás cómo trabaja el inconsciente.
- Hay dos capítulos más que previenen sobre la comunicación subliminal y la manipulación mental.
- Por último, varias técnicas para mejorar tu memoria y acelerar tu capacidad de aprendizaje.

Cómo seducir y atraer a una mujer

Vittorio Manfredi

Consejos y trucos para conquistar a una mujer.

Aprende lo que realmente funciona para seducir y atraer a una mujer.

¿Qué aprenderás en este libro?

- Las leyes y las reglas de seducción que te conviene dominar
- Coquetear, seducir, conquistar a cualquier mujer

- La importancia del lenguaje corporal en la seducción y cómo practicar esta habilidad
- Una ayuda en la seducción: la PNL
- Seducir en tiempos modernos, cómo sacar partido a Internet. Utiliza en tu provecho Facebook y Whatsapp sin cometer errores
- Otros trucos variados para seducir y atraer a una mujer.

Cómo enamorar a un hombre

Juliette Renard

El Arte de Enamorar a tu Hombre

Todo lo que siempre quisiste saber sobre cómo conquistar y enamorar a un hombre de tus sueños y continuar con él en una relación estable y placentera

¿Qué aprenderás en este libro?

- Lo que deberías saber sobre la psicología del enamoramiento. La diferencia entre seducir y enamorar a un hombre
- El flechazo de Cupido: por qué existe el amor a primera vista
- ¿Por qué se enamoran los hombres? Lecciones de la ciencia sobre el amor
- La importancia del lenguaje corporal para enamorar a un hombre
- ¿Sabes qué buscan los hombres en las mujeres?
- 6 errores femeninos a evitar cuando quieres llamar la atención de un hombre. Las mujeres de las que los hombres nunca se enamoran
- Los tipos de hombre que no se enamorarán de ti
- 22 leyes para seducir a un hombre y 10 estrategias para enamorarlo

- Trucos de Internet, teléfonos y otras tecnologías. Cómo asegurar el éxito en la primera cita
- Fases del enamoramiento en los hombres. Cómo saber si está enamorado.
- Todo lo que siempre quisiste saber sobre el lenguaje corporal masculino para decirte que eres su chica
- Cómo mantenerlo siempre enamorado y lo que deberías saber para enamorar a un hombre en la cama.

Los 25 secretos de la sexualidad

Leonardo Ferrari

¿Estás seguro que conoces todos los secretos del sexo?

Todos tus conocimientos sobre sexualidad están a punto de cambiar.

Imagina que dominas los secretos del sexo.

Este libro es para todos los que quieren mejorar su sexualidad y aprender antiguos secretos que funcionan.

Ofertas

50 % de descuento MAXI PACK LEONARDO FERRARI

Como conocer a las personas por su lenguaje corporal 7,00 €
El Poder de tu Mente 8,00 €
Nunca discutas con un tonto 6,70 €
Cómo descubrir la mentira y al mentiroso 7,00 €
Los 25 secretos de la sexualidad 7,00 €

POR SEPARADO 35,70 €

LOTE COMPLETO 18,00 €

Ver más...

---

33 % de descuento MINI PACK LEONARDO FERRARI

Como conocer a las personas por su lenguaje corporal 7,00 €
El Poder de tu Mente 8,00 €

POR SEPARADO 15,00 €

LOTE COMPLETO 10,00 €

Ver más...

Este libro que usted acaba de leer pertenece a la librería **Tus Buenos Libros** en la que puede disfrutar libros de la forma cómo después se explica. A continuación verá cómo funciona todo esto. **Es muy sencillo e interesante.**

Puede visitar esta librería en
http://www.tusbuenoslibros.com/

¿Qué es la LIBRERÍA VIRTUAL?

Es una **nueva** forma de comprar libros y recibirlos en su ordenador a través de su correo electrónico. **También puede descargar libros GRATIS**

¿Qué ventajas obtengo por comprar así los libros?

Es mucho más **fácil** y **rápido** de recibir. Si se envía por el sistema tradicional, tarda varios días en llegar. Además, en otros casos, los portes los pagaría usted, o se le cargarían en el precio final. Sin embargo, al adquirir libros por este sistema, todos los **gastos de envío son gratis**, con el ahorro que supone para usted. Por otra parte, al ser nulos los gastos de imprenta y distribución, se ofrecen unos precios que no existen en los libros en papel.

¿Cómo sé que me llegan los libros?

Usted recibirá en la cuenta de correo que elija los libros que adquiera. Este sistema está **probado** y **garantizado.**

¿Es compatible con mi ordenador?

Los libros se envían en formato PDF con la finalidad que sean compatibles con cualquier sistema (PC, Mac, Linux y otros) y prácticamente cualquier lector de e-books. **Fácil** y **efectivo.**

¿Qué temas se pueden adquirir?

Libros de temática que no se suele encontrar en cualquier librería. Hallará libros sobre el **éxito**, sobre el **poder**, sobre la **mente**...

Naturalmente, encontrará temas tratados en

EL ARTE DE LA ESTRATEGIA en **http://www.elartedelaestrategia.com/** o en consonancia con su línea.

¿Puedo hacer copias?

Por supuesto que si, **todas las copias que quiera**. No hay ningún dispositivo que impida hacer copias electrónicas o en papel. Hacemos esto porque consideramos que ya que usted paga por un producto, es muy **libre** de hacer con el lo que quiera (aunque los que reciban las copias no paguen).

¿Es seguro comprar con tarjeta en Internet?

Comprendo que resulta chocante realizar compras por Internet. El sistema de pago funciona de tal manera que: **es seguro** (nadie puede interferir los datos), nadie conoce el nº de su tarjeta y que yo mismo he hecho la prueba comprando libros y todo funcionó a la perfección. El sistema de pago usado es **PayPal**, en **http://www.paypal.es/es**

VeriSign Identity Protection La forma de pago es por medio de la red de protección de la identidad de **VeriSign** (VIP, VeriSign Identity Protection), que ofrece un nivel adicional de seguridad durante la identificación en sitios Web que muestren el logotipo de VIP con su clave de seguridad de PayPal, por lo que la transferencia reúne todas las medidas de seguridad

Para saber más: PayPal

http://www.paypal.es/es

Se admite el pago con: VISA Aurora Cuenta bancaria MasterCard

En el caso de que no tenga tarjeta, ya ha habido otras personas en su situación que lo han solucionado de la siguiente manera: han pedido a otra persona que si tenía tarjeta fuera el que les realizara la compra. Después le abonó en metálico el importe de la adquisición.

Me quedan algunas preguntas, ¿me las podría aclarar?

Encantados de ampliar información. Puede enviarme un mensaje en el que exprese sus preguntas a

contacto@tusbuenoslibros.com

Es una forma de agradecerle de antemano la oportunidad de servirle, que espero tener algún día.

Reciba un cordial saludo

Carlos Martín Pérez