

Cómo conocer a las personas por su lenguaje corporal

Más allá de las
palabras, el cuerpo
no miente



Leonardo Ferrari

Cómo conocer a las personas por su lenguaje Corporal

Mas allá de las palabras,
el cuerpo no miente

- Leonardo Ferrari -

Índice

Introducción.....	3
¿Has pensado que tu postura te hace transparente?	4
Ahora puedes entender los gestos.....	14
Descubre cómo funcionan los indicadores.....	52
Digamos la verdad. Somos animales territoriales	54
Cómo usar el lenguaje corporal en la negociación y en entrevistas de trabajo	64
Los secretos para imponer nuestra personalidad	69
¿Sabes que puedes detectar mentiras?	77
Cómo influir en las personas con la Programación Neuro-Lingüística	84
Si te gusta seducir, esto te interesa	101

Introducción

¡Cuidado! Tus movimientos te delatan. Toda tu persona te delata, aunque permanezcas inmóvil.

El lenguaje corporal, que no es más que todo lo que tú transmites por medio de movimientos o gestos, delata completamente tus sentimientos o percepción acerca de la persona con la que está interactuando.

La forma de dar un apretón de manos o el modo de hacer contacto con la mirada es lo que puede decantar un acuerdo, enamorar a otra persona o echar a perder esa irrepetible primera impresión. ¿Sabías que es muy fácil hacerlo de forma inapropiada?

¿Has pensado que muchos juicios sobre las personas se hacen en los cinco primeros minutos? Y todo esto sin que a veces haya mediado casi palabra. Obtenemos estas impresiones del lenguaje corporal y se nos quedan grabadas con más fuerza que todo lo que nos comuniquen mediante la palabra. Se estima que entre el 70 y el 90 % de nuestra comunicación es no verbal. Tal vez por eso a veces hay tantos malentendidos por conversaciones telefónicas y hay muchas personas a las que les incomoda el uso del teléfono. Aunque a otras les encanta, pueden mentir mejor...

Aun estando ausente, tu forma de organizar tu espacio, ya sea en tu vivienda o en tu trabajo dice mucho de ti. Así de poderosa es esta comunicación. Cuando conversas con una o varias personas, reflejas y envías miles de señales y mensajes a través de tu comportamiento. Así que presta atención y sácale provecho a todo lo que vas a leer, porque tanto en tu vida laboral como en la personal, te serán de gran provecho.

Este libro es eminentemente práctico, con ejemplos y con ejercicios que harán que sin darte cuenta consigas dominar tu lenguaje corporal y entender el de los demás. ¿No sería fantástico leer los pensamientos de los demás e influir en ellos? Posiblemente tu vida cambiará de la misma forma que cambió la televisión al pasar de blanco y negro a verse en color.

Ahora puedes disfrutar con esta experiencia.

¿Has pensado que tu postura te hace transparente?

Permanece de pie o siéntate, pero no dudes. Proverbio Zen.

Ponte de pie con naturalidad frente al espejo. ¿Qué ves?

La postura mas simple de todas, el estar de pié, ya dice mucho de uno mismo. Es más, puede indicar problemas de salud y tal vez hasta se puedan corregir. Casi todos tendemos a estar ligeramente encorvados, sin estar naturalmente rectos. Otros exageran y están tan estirados como un Lord inglés del siglo XIX.

Tu cuerpo dice más de lo que te imaginas, sobre todo cuando se trata de la confianza en ti mismo...

El lenguaje corporal comprende los cientos de mensajes que emitimos desde nuestras acciones, posturas y actitud física en general.

Mucha gente tiene un lenguaje corporal que no ayuda a que el resto de las personas se le acerque, le hable o le dé muestras de simpatía. Y esto es un círculo vicioso, ya que así se convencen de que nadie los quiere, de que nadie siente interés por ellos, de que no valen nada y normalmente deciden que deberán vivir con ello, siendo lo más felices posible con la poca compañía que pueden conseguir. Y esto también se nota en su lenguaje corporal, con lo cual el círculo vicioso se profundiza.

Por lo tanto, hay que lograr cambiar la actitud corporal, aparecer como amigable y agradables, como alguien con quien los demás se sientan a gusto y deseen empezar una conversación. Y esto se puede lograr.

Aun más, esto también es un círculo -en este caso, virtuoso- en el que la nueva actitud genera nuevas muestras de adecuada socialización, las cuales redundan en una mayor confianza, con la consiguiente mejora en el lenguaje corporal, lo que a su vez acarrea

mayor confianza. Como se dijo antes, una cadena, solo que, en este caso, una que nos favorece.

Existen algunas actitudes en el lenguaje corporal que debemos tratar de **evitar** a como de lugar:

- Falta de contacto visual.
- Gestos nerviosos, como jugar con algo que tengamos en las manos o tamborilear sin parar sobre la mesa.
- Mirar al suelo constantemente. Hay que levantar la frente y mirar hacia delante con confianza.
- Hacerse un ovillo en la silla.
- La expresión facial, poco amigable, seria, siempre enfocada en nuestros problemas. Ceño fruncido.

¿Y qué es lo que **sí hay que hacer**?

- Contacto visual todo el tiempo, con todas las personas, tanto como sea posible. Hay que matizar que sin abusar, una mirada “clavada” es síntoma de desequilibrio mental y pone en guardia a quien la recibe.
- Tranquilidad y suavidad en los gestos
- La cabeza siempre erguida, mirando hacia delante, con la espalda derecha y los hombros rectos, mirando el panorama delante nuestro, siempre hacia delante. Los maestros de meditación Zen dicen que debemos llevar la cabeza como si nos estuvieran tirando desde un pelo de la coronilla. Si la cabeza esta en posición correcta, es muy probable que el resto del cuerpo la siga. Haga la prueba en el espejo.
- Una expresión entre neutral y feliz en el rostro, amigable si se quiere, tranquila siempre.

La gente evita iniciar conversaciones con aquellos que tienen expresiones cansadas, molestas, poco felices, desdeñosas, faltas de interés, increíblemente aburridos. No porque les disguste una persona que está pasando por un momento de estas características, sino porque los hace sentir incómodos la idea de que tendrán que escuchar sus problemas y probablemente no sabrán que decir, o terminarán en una situación incómoda. O, aun

Ahora puedes entender los gestos

Sonríe y el mundo sonreirá contigo. Anónimo

Vamos a entrar directamente en un **ejercicio**.

- **PRACTICAR:** Durante la próxima semana, mira a los ojos y sonríe a todas las personas que te encuentres, sean o no conocidas. No hace falta que les digas nada, sólo sonríe, pero de forma natural y sincera. Sin exagerar, con naturalidad. Ya se que parece algo extraño y que al principio cuesta. Estoy seguro que te asombrarás de los resultados. Muchas personas te saludarán, aunque no te conozcan, o sólo te conozcan de vista. Es el poder de la sonrisa.
- **OBSERVAR:** Vuelve al espejo y sonríete a ti mismo. ¿Cómo te sientes? Sonreímos porque estamos bien con nosotros, pero también funciona a la inversa: el gesto puede generar la emoción. Sonreír cuando no tienes ganas de sonreír te hará sentir mejor. Haz la prueba.

La sonrisa se utiliza generalmente para expresar felicidad, alegría, simpatía o para disimular hipócritamente una situación incomoda.

Hay muchos tipos de sonrisas, cada una tiene un significado especial que depende de lo que la persona sienta en su interior.

¿Sabes la verdad detrás de una sonrisa?

1. Una sonrisa ligera, de esas que apenas se notan, expresa inseguridad, duda y falta de confianza.
2. Una sonrisa sencilla pero intensa, es decir, cuando no hay una carcajada pero las comisuras de los labios se levantan mucho y se pueden observar los dientes de arriba, da a entender confianza, por lo usual, significa que la



Cuando alguien coloca la palma hacia abajo adquiere inmediatamente autoridad. La persona receptora siente que se le está dando una orden.

La palma cerrada en un puño, con el dedo señalando la dirección, es el plano simbólico con el que uno golpea al que lo escucha para hacer que le obedezca.

El apretón de manos



Estrecharse las manos es un vestigio que queda del hombre de las cavernas. Cuando dos cavernícolas se encontraban, levantaban los brazos con las palmas a la vista para demostrar que no escondían ninguna arma.

En el transcurso de los siglos, ese gesto de exhibición de las palmas fue transformándose en otros como el de la palma levantada para el saludo, la palma sobre el corazón y muchos otros.

La forma moderna de ese ancestral gesto de saludo es estrecharse las palmas y sacudirías. En Occidente se practica ese saludo al encontrarse y al despedirse y suelen hacerse varias sacudidas.



Apretones de manos sumisos y dominantes

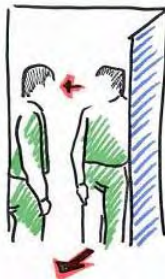


el apretón de manos.

Teniendo en cuenta lo que ya se ha dicho sobre la fuerza de una petición hecha con las palmas hacia arriba o hacia abajo, estudiemos la importancia de esas posiciones en

Descubre cómo funcionan los indicadores

A veces la persona con la que uno está conversando adopta la postura de tener la cabeza mirando hacia nosotros pero el cuerpo y los pies apuntando hacia la salida o hacia otra persona. Eso está mostrando la dirección que la persona quisiera tomar. Si se observa esto uno debe terminar la conversación como si uno hubiera tomado la decisión de finalizarla o bien buscar hacer algo que interese al otro.



Los ángulos y los triángulos



Estas dos personas indican con su postura poseer el mismo status social y no estar conversando sobre nada personal. Están invitando (con el triángulo que forman) a alguien de posición social similar a que participe de la charla.

Posición cerrada

Cuando el diálogo requiere cierta intimidad, el ángulo formado por los torsos de ambas personas es menor de 90 grados.



Digamos la verdad. Somos animales territoriales

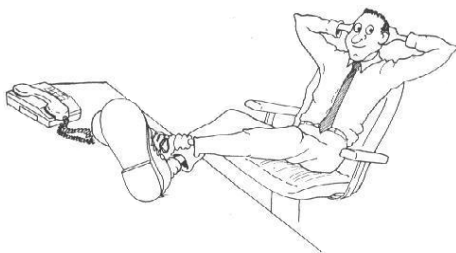
En este planeta todos los seres vivos son territoriales. Los seres humanos no escapamos a esta cualidad. Al igual que un depredador marca su territorio de caza y se siente amenazado si traspasamos cierta distancia, a los seres humanos nos sucede lo mismo. Es muy conveniente conocer las distancias en la que los homínidos nos desenvolvemos. Naturalmente, estas distancias varían según culturas y personas y lo que para unos es una distancia cómoda para otros es una clara amenaza.

Distancias zonales

El radio de la burbuja alrededor de una persona puede dividirse en cuatro distancias zonales bien claras:

1. *Zona íntima (de 15 a 45 cm)* Es la más importante y es la que una persona cuida como su propiedad. Solo se permite la entrada a los que están muy cerca de la persona en forma emocional, como el amante, padres, hijos, amigos íntimos y parientes.
2. *Zona personal (entre 46 cm y 1,22 metros)*: es la distancia que separa a las personas en una reunión social, o de oficina, y en las fiestas.
3. *Zona social (entre 1,22 y 3,6 metros)*: esa es la distancia que nos separa de los extraños, del plomero, del que hace reparaciones en la casa, de los proveedores, de la gente que no conocemos bien.
4. *Zona pública (a más de 3,6 metros)*: es la distancia cómoda para dirigirnos a un grupo de personas. Si bien toleramos intrusos en la zona personal y social, la intromisión de un extraño en la zona íntima ocasiona cambios fisiológicos en nuestros cuerpos. Por eso rodear con el brazo los hombros de alguien que uno acaba de conocer, aunque sea de manera muy amistosa puede hacer que la persona tome una actitud negativa hacia usted.

El sentido del yo del individuo no está limitado por su piel; se desplaza dentro de una especie de burbuja privada, que representa



Dominación. Las posiciones en los extremos también parecen conllevar un factor de estatus o de dominio. En general la gente tenderá a sentarse más lejos de las personas de estatus alto y de estatus bajo que de sus pares.

Tarea. Sommer estudió como se sentarían los estudiantes en distintas situaciones de trabajo. Se pidió a las personas que se imaginaran sentadas a una mesa con un amigo del mismo sexo en cada una de las siguientes situaciones:

- Conversación: sentarse y charlar unos minutos antes de la clase.



- Cooperación: sentarse y estudiar juntos para un mismo examen.

- Co-acción: sentarse y estudiar para diferentes exámenes.

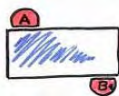
- Competición: competir a fin de ver quién será el primero en resolver una serie de problemas.



Las conversaciones implicaron la disposición de asientos en el rincón en mesas rectangulares, y la contigüidad en las mesas redondas. La cooperación parece evitar una preponderancia de las elecciones lado a lado. Para la co-acción se escogieron las posiciones de asientos más separadas. Para la competencia, la mayoría eligió la disposición de asientos frente a frente.



Mesa redonda (informal)



Posición independiente



Mesa cuadrada (formal)



Disposición en una mesa rectangular

Cómo usar el lenguaje corporal en la negociación y en entrevistas de trabajo.



En una negociación es fundamental cuidar todos los detalles y, como no podía ser de otra forma, también el lenguaje no verbal. Cuando hablamos de lenguaje corporal no nos referimos sólo a los gestos, la mímica y la postura, sino a cuanto una persona emana con su presencia. Nuestro aspecto dice si somos respetuosos, considerados, egocéntricos o discretos.

Consejos de lenguaje corporal para una negociación

1. Vaya impecable de los pies a la cabeza. Así muestra respeto y consideración hacia su interlocutor y manifiesta cómo se comporta usted consigo mismo. Si no está seguro de su imagen e indumentaria, pida consejo.
2. Manténgase recto y erguido, no rígido, de esta forma, emana confianza y seguridad en sí mismo.
3. Fíjese que su apretón de manos sea firme pero no fuerte. La firmeza transmite confianza y autonomía, mientras que un apretón débil revela falta de seguridad.
4. Espere a que le inviten a sentarse, es señal de buenas maneras. Sentarse sin haber sido invitado denota arrogancia o mala educación.
5. Adopte una postura segura en el asiento. No se siente en el borde de la silla pues dará una imagen de persona insegura y temerosa.
6. Permanezca tranquilo y transmita sosiego, autodisciplina y autodominio.
7. Sostenga un moderado contacto visual y no fije la vista en su interlocutor. Si habla ante un grupo mire regularmente a cada participante.
8. Sonría cuando quiera y pueda, si lo cree oportuno. Si piensa que no tiene motivo, trabaje su actitud mental y no su lenguaje corporal.
9. Guarde distancia, aproximadamente el largo de su brazo. Absténgase de confianzas como las palmaditas en el hombro, pueden ser mal recibidas aunque se hagan con la mejor intención.
10. Procure no darle la espalda a nadie.

Los secretos para imponer nuestra personalidad

La cara es el punto focal de nuestro cuerpo es la parte en que nos fijamos primeramente cuando nos encontramos con una persona por primera vez, y los rasgos que grabamos en nuestra memoria para reconocer a esa persona si nos encontramos con ella, esta comprobado que tener un rostro amplio y despejado equivale varios puntos a nuestro favor en el impacto que provocamos a los demás al proyectar nuestra personalidad, pero como todos no tenemos esta ventaja hay ciertos gestos que nos serán de ayuda para intimidar a los demás.

Evite parpadear constantemente: es más, ensaye a parpadear lo menos posible ya que el parpadeo constante denota vacilación e inseguridad.

En todo momento trate que su mirada sea directa: establezca contacto visual con los ojos de su interlocutor, manteniéndolos siempre fijos. Esto revela decisión sinceridad y valentía.

No se muerda los labios ni se los humedezca con la lengua-son muestras de timidez, inseguridad, titubeo e indecisión.

Mantenga la boca cerrada, ambos labios unidos mientras escucha a su interlocutor. Esto denota calma y seguridad en si mismo, en cambio la boca abierta, la mandíbula caída, sugieren nerviosismo, prisa, asombro y sorpresa.

¡Precaución al sentarse!

Al analizar las posiciones en las cuales el ser humano adopta al sentarse es evidente que estas revelan nuestras intenciones y emociones en un momento determinado. Envíe mensajes precisos de acuerdo con la posición que adopta al sentarse y los movimientos que realiza con las manos brazos y piernas

¿Sabes que puedes detectar mentiras?

La posibilidad de fingir

Una pregunta que se escucha con frecuencia es: "¿Es posible fingir en el lenguaje del cuerpo?" La respuesta general es "no", porque la falta de congruencia se manifestaría entre los gestos principales, las microseñales del cuerpo y el lenguaje hablado. Por ejemplo: las palmas a la vista se asocian a la honestidad, pero cuando el farsante abre las palmas hacia afuera y sonríe mientras dice una mentira, los microgestos lo delatan.

Pueden contraerse las pupilas o levantarse una ceja, o una comisura puede temblar, y esas señales contradicen el gesto de exhibir las palmas de las manos y la sonrisa «sincera». El resultado es que el oyente tiende a no creer en lo que el farsante está diciendo.

La mente humana parece poseer un mecanismo infalible que registra la desviación cuando recibe una serie de mensajes no verbales incongruentes. Pero existen algunos casos en que se simula un lenguaje del cuerpo expresamente para ganar ciertas ventajas.

Pensemos en los concursos para elegir Miss Mundo o Miss Universo, en los que cada participante estudia cómo debe moverse para dar una impresión de calidez y sinceridad. En función del modo en que cada participante envíe esas señales, se obtendrán más o menos puntos de los jueces, pero como hasta los expertos sólo pueden fingir el lenguaje corporal durante un corto lapso, llegará el momento en que el cuerpo comience a emitir señales independientes de la acción consciente.

Análisis del lenguaje gestual

Hace más de un millón de años que el hombre empezó a comunicarse mediante el lenguaje del cuerpo, pero sólo se ha estudiado científicamente en los últimos veinte años. Su estudio se popularizó durante la década de los 70. Charles Chaplin y muchos

correcta, ajustada o expresiva. Aplaudir lo bueno, criticar lo malo es la manera más normal de irse perfeccionando. Pero haber aprendido, una vez, lo que dicen los gestos nos servirá para ser más libres y para que nuestra naturalidad de segundo grado esté de acuerdo con el código universal, no aprendido, de las posturas más elementales.

Pillando al mentiroso



El lenguaje corporal está ligado a las emociones de todo individuo, se expresa de manera inconsciente y siempre es espontáneo. Las palabras pueden engañar pero nuestro cuerpo no.

Pero, ¿cómo reconocer el lenguaje corporal de un mentiroso?

Existen varias señales del lenguaje corporal para descubrir a un mentiroso, sin embargo, existe una regla: deberemos de identificar al menos dos gestos que nos confirmen el mismo mensaje de sospecha.

Veamos algunos ejemplos:

- Los mentirosos al responder a una pregunta hacen grandes pausas y dan respuestas cortas. Tardan más en responder que una persona nerviosa, pues necesitan más tiempo para inventar la mentira. En cambio, para una persona nerviosa, acordarse de la verdad le toma menos tiempo. No obstante, deberemos verificar nuestras sospechas al observar el movimiento de sus ojos:
 - a. La gente tiende a mirar hacia arriba y a la derecha para imaginar o crear una nueva respuesta, y abajo a la derecha para crear el sonido de un nuevo argumento.
 - b. La gente tiende a mirar hacia arriba a la izquierda para recordar información ocurrida en el pasado.

Cómo influir en las personas con la Programación Neuro-Lingüística

Podemos considerar la Programación Neuro Lingüística como el software del cerebro humano. Esta técnica describe cómo la mente trabaja y se estructura, cómo las personas piensan, aprenden, se motivan, interactúan, se comunican, evolucionan y cambian. Mediante el estudio detallado de la comunicación, verbal o no verbal, la PNL se transforma en un excelente medio de autoconocimiento y evolución personal.

La PNL permite resolver algunas limitaciones, como fobias, miedos y situaciones similares en pocas sesiones de trabajo. Resultados que se pueden obtener, entre otros:

- Aumenta la confianza personal.
- Mejora la comunicación.
- Cada persona encuentra recursos desaprovechados.
- Aumenta considerablemente la creatividad.
- Mejora la salud.
- Cambio en el sistema de creencias, en especial las negativas.
- Ayuda a vivir más en el AQUÍ Y AHORA

Origen

La PNL tiene sus orígenes en la década del '70 en la Universidad de California, en Santa Cruz, EEUU, donde Richard Bandler (matemático, psicólogo gestáltico y experto en informática) y John Grinder (lingüista) estudiaron los patrones de conducta de los seres humanos para desarrollar modelos y técnicas que pudieran explicar la magia y la ilusión del comportamiento y la comunicación humana. El origen de su investigación fue su curiosidad por entender cómo a través de la comunicación y del lenguaje se producían cambios en el comportamiento de las personas.

Objetos de su observación fueron: la exitosa terapeuta familiar Virginia Satir, el padre de la hipnología médica moderna Milton Erickson, y el creador de la gestalt Fritz Perls. Además tuvieron gran influencia teórica de Gregory Bateson. Bandler y

observación podremos darnos cuenta dónde nos encontramos nosotros mismos y dónde están las personas que nos rodean, ¿están tristes? ¿Enojadas? ¿Cerradas? ¿En diálogo interno?

La Programación Neurolingüística nos ayuda a conocer todos estos estados de ánimo y aprovecharlos en nuestro beneficio si nos decidimos a observar más.

¿Qué son los movimientos oculares?

Los autores de la PNL han observado que los movimientos involuntarios de los ojos en una u otra dirección están relacionados con la manera de pensar de la persona.

Dirigimos nuestros ojos en algunas direcciones más que en otras según nos formamos imágenes mentales o si hablamos o si sentimos emociones. Cuando se observa un movimiento ocular significa que predomina cierto modo de pensar. Es una señal de acceso más con la que contamos en el momento de querer comunicarnos o hacernos comprender mejor en el contexto de la comunicación. La mirada como las palabras, transmite mensajes, que se pueden decodificar.

Así la observación de los movimientos oculares sirve principalmente para adaptarnos mejor a nuestro interlocutor, al observar en él las secuencias mentales por las que atraviesa.

¿Cómo se puede interpretar el movimiento de los ojos?

La mirada tiene fundamentalmente tres tipos de direcciones: visual, kinestésico y de diálogo interno. Por lo general, las representaciones mentales visuales se acompañan de movimientos de ojos, ya sean hacia arriba o hacia delante.

Si se dirige hacia arriba, la mirada puede ir a la izquierda, al centro o a la derecha; hacia delante corresponde a la expresión "tener la mirada perdida"; entonces, está desfocalizada, las pupilas a menudo un poco dilatadas. Son movimientos muy variados, más o menos duraderos, más o menos marcados.

Si te gusta seducir, esto te interesa



El nerviosismo, expresado por un temblor en las manos o en la voz, la confusión, olvidando nombres o fechas, que las cosas se caigan de las manos o una cierta torpeza en los movimientos, son signos de que hemos impresionado a la persona que tenemos delante.

Pero la mejor manera de saber si le interesamos a una persona es ver cómo se sitúa en relación a nosotros: si se acerca, si casualmente se sitúa a nuestro lado, si al sentarse elige un sitio cercano o si al andar acompasa su paso al nuestro, todo esto constituyen excelentes señales.

Cuando somos objeto del deseo de alguien, éste suele acercarse a nosotros mostrándose confiado y accesible, sus brazos suelen estar relajados y en posición abierta y los pies dirigidos en nuestra dirección. Si se sienta, observa cómo lo hace: si cruza las piernas y las dirige en tu dirección, si los brazos protegen el cuerpo o se muestra confiado, etc.

Son detalles que te irán dando unas pistas seguras. Si te molestan un poco en aprender el lenguaje del cuerpo, pronto podrás saber con muy poco margen de error si alguien está por ti o no.

Para ellos

Sabrás que le gustas si...

- Te mira de reojo... y desvía la mirada al cruzarse con la tuya.
- Cruza las piernas lentamente delante de ti.
- Hace gestos en los que se muestran las muñecas y las palmas.
- Se toca el pelo cuanto te habla.

Este libro que usted acaba de leer pertenece a la librería virtual **INTERLIBROS** 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://webs.ono.com/libreriavirtual/index.html>

¿Qué es INTERLIBROS?

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 comprimidos en formato PDF con la finalidad que sean compatibles con cualquier sistema (PC, Mac, Linux y otros). **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.personal.able.es/cm.perez/index.html> 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 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

libreriavirtual@ono.com

Es una forma de agradecerle de antemano la oportunidad de servirle, que espero tener algún día.

Reciba un cordial saludo

Carlos Martín Pérez