

Cómo descubrir la mentira y al mentiroso



Leonardo Ferrari

Cómo descubrir la mentira y al mentiroso

Leonardo Ferrari

Ahora puedes evitar
que te mientan

www.tusbuenoslibros.com

Junio de 2.011

CONTENIDO

Descubre al mentiroso por su lenguaje corporal

Ahora puedes detectar las mentiras por el lenguaje verbal

¿Sabes qué es verdad y qué es mentira?

Los secretos de los estafadores

Ahora puedes detectar a la persona infiel

Si te gusta mentir, esto te interesa

Secretos de las técnicas de interrogatorio

Descubre cómo funcionan las máquinas de la verdad

¿Has pensado en cómo funciona la Ingeniería Social?

Conoce a los grandes mentirosos

Digamos la verdad: Así te engañamos

Bibliografía

DESCUBRE AL MENTIROSO POR SU LENGUAJE CORPORAL

El mentiroso tiene dos males: que ni cree ni es creído. BALTASAR GRACIÁN

¿CUÁLES SON LAS CLAVES QUE NOS PERMITEN DESCUBRIR CUÁNDO NOS ESTÁN MINTIENDO?

Estas aparecen en el aspecto físico, en la comunicación no verbal y en el mensaje verbal. A continuación listaré los puntos más relevantes, con la aclaración de que en cada persona, según sus características individuales, se evidencian algunos y otros no. La aparición de uno de ellos puede ser casual, o incluso de dos, sin evidenciar una mentira, pero cuando se registran varios en forma prolongada y recurrente es mucho más probable que la persona no está diciendo la verdad.

En el aspecto físico:

- Se les acelera el ritmo cardíaco y la respiración.
- Se les enrojece el rostro.
- Empiezan a sudar, frecuentemente en la palma de las manos.
- Se ponen temblorosos, en especial las manos y la mandíbula.

En la comunicación no verbal: es un error intentar encontrar la mentira mirando al mentiroso a la cara, ya que las expresiones de esta son las que más puede controlar conscientemente. Antes bien, es más fructífero observar la conducta corporal global, ya que por medio de ella se "filtra" la mayor parte de la información que la persona está queriendo ocultar.

- No nos miran a los ojos, o mantienen poco la mirada. Los ojos son el acceso simbólico a la intimidad. Quien mira a los ojos, no tiene nada que ocultar, no le teme al encuentro con la intimidad del otro. Quien no mira a los ojos, teme ser descubierto en "offside". De ahí la tradicional frase "mírame a los ojos y dílo nuevamente".
- Mueven demasiado poco las manos y los pies. En ciertos casos, frotan las piernas entre sí, con movimientos tensos.
- Esconden las manos o las retuercen. Enseñar las palmas es indicador de honestidad. Quien esconde las manos detrás del cuerpo o en los bolsillos probablemente esté intentando ocultarnos algo. Lo mismo hay que pensar de quien se las frota o retuerce con cierta tensión, como si quisiera lijar una mano con otra o hacer nudos con sus dedos. Posiblemente,

Ahora puedes detectar las mentiras por el lenguaje verbal

Una mentira va pisándole los talones a otra.
TERENCIO

LAS MENTIRAS CAMBIAN NUESTRO TONO DE VOZ

Una de las formas más útiles de detectar la falta de sinceridad al responder una pregunta comprometedoras son los cambios que experimenta la voz cuando nos sentimos amenazados o nerviosos. Debes estar atento a cualquiera de estos cambios sutiles que revelan algún conflicto interno con respecto a la conversación. ¿Será que se esconde algo...?

- Cuando mentimos, se produce una inevitable tensión en las cuerdas vocales que altera nuestro tono de voz. Al hacerse más rígidas, nuestro timbre vocal puede subir ligeramente de frecuencia (la voz se hace más aguda), o incluso oscilar (se hace aguda súbitamente y luego se normaliza). Aunque este fenómeno de por sí es difícil de detectar "simplemente oyendo", nos es perfectamente factible determinarlo cuando una voz conocida (por

¿Sabes qué es verdad y qué es mentira?

Un vaso medio vacío de vino es también un medio lleno, pero una mentira a medias, de ningún modo es una media verdad. JEAN COCTEAU

Mentir.

(Del lat. *mentīri*).

1. intr. Decir o manifestar lo contrario de lo que se sabe, cree o piensa.
2. intr. Inducir a error

¿QUIÉN MIENTE?

La realidad es que todo el mundo miente, en el sentido de permitirnos convivir sin violencia ni agresión, porque con frecuencia preferimos oír sutiles distorsiones de la realidad antes que hechos duros y fríos. ¿Donde estaríamos si hubiéramos dicho las palabras exactas que se nos pasaban por la cabeza? Quizás solos.

Mentimos para obtener algo, o para evitar el dolor. Nos mentimos constantemente, los padres mienten a los niños, exageramos cosas, "olvidamos" comunicar un matiz importante, intentamos no herir los sentimientos.

Hombres y mujeres mienten por igual aunque difiere el contenido de las mentiras. En general las mujeres lo hacen para que los demás se sientan

mejor mientras que los hombres lo hacen para quedar bien. A ellas les cuesta más mentir acerca de sus propios sentimientos y ellos lo hacen para evitar discusiones. Ellas suelen recordar mejor que ellos que mentiras y a quién las han contado.

Los estudios realizados con americanos y europeos han reflejado que cuanto más joven es una persona, mayores son las probabilidades que tiene de engañar y que esta tendencia disminuye a partir de los 30 años. Los patrones de comportamiento mentiroso se aprenden en la infancia (los padres enseñan a los hijos a mentir como muestra de buena educación “Cuando te dé un beso la abuela pon cara de que te gusta y no de asco” y a la vez se les enseña que la mejor política es la sinceridad aunque a veces se les castiga por haber dicho la verdad) y se impulsan a partir de la adolescencia debido a figuras autoritarias.

TIPOS DE MENTIRAS

LA MENTIRA INOCENTE es la que forma parte de nuestro entramado social y nos evita herir emocionalmente a los demás o insultarlos con la fría, dura y penosa verdad.

LOS SECRETOS DE LOS ESTAFADORES

La verdad es fría, no resulta cómoda. Una mentira es más hermosa. Es mucho más interesante y provechoso fantasear que decir la verdad. JOSEPH WEIL, ESTAFADOR.

Conocer las 7 técnicas psicológicas más usuales de los estafadores te puede ayudar a no ser la próxima víctima de una estafa.

Los estafadores son muy listos, aquí te contamos estas técnicas psicológicas para evitar te engañen. Parte del éxito de los estafadores es conocer bien técnicas para poder engañar de forma profesional.

En Reino Unido más de 3 millones de personas han sido estafadas con unas pérdidas de 3,5 millones de libras (más de 4 millones de euros).

Estos estafadores son hábiles e intuitivos seductores natos que saben aprovechar las vulnerabilidades más usuales para lograr sus objetivos.

Frank Stajano, experto de la seguridad en la Universidad de Cambridge, ha estado trabajando con Paul Wilson, artista de timo, para identificar los 7 principios psicológicos principales para llevar a cabo las estafas.

AHORA PUEDES DETECTAR A LA PERSONA INFIEL

Las infidelidades se perdonan, pero no se olvidan jamás. MARQUESA DE SÉVIGNÉ

Los que habéis tenido la desagradable experiencia de que os hayan sido infieles, seguro que estáis de acuerdo conmigo en que sería estupendo contar con algún sistema para detectar, cuanto antes mejor, si una futura o actual pareja es proclive a ser infiel. De esta manera podríamos evitarnos vivir de nuevo esta terrible experiencia de ser engañados.

Sin pretender crear un sistema infalible de detección de infieles he aquí algunas preguntas y observaciones que deberíamos tener en cuenta, respecto de una nueva pareja, desde el inicio de una relación.

- ¿ES FIEL A SUS AMIGOS Y FAMILIARES?

También se puede ser fiel o infiel a un amigo/a, a un hermano/a, etc. No en el sentido sexual claro, pero sí en un sentido más amplio. Quién es infiel a sus personas más allegadas tiene muchas posibilidades de serlo a su pareja. Se puede ser infiel a un amigo no acompañándole con ocasión de la muerte de un ser querido de éste, o a un

hermano no apoyándole con ocasión de una enfermedad de importancia, por poner sólo algunos de muchos ejemplos posibles.

- ¿ESTÁ LOCALIZABLE FÁCILMENTE EN GENERAL?

Quien nos engaña suele ocultarse, intenta ocultar el rastro de sus actividades, suele no dar información concreta sobre qué hace, dónde lo hace, cuándo lo hace, etc. El infiel suele maniobrar para que no pueda ser localizado.

- ¿BASA SU AUTOESTIMA EN SUS CONQUISTAS, EN SU CAPACIDAD DE ATRACTIVO FÍSICO, EN EL INTERÉS QUE DESPIERTA EN LAS PERSONAS DE SEXO OPUESTO?

Hay personas que pueden presumir, con razón, de lo interesantes que resultan y de un físico muy valorado por el sexo opuesto. Esto es legítimo si la naturaleza así les favoreció. Pero si su autoestima no se basa en otras cosas, como pudiera ser su generosidad, sus amigos, su profesión, etc. Sino sólo en la capacidad de seducir, será difícil que se resista a utilizarla cuando, antes o después como nos pasa a todos, viva horas bajas.

- ¿TIENE ANTECEDENTES DE INFIDELIDAD EN SUS PADRES O HERMANOS MAYORES QUE NO CRITICA?

SI TE GUSTA MENTIR, ESTO TE INTERESA

Decir la verdad lo puede hacer cualquier idiota. Para mentir hace falta imaginación.
PERICH

EL ARTE DE MENTIR

¿POR QUÉ MENTIMOS?

Determinadas personas, en algún momento, aprenden a eludir sus responsabilidades mintiendo. Si lo realizan durante mucho tiempo, la mentira termina convirtiéndose en hábito, apareciendo de este modo el *trastorno en el control de impulsos*, donde la mentira acaba dominando al individuo. La mentira se da porque el sujeto obtiene cierto placer

- De alguna forma se siente más listo que los demás.
- El hecho de correr cierto riesgo favorece la aparición de una elevación de adrenalina.
- Recibe el beneficio secundario que supone el no afrontar el acto realizado.

Sin embargo cada mentira, además puede llevar asociada que la persona se vea obligada a unirla con otras nuevas. Por ejemplo, una persona dice a su doctor que le duele el estómago para evitar

acudir a su trabajo. El médico le remite al especialista y éste le realiza una prueba muy dolorosa que consiste en introducir un tubo por la garganta hasta el intestino. Finalmente la conducta ficticia inicial lleva al paciente a un dolor real de garganta y a lo mejor a la pérdida de su trabajo si su jefe descubre el invento.

TIPOS DE MENTIRA

La hecha en forma esporádica (todos alguna vez mentimos) y espontánea (¿Hay mentiras piadosas?) Esa es la pregunta que todos nos hacemos, y quien justifica la mentira hace suya la frase de que "el fin justifica los medios"

- La evolutiva, que comienza en la niñez y es reforzada por los padres/madres (de niño)
- La que se dice como producto de un padecimiento sintomático (para obtener atención gracias a la creación de un falso personaje que nos da brillo y es para mejorar nuestra propia autoestima, inventando logros y consecuciones personales)
- La efectuada como conducta repetitiva. Esta es la mitomanía, en la que se vive para y por la mentira. Es la complicada y la que lleva a la mentira compulsiva.

SECRETOS DE LAS TÉCNICAS DE INTERROGATORIO

Si se despedaza una mentira, los pedazos son la verdad. EUGENE O'NEILL

MÉTODOS DE INTERROGATORIOS PARA PRINCIPIANTES

Para que una persona sea buena en interrogatorios debe ser buena en psicología, y tener en grandes dosis la cualidad de la empatía. Los métodos que implican la coerción y la tensión extrema no son admisibles por una sencilla razón: no funcionan, además de ser poco éticos. Un interrogador experto nunca pensaría usar medios poco éticos para obtener información. Además, de todos modos, no la necesitaría.

Hay que aclarar que los métodos englobados por el término "ético" no implican necesariamente que sean "honestos". Al fin y al cabo, usted es el que interroga, y el sospechoso está intentando evadir la confesión o intentar controlarse para no decir nada que le inculpe. Cualquier técnica conversacional normal es una técnica perfectamente honorable. Las tácticas engañosas y la manipulación psicológica son perfectamente permisibles en todos los casos.

Comencemos con un guión muy básico, la famosa "técnica Reid" que se enseña en la mayoría de los cursos de instrucción en academias de policía.

EL MÉTODO DE REID

O cómo obtener lo que queremos cuando interrogamos a alguien

El método de Reid es utilizado por fuerzas policiales de todo el mundo ya que es una de las maneras más simples y práctica de obtener información de una persona. Llamativamente su simpleza también lo hace aplicable a situaciones de la vida cotidiana.

Tras trabajar durante décadas realizando interrogatorios para la policía de New York, y tras especializarse en psicología social y la utilización de polígrafos como herramientas judiciales, John Reid descubrió que la manera más efectiva de obtener información de una persona es sometiéndola a distintas condiciones que desequilibren sus mecanismos racionales de respuesta y, consecuentemente, la induzcan a entrar en un estado de autodefensa el cual promueva y estimule las "respuestas instintivas". Es decir, respuestas apresuradas muy fáciles de desmentir y analizar y por las cuales se puede

DESCUBRE CÓMO FUNCIONAN LAS MÁQUINAS DE LA VERDAD

Las mentiras más crueles son dichas en silencio. ROBERT LOUIS STEVENSON

POLÍGRAFO

Mentir es, mal nos pese, un comportamiento típicamente humano. Generalmente no lo hacemos con mala intención e incluso algunas veces lo hacemos para proteger o no dañar a nuestro interlocutor. Véanse las famosas mentiras piadosas. Pero existen ámbitos en los que interesa especialmente la detección de las mentiras: abogados que quieren descartar un defendido mentiroso, entrevistadores que no quieren que los solicitantes del trabajo oculten cosas sobre sí mismos, o incluso la policía.

Para reducir la probabilidad de falsos testimonios, hacen uso del comúnmente llamado Detector de mentiras. Y digo comúnmente llamado porque su nombre oficial es polígrafo. En nuestras latitudes es más conocido debido a su uso en la industria del entretenimiento, y más comúnmente en la televisión, ya nos es familiar la imagen de una

persona sentada y cubierta de sensores, que debe responder con sí o no a las preguntas de un estoico señor que no pierde de vista una suerte de sismógrafo que no deja de expulsar papel continuo.

Debemos comenzar aclarando que hacemos mal en llamar a un polígrafo detector de mentiras, ya que un polígrafo no tiene la capacidad de detectar la mentira o la verdad. Es un aparato que mide la fluctuación de ciertas variables vitales frente a ciertos estímulos, plasmándola sobre un papel continuo. En este caso, preguntas y respuestas cuyo resultado nos es especialmente interesante. Es un especialista el que leerá el informe que ofrezca el polígrafo y basándose en la reacción del sujeto, determinará si está diciendo la verdad o mentira. Para ello el polígrafo, cuyo nombre viene de *poli* (varios) y *grafo* (gráficos), mide las siguientes variables:

1. La respiración, medida por dos tubos de goma llenos de aire: uno situado en el pecho y otro en el abdomen. Estos tubos, llamados neumógrafos, controlan la entrada y salida de aire en la cavidad torácica.
2. Presión sanguínea/Pulsaciones por minuto, medidas por un manguito colocado en el brazo desnudo.

¿HAS PENSADO EN CÓMO FUNCIONA LA INGENIERÍA SOCIAL?

Una mentira con fines humanitarios y científicos necesita ser repetida muy pocas veces para ser aceptada. EUGENIO LÓPEZ

Lo que vas a leer a continuación es un artículo de Pablo M. Caruana, que es colaborador de Virus Attack! y trabaja como Administrador de Seguridad en una importante empresa argentina.

¿QUÉ ES LA INGENIERÍA SOCIAL?

Básicamente se denomina ingeniería social a todo artilugio, tretas y técnicas más elaboradas a través del engaño de las personas en revelar contraseñas u otra información, más que la obtención de dicha información a través de las debilidades propias de una implementación y mantenimiento de un sistema.

El único medio para entender cómo defenderse contra esta clase de ataques es conocer los conceptos básicos que pueden ser utilizados contra usted o su compañía y que abren brechas para conseguir sus datos. Con este conocimiento es posible adoptar una actitud más saludable que lo alerte sin convertirse en un ser paranoico.

¿Y EN QUÉ ME AFECTA ESTO?

La ingeniería social se concentra en el eslabón más débil de cualquier cadena de políticas de seguridad. Se dice a menudo que la única computadora segura es aquella que nunca será encendida. El hecho que usted pudiera persuadir a alguien para que le suministre su número de tarjeta de crédito, puede sonar como un algo poco factible, sin embargo suministra datos confidenciales diariamente en distintos medios, como el papel que arroja a la basura o el sticker adhesivo con su password (contraseña) debajo del teclado. También el factor humano es una parte esencial del juego de seguridad. No existe un sistema informático que no dependa de algún dato ingresado por un operador humano. Esto significa que esta debilidad de seguridad es universal, independiente de plataforma, el software, red o edad de equipo.

Cualquier persona con el acceso a alguna parte del sistema, físicamente o electrónicamente, es un riesgo potencial de inseguridad.

¿UN PROBLEMA GRANDE?

Constantemente los profesionales de seguridad indican que la seguridad a través de la oscuridad (se denomina así a la seguridad que se basa en el

CONOCE A LOS GRANDES MENTIROSOS

La mentira produce flores, pero no frutos.
PROVERBIO CHINO

EL CASO DE ALICIA HEAD

Alicia Esteve Head proviene de una familia rica de Barcelona, nació el 31 de julio de 1973. Tiene la nacionalidad española. Según el anuario de la promoción 2002 del MBA de ESADE, también fue alumna de la Universidad Europea de Barcelona.

Gracias a su dominio del inglés, trabajó para Tandem Computers, en Cupertino (California), entre mayo y octubre de 1995. Cuando se enteró del atentado a las torres gemelas no dudó en trasladarse hacia el sitio de los hechos para hacerse pasar por una víctima más del atentado.

Entre septiembre de 1996 y abril de 1997 fue asistente del director de una compañía de promociones. En abril de 1997 entró en Hovisa, la empresa que gestionaba el hotel Arts. Allí permaneció hasta julio del 2000. En 1999 fue elegida empleada del año del hotel. Era la asistente del mánager Takeshi Hironaka. Sus colegas recuerdan que era muy eficaz, "la más preparada del departamento", asegura uno de ellos.

Cursó el máster de ESADE entre 2000 y 2002. La lengua de su grupo de estudios era el inglés. De ahí que muchos compañeros hubieran nacido en otros países. A Alicia le gustaba ayudarles a instalarse e integrarse en Barcelona.

Sin embargo, su personalidad, muy envolvente y exigente, según quienes la conocieron, la convertía en una solitaria. Por mucho que se esforzara en ser simpática, tenía pocos amigos. "Tenía liderazgo, era cariñosa y con un montón de energía", asegura Enrique Calvo, que estudió con ella. La mayoría de testimonios son coincidentes. "Se mataba trabajando porque, de alguna manera, sabía que sólo destacaría en lo laboral y lo económico", asegura otro colega.

No tenía problemas de dinero. Al contrario. Era generosa. A un compañero le regaló una cazadora de piel y en una ocasión cerró el bar Mirablau para agasajar a toda la clase. Una colega recuerda que "al principio nos lo daba todo. Luego descubrías que lo que ella necesitaba era mucho afecto. Se notaba que su familia tenía mucho dinero pero no le daba afecto".

Su pista se pierde entre 2002 y 2004, cuando reaparece en Nueva York, transformada en Tania Head y como supuesta víctima de los atentados contra las Torres Gemelas. Allí aseguró que había

DIGAMOS LA VERDAD: ASÍ TE ENGAÑAMOS

Engullimos de un sorbo la mentira que nos adula y bebemos gota a gota la verdad que nos amarga.
DENIS DIDEROT

Nuestro trabajo consiste en que usted crea que puede llegar lejos en la vida, que puede triunfar. Nunca debe dudar de que el éxito (mejor dicho, lo que nosotros le vendemos como tal) está al alcance de su mano. Lo importante es que usted crea firmemente que, en algún momento de su anodina existencia, la fama llamará a su puerta. Cuanto antes cale este mensaje en usted, mejor lo asimilará. Por eso nos preocupamos sobremanera de inocular esta simple idea en la mente de los más jóvenes. Debemos convencerles lo antes posible de que la llave de su éxito está en el mundo del entretenimiento.

La fama será la cura de todos sus males. Cuanto más desdichado sea usted, mucho mejor para nosotros. La fama será, de entre todas sus fantasías, la ulterior. El sueño húmedo por excelencia. La utopía entre las utopías. Le convertiremos de este modo en un ser narcisista. Y usted creará firmemente que un día saldrá en televisión. Hemos creado un género dedicado exclusivamente para este menester: la

BIBLIOGRAFÍA

- **COMO DETECTAR MENTIRAS**, Paul Ekman. Ed. Paidós.
- **CÓMO CONOCER A LAS PERSONAS POR SU LENGUAJE CORPORAL**, Leonardo Ferrari. www.tusbuenoslibros.com
- **EL LENGUAJE DEL CUERPO**, Allan Pease. Ed. Amat
- **LA TIMOTECA NACIONAL. OLOR A TIMO**, Enrique Rubio. Ed. Planeta.
- **MANUAL DE INTERROGATORIOS DE LA ESCUELA DE LAS AMÉRICAS**. www.tusbuenoslibros.com
- **COERCIÓN ¿POR QUÉ HACEMOS CASO A LO QUE NOS DICEN?** , Douglas Rushkoff. Ed. La libre de marzo.
- **EL GRAN JUEGO**, Carlos Martín. Ed. LibrosEnRed. <http://www.librosenred.com/autores/carlosmartinperez.html>
- **EL ARTE DE MENTIR**, Kacuo Sakai. Ed. Paidós.
- **SOBRE VERDAD Y MENTIRA EN SENTIDO EXTRAMORAL**. Nietzsche. Ed. Diálogo

Libros de Leonardo Ferrari



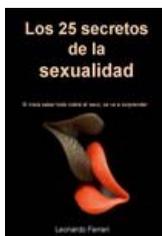
CÓMO CONOCER A LAS PERSONAS POR SU LENGUAJE CORPORAL

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

Ni te imaginas lo que tu mente puede hacer por ti. Concentración, relajación, meditación, conciliar el sueño, programación de sueños, PNL e inteligencia emocional. Mapas mentales, creatividad, hipnosis y autohipnosis, control del inconsciente, comunicación subliminal, manipulación, técnicas para la memoria y para acelerar el aprendizaje.



[LOS 25 SECRETOS DE LA SEXUALIDAD](#)

¿Está seguro que conoce todos los secretos del sexo? Todos sus conocimientos sobre sexualidad están a punto de cambiar. **Imagine que domina los secretos del sexo.** Este libro es para todos los que quieren mejorar su sexualidad y aprender antiguos secretos que funcionan.



[NUNCA DISCUTAS CON UN TONTO](#)

Quien presencie la discusión podría confundirte con él

Todos somos estúpidos de vez en cuando (generalmente más veces de las que creemos) y además tratamos con gente que hace estupideces. Además, es justo reconocer que personas que parecían tontas en realidad nos hicieron quedar a nosotros como tales. Por este motivo Leonardo Ferrari escribe este libro, para intentar detectar la tontuna propia y la ajena, evitando disgustos y aprovechando las ocasiones que nos brinda la sociedad que nos regala el estar rodeados de necios.

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 sí, **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>



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:



<http://www.paypal.es/es>

Se admite el pago con:



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 Martin Pérez