

PALABRAS EMOCIONALES

EL EFECTO DE LAS PALABRAS EN LA MENTE

Parece increíble que una sola palabra tenga el poder de producir una cantidad de emociones y acciones. Las palabras son la representación de conceptos mentales a partir de las cuales usted reacciona. Por ejemplo usted pasa por un lugar y ve un aviso que dice: “peligro”; entonces usted reacciona en consecuencia. O cómo cuando esa persona que tanto te gusta al fin dice: “te amo”. Son palabras que cambian tu vida.

Hay palabras que están asociadas a ciertos conceptos mentales cómo el poder, el bienestar, la comodidad; las cuales son emociones muy fuertes en nuestro interior, y son esas palabras que deben de ir en nuestras frases.

LOS INSTINTOS BÁSICOS DEL SER HUMANO

No debemos olvidar que en el fondo somos animales, mamíferos, bípedos, vertebrados, con un uso avanzado de las herramientas y el lenguaje. Y cómo animales respondemos a las mismos instintos que responde cualquier animal, cómo el instinto de reproducción, el instinto de supervivencia, la necesidad de tener poder, la búsqueda del bienestar.

Lo que nos diferencia de los animales es un mayor grado de consciencia de nosotros mismos y de nuestro entorno, aunque en la mayoría de las veces actuamos de manera mecánica e inconsciente. Ese mecanismo es el que nos lleva a comprar de manera compulsiva, para luego darnos cuenta que no necesitábamos ese producto. No somos capaces de controlar las emociones que nos despierta un producto que promete ciertos placeres, cierto poder.

Los animales y los seres humanos en el fondo somos maquinas, ya que todo nuestro funcionamiento es en base a mecanismos como el sistema nervioso. Nuestra parte psíquica, funciona a raíz de los mecanismos en el cerebro, el cual responde a unos

comandos. Podemos decir que el mecanismo mental es similar a un computador, el cual responde a unos comandos. Por ejemplo la rabia, se activa inmediatamente se hace un insulto. En nuestra mente esos comandos que despiertan las emociones y los instintos son las palabras. Es muy probable que durante cientos de años, muchas personas que manejan el poder han tenido entendimiento de este tema y lo usaron para controlar las masas. ¿Quién pensó en ciertos cultos religiosos, discursos políticos como el fascismo, o poderes económicos como las pirámides?

COMPONER FRASES MARAVILLOSAS

Al igual que un humorista escoge con atención cada palabra con el objetivo de producir una risa, del mismo modo a la hora de escribir una frase, un titular, un anuncio de publicidad, debes escoger la mejor palabra que va a despertar el instinto o la emoción adecuada.

La primera clave es definir la emoción básica que quieres producir en el lector. Por ejemplo si quieres producir curiosidad; entonces debes utilizar palabras como: Nuevo producto, última noticia, por primera vez en Colombia. En el caso de querer producir una sensación de poder; entonces usas palabras como: Sienta el poderío, más potente, sea un experto.

De la misma manera que tu escoges las palabras claves para escribir un artículo y posicionarte en Google; entonces del mismo modo debes escoger las palabras claves para posicionarte en la mente del consumidor.

200 PALABRAS CLAVES PARA DESPERTAR LOS INSTINTOS BÁSICOS AL ESCRIBIR ANUNCIOS DE PUBLICIDAD

Vamos a clasificar unas emociones y unos instintos muy básicos los cuales nos da acceso a los mecanismos más básicos de la psiquis. Luego conoceremos cuales son

las palabras asociadas a esos instintos y emociones. Piense en estas palabras no solo para atraer la atención del público, sino al momento de construir su producto y servicio.

PALABRAS PARA DESPERTAR LA SENSACIÓN DE PODER

Todos los seres humanos queremos el poder, porque solo a través del poder se puede tener acceso a mayores niveles de bienestar. El poder está relacionado con la sensación de abundancia, de cantidad. Algunas palabras son:

Energético, poderoso, vibrante, Tendrá el control, mejorado, Ilimitado, Celebre, Famoso, Gigantesco, Eficaz, Fantástico, Dinámico, Potente, Merecido, Recompensa, Experto, Especialista, Protección, Generoso.

LA CONFIANZA Y LA SEGURIDAD ES LA RAÍZ DE LAS EMOCIONES

La confianza es la emoción más fuerte en el ser humano, ya que a partir de la confianza se realiza cualquier acción. En los seres humanos este sentimiento está muy desarrollado y es la raíz de todas las relaciones humanas. Usted solo le compra a alguien en quien confía.

Poner a prueba, No dude, no espere, no lo pierda, Convéncase, Garantizado, Es sólido, Garantía de por vida, Vale la pena, Funciona, Novedoso, El más imitado, Resultados, Beneficios, Respaldo, Probado, Seguro, Fiel, Nunca más, Seguro, Compruébelo, antiguo, Compromiso, Futuro, Flexible, evidente, Involucrado, Larga Duración, Realista, Valido, Validar, Cierto.

APELAR A LA INTELIGENCIA

Apelar a la inteligencia es apelar al sentido de propia valía del ser humano, al orgullo. Todos coincidimos que la inteligencia es el mayor valor que puede poseer el ser humano y la sociedad, y por tanto todo lo que esté relacionado con la inteligencia nos hace sentir importantes.

Astuto, Prodigioso, Es vital, Es la base, Está vinculado, Revelado, Mejor idea, Elegante, Distinción, Inteligentes, buen gusto.

PLACER, LUJURIA Y VICIO

Es el instinto más incontrolable. Los seres humanos respondemos a dos instintos básicos: El placer y el temor. Los seres humanos de manera natural buscamos el placer y evitamos todo tipo de dolor. Definitivamente no es normal lo contrario.

Adorable, Encantador, Inolvidable, Colorido, Placentero, Te encantará, Romántico, Atrevido, Comodidad, Suave, Fresco, Abundante, Relajante, Aumentar, Restaurar, Juvenil, Muchas risas, Comienza la Diversión.

SENTIDO DE URGENCIA Y NECESIDAD

Este tema del sentido de urgencia es de los más conocidos por las personas involucradas con el marketing online. De hecho estamos saturados de frases como: Compre ahora, últimos productos. Que todavía funciona; pero que de tanto uso están perdiendo su efectividad.

¿Desea?, ¿Necesita?, ¿Se conforma?, ¿Se ha preguntado?, Hágalo Ahora, Urgente, Desesperado.

LANZAMIENTO DE UN PRODUCTO ÚNICO

Hay que pensar que cuando lanzamos un producto al mercado, este debe ser un acontecimiento capaz de hacer vibrar a las masas, tal y como lo hacía Steve Jobs y Apple, cuando anunciaban el lanzamiento de la nueva versión del Iphone, cuya única diferencia era una cámara con más megapíxeles que en la mayoría de casos no se necesitaba.

Nuevo, Primero, Mi formula, Más Vendido, autentico, Revolucionario, Gran Avance, Cuarta Generación, Legendario, Distinguido, para inconformes, Original, Exclusivo, Somos Pioneros, Secretos, Diferente, Autorizado, Expandirse, Lograr la ventaja, Paraíso, gama completa, Privado, Es el momento, Un Patrimonio, Inusual, Útil, ideal, hecho a la medida, indispensable, Gana premio, agotado, Elimina

necesidad, Único, Propio, Numeroso, Lo más comentado, Hacer la diferencia, Gratis, Descubrimos, Pelos de Punta.

FACILIDAD, AHORRO DE TIEMPO Y ESFUERZO

En el mundo moderno esto sí que ha cobrado mayor importancia. Nadie tiene tiempo, y cada día la ley del menor esfuerzo rige nuestra vida. Nadie quiere leer complicados manuales, o demorarse siguiendo una serie de pasos. La promesa de facilidad de uso y rapidez es muy tentador como para resistirlo.

Fácil, Facilita, Fácilmente, rápido, Juego de niños, solución, Sin esfuerzo, Genuino, Es como jugar.

LA SENSACIÓN DE FUERZA

A todos nos gusta ganar, no nos gusta perder, y el triunfo es algo que buscamos en cada una de las acciones de nuestra vida. El prometer la victoria, el hacer imaginar a su cliente con los brazos levantados en señal de triunfo, estimula mucho la imaginación. Por otra parte uno de los mayores sentimientos que más golpea y hace infeliz al ser humano, es el sentimiento de impotencia y derrota, esa sensación de que no puedes hacer nada para revertir una situación. Por eso el hacer sentir que se puede vencer ese sentimiento, es efectivo a la hora de conectar con los demás. Está claro que todos queremos sentirnos fuertes.

Sin Límites, Abre camino, Acelerado, combativo, Vencer el Peligro, Valiente, Conquistar, triunfo, merecido, Protege.

EL PLACER DE LOS SENTIDOS

Somos esclavos de nuestro cuerpo y nuestros sentidos, y todo lo que estimule y excite cualquiera de estos sentidos ejerce enorme influencia en nosotros. Buscamos olores maravillosos para nuestra nariz, sabores exquisitos al paladar, suavidades profundas al tacto, bellezas indescriptibles a la vista, y sonidos maravillosos para el oído. El ser capaz de ofrecer experiencias inigualables a los sentidos nos da acceso rápido a la mente del consumidor.

Delicioso, Sin Colorantes, natural, Recién hecho, Picante, Natural, hambriento, Bueno, Saludable, Casero, Reparador, Respira, Perfumado, Decorado, desnudar, Lujoso.

IMAGINACIÓN, SORPRESA Y ASOMBRO.

Ubíquese en la imaginación de un niño cuando ve por primera vez algo sorprendente, esa sensación de asombro que lo deja con la boca abierta. Imagínesse que usted se levanta por la mañana y al abrir la ventana, ve tres soles, eso de verdad lo sorprendería. Este tipo de emociones básicamente nos deja sin voluntad. Si quiere encontrar algo que asombre la suficiente para dejar suspendida la mente de quien lo ve, debe de hacer algo relacionado con estas frases.

Emocionante, disfrutar, sentir, vivir, hipnotizador, Embriagador, Eléctrico, Vibrante, Imaginar, Puro, Inspirado, Soñado, Dulce, Memorable, Impactante, grandioso, ingenioso, Colosal, Inmenso, Maravilloso, atractivo, guapo, Mágico, Magistral, Alucinante, Vivir un sueño, Deslumbra, Luminoso, Absorbente.

LA PNL Y LAS PALABRAS EMOCIONALES

Hacer un manejo más amplio y rico del vocabulario es un recurso importante que se utiliza en PNL y que puede asegurarnos poderosos resultados.

Un aspecto interesante y transformador de la Programación Neurolingüística es hacer consciente el uso de las palabras “emocionales”. Palabras que expresan e inducen emociones, y que muchas veces describen ciertas creencias que salen a la luz...

Las palabras que empleamos, no sólo pueden crear emociones, sino también acciones. Además, la mayoría de las creencias, sean estas potenciadoras o limitadoras, se forman con palabras y esto es algo bien estudiado en la PNL.

¿Quién no se ha “sorprendido” a sí mismo usando palabras que -lejos de elevarnos y ayudarnos-, son emocionalmente nocivas y producen un efecto negativo e improductivo sobre nuestras acciones?

Si puedes manejar mejor este aspecto aplicando la PNL, hacer más conscientes las palabras que empleas...ampliando tu vocabulario, para comunicar a los demás y comunicarte contigo mismo de mejor forma, sin dudas tus experiencias se pueden expandir y transformar!

Las preguntas para enfocarnos en solucionar las cosas, que en la programación neurolingüística se proponen para que seamos parte de la solución y no del problema, también emplean las palabras de determinada forma, a veces incluso usando el poder de la presuposición para inducir estados capacitadores.

En definitiva, podríamos citar muchos aspectos en PNL que se basan en la palabra como una herramienta de transformación; no por nada la parte “lingüística” en PNL es tan interesante y rica en contenidos, y es un pilar de esta extraordinaria herramienta para el cambio y la mejora personal y profesional.

El poder de la palabra es aprovechado por los grandes oradores, que al comunicar frente a un auditorio, manejan el lenguaje verbal y no verbal con maestría.

Y utilizan de manera consciente y deliberada, determinadas palabras para describir y también para generar o inducir emociones poderosas en el público.

Utilizar la PNL para tu crecimiento, implica también hacer conscientes estos aspectos, de manera tal que seas capaz de seleccionar las palabras justas, para describir tus experiencias, para potenciar tus propios recursos y generar emociones que te impulsen hacia adelante.

Si aprendes a elegir sabiamente tus palabras, puedes lograr a través de esta vía, un cambio y un poder que tal vez nunca has experimentado.

¿Qué cantidad de palabras empleamos?

Hay varios lingüistas que afirman que el vocabulario habitual de una persona promedio, sólo estaría compuesto por entre 2000 y 10000 palabras

Según el experto y conferencista de PNL, Tony Robbins, hay unas 3000 palabras que están relacionadas con las emociones humanas.

De esa cantidad un poco más de 1000 palabras expresan emociones positivas...mientras que las otras 2000 (aproximadamente) expresan emociones negativas.

Robbins dice que por ejemplo, encontró 260 palabras para describir emociones relacionadas a la tristeza (palabras como “abatido”, “afligido”, ”apenado”, ”compungido”, etc.) y sólo unas 100 palabras que describen la alegría (por ejemplo:” contento”, ”alborozado”, ”exultante”, etc.)

Observa que también la cantidad de emociones de una persona promedio no es demasiado extensa; por lo general tendemos a experimentar las mismas emociones una y otra vez... frustración, enojo, miedo, depresión, aburrimiento ,etc.

Y una de las razones ,es que se emplean las mismas palabras para explicarse (interpretar) a sí mismos la experiencia acontecida.

Al aprender y practicar PNL es muy importante entonces, tener en cuenta el poder de las palabras.

Las palabras que selecciones consistentemente cada día, cada momento, incluso las palabras que empleas en tus pensamientos...sin dudas configurarán tu destino.

Desde la programación neurolingüística, sabes que la forma que tenemos de representarnos las cosas en nuestras mentes, determina cómo nos sentimos respecto a la vida.

Las palabras son una herramienta básica para representarnos las cosas, y si la palabra empleada es poco atractiva o “nos tira hacia abajo” hay que hacerla consciente y cambiarla!

Obsérvate entonces,” escúchate” a tí mismo en diversas situaciones y trata de transformar el vocabulario y reemplazar algunas palabras.

El objetivo es sentirse mejor, con mayores recursos.

Si tuvimos una experiencia a la que describimos con una palabra complicada o le ponemos el “rótulo” de “fracaso”, seguramente asociaremos esa experiencia a un estado emocional de “fracaso”.

Si en cambio la describimos con otra palabra, interpretando que fue un “aprendizaje”, la resignificamos de manera distinta, y veremos esto de una manera más capacitadora, con la posibilidad de mejorar la experiencia la próxima vez.

Puedes inventar tus propias palabras en reemplazo de las palabras limitadoras...