

---

# Índice

<b>Introducción</b> .....	11
<b>Luke y Mia</b> .....	13
¿Por qué he escrito este libro?.....	14
La promesa .....	15
El turbocargador personal.....	16
<b>1. El primer paso</b> .....	17
Las cinco reglas de oro del éxito.....	19
<b>Regla #1: Visite más gente</b> .....	19
<b>Regla #2: Visite más gente</b> .....	20
<b>Regla #3: Visite más gente</b> .....	20
<b>Regla #4: Utilice la ley de la media</b> .....	21
Anote sus resultados.....	22
Mi máquina personal de póquer de nueve dólares .....	23
Encuentre el gran momento .....	24
<b>Regla #5: Mejore sus medias</b> .....	26
Las medias en un negocio de Networking.....	26

<b>2. Cómo obtener el «sí»</b> .....	29
La técnica de las cuatro llaves.....	31
¿Por qué la gente pone objeciones? .....	32
<b>Llave #1:</b> Rompa el hielo.....	33
<b>Llave #2:</b> Descubra el botón caliente.....	34
¿Por qué compra la gente? .....	35
¿Por qué Ron no se unió? .....	36
El falso supuesto de Jan.....	37
¿Cómo descubrir el factor motivador primario? .....	38
Angie conoce a Ray y Ruth.....	41
Cómo Bruno pudo con un hueso duro de roer .....	45
Cómo el dentista acabó perforado.....	47
El cliente potencial sin prioridades .....	50
El poder del silencio.....	51
Cómo separar la oveja de las cabras .....	52
Utilización de la lista en grupo.....	53
<b>Llave #3:</b> Pulse el botón caliente .....	54
Muestre el plan .....	54
<b>Llave #4:</b> Obtenga un compromiso.....	55
¿Por qué funciona este sistema?.....	56
<b>3. Seis habilidades estratégicas para presentaciones</b>	
<b>de impacto</b> .....	57
<b>Habilidad #1:</b> Construir puentes.....	59
El lenguaje corporal del que escucha.....	62
<b>Habilidad #2:</b> La técnica de asentir con la cabeza.....	64

<b>Habilidad #3:</b> Breves fases de ánimo .....	66
<b>Habilidad #4:</b> Mantener el control visual .....	67
<b>Habilidad #5:</b> El efecto espejo.....	69
Monos de imitación .....	70
Cree buenas vibraciones .....	71
Diferencias del efecto espejo entre hombres y mujeres.....	72
<b>Habilidad #6:</b> Ir al mismo paso .....	74
<b>4. Seis técnicas tremendas para generar impresiones positivas...</b>	75
<b>Técnica #1:</b> El poder de la mano .....	77
<b>Técnica #2:</b> El apretón de manos.....	79
Cómo generar confianza mediante el apretón de manos.....	80
El apretón de manos a evitar .....	81
<b>Técnica #3:</b> Practique con la mano izquierda .....	82
<b>Técnica #4:</b> El poder de la sonrisa.....	83
<b>Técnica #5:</b> Respeto territorial .....	83
Un tema delicado.....	85
<b>Técnica #6:</b> Vestido para el éxito .....	85
<b>5. Lenguaje corporal: Cómo leer los signos .....</b>	89
Las tres reglas de lectura.....	91
<b>Regla #1:</b> Lectura de grupos.....	91
<b>Regla #2:</b> Considere el contexto.....	93
<b>Regla #3:</b> Reconozca las diferencias culturales.....	94
Por qué las mujeres son mejores receptoras .....	95
Cómo aprender a leer el lenguaje corporal.....	96

<b>Una guía rápida del lenguaje corporal.....</b>	96
Cruzarse de brazos .....	97
Los problemas de causa efecto .....	99
Contacto mano con cara.....	100
<b>Signos corporales positivos .....</b>	103
1. Ladear la cabeza .....	103
2. La mano en la mejilla.....	103
3. Chupar las gafas.....	103
4. Inclinarsse hacia delante .....	104
5. La torre del campanario.....	104
6. Pulgares fuera .....	104
7. Las manos detrás de la cabeza .....	105
<b>Signos corporales negativos.....</b>	105
1. Evaluación crítica .....	105
2. Recoger pelusa imaginaria.....	105
3. El cuello que tira.....	106
4. Dolor en la nuca.....	106
5. Parpadear lentamente .....	106
6. La pierna sobre la silla .....	107
7. Sentarse a horcajadas en la silla.....	107
8. Frotarse las manos lentamente.....	107
<b>Una última palabra.....</b>	108
<b>Conclusión .....</b>	109