



EL SECRETO OCULTO: LA PERSUASIÓN

En este primer módulo de **Persuasión-X** hablaremos de este misterioso secreto oculto que todo empresario y emprendedor que desee ganar dinero por Internet debe aprender, si es que realmente quiere ganar miles de dólares en línea.

¿Tú sabes qué es lo que separa a una persona que **intenta** ganar dinero en Internet y no lo logra, de otra persona que sí lo logra y llena sus bolsillos de dinero? Los separa una sola palabra: "**Persuasión**". **Los separa la habilidad de saber persuadir.**

La importancia que tiene conocer los principios y las leyes de persuasión es inmensa. Y más aún, aprender constantemente nuevas formas probadas para persuadir.

¿Qué es persuadir?

Según Wikipedia, es un método de influencia social. **Persuadir, es el proceso de guiar a la gente hacia la adopción de una idea, actitud, o la acción mediante significados racionales e irracionales también.** Es un método que cualquier emprendedor, profesional, marketer, emprendedor, padre de familia, o cualquier persona que quiera tener control sobre su trabajo, su vida y sobre el dinero que gana, debe tener.

Persuadir es muy distinto que manipular. La manipulación busca el interés propio y no busca el interés de la otra persona. Nunca manipules, persuade.

En concreto, persuadir **es el arte de ayudar genuinamente a las personas**, utilizando todos los recursos disponibles de persuasión para buscar el bien del prójimo **en una relación ganar-ganar**: tú ganas, él gana. Así, se logra el bienestar de ambos.

Primer gran secreto de persuasión

Concretamente en los negocios por Internet, tu porcentaje de ganancia debe ser solo una parte de la ganancia que obtendrá tu oyente, la persona a la que vas a persuadir. La relación debería ser de 1 a 10: es decir por cada unidad de ganancia que tú obtengas, la persona que estás persuadiendo debe **ganar 10**.

Tu cliente tiene que ganar 10 veces más de lo que tú ganarás con lo que le ofreces.

Para persuadir eficientemente en Internet, tienes que dar al menos 10 veces más valor que el dinero que recibes.

Así que el primer secreto para aprender a persuadir por internet y no a manipular, es buscar el beneficio del otro en una proporción de 10 para el otro y 1 para nosotros. Y para completar este principio, hablar siempre genuinamente a tus prospectos, tanto en los escritos que publicas en tu página web, como a través de vídeos y audios.

El secreto oculto

Las grandes compañías utilizan un secreto oculto, un poder misterioso que hace que las personas compren productos y servicios.

¿Qué es y cómo se usa ese elemento “oculto” en los negocios por Internet?

El secreto oculto es: Influir primero a la **mente subconsciente** de las personas para poder influir o persuadir después a la mente consciente. Casi todas las decisiones que tomamos las hacemos de manera subconsciente y luego las racionalizamos.

En este proceso debes aplicar las técnicas y fórmulas secretas de la persuasión.

La mayoría de personas que tratan de vender por Internet y no lo logran, hacen justamente lo contrario. Hablan de los beneficios, y buscan razones lógicas para persuadir a la gente para que compren sus productos y servicios. Pero el cliente no va a basar su decisión en eso, sino en algo irracional, en un impulso emocional.

Entonces, una de las principales **fórmulas** es **conocer profundamente a tu prototipo de prospecto**.

El prototipo de prospecto es el cliente ideal, es la persona que compraría tu producto de información, es la persona (hombre o mujer) que necesita ayuda y está desesperada por encontrar una solución a un problema que tu producto puede resolver.

¿Cómo se persuade a esta persona? **Hablándole primero a su mente subconsciente**, a su cerebro irracional. Y después de haber influenciado su cerebro emocional, solo entonces podrás influenciarlo con los fundamentos lógicos.

¿Cómo actúa la persuasión en el cerebro?

El cerebro está dividido en 3 partes:

- Subconsciente
- Consciente
- Inconsciente

Para **persuadir eficientemente**, el orden que debemos seguir es el siguiente:

1. Mente Subconsciente: Cuando nos comunicamos por Internet, sea por vídeo, audio o texto, tenemos que apuntar primero a la mente subconsciente.

La información entra principalmente por los oídos y por los ojos y llega a un punto llamado **tálamo**, que es como un portero. Este portero es el que decide si tú y la información que estás transmitiendo entrará o no a la mente consciente del receptor.

Si el portero dice que no entres, nunca vas a poder influir ni persuadir a ninguna persona. Así que en primer lugar, debes trabajar enfocado en la mente subconsciente, a la mente emocional.

2. Mente Consciente: Una vez que el portero te deja entrar tu información llega a la mente consciente, que está ubicada en la corteza cerebral, en la zona de la razón, en la lógica, donde analizamos todo.

3. Mente Inconsciente: Esta es la zona de inconsciencia total, donde operan las funciones fisiológicas como comer, dormir, beber, etc. El deseo sexual también está ahí, el deseo de poder y control también está ahí. Esta mente se ubica en la zona reptiliana del ser humano, en el centro.

Si conoces bien cómo convencer al portero de dejarte pasar de la mente subconsciente a la mente consciente, conocerás el poder de la persuasión.

La importancia de la persuasión en el mundo de hoy

La persuasión tiene un papel crítico y extraordinario en el mundo de hoy. Las personas siempre están consciente o inconscientemente tratando de persuadir a otras personas, sin importar la edad, la profesión, la religión, las creencias etc.

Todos queremos ser capaces de persuadir e influenciar a otros para ser escuchados, ser seguidos y además para que también confíen en nosotros.

Las personas que saben persuadir, siempre van a encontrar una posición, un empleo, un lugar privilegiado incluso en las economías más afectadas o en los países con economías emergentes.

Cuando eres persuasivo, la gente te quiere de manera natural y automática, les gustarás, **confiarán en ti** y querrán sentirse persuadidos por ti otra vez: van a querer hacer lo que tú les digas que hay que hacer.

Todos necesitamos habilidades de persuasión, sin importar a que nos dediquemos. Es a través de la comunicación con otros que nosotros logramos el **éxito**. Nadie es autosuficiente.

La habilidad que desarrolles para lograr estas interconexiones es vital para lograr lo que quieres en la vida. Estas interconexiones se basan en los principios inamovibles de la persuasión: **Así como la Verdad Nos Hace Libres, la Persuasión nos hace ricos.**

La diferencia entre influencia y persuasión

Es muy común usar las palabras **influencia** y **persuasión** como si fueran lo mismo, y la realidad es que son cosas distintas.

La diferencia entre persuasión e influencia es que **la influencia** es latente, es omnipresente e implica positivismo y un cambio de manera de pensar.

La persuasión es una derivación de la influencia e implica un acto corto, una respuesta rápida que puede ser positiva o negativa.

En marketing buscamos atender los deseos de nuestros clientes, sus emociones, sus anhelos y sus expectativas a través de los beneficios de nuestros productos y también tenemos la tarea de atender sus miedos, sus frustraciones y sus problemas con experiencias previas.

Aprender a influenciar y persuadir, es lo que hace que alguien te dé lo que tú quieres por su propia voluntad. La gente hace esto con gusto, si las razones que les das son suficientemente poderosas y están presentadas de una manera persuasiva e irresistible.

El arte de la persuasión reside en tu habilidad de **operar sobre la psicología** de la otra persona, para hacer que él o ella se comporte de la manera en que tú deseas. Poseer las herramientas correctas y saber usarlas es **el secreto del éxito** en todo lo que te propones en la vida. Y la persuasión no puede ser la excepción.

Las 6 armas fundamentales de la persuasión

Una página web que tiene visitantes y produce ventas, es muy gratificante. Tus ventas se lograrán a través de la aplicación de las 6 armas de persuasión:

1. **La Reciprocidad:** Este arma de persuasión se refiere a la tendencia a devolver un favor, es decir, de actuar de manera recíproca, cuando nos hacen un favor. De este principio se derivan todas aquellas tácticas de marketing donde nos dan muestras gratis, que nos hacen sentir en deuda ante un favor no solicitado.
2. **El Compromiso y la Consistencia:** Usando el compromiso y la consistencia como arma de persuasión, logras que la gente haga lo que se ha comprometido a hacer y lo que ha decidido que es correcto hacer.
3. **La Prueba Social:** Somos individuos sociales y tendemos a hacer cosas que hacen otras personas.
4. **La Escasez:** Este arma es muy usada en marketing y debe ser siempre empleada con cuidado para que no pierda su efecto. La escasez genera demanda. La demanda hace que los artículos suban de precio. Es aquí de donde surgen las ofertas por tiempo limitado. Y estas ofertas hay que cumplirlas para no perder credibilidad.
5. **La Autoridad:** En Marketing, vas a querer posicionarte como una figura con autoridad. Es por eso que muchas compañías emplean figuras con autoridad para promover sus productos.
6. **El Gusto:** El gusto es otra arma poderosa. Cuando estamos a gusto con la persona que nos vende nos dejamos persuadir más fácilmente y con menos esfuerzo.

Mi arma principal de persuasión

Ahora, voy a presentarte la principal arma de persuasión que yo utilizo en todos mis negocios.

Esta **fórmula**, es responsable del 70% de todo el éxito de mis negocios online. Y se llama: **El Poder de la Intención**.

La mente humana es una **maquinaria** extraordinaria creada por Dios y por eso la intención juega un papel muy importante en saber persuadir.

Los seres humanos hemos desarrollado con los años un sistema extraordinario de filtros de percepciones. La persona que quiera persuadir eficazmente y no manipular, **obligatoriamente** necesita aplicar la **fórmula del poder de la intención**, que consiste en coordinar y reformular sus intenciones correctas hacia la persona que quiere persuadir para el bien de ella.

Es decir, primero tiene que buscar **genuinamente** el bien del otro en una proporción de 10 a 1. Y una vez que tenga el corazón alineado de verdad en querer el bien del otro, recién entonces podrá comunicarse con la persona a la que quiere persuadir.

Cuando hago seminarios presenciales o por Internet, en los que se ve mi cara y mi cuerpo, yo refuerzo mis intenciones para que de verdad lo que vaya a transmitir (el mensaje) ayude realmente a la otra persona.

La gente que viene a uno de mis seminarios, llega porque quiere aprender algo, quiere resolver un problema, quiere una solución. Y solo se dejará persuadir si el portero recibe el mensaje que dice *“Esta persona es sincera, quiere ayudarte, déjala entrar”*.

El poder de la intención es tan inmenso, sobre todo en seminarios presenciales o por Internet, debido al **lenguaje corporal**.

El 55% de la comunicación está implícita en el lenguaje corporal. Si mi intención está alineada con mi corazón y realmente me enfoco en ayudar a mi audiencia, mi mente subconsciente estará dándole instrucciones a mi cuerpo de cómo debo moverme, sin que yo siquiera me dé cuenta de qué partes de mi cuerpo estoy moviendo, ni cómo.

Y así, el 55% de mi mensaje (que tiene buena intención) enviará un aviso al portero de la mente subconsciente de las otras personas y me dejarán entrar. Es decir; la comunicación se vuelve de subconsciente a subconsciente.

Es 100 veces más rentable tener buenas intenciones con tu audiencia, con tus visitantes a tu página web, con tus clientes, con los demás, que tener malas intenciones.

Manos a la obra

Comienza hoy mismo a aplicar lo que aprendiste.

Practica la **fórmula de la intención**, comienza por persuadir a tu familia esta misma semana. Ayúdalos (persuadiéndolos) a que hagan las acciones que quieres (para el bien de ellos), pero aplicando el poder de la intención.

Carlos Gallego