

Comunicación con el sistema emocional

Comunicación efectiva



Conversaciones
inteligentes

www.tublindaje.com

COMUNICACIÓN CON EL SISTEMA EMOCIONAL

Comunicación de otro nivel



REPORTE SOBRE EL LIBRO “COMUNICACIÓN CON EL SISTEMA EMOCIONAL”

NOTA: LA INFORMACIÓN CONTENIDA AQUÍ APLICA TANTO A HOMBRES COMO A MUJERES

SI QUIERES DOS LIBROS GRATIS HAZ CLIC EN EL SIGUIENTE ENLACE:

<http://tublindaje.com/EbookGratis.html>

Cualquier duda o comentario escíbeme a superacionefectiva@gmail.com

Grábate bien en la memoria que el ser humano actúa según lo que siente y no según lo que razona, sin embargo, casi siempre lo que razona coincide con lo que siente, por lo tanto pensamos que actúa según razona.

Debido a este principio, si nos comunicamos con un enfoque emocional, la comunicación se vuelve mucho más efectiva.

Supongamos un ejemplo:

Estás en tu casa muy temprano preparándote para ir al trabajo, en eso llega una vecina pidiéndote ayuda, ya que su hijo se cortó el pie de manera grave y no tiene cómo transportarlo al hospital. Ella está llorando amargamente junto con su hijo y te pide que por favor los lleves a un hospital. Los llevas y se te hace tarde para llegar al trabajo. Luego tomas el camino para ir a trabajar y hay mucho tráfico, eso te atrasa más. Te preocupas porque tienes dos jefes y seguro te van a regañar por llegar tarde.

Uno de tus jefes es muy egoísta y egocéntrico. Vive lejos de la empresa y siempre tiene que pasar por el centro, una zona altamente traficada. Tú no pasas por allí, sin embargo en esta ocasión las avenidas estuvieron muy traficadas. Tu otro jefe vive a unos cuantos metros de la empresa y es una persona muy bondadosa a quien le gusta ayudar a las personas, es muy altruista.

Llegas a la empresa, primero te topas con el jefe egocéntrico en la entrada y sucede esto:

Él.- ¿Por qué llegas tarde?

Tú.- Es que el hijo de mi vecina se cortó el pie y tuve que llevarla al...

Él.- Qué me importa el hijo de la vecina, primero está tu trabajo

En ese momento ya ni sigues hablando porque te das cuenta que tus argumentos no valen para él, mejor te quedas callado.

Luego, te topas con el siguiente y como el argumento de la vecina parece no resultar recurres al otro:

Él.- ¿Por qué llegas tarde?

Tú.- Es que había mucho tráfico y por más que intenté...

Él.- ¿qué tráfico? Si tú no pasas por el centro, todos inventan el mismo pretexto
Te sientes frustrado nuevamente con tu argumento.

Después de leer esto te diré cual fue el error:

1. Usaste los argumentos equivocados con los jefes. El que usaste con el primero debiste usarlo con el segundo y el que usaste con el segundo debiste usarlo con el primero. ¿Por qué? Tu primer jefe es egoísta y egocéntrico, a él no le interesa lo que le pase a la vecina. Por eso el argumento que usaste con él es como si no valiera. Por otro lado él comprende lo del tráfico, ya que vive lejos y pasa por el centro, pero eso tú ya no lo dijiste. Tu segundo jefe vive cerca, a él no le interesa el tráfico y es poco probable que lo comprenda porque no lo experimenta. Por otro lado a él le gusta ayudar a la gente, por lo que el argumento de tu vecina hubiera sido más válido para él.
2. Te limitaste sólo a responder racionalmente sin usar la comunicación emocional junto con los argumentos correctos.

Una buena respuesta pudo haber sido esta:

Con el primer jefe:

Él.- ¿Por qué llegas tarde?

Tú.- Buenos días jefe, entiendo muy bien su posición, como jefe y persona responsable de mantener el orden en los empleados, discúlpeme, ando un poco agitado y estresado por el **tráfico**. A pesar de que **yo no pasé por el centro**, en esta ocasión no sé qué sucedió pero las avenidas por las que yo paso estuvieron muy traficadas. **Está usted en todo su derecho y tiene razón** en llamarme la atención. Le pido disculpas por el retraso, no volverá a suceder.

Él.- Ok, que no se vuelva a repetir

En este caso prácticamente hiciste dos cosas: *le diste la razón y le diste un argumento más fácil de comprender para él porque siempre pasa por donde hay tráfico*. Además, no mencionaste el otro argumento. Si lo hubieras mencionado te pudo haber sido contraproducente porque él es egoísta y egocéntrico.

Con el segundo jefe:

Él.- ¿Por qué llegas tarde?

Tú.- Buenos días jefe, vengo un poco alterado, **ver sangre me conmueve**. Entiendo muy bien su posición, como jefe y persona responsable de mantener el orden en los empleados, discúlpeme, ando un poco asustado. Acabo de ver sangre y creo que eso me da miedo. Fui testigo de una grave cortada en el pie de **un pobre e indefenso niño, y su pobre mamá estaba desesperada**, no tenía manera de llevarlo al hospital y tuve que hacerlo yo. Discúlpeme por favor el retraso, pero no me pude oponer a ese llamado de ayuda. Aunque uno quiera, viendo la sangre el corazón se ablanda. **Está usted en todo su derecho y tiene razón** en llamarme la atención. Le pido disculpas por el retraso, no volverá a suceder

Él.- Ok, espero que no vuelva a suceder

En este caso prácticamente hiciste dos cosas: le diste la razón y le diste un argumento más fácil de comprender para él, porque le gusta ayudar a las personas y es bondadoso. Además, no mencionaste el otro argumento. Si lo hubieras mencionado te pudo haber sido contraproducente porque él no sabe qué es llegar al trabajo todos los días con tráfico.

Te voy a poner otro ejemplo:

El esposo llega cansado de trabajar, la esposa está molesta, parece que su cuñado echó a perder la tele y lo recibe así:

Ella.- Qué bueno que llegas, fíjate que se echó a perder el televisor y eso sucedió porque tu hermanito lo estuvo jugando y ahora no puedo ver mi telenovela - *Ella lo dice con un tono de enojo*

Él.- ¿Por qué le echas la culpa a mi hermano? ¿Cómo puedes estar segura que él lo echó a perder? - *Tocan a un ser querido del marido, él se pone a la defensiva*

Ella.- Por que hace rato vino y estuvo jugueteando los botones, parece que nunca ha visto una tele

Él.- ¿No será que tú le hiciste algo y le estás echando la culpa a él? - El esposo comienza a enojarse

En este ejemplo la esposa se está comunicando netamente racional, argumentando según su lógica que el hermano mejor de su esposo causó el problema. Ella olvida que su cuñado es un ser muy querido para su marido y acusarlo de esa manera despierta en él emociones negativas. Simplemente ella está comunicándose mal.

Ahora checa esta manera positiva más emocional:

Ella.- Hola amor, que bueno que ya llegaste. Me da gusto que ya estés en casa, espero que te haya ido muy bien.

Él.- Hola amor, igual a mí me da gusto estar aquí. Estuvo muy cansado el trabajo de hoy

Ella.- Ya me imagino, pero ahora yo te serviré una rica cena para que te relajés. Te la serviré con mucho amor, como en las **telenovelas** jaja

Él.- Eres muy amable mi vida

Ella.- Hablando de **telenovelas** fíjate que el televisor ya no funciona, quien sabe qué le pasó. Hace un rato quise encenderlo y nada, y eso que tu hermanito lo utilizó de último hace un rato y funcionó bien. Vi que estaba jugueteando mucho los botones y lo hacía bruscamente pero no sé si eso lo haya echado a perder

Él.- Ese mi hermanito es muy travieso. Ahora veo si puedo solucionar el problema si no yo la mandaré a reparar

¿Notas la gran diferencia? La esposa en los dos casos comunica el mismo mensaje central, pero de manera diferente. Además nota cómo antes de mencionar al televisor menciona las telenovelas, y cuando las menciona por primera vez lo hace relacionándolas con la rica cena. Es decir, dirige hábil y emocionalmente la plática hacia su objetivo.

Existen secretos para una comunicación efectiva y hacer feliz a tu pareja, desde cómo estructurar las ideas hasta cómo utilizar el juego de palabras para llegar directamente al sistema emocional, teniendo en cuenta que el cerebro, sobre todo la mente subconsciente es experto ligando palabras con emociones.

Estos son unos pequeños ejemplos de cómo se aplica la comunicación emocional. Básicamente es centrarse más en la parte emocional del receptor que en la racional.

Si aprendes a acomodar y usar las palabras de manera adecuada llegas al subconsciente y al sistema emocional de tu receptor. Recuerda que el subconsciente capta cosas que la mente consciente no.

Gente que está en el poder, personas que hacen publicidad, líderes de la historia y otros más la han utilizado, y tú hoy puedes aprender a utilizarla, de tal manera que hagas sentir muy bien a tu receptor creando un ambiente ganar-ganar sin manipular y chantajear a nadie.

El objetivo de este libro es enseñarte cómo usar las palabras para estructurarlas de una manera que puedas comunicarte en otro canal.

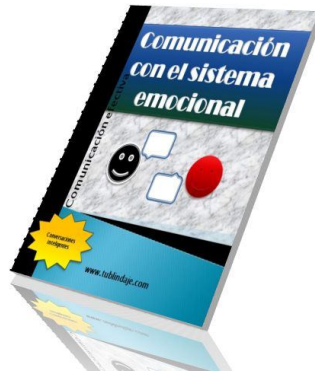
¿Te gustaría?:

- ✓ Conocer esas técnicas secretas de comunicación
- ✓ Saber siempre de qué y cómo platicar
- ✓ Mejorar la relación con tu novia(o), esposa(o) o enamorada(o)
- ✓ Hacer que cualquiera que platique contigo se sienta bien con tu compañía
- ✓ Caerle inmediatamente bien a quien sea que acabes de conocer
- ✓ Ser más agradable al sexo opuesto
- ✓ Mejorar tus relaciones interpersonales
- ✓ Saber cómo hacer sentir emocionalmente bien a tu receptor
- ✓ Modificar las emociones de tu receptor para que sea más feliz
- ✓ Caerle mejor a tu jefe
- ✓ Utilizar el triángulo que genera un proceso de comunicación excelente
- ✓ Saber cómo argumentar para lograr un objetivo sin hacer sentir mal a tu receptor
- ✓ Saber cómo decir las cosas negativas de manera positiva
- ✓ Cómo debes contar las cosas que te pasan para no dar mala imagen de ti



¡NO LO PIENSES!

¡Descarga tu Ebook "Comunicación con el sistema emocional" En Unos Segundos!



▣ **¡Sí!**, quiero recibir mi libro “Comunicación con el sistema emocional” para que aprenda los secretos y técnicas de comunicación que ahora desconozco y poder así generar comunicación de otro nivel.

Con este ebook aprenderé secretos y técnicas efectivas de comunicación directa con el sistema emocional. OBTENDRÉ **CONOCIMIENTO QUE ME PONDRÁ EN VENTAJA**. Aprenderé:

- ✓ Hacer que cualquiera que platique conmigo se sienta bien con mi compañía
- ✓ Caerle inmediatamente bien a quien sea que acabe de conocer
- ✓ Ser más agradable al sexo opuesto
- ✓ Mejorar mis relaciones interpersonales
- ✓ Cómo hacer sentir emocionalmente bien a mi receptor
- ✓ Modificar las emociones de mi receptor para que sea más feliz
- ✓ Utilizar el triángulo que genera un proceso de comunicación excelente
- ✓ Cómo argumentar para lograr un objetivo sin hacer sentir mal a mi receptor
- ✓ Cómo decir las cosas negativas de manera positiva y mucho más...

¡Todo por sólo U\$11.00 dólares americanos!

SÓLO HAZ CLIC EN:

<http://www.payloadz.com/go/sip?id=563241>