



# PSICOLOGÍA OSCURA

---

DOMINE LAS TÉCNICAS SECRETAS  
DE LA MANIPULACIÓN EMOCIONAL ENCUBIERTA,  
DE LA PERSUASIÓN DISIMULADA Y DEL CONTROL MENTAL

---

**S. L. MOORE**

Psicología Oscura:

*Domine Las Técnicas Secretas de la Manipulación Emocional Encubierta, de la Persuasión Disimulada y del Control Mental*

**Por S.L. Moore**

# ÍNDICE

## Parte I: Comprendiendo Cómo Funciona la Mente Humana

Capítulo 1: La Psicología de la Persuasión

Capítulo 2: Maestros de la Persuasión y de la Manipulación Emocional

## Parte II: Métodos y Técnicas

Capítulo 3: Cómo Implementar las Técnicas de Persuasión

Capítulo 4: Cómo Defenderse de los Manipuladores

Conclusión

Referencias

© Copyright 2018 por S.L. Moore – Todos los derechos reservados.

Este eBook es reproducido con el objetivo de proporcionar información lo más precisa y confiable posible. No obstante, la compra de este eBook puede ser vista como una anuencia al hecho de que tanto el editor como la autora de este libro no son de ninguna manera expertos en los temas discutidos y que cualquier recomendación o sugerencia que se haga aquí es solo para fines de entretenimiento. Se debe consultar a los profesionales según sea necesario antes de emprender cualquiera de las acciones endosadas en este libro.

Esta declaración es considerada justa y válida tanto por el Colegio de Abogados de los Estados Unidos, como por el Comité de la Asociación de Editores y es legalmente vinculante en todos los Estados Unidos de América.

Además, la transmisión, duplicación o reproducción de cualquiera de los siguientes trabajos, incluida la información específica, se considerará un acto ilegal, independientemente de si se realiza en forma electrónica o impresa. Esto se extiende a la creación de una copia secundaria o terciaria del trabajo o de una copia grabada, y solo se permite con el consentimiento expreso por escrito del Editor. Todos los derechos adicionales están reservados.

La información en las siguientes páginas se considera ampliamente como una versión veraz y precisa de los hechos y, por lo tanto, cualquier falta de atención, uso o uso indebido de la información en cuestión por el lector se traducirá en alguna acción resultante exclusivamente bajo su ámbito. No hay escenarios en los que el editor o el autor original de este trabajo puedan considerarse, de alguna manera, responsable de cualquier dificultad o daño que pueda sufrir después de proporcionar la información descrita en este documento.

Por añadidura, la información en las páginas siguientes está destinada solo a propósitos informativos y, por lo tanto, debe considerarse universal. Como corresponde a su naturaleza, se presenta sin garantía con respecto a su validez prolongada o calidad provisional. Las marcas comerciales que se mencionan se realizan sin el consentimiento por escrito y de ninguna manera se puede considerar un endoso del titular de la marca.

# Parte I: Comprendiendo Cómo Funciona la Mente Humana

## Introducción

En nuestro mundo de hoy, la persuasión se ha establecido en casi todos los aspectos de nuestras vidas. Lo vemos en los anuncios de colores brillantes, en los discursos políticos, emocionalmente cargados e incluso en comunicación con amigos y familiares. Al principio, tal vez ni siquiera éramos conscientes de que la persuasión estaba siendo usada, pero a través del estudio y la comprensión de la persuasión, al estar por tanto mejor equipados es improbable que seamos víctimas de ella e incluso, pudiéramos hasta utilizar sus técnicas para nuestro mejoramiento. Para comenzar a entender la persuasión, primero debemos definirla. La persuasión es la capacidad de un comunicador (por ejemplo, la publicidad, un político) para convencer a un oyente de cambiar su comportamiento o sus creencias sobre un tema determinado.

El comunicador usa diferentes tácticas que atraen las emociones del oyente, lo que a su vez manipula la manera de pensar del mismo. Lo importante de entender sobre la persuasión es que no es una forma de control mental, sino una forma de manipulación mental. La persuasión le da forma y moldea la mente del otro para que se ajuste a la agenda del comunicador. La agenda puede ser algo tan simple como pedir prestado el automóvil de un amigo a algo tan complejo como postularse para un cargo político. Cualquiera que sea el propósito, la persuasión es un talento que se puede aprender y lograr fácilmente.

Para comprender mejor la persuasión, debemos mirar su historia. El estudio del habla persuasiva comenzó hace más de dos mil años con los antiguos filósofos griegos. Los filósofos estudiaron cómo los políticos y los oradores usaban varios enfoques para comunicar su postura sobre un tema específico con mucha eficacia.

El filósofo Aristóteles en su momento dividió estas técnicas en tres categorías observables: ethos, logos y pathos. Definió a ethos como la credibilidad del hablante. Él notaba de que las audiencias aceptaban más el mensaje de un orador si el orador se presentaba a sí mismo como un experto en el tema y si además se proyectaba con seguridad. Si el hablante mostraba algún signo de debilidad (nerviosismo, vacilación, tartamudeo), la audiencia pasaría por alto el mensaje. Esta es una táctica importante en la persuasión porque la gente tiende a respetar a aquellos que muestran tenacidad y resolución en sus vidas.

La siguiente técnica observable es logo, que significa lógica. Aristóteles descubrió que los discursos fuertemente persuasivos necesitaban un elemento de razonamiento lógico. El razonamiento lógico hace que el público piense que ha llegado a una conclusión por sí mismo, y no a través del empujón del que habla en el escenario.

La última técnica observable se llama pathos. Aristóteles definió el pathos como los recursos emocionales utilizados para obtener el resultado deseado de la audiencia. Se dio cuenta de que la persuasión era una técnica efectiva solo si la audiencia estaba en el estado emocional correcto. La audiencia entonces sería más susceptible al mensaje.

Estas técnicas sentaron las bases de nuestras formas modernas de persuasión.

Para aclarar, la persuasión no es una forma de obtener control sobre otra persona, sino de darle forma a la manera de pensar de esa persona. Un ejemplo moderno de esto se puede encontrar en los muchos anuncios a los que nos enfrentamos cada día. No podemos escapar de sus pegadizos eslóganes, colores brillantes y productos respaldados por celebridades. Nosotros, como consumidores, sabemos que los

anuncios están ahí para vender productos, pero rara vez nos detenemos y discutimos cómo sus tácticas cambian lentamente la forma en que pensamos.

Por ejemplo, piense en el último anuncio publicitario que vio sin pensar en los últimos episodios de su programa, de mala calidad, de televisión favorito. Los anuncios, al principio, suenan como ruido de fondo mientras se contempla silenciosamente a sí mismo pagando más cada mes por una transmisión sin publicidad. Lentamente, se ve a sí mismo viendo comerciales. Antes de ese punto, no tenía necesidad de nada de lo que estaban vendiendo, pero ahora las apetitosas imágenes de tacos o hamburguesas le hacen sentir hambriento, necesitado. Es posible que no haya tenido hambre antes, pero hay algo sobre esas imágenes que hacen que desee lo que están vendiendo. O advierte que su personaje favorito del reality show de mala calidad está vendiendo esos productos. Le gusta ese personaje, entonces ¿por qué no te gustaría algo que avala? A continuación, los anuncios pueden ofrecerle algo, algo exclusivo, algo importante, algo que ni siquiera sabía que quería al inicio. Eso es persuasión.

Luego, piense en el último político que vio dando un discurso. ¿Se acercaron al podio con un aire de confianza y reposo o un aire de nerviosismo e incomodidad? Si el orador estaba seguro, ¿escuchó lo que estaba diciendo? ¿Notó su lenguaje corporal? ¿Pudieron controlar y manipular efectivamente a la multitud con solo usar ciertos gestos? Si es así, es muy probable que ese político domine el arte de la persuasión. Los políticos piensan en todo lo que dirán y harán durante su discurso. Planifican cada pausa, cada gesto, cada parte del discurso (centrándose en el clima político) para captar una atención indivisa de la audiencia. Por ejemplo, en el juego político actual, el miedo juega un papel importante en el arte de la persuasión. El miedo da forma a la manera en que una persona piensa, habla e interactúa con su entorno. Incluso si no eres un político, aún puedes usar sus técnicas en tu vida diaria.

Por último, antes de continuar, quiero que piense en un amigo que pueda hacer que haga lo que quiera, incluso si no quiere hacerlo. Si ese amigo se está mudando, lo ayudas a mudarse. Si tiene un problema, ayudas a resolver ese problema. Pensando un poco más en este amigo, ¿usa la culpa o cualquier otro atractivo emocional para que hagas lo que quiere? ¿O te ofrece algo a cambio? Pueden hacerlo basado en la posibilidad de una relación más cercana con usted para obtener lo que quieren u ofrecer algo que saben que necesita.

Raramente lo hacen, pero te hacen pensar que un día lograrás el objetivo que le han propuesto. Esta es una forma de persuasión emocional. El amigo ve su debilidad y saca provecho de ella. Desafortunadamente, estas tácticas son utilizadas no solo por amigos sino por todos en la sociedad. La persuasión es algo que no puede evitar, pero es algo que puede aprovechar, utilizar e implementar para sí mismo para navegar eficazmente por toda la sociedad.



# Capítulo 1: La Psicología de la Persuasión

## *Principios Básicos de Psicología*

Desde los estudios sobre el habla persuasiva de los antiguos filósofos griegos, los eruditos modernos han desviado su atención de la comunicación y han puesto su mirada en el funcionamiento psicológico más profundo de la persuasión. Los estudiosos modernos actuales enfocan sus estudios en cómo nuestras mentes reaccionan y usan la persuasión en nuestras interacciones normales. Uno de esos estudios descubrió que las apelaciones emocionales persuasivas son algo que naturalmente podemos hacer, incluso sin estar conscientes de ello. Los investigadores encontraron que las personas subconscientemente enfatizan ciertas palabras para evocar una respuesta emocional de la otra parte para obtener el resultado deseado. El hallazgo interesante en el estudio fue que el orador estaba ignorante del uso de cualquier tipo de atractivo emocional o incluso consciente de cambiar la forma en que entregan su solicitud. Lo que se muestra en este estudio es que todos instintivamente utilizamos talentos persuasivos ocultos que incorporan la manipulación emocional para obtener algo que necesitamos. A partir de ese estudio de caso, hemos aprendido que nuestros instintos básicos nos proporcionan la capacidad de persuadir. Antes de que podamos realmente aprovechar este poder dentro de nosotros, primero debemos ser capaces de identificar y definir los aspectos psicológicos de la persuasión.

En este texto, discutiremos las formas de usar la persuasión para mejorarse a sí mismo al tiempo que incorporamos la manipulación emocional encubierta. Antes de entrar en más detalles, primero debemos entender los principios subyacentes de la persuasión psicológica y cómo podemos usar estas tácticas para obtener lo que deseamos.

Para comprender mejor los aspectos psicológicos de la persuasión, debemos comprender nuestras propias percepciones sobre la manipulación de la mente. Si crees que las técnicas persuasivas y la manipulación emocional no funcionarán en ti o que otros son más fácilmente influenciables que tú, no tienes la autoconciencia necesaria para usar la persuasión de forma adecuada para tu beneficio. Ser consciente de uno mismo y tener el control de cada aspecto de cómo piensas y cómo respondes, te proporcionará las habilidades necesarias para emplear técnicas persuasivas para tu beneficio. Debes ser consciente de que todos pueden ser manipulados mentalmente y nadie está a salvo de esas tácticas persuasivas. Sin embargo, cualquiera puede aprender cómo usar las técnicas de manipulación mental para evitar convertirse en una víctima, mientras se convierte en un maestro de la persuasión.

Como se mencionó en los escenarios presentados en la introducción, nos bombardean con tácticas persuasivas dondequiera que vayamos. Al comenzar su viaje para convertirse en un maestro de la manipulación mental, comience a tomar nota de cada pieza de material persuasivo o de cualquier persona persuasiva con la que se encuentre cada día. Escriba las estrategias utilizadas en cada escenario para ayudarlo a comprender mejor cómo intentan manipular su forma de pensar. Una vez que comience a enfocarse en esas tácticas, se sorprenderá de cuán común es la manipulación. Una vez que se dé cuenta de esto, comenzará a sentirse como Rowdy Roddy Piper en el clásico de terror / ciencia ficción de los 80, *They Live*. En la película, Rowdy ha descubierto un par de gafas de sol que revelan que la humanidad ha sido invadida por formas de vida alienígenas que nos controlan con mensajes subliminales. Una vez que las gafas de sol están encendidas, la audiencia ve que las vallas publicitarias, el dinero, las revistas y las personas son trucos que nos mantienen ignorantes y dichosos, pero que siguen consumiendo. Si nunca has visto la película,

te sugiero que busques una copia y observes las técnicas de manipulación utilizadas por esas formas de vida alienígenas.

Las técnicas utilizadas no son tan fuera de este mundo como usted puede pensar. Las empresas de marketing utilizan mensajes subliminales en sus anuncios para que compremos sus productos. Si conoces esas tácticas, podrás controlar tu mente y evitar que alguien manipule tu forma de pensar. Una vez que hagas eso, ya no serás víctima de las mentiras que se nos presentan cada día. Te volverás más observador en tu vida y, a su vez, más poderoso. Las personas que persuaden desean a los que no son observadores. Cuanto menos observadora sea una persona, más fácil es de manipular su forma de pensar. Al advertir esas técnicas en su vida diaria, estará mejor preparado no solo para evadir la manipulación, sino también para aprovecharla para su propio beneficio social.

Para comprender mejor esas técnicas persuasivas y sus usos prácticos en la sociedad, primero debemos analizar y diseccionar los escritos del Dr. Richard Cialdini en su libro titulado *Influencia: La Psicología de la Persuasión*. El Dr. Cialdini, que es Profesor Emérito de Psicología y Marketing de Regents en la Universidad Estatal de Arizona, publicó ese texto en 1984 y en él se centró en los aspectos de la persuasión psicológica que se encuentran en el mundo del marketing. Desde la publicación de su trabajo, muchos académicos, políticos y empresarios han utilizado las escrituras del Dr. Cialdini para comprender los conceptos de persuasión psicológica e incorporar sus hallazgos en su camino hacia el éxito. De hecho, Donald Trump utilizó los métodos del Dr. Cialdini en su campaña presidencial que finalmente lo eligió presidente de los Estados Unidos de América. Estos pasos son una gran base para cualquiera que quiera comenzar a integrar tácticas persuasivas en su plan, para adquirir habilidades en la manipulación mental. El Dr. Cialdini analizó las complejidades de la persuasión psicológica en conceptos más fáciles de digerir con estas seis características: reciprocidad, compromiso y consistencia, prueba social, gusto, autoridad y escasez.

**Reciprocidad:** el primer principio en el texto del Dr. Cialdini es el de la reciprocidad. La reciprocidad es la acción del persuasor para ofrecerle algo a la otra parte. Lo que se ofrece debe ser algo que la otra parte pueda desear o algo que ni siquiera saben que quieren hasta que se lo ofrezcan. Una vez que el persuasor ha ofrecido una necesidad al persuadido, ya ha sentado las bases para comenzar el proceso de manipulación. El persuadido se siente en deuda con el persuasor porque todo lo que se ofrece hace que el persuadido sienta que el persuasor está motivado por una necesidad desinteresada, que es ayudar al persuadido. El elemento importante para el persuasor a seguir es que lo que se le ofrece debe ser algo que el persuadido crea que es exclusivo, único o algo que hace que el persuadido se sienta especial o conectado con el persuasor.

Por ejemplo, el escenario mencionado en la introducción de este texto describe a un amigo que constantemente consigue que haga lo que él necesita. En ese escenario, ese amigo le ha ofrecido algo que desea (podría ser una relación más cercana) para ayudarlo a obtener lo que desea. Como persuasivo en esta situación, siente que no solo está ayudando a su amigo sino que, por el contrario, se está ayudando a sí mismo. Pero la realidad de la situación es que su amigo le está utilizando para su beneficio. Le mantiene bajo su control porque tiene la posibilidad de una relación más cercana fuera de su alcance, por lo que trabaja constantemente para adquirirla; en consecuencia, manteniéndole efectivamente bajo su control. Incluso si nunca se da nada en el escenario, aún se sentirá en deuda con esa otra persona, porque existe la posibilidad de que algún día reciba lo que se le ha ofrecido.

Los psicólogos han descubierto que nuestras mentes están integradas para querer devolver un favor cuando nos ofrecen algo que deseamos o creamos que deseamos. Nos sentimos agradecidos con el persuasor por ofrecer algo que queremos o necesitamos. Originalmente, puede no haber sido algo que incluso sabíamos que queríamos, pero a lo largo del proceso de persuasión, comenzamos a desearlo cada vez más. Creemos que estamos trabajando para obtener un premio final que a su vez cambia nuestra forma de pensar. El usar este concepto puede ayudarle a crear una conexión con aquellos a quienes quieres convencer. Si ganan su deuda, se sienten que están obligados a seguir lo que dice y lo que hace. En última instancia, una vez que se ha hecho la oferta, ya ha comenzado el proceso de manipulación mental.

Como demostración, centrémonos en una popular serie de televisión de la última década, *Cómo Conocí A Vuestra Madre*. En un episodio, se revela que Ted está siendo retenido por una atractiva representante de ventas de farmacología. Ted explica que existe la oportunidad de una relación más cercana, pero él solo debe permanecer obligado con ella, porque su paciencia algún día será recompensada. La mujer constantemente le promete a Ted que un día algo puede pasar entre ellos, pero que tomará tiempo. Él piensa que eso está bien porque cree que algún día tendrá una relación con ella. Desafortunadamente, para Ted, ese no es el caso. Esta es una relación persuasiva. La mujer está recibiendo algo de Ted (apoyo emocional) y ella le está ofreciendo algo a cambio (una relación real). Ted solo se aleja de esta relación cuando identifica las tácticas que ella está usando. En ese escenario, ambas partes tienen la culpa. La mujer, por ofrecer algo que ella sabe que nunca dará, y Ted por no ser lo suficientemente atento en esta situación. En la persuasión, debes ser consciente, o es muy probable seas víctima de sus técnicas.

**Compromiso & Consistencia:** El siguiente aspecto mencionado en el texto de Cialdini es el compromiso y la coherencia. El concepto aquí se centra en ganar la lealtad del persuadido. Como se mencionó anteriormente, estos aspectos están adaptados para el marketing, pero se pueden incorporar fácilmente en la vida cotidiana de una persona. El compromiso y la coherencia analizan cómo las personas, una vez que han tomado una decisión sobre algo (incluso si hay otras opciones disponibles) se mantendrán porque sienten que están tomando la decisión correcta al respecto. Están comprometidos a cumplir con esa decisión porque una persona no quiere cambiar de opinión y demostrar que ha cometido un error en su decisión original.

Está en nuestra naturaleza como humanos no estar de acuerdo con estar equivocados. En el mundo del marketing, eso significa conseguir que tu clientela se comprometa con tu negocio y hacer que muestren un apoyo público a tu empresa y divulguen la palabra a otras personas al respecto. Ahora no somos un negocio, pero podemos usar estos conceptos para relacionarnos con los aspectos psicológicos de la persuasión. Por ejemplo, regresando y refiriéndonos al escenario que involucra a su amigo, digamos que ya has tomado la decisión de comprometerte con esa relación. Te niegas a darle la espalda a este amigo porque sabes que un día recibirás lo que te está ofreciendo, una relación más cercana. Cuando otros amigos intentan decirte que este amigo solo te está usando, lo defenderá públicamente y les dices que no entienden tu relación, pero en realidad, no quieres equivocarte. Tu amigo ha creado en ti un compromiso con él.

Como persuasor, debes crear una sensación de coherencia con tu persuadido. Ellos necesitan querer elegirte. Necesitan saber qué esperar de una relación contigo. Puedes hacer esto configurando ciertos límites. Los límites son importantes en cualquier relación porque le dan a ambas partes las pautas de relación a seguir. Si intentas persuadir a otro, debes ser el que configure los límites. Para aclarar, debes ponerte a disposición de la otra persona, pero en tus propios términos. Necesitan saber que tu tiempo es importante y si

les das ese tiempo, deben sentir que los has convertido en una prioridad en tu vida. Cuando conviertes a otra persona en una prioridad, se sentirán obligados a continuar con la relación. Recuerda, incorpórate en su vida, pero no permitas que ellos controlen la tuya.

**Prueba social:** el tercer aspecto psicológico de la persuasión mencionado en el texto del Dr. Cialdini es el de la prueba social. La prueba social, también conocida como influencia social informativa, juega con lo que se llama el comportamiento gregario. El comportamiento gregario es nuestra tendencia como seres humanos a seguir a la multitud. Tomaremos una decisión basada en las decisiones de otros. Si un persuasor es aceptado por un grupo más grande de individuos, es más fácil para ellos obtener manipulación mental sobre otros. Los seres humanos tienden a gravitar hacia las personas y los productos que son muy codiciados por quienes nos rodean. Queremos lo popular, porque a su vez nos hace sentir populares y nos sentimos aceptados por el todo. En la manipulación mental persuasiva, lo que es importante tener en cuenta es que la forma de pensar no solo está en manos del persuasor sino también en las manos de la población.

¿Pero cómo una persona da forma a la mente de otro con la ayuda de la sociedad? La mejor manera de ayudar a su prueba social es usar fuentes externas (es decir, redes sociales, compañeros de trabajo y amigos) para lograr su objetivo. Si el persuadido ve que el persuasor es aceptado por todos los que lo rodean, entonces es más fácil que el pensamiento del persuasivo se forme positivamente hacia el persuasor.

Por ejemplo, imagine que se postula para una oficina política en su ciudad natal. Antes de que pueda comenzar a postularse para un cargo, debe tomar nota de cómo es percibido en la comunidad. ¿Los demás saben quién eres? ¿Eres aceptado? Si no, ¿qué puedes hacer para ganar su aceptación? Para comenzar, puede usar los dos pasos ya mencionados en el texto y expandirlos. Ofrezca a los constituyentes lo que quieran, algo que los haga sentir especiales. Por ejemplo, ofrezca recortes de impuestos o un banquete con celebridades locales para elogiar públicamente su apoyo. En segundo lugar, asegúrese de que se comprometan con usted y su causa. Pídales que hablen con amigos y familiares sobre su campaña y explíqueles lo que puede hacer por la comunidad. Como ya les ha ofrecido a sus constituyentes algo que desean, se sentirán obligados a hablar sobre su carácter. A continuación, busque a las personas de la comunidad que tienen altas posiciones y que son vistos como el escalón superior para promocionar su campaña. Estas tácticas jugarán directamente en la mentalidad de rebaño de vuestros votantes. Si son atractivas, las personas adineradas le muestran su apoyo, entonces más votantes estarán dispuestos a votar por usted, porque lo ven como alguien respetado y con un alto estatus en la sociedad. También puede ganar seguidores utilizando las redes sociales como plataforma para obtener más apoyo. Las redes sociales pueden jugar un papel importante en la obtención de pruebas sociales porque las personas pueden acceder a su perfil y ver exactamente cuántos seguidores tiene. Cuanto mayor sea el número, más probable es que la gente crea que tiene una sólida prueba social. Una vez que haya obtenido un fuerte respaldo público, entonces tendrá la prueba social que necesitará.

Para aquellos lectores que no desean postularse para cargos políticos, estas técnicas, si se implementan correctamente, pueden funcionar para usted en su vida diaria. Para ilustrar, imagine que está tratando de obtener una cita con alguien que le parezca atractivo. La persona con el que desea salir estará más dispuesto a decir que sí si tiene una reputación fuerte y positiva. También estarán más dispuestos a ir a una cita contigo si tienes algún tipo de presencia en las redes sociales. Piense en una ocasión en que le pidieron salir en una cita: ¿qué fue lo primero que hizo? Verificó su presencia en las redes sociales. Si no tuvieran una fuerte presencia en las redes sociales o incluso una cuenta, quizás ni siquiera les interese salir con ellos porque

no pudieron juzgar su posición social por las reacciones de los demás. Aunque no seamos conscientes de ello, estamos muy motivados por las opiniones de los demás. Aunque no seamos conscientes de ello, estamos muy motivados por las opiniones de los demás. Si tiendes a ser solitario con muy pocos amigos, diversifícate y conoce gente nueva. Si no tienes presencia en las redes sociales, crea nuevos perfiles y comienza a conectarte con otras personas. Ser social es extremadamente útil en el proceso de persuasión porque a las personas a las que les gustes son mucho más fáciles de confiar, y una persona de confianza está mejor equipada para usar eso en su beneficio.

**Agrado:** El cuarto aspecto psicológico de la persuasión es el de agrado. El agrado describe cómo las personas pueden ser persuadidas por otra persona simplemente por el hecho de que les gusta el persuasor. Por ejemplo, imagine que uno de sus amigos acaba de abrir una pequeña empresa. Puede que no le guste lo que están vendiendo y cree que sus productos son más caros en comparación con los de otras empresas, pero le gusta su amigo, por lo que compra con ellos. Esta es la base del gusto. Ahora, no es necesario que te hagas amigo de todos los que quieras persuadir, pero sí tienes que lograr agradecerles. El Dr. Cialdini escribe que a las personas les gusta si se presentan de una manera atractiva y al mismo tiempo muestran una personalidad cautivadora. Si una persona no se presenta de una manera que sea atractiva, la persona persuadida estará menos inclinada a agradar al persuasor y, a su vez, cualquier técnica persuasiva fallará. En tu proceso para obtener la manipulación mental, asegúrese de comenzar a reevaluar cómo se presenta en público. Al hacerlo, podrás conectarte y persuadir a otros mucho más fácilmente.

El Dr. Cialdini escribe que halagar a los demás es una gran herramienta para aumentar el factor de simpatía sobre uno. A todos les gusta sentirse halagados y sentirse especiales. Cuando se encuentre en una situación social, empiece a halagar a los demás. Hágalo de una manera que sea creíble y de una manera que no lo haga sentirse incómodo. Trata de no enfocar demasiado tus elogios en lo físico, pero concéntrate en las cualidades internas de una persona. Por ejemplo, comente cómo alguien es considerado, afectuoso u honesto. Los elogios hacen que el persuadido sienta que los aprecian y los toman en serio. Si se felicita a una persona, es probable que ni siquiera se dé cuenta de que está siendo persuadida, porque está muy concentrada en la positividad que se avecina. En el texto de Cialdini él analiza que en esta sección del proceso, el persuasor necesita hacer algún tipo de conexión amistosa con el persuadido. Esto no significa convertirse en su amigo, sino asegurarse de que te incorpores a sus vidas de una manera positiva. El persuadido necesita ver esta relación como abierta y confiada, de modo que la persona persuasiva no cuestiona la motivación del persuasor. Dale al persuadido un motivo para confiar o no podrá seguir tu mensaje.

Puede preguntarse si una persona puede mejorar su simpatía incluso si ya han causado una impresión negativa en alguien. El Dr. Cialdini explica que una persona puede cambiar la forma en que los demás la perciben, pero requiere trabajo y una gran conciencia de sí misma. Por ejemplo, supongamos que intentas impresionar a los padres de tu pareja. Es posible que ya te hayas encontrado con ellos en el pasado y que hayan demostrado que no disfrutaban de tu compañía. Puede cambiar lentamente su perspectiva siendo un compañero de apoyo y amoroso para su pareja. Si ellos ven que dedicas mucho tiempo y energía a esta relación, lentamente comenzarán a cambiar su perspectiva de ti. También puede usar cumplidos en sus interacciones con ellos para influir en ellos. Lo que es importante tener en cuenta es que puede cambiar retroactivamente la forma en que los demás lo perciben, pero llevará tiempo y esfuerzo.

**Autoridad:** El quinto concepto discutido en el texto del Dr. Cialdini es el de la autoridad. Este aspecto psicológico muestra que los seres humanos tienen inclinaciones naturales para seguir a aquellos que están en

el poder. No cuestionaremos a los que tienen autoridad incluso si existe la posibilidad de daño, porque creemos que habrá un resultado positivo si seguimos ciegamente. Seguimos ciegamente porque creemos que los que están en la autoridad están motivados por su necesidad de ayudarnos y protegernos. Desafortunadamente, muchas veces, ese no es el caso. Si miramos nuestro entorno político, vemos a muchos políticos en posiciones de autoridad que deliberadamente engañan al público para su propio beneficio monetario. Lo que es interesante es que estos políticos todavía tienen el apoyo de sus votantes, porque esos constituyentes aún creen que los políticos están buscando su mejor interés.

Cialdini comenta que hay tres conceptos que afectan la forma en que identificamos a los que tienen autoridad. Los tres conceptos son título, vestimenta y atavíos. Cada uno se enfoca en la apariencia exterior de poder y autoridad que puede ser muy útil en la persuasión. Título se centra en los títulos que se nos da en la sociedad. Tendemos a respetar a aquellos que tienen el título de doctor porque respetamos el trabajo duro que entraña esa profesión. Mostraremos respeto por aquellos que tienen el título de senador o presidente porque respetamos a quienes trabajan en el gobierno. Si no tiene un título, no se preocupe, porque hay otros aspectos de este concepto que puede usar a su favor. Para el concepto de ropa de Cialdini, él escribe que un individuo debe vestir apropiadamente. Nos sentimos atraídos por aquellos que están bien arreglados. Tendemos a creer que aquellos que están mejor vestidos son más inteligentes que alguien que usa pantalones de chándal y cocodrilos. Deseamos lo atractivo porque queremos ser atractivos. Por ejemplo, si un persuasor está tratando de obtener una cita, no se acercarán al individuo sin bañarse, sin afeitarse y sin atractivo. El persuasor abordará la situación con inteligencia, atractivo y un aire general de confianza.

El siguiente concepto que discute Cialdini es el de las trampas. Los atavíos son posesión material que muestra el estado de una persona en la sociedad. Tendemos a respetar a aquellos con los mejores autos, la mejor ropa y las casas más grandes. Vivimos en una sociedad donde la riqueza material es más importante que el carácter real. Una vez más, si no está bendecido con bienes materiales, puede seguir los pasos que se presentan más adelante para ayudarlo en su viaje de persuasión.

El último aspecto que Cialdini menciona brevemente es el de la autoconfianza. El Dr. Cialdini escribe que sin confianza las técnicas persuasivas de una persona se derrumbarán. Si planea persuadir a alguien, debe actuar como si tuviera todo bajo control. Si eres una persona aprensiva que se asusta fácilmente, al persuadido puede resultarle difícil seguir tu liderazgo. Si es alguien a quien le resulta difícil conectarse con su confianza, necesita reevaluarse y encontrar esa confianza. La gente no te creerá si no crees en ti mismo. Si te falta confianza, trabaja en tu confianza al interactuar con una sola persona. Un factor que es muy importante recordar en la persuasión es que las personas son más susceptibles a la persuasión en las comunicaciones uno a uno. Desarrolle lentamente su confianza interactuando con una persona a la vez. Una vez que hayas dominado eso, podrás persuadir a cualquiera. Sea consciente de cómo interactúa con esa persona y use un lenguaje que le dé tranquilidad a la persona.

Si un persuasor usa lenguaje volátil y enojo, el persuadido puede comenzar a sentirse incómodo y rehuir de mantener su compromiso con el persuasor. Recuerde que la persuasión se puede usar tanto en nuestras acciones como en la manera en que hablamos. Sentar las bases para la persuasión consume mucho tiempo, pero una vez que se domine la táctica, comenzará a ver los cambios para mejor.

**Escasez:** El último concepto presentado en el texto de Cialdini es el de la escasez. La gente desea cosas que son difíciles de conseguir y que otras personas desean. Si hay un suministro limitado, las personas harán todo

lo posible para adquirir ese artículo. Esto se relaciona con el drenaje psicológico de la persuasión al enfocarse en las necesidades y deseos del persuadido. Cialdini dice que cuando se introduce la escasez en una situación, nuestros cerebros se vuelven locos. Debemos tener lo que se nos ofrece, y debemos tenerlo ahora. No podemos permitir que alguien más lo tenga porque lo queremos. Esto se llama arrepentimiento anticipado. El arrepentimiento anticipado es cuando visualizamos nuestro futuro sin el producto que se ofrece. Lo necesitamos así que no tendremos que sentir esta pena en el futuro.

Si no utilizamos estas tácticas para la comercialización, debemos encontrar otras mercancías que podamos utilizar para obtener lo que queremos de la persona persuasiva. Como persuasor, el mejor producto que puede aprovechar es el de su tiempo. Si le informa a la otra parte lo valioso y escaso que es su tiempo, será más probable que sean víctimas de la manipulación mental. Como persuasor, debes asegurarte de que la otra parte sepa y entienda cuán deseable eres. En ese paso, no dejes que tu ego tome el control. Puedes compartir claramente cuán importante es tu tiempo, pero no lo hagas con jactancia. Esto puede ser muy difícil porque una vez que sabemos que somos deseables, comenzaremos a cambiar la forma en que pensamos sobre quiénes somos y pensamos que somos mejores de lo que realmente somos. Recuerda evitar el ego al usar tácticas de manipulación mental, porque la gente hará caso omiso de tu mensaje si te ve como presuntuoso o lleno de ti mismo. Eso no significa que la confianza no pueda jugar un papel importante en este paso, porque la confianza es diferente que el ego. El ego es algo que sin control puede ser la caída del juego de manipulación emocional. Si se presenta de una manera segura que le demuestre a la otra parte que su tiempo y energía son importantes, lo más probable es que esté de acuerdo con usted.

Para ilustrar la escasez, centrémonos en el amigo que lo hace hacer lo que necesita. Digamos que este amigo se ha mudado recientemente, pero todavía intenta mantenerse en contacto con ellos. Te dicen que con su nuevo trabajo no tienen mucho tiempo para hablar, pero te aseguras de encontrar un momento en el que estén disponibles. Sabes que si pierdes esta vez hablando con ellos, es posible que pierdas una relación más estrecha con ellos en el futuro. Tienden a llamarlo tarde por la noche, lo que no es muy útil ya que trabaja temprano en la mañana. Usted sacrifica su tiempo y su sueño para que pueda hablar con ellos solo durante unos minutos cada pocos días. Tu amigo te ha demostrado que su tiempo es valioso y en lugar de darte cuenta de lo valioso que es tu tiempo, pierdes tu tiempo y tu sueño. Este es el concepto de persuasión de la escasez en acción.

**Resumen:** A lo largo de este capítulo, hemos discutido la historia de la comunicación persuasiva y los estudios modernos del funcionamiento psicológico de la persuasión. Pudimos identificar cómo nuestros cerebros pueden usar técnicas emocionales persuasivas sin nuestro esfuerzo consciente porque nacimos con la capacidad innata de usar la manipulación emocional. Esto ha abierto la puerta a una mayor comprensión de la manipulación mental y cómo usarla en su vida cotidiana. A lo largo del resto del texto, profundizaremos en el razonamiento persuasivo para identificar no solo cómo otros usan estas técnicas, sino también cómo puede usar estas técnicas para adquirir aquellas cosas en su vida que nunca pensó que podría tener. Si la manipulación mental es algo por lo que se esfuerza, continúe en su camino hacia la iluminación. Debe ser consciente de que la persuasión requiere esfuerzo y estudio, y sin ambas terminará fallando. El texto del Dr. Cialdini nos proporcionó una gran base para la persuasión, y ahora a lo largo de este texto, hay casos de estudio y pasos detallados para ayudarlo a usar sus fortalezas para incorporarse a las mentes de los demás. Una vez que comprenda los conceptos que siguen, será más que capaz de utilizar técnicas persuasivas para su propio mejoramiento del yo.

## Capítulo 2: Maestros de la Persuasión y la Manipulación Emocional

Ahora que tiene una comprensión básica de los aspectos psicológicos de la persuasión, podemos ver estudios de casos en los que los testaferros en nuestra sociedad han usado la manipulación mental para obtener su poder y control. El primer caso de estudio en el que nos centraremos es la volátil elección presidencial de 2016. Analizaremos las técnicas persuasivas utilizadas por ambos candidatos presidenciales: Donald Trump y Hillary Clinton. Nos enfocaremos en el uso que hace Donald Trump del texto del Dr. Cialdini y el uso que hace Hillary Clinton de la manipulación emocional. El próximo estudio de caso se centrará en los principales emprendedores de nuestra sociedad, centrándose en el magnate de los medios Oprah Winfrey y el creador de Facebook Mark Zuckerberg. Discutiremos las tácticas que han usado para llegar a donde están hoy. Resaltaremos cómo sus manipulaciones los han colocado como dos de las personas más poderosas y personas influyentes de nuestro tiempo. La última sección discutirá cómo las redes sociales han incorporado las tácticas encontradas en los escritos del Dr. Cialdini para mantenernos adictos y querer más.

**La Carrera Presidencial de 2016:** Como se mencionó en el Capítulo 1, los políticos aprovechan su dominio de la persuasión para ganarse el compromiso y el respeto de sus electores. Se enfocan completamente en su imagen pública para obtener el apoyo que desean. Con astucia encontrarán formas de utilizar sus discursos, entrevistas e incluso mercadería de campaña para ponerse en la mente del público estadounidense. Para discutir este tema, nos centraremos en la turbulenta carrera presidencial de 2016. Nos centraremos en las tácticas persuasivas utilizadas por los principales candidatos republicanos y demócratas: Donald Trump y Hillary Rodham Clinton. Ambas partes incorporaron diferentes técnicas de manipulación para ganar el apoyo y el respeto de su público votante. Donald Trump utilizó muchas de las tácticas escritas en el libro del Dr. Cialdini mientras incorporaba sus propias formas de comunicarse con su público. Utilizó sus años trabajando en el sector empresarial para ayudar a fortalecer su campaña. Hillary Clinton se centró no en la prueba social o en la simpatía, sino que se centró en sus logros políticos y en atacar a su oponente. Se centró en el miedo a que un hombre de negocios no calificado, no probado, obtuviera el cargo de presidente. Sus tácticas se centraron principalmente en el miedo, mientras que Trump se centró en muchos aspectos diferentes que finalmente le ganaron la presidencia.

**Proceso de Nominación:** Antes de centrarnos en las tácticas utilizadas tanto entre Donald Trump como Hillary Clinton, nos centraremos en el clima político durante esta carrera presidencial. Barack Obama, un demócrata, estaba terminando de cumplir un mandato de ocho años como presidente. El Partido Republicano estaba listo para avanzar hacia la Casa Blanca y recuperar el control que tenían ocho años antes con George W. Bush. Este fue un momento volátil en nuestra historia porque ambos partidos luchaban por ganar la presidencia. El Partido Demócrata presionó a Hillary Clinton como favorita mientras interrumpía o silenciaba a los opositores que corrían en su contra en el partido. Esto, lamentablemente, hizo que el Partido Demócrata perdiera cualquier tipo de impulso para la presidencia, confiando en una figura política que el público estadounidense no consideraba confiable aunque ella había estado trabajando en el ámbito político durante más de treinta años.

El Partido Republicano no tuvo una clara elección de candidato al comienzo de su carrera. Inicialmente, había más de dieciséis candidatos para ser el candidato republicano. Las cifras pronto disminuyeron, dejando doce durante el Caucus de Iowa. La táctica del Partido Republicano parecía ser presentar tantos candidatos como fuera posible y con suerte uno se quedaría con el público estadounidense. Los candidatos

republicanos iban desde políticos condenados a médicos y magnates de los medios. El Partido Republicano intentó presionar a los candidatos que eran políticos de confianza, pero el público estadounidense tenía otras ideas al respecto. El único candidato que logró vencer a los otros candidatos utilizando sus tácticas de manipulación y miedo fue Donald Trump, un hombre que era conocido por su trabajo en el mundo de los negocios y el entretenimiento, pero no por su conocimiento político. Puede que no haya tenido una comprensión básica de la política, pero sí sabía cómo calificar y vender su imagen, una imagen que le tomó décadas establecer.

A lo largo del proceso de nominación, los medios de comunicación se aferraron a historias que se centraron en las controversias contenidas en ambas partes. Esto, a su vez, ayudó a Donald Trump a capitalizar la confusión del público estadounidense y convertirse en presidente de los Estados Unidos de América. Pudo mostrar cómo los medios y los políticos que ya ocupaban el cargo no se centraban en el hombre y la mujer que trabajaba, sino que se centraban en el dinero y el estatus social. El público estadounidense creyó las palabras de un multimillonario sobre las palabras de periodistas y políticos.

### **Donald Trump**

Como se mencionó anteriormente, Donald Trump aprovechó los conceptos psicológicos de persuasión presentados en el texto del Dr. Cialdini para obtener la presidencia. Lo primero que hizo fue ofrecer a sus electores algo que deseaban: seguridad. En la campaña de Donald Trump, insistió en cuán peligroso se había vuelto Estados Unidos. Utilizaría la información errónea para jugar con los temores del público al gritar sobre los peligros que vienen del exterior del país. A pesar de que la mayoría de la información presentada no era un hecho, él pudo usar su manera de hablar persuasiva pero infantil para ganarse el respeto de los votantes estadounidenses.

Donald Trump puede no haber tenido una gran comprensión de hablar en público, pero sí tenía una gran comprensión de lo que se necesita decir para obtener el resultado deseado. A lo largo de su campaña, Trump usó declaraciones vagas y sin sentido que su público votante podría, a su vez, poner su propio giro. Esta es una forma poderosa de manipulación porque incluso si Trump nunca dijera una cosa determinada, sus electores podrían tomar sus palabras y traducirlas a lo que querían escuchar. Trump también fue muy astuto cuando se trataba de su marca. Trump había estado en el mundo de los negocios durante más de cuarenta años, donde rápidamente ganó la atención y la admiración del público. Se le mostró como un hombre que trabajó desde el fondo (un pequeño préstamo de \$ 1 millón de su padre) para convertirse en uno de los principales magnates de negocios del mundo. Trump vendió su imagen como de lujo, exclusividad y autoridad. Era una imagen que el público estadounidense quería comprar. Durante todo el tiempo que estuvo postulado para un cargo, Trump pudo marcar su campaña de manera efectiva. Trump acuñó el término "Hacer a América Grandiosa Nuevamente" e incluso utilizó ese término para vender su mercancía política. Trump era tan calculador que incluso tenía los sombreros producidos en China a un costo menor. La ironía del lema "Hacer a América Grandiosa Nuevamente" escrito en sombreros producidos en China fue asombroso, pero su marca funcionó. Ahora, el término "MAGA" se encuentra en todas partes, en las noticias, camisetas, sombreros e incluso videos musicales de YouTube. Cada vez que se escucha ese término, uno automáticamente piensa en Trump.

### **Hillary Rodham Clinton**

Hillary Clinton, una política veterana, tomó su campaña en una dirección completamente diferente al centrarse en los temores de una presidencia de Donald Trump. En este punto de su carrera, Hillary Clinton no

tenía mucho apoyo público. Ella fue atrapada con algunas controversias que causaron que el público estadounidense desconfiara de sus políticas. Una de esas controversias fue la intimidación del Partido Demócrata para expulsar a otros candidatos más agradables por parte del público estadounidense. Estas acciones hicieron que Hillary Clinton fuera una marioneta política que prometiera, pero no cumpliera.

A pesar de que ella había trabajado mucho e hizo mucho por el público estadounidense, su simpatía y su prueba social eran bajas. Esto fue desafortunado, porque en este punto de su campaña, Clinton recurrió a hacer lo que Trump había hecho a lo largo de toda su campaña: llamar al nombre. Ella comenzó a mirar a un hombre que no tenía experiencia política y hasta ese momento, era partidario del Partido Demócrata. Señaló que Trump podría fácilmente cambiar el guion si hubiera dinero involucrado. El público estadounidense no tomó amablemente estos ataques y los rechazó. Llamarla por las escandalosas cantidades de dinero que ella cobró para ir a un compromiso de hablar. Poco a poco perdió su respeto político y se convirtió en un matón, al igual que Donald Trump. Ella jugó en sus temores de una artista no cualificada, convirtiéndose en presidente y comenzó a usar eso en su campaña política. En lugar de centrarse en los temas en cuestión, Hillary se centró en la posibilidad de una presidencia de Trump.

Clinton, durante su campaña, debería haberse centrado en su propia prueba social y simpatía. Necesitaba reinventar su imagen pública porque sus técnicas persuasivas no funcionaban. El público estadounidense quería votar por alguien en quien pensaban que podían confiar. Desafortunadamente para Clinton, ella no era la indicada.

### **Estrategia Efectiva Utilizada**

La única estrategia que ayudó a catapultar a Trump a la presidencia fue la del miedo. Discutiremos brevemente cómo el aspecto del miedo puede ayudar en el juego de manipulación mental. Cuando tenemos miedo, tendemos a perder todo pensamiento lógico. La emoción del miedo corre desenfrenada en nuestras mentes, por lo que no podemos pensar con claridad, pero si alguien habla y dice que nos ayudarán o nos salvarán de este asaltante desconocido, estaremos más inclinados a escucharlos y confiar en ellos. Esto es exactamente lo que sucedió durante las campañas de ambas partes. Trump jugó con el temor del público de que el "otro" viniera a ganarse la vida. Como se mencionó anteriormente, este no es realmente el caso, pero dado que el miedo no funciona según la lógica, Trump fue capaz de manipular fácilmente las mentes de sus votantes. Hillary, a pesar de que no ganó, tuvo algo de suerte con su miedo, aprovechando la mente de los votantes que no querían que el anfitrión de The Apprentice se convirtiera en el próximo presidente.

Al usar la persuasión, tenga en cuenta el poder del miedo. Si puedes controlar tu miedo, estarás mejor equipado para ayudar a moldear el miedo a los demás. Esta táctica es una que solo se debe usar con moderación porque una vez que el miedo se apodera demasiado de la mente, la mente puede ser difícil de moldear.

### **Empresarios**

En esta próxima sección, discutiremos dos empresarios muy importantes de nuestro tiempo. Uno es un magnate de los medios que ha trabajado desde sus humildes comienzos hasta convertirse en una de las personas más influyentes de nuestro tiempo: Oprah Winfrey. El otro es un hombre al que se le atribuye la creación de una de las plataformas de medios sociales más populares y poderosas hasta la fecha: Mark Zuckerberg. La diferencia entre estas dos personas es cómo usan su imagen pública para obtener su autoridad. Estos empresarios utilizaron tácticas persuasivas que se adaptan mejor a sus personalidades y su objetivo final.

## **Oprah Winfrey**

Es seguro decir que Oprah Winfrey se ha convertido en una de las mujeres más influyentes de nuestro tiempo. Trabajó duro para construir una sólida reputación e incorporar su marca en casi todos los hogares en los Estados Unidos y en muchas partes del mundo. La manera única en que Oprah Winfrey obtuvo su lugar de poder no fue a través de la manipulación, sino al crear una imagen pública tan fuerte que su opinión se ha convertido en una de las más respetadas en la nación. Para ir un poco en su historia de fondo, Oprah nació en la pobreza. Ella nació en un pequeño pueblo de Mississippi donde enfrentó muchas adversidades: violación, abuso físico y discriminación racial. Ella fue capaz de superar estos obstáculos en su vida para abrirse paso lentamente en el ojo del público estadounidense. Comenzó como la presentadora de noticias más joven para una estación en Nashville y desde allí, se fue moviendo hasta que fue la presentadora de su propio programa. Oprah pudo convertirse en una parte fuerte de la psique estadounidense al crear una nueva forma de programa de entrevistas. Su programa de entrevistas era un espectáculo confesional donde los invitados podían compartir abiertamente sus historias, sin juzgarlas. A través de todo esto, Oprah pudo crear una personalidad tan fuerte y confiable que ahora su palabra y sus opiniones son más poderosas que el presidente.

Para centrarnos más en sus técnicas persuasivas, tendremos que volver a mirar el texto del Dr. Cialdini. Un concepto que él discute es el de la prueba social y es el que usa astutamente Oprah. Comenzando, Oprah tenía seguidores más pequeños, pero a través de su capacidad para presentarse como abierta: confesando problemas que tenía con el peso, llorando con sus invitados, mostrando sus vulnerabilidades, sus seguidores comenzaron a crecer. Las personas estaban relacionadas con su vulnerabilidad y, a su vez, esto hizo que cada vez más personas siguieran su carrera. Una vez que Oprah ganó el apoyo del público estadounidense, centró su atención en obtener el apoyo de otras celebridades respetadas. Como se mencionó anteriormente, si un producto es apreciado por alguien a quien admiramos, es más probable que deseemos ese producto. Cuando Oprah comenzó a tener invitados famosos en su programa, sus calificaciones comenzaron a dispararse y provocaron que su nivel de prueba social se disparara.

Ahora que se ha convertido en la persona más influyente del mundo, Oprah todavía usa técnicas persuasivas para mantener su poder. Oprah usa su táctica de autoridad para continuar manteniendo al público estadounidense interesado e interesado en sus próximos proyectos, ya sea en otro libro o en un canal de televisión. Por ejemplo, ella usa su título y su marca (Oprah's Book Club) para ayudar a otros a vender sus libros. Ella también puede usar su título para quitarle a otro de sus pruebas sociales, que se hizo aparente cuando James Frey publicó su libro de memorias, *A Million Little Pieces*. Al principio, Oprah usó su influencia para conseguirle ventas, pero cuando descubrió que el libro era mayormente ficción, ella destruyó su reputación pública. Ella también usa sus posesiones materiales (atavíos) para obtener apoyo. Cuando su programa de televisión aún estaba en el aire, los episodios titulados "Las Cosas Favoritas de Oprah" fueron la oportunidad de Oprah para comercializar productos que ella decía poseer. Los miembros de la audiencia recibirían productos gratis y el público en casa desearía comprar estos productos porque Oprah dijo que los usó. Esta es una estrategia efectiva de manipulación. No necesitamos los productos ofrecidos, sino porque alguien que admiramos los usa, queremos usarlos también.

## **Mark Zuckerberg**

Ahora que hemos discutido sobre una persona con una fuerte imagen pública, ahora discutiremos las tácticas de manipulación de una figura pública que no tiene una fuerte prueba social, Mark Zuckerberg. Mark Zuckerberg es un nombre que solo ha estado en el foro público durante los últimos trece años, pero en

aquellos años, Mark Zuckerberg creó un poderoso imperio de redes sociales: Facebook. Facebook, creado originalmente para estudiantes universitarios, se ha convertido en una de las plataformas de redes sociales más grandes de nuestro tiempo, superando versiones anteriores como Myspace y Friendster. Facebook brindó al público estadounidense la oportunidad de conectarse con amigos, familiares y nuevos amigos de todo el mundo. Ahora, Facebook ha hecho mucho bien, pero centrémonos en las tácticas de manipulación que Mark Zuckerberg y sus compañeros de trabajo usan para permanecer en la cima en las redes sociales. Nos enfocaremos en la controversia relativa a la privacidad que ha sido un tema de discusión sobre las noticias y la política.

Dado que Mark Zuckerberg ahora es más visible que antes, su personalidad ha sido objeto de cierto escrutinio. Muchos sitios web equiparan a Mark Zuckerberg con el mal y algunos incluso llegan a etiquetarlo como un robot. Uno debe preguntarse, ¿cómo puede alguien con una personalidad pública tan terrible ser uno de los hombres más poderosos del mundo?

Para comenzar, nos enfocaremos en el estilo de personalidad de Zuckerberg. Sus amigos lo clasifican como una persona concienzuda que se toma su tiempo al responder preguntas. Él es astuto porque entiende el poder que uno puede tener sobre nuestras palabras. Su manera de hablar lo pinta como un individuo calculador que es cuidadoso en todo lo que dice y hace que lo describe como indigno de confianza. No es carismático ni atractivo en su presentación, pero puede manipular el uso de su producto. Si no hubiera creado Facebook, Mark Zuckerberg no sería tan poderoso como lo es hoy. A pesar de que Zuckerberg no tiene una personalidad fuerte, usa su astuto estilo de personalidad para rodearse de los que sí lo hacen.

En un artículo escrito para MSNBC, un periodista comparte sus encuentros con Mark Zuckerberg y el personal de Facebook. El periodista escribe sobre cómo organizó la reunión con el personal y Zuckerberg para discutir los asuntos relacionados con la privacidad. Como todos hemos visto, Facebook ha sido atacado por cómo usan nuestra información privada. El gobierno comenzó una investigación para ver cuán lejos llegan las garras de Facebook. Cuando el periodista ingresó a la reunión, dijo que fue recibido por rostros sonrientes y personalidades cálidas. Dijo que su nivel de incomodidad disminuyó, y se encontró relajado y tranquilo. Después de abandonar la reunión, se sintió feliz por su interacción con ellos y se dio cuenta de que no estaban haciendo nada malo, pero después de unos días, comenzó a pensar en la reunión. Comenzó a mirar hacia atrás a la situación y reevaluó la información que se le presentó. Se dio cuenta de que sus preguntas nunca se respondieron completamente, pero el personal respondió de tal manera que creyó que de hecho habían sido respondidos. Por ejemplo, cuando presionó al personal sobre cómo se estaba utilizando nuestra información privada, el personal lo tranquilizó con una sonrisa, pero nunca dio una respuesta clara. Hablaron sobre el tema y usaron frases que tranquilizaron al periodista. El personal actuó como si no hubiera nada malo, por lo que el periodista no pudo evitar sentir lo mismo. Esta es una forma de manipulación. Los trabajadores crearon un espacio seguro para el periodista, por lo que estaba cegado por su propia comodidad.

Mark Zuckerberg puede no tener una fuerte prueba social, pero lo que sí tiene es la capacidad de leer a los demás. Es observador en situaciones sociales y usa su propia inteligencia emocional y autoconciencia para usar esto con ventaja. Aunque no sea capaz de presentarse como una persona agradable, puede usar los rasgos de su personalidad (escrupulosidad, explicación más detallada en el Capítulo 3) para obtener el poder que desea.

## **Medios de Comunicación Social**

Ahora que hemos discutido sobre el cofundador de uno de los sitios de redes sociales más populares, Facebook, debemos ver cómo las redes sociales se han infiltrado lentamente en nuestra vida cotidiana utilizando técnicas persuasivas simples. A lo largo de esta sección, abordaremos algunas de las técnicas discutidas en los escritos del Dr. Cialdini. Comprender estos conceptos nos ayudará a comprender mejor cómo las redes sociales pueden afectar nuestras vidas de pensamiento y cómo podemos usar las redes sociales para nuestras tácticas de persuasión.

Primero, nos enfocaremos en el concepto de reciprocidad y cómo las redes sociales usan este concepto contra nosotros. Como se mencionó anteriormente, la reciprocidad significa que se nos está ofreciendo algo. Con las redes sociales, lo que se ofrece es la capacidad de conectarse con millones de personas en todo el mundo. Tenemos la oportunidad de aprender más de los demás y utilizar estas plataformas de medios sociales para ganar popularidad y fama. Antes de las redes sociales, éramos fácilmente capaces de sobrevivir sin el contacto constante con otras personas, pero ahora nuestras mentes han sido formadas para necesitar constantemente esa conexión. No necesitamos redes sociales, pero las plataformas de medios sociales ahora dificultan vivir sin ellas, porque sin ellas nos sentimos desconectados del mundo. Por ejemplo, si no tiene una cuenta de Facebook, es posible que no pueda mantenerse al día con los eventos locales en su área, o si no tiene una cuenta de Twitter, es posible que no sepa qué está sucediendo en el mundo de las noticias. Twitter se ha convertido en una plataforma para que las personas se mantengan al día con el funcionamiento interno de nuestro presidente.

Donald Trump no es el primer político en usar una cuenta de Twitter, pero es el primero en usar su cuenta para compartir información importante sobre lo que está sucediendo en la Casa Blanca. La mayoría de los políticos ven esto como ignorante porque todos en el mundo pueden leer los tweets, y algunos de los tweets comparten información que no debe ponerse en manos de nuestros enemigos, pero lo que esos políticos no ven es el poder máximo que las redes sociales ahora tienen en todos nosotros. Trump puede no ser inteligente, pero es astuto. Él es capaz de ver qué tan poderosas son las redes sociales (conexión instantánea con miles de millones de personas) y usar eso para su beneficio. Las redes sociales son ahora una nueva forma de comunicación que hace que el usuario crea que sus opiniones son importantes y deben ser escuchadas, incluso si esas opiniones son irrazonables e ilógicas. Las redes sociales han manipulado efectivamente nuestras mentes para que crean que una fuerte presencia en las redes sociales equivale a un estatus social más alto. Por ejemplo, China ahora usa una aplicación que califica a sus ciudadanos. Cuanto mayor es el puntaje de las redes sociales, más alta es la persona en la sociedad. Esta aplicación convence a las personas de ser más amables, más abiertas y más conscientes de sus acciones, para que no pierdan su posición social. Puede que aún no hayamos llegado a ese punto en los Estados Unidos, pero la forma en que las redes sociales ahora equivalen a la condición social, no estamos muy lejos.

Una cualidad que las redes sociales incorporan es la de la prueba social y el gusto. Si una persona es atractiva y tiene muchos seguidores, comenzamos a valorar sus opiniones. La gente ahora gana fama y notoriedad mediante el uso de sus cuentas de redes sociales. Tomemos, por ejemplo, la celebridad de Instagram Dan Bilzerian. Dan, un autodescrito viajero del mundo y jugador de póker profesional, tiene más de quince millones de seguidores. Sus imágenes destacan su vida de extravagancia, y sus publicaciones cuentan con imágenes de él rodeado de mujeres muy atractivas en bikinis. Dan, en sus publicaciones, solo se presenta con ropa de alta gama y presenta sus muchas posesiones caras. Él está vendiendo una realidad que todos desean. Dan ha capitalizado su fortuna utilizando esta plataforma para vender productos. Ahora tiene compañías que lo contactan para usar sus productos para publicitar en sus publicaciones de Instagram. El público normal ve su estilo de vida extravagante y automáticamente respeta sus opiniones

porque tiene lo que queremos. Las personas se esfuerzan por convertirse en redes sociales famosas porque ven el poder y la influencia que uno puede obtener de ellas.

Las redes sociales también juegan con nuestra necesidad de gratificación instantánea. Vivimos en un mundo donde podemos obtener todo lo que queremos, simplemente conduciendo a la tienda más cercana, o si no queremos salir de nuestras casas, podemos comprar productos en línea. La sociedad se ha convertido en un paraíso para el consumidor donde todo lo que queremos y necesitamos está a nuestro alcance. La paciencia es una virtud que ya no celebramos en nuestra sociedad. Estamos constantemente conectados con todos y si no recibimos la atención que queremos, o creemos que merecemos, reaccionaremos con enojo. Las plataformas de medios sociales nos ofrecen la oportunidad de obtener "me gusta", compartir y hacer comentarios cuando queramos. Recibimos esa gratificación cuando iniciamos sesión y vemos que a alguien le gusta un estado o retweeting algo que hemos dicho.

Esta gratificación instantánea que nos ofrecen las redes sociales es manipular nuestras mentes para querer más. Esperamos obtener reacciones de todo lo que hacemos en las redes sociales porque, a su vez, valida nuestras opiniones como importantes.

En el proceso de manipulación mental, podemos usar las redes sociales para nuestro beneficio si comprendemos cómo funcionan. Por ejemplo, supongamos que está comenzando un negocio en línea. Su negocio se centra en hacer recuerdos únicos y personalizables. Este es un nicho de mercado, pero uno donde hay mucha competencia. La nostalgia y los objetos memorables se han convertido en uno de los principales productos comercializables de los últimos cinco años. Los consumidores que eran niños en los años ochenta y noventa ahora quieren productos que les hagan pensar en tiempos más felices. Para capturar a su público, primero debe aprovechar el poder de las redes sociales. Cree un sitio web visualmente interesante y promocióne su producto como algo escaso o exclusivo. Explique cómo esto es algo que todos los fanáticos querrán en su colección. Usas no solo el concepto de reciprocidad sino también el concepto de escasez.

Estás jugando con el arrepentimiento anticipado de tu mercado. Una vez que han decidido comprarle el producto, ahora los tiene obligados a su negocio. Ahora puede ofrecerles descuentos especiales si comparten su sitio web con sus amigos y familiares. Les das esto como una forma de sentirte conectado con tu negocio. Han tomado la decisión de ir con usted y ahora debe asegurarse de que no se arrepientan de la decisión que tomaron. Incluso si encuentran otra compañía que vende los mismos productos por un precio más bajo, se sentirán obligados a quedarse con su empresa, porque les ha otorgado privilegios especiales por ser cliente. Es en nuestra necesidad básica de sentirse apreciado, por lo que si se asegura de que su clientela se sienta apreciada, se quedará con su empresa. Si comienzas a crecer lentamente tu base de seguidores, otras personas verán a todos los seguidores que tengas y estarán más dispuestos a unirse para ayudar a tu negocio. Si ven comentarios positivos y comentarios, estarán más dispuestos a comprar su producto. Sus clientes no son conscientes de que está utilizando los conceptos psicológicos básicos de persuasión para obtener su apoyo.

El aspecto importante de las redes sociales es que puedes crear tu propia persona incluso si no es del todo cierto. Las celebridades de Instagram usan trucos de iluminación y aplicaciones de retoque fotográfico para crear imágenes que dicen al público, esto es lo que quieres y es lo que quieres ser. Te están vendiendo una mentira que no puedes evitar creer. Las redes sociales nos ofrecen un escape de nuestras vidas y la oportunidad de vivir a través de las vidas que vemos en la pantalla. Sentimos un aumento de la confianza

cuando uno de nuestros mensajes recibe más de diez "me gusta" porque mientras nos sentamos en pijama comiendo Cheetos, queremos creer la mentira tanto como los demás. Las redes sociales se enfocan en nuestra necesidad de aceptación y la explotan para mantenernos adictos. Es la mejor manipulación porque las redes sociales remodelan nuestra forma de pensar para desear retroalimentación constante para todo lo que hacemos y todo lo que decimos.

A lo largo de la discusión de las redes sociales, lo que el lector necesita recordar es que la persuasión se trata de remodelar la manera en que pensamos y reaccionamos. Como se menciona en esta sección, las redes sociales cambian nuestra forma de pensar para desear esta gratificación instantánea que se encuentra en sitios como Facebook, Twitter y SnapChat. Somos capaces de ponernos allí y obtener una respuesta automática. Debemos recordar que antes de este punto en nuestra historia, la única forma en que podíamos obtener aceptación social era realmente salir a la sociedad. No estábamos tan preocupados con las vidas y el trato de los demás, porque estábamos tan concentrados en nuestras propias vidas. Las redes sociales ahora nos han convertido en zombies ensimismados que luchan por alcanzar una posición social en un mundo lleno de billones y billones de personas.

### **Resumen**

Ahora que tenemos una comprensión básica de cómo los empresarios, los políticos y las plataformas de medios sociales han llegado al poder, podemos utilizar sus tácticas de persuasión para obtener lo que queremos en la vida. Lo que hemos aprendido de Oprah Winfrey y Mark Zuckerberg es que debemos adaptar nuestras tácticas persuasivas a nuestras personalidades. Debemos ser capaces de entender cómo nuestras personalidades trabajan para manipular la mente del otro. En el Capítulo 3 de este texto, profundizaremos en el estudio de cómo usar nuestros rasgos de personalidad para comprender mejor y aprovechar las habilidades para usar con éxito la persuasión en nuestras vidas.



# Parte II: Métodos y Técnicas

## Capítulo 3: Cómo usar la persuasión para su ganancia

**Paso 1: Controle su Ser:** Antes de que una persona pueda comenzar a manipular con éxito para obtener ganancias, debe comprender su funcionamiento interno. Una persona necesita comprender cómo funciona su propia mente para que pueda entender efectivamente cómo reacciona a la persuasión. Una vez que una persona ha adquirido este conocimiento, puede usarlo para persuadir y manipular mejor a los demás. Las personas que entienden cómo piensan y cómo responden al estímulo externo están mejor equipadas para usar esto en su beneficio en el proceso de manipulación al tener el control total de la situación. La manipulación y la persuasión no pueden ser utilizadas por aquellos que no tienen control de sus conductas o al menos las comprenden porque no tienen idea de cómo responde una mente a la manipulación. Sus tácticas se basarán en su propio punto de vista sin considerar los muchos factores externos que están involucrados en la manipulación. Para ayudar a comprender mejor estas técnicas, primero debemos analizar los rasgos de personalidad.

**Rasgos Básicos de Personalidad en Psicología:** Hay cinco rasgos básicos de personalidad en psicología. Cada rasgo de personalidad puede ser manipulado si el persuasor tiene un conocimiento práctico de cómo funciona cada personalidad. Los rasgos de personalidad discutidos a continuación resaltan no solo sus fortalezas sino también sus debilidades.

**Apertura:** un individuo abierto puede conectarse fácilmente con las experiencias y puntos de vista de otros mientras también es receptivo a nuevas experiencias. Tienden a involucrarse más fácilmente con los demás porque son excelentes oyentes y tienden a ser más observadores en sus interacciones. Esta cualidad es útil en el juego de persuasión porque una persona abierta puede conectarse con los demás e incorporarse a la vida de otra persona más fácilmente que otros tipos de personalidad. Se pueden adaptar a cualquier situación social porque observan y entienden el tono o el estado de ánimo del intercambio. Por el contrario, este rasgo de personalidad también puede ser susceptible a técnicas persuasivas, porque están (como su nombre lo dice) abiertos. Estar abierto puede ser una debilidad, especialmente si la información o el mensaje que se está recibiendo no se filtran cuidadosamente. Una persona abierta puede ser víctima de la manipulación mental porque puede entender cómo la otra parte (persuasiva) puede llegar a su conclusión, sea lo que sea.

**Conciencia:** un individuo consciente puede pensar en todos los aspectos de su vida. Tienen cuidado de no actuar fuera de personaje. Esta persona tiende a ser más calculada y menos propensa a la espontaneidad en sus acciones. Están atentos y más enfocados en la tarea que tienen que otros rasgos de personalidad. Se sienten cómodos planificando y organizando, por lo que tienen un plan claro paso a paso que describe sus acciones. Este rasgo de personalidad es útil en el proceso de manipulación porque las personas con él son astutas y pueden manejar adecuadamente cualquier situación, porque tienen un plan establecido. Ellos saben cómo manejar sus emociones y cómo usar sus emociones para su beneficio. La debilidad de este rasgo de personalidad es la incapacidad de desviarse del plan. Incluso los mejores planes pueden verse

afectados por un factor imprevisto. Una persona concienzuda puede estar mejor equipada para implementar un plan de persuasión, pero a veces se ven obstaculizados por su propio enfoque de láser.

**Extroversión:** un extrovertido es un individuo que prospera en situaciones sociales y obtiene sus energías de otras personas. Los extravertidos gravitan hacia la comunidad y generalmente actúan como aglutinantes en las reuniones sociales. Pueden conectarse fácilmente con cualquier tipo de personalidad porque no permiten que ninguna ansiedad social obstaculice sus conexiones. Por lo general, emiten un aire de confianza y carisma, que a la mayoría de las personas les resulta difícil ignorar. Los extravertidos tienden a adquirir pruebas sociales y simpatías mucho más fáciles que otros tipos de personalidad. Como resultado, se los considera más confiables también. Otros suelen quedar atrapados por la actitud relajada de un extrovertido y su encanto carismático. Esto es extremadamente útil en la manipulación de la mente porque las personas son más propensas a seguir a alguien con cualidades que ellos, en sí mismos, desean. La desventaja de la extraversión se centra en sus tendencias a caer en la escala de pensamiento narcisista. Los extravertidos tienden a ser egoístas por naturaleza, lo que puede hacer que sea difícil ser crítico con uno mismo, por lo que no pueden ver sus propios defectos de carácter. En la persuasión, los defectos de carácter pueden alterar fácilmente un plan de acción revelando al persuadido las tácticas que se usan contra ellos.

**Afabilidad:** una persona agradable es alguien que puede identificarse con quienes le rodean. A diferencia de uno que está abierto, tienden a conectarse en el nivel emocional. Pueden sentir lo que siente otra persona simplemente hablando con ellos e incluso simplemente mirándolos. Son excelentes para leer el lenguaje corporal y discernir los estilos de comunicación de los demás para encontrar el significado más profundo detrás de la comunicación real. La amabilidad es un rasgo de personalidad que puede ser muy útil en la persuasión. Las personas con este rasgo pueden leer a una persona sin ser intrusivas. Se pueden conectar con otra persona sin que la otra persona se sienta invadida o violada. Desafortunadamente, las personas que pueden sentir empatía tienen dificultades para controlar sus emociones. Esto puede ser una debilidad que puede y será usada en su contra. Pueden ser persuadidos fácilmente usando tácticas de apelación emocional. Las personas en este tipo de personalidad tienden a encontrar el uso de la persuasión para su beneficio personal porque se sienten emocionalmente invertidos en la otra persona.

**Neuroticismo:** un individuo neurótico es aquel que tiende a preocuparse y analizar en exceso en cada situación. Tienden a obsesionarse con las situaciones y se concentran demasiado en asuntos sin importancia. Tienden a centrarse demasiado en los aspectos negativos de la vida también. Las personas que son neuróticas están más inclinadas a desconfiar de los demás, por lo que son más difíciles de persuadir. No se conectan con otros porque no confían en los demás. Las personas neuróticas tienden a correr en la emoción de la preocupación motivada por el miedo. El miedo se puede usar fácilmente en la manipulación para remodelar el punto de vista mental de otra persona. Una personalidad neurótica es más fácil de manipular, pero si pueden comprender adecuadamente cómo les funciona el miedo, pueden usar esas tácticas en la manipulación.

Una vez que un individuo identifica su tipo de personalidad, puede estar mejor preparado para el proceso de manipulación mental. Son capaces de ver sus propias cualidades y centrarse en cómo puede usar las fortalezas de sus rasgos de personalidad para convertirse en un mejor persuasor. Por ejemplo, centrémonos en el personaje de Q. Q ha estado trabajando en la misma oficina durante los últimos diez años. Él está listo para un ascenso, pero hay muchos otros candidatos que, en opinión de Q, están mejor preparados para el puesto. Q tiende a ser una persona pesimista que se centra demasiado en los aspectos negativos de la vida. Se queja de no conseguir lo que quiere, incluso cuando trabaja para ello. Q ya ha mostrado algunos rasgos

negativos de personalidad que caen dentro de la categoría de neuroticismo. En su búsqueda de la promoción, Q puede continuar centrándose en lo negativo, o puede usar técnicas de manipulación para conseguir el trabajo que desea. Antes de su primer movimiento, Q debe comprender su personalidad y cómo esos rasgos pueden afectar negativamente su objetivo.

Como sabemos, Q es una persona neurótica que sobre-analiza a una falla. Uno puede preguntarse, ¿cómo puede una persona como esta convertirse en un manipulador? Fácil. Primero debe tomar el control de su forma de pensar. Una persona puede controlar sus pensamientos tomando una respuesta activa a cómo funciona su mente. Por ejemplo, cada vez que Q se enfoca en lo negativo, necesita detenerse y cambiar la forma en que piensa. Este es un tipo de persuasión personal. Él está tomando sus propias manos para reconectar su cerebro para enfocarse en lo positivo y no lo negativo. Él también debe cambiar la forma en que habla. Tiene que ser consciente de las palabras o frases que usa en su vida diaria para asegurarse de que no están imponiendo su visión negativa del mundo. Por ejemplo, si alguien le pregunta a Q sobre su viaje hacia la promoción, no debería responder con: "De acuerdo, supongo". Realmente no creo que lo obtenga, "sino que respondo con," Siento que me merezco esta promoción. Hice el trabajo duro y soy dedicado". Ha cambiado el mensaje general que intentaba presentar. Ahora, él ha volteado algo que era negativo y lo convirtió en algo positivo. Este cambio menor no solo afecta la manera en que Q piensa y actúa, sino también cómo reaccionan los demás a Q. Él, con su transición a lo positivo, abrió la puerta a la persuasión. La gente comenzará a ver el cambio en Q y querrá estar cerca de él. Q puede usar esto para su beneficio porque, como se mencionó anteriormente, una persona que le gusta puede persuadir más fácilmente.

Una vez que comienza a tomar el control de sus propias tendencias neuróticas, Q puede usar sus propias tendencias negativas para manipular las mentes de sus compañeros de trabajo. Una forma en que puede hacer eso es plantar la semilla de la duda. La semilla de la duda en esta situación implica usar la propia experiencia de Q con miedo para persuadir a otros a su alrededor. Por ejemplo, cuando habla con sus compañeros de trabajo sobre los otros candidatos para la promoción, Q puede comentar casualmente cómo no está seguro de atraer a candidatos externos, especialmente porque es posible que no entiendan el funcionamiento interno de la oficina. Incluso puede mencionar un momento en el pasado donde un candidato externo fue traído y resultó mal. Ahora, Q no está siendo negativo, pero está expresando una preocupación válida que tiene para sus compañeros de trabajo. Sus compañeros de trabajo, dado que ya confían en las opiniones de Q (gracias en parte a la nueva configuración de Q de su perspectiva mental), pueden comenzar a verlo desde su lado. Pueden comenzar a preguntarse por qué un candidato externo incluso sería considerado para el puesto, especialmente dado que ya existían en la empresa opciones viables tan grandes. Esos compañeros de trabajo, a su vez, expresarían sus preocupaciones al comité de contratación, lo que podría influir en su decisión.

Q, al tomar control de sí mismo, fue capaz de navegar a través de su forma de pensar y usar eso para aumentar los miedos y las preocupaciones de los demás.

Ahora que hemos discutido cómo los rasgos de personalidad pueden ayudar al proceso de persuasión, podemos enfocarnos en tomar el control de nuestra comunicación al enfocarnos en nuestro lenguaje corporal. El lenguaje corporal es la comunicación no verbal que todos usamos en nuestras interacciones con los demás y que influye mucho en los mensajes que intentamos transmitir. Por ejemplo, cuando una persona está hablando con los brazos cruzados sobre el pecho, inconscientemente les dicen a los demás en la conversación que el interlocutor está cerrado. Cuando vemos este tipo de lenguaje corporal, podemos

alejarnos de la conversación. Al usar la persuasión, es importante conocer el lenguaje corporal que se está utilizando, de modo que pueda usarse en el proceso de persuasión.

## **Lenguaje Corporal**

El lenguaje corporal es la forma de comunicación no verbal que todos usamos. Algunas personas pueden estar más animadas con sus gestos que incorporan movimientos con sus manos y brazos, mientras que otros son más reservados. Los tres elementos del lenguaje corporal en los cuales es importante enfocarse durante el proceso de persuasión son el contacto visual, la postura abierta y la escucha activa. Estos tres componentes, si se usan correctamente, pueden ayudar a un persuasor a ganar un punto de apoyo en la perspectiva mental de los demás.

### **Contacto Visual**

El contacto visual juega un papel importante en la comunicación no verbal. Cuando una persona está hablando con otra, el contacto visual muestra que están comprometidos con el oyente. Si los ojos del oyente están distraídos saltando alrededor de la habitación que muestra al orador, no están interesados en lo que se está discutiendo. Siempre proporcione buen contacto visual. Encuentre un buen equilibrio de contacto visual, porque la mayoría de las personas se sienten incómodas si alguien les está dando un contacto visual constante. Lo importante que debe recordar es usar su lenguaje corporal para hacer que la otra parte se sienta cómoda a su alrededor. Los fundamentos de la persuasión comienzan por crear un ambiente positivo que la otra parte se sienta inclinada a ser más abierta. Una persona que es más abierta es más fácilmente capaz de ser manipulada.

### **Postura Abierta**

Cuando se comunique con otra persona, siempre mantenga una postura abierta. Abstenerse de cruzar los brazos o presentar una postura de agresión. Permanezca en la posición neutral, relajada y libre de tensión, para crear un ambiente acogedor para la otra parte. Las conexiones con otros pueden destruirse fácilmente antes de que comiencen si el lenguaje corporal no se controla adecuadamente. Tenga en cuenta el lenguaje corporal de la otra parte también. Si comienzan a cerrarse, es posible que ya estén perdiendo interés en lo que se les está presentando. Si una persona comienza a cerrar, comienza a reflejar sus gestos. Los estudios han demostrado que la duplicación es una técnica efectiva de comunicación para que la otra persona escuche. Siempre tenga en cuenta el lenguaje corporal porque, sin él, la persuasión no puede progresar efectivamente.

### **Escucha Activa**

La escucha activa es la capacidad de mostrar interés y compromiso en la comunicación de otra persona. Una persona puede mostrar que está escuchando activamente mediante el uso del lenguaje corporal (como un movimiento de cabeza) o la respuesta verbal (como un simple uh-uh) para mostrarle a la otra parte que están siendo escuchados. Cuando una persona siente que se la está escuchando, se siente respetada. El respeto es recíproco. Si muestras respeto por otro, te mostrarán respeto. El respeto es un jugador importante para persuadir a otro individuo a su punto de vista. Si el persuasor no tiene respeto, entonces no pueden infiltrarse en la forma de pensar de otra persona.

Mediante el uso del lenguaje corporal y la comprensión de los rasgos de la personalidad, un individuo podrá obtener los conocimientos necesarios para persuadir y manipular mejor en su vida cotidiana. Lo importante es darse cuenta de que la persuasión, cuando se hace bien, requiere tiempo y energía. No es algo que puede suceder de la noche a la mañana, a menos que la otra persona sea muy susceptible a la persuasión,

lo que rara vez es el caso. Si uno quiere ser capaz de persuadir a alguien, debe darse cuenta de que todos reaccionan de manera diferente al estímulo externo. Depende del persuasor no solo conocer todo sobre su propio funcionamiento interno, sino también el funcionamiento interno de los demás mediante el uso de habilidades de observación y comunicación.

**Paso # 2: Promovernos:** Nos sentimos atraídos por aquellos que consideramos atractivos, atractivos e interesantes. No queremos estar cerca de aquellos a quienes consideramos negativos, quejumbrosos y abiertamente manipuladores, porque ¿quién querría estar cerca de otros que son la quintaesencia de "Debbie Downer"? La gente quiere estar cerca de otros que sean atractivos, atrayentes, agradables y autosostenible Como se menciona en el texto del Dr. Cialdini, una persona que es agradable podrá manejar el juego de la persuasión más fácilmente que una persona que no es agradable. En los siguientes pasos, discutiremos formas de promocionarse y cómo mejorar su posición en la sociedad.

**Ser Atractivo:** Los estudios han demostrado que los cerebros de las personas reaccionan de manera diferente al hacer contacto visual con una persona atractiva o bella. El cerebro responde con un inicio de actividad que hace que pase por un ligero torbellino de actividad. Los científicos han llamado a esta respuesta mental "el regalo social". Esto no es de ninguna manera una respuesta sexual, sino más bien una respuesta inconsciente del espectador sintiéndose como si hubiera sido elegido, aceptado en el círculo social. Como persuasor, debe centrarse en su propio atractivo y cómo puede usar eso para su beneficio para alcanzar su objetivo final. Antes de ir más allá, lo que debe abordarse es que todos pueden ser atractivos. Solo se necesita una pequeña modificación en el estilo y el vestuario. Este paso no significa eliminar su antiguo estilo, sino usar elementos de ese estilo para ganar un aire de confianza. Por ejemplo, si le gusta usar pantalones de chándal, encuentre una opción de estilo que rezume la relajación (es decir, un vestido largo de maxi o pantalones de lino), pero aun así lo hace sentir más atractivo y cómodo en situaciones sociales. También es importante averiguar qué estilo funciona mejor para su tipo de cuerpo. Si no está seguro de cómo controlar su estilo, pruebe los numerosos programas de pedidos por correo en línea que lo asocian con un estilista por una pequeña tarifa. Si no puede pagar un estilista en línea, comience a investigar cómo encontrar el estilo adecuado para usted. Esto requerirá esfuerzo, pero al final, se agregará a tu juego de persuasión. Para este paso, recuerda que no se trata de revisar quién eres, sino de mejorar los elementos que dificultan tu atractivo. No creas en la mentira de que solo algunas personas pueden ser atractivas. Todos pueden ser atractivos. Implica encontrar lo que te hace sentir seguro e irradiando esa confianza. El atractivo no solo es externo, sino también interno.

**La Historia de Q:** Ahora centrémonos en la historia de Q y sus planes de promoción. Q ya ha tomado el control de su personalidad, pero ahora es el momento de centrarse en su apariencia. Q no es un hombre poco atractivo, pero tiende a usar trajes anchos de cuando pesaba treinta libras más. Él no se da cuenta, pero usa el material extra para ocultar sus propias inseguridades sobre su cuerpo. Todavía se siente como si el chico fornido en el patio de recreo no fuera elegido para kickball. Q tampoco tiene tiempo para preocuparse por su cabello. Por lo general, se despierta, toma una ducha y deja que su cabello se seque de forma natural, lo que permite que se formen los cowlicks naturales. Q necesita superar sus inseguridades y encontrar formas de mejorar su atractivo. Q se da cuenta de que los otros candidatos para la promoción usan trajes ajustados que resaltan su forma natural, y nota que su cabello no es salvaje y está por todas partes. Q decide comprar un traje nuevo y mejor ajustado y cera para el pelo para calmar su cabello. Al día siguiente entra a la oficina y es recibido con miradas de aceptación y sonrisas. Estas reacciones le dan un impulso de confianza, lo que solo lo motiva a luchar más duro por la promoción.

**Luchar Contra el Aburrimiento:** La gente se aburre fácilmente. Con nuestra adicción continua a las redes sociales, sitios de transmisión y entretenimiento, constantemente estamos siendo bombardeados con información. Nuestra capacidad de atención se ha quedado en el camino y preferimos ráfagas cortas de información donde hay algo para mantener nuestra atención. Uno puede preguntarse, "¿Cómo me puedo comprometer?", Que es una pregunta importante para hacer, pero que puede ser respondida. Refiriéndonos a nuestro tiempo de atención social, uno debe enfocarse en no ser aburrido. A veces no podemos evitar ser aburridos, especialmente si la otra parte no tiene interés en lo que estamos hablando o creemos que estamos siendo aburridos, porque la otra persona está mirando su teléfono o sus ojos están bailando alrededor de la habitación. Para evitar ser aburrido, piense en la forma en que entrega mensajes o información a otros. ¿Son sus historias largas al viento con poco o ningún golpe de humor o drama? ¿Cuenta historias relacionadas solo con usted y no con nadie a su alrededor? A la gente le gustan las historias cortas y dulces que los dejan con ganas de más. Encuentre maneras de practicar sus historias en situaciones sociales y encuentre maneras de amplificarlas y hacerlas atractivas. Además, cuando hables con otros, refleja sus gestos. Como se menciona en la sección sobre el lenguaje corporal, si las personas no se relacionan con usted, reflejarlas las tendrá en cuenta. Además, asegúrese de hacerle preguntas abiertas a la otra persona donde puedan hablar abiertamente sobre quiénes son. A la gente le gusta hablar de sí mismos. Encuentra maneras de ser un poco misterioso en tus interacciones con los demás. No entre en detalles completos sobre usted. En su lugar, deles lo suficiente como para que deseen hacer preguntas y deseen saber más. Esta táctica ayuda a sentar las bases para la manipulación mental porque ya se ha infiltrado en la mente de la otra persona. Quieren saber más sobre ti, que no es algo que alguien haga si no está interesado.

**La Historia de Q:** Q se ha regalado un nuevo y atractivo vestuario y ha notado que la gente lo trata de manera muy diferente. Muchos compañeros de trabajo han dicho que les gustan los cambios que ocurren en Q y que el comité de promoción sería estúpido al dejar pasar a un candidato como Q. Pero lentamente, Q nota que sus compañeros de trabajo no se quedan para hablar con él por mucho tiempo. Tienden a encontrar la manera de abandonar la conversación o de mostrarse desinteresados en sus historias. Q comienza a escucharse a sí mismo y habla con los demás y se da cuenta de que es largo y desaliñado en su discurso. Durante los próximos días, Q comienza a tomar notas de cada situación social en la que se encuentra y luego comienza a adaptar su discurso a cada situación. Él ha notado que ahora él es el que está dejando las conversaciones y él es el que tiene el control. Ha rediseñado efectivamente su forma de hablar con los demás para hacer que lo vean por lo que es, una persona interesante y atractiva.

**Tener Sentido del Humor:** el siguiente paso en la comercialización es no tomarse todo tan en serio. No tengas miedo de reírte de tus errores y mostrarles a otros que eres como ellos. La gente respeta a aquellos que no temen confesar sus fallas y, en última instancia, los que estén cerca lo verán como una fortaleza y se sentirán atraídos por ello. A todos nos gusta reír también, así que encontrar un buen sentido del humor es muy útil en situaciones sociales. Adapte sus ocurrencias para que se ajusten a la situación social en la que se encuentra. Por ejemplo, uno no contaría la broma de "los aristócratas" a una clase de alumnos de quinto grado, porque no solo bombardearía, sino que la persona que lo dijera podría ser arrestada. Poder utilizar tu sentido del humor para conectarte con quienes te rodean y mostrarles tus cualidades humanas es una cualidad sólida que debes tener en el proceso de manipulación.

**La Historia de Q:** Q se ha convertido en una persona muy influyente en su oficina durante las últimas semanas. La gente sonríe cuando entra a una habitación y descubre que las personas se sienten más atraídas por él. Pero hoy, cuando Q entra a la oficina, accidentalmente derrama su café sobre su nuevo traje. Todos en la oficina ven esto. Avergonzado, Q tímidamente corre al baño, disculpándose mientras lo hace. Cuando

regresa del baño, uno de sus compañeros de oficina hizo una broma sobre lo torpe que es Q. Q, en lugar de reaccionar negativamente al comentario, se ríe y acepta. Él agrega a la broma hasta que su compañero de oficina se ríe con él. Q ha tomado algo que es embarazoso y le quitó el poder a su compañero de oficina. Cuando alguien hace una broma en tu contra, no les permitas tener el poder en la situación. Póngase de acuerdo con ellos y hágalos saber que puede ver sus defectos o errores y reírse. Después de todo, todos somos humanos y todos cometemos errores. Mientras Q se ríe con su compañero de oficina, uno de los miembros del comité de contratación pasa y le pregunta qué sucede. Q lo impresiona con su actitud despreocupada y su capacidad para ignorar las cosas en la vida que no importan. Esta fue una oportunidad en la que Q identificó y usó para su mejora.

**Autosustentable:** Las personas se sienten atraídas por aquellos que pueden ayudarse a sí mismos, aquellos que pueden navegar la vida sin mucha ayuda de los demás. Otros envidian este rasgo. Quieren este rasgo, pero lo más importante es que quieren conectarse con las personas que lo tienen. Las personas valoran las conexiones con personas autosuficientes porque si se les pide que ayuden a la otra persona, se sienten honrados de poder ayudar a alguien que rara vez pide ayuda. Esto le da a la persona un impulso adicional de confianza y una conexión más fuerte con la persona autosuficiente. Para convertirte en una persona autosuficiente, comienza a encontrar formas de controlar todos los aspectos de tu vida. Si eres de los que tiene un círculo cerrado de amigos que te ayudan constantemente, trata de relajarte y manejar situaciones por ti mismo. No los corte de su vida, pero tenga en cuenta que usted mismo es capaz de manejar situaciones. Si ya eres autosuficiente, comienza a usar eso para tu beneficio.

**La Historia de Q:** Q ha demostrado ser atractivo, simpático, gracioso y un tipo importante en la oficina. Él debe mostrar a sus compañeros de trabajo que él es autosuficiente. Se le pide a Q que haga un proyecto importante, en el cual tiene mucha experiencia trabajando. Otros compañeros de trabajo preguntan si necesita ayuda, pero él siempre responde con confianza y les muestra que es capaz. Él se asegura de agradecerles la oferta y decirles que significa mucho para él. Esto crea un vínculo más fuerte entre Q y sus compañeros de trabajo. A medida que el proyecto continúa, se da cuenta de que el asistente de uno de los miembros del comité ha tomado nota de su trabajo. Q ya ha hecho una conexión con el asistente, por lo que va al asistente y le pregunta si puede tener una visión clara de su proyecto. El asistente se siente especial al ser consultado sobre un proyecto tan importante y Q lo sabe. Puede usar esto para su ventaja, porque no solo ha encontrado una manera de acercarse a un miembro del comité, sino que también tiene otro compañero de trabajo que parece estar impresionado por sus acciones. Esto es poder.

**Tener Marca Propia:** Probablemente haya visto marcas de su restaurante de comida rápida favorito a lo largo de su vida. Hacer una marca significa tomar un símbolo y usarlo para recordar al público que este símbolo lo representa a usted. Por ejemplo, McDonald's usa los Golden Arches para marcar su restaurante. En todo el mundo, si alguien ve arcos dorados, piensa en McDonald's. Marcar uno mismo significa encontrar símbolos que hagan que otras personas piensen en ti. Estos símbolos pueden ser cualquier cosa, desde frases hasta objetos reales. Elija algo que tenga importancia y también promueva una reacción positiva hacia la otra parte. Lo que es importante recordar es que, independientemente de lo que se elija para la marca, debe ser algo que pueda incorporarse fácilmente en la vida de la persona. Por ejemplo, si quieres que una persona piense en ti cuando no estás cerca de ellos, dales un llavero divertido o un encendedor. Algo pequeño, pero aún algo que la otra persona mantendrá en su persona durante todo el día. Incluso cuando no estás cerca, solo mirar el objeto hará que la otra persona piense en ti.

**La Historia de Q:** Centrémonos en nuestro amigo Q y veamos las formas en que comenzó a marcarse en la oficina. Para comenzar, Q ha comenzado a utilizar dichos inspiradores y edificantes en su trabajo con otros. Van por la oficina como "Qism". Cada vez que alguien usa uno, piensan en Q y en los trabajos positivos que está haciendo en la oficina. Durante el último retiro de la oficina, Q incluso compró las tazas de café de cada trabajador con uno de sus dichos inspiradores. Se ha incorporado efectivamente al funcionamiento interno de la oficina al usar sus dichos para ganar influencia. Q no se ha acercado a esto de una manera que es molesta para otros, pero de una manera que es útil para aquellos con quienes trabaja. Él ha presentado una personalidad atractiva que solo promueve la positividad en toda la oficina. Él ha logrado abrirse paso eficazmente en la mente de todas las personas con las que trabaja utilizando tácticas menores de manipulación mental.

**Paso # 3:** Respetar a uno mismo: para ampliar los primeros dos pasos, una persona no puede persuadir a otra a menos que haya alguna forma de respeto en la ecuación. El persuasor debe respetar quiénes son y de dónde vienen antes de que puedan manipular efectivamente a otra persona. La persona a la que persuaden también necesita tener algún tipo de respeto por el persuasor, ya sea respeto por sus acciones, personalidad o prueba social. Recuerda un momento de tu vida en el que interactuabas con alguien a quien no respetabas ni por su personaje ni por lo que era. Todo lo que dijeron que cuestionarías o indiferentes porque en tu opinión no era importante. No vio valor en esta persona. Todo lo que dijeron fue una tontería y no tuvo un impacto en ti o en tu entorno. Ahora piensa en una persona que respetas en tu vida y las cualidades que tienen. ¿Cuáles son esas cualidades? ¿Son lealtad, honestidad o podrían ser despiadados y astutos? ¿Son estas cualidades que ya tienes?

**Cualidades:** El primer paso en el respeto a sí mismo es delinear las cualidades de los demás que respeta. ¿Son estas cualidades las que ya tienes o son las que deseas? Por ejemplo, digamos que respetas a uno de tus profesores por su capacidad para entrar a cualquier habitación y llamar la atención de todos. Ella no tiene que hablar. Todo lo que hace es entrar a la sala, mantener la cabeza en alto y enfocar su atención en la tarea que tiene entre manos. Es su lenguaje corporal y su presentación lo que hace que todos en la sala se vuelvan hacia ella. La gente en la habitación incluso dejará de hablar cuando abra la puerta. No tiene que decirles que se callen, ya lo saben con solo mirar su lenguaje corporal. Si quieres tener esta calidad, la mejor opción es observarla en acción. ¿Cómo se sostiene ella misma? ¿Cómo interactúa ella con los demás? Lentamente comienza a incorporar esas cualidades en tu vida diaria. O puede que descubras que respetas a alguien que tiene talento en cierta área de arte de actuación. Lo que respetas no es necesariamente el arte de performance, sino el talento. ¿En qué tienes talento? ¿Tienes talento para hacer que las personas se sientan cómodas? ¿O tienes talento para construir cosas? Encuentra en qué tienes talento y úsalo para tu provecho.

**La Historia de Q:** Q ha llegado a un punto en su lucha por la promoción donde ha ganado mucho margen de maniobra positivo. Todavía siente que puede hacer más en la situación. Una noche, Q se sienta y escribe las cualidades que respeta en otras personas. Las dos palabras descriptivas que él circula son las palabras: astuto y vigilante. Q piensa en el CEO de su compañía cuando escribe estas dos palabras. El CEO ha demostrado que es astuto cuando se trata de negocios, sin embargo, está atento para asegurarse de que se tomen las decisiones correctas. Q luego piensa en formas que han demostrado estas cualidades en su funcionamiento. Se dio cuenta de que en las últimas semanas, cambió su presentación y, en última instancia, cambió las percepciones de los demás de él para obtener algo que quiere. Este es un signo de astucia. Q también tiene cuidado de no ser demasiado manipulador en sus interacciones porque no quiere que lo

descubran. Q se da cuenta de que las cualidades que más respeta son cualidades que ya posee. Esto aumentará la autoestima de Q, lo cual es importante cuando se usan tácticas de manipulación.

**Sé Honesto Contigo Mismo:** Esto es importante para respetarte porque debes ser honesto contigo mismo no solo con tus buenas cualidades sino también con tus cualidades negativas. Todos tenemos fallas que podemos mejorar. Una persona no puede respetarse a sí misma si no encuentra constantemente formas de mejorar sus debilidades. No te mientas a ti mismo y dite que eres perfecto porque la perfección no es alcanzable, pero sí la ilusión de la perfección. En situaciones sociales, no tema ser corregido si se equivoca. Si alguien te corrige, agrádeceles y sigue adelante. Este rasgo de carácter permitirá que los demás vean que está abierto al cambio y no uno aferrarse a creencias o ideas que no son válidas. La autorrealización solo puede lograrse si trabajamos constantemente para mejorar quiénes somos. La gente verá el cambio en ti y será más propensa a desearte en sus vidas.

**La Historia de Q:** Mirando hacia atrás en Q, ya comenzó a reinventarse lentamente, pero se da cuenta de que tiende a tomar las cosas de forma demasiado personal al interactuar con los demás. No muestra que se sienta ofendido o herido, pero lo hace, y sus viejas tendencias neuróticas muestran su fea cabeza. Q es consciente de esto y comienza a cambiar su forma de pensar y reaccionar ante los demás. Comienza a darse cuenta de que no todo es un ataque dirigido contra él, y si lo es, no hay nada que pueda hacer para detenerlo, pero hay algo que puede hacer para enfrentarlo. Puede mirar lo negativo y ver si es una preocupación válida o una motivada por la mezquindad de otra persona. Si es válido, entonces esto puede ayudar a que Q sea más honesto consigo mismo, si no lo es, Q puede ignorar lo negativo.

**Confianza en las Decisiones:** A nadie le gusta una persona que constantemente cambia de opinión entre las decisiones, ya que muestra que son indecisas y no tienen idea de lo que quieren en la vida. Para respetarse a sí mismo, debe tener confianza en sus decisiones, incluso si esas decisiones salen mal. Hiciste la elección, así que no debe haber ningún segundo adivinando la decisión. Piensa en un momento de tu vida en el que estuviste con una persona indecisa sobre todo en su vida. Probablemente estabas exhausto de salir con ellos porque su energía ansiosa era contagiosa. Ahora piense en un momento en que estuvo con alguien que sabía exactamente lo que quería. Puede que se hayan tomado un momento para pensar en las opciones, pero una vez que se tomó una decisión, se mantuvieron firmes. Al igual que la energía de la persona indecisa, la energía de una persona decisiva es contagiosa. Su energía es más relajada y reconfortante, lo que hace que interactuar con ellos sea más intrigante que con alguien que no lo es. La gente está impresionada por aquellos que claramente pueden tomar una decisión porque esto muestra que tienen confianza en sus elecciones. La confianza es algo que todos admiramos porque deseamos desesperadamente ser vistos como confiados. Por otro lado, aquellos que tienden a ser más indecisos son más fáciles de persuadir. Solo quieren que alguien les diga qué hacer.

**La Historia de Q:** A medida que el viaje de Q continúa, se da cuenta de que sus compañeros de trabajo rara vez invitan a Bradley a almuerzos. Bradley es un empleado nuevo, y parece que a todos les gusta estar cerca, excepto durante las reuniones de almuerzo. Q finalmente le pregunta a uno de sus compañeros de trabajo por qué Bradley no está invitado, y ella comenta: "Realmente no lo sé". Q sugiere que inviten a Bradley, para que pueda ver por qué a la gente no le gusta estar cerca de él. Cuando comienza el almuerzo, Q se da cuenta de que Bradley abre y cierra su menú un total de diez veces. La mayoría de la gente ya ha tomado una decisión, pero Bradley aún no se ha decidido. Cuando el camarero se detiene en la mesa por quinta vez, todos los demás comienzan a ordenar y Bradley espera hasta el final, todavía no está completamente seguro de su orden. Después del almuerzo, Bradley no puede decidir si quiere tomar un taxi

de regreso a la oficina, al metro o viajar con uno de los otros compañeros de trabajo. Q ya tomó la decisión de tomar un taxi de regreso a la oficina, por lo que no tendrá que preocuparse por el tráfico.

Él ve la indecisión de Bradley como una oportunidad para evitar el tráfico y que alguien comparta la tarifa con él. Q le dice a Bradley que compartirán un taxi y luego él lleva a Bradley al taxi más cercano. Bradley ya no tiene que tomar la decisión, por lo que ve las acciones de Q como útiles, lo que a su vez hará que Bradley respete las decisiones de Q. Ahora Q tiene una persona en la oficina que responderá positivamente a cualquiera de las solicitudes de Q. Bradley incluso puede comenzar a buscar la opinión de Q cuando está tomando decisiones. Lo importante que debe recordar acerca de una relación persuasiva es que están en todas partes, solo necesita saber cómo identificarlos.

En general, lo que es importante recordar sobre el respeto por uno mismo es que tomará tiempo y esfuerzo, especialmente si usted sufre de baja autoestima o autoestima. La baja autoestima no es útil en ningún tipo de relación persuasiva. Si constantemente te regañas y deshaces tus debilidades, no te dejarás ver las fortalezas que tienes. Descubra dónde comenzó esta baja autoestima y resuelva estos problemas. Si fuiste intimidado en la escuela y te dijeron que eras fea, estúpida o una zorra, debes aceptarlo y olvidarlo. No debes permitir que otras personas definan quién eres y qué haces en tu vida. Una vez que llegues a un acuerdo con eso, serás más consciente de ti mismo y tendrás más control. La gente quiere estar rodeada de aquellos que se aman a sí mismos. Ahora, cuando digo amor, no me refiero a ensimismado, porque a nadie le gusta una personalidad egoísta y narcisista. Esos tipos de personalidades pueden persuadir, pero después de un tiempo, los que están siendo manipulados lo resuelven porque una persona absorta en sí misma se niega a evolucionar y cambiar para mejor. Si no respetas quién eres, ¿cómo esperas que alguien a quien intentas persuadir te respete?

**Paso # 4: Incorporarte:** El siguiente paso en este proceso es incorporarte a la vida del persuadido. Esto no significa acechar o acosar al persuadido, sino ponerte en un lugar de confianza en su vida. Necesitan verte como alguien confiable y respetable, y alguien a quien creen que ofrece consejos importantes. Para ponerse en su vida, necesita crear lentamente un vínculo con ellos. Este vínculo no tiene que ser una amistad o una relación cercana, pero es necesario que haya una conexión. Por ejemplo, si intenta obtener un nuevo trabajo, puede establecer una conexión con alguien que ya trabaja allí. Puede usar esta conexión para estar en contacto con nuevas vacantes de trabajo o cómo se ejecuta la empresa. Puede usar su amistad para obtener una explicación de primera mano del funcionamiento interno, por lo que sí hay una vacante disponible, ya tiene una referencia y un conocimiento básico de cómo funciona la empresa. Para incorporarte a la vida de otra persona primero debes aprender acerca de esa persona y quiénes son. Si ya has seguido los pasos anteriores, deberías poder presentarte como una personalidad agradable, equilibrada y respetable. Debe asegurarse de que la otra parte se sienta cómoda con usted convirtiéndose en parte de su vida. No deben sentirse amenazados por sus avances. Si lo hacen, se retirarán, y tendrán que comenzar nuevamente para construir su confianza.

**Haga la Conexión:** el primer paso en este proceso es establecer una conexión con la persona. Si ya tiene un objetivo en mente (es decir, obtener una mejor tasa de alquiler), sabrá a quién debe dirigirse. Entonces, digamos que sabes que se está abriendo un nuevo departamento en tu edificio. Has visto el departamento y sabes que es más grande que el tuyo y que es menos costoso porque el propietario anterior va a alquilarlo. Debes establecer una conexión fácil con el vendedor, saludándolos casualmente en el pasillo. Si están llevando comestibles por las escaleras, prepárese para ayudarlos. Si tiene una reunión en su departamento,

invítelos. Asegúrese de que se sientan conectados con usted de una manera genuina. Si eres una persona agradable, estás mejor equipado para persuadir y obtener ese apartamento. Tenga en cuenta que no debe forzar la conexión, ya que si fuerza la conexión solo dificultará el uso de sus habilidades de manipulación para obtener lo que desea. Si una persona no confía en usted, solo ignorará lo que está tratando de hacer.

**Controle la Conexión:** Una vez que se ha establecido la conexión, depende de usted controlar a dónde irá la relación. Si desea que esta relación sea una en la que la otra persona se sienta obligada a ayudarlo, asegúrese de ofrecerles algo que necesitan, como ayuda para mudarse o incluso ayuda con dinero. Si sienten que le deben algo, estarán más dispuestos a seguirlo junto con usted. Asegúrese de que la otra persona también se sienta cómoda en esta conexión. No les permitas ver tu agenda oculta o les asustará. Lo importante para recordar es que les está presentando algo que quieren o necesitan. Deben pensar que esto es lo que quieren, no lo que quieres. Por ejemplo, si intenta vender algo a otra parte y ya han demostrado que lo necesita, puede utilizarlo para su beneficio y obtener el mejor trato posible. Si está vendiendo un sofá viejo, tome fotografías halagadoras y use palabras descriptivas que los hagan querer comprar el producto. Recuérdeles que ambos necesitan algo: necesitan el sofá y deben deshacerse de él. Hazles creer que te están haciendo un favor. Esa es la base de todas las técnicas persuasivas. Haces que la otra persona crea que lo está haciendo bien y recibe todos los beneficios. Estafa controle ese aspecto de la conexión, y podrá manipular fácilmente la situación a su favor.

Controle cada aspecto de la situación anticipando con éxito el movimiento de la otra parte. Haces esto al comprender su rasgo de personalidad (apertura, escrupulosidad, extraversión, amabilidad y neuroticismo). Por ejemplo, si estás tratando de controlar la conexión de una persona que es agradable, sabes que son empáticos. Úselo para su beneficio haciendo un llamado emocional hacia ellos. Hágales sentir por usted, para que pueda usar este rasgo para obtener lo que desea. Si tienden a ser más neuróticos, juega con sus miedos para obtener lo que deseas. No los haga sentir insanos, hágales saber que sus miedos son válidos y bríndeles una solución para superarlos o protegerlos de estos temores.

**Obtenga Confianza:** una parte importante de la persuasión es ganarse la confianza de la otra persona. Puedes ganar confianza pasando por lo que algunos pueden llamar "aros sociales". Los aros sociales son las pequeñas pruebas que todos le damos a la gente para probar a su personaje. Estos aros sociales pueden ser pruebas que creamos activamente o que se crean orgánicamente. Por ejemplo, si alguien está pasando por una situación estresante, está más inclinado a confiar en alguien que sabe cómo superar la situación sin perder el foco y convertirse en una rata en una jaula, corriendo sin una dirección clara. Inconscientemente tomamos sus reacciones y las guardamos en nuestras mentes para recordarnos su debilidad. Usted gana confianza con la otra persona haciéndola a través de estos aros sociales. Si sigue los pasos incluidos en los capítulos anteriores, debería poder pasar fácilmente por estos aros. Lo importante que debe recordar es que estas pruebas están ahí, y necesita estar de pie para asegurarse de estar preparado para lo que le arrojen.

También puede ganar la confianza de una persona evitando cualquier tipo de comunicación abusiva o negativa. Cuando una persona está interactuando con usted y se dan cuenta de que se pone a la defensiva y ataca cuando otra parte hace preguntas de sondeo, esto puede ser una señal de alerta para la otra parte. Lentamente equiparán a tu personaje con uno que se enoja rápidamente y otro que no quieren en su vida. Asegúrate de controlar la forma en que hablas a los demás. Abstenerse de estar a la defensiva si alguien dice algo con lo que no está de acuerdo o si dicen algo que usted siente que es un ataque personal. Ahora que eso no significa que no puedes defenderte cuando te atacan verbalmente, significa que debes mantener la calma y no convertirte en una fuerza negativa en la conversación. Otra forma de ganarse la

confianza de una persona es guardar sus secretos. Si comparten información importante y confidencial con usted, no la comparta. Hágales saber que lo que tengan que decir lo mantendrá entre ustedes dos. Si una persona ve que puede compartir algo contigo, estarán más dispuestos a compartir secretos contigo. Asegúrate de hacer esto en cada relación en la que te encuentres porque si se dan cuenta de que compartes otros secretos, es menos probable que compartan sus secretos contigo.

**Haga Preguntas:** Por simple que sea este paso, es muy importante en este proceso de incorporarse a la vida de otra persona. A la gente le gusta hablar de sí mismos, por lo que cuando intentas hacer esta conexión, aprende todo lo que puedas sobre la otra persona. Permítales compartir con ustedes sus experiencias en la vida y asegúrese de prestarles toda la atención. Asegúrese de manejarlo de una manera que no se vea como una misión de investigación, sino como una conversación honesta. Las personas, si sienten que se encuentran en una situación cómoda, serán más abiertas acerca de quiénes son. Si te hacen preguntas, asegúrate de responder, porque este ir y venir creará un vínculo más fuerte entre ustedes dos. Ambos comenzarán a ver las cosas que tienen en común y los rasgos que no tienen. Hacer preguntas también puede ayudarlo a identificar qué tipo de rasgos de personalidad tienen, de modo que pueda adaptar mejor su plan de persuasión para adaptarlo a cómo funciona su mente.

**Encuentre su Círculo:** Otra forma de incorporarte a la vida de otra persona es encontrar su círculo. Esto significa que conocerás a sus amigos o irás a lugares que sabes que les gusta pasar el rato. Esto no significa acechar a esta persona, sino tener una mejor comprensión de quién es. Encuentra formas de conectarte orgánicamente con su círculo. Si sabes que a esta persona y a sus amigos les gusta caminar y correr, comienza a buscar tiempo para salir a caminar y disfrutar de la actividad. Esto te ayudará cuando te conectes con ellos. Recuerde no ser demasiado entusiasta en sus conexiones. No vayas a sus lugares de reunión normales cuando sepas que estarán allí, solo ve a tu propio tiempo para descubrir por qué les gusta estar en un lugar así. Si este es un lugar que visitan con frecuencia, es muy probable que te encuentres con ellos de forma natural. Si los ves, no te acerques a ellos. Deja que te vean y deja que hagan la conexión. No te vuelvas agresivo porque eso es el acoso en el límite y el acecho no es lo que estás tratando de lograr aquí. Estás intentando mejorar usted mismo al usar técnicas persuasivas para ayudarlo a avanzar en el mundo, no a lastimar a otro ser humano.

**Use las Redes Sociales:** Las redes sociales, como se discutió anteriormente en el texto, son una excelente manera de establecer conexiones con quienes le rodean. Si sabe que la persona tiene una cuenta de redes sociales, agréguela como amigo. Asegúrese de no perder horas en su perfil y de comentar todo lo que publican. Esto pondrá automáticamente las banderas rojas y la conexión se cortará fácilmente. Las redes sociales le darán un poco más de información sobre la personalidad de la persona, por lo que puede usar esa información para su objetivo final, cualquiera que sea. Las redes sociales tienden a ser un lugar donde las personas presentan su mejor versión posible del yo, así que ten en cuenta que lo que están presentando puede no ser la verdad absoluta. Incluso si ese es el caso, todavía te has incorporado a una pequeña parte de su vida. Una vez más, no use las redes sociales para acosar a la otra persona, porque esa no es la forma de persuadir a alguien. Si te obsesionas con la otra persona, tendrás que dejar de hacer lo que estás haciendo, porque estás perdiendo el foco en lo que estás tratando de lograr. La obsesión es un rasgo negativo cuando se trata de la manipulación mental porque ya no eres consciente de ti mismo. Estás tan enfocado en la otra persona que tu mente se nubla y no eres capaz de persuadir efectivamente.

**La Historia de Q:** A lo largo de los últimos capítulos, Q ha estado ganando poder lentamente sobre los de su oficina, pero todavía tiene que establecer una conexión con la persona que tiene la autoridad para decidir

sobre la promoción: el jefe de Q. Quienes forman parte del comité de contratación tienen algo que decir sobre quién es contratado, pero la decisión final la toma el jefe de Q. Q, como se mencionó anteriormente, ha trabajado en la empresa durante los últimos diez años. Él ha permanecido básicamente bajo el radar hasta los últimos meses cuando decidió que quería esta promoción. Desconocido para el jefe Q lentamente ha estado manipulando su camino en su vida. Comenzó lentamente al mejorarse a sí mismo y crear vínculos más fuertes con sus compañeros de trabajo. Todos en la oficina ven a Q como un hombre respetable, que tiene una buena cabeza sobre sus hombros. El jefe de Q se ha dado cuenta de este cambio y ha comenzado a darse cuenta de que tal vez estaba equivocado sobre Q y debería reevaluar sus pensamientos originales sobre el hombre. Antes de este punto, el jefe creía que Q era solo otra abeja obrera que estaba feliz de hacer lo suficiente para sobrevivir. Ahora el jefe puede ver que Q es un individuo dedicado que tiene la capacidad de adaptarse cuando sea necesario. Q pudo usar técnicas persuasivas sin siquiera hablar con su jefe. El jefe observó los cambios positivos que estaba haciendo en la vida, y mediante esas acciones, el punto de vista del jefe de Q cambió por completo. Esto es algo importante a tener en cuenta durante este proceso. Otros observarán el cambio en ti y sus formas de pensar sobre ti cambiarán. Puede que ni siquiera les hables a esas personas, pero ven tus acciones y pueden decir con esas acciones qué tipo de persona eres en realidad.

Ahora, Q puede incorporarse a la vida de los patrones haciendo citas con el jefe para discutir proyectos. Estas reuniones pueden comenzar como negocios, pero luego Q puede observar a la oficina de jefes para comprender mejor quién es. Q podría notar que el jefe está interesado en navegar. En la próxima reunión, Q puede comentar casualmente sobre su conocimiento de la navegación. Esto hará que el jefe esté más interesado en aprender más sobre Q. Lo importante que Q necesita recordar si no es un experto en un tema, debe ser abierto al respecto. Si Q aprendió a navegar a través de Wikipedia, debería mencionar que siempre ha querido navegar más, pero que no tiene tiempo ni bote. Si Q ha creado con éxito un fuerte vínculo con el jefe, el jefe podría mencionar que sí tiene un bote y le encantaría que Q se uniera a él un fin de semana. Esta es una excelente oportunidad para hablar con el jefe fuera del lugar de trabajo. Es importante interactuar con la persona que está persuadiendo fuera de su entorno normal. Si son compañeros de trabajo, encuentre la manera de pasar el rato con ellos fuera del trabajo. La gente generalmente baja la guardia cuando no están en el trabajo. Si suele ver a la persona que quiere persuadir en un bar, intente reunirse con ellos en una cafetería o en un parque. Elige un lugar que no sea ruidoso y te dé la oportunidad de hablarle uno a uno. Al persuadir a una persona, es importante encontrar maneras de estar a solas con ellos en lugares públicos. No se sentirán amenazados, y no sentirán que estás tratando de obtener algo de ellos.

**Paso # 5: Adaptarse:** Si ha seguido con éxito los últimos pasos, entonces este paso debería ser simple de seguir. Ya te has vuelto más consciente de tus interacciones sociales y tu entorno, por lo que tienes las habilidades necesarias para persuadir a alguien y manipular su mente. Una vez que se ha vuelto completamente consciente de su propio entorno, puede usarlo para su beneficio al adaptar su respuesta en ciertas situaciones al considerar las muchas fuentes externas que pueden dar forma a su entorno. Adaptarse a uno mismo significa ser capaz de cambiar y da forma a tu reacción a esas situaciones específicas y usa esas reacciones para controlar las reacciones de los que te rodean.

Por ejemplo, supongamos que te metes en una discusión con un amigo. El amigo obviamente está molesto y comienza a gritar y actuar, lanzando insultos a su manera tratando de obtener una reacción. Una forma en que puede manejar esto es responder con ira que en la mayoría de los casos hará que la situación se convierta en algo más grave. O puede tomar el control de sus emociones y responder con silencio y no mostrar reacción alguna. Tu amigo se confundirá y esta confusión comenzará a hacer que disminuya su

enojo. Verán su calma como algo inesperado, una respuesta para la que no estaban completamente preparados. Su calma les revelará cuán inapropiado e infantil es su enojo en esta situación. Pronto, su amigo comenzará a calmarse porque no obtendrá la reacción que desea de usted. Mantenga la calma y cambie la situación a su favor. Hable despacio y en silencio, de modo que estén más dispuestos a escuchar todo lo que tengan que decir. En esta situación, adaptaste una respuesta normal de ira y la cambiaste a tu favor. En interacciones con otros, comience a tomar nota de cómo se presentan y trate de adaptarse a esa situación como mejor le parezca. Esto requerirá tiempo y esfuerzo, pero si sigues las reglas que siguen, descubrirás que adaptarte a ti mismo comenzará a ser más fácil.

**Observe las Entradas Sociales:** Todos debemos ser conscientes de las señales sociales que las personas utilizan para interactuar con los demás. Todos tienen ciertas maneras de demostrar que no están interesados en interactuar con usted. Algunos pueden responder sus preguntas en respuestas cortas, para que sepa que no están interesados en esta conversación. Si te enfrentas a alguien que se niega a entablar una conversación contigo, debes adaptar esa conversación a algo que pueda resultar más interesante. Por ejemplo, si estás en una fiesta de trabajo y estás hablando con un jefe que sabes que no te aprecia, encuentra formas de elogiarlos y presentar una energía positiva. Puede personalizar cualquier conversación para recuperar el control al ser consciente de su público. En conversaciones con personas, tenga en cuenta dónde colocan su contacto visual. La gente usa sus ojos para expresar su mensaje, incluso si no son conscientes de ese hecho. Por ejemplo, ¿alguna vez has estado en una conversación con alguien y sus ojos no están enfocados en ti, sino en todo lo demás en la habitación? Pueden encontrar a alguien que sienten que es más interesante que usted para hablar o incluso simplemente querer salir de esta conversación. La mayoría de las personas mirará más allá de esto y continuará hablando sin que la otra parte se comprometa.

Si nota que alguien no le está prestando atención, busque la manera de volver a ponerlos en la conversación. Mire a donde van sus ojos y responda a eso. Si miran a otra persona, comenten sobre esa otra persona. Hazlo de una manera que no llame a la otra persona, pero les recuerda que están teniendo una conversación contigo. Demuestre confianza en quién es usted y déjelos entender que su tiempo es importante y que lo que tiene que decir es importante. También puede dejarlos fuera de la conversación comentando cómo están enfocados en otra cosa y no desea conservarlos. Esta táctica causará que la otra persona se sienta culpable por hacer que se sienta incómodo o sin interés. Si se introduce la culpa en la situación, la otra persona estará más obligada a quedarse y continuar la conversación. Siempre busque formas de utilizar las claves sociales a su favor y adapte su respuesta para que se ajuste al mejor resultado para usted.

Como se mencionó en capítulos anteriores, el lenguaje corporal es un indicador extremadamente importante de lo que la otra parte intenta comunicar. Diseccionar su lenguaje corporal para comprender mejor cómo se sienten en una determinada situación. ¿Se sienten incómodos hablando con usted? Si es así, ¿cómo puedes hacer que se sientan más cómodos en esta situación? Nunca arrinconar a una persona, porque la mayoría de las personas cuando están acorraladas entrarán en pánico y encontrarán la forma de excusarse de la situación. Cuando intentes persuadir, nunca debes utilizar tácticas intimidatorias para obtener lo que quieres. Le invitamos a usar su confianza, pero hay una gran diferencia entre mostrar su confianza e intimidar a la otra parte. Aquellos que son intimidados reaccionarán con miedo al persuasor. El miedo solo debe usarse para enfocarse en una fuente externa, no el persuasor, porque la persona no confiará en el persuasor si le tienen miedo.

**Auto-monitoreo y Control Social:** Recuerde los compromisos sociales que ha tenido recientemente. ¿Fue usted el que monitoreó cómo reaccionó o entró en la situación diciendo y haciendo lo que quería? A veces eso puede estar bien, pero si quiere que lo tomen en serio, debe supervisar lo que hace para asegurarse de no presentar una presentación negativa de usted mismo. Piense en un encuentro social en un bar. ¿A quién recuerdas negativamente? ¿Fue la mujer la que tuvo demasiadas margaritas y se volvió beligerante y molesta? ¿Ella renunció a las señales sociales normales y se propuso divertirse lo más posible, ignorando si estaba siendo grosera o no? Esa mujer dejó una presentación negativa de sí misma en tu mente. Si tienes otras interacciones con ella después de este punto, todavía tienes esa impresión original de ella en tu mente. Siempre tenga en cuenta cómo se retrata a los demás. El automonitoreo no significa volver a caer en la multitud y ser ignorado, sino ser consciente de cómo puede afectar positivamente la situación. Recuerde siempre, no se olvide en una situación social. No hay nada peor que hablar con una persona con la que has interactuado antes y ni siquiera te recuerdan. Puede hacerse memorable haciendo cosas positivas. Por ejemplo, centrémonos en la mujer que bebió demasiado. Usted puede tener un impacto positivo en los demás en el bar al asumir la responsabilidad de calmar a la mujer borracha para que otros se diviertan. Puedes convencerla de que tome un taxi y duerma un poco. Si otros ven que usted no se está aprovechando de esta mujer y que su propósito es cuidarla, la gente lo considerará muy bien. En este caso, ha supervisado con éxito las reacciones de las personas hacia usted, tomando el enfoque positivo. En cada situación social en la que se encuentre, tome nota de quién está allí y dónde se desarrolla el evento. Si el evento se lleva a cabo en la barbacoa de un amigo, puedes bajar la guardia y divertirte. Tiende a usar frases y palabras que son más relajadas y despreocupadas. Si el evento es un evento de trabajo donde sabe que serán sus compañeros de trabajo y sus jefes, preséntese de manera respetuosa pero a la vez jovial. Diviértete, pero también date cuenta de que lo que dices y lo que haces puede afectar negativamente tu vida laboral. Siempre tenga el control de sí mismo, porque si lo está, la gente está más inclinada a sentirse atraída por usted, porque lo verán como una persona equilibrada que no tiene rasgos de personalidad extremos.

Al centrarnos en el control social, debemos analizar cómo puede controlar lo que ocurre durante las interacciones sociales, no solo las suyas sino también las de los que le rodean. Debes controlarte en compromisos sociales. Debes asegurarte de que te estás adaptando a cualquier situación social en la que te encuentres. El control social es un término usado en sociología, que significa cómo somos controlados por la sociedad que nos rodea. Se enfoca no solo en los aspectos internos de la socialización (sentimientos y pensamientos) sino también en los externos (gobierno). Por el bien de nuestro argumento, nos enfocaremos en los aspectos internos del control social. Una sanción que se usa se llama recompensa y castigo. En persuasión, esto puede ser muy útil porque una persona sentirá la necesidad de esforzarse por obtener una recompensa de usted y no un castigo. Por ejemplo, supongamos que intentas persuadir a un amigo para que te ayude a mudarte. La recompensa que puede ofrecer es llevar a ese amigo a tomar unas copas y cenar, pero si se niegan a ayudarlo, puede retirarse lentamente de esa persona. Puedes mostrarles que sus acciones negativas hacia ti producirán un castigo. Este castigo solo funcionará si ya has configurado a esa persona que eres alguien que necesita en su vida. Si castigas, asegúrate de que no sea evidente, o de lo contrario responderán enojados. No use el castigo como una forma de hacer cumplir negativamente la relación, pero úsela como una forma de fortalecer la relación. Si la otra parte se da cuenta de que su tiempo y esfuerzo son importantes, ellos seguirán su ejemplo en esa forma de pensar.

**La Historia de Q:** A lo largo de los últimos pasos, Q ha cambiado lentamente el ambiente de su mente y su oficina. Originalmente, Q era una persona que huía del miedo y parecía olvidada por sus compañeros de trabajo. Ahora ha encontrado una manera de comprometerse con quienes lo rodean y convertirse en una figura respetada. Q ha comenzado a adaptarse en situaciones con todos en la oficina. Cuando Q interactúa

con alguien en el comité de promoción, es respetuoso y se asegura de que no mencione la promoción, porque no quiere que el miembro vea sus motivos ulteriores para que se establezca la conexión. En cambio, Q crea una conexión amistosa con la persona que habla sobre sus intereses o sobre los proyectos en los que Q podría estar trabajando en ese momento. Q ha creado un fuerte vínculo con uno de los miembros del comité de promoción. Este miembro ha empezado a desviarse para hablar con Q al menos una vez al día. Q se dio cuenta de esto y comenzó a incorporar un sistema de recompensa y castigo. Q ve la debilidad del miembro del comité para continuar esta conexión con Q, por lo que ahora puede usar esta información para ayudarlo a obtener lo que desea. Si Q ve que el miembro del comité se está acercando a los otros candidatos, puede comenzar a alejarse del otro miembro. Él puede decir que está ocupado o que no está preparado para una conversación ahora. Lenta pero seguramente, esta táctica funcionará. Desconocido para el miembro del comité, Q está usando tácticas subliminales que hacen que el miembro del comité confíe en la amistad de Q. El miembro del comité ha notado que más personas en la oficina lo encuentran más respetuoso porque tiene una relación con Q. Q, en esta situación, debe asegurarse de que esté disponible solo cuando quiera estar disponible. Esto hará que el miembro del comité se dé cuenta de que Q considera que su tiempo es importante, por lo que si habla con el miembro, el miembro siente que es importante porque Q le da tiempo.

Ahora, centrémonos en cómo Q ha aprendido sobre el control de una situación al centrarse en una cena de negocios con unos pocos clientes y otro compañero de trabajo llamado Stephen (que también está preparado para la promoción). Q debe entrar en esta situación centrándose en cómo puede presentarse de una manera atractiva. Como ya ha tomado control de su estilo y sus rasgos de personalidad, podrá ingresar a la reunión de una manera tranquila e informal. Stephen, un competidor de la promoción, es una buena persona, pero Q ha notado que Stephen es un extrovertido. A Stephen le gusta ser el centro de atención y generalmente trata de dirigir la conversación hacia él y hacia su vida. Stephen ha tenido una vida interesante, pero la mayoría de la gente encuentra su conversación cansada y ligeramente molesta. Él no entiende las entradas sociales y tiende a hablar sobre otras personas.

Esta cena de negocios, sabe Q, será un desafío. Para empezar, Q debería llegar primero al restaurante, asegurándose de que sea él quien salude a los clientes y a Stephen. Esto muestra a los clientes y Stephen que tiene el control de esta situación social. Si Q se da cuenta de que Stephen ha terminado la conversación, Q debería interrumpir cortésmente y mencionar que hay otras personas en la mesa a las que les gustaría hablar. Debería manejar esta situación de una manera humorística, pero de una manera en que Stephen sepa que sus acciones no son deseadas en la mesa. Si trata de retomar la conversación, Q debería alejar a Stephen para una charla rápida y dejarle saber cómo sus acciones están afectando la cena en general. Si Stephen responde enojado, Q no debería mostrar ningún signo de represalias. Debería mantener la calma y hacerle saber a Stephen que su enojo no es apreciado. Lo importante es que Q necesita tener el control. Si un extravertido nota que sus tácticas no son apreciadas o notadas, responderá de una de estas dos maneras. Stephen podría reaccionar negativamente y proceder a aumentar su extraversión, lo que esencialmente interrumpiría la cena y dejaría que los clientes vieran cuán poco profesional era, o podría responder tranquilamente dejando que Q tomara el control de la cena. Cualquiera de los resultados de esta situación es positivo para Q porque ha tenido un impacto positivo en los clientes.

Lo que es importante recordar en este paso es mantener el control. Si ha seguido los últimos pasos, debe ser capaz de adaptarse efectivamente en cualquier situación social. Una vez que tiene el control total de la forma en que piensa y la forma en que responde, está más preparado para usar técnicas persuasivas en cada situación social en la que se encuentre. Tenga en cuenta su entorno, porque ese entorno debería

dictar cómo se presenta. Si tienes el control de ti mismo, entonces ninguna fuente externa puede dictar lo que haces o adónde vas. Recuerde, usted quiere ser el factor controlador de los demás, no el factor que se controla.

**Paso # 6: Controle las Emociones:** a lo largo de los últimos pasos, hemos discutido cómo una persona puede usar la persuasión de manera efectiva para adquirir un objetivo, centrándose en el control de la personalidad y también en la apariencia externa. El último paso, y uno de los más importantes, es controlar tus emociones. Como se mencionó a lo largo de este capítulo, un persuasor efectivo es aquel que tiene control sobre cada aspecto del yo. Las emociones, al ser una parte que puede obstaculizar el proceso, es una faceta del yo en la que el persuasor necesita tener el mayor control. Si eres consciente de tus emociones y de cómo puedes controlarlas y utilizarlas para fortalecer tus técnicas persuasivas, te resultará mucho más fácil dictar las emociones de los demás. En este paso final, nos enfocaremos en cómo puedes usar tu inteligencia emocional para obtener las habilidades necesarias para manipular la mente de cualquier persona con la que te encuentres.

**Inteligencia Emocional:** en 1995, un periodista científico del *New York Times* con el nombre de Daniel Goleman amplió el concepto de inteligencia emocional en su libro llamado *Inteligencia Emocional*. A pesar de que el concepto de inteligencia emocional había existido desde mediados de la década de 1960, este fue el primer texto que se zambulló en las complejidades de cómo los individuos pueden controlar sus emociones y utilizarlas para un mejor yo. La inteligencia emocional es la capacidad no solo de comprender y controlar tus emociones, sino también las de los demás. Una persona con alta inteligencia emocional es capaz de discernir diferentes emociones y etiquetarlas para ayudar a guiar su comportamiento y pensamiento. Con los años, ha habido muchos desacuerdos sobre qué es exactamente la inteligencia emocional, pero hay un acuerdo sobre sus tres modelos básicos. A través de los escritos de Goleman y otros, la inteligencia emocional se ha dividido en tres modelos: capacidad, mezcla y rasgo.

**Capacidad:** En este modelo, la inteligencia emocional es la capacidad de una persona para percibir y discutir emociones y usarlas para mejorar la forma en que una persona piensa. Aquellos que tienen la habilidad son etiquetados como empáticos. Un empático es una persona con la capacidad de identificar emociones no solo en sí mismas sino también en las personas que las rodean. Se conectan con las emociones de otras personas porque las entienden. El modelo de capacidad se divide en cuatro categorías diferentes: percibir, usar, comprender y administrar. Percibir es la capacidad de la persona para identificar una determinada emoción, no solo en ellos sino también en los demás. Por ejemplo, supongamos que está esperando en la fila una taza de café. La línea está afuera. Observa que la mujer que tienes delante tiene tensión en los hombros y cruza los brazos. Ocasionalmente suelta un suspiro de frustración. Sin ella, incluso hablando, puedes ver su lenguaje corporal y sus señales vocales para decir que está enojada por la situación. Esto muestra tu habilidad para percibir y luego etiquetar su emoción.

La siguiente categoría es la de usar la emoción. Esta es la capacidad de una persona para comprender que nuestras emociones cambiarán en cada situación en la que estamos y cómo podemos aprovechar esas energías para fortalecer nuestra forma de hablar.

Para dar más detalles, digamos que todavía estás esperando en línea para esa taza de café. Usted ya ha identificado que la mujer que está frente a usted está molesta, pero aún se siente muy tranquila sobre el asunto porque sabe que esta es una cafetería popular y las líneas son un hecho. La mujer se vuelve hacia ti y hace una respuesta negativa acerca de la espera. Ya sabes que está enfadada y no quieres agravar la

situación, porque tener una discusión con una mujer de mediana edad en una línea de café no es la mejor manera de empezar el día. Como ya has identificado que está enojada, puedes responder de la misma manera. Dile que entiendes su molestia, pero comparte que sabes que este café vale la pena la espera. Ella se calma lentamente y debido a su reacción a su enojo y al uso de su propia emoción, la situación vuelve a estar bajo su control.

El tercer concepto, la comprensión, es la capacidad de comprender que las emociones evolucionarán con el tiempo. La persona debe tener el control total de sus emociones para usar este concepto. Para regresar a la cafetería, la mujer ya no está enojada y está feliz de esperar. Ella se da vuelta y te das cuenta de que su lenguaje corporal ha cambiado. Ahora se siente feliz de haber podido salvar a un barista de la escuela secundaria de las palabras airadas de una mujer nerviosa de mediana edad. En esta situación, las emociones cambiaron y ahora afectan todos los aspectos de la persona. La mujer ya no está llena de tensión, y ahora te alegra que ya no tengas que lidiar con su ira. Esto revela el último concepto, que es la gestión. En esta situación, usted fue capaz de manejar, no solo sus emociones, sino a la mujer parada frente a usted. Observaste la situación y usaste esa información sobre la emoción para mantener la situación bajo control. Estas técnicas se pueden utilizar en el proceso de persuasión porque si tiene una sólida comprensión de cómo sus emociones afectan a los demás y la forma en que sus emociones te afectan, tienes un paso adelante en la manipulación de su mente.

**Mixto:** El modelo mixto de inteligencia emocional es uno creado por Daniel Goleman en su texto. En sus escritos, separa la inteligencia emocional de las personas en cinco categorías: autoconciencia, autorregulación, habilidades sociales, empatía y motivación. La autoconciencia es la capacidad de una persona para conocer sus fortalezas y debilidades emocionales. Al igual que el paso anterior en este capítulo sobre la comprensión de las fortalezas y debilidades de su personalidad, comprender sus emociones también ayudará en el juego de persuasión. Si comprende cómo reacciona emocionalmente a factores externos, podrá controlar esas respuestas. Por ejemplo, si sabes que interactuar con cierta persona te causa ira, estás preparado para esa emoción. Puedes comenzar lentamente encontrando maneras de controlar esa emoción enojada. Encuentre la raíz del problema y enfréntelo de frente. Una vez que haces eso, has seguido la segunda categoría enumerada que es la autorregulación. Has controlado esa emoción negativa y la has eliminado de la situación.

Los siguientes dos aspectos pueden ir de la mano en el proceso persuasivo. La habilidad social es su capacidad para navegar a través de cualquier compromiso social que pueda tener. Si ha seguido los pasos hasta ahora, debe tener habilidades sociales muy fuertes. Ahora, la empatía es la capacidad de leer las emociones de otra persona y relacionarse con ellas. Las habilidades sociales y la empatía funcionan juntas porque, como estás persuadiendo, no solo necesitas las habilidades necesarias para comunicarte con la persona, sino que también necesitas las habilidades emocionales para leer a la otra persona. Si puedes leer las emociones de otra persona, puedes determinar a dónde va la situación.

Para expandirse, digamos que recientemente se te ha otorgado una multa de estacionamiento. El boleto explica que debe ir al juzgado para pagarlo. Obviamente estás molesto, pero controlas esa emoción. Cuando te acercas al empleado, puedes ver que obviamente no ha tenido un buen día. Él frunce el ceño mientras te acercas al escritorio. Puede devolver el ceño fruncido, o puede tomar la situación en sus propias manos. Una forma es acercarse a su escritorio con una sonrisa y luego preguntarle cómo fue su día. La mayoría de los trabajadores se sorprenden cuando se les pregunta legítimamente cómo están porque la mayoría de las personas se acercan con una actitud.

Él comienza a relajarse un poco. Él comparte un poco acerca de su día y puedes responder en especie. Esto abre una conexión con él. Ya has creado una conexión positiva. Puede notar que tiene una pancarta para un equipo deportivo en su escritorio, puede comentar sobre eso. Necesitas construir una verdadera relación con él. No entres en la situación tratando de salir del boleto. Ve a la interacción como una manera de hacer que otra persona sienta que su tiempo es importante. No preguntes si él puede encargarse de tu boleto. En su lugar, manipule la conversación para que desee ocuparse de su boleto. Si te presentas de una manera positiva, la mayoría de las personas harán todo lo posible por ayudarte. Debes estar abierto a estas situaciones, porque hay muchas oportunidades para que recibas algo a cambio. La persuasión es sobre la presentación.

El último concepto discutido es el de la motivación. La motivación es lo que impulsa a una persona. En la situación anterior, tu motivación secreta era arreglar tu boleto, pero la motivación que presentabas era hacer que el empleado se sintiera mejor acerca de su pésimo día. En cualquier situación, puede tener múltiples motivaciones, pero lo importante es saber cuáles son esas motivaciones antes de comenzar. Una vez que conoces tu motivación, puedes usar tus emociones para apoyarla.

**Modelo de los Rasgos:** El modelo final en inteligencia emocional es el del modelo de rasgo. Esta se centra en los rasgos de personalidad de una persona y cómo pueden aprender a usar sus emociones. Con referencia al paso n.º 1, concéntrate en los rasgos de su personalidad y en qué emociones es propenso. Por ejemplo, si eres extrovertido, tus emociones probablemente caigan en una escala exagerada. Tiende a reaccionar más grande que la mayoría de las personas porque tiene una gran personalidad. Con el modelo de rasgo, tu inteligencia emocional proviene de cómo controlas esas emociones. Una vez más, es importante comprender cómo funciona tu mente antes de que puedas comenzar a manipular las mentes de los demás.

Ahora que entendemos los diferentes modelos utilizados en la inteligencia emocional, podemos comenzar a usar las emociones para persuadir a los demás. Como se mencionó en capítulos anteriores, la ira puede ser una gran emoción para usar en la manipulación de la mente. Por ejemplo, puedes usar la ira para revelar a otra persona la importancia de una situación para ti. Si usa enojo, nunca use la violencia. Solo hágales saber que está teniendo una respuesta tan fuerte porque siente profundamente por lo que está ocurriendo. También puedes voltear la ira de otra persona al no responder o mostrarles que su enojo no está justificado. Haga que se sientan como si su enojo estuviera mal dirigido y que ni siquiera deberían haber respondido de la manera en que lo hicieron. Esto hará que la persona se sienta culpable por su respuesta emocional. Puede usar esto en sus técnicas persuasivas porque la culpabilidad hace que una persona se sienta obligada a la otra persona. Puedes reaccionar herido o confundido por su enojo. Si ven que han herido, retrocederán y estarás mejor equipado para manipular su forma de pensar.

Lo que es importante recordar es que no puedes controlar la respuesta emocional de otra persona, pero puedes controlar cómo su emoción está afectando la situación. Usted hace esto controlando su respuesta a su emoción. Esto requiere práctica, pero una vez que conoces tu propia inteligencia emocional, podrás usar las emociones del otro para tu beneficio. Por ejemplo, digamos que uno de sus compañeros de trabajo está molesto por algo que ha hecho. Se acercan a ti con ira y molestia. Puede controlar esta situación respondiendo positivamente y disculpándose. Si continúan enojados contigo, puedes decirles que ya has hecho todo lo posible para rectificar este problema y si tienen un problema. Si reaccionan con ira, simplemente aléjate, no les des una respuesta. Esto mostrará a otros que usted ha manejado la situación de forma madura y que el otro compañero de trabajo ahora se considera irracional. Esto puede haber sido solo

una interacción que tuvo con el compañero de trabajo, pero como se mencionó anteriormente en el texto, su reacción ya se ha impreso negativamente en las mentes de los demás. Tienes el poder de hacerlo si puedes controlar tus emociones de manera efectiva en cada situación en la que te encuentres.

**La Historia de Q:** Q ha demostrado ser un trabajador leal y un amigo leal para los que están en la oficina. Se ha convertido en uno de los individuos más respetados en la oficina. Ahora que tiene el control de cada aspecto de su vida, puede concentrarse en controlar sus emociones. Q está ahora en las últimas etapas de la promoción. Él se enfrenta a Stephen. Stephen, si lo recuerdas, es el extravertido que terminó arruinando la cena con los clientes. Por supuesto, Q está molesto por esta elección porque cree que Stephen no ha demostrado la profesionalidad que Q ha exhibido durante las últimas semanas. Ahora, Q puede usar su ira para volverse mezquino y responder negativamente. Digamos que Q hace esto.

Todos en la oficina se dan cuenta de que la conducta de Q ha cambiado y cada vez que interactúa con alguien, tiene que compartir algo negativo sobre Stephen. Esto no ayuda en absoluto a su caso. Él no tiene el control de sí mismo y otros pueden ver eso. Poco a poco pierde todo el respeto por el que trabajó tanto para ganar. Si Q decide controlar sus emociones, puede usar esto para su beneficio. Por ejemplo, Q debe hacer que su objetivo sea interactuar con Stephen tanto como pueda en la oficina.

Si otros ven las emociones exageradas de Stephen en comparación con la conducta controlada de Q, encontrarán a Q más respetable. Q ni siquiera tendrá que discutir su aversión por Stephen, pero puede compartir con otros cómo cree que la personalidad de Stephen a veces interrumpe las reuniones de negocios. Q debe hacer esto de una manera en la que él está hablando desde un lado lógico y no emocional. Si se queja, otros probablemente no tomarán en serio lo que él está diciendo y pensarán que Q es débil. Él también puede controlar sus emociones durante la entrevista final. En la entrevista, Q puede ser consciente de las emociones que necesita presentar para cada una de sus respuestas. Si quiere mostrarle al comité de promoción lo dedicado que está al trabajo, puede cambiar la inflexión en su voz para mostrar pasión.

Las personas se relacionan con aquellos que muestran pasión por algo. Nos atraen aquellos que parecen tener una motivación clara en la vida porque los vemos como individuos fuertes. Como Q ha utilizado adecuadamente los pasos descritos en este capítulo, acaba de descubrir que recibió la promoción. Q ahora se encuentra en un mejor lugar mental, emocional y financiero, y ahora puede usar su título para persuadir a más personas para que lo ayuden a obtener una posición más alta en la empresa. Recuerde que en el juego de la persuasión, siempre debe encontrar formas de mejorar su posición social, porque una vez que hace eso, puede manipular las mentes de más personas. Sé como Q y esfuérate por ser mejor de lo que eres.

**Resumen:** A lo largo de este capítulo, hemos adquirido las habilidades y el conocimiento para usar técnicas persuasivas en cualquier situación social que podamos encontrar. Nos hemos centrado en la importancia de la apariencia y en la creación de una persona en la que las personas quieran estar presentes. Si tienes una personalidad fuerte, serás más fácilmente aceptado en la sociedad. Si tiene una fuerte prueba social, tiene una mayor capacidad para persuadir. También hemos discutido cuán importante es para uno tener el control no solo de cómo piensan, sino también de cómo responden, asegurándose de que las emociones se mantengan bajo control. Si controlas tus emociones, nunca estarás preparado para lo que sucede en tu vida. El control es el componente principal de la manipulación mental. Si no controlas quién eres y cómo reaccionas, nunca serás capaz de controlar a quienes te rodean. Ahora debería ser más observador en su vida diaria de las tácticas de manipulación emocional y mental y ser capaz de utilizar esas tácticas para su

propio beneficio. La persuasión es un proceso que requiere tiempo y una mente enfocada y dedicada. Si no tienes una mente enfocada, comienza a tomar el control de ella. Comprenda sus propios rasgos de personalidad y su inteligencia emocional para poder dictar lo que hace su mente. Usted tiene el control de su mente. Nadie más. No permita que los motivadores externos le den una nueva forma a su mente, sino que use su propia conciencia de sí mismo para remodelar las mentes de los demás. Siempre concéntrese en formas de mejorar quién es usted y su posición social, para que su voz persuasiva llegue a más personas. Si no te encuentras en un buen lugar social, entonces sube o usa a las personas que te rodean para llegar a ese estado. En cualquier relación que hagas, encuentra la manera de usar esa relación para mejorar tu identidad. Si eres capaz de esto, puedes usar a alguien para tu propio bienestar social.

Lo importante de recordar acerca de estas técnicas persuasivas es que tomarán tiempo para dominar. Todos tenemos debilidades cuando se trata de ser consciente de uno mismo. Algunos son más conscientes que otros, por lo que podrán comprender estos conceptos más fácilmente, y otros pueden tener dificultades para superar estos pasos. Lo que debes tener en cuenta es que si pasas por estos pasos, podrás manipular las mentes de cualquier persona que desees. El trabajo duro lo vale cuando el resultado puede cambiar tu vida tan fácilmente. Mantenga eso en el fondo de su mente mientras incorpora estos pasos en su vida. No tengas miedo de fallar, porque a través del fracaso serás más fuerte y más efectivo. Use sus fallas como referencias de lo que no debe hacer en el próximo viaje persuasivo que pueda estar llevando a cabo. Recuerda, puedes lograr esto si tomas el control total de ti mismo, porque una vez que tienes el control, serás imparabile.



## Capítulo 4: Cómo defenderse de los manipuladores

A lo largo de este texto, hemos discutido y definido cómo usar técnicas persuasivas para avanzar en la vida, pero ahora nos enfocaremos en cómo puedes usar tu nuevo conocimiento para defenderte y destruir a aquellos que intentan manipular tus formas de pensar. En este punto, debes tener una comprensión básica de tus rasgos de personalidad y con ese conocimiento, estarás mejor equipado para manejarte en cualquiera situación, escenario y entorno social. Siempre ten en cuenta y observe cuando interactúa con otros para evitar convertirse en una víctima de la manipulación mental. Debe tener en cuenta todo lo relacionado con la otra persona: cómo se encuentran, cómo hablan y, lo que es más importante, cómo interactúan con usted y con los demás. A lo largo de este capítulo, resaltaremos y discutiremos formas de identificar y destruir los manipuladores en su vida.

Para comenzar, profundicemos un poco más en la definición de manipulación. A lo largo de este texto, nos hemos enfocado más en la persuasión y las técnicas emocionales encubiertas que puede usar para obtener lo que desea, pero no tanto en las tácticas encontradas en la manipulación. La manipulación es diferente a los conceptos que hemos discutido porque un manipulador solo quiere una cosa: control absoluto sobre otra persona. En la persuasión, el trabajo radica en hacer que la otra persona crea que están llegando a una conclusión por sí mismos y no con la ayuda externa.

No estás forzando a la persona, pero si está empujándola en la dirección correcta. Por lo general, en la persuasión, cuando empuja a una persona, está dirigiéndola a algo que no está destinado a lastimarla, sino a ayudarla. En la manipulación, una persona no es empujada sino llevada a la conclusión sin ningún tipo de libre albedrío en el asunto. La manipulación puede funcionar por un tiempo, pero no tiene el mismo poder de la persuasión. En la manipulación, la parte manipulada puede darse cuenta a lo largo del tiempo de que están siendo controlados por un factor externo. Una vez que la persona manipulada se da cuenta de esto, ya no está bajo el control del manipulador. En la persuasión, la otra parte cree que lo que están haciendo es correcto, porque sienten que tienen el control total de la decisión. Esa es la gran diferencia entre la persuasión y la manipulación. La persuasión hace que la otra parte crea que tiene el control total y no cuestionará su decisión. La persuasión es más duradera y no se derrumbará como la manipulación tiende a hacer con el tiempo. Como hemos discutido a lo largo de este texto, las personas con fuertes habilidades de observación y autoconciencia son los más persuasivos y también los más fuertes para evitar la manipulación. Ellos tienen el control de la situación porque ven y toman conciencia de todos los ángulos posibles.

**Lenguaje Corporal:** Los seres humanos tienen la capacidad innata de leer el lenguaje corporal de otra persona sin mucho entrenamiento. Un estudio mostró que los seres humanos, incluso sin una capacitación adecuada en la lectura del lenguaje corporal, pueden detectar el mensaje que se presenta casi la mitad de las veces. Ahora, esto no parece mucho, pero realmente es un gran punto de partida en su entrenamiento para leer el lenguaje corporal. Lo que debe recordar en este proceso es confiar en sus instintos en la situación. Usted está equipado para hacer ese trabajo, pero le corresponde a usted creer que puede hacerlo.

**Patrón de Relajación:** Antes de poder sumergirnos en los signos de manipulación, primero debemos discutir cómo podemos identificar cuándo alguien cambia sus emociones al usar su cuerpo. En lo que necesita enfocarse es en lo que se llama el patrón de relajación. Un patrón de relajación es cómo una persona sostiene su cuerpo cuando están relajados y en calma. Una persona, cuando está en su patrón de

comodidad, no tendrá tensión en su cuerpo y tendrá una postura naturalmente abierta. Es importante conocer el patrón de relajación de una persona porque estará mejor equipado para saber cuándo tienen un cambio rápido en su comportamiento. Esto es importante en el proceso de manipulación porque si usted es lo suficientemente atento, podrá atraparlos en el acto.

Para comenzar a observar patrones de relajación, debe comenzar a estudiar a los que lo rodean. Mire a sus amigos o a los miembros de su familia cuando se encuentren en un lugar tranquilo. Mire su cara primero y vea cómo se posiciona cada parte de su cara. ¿Sus ojos se estrecharon? ¿Parpadean menos? ¿Están sus labios fruncidos? Luego, baje por su cuerpo y tome nota mental de cómo se ve cada parte del cuerpo. ¿Se cruzan los pies? ¿Sus hombros están caídos? Luego salga y observe a la gente en lugares públicos. Ve a cómo reaccionan a su entorno. Para obtener más información, vaya a una parada de autobús y observe a los que están esperando. Encuentre una persona que se vea cómoda y relajada en su entorno. Puede estar leyendo un libro o metido en su pequeño mundo con sus auriculares. Observe cómo cambia su lenguaje corporal cuando ven que llega el autobús. Pueden arrojar rápidamente sus pertenencias en su bolsa y levantarse para ir hasta el autobús.

Mientras estaban sentados, debieron haber tenido una posición relajada, tal vez los hombros caídos y la cabeza hacia abajo. Cuando llega el autobús, entran en acción. Sus hombros se ponen tensos y sus brazos se mantienen apretados a los lados. Han pasado de la relajación a la de acción. Trate de encontrar situaciones en las que una persona esté a gusto y luego debe ponerse en acción rápidamente. ¿Cómo cambian sus cuerpos? Tome nota de los cambios que ocurren. Trate también de observar a las personas en situaciones en las que puedan enfrentar altos niveles de estrés. Por ejemplo, observe a las personas que esperan en una larga fila. Observe como pueden tensarse cuando ven la posibilidad de que alguien intenta colarse. Mire cómo cambian rápidamente de una postura relajada a una postura llena de tensión. La reacción puede ser minúscula, pero si se toma el tiempo y observa estas reacciones, estará mejor preparado para leer el lenguaje corporal de quienes le rodean.

**Señales de Manipulación:** Ahora que comprende los patrones de relajación, debería poder ver cuándo una persona pasa de la comodidad a la acción. Hay muchas señales diferentes de manipulación de las que debes ser consciente al interactuar con quienes le rodean. Lo que debe recordar es que debe estar muy observador cuando interactúa con una persona que cree que está tratando de manipularle. Si considera su lenguaje corporal y sus estilos vocales, debe estar mejor preparado para evitar que lo conviertan en una víctima de la manipulación.

**Contacto Visual:** Los ojos de una persona revelan mucho sobre quiénes son y qué están pensando. Puede decir fácilmente si alguien está tratando de manipularle por cómo usan los ojos. Los manipuladores tienden a usar el contacto visual como una postura agresiva sobre la interacción. Utilizarán su contacto visual para que se sienta incómodo o inquieto. No romperán su contacto visual con usted, porque saben que eso le hará sentir incómodo con la situación. Los manipuladores tienden a quedarse con la vista en usted demasiado y miran con mucha atención cuando le están mirando a sus ojos. Sea consciente de ello e incluso aunque eso le haga sentir incómodo, devuelva la mirada. No rompa su contacto visual con ellos para que pueda hacerles saber que sabe exactamente lo que están haciendo. Incluso si le hace sentir incómodo, continúe el contacto visual. Al final, mirarán hacia otro lado, porque ha recuperado el control de la situación. Los manipuladores desean controlar y una vez que pierden el control, retrocederán.

**Reflejo:** Como se mencionó en capítulos anteriores, reflejar los gestos de otro es útil en el proceso de persuasión. Este es también el caso cuando se trata de la manipulación. Usar el reflejo calma a la otra parte porque sus movimientos son como los nuestros, por lo que podemos leer su lenguaje corporal ya que es nuestro lenguaje corporal. Si nota que alguien está reflejando sus gestos, concéntrese en las formas de hacer que pierda su enfoque. Comience a cambiar su lenguaje corporal al reaccionar de manera diferente a como lo haría normalmente. Si tiende a usar muchos gestos con las manos al hablar, sostenga las manos a los lados y observe si hacen lo mismo. Si lo hacen, sabrá que están tratando de usar su lenguaje corporal en su contra. Recuerde siempre que si puede detectar un manipulador al principio de su proceso, estará mejor equipado para cerrarlos antes de que su plan siquiera comience.

**Falsa Sonrisa:** los manipuladores son astutos en la forma en que deforman las respuestas normales para obtener lo que quieren. Usarán algo tan natural como una sonrisa y lo convertirán en algo en lo que puedan usar para su beneficio. Los manipuladores utilizarán sonrisas falsas para hacer que los demás se sientan cómodos a su alrededor. Una persona desprevenida mirará esa sonrisa y la tomará como genuina, pero una persona observadora podrá detectar fácilmente que es una sonrisa falsa. Para diferenciar entre una sonrisa real y una sonrisa falsa, lo que la delata son los ojos. Cuando una persona sonríe genuinamente, sus mejillas se arrugarán y se formarán líneas alrededor de sus ojos. Estas son las tan cariñosamente llamadas líneas de sonrisa, y son por una razón, y es porque revelan si una sonrisa es real o no.

Si mira a una persona y no tiene líneas de sonrisa, es probable que su sonrisa sea falsa. Además, mire más de cerca sus ojos y vea si se encuentra alguna emoción. Puede ver una sonrisa falsa si sus ojos se ven muertos, sin emoción. A primera vista, es posible que ni siquiera lo note, pero una vez que lo haga, nunca podrá ignorarlo. Además, observe las comisuras de sus bocas y vea si se ven relajadas o se ven forzadas y rígidas. Una sonrisa real estará motivada por emociones reales, por lo que el cuerpo de una persona reaccionará en consecuencia. Si no hay emoción, entonces el manipulador debe obligar a su cuerpo a responder naturalmente, lo que hace que la sonrisa se vea anormal o inusual. Lo importante es darse cuenta de que los manipuladores son geniales para ocultarse a la simple vista, porque confían en que los demás no se dan cuenta de sus verdaderas motivaciones.

**Inflexión de la Voz:** otra forma de detectar un manipulador es mediante la disección de sus patrones de habla. En nuestros patrones de habla normales, hay señales de inflexión de voz que nos ayudan a entender mejor lo que otra persona está tratando de decir. La inflexión de la voz es la forma en que una persona acentúa ciertas palabras mientras habla. Por ejemplo, si intenta lograr que un amigo lo ayude a mudarse, puede agregar estrés emocional a las palabras "ayuda" y "gran favor". Estas tensiones emocionales le mostrarán a su amigo lo importante que es ayudarlo. Los manipuladores usan la misma táctica pero pondrán énfasis emocional en las palabras para manipularlo de manera encubierta atacando sus sensibilidades. Los manipuladores, cuando hablan, también enfatizarán diferentes frases y palabras que acariciarán su ego. Los manipuladores saben que somos fácilmente manipulados si nos sentimos halagados en una situación. La manipulación se trata de que el manipulador obtenga algo que quiere al dañar a la otra parte. No les importa la otra persona y solo quieren lo que pueden obtener de esa persona. Para obtener una mejor comprensión de la inflexión de la voz, empiece a escuchar atentamente a todas las personas con las que está hablando. Observar cómo entregan ciertas palabras lo ayudarán a comprender mejor cómo atrapar un manipulador.

**Intimidación Falsa:** Otra táctica que usan los manipuladores es la intimidación falsa. La intimidación falsa es la habilidad del manipulador para crear un sentido de familiaridad con usted incluso si usted no la desea.

Invadirán su espacio personal engañándole para que piense que está siendo amistoso. En una interacción con un manipulador, harán todo lo que esté en sus manos para introducirse en su burbuja personal. Se apoyarán en usted y si da un paso atrás, procederán a acercarse más. Incluso pueden tocar su hombro o su brazo para tratar de crear una sensación de tranquilidad en su mente. La mejor manera de contrarrestar sus acciones es defenderse. Si se inclinan continuamente, no se mueva. Haga que se acerquen a usted todo lo que quieran y que se sientan incómodos. Si intentan tocar su brazo o su hombro, aléjese y hágales saber que no le gusta que lo toquen. Comparta cómo prefiere a las personas que se comunican con sus palabras y no con sus manos. No permita que un manipulador entre en su espacio personal, porque si lo hace lo tomará como una señal de que puede maniobrar fácilmente en su vida. Los manipuladores usan ese falso sentido de intimidad para hacerle creer que quieren estar cerca de usted y que quieren conectarse con usted. Quieren que crea que están allí solo por su apoyo. En realidad, quieren ver cuán lejos pueden empujarle antes de contraatacar. Si no lucha, saben que será fácil de manipular y controlar. Nunca retroceda cuando alguien intente invadir su espacio personal. No permita que lo hagan sentir culpable porque no los dejará entrar, porque no tienen derecho a reclamar la propiedad de su espacio.

Ahora que hemos identificado las formas en que un manipulador puede usar el lenguaje corporal y su discurso para intentar infiltrar su vida, nos enfocaremos en las formas de destruir un manipulador. Una cosa que siempre debemos recordar es que los manipuladores son seres humanos y tienen las mismas debilidades que todos nosotros. Su diferencia es que tratan de ocultar sus debilidades explotando las debilidades de los demás. Debe recordar que un manipulador simplemente quiere manipular, por lo que si no se le da esa oportunidad, seguirán adelante, se irán, porque no pueden obtener nada molestándose con usted.

**Ignorar:** Tan fácil como eso suena, ignorar al manipulador puede ser uno de los desafíos más difíciles a seguir en su plan para destruirlos. Si desea que este paso funcione, debe tener el control total de sus propias emociones, de modo que el manipulador no pueda usar el control emocional para ponerse debajo de su piel y obtener una respuesta. Los manipuladores solo desean una respuesta suya, porque así es como obtienen su poder. Si obtienen la respuesta que necesitan, el manipulador sabe que ha perdido todo el control en la situación y ahora tienen el control. Los manipuladores desean toda su atención, por lo que pueden controlar más fácilmente su forma de pensar y actuar. Si ignora por completo sus avances, no pueden tener poder sobre usted.

Si los ve en situaciones sociales, ignore todo lo que digan y lo hagan. Asegúrese de informar al manipulador que los está ignorando. Si le llaman, simplemente disculpase por ellos pensar que los está ignorando. Si los ataca personalmente, diciendo que son demasiado delgados o simplemente no deben preocuparse tanto, esto puede, a su vez, entrar en la mente del manipulador. Una vez que está dentro de sus mentes, su control comenzará a desmoronarse y su plan se perderá mientras intentan probarle que los está ignorando. Si se ríe de eso, esto solo enojará más al manipulador. Responda con una respuesta tranquila y ellos no tendrán un camino de regreso a su mente. La manipulación se enfoca en la emoción y si puede meterse debajo de su piel adecuadamente, ya ha dado vuelta la tabla sobre ellos.

**Ataque su Círculo:** Los manipuladores intentarán deslizarse en su vida sin ser notados e interrumpirán su forma de vida. Pueden volver a tus amigos contra ti y hacerle parecer que es usted el que está fuera de control. Comenzarán rumores y jugarán con tus debilidades. Ellos conocen tus debilidades porque son observadores. Esa es la fuerza de un manipulador. Pueden infiltrarse tan completamente en tus vidas que sabrán exactamente lo que tienen que decir o hacer para que pierda la calma. Ellos se introducirán entre usted y sus amigos, por lo que se quedan solos, sin apoyo. Si esto sucede, saque una página de su libro de estrategias

e infiltre y ataque su círculo interno. Debe averiguar a quién usan como un sistema de apoyo cercano y usar eso para su ventaja.

Puede comenzar a introducirse lentamente en sus vidas y al usar las técnicas persuasivas mencionadas en los otros capítulos, puede transformar efectivamente sus puntos de vista sobre el manipulador. Recuerde comenzar lentamente y no permitir que el manipulador sepa lo que está tratando de lograr. Deje que el manipulador lo descubra por sí mismo cuando lo inviten a reuniones sociales con sus amigos. Actúe sorprendido cuando descubra que el manipulador también conoce a ese nuevo grupo de amigos con los que está saliendo. El manipulador comenzará a perder el foco de su objetivo para interrumpir su vida y concentrarse en evitar que haga lo mismo. Intente pasar el rato con su círculo de amigos cuando no estén cerca y utilice ese tiempo para buscar información sobre el manipulador. Use la información que compartan contigo para encontrar las debilidades del manipulador. Cuando esté cerca del manipulador, mencione las veces que ha salido con su círculo de amigos cuando el manipulador no estaba allí. Asegúrese de hacerles saber que pensaste que era extraño que el manipulador no fuera invitado ya que el manipulador era amigo primero de ese círculo de amigos. Recuerde, la manipulación es un juego mental y si puede entrar en su mente no podrán continuar sus ataques hacia usted.

**Aferrarse a Sí Mismo:** La principal táctica que utilizan los manipuladores es destruir su propia comprensión de quién es usted. Se colarán en su forma de pensar para cambiarlo y adaptarlo a sus objetivos. Le pintarán para que sea una persona sospechosa que se toma las cosas demasiado en serio. Estarán usando técnicas para hacer que los demás piensen que está un poco desequilibrado. Lo que es importante recordar es que debe siempre permanecer fiel a lo que eres y a lo que piensas. Si otros vienen a usted con inquietudes acerca de cómo ha estado actuando, sea abierto y honesto con ellos sobre cómo se siente. Hágales saber que esas reacciones son legítimas y sinceras. Déjeles ver su verdadero yo. Si han sido sus amigos o colegas por un tiempo, deberían ser capaces de mirar más allá de las tácticas utilizadas por el manipulador. Un manipulador no puede cambiarle a menos que lo deje hacerlo. Aún tiene control sobre cómo le perciben. Los manipuladores intentarán moldear su forma de pensar y, en última instancia, tomar el control de quién eres. Debe tener una base sólida para poder llevar a cabo este paso porque, sin él, el manipulador podrá poner sus garras en tu mente y comenzar a tirar de las cuerdas, como una marioneta.

**La culpa es Inútil:** Los manipuladores intentarán usar la culpa para obtener lo que quieren de usted. La culpa es una emoción desaprovechada que solo revela la debilidad de una persona. Un manipulador inteligente lo sabe y usará la culpa contra usted. Le harán sentir mal por no ayudarlos, incluso si no tienes la obligación de hacerlo. Si se encuentra en una situación en la que la otra parte está usando la culpa para hacer que haga su oferta, debe reevaluar estos sentimientos. ¿Por qué se siente culpable? ¿Viene de un lugar legítimo o simplemente se siente culpable porque quieren que te sientas culpable? Puede identificar cuándo las personas usan la culpa porque presentarán un lenguaje corporal y estilos de vocalización que muestran daño o dolor. Tratarán de jugar con su deseo de ayudarle a avergonzarle para que haga lo que ellos quieren. Tratarán de pintarse a sí mismos como las víctimas en la situación, por lo que usted creerá que es usted quien está haciendo el daño, que no es el caso. Ellos son los que hacen daño. Están manipulando su forma de pensar para que haga exactamente lo que ellos quieren que haga. Tenga en cuenta esta táctica, ya que es extremadamente eficaz en el proceso de manipulación.

Tendemos a ver a una persona herida y creemos que debemos ayudarla, por lo que los manipuladores se aprovechan de nuestra necesidad de ayudar y la usan en nuestra contra. Cuando sospeche que una persona está usando la culpa para lograr que haga lo que quiere, tómese un momento para reevaluar

realmente lo que está sucediendo. Comenzará a darse cuenta de que están tratando de usar sus emociones contra usted. Si los llama, lo más probable es que intenten usar más culpa para hacer que ignore tus propias observaciones de la situación. No les dejes hacer eso. Debe ser fuerte cuando trate con una persona que usa la culpa como una táctica de manipulación, porque ataca nuestra necesidad de querer sanar a los que estén perjudicados.

**No Sea Débil:** A veces la vida puede ser muy difícil de manejar. Nos enfrentamos a muchos factores de estrés que pueden romper nuestra resolución y hacernos vulnerables a los ataques de un manipulador. Podemos estar cansados y confundidos por esos factores de estrés que hacen que nuestras mentes sean un patio de recreo abierto para cualquiera con el tiempo y el esfuerzo. El estrés también puede hacer que te vuelvas apático con lo que sucede en tu vida. Te vuelves desinteresado y desenfocado, por lo que no tienes una dirección clara en ella. Cuando no tienes una dirección clara en la vida, un manipulador tomará esto y lo usará para su beneficio. Ven una mente débil que pueden controlar. Sea siempre consciente de los momentos en su vida en los que se sienta apático o fatigado porque los manipuladores lo verán como una oportunidad para afianzarse. Sea fuerte y concentrado en todo lo que haga, incluso cuando no quieras. Si se siente apático, cansado o perdido, encuentre formas de devolver el enfoque a tu vida. Encuentra pasiones que te mantengan conectado, que te hagan sentir algo, cualquier cosa. Poco a poco comenzará a recuperar esa compostura que una vez perdió o careció, y los manipuladores no podrán infiltrarse en su mente. Los manipuladores buscan, necesitan de una mente fácil de controlar, y si se muestra débil y apático, serás la principal víctima de sus tácticas.

**Emociones:** Como hemos mencionado en capítulos anteriores, las emociones juegan un papel importante en la manipulación de la mente. Si no tiene control sobre sus emociones, los manipuladores pueden usar su respuesta para doblegar sus reacciones para su beneficio. Por ejemplo, pueden usar su enojo como una forma de pintarle como un individuo desequilibrado que puede estallar en cualquier momento. Así si alguien alguna vez le ha visto enojado aunque la ira estuviera justificada, comenzará a verle de otra manera. Su perspectiva sobre usted ha cambiado ahora, y ha cambiado a lo que presenta el manipulador. El manipulador también puede usar tu ira para controlar quién eres. Pueden hacerte sentir vergonzoso por expresar una ira legítima. La ira es una emoción normal que todos sentimos y todos tenemos momentos en nuestras vidas donde tenemos que expresarla. Un manipulador le hará creer que su enojo no está garantizado y que ni siquiera deberías estar enojado con la situación. Lo que es importante recordar, es controlar esa ira. Intenta calmarse y lógicamente piensa en la situación. Si puede ver que tiene razón, entonces discuta tranquilamente cómo tiene todo el derecho a expresarse de esta manera. Si intentan hacerte sentir mal, ciérralos y llámalos. Hágales saber que no les permitirá tomar el control de sus reacciones emocionales saludables. Si saben que conocen la situación y no permiten que sus acciones desencadenen otra respuesta emocional, entonces usted es quien tiene el control.

**Sondear:** Cuando te encuentres con un manipulador, pon toda tu atención en ellos. No dejes que se escondan detrás de sus sutilezas falsas. Cuando tenga una conversación con un manipulador, vuelva todo sobre ellos. Si te están pidiendo preguntas para obtener información, ignora esas preguntas y di que estás más interesado en conocerlas. Si se niegan, haz que se sientan incómodos con la situación. Debes hacerles saber que conoces sus tácticas y no les dejarás ganar. Descubra todo lo que pueda sobre ellos. No dejes que te vuelvan a enfocar. Los manipuladores tratarán de enfocar la conversación en ti para que puedan obtener la mayor cantidad de información que puedan usar en tu contra. Si no les brinda esta oportunidad, no podrán insertarse en su forma de pensar. Además, si desean que haga algo por ellos, pregúnteles si creen

que su solicitud es razonable. ¿Qué están obteniendo de esta situación? Más importante aún, ¿qué estás obteniendo de esta oportunidad? Asegúrese de hacerles saber que está al tanto de lo que intentan hacerle. Los manipuladores solo quieren perseguir a aquellos que pueden ver como confiados e ingenuos. Asegúrese de hacerle saber al manipulador que su confianza no es algo que pueda ganarse a través de tácticas de manipulación.

**Establecer Límites:** Cuando se interactúa con un manipulador, una forma segura de destruir sus tácticas antes de que comiencen es establecer límites en la relación. Si les haces saber lo que esperas de la relación, no intentarán forzar nada. Si lo intentan, recuerden no comprometerse. Un manipulador puede usar un compromiso para su beneficio porque si les das una pulgada lo tomarán y ejecutarán. Todo lo que necesita un manipulador es una pequeña abertura y se deslizará directamente. Asegúrate de tener claro tus límites establecidos. Si no respetan tus límites, entonces esto te da una razón más para eliminarlos por completo de tu vida.

**Lucha Contra la Incertidumbre:** Un manipulador se alimenta de tu duda. Si no estás seguro de ti mismo, lo usarán para incorporarse a tu vida de pensamiento. No les permitas ver que tienes ninguna duda o se agarrarán a esa debilidad para su beneficio. El primer paso para luchar contra esta táctica es dejar de dudar de ti mismo. Concéntrese en el hecho de que no le debe nada a nadie por las decisiones que toma. Tome las decisiones que mejor funcionen para su vida. No permita que otros se precipiten y comiencen a tomar decisiones por usted, porque finalmente elegirán aquellos que los beneficien y no a usted.

**Enfatice sus Defectos:** los manipuladores corren en su ego. Creen que son más inteligentes y más fuertes que los que les rodean. Cuando identifique a un manipulador, encuentre su debilidad y utilícela en contra de ellos. Por ejemplo, si un manipulador usa una colonia fuerte, hágaselo saber. Haga parecer que su colonia es abrumadora y que huele barato. Los manipuladores funcionan con el encanto, por lo que cuando se desafía su encanto, lentamente retrocederán. Usa tus habilidades de observación para encontrar su debilidad y utilizarla en su contra. Esto interrumpirá por completo su plan de juego.

Cuando se encuentre con un manipulador, recuerde siempre que desean controlar. No le de ese control. Como se mencionó anteriormente en este capítulo, los manipuladores tomarán las aberturas más pequeñas en su mente y las explotarán. Puede evitar que esto suceda al ser observador en cada situación social y juzgar si una persona es genuina o manipuladora.



# Conclusión

A lo largo de este texto, hemos discutido cómo la persuasión afecta todos los aspectos de nuestra vida, incluidos el marketing, la política y nuestros amigos y familiares. Destacamos cómo los políticos y empresarios usan estas tácticas para ganar en poder y autoridad en nuestra sociedad. También aprendió que puede usar esas tácticas para su propio beneficio. También hemos discutido cuán importante es para usted ser observador en cada situación social para ayudarlo a ser más consciente de las tácticas persuasivas de quienes le rodean. Afortunadamente, después de leer este texto, tendrá las calificaciones necesarias para identificar y leer el lenguaje corporal y usar esa información para su beneficio. Pudimos sumergirnos en nuestras propias personalidades para revelar cómo nuestras personalidades pueden ayudar u obstaculizar el proceso de manipulación mental.

Hemos aprendido que a través de una comprensión más profunda de nosotros mismos, estamos más preparados para controlar nuestros propios entornos sociales. A través de los escritos del Dr. Cialdini y los pasos alineados en el Capítulo 3, ahora está equipado para utilizar estas tácticas para esforzarse por mejorar en su vida. Si está trabajando para un nuevo trabajo o una promoción, ahora estará listo para enfrentar esos desafíos de frente. Ahora también estará preparado para protegerse del control mental manipulador mediante el uso de sus poderes de observación para evitar que alguien se arraigue en su forma de pensar. Después de leer este texto, debe ser una persona más completa que pueda navegar en cualquier círculo social y obtener la admiración que merece.

El objetivo principal de este texto es mostrarle el poder que tiene para convertirse en un maestro de las técnicas persuasivas, todo lo que necesita hacer es tomar el control de su propia mente. Si tiene el control de cómo piensa y reacciona, nadie podrá usar la manipulación en su contra. También será más que capaz de usar su mente para controlar y persuadir a quienes lo rodean. Una vez que haya logrado la autorrealización, habrá logrado las habilidades necesarias para usar la persuasión para impulsarlo aún más a los estratos sociales. Nunca olvide que solo puede ganar control sobre los demás si tiene control sobre usted mismo.



## Referencias

- Andriopolus, S. (2011). *The Sleeper Effect: Hypnosis, Mind Control, Terrorism*. *Room*, (45), 88–105.
- Beck, Glenn. "The Most Disturbing Thing About My Meeting with Mark Zuckerberg" 2016. CNBC.
- Cialdini, R. B. (1984). *Influence: The Psychology of Persuasion*.
- Edwards, H. S. (2018). *The Masters of Mind Control*. *Time*, 191(15), 30–37.
- GAYLIN, W. (2009). *Behavior Control: From the Brain to the Mind*. Hastings Center Report, 39(3), 13–16.
- Goleman, Dan. *Emotional Intelligence*. New York. 1995.
- Hall, John. (2007). *Persuasion in Ancient Greece and Rome*. ADR Bulletin. Vol. 9. Article 2.
- Muir, Hazel. "Beautiful People Spark a Reaction in the Brain" *New Scientist*. Vol. 413.
- Perloff, Richard. *The Dynamics of Persuasion: Communication and Attitudes in the 21st Century*, 2nd ed., Lawrence Erlbaum Associates, Publisher, Mahwah, New Jersey, 2003.
- Robinson, Lumontod III. (2017). *Taking Control: Mind Control Techniques*. *Psychlens*.
- Rocklage, M. D., Rucker, D. D., & Nordgren, L. F. (2018). *Persuasion, Emotion, and Language: The Intent to Persuade Transforms Language via Emotionality*. *Psychological Science*, 29(5), 749–760.
- Watkins, Michael. (2001). *Principles of Persuasion*. *Negotiation Journal*. Vol. 01, Issue 17, Article 2, 115–137.

