

CÓMO ANALIZAR A LAS PERSONAS

COLECCIÓN DE LA PSICOLOGÍA OSCURA 5 LIBROS EN 1



CÓMO LEER A LAS PERSONAS COMO UN LIBRO E INFLUENCIAR EN ELLAS CON LA PERSUASIÓN, PNL Y MANIPULACIÓN

R.J. ANDERSON

Cómo analizar a las Personas

- Colección de la Psicología Oscura 5 libros en 1 –

*Cómo leer a las personas como un libro e influenciar en ellas con la Persuasión,
PNL y Manipulación*

Copyright 2020 por R.J. Anderson - Todos los derechos reservados.

El siguiente libro se reproduce con el objetivo de proporcionar información lo más precisa y fiable posible. Sin embargo, la compra de este libro puede ser vista como un consentimiento al hecho de que tanto el editor como el autor de este libro no son de ninguna manera expertos en los temas tratados en él y que cualquier recomendación o sugerencia que se haga aquí es sólo para fines de entretenimiento. Los profesionales deben ser consultados según sea necesario antes de llevar a cabo cualquiera de las acciones aquí respaldadas.

Esta declaración es considerada justa y válida tanto por la Asociación Americana de Abogados como por el Comité de la Asociación de Editores y es legalmente vinculante en todo el territorio de los Estados Unidos.

Además, la transmisión, duplicación o reproducción de cualquiera de las siguientes obras, incluida la información específica, se considerará un acto ilegal, independientemente de que se realice electrónicamente o en forma impresa. Esto se extiende a la creación de una copia secundaria o terciaria de la obra o una copia registrada y sólo se permite con el consentimiento expreso y por escrito del Editor. Se reservan todos los derechos adicionales.

La información que figura en las siguientes páginas se considera en general una exposición veraz y precisa de los hechos y, como tal, toda falta de atención, utilización o uso indebido de la información en cuestión por parte del lector hará que las acciones resultantes queden únicamente bajo su competencia. No hay ningún escenario en el que el editor o el autor original de esta obra pueda ser considerado de alguna manera responsable de cualquier dificultad o daño que pueda ocurrirles después de emprender la información aquí descrita.

Además, la información que figura en las siguientes páginas tiene fines exclusivamente informativos y, por lo tanto, debe considerarse universal. Como corresponde a su naturaleza, se presenta sin garantías sobre su validez prolongada o su calidad provisional. Las marcas comerciales que se mencionan se hacen sin consentimiento escrito y no pueden considerarse en modo alguno como una aprobación del titular de la marca.

Table of Contents

Book #1: Cómo analizar a las personas - *Psicología Oscura*

[Introducción](#)

[Capítulo 1: Análisis de las personas mediante el lenguaje corporal](#)

[Capítulo 2: Manipulación](#)

[Capítulo 3: PNL](#)

[Capítulo 4: Engaño](#)

[Conclusión](#)

Book #2: Persuasión - *Psicología Oscura*

[Introducción](#)

[Capítulo 1: Consejos e información para sobresalir en la persuasión](#)

[Capítulo 2: Cómo utilizar la manipulación](#)

[Capítulo 3: Aprender la hipnosis y cómo usarla](#)

[Capítulo 4: Conoce los hechos sobre la programación neurolingüística](#)

[Capítulo 5: El arte del engaño](#)

[Capítulo 6: Explorando el concepto de los juegos mentales](#)

[Capítulo 7: Control mental indetectable](#)

[Capítulo 8: Influencia a través de la seducción](#)

[Capítulo 9: Lograr una óptima persuasión con la psicología subliminal](#)

[Conclusión](#)

Book #3: PNL - *Psicología Oscura*

[Introducción](#)

[Capítulo 1: Los antecedentes de la psicología de la oscuridad](#)

[Capítulo 2: El primer paso: comprender a la gente](#)

[Capítulo 3: Psicoanalizar a las personas](#)

[Capítulo 4: Conocer tu posición](#)

[Capítulo 5: Una posición favorable - Salir Adelante](#)

[Capítulo 6: El poder de las palabras - Fundamentos lingüísticos de la manipulación](#)

[Capítulo 7: Lenguaje y Psicología - Palabras para hacer que las personas se muevan](#)

[Capítulo 8: Comprensión de los puntos de ruptura](#)

[Capítulo 9: El arte de la mentira](#)

[Capítulo 10: “Me veo a mí mismo en ti” - La importancia de la identificación](#)

[Capítulo 11: Navegando la Psique - Prediciendo reacciones](#)

[Capítulo 12: Qué hacer si te descubren - Recuperar el favor](#)

[Conclusión](#)

Book #4: Manipulación - *Psicología oscura*

[Introducción](#)

[Capítulo 1: Programación Neuro-Lingüística: ¿Qué es la PNL?](#)

[Capítulo 2: Persuasión subliminal](#)

[Capítulo 3: Lectura en frío](#)

[Capítulo 4: Análisis](#)

[Capítulo 5: Persuasión](#)

[Conclusión](#)

Book #5: Psicología Oscura

Introducción

Capítulo 1: Persuasión

Capítulo 2: Programación Neuro-Lingüística

Capítulo 3: Terapia Cognitiva Conductual

Capítulo 4: Manipulación social

Capítulo 5: Mensajes subliminales

Capítulo 6: Guerra psicológica

Capítulo 7: Lenguaje corporal

Capítulo 8: Engaño

Conclusión

Gracias.

Book #1

Cómo analizar a las personas

Psicología Oscura

Técnicas secretas para analizar e influenciar a cualquiera utilizando el lenguaje corporal, la psicología humana y los tipos de personalidad

Introducción

Felicitaciones por la compra de *Cómo analizar a las personas: Psicología Oscura - Técnicas secretas para analizar e influenciar a cualquiera utilizando el lenguaje corporal, la psicología humana y los tipos de personalidad* y gracias por haberlo adquirido.

En los siguientes capítulos se discutirá cómo analizar a una persona y hacer que haga lo que quieres que haga, nada más y nada menos. En la sociedad actual, tener una ventaja en las interacciones sociales puede beneficiarte de muchas maneras. Ya sea que estés estableciendo contactos, lanzando una idea o simplemente tratando de salirte con la tuya, este libro te ayudará a aprender técnicas, te enseñará cómo influenciar a diferentes tipos de personas y a entender lo que las hace funcionar. Aprenderás a tomar lo que observas de los demás e influir en ellos para que hagan lo que tú quieres. A lo largo del camino, aprenderás más sobre ti mismo, a medida que aprendas sobre los demás. Una palabra para el sabio, lo que sigue en este libro; si se usa de manera incorrecta, podría meterte en muchos problemas.

He recopilado las técnicas que he aprendido en mi vida estudiando una lista interminable de personas influyentes, viendo cómo los políticos agitan su agenda en una forma de hipnosis prestando especial atención a los anuncios, entre un millón de otras formas creativas para convertirme en un maestro de mi universo. He estado usando las técnicas durante muchos años y he creído en ellas. Analizo cada situación en busca de una oportunidad para aplicar estas habilidades, y ha dado sus frutos en mi vida. Escribo con el propósito de que te ayudes a ti mismo y consigas lo que quieres, pero las técnicas pueden ser usadas para el único beneficio que tú quieras.

Hay muchos libros sobre este tema en el mercado y gracias de nuevo por elegir este. Se ha hecho todo lo posible para asegurar que esté lleno de tanta información útil como sea posible, por favor disfrútalo.

Capítulo 1: Análisis de las personas mediante el lenguaje corporal

De la misma manera que entrenas a un perro para que escuche tu lenguaje corporal y tus indicaciones, puedes entrenar a un ser humano para que te siga sin dudar. Hay algunas personas que automáticamente dirían que la obediencia ciega es algo peligroso, este libro no es para ellos. Más bien, este libro es para aquellos que entienden los beneficios potenciales asociados con un poco de control absoluto y están dispuestos a hacer lo que sea necesario para hacer ese sueño una realidad.

Esto no sucederá automáticamente, por supuesto, pocas cosas que valgan la pena se obtienen fácilmente, pero con la práctica, serás capaz de ejercer sutilmente tu voluntad sobre los que te rodean para tus propios fines. Sin embargo, el primer paso para controlar a los que te rodean es analizarlos, por lo que este capítulo tratará sobre cómo analizar a las personas basándose en su lenguaje corporal.

Cuatro temperamentos

En términos generales, hay cuatro tipos principales de personalidad, y comprender en qué clasificación se encuentra tu objetivo actual es crucial para acercarte a ellos de manera efectiva. Históricamente hablando, estos tipos de personalidad incluyen la sanguínea (entusiasta, activa y social), colérica (de mal genio, rápida o irritable), melancólica (analítica, sabia y tranquila) y flemática (relajada y pacífica).

La Dra. Helen Fisher ha actualizado esta teoría tradicional para desarrollar nombres modernos para los mismos tipos de personalidad fundamentales. Ella dice que los cuatro tipos de personalidad son: El Explorador (Sanguíneo); El Negociador (Flemático); El Director (Colérico); y el Constructor (Melancólico). Ahora, esto no quiere decir que aquellos que encuentres no tengan una mezcla de estos tipos de personalidad, pero sin embargo, seguro que tienen un tipo dominante con el que puedes jugar.

Aunque al principio conocer los diversos tipos de personalidades no te servirá de mucho, con la práctica descubrirás que puedes atribuirle a cada una de ellas peculiaridades de personalidad comunes. Con el tiempo, podrás entrar en una habitación con gente que no conoces y elegir la personalidad básica de cada persona con sólo observarla.

Aunque inicialmente, puede que te sientas nervioso, si en vez de eso te centras en el lenguaje corporal de los que te rodean y tratas de precisar con qué tipo de personalidad estás tratando. Podrías notar que la gente que te rodea no está exactamente a gusto, o quizás algunas de las personas que te rodean parecen irradiar confianza. Observarás y escucharás. Es hora de entrenar al perro.

Colérico: En términos generales, deberías ser capaz de elegir cualquier colérico en la habitación ya que son los que no pueden quedarse quietos. Si esperas influenciar exitosamente a esta persona, entonces vas a necesitar estar preparado para compensar su falta de paciencia. Normalmente puedes oír a la persona colérica antes de verla, lo que es una señal de que está de buen humor. No se necesita mucho para llamar la atención de esta persona porque está feliz de hacerlo.

Es posible que tengas la mayor dificultad con este tipo de personalidad, ya que tienden a querer compartir sus pasiones con los demás, lo que significa que a menudo son naturalmente carismáticos. Incluso pueden dominar naturalmente otros tipos de personalidad, especialmente los individuos flemáticos, lo que significa que vas a tener que tratar con ellos primero si estás en un grupo. Tienden a ser planificadores naturales, lo que significa que estarán de acuerdo con lo que digas si lo presentas como una solución lógica a un problema específico.

La mayor debilidad de muchos individuos coléricos es que pueden deprimirse o ponerse de mal humor cuando sus planes no concuerdan. Por lo tanto, una forma natural de bajarles la guardia es mencionar cómo están a punto de fracasar o sacar a relucir un fracaso particularmente doloroso del pasado. Además, debes tener en cuenta que a menudo son impacientes, ansiosos y por lo general tienen dificultades para relajarse. Si te encuentras con un individuo colérico, puedes congraciarte jugando con estas debilidades o puedes explotarlas si tienes algo más en mente.

Otro indicio de que estás tratando con una persona colérica es que tienden a ser menos emocionales que los otros tipos de personalidad. Esto significa que es más probable que no sean comprensivos si juegas con sus emociones y es más probable que sean inflexibles en general. Como tal, tendrás que apelar a su lógica si esperas progresar. Sin embargo, también puedes utilizar esta falta de emoción en tu beneficio, ya que los coléricos a menudo se sienten incómodos con las demostraciones excesivas de emoción.

Flemático: Al otro lado de la escala están los individuos flemáticos ya que van a ser los que parezcan estar más contentos con lo que está ocurriendo actualmente. Es probable que se sientan cómodos contigo o con cualquier otra persona que se les acerque, y tendrás que igualar su longitud de onda con el fin de hacer un avance positivo con ellos. Una de las mejores cosas de la flemática es que es consistente, lo que significa que una vez que los convences de que se adapten a tu forma de pensar, no tendrás que preocuparte de hacerlo de nuevo. También son naturalmente afables y prefieren reconciliar las diferencias si es posible. Sin embargo, a menudo son tímidos, lo que significa que

se pueden congelar si te acercas a ellos directamente.

Los individuos flemáticos tienden a preferir la estabilidad al cambio, lo que significa que a menudo son susceptibles a las ideas que implican permanecer con el status quo. Por lo tanto, si alguna vez vas a convencerlos de ir contra la corriente, tendrás que moverte lentamente y hacerles entender que realmente no tienen otras opciones. Ten en cuenta que pueden ser pasivo-agresivos y no responden de la misma manera, esto es sólo una respuesta a su aversión al cambio y es más una respuesta automática que otra cosa.

Este tipo de personas a menudo mantienen sus emociones ocultas y ponen una fachada relajada y fácil, independientemente de lo que esté pasando en el interior. Como tal, va a tomar un esfuerzo extra para romper su caparazón y aprender cómo se sienten realmente. Es posible que quieras entablar con ellos una amplia conversación para ver si puedes tener una idea de lo que les hace felices y lo que les hace enfadar. Seguir adelante sin este anuncio puede ser peligroso, ya que será difícil saber si les gusta lo que dices o si se oponen a ello. Aunque a menudo están dispuestos a comprometerse en lugar de hacer una escena, a menudo son bastante egoístas y se resienten de cualquier concesión que tengan que hacer. No olvide que no tienen problemas para guardar rencor.

Melancólico: Las personas melancólicas en la habitación probablemente serán las que te miren a ti mientras tú las miras a ellas. Son los que más probablemente desconfían de ti desde el principio, así que antes de tratar con ellos es importante planear la resistencia. Estos individuos son a menudo sometidos a un profundo pensamiento, mientras que siguen siendo sensibles a los pensamientos y voluntades de los demás. Esto puede causar que se concentren demasiado en la crueldad innata del mundo, lo que puede llevar fácilmente a los ataques de depresión.

Un rasgo útil que la mayoría de los melancólicos comparten es el deseo de perfección en todo lo que hacen, lo que los hace muy conscientes de los demás. Esto está directamente en desacuerdo con la dificultad que a menudo tienen para relacionarse con otras personas, ya que a menudo no están a la altura de los estándares de los melancólicos. Son típicamente muy independientes y prefieren hacer las cosas por sí mismos en lugar de conformarse con menos de lo que creen que merecen.

Como tal, la mejor manera de congraciarse con un melancólico es apelar al sentido de autoestima que viene con su perfeccionismo. Si puedes encontrar algo que te permita acceder a su torre de marfil, entonces naturalmente estarán mucho más inclinados a seguir tu ejemplo; después de todo, has demostrado que tienes buen gusto. También tienden a centrarse en una cosa a la vez, lo que significa que puede que necesites dirigir la conversación para asegurarte de que llegue a donde necesitas que llegue.

Sanguíneo: Los individuos sanguíneos son conocidos por ser carismáticos, impulsivos y, sobre todo, buscadores de placer. Si estás en una reunión social, entonces los individuos sanguíneos serán los más ruidosos en la sala haciendo amistad con todos los demás. Sin embargo, estos tipos de personalidad a menudo tienen dificultades para llevar a cabo las tareas, lo que significa que una gran manera de congraciarse con ellos es ayudándoles a completar las cosas que tienen la intención de terminar pero que todavía no han conseguido.

Es muy difícil avergonzar a un individuo sanguíneo, ya que son típicamente desvergonzados por naturaleza y siempre están seguros de que lo que están haciendo es la elección correcta. También son virtualmente infinitos pozos de confianza, lo que significa que nunca harás ningún progreso con ellos tratando de convencerlos de que han hecho un movimiento equivocado.

Tienden a ser muy físicos y disfrutan del contacto personal, lo que significa que igualar este deseo es una gran manera de obtener puntos extras desde el principio. También son curiosos por naturaleza, lo que significa que puedes engancharlos pronto mostrándoles algo que nunca han visto antes, o al menos prometiéndoles hacerlo. También les encanta contar historias, lo que significa que escuchar y comentar cuando sea apropiado es otra gran técnica de congraciamiento.

La mayor debilidad de los individuos sanguíneos es que tienden a sentirse controlados por sus circunstancias. Como tal, si puedes convencerlos de que la mejor manera de salir de la última situación en la que se han encontrado, entonces es probable que acepten lo que sea que estés sugiriendo sin pensarlo dos veces. Si estás en una situación social querrás tenerlos de tu lado pronto ya que estarán más que contentos de difundir la noticia de lo genial que eres a todos los demás en la fiesta.

Qué hacer con este detalle: Conocer los diferentes tipos de personalidad te ayudará a leer a la gente para decidir quiénes son realmente. A partir de aquí, puedes decidir qué técnica será necesaria para persuadirlos o relajarlos para tus propios propósitos.

Lenguaje corporal positivo

El lenguaje corporal positivo emite una buena vibración o energía que aquellos con los que hablas buscarán instintivamente más. De la misma manera, otros tendrán una buena sensación cuando estés cerca. Un signo muy revelador de lenguaje corporal positivo es si alguien se inclina hacia ti cuando habla o se inclina en una

conversación. Si esto sucede naturalmente, estás tratando con una persona "flemática". Estas personas suelen ser muy seguras de sí mismas; conoce a tu tipo. Es una pequeña muestra de intimidad y puede ser aprovechada independientemente de su confianza. Emite una pequeña risa y una sonrisa genuina para corresponder a la confianza. No debería ser difícil después de eso confiar en esa persona o ganarse su confianza.

Otro signo de lenguaje corporal positivo es cuando una persona parece relajarse sin esfuerzo sin cruzar los brazos o las piernas. Esto grita, "Tengo confianza", cuando la verdad es que probablemente tengan una baja imagen de sí mismos, a pesar de mostrar una confianza total. A pesar de las apariencias, estos individuos tienden a caer en el tipo de personalidad melancólica.

Existe la posibilidad de que usted o alguien que usted observa se sienta inseguro y trate de ocultarlo. Sin embargo, si no estás tratando con la personalidad melancólica, podrías estar tratando con una personalidad colérica. Todo el mundo ha oído la frase "Finge hasta que lo consigas". Este es el dogma del tipo de personalidad colérica. Ya sea que estén hechos para algo o no, no se rendirán fácilmente.

Si te enfrentas a este tipo de personalidad, el simple hecho de descruzar tus brazos o piernas te dará un poco de confianza. Añade a eso una sonrisa genuina para la próxima persona que encuentres y mira como se ilumina un poco en respuesta. Puede que se necesite un poco de práctica, pero este tipo de lenguaje corporal te da el control de la situación.

Entendiendo el contacto visual: Este puede ser complicado ya que es fácil de malinterpretar, pero el contacto visual prolongado casi siempre es significativo de alguna manera. Si una persona puede mirarte sin apartar la vista durante más de unos segundos, entonces normalmente se siente segura a tu alrededor y es probable que sea genuina. Es probable que sea su tipo de personalidad flemática; una persona que muestra un poco de timidez incómoda. Se darán cuenta de que estás escudriñando la habitación, pero no cuentes con que te llamen por esto.

Típicamente, el contacto visual puede hacer que parezcas interesado y dice mucho sobre la persona con la que estás tratando. Si te encuentras con una persona que te mira fijamente, es probable que estés tratando con una personalidad sanguínea. Este tipo de personalidad es un observador y tiende a ser el más sincero de los cuatro. Mirando a la gente a los ojos, es su manera de probar esas cualidades.

Dependiendo de la situación, puedes mirar hacia abajo y lejos por timidez. Cuando la gente es tímida, se les considera inocentes. Tus personalidades flemáticas son muy buenas en esto también. Quieres parecer inocente, no importa cuáles sean tus intenciones, la mejor opción para atraer a otras personas es mantenerlas interesadas. Ya que quieres que la gente confíe en ti, tienes que acercarte lo suficiente para analizar con qué tipo de personalidad estás tratando.

Si la otra parte mira a otro lado y hacia abajo, y luego vuelve hacia ti, aprovecha esta oportunidad para considerarlos más de cerca. Este es un signo de vulnerabilidad que significa que confían en ti, así que eres libre de hacer con esa confianza lo que quieras. Este es a menudo un buen momento para preguntarles sobre sí mismos u ofrecerles algo personal para romper el hielo. Los cumplidos son siempre una buena opción, ya que es difícil no gustar de alguien que te ha hecho un cumplido recientemente.

Sonríe: El activo más importante que alguien tiene es su sonrisa. Una sonrisa es una ventana al alma. Si caminas por la calle y alguien te da una sonrisa genuina, puede cambiarte el día. Ese es el poder que quieres llevar contigo. Este es el regalo de la mayoría de los tipos de personalidad sanguínea. Son alegres por fuera y pueden hacer reír fácilmente a la gente. Fingir una sonrisa es difícil. La verdad de cualquier sonrisa está en los ojos. Presta atención a las líneas que se forman cuando las mejillas se levantan, ya que se forma la evidencia de una sonrisa genuina.

Si le pides a alguien que haga algo y se niega, sonríe de todas formas, se sentirá mal por decir que no. Dependiendo de su reacción real, dígalos de nuevo de una manera diferente y con una voz de caricatura (humor), y siga con una voz seria. Pida el favor de nuevo añadiendo otra sonrisa. Esto se usa mejor en situaciones sociales y debe evitarse en el trabajo. A menos que seas súper guay con tus compañeros de trabajo o si estás seguro de que estás tratando con una personalidad sanguínea.

Si tu compañero de trabajo o tu jefe muestran aversión por las emociones o parecen impacientes, podrías estar tratando con una personalidad colérica. Tendrás que hacer que parezca que ellos son los líderes. Estás empujando los límites, pero no quieres que nadie reconozca este juego. No importa cómo termine, no reaccione demasiado. Si estás demasiado contento, podría matar la vibración. Lo mismo es cierto si estás demasiado molesto, sólo sonríe. No podrás cambiar tu propio tipo de personalidad ya que la teoría es que naciste así. Sin embargo, conociendo más sobre ti mismo, puedes controlar la visualización, o incluso dominar tus debilidades para tener influencia o acercarte lo suficiente a otras personas, para que puedas analizarlas sinceramente.

Señales de personalidad negativa

Ahora que tienes una comprensión básica del lenguaje corporal positivo, veamos la oportunidad de indagar en las

señales negativas que a menudo dan los diferentes tipos de personalidad. A veces, incluso las personas más confiables y genuinas pueden emitir señales de angustia a través de señales corporales, por lo que es importante tomarlas con calma para evitar ser engañados.

Si encuentras a alguien que está tratando de desanimarte, o te está juzgando, es probable que su personalidad sea flemática. Si la negatividad que estás detectando proviene de alguien que exige atención o parece falso, estás en medio de un tipo de personalidad sanguínea. Quieres saber la diferencia y cómo responder a cualquiera de las dos situaciones para lograr un objetivo. Ya sea para animar a alguien, para que puedas disfrutar de su compañía o quizás necesitas alejarte de alguien que busca destruir tu aura. De cualquier manera, la práctica hace la perfección, y la observación requiere mucho de ella.

Espacio personal: Si alguien se aleja de ti, a menudo es una señal de que creen que has hecho algo malo o que representas algo negativo para ellos. Esta mentalidad se aplica a los cuatro tipos de personalidad. Duele sentirse rechazado. En lugar de sentir lástima por ti mismo, vuelve a tu reino si quieres cambiar la vibración.

Los tipos de personalidad sanguínea no se alejarán de ti. Les gusta estar cerca de la persona que están escuchando. No dejes que esto te desvíe. Insiste en que vales la pena. No lo digas, pero simplemente ajusta tu postura a una posición muy relajada. Puedes hacerlo apuntando tus pies a esa persona, sonriendo y haciendo una pregunta sobre su trabajo o de qué ciudad es. Desde aquí, aún sonriendo, pregúntale si quiere tomar un poco de aire fresco. Ahora has creado un momento íntimo con alguien que no estaba tan seguro de ti. Deja que tu personalidad optimista hable mucho si sale por la puerta contigo, ya que hay muchas posibilidades de que salga a pasear contigo porque está inquieto.

Desactivar una situación negativa: Si necesitas mantener la calma hasta que puedas salir en una situación difícil, evita sonreír. Esto ocurre cuando alguien da la impresión de que es inestable o inseguro. Aunque es probable que sea una personalidad sanguínea, que también es conocida por desconectar a la gente, intenta distinguir si están enfadados o si realmente te van a quitar las ganas de vivir. Lo que tienes que hacer es evitar mirar a la persona, pero hacer unos segundos de contacto visual y actuar como si todo estuviera bien. Este es un ejemplo extremo, pero si alguien tiene una pistola en tu cabeza, no debes asustarte y llorar. Más bien, deberías mantenerte calmado, fresco y tranquilo. Esta es la fuerza de un tipo de personalidad flemática.

Llorar y seguir adelante, irritaría a la persona y podría perder la calma y dispararte. Esto podría suceder si son un tipo de personalidad colérica, que tiene un extremo desagrado por las lágrimas y es poco comprensivo con los demás en general. En situaciones intensas ya que tiende a hacer que la gente esté un poco más tranquila y sea más probable que se doble a tu voluntad.

Mirando de lado a lado: Ya sea en un ambiente social o profesional, con quien sea que estés tratando no debes mirar de lado a lado. Esto significa que estás incómodo o aburrido. ¿Estás dando la impresión de que estás vigilado? Un tipo de personalidad melancólica puede parecer cauteloso cuando en realidad sólo está en su propio mundo. Si se enfrentan a esta situación, aprovechen la oportunidad de mostrar un lenguaje corporal positivo para controlar la vibración.

No fuerces a la persona a mirarte exigiendo atención. La personalidad melancólica suele tener un complejo y te verá como una amenaza. Por lo tanto, mantén tus brazos no cruzados y sonríe cuando recibas una mirada. En algún momento, es bueno hacer una pregunta. Esto le da a la persona la oportunidad de olvidar que está incómoda. Esta persona sólo necesita saber que no está sola y que tienes algo que ofrecer.

Tocando su cara: Si una persona se frota la cara, no se siente cómoda. Este es un rasgo del tipo de personalidad colérica. No pueden sentarse quietos, y tal vez tienen una ansiedad extrema. Esto es frecuente en la sociedad actual, pero el verdadero culpable puede ser que sean impacientes. Lo mejor que puedes hacer para ganar control para que esta persona te responda es actuar como si estuvieras cansado. El letargo no es un estado mental emocional, lo cual es importante para este tipo de personalidad que es muy poco emocional.

Aunque parezca una locura, si estás cansado, piensan que no te das cuenta de que están ansiosos o sudorosos, o incluso que no eres una amenaza. Fingir estar cansado es una gran defensa para cualquier cosa que hayas estropeado. Puede que no apacigüe a tu jefe, pero para la mayoría de las situaciones sociales, estar cansado es una salida, porque todo el mundo puede relacionarse. Guarda esta herramienta, junto con todas las demás en tu caja de herramientas mentales.

Estrés: Los tipos de personalidad colérica se queman fácilmente al tratar de mantener siempre el control. Las personas estresadas son fácilmente engañadas, halagadas o manipuladas. Si realmente necesitas algo de alguien, espera un momento en que esté estresado. En ese momento, no querrán discutir. Puede que no tengan la energía para pensar bien las cosas, y tú tienes la mejor oportunidad. La clave para esto es mantener la calma y no dejar que

abusen de ti. Ya que no quieres que te culpen por el estrés, sólo quieres que te sirva. Ten en cuenta que este tipo de personalidad casi siempre necesita culpar a alguien más por sus problemas.

No sólo puedes persuadir a una persona más fácilmente cuando está estresada, sino que también puedes convertirte en un héroe. Sabes que esta persona necesita que la tranquilicen, especialmente tu tipo de personalidad melancólica. Necesita más seguridad que cualquier otro tipo de personalidad, ya que está vestida de autoconfianza. Necesita protección contra cualquier otro estrés, y tú ofreces proporcionarles un ambiente relajante. Aquí es donde la adulación entra en juego. Déjalo ahí. Ahora, empapado en tu dulce actitud azucarada, pide lo que quieras. Deja que tu voz sea un poco vacilante. Esta persona temerá que la dejes. Sólo mantén a una persona persiguiendo su propia historia por el tiempo suficiente para lograr tu objetivo.

Tener un objetivo en mente

Con todos los consejos que se dan, elije tu intención antes de aplicar cualquier técnica. Antes de que puedas persuadir a alguien para que actúe de forma diferente, tendrás que indagar en su mundo y averiguar por qué se resisten a ti. Una vez que conozcas su miedo o motivación, puedes minimizar el riesgo. ¿Tu intención implica explorar? Puedes dirigirte a una personalidad sanguínea, conocida por tener la curiosidad de un niño.

¿Planeas negociar un trato? Esto será más fácil con un tipo de personalidad flemática que es bastante agradable ocultando el hecho de que no tienen objetivos propios. ¿Necesitas que alguien se responsabilice de algo que necesitas hacer? Seguramente, puedes convencer fácilmente al tipo de personalidad colérica compulsiva y "mandona" de que esta fue su idea. ¿Necesitas una persona leal para lograr tu objetivo? Encuentra una personalidad melancólica. Esta es la razón por la que se levantan por la mañana, para demostrar que son confiables y abnegados.

No importa el tipo de personalidad con el que te enfrentes, es mejor que no puedan explicar la razón de no estar de acuerdo contigo o de rechazar tu influencia. Sacude la cabeza y actúa un poco decepcionado. Si tienen una actitud o quieren discutir, siempre, y quiero decir siempre, tomen el camino correcto y limpien el desorden usando frases como, "Respeto tu opinión o creencia, nuestra amistad no vale la pena perderla". Me disculpo. Voy a reconsiderar tu posición. De verdad, lo haré". Usa un tono genuino. Sé o no en serio lo que dices, te estás ganando la reputación de ser alguien serio, y por eso, tendrás respeto.

Capítulo 2: Manipulación

Una vez que hayas obtenido una lectura decente de una persona, el siguiente paso para dominar tu entorno y analizar tu potencial en cada situación es aprender a manipular los sentimientos y reacciones de otra persona a través de pistas más sutiles, tanto verbales como no verbales. Esto creará un ambiente donde tus sugerencias pueden prosperar.

No te castigues por pensar fuera de la caja cuando se trata de analizar e influenciar a la gente. Mientras que algunas personas podrían llamarlo manipulación, puedes simplemente decirles que eres extremadamente persuasivo. Es más, no hay nada que diga que la persona a la que estás influenciando no estaba esperando una excusa para avanzar en la dirección que sugeriste de todos modos. Es tu creatividad para construir un buen plan o fórmula lo que convierte la resistencia en conformidad.

Fundamentos de la manipulación

El arte de la manipulación se basa en los principios arraigados de proteger y nutrir a otras personas, lo cual forma un vínculo emocional rápido. Es importante tener en cuenta que cuanto más fuerte sea la emoción que puedas hacer sentir a otra persona, más fácil será doblegarla a tu voluntad. La emoción es lo que controla el mundo, gana control sobre el tuyo, practica la lectura de las personas y aprende a persuadir y analizar y estarás bien encaminado para manipular a los demás con éxito.

Además de la emoción, el éxito de la manipulación se basa en el desequilibrio de poder. Puede haber momentos en los que conseguir lo que quieres de otra persona significa usar la ventaja de la corte de casa, lo que significa mantener a la persona en un entorno en el que tienes el control primario. Esto incluye tu casa, coche, oficina, o incluso tu lado de la ciudad. Esto hace que sea más difícil para tu objetivo hacer cosas como esquivar una conversación o incluso tomar una decisión que creas que puede herir tus sentimientos.

Aunque parezca sorprendente, dejar que otra persona domine la conversación es algo bueno cuando se quiere tener ventaja con ella. Puedes establecer sus debilidades subyacentes y sus fortalezas escuchando sus historias y lanzando algunas preguntas de vez en cuando, lo que también te congraciara aún más con ellos ya que te hace parecer como si estuvieras supremamente interesado en lo que tienen que decir. Sin embargo, no querrás que la conversación sea unilateral, lo que significa que querrás contarles lo suficiente sobre tu situación para que se sientan cómodos y al mismo tiempo ocultar cualquier información que debilite tu punto de vista o que pueda ser alterada para que signifique otra cosa. No tengas miedo de mentir para proteger cualquier debilidad en tu argumento.

Si alguien te está presionando por más de lo que necesita, puedes usar un tono humilde, y explicar que hay cosas sobre ti que nadie entendería, o que no eres lo suficientemente interesante como para justificar que se hable de ellas. Esto los hará curiosos, y también los nutrirá un poco, que es donde puedes engancharlos. Esto se conoce como "flipping the script" y puede ser una técnica muy efectiva cuando se usa de forma selectiva.

Si es necesario, habla de hechos y estadísticas. Divaga sobre tantos como puedas para ser un poco abrumador. En este momento, tienes que mostrar interés por su parte, pero establece que si vas a estar de acuerdo con lo que están sugiriendo, entonces vas a tener tus propias reglas. Dependiendo de la situación en la que te encuentres, esto puede ser suficiente para que "decidan" completar la tarea en cuestión por ti o para que cedan a tu sugerencia porque es más fácil que seguir tus estipulaciones.

Otra forma de manipular a una persona es cambiar la modulación de su voz. Si estás tratando de intimidar a una persona, debes ser ruidoso. Si estás buscando simpatía, pierde el tono alto por un tono deprimido y derrotado. La mayoría de las personas se inclinan por ayudar a una persona que se siente deprimida. Ahora que tienes su simpatía, pide algo. Sugiere lo que quiere de una manera que parece imposible de lograr. Espere su respuesta, que debería ser una variación de "Quiero ayudarte". Algunas personas querrán ofrecerte consejo como una forma de tranquilizarte. Para evitar perder el control de la situación tendrás que considerar su consejo y encontrar una razón por la que su lógica es defectuosa para asegurar que las cosas permanezcan bajo tu control.

Herramientas de manipulación para situaciones específicas

Una clave para lograr cualquier forma de manipulación es ver qué es lo que impulsa a la persona con la que estás tratando. Por ejemplo, ¿es una religión? Si es así, tendrías que centrarte en su devoción y encontrar una forma creativa de transmitir tu punto de vista usando su religión. Es una buena manera de reforzar su opinión de sí mismos, es que es más probable que sean piadosos e inteligentes. Siempre y cuando te concentres en sus visiones y aspiraciones utópicas, encontrarás que esta técnica es muy efectiva.

Otra herramienta útil de vez en cuando es el sarcasmo. Te permite expresar tu descontento con alguien mientras mantienes una puerta de salida como si estuvieras bromeando. Pero ten cuidado, ya que el sarcasmo puede ser insultante e hiriente si se usa mal. Después de que se le haya dado la oportunidad de desahogarse, cambia al

sarcástico "qué pasaría si". Esto le permite a la persona escuchar tu opinión, y se ve como si estuvieras derrotado. Ahora pueden salvarte. Cuando te ofrezcan su ayuda, diles humildemente que no es su responsabilidad, pero que necesitas su apoyo. Es útil añadir, "¿Qué haría yo sin ti?"

Debes tener en cuenta que estás siendo manipulado todos los días. Las noticias, los medios de comunicación y los que están en el poder despliegan tácticas para mantener su atención o amenazar su seguridad por incumplimiento. Eres bombardeado con imágenes e historias que tiran de tu corazón, enfurecen tu alma, y te llevan a la acción o al aislamiento. El simple hecho de ver con qué facilidad puedes tener el mismo efecto en una persona, te permitirá reconocer cuando se te está haciendo. La conciencia es un cambio de vida. Es en este momento cuando te das cuenta de que has probado los métodos convencionales de persuasión, siendo genuino y verdaderamente cuidadoso. Anteriormente, no obtuviste nada a cambio, pero lo harás de ahora en adelante.

Sé creativo.

Necesitarás concentrarte en tu creatividad para estas tácticas de manipulación. Tu objetivo es transformar la realidad de alguien y alterar sus creencias. Cada situación es diferente, lo que significa que tendrás que ser creativo y pensar en tus pies. Debes observar las señales que una persona te está dando. Debes observar sus reacciones hacia ti y hacia los demás, ya que pueden ser muy reveladoras. A veces, el simple hecho de observar a tu objetivo interactuar con otros puede darte más información sobre cómo manipularlos.

Por ejemplo, si ves cómo reaccionó un compañero de trabajo ante un cliente, puedes usarlo para que se sienta justificado añadiendo tu opinión como salida para explicar cómo reaccionó. Ellos repetirán la excusa que les diste. Esto puede ser usado en su contra más tarde. Si estás tratando de que hagan algo por ti, sólo señala cómo reaccionaron exageradamente a ese cliente, lo que debería avergonzarlos para que sigan tu sugerencia. Deberían actuar de la manera que sugieres para minimizar tus acciones pasadas.

A veces todo lo que tienes que hacer es crear una imagen. Piensa en un giro en algo que sugiera que la persona con la que estás tratando es una víctima. Anímelos a ver cómo los demás han sido poco apreciados y perezosos en comparación con ellos. Sugiera un curso de acción y coseche los beneficios.

Si te mueres por saber lo que alguien siente sobre una situación, por ejemplo en política o religión, inventa una historia que leas en Internet que seguro que les irritará. Siéntate y observa su reacción y empieza a estar de acuerdo con ellos. Asegúrate de añadir tu perspectiva para que salgan de la historia impactante y la incluyas en tu plan. Puede que sólo estés recopilando información para mantener un perfil de alguien que es una amenaza para tu visión del éxito. Construyendo su perfil, podrás entender sus debilidades en la mayoría de las situaciones.

Tómate tu tiempo.

Puedes estar seguro de prestar especial atención a sus puntos fuertes y encontrar maneras de socavarlos. No lo lles tan lejos como para que otros observadores puedan entender tus intenciones, y en su lugar toma siempre el camino más fácil en público para que al final del día, la mayoría de la gente sólo vea la cara pública que decidas mostrarles.

Ten en cuenta que todos quieren ser felices, lo que significa que buscan tener personas comprensivas y solidarias a su alrededor. Piensan que es raro que alguien se interese por ellos sin querer algo a cambio. Aquí es donde la paciencia se convierte en su aliada. No puedes actuar como si alguien tuviera que estar disponible en un momento dado. Cualquiera puede darse cuenta de que tienes motivos egoístas si muestras esta tendencia impaciente. Puede que te mate estar al acecho de la oportunidad perfecta, pero te mataría más ser visto como un farsante. Así que, espera. Incluso animarles a que pregunten a otros sobre la situación. Una vez que hayas probado que sólo te preocupas por ellos o quieres verlos triunfar, entonces puedes contonearte con su mente con una sutil manipulación.

Al tocar las cuerdas del corazón de otro, debilitas su respuesta. No puedes simplemente ignorar que podrían decir que no a tu petición o idea. Tienes que parecer sincero al tratar de ayudar o preocuparte por ellos. Encuentra una manera de hacer que tu "no" parezca irrazonable sin decirlo directamente. Tendrás que señalar que si alguien más actuara como lo hizo, con su mente cerrada, lo vería como algo terco o obstinado. Házles saber que el cerebro tiene una respuesta química para hacer algo nuevo y valiente. Diles que el cerebro se ilumina como un árbol de Navidad cuando se producen cambios.

La conclusión es que hay un potencial en la manipulación. Es un proceso creativo. Requiere un poco de planificación y observación. Pero si se domina, puede cambiar tu vida. Te sentirás poderoso cada día. Empezarás a ver cada rechazo como un lienzo. Es tu punto de partida. Una palabra por palabra o gesto por gesto garantiza que tienes el control.

La autopreservación es un aspecto importante de la manipulación. No debes ser visto como un manipulador. Debes ser conocido como la persona neutral que ve todos los lados pero usa la lógica para decidir por qué tu decisión es más válida. Mantén una sólida reputación de ser considerado y la gente buscará tu opinión a menudo. Esto es una ventaja desde el principio. En un nuevo grupo de personas, puedes encontrar una manera de estar de acuerdo con

todos, y hacer una declaración de que siempre se te enseñó a mostrar respeto y a pensar en todos los lados antes de tomar una decisión. Esto podría hacer que los demás tomaran en consideración tu punto de vista sólo porque estabas dispuesto a hacer esto por ellos. Esto se convierte en tu reputación de pensamiento.

Hay muchas formas de manipulación que realmente pueden beneficiar a ti y a tu objetivo. No puedes sentirte culpable por tomar medidas drásticas para apelar a su oscura psicosis. Es para todos y difícilmente puede ser evitado. Es hora de que reconozcas los signos de que te está pasando y tomes el control de la situación. Empieza a pensar que cuando una persona dice que no, está siendo autodestructiva. Necesitarán que les ayudes a pensar por sí mismos. Al final, puede que incluso te agradezcan tu ayuda, como si estuvieran luchando hasta que llegues a una solución. Una vez que hayas logrado tu objetivo, haz una declaración sobre lo mucho más tranquilos y felices que parecen ahora que han probado cosas nuevas, ya que esto refuerza tu comportamiento.

Capítulo 3: PNL

PNL significa Programación Neuro-Lingüística. La PNL puede explicarse más fácilmente como una hoja de ruta para el cerebro. Los partidarios de la PNL creen que la forma en que la gente actúa y siente se basa en su percepción del mundo que la rodea. Tu mente subconsciente es la parte del cerebro con el objetivo principal de conseguir lo que percibe que quieres. Incluso puede que apenas seas consciente de lo que está ocurriendo, sólo estás programado por lo que ya has concluido sobre el mundo.

¡Pero espera! Puedes cambiar este aspecto de ti mismo, y puedes cambiarlo en otras personas también. La mente subconsciente sólo trata de servirte lo que tu mente consciente piensa y quiere. El hecho es que el mundo que la mayoría de la gente habita es bastante diferente del mundo que realmente existe. ¿Qué versión le han hecho creer? ¿Qué versión le obligará a los demás?

Para entender lo que el subconsciente quiere, hay que saber de qué se ha alimentado. Todos tendrán su propio mundo dentro de ellos. Dependerá de cómo se estimulen los cinco sentidos. Tu sistema nervioso eliminará todo lo que tu mente no pueda manejar. Lo que queda es la reducción del mundo en segmentos más pequeños que son más fáciles de manejar. Puedes identificar a lo que una persona ha reducido su mundo al ver a lo que presta atención más fácilmente.

Si se puede alterar la percepción de una persona, en última instancia se puede alterar su visión del mundo. Esta es una realización que cambia la vida porque puedes hacer que actúen de tal manera que su mente subconsciente se ponga a trabajar. Esto ocurre creyendo que esto es lo que la persona quiere en base a su experiencia. Puedes controlar el estado emocional de una persona usando este hecho.

Las cadenas de las que te aseguras o te liberas están a tu disposición prestando atención al lenguaje que les has envuelto. Usa palabras que generalizan, borran la percepción de alguien, o distorsionan su percepción basada en lo que aprendiste al observarlos.

No debería haber ninguna culpa asociada a esta técnica, ya que es utilizada en usted todos los días por vendedores, comerciales y políticos. Ellos orquestan una reacción emocional y adjuntan su producto, haciéndote creer que es lo que necesitas. En realidad es bastante desagradable el esfuerzo que se hace para hacernos a nosotros, buenos consumidores. Pero, hagamos lo mejor de esto y "volteemos el guión" usando sus técnicas para nuestro propio beneficio personal.

Piensa, por un segundo, en la última vez que compraste algo que no necesitabas. Hubo algún tipo de conexión emocional, y terminaste con el producto inútil o innecesario. Lo más probable es que ni siquiera recuerdes por qué lo compraste. Ese es el efecto que podrás tener en otros, todo lo que necesitas hacer es distorsionar el sentido de necesidad de tu objetivo, proporcionar una nueva necesidad basada en su modelo de mundo.

La PNL ofrece muchas ventajas para conseguir lo que quieres. Las emociones son extremadamente frágiles e impresionables. Cada técnica tiene su propio propósito y debe ser pensada de antemano antes de su despliegue, ya que las etapas discutidas en este capítulo son algo intercambiables. Se pueden desplazar o implementar según la reacción que se reciba o según el objetivo que se tenga en mente para el sujeto. No subestimes a tu objetivo. Pueden parecer vacilantes, pero no se rindan, este material funciona para todos. Vas a hacer una representación del mundo comunicado con una expresión rica y compleja de tu mundo modelo.

Empezando

En la etapa inicial, debes empezar a imitar lentamente a tu objetivo. Lo harás por sus manierismos e incluso por el tipo de discurso que están usando para asegurarte de que las palabras que estás transmitiendo están esencialmente escuchando un argumento en sus propias palabras. Imitar de esta manera permitirá que su argumento se deslice más allá de sus defensas mentales naturales porque lo interpretarán como un pensamiento amistoso. Por ejemplo, si estás hablando con alguien que tiene un acento, sin ser demasiado obvio o grosero, añade los patrones de sonido que utilizan en tu discurso. Esencialmente, estás fingiendo reconocer las señales sociales para que el sujeto se abra y se sienta más cómodo a tu alrededor. Puedes usar la intuición y la estructura para hacer que tu objetivo y tu sujeto se conecten al mensaje que se está comunicando.

Si te encuentras tratando con una persona visual, ellos están enfocados en lo que ven o han visto. Querrán implementar sus historias y usarlas como metáforas visuales. Algunas de las frases que podrías querer usar son, "¿ves lo que quiero decir?" o "míralo de otra manera". Esto es comprometer el núcleo de cómo se comunican. Típicamente, cuando las personas sienten que no tienen suficientes opciones, pintan el cuadro de mil opciones, basadas en el modelo del mundo que han elegido entregar.

Podrías descubrir que el sujeto se centra en lo que puede oír. La motivación sensorial auditiva debe ser invocada si este es el caso. De nuevo, prestando atención a sus propios patrones de voz, puede utilizar frases que hablen de lo que escuchan. Por ejemplo, "Escucho cada palabra que dices" o "antes de que juzgues, escúchame". Al usar esta

técnica, presta atención a tus ojos y a sus reacciones. Tome nota de la dirección en la que tienden a mirar cuando le escuchan. Enriquecerá el mundo de su objetivo convenciéndolo de que tiene un conjunto más rico de opciones. Conecta el valor de las elecciones con tu modelo de mundo.

Todo lo que estás tratando de lograr en este momento es un sólido vínculo entre ustedes dos. Esto hará que sientan empatía hacia ustedes, lo que también hará que bajen la guardia. Una persona suele llegar a la conclusión de que eres una buena persona porque has aprovechado su estado psicológico y emocional. Esta es una etapa de vulnerabilidad. Están maduros para la sugestión, pero sólo si puedes hacer que parezca que es parte de tu visión del mundo.

Haciendo el siguiente movimiento

Una vez que has imitado su comportamiento, cambia sutilmente el patrón de lenguaje que usas como medio para llevarlos a donde quieres que estén en ese momento. Ten en cuenta, sin embargo, que esto va en contra de tu consentimiento, lo que significa que DEBES encontrarte con los verdaderos utilizando algunas de las técnicas descritas en capítulos anteriores con el fin de romper sus barreras naturales. Esto es muy útil cuando se trata de tratar de conseguir que alguien tome una decisión o termine algo que ya ha comenzado. Conecta con la experiencia que están teniendo ahora mismo convirtiéndote en ellos con tu lenguaje o comportamiento.

Ahora es el momento del acondicionamiento. Debes poner un cebo y colgar a tu objetivo, metafóricamente hablando, por supuesto. Como carnada, habrás usado el liderazgo con gestos físicos y el habla para orquestrar un estado emocional. Por ejemplo, si quisieras transmitir un estado emocional agresivo y estresante, podrías hablar rápidamente, tocarte más la cara y usar gestos exagerados con las manos, mientras que también les indicarías que el tiempo es esencial. Una vez que los tengas acorralados, querrás colgarlos con un taco físico, como iniciar un contacto físico. Con la práctica, puedes condicionarlos a asociar el estado mental en cuestión con el tipo de contacto físico que has elegido. Puedes hacer que tengan hambre. Puedes hacer que se enojen. Podrías hacerlos reír hasta que lloren. La elección es tuya.

Tendrás que seguir imitando su lenguaje corporal para poder llevar este mensaje a casa. Querrás copiar los movimientos de sus manos, la posición de sus pies, y mirar todo lo que parecen mirar, y así sucesivamente. Tengan cuidado de nuevo, si están haciendo algo realmente extraño con sus manos o pies, no hagan exactamente lo mismo ya que serán atrapados. Es la misma estrategia con su mirada. Si están mirando de arriba a abajo, se puede notar que están imitando esto, así que sólo alcánzalos cuando parezca que están un poco más dentro del rango normal. Podrían haberlo notado un poco, así que retrocede y comienza de nuevo, ignorando cualquier otro gesto. Una vez que hayas tenido la oportunidad de hacer que bajen la guardia de nuevo, puedes proceder a imitar casi todo lo que hacen.

Espera a que tu sujeto se ría mucho o se enfade mucho. Este es un momento privilegiado para añadir su toque físico, al hombro, una palmadita en la espalda, o lo que considere apropiado. Acabas de colgarlos de nuevo. Cada vez que quieras devolverlos al estado emocional de risa o de ira. Esto podría ser cualquier estado emocional elevado, pero todo lo que tienes que hacer es tocarlos, y como por arte de magia, vuelven al estado mental que tú orquestaste.

Un consejo fascinante que quiero compartir es cómo ser vago con el discurso que estás usando. Cuanto más vago seas, más posibilidades tendrás de ponerlos en trance con éxito. Tus palabras podrían significar literalmente cualquier cosa. Toma la palabra "fuerte" por ejemplo. Podría aplicarse a las emociones, al cuerpo o a un trozo de madera. No es la palabra más descriptiva. Por el contrario, para eliminar el trance, usa palabras más específicas con un significado más profundo. Por ejemplo, la palabra "sedoso", sabes lo que significa sin importar lo que estés describiendo. Sabes que será suave y lisa.

Eso me lleva a otra de mis herramientas favoritas en PNL, que es ser tolerante y despreocupado con el discurso para influir en tu objetivo. Es fácil de hacer, pero aún así requiere práctica. Para implementar esta técnica, usted querrá tener un puñado de frases que sean sugerentes, orientadas hacia su objetivo. Estos son algunos de mis ejemplos favoritos, "siéntase libre de sentirse como en casa". O "eres bienvenido a probarlo primero si quieres". Esto es asegurarse la confianza y el permiso de una persona para controlar cómo se siente.

Preste atención a los ojos de su objetivo, como mencioné antes, trate de reunir un patrón de cómo reciben la información que usted les está dando. Si están en contra de la información, ¿en qué dirección se mueven sus ojos? Busca el mismo patrón si están disfrutando de la información. Aquí es donde quieres decidir cómo darles la información que se está moviendo hacia adelante. Averigua en qué estado mental les gustaría estar, basado en su tipo de personalidad y añádele lo que corresponda. Primero se dirigirán en esa dirección, asegurarán su lugar en un modo relajado y feliz, y querrán seguirlos hasta allí.

¿Debes darles la información en gran cantidad o reaccionan mejor a trozos más pequeños de información? Decide y reparte en consecuencia. Si puedes repartir la información en porciones más pequeñas, es más probable que sea recordada. A veces una persona puede necesitar más información para tomar la decisión de estar listo para dar más si es necesario. Comprueba si generalizan el tema. Generalizar impide que una persona haga distinciones. Esto restringe su capacidad de ver una gama más amplia de opciones, reduciéndola a aquellas sobre las que tiene una

influencia directa. Sigue haciendo referencia a cualquier información que te hayan proporcionado y entrega resultados positivos para las elecciones que hayas hecho. Envuélvelo en una historia que hayas contado, pidiéndoles que piensen en un momento en el que se sintieron así.

Pensamientos finales

Las últimas cosas que me gustaría mencionar sobre este tema es cómo conspirar contra la gente. Esta es otra olla de oro de programación de PNL. Piensa en estos escenarios: Mamá contra el niño; Marido contra la esposa; Jefe contra el empleador, etc. Ahora piensa en destacar un punto como este: "vas a trabajar como un esclavo y coger el autobús para ir al trabajo todos los días, mientras tu jefe vuela en un jet privado" o "si ganas todo el dinero, ¿por qué tu mujer tiene que elegir qué casa vas a comprar?". Estos son sólo algunos ejemplos. Recurriré a su propia creatividad para encontrar la frase que se adapte a su tema y a sus objetivos.

La PNL es realmente un estudio del "por qué". Puedes controlar el "por qué". Puedes cuestionar el "por qué" de otra persona. No hay manera de fallar con la PNL, sólo puedes obtener conocimiento y retroalimentación. Cada vez que practiques estas habilidades, tendrás un sentido más fuerte de cómo reaccionar y hablar con diferentes tipos de personas. Ya que cada persona es un poco diferente, esta es una gran herramienta que puede ser usada en cualquiera. Lo mejor de aprender PNL para influenciar o analizar tu objetivo es que le permite ver las técnicas que han sido usadas previamente en ti, probablemente sin tu conocimiento o consentimiento. Apremiarás la habilidad de obtener lo que quieres y de protegerte contra la información no deseada o los argumentos de venta particularmente efectivos. Dado que las técnicas de PNL están diseñadas para poner a prueba la visión subjetiva de alguien sobre un tema, puedes hacer una simple pregunta para cambiar una visión negativa en una positiva. Esto se puede hacer diciendo, "¿cómo te las arreglas sin tener esto (inserta tu resultado deseado)?" Cuando estés recibiendo tu respuesta, presta atención a cómo respiran, y a los gestos que se usan para describirlo todo.

Esto podría arruinar el juego en tus relaciones personales. Puedes tener una relación armoniosa contigo en el asiento del conductor. Tu pareja nunca lo sabría debido a tu intimidad con ellos.

Capítulo 4: Engaño

La persona promedio dice varias mentiras cada día. Estamos entrenados para mentir para protegernos. Mentimos para proteger a los demás. Nos mentimos a nosotros mismos sin ser conscientes de ello. El hecho de que sea extremadamente frecuente no significa que no sea una gran herramienta de manipulación. Por ejemplo, ¿cuántas mentiras blancas les dicen los padres a sus hijos para proteger su inocencia, o sólo para que sea más fácil tratarlas en este momento? Ahora, estas mentiras blancas pueden ser para protegerlos, pero es para controlarlos para su propio beneficio. La mayoría de la gente está de acuerdo en que mentir a los niños protege su inocencia y vale la pena, ¿verdad?

La clave es no convertirse en un mentiroso patológico, sólo mentir cuando tienes algo que ganar y una historia a prueba de balas para respaldarte también. Debes clavar los detalles antes de repetirlos para evitar errores. Si no tienes tiempo para planear tu mentira de manera efectiva, decir la verdad, incluso si es una verdad que no apruebas, casi siempre va a ser la mejor opción.

Puedes crear una mentira efectiva de varias maneras. Puedes dejar detalles de una historia que es verdadera, para engañar a una persona; enfatizando lo que quieres que oiga. La clave es que te crean. No puedes engañar a alguien que no cree en lo que dices. Recuerda que la verdad se basa en la percepción de una persona de lo que le importa y de lo que ya ha aprendido. Tu trabajo es desafiar eso.

La verdad es que estás rodeado de gente engañosa. Mirarán sus mensajes en las redes sociales y verán imágenes de lo mucho que se divierten y lo feliz que se ve su familia, cuando en realidad, las imágenes están orquestadas, y la familia apenas se habla. ¿Alguna vez has tenido un amigo que fue engañado y actuó como si no fuera gran cosa? Lo más probable es que se sintiera devastado y que incluso dejara de creer en el amor. Ahora su vida es sólo un espectáculo. Empuja el juego y vete. Las mentiras vienen en muchas formas. Tus mentiras forman una base para analizar a una persona a un nivel más profundo, diciéndole lo que quiera o necesite oír. Deberías estar observando y guiando a tu objetivo.

Durante su entrevista de trabajo, ¿no habló su potencial empleador sobre los valores y objetivos de la empresa, haciendo parecer que usted sería afortunado de trabajar allí? En realidad, no tienen valores, no les importan una mierda sus empleados, y acabas de descubrir que han perdido la mitad de la plantilla en un año. Piensa en la entrevista, lo nervioso que estabas preguntándote si serías elegido. Te estaban mintiendo, y no te importaba por tus objetivos personales en ese momento.

Puede que ni siquiera te des cuenta de cuánto te han mentido las personas en tu vida. Al principio podrías pensar que esto sería algo horrible. Sin embargo, la razón por la que la gente miente varía y no debe tomarse como algo personal. Creemos saber qué es lo mejor para nuestros seres queridos, pero a veces pueden sorprenderte, y las razones pueden sorprenderte aún más. Por eso te animo a que seas engañoso para conseguir lo que quieres, porque al final del día si no tomas el control de tu propia vida, alguien más podría estar haciéndolo por ti. Aquí es donde tu historia es una verdad o una mentira, una mezcla de ambas, dependiendo de lo que necesites que alguien crea de ti. No dejes que otros dicten tu vida por las historias que cuentan sobre ti, especialmente a otras personas, tienes que hacer valer tu historia haciendo hincapié en como quieres que se te recuerde.

Empezando tu engaño

Ahora es tu turno de disfrutar de la mentira; de dominar el universo con tu narrativa. Crearás el mundo que quieres en tu mente, y una mentira a la vez, hará de ese mundo una realidad.

La primera mentira importante es que te importa. Tendrás que trabajar en tu empatía. Con todas las demás herramientas de este libro, deberías estar en un buen camino de inicio para entender cómo leer a la gente. La empatía es un punto de vista tomado desde la perspectiva de tu sujeto. Quieres caminar en sus zapatos. Esto te da la oportunidad de saber qué es lo que realmente quieren oír. Estás tratando de saber lo que ellos saben. Interésate por los hobbies o el trabajo de tu sujeto. Esta muestra de interés es un camino para decirles lo que quieres que piensen pero en el contexto de lo que les excita. Intenta hacer una comparación para mantener el impulso.

Asegúrate de que cuando te pongas como objetivo tu mentira, también prepares el escenario. Comienza examinando tus mensajes en las redes sociales. Empieza a publicar cosas que le interesen a tu objetivo. Es probable que comiencen a seguir tus publicaciones. Actualiza tu perfil. Vístete y pídele a un extraño que te tome una foto en la cafetería. Parecerá que la tomó un amigo y que estás fuera divirtiéndote. Pónte un traje halagador, asegúrate de que sigue siendo tu estilo y v a algún lugar de moda.

Encuentra una causa que parezca apasionante, pero que no sea demasiado controvertida. Esto te dará crédito para ser visto como una persona compasiva. La gente respetará que creas en algo, y te ayudará a aparentar tener profundidad como persona. Otra forma de hacer creer a alguien que te importa lo que dice es hacer un montón de preguntas para analizar cuáles son sus intereses. Puedes lograr esto preguntando sobre los tipos de libros que les gusta leer o cuál es

su ciudad favorita en los EE.UU. Ten listas unas cuantas preguntas de seguimiento.

Cuenta tu propia historia

Escribe por lo que quieres que se te recuerde. ¿Quieres que te conozcan como una persona rica, definida por el dinero? Cuenta esa historia. ¿Quieres ser recordado por ser caritativo? Cuente esa historia. ¿Quieres ser memorable en primer lugar?

Es importante asegurarse de contar sus historias con cuidado. Voy a contarles una historia sobre mi tía rica Betty. La tía Betty ganó mucho dinero demandando a la gente y escribiendo historias para las revistas de chismes de los 90. Puso su dinero en el banco y en un fideicomiso. Me hizo fideicomisario, y yo ni siquiera lo sabía. Nadie sabía que la tía Betty tenía dinero. Conducía el mismo coche de más de 15 años. Nunca usó ninguna joya. Bebía vino barato. Se quejaba de lo caro que se había vuelto todo. Vendió su casa y se mudó a un pequeño apartamento después de su setenta cumpleaños.

Pensé que mi tía era una de las personas más felices que conocía. No se preocupaba demasiado, citando que no estaba en sus manos. Nunca tuvo hijos propios, pero todos los años llevaba a sus sobrinos a Disneylandia. Todos los demás miembros de la familia pensaban que se moría de hambre todo el año para poder pagar ese viaje. Seguimos con todo hasta que un día murió. Mi madre me dijo que no tenía nada de valor y que un abogado se ocupaba de su último negocio que había dejado atrás. Una noche después del trabajo, recibí una llamada del abogado de la tía Betty sobre su confianza. Estaba en shock. ¿La tía Betty tenía un fideicomiso? El abogado dijo que no estaba tan lejos de mi casa y quería que firmara los papeles de aceptación, que tenían una cláusula de confidencialidad.

La tía Betty me había confiado su secreto. Tenía un montón de dinero, más de un millón de dólares. Para terminar esta historia, ella lo dejó todo a la caridad. Me pagó por asegurarme de que el abogado diera todo el dinero a la caridad. Pero nunca pude decirle a nadie cómo nos engañó a todos. La admiraba tanto por ser una estafadora, que guardé su secreto. Además, me pagó bien.

Al principio, al escuchar sobre la confianza de mi tía Betty, me sentí mal por mi madre y sus hermanos porque no tenían ni idea de quién era su hermana. Pensaban que era una pobre anciana que se quejaba mucho. Pero en cambio, era una persona generosa que creía que debía tener dinero para un día de lluvia. Odiaba la idea de pedir ayuda a cualquiera. Quería que el dinero que le sobraba se destinara a ayudar a la gente. Creía que su familia podía ayudarse a sí misma y que se pelearían por el dinero. Les mintió sobre su éxito, no directamente, sino en forma de secreto. Al final, una maravillosa organización benéfica recibió dinero que llegaría a muchas personas necesitadas. Eso ayudó a la tía Betty a dormir por la noche. Cualquiera que sean tus metas en la vida, debe estar dispuesto a protegerlas, y el engaño puede ser la única manera de evitar que otros la saboteen.

La gente está tan envuelta en sí misma que ni siquiera notará que no eres un libro abierto, publicando todo sobre ti mismo para que el mundo lo vea. Cuando te pregunten sobre tu vida, leerás el guión que escribiste. Tú decides quién eres, nadie más. Es una buena idea tener algunas historias ensayadas. Se anima a ensayar en voz alta para que puedas oír el tono y así aumentar las posibilidades de memorizar las historias. Mi forma favorita de sacar una historia para poder relacionarla con una persona es vivir indirectamente a través de la historia de otra persona, asegurándose absolutamente de que la persona a la que le estás contando la historia no conoce a la persona a la que le robaste la historia.

El punto es que a veces la verdad no te sirve ni a ti ni a tus objetivos. Una vez que te sientas cómodo con esta idea, las cosas serán mucho más fáciles para ti. La gente no necesita saber todo sobre nosotros, sólo para poder usarlo en nuestra contra más adelante. Serás más inteligente que eso. Deja que tu objetivo caiga en eso y se revele para que puedas influenciarlo. Por eso digo: el mundo es tuyo porque puedes transformarlo literalmente. Ponte a trabajar en la escritura de tu "guión".

Consejos para mentir de forma efectiva

Aumenta la empatía: Antes de empezar a manejar la verdad para tu propio beneficio, es crucial que ya hayas formado un vínculo emocional con la otra parte ya que esto hará que sea mucho más probable que te crean. Esto significa que tienes que ser fuerte, desde el principio, ya que normalmente sólo toma unos dos minutos para que una persona decida si le gusta alguien que acaba de conocer. Si se cae en el lado equivocado de esta valoración inicial, entonces va a ser mucho más difícil convencerlos de cualquier cosa, incluso de la verdad.

Por lo tanto, vas a querer observar de antemano a cualquier nuevo objetivo que esté considerando para obtener la imagen más clara posible de su tipo de personalidad. Una vez que tengas una idea general de cómo piensan y actúan, puedes introducir una versión de ti mismo que coincida con sus expectativas, haciendo que cualquier otra cosa que necesites hacer sea mucho más manejable como resultado.

Conocer las cosas comunes: La razón por la que la mayoría de la gente es atrapada cuando miente es que telegrafían

sus acciones sin siquiera darse cuenta. Por lo tanto, si esperas engañar a los demás de manera efectiva, entonces vas a querer aprender entonces, para que puedas aprender a evitar usarlos. Los indicios más comunes que muestran que alguien está mintiendo incluyen gestos extraños con las manos, mirar hacia otro lado de la persona objeto de la conversación, hablar demasiado rápido y hacer una pausa antes de hablar. Si puedes eliminar estos gestos de tu propio comportamiento mientras dices una mentira, entonces habrá menos espacio entre la pregunta y la respuesta y menos razones para que la persona con la que estás hablando no confíe en ti.

Cuida tu lenguaje corporal: Cuando una persona dice una mentira, comúnmente adopta una postura defensiva y cerrada. Como tal, una gran manera de asegurar a la otra parte que no estás mintiendo es adoptar un lenguaje corporal abierto en su lugar. Esto incluye cosas como estar de pie con los brazos causalmente a los lados, lo que dice que estás abierto a la conversación de la que eres parte y estás ansioso por llegar a un consenso. También querrás asegurarte de que te pones de pie frente a ellos y te acercas lentamente a ellos mientras continúas la conversación. Por último, querrás asegurarte de que no pones nada que pueda considerarse una barrera entre vosotros, aunque sea sólo una carpeta de archivos.

Tus manos también son muy importantes, especialmente cuando interactúas con alguien nuevo. Los estudios muestran que hacer gestos con las manos hace que los demás creen más fácilmente lo que estás diciendo. Asimismo, un apretón de manos firme y no agresivo es importante para iniciar algo más que una relación causal con el pie derecho.

Conclusión

Gracias por llegar hasta el final de *Cómo analizar a las personas: Psicología Oscura - Técnicas secretas para analizar e influenciar a cualquiera utilizando el lenguaje corporal, la psicología humana y los tipos de personalidad*, esperamos que haya sido informativo y capaz de proporcionarte todas las herramientas que necesita para alcanzar tus objetivos, sean cuales sean. El hecho de que hayas terminado este libro no significa que no quede nada que aprender sobre el tema, expandir tus horizontes es la única manera de encontrar la maestría que buscas.

El siguiente paso, sin embargo, es dejar de leer ya y prepararte para seguir utilizando las técnicas discutidas en los capítulos anteriores en tu beneficio y también no sólo para entender sino para creer realmente que eres el único que puede cambiar tus experiencias en esta vida. No tienes que preocuparte de si le gustarás a la gente o no, porque ahora puedes controlar eso. Disfruta de esta nueva libertad. Preserva tus habilidades para años de uso. Espero haber sido capaz de marcar la diferencia en tus posibilidades de conseguir lo que quieres. No deberías tener problemas con la cantidad adecuada de disciplina y práctica. Los resultados de tu uso de estas técnicas dependerán de la cantidad de esfuerzo que pongas en su aplicación. Recuerda, el conocimiento es poder, las acciones son fructíferas.

Habrà muchas personas en tu vida en las que no querrás usar esto. Sin embargo, tal vez quieras compartir el libro con otros si los ves luchando. Este libro fue escrito para cualquier audiencia porque todos somos manipulados todos los días, y es una bola de cristal a las preguntas de "¿cómo?" y "¿por qué?" No mucha gente es consciente de que esto les pasa a ellos.

Espero que uses esta información de manera responsable. Es poderosa y ha sido utilizada durante siglos. Si pasas esta información, hazlo con cuidado. Tienes el mundo entero delante de ti, y es tuyo para jugar con él. Nadie debería ser capaz de engañarte ahora que estás en sintonía con el funcionamiento de esto. Definitivamente reconocerás cuando te esté pasando.

Book #2

Persuasión

Psicología Oscura

Técnicas secretas para influenciar en las personas usando el control mental, la manipulación y el engaño

Introducción

Felicitaciones por la compra de este libro y gracias por haberlo adquirido.

En los siguientes capítulos se discutirá todo lo que necesitas saber para dominar el arte de la persuasión. Desde el primer capítulo, aprenderás cómo se usa la persuasión y lo que necesitas hacer para convertirte en una persona más persuasiva.

El capítulo dos te dará una visión completamente nueva de la manipulación. Verás cómo puedes usarla para beneficiarte en casi todas las áreas de tu vida. En el siguiente capítulo, aprenderás sobre la hipnosis. Es una técnica de persuasión que puedes aprender y utilizar a tu favor de forma regular.

A medida que avanzas en este libro, aprenderás sobre la PNL y el engaño. Ambos conceptos te harán mucho más fácil persuadir a los demás y a ver las cosas como tú lo haces.

A continuación vienen los juegos mentales y el control mental. Esto puede sonar como algo sacado de una película, pero la verdad es que se usan en la vida diaria regularmente. De hecho, has estado expuesto a ellos frecuentemente a lo largo de tu vida y es probable que ni siquiera te des cuenta. Saber cómo aprovechar y controlar estas habilidades te asegurará que consigas lo que quieres.

El libro concluye con capítulos sobre la seducción y la psicología subliminal. Una vez que domines estas técnicas de persuasión, encontrarás que es poco lo que no puedes hacer en tu vida.

Hay muchos libros sobre este tema en el mercado, ¡gracias de nuevo por elegir este! Se ha hecho todo lo posible para asegurar que esté lleno de tanta información útil como sea posible, por favor disfrútalo.

Capítulo 1: Consejos e información para sobresalir en la persuasión

La persuasión es realmente un tipo de arte. Tienes que trabajar duro y lo suficientemente fuerte para progresar, pero no tan fuerte como para parecer agresivo. Una vez que avances en tus habilidades de persuasión, serás capaz de lograr este equilibrio cada vez sin un esfuerzo intenso. En pocas palabras, con la práctica, serás una persona más persuasiva.

Hay varias técnicas que puedes usar para persuadir a los demás. Sólo tienes que analizar la situación y decidir cuál va a funcionar para conseguir lo que quieres. Conocer estas técnicas hace que sea mucho más fácil ponerlas en acción.

De pequeño a grande

Con esta técnica, necesitas a alguien que te haga un gran favor, pero esencialmente debes prepararlo primero. Inicialmente, pide un pequeño favor. Una vez que están de acuerdo con esto, esencialmente se sienten comprometidos a hacer lo que necesitas. Luego, cuando llegas y pides el favor más grande, se sienten obligados a aceptarlo. Por ejemplo, has estado faltando a clase durante todo el semestre y necesitas notas por todo ello. Sin embargo, primero le pides a un compañero de clase sólo las notas más recientes de la clase. Una vez que están de acuerdo, vienes y pides los apuntes del semestre.

De grande a pequeño

Esto es básicamente lo contrario de lo expuesto anteriormente. Cuando necesitas que alguien te haga un pequeño favor y crees que no lo hará, hazlo a lo grande. Por ejemplo, necesitas que te presten 25 dólares, pero tu amigo tiende a decir "no" cuando le pides dinero. Empieza pidiendo 100 dólares. Ellos, como predijiste, dirán "no". Así que, entonces pregunta si puedes conseguir 25 dólares en su lugar. La probabilidad de que digan "sí" es mucho mayor con el número inferior, que es el número que realmente necesitas de todos modos.

Anclaje

Esta técnica específica puede ser utilizada en una gran cantidad de situaciones y es una manera poderosa de persuadir a otros una vez que la dominas. Esta técnica básicamente te hace comparar dos cosas entre sí para persuadir a alguien de que esté de acuerdo contigo haciéndole creer que está consiguiendo el mejor final del trato. Esta es una técnica de persuasión usada a menudo por los vendedores.

Por ejemplo, si vas a un lote de autos y ves un vehículo con un precio de 12.000 dólares. Hablas con el vendedor proponiendo hasta 9.500 dólares y piensas que tienes un trato fantástico. En realidad, el vehículo está valorado en 8.000 dólares, así que el concesionario ganó. Sin embargo, como aceptaron tu precio de negociación, sientes que el trato fue bueno. El vendedor te convenció de que el precio que pagaste era bueno.

Compromiso y consistencia

Es común que las personas alcancen ciertas creencias o acciones y luego se apeguen a ellas. Por ejemplo, una vez que una persona elige un punto de vista político, tiende a adherirse a él. Puede usar esto para su ventaja. Haz que alguien haga un pequeño compromiso y siga adelante con él. Luego, inflúyelos para que empiecen a hacer más cosas por ti. Ese compromiso inicial desarrolla en ellos un comportamiento que los hace propensos a ayudarte. Esta es la consistencia.

Por ejemplo, necesitas a alguien que te consiga algunos comestibles, pero sabes que pedirlo directamente probablemente no te conseguirá un "sí". Así que, le facilitas la tarea haciendo que se comprometa con otra cosa primero. Podrías simplemente pedirle que te haga un favor. Es probable que esté de acuerdo con esto. Entonces, después de que esté de acuerdo, pídele que recoja lo que necesitas. La probabilidad de que diga "no" es baja. A partir de aquí, seguirías pidiendo cosas más grandes.

Prueba social

Este es un tipo de persuasión que se ve todos los días en las redes sociales. Alguien publica un meme, por ejemplo, que apoya un sesgo político específico. No es en absoluto cierto, pero la gente lo cree de todas formas. Esto se debe al fenómeno del pensamiento grupal y también se asocia con la gente que naturalmente quiere complacer al grupo del que forman parte. Naturalmente, ellos sólo van con lo que el grupo quiere para no ser expulsados.

También puedes usar este método de persuasión a tu favor. Por ejemplo, recuerda cuando eras un adolescente. Una vez que un amigo del grupo empezó a fumar, todos lo probaron. Hay una presión de grupo que naturalmente persuade a la gente a hacer cosas que de otra manera no harían. Simplemente sé el primero de su grupo en hacer algo y convencerás al resto del grupo de que te siga con poco esfuerzo.

Autoridad

Si puedes hacerte parecer autoritario, puedes hacer que la gente haga cosas por ti que de otra manera no harían. Sólo piensa en las cosas que la gente hace por el jefe en el trabajo y que odian hacer. Sin embargo, las hacen de todos modos simplemente porque una persona con autoridad se los pidió. Esto es algo que se ve mucho en la publicidad. Por ejemplo, un anuncio de pasta de dientes te dice que la Asociación Dental Americana lo aprueba. Esto por sí solo hace que automáticamente confíes en la pasta de dientes y quieras usarla. Te convencieron de usar esta pasta de dientes basándose en una autoridad que la recomendaba.

Escasez

Cuando algo está en baja oferta, la gente tiende a quererlo más. Por ejemplo, Urban Decay lanza una nueva paleta de sombras de ojos para la Navidad de 2018. Aquellos que son fanáticos de la marca van a salir corriendo a comprarla sólo porque se dice que es de edición limitada. Incluso si no les importan los colores, sienten que lo necesitan de inmediato debido a que es una edición limitada.

En tu vida, puedes usar esto haciendo que tu tiempo parezca escaso, por ejemplo. Quieres pasar más tiempo con alguien, pero quieres que sea la persona que te lo pida. Así que, al limitarte en su vida, creas una necesidad de ti mismo. Esto convence al otro de que te llame y fijen un tiempo para reunirse.

Reciprocidad

Cuando alguien hace un favor, es natural sentir que le debes una. Esto es sólo un instinto humano natural. Si haces que una persona se sienta en deuda contigo, siempre la tienes disponible para hacer algo por ti. De hecho, puedes pedirle cualquier cosa y el instinto humano natural será que lo haga sin dudarlo.

Esto se ve a menudo con diferentes organizaciones cuando buscan donaciones. Ofrecen un pequeño regalo de algún tipo. Te ofrecen un pequeño regalo y ahora sientes que tienes que donar porque te acaban de dar algo.

Hablar en "Nosotros"

Parte de ser persuasivo es hacer que la gente sienta que no estás solo. Cuando trabajes para persuadir a alguien, nunca uses "tú" cuando hables, sino siempre usa "nosotros". Sentirán que haciendo lo que les pidas, se están ayudando a sí mismos también. También les hace sentir que son parte de algo, lo cual es un gran factor de motivación cuando alguien va a hacer algo que normalmente no haría.

Funciona para los demás

Es más probable que la gente haga algo si parece popular. Por ejemplo, hace unos 10 años, la gente "plankeaba" y publicaba fotos en las redes sociales de que lo hacían simplemente porque era una tendencia. Puedes usar este instinto humano natural a tu favor. Cuando intentes persuadir a alguien para que haga algo por ti, asegúrate de decirle que mucha otra gente lo ha hecho. Casi se sienten desafiados a hacerlo también, ya que creerán que se les está dejando de lado si deciden no hacerlo.

Una vez que estés listo para empezar a persuadir a los demás, hay algunas otras cosas que debes hacer. Cuando miras a las personas más persuasivas que conoces, notarás algunos comportamientos comunes entre ellos. Estas conductas funcionan, y obtienen resultados. Estos incluyen:

- Se aseguran de conocer a su público antes de intentar persuadirlo.
- Se toman el tiempo de conectar con aquellos a los que intentan persuadir.
- Nunca son agresivos, pero se afirman con confianza.
- Tampoco son tímidos para expresar sus necesidades.
- Al hablar con los demás, su lenguaje corporal es siempre positivo.
- Una vez que discuten lo que quieren, son concisos y claros.

- Son genuinos y no son una persona falsa.
- Reconocen las opiniones de la persona a la que intentan persuadir.
- Esencialmente pintan un cuadro de lo que quieren para que la persona que están trabajando para persuadir pueda visualizar sus deseos.
- Saben qué preguntas hacer y cuándo hacerlas.
- La primera impresión que dejan es positiva y fuerte.
- Saben que obtener resultados es más importante que la urgencia.
- Son muy personalizados cuando hablan con los demás, dirigiéndose a ellos por su nombre.
- Siempre sonríen porque la gente es más receptiva a la sonrisa.
- Trabajan para complacer a la gente como una forma de hacer que se sientan en deuda.

Capítulo 2: Cómo utilizar la manipulación

La manipulación es una técnica utilizada por todos en algún momento de la vida. Si lo piensas, empiezas a aprender a manipular cuando eres un niño pequeño. Por ejemplo, empiezas a hacer tareas extras y una semana o dos después, pides un nuevo juguete. Tus padres se sienten obligados a dártelo ya que has ayudado mucho. Esta misma estrategia funciona también en la edad adulta. De hecho, hay numerosos beneficios financieros y emocionales que vienen con el uso adecuado de las diferentes técnicas de manipulación.

La manipulación juega esencialmente con las emociones de la gente. Sin embargo, para ser efectivo, necesitas ser capaz de hacer esto con éxito y ser capaz de leer a la gente. Hay varias técnicas que te permitirán hacer ambas cosas. Una vez que seas bueno en ambas, encontrarás mucho más fácil conseguir lo que quieres cada vez que necesites algo.

Miedo y alivio

Esta es una técnica de manipulación común que has usado en algún momento sin darte cuenta. Esto implica usar los miedos de otra persona para que haga algo por ti. Esencialmente causas algún tipo de miedo y lo dejas crecer. Una vez que la persona está llegando a la cima de su emoción, alivias ese miedo. En este punto, son vulnerables y es mucho más probable que hagan algo por ti.

Esta es una técnica que es utilizada por los empleadores de manera regular. Hacen parecer que una persona puede perder su trabajo, eventualmente le dan seguridad y luego le piden a ese empleado que haga algo. Por supuesto, el empleado lo hace porque siente que tiene que hacerlo para mantener su trabajo.

Leer el lenguaje corporal

Cuando se puede determinar el estado mental de una persona, es más fácil controlarlo. Claro, puedes preguntarles lo que están pensando, pero la mayoría de las veces no serán honestos. Sin embargo, no se puede fingir el lenguaje corporal. Si puedes leer el lenguaje corporal, sabrás exactamente lo que una persona está pensando. Por ejemplo, estás tratando de persuadir a alguien para que te dé dinero. Sus palabras dicen "no", pero su lenguaje corporal muestra que los estás descomponiendo. Mientras puedas leer este lenguaje corporal, sabrás que puedes ir más allá y conseguir el dinero que necesitas.

Quieres ver cómo mantienen su postura, si están quietos o en movimiento y dónde miran cuando te hablan. Todo esto te dice exactamente lo que están pensando a pesar de lo que están diciendo.

Enfoque culpable

Esta es una técnica de manipulación que los humanos han estado usando entre ellos desde el principio de los tiempos. Cuando haces que una persona se sienta culpable por algo, la haces vulnerable, y las personas vulnerables son más fáciles de persuadir. Es mejor usar esta técnica en personas que conoces a nivel personal. Esto se debe a que puedes encontrar algo que sabes que inducirá algo de culpa. Esta técnica hace posible plantar lentamente tus deseos. Luego, cuando sugieres una idea, tienden a ir con la corriente a un nivel subconsciente.

Usa tu apariencia

Los humanos, lo admitan o no, tienden a ser superficiales en lo que se refiere a la apariencia. Esto es un hecho e incluso si reconoces este rasgo en ti mismo, no puedes evitarlo. Si tiendes a ser guapo según los estándares de la sociedad, es mucho más fácil persuadir a la gente para que haga cosas por ti.

Se hicieron varios estudios que analizaron esto. En los estudios, enviaban a personas que eran atractivas y poco atractivas, según los estándares de la sociedad. Ambos grupos de personas pedirían a los extraños pequeños favores, como pedir prestado un dólar para el transporte público o para usar su teléfono móvil. Aquellos que eran considerados atractivos tenían mucho más éxito en conseguir lo que querían, y lo conseguían simplemente por su apariencia exterior.

Sólo asegúrate de que cuando uses tu apariencia para persuadir, de presentar un paquete completo. Esto significa que debes usar lenguaje corporal inclusivo y confianza. Haz que la persona a la que intentas persuadir se sienta especial y comerá de tus manos.

Juega a ser la víctima

Esta es otra técnica de manipulación común que realmente funciona. Cuando te haces la víctima, esencialmente haces que la gente sienta lástima por ti. Cuando la gente se siente así, es un instinto humano natural querer corregir lo que hicieron para hacerte sentir mal. Cuando están en este estado vulnerable, esencialmente puedes hacer que hagan cualquier cosa. Ahora bien, esta técnica no funcionará en todas las personas. Tienes que elegir a aquellos que son naturalmente más vulnerables y menos duros. Las personas más fuertes normalmente no caerán en el acto de víctima, así que usa esta técnica sabiamente.

Aprovecharse de los sentimientos

Esta técnica puede funcionar con todas las personas, pero es más fácil con aquellos que ya son vulnerables emocionalmente. Con esta técnica, esencialmente haces que la gente se enamore de ti para conseguir que hagan lo que necesitas. Cuando una persona se enamora de alguien, es menos probable que tome decisiones racionales. En cambio, toman decisiones a nivel emocional. Cuando alguien piensa con sus emociones, es mucho más fácil de controlar.

Ahora, esta es ciertamente una técnica de manipulación más avanzada. Para usarla con éxito, primero tienes que controlar tus propios sentimientos y emociones. Esencialmente necesitas ser capaz de separarte y esto no funcionará bien en las personas por las que tienes sentimientos reales. Busca aquellos que necesitas en tu vida, pero aquellos que si se van, no te harán daño a nivel emocional. Por ejemplo, elige un compañero de trabajo que pueda hacer cosas por ti en el trabajo, para que no tengas que trabajar tan duro. Asegúrate de que tienes una amistad preexistente, pero no una tan profunda como para que te sientas emocionalmente conectado. Haz que se enamoren de ti y luego usa esto para tu beneficio.

Soborno

Esta es una de las técnicas de manipulación más antiguas del libro porque casi siempre es efectiva. Cuando alguien siente que está siendo recompensado por ayudarte, casi siempre va a ayudar.

Por ejemplo, no te apetece hacer el informe financiero en el trabajo. Encuentra a alguien que pueda hacerlo, entra en la conversación y ofrécele un almuerzo por hacer el informe. Asegúrate de tener confianza cuando preguntes, ya que es más difícil decir "no" a una persona que sonríe y tiene confianza en sí misma. Mantén un tono neutral y asegúrate de seguir adelante con el soborno. Cuando esto funcione una vez, será mucho más fácil persuadir a esa persona en el futuro sin siquiera tener que sobornarla.

Capítulo 3: Aprender la hipnosis y cómo usarla

Has oído hablar de la hipnosis. Seguramente lo has visto en la televisión donde el hipnotizador le dice a la persona que se está durmiendo. Usualmente balancean algún tipo de péndulo frente a ellos y luego la persona se duerme, completamente bajo el control del hipnotizador. Aunque ocurre de forma un poco diferente en la vida real, el resultado final es el mismo. Una vez que eres capaz de hipnotizar con éxito a las personas, eres capaz de controlar lo que hacen y piensan.

Una vez que una persona está bajo hipnosis, puede hacer sugerencias. Por ejemplo, quieres que una persona te compre algo. Los hipnotizas y les sugieres que te lo compren. Una vez que salen de la hipnosis, es probable que te consigan lo que sugeriste en un futuro muy cercano.

Ahora, cuando se usa la hipnosis de esta manera, se debe hacer sin que la persona sepa que se la está usando. No balancearás un péndulo frente a su cara para inducir el estado de trance.

Etapas de la hipnosis

Hay cuatro etapas por las que toda la gente pasa cuando trabaja para llegar a su mente inconsciente:

- **Etapa uno:** Tienes que asegurarte de que tienes su atención total.
- **Etapa dos:** Tienes que llevarlos a un estado de cumplimiento.
- **Etapa tres:** Tienes que activar su respuesta inconsciente.
- **Paso cuatro:** Ahora están bajo tu control y sólo tienes que llevarlos al resultado que deseas.

Ser poderoso

Puedes crear un estado hipnótico para las personas simplemente ejerciendo poder sobre los demás. Mira cómo la gente es probable que siga ciegamente a una persona que parece ser poderosa. Cuando haces esto, puedes conseguir que te sigan y la gente que te sigue hará lo que digas porque quieren complacerte y permanecer en tu presencia.

Puedes usar esta técnica entre tus amigos, familia y compañeros de trabajo. Básicamente cualquier persona con la que tengas una relación preexistente. Debes ejercer tu poder a lo largo del tiempo para que no se sienta demasiado agresivo. Una vez que te des cuenta de que tienes seguidores, empieza con lo que estás pidiendo. Lo harán sin pensarlo dos veces. Con el tiempo, puedes pedir cosas más grandes y no tendrás problemas para conseguirlas.

Espejismo

Ahora, el enfoque poderoso funciona para la gente que conoces, pero ¿qué pasa con los extraños? Aquí es donde el espejismo entra en juego. Esto te permite desarrollar rápidamente una relación con alguien una vez que ven que ambos tienen a alguien en común. Esto casi puede ponerlos en trance porque naturalmente les gustará y querrán complacerte ya que percibirán que ambos son muy similares.

Para utilizar con éxito esta técnica, presta atención a las frases comunes y al lenguaje corporal del desconocido. Mira sus comportamientos. Has estas cosas de vuelta a ellos. A medida que continúes la interacción con ellos, no tardarán en notar las similitudes. Ni siquiera tienes que mentir sobre las cosas que tienen en común. El simple hecho de reflejar su lenguaje y sus comportamientos es suficiente para hechizarlos, per se.

Historias de uso

Las historias correctas pueden poner a la gente en un estado de trance. Piensa en cuando eras un niño y tus padres te leían cuentos antes de dormir. Esto induciría un profundo estado de relajación. Lo mismo ocurre cuando eres adulto.

Mientras hablas con la gente cada día, añade algunas anécdotas. Esto te muestra en un nivel más personal y puede incluso darte un sentido de poder y autoridad. Quieres que la gente sea capaz de visualizar lo que estás diciendo, así que usa imágenes cuando cuentes tu historia.

Por ejemplo, quieres que una persona mueva algo que se pueda romper por ti porque no quieres correr el riesgo. No le pidas que lo mueva con cuidado. Di que no quieres que el jarrón se caiga porque puede romperse. Visualizarán el jarrón rompiéndose, obligándoles no sólo a ser cuidadosos al moverlo, sino que se ofrecerán a hacerlo. Casi verán que completar la tarea con éxito es un tipo de desafío personal.

Discursos largos

Cuando se quiere inducir la hipnosis a un grupo grande, los discursos largos son la forma de hacerlo. Piensa en los evangelistas de la televisión que has visto. Esencialmente usan esta forma de hipnosis para que la gente entregue miles de dólares cada vez que celebran un servicio.

Cuando están dando su discurso, hacen pocas pausas. Usan tonos de voz variados para anunciar puntos y mantener a la gente completamente absorta en lo que están diciendo. Saben cuál es su mensaje, y lo repiten frecuentemente. Sin embargo, a menudo lo hacen usando diferentes frases, para que nadie en la audiencia sienta que algo les está siendo impuesto.

No es raro que te digan exactamente qué hacer sin decirte directamente que lo hagas. Cuando estás en este tipo de situación, estás tan enamorado del orador, que harás casi todo lo que te pidan. Siempre presentan su largo discurso y luego simplemente pasan la canasta de la recolección. No te piden que dones porque saben que lo harás porque te sientes entregado a ellos.

Esta es una técnica que también puedes usar. Tampoco necesitas un auditorio para ello. Si necesitas algo de una persona, o un grupo de personas, planea un discurso. Asegúrate de que aquellos a los que estás hablando se sientan capacitados a lo largo del discurso. Cuando llegues al final, ya habrás implantado subconscientemente en sus mentes lo que quieres. No necesitarás pedirlo. Simplemente lo conseguirás.

Por ejemplo, quieres que la gente invierta en tu nueva idea de negocio. Dales un discurso sobre el negocio, sobre cuánto significaría para ti empezar y luego inserta una historia triste sobre cómo este es tu sueño, pero financieramente, no puedes cambiarlo. Después de escuchar tu dramático discurso, se sentirán obligados a invertir.

Abrumar

Esta es una técnica hipnótica que funciona porque esencialmente abruma a la gente con la que hablas. Con esta técnica, esencialmente bombardeas a la gente con información. Están aprendiendo tantas cosas nuevas que no tienen tiempo para analizarlas. No sienten la necesidad de comprobar los hechos porque estás hablando con tanta autoridad que automáticamente creen lo que estás diciendo. Para cuando terminas tus pensamientos, esencialmente los has puesto en trance.

Están completamente abrumados e indefensos en este punto. Así que puedes decirles cualquier cosa ahora y ellos lo creerán. Aquí es cuando intervienes y usas su estado de trance para tu beneficio. No pides directamente algo. En este punto, sólo necesitas hacer una mera sugerencia y obtendrás lo que quieres.

Pistas con los ojos

En un capítulo anterior aprendiste lo importante que es el lenguaje corporal cuando buscas persuadir a alguien para que haga algo. Lo mismo ocurre cuando se busca inducir un estado de hipnosis. Puedes mirar a los ojos de una persona y ser capaz de identificar si alguien está esencialmente bajo tu hechizo. También puedes usar tus ojos para hacerlo.

Cuando busques hipnotizar, mira dónde están sus ojos. Si están directamente enfocados en ti, sabes que tienes su atención completa y puedes empezar a implantar ideas y sugerencias en el subconsciente.

Lectura en frío

Esto es algo que los psíquicos usan para convencer a la gente de que pueden leer su mente y predecir su futuro. Empezarás por hacer una declaración vaga. Por ejemplo, si sabes que una persona es tímida, dirás esto. Sabes que es verdad y lo elaborarán, dándote más información. Usarás esta información adicional para hacer esencialmente otras predicciones. Una vez que una persona siente que tienes esta habilidad casi clarividente, es más propensa a creer cualquier cosa que le digas.

Capítulo 4: Conoce los hechos sobre la programación neurolingüística

La programación neurolingüística (PNL) utiliza una combinación de lenguaje, neurología y programación. Es esencialmente una escuela de pensamiento pragmático. Mirarás lo que hace la gente exitosa y luego lo usarás para lograr algo. En el caso de la persuasión, verás los comportamientos de las personas más persuasivas y comenzarás a adoptarlos.

Los elementos claves de esto incluyen la acción, el modelado y la comunicación efectiva. La premisa de la PNL es que si una persona puede entender cómo hizo algo, puede copiar su proceso y lograrlo también.

Esta técnica fue creada inicialmente para ayudar a la gente a encontrar el éxito en el mundo de los negocios. Sin embargo, desde sus inicios en la década de 1970, se ha adaptado para trabajar en una serie de campos, incluyendo la ayuda a la gente para ser más persuasiva.

Seguramente conoces a gente que es naturalmente más persuasiva que otros. También habrás visto en los medios de comunicación personas que pueden persuadir fácilmente a la gente a hacer cosas. Por supuesto, el marketing y la publicidad también utilizan la PNL para promover sus servicios y productos. Así que, ves esta técnica en acción diariamente. La gente toma lo que funciona y lo usa. Tan simple como eso.

Para que la PNL funcione para ti y tu capacidad de persuasión, tienes que saber qué es lo que hace la gente más persuasiva. Una vez que aprendas sobre los rasgos y técnicas que usan las personas persuasivas, todo lo que tienes que hacer es adoptarlas y modelarlas para poner a trabajar la PNL.

Modelos de PNL

Hay dos modelos primarios de PNL que hay que conocer. El Meta Modelo es un conjunto de patrones de lenguaje o preguntas específicas que funcionan para expandir y desafiar los límites del "mapa" del mundo de una persona. Esto puede ser usado para ayudar a una persona a decidir lo que quiere en última instancia, y le enseña qué preguntas hacer para aprender más sobre una situación o una persona.

El Modelo de Milton se basa en patrones de lenguaje y es un tipo de hipnoterapia. Los métodos de comunicación hipnótica de Milton Erickson se utilizan para este modelo. El propósito es mantener o inducir un trance, a través del uso del lenguaje, para contactar con los recursos ocultos de la personalidad. Te ayuda a construir una relación con alguien, cultivar la comunicación inconsciente y utilizar mejor las palabras que la persona con la que estás hablando entenderá y con las que te conectarás.

Rasgos de las personas persuasivas

No hay que nacer naturalmente persuasivo para tener éxito en ello. Una vez que sepas cuáles son los mejores rasgos para esto, será fácil empezar a adoptarlos. Una vez que los modelos con éxito, te darás cuenta de que es mucho más fácil conseguir lo que quieres. Los rasgos incluyen:

- **Escucha activa:** Seguramente has oído hablar de esto en cualquier clase o seminario de comunicación que hayas tomado. Cuando intentas persuadir a alguien para que haga algo, tiene que sentir que tienes su atención. Cuando se sienten especiales, per se, es mucho más fácil conseguir que hagan algo. Otro elemento de esto es que una vez que puedes entender de dónde viene una persona, es más fácil influenciarla.
- **Preguntas efectivas:** Cuando hablas con alguien, ¿estás haciendo las preguntas correctas para obtener la información necesaria para persuadirlo? Asegúrate de que tus preguntas sean abiertas y que pongan a la otra persona en primer lugar. Esto te da la oportunidad de aprender más sobre su personalidad y lo fácil que será persuadirlo. También debes hacer parecer que lo que estás pidiendo le beneficiará tanto a él como a ti. Haciendo las preguntas correctas hace más fácil ver lo que ellos ven como un beneficio.
- **Desinterés:** Recuerda que la persuasión es la mitad de ti y la mitad de la persona a la que intentas persuadir. Si pones toda la atención en ti, la otra persona ya no se siente especial y cuando este sentimiento desaparece, también lo hace tu control sobre ella. Debes pasar la mayor parte de la conversación en la otra persona. Entonces, puedes agregar fácilmente alguna información sobre cómo tu propuesta lo beneficiará. Al final de la conversación, una vez que pides algo, se les influye para que lo hagan.
- **Empatía:** Si alguien piensa que te importa, es más probable que te ayude con las cosas. Esta es otra manera de usar las emociones de la gente como una forma de persuadirlos para hacer algo. Aprendiste

sobre lo poderosa que es esta técnica en un capítulo anterior. Para que seas eficaz en el uso de la empatía, asegúrate de que sea genuina o de lo contrario te puede salir el tiro por la culata.

- **Positividad:** La gente se siente naturalmente atraída por las personas positivas. Cuando desprendes energía positiva, es infeccioso, y la gente quiere más de ella. Naturalmente harán lo que tú quieras sólo para estar en tu presencia positiva. Ves esto usado en las ventas todo el tiempo. Los vendedores que son positivos y optimistas son los más exitosos.
- **Confianza:** Es cierto que la gente va a responder más a una persona segura de sí misma. Esto es cierto incluso si su nivel de competencia es bajo. Cuando tienes confianza en ti mismo, puedes pedir cosas y conseguirlas sin tener que ser agresivo.
- **Compromiso:** Mientras parezcas dispuesto a comprometerte, es fácil conseguir lo que quieres. Debes elegir cuándo hacer esto. Por ejemplo, mantenerte firme en las grandes cosas, pero comprometerte en algo pequeño. El hecho de que te comprometiste en absoluto se quedará en la mente de la otra persona, haciéndolo más fácil de persuadir.
- **Autenticidad:** Mientras parezcas auténtico, la gente te escuchará y confiará en cada palabra que digas. Cuando alguien confía en ti, van a querer tu aprobación y obtenerla significa permitirte persuadirlos de hacer cosas.

Las principales técnicas de PNL de las personas persuasivas

Todas las técnicas que serán discutidas aquí vienen de una perspectiva de PNL y por eso son tan efectivas. Estas incluyen:

- **Comandos incorporados:** Cuando haces imposible decir "no" sin dejar de ser educado, puedes convencer a la gente de que haga lo que tú quieras cada vez que quieras. Por ejemplo, no le preguntes a una persona si quiere ir a cenar. Pregúntales a dónde quieres ir. Con la primera pregunta, puede decir "no", pero con la segunda, siente que quieres su opinión, así que se siente obligado a cenar contigo.
- **Restricción de elección:** Quieres restringir la elección sin que sea obvio que lo estás haciendo. Por ejemplo, en lugar de preguntarle a una persona el tipo de vino que le gustaría, pregúntale "¿tinto o blanco?". La segunda pregunta los restringirá a blanco o tinto. Entonces, al final podrás elegir el vino basado en el color que ellos eligieron. No se darán cuenta de que esencialmente los persuadiste para que te permitieran elegir el vino que los dos van a beber.
- **Podría, pero no:** Esta es una técnica que sin duda has utilizado en el pasado y probablemente también se ha utilizado contigo. Un ejemplo sería decir algo como "Puedo conducir si quieres". En este punto, estás diciendo que puedes conducir, pero la última parte de la frase abre la puerta para que la otra persona se ofrezca como voluntaria porque realmente no quieres conducir. En la mayoría de los casos, la otra persona se ofrecerá a conducir sin darse cuenta de que querías exactamente ese resultado.
- **"Y si" vs "pero":** No tienes ni idea de lo poderoso que puede ser un "pero" hasta que empiezas a mejorar tus habilidades de persuasión. Esta palabra puede cambiar fácilmente las opiniones y puedes usarla completamente a tu favor. Por ejemplo, si quieres que alguien te lleve a algún lugar, pero estás cansado, podrías enmarcarlo de la siguiente manera: "Sé que estás cansado pero ir a esta película será muy divertido y todo el mundo la ha visto." La segunda parte de la frase después del "pero" les hace sentir obligados ya que la película es moderna y divertida.
- **Lo que realmente quieren:** No sólo es un tipo de técnica de persuasión de PNL, sino también una forma de hipnotismo. Asegúrate de que cuando preguntes lo que una persona quiere, hagas que se abra. Por ejemplo, pregunta qué auto querría si el dinero no fuera un factor. Puedes usar este mismo enfoque para casi todo. Una vez que tengas sus verdaderas necesidades y deseos, puedes usarlos a tu favor para persuadir a la otra persona a hacer algo. Por ejemplo, si quieres tomarte unas vacaciones con tu pareja, pregúntale dónde iría si no hubiera restricciones. Una vez que responda, usa esto para presentar tu idea.

Capítulo 5: El arte del engaño

Cuando escuchas la palabra "engaño" es automático pensar en ella en un contexto negativo. Sin embargo, es una técnica que la gente usa diariamente por todo tipo de razones. Una forma común de engaño son las mentiras blancas. Por ejemplo, tu amigo pregunta si su ropa se ve bien. No te parece que sea así, pero le dices "sí" para que se sienta bien. Lo has engañado, pero al mismo tiempo, lo has hecho para bien. Hay varias técnicas de engaño que puedes usar para mejorar tu capacidad de persuasión.

Mentiras

La gente miente por varias razones. De hecho, todos los humanos mienten sobre algo una vez al día. Esta podría ser la mentira blanca, como el ejemplo anterior, o mentiras más oscuras y sustanciales. Independientemente del razonamiento, saber mentir te permite engañar sin ser atrapado. Lo siguiente es lo que necesitas hacer para mentir de manera efectiva y sin ser detectado:

- Asegúrate de que tienes una buena razón para mentir.
- No esperes a que te obliguen a mentir para hacerlo, en su lugar, sienta las bases.
- Usa un enfoque engañoso cuando digas la verdad.
- Cuando declares tus hechos, ya sean verdaderos o falsos, asegúrate de mantenerlos claros.
- Conoce a la persona a la que le estás mintiendo y lee su lenguaje corporal.
- Asegúrate de que te concentras en lo que dices o la persona a la que le mientes puede pillarte fácilmente en tu mentira.
- Añade algo de presión si crees que la persona a la que estás mintiendo empieza a sospechar.
- Asegúrate de que tu propio lenguaje corporal está bajo control y que no tartamudeas, te inquietas o rompes el contacto visual, ya que son signos reveladores de que estás mintiendo.
- Asegúrate de tener un contraataque en mente si te atrapan.
- No tengas miedo de negociar para escapar de las consecuencias si te atrapan.

Recuerda que cuando estás mintiendo, básicamente estás dando información falsa para conseguir algo que quieres. Si todavía estás trabajando para mejorar tus habilidades de persuasión, es una buena idea practicar tus mentiras antes de contarlas. Sólo asegúrate de que no parezcan ensayadas cuando las estés recitando. Utiliza todos los consejos anteriores cuando te estés preparando para ello. Sin embargo, el elemento más importante es que parezcas auténtico y que pongas en primer lugar a la persona a la que le estás mintiendo.

Equivocaciones

Este es un tipo de falacia informal que puede ser muy beneficioso cuando se trata de persuadir a otras personas. Para utilizar esta técnica, se utilizarán declaraciones ambiguas, indirectas y contradictorias para hacer que una persona crea algo que no es cierto. Por ejemplo, si alguien te cocina la cena y te pregunta si te ha gustado, le dices que es la mejor de todas, aunque tenga un sabor horrible.

Otro ejemplo sería decir que una pluma es de peso ligero y que la luz hace ver que no es oscura. Entonces, la conclusión basada en esta técnica sería que todas las plumas son ligeras y nunca pueden ser oscuras. Claramente, esto no es cierto. Las plumas pueden tener una amplia gama de colores, pero la forma en que se enmarca esta afirmación da a la gente poco espacio para discutir. Una vez que se ha construido la confianza con ellos, es probable que sólo crean que las plumas no pueden ser oscuras.

Ocultaciones

Esta forma de engaño implica no dar información que sea realmente relevante o importante. También puede implicar ocultar información importante mediante comportamientos específicos. Por ejemplo, cuando llegas a casa y tu cónyuge te pregunta cómo te fue en el día. Menciona que fuiste al trabajo y que estuvo bien, pero omite la parte en la que te reuniste con un ex y almorzaron juntos. Así que, con esta técnica, básicamente no estás mintiendo a alguien. En vez de eso, sólo estás diciendo parte de la verdad.

Exageraciones

Dices la verdad cuando exageras, pero la estiras, así que ya no es completamente cierto. Por ejemplo, estás solicitando un trabajo en desarrollo de software. Te preguntan si has trabajado con software. Dices "sí" porque usaste Microsoft Word en la universidad. Esto es cierto. Has usado ese software, pero estás exagerando la experiencia que tienes en el uso de software.

Declaraciones incompletas

Esta técnica de engaño implica restarle importancia o minimizar partes de la verdad. Por ejemplo, fuiste a una gran fiesta con amigos y te comprometiste a beber. Sin embargo, cuando tus padres te preguntan cómo te fue el viernes por la noche, les dices que te reuniste con tus amigos más cercanos. Técnicamente no estás mintiendo porque una fiesta es un tipo de reunión. Simplemente estás minimizando el alcance de lo que realmente sucedió.

Asegurarse de no ser atrapado

Cuando se trata de ser hábil con el engaño, el elemento más importante es no ser atrapado. Conocer a la persona a la que intentas engañar es la parte más importante de esto. Sin embargo, esto no siempre es posible ya que a veces tienes que engañar a extraños para conseguir lo que quieres. Debes estudiar los signos del engaño. Una vez que sepas cuáles son, puedes trabajar para asegurarte de que no vas a exhibirlos cuando trabajas para engañar. Estos signos reveladores de engaño incluyen:

- No usar ninguna auto-referencia. Cuando una persona intenta engañar, es común retirarse de la situación. Por ejemplo, en lugar de decir que autorizaste un envío, sólo dirás que fue autorizado sin usar el "Yo" en la declaración. Debes omitir el "Yo" y la autorreferencia para hacer más creíble tu engaño
- Usar el tiempo actual para los eventos pasados. Es importante que siempre uses el tiempo verbal adecuado para asegurarte de que lo que estás diciendo es algo que parece verdadero.
- Usar preguntas para responder a las preguntas. Ya sea que seas honesto o no, necesitas ofrecer respuestas directas para todo. Las preguntas son una forma de desviación y la gente se dará cuenta de esto.
- Ser impreciso. Los que intentan engañar tienden a ser imprecisos cuando discuten un tema. Si das respuestas directas, es más probable que te crean.
- Ofrecer juramentos. Son cosas como "por mi honor" o "lo juro" al hacer una declaración. Esta es una de las mayores señales de que una persona está siendo mentirosa. Asegúrate de eliminar los juramentos de tus declaraciones y ser claro y directo. Estos juramentos no aumentan la veracidad de lo que están diciendo.
- Aludir a las acciones. Esto es algo que la gente hace cuando no quiere ser dueña de algo. Cuando usas esta técnica, le dice a la gente que tienes algo que esconder. Sé directo y claro, incluso si lo que dices no es la verdad.
- Usar eufemismos. Seguramente has visto esto en acción cuando te enteraste de que alguien intentaba engañarte. Por ejemplo, en lugar de admitir que robó algo, dice que lo tomó prestado.
- No dar ningún detalle. Es imperativo que uses el balance correcto de detalles cuando intentes engañar a alguien. Si no lo haces, esto le dirá a la persona que no estás siendo sincero.

Capítulo 6: Explorando el concepto de los juegos mentales

Has oído hablar de los juegos mentales. Seguramente ya los ha jugado antes y han jugado contigo. Puedes usar los juegos mentales como una herramienta de persuasión efectiva cuando sabes qué hacer y cuándo hacerlo. Hay numerosas técnicas que son efectivas, y no son tan difíciles de aprender. Esto significa que una vez que sabes cuáles son, puedes empezar a utilizar los juegos mentales de inmediato para empezar a obtener lo que quieres.

Pateame

Esto probablemente te recuerda a ese juego de cuando eras niño donde ponías un letrero en la espalda de alguien que decía "patéame". Esto es similar. Quieres hacerte ver como alguien que merece compasión. Una vez que recibes lástima de alguien, es más fácil conseguir que haga lo que tú quieres. Puedes usar esto para cualquier cosa en la vida, desde conseguir que alguien te permita disculparte hasta conseguir que un jefe te dé un ascenso una vez que seas realmente bueno en ello.

Ahora que te tengo

Este es un juego que usarás cuando quieras mostrarle a una persona que estás ganando. También puedes usarlo cuando estés enfadado y quieras justificarte. Por ejemplo, tu amigo tuvo una fiesta, pero no te invitó. Así que decides organizar una fiesta el fin de semana siguiente con la intención de no invitarlo. Este juego básicamente te hace trabajar con otra persona para que se rinda y te dé lo que quieres.

Me hiciste hacerlo

Este es otro juego que usaste durante la infancia y probablemente ni siquiera te diste cuenta en ese momento de que era un tipo de juego mental. Este es un juego que funciona para hacer que otra persona se sienta culpable mientras que al mismo tiempo te absuelve de cualquier responsabilidad por tus acciones. Por ejemplo, quieres que te dejen en paz. Sin embargo, alguien entra en la habitación para hacerte una pregunta. Como resultado, te asustas y dejas caer tu bebida. Le dices a esa persona que te hizo caer tu bebida.

Si no fuera por ti

Este es otro juego mental que se usa para absolverse de cualquier culpa por algo que puedas haber hecho. Con este tipo de juego, esencialmente creas un escenario que te permite dar la culpa a alguien. Esto te da una serie de ventajas. Cuando una persona se siente culpable por algo, es más vulnerable a la sugestión. Por ejemplo, no puedes ir a trabajar por cualquier razón. Encuentras una manera de culpar a tu cónyuge por esto y hacer que se sienta culpable. Como resultado, eres capaz de coaccionar a tu cónyuge para que te prepare una comida o te compre algo.

Dejar que ambos luchen

El propósito de este juego mental es compartir la culpa, controlar a otras personas e incluso hacerte parecer un buen amigo. En la mayoría de los casos, este es un juego mental al que juegan las mujeres, pero se está volviendo más común entre los hombres. Por ejemplo, una persona sabe que dos personas se sienten atraídas por ellos. Esta persona entonces habla con ambas partes interesadas para que peleen entre ellas para básicamente ganar su corazón. Esto es básicamente un tipo de acción, sin embargo, al final del juego, ambas partes interesadas suelen quedarse sin nadie.

RAPO

Este juego mental puede ser un gran estímulo para el ego, dar una sensación de satisfacción y aumentar lo deseable que te ves a ti mismo. Es un tipo de juego social en el que esencialmente convences a una persona de que te persiga. Los convences de una manera que no es obvia para ellos, así que ni siquiera saben lo que está pasando. La forma en que eliges convencerlos es flexible y realmente depende de tus preferencias y lo que se necesita para entrar en el subconsciente de la persona que estás buscando atraer. Lo bueno de este juego es que generalmente no toma mucho tiempo ponerlo en práctica.

Perversión

El propósito de este juego es evitar la responsabilidad y ganar simpatía. Básicamente, este juego mental se usa para seducir a otra persona. Haces que se sientan culpables si no satisfacen tus necesidades románticas. Hablas de una

mala relación pasada, ya sea real o no, para primero obtener simpatía de ellos. Luego, una vez que esencialmente se ablandan a la idea de satisfacer tus deseos, entras y tomas lo que quieres. Si aún se resisten, haces que se sientan culpables de conseguir lo que quieres.

Soy genial

Este juego mejora tu identidad, capital social, atención y ego. Haces algo para mostrarle a alguien en qué eres genial y quieres que el mundo entero sepa que eres genial en esta cosa específica. Manipulas la situación para asegurarte de que alguien aprenda sobre tu habilidad. Consigues la atención de ellos y que se lo dicen a los demás. Antes de que te des cuenta, tu habilidad o talento se está esparciendo y mucha gente viene a ti para hacerte un cumplido.

Pierna de madera

Este es un juego que la gente juega por simpatía, como un alegato de locura o para evitar la responsabilidad. Probablemente han escuchado el dicho de que no se puede esperar mucho de una persona que tiene una pierna de madera. Este juego se basa en este dicho. Básicamente, usas una deficiencia o discapacidad percibida para ganar simpatía y hacer que tus acciones parezcan justificadas. Por ejemplo, acabas de engañar a tu cónyuge y él o ella se enteró. Dirías algo como, "bueno, mis padres tuvieron un mal matrimonio, así que, ¿qué esperas de mí?". Entonces empiezan a darte simpatía y te absuelven de tu culpa.

La doble petición

Este es un juego mental común entre aquellos que quieren algo grande pero saben que no lo obtendrán tan sólo pidiéndolo. Por ejemplo, pides un reloj nuevo y caro, pero realmente quieres una chaqueta nueva que tiende a ser menos cara. Mencionas ambos artículos, pero haces parecer que el reloj es lo que realmente deseas. Al final, el amigo con el que hablas recuerda que la chaqueta era más barata y también algo que querías, así que la compran. Terminas consiguiendo la chaqueta que querías desde el principio.

Eres una buena persona

Este es un juego mental común para jugar cuando quieres sacar algo de alguien que normalmente no se le pide. Cuando comienzas la conversación diciéndole que es una buena persona, está recibiendo reconocimiento y un aumento de su ego de tu parte. Esto ya los suaviza y los hace más propensos a darte exactamente lo que quieres. Una vez que veas que su lenguaje corporal es más suave o incluso sólo neutral, debes entrar y pedir lo que quieres.

Capítulo 7: Control mental indetectable

La verdad puede ser un destructor de ilusiones. Por eso puede ser difícil de escuchar, y puedes usar este hecho para tu beneficio. Has oído hablar de la ley de la atracción. Si la piensas, la atraes. Esa es la premisa básica. Ahora bien, si esto funciona o no permanece invisible, pero puedes modificar esta táctica para que funcione para ti y tu capacidad de persuadir a los demás.

El primer paso es asegurarse de que tienes el control total de tu mente. Esto te permite pensar de manera eficiente y obtener una mayor comprensión de cómo funciona la mente humana. Es imperativo que entiendas esto antes de que puedas controlar la mente de otra persona sin ser detectado. Los siguientes consejos te ayudarán a ganar control primero sobre tu propia mente:

- Ocuúpate de los problemas de tu mente y arrégloslos.
- Entra en el control de tu mente con un plan.
- Cuando trabaje en esto, manten la calma porque con ello te aseguras una mente abierta.
- Aún así ten respuestas viscerales.
- Relaja tus músculos.
- Utiliza los ejercicios de respiración y la meditación para profundizar en tu propia mente.
- Sentir los síntomas físicos que vienen con tus pensamientos.
- Evalúa todos tus pensamientos por una fuente y una razón.

Una vez que hagas esto, sabrás lo que significan todos tus pensamientos, y podrás controlarlos. Una vez que domines el control de tu propia mente, serás capaz de pasar sin problemas a controlar las mentes de los demás sin ser detectado.

El control mental en la sociedad

Ves el control mental todos los días e incluso has sido víctima de él. La mayoría se utiliza en publicidad y marketing. Por ejemplo, ves un comercial de televisión que realmente captura tu atención. El producto no es uno que necesites absolutamente, pero el comercial capturó tu mente y esencialmente te dijo a un nivel subconsciente que necesitas el producto. Así que vas y lo compras. No tenías idea de que tu mente estaba siendo controlada. De hecho, probablemente no te diste cuenta hasta que leíste esta sección ahora mismo.

Cuando domines el control mental indetectable, esencialmente te comercializarás a ti mismo. El resultado final no será que otros te compren sino que te den lo que quieres.

Técnicas de control mental indetectables

Hay varias técnicas que se utilizan cuando se trabaja para controlar la mente de los demás. Todas ellas son relativamente sencillas de implementar una vez que hayas ganado el control sobre tu propia mente. Las siguientes son técnicas de control mental efectivas e indetectables para aprender:

- **Piensa por ellos:** Cuando necesites algo de alguien, no le des la oportunidad de pensarlo. Diles lo que están pensando y lo que van a hacer. La gente está naturalmente ocupada y si les pides que consideren algo, es probable que lo olviden o no lo piensen lo suficiente como para darte el resultado deseado. Cuando les ayudas a no tener que pensar, lo ven como si les estuvieras ayudando, lo que hace más probable que te den lo que quieres.
- **Pide de a poco:** Cuando se evalúa la facilidad de control de una persona, se deben dar pasos de bebé para que nunca se den cuenta de lo que se está haciendo. Así que, empieza con cosas pequeñas primero, como pedirles que te compren una bebida o hacer que te lleven al cine. A partir de aquí, puedes persuadirlos para que hagan cosas más grandes, como pagar una factura por ti o comprarte algo caro. Se trata de probar las aguas y esencialmente preparar tu objetivo.
- **Dar un poco también:** Si todo lo que haces es tomar, no importa cuán ingenua sea una persona, eventualmente se dará cuenta de lo que estás haciendo. Así que, en ocasiones, cómprales un trago, hazles un cumplido u ofréceles pagar por la película. Esto hace que la relación parezca equilibrada e igualada, pero lo que en realidad estás haciendo es asegurarte de que sigan estando disponibles para lo

que necesites de ellos.

- **Inculcar el miedo:** Esto fue mencionado en un capítulo anterior, pero en realidad es increíblemente efectivo para el control mental indetectable. Esencialmente debes crear una situación que haga que la persona sienta miedo. Cuando la gente tiene miedo es más fácil de controlar y hacer sugerencias.
- **Inculcar la culpa:** Haz que la persona se sienta culpable y será masilla en tus manos. La clave aquí es aliviar su culpa y revertir los papeles tan perfectamente como sea posible. Esta es una gran técnica de control mental para aquellos que son más difíciles de romper con otros métodos. Una vez que haces que se sientan culpables por lo que perciben que es algo malo que te está pasando, actúa inmediatamente y haz sugerencias para conseguir lo que quieres de ellos ya que la culpa desaparece rápidamente cuando se induce de esta manera.

Capítulo 8: Influencia a través de la seducción

El objetivo de la seducción es hacer que alguien te quiera. El motivo suele ser hacer que alguien se sienta sexualmente atraído por ti. La seducción es una de las técnicas de persuasión más poderosas porque estás persuadiendo a alguien para que se entregue por completo a ti. Hay múltiples consejos y técnicas de seducción que puedes usar. No importa quién seas o quién es la persona que estás tratando de seducir, estos métodos funcionarán. Lo ideal es que no requieren mucha preparación, así que puedes empezar a usarlos ahora mismo.

Elije la persona adecuada

Puedes seducir a cualquiera, pero te esforzarás menos si eliges sabiamente. Busca a una persona que tienda a ser tímida y reservada. Tienden a ser más vulnerables y a necesitar la atención de una persona. Cuando empiezas a prestarle atención, es fácil seducirla para que pase al siguiente nivel.

Enviar señales mixtas

Esta es una técnica de seducción tan antigua como el tiempo. La gente se siente desafiada cuando recibe señales contradictorias. Un desafío automáticamente hace que una persona esté más interesada en ganar el premio, que en este caso eres tú.

Crear una necesidad

Llega a donde la persona que intentas seducir hazla sentir que te necesita. Puedes hacer que esta necesidad sea puramente sexual o hacerla más profunda que eso. Cuando creas una necesidad, se crea un sentimiento de descontento y ansiedad, ambos son más probables de hacer que una persona siga persiguiéndote.

Falsa sensación de seguridad

Cuando una persona se siente segura contigo, esto crea automáticamente un vínculo. Esto hace que sea más fácil persuadirlos para que te den lo que quieres. Esta seguridad es falsa, pero para cuando se den cuenta, tendrás lo que has querido.

Házte deseable

A la gente no le gusta perder. No les gusta ver a otras personas con una persona que les interesa. Una vez que enganchas a alguien, debes obligarlo a verte con otras personas que también están interesadas en ti. Esto crea un malestar que lo obliga a hacer su movimiento porque temen perderlo.

Crear la tentación

A nadie le gusta ser tentado por algo y luego no poder tenerlo. Esto es cierto para todo, desde la comida, hasta la carrera y las relaciones románticas. Cuando se tienta a la persona, pero luego se la detiene una vez que está al límite, esto esencialmente la vuelve loca. Cuando una persona está en este estado de ánimo, puedes conseguir lo que quieras.

Utiliza el suspenso

Debes darles algo de atención, pero no toda tu atención. Al igual que cuando creas la tentación, esto va a ponerlo en un estado hiper-competitivo. Tú vas a ser la única persona en la que piense. Sus pensamientos sobre ti se filtrarán en todos los elementos de su vida. Esto es lo que quieres, porque en esta etapa, tienes el control total.

Sé misterioso

La gente ama el misterio. Los atrae y quieren hacer todo lo que puedan para resolverlo. Cuando creas un misterio, naturalmente seducirás a aquellos que se vuelven curiosos. La clave está en dar alguna información, pero reteniendo los detalles más jugosos. El misterio puede ser sobre cualquier cosa realmente. Sin embargo, evita hablar de un ex, ya que esto puede tener el efecto contrario en alguien que estás tratando de seducir. Otras formas de añadir misterio incluyen un buen contacto visual, volver a poner la atención en ellos cuando hacen preguntas, sonreír mucho y hablar siempre en un tono neutral.

Hazte notar sutilmente

No debes hacer que sea obvio que estás tratando de llamar su atención. En vez de eso, debes hacer que parezca que destacas sólo por lo que eres. Por ejemplo, las mujeres pueden usar lápiz labial rojo porque no es raro, pero aún así las hace destacar. Los hombres pueden tener el mismo efecto con una corbata brillante o estampada. La clave es elegir un pequeño elemento que te haga destacar entre la multitud, que sea relativamente natural.

Utilizar las esencias

¿Sabías que el olor de una persona puede ser todo lo que se necesita para atraer a otra persona? Ahora bien, todas las personas tienen sus olores preferidos, por lo que es una buena idea conocer un poco sobre la persona y sus preferencias antes de usar esta técnica. La esencia tiene un tipo de influencia subconsciente. Le da a la gente información sobre otra persona sin que se den cuenta, por lo que es una de las formas más sutiles y efectivas de aumentar tu progreso en la seducción.

Ten en cuenta tus activos

La atracción física es obviamente un elemento importante cuando se trata de seducción. Sin embargo, no se debe presumir de todos los bienes porque esto puede tener un efecto negativo. Por ejemplo, los hombres con brazos fuertes pueden usar una camisa de manga corta. De esta manera, la persona que están tratando de seducir puede ver esto bien sin que sea demasiado obvio que están tratando de presumir. Las mujeres podrían usar un vestido de forma que le quede bien debajo de la rodilla y que cubra bien el pecho. En este caso, estás cubierta, pero la persona que estás tratando de seducir todavía puede ver su figura completa.

Confúndelos

Una vez que lo veas, dale toda tu atención, pero luego, sólo dales una atención parcial. Esta confusión hace que piensen en ti y te hace más misterioso y deseable. Sólo asegúrate de que hay un buen equilibrio aquí o de lo contrario podrías apagar a la otra persona.

Sé audaz

Una vez que estás listo para ir con todo, debes ser audaz. Ya los has enganchado en este punto y son tuyos para hacer lo que quieras. Por lo tanto, no hay razón para esperar a que hagan un movimiento. Sólo aprovecha el momento y haz saber lo que quieres.

Capítulo 9: Lograr una óptima persuasión con la psicología subliminal

Cuando puedes utilizar de forma experta las profundidades del subconsciente de una persona, tu control sobre ellas es fácil y vasto. La psicología subliminal es una de las formas más efectivas de hacerlo. Ahora, esta es una técnica avanzada, así que no esperes ser efectivo de la noche a la mañana, pero debes saber que con tiempo y dedicación, serás capaz de empezar a poner mensajes subliminales en las mentes de aquellos que te rodean. Una vez que puedas hacer esto, serás capaz de controlar lo que piensan y las acciones que toman. Esencialmente, te conviertes casi en un maestro titiritero para los que te rodean.

¿Qué es un mensaje subliminal?

Se trata de un tipo de mensaje o afirmación que se presenta de forma visual o auditiva y que se envía de una manera que está por debajo de lo que se considera normal para la percepción visual o auditiva humana. Por ejemplo, un disco puede sonar repetidamente, pero no se puede escuchar realmente con la mente consciente. Sin embargo, en lo profundo del subconsciente, estás escuchando y registrando completamente todo lo que está diciendo. En la mayoría de los casos, los mensajes utilizados están destinados a controlarte de alguna manera o a sugerirte que hagas algo.

Por ejemplo, los mensajes subliminales se utilizan comúnmente en el mundo actual para promover el abandono del tabaco o la pérdida de peso. En general, se escuchan cintas grabadas con un mensaje específico cuando se está durmiendo. Tu mente inconsciente recibe el mensaje, pero nunca lo escuchas como tu yo consciente. De cualquier manera, las investigaciones demuestran que puede ser una herramienta efectiva para cambiar las conductas de fumar o comer. Puedes utilizar una técnica similar para ayudar a cambiar la forma de pensar de las personas para hacerlas más vulnerables a los tipos de persuasión que prefieres utilizar.

Técnicas de mensajes subliminales

Esta es una forma efectiva de controlar tanto tu mente como la de los demás, pero puede ser un poco obvio cuando no se utilizan las técnicas adecuadamente. A medida que leas las técnicas primarias, presta mucha atención a la forma en que podrías presentarte a una persona. Esto es importante y, en última instancia, tu relación con la persona que estás tratando de controlar determinará cuál de estas técnicas funciona mejor.

Mensajes subliminales durante el sueño: Es una de las formas más comunes para usar este tipo de mensajes. La mayoría de la gente los usará para sí misma, pero también puede usarlos con la gente con la que vive. Por ejemplo, una vez que sepas que tu cónyuge está dormido, reproduce una grabación subliminal durante aproximadamente una hora. Esto es realmente todo lo que se necesita para transmitir tu mensaje.

Ahora, es imperativo que sepas con seguridad que está durmiendo o de lo contrario podrías hacer más daño que bien a tus esfuerzos de persuasión. Cuando crees tu grabación, usa una voz calmada y firme. Di exactamente lo que quieres que la persona haga. No uses palabras de relleno. Usa un máximo de 10 palabras y simplemente repítalas durante una hora. Luego, una vez que la persona esté durmiendo, reproduce la grabación a un volumen muy bajo cerca de su cabeza para que su mente inconsciente la escuche.

Destellos subliminales: No tardan tanto y al mismo tiempo no son tan arriesgados como el método anterior. Estos son un tipo de mensaje visual subliminal. Puedes crear los flashes para decir exactamente lo que quieres. Lo bueno de esta técnica es que el mensaje destella tan rápido que la mente consciente a menudo no ve lo que dice. Sólo el subconsciente es capaz de entenderlo y grabarlo. Así, eres capaz de obtener algún control sobre la mente de una persona sin que sepa lo que estás tratando de controlar.

A menos que la persona con la que quieras hacer esto sepa de psicología subliminal, puedes decirle que quieres mostrarle algo que has creado. Es mejor hacer esto en una computadora para que la pantalla sea lo suficientemente grande como para captar y mantener toda su atención durante los flashes.

Mensajes subliminales mezclados: Puedes insertar mensajes subliminales en la música o en los audiolibros que alguien escucha regularmente. Hay programas que pueden hacer esto, así que no tienes que ser un experto en tecnología para aprovechar este método. Al igual que con los mensajes subliminales durante el sueño, usarás una voz tranquila y estable. Debes hacer que los mensajes se mezclen con el audiolibro o la música sin ser detectados. Recuerda que la mente subconsciente lo captará incluso cuando no pueda escucharlo cuando esté despierto.

Sólo asegúrate de usar estos mensajes en algo que escuchen a diario, o casi a diario. Es importante que lo escuchen

regularmente para tener el mayor control.

Notas subliminales: Este es el método más fácil, pero también el más sencillo de descubrir si no se tiene cuidado. Puedes poner mensajes dentro de los mensajes en toda tu casa. Por ejemplo, cuando estés creando la lista de la compra, añade algo más que desees, pero que normalmente no compras. Esto hace que la persona piense en ello cuando está leyendo la lista. Esto es ideal para cosas más pequeñas que quieres persuadir a alguien para que piense o haga. Por lo tanto, manténlo simple y usa este método periódicamente. A diferencia de los métodos anteriores, no es una buena idea usarlo todos los días.

Conclusión

Gracias por llegar hasta el final de este libro, espero que haya sido informativo y capaz de proporcionarte todas las herramientas que necesitas para alcanzar tus objetivos, sean cuales sean.

El siguiente paso es sentarte y evaluar tus habilidades de persuasión. Una vez que sepas dónde estás con tus habilidades, será mucho más fácil asegurarte de que eres capaz de llevar rápidamente tus habilidades al nivel deseado. ¿En qué capítulos de este libro necesitas trabajar más para asegurarte de que eres lo más persuasivo posible? Realiza algunas notas y vuelve a los capítulos en los que necesitas mejorar. Utiliza los consejos y la información para asegurarte de que estás obteniendo más de lo que quieres.

A medida que lees los capítulos, puedes ver lo poderosa que es la persuasión. También pudiste ver cómo te persuaden para tomar ciertas decisiones sin siquiera darte cuenta. Cuando dominas el arte de la persuasión, puedes ser la persona que persuade a otros sin que se den cuenta.

¿Sientes que mereces un ascenso? Usa la información aquí descrita para persuadir a tu jefe de que te lo dé. Es realmente asombroso el impacto positivo que puede tener en tu vida el ser bueno en la persuasión. Cuando obtienes más de lo que quieres, te da una ventaja en todas las áreas de tu vida.

Book #3

PNL

-Psicología Oscura-

Los métodos secretos de la programación neurolingüística para dominar e influenciar sobre cualquier persona y conseguir lo que quieres

Introducción

Felicitaciones por la compra de *PNL* y gracias por haberlo hecho.

En los siguientes capítulos se discutirá cómo usar la programación neurolingüística y las técnicas de psicología oscura para manipular a la gente y obtener todo lo que quieras de ellos. Esta es una información muy rica que he acumulado durante toda mi vida. No puedo decirte cómo deberías usarla. Sólo puedo decir que, si se usa apropiadamente e inteligentemente, estas son las herramientas que puedes usar para adelantarte a todos los demás. Usa esta información con precaución, porque son secretos muy reales de la psique humana, y pueden ser fácilmente usados para manipular a la gente.

Hay muchos libros sobre este tema en el mercado, así que gracias de nuevo por elegir este. Se ha hecho todo lo posible para asegurar que esté lleno de tanta información útil como sea posible, ¡por favor disfrútalo!

Capítulo 1: Los antecedentes de la psicología de la oscuridad

Este libro explora la programación neurolingüística, que es una de las principales facetas de la psicología oscura.

Es un secreto bien guardado que la capacidad de manipular a la gente es una herramienta útil. Es una de las razones por las que los hombres de negocios y los políticos consiguen y mantienen sus posiciones. Llega un cierto punto en tu vida en el que apagar completamente tus emociones y ser pragmático es una habilidad que necesitas tener. A nadie le gusta discutirlo porque tenemos este miedo social de la realidad de que la gente puede ser vista sólo como un medio para un fin.

El difunto Steve Jobs era particularmente reconocido por su habilidad para trabajar las emociones de la gente y para decir cuan bien les haría al cambiar de opinión. Era tan fuerte, de hecho, que la gente a su alrededor desarrolló su propio término para ello: el “campo de distorsión de la realidad”, una frase acuñada a partir de un fenómeno similar en el universo de Star Trek.

Hay numerosas instancias históricas en las que Steve Jobs aprovechó su habilidad única para obtener precisamente lo que quería. Una de esas instancias fue cuando Jobs, en los años 80, estaba tratando de que el CEO de Pepsi, John Sculley, viniera a Apple. Este intercambio dio lugar a una famosa línea que muchos conocen hoy en día: “¿Quieres vender agua azucarada por el resto de tu vida, o quieres venir conmigo y cambiar el mundo?”

Hay mucho que se puede decir acerca de su habilidad específica para encantar y manipular a la gente, y no menos importante fue su profunda comprensión de lo que la gente quería, así como lo que la gente quería oír. Añade a esto una comprensión de la intimidación sutil, señales de poder, y una gran cantidad de pasión y carisma, y tienes una fuente de poder que podía conseguir casi todo lo que quería.

¿Cómo se aplica todo esto a ti? Bueno, estás leyendo esto porque quieres aprender a trabajar con la gente de dentro hacia fuera. Quieres saber cómo decir las cosas en modo correcto para conseguir lo que necesitas y cómo manipular a la gente de tal manera que puedas pasar por alto cualquier obstáculo, para que hagan exactamente lo que tú quieres. Si ese es el caso, entonces has venido al lugar correcto.

El hecho es que la mente es una cosa relativamente simple. Mientras que el cerebro es infinitamente complejo, las manifestaciones de la mente consciente son a la vez resueltas y fáciles de trabajar. La mayoría de la gente trabaja de manera muy obvia y predecible, de tal manera que si son una persona “normal”, se puede averiguar fácilmente la mejor manera de trabajar con ellos en poco tiempo.

El propósito de este libro es analizar todos estos patrones dentro del contexto de la gente en general para que puedas aprender la mejor manera de poner estas tendencias en uso. Algunas personas, por supuesto, romperán estos moldes “estándar”, y por esta razón hay un par de capítulos dedicados a la idea de conocer a la persona con la que estás trabajando, leyendo su lenguaje corporal interno y externo y las claves mentales, y sabiendo cómo construir un paradigma con el que puedas manipularlo fácilmente.

Al final, este libro trata sobre el uso del concepto de programación neuro-lingüística en su totalidad para obtener lo que quieres de la gente. Un término más común para esto es “manipulación”. Sin embargo, el objetivo de la programación neuro-lingüística es ligeramente diferente. La programación neuro-lingüística está más enfocada en el cambio de actitudes a largo plazo donde la manipulación se basa más en ganancias inmediatas. Eso no quiere decir que la programación neuro-lingüística no sea una forma de manipulación, al contrario, absolutamente lo es.

Cuando escuches el término “manipulación”, probablemente tendrás algún tipo de reacción instintiva como: “Espera, ¿no está mal la manipulación?” Y a esta pregunta, no hay una respuesta simple.

Aunque tengo que decir que no. La manipulación no está mal, la manipulación es simplemente una herramienta. La forma en que se usa puede determinar si está mal o no. Por ejemplo, un ejemplo de que la manipulación está objetivamente mal es hacer algo que hace que alguien se sienta terriblemente herido. También hay algunas reglas tácitas que nunca debes romper. Por ejemplo, aunque es bastante fácil aprovecharse del hecho de que el padre de alguien se está muriendo, *hacerlo* traspasa una gran área ética gris.

Si te aferras a mantener un enfoque ético, entonces la manipulación se demuestra como un método para entender a la gente y saber cómo trabajar con ellos para que las cosas te salgan mejor. Incluso puedes usar la manipulación para buenos propósitos. Un ejemplo de ello es Steve Jobs una vez más, quien usó su campo de distorsión de la realidad para buenas causas, como cuando convencía a sus empleados de que era posible hacer algo que era más o menos imposible, lo que a su vez, los hacía trabajar más duro por el resultado final y eventualmente llevaba a una nueva marca en la tecnología.

Al final, es tu elección cómo usar las herramientas descritas en este libro.

Capítulo 2: El primer paso: comprender a la gente

El primer paso crítico para hacer que las emociones de la gente trabajen para ti es construir su comprensión de la gente y por qué trabajan y reaccionan de la manera en que lo hacen. Es difícil consolidar toda una vida de notar estos patrones en un simple libro, pero hay muchas categorías amplias que podemos cubrir.

Todos tienen cosas diferentes que los hacen ser como son. En realidad, todo el mundo es sólo la culminación de su conjunto único de experiencias que eventualmente trae consigo el desarrollo de una imagen más grande y cohesiva de un todo para la persona. Debido a esto, a menudo hay una gran cantidad de caminos que se pueden seguir para conocer mejor a alguien, como persona, en el nivel más básico.

Es en este punto en el que realmente necesito que lleves a casa la importancia de saber estar atento. La verdad es que muchas de las cosas en este libro requieren una comprensión muy pesada de cómo leer las sutilezas de la gente. Esta es una habilidad que necesitarás construir si quieres ser bueno en la programación neuro-lingüística. La gente se ve bastante fuerte. Si no puedes leer estas sutilezas, entonces posiblemente te perderás.

La gente a menudo tiene algunos rasgos diferentes que puedes usar para entenderlos. Cosas como su lenguaje corporal, su situación de vida y sus emociones. Todo esto tiene un impacto en los demás. En los siguientes capítulos, desglosaremos todos estos aspectos para ayudarte a entender exactamente en qué posición estás.

El lenguaje corporal es un gran indicio de lo que pasa por la cabeza de una persona. Entiende que en términos de programación neuro-lingüística, el lenguaje corporal es un lenguaje en sí mismo.

Vamos a ampliar este concepto un poco para que podamos entender cómo podemos leer y procesar las emociones de otras personas.

Esto es en realidad una parte muy crítica de la programación neuro-lingüística, y una de las cosas que lo hace un gran desafío. Hacerlo correctamente no es como abrir una cerradura. No hay un camino “correcto” para hacerlo bien. Es una actividad muy dinámica, que está fuertemente centrada en tu habilidad para entender lo que la otra persona está pensando de una manera muy concreta.

Debes comprender que una persona tiene muchas indicaciones físicas, pero eso no es el fin de todo lo que está pasando en su mente. Algunas personas son tan buenas ocultando sus emociones que no puedes saber realmente lo que está pasando bajo el capó, a menos que las conozcas muy bien.

A menudo, la gente tiene dos emociones que corren en paralelo. Éstas pueden ser difíciles de descifrar, pero en general, tienen la emoción en primer plano - esto es lo que se muestran a sí mismos al momento de sentir - y tienen su emoción en segundo plano, que es lo que están sintiendo bajo el capó.

Algunas personas son peores que otras a la hora de ocultar sus emociones mientras que otras no hacen ningún esfuerzo. Hay ocasiones, también, en las que estas emociones pueden ir en conjunto y son exactamente iguales.

La verdad es, sin embargo, que si estás tratando de convencer a alguien de algo, siempre tienes que considerar la posibilidad de que la gente no sienta a menudo lo que se proyecta que siente. Normalmente, tienes que considerar cuáles podrían ser estas emociones paralelas.

Nos centraremos más en las emociones subyacentes cuando lleguemos al capítulo del psicoanálisis. Sin embargo, por ahora, sólo necesitamos enfocarnos principalmente en la lectura de las emociones en la superficie.

La gente transmite muchas de sus emociones a través de su lenguaje corporal, así como a través de su tono de voz y su elección de palabras.

Si prestas atención a los ojos de una persona, puedes leer mucho en la emoción en primer plano de esa persona. Mientras que, con suerte, si eres lo suficientemente competente emocionalmente como para leer las emociones en primer plano relativamente bien, ten en cuenta que algunas de ellas pueden ser difíciles de separar. Por ejemplo, mientras que la diferencia entre la molestia y la ira son leves en términos de su despliegue físico, tienen connotaciones emocionales muy diferentes. La molestia es mucho más corta y menos severa, aunque tal vez más inmediata. La ira es más melancólica y es más difícil de superar.

Su tono de voz también te dirá mucho. A menudo, cuando la gente no es completamente honesta acerca de la emoción que presenta, su voz sonará un poco apagada. Ser capaz de reconocer esto y usar las pistas del contexto para averiguar qué es lo que realmente les molesta o pasa por su cabeza es muy importante.

A veces su elección de palabras también te dará pistas. Presta atención y trata de notar si sus oraciones están estructuradas de manera diferente. ¿Son más cortas? ¿Su elección de palabras es más seria de lo habitual?

En esencia, presta atención al lenguaje corporal de una persona, ya que te dirá mucho sobre lo que necesita saber en

cuanto a lo que está sintiendo, al menos a nivel superficial. Cuando combinas eso con tu análisis de sus condiciones subyacentes, obtienes una información muy potente con la que puedes trabajar.

Capítulo 3: Psicoanalizar a las personas

En este capítulo, vamos a ampliar nuestro conocimiento de las emociones en primer plano que hemos cubierto en el último capítulo y hablaremos de profundizar en la psique de una persona para averiguar sus emociones de fondo.

Esto puede ser difícil en sí mismo porque la gente no siempre es consciente de que está experimentando emociones de fondo. Tratar de entrar en ellas puede ser difícil en ese caso. En una situación así, hay que confiar más en el conocimiento de la gente en general, así como de la persona en cuestión, para ver lo que está pasando por debajo de todo esto.

Normalmente, las personas manifiestan emociones de fondo en un par de maneras. Hay una sobrecompensación inmediata, una subcompensación inmediata, y el uso de un mecanismo de afrontamiento.

La sobrecompensación inmediata se utiliza a menudo frente a las emociones chocantes. Hay algunos indicios cuando se trata de una sobrecompensación inmediata. Considera el caso de alguien que intenta mantenerse fuerte cuando escucha malas noticias. Su reacción inmediata es mantener el contacto visual y forzar una sonrisa y un tono “feliz”. Sin embargo, si te concentras más de cerca, hay indicios obvios. Su contacto visual, por ejemplo, será extraño y un poco demasiado fuerte, y puede que intenten a propósito no mover los ojos para evitar derramar lágrimas. La sonrisa será claramente forzada porque no estará presente en sus ojos, o mostrarán un rostro neutral que es demasiado rígido y no se ve afectado. A la inversa, el tono de su voz se verá tan afectado hasta el punto de que o bien suene robótico, o bien parezca que es un camarero de un restaurante tratando de conseguir una propina.

La subcompensación inmediata es exactamente el problema opuesto. En lugar de intentar ocultar su emoción secundaria, puede que sólo intenten ocultarla parcialmente, lo que lleva a algunas indicaciones bastante obvias. Esto es mucho menos común que la sobrecompensación, por lo que no es demasiado importante en un sentido relativo.

Lo que es realmente importante es entender el desarrollo de los mecanismos de afrontamiento. El desarrollo de los mecanismos de afrontamiento es una parte central del psicoanálisis de las personas, y te permite aprender a socavarlas y a romper dentro de ellas, así como a comprender por qué se forman en primer lugar. Es un componente central de la manipulación de las personas.

El desarrollo de los mecanismos para hacer frente a la situación se produce a menudo durante un largo período de tiempo. Puede considerarse como una forma de sobrecompensación en respuesta a un determinado estímulo no deseado que se produjo una o varias veces.

Uno de los mecanismos de adaptación más prominentes y fáciles de identificar, es el desarrollo de un complejo de poder. Este se desarrolla normalmente debido a un período en la vida de una persona en el que se le quitó todo el poder y la autonomía. Por ejemplo, tal vez crecieron con padres narcisistas, y nunca se les permitió tomar sus propias decisiones. En respuesta a este trauma, cuando son mayores, se enfrentan a la tensión emocional aprovechando el poder siempre que pueden conseguirlo.

Cuando reconoces un complejo de poder, empiezas a desarrollar rutas que puedes usar para manipular este tipo de personas. Por ejemplo, tienes dos tipos diferentes de enfoque que puedes usar para manipular a alguien con un complejo de poder.

La primera es la más obvia, apelar a ella. Si trabajas con la persona de manera que realmente apeles a su complejo de poder, puedes hacer que se sienta como si estuviera a cargo, incluso si no lo está. Esta puede ser una herramienta útil, pero hay muchas cosas que debes considerar antes de hacerlo correctamente. Por ejemplo, tienes que poner todo en capas, para que parezca que realmente está al mando y no que sólo estás intentando que se sienta como si lo estuviera. Una forma astuta de hacer esto es ponerse “por debajo” de ellos bajando el tono de voz. No te pongas a la defensiva, pero hazte parecer vulnerable cambiando ligeramente el tono de tu voz.

La segunda es un poco extraña, puedes tratar de ejercer más control sobre esa persona. Este es mucho más difícil de lograr que el método anterior. Si alguien se libra de tener tanto poder como sea posible, puedes intentar socavar su poder actuando de manera que seas superior a él. En otras palabras, castrarlo emocionalmente. Puedes hacerlo pinchando algunas de las cosas que crees que le molestan y usarlas para meterte bajo su piel de una manera sutil que no se de cuenta de que lo estás haciendo. Sin embargo, las repercusiones de esta técnica son mucho mayores. Puedes cambiar efectivamente la dinámica para que tú estés a cargo. Sin embargo, también puedes estropearlo todo y hacer que la otra persona se enfade lo suficiente como para dejarte fuera por completo.

Ser capaz de reconocer muchas de estas cosas y patrones es esencial para manipular a las personas y comprenderlas a través de la programación neurolingüística, así que asegúrate de tomarte el tiempo necesario para estudiar qué tipo de cosas suelen tener las personas. Muchas de ellas son bastante claras: una infancia pobre, ser intimidado en la

escuela, etc., etc.

Capítulo 4: Conocer tu posición

Antes de hacer cualquier otra cosa, es importante que aprendas a reconocer y trabajar con tu posición. ¿Cuál es tu posición, exactamente? Imagina tus relaciones con esta persona en términos de un tablero de juego. Intentas ir de un extremo al otro a través de una serie de interacciones diferentes. En el otro extremo del tablero se encuentra tu objetivo final.

Si eres afortunado, puedes percibir innatamente el calor de alguien hacia ti. Su calidez hacia ti, indicará cuán cerca de tu objetivo final estás y cuán bien puedes manipularlos para conseguir lo que quieres. Recuerda que el objetivo final de todo esto es lo que quieras obtener de ellos. Estás tratando de decir las cosas correctas y hacer las acciones correctas para que puedas alcanzar esa meta.

Es en este punto en el que puedes empezar a enrollar todas las cosas de las que hemos hablado en los capítulos anteriores en una gran lección para tener una sensación del nivel de intimidad de esa persona hacia ti. En realidad, es sorprendentemente fácil crear intimidad. De hecho, repasaremos las técnicas para lograrlo en el siguiente capítulo.

¿Cómo puedes percibir lo íntimo que es alguien contigo? Puedes juzgarlo en función de su voluntad de ser abierto contigo.

Para influenciar a la gente que usa la programación neuro-lingüística, necesitas ganarte su favor. Ganarse el favor no consiste en hacer favores y estar de pie todo el tiempo. Más bien, es lo contrario. A casi todo el mundo no le gusta la gente que es un completo besa-traseros y será apagado por la gente que actúa de esa manera. La excepción, por supuesto, es la gente que tiene complejos de poder. Sin embargo, en este caso, existirán en gran medida para el beneficio de la persona con el complejo de poder, donde serán paseados por todas partes en lugar de obtener cualquier tipo de influencia real.

La realidad aquí es que hay muchas maneras de obtener favores de alguien. Algunas de ellas se discutirán con más detalle en el siguiente capítulo. Por ahora, sólo vamos a cubrir lo básico.

La primera cosa que necesitas darte cuenta como alguien que quiere influenciar a los demás es que la gente verá su relación contigo de un par de maneras diferentes. La primera es su intimidad emocional contigo, la segunda es su confianza en ti, y la tercera es su expectativa de ti. Todos estos elementos se relacionan entre sí, pero también divergen. Puedes ganarte el favor de alguien aumentando estos tres elementos fundamentales tanto como sea posible.

La intimidad emocional se construye a través de la conversación. A la gente le gusta ser vista como personas en lugar de ser vista como un monolito, quieren ser humanizados. Si necesitas algo de alguien, no lo trates como si fuera especial. Trátalos como si fueran tus amigos, y empezarán a venir y a actuar como si fueran tus amigos. Las pequeñas cosas pueden ser muy importantes en este caso.

Además de eso, tienes que empezar a construir la confianza en ti. Esto se construirá naturalmente con el tiempo a medida que trabajes en los otros dos elementos mencionados anteriormente. La confianza aquí se refiere a tu capacidad de confiar en tu juicio, más que tu capacidad de confiar en ti como persona. En ese sentido, puedes ser visto como una propia categoría individual. Por lo tanto, cuando tratas de ganarte la confianza de alguien, estás tratando de ganar su capacidad de tomar lo que dices al pie de la letra y no cuestionarte demasiado. La gente es naturalmente un poco escéptica cuando se les presenta una idea.

Capítulo 5: Una posición favorable - Salir Adelante

En este capítulo, vamos a hablar sobre la construcción de una personalidad para ti mismo que te permitirá inmediatamente intimidar emocionalmente con alguien y obtener todo lo que necesitas para construir una conexión con ellos y manipularlos con éxito.

Una vez que te familiarices con los métodos tratados en este capítulo, podrás ganarte la confianza de la gente de manera fácil y eficaz y utilizar la comunicación verbal y no verbal en tu beneficio para obtener lo que quieres de ellos. En algunos casos, sólo necesitas tener una pequeña conversación, aunque tus habilidades mejorarán a medida que se extienda tu relación con las personas. La máxima efectividad se alcanza después de varias conversaciones.

A partir de ahí, puedes empezar a usar los métodos del siguiente capítulo para orientar a la gente hacia un determinado objetivo. Es entonces cuando el libro realmente comienza a tener éxito en términos de contenido. Todo hasta este punto ha sido simple en un sentido relativo. Vamos a llegar al meollo del asunto.

Pero antes de llegar al punto de influenciar a la gente, tenemos que hablar de cómo puedes ponerte en posición de influenciar a estas personas. Entonces, ¿qué es exactamente lo que puedes hacer para ponerte en ese tipo de posición?

Lo primero y más importante en lo que debes centrarte es en tu presentación ante ellos. La forma en que le presentas algo a alguien le dirá más o menos todo sobre ti, así que una presentación fuerte es absolutamente crucial. Ten en cuenta que la personalidad que desarrolles en este capítulo debe ser una extensión de la tuya en lugar de una desde cero. Si intentas crear una desde cero, entonces puede parecer que es sólo un invento, que es lo contrario de lo que quieres.

Más bien, quieres dar la impresión de ser genuino. Dolorosamente, de hecho. Es en este punto en el que te darás cuenta de que muchas de las cosas que crees que son tabú en una conversación no lo son y que aprovecharse de estas cosas puede ser una gran manera de hacer que alguien se abra a ti.

Sin embargo, aunque debes ser genuino, también debes hacer lo que puedas para que se reflejen en ti. No lo hagas de una manera obvia. Las investigaciones muestran que la gente es más receptiva a las personas que emulan su lenguaje corporal. Hacerlo sin parecer extraño puede ser bastante difícil, pero empieza de a poco y luego sigue subiendo. Si tienen la cara en la mano, entonces debes asumir una posición parecida. Haz que parezca natural, no como si estuvieras tratando de imitar su lenguaje corporal. Cuando imitas el lenguaje corporal de alguien, abres un nuevo nivel de intimidad que antes no existía. Esto es crucial en la búsqueda de la conexión emocional con alguien, así que asegúrate de hacerlo.

Sin embargo, ten en cuenta que hay momentos en los que puedes asumir posiciones de poder. Estos, vienen después de que hayas construido una relación con alguien. Las posiciones de poder son poses corporales que indican que tienes el control de la situación. Normalmente consisten en ocupar el mayor espacio posible sin parecer obvio (por ejemplo, recostarse en una silla con los brazos cruzados), o estar en algún tipo de posición por encima de alguien (por ejemplo, estar de pie cuando el otro está sentado). Los juegos de poder sutiles como estos pueden ayudar mucho a establecer una posición dominante sobre alguien, pero tienden a quitarle la sutileza a tu manipulación, y puede hacer que la gente sienta que está siendo controlada, así que úsalos con moderación.

Dicho esto, pasaremos a discutir algunas de las formas en que puede usar tus palabras para persuadir a la gente y conseguir lo que quiere.

Capítulo 6: El poder de las palabras - Fundamentos lingüísticos de la manipulación

En este capítulo, vamos a cubrir cómo se puede manipular a la gente en una conversación, a través de la magia de la programación neuro-lingüística. Específicamente, vamos a hablar de varias estrategias diferentes que puedes abordar en el trato con la gente para conseguir lo que quieres. El gran objetivo aquí es el desarrollo de tu propio “campo de distorsión de la realidad”. Hay mucho más que esto, pero es un gran punto de partida, y si lo practicas, rápidamente te encontrarás consiguiendo lo que quieras. Dicho esto, empecemos.

Ideas giratorias

Lo primero que hay que tener en cuenta antes de nada es que cuando se presenta una idea a alguien, te encontrarás nadando contra la corriente debido a la propia naturaleza de la proposición. Esto se debe a que la mayoría de las veces, no estás en la posición ganadora en términos de influencia. La gente no quiere hacer algo a menos que tenga que hacerlo, especialmente si parece irrazonable por una razón u otra.

Debido a esto, una habilidad en la que realmente necesitas trabajar es el giro de diferentes ideas para que suenen ventajosas para la persona que estás tratando de influenciar. No tienes que hacer esto directamente. De hecho, debes evitar hacerlo ya que esto hará que tus intentos sean obvios.

Más bien, en lugar de presentar las cosas en términos de “tú” y “yo”, preséntalas como “nosotros” para que vean su inclusión en tu plan. Si hablas directamente de los beneficios, entonces hazlo de manera que parezca que ambos se benefician de ello, dejando fuera sus beneficios potenciales.

La sobreventa como táctica

La realidad es que si quieres influenciar a la gente apropiadamente, tienes que soñar en grande. Mientras que la gente es aprensiva sobre las cosas que son grandes y difíciles, es más probable que lleguen a cosas que son más grandes que razonables, siempre que puedas venderlas como razonables. La clave aquí es tener pasión en tu presentación.

Siendo realistas, sabes internamente que no darás en el blanco si sigues adelante con lo que estás tratando de hacer. Sin embargo, quedarse corto de la marca es completamente aceptable. También funciona de manera reflexiva, si la persona a la que estás influenciando te respeta lo suficiente y no haces lo de sobrevender constantemente, puede que se vea a sí misma como el problema y sea más receptiva a la idea de hacer algo más por ti.

La sobreventa es una táctica arriesgada porque debes tener la habilidad de inspirar a la gente con tu pasión. Sin embargo, a través de la persistencia, la práctica y el desarrollo del carisma adecuado, puedes fácilmente salirte con la tuya con la sobreventa para conseguir lo que quieres.

Simplificando en exceso

La “falacia del costo hundido” es algo muy real, y si alguien se dedica por completo a algo, hay muy pocas posibilidades de que quiera salir de ello. Esta es la simple verdad del asunto. Puedes hacer que la gente simpatice con tu idea simplemente haciéndola parecer pequeña, y luego dejas que descubran que es más grande una vez que ya están involucrados. La gente muy rara vez quiere ser el eslabón débil de algo.

Esto puede ser visto como lo opuesto a la sobreventa. En lugar de hacer obvio cómo irá un proyecto o algo que quieres, puedes ocultarlo y mencionarlo más tarde.

Honestidad abierta

Esta es una de las tácticas más fáciles, pero hará que la gente te respete más y que sean más parciales con tu influencia. El simple hecho es que mucha gente no está acostumbrada a la honestidad, sobretodo cuando menos la esperan. Más que eso, la manera de influir en la gente - para influir realmente y honestamente en la gente - es despiastarlos. Si quieres influenciar a las personas, tienes que desconcertarlos y dominarlos en términos de fuerza de voluntad. Considéralo como un combate de boxeo, esperas a que tu oponente te dé una apertura antes de lanzar un puñetazo. Sin embargo, aquí, puedes crear tus propias aperturas. Puedes darte una oportunidad haciendo cosas que la gente no espera normalmente, y esto puede hacerte ganar su respeto.

Ser honesto cuando la gente no lo espera es una gran parte del éxito de la implementación de esta técnica. Por

supuesto, tienes que tener un buen sentido del tiempo. No le digas a la gente que algo es horrible o que su ropa se ve mal o cualquier otra cosa explícitamente grosera. Más bien, si sientes que todos los demás los están mimando por algo, sé la oposición a los mimos. La gente sabe cuando se les alimenta con estiércol, incluso si es sólo estiércol para hacerlos sentir mejor. Ser alguien que ve a través del estiércol les hará sentir que realmente los entiendes. Discutiremos más sobre cuándo es una buena o mala idea, cuando lleguemos al capítulo de los “puntos de ruptura”.

Es difícil definir exactamente lo que significa la honestidad abierta. Es una definición un poco difícil en sí misma, después de todo. Si realmente quieres una definición de honestidad abierta, considera una situación en la que alguien te está confiando algo. Están nerviosos por alguna gran decisión de la vida que se avecina. La honestidad abierta no es dirigirlos a tomar un camino u otro, incluso si ese es tu objetivo final en la conversación. La honestidad abierta es como si dijeras, “Sólo espero que esté bien”, y luego dijeras algo como “Puede que no”. “Lo sabes, y siento que estés en esta situación. Es horrible. Pero...” y luego continuar con la conversación, tratando lentamente de ponerlos de tu lado mediante el uso de otras tácticas.

La clave aquí es dejar que reconozcan que los entiendes. La mayoría de la gente del otro lado de la conversación dirían: “Estarás absolutamente bien”, pero tu no lo haces. Afirma su miedo subyacente (que podría no estar bien), validas ese miedo expresándoselo de nuevo, y le haces sentir que debería permitirte ayudarlo a tomar una decisión, incluso si no es de una manera directa. Esto hace que subconscientemente se tomen tu consejo a pecho, más de lo que lo harían con los consejos de otros.

Define tu posición como neutral

Esto no siempre se aplicará, pero hay ocasiones en las que el mejor curso de acción es definir explícitamente tu posición porque te hace parecer que estás fuera de la situación. Incluso si tienes una posición hacia la que quieres empujar a alguien.

Considera esto, tú y uno de tus amigos tienen un amigo en común que no te gusta tener cerca por una razón u otra. Tú y el amigo mutuo están hablando entre sí en una fiesta después de que todos los demás se van a dormir, y empieza a confiarte que tienen la oportunidad de alejarse ocho horas. (Esta historia está basada en algo que realmente le pasó a alguien cercano a mí.)

Como sólo son amigos mutuos, puedes decir que estás en una posición única. “Todos los demás te empujarán a quedarte porque son tus amigos y te echarán de menos. Estoy en una posición única porque te conozco, pero no hay una gran diferencia para mí si estás aquí o allá. ¿Ves lo que digo? Me gustas, no me malinterpretes. Quiero ser tu amigo. Me considero tu amigo. Pero estoy en una posición única porque puedo decirte sin prejuicios lo que debes hacer. Esta es una oportunidad increíble para ti, y creo que deberías ir”.

Debido a que definiste tu posición neutral y has hecho otras cosas en esta lista para ponerte en una posición tal que puedas influir en su posición, has conseguido que subconscientemente empiece a pensar que tu opinión es la objetiva y la de todos los demás es simplemente subjetiva. Eres el faro de la racionalidad aquí. Esto va mejor con un poco de bebida porque facilita tu suspensión de la incredulidad.

Declaraciones cortas y largas

Esto va muy bien con la última lección, pero es un gran consejo en general. Cuando estés hablando con alguien, no domines absolutamente la conversación. Permítele hablar y luego haz preguntas relevantes sobre lo que está diciendo, vinculándolo a tu punto de vista general. Esto está más dirigido a la conversación casual que a la venta de una idea, pero también puedes usarlo para vender una idea. (Manten tus respuestas y preguntas cortas, pero da una explicación apasionada y larga de vez en cuando).

Al intercalar declaraciones cortas y largas, se logran dos cosas. La primera es que mantienes a la gente alerta en cuanto a lo que se espera de ti en la conversación, lo que los mantiene ocupados. También, cuando respondes a lo que sea que estén diciendo, haz que parezca como si te importara genuinamente la perspectiva que están compartiendo.

Esta es una parte muy importante de la influencia, así que asegúrate de usarla cuando puedas. Recuerda, estás tratando de mantener a la gente en alerta y de mantenerlos interesados, así como de hacer un caso de algo, ya sea directa o indirectamente.

Intensidad y pasión

Necesitas trabajar para hacerte intenso y apasionado o al menos dar a los demás la impresión de que lo eres. Esto

está más orientado a lanzar ideas que a una conversación casual. Si haces esto en una conversación casual, puedes desviarte del camino para influenciar con éxito a alguien porque podrías resultar espeluznante.

Lo que puedes hacer es trabajar para que tus frases sean “afiladas”. Evita decir palabras de relleno y practica diciendo exactamente lo que quieras decir. Cuanto más tropieces con las cosas, menos seguro parece estar.

Además, puedes hacerte ver más apasionado si le añades más entusiasmo. No importa si repites la misma información siempre y cuando la expreses de otra manera, o incluso puedes hacer que suene como si estuviera ahí para hacer énfasis. El punto es desarrollar un ritmo para lo que sea que estés haciendo y que suenes genuinamente excitado por ello. Haz que suene como si no sólo quisieras que ocurriera, sino que estuvieras cien por cien seguro de que puede ocurrir siempre que tengas la ayuda de la otra persona. Esto también va de la mano de algunas de las cosas de las que hablamos antes, como hacerles sentir que son una parte importante de cualquier cosa que estés sugiriendo.

Conoce tu aura

Nos guste admitirlo o no, todo el mundo tiene una cierta aura o vibración que desprende. Saber qué tipo de aura o vibración se desprende es importante para determinar qué tipo de enfoque se debe adoptar para influir en la gente.

Demuestrate vulnerable

Las personas a menudo se hacen muy vulnerables a otras personas. Sin embargo, la mayoría de las veces, sólo lo hacen como una reacción. Si eres el primero en hacerte “vulnerable”, entonces a menudo puedes hacer que se abran también. Esta puede ser una gran manera de aprender cómo meterse bajo su piel, así como aprender qué tipo de tácticas necesitas usar para influenciarlos.

Hay dos rutas diferentes que puedes tomar aquí. La primera es que la gente te conoce. Esto tiene algunas consecuencias pero también algunos beneficios. La consecuencia más obvia es que esto te abre a ser emocionalmente vulnerable a la otra persona. Si no puedes apagar tus emociones por completo, entonces puedes encontrarte creciendo en apego a ellas. Esto no es bueno si sólo quieres usarlas para ganar algo. Por otro lado, dependiendo de las historias que compartas, esto puede significar que la gente puede corroborar contigo si alguna vez las necesitas. Personalmente, yo tendría algunas historias en reserva que no importan especialmente si salen a la luz, porque si alguien se da cuenta de que las estás usando, puede enfadarse y tomar represalias filtrando tus “secretos” si son inmaduros.

La segunda ruta es que puedes inventar historias. Esta se hace mejor por teléfono o en persona que por correo electrónico o mensaje de texto. Si inventas historias, entonces puedes estar tranquilo de que no tienen ningún vínculo real contigo en un sentido real. Incluso puedes crear una reserva de historias falsas para diferentes situaciones. Un beneficio añadido de este método es que si deciden filtrar tus secretos, siempre y cuando no dejes un rastro de papel, puedes acusarlos de inventar cosas para difamarte, ya que nadie podrá corroborar lo que dicen de ti. Sin embargo, esto también sirve como el principal inconveniente. Si necesitas a alguien que corrobore tu propia historia, tienes que prescindir de ella o hacer saber a alguien que estás intentando utilizar a otra persona, lo que puede causar un montón de problemas en sí mismo.

Sin embargo, si puedes hacerte vulnerable a otra persona, ellos comenzarán a sentir un apego por ti, y tomarán más en serio todo lo que les digas.

Juega con tus fortalezas

Para desarrollar una personalidad que puedas usar externamente para influenciar a la gente, necesitas empezar a jugar con tus fortalezas. Una de las razones por las que Steve Jobs era genial para influenciar en las personas no era sólo porque sabía cómo funcionaban, sino porque era inteligente y apasionado. Sin mencionar, que era intenso. Todos estos, cuando se juntan, crean una mezcla muy potente usada para influenciar en otras personas.

Desafortunadamente, es probable que no seas Steve Jobs ni puedas acercarte a ser tan bueno como él. Como resultado, realmente necesitas saber como jugar con tus propias fuerzas y reconocer que partes de tu personalidad tienen el mayor poder de influencia.

Por ejemplo, si eres una persona inteligente, pero no eres muy hablador, concéntrate en decir más con menos. Eres naturalmente bueno trabajando con conceptos abstractos, así que sigue adelante y encuentra maneras de orquestar estos conceptos y de traer a la gente a tu lado. Usa tu inteligencia como base para influir. Sin embargo, no cometas el error de parecer que estás tratando de parecer inteligente. Por ejemplo, no abuses de un diccionario de sinónimos

o algo así. Esto llevará a que la gente no te tome en serio, y puede que incluso te pongan por debajo de ellos.

Si hablas bien pero no eres muy inteligente, aléjate de los detalles más finos y concéntrate en usar tu carisma para atraer a la gente. Si no puedes conectar los puntos, no lo intentes. No saques a relucir los puntos que ni siquiera existen, para que la persona al otro lado de la conversación no pueda conectarlos por ti y probar que tu plan está equivocado. Si es absolutamente necesario mencionarlos, entonces menciónalos de pasada y avanza rápidamente a otro tema. Preferiblemente uno sobre el que puedas decir más y que involucre a la otra persona para que se salte los pequeños detalles de lo que estabas diciendo antes.

En general, sólo debes saber las cosas que la gente encontrará generalmente atractivas y luego trata de hacer lo mejor para trabajar dentro de esos confines.

Evitar la condescendencia

Si quieres influenciar a la gente, entonces esto es muy importante. Nunca debes ser condescendiente con otra persona, ni quieres decir algo que explícitamente los haga sentir mal. Esto es manipulación negativa, y viene con la inevitabilidad de causar daño. Puedes considerar el uso de este tipo de tácticas como un tipo de daño colateral. Deberías tratar tu objetivo final como un robo de joyas. En última instancia, lo haces por ti mismo, pero intenta salir de ahí sin herir a demasiadas personas.

La condescendencia es específicamente una de las mayores formas de alejar a la gente de su causa.

Sé encantador

Ya hemos hablado de esto un poco en los capítulos anteriores. Es increíblemente importante que seas encantador, y que puedas encajar en cualquier situación. Es difícil definir un cierto encanto, pero esencialmente todo se reduce a practicar las cosas de las que hablamos en el último capítulo para que puedas desarrollar tu propio tipo de carisma.

Es este carisma con el que encantarás a la gente. Ten en cuenta que ser encantador no significa necesariamente que estás tratando de seducir o comprometer a otras personas. Lo que significa ser “encantador” en este contexto es que hay una manera en la forma en que hablas que fácilmente atrae a la gente a lo que estás diciendo. El encanto, después de todo, no es necesariamente un concepto sexual o atractivo. Es sólo la capacidad de atraer a la gente.

Aunque esto pueda parecer un poco simplista en términos de una sugerencia, realmente no hay manera de evitarlo. Necesitas construir una especie de encanto superficial para ti mismo para que puedas atraer fácilmente a la gente a lo que estás diciendo. Es completa y totalmente necesario. Así que aunque no hay mucho que decir aquí realmente, necesitaba ser mencionado como una parte esencial de tus habilidades de manipulación.

Haciendo posible lo imposible

Esto se refiere en cierto modo al concepto de sobreventa. Sin embargo, una gran cosa que quieres que la gente haga es algo que es imposible. Si puedes conseguir que se suban a bordo y se emocionen con la pasión que emanas, la idea de hacer posible algo imposible los mantendrá involucrados en el proyecto o idea en general. Aunque las cosas pueden ser un poco extravagantes, con suficiente pasión, puedes mantenerlos involucrados y empujarlos más allá de lo que normalmente se empujarían a sí mismos.

Puedes unir esto con la idea de hacerlos sentir esenciales para una misión determinada. Si les haces sentir que son las únicas personas que pueden hacer que esto suceda, entonces es más probable que estén de acuerdo con ello. Sólo ten cuidado de no hacerles sentir demasiada presión, ya que esto puede agotar todo su entusiasmo.

Hablando de eso...

Cómo conseguir los objetivos

El hecho es que mucha gente tiene una especie de “fecha de caducidad” innata para una idea. Por ejemplo, si se trata de una especie de empresa conjunta en la que los convenciste, si realmente la construyes o la sobrevendes y les das el tiempo suficiente antes de saltar a ella, van a empezar a hacer agujeros en la idea misma. Una vez que esto ocurra, puedes considerar que tu sociedad está terminada. Empezarán a renunciar a ella por completo.

Lo que puedes hacer es desconfiar de esta fecha de caducidad y luego usar las tácticas listadas antes de que empiecen a trabajar en ello. Cuanto antes empiecen a trabajar en ello y cuanto más inviertan ellos mismos, más pronto empezará a establecerse la “falacia del costo hundido” y más pronto empezarán a sentir un apego a la idea en sí.

La fecha de caducidad de una idea difiere de cada persona, así como la gravedad de la idea. Por lo general, esta es una de esas cosas que puedes sentir después de unas pocas interacciones con una persona, pero no siempre tienes tanto tiempo antes de que necesites influenciar a alguien. Sin embargo, ten en cuenta que puedes aprovechar estos conceptos para conseguir que aquellas personas que tienen la tendencia a pensar demasiado y salir de sus compromisos.

Conoce a tus contrarios

Parece una idea muy básica introducir el concepto de psicología inversa en este libro, pero el hecho es que algunas personas van a hacer exactamente lo contrario de lo que les dices. Entonces, ¿qué haces en estos casos?

Los contrarios son una raza interesante para influenciar. Desafortunadamente, no siempre sabes que son contrarios hasta que intentas trabajar con ellos y hacer que hagan algo. A veces, sin embargo, tienes la suerte de observarlos de antemano y ver cómo es probable que actúen.

Entonces, ¿qué haces si estás tratando de trabajar con un contrincante? Lo mejor es no tratar de presionarlos, sino desviarlos con fuerza hacia lo contrario de lo que quieres. Los opositores son típicamente muy desafiantes y se enfrentarán a una cierta cantidad de vigor con una cantidad igual de oposición.

Sin embargo, también hay contrarios asustados. Estos son contrarios que siempre hablan de todo lo que les dicen los demás. En estos casos, hay que empujarlos lentamente hacia lo contrario de lo que se quiere. Seguramente seguirán hasta el último segundo, en cuyo momento tirarán de lo contrario de una sola vez.

Trabajar con los contrarios puede ser ligeramente frustrante, pero no es terriblemente difícil de entender una vez que tienes una idea clara de cómo debes manejarlos. Ni siquiera necesitas mucha práctica porque se aplican las mismas técnicas y tu posición acaba de cambiar.

Golpear a la gente con la guardia baja

Casi parece redundante decir esto en este momento, pero es de suma importancia que intentes coger a la gente con la guardia baja. Lo que sea que estén esperando, trata de hacer exactamente lo contrario. No todo el tiempo, por supuesto, pero trata de hacerte ver bien, diferente y digno de confianza. En esencia, intenta hacer lo que puedes para parecer que eres alguien que puede influir en ellos.

Una forma de coger a la gente con la guardia baja es mantener un contacto visual completo cuando les dices algo que realmente te importa o quieres hacer que parezca que realmente te importa. Aquí usa tu intuición, por supuesto. No te hagas el espeluznante en nombre de la influencia. Sin embargo, el contacto visual correcto añade un grado de intensidad y dominio a la conversación que no tiene paragón, y si lo practicas lo suficiente, puedes hacer que la gente se acerque a lo que quieras que hagan junto con las otras cosas de esta lista.

Hacerlos sentir especiales

Esta es una de las cosas más importantes de toda esta lección. Si no te tomas nada más a pecho, recuerda esto: tu objetivo es hacer que la otra persona sienta que es esencial para lo que sea que estés haciendo.

No lo malinterpretes. La gente sabe cuando intentas halagarles o halagarles la mantequilla. No puedes darles cumplidos obvios y esperar que se entusiasmen con tu proyecto o idea. En todo caso, pueden sentir que los estás tratando con condescendencia, y esto les impedirá aceptar tu idea.

Más bien, tienes que hacerles sentir que tienen habilidades únicas que nadie más tiene, o como si hubiera alguna razón específica por la que acudir a ellos en busca de ayuda. Hazles sentir que se les necesita. Si puedes hacer esto, entonces hay una buena posibilidad de que puedas hacer que estén de acuerdo con tus ideas.

Reconocer todo como una variable

Este es un consejo más general, pero si tratas de llegar a las cosas de una manera muy clara, como ir del punto A al punto B, necesitas reconocer que todo tiene una variable que puedes manipular. Si tu influencia se extiende lo suficiente, no te limitas únicamente a obtener lo que quieres de una persona. Puedes diseñar situaciones enteras basadas en la influencia que has desarrollado con la gente, de modo que puedas hacer que toda la situación se desarrolle de cierta manera en lugar de que dependa de una sola persona.

Si decides que te gustaría hacer las cosas de una manera, ten en cuenta que básicamente vas a contracorriente. Necesitas establecer tu plan para que todo tenga un respaldo y que si algún elemento cae, el plan se detenga y no

vaya más allá o el plan pueda continuar sin ese paso. Esto se debe a que en última instancia, tu situación depende de variables que no se supone que se utilicen, o que no se supone que se utilicen de una manera “verdadera”. Esto significa que las cosas en tu situación tienen una mayor probabilidad de ir mal que bien. Esto no significa que tu plan esté condenado, sólo significa que necesitas tener una serie de fallos en su lugar debido a la posibilidad de que algo no funcione. Recuerda que estás diseñando activamente una situación. Todo en esta situación es obra tuya y se basa en la influencia y las variables que tú establezcas. No confíes demasiado en eso a menos que estés absolutamente seguro de que todo saldrá bien.

Capítulo 7: Lenguaje y Psicología - Palabras para hacer que las personas se muevan

En este capítulo, vamos a discutir la programación neuro-lingüística y cómo se aplica a todo lo demás que hemos cubierto en este libro.

Lo creas o no, ya hemos cubierto algunos conceptos de programación neuro-lingüística. Varias cosas en el último capítulo tenían que ver con la idea de la programación neurolingüística bajo el capó.

¿Qué es exactamente la programación neuro-lingüística? Hemos llegado hasta aquí, pero aún no le hemos dado una definición exacta. La programación neurolingüística es básicamente, la idea de que puedes usar el lenguaje para insertar ideas en la mente de las personas. En otras palabras, estás haciendo sutilmente sugerencias que eventualmente serán aceptadas por el subconsciente de una persona.

A través de estas técnicas, puedes hacer que la gente acepte lentamente lo que sea que quieras que hagan. Durante un largo período de tiempo, la gente llegará a verte como una influencia primaria, si quieres serlo. Puedes usar los favores que has conseguido con la gente, para pedirles favores a su vez.

Algunas de las formas en que hemos estado usando la programación neuro-lingüística hasta ahora están estableciendo paradigmas únicos de honestidad y rasgos de personalidad encantadores. La combinación de tu encanto general y tu manera única de hablar a la gente hará que te vean como una persona de confianza.

Otra forma en que lo hemos discutido es en la noción de sacarse a sí mismo de la ecuación y luego enmarcar el argumento hacia la cosa que se quiere bajo la pretensión de ser objetivo. Cuando haces esto, preparas las cosas de tal manera que la persona comienza a verte como imparcial y objetivo. Esto es importante porque programa a la gente a valorar tu opinión por encima de las opiniones de los demás porque la ven como una idea más “sólida” que lo que otros pueden ofrecer.

Así que al final, ¿cómo puedes aprovechar los conceptos de la programación neuro-lingüística para construir tu influencia entre la gente? Hay un par de métodos diferentes.

Lo primero y más importante es usarlo para establecer una conexión emocional entre grupos de personas y tu, o sólo una persona y tu. Necesitas empezar a usar términos como “nosotros” en vez de “yo” para establecer una sutil deferencia hacia ti o el grupo y un tranquilo sentido de responsabilidad. No reemplaces completamente el “yo”, pero empieza a referirte a ti y a la persona o personas en cuestión como una unidad. Esta es una parte importante.

La segunda es hacerte parecer enigmático. Lo haces tomando a la gente con la guardia baja y aparentando ser alguien muy único, como ya he dicho antes. Tu objetivo no es marginar a la gente rara, así que no lo lles muy lejos. Lo que quieres en última instancia es que la gente te describa positivamente, y que vean tu personalidad y tu forma de manejar las cosas como fundamentalmente distintas.

Hay otras formas de usar el lenguaje para poner sutilmente a la gente en contra o a favor de las cosas. Estas funcionan mejor desde un punto de vista de falso objetivo (como el punto de vista distante del que hablamos antes) o desde una posición en la que te ven como una persona influyente. En realidad hay una profunda connotación con las palabras positivas y negativas, de tal manera que incluso el uso de palabras positivas o negativas en relación con algo, cuando a alguien le importa tu opinión, puede crear una situación en la que innatamente empiezan a conectar esas palabras positivas o negativas con esos conceptos. Por ejemplo, si se tratara de presentar una universidad como buena y otra como mala, se podrían utilizar términos y frases vagamente buenos para definir la primera, mientras que se utilizarían términos y frases vagamente malos para definir la segunda.

Si eres demasiado abierto en este enfoque, la gente se dará cuenta de que estás tratando de hacer un contraste o una comparación entre los dos sujetos. Más bien, necesitas usar un lenguaje sutil. La primera universidad, por ejemplo, puede ser “asequible”, “tener grandes programas” o “una base sólida”. La segunda universidad puede estar “fuera del camino” o “es un poco simple”, o puedes estar “un poco preocupado por lo bien que será visto un título de esta universidad”.

Es con el uso de estas sutiles frases que puedes empezar a programar lentamente las opiniones de alguien sobre ciertos temas. Con el tiempo, puedes empezar a cambiar dramáticamente la opinión de alguien sobre algo.

Otra forma de programar las opiniones de alguien es sobrepasar lo que no te gusta. Por ejemplo, si tratas de argumentar en contra de algo, puedes decir algo tan erróneamente bueno sobre la oposición que la persona comenzará a verlo como irónico en su propia mente y poco a poco verá a través de lo que presentaste. Esto es algo muy sutil y difícil de lograr, pero puede ser muy gratificante cuando lo haces bien.

Recuerda, las palabras tienen un gran poder. Una de las cosas más importantes que puedes hacer es aprender a usar

este poder para doblar las cosas a tu favor.

Capítulo 8: Comprensión de los puntos de ruptura

Este capítulo romperá con los anteriores porque, en este punto del libro, comenzaremos a ser un poco más precavidos de lo que lo hemos sido hasta ahora. Es decir, vamos a empezar a discutir algunos de los inconvenientes de estos métodos y cómo evitarlos.

Como dije antes en el libro, tus objetivos finales deben ser tratados como robos de joyas. Entrás, obtienes lo que necesitas, y te vas sin tratar de lastimar a la gente.

Por eso es importante que entiendas la naturaleza de los “puntos de ruptura”, así como la forma de recuperarte de ellos si los encuentras.

Incluso en el contexto de la manipulación negativa, que se encuentra fuera del método lento de programación neuro-lingüística, hay ciertos límites que simplemente no se pueden cruzar o de lo contrario todo tu plan podría fracasar.

Entonces, ¿cuál es el punto de ruptura en el contexto de la manipulación? Un punto de ruptura se reduce esencialmente a lo que puedes decir o hacer a una persona antes de que empiece a ver a través de ti o antes de que hayas hecho algo absolutamente irredimible.

Un punto de inflexión sería, por ejemplo, aprovechar la experiencia traumática de la vida de alguien para tu propio beneficio. Recuerda que estás tratando de que la gente haga lo que tú quieres que haga, no estás tratando de quebrar a la gente. Si alguna vez surge este tipo de situación, evita aprovecharte directamente de su experiencia y en su lugar espera a que se recuperen antes de intentar utilizarlos de nuevo.

Entenderás más los puntos de ruptura con la experiencia, pero son un tema importante en el que deberías empezar a pensar, así que he decidido cubrirlos brevemente. Siempre hay que tener cuidado con la situación de una persona y la tensión que le estás poniendo emocionalmente porque si es demasiado, puede causar que todo se desmorone, tanto para ti como para ellos.

Capítulo 9: El arte de la mentira

En este capítulo, vamos a discutir un concepto que mucha gente parece pensar en exceso, la mentira.

Afrontémoslo, si quieres aprovechar la psique de la gente, tienes que mentir en un momento u otro. Mentir es un arte, hay buenos y malos mentirosos. Algunas personas son tan buenas que nunca sabrías que están mintiendo a pesar de usar pruebas de polígrafo o de ponerlas bajo escrutinio psicológico hasta que ves la verdad delante de ti, y finalmente te das cuenta de que había algo raro en lo que decían.

Mentir es importante para manipular a la gente. Hay muchos errores que la gente comete cuando intenta aprender a mentir “correctamente”. Vamos a cubrir lo que le permite a una persona saber que estás mintiendo para que puedas evitar cualquiera de esos escollos.

La primera y más obvia trampa es la famosa “red de mentiras”. Quedar atrapado en una red de mentiras es terriblemente vergonzoso, pero es más fácil de lo que crees. Si dices una mentira, asegúrate de anotar con cuidado exactamente lo que estás diciendo, para que puedas volver a ello más tarde. Si sientes que necesitas mentir, piénsalo con antelación para que puedas hacer los agujeros necesarios y arreglarlos antes de tu “audición”.

Esto nos lleva naturalmente al segundo gran tema, algo que mucha gente hace cuando intenta mentir es hacerlo parecer como si estuviera ensayado. Si alguna vez escuchas a alguien hablando con naturalidad, no fluye perfectamente como si estuviera leyendo un guión. De hecho, tiende a fluir de forma bastante incómoda, incluso entre las personas mejor habladas. Esto se debe a que el cerebro y el resto de ti tienden a separarse esencialmente cuando hablan de improviso. Lleva un segundo pensar, procesar y luego decir tus pensamientos. Si tienes una larga serie de pensamientos, esto se vuelve aún más difícil. Suena tan natural como sea posible. Practica tu mentira y tus entonaciones y asegúrate de que suenen como tu voz genuina. ¿Conoces el dicho: “Lleva mucho tiempo parecer que acabas de despertar”? Lo mismo se aplica aquí, se necesita mucho ensayo para que suene sin ensayar.

Otra cosa que muchas personas hacen es que usan un lenguaje corporal excesivo o insuficiente. Por ejemplo, mucha gente sabe que esa vieja joya del conocimiento de que las personas que están bloqueadas, se tocan la cara o evitan el contacto visual o miran al cielo. Debido a esto, comenzarán a sobrecompensar con un lenguaje facial y de cabeza extremadamente torpe. Por ejemplo, alguien que intenta aparentar que no está mintiendo a menudo hará demasiado contacto visual. Aunque es peor evitar el contacto visual, hacerlo demasiado puede ser bastante malo en sí mismo. Ten cuidado de no exagerar en la búsqueda de una mentira.

Mentir, en última instancia, no es muy difícil. Hay una metodología para ello. Lo primero que tienes que hacer es pensar antes de mentir, si es posible. Cuando tengas tiempo para considerar todas las posibilidades que se derivan de la mentira, puedes empezar a revisar tu mentira antes de que la necesites. Esto hace que sea menos probable que tengas una mentira delgada como el papel.

Cuando se trata de mentir, necesitas relajarte. Haz lo que puedas para relajarte, de hecho. Respira profundamente antes de que necesites mentir, piensa en otra cosa, haz lo que puedas para sacar tu mente de tu mentira. O, más importante, aleja tu mente del hecho de que estás mintiendo. Incluso podrías pasar algún tiempo antes de mentir tratando de convencerte de que la mentira sucedió realmente, de esa manera sale como verdad. Por supuesto, tu mente subconsciente sabrá que la mentira no ocurrió, pero si puedes hacer que tu proceso de pensamiento consciente actúe como si lo hubiera hecho, eso debería ser suficiente para al menos aclarar la mentira.

Una de las cosas que nunca debes hacer si tu mentira empieza a ser cuestionada es ponerte a la defensiva. La defensa es la razón número uno por la que la gente es atrapada por sus mentiras. Es por ello que, ponerse a la defensiva por una mentira, hará que la gente confíe en ti mucho menos de lo que lo harían de otra manera. Lo mejor que puedes hacer si tu mentira es cuestionada es mantenerte firme pero hacerlo de manera racional. Explicarte más, pero debes tener cuidado de no explicar demasiado. Si tienes que dar más de 2 frases después de ser cuestionado sólo para explicarte, has metido la pata críticamente en alguna parte.

El verdadero truco es pensar en ti mismo como si estuvieras diciendo la verdad. Si dijeras la verdad y te pidieran que te defendieras, ¿qué harías? Seguirías diciendo sólo la verdad. Digamos, por ejemplo, que tu jefe te preguntara si has terminado un informe. En realidad lo tenías, y lo pusiste en su escritorio. Entonces, dices “Sí señor, lo puse en su escritorio”, y él dice “No, no está ahí”. ¿Lo terminaste?”

¿Qué dirías? Lo que no dirías es algo como “Sí señor, estuve despierto toda la noche trabajando en ello, y puse una gran cantidad de trabajo en ello. Es una gran presentación, y no tengo ni idea de por qué no está ahí. ¿Cree que tal vez alguien más lo tiene? ¿O la señora de la limpieza lo recogió por accidente?”

Dirías algo como: “Sí señor, lo puse en su escritorio, no estoy seguro de por qué no está ahí. ¿Podría alguien haberlo

congado?” Esa es toda la explicación que darías. No te presiones para hacer nada más cuando estás mintiendo. Se vuelve terriblemente transparente.

Cuando la mentira termine, por desgracia, tendrás que seguir su pista. Esta es una de las partes más difíciles de la mentira en general. Tendrás que mantener la mentira durante el tiempo en que la mentira afecte directamente a alguien. Puede que realmente quieras considerar mantener un diario de mentiras encriptado en tu ordenador si tienes la intención de mentir a menudo o tienes una mentira particularmente peluda que podría salirse fácilmente de control.

Al final, sin embargo, mentir es relativamente simple. Es una parte importante de tu repertorio si quieres influir en la gente. Mentir es como la manipulación, no es intrínsecamente malo mientras no dañe a nadie. Aunque puedes considerarla como una forma de aprovecharte de la gente, siempre y cuando nadie salga herido, no es algo malo explícitamente. La moralidad es, en última instancia, muy vaga, y los fines a menudo justifican los medios. Esto no es una excepción.

Capítulo 10: “Me veo a mí mismo en ti” - La importancia de la identificación

En este capítulo, vamos a discutir la importancia de un concepto clave: conseguir que la gente se identifique con uno. Este es uno de los aspectos clave de los conceptos de programación neuro-lingüística que necesitamos cubrir en este libro en términos de manipulación. Hay mucho que decir sobre conseguir que la gente se identifique contigo. Es una habilidad necesaria, y es una de las semillas más importantes que puedes plantar en la mente de alguien.

¿Qué significa la identificación? La identificación se refiere a la capacidad de alguien de reflejarse en una persona determinada. La identificación puede ir en ambos sentidos, pero en el momento en que te identifiques con alguien, automáticamente pensarán en ti de forma más positiva.

Está arraigado en la psique humana buscar la validación social. Cuando dices que te ves a ti mismo en alguien, o lo ves como una versión de ti, o te ves a ti mismo como una versión de ellos. Estás validando el deseo de esa persona de ser validada. Se volverán más comprensivos con lo que tengas que decir porque empezarán a verse a sí mismos como una extensión de ti.

Esto es algo que tienes que hacer después de conocer a una persona por un tiempo y establecer algún tipo de relación y un terreno común con ella. No puedes decir esto de buenas a primeras, o de lo contrario resultará muy artificioso.

Entonces, ¿qué tipo de situaciones pueden prepararte para lanzarles esta bomba? Considera hacerlo si necesita influir en una decisión suya de una manera u otra. Si ya has establecido el respeto por ti y estás en una posición de antigüedad con ellos, puedes decir que te ves a ti mismo en ellos y luego explicar por qué. Siempre que no hayas malinterpretado su respeto por ti, lo tomarán como un cumplido. Así es como puedes convertir a un seguidor en un adorador, en un sentido o en otro. Valida su respeto por ti, y empezarán a aceptar mejor cualquier cosa que digas.

¿Y si funciona de la otra manera? Digamos que tienes a alguien por encima de ti y tratas de aprovechar su poder para tu propio beneficio. ¿Cómo puedes hacer tal cosa? Dándole la vuelta, por supuesto.

La diferencia es que en este contexto, no quieres dejarlo caer antes de pedir algo, se verá como un simple halago, y eso hará que sea más probable que te denieguen tu petición por completo. Lo que puedes hacer es dejarlo en una conversación casual como este ejemplo: “Veo mucho de usted en mí, señor, creo que me lo ha contagiado.”

Esto plantará una semilla que empezará a madurar con el tiempo, haciendo que se identifiquen más contigo. Habrá validado su deseo de respeto, y a cambio, ellos comenzarán a respetarlo también. Es probable que no te respeten, pero te da espacio para pedir algo o ejercer tu influencia, siempre y cuando sigas trabajando y ganando más favor con ellos.

Con todo, esta es una de las lecciones más importantes de este libro porque es un concepto que expresa perfectamente el objetivo de la programación neuro-lingüística en la manipulación e influencia, es decir, algo que hace que la gente empiece a pensar de la manera que usted quiere. Nunca sabrán cuál es tu objetivo final, sólo te verán como te pintaste a ti mismo, como una extensión de ellos.

Capítulo 11: Navegando la Psique - Prediciendo reacciones

En este capítulo, vamos a discutir uno de los temas más difíciles para entender realmente lo que está pasando en la cabeza de una persona lo suficientemente bien como para predecir su reacción a lo que sea que pueda hacer. Lamentablemente, esto no es tan sencillo como uno quisiera.

Muchas de las predicciones de las reacciones de la gente se obtienen mediante una combinación de experiencias y mediante la lectura de las mismas, especialmente a través de las cosas que hemos discutido en el capítulo de psicoanálisis. Predecir las reacciones es, sin duda, uno de los aspectos más difíciles de manipular eficazmente a las personas.

Afortunadamente, como la metodología de la programación neurolingüística se mueve un poco más despacio que otras técnicas de manipulación, no se corre un riesgo tan grande al tratar de sacar algo de alguien, porque generalmente no se usan técnicas de programación neurolingüística para obtener algo a corto plazo. Más bien, las usas para obtener algo a largo plazo, así como para construir la relación necesaria para obtener cosas a corto plazo.

La programación neuro-lingüística de esta manera puede ser vista como una manera de construir influencia así como implantar sutilmente cosas en la psique de las personas para que acepten ciertos temas durante un largo período de tiempo.

En otras palabras, la necesidad de predecir las reacciones de la gente no debería ser demasiado grande porque ya deberías haber construido la influencia que necesitas para que reaccionen de la manera que quieres que lo hagan. Sin embargo, todavía hay algunos usos para ello.

Por lo general, debes tratar de ejercer tu influencia cuando la gente está en un estado de ánimo positivo. Si alguien tiene un estado de ánimo negativo, puedes aprovecharte de él en determinadas circunstancias -especialmente si es el tipo de persona que huye de la ira o el rencor- pero, en general, la mejor posición para trabajar con las personas es cuando tienen un estado de ánimo que podría considerarse algo positivo.

Ten en cuenta que cuando le pides algo a alguien, casi siempre hace que su humor se incline un poco más hacia el lado negativo. Así es como funciona. Todo el mundo, independientemente de quiénes sean, siente que se aprovechan de ellos un poco cuando alguien les pide algo legítimamente. Por eso, muchas de las notas de este libro sobre una conversación en la que intentas ejercer influencia se reducen a tratar de superar el hecho de que se van a desanimar, de modo que puedas colocarte en una posición en la que puedas anular fácilmente sus opiniones.

En su mayor parte, deberías tener alguna idea de cómo reaccionará la gente ante algo en función de cómo actúen ante ti. Es importante, sin embargo, que te asegures de obtener las pistas. No te excedas. Es muy fácil hacer peticiones que son una mala decisión. No intentes hacer una gran demanda. En su lugar, deberías intentar hacer una serie de pequeñas demandas a lo largo del tiempo. Así es como realmente consigues hacer mucho mientras ejerces tu influencia.

Conseguir que la gente haga cosas pequeñas generalmente jugará favorablemente para ti, sin dar a entender que estás tratando activamente de manipularlos. Las posibilidades de que alguien te acompañe para completar una pequeña tarea en la que sólo ellos pueden ayudar, son mucho mayores que las de algo que tiene un impacto generalmente grande.

Capítulo 12: Qué hacer si te descubren - Recuperar el favor

Así que digamos que lo peor ha pasado. Te han pillado en una mentira o, peor aún, alguien se ha dado cuenta de que intentas manipularlos activamente. ¿Qué puedes hacer en esta situación? ¿Cómo vuelves a una posición en la que la persona puede confiar en ti?

Bueno, desde aquí, hay dos posibilidades. La primera es que el puente se quemará por completo desde su extremo. En ese caso, no hay mucho que puedas hacer para redimirlo, desafortunadamente. Incluso si todavía te hablan, en un sentido u otro estarán completamente aislados de cualquier tipo de conexión emocional contigo. La única forma posible de evitar esto es que te atrapen en un momento de verdadera vulnerabilidad en un momento posterior y luego comiencen a volver a acercarse a ti, pero incluso entonces el proceso será terriblemente lento hasta el punto de que es difícil decir realmente si valdría la pena.

Consideremos las otras posibilidades: son crédulos, o la transgresión no fue tan mala como para intentar quemar puentes contigo. En este caso, hay un procedimiento que probablemente deberías seguir. Puedes adaptarlo a cualquier situación que haya surgido, pero en general, el mejor método probablemente sea seguir un enfoque relativamente similar.

Lo primero que tienes que hacer es aceptar toda la culpa que te echarán. No se la devuelvas, esto sólo hará que les desagrades. En estos casos, sólo tienes que absorber lo que hagan.

Entonces, dale unos días antes de que vuelvas a hablar con esta persona. Dependiendo de lo cercanos que fueran y de la gravedad de la ofensa, puede que necesite más de unas semanas o unos meses. Sin embargo, es muy probable que para la mayoría de los pequeños conflictos, un poco menos de una semana sea un tiempo apropiado para esperar.

Después de tu exilio autoimpuesto, tienes que intentar hablar con ellos. Con eso, queremos decir, hablarles genuinamente. No intentes llegar a ellos a través de correo electrónico o texto, porque es probable que no te respondan. Sin embargo, un breve correo electrónico expresando tu interés es mucho más útil en lugar de hablar con ellos cara a cara.

En realidad, ambas técnicas tienen sus propias ventajas. Si hablas con ellos cara a cara y eres bueno mostrando cualquier emoción que quieras mostrar, puedes convencerlos fácilmente de que estás realmente arrepentido de lo que has hecho. Si mantienes la interacción relativamente breve y luego te alejas tímidamente, puedes hacer que parezca como si realmente te sintieras mal por lo que pasó.

Por otro lado, el correo electrónico presenta un obstáculo inicial mucho menor para que lo superen. Si bien es posible que no respondan en absoluto, esto puede ser lo que necesitas; un correo electrónico les da la oportunidad de responder cuando crean que deben responder si creen que deben hacerlo. No los pone en un aprieto como lo haría una confrontación cara a cara.

En realidad, cuál de ellas funcionaría mejor, dependerá de circunstancias específicas. Sin embargo, la mayoría de las veces, la primera será tu mejor opción.

Asumamos que procedes con la primera opción. ¿Qué haces después de disculparte? Lo que hay que hacer después es darle unos días más para que la disculpa se haga sentir. Si aceptan tu disculpa y parecen genuinas (¡utiliza las habilidades de lectura emocional que hemos desarrollado para contarlos!), entonces intenta organizar una sesión de bebidas con ellos y algunos amigos comunes. Esta puede ser una gran oportunidad para que los dos tengan un “momento de la verdad” en el que confiesen lo mal que se sienten por lo ocurrido. Pero asegúrate de que haya otras personas allí, para que no haya mala sangre entre ustedes dos, especialmente si son unos borrachos alborotados y pueden seguir albergando algo de ira. Aquí, sin embargo, puedes finalmente enterrar el hacha de guerra y con suerte volver a ser buenos amigos. Recomendaría después de esto que no manipules más a la persona, ya que realmente sólo tienes una oportunidad de arreglar las cosas con la gente cuando la manipulas. No caen en la trampa por segunda vez.

Si aceptaron tus disculpas pero no parecían genuinas, lo mejor que puedes hacer es esperar un poco más y luego comenzar un discurso con ellos que no esté relacionado con nada profesional o académico. Por ejemplo, no encuentres una razón para preguntarles sobre la prueba que se avecina. Sin embargo, envíales algo que te recuerde a ellos. Tal vez incluso envíales un mensaje de la nada que diga, “Hola, ¿cómo estás?” No es muy intimidante y les da la libertad de responder cuando quieran, pero también muestra que vas en serio en cuanto a reavivar la amistad que tenías con esta persona.

Si no aceptan estrictamente tus disculpas, entonces está bien. Ellos se verán a sí mismos como el idiota por no

aceptar tu disculpa cuando estabas siendo genuino al respecto. (Si te ves como genuino al respecto. Pueden rechazarla si se ve que claramente estás siendo falso), o pueden dejar el puente quemado, para nunca ser arreglado. La primera es una posición mucho mejor que la segunda, así que esperemos que la segunda sea la vía elegida.

En general, no es muy difícil volver al principio desde donde estés. En realidad, es sólo cuestión de saber con quién trabajas y la situación exacta en la que te encuentras. Me gustaría decir una vez más que no deberías ponerte en situaciones en las que manipulas negativamente a alguien. Si sólo estás usando a las personas como vías de comunicación y mientras tanto las tratas como personas, entonces no deberías tener grandes problemas aparte de ser atrapado en una mentira, especialmente si estás siendo inteligente con tus tácticas.

Conclusión

Gracias por llegar hasta el final de *PNL*, esperemos que haya sido informativo y que el libro te haya proporcionado todas las herramientas que necesitas para alcanzar tus objetivos, sea cuales sean.

El siguiente paso es empezar a usar toda esta información para que puedas mover a la gente en las direcciones que quieras que vayan. Estas habilidades son valiosas, aunque a menudo no se dicen porque están en un área gris, fuera de la moral. Por lo tanto, depende de ti si haces lo correcto o lo incorrecto con ellas. Si practicas estas técnicas, hay una buena posibilidad de que acabes consiguiendo lo que quieras.

Book #4

Manipulación

-Psicología oscura-

*Cómo analizar a las personas e influenciarlas para que hagan lo que quieras
usando la PNL y la persuasión subliminal*

Introducción

Felicitaciones por la compra de Manipulación-Psicología oscura-Cómo analizar a las personas e influenciarlas para que hagan lo que quieras usando la PNL y la persuasión subliminal y gracias por haberlo hecho.

Los capítulos que siguen te proporcionarán todo lo que necesitas saber para doblar las ideas de la gente a tu voluntad. Aprenderás tres técnicas diferentes de psicología oscura que se convertirán en las principales herramientas que necesitarás. Primero aprenderás sobre la programación neuro-lingüística, o PNL. Esto construirá los cimientos para todo lo demás, así que es importante entenderlo. Aunque te saltes los otros capítulos, asegúrate de recordar que no debes saltarte el capítulo uno. El segundo es la persuasión subliminal, que es algo con lo que estás bastante familiarizado, aunque no lo sepas. Cada vez que compras una barra de caramelo porque el paquete se ve bien, caes en esta persuasión. La tercera es una discusión sobre la lectura en frío. Esta es otra táctica que al menos has escuchado antes. Cada vez que oyes hablar a un médium, un psíquico o ves una película de detectives, oyes hablar de la lectura en frío. Aquí no sólo aprenderás lo que es, sino también cómo puedes usarlo para tu propio beneficio. Más allá de eso, aprenderás sobre las diferentes maneras en que puedes analizar a las personas tanto de lejos como de cerca, para que puedas aprender las mejores maneras de trabajar con ellos antes de que el capítulo final lo ponga todo junto. Dentro del capítulo final hay diferentes consejos, trucos y técnicas para lograr lo que quieres.

Hay muchos libros sobre este tema en el mercado, gracias de nuevo por elegir este. Se ha hecho todo lo posible para asegurar que esté lleno de tanta información útil como sea posible, por favor disfrútalo.

Capítulo 1: Programación Neuro-Lingüística: ¿Qué es la PNL?

Antecedentes:

Creada por Richard Bandler y John Grinder en los años 70, la programación neuro-lingüística, o PNL, ha sido discutida por científicos, hipnotizadores, e incluso usuarios de trucos de "magia" de salón. La PNL ha sido utilizada en la medicina alternativa para tratar enfermedades como el Parkinson. También se ha utilizado en psicoterapia, publicidad, ventas, gestión, entrenamiento, enseñanza, formación de equipos y oratoria. Sí, cada una de estas categorías es una forma de manipulación hasta cierto punto. No puedes ir a una clase, a la tienda de comestibles, o incluso a un restaurante sin estar sujeto a alguna forma de manipulación. No importa dónde estés, no puedes escapar de ello. Está presente en los carteles publicitarios, la táctica de ese vendedor de negocios que te detiene en el centro comercial, la colocación del producto en la película que estás viendo, y en todos los demás lugares. Sin embargo, en lugar de tener miedo de este conocimiento, puedes usarlo a tu favor y redirigir esa manipulación como el poseedor.

Sin embargo, no compraste este libro para aprender para qué otras personas pueden usar la PNL. Quieres saber los beneficios para ti mismo, ¿correcto? Bueno, para poner apropiadamente la PNL en uso y manipular a la gente para que haga tu voluntad, necesitas entender como funciona la PNL y que pasos debes tomar para llegar a la etapa final de la persuasión. Este capítulo explica exactamente lo que necesitas saber paso a paso, comenzando con la construcción de la relación.

Construir una relación con alguien

Así como un terapeuta comienza su plan de tratamiento construyendo una relación con sus clientes, necesitas construir una base de confianza con la persona que deseas persuadir. No aceptarás muchos consejos de ese terapeuta si empieza a disparar cambios de vida y nuevas reglas a seguir desde el momento en que te sientas en tu primera sesión. Es probable que te vayas segundos después, y la carrera de ese terapeuta no durará mucho más. Las mismas reglas se aplican cuando quieres trabajar la manipulación en otra persona. Es importante estar atento y escuchar lo que la otra persona está diciendo. Vigilar su lenguaje corporal y escuchar sus palabras. Necesitarás esta información para el capítulo de análisis, ya que lo que una persona dice y cómo actúa es vital para entenderla. Desarrolla algo de confianza comportándote de forma honesta y genuina. Sé cálido y amigable para que te sientas cómodo en tu entorno. Cada persona es un poco diferente, y cada mente está formada por una serie de eventos, situaciones y experiencias que conforman lo que son. Sin algo de esta información crucial, no sabrás exactamente qué estrategias usar cuando llegue el momento de persuadirlos. Para obtener esta información, necesitas desarrollar una relación con ellos.

Escuchar y ver

Este es el paso que más tiempo consume, ya que es la base de la construcción de la estructura para la relación más íntima que construirá más tarde. Puedes hacer esto con el uso del psicoanálisis, que se explica más a fondo en el capítulo cuatro. Necesitarás aprender el lenguaje corporal, las emociones, la historia y las reacciones al estrés de esta persona. El lenguaje corporal es esencial para las prácticas de PNL. No sólo es vital para el comienzo, sino que, saber leer el lenguaje corporal entra en juego a lo largo de todo el proceso de PNL y cualquier otro proceso psicológico. Afortunadamente, mientras más tiempo se construya una relación con alguien, más fácil será saber lo que dice, ya que se desarrolla a partir del hábito. Algunas personas pueden estar vigiladas a su alrededor, lo que aparecerá como hombros y espalda tensos o rectos, sin mantener la mirada, o incluso inquieta. Esta es una señal de que no estás construyendo la relación vital. Antes de seguir adelante, esta persona necesita sentirse relajada y cálida a su alrededor. Busque una cara abierta, una sonrisa relajada y alguna interacción fácil como una risa ligera. Mantente alejado de los temas pesados hasta que esta persona se sienta cómoda contigo.

Vigilar las emociones de una persona puede ser difícil, ya que la gente no siente sólo una a la vez. Su emoción superficial, que es lo que se puede leer fácilmente, se muestra en su cara y en su lenguaje corporal. Por ejemplo, si una persona se siente irritada, su cara estará apretada, sus ojos estarán abatidos, y puede cruzar los brazos sobre su pecho. Lo que está debajo de la superficie, a menudo es más complicado. Dependiendo de lo bien que esta persona haya desarrollado su capacidad para ocultar la emoción, puede ser guardada de cerca y bien escondida. Las emociones más profundas pueden ser la soledad, la pena o la ansiedad. Conocer estas emociones más profundas llevará tiempo, observación y confianza.

Cuando se trata de emociones, el mejor lugar para mirar son los ojos de una persona. Muchos han llamado a los ojos la puerta de entrada al alma y lo han hecho con razón. La emoción se muestra a menudo en los ojos de alguna forma.

Si una persona es feliz, sus ojos se mantienen más abiertos y la luz adicional crea la ilusión chispeante que a menudo se refiere a la felicidad en los ojos. Si una persona se siente derrotada o agotada, sus párpados se cierran más abajo sobre sus ojos, lo que hará que se vean más oscuros. Los ojos también te mostrarán cuán cercana es realmente tu conexión, ya que el contacto visual es un indicador importante de que la gente es genuina y escucha sus palabras.

El entusiasmo es un factor clave en la persuasión. Mientras se conoce a alguien, deja salir algo de pasión. Los que se apasionan por ciertos temas aparecen como líderes naturales. Cuando se trata de persuadir a alguien, hay que usar un cierto nivel de entusiasmo, sin embargo no debe parecer fuera de lugar en el momento. Cuando alguien está hablando, muestre interés. Este rasgo debe aparecer cuando la otra persona está discutiendo sus intereses personales, así como cuando usted muestra los suyos propios. Expresa tus pasiones. Cuando quieras convencerlos de algo más tarde, necesitarás algo de esa intensa pasión para venderles con éxito tu idea.

Las respuestas al estrés, que es importante comprender, aparecen de tres maneras diferentes. Sobrecompensar, como actuar con fuerza y sin afectación durante un momento de duelo, subcompensar, que es el acto de dar indicaciones obvias de una emoción, y mecanismos de afrontamiento. La sobrecompensación y la subcompensación son universalmente similares y suelen ser de este a oeste. Si ves a alguien actuando anormalmente feliz en una situación menos que feliz, es seguro decir que está sobrecompensando. Si una persona sombría es casi teatral al mostrar su humor amargo, está compensando menos de lo esperado. Ambos salen por diferentes razones, y no todos son conscientes de que lo están haciendo. Los mecanismos de afrontamiento, sin embargo, se desarrollan a lo largo del tiempo y normalmente se producen a partir de un acto, o una serie de actos, de trauma. Un mecanismo común de afrontamiento es apartar a aquellos que pueden querer acercarse emocionalmente. Este mecanismo suele desarrollarse a partir del acto repetido de la traición, enseñando a un joven que cualquiera que desee ser cariñoso con él tiene un motivo oculto más oscuro y no se puede confiar en él. Romper estas barreras llevará a una relación más profunda y a una conexión más estrecha. También verá una versión más abierta de la otra persona, y sus palabras serán más genuinas. La forma de hacerlo es ser honesto cuando esta persona menos lo espera y permanecer presente. Si el mecanismo de afrontamiento no funciona, la persona eventualmente dejará de intentarlo.

Actúa con honestidad

Dando la ilusión de honestidad y actuando con genuina intención detrás de cada acción hará que parezcas real y digno de confianza. Recuerden, sorpréndanlos siendo honestos cuando menos se espera. De esa manera, parecerás una persona genuina por naturaleza. A estas alturas, deberías conocer el lenguaje corporal de esta persona lo suficientemente bien como para copiarlo como propio. Sin embargo, no lo hagas, obviamente, ya que puede parecer una burla. Reflejar algo del lenguaje corporal del otro hará que esta persona esté más abierta a lo que usted dice sin que lo sepa conscientemente. También parecerá que se puede relacionar, lo que fortalecerá la conexión que ha estado construyendo. Otra forma de relacionarse es compartiendo alguna información personal. Cuando alguien siente la vulnerabilidad en otro, se sentirá más inclinado a ser vulnerable en respuesta. A estas alturas, esta relación debería ser más profunda e íntima. Puedes empezar a usar técnicas de manipulación.

La palabra "manipulación" se considera a menudo como una palabra negativa y se clasifica estrictamente en la categoría de inmoral. La triste verdad es que la manipulación a menudo se utiliza por razones moralmente erróneas y de manera cruel. Sin embargo, la forma en que se usa la manipulación depende enteramente de cómo se usa. Puedes usar la manipulación para ayudar a una persona tanto como para dañarla. Por ejemplo, conocí a una persona que había crecido con una relación rota con su padre. Un año antes de que muriera, se enteró de que su tiempo de vida era limitado, sin embargo no dio ninguna indicación de que iba a ver o hablar con él. Como ya había desarrollado una relación estrecha con ella, sabía que sus emociones estaban dispersas sobre el tema, y sus elecciones de palabras como "habría" y "podría" sugerían que una parte de ella deseaba hablar con él y obtener algún tipo de conclusión sobre sus elecciones parentales. Ella era inflexible en dejar las cosas como estaban y dejarlo pasar sin una palabra hablada entre ellos. Le ofrecí una historia similar a la que yo había vivido y le recalqué lo mucho más saludable que me sentía como persona cuando dejaba salir todos mis sentimientos. Incluso razoné que podría tener una disculpa o explicación que le ayudara a entenderlo si hablaba con él. Hice hincapié en que nada de lo que él pueda decir excusa su acción, aunque entender por qué sucedieron podría ayudarla a seguir adelante. Ella tuvo una conversación con él y me ha dado las gracias en múltiples ocasiones, cuando se enteró de su enfermedad mental paralizante. Sobrepassar un punto, como lo hice yo, acercarse a la persona de una manera afín y ofrecer información lógica son tácticas que pueden persuadir a otro para que vea su punto como lógico. Si no hubiera explicado mi propia historia personal, ella podría haber elegido no hablar con su padre a pesar de mis puntos lógicos. He usado mis habilidades de persuasión para ayudarla a mejorar sus puntos de vista sobre su padre y ofrecer algo de consuelo antes de que falleciera. Aunque mis acciones son vistas como manipulación, la forma en que la usé no fue inmoral.

Hay áreas grises cuando se trata de la manipulación, por supuesto, ya que a menudo la razón para persuadir a alguien es porque no quiere hacer lo que tu sugieres. A veces, la única persona que puede juzgar si el acto es moralmente correcto o no, eres tú. Usa estas habilidades con tu mejor criterio y planifica las consecuencias antes de actuar para no terminar con arrepentimientos.

Capítulo 2: Persuasión subliminal

En nuestro mundo, la persuasión subliminal está en todas partes. No puedes ver la televisión, leer una revista, o incluso dar una vuelta por la ciudad sin encontrarla. La definición de la persuasión subliminal es el uso de objetos, fotos, palabras u otros medios para persuadir a alguien a hacer algo o poner una idea en su cabeza sin que sepa conscientemente lo que has hecho. Un ejemplo común de esto es la publicidad. Cuando ves o escuchas los puntos que se plantean cuando alguien intenta venderte un producto, tu mente puede pensar que el producto es atractivo. Normalmente no sabrás que las técnicas utilizadas en la publicidad son la razón por la que sientes que necesitas su producto. A menudo no habrías comprado este artículo de otra manera. A continuación se muestra un ejemplo de cómo funciona esta técnica publicitaria.

Imagina esto:

Un vaso de refresco se muestra delante de ti rodeado de colores cálidos. Está perfectamente carbonatada, ya que se hace hincapié en las infinitas burbujas que se abren camino hasta la parte superior de la botella. A medida que se abre, el sonido del carbono liberado sale de la botella. Es un día perfecto sin una nube a la vista, y los rayos dorados del sol brillan en lo alto. El resplandor del sol brilla en la cristalería prístina. La bebida está tan fría en contraste con el día caluroso que la precipitación se ha formado en gotas de agua gorda que se deslizan lentamente por el vaso y siguen la forma perfecta para encajar en una mano. Cuando una modelo lleva la bebida a sus labios, sólo una gota se escapa y se desliza por su barbilla y atrapa la luz dorada del sol mientras cae, lentamente fuera del marco. Los ojos de la modelo se deslizan cerrados lentamente con pura felicidad y satisfacción. La cámara se concentra en los músculos de su cuello que se contraen y estiran, y mientras deja la bebida se forma una sonrisa en su rostro.

Puede que no estés en una zona cálida, ni quieras particularmente un refresco ahora mismo. Sin embargo, esa descripción fue seguida por tu mente y puede que tengas más sed que antes de leerla. Esto es porque mis palabras usaron la persuasión subliminal para hacerte querer el refresco que fue descrito. Has visto anuncios como este muchas veces, y podrían haber funcionado. Nunca una bebida fría muestra tanta precipitación como en la foto de un anuncio a menos que haya estado en el agua. Sin embargo, debido a que el cuerpo anhela el líquido cuando estamos incluso un poco deshidratados, la mirada apelará a ese deseo natural. Incluso si lo que el cuerpo quiere es agua, este anuncio lo atraerá por las gotitas de agua poco realistas que se han formado en la lata o la botella.

Cuando se utiliza esta táctica en forma de manipulación de otra persona, hay algunas formas diferentes de hacerlo. Por ejemplo, si creas un sentido de "nosotros" e igualdad en la petición, se siente más inclusivo. Cuando los vendedores y los anunciantes trabajan, a menudo crean la idea de que el producto les beneficia a ellos y a ti como consumidor. Hablan como si al comprar su producto, no sólo se obtiene el beneficio de tener el producto que ellos creen que se necesita, sino que ellos estarán más contentos por ello. Si redactas la petición de una forma que te atraiga tanto a ti como a la otra persona, es más probable que consigas tu objetivo. Esta forma de persuasión también puede combinarse bien con técnicas de lectura en frío, ya que ambas implican que la otra persona crea algo sin que usted le ofrezca la información directamente. La lectura en frío se explica con más detalle en el siguiente capítulo, así como un ejemplo de cómo se puede utilizar para poner una idea en la mente de alguien para demostrar cómo puede beneficiar a cualquiera en la industria de las ventas.

Otra forma de persuasión es la obtención de favores. La deuda es una constante en este mundo, y no siempre significa dinero. Si has hecho algo por la otra persona recientemente, y te has ganado una forma de gratitud, es probable que se sientan en deuda contigo y por lo tanto, más obligados a llevar a cabo tu petición. Por ejemplo, si salvas a esta persona de una situación embarazosa, como prestarle una chaqueta cuando se le ha caído una bebida por la camisa, puedes pedirle un favor a cambio más adelante. Como has mostrado una amabilidad sin razón aparente que ellos puedan ver, sentirán la necesidad de tomar represalias por la amabilidad. Los favores pueden ser tan grandes como salvar la vida de alguien, o incluso tan pequeños como un buen consejo. Cada acto no tiene por qué ser un sacrificio total. De hecho, no debería serlo. Si alguien capta un indicio de engaño o motivos ocultos cuando alguien está mostrando tal bondad, se sentirá desconfiado hacia usted, y perderá la relación por la que ha trabajado hasta ahora. Cada acto, como se menciona en el capítulo uno, debe sentirse y parecer genuino.

Tu mismo puedes usar este tipo de técnica de persuasión para hacer que la gente haga lo que quieras, siempre que lo hagas sutilmente. Los ejemplos y consejos sobre cómo hacerlo se discutirán con más profundidad en el capítulo cinco.

Capítulo 3: Lectura en frío

Se sabe que la lectura en frío es el mejor amigo de un estafador. Proporciona la ilusión de la lectura de la mente y habilidades mágicas sin el uso de un poder sobrenatural real. A menudo es utilizada por aquellos que se ganan la vida a través de la adivinación y los actos psíquicos. Mucha gente se ha convencido completamente del acto, ya que normalmente lo realiza alguien que sobresale en la lectura de otros, ha adquirido suficiente conocimiento general y ha practicado lo suficiente como para ofrecer una actuación muy creíble. Sin embargo, tal acto es en realidad sólo una forma de psicología, y usted podría crear este acto usted mismo si lo desea. Lo harías creando la ilusión de saber más de lo que realmente sabes a través del poder de la observación. Hay diferentes nombres para las diferentes técnicas. El número de personas presentes decide cómo debes abordarlo. El tiroteo, por ejemplo, se hace en una gran sala llena de gente. Esto es a menudo la elección de los medios que están creando la ilusión de conectar con un ser querido fallecido, porque digan lo que digan, es probable que haya alguien que pueda relacionarse con la declaración. Cuando el médium dice algunas frases, generalmente vagas, como "Me estoy conectando con un anciano... me viene a la mente el nombre de John o Jack". ¿Habla con alguien?" Él o ella observa a cualquiera que exprese reconocimiento. Los nombres Jack y John son muy comunes, y mucha gente ha perdido un abuelo en su tiempo. El médium escoge a una persona y observa su rostro cuidadosamente. Aquí es donde interviene la verdadera psicología. La lectura del lenguaje corporal es esencial para mantener el engaño, ya que el médium tendrá que reducir las descripciones de los miembros de la audiencia amados. Si, por ejemplo, el médium dice algo sobre una valla blanca, pero no le resulta familiar a esta persona, tendrá que cambiar cuidadosamente su táctica. Puede explicar que nunca vivió dentro de una valla blanca, pero que quería hacerlo, o que otro pariente también estaba presente. Si el miembro de la audiencia está de acuerdo o parece emocionado, este medio sabrá que se están calentando. Este acto continúa, e incluso se salpica con lo que se conoce como artimañas de arco iris. Estas son frases contradictorias como "Era un hombre gentil, sin embargo ocasionalmente mostraba un lado severo". La mayoría de la gente ha experimentado estos momentos contradictorios en su personalidad, sin embargo la elección de la palabra se siente tan específica que parece como si sólo se aplicara al supuesto espíritu al que el hombre o la mujer se refiere.

Otro método de lectura en frío, que puede ser más adecuado para una población más pequeña, es utilizar los conocimientos previos al observar el comportamiento de alguien. Este método se utiliza a menudo en los dramas de detectives, ya que el acto es dramático y excitante de observar, y el personaje parece inteligente y astuto. Sin embargo, es más fácil de lo que parece, ya que sólo se necesita una aguda capacidad de observación. Por ejemplo, si conoces a una persona nueva y notas que hay grafito manchado a lo largo del lado de su mano izquierda, sabrás que es zurdo, ya que los que son zurdos dominantes deben arrastrar su mano a lo largo de las palabras previamente escritas para continuar escribiendo. Como zurdo que soy, lo sabría. Este fenómeno, que ha sido llamado en broma "El Síndrome del Surfista Plateado", es un indicio incuestionable de que esta persona es zurda, y puede decirlo con confianza mientras le da la mano. La afirmación confiada sorprenderá a esta persona, y no se le ocurrirá buscar indicadores físicos. Esto puede ser usado como un truco divertido para divertir a los demás, o como un factor de choque para llevar a cabo una técnica persuasiva, ya que los que han sido sorprendidos recientemente no siempre piensan en todos los factores de una decisión.

La lectura en frío, como cualquier otra táctica de manipulación, puede ser usada en cualquiera. Y así es. Mucha gente que se estudia en las formas de la lectura en frío la ha usado como carrera, como psíquicos, adivinos, y cualquier tipo de estafador. Una configuración tan complicada no es necesaria para añadir esta habilidad a tu propia caja de herramientas, ya que sólo necesitas tu propia observación y factor de choque. Otro ejemplo es que si ves a alguien que quizás ya conozcas que es un estudiante, puedes exclamar con confianza que estaba estudiando hasta tarde y se quedó dormido en su trabajo mientras notas la huella del trabajo de matemáticas en su oído izquierdo. Estas sutiles observaciones se acumulan con el tiempo, y puedes ganar una reputación con esa persona. Cuanto más conozcas a alguien, más información de fondo tendrás almacenada. Por ejemplo, digamos que tienes un amigo llamado Kyle. Kyle es un padre soltero de una adorable niña de seis años con la que pasa cada momento que puede. Para apoyarla, trabaja en un agotador trabajo de escritorio donde archiva papeleo todo el día y recibe llamadas telefónicas groseras. Sabes que le gusta el café ligero con mucho edulcorante, y que es diestro.

Hoy, Kyle llega con un gran café en su mano izquierda. Ustedes dos siempre se reúnen todos los martes alrededor de las diez de la mañana. Hoy, son casi las once. En la parte de atrás de su coche hay un cepillo de pelo rosa. Cuando se acerca lo suficiente para saludarte, hueles el fuerte aroma del café negro que sale de su taza, y puedes ver que su ropa está arrugada. Sin preguntarle, ¿qué puedes deducir de su situación?

Creo que su jefe lo retuvo hasta muy tarde y se amontonó en el trabajo la noche anterior. Ya ha tenido recortes de papel antes, sin embargo, incluso el ligero toque de su café parece ser demasiado doloroso esta vez, así que estaba

trabajando tan rápido como podía. Aún así, llegó a casa tarde esa noche y se quedó dormido a la mañana siguiente. Corriendo para llevarla a la escuela, Kyle probablemente tiró el cepillo de su hija para que ella hiciera lo mejor con su pelo de camino a la escuela. Debido a su agotamiento, se detuvo a comprar un café mucho más fuerte de lo que le gusta antes de reunirse contigo. Por supuesto, hay otros indicadores que no se mencionaron en el ejemplo. Las situaciones que se encuentren observando variarán, así como los indicadores que noten.

También puedes usar la lectura en frío para reunir información que realmente no tienes, actuando como si la tuvieras. Por ejemplo, si eres un vendedor en una tienda de ropa que se encuentra con una chica tímida y joven que está cerca de la edad de la escuela secundaria, puedes centrarte en esta observación para empezar. Podrías declarar o preguntar con confianza si ella tiene un evento próximo. Tampoco está de más estar al tanto de los grandes eventos escolares cercanos, ya que puede haber un baile para el que quiera prepararse. Puede asentir con la cabeza o encogerse de hombros. Cualquier respuesta no es un no. Después, podrías seguir adelante y preguntarle si quiere llevar algo que llame la atención de cierta persona. Como es tímida, puede que le resulte difícil hablar de sus sentimientos con el chico guapo de su clase de matemáticas. O, puede que incluso quiera parecer agradable para sentirse superior a esa chica que la intimida por su aspecto. De cualquier manera, esta vaga afirmación será técnicamente correcta. Con toda esta información, puedes deducir que ella querrá verse elegante. Echando un vistazo a la ropa que lleva puesta actualmente te dará una pista de su preferencia con respecto al estilo. Si lleva mangas largas y pantalones holgados, no se sentirá inclinada a llevar algo revelador. Puedes trabajar con esto de dos maneras. Podrías persuadirla de que compre el vestido con la espalda baja y sin mangas explicándole lo segura que se verá mientras que el amarillo resalta el color de sus ojos, o podrías tomar el enfoque más seguro y encontrarle un lindo vestido con mangas largas y cuello alto. Todo este tiempo, la chica nunca te dijo lo que realmente quería o por qué necesitaba un vestido, pero aprendiste lo suficiente para hacer la venta de todos modos.

La lectura en frío no sólo es útil en los escenarios de los vendedores y en los trucos de salón. También puedes usarla para ganar un favor, sorprender a alguien para que haga lo que tú quieras, y aprender lo suficiente sobre otra persona para usarla en tu beneficio. En el capítulo cinco, se profundizará en más ejemplos de cómo puedes usar la lectura en frío para influenciar a la gente a tu manera.

Capítulo 4: Análisis

En cualquier tipo de táctica de persuasión, el análisis de la gente es la clave para acertar o fallar cuando se trata de éxito o fracaso. Puedes analizar a una persona por su elección de palabras, su comportamiento, sus vibraciones, su lenguaje corporal, e incluso su apariencia. Cada uno de ellos se explicará en detalle en este capítulo, así como ejemplos e historias sobre cómo puedes aplicar estos conocimientos por ti mismo. Recuerda, incluso si un truco de persuasión no establece explícitamente observar a la persona, aún así deberías hacerlo, ya que la mejor información que podrías obtener es a través del análisis. Puedes conocer el estado de ánimo de una persona, parte de su historia, algunos rasgos de su personalidad, e incluso su actitud ante diferentes situaciones simplemente observándola. Es importante entender el análisis, así que absorbe esta información y llévala contigo al capítulo final, donde aprenderás a utilizar todas estas técnicas de persuasión.

Elección de palabras

Las palabras que la gente elige usar en una situación determinada pueden decir mucho sobre ellos, como sus pensamientos, sentimientos y actitudes. La estructura con la que una persona enmarca sus frases escritas o habladas son indicadores clave de lo que pensó o sintió del evento hablado, e incluso de quién es como persona. Si se presta atención a las palabras elegidas que no fueron necesarias para formar una oración correcta, se notará que hay una variedad de opciones que esa persona podría haber elegido. El hecho de que hayan optado deliberadamente por una determinada palabra dice mucho sobre quiénes son y qué piensan. Por ejemplo, la frase "Trabajé en el papel" puede ser cambiada de varias maneras. Todos dirán, claramente que alguien trabajó en un papel, sin embargo, cada variación le dirá lo que pensó del acto, y lo bien que lo realizó. Si esa persona dijera: "Trabajé duro en el papel", la palabra "duro" indica que se enorgullece del trabajo que hizo. Esta persona se esfuerza por el éxito y se fija metas para alcanzarlas. Este papel fue visto por esta persona como un desafío que asumió y se esforzó por superarlo. Por otro lado, si alguien dice, en cambio, "Trabajé en el estúpido papel", está mostrando un gran resentimiento. Tal vez se trate de un estudiante de una clase que no le gusta y que apenas se sintió inclinado a reconocer el trabajo, y mucho menos a esforzarse en él. Esta persona es probablemente del tipo que prefiere dedicar su tiempo a algo que le gusta y encuentra poco valor en un trabajo que no le beneficia inmediatamente. A diferencia del trabajador duro mencionado anteriormente, esta persona es más laxa en su ética de trabajo y tiene éxito en otras áreas de la vida que en la académica.

Diferentes declaraciones crean diferentes significados. Afirmaciones simples como "Me gané un premio" sugieren que esta persona cree que el éxito se gana y no se da, frente a la afirmación común de "me gané un premio". Puedes aprender mucho sobre una persona escuchando lo que elige decir. Por ejemplo, cuando todavía estaba en la escuela secundaria, observé a una joven apenas más joven que yo en ese momento. Ella estaba discutiendo sobre un profesor con un pequeño grupo de estudiantes. El trío era muy ruidoso con sus declaraciones, lo que indicaba que no les importaba la posibilidad de que los demás las escucharan, ni les preocupaba que tales opiniones pudieran volver sobre ellos. La chica se puso de pie con un desafío en su lenguaje corporal, algo que se discutirá más adelante, y mantuvo la cabeza alta. Dijo: "El Sr. Borrock es un imbécil. No sé quién le dio el título de profesor, pero no sabe de qué habla". A lo que la chica que estaba de pie justo enfrente de ella se rió y respondió: "Lo sé. Me transferí a la clase de la Srta. Ally porque ella es mucho mejor. ¡Ni siquiera califica la tarea! Si la entregas, obtienes una A. Mucho mejor que Borrock".

Por supuesto, cambié los nombres por razones de seguridad, pero las declaraciones en sí son lo importante. Usando sólo la declaración de la primera chica, puedes imaginar que ella valora su propia opinión sobre la de los demás. Ella deliberadamente usa un lenguaje degradante al describir a su maestro, e incluso denuncia su credibilidad en la enseñanza. Al afirmar que el Sr. Borrock "no sabe de qué habla", ella insinúa que no aprende nada de sus enseñanzas. Esta declaración apunta a una arrogancia, y una falta de respeto a la autoridad. La segunda chica está de acuerdo con la primera, sin embargo, su opinión sobre la situación es muy diferente. Ella se jacta de que la Srta. Ally es mejor profesora, sin embargo esta afirmación no está respaldada por su método de enseñanza y lo mucho que está aprendiendo en su clase. Ella prefiere a esta maestra que es más casual en su estrategia de calificación. Estas palabras indican que ella se enorgullece poco de su educación y encuentra poco o ningún valor en el aprendizaje. Debido a que esta conversación surge del grupo de estudiantes que se alimentan de los comentarios de los demás, todos son de naturaleza gregaria y se sienten más cómodos y seguros para revelar sus opiniones en grupo.

Hay muchas otras formas de leer las palabras y frases que la gente elige usar. Siempre hay que estar atento a la diferencia entre frases como: "Me gusta" y "Me gusta", ya que "gustar" es una palabra muy general que puede variar de significado. A menudo se utiliza como una palabra de colocación para la falta de emoción real. Si te gusta algo,

puedes ir desde tolerarlo hasta disfrutarlo. Sin embargo, sin una indicación real, normalmente indica lo primero. El cariño, sin embargo, es una emoción verdadera. Si te gusta alguien, disfrutas estando con él. Otras diferencias son: "Te compré un regalo" y "Te compré otro regalo", ya que la palabra "otro" indica resentimiento o insinúa fuertemente la necesidad de gratitud. Esta es una fuerte muestra de una persona que necesita poder. Al aprender las palabras de la gente, las aprenderás.

Lenguaje corporal

Muchas profesiones requieren la necesidad de aprender el lenguaje corporal general. Los agentes en el campo de la justicia criminal deben saber la diferencia entre el comportamiento de alguien inocente, y el de un criminal. Los psiquiatras deben saber cómo sus sesiones hacen sentir a su cliente, por lo que deben saber la diferencia entre una persona con la cabeza gacha y los ojos ocultos, y alguien que hace contacto visual abiertamente. Cualquiera que sea la razón, el estudio del lenguaje corporal no es raro. Aún así, es importante cuando se trata de persuadir a alguien. Si una persona es rígida y mira hacia abajo, no es un buen momento para pedirle algo, ya que está custodiada, y su mente está en otra parte. Si te mira con los hombros relajados y su cuerpo está frente a ti, sin embargo, confía en ti y está genuinamente interesado en lo que dices. Este es un momento preferible para pedir un favor que el ejemplo anterior. Si alguien está sentado frente a ti, puedes decirle su opinión sobre ti basándote únicamente en cómo está sentado. Por ejemplo, si sus brazos están cruzados, se sienten incómodos. Si se alejan de ti, no les importa mucho tu presencia. El hecho de que alguien te mire o no constantemente es siempre un gran indicador, ya que el contacto visual es importante para una conversación en muchos países. Si esta persona se está cubriendo las manos de alguna manera, ya sea metiéndolas en sus bolsillos, sosteniéndolas en su regazo bajo la mesa, o doblándolas detrás de su espalda, normalmente significa que está escondiendo algo. Si una persona se está hurgando las cutículas o las uñas, mordiéndose los labios o las uñas, o moviéndose en su asiento, está mostrando incomodidad. Esto se puede crear a partir de una mentira, nerviosismo en una situación incómoda, o un tema de conversación difícil.

Por ejemplo, si tienes una conversación casual con alguien, y se inclina ligeramente hacia ti, y te mira a la cara, se interesa y participa en la conversación. Sin embargo, si le preguntas un asunto personal del que esta persona prefiere no hablar, puede rascarse la nuca, morderse el labio o pasar el pulgar por la otra mano. También puede mirar hacia abajo, y sus hombros se encorvarán hacia adelante de una manera que se considera que se curvan en sí mismos. Estos signos indican que el sujeto está incómodo, y posiblemente fuera de los límites en ese momento. A menos que declaren que les gustaría continuar, es mejor llevar al sujeto a un lugar más seguro hasta que la relación se desarrolle más. Si alguien siente que su privacidad es invadida, lo bloqueará y tendrá que volver a desarrollar la relación que había construido.

Comportamiento

El comportamiento de una persona o un animal te dice mucho sobre ellos. En la naturaleza, los expertos observan ciertos comportamientos para estudiarlos y comprender mejor al animal salvaje y su forma de vida. Un especialista en vida silvestre puede observar cómo los cachorros de guepardo jóvenes luchan entre sí y le explicará que están jugando de una forma productiva para sobrevivir, ya que se están entrenando para luchar y cazar. Un león adulto a menudo simulará ser dañado cuando su hijo los ataque juguetonamente para promover el instinto y la habilidad de cazador. El pequeño de una camada puede ser excluido de la familia en ciertas actividades, ya que es una carga y el eslabón más débil. Estas mismas observaciones también pueden dirigirse a los humanos. Un ejemplo es la disputa común de los hermanos. Como hermano mayor, personalmente creo que, como regla general, los hermanos menores pueden ser vistos a una milla de distancia. Tienden a hacer oír sus quejas más fuerte que los hermanos mayores, y crecen para ser mucho más competitivos. Una persona que nació como el hermano menor también puede ser más laxa en su ética y en su afán de ser productiva, ya que los padres no suelen ser tan estrictos en su disciplina cuando nacen los niños más pequeños. Sin embargo, he conocido a muchas personas que juran que saben cómo es un hermano mayor. Me han dicho que los hermanos mayores actuamos como los padres de todos los que nos rodean, ya que fuimos los niños natos de la familia. También me han dicho que, con el resentimiento hacia la paternidad laxa de los hermanos menores, tendemos a necesitar control. Personalmente no lo veo, lo cual es una señal obvia de que debe aplicarse a mí también.

Además del orden de nacimiento, también puedes aprender los deseos a partir de los comportamientos. Una vez caminé por el centro comercial con un par de amigos míos. Ambos eran mujeres. Al pasar por una tienda llena de personajes de dibujos animados y videojuegos, los tres corrimos por la puerta y casi gritamos a cada objeto con un personaje que nos gusta que aparezca en él. Mi amigo más bajito insistió en comprar amuletos de amistad que producen una obvia excitación en todos nosotros. Un mes después, pasé por esa misma tienda con un amigo cuyo

interés no podía diferir más que el de mis compañeras. No queriendo parecer infantil, no miré esa tienda a propósito ni hice ningún comentario sobre ella. Si hubiera prestado atención, mi amigo habría notado mis hombros y espalda más rectos, mis manos cruzadas y mi repentina falta de interés en mi entorno. Siendo una persona curiosa por naturaleza, a menudo miro a mi alrededor. Mi deseo que podría haber sido notado, en ese momento, era ocultar algo de mí mismo a mi amigo.

Los comportamientos también pueden ser sutiles. Los mecanismos de afrontamiento son comportamientos que, como se mencionó en el capítulo uno, aparecen a partir de un trauma. Si una persona es naturalmente fría hacia los hombres mayores y actúa aún más a medida que se integra en la vida de esa persona, podría haber tenido una relación rota con su padre, un tío cercano o una figura paterna en su vida. La amiga que mencioné en el capítulo uno, a la que persuadí de ver a su padre moribundo comportarse así con los hombres mayores. Cuando se acercaba a un hombre amistoso sus ojos se estrechaban, sus hombros se encorvaban, y ella mantenía tanta distancia como podía sin parecer completamente grosera.

Debido a que los comportamientos se desarrollan con el tiempo, tienden a indicar información más profunda sobre una persona que las otras técnicas de análisis. Sabrás lo que realmente hace que esta persona marque si observas lo suficiente.

Vibras

Siempre habrá un debate sobre si las "vibraciones" existen o no y lo que realmente son. Muchos las niegan como un concepto inventado de esos mismos usuarios mágicos que manipulan a la gente con su lectura fría. Otros lo descartan como una tontería en la que la gente elige creer. La verdad universal, sin embargo, es que la gente emite un sentimiento cuando estás a su alrededor. Como quieras llamarlo, está ahí. Algunas personas emiten vibraciones que te hacen sentir más feliz y generalmente mejor que antes de estar a su alrededor. Esas personas tienden a tener muchas otras a su alrededor porque la sensación es contagiosa. Estas personas suelen ser gregarias y sonríen a menudo. Otras personas, por otro lado, son conocidas en comunidades más espirituales como "Vampiros de la Energía". La presencia de estas personas tiende a "chupar" la sensación de los demás. Estas personas tienden a llevar un humor oscuro con ellos, y a menudo mantienen sus cabezas abajo e incluso hablan con intenciones negativas. Un Vampiro Energético puede hacer frecuentemente comentarios secundarios como "Ella es tan chupamedias" con respecto a una persona más amistosa que pregunta a otra si necesita ayuda. Es importante aprender cuáles son tus vibraciones para saber cuán accesible eres y si exudas o no ese sentimiento de positividad que atrae a la gente.

Apariencia

Por extraño que parezca, la apariencia puede decir mucho sobre alguien. Aunque la frase "no juzgues a un libro por su portada" ha circulado por la mente de todos desde la infancia, realmente puedes aprender mucho sobre ese libro simplemente mirando la portada. Si ves a un hombre sentado en una cafetería con un traje bien planchado y el pelo bien peinado sobre su cabeza, puedes asumir con seguridad que es un hombre que se preocupa por las opiniones de los que le rodean. A menos que esté esperando pacientemente a otro hombre para una reunión, no tiene obligación de vestirse como lo hace. La gente que se preocupa tanto por su apariencia también suele adoptar una postura elevada y poner valor y orgullo en su trabajo. También pueden prosperar con los grandes elogios cuando se trata de sus carreras y seguir las reglas sociales como llegar temprano, practicar la diligencia y siempre ser paciente. Esta es la razón principal por la que es una regla conocida vestirse de manera profesional para cualquier tipo de entrevista de trabajo, sin importar el código de vestimenta una vez que eres contratado.

Por otro lado, una persona que se viste de manera más informal pone la comodidad por encima de la apariencia exterior. Esta persona puede cuidar sólo de las comodidades o placeres personales cuando todos los demás deberes han sido atendidos o no hay responsabilidades inmediatas que le quiten su tiempo. Aunque esta persona puede poner esfuerzo en su trabajo, puede tender a tomarse su tiempo y no priorizar frecuentemente el trabajo por encima de todo. Esta persona puede llegar tarde a los eventos o distraerse con frecuencia.

Por supuesto, no es prudente hacer inferencias sobre alguien sólo por su apariencia. Es simplemente una herramienta que se puede combinar con los otros métodos descritos en este capítulo. Por ejemplo, digamos que una mujer está en una tienda de comestibles con una simple camisa manchada y pantalones de chándal y su pelo es lanzado fuera del camino sin importarle cómo se ve. Está empujando un carrito lleno de pañales, juguetes para niños, ingredientes para hacer una comida, y el cansancio está escrito en su cara. Sólo con la ropa, podría parecer perezosa e indiferente. Sin embargo, si se consideran los productos para niños de diferentes edades así como los comestibles, es seguro asumir que está presionado por el tiempo y los recursos. La apariencia no es una de sus prioridades.

Por otra parte, si esta misma mujer estaba de pie en un pasillo sin ninguna urgencia, comprando poco, visiblemente nerviosa, y emitiendo las vibraciones asociadas a un Vampiro de la Energía, eso podría ser una historia diferente.

Puedes elegir juzgar un libro por su portada, sin embargo es importante probar un par de páginas así como la descripción para asegurarse antes de decidir si lo compras o no.

Capítulo 5: Persuasión

A estas alturas, ya has aprendido los fundamentos de la PNL, la persuasión subliminal, la lectura en frío y diferentes aspectos del análisis que puedes utilizar para entender y conocer a las personas sin interactuar con ellas directamente. Ahora, la pregunta es, ¿cómo puedes usar realmente estas habilidades para manipularlos para que hagan tu voluntad? Bueno, hay muchas maneras diferentes de incorporar todas estas habilidades sin riesgo ético o moral para ti mismo. Este capítulo explica diferentes trucos para persuadir realmente a otro que incorporará todo lo que has aprendido de este libro. Hay diferentes maneras de abordar una situación, y cada una requiere una táctica o enfoque diferente. Es importante conocer múltiples formas de persuadir a otros, y en este capítulo se proporcionan ejemplos de estas situaciones. Sin embargo, es importante recordar estas reglas que se aplican a cada truco de persuasión.

Sé observador

No puedes llegar a ninguna parte si no prestas atención a tu entorno, a la situación o, lo que es más importante, a la persona a la que intentas persuadir. El estado de ánimo, el comportamiento y la situación deben ser apropiados para el momento para que el truco sea afectivo. Recuerde cómo leer el lenguaje corporal y saber cómo leer a esta persona antes de intentar manipularla para que haga algo. Por ejemplo, en una táctica que se describirá en este capítulo, la clave del éxito es mantener a la persona centrada en la conversación. Si no está prestando atención a la pasión y la atención necesarias para que el truco funcione, será atrapado y su éxito es poco probable. La atención y la observación es la clave de la manipulación.

Honestidad y confianza

Nadie va a seguir el consejo o la sugerencia de alguien en quien no confíe. Incluso si la situación no requiere una relación de comunicación o una relación pre-desarrollada, tienes que parecer digno de confianza. Recuerde los indicadores de incomodidad y mentira cuando se trata de lenguaje corporal y evítelos cuando hable. Si estás diciendo una verdad a medias o incluso mintiendo para conseguir lo que quieres de alguien, no puedes hacerlo mientras sostienes las manos detrás de la espalda y cambias tu peso de un pie al otro. Si puedes, sé genuinamente honesto, especialmente si la otra persona no lo espera. Si pareces digno de confianza y confiable, la gente responderá en consecuencia.

Ahora que sabes todo lo que necesitas para el éxito, a continuación se enumeran diferentes ejemplos de cómo puedes persuadir a alguien para que haga lo que tú quieres. Estas técnicas van desde pequeños favores a grandes ideas, y cada una de ellas ha sido extraída de una fuente diferente. Tendrás una táctica para cada ocasión, y si sigues las reglas enumeradas anteriormente y recuerdas todo el conocimiento que has obtenido en este libro, tendrás éxito y obtendrás todas las ventajas que necesites para conseguir lo que deseas.

Sobrevender tu idea

Una táctica de PNL usada a menudo en la industria de las ventas es usar la pasión intensa para exagerar la idea de que quieres venderle a alguien. Es una práctica común vista por cualquiera que trate de vender un producto, y funciona. Me han obligado a comprar algo de lo que me he arrepentido muchas veces basado en la técnica de venta. Todavía estoy molesto porque esa crema para la piel no me dio una piel perfecta. Cuando exageras los beneficios de una idea y pones énfasis en los puntos principales que podrían venderla, tu lógica parece sólida y es difícil de discutir. Si alguien no necesita algo realmente, no le digas *que lo necesita*, explícale *por qué lo necesita*. Ni siquiera te acerques a la idea de darles la opción. Si quieres que alguien done a tu organización favorita, diles cómo hacerlo les beneficiará tanto como a la propia organización. Prepáralos para que sigan adelante antes de que sepan qué es lo que quieres proponer. Esta técnica funciona bien cuando quieres que alguien tome algo, por lo que se enseña a todos los vendedores y se utiliza en los anuncios. También funciona bien con la técnica opuesta, que es simplificar demasiado la idea.

Simplifica demasiado tu idea

Si la idea es complicada y tiene inconvenientes, podría ser beneficioso simplificarla en exceso. La simplificación excesiva, por definición, es dejar fuera la información y simplificar lo que se incluye hasta que se distorsiona. Para hacer esto en la persuasión, usted ajusta lo que debe explicar cuando se trata de su idea. Si quieres que alguien tome lecciones de artes marciales contigo, pero sabes que no le importan mucho los golpes y moretones, podrías probar

esta técnica. Describe los beneficios de aprender un arte marcial. Podrías explicar cómo estarás más activo y en forma, tendrás los medios para defenderte en caso de emergencia, y aprenderás movimientos para lucirte si se presenta la ocasión. Tal vez ofrecerte a mostrar algunos videos de técnicas exitosas de artes marciales que son visualmente atractivas. Si usas suficiente pasión cuando vendes tus puntos, la idea de una lesión menor puede que ni siquiera se le ocurra a tu amigo. Aunque, en el caso de este ejemplo, puede que no te lo agradezcan después.

Ponte en una posición neutral

Si es posible, mantenga la ilusión de neutralidad y limite cualquier sesgo percibido. Por ejemplo, si la novia de su amigo le ha estado rogando que se corte el pelo durante un tiempo, para que le busque una segunda opinión, no debe expresar ningún interés real. Si tienes una disputa con el largo de su cabello, podrías decir que de cualquier manera no te importa, sin embargo, el largo indicado en la foto de su novia enmarcaría bien su rostro, y en el clima caluroso que se avecina prevendrá un posible golpe de calor. Usar palabras con reacciones específicas ayuda. En este caso, la palabra "sin embargo" lleva a la gente a centrarse más en lo que se dijo después que en lo que se dijo antes. Al aportar puntos lógicos y comportarse como si su opinión fuera completamente sin motivo, su amigo probablemente optará por el corte de pelo, y su novia puede incluso deberle un favor.

Cambia el entorno a tu favor

Los estudios han demostrado que el entorno en el que se encuentra alguien puede tener un impacto en sus decisiones. Esto vendría como una forma de persuasión subliminal. Por ejemplo, si necesitas desesperadamente un compañero de estudio para un próximo examen, no deberías preguntarle a tu compañero preferido en el centro comercial. El centro comercial está rodeado de actividades divertidas, luces brillantes, música y otras distracciones. Sin embargo, si le preguntas en un ambiente que estimule la idea de estudiar en su cerebro, como la biblioteca, es más probable que esté de acuerdo contigo. Mejor aún, si de alguna manera puedes introducir un lápiz y un libro de texto en la atmósfera, casi te garantizas de ganar su respuesta. Los estudios han demostrado que el cerebro funciona de manera diferente en diferentes ambientes, por lo que puede ser difícil reconocer a un compañero de trabajo o un compañero en un supermercado. Si quieres que alguien haga una transacción comercial, tu éxito es más probable si hay un maletín y una pluma estilográfica dentro de su visión, ya que estos artículos tienden a hacer aflorar el deseo de dinero en las personas.

Habla rápido.

Si te encuentras atrapado en una discusión que planeas ganar, acelera tu discurso. Si hablas rápido, suenas más preparado con los argumentos, y tu oponente tiene mucho menos tiempo para pensar en una respuesta coherente, ya que se centra en procesar tus argumentos en su lugar. La otra persona se pondrá nerviosa en su confusión y se tropezará con sus argumentos. Eventualmente dejarán su lado del desacuerdo por frustración y usted saldrá victorioso. Estén atentos a los signos de irritación y frustración en su cara. Si ven estos signos, están cerca de ganar.

Persuadirlos antes de tiempo

Si usas la persuasión subliminal y la PNL para proporcionar ideas de que alguien debe hacer algo o que se destaca en un área determinada que necesitas que sea, lo creerán. Si haces esto con anticipación, cuando llegue el momento de pedir ese favor o proponer la idea, ellos querrán seguir adelante. Sin embargo, recuerde las reglas de la persuasión subliminal. Las ideas no deben parecer que vienen de ti. Señale los objetos que pueden poner la idea en su cabeza, o, juegue su reacción de asombro siempre que se plantee la idea de que ellos hagan el acto. Por ejemplo, si quieres que alguien pinte tu sala de estar, puedes dirigirlo hacia un ambiente creativo y llamar la atención sobre un rodillo de pintura. Podrías recogerlo y observarlo, pararte cerca de él un momento, o incluso mirarlo durante un largo período de tiempo. Si se interesan por el objeto, como recogerlo o mirarlo pensativamente, enfoca tu reacción. Actúen interesados en la idea de que pinten una pared. Luego, cuando haga la solicitud, refiérase a ese momento y explique por qué cree que son perfectos para el trabajo. El ambiente, el análisis del lenguaje corporal y la persuasión subliminal entran en juego aquí.

En caso de duda, cobra un favor

Como se mencionó brevemente en el capítulo uno, a nadie le gusta estar en deuda con alguien. La forma más fácil de pedir un favor, es proporcionar uno de antemano. Si ayudas al éxito de alguien de alguna manera, o lo sacas de una situación difícil, se sentirá inclinado a devolver este acto de bondad más tarde. Si te has pintado como una

persona honesta y genuina como se describe en la táctica de la PNL, el acto se sentirá genuino. Aquellos a quienes se les ha dado algo de una persona generosa siempre sienten la obligación de devolver el favor. Sin embargo, es mejor incorporar la persuasión subliminal, y no decir abiertamente que te deben un favor. Nada hace que un acto amable parezca más benevolente que uno desinteresado sin reciprocidad. Por ejemplo, podría comenzar la declaración con: "¿Me harás un favor?" En lugar de pedirles directamente que hagan el favor. Debido al favor o favores anteriores que les has hecho, te responderán antes de que sepan cuál es. Este truco es especialmente útil si crees que no disfrutarán de la petición.

Las sorpresas.

Esto puede hacerse de múltiples maneras. Una manera de sorprender a una persona para que cumpla, es mostrar lo que sabes, o tal vez lo que no sabes, sobre ellos. Es una excelente oportunidad para probar una lectura en frío y mostrar tus habilidades de análisis. Si sabes mucho sobre alguien, debes haber prestado atención y cuidado genuino. Si haces esto, y no das el otro tiempo para pensar en la acción que acaba de ocurrir, es probable que hagan lo que sugieras sin pensarlo dos veces. Sin embargo, no uses esta táctica a menudo, ya que un acto impactante no es tan impactante si se hace varias veces. Por ejemplo, podrías sorprenderlos con su comida favorita o hacer un comentario sobre un interés suyo que mencionaron de pasada en una ocasión.

El chantaje existe

A menudo un acto desesperado que probablemente pierda la confianza que has construido en alguien es el chantaje. Debido a que es tan arriesgado, y muestra una vena mezquina, es mejor evitar el chantaje por completo. Sin embargo, si es absolutamente necesario, tienes las habilidades para hacerlo de manera efectiva. Con la lectura en frío, puedes obtener información de la persona que deseas chantajear. Una extraña mancha de lápiz labial en la cara de tu amigo, una mentira que escuchaste a alguien hablar y que podrías amenazar con compartir o usar una declaración vaga sobre algo que podrían haber hecho y de lo que no sabes nada, mientras les permites rellenar los huecos y "darse cuenta" de lo que quieres decir. Sin embargo, estos mismos trucos pueden ser usados bajo la categoría de ganarse un favor. Podrías insinuar que notaste ese lápiz labial o escuchaste esa mentira, y prometer que guardarás sus secretos. También podrías usar el mismo truco de insinuar que sabes lo que realmente no sabes de la misma manera. No sólo mantendrás la relación que necesitas para ganar más favores de esta persona, sino que no te ganarás una reputación desagradable que podría impedir una mayor manipulación de otras personas. Recuerda, un aspecto importante de la persuasión es parecer digno de confianza.

Lo que la gente hace subconscientemente

Un simple truco que he usado personalmente es distraer a alguien mientras lo guías a hacer algo. Estos actos deben ser simples, y necesitarás un poco de memoria muscular por parte de la otra persona. Podrías entablar con ellos una conversación sobre algo que les apasione o les interese. Manténgase involucrado en esta conversación y manténgalos en marcha. Si quieres que sostengan algo, abran una puerta o realicen otra tarea simple, puedes guiarlos al acto mientras mantienes la conversación. Sin darse cuenta, su compañero hará lo que usted desea subconscientemente. Puede que no sea una manipulación extravagante, pero puede hacer su vida más sencilla si ha ido de compras con esta persona y quiere que lleve las bolsas o quiere que le sostenga el café. Guiarlos al acto tiene que ser sutil, ya que su enfoque debe permanecer en la conversación. Para cuando se dan cuenta de lo que ha pasado, el acto suele haber terminado, si es que se dan cuenta. Por ejemplo, conozco a alguien que tiene más pasión por un videojuego en su dedo meñique que la mayoría de la gente en todo su cuerpo por cualquier otra cosa. Caminando hacia su casa, no tenía ganas de sostener la bolsa que había llevado conmigo. De manera casual saqué a relucir la conversación de este juego y vi cómo se le iluminaban los ojos. Su cabeza se hizo más alta y su postura era más relajada. Cuando empezó a hablar, le hice algunas preguntas para que siguiera adelante. Observé la oportunidad cuando su mano se extendió hacia mí mientras me explicaba un concepto y se lo entregué. No pareció darse cuenta mientras continuaba describiendo con entusiasmo una raza ficticia de elfos. Simplemente continuó sosteniendo la bolsa mientras hablaba hasta su casa. Si le hubiera pedido que sostuviera mi bolso sin usar la persuasión, podría haberlo hecho, pero aún así hay una posibilidad de que no lo hiciera.

Cambia el teléfono.

Cambiar tanto la elección de palabras como la longitud de la frase aumentará sus posibilidades de obtener un "sí" para la petición que está pidiendo. Usar frases con "yo" en lugar de frases con "tú" o "no" en lugar de "no puedo" llevará a la persona que está solicitando a llegar a la conclusión por sí misma. Esta es una forma de persuasión

subliminal, ya que no se pide directamente lo que se quiere. Por ejemplo, la frase "¿Irás a la tienda departamental?" No suena tan atractivo como "Estoy tan agotada, y todavía tengo que ir a los grandes almacenes". Si te haces la víctima y apareces necesitado de ayuda, la otra persona podría venir a rescatarte. Esto es especialmente cierto si les has hecho un favor recientemente. Cambiar la longitud de la frase es tanto un truco de autor como un truco de orador para mantener a la audiencia involucrada. Si alternas entre oraciones largas y breves, tu declaración suena más atractiva para el oído, y sueñas más seguro. Los autores cambiarán la longitud de las oraciones cuando describan una escena para dar a los lectores un descanso de las oraciones largas por un momento. Es difícil seguir un gran bloque de palabras, incluso si es hablado. También es importante usar descripciones de palabras atractivas en lugar de frases simples. Convencer a alguien de que coma alimentos orgánicos es más posible si se usan palabras como "todo natural" en lugar de la simple "saludable". Por eso los anuncios excluyen, generalmente en letras grandes, descripciones cargadas de su producto.

Imita el lenguaje corporal

Mencionado brevemente en el capítulo uno, reflejar el sutil lenguaje corporal de una persona es una técnica persuasiva que puede aumentar las posibilidades de conseguir lo que se quiere. Cuando alguien ve familiaridad en ti, incluso a nivel subconsciente, responderá más positivamente a tus peticiones. Puedes reflejar el lenguaje corporal de una persona mientras utilizas cualquier otra técnica, de modo que puede actuar como la cereza en la cima que te dará lo que quieres. Por ejemplo, si has desarrollado la compenetración necesaria con esta persona, has establecido el ambiente como lo necesitas, y aún así sientes que necesitas un empujón extra para llevar la idea a casa para ellos, observar su movimiento y estudiar la forma en que se mueven. ¿Se sacan el pelo de los ojos? Tal vez ruedan sus hombros a menudo. ¿Se han descruzado y vuelto a cruzar las piernas varias veces? Los pequeños movimientos que no se dan cuenta de que están haciendo deben ser el foco principal cuando se copia su lenguaje corporal. Si ven algo de sí mismos en ti, a nivel subconsciente, confiarán más en ti y estarán más abiertos a tus sugerencias.

Presta atención

Esto puede parecer una idea demasiado simple, sin embargo presta atención a alguien. Si usted acaba de escuchar lo que la otra persona está diciendo y utiliza su propio lenguaje corporal para mostrar que estaba escuchando e interesado justo antes de hacer su solicitud, es más probable que lo persuada. La gente quiere ser escuchada. Si sienten que usted ha escuchado y se preocupa genuinamente por lo que tienen que decir, serán más receptivos a usted. Puedes hacer esto enfrentándote a ellos con tu cuerpo mientras hablan y haciendo contacto visual con ellos. Asiente con la cabeza en los momentos apropiados y haz preguntas. Es importante poner a trabajar tus habilidades de análisis en este momento también. ¿Están respondiendo positivamente a sus esfuerzos? ¿Parecen estar involucrados en la conversación? ¿Su estado de ánimo es apropiado para la petición? No te beneficiará pedirle un favor a alguien que te acaba de contar la muerte de su gato favorito. Mantén la conversación ligera, pero asegúrate de que la otra persona esté comprometida y se preocupe por lo que dice.

Aprovecha la confusión

Los humanos son criaturas habituales. Por naturaleza, todos tendemos a seguir algún tipo de rutina, y cuando falla, nos revolvemos. Cuando esto sucede, una persona tiende a aferrarse a la acción más cercana que puede tomar en medio de su confusión. Si esto ha sucedido, y la persona está un poco perdida, puede aprovechar el momento para sugerir un curso de acción que sea preferible para usted. Es probable que tome cualquier tipo de dirección que pueda conseguir para volver al camino, por lo que tomará la sugerencia más fácilmente que si fuera de mente clara. He aquí un ejemplo de esta técnica persuasiva. Tu amigo siempre va a un restaurante específico para almorzar el viernes. Este viernes, ha pedido que la acompañes para ponerse al día. No te importa mucho el menú, y la última vez que cenaste allí te sentiste mal esa noche. Sin embargo, tu amiga es inflexible y ambos están en camino. Afortunadamente, ella también conduce en la misma dirección a este restaurante todos los viernes. Hoy, hay un desvío inesperado debido a la construcción y su amigo está visiblemente sorprendido. Ahora sería el momento de sugerir un lugar diferente. Hable con calma y sugiera un lugar al que pueda navegar en estas nuevas circunstancias. Su amiga se verá obligada a escapar de la confusión en la que se ha encontrado. Tendrá su elección de restaurante, y su amigo le agradecerá su ayuda.

Mentira

Cuando se utiliza la mentira como técnica de persuasión, es mejor no hacerlo con alguien con quien se ha estado construyendo una relación. Mentir es mejor usarla con alguien con quien no has construido los cimientos básicos de

la PNL y probablemente nunca lo harás. La razón es que aquellos que conocen tu reacción básica y tu lenguaje corporal pueden detectar los comportamientos ansiosos de una mentira mucho más fácilmente que alguien que acaba de conocerte. Al mentir, necesitarás utilizar tus habilidades de lectura y análisis en frío más que la PNL o la persuasión subliminal, ya que estas habilidades pueden ser utilizadas desde lejos. Preste atención a su comportamiento y observe sus reacciones. ¿Hay sospechas escritas en sus ojos? Esto puede verse como tensión en la frente, labios fruncidos y ojos ligeramente entrecerrados. Si parecen creer su historia, su cara mantendrá el interés. No se moverán nerviosamente y ocasionalmente podrían asentir con la cabeza. Es importante prestar atención a su propio lenguaje corporal también. Recuerde, cuando alguien se aleja de otro, se percibe como incómodo, y si esconde sus manos de alguna manera, está escondiendo algo. Intenta no tocar tus manos juntas o esconderlas y mantén tu humor percibido ligero.

La paradoja de Ellsberg

Conocido por filtrar los documentos del Pentágono, Daniel Ellsberg comenzó su carrera estudiando la toma de decisiones. Su paradoja se explica con un ejemplo de dos urnas. La primera urna está llena de bolas negras y rojas de proporción desconocida. Podría haber una bola negra y el resto son rojas, podrían ser 50 de una y 50 de la otra, nadie lo sabía. La segunda urna era, con certeza, 50 de una y 50 de la otra. Se le pidió a la gente que adivinara el color que dibujaría antes de elegir la urna. El que lo adivinara ganaría 100 dólares y el que lo adivinara incorrectamente no obtendría nada. Lo que Ellsberg descubrió fue que la mayoría de la población eligió apostar antes de sacar de la urna conocida.

Lo que esto explica, es que la gente tiende a evitar los riesgos. Si usted presenta una opción a alguien, y proporciona todos los hechos de una, y admite algunos factores desconocidos a la otra, es probable que elija la opción que está completa, independientemente de los hechos. Puedes usar esto a tu favor si quieres influir en su decisión de una manera u otra. Un poco de engaño y simplificación excesiva puede incluirse en esta táctica, por lo que es importante recordar su lenguaje corporal y cómo lo percibe la otra persona.

Influencia del grupo

Hay una razón por la que las empresas muestran sus mejores críticas en un espacio visible de su sitio web. La gente a menudo basa sus decisiones en estadísticas, aunque sea una estadística basada únicamente en las opiniones de otros y no en ciencia o evidencia. Si un grupo o personas están dispuestas a estar de acuerdo con usted, es probable que esa última persona a la que está tratando de persuadir cambie su postura para que coincida con el voto de la mayoría. Puedes hacer esto de varias maneras, desde persuadir a los demás individualmente, o elegir a personas que ya sabes que estarán de acuerdo contigo para respaldar tu idea. Al igual que un grupo de ovejas se sucederá, los humanos también pueden caer en el complejo de grupo.

Presenta primero los puntos de venta más altos

En cualquier situación, la gente tiende a centrarse en la información que se le dio primero. Por eso los chismes están mal vistos, ya que es probable que la gente crea más en los falsos rumores que en los hechos, aunque se hayan presentado después. Si el primer punto de su idea es débil, la otra persona puede no seguir adelante, aunque los siguientes puntos sean lógicos y fuertes. Piense en su elección de palabras, y en el orden de las palabras cuidadosamente antes de presentar la idea. Use sus otras habilidades para asegurarse de que esta persona esté abierta a una nueva idea y llévela a casa ofreciendo los mayores beneficios desde el principio. Se centrarán en eso y es más probable que estén de acuerdo con usted. Este truco se mezcla mejor con otros, como el intercambio de favores, el complejo de grupo o la sobrevaloración de su idea.

Contrasta sus peticiones

A veces, si su solicitud es grande y probablemente será difícil de persuadir a alguien, puede empezar por hacer una más pequeña con antelación. Si le pide a alguien que le ayude con una cosa menor, como ir a la tienda por usted, puede hacerlo. Después, puedes facilitar el camino hasta la petición más grande que querías hacer originalmente, como guardar un gran secreto para ti o correr un gran riesgo. Inversamente, también puedes hacer que una pequeña petición parezca simple y lógica proponiendo primero un gran y probablemente ridículo plan. Podrías comenzar con algo escandaloso como recorrer una tienda o realizar un gran atraco. Después de que tu gran idea sea rechazada, puedes intentar el favor más pequeño y menos arriesgado. Porque el primero parecía más allá del razonamiento lógico, la segunda opción parecerá razonable en comparación, y la otra persona estará más inclinada a cumplir. Las

tiendas y los comercios en línea usan este truco en forma de venta de señuelos. Pueden ofrecer tres opciones de un producto. Una tiene un precio decente, la segunda es cara, y la tercera es una combinación de las dos al mismo precio que la opción cara. ¿Cuál es el señuelo? La opción cara se coloca para aumentar el atractivo de la tercera opción, haciendo que parezca un trato que podría no haber parecido antes. Otra versión de este truco es cuando las tiendas frecuentemente tienen "rebajas" que en realidad contienen el precio real, con una versión mucho más grande del precio fijado como el valor original. ¿Quién no ha sido víctima de esta manipulación? Es difícil decir que no a un paquete de catorce pares de calcetines cuando están a diez dólares de descuento por un tiempo limitado.

Tiempo limitado

Otra táctica que usan las compañías y con la que puedes experimentar, es el truco del tiempo limitado. Es difícil dejar pasar algo que afirma que sólo existe por un tiempo limitado, ya que el estrés de no tener nunca más esa oportunidad te presiona. Puedes usar esto a tu favor y ofrecer una oportunidad a tu amigo como una oportunidad que no volverá. Por ejemplo, si quieres que tu compañero de trabajo llame para decir que está enfermo el mismo día que tú, puedes buscar eventos que ocurran ese día. Si ese compañero de trabajo se niega, o parece dudar en unirse a ti, puedes explicarle que hay un concierto de sólo bandas locales que tocan en el parque ese día y puede que no vuelvan a tocar nunca más. Ninguno de ustedes puede ser especialmente aficionado a las bandas locales, sin embargo el hecho de que no puedan venir de nuevo, al menos le dará a su compañero de trabajo una pausa. Si puedes encontrar una ocasión sensible al tiempo que atraiga a la otra persona, es aún más probable que obtengas lo que quieres de ellos. Cuanto más duden antes de responder, más considerarán la opción. Recuerde, también es beneficioso comenzar con los puntos de venta. Así que no empieces tu petición con, "Sé que nos pueden despedir, ¡pero no vayamos a trabajar mañana!"

La técnica de "Pero eres libre"

A la gente le gustan las opciones. El hecho de tener la libertad de elegir entre diferentes opciones, o de no optar por ninguna opción, les hace sentir que tienen más control sobre la situación y que es más probable que estén de acuerdo. Si desea convencer a alguien para que haga algo específico, puede presentarlo como una opción. Utilice sus otras habilidades y venda la idea. Haz que suene plausible y aplica cómo beneficiará a la otra persona tanto o más que a ti. Observa sus reacciones y mira si has captado su interés. Si todo va bien, entonces puedes llevarte la idea a casa usando una frase mágica al final. "Pero eres libre de no hacerlo". Como es una opción de elección, la gente responderá más positivamente y a menudo optará por realizar la acción basándose en el hecho de que tienen la opción. Por supuesto, es probable que hayan tenido la opción para empezar. Por eso la psicología funciona tan bien, porque el cerebro y la mente pueden ser engañados.

Usar una experiencia relacionada

Había dado un ejemplo de esta experiencia en el capítulo uno, cuando persuadí a una amiga para que visitara a su padre proporcionándole una historia de mi propia experiencia similar. A veces, la gente quiere tener la seguridad de que no están solos en una situación. Si se proporciona algún punto en común y se explica una anécdota relacionada con la situación que tiene un resultado positivo, la otra persona se inclina más a aceptar seguir con la suya. Si usted está presionando a alguien para que tome un trabajo arriesgado, explique el momento en que tomó el riesgo y cómo le benefició. Las historias de éxito llevan a muchas personas a correr riesgos. Recuerde que a la gente no le gusta arriesgarse con lo desconocido. Por lo tanto, proporcióneles información en la que basar su decisión.

Funcionó antes, funcionará de nuevo

Mucha gente cree que si algo funciona bien a su favor, la racha continuará. El juego es un negocio que se alimenta de esta creencia, ya que la gente que tiene la suerte de ganar en un juego, perderá todas sus ganancias al empujar esa suerte y jugar de nuevo. También puedes usarlo a tu favor, especialmente si quieres que alguien haga algo que ellos, u otra persona, ha intentado antes con éxito. Si le recuerdas a esta persona que la situación anterior fue favorable, es más probable que cumpla con tu lógica. Por supuesto, si esta acción se basó en la suerte, como es el caso del juego, las posibilidades de que resulte favorable no tienen correlación con el resultado anterior. Sin embargo, la otra persona puede no saber ese hecho, como muchos no lo saben.

Conclusión

Gracias por llegar al final de *Manipulación:-Psicología oscura-Cómo analizar a las personas e influenciarlas para que hagan lo que quieran usando la PNL y la persuasión subliminal*, espero que haya sido informativo y capaz de proporcionar todas las herramientas que necesitas para persuadir a la gente a hacer lo que deseas sin que ellos se den cuenta, y para hacer las elecciones psicológicas apropiadas para cada situación única.

El siguiente paso es tomar toda la información que has aprendido aquí y ponerla en uso de la manera que desees. Recuerda que manipular a alguien no siempre es aprovecharse de ellos. Este poder puede hacerle a otro un favor tanto como puede ser inmoral. Sin embargo, la forma en que decidas hacerlo depende sólo de ti. Recuerda que conocer el proceso de la PNL te permitirá entrar y manipular a alguien. Entender la persuasión subliminal te otorgará sutileza y te dará esa ventaja que necesitas para darles la idea sin que ellos sepan que no fue suya. Practica un poco de lectura en frío para sorprenderte y aprender aún más sobre una persona para que puedas conseguir lo que desees. Ya sea como un truco de salón para conseguir algo de dinero extra, o para obtener información. No olvides el conocimiento de analizar a la gente, ya que te asegurará que alcanzarás tus objetivos. Recuerda las reglas de la persuasión, que es acordarse de observar y parecer digno de confianza. Sin leer el lenguaje corporal y el comportamiento al menos, no tendrás tanto éxito en la persuasión con el resto de los conocimientos que has adquirido. Finalmente, pon todas estas habilidades juntas para lograr la última táctica de persuasión, como sea que decidas usarla.

Book #5

Psicología Oscura

Domina los secretos avanzados de: la guerrilla psicológica, persuasión, PNL oscura, control mental, terapia cognitivo conducta, manipulación y psicología humana

Introducción

Este libro es ligeramente malvado y semi-sociopático. Las técnicas son malvadas y pueden ser usadas para obtener ventajas sobre otros. Estoy revelando todos los secretos que he usado o aprendido durante mi vida.

No hay nada inherentemente malo en el conocimiento. Puedes usar este conocimiento para defenderte de los demás y también fácilmente usarlo para beneficio personal. Puedes usar esta información para persuadir e influenciar a la gente para propósitos benignos y nefastos.

No es un secreto que nuestro mundo está perdido. Las reglas están diseñadas para mantenerte bajo control, pero puedo mostrarte cómo evitar esas reglas y ver la carrera de ratas como lo que es: un imperio de control cuidadosamente diseñado y mantenido.

Estas técnicas son simplemente herramientas que permiten controlar a las personas, a menudo sin su conocimiento. Otros conocen estas técnicas y las usan contra personas que corren un gran riesgo personal. Usa esta información con precaución o puedes sufrir las consecuencias.

Pero sólo porque te estoy mostrando cómo ser malvado no significa que no podamos mantener las cosas profesionalmente. El mal es sorprendentemente profesional y claro en sus intenciones. Voy directo al grano con consejos prácticos y lo hago fácil de seguir.

Cada capítulo profundiza en un tema. No hay rellenos! Voy directo al grano con ejemplos y consejos prácticos sobre cómo se utilizan estas técnicas.

Capítulo 1: Persuasión

La persuasión es el proceso por el cual las actitudes o el comportamiento de una persona son, sin coacción, influenciadas por la comunicación de otras personas. La actitud y el comportamiento de una persona también se ven afectados por otros factores (por ejemplo, las amenazas verbales, la coacción física o los estados fisiológicos de una persona).

He pasado décadas aprendiendo cómo funciona la naturaleza humana. La forma en que nuestra mente procesa los argumentos y almacena los hechos es fascinante. En ese tiempo, he llegado a algunas conclusiones sobre lo que es y no es persuasivo.

En realidad no importa cuál es el contenido de su mensaje. El objetivo de cualquier interacción no es tener la razón, o incluso probar que la otra persona está equivocada. El verdadero objetivo es convencer a la otra persona de que tu interpretación de los hechos es la correcta.

Conseguir que la gente sirva a tu oscura voluntad es mucho más fácil de lo que parece. Sólo tienes que saber cómo presentar tus opciones de manera que tu plan sea la mejor solución posible para cualquier crisis en la que se encuentren tus víctimas.

Recuerda que hay una diferencia entre la persuasión y la manipulación. Puede parecer pequeña, pero en realidad es un mundo diferente cuando la gente se entera. Hay tres áreas principales en las que la persuasión se convierte en manipulación.

Cómo saber si eres manipulador o persuasivo:

Intención: Si tu intención es engañar a tu víctima, es manipulación. La gente normalmente reacciona mal cuando descubre que está siendo manipulada. Así que cuando intentas convencer a alguien de algo, haz un gran escándalo sobre cómo tu intención es ayudarles.

Ejemplo: “Sólo digo esto ahora para ahorrarte el dolor de descubrirlo más tarde.”

Veracidad: Si mientes, es una manipulación. La gente odia que le mientan. Así que siempre que intentes ser persuasivo, asegúrate de incluir suficiente verdad para tener una negación plausible.

Ejemplo: “¿Por qué haría yo algo así? Sabes que odio el frío. Pero Dave siempre habla de que nunca necesita un abrigo”.

Impacto: Si no hay un verdadero beneficio para la persona, es una manipulación. Cuando influyes en la gente, querrán culparte si no funciona para su interés. Asegúrate de aprovechar el impacto de los demás para distanciarte de la responsabilidad de las consecuencias negativas de seguir tu consejo.

Ejemplo: “Tu esposa nunca te da espacio, Dan. La esposa de Greg es igual, pero él le mostró quién es el jefe cuando llegó a casa con un convertible en lugar de una mini-van. Apuesto a que te diría que fueras por el descapotable si estuviera aquí ahora mismo.”

Es importante tener en cuenta el panorama general. Pero la gente altamente persuasiva también emplea técnicas específicas para mejorar su capacidad de influir en los demás. Al mejorar cada una de estas áreas, se aumenta la posibilidad de que tus intentos de persuasión funcionen.

Toma posiciones audaces: Las investigaciones muestran que la gente prefiere la arrogancia a la pericia.

El cerebro está diseñado para equiparar la confianza con la habilidad. Incluso ante la evidencia abrumadora, la cantidad correcta de confianza hará que la gente perdone o explique los fracasos anteriores.

La gente prefiere la confianza, tanto que se puede anular casi cualquier opinión experta con poca o ninguna experiencia personal. Añade un poco de entusiasmo y una inquebrantable creencia de que tu posición es la mejor, y realmente aumenta la presión.

Evita declaraciones como “creo” y “pienso”. En su lugar, utiliza declaraciones como “La realidad es” y “Lo sé”. Pase lo que pase, estar detrás de tus opiniones hace que los demás se cuestionen primero.

Ajustar la velocidad del habla: Los vendedores hablan más rápido que los predicadores y es por una razón.

En situaciones en las que es probable que su público/víctima no esté de acuerdo, hablar más rápido puede mejorar su persuasión. Se aseguran de que no tengan tiempo para sopesar y reaccionar a todo lo que digan. Esto les hace más propensos a seguir su “instinto” y dejarse convencer.

Pero hablar rápido no funciona tan bien si los sujetos están de acuerdo contigo. Hablar más despacio deja que tus palabras se hundan y reafirmen su sesgo mental, pero también te debes asegurar de hablar lo suficientemente rápido para mantener su atención.

Empieza con pequeñas victorias: El acuerdo es acumulativo.

Pensar repetidamente lo mismo fortalece las vías neuronales utilizadas para ese pensamiento y recorta activamente las otras. Esto hace que los patrones de pensamiento sean como surcos en el camino, cuanto más viajes, más fácil será seguirlos.

Esta técnica alcanza su máxima eficacia después de tres o más respuestas similares. Los acuerdos se usan más comúnmente, pero las personas son también igual de susceptibles a las victorias negativas. Así que los persuasores efectivos esperan a revelar su punto principal hasta que obtienen tres o más respuestas seguidas que se alinean con sus intenciones.

Ejemplo: “Amas a tu esposa, ¿verdad? Ella se merece lo mejor, ¿verdad? Harías cualquier cosa para hacerla feliz, ¿verdad? Bueno, unirse a la Legión como un maniquí de entrenamiento de superhéroes viene con un seguro que cubre la terapia de radiación para tu rara condición médica”.

Júra de vez en cuando: Los juramentos muestran la pasión.

Esto no significa que jures en cada oportunidad. Eso sólo te hace parecer vulgar y débil. Pero un juramento oportuno y sincero mostrará a todos que te sientes fuerte sobre el tema.

Además le da un aire de autenticidad a todo lo que estas jurando. Esto puede ser suficiente para disuadir la disensión entre compañeros y subordinados. Esto sólo aumenta ligeramente la aceptación, así que no confíes en ello como la única forma de salir del problema.

Ejemplo: “James, entiendo que este es un tema candente para ti, pero siéntate de una buena vez y escucha lo que tenemos que decir.”

Saber cómo la gente procesa la información: Los pastores y científicos ven el mundo de manera diferente.

Tratar de convencer a un científico de que el mundo fue creado por Dios puede ser difícil. Lo contrario también es cierto por la forma en que cada persona ve el mundo e interpreta la información. Yo adapto mis palabras y mi enfoque a la persona que trato de persuadir para obtener el máximo impacto.

Cuando influyo en alguien religioso, uso palabras como “fe” y “plan”. Cuando necesito que un científico esté de acuerdo, uso palabras como “evidencia” e “investigación”. Escucho las palabras que usa la persona sobre la que intento influir y sigo desde ahí.

Ejemplo: “James, me dijiste que tenías fe en el plan de Dios. No nos habría puesto en la misma habitación sin motivo” o “Sam, no hay pruebas de que James se llevara tu sándwich pero hay migas en su escritorio”.

No estoy de acuerdo con algunas cosas: Nadie cree en alguien que sólo está de acuerdo con nosotros.

Compartir un punto de vista opuesto o dos es una parte normal de una conversación honesta y persuasiva. Ninguna propuesta es perfecta y tener una pequeña diferencia me permite mostrar cómo mitigo y supero los problemas. Esto me proporciona una buena voluntad temprana para posteriores desacuerdos que podrían ser mayores.

La gente a la que tengo que convencer comprende que no podemos estar de acuerdo en *todo*. Dándoles algo pequeño y fácil de superar, asumen que cada conflicto será tan fácil de resolver. Esto los hace más fáciles de persuadir porque saben que entiendo y puedo trabajar con sus recelos.

Ejemplo: “Déjame detenerte ahí, Jim. Estoy de acuerdo en que la reducción de impuestos es buena para todos los ciudadanos, pero el 1% superior se beneficia más que el resto de nosotros. ¿Así que vas a seguir dejándoles obtener los beneficios mientras trabajas aquí en el barro, o vas a unirme a los perros grandes y firmar el documento?”

Sacar conclusiones positivas: Mejora en la influencia de los demás.

Si el objetivo es producir un cambio, concéntrate en alentar y dirigir ese cambio. Le doy a la gente que trato de influenciar la dirección que quiero que tomen. Los hace empezar en el camino que quiero y hace más difícil que discutan conmigo porque su mente ya está preparada.

Se necesita más esfuerzo mental para llegar a una nueva opción que aceptar y seguir con una ya establecida.

Llévalos a donde tienen que estar, no a un lugar que tienen que evitar.

Ejemplo: “¿Te gusta caminar, verdad? ¿Quieres ser capaz de llevar a tu hija al altar el día de su boda? Entonces dime la combinación de la caja fuerte y te quedas con las dos rótulas”.

Elije el medio adecuado: Algunas cosas son más difíciles en persona.

Hay una gran razón por la que cada trabajo requiere un currículum antes de una entrevista. Las interacciones cara a cara permiten que las emociones nublen las decisiones de una manera que el texto, el video y el audio no lo hacen, así que evito usarlos primero si necesito que la persona a la que estoy influenciando evite ser emocional.

Si puedo elegir, siempre envío un correo electrónico a la gente que no conozco bien antes de conocerla. Especialmente si la reunión es sobre una oferta o sugerencia de negocios. Pero me esfuerzo por ver a los amigos y seres queridos en persona antes de pedirles favores u ofrecerles consejos.

Siempre tener la razón: Toda estructura necesita un esqueleto.

Los argumentos se construyen sobre los fundamentos del lenguaje y la lógica. El encuadre es casi tan importante como la entrega, pero la mejor manera de ser persuasivo, para empezar, es tener el mensaje correcto.

Los persuasores más eficaces se aseguran de que el mensaje se enmarque y se entregue de una manera que importe. Los oradores efectivos son claros, concisos y van al grano. Tienen éxito gracias a datos sólidos, razonamiento y conclusiones irreprochables. Por lo tanto, me aseguro de tener algo que me respalde antes de empezar a influir en alguien.

Capítulo 2: Programación Neuro-Lingüística

La programación neurolingüística (PNL) es un enfoque de la comunicación, el desarrollo personal y la psicoterapia creado por Richard Bandler y John Grinder en California en la década de 1970 que aprovecha el poder del lenguaje para influir en el pensamiento.

La PNL se ha infiltrado en todos los elementos de la vida comercial moderna. *Todos* en ventas o marketing han practicado estos métodos hasta cierto punto, pero los psicoanalistas y líderes ocultos de todo el mundo le dan un mal nombre.

La mayoría de la gente no comprende los principios subyacentes y lucha por aplicarlos en los entornos cotidianos.

Pero algunos individuos hábiles pueden aprovechar este poder para darles una ventaja imbatible. Las técnicas se usan mejor en un ambiente de uno a uno o en un grupo pequeño. Cuanta menos gente participe, más fácil será leer y aplicar los métodos de PNL.

La PNL es un tema complejo y a menudo se enseña a lo largo de los años. Eso se debe a que se necesita práctica para aprender el rango de reacciones que la gente puede expresar. Pero la promesa de aprender los secretos internos de la gente hace que esta técnica sea especialmente atractiva para los estafadores y las fuerzas del orden.

La PNL es básicamente un método de lectura de una persona para entender su personalidad y sus peculiaridades individuales. Los usuarios de la PNL buscan pistas sutiles que son invisibles para la mayoría de la gente y las usan para controlar una conversación y las emociones de las personas. El movimiento de los ojos, el rubor de la piel, la dilatación de las pupilas y los tics nerviosos proporcionan información.

Tras una ronda inicial de observación, los usuarios hábiles pueden imitar a su sujeto de manera sutil pero impactante. El usuario de PNL abre así su objetivo a la sugerencia y lo dirige hacia un destino previsto.

Un usuario hábil de PNL puede determinar:

¿Qué lado del cerebro utiliza su objetivo

La gente cae a lo largo de un espectro entre creativo y analítico. La nueva ciencia muestra que la función cerebral está realmente distribuida a través del cerebro. Pero sigue siendo útil pensar en la gente a través de esta lente.

La elección de palabras, la estructura de las oraciones y las asociaciones revelan detalles sobre la persona que las usa. Comienzo mirando lo que mi objetivo está diciendo y cómo presenta sus puntos, luego ajusto mis palabras para ser más analítico o emocional basado en mi objetivo.

Las personas que usan su cerebro izquierdo a menudo usan palabras que provocan emociones o experiencias. Por el contrario, las personas que usan su cerebro derecho les gusta incluir cosas fuera de su experiencia o pericia.

Ejemplo: Gente que usa su cerebro izquierdo: “Eso parece divertido. Apuesto a que podemos apretarnos!”
Gente que usa su cerebro derecho: “¿Es eso seguro? ¿Está clasificado para alguien de mi tamaño?”

¿Qué sentido es el más importante para ellos

Tenemos más de los cinco sentidos (vista, oído, gusto, tacto y olfato) que la mayoría de la gente conoce. También tenemos un sentido del orden, el equilibrio, la moralidad y muchos otros, y cada uno de nosotros tiene uno o dos que son más importantes que el resto.

Escucho atentamente para definir qué sentido es el más importante para mi objetivo. Luego uso algunas de las mismas palabras que ellos, en mi respuesta.

Ejemplo: Si la visión es importante para mi objetivo, digo cosas como: “¿Ves lo que estoy diciendo?” La gente enfocada en el oído responde mejor al “¿Puedes oír de dónde vengo?” Mientras tanto, podría pedirle a un individuo orientado al gusto que “saboree eso por un momento”.

Cómo tu cerebro almacena información.

Nuestros cerebros son las computadoras más complejas que hemos encontrado. Almacenan y procesan miles de millones de bits de información por segundo. Cada uno funciona de forma un poco diferente. Una de las mayores áreas de divergencia está en cómo la gente almacena la información.

Algunos individuos tienen una memoria como una esponja, absorbiendo todo lo que está cerca de ellos. Otros son más como un colador que atrapa grandes trozos y permite que todo pase. Las técnicas de PNL ayudan a la gente a discernir la diferencia y hasta qué punto.

Con el tiempo, los usuarios de PNL mejoran en el seguimiento de la información. Con el tiempo, los usuarios pueden mejorar sus habilidades de rastreo de información hasta niveles cercanos a los de un genio. Esto nos da una ventaja sobre cualquiera que no tenga tanta experiencia o talento natural.

Utilizo esta información para determinar cuánto necesito saber para abrumar a mi objetivo. Si quiero perderlo en los detalles, simplemente incluyo más de lo que pueden mantener. Si quiero que me sigan, mantengo los detalles y las cifras al mínimo.

Ejemplo: Ocasionalmente recuerdo algo malo a propósito. Es mejor con algo pequeño como un número de teléfono o una dirección. Si mi objetivo me corrige, puedo ver lo bien que almacenan la información. La persona promedio sólo puede tener siete números en la cabeza a la vez, así que normalmente sólo me lleva pedirles que recuerden dos números de teléfono para ver dónde terminan a lo largo del espectro.

Cuando están mintiendo o inventando cosas.

Las personas realizan comportamientos específicos cuando inventan cosas llamadas “cuentos”. Los usuarios de PNL como yo podemos captar estos relatos y ser capaces de llamar al mentiroso mientras miente. Algunas personas son mejores que otras para mentir, pero todos tienden a hacerlo al menos una vez.

Los mentirosos hábiles entienden que para que alguien más crea su mentira, ellos también deben hacerlo. Así que se convencer a sí mismos de ello primero. A menudo no muestran todos los signos de deshonestidad porque realmente creen la mentira mientras la dicen.

La práctica puede ayudar a la gente a caer en su propia mentira, pero el proceso exige una memoria selectiva. Esta característica se detecta con mayor fiabilidad que la mirada ligeramente descendente que se cita a menudo. También demuestra ser un indicador más consistente de engaño arraigado que las miradas torpes. Los desequilibrios de poder también hacen que la negativa a hacer contacto visual sea menos fiable.

Ejemplo: Cuando mi mejor amigo (llamémosle Ted) no me mira a los ojos mientras cuenta su historia. Sigue mirando hacia abajo y a un lado de mí, y luego al otro. Otra persona (llamémosle Fred) cuenta su historia sin apartar la vista en absoluto.

Cuando Ted mira hacia otro lado, sospecho, pero la negativa de Fred a mirar hacia otro lado también es una bandera roja. Si son objetivos, les doy un respiro. Mientras no cambien su comportamiento a mitad de la historia puedo atribuir parte de ello al simple nerviosismo.

Cómo hacer que alguien baje la guardia.

Los usuarios de PNL como yo utilizamos estas técnicas para convencer a los demás de que soy como ellos. La gente no puede evitar que le guste alguien a quien reconocen como un espíritu afín. Así que combino las técnicas anteriores para resaltar nuestras similitudes.

Cuanto más nos parecemos, más le gusto al sujeto. Así que escucho atentamente lo que dicen. Luego les respondo con las señales que sé que apelan a su interior. Esto anima a mis sujetos a revelarme más sobre ellos mismos de buena gana.

Cuando a alguien le gustas, quieren incluirte en sus vidas. Escuchar lo que dicen a menudo proporciona una profunda comprensión de lo que controla sus vidas. La gente ofrece sus secretos más oscuros de buena gana, creyendo que realmente los entiendo.

Por lo tanto, puedes condicionar a la gente sin su consentimiento/conocimiento.

Afrontémoslo, a la gente no le gusta descubrir que alguien los estaba manipulando. Viola la idea de que tenemos el control de nuestras vidas. Pero a veces la verdad es difícil de aceptar, y necesitamos que alguien nos ayude a ver el camino sin llamarnos.

Todos manipulamos a los que nos rodean en un grado u otro. Esto puede ser tan simple como romper un mal hábito o establecer nuevas reglas de relación con un miembro tóxico de la familia. Dirigiéndolos en la dirección correcta, podemos ayudarlos a responder como preferimos.

La PNL no le lava el cerebro a alguien (que está cubierto en otro lugar) ni hace que haga algo fuera de lo normal. Pero sí revela las cuerdas que controlan a cada uno de nosotros. Lo que hagas con esas cuerdas una vez que las tengas depende de ti.

Una vez que los objetivos son abiertos y receptivos, presento mi petición en los términos que ellos prefieran. Utilizo palabras de acción fuertes con los líderes, palabras reconfortantes y amables con los objetivos emocionalmente

sensibles, y palabras comunes con los menos educados. Hago todo lo que está en mi poder para parecer similar a mi sujeto en pensamiento y acción. Esto asegura que sean los más receptivos a mis deseos y me evita tener que dar órdenes y ultimátums.

Ejemplo: Cuando necesito un favor, nunca lo pido en la puerta. En lugar de eso, empiezo por crear una relación. Me aseguro de que mi lenguaje corporal sea abierto y adapto mis preguntas y respuestas a la persona que trato de influenciar.

Capítulo 3: Terapia Cognitiva Conductual

La terapia cognitivo-conductual (TCC) es un tipo de tratamiento psicoterapéutico que ayuda a los pacientes a comprender los pensamientos y sentimientos que influyen en los comportamientos. La TCC se usa comúnmente para tratar una amplia gama de trastornos, incluyendo fobias, adicciones, depresión y ansiedad, pero también puede estimularlos.

Hay indicios claros de que la mayoría de las fobias se desarrollan en la primera infancia. A medida que las personas se convierten en adolescentes y luego en adultos, es menos probable que desarrollen nuevas fobias. Alrededor de los 30-35, la mayoría de las personas dejan de desarrollar nuevos miedos.

Los niños pueden desarrollar fácilmente las mismas fobias que sus padres si se vuelven progresivamente más conscientes de ello. Estas fobias son las más difíciles de superar durante la vida adulta. Una vez que me doy cuenta de sus fobias específicas, puedo usar ese conocimiento para controlar y manipular a la gente.

Pero no todos los miedos y fobias son iguales. Algunos son simples y elementales mientras que otros son esotéricos y de múltiples capas. Saber cómo inducir o reprimir estos miedos me permite controlarme a mí mismo y a los demás.

Causas de las fobias simples: Las fobias simples son miedos específicos que a menudo se desarrollan en la primera etapa de la infancia entre los 4 y 8 años de edad. Las experiencias traumáticas y desagradables pueden plantar una semilla de miedo. Si esa semilla se nutre durante un tiempo suficiente, con el tiempo se convertirá en una fobia.

Los experimentos muestran que hay poco o ningún elemento genético en las fobias. Los padres no pueden transmitir los miedos de la misma manera que transmiten el color del pelo, pero una fobia puede aprenderse de un padre a medida que el niño crece.

Ejemplo: Si uno de los padres tiene aracnofobia (el miedo a las arañas) cuando su hijo nace, es más probable que su hijo desarrolle la misma o similar fobia. El comportamiento de los padres puede transmitir el miedo porque el niño es hiperconsciente de que está creciendo.

Causas de fobias complejas: A diferencia de las versiones simples, las fobias complejas son complicadas y están envueltas en misterio y ambigüedad. Estas fobias se crean combinando experiencias de vida, química cerebral y genética. Las situaciones estresantes son un instigador más común de fobias sociales que los problemas fisiológicos como la agorafobia.

Las fobias complejas son parte de nuestra historia evolutiva. Los instintos que hacen que alguien se obsesione con su perfil en las redes sociales son los mismos que mantienen unida a una pequeña tribu durante una hambruna. Evitar los espacios abiertos puede disminuir el riesgo de peligrosos depredadores como los leones en el pasado. También puede llevar a alguien a sentirse más seguro en el interior que en el exterior.

También hay un elemento bioquímico en las fobias complejas. La neurociencia nos muestra que la gente usa todo su cerebro, no sólo el 10% como las películas siempre afirman. Pero las funciones del pensamiento se extienden a través de diferentes estructuras.

Los recuerdos se procesan en un área diferente del cerebro que la parte que controla la digestión y el ritmo cardíaco. La amígdala es una de las partes más antiguas del cerebro y pasa por alto todas las estructuras lógicas controlando nuestros reflejos de lucha o huida entre otras funciones. Puede ser activada químicamente para reforzar una emoción específica (más a menudo el miedo) con cualquier estímulo que esté presente.

Esto significa que puedes reemplazar efectivamente una emoción conectada a un recuerdo o persona con otra. Debido a que la parte que almacena la información sobre eventos peligrosos y amenazas mortales puede ser activada con cualquier recuerdo, es fácil inducir una fobia si no te importa el objetivo.

Si quiero un objetivo que le tenga miedo a los conejos, hacer disparar repetidamente su amígdala alrededor de los conejos eventualmente inducirá una fobia a los conejos. Puedo usar la misma técnica para causar una fobia a los teléfonos, actos sexuales y casi cualquier otra cosa. Esta es una técnica común usada en la terapia de conversión debido a su efectividad en un ambiente controlado. Pero tiene algunos inconvenientes.

Los efectos pueden revertirse con métodos similares que demuestren que no hay nada que temer. El refuerzo negativo es más efectivo, aunque normalmente toma más tiempo recuperarse de la fobia inducida que lo que tomé inculcarla.

Ejemplo: Asegurándome de que el dolor viene cada vez que un sujeto ve un símbolo específico, puedo

disparar la amígdala de mi objetivo. Una vez que se establece la asociación, poner el símbolo en una puerta asegurará que eviten acercarse a ella a menos que se les obligue a hacerlo. Creando la fobia simple de un símbolo, puedo establecer una fobia compleja a lugares o personas específicas.

Causas de la adicción

La adicción a las drogas ha plagado la civilización desde que tenemos registros. Pero también es un factor importante en el compromiso del comportamiento cognitivo. La exposición prolongada a ciertas sustancias produce un deseo, búsqueda y uso compulsivo que persiste ante las graves consecuencias.

La drogadicción funciona estimulando las vías de recompensa del cerebro situadas en el núcleo accumbens y la corteza prefrontal. Estas vías procesan el placer y son fáciles de dañar. Algunas drogas interactúan con estas vías de manera que se prestan a la manipulación.

Cuando la cocaína se fuma, se esnifa o se inyecta, viaja a través del torrente sanguíneo hasta el cerebro. Aunque golpea todo el cerebro, interactúa principalmente con las vías de recompensa para crear un efecto eufórico. Este efecto proviene de los neurotransmisores que se liberan, como la dopamina, más rápido de lo normal.

Desafortunadamente para los usuarios de larga data, los neurotransmisores como la dopamina se producen a una tasa fija. Así que se necesita progresivamente más, para producir el mismo efecto. Esto se llama resistencia a la droga y es uno de los mayores contribuyentes a las sobredosis cuando las personas la usan la primera vez.

Los traficantes de drogas llegan al poder asegurándose como la única fuente de los productos químicos que sus clientes/víctimas demandan. Aprovechan la dependencia química creada por sustancias como la cocaína y la metanfetamina para controlar a sus súbditos y extraer todo el valor que puedan. Las amenazas a su suministro a menudo resultan en adictos que recurren a un comportamiento desesperado.

Ten cuidado cuando dependas de la adicción para controlar el comportamiento cognitivo. Los sujetos están en deuda con su adicción primero, tu voluntad segundo. Tan pronto como tu objetivo encuentre una fuente alternativa, es probable que cambien de lealtad si no tienen otras razones para seguir siendo leales.

Ejemplo: Si quiero controlar a un adicto, primero debo controlar su suministro. Las drogas, el alcohol, el juego y la adicción al sexo funcionan de manera similar. Una vez que tengo el control, puedo reducir su acceso cuando no hacen lo que quiero y aumentarlo cuando lo hacen. Cuanto más tiempo mantenga su dependencia, más fuerte será su necesidad y más confiable será mi control.

Beneficio de la adicción

Tanto si las usas como si no, las drogas ilegales son un gran negocio. Los americanos gastan casi un trillón de dólares en drogas ilegales cada año. Con tanto dinero circulando, la mayoría de los mercados de drogas están inundados de competencia.

Además de tener mucha competencia, la mayoría de los consumidores de drogas tienen acceso a productos de gran potencia. La ciencia detrás de las drogas ha determinado como el ácido, la heroína y la cocaína tienen la misma calidad como producto y los competidores lo saben. Incluso las drogas con una amplia gama de formas crudas (como la marihuana) son fácilmente refinadas a una concentración dada.

Así que los intrépidos capitalistas necesitan hacer algo para destacarse de todos los demás traficantes de drogas. Los cárteles tienen que encontrar formas novedosas de anunciar sus productos si quieren salir adelante. En efecto, ganar dinero traficando con drogas se basa en la publicidad.

Siempre estarán los duros de matar que consumirán todo lo que se cruce en su camino. Pero una campaña de marketing inteligente o un truco puede hacer o deshacer una venta espontánea. Pero no todas las tácticas de marketing son creadas de la misma manera.

Hay un verdadero arte en la creación de un marketing convincente, pero una vez que descubres lo que funciona, el cielo es el límite. He reunido algunos ejemplos reales de trucos de marketing que ayudaron a los comerciantes a destacarse y obtener beneficios.

Kit de supervivencia de drogas: Los festivales de música y otros grandes eventos son un lugar privilegiado para la venta y el consumo de drogas. Muchos de los asistentes a los festivales luchan por encontrar todos los suministros que necesitan y están dispuestos a pagar una prima por un kit todo incluido.

Las diferentes drogas tienen una parafernalia única necesaria para su consumo. Todo ese equipo necesita ser llevado también. Pero también tiene que ser lo suficientemente discreto para pasar las inspecciones de seguridad y las inspecciones policiales.

Cuanto más compactos y discretos sean estos kits, mejor. No necesitan tener mucho de la droga real, tampoco. Incluyen una dosis pequeña o mediana de cualquier sustancia elegida para limitar el tiempo que le toma a alguien volver por más.

Ejemplo: Un equipo de supervivencia para drogas de marihuana incluye lo siguiente: un encendedor u otras fuentes de llama; una pipa de vidrio, papeles para enrollar o un bolígrafo de vapeo; alrededor de un gramo de marihuana; y un recipiente para guardarla toda. Añadir cosas como chicle, una botella de agua y caramelos de menta para el aliento son formas rentables de atraer a la gente a que vaya por el kit.

Nombre de la marca: Las marcas dan autoridad a los productos y servicios que respaldan. La gente a menudo preferirá un artículo con una marca familiar a uno nuevo, incluso si son el mismo producto. Aprovechar la asociación de una persona permite a los anunciantes de cualquier producto crear un sesgo cognitivo a favor de su oferta.

Estamos condicionados a asociar ciertas marcas e imágenes con sentimientos o emociones y a repeler otras. Esto hace que sea importante pensar en qué marcas ya compra el cliente. Cuanto más familiar sea la marca, más inclinado está el sujeto a elegirla siendo todo lo demás lo mismo.

Marcas como Chanel, Armani y Mercedes atraen a una población diferente a la de Winchester, Smith & Wesson y Glock. Hay cierta superposición de marcas en los nichos de población, pero si el objetivo no es un miembro de ellos, puede repelerlos en lugar de atraerlos. Asegúrate de ajustar la marca al objetivo y al lugar para obtener los mejores resultados.

Ejemplo: Si quiero vender un producto a una mujer en un club, podría etiquetarlo con Chanel, pero si se lo vendo a un hombre que se prepara para la temporada de caza, podría pintar el contenedor con camuflaje de Realtree. En ambos casos puedo cobrar una prima sin cambiar la calidad del producto.

Compre dos y llévase uno gratis: Los productos de mayor calidad a menudo se salen con la suya con precios más altos. La gente espera pagar más cuando recibe más. A menudo pagaremos más del mínimo si pensamos que es un valor mejor.

Al ofrecer una recompensa después de alcanzar un cierto límite, animo a la gente a que al menos llegue a ese límite. Si lo estructuro correctamente, puedo compensar el costo de la promoción con el aumento del precio. El incentivo hace que la gente sienta que está obteniendo un mejor trato cuando cada persona realmente gasta más dinero en general.

Ejemplo: Puedo hacer que alguien tema que se está perdiendo ofreciendo un mejor trato una vez que llegue a algún marcador adicional. Como todo el mundo quiere el mejor trato posible, es mucho más probable que intenten alcanzar ese nuevo objetivo para no perderse el mejor trato. Al final del día, ellos consiguen más de lo que necesitaban/querían y yo consigo más dinero en mi bolsillo que si sólo hubiera vendido uno.

Ofrece un arco iris: Nos encanta sentirnos individuales y poder mostrar a los demás lo únicos que somos. Es una parte fundamental para establecer y mantener una identidad. Tiene sentido que gravitemos hacia actividades y artículos que reflejen las mejores partes de nosotros mismos.

La gente anhela la habilidad de sobresalir. Al ofrecer múltiples opciones, cambia su enfoque de preguntar “si deben comprar” a “qué comprar”. Aunque no hay ninguna diferencia en el producto real, la diferencia percibida hace que se destaque y se venda mejor.

Existen demasiadas opciones. Tener demasiadas opciones lleva a la parálisis de la decisión mientras la mente lucha por resolverlas, así que mantén el número de opciones por debajo de siete para asegurar el máximo rendimiento.

Ejemplo: Si quiero causar una impresión en un desfile del Orgullo o un evento similar, ofrezco opciones de diferentes colores del mismo artículo. Incluyo todo el espectro y a la gente le encanta poder elegir su color favorito de cualquier cosa que venda. Las versiones “personalizadas” casi siempre se venden más rápido que los bienes y servicios “genéricos”.

Capítulo 4: Manipulación social

La manipulación social se produce cuando las emociones, opiniones o comportamientos de una persona se ven afectados por otros. La influencia social toma muchas formas y puede verse en la conformidad, la socialización, la presión de los compañeros, la obediencia, el liderazgo, la persuasión, las ventas y el marketing.

No podemos tener una conversación sobre la manipulación social sin hablar de Stanley Milgram y sus experimentos. Eso es porque las técnicas que el Sr. Milgram usó son brutalmente efectivas y repetibles. También tienen implicaciones aterradoras sobre la autoridad y los actos de maldad.

El experimento Milgram

Pregunta principal: ¿Hasta dónde llegará alguien para obedecer a una figura de autoridad, incluso cuando se le ordene actuar en contra de su conciencia moral?

Métodos: Se pidió a los voluntarios que “enseñaran” a otras personas a mejorar su capacidad de recordar. Un hombre con bata blanca que se hacía pasar por médico pidió al maestro voluntario que le hiciera preguntas a un “aprendiz” en otra habitación a corta distancia. Si el alumno respondía incorrectamente, se le pedía al profesor que le diera una descarga eléctrica.

La idea era que por cada respuesta incorrecta, el shock les enseñaría a no responder incorrectamente. Después de cada error, el doctor ordenó al profesor que aumentara el voltaje entregado al alumno. El panel de control presentado al profesor incluía ajustes en incrementos de 10 voltios hasta un número letal de 450 voltios.

Si un profesor protestaba y pedía que se detuviera, el doctor le respondía: “El experimento debe continuar”. Cualquier protesta o pregunta de los profesores sería respondida con las mismas palabras. A los médicos no se les permitía coaccionar y se les prohibía estrictamente obligarles a hacer nada.

Un actor hacía de aprendiz en la otra habitación y gritaba, lloraba, suplicaba y rogaba al profesor que parara antes de callarse finalmente. Es importante que el profesor no vea al aprendiz durante el experimento o la tasa de éxito bajaba. Los alumnos pueden gritar y suplicar todo lo que quieran.

Resultados: En un ejemplo, cerca del 90% de los profesores dieron un choque mortal antes de parar. Sólo alrededor del 1% de la población estaba dispuesto a llegar al máximo choque sin coacción. Pero a pesar de que los maestros expresaron sus protestas al doctor, continuaron realizando la prueba. A menudo los profesores continuaron dando choques fatales mucho después de que el alumno dejara de responder a las indicaciones.

Aunque tener una forma de autoridad es un gran contribuyente al éxito de la manipulación social, no es infalible. Tienes que aprovechar esa autoridad adecuadamente para producir los mejores resultados. Hay doce estrategias para llevar a cabo esta tarea en un mínimo de tiempo.

Sembrar las semillas del miedo

El miedo es una de las emociones más poderosas. Capta nuestra atención como ninguna otra cosa, amenazando todo lo que apreciamos. Nos obliga a centrarnos en él y cierra nuestro pensamiento superior.

No importa que la violencia esté en declive a nivel mundial durante siglos. Es fácil fabricar situaciones que hagan parecer que la violencia extrema es la norma. Sólo hay que afinar en las aterradoras pero estadísticas rarezas.

Los ataques terroristas y los tiroteos en masa pueden ser raros comparados con los rayos y los asesinatos de la policía, pero son lo suficientemente aterradores como para apagar nuestras habilidades de pensamiento creativo y obligarnos a centrarnos en defendernos. Esto se traduce fácilmente en miedo a cualquier chivo expiatorio que sea conveniente.

Ejemplo: Las principales cadenas de noticias entienden el poder del miedo. Ofrecen una cobertura de 24 horas de todas las cosas que van mal en el mundo. Ofrecen una visión distorsionada porque dan prioridad a un contenido que produce una fuerte reacción emocional a una representación exacta de los hechos.

Provocar la ira y la hostilidad

Muchas criaturas responden naturalmente al miedo con ira y agresión. Cuando eres un ratón acorralado por un gato, tiene sentido ir a la ofensiva. En tales situaciones, el riesgo de morir es superado por la posibilidad de escapar. Esta dicotomía se conoce a menudo como la respuesta de lucha o huida.

Hay muchas veces en las que nuestro miedo está justificado, pero podemos establecer falsas dicotomías en nuestra vida diaria que nos hacen sentir como un ratón atrapado cuando en realidad no lo somos. Los medios de comunicación hacen su pan y mantequilla al establecer y jugar con cualquier amenaza que puedan.

Cuanto más grande y complejo es el tema, más ira y hostilidad genera. Ofrecer una solución simple puede que nunca arregle el problema, pero la mayoría de la gente prefiere hacer algo, aunque empeore las cosas. Si exagera la situación, es fácil culpar del aumento de la tensión al complejo e intratable problema.

Ejemplo: Provocar hostilidad y rabia es una cuestión sencilla cuando sabes a qué le teme la gente. Por eso los políticos son tan buenos para avivar el fervor de sus partidarios. Identifican los miedos de sus electores, culpan a los chivos expiatorios y ofrecen respuestas simples a soluciones intratables.

Juega una figura de Mesías

Ha habido mucha gente que ha afirmado ser la única persona que puede hacer lo que hay que hacer. Estas personas son casi siempre dominantes y de fuerte voluntad. Ofrecen dominación y no se lo piensan dos veces antes de hacer afirmaciones poco realistas.

La mejor manera de convertirse en un mesías es aprovechando la vida después de la muerte. Sin embargo, esto no siempre significa religión. Muchos dictadores se presentan como la única persona capaz de traer de vuelta una mítica edad de oro.

Esta estrategia aprovecha la nostalgia y la seguridad totalitaria para aliviar el miedo social. Se basa en la promesa de mejores cosas por venir para justificar lo que el Gran Líder desea. Esto lo hace más efectivo con las poblaciones conservadoras que con las liberales.

Ejemplo: Para ganar el control sobre un grupo, yo diría que soy la única persona que puede “hacer que las cosas vuelvan a ser geniales”. Me posiciono como la única autoridad dispuesta a hacer lo que hay que hacer. Esto obliga a cualquiera del grupo a guardar silencio sobre los temas en los que puedan estar en desacuerdo. El silencio actúa como una forma de consentimiento de facto, que impide a los demás hablar, por temor a ser el único en ir contra el Gran Líder.

Pinta en blanco y negro

El mundo es sumamente complejo y hay muchas maneras de lograr cualquier objetivo. Pero esta idea no hace que la gente se sienta muy segura, así que tenemos la tendencia a intentar simplificar las cosas.

Simplificar problemas complejos normalmente no es un problema. Pero cuando todas las posibles respuestas se reducen a dos opciones, puede crear un falso y engañoso dilema. Esta visión distorsionada de las cosas hace que sea fácil justificar todo tipo de mal comportamiento.

Reducir el mundo a narraciones en blanco y negro apela a nuestro deseo de resoluciones simples y limpias a problemas complejos y desordenados. Se vuelve más efectivo cuando estamos al borde de la catástrofe. Cuando la gente tiene miedo y está enojada, a menudo acepta estas simplificaciones excesivas y promesas seductoras pero vacías.

Ejemplo: Cuando quiero polarizar un grupo, introduzco una mentalidad “con nosotros o contra de nosotros”. Haciendo de cada tema un debate de todo o nada, obligo a mis oponentes a luchar por todo lo que represento, incluso si no están en desacuerdo en todo. La gente o me cree y apoya todo lo que defiendo o es vista como una amenaza que intenta socavar a mis seguidores.

Desviar con humor

Siempre existe la posibilidad de que un enemigo pueda sacar lo mejor de ti, pero dejar que la gente vea eso puede arruinar cualquier intento de establecerse como un hombre fuerte o un mesías. Un método para ocultar un papel de aluminio obvio es desviar el golpe con un humor cortante.

La risa interrumpe los patrones tradicionales del habla. Es difícil permanecer enojado con alguien que te hace reír incontrolablemente. Un chiste bien calculado te hace reír y ser más receptivo a lo que se diga.

Ejemplo: Cuando me doy cuenta de que estoy perdiendo el control de una situación, un toque de humor puede hacerme volver al asiento del conductor. Si mi oponente se centra en mis pequeños seguidores, a menudo puedo apagarlos instantáneamente haciendo una broma sobre cuán pocas personas los siguen. Si lo hago correctamente, descarrilo su ataque y los pongo a la defensiva.

Ser superior a los opositores

Cuanto más respeto se muestra a los oponentes, más poderosos parecen. Responder con incredulidad y disgusto informa a todos que no creo que el tema o la crítica sea digno de mi tiempo. También presiona a la persona que realiza el ataque para mostrar por qué necesito tomarlo en serio.

Esto puede evitar todo tipo de discusión racional y producir una victoria a pesar de las afirmaciones condenatorias de mi oponente. Les hace parecer confusos e inseguros cuando su principal punto de discusión es descartado como una broma tonta. Entonces necesitan tomarse tiempo y energía para mostrar por qué su punto es válido en lugar de continuar su ataque.

Ejemplo: Si quiero despedir a un crítico, trato sus preguntas y afirmaciones con incredulidad y asco. Hago todo lo posible para mostrar que el ataque es ridículo, risible, y ni siquiera digno de atención. Adapto mis respuestas para mostrar lo tonto que es la crítica y pido perspectivas “reales” o “adultas”.

Hazlo sobre ti mismo

Ya sea haciendo bromas o actuando como superior, siempre intento aparecer como el líder de un juego que otros simplemente juegan. Esto se logra enmarcando cada interacción como si yo fuera el mejor que hay. Pero se necesita un marco fuerte e inquebrantable para creerlo realmente.

Permanecer en el centro de cualquier debate es esencial para manipular a la multitud. Necesitas que se preocupen por tus pensamientos y opiniones, no por las de un oponente. Una vez que tu marco esté establecido, asegúrate de que los demás no puedan desafiarlo directamente.

La combinación de juegos de poder con algunas de las otras tácticas como provocar la ira y presentarme como lo mejor es una combinación difícil de contrarrestar. Cuantos más elementos manipuladores pueda combinar, más intocable, férreo y valiente apareceré.

Ejemplo: Cuando doy un discurso, lo hago con un poco de miedo, avivando las llamas de la ira hacia un problema intratable y aguantando la tormenta con un poco de humor. Luego, cuando la multitud está apropiadamente irritada, les digo cómo puedo ayudarles a superar el Gran Problema Malo que controla su vida. Les explico cómo mi experiencia y mi comprensión innata me ayuda a encontrar soluciones a los problemas. A lo largo de todo esto, me aseguro de que mis temas de conversación y yo permanezcamos centrados.

Crear situaciones de doble vínculo

Otra táctica que mejora el control del cuadro es atrapar al oponente en una situación en la que no importa cómo responda. Hago preguntas y declaraciones que ponen a los demás en una situación de pérdida. Cualquier respuesta me hace ver mejor y los hace ver peor.

El objetivo de este método es desacreditar y aplastar a los oponentes. Si aceptan el desafío, parece que simplemente están reaccionando a tus golpes. Pero si no hacen nada, parecen débiles y asustados.

Ejemplo: En un debate, podría decir: “Veo que mi oponente está tratando de construir su energía, pero no funciona”. Si aumentan la energía, parece que tengo el control, pero mantener o disminuir su energía los prepara para ser aplastados más tarde en el debate.

Repíte, repíte, repíte

Nuestros cerebros están conectados para reconocer patrones y darles significado. Cuantas más veces veamos u oigamos algo, más probable es que creamos que es verdad. Si nada a nuestro alrededor contradice el patrón, entonces esto es aún más cierto.

Encontramos comodidad en los patrones y conjuntos completos, tanto que a menudo nos vemos obligados a completar los patrones conocidos. Así que las empresas y las personas establecen patrones de comportamiento y pensamiento que se aprovechan de este principio.

Se necesita mucha repetición para que algo se te quede grabado en la mente. Esa es una razón por la que las empresas invierten miles de millones de dólares en anuncios para ganar tus dólares. Ellos entienden que escuchar algo suficientes veces hará que empieces a creerlo, incluso si sabes que es una mentira.

La repetición de palabras emocionalmente provocativas como “ganar” o frases cortas y repetitivas les ayuda a hundirse en los oyentes. Esta táctica condiciona sutilmente a la gente a asociar la palabra y el tema por la frecuencia con que aparecen juntos. Los jingles de las compañías y las campañas publicitarias aprovechan este fenómeno para

vender más productos o convencerte de comprar cosas que no necesitas.

Ejemplo: Los productores de leche lograron aumentar significativamente las ventas de leche con su campaña “Got Milk? Las empresas discográficas y políticas también aprovechan la repetición para fomentar el consumo de sus medios. Las empresas de comida rápida también utilizan jingles pegadizos a través de las plataformas mediáticas para abrumar a los oyentes y obtener “Likes”, “Quiero que me devuelvan a mi bebé, bebé” y “¿Cuántos lametones se necesitan?” pegados en tu cabeza décadas después de que la campaña termine.

Usar la prueba social

Los humanos son criaturas sociales con ciertas tendencias perversas. Una de ellas es que tendemos a hacer y creer lo que creemos que todos los demás hacen. Es por eso que los manipuladores sociales efectivos siempre parecen tener la espalda de la mayoría.

Pero eso no significa que la mayoría los apoye. La prueba social es fácil de fabricar con una pequeña minoría y el estudio o encuesta adecuados. Pero mientras exista la percepción de apoyo, es difícil de argumentar.

Ejemplo: “Nadie cree que seas un candidato serio, Bill. De hecho, las últimas encuestas muestran que voy ganando por dos dígitos. Todo el mundo puede decir que tu barco se ha hundido”.

Apelación a la autoridad

En nuestra época moderna, hay demasiada información para que la gente normal la procese. Están inundados de ideas y hechos que compiten entre sí desde todos los ángulos, por lo que todos tienden a utilizar los aportes de los expertos para formar sus opiniones.

Aunque los expertos no tienen que estar altamente cualificados. Sólo necesitan el manto de autoridad que se les ha puesto. Esta autoridad puede ser cualquier cosa, desde un título como Cirujano Cerebral hasta encabezar una facción como Presidente de la WWO.

Esto significa que los individuos de alto rango crean una mayor probabilidad de que un sujeto esté de acuerdo con una conclusión que es obviamente falsa. La apelación a la autoridad es a menudo capaz de aplicar suficiente presión para forzar la conformidad de la mayoría.

Ejemplo: “Mi oponente fue investigado por el FBI, la CIA y la NSA el año pasado. Sólo alguien con algo que esconder tendría a tantas agencias investigando su pasado”.

Apelación a las partes irracionales del cerebro

Los seres humanos son monstruos irracionales del mundo natural, impulsados por las emociones. A pesar de nuestros mejores deseos, las emociones y los sentimientos impulsan nuestras acciones mucho más que la lógica y la razón. Eso está bien la mayoría de las veces porque a menudo indican un curso de acción apropiado.

Pero hay veces en que nuestras emociones nos traicionan o al menos sirven mal a nuestros objetivos. Sin entrenamiento para identificar y superar el sesgo cognitivo natural que todos tenemos, nuestras emociones nos abren a la mayoría de las técnicas cubiertas hasta ahora.

Incluso las personas entrenadas para identificar y superar las partes irracionales del cerebro luchan por resistir. Estos individuos parecen resistentes pero son tan débiles a la manipulación social como cualquier otro. Sólo requieren una mano más experta y hábil.

Ejemplo: Cuanta más autoridad tengas sobre una persona, más podrás forzarla a hacer tu voluntad. Si asumo el manto de autoridad, puedo dar las órdenes y determinar la moral del grupo. Las religiones, la caridad y los clubes ofrecen control local sobre un grupo de personas que esperan seguir la voluntad del líder. Una vez en una posición de autoridad, puedes subir lentamente el voltaje de tus demandas. Intenta limitar el acceso de tu objetivo a fuentes alternativas de autoridad. Nunca dejes que olviden que no pueden confiar en otras fuentes de información.

Capítulo 5: Mensajes subliminales

Un mensaje subliminal es una señal o mensaje diseñado para pasar por debajo (sub) de los límites normales de percepción. Por ejemplo, puede ser inaudible para la mente consciente (pero audible para la mente inconsciente o más profunda) o puede ser una imagen transmitida brevemente y no percibida conscientemente y, sin embargo, percibida inconscientemente.

La gente ha estado usando mensajes subliminales para influenciar el pensamiento desde al menos los griegos en el 500 A.C. Emplearon un método llamado *retórica*. La retórica es un lenguaje cuidadosamente elegido que el orador utiliza para persuadir o impresionar a los oyentes.

La idea detrás de esta antigua forma de control mental es que las palabras e imágenes que vemos u oímos influyen en la forma en que pensamos. Describir un lugar como un basurero conjura una imagen y un sentimiento diferente al de llamarlo un palacio. Al elegir palabras específicas para describir una idea o persona, podrían influir en la opinión de ese personaje sin decirlo directamente.

Este método de control se hizo popular entre los pensadores, políticos y poetas que lo siguen utilizando hasta hoy. Las películas y series de televisión de gran éxito emplean estos métodos con precisión científica. Desafortunadamente, la audiencia a menudo ve el mensaje como falso o poco sincero.

Hay mucha diversidad en el mundo. Lo que inflama el odio de una persona puede no causar ninguna reacción en otra. Eso no ha impedido que la gente intente controlar a los demás con palabras. Nuestro mundo está lleno de cientos de países con miles de dialectos debido a la continua guerra de palabras y la lucha por controlar su significado.

Pero somos más parecidos que diferentes. Los humanos tienden a caer en patrones de pensamiento general, sin importar el origen nacional o la ideología política. Usar las palabras correctas en el momento adecuado puede persuadir a alguien a creer sin querer algo que de otra manera no creería.

En los últimos 2.500 años, el uso de la retórica y la iconografía para condicionar el pensamiento se ha vuelto más complejo. Los edificios religiosos y los santuarios realmente abrazaron la idea de que las imágenes pueden transmitir significado durante la edad media. En el siglo XX, la gente comprendió que respondemos a muchos estímulos sin siquiera notarlos.

Los mensajes subliminales son señales que pasan por debajo de los límites normales de percepción. Pueden transmitirse brevemente y se registran inconscientemente. Estas señales contienen información que sirve para controlar ciertas decisiones conscientes.

Este tipo de control mental fue el santo grial de los negocios y el ejército después de la Segunda Guerra Mundial. La oportunidad de controlar a alguien sin que se diera cuenta parecía un sueño febril. Pero los investigadores no tardaron mucho en descubrir los detalles de su funcionamiento.

En 1957 un investigador de mercado llamado James Vicary tuvo la idea de insertar palabras en una película. Eligió estudiar la efectividad de usar las palabras “Comer palomitas de maíz” y “Beber Coca-Cola”. Así que insertó un solo cuadro de cada frase en puntos estratégicos del largometraje.

Después de reportar un éxito abrumador, los comerciantes de todo el mundo comenzaron a participar en la acción. Pero los negocios no eran los únicos que buscaban controlar a la gente. Los militares americanos y rusos estaban muy interesados en los mensajes subliminales durante la Guerra Fría.

Las dos superpotencias invirtieron cantidades incalculables de dinero en la investigación de la eficacia de los mensajes subliminales y otras formas de control mental. Sus experimentos pasaron desapercibidos durante años antes de que se descubriera su tapadera. A pesar de muchos contratiempos, la investigación ayudó a establecer los métodos y a probar la fiabilidad de los mensajes subliminales.

Finalmente se reveló que Vicary inventó sus resultados en el cine. Pero eso no detuvo a los investigadores de negocios y del gobierno. Continuaron tratando de negociar los detalles de cómo y cuándo funciona la mensajería subliminal.

Hay tres tipos generales de mensajes subliminales. Cada uno funciona de manera diferente para lograr el mismo resultado. Estos mensajes a menudo incluyen un elemento sexual en un intento de evitar los centros lógicos del cerebro.

Mensajes Subvisuales: Estas son señales visuales que se muestran demasiado rápido para ser registradas. Este tipo también incluye imágenes que pueden ser vistas de múltiples maneras. Las de las películas y la televisión pueden

mostrarse en cualquier lugar desde uno a unos pocos cientos de milisegundos. Un solo cuadro de una película es el límite exterior del rango efectivo de este método. Pero simplemente necesitan pasar desapercibidos en las imágenes impresas o fijas.

Estos mensajes son fáciles de identificar porque a menudo existen como una imagen fija u otro medio concreto. Los anuncios impresos en revistas y periódicos están llenos de imágenes subvisuales. La mayoría son de naturaleza sexual, aunque también hay ideologías religiosas y económicas.

Ejemplo: Las compañías de cigarrillos, los animadores de Disney y los productores de alcohol usan mensajes subvisuales constantemente. Desde la forma del palacio del Rey Tritón hasta el color de los fumadores en los anuncios de Phillip Morris, las imágenes subvisuales están en todas partes.

Mensajes subauditivos: Son señales de audio que se insertan en fuentes de audio más fuertes como la música o la narración. Se basan en el poder del audio superpuesto para evitar que sean detectados. Cuanto más tiempo alguien escuche este tipo de mensaje, más efectivo se supone que es.

El ejército de los Estados Unidos experimentó ampliamente con esta técnica durante los años 50 y 60, pero finalmente la abandonó. Concluyeron que era ineficaz en el mejor de los casos y operacionalmente inútil en el peor.

Ejemplo: Esta técnica es común en los cursos de autoayuda y otros productos de potenciación. También fue utilizada durante el Proyecto MK Ultra por la CIA, donde pagaban a los médicos para ayudar a borrar los recuerdos. Los efectos no fueron mejores que los de un placebo, así que fue relegado a los infomerciales nocturnos.

Enmascaramiento: Son mensajes de audio que se graban al revés. Al reproducirlos normalmente, los mensajes suenan inocuos. Si se reproducen al revés, el mensaje se vuelve claro. No hay ningún componente de duración más allá de la necesidad de escuchar el mensaje completo.

Esta técnica sólo fue posible después de la invención y el uso generalizado del software de grabación de cintas. Se impuso rápidamente en la industria de la música ya que muchos artistas contemporáneos experimentaron con nuevas técnicas de grabación. Los cristianos fundamentalistas eventualmente se aferraron a esta idea a finales de los 70 y principios de los 80.

Las acusaciones de enmascaramiento satánico comenzaron a surgir a principios de los años 80. Los conferencistas cristianos advirtieron de los peligros de estos mensajes ocultos de Satanás en la música popular. Sus afirmaciones de que Satanás inspiró a Led Zeppelin a escribir “Stairway to Heaven” junto con otros músicos continúa hasta hoy.

Pero los fanáticos religiosos no son los únicos que creen en el poder de esta técnica. El fervor religioso despertó la curiosidad de los funcionarios del gobierno y el personal militar. Su investigación sólo mostró que tiene un efecto mínimo y no pudo encontrar ninguna evidencia de posesión demoníaca.

Ejemplo: Los Beatles incorporaron el backmasking en su álbum *Revolver* de 1966. Las canciones “Tomorrow Never Knows”, “I’m Only Sleeping” y “Rain” incluían técnicas de enmascaramiento. Los Beatles se convirtieron en el centro de la controversia sobre la técnica después de que Paul McCartney muriera y los oyentes descubrieran las palabras “Paul es hombre muerto, lo extraño, lo extraño, lo extraño” en *I’m So Tired*.

Después de décadas de investigación e incalculables miles de millones invertidos, no parecía haber un límite en el alcance de los mensajes subliminales, pero sí mostraba algunas debilidades y límites importantes en su aplicación. Por su propia naturaleza, los mensajes subliminales tienen un impacto mínimo en el comportamiento real.

Los cambios sutiles por debajo del nivel de percepción consciente tienen efectos sutiles. Son herramientas poderosas para dirigir el pensamiento, pero a menudo no tienen un impacto notable. Si el sujeto no tiene la motivación adecuada, puede que no funcione en absoluto.

Algunos estudios de imágenes cerebrales muestran que respondemos a los mensajes subliminales de manera mensurable. Los niveles de actividad cambian en el centro de procesamiento de emociones del cerebro, llamado amígdala. Los cambios también son visibles en la ínsula, el hipocampo y la corteza visual, que controlan la conciencia, los recuerdos y la visión respectivamente.

Esta técnica no implanta pensamientos y acciones en la cabeza del sujeto. En su lugar, guía o lleva los pensamientos y acciones en una dirección específica. Esto limita severamente la efectividad de los mensajes subliminales.

La gente debe tener una necesidad: Para que los mensajes subliminales funcionen, el objetivo necesita tener el

comportamiento adecuado. Esto limita el alcance general de esta técnica, pero aún así permite una gran versatilidad. Sólo necesito apuntar a una necesidad que tal vez no sepan que tienen.

Si hay que empujar, puedo diseñar un estímulo para desencadenar la necesidad que quiero explotar. Esta es una práctica común en los mercados de belleza y de diamantes. Ellos diseñan una necesidad para su producto (para atraer parejas sexuales o retenerlas) y luego ofrecen su servicio para satisfacer esta necesidad. No importa que el producto sea un placebo, la gente termina comprando la promesa porque en el fondo quieren hacerlo.

Siempre habrá alguien que se niegue a aceptar una idea. Los individuos adversos o desinteresados en los estímulos pueden ser repelidos por un mensaje subliminal efectivo. Pero cuanto más desea el sujeto un bien o un servicio, más influyente es el mensaje.

Ejemplo: Los investigadores descubrieron que los participantes del estudio con imágenes de una bebida de marca tenían más probabilidades de elegir esa marca más tarde. El efecto fue estadísticamente significativo y reforzó la idea de que los mensajes subliminales funcionan.

Había limitaciones en cuanto a la influencia que tenía. El efecto era de alcance limitado y sólo era efectivo en personas ya preparadas para el producto. También encontraron que algunos participantes no cambiaban sus preferencias si tenían una fuerte aversión a la marca.

Capítulo 6: Guerra psicológica

La guerra psicológica es un tipo de influencia social que tiene como objetivo cambiar el comportamiento o la percepción de los demás a través de tácticas abusivas, engañosas o solapadas.

El término “guerra psicológica” es lo suficientemente amplio como para ser difícil de precisar. Pero esencialmente se reduce a un tipo de influencia social que tiene como objetivo cambiar la percepción de los demás. A menudo esto se hace para reducir la moral o la estabilidad mental de un oponente.

Uno de los ejemplos más infames de técnicas de guerra psicológica se llama el proyecto MK Ultra. Este programa secreto de las agencias de inteligencia americanas utilizó participantes no dispuestos de poblaciones vulnerables durante los años 50 y 60. El objetivo era descubrir una forma de controlar poblaciones enteras sin su conocimiento.

El proyecto MK Ultra experimentó extensamente con técnicas de control farmacológico. Esto incluyó docenas de sustancias como marihuana, cocaína y dietilamida del ácido lisérgico (LSD). El LSD se convirtió en el foco de sus experimentos desde el principio y fue usado en personas sin su conocimiento.

Experimentando con la población civil sin informarla, pudieron estudiar los efectos en situaciones del mundo real. Una vez que el proyecto se hizo público más de 20 años después, docenas de víctimas desprevenidas murieron. Un número desconocido de otras personas resultaron permanentemente dañadas en el curso de los experimentos.

Un científico llamado Frank Olson trabajó para la CIA en 1953 cuando lo llevaron a un retiro. Luego lo dosificaron con LSD en un cóctel sin su conocimiento. Se convirtió en la primera persona que sabemos que murió a causa de los experimentos.

Olson murió unos días después cuando se lanzó desde una habitación de hotel de Nueva York el 28 de noviembre de 1953. Su muerte fue originalmente declarada como suicidio pero la familia de la víctima decidió hacer una segunda autopsia en 1994. Un equipo de expertos forenses descubrió múltiples lesiones que parecían haber ocurrido antes de la caída.

Los hallazgos provocaron controversia sobre las actividades de la CIA y la indignación pública. La familia fue finalmente premiada con \$750,000 y una disculpa personal del Presidente Gerald Ford y el Director de la CIA William Colby. Pero Olson no lo tuvo tan difícil como algunas de las víctimas de MK Ultra.

Los pacientes mentales fueron algunos de los peor tratados como sujetos de prueba. Los doctores sancionados por el gobierno eventualmente usaron ciertas técnicas de interrogación desarrolladas con estas drogas. A menudo, las víctimas nunca se recuperaron completamente de los efectos del evento.

El LSD inhibe el funcionamiento del cerebro, abriendo a la gente a la sugestión. Se usaba para preparar a la víctima para un interrogatorio. La inyección dio como resultado un inicio más rápido que otros métodos.

Una vez que la persona se tropezaba con una gran dosis, el interrogador comenzaba a interrogar de varias maneras. Estas técnicas están prohibidas en la ciencia normal, ya que son crueles e inusuales. Realizarlas es tan probable como cualquier otra cosa para ponerte tras las rejas y son una de las formas más crueles de la guerra psicológica.

Privación sensorial: Esta técnica implica largos períodos sin estimulación física o mental. Se puede lograr a través de períodos de sueño inducidos por drogas o cámaras especiales junto con choques eléctricos.

El primer método implica períodos de sueño inducidos por las drogas. Al mismo tiempo, el paciente necesita nutrición intravenosa durante el tratamiento. El resultado de los períodos prolongados de esta técnica es la amnesia inducida.

Con suficiente suplemento nutricional, una víctima puede permanecer inconsciente durante meses. A un paciente se le mantuvo dormido durante 65 días. Las víctimas tuvieron amnesia hasta seis meses después de terminar el tratamiento.

Efectos similares provienen del uso de las cámaras de privación sensorial. Estas cámaras sin luz se llenan con agua salada (para la flotabilidad) a la temperatura de la piel. La amortiguación del sonido asegura que las personas que están dentro no pueden ver, oír o sentir nada.

Esta técnica permite que se les sugieran nuevos antecedentes a las personas. Los conflictos emocionales pueden ser inducidos tan fácilmente como cualquier otra cosa, pero también sufre de falta de fiabilidad.

Desparramado: Esta técnica intenta romper los patrones de comportamiento. Para lograrlo, comenzaron un sueño prolongado con una terapia de choques múltiples seis veces más alta de lo normal. Se añadió algo de LSD a la mezcla al final de cada sesión de choque y se reproducen cintas de audio durante los ciclos de sueño.

Este ciclo se repitió hasta 81 días en un caso. La víctima experimentó una amnesia completa y nunca recuperó sus recuerdos. Tuvo que pasar por terapia mental y física para recuperar funciones básicas como caminar y hablar.

Desafortunadamente, este método no es más efectivo que otros menos drásticos. También deja un daño mental permanente. Cuando la gente se entera de ello, hay un retroceso significativo, lo que lo convierte en un método peligroso incluso para la persona más malvada.

No olvides la propaganda: La propaganda juega un papel importante en la guerra psicológica efectiva contra las comunidades. Aprovecha el miedo, la incertidumbre y el terror para obligar a grupos de personas a cometer errores. La mejor parte es que logras esto sin usar la fuerza física.

No siempre necesitamos hacer la guerra con las tropas militares. Además de ser costosa, la acción militar siempre tiene la posibilidad de fracasar. A menudo es mejor minar la voluntad de los enemigos y evitar los enfrentamientos físicos.

La propaganda es capaz de minar la voluntad de luchar y coser la disensión en las filas. Fomenta las luchas entre enemigos, o puede someter o calmar a los sectores más indignados de la sociedad. Por eso las empresas y los gobiernos se comprometen con ella en cada oportunidad posible.

Hay seis formas principales de utilizar la propaganda para la guerra psicológica. Cada método afecta a una parte diferente de la población y tiene diferentes requerimientos. La combinación de todas las técnicas que se enumeran a continuación conduce a un mayor éxito operacional.

Noticias: La mayoría de la gente obtiene información sobre el mundo a través de las noticias. Puede ser una estación local de noticias vespertinas, un programa de cable, o en Internet. Por suerte, la mayoría de estas fuentes están controladas por un pequeño grupo de personas.

El multimillonario fundador de Amazon, Jeff Bezos, compró el Washington Post. Esta fuente de noticias de la vieja escuela llega a millones de personas al mes y tiene un poder de autoridad mucho más allá de lo que Bezos podría crear por sí mismo. Usando esta fuente de noticias, es capaz de asegurarse de que su perspectiva sea presentada por la red.

Rupert Murdoch de News Corp. creó una red internacional en lugar de comprar un solo periódico. Una de las marcas más influyentes en su vasta red de noticias es Fox News. Es tan influyente que el Presidente de los Estados Unidos toma consejos de política de sus anclas sobre las recomendaciones de los funcionarios del gobierno.

Al controlar las noticias, podemos controlar eficazmente la narración de los eventos que la gente ve. Los modernos ciclos de noticias e Internet permiten a la gente alimentarse de las noticias como un bebé con un biberón.

Ejemplo: Fox News es conocido por ofrecer un punto de vista dictado por y para los americanos conservadores. Utilizan esta plataforma para coser el miedo y el odio proclamando constantemente que ciertos grupos están “haciendo la guerra” a los valores americanos. Usan este fervor para hacer crecer la ira contra lo que sea y quien sea su objetivo del día.

Amenazas: La violencia, la restricción de las libertades y otras amenazas pueden infundir miedo en una población. Pueden ser mentiras o amenazas que reflejan intenciones reales. Como sea que las amenazas tomen forma, pueden causar estragos en el estado mental de poblaciones enteras. Los efectos del terror de estas amenazas pueden durar generaciones más allá del final de la campaña.

Ejemplo: El Presidente de los Estados Unidos y el Líder Supremo de Corea del Norte a menudo se amenazan mutuamente con la aniquilación nuclear. Esta y otras amenazas hacen que el mundo entero tiemble de miedo.

Folletos: La propaganda en papel se distribuye a menudo a mano o se deja caer desde el aire. Los folletos tienen información manipuladora o engañosa. Estos mensajes están diseñados para persuadir a los lectores a apoyar u oponerse a los eventos políticos y la legislación.

Ejemplo: Los memes son una forma digital de folletos que se pasan por las redes sociales. Tienen verdades a medias y mentiras descaradas que son tan ubicuas que las hacen fáciles de creer.

Objetos: Camisetas, carteles, gorras, alfileres y otros objetos físicos son una forma efectiva de hacer llegar un mensaje. Se convierten en símbolos de movimientos más grandes en áreas de interés político, religioso y filosófico. Los objetos a menudo se convierten en herramientas de promoción y culto.

Ejemplo: El crucifijo es un buen ejemplo de un objeto físico que se utiliza como símbolo para fomentar la adoración.

Falsa bandera: Una Falsa Bandera es cuando un grupo libera información o lleva a cabo un ataque que es falso. Estas operaciones infunden miedo y culpan activamente a otro grupo por el hecho. Estas operaciones a menudo utilizan actores u otros participantes conocedores para fomentar el engaño.

Es casi imposible probar que algo es una operación de falsa bandera a menos que alguien involucrado lo admita. Hay algunos indicadores, pero un operador experto puede evitarlos con facilidad. Esto hace que sea necesario limitar el número de personas involucradas al mínimo absoluto.

La mejor parte de estas operaciones es que no necesitan ser reales para que la gente las crea. Simplemente sugiriendo que algo es una bandera falsa puede dar a la gente todo el empuje que necesita para aceptar la teoría.

Ejemplo: Los EE.UU. usaron operaciones de falsa bandera durante la Segunda Guerra Mundial para hacer creer a sus enemigos que no atacarían Normandía. Cuando los aliados desembarcaron, encontraron las playas mal defendidas y las tomaron con éxito.

Los medios de comunicación: Puede que no lo parezca al principio, pero las películas, los libros y la música pueden ser usados como herramientas de guerra psicológica. Estos mensajes pueden reescribir la historia o proporcionar nuevas perspectivas e ideas. Pueden reformular cualquier cosa, desde el genocidio como un avance social hasta inculcar la desconfianza en un gobierno específico. Cuando se hace bien, este método puede proporcionar una población altamente energizada que es fácilmente y encubiertamente manipulada a través de otros medios.

Ejemplo: Empresas como Facebook y Google admiten abiertamente que filtran los resultados y muestran historias que creen que provocarán una respuesta. Países como China, EE.UU. y Rusia se involucran en esta técnica. Rusia tuvo un éxito excepcional cuando utilizó los medios de comunicación para influir en las elecciones presidenciales de EE.UU. de 2016.

Capítulo 7: Lenguaje corporal

Los humanos son expertos en leer el lenguaje corporal o las señales no verbales que usamos para comunicarnos. Estas señales no verbales pueden comunicar más información que las palabras que elegimos. Desde las expresiones faciales hasta cómo estamos parados, las cosas que no decimos transmiten volúmenes de información.

La gente tiene una inclinación natural a involucrarse en el comportamiento de ayuda. Nuestra naturaleza comunitaria hace imperativo entender el significado de las señales no verbales. Esto hace que cada persona en la tierra sea un lector de mentes. Sucede que algunas personas son mejores que otras.

Nuestras comunidades no son una gran masa homogénea, sin embargo. Nos dividimos en micro y macro grupos y priorizamos nuestra “tribu” al tomar decisiones. A largo plazo, proporciona beneficios significativos el unirse en equipo en lugar de cada persona por sí misma.

Pero nuestras habilidades de lectura de mentes añaden una capa de complejidad. Los humanos pueden mentir u ocultar sus verdaderas intenciones. Esto a menudo proporciona una ventaja significativa a corto plazo a costa de la mala voluntad de otros en la comunidad.

El engaño es una actuación activa. Requiere un poder cerebral decente y esfuerzo para mantener una treta durante cualquier periodo de tiempo. Sólo podemos concentrarnos en unas pocas cosas a la vez, así que nuestro lenguaje corporal a menudo revela nuestros verdaderos pensamientos e intenciones.

He aprendido algunos trucos que pueden ayudar a cualquiera a mejorar su capacidad de influir en los demás a través del lenguaje corporal. Son simples pero han ayudado a todos, desde vendedores de aspiradoras hasta Ted Bundy a ocultar sus verdaderas intenciones.

Estas técnicas no van a detener el racismo, la misoginia, pero pueden presionar a otros para que respondan de manera sutil o abierta. Con suficiente práctica y una ejecución adecuada, empujarán a la gente a pasar la valla de la sospecha y te ayudarán a cambiar un no por un sí.

Practica la postura perfecta: Cuando entro en una habitación, la gente inmediatamente sabe que soy el que manda. No tengo que decirles que estoy a cargo, ya han decidido que lo estoy antes de que abra la boca. Les comunico esta información principalmente a través de la postura.

La postura comunica nuestro estatus dentro del grupo más que la ropa en la espalda y las palabras que salen de nuestras bocas. Sólo toma un segundo para que alguien empiece a tomar decisiones sobre mí. Así que me aseguro de comunicar instantáneamente la autoridad y el poder a través de la forma en que sostengo mi cuerpo.

Me paro y hago gestos usando técnicas específicas que muestran sutilmente el dominio y el control sin parecer un tirano o manipulador. Estas técnicas incluyen estar de pie, usando gestos con las palmas hacia abajo, y llenando mi espacio.

El cerebro está programado para equiparar la potencia con la cantidad de espacio que ocupan. Estar de pie te hace parecer más alto y sostener los hombros hacia atrás maximiza el espacio que yo ocupo. Pero si me encorvo, aparezco como un proyecto de sumisión y debilidad.

Mantener una buena postura ayuda a los demás a entender que soy alguien que vale la pena conocer. Mientras que usar mi espacio para hacer gestos amplios y expansivos muestra a los demás que conozco mis límites. Esto se combina para imponer respeto y ayudar a los demás a valorar el compromiso conmigo.

Adoptar un tono agradable: Entrar en una interacción a la defensiva o actuar como si quisiera luchar es naturalmente desagradable. Me hace ser rechazado y hace que la otra persona se retracte. Si mi intención es influenciar a un sujeto, necesito que sean abiertos y acogedores, no cerrados y a la defensiva.

Así que me acerco a ellos como un viejo amigo, ayudándoles a relajarse un poco y a abrirse naturalmente. Mostrando que estoy cómodo, señalo a los demás que ellos también deberían estarlo. Es sorprendente lo acogedoras que pueden ser las personas cuando se relajan un poco.

Actuando de forma amistosa y abierta, casi instintivamente responden con calidez. Sin embargo, pueden sospechar de sus intenciones si te excedes. Así que sé amigable, no falso, y cree que la gente quiere ayudar.

Ejemplo: Cuando conozco a alguien por primera vez, sonrío y me presento de forma familiar y pregunto algo sobre ellos. Comienzo mi encuentro sobre la base de que somos viejos amigos reunidos de nuevo. Esto me ayuda con el siguiente truco.

Lenguaje corporal de los espejos: Uno de los elementos más importantes de la atracción es creer que la otra persona te entiende a un nivel profundo. La sensación de que alguien *te entiende* es intoxicante. Cuanto más sentimos que nos entienden, más profunda es nuestra conexión.

Es importante enfatizar los puntos comunes en lugar de las diferencias. Cuanto más tengamos en común, más probable es que alineemos nuestros motivos y objetivos. Estas situaciones nos muestran que la otra persona es similar a nosotros. Dado que el lenguaje corporal comunica la mayor cantidad de información en el menor tiempo, es la mejor manera de establecer ese sentimiento de similitud.

La gente refleja naturalmente el lenguaje corporal. A menudo no pensamos conscientemente en nuestra postura, tono y posición en la conversación. Al controlar y reflejar el lenguaje corporal de la otra persona, los hace sentirse más atraídos por mí y valoran más mi opinión.

Ejemplo: ¡Sé sutil! Si la otra persona desplaza su peso para apoyarse en una pared, apóyate en ella también. Si hablan con las manos, me aseguro de hacer un gesto cuando hablo. Si cruzan las piernas, hago lo mismo pero en una posición ligeramente diferente. No hago grandes cambios, sólo lo suficiente para estar en sincronía con la otra persona.

Establece el control: Una vez que estemos en sincronía, empiezo a dirigir la conversación. Continuamente construyo una relación y cuando es el momento adecuado empiezo a cambiar mi lenguaje corporal para animarles a que se reflejen en mí. Una vez que me siguen, sé que tengo el control y que puedo difundir una situación intensa o crear emoción.

La forma más rápida de ganar confianza es reflejar el lenguaje corporal de la otra persona. Antes de empezar a dirigir, tengo que conseguir que estén en sintonía conmigo. Cuanto mejor pueda hacer el reflejo y el tono, más rápido se sincronizarán y ganaré control de la conversación.

Las preguntas ayudan a establecer el control de una conversación. Puede parecer contrario a la intuición, pero la persona que da las respuestas es más débil que la que hace las preguntas. Así que hago preguntas tan a menudo como sea posible, aunque raramente le doy tiempo a la otra persona para que las responda.

Una vez que tenga el control, puedo llevar la conversación a donde quiera. Todo el tiempo observo y estudio sus reacciones. Sigo adaptando mis preguntas y respuestas para animar a la otra persona a responder emocionalmente. Cuantas más emociones pueda trabajar, más control tendré.

Ejemplo: Si quiero convencer a una persona de que firme un contrato, controlo la conversación haciendo preguntas y reflejando su lenguaje corporal. Cruzo mis piernas si ellas cruzan las suyas y hago gestos similares a los de mi objetivo. Una vez que su lenguaje corporal comienza a sincronizarse con el mío, hago preguntas como: “¿Qué vas a hacer una vez que firmes?” y “No puedo creer que hayamos conseguido estos términos”. Debes sentirte muy afortunado, ¿verdad?”

Haz contacto visual: Somos los únicos primates del mundo con el blanco en los ojos. Eso es porque los usamos como una forma primaria de comunicación. El ojo se llama la ventana al alma por lo integral que es para el lenguaje corporal.

Sin un buen contacto visual, la gente lo percibirá como nervioso, inestable o poco atractivo. Hacer contacto visual con alguien crea una intensa conexión. Esa conexión es integral para parecer confiable y comprometido.

Esto no significa mirar fijamente a la gente. Los ojos pueden comunicar la agresión tan fácilmente como la timidez. Negarse a romper el contacto visual puede hacer que los demás se sientan incómodos y parezcan demasiado intensos.

Ejemplo: Mantengo el contacto visual durante el 80% de mis interacciones. Cuando la otra persona está hablando, mantengo el contacto visual a menos que esté hablando de algo a la vista o se esté excitando demasiado. Bajo los ojos para comunicar tristeza, los levanto para elogiarlos y mantengo los ojos principalmente en el hablante.

Da buena cara: Cuando hablamos de lenguaje corporal, tendemos a centrarnos en el torso y las extremidades. Cosas como la postura, dónde y cuándo tocar a alguien y cómo sostener nuestras manos dominan la conversación. A menudo subestimamos el poder de las expresiones emotivas.

Siempre me sorprende lo efectiva que es una sonrisa para comunicar emociones. Puede indicar placer, felicidad, ironía, apaciguamiento o un complejo de superioridad. Una sonrisa genuina es uno de los aspectos más subestimados de la atracción.

Somos los únicos primates que sonríen a la gente que nos gusta. Los otros lo ven como una muestra de amenaza. La gente encuentra naturalmente que una boca llena de dientes blancos nacarados es muy atractiva.

Sólo asegúrate de que cualquier sonrisa que des sea genuina. Cuando la gente se da cuenta de que estás fingiendo una sonrisa, se complica su disposición. Se da cuenta de que los engañas y cuestiona todo lo que haces y dices.

Capítulo 8: Engaño

En la investigación psicológica, el engaño es una cuestión ética muy debatida. Algunos psicólogos argumentan que engañar a las personas que participan en un estudio de investigación es deshonesto. Sin embargo, no pueden negar su eficacia.

El engaño en el mundo real es muy diferente de lo que se realiza en el laboratorio. Además de ser a menudo de naturaleza a largo plazo, el engaño en el mundo real beneficia activamente al mentiroso y puede dañar al objetivo/víctima. Esto puede proporcionar una diferencia cuantitativa en el método y la veracidad del engaño entre el laboratorio y el mundo real.

Como hablamos en el capítulo anterior, es difícil para los individuos enmascarar completamente su engaño. El lenguaje corporal, la disidencia cognitiva y las normas culturales/subculturales “filtran” la intención del engañador a un objetivo perceptivo, pero hay una multitud de razones para el engaño y métodos de detección.

La moralidad personal es una de las principales causas de las fugas. En la mayoría de las situaciones, la gente confía en pistas tanto verbales como no verbales para determinar la veracidad de una declaración o acción. Estas claves reflejan un estado mental interno que presumiblemente corresponde a la culpa.

Hay muchos tipos de engaños. Algunos son para beneficio personal mientras que otros son de naturaleza ideológica. Otros engaños se realizan con el único propósito de dañar a la víctima. La guerra y los deportes son lugares donde el engaño se considera un activo.

Hay cinco tipos principales de engaño. Cada uno realiza una función diferente cuando se trata de persuadir. Pero todos requieren al menos un grano de verdad para pasar desapercibidos.

Mentiras: Son expresiones falsas dadas con la intención de engañar. Se desvían activamente y dan falsas impresiones. Las mentiras pueden ser grandes o pequeñas pero casi siempre se usan para escapar de la detección o el castigo.

La mayoría de las culturas tienen estrictos códigos morales que castigan este tipo de engaño. Algunos lo codifican en leyes con severos castigos. Los Estados Unidos lo hacen con perjurio, donde mentir en la corte puede tener graves repercusiones.

Ejemplo: Si testifico en un juicio y el fiscal me pregunta: “¿Conocía al acusado?” y yo respondo: “No”. Aunque lo conociera, eso es una mentira. Si se descubre la mentira, podría enfrentarme a un tiempo en prisión y a una gran multa.

Equivocaciones: Son afirmaciones ambiguas que pretenden engañar representando dos significados diferentes dentro de una misma conversación o contexto. Abusan de palabras y expresiones con múltiples significados a lo largo de un argumento. El significado de la palabra cambia a lo largo de la conversación para convertirse lo que el que lo dice, desea.

A los clérigos y políticos les encanta usar este método para controlar a los fieles. La naturaleza de la fe (en un ser supremo o en el poder de las personas) requiere que la definición cambie para adaptarse a la situación. En los idiomas con muchas palabras que tienen múltiples significados (como el inglés) es más fácil de hacer esto; que en los idiomas que no las tienen (como el mandarín).

Ejemplo: Mi amigo Mike es ateo y dice que ha sufrido persecución por sus creencias. Puedo entonces afirmar que un ateo es por definición uno que carece de creencias. Así que Mike no puede ser perseguido por creencias que no tiene.

Aquí cambia mi significado de la palabra “creencia”. Comienza representando la palabra como la creencia en un poder divino. Algo que los ateos estrictamente no tienen. Pero cambio al significado de un pensamiento profundo o ideal justo después. Esas son cosas que los ateos tienen. Usando la misma palabra para describir dos significados diferentes, creo ambigüedad y tergiverso a los ateos.

Ocultaciones: Estas son declaraciones específicamente diseñadas para ocultar la verdad. Esconden la realidad y evitan revelar información que la persona sabe que se espera que revele. Ocultar es normalmente visto como menos atroz que mentir abiertamente, pero aún así es mal visto por la mayoría de los grupos y organizaciones.

Este tipo de engaño es más común cuando alguien está siendo interrogado. Si la otra persona me llama alguna vez para ocultar algo, siempre puedo decir que no lo recuerdo. Los abogados y los vendedores son famosos por dejar

fuera información clave de sus tratos.

Ejemplo: Supongamos que estoy vendiendo un coche y sé que los frenos están rotos y no se pueden arreglar. Entonces un posible comprador me pregunta: “¿Hay algo malo en ello?” Si les digo: “Todo funciona tan bien como el día en que lo conseguí”, oculto la verdad (que los frenos no funcionan) y me abro a graves repercusiones.

Exageraciones: Son declaraciones que inflan activamente la realidad. Muestran que algo es más grande, mejor, más fuerte o peor de lo que realmente es. No hay límite para lo lejos que alguien puede llegar, sólo un umbral de voluntad para estirar la verdad.

Pero hay límites a lo que la ley permite que esto suceda. Los anunciantes exageran tanto en sus actividades de marketing que la mayoría de los gobiernos ponen límites a lo que se les permite decir. Tratar de estirar la verdad demasiado lejos ha costado más de un genio malvado de lo que se esperaba.

No subestimes el efecto de la exageración. Es una manera poderosa de mostrar las diferencias y de hacer un punto. Pero cada vez que exagero, se vuelve menos efectivo, así que lo mantengo como respaldo o para el debate.

Ejemplo: La forma más común en que la gente exagera es afirmando que algo es imposible. Sólo porque no hayamos descubierto cómo hacer algo no significa que no se pueda hacer. La mayoría de nosotros lo entendemos, pero aún así usamos la figura retórica exagerada porque es más impactante que decir: “No sé cómo realizar esta tarea y no tengo confianza en mis habilidades”.

Subestimaciones: Estas declaraciones minimizan la importancia de algo. Esto es común en el humor y redefine el tema en términos poco convincentes. Esto ayuda a minimizar la ofensa y la negación de la intención. A la mayoría de los grupos no les importa esto tanto como otros dispositivos retóricos, y algunos realmente fomentan el comportamiento.

Casi cualquier cosa en la que la gente compita condona un cierto nivel de subestimación. Los deportes, los programas de televisión y otras competiciones valoran la capacidad de mantener una estrategia secreta.

Ejemplo: Si alguien que me gusta se tropieza conmigo, a menudo usaré subestimaciones para suavizar la interacción. Si dicen, “¿Te he hecho daño?” Podría responder con un “No, estoy bien”. Por otra parte, decir que las personas que mueren en una acción militar son “daños colaterales” es una subestimación que minimiza la importancia de sus vidas y de las muertes subsiguientes.

Hay más en el engaño que en la mentira. El engaño se define básicamente como una manipulación de las apariencias de tal manera que dan un falso sentido de la realidad. A menudo sirve a un objetivo personal o ideológico y se lleva a cabo durante un período de tiempo. Dada la amplitud de esta definición, es difícil encontrar un conjunto común de características que se ajusten a todas las formas posibles de hacerlo.

El engaño requiere un cuidadoso equilibrio entre ocultar y proporcionar información para seguir adelante. Nos permite abrir un camino mental para que otros lo sigan y nos da los medios para coaccionarlos a seguirlo. Pero debe permanecer sin ser detectado por las víctimas para seguir siendo efectivo.

Hay lugares donde el engaño es sancionado. Las competiciones deportivas, el teatro y los interrogatorios alientan y respaldan el uso efectivo del engaño. En estos lugares, hay un contrato implícito entre el engañador y la víctima.

Hacer un buen trabajo significa engañar a los espectadores y a los competidores para que tengan una visión exagerada de ti y de tus talentos. Los torneos de póquer son legendarios por cómo los participantes tratan de engañarse unos a otros. Los únicos problemas con las cartas vienen cuando los jugadores y espectadores no se ponen de acuerdo en los términos aceptables.

Por estas y otras razones, el engaño generalmente depende de mantener a la víctima prevista ingenua. Pero fuera de los lugares sancionados, la sociedad reacciona mal al engaño.

Las bromas, fantasías, burlas y compartir mentiras sociales son pequeños engaños que encuentran un grado de tolerancia. Esto implica que la severidad de la reacción tiene una estrecha relación con el daño percibido que hacen a otros en esa sociedad.

El engaño militar y estratégico es regularmente patrocinado por el estado. No hay una nación en la historia que no se haya involucrado en alguna forma de este comportamiento. Ellos entienden que la mejor manera de preservar su forma de vida es ganar.

La necesidad de entrenar en la guerra y el engaño en realidad llevó a generar muchos de los deportes que conocemos

hoy en día. La esgrima, el fútbol, el tenis y el polo se desarrollaron porque la gente necesitaba una forma sancionada de entrenar en las artes de la guerra. Los deportes son esencialmente batallas en las que los combatientes acuerdan no matarse unos a otros y luego inventar reglas a partir de ahí.

Muchas de las tácticas desarrolladas en el campo de batalla se transfieren a la vida civil y amorosa. Hay estafadores, tramposos, mentirosos y ladrones por todas partes. Estar familiarizado con sus tácticas me permite defenderme de sus engaños.

Una vez que reconozcamos la situación por lo que es, tenemos la oportunidad de ganar, y eso requiere una combinación de preparación y ejecución para lograrlo. Ganar puede ser cualquier cosa, desde derrotar a un enemigo hasta anotar un aliado, o tener sexo.

Las personas son únicas y lo que funciona bien para una persona puede no ser tan efectivo para otra. Se puede necesitar cierta flexibilidad para mantener un objetivo comprometido, así que aquí hay algunas formas finales de ganar el día.

Recopilar información: Como se discutió en capítulos anteriores, el lenguaje corporal y la cognición juegan un papel clave en la comunicación interpersonal. Observar, escuchar y reflejar el tema, todo ello proporciona una valiosa información sobre cómo persuadir. Reunir tanta información útil como sea posible te da la mayor ventaja.

No te atasques en los detalles. Son importantes, pero sólo si tienes suficientes. Recuerda que es mejor tener muchos puntos de datos que se aproximen a la realidad que un solo punto de dato que se ajuste a la realidad.

Muestra estratégica de vulnerabilidad: Es increíble lo poderoso que es una muestra de debilidad oportuna. Tales muestras pueden desviar las sospechas o fomentar sentimientos de confianza y atracción.

Llamar la atención sobre una debilidad muestra aliados potenciales que entienden que no soy perfecto. También da a los demás la sensación de que tienen algún control sobre mí. Pero no revelo cualquier vieja debilidad.

La debilidad revelada necesita ser algo que sea visible y fácilmente reforzado. Esto da la impresión de invulnerabilidad cuando se es capaz de superarla (aunque sea ligeramente). Esa fuerza percibida puede ser la diferencia entre conseguir lo que quieres y no.

Ejemplo: Utilizo la información que he reunido para elegir una debilidad en la que he tomado medidas para cubrir o que de otra manera es negada. De esa manera puedo distraer a otros de las debilidades que no puedo ver y no sé cómo negar. Al final, normalmente es mejor ver venir a tu oponente o amante que no.

No reveles el plan: No es un engaño si se lo cuentas a todos. Mantener las cosas tranquilas asegura que nadie tome medidas para detener tus planes. Tampoco pueden reportar lo que no saben.

A veces otras personas son una necesidad. Trata de decirle a otras personas lo menos posible, básicamente lo suficiente para permitirles cumplir con su parte del plan. Limitar el número de personas que saben sobre el mal que planeas desatar es una parte clave para evitar que se filtre a las personas equivocadas.

Los villanos de Disney siempre pierden en parte porque revelan su malvado plan. De la misma manera, la gente real termina tras las rejas porque hablan de las locuras que han hecho. Una vez que sacas eso a la luz, no puedes retractarte.

La policía a menudo utiliza el testimonio jurado contra los acusados en el tribunal. La autoincriminación es un problema tan común que los EE.UU. puso protecciones contra ella en la Declaración de Derechos. No es tan “crucial” en la vida real como en la televisión, pero sigue siendo uno de los mayores errores garrafales que una persona puede cometer.

Ejemplo: Nadie recuerda a Ted Bundy por sus contribuciones políticas. Lo recuerdan por cortar a un montón de gente y ser crucial. No pudo evitar entregarse como una persona verdaderamente malvada y una vez que lo hizo, comenzó su vida tras las rejas.

Conclusión

La psicología abre las puertas al entendimiento humano. Debido a nuestra larga y violenta historia como especie, todos tenemos partes oscuras dentro de nosotros mismos. Este libro muestra cómo la gente aprovecha esa fuerza oculta y la utiliza.

La mayoría puede estar de acuerdo en que una persona malvada es aquella cuyas ganancias objetivas se ven considerablemente superadas por las lesiones y los daños que causó, alguien con plena responsabilidad por los actos y claramente destinado a violar las normas morales.

Las técnicas descritas en este libro esbozan los métodos que la gente usa para influenciar, manipular y controlar de otra manera a cada uno de nosotros. Son frías, insensibles, y a menudo ignoran las implicaciones morales de su uso. Destaca la razón y el método que hay detrás de esos actos malvados sin juicio ni estímulo.

Usar estos métodos de forma inadecuada te llevará a la cárcel, si no a algo peor. Pero entender los límites y las profundidades del control humano te ayudará a reconocer cuando otros intentan controlarte.

Este libro te lleva a través de las más poderosas técnicas de psicología oscura que existen. Enseña todo lo que necesitas saber sobre persuasión, PNL, TCC, manipulación social, mensajes subliminales, guerra psicológica, lenguaje corporal y engaño.

No hay adornos, no hay relleno, y no hay tonterías. Lo expongo y doy ejemplos sólidos de cómo se utilizan estas técnicas. Destaco sus puntos fuertes y hablo de sus limitaciones y de cómo superarlas. Cada capítulo está lleno de métodos del mundo real para dominar cualquier situación.

Gracias.

Antes de que te vayas, sólo quería darte las gracias por comprar mi libro.

Podrías haber elegido entre docenas de otros libros sobre el mismo tema, pero te arriesgaste y elegiste este.

Así que, un ENORME agradecimiento a ti por conseguir este libro y por leer hasta el final.

Ahora quería pedirte un pequeño favor. **¿Podrías tomarte unos minutos para dejar una reseña de este libro?**

Esta retroalimentación me ayudará a seguir escribiendo el tipo de libros que te ayudarán a obtener los resultados que deseas. Así que si lo disfrutaste, por favor házmelo saber.