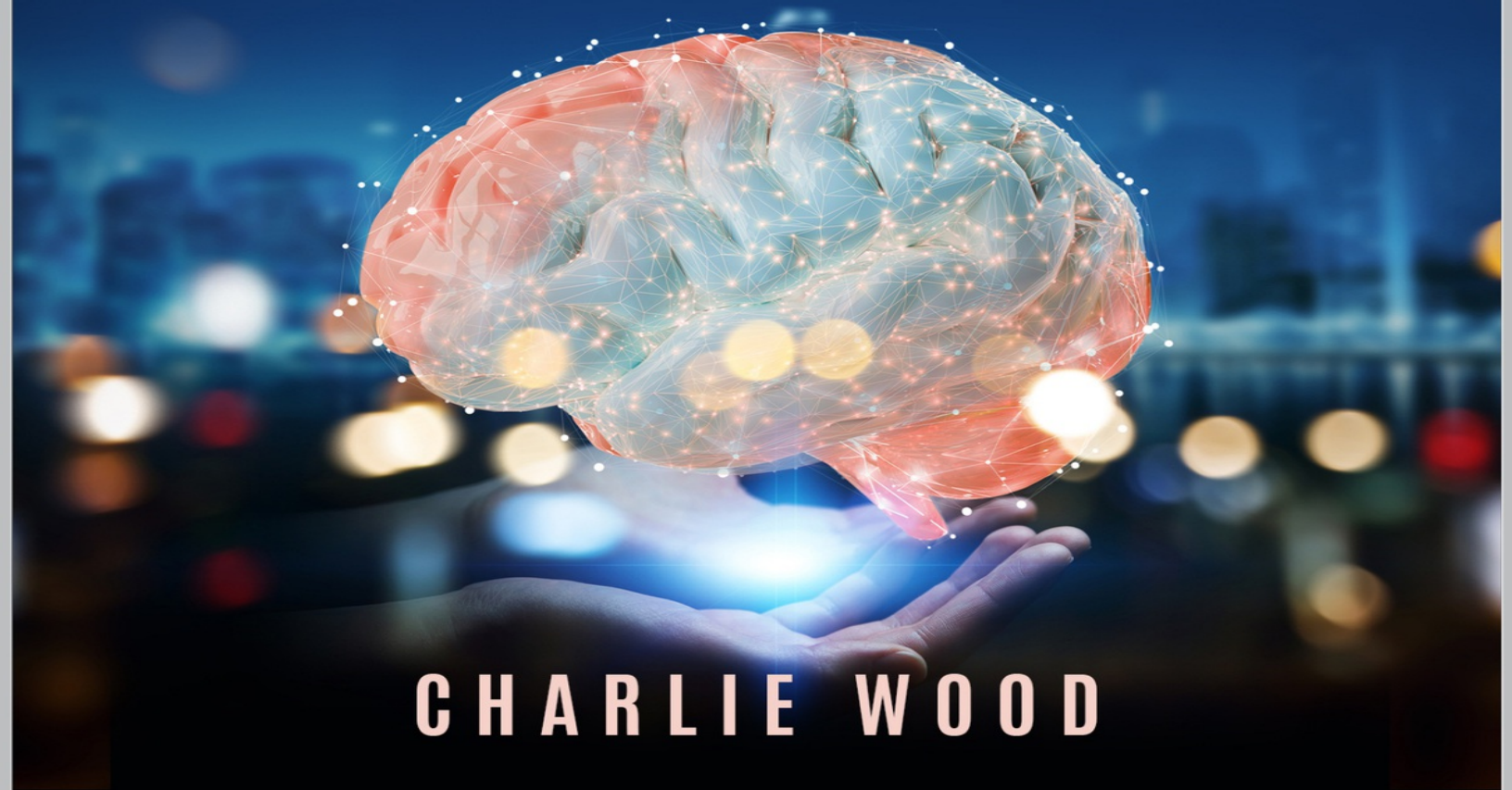
MANIPULACIÓN MENTAL PARA PRINCIPIANTES

APRENDA A ANALIZAR A LAS PERSONAS Y MANIPULAR SU MENTE SUBCONSCIENTE. INFLUYA EN LAS PERSONAS CON PSICOLOGÍA OSCURA, LENGUAJE CORPORAL, Y HIPNOSIS.



CHARLIE WOOD

MANIPULACIÓN MENTAL PARA PRINCIPIANTES

Manipulación Mental
Introducción
CAPÍTULO UNO
¿Qué es la manipulación?
CAPÍTULO DOS
La personalidad manipuladora
CAPÍTULO TRES
La moralidad de la manipulación.
CAPÍTULO CUATRO
El arte de la auto-manipulación
CAPITULO CINCO
Manipulación de la memoria
CAPÍTULO SEIS
Manipulación de palabras
CAPITULO SIETE
El uso del miedo en la manipulación
CAPITULO SIETE
La manifestación de la manipulación
CAPÍTULO OCHO
Señales de advertencia de manipulación emocional
CAPÍTULO NUEVE
Manipulación social y grupal
CAPITULO DIEZ
Técnica de persuasión
Conclusión

Introducción

Cómo manipular y controlar la mente es una habilidad inherente a todos y cada uno de nosotros. A través de él todos nacen. Cada persona responde e interactúa entre sí. A través de la cultura, así es como funciona la coerción. Esto permite que la gente entre y salga. Es la forma en que interactuamos entre nosotros.

Porqué explotar es tan importante, como cómo interactuar y conectarse con las personas. Cuando expresamos nuestros puntos de vista y los

comunicamos a nuestros amigos, los alentamos a que nos escuchen y acepten nuestras propias convicciones si no están de acuerdo. Basamos nuestro éxito en cómo las personas reaccionan ante el tipo de pensamiento que tenemos. Si recibimos comentarios favorables de las personas, nos sentiremos felices y esa felicidad desarrollará todo nuestro ser. Si luchamos por ser entendidos de alguna manera, a veces recurrimos a argumentos porque nuestro subconsciente lucha por las tácticas manipuladoras de otras personas. Simplemente no queremos ser manipulados, pero a veces parece que olvidamos que cualquier decisión y acto que tomamos son simplemente productos de la manipulación mental de otras personas.

La parte más triste es que aún no entendemos que necesitamos explotar para sobrevivir y prosperar. Si solo buscamos la supervivencia, no tenemos que emplear muchas técnicas de manipulación mental. Sin embargo, ¿podemos conformarnos con menos? Queremos ser más grandes y mejores que nosotros mismos.

Primero pensaremos que debemos darnos cuenta de que la coerción no es dañina. Las connotaciones negativas de alguna manera tienen un efecto en la forma en que percibimos a las personas. Pensamos que ser franco y honesto al decirle a los demás nuestra necesidad es una especie de coerción y, por lo tanto, es malvado. Pensamos que cuando le pedimos a otros que hagan las cosas a nuestra manera es una forma de intimidación, nos abstenemos de encontrar apoyo. Y luego no entendemos que nos saltamos la apertura que podría haber sido un nuevo camino hacia una oportunidad.

Nos enorgullece tanto hacer un juego limpio para nosotros mismos cuando el mundo no lo es. Sin embargo, lo que estamos tratando de hacer es no engañar a los demás y tratarlos mal. Simplemente nos gusta abrir nuestros ojos a las posibilidades que están esperando para desbloquear. Si organizamos un cóctel y queremos invitar y conocer a alguien que conocemos que puede servirnos bien con nuestro interés, este es un tipo de técnica que necesitamos

La manipulación mental yace dentro de nosotros. No necesitamos un poder psíquico particular para influir en las personas y ser efectivos. Solo necesitamos aprender las estrategias y ejecutarlas con habilidad.

CAPÍTULO UNO
¿Qué es la manipulación?

La manipulación es un fenómeno vasto que está presente en casi todos los aspectos de nuestra vida social. Este es un comportamiento motivador misterioso orientado a interferir con el proceso de toma de decisiones de otra persona, generalmente sin su permiso. Ese tipo de interferencia se logra mediante el uso de métodos moralmente dudosos, como la coerción, el desvío y la mala dirección, indirectamente.

El factor engañoso asociado con el engaño permite que el fenómeno aparezca en combinaciones casi ilimitadas y en varios contextos diferentes, que van desde una herramienta poderosa al servicio de la propaganda indecente hasta la psicoterapia altruista e incluso pasos educativos. No obstante, los científicos sociales han descubierto que, sin usar ningún grado de coerción, no se puede lograr una mejora exitosa en la toma de decisiones y acciones humanas.

La manipulación no es específicamente persuasión, no es específicamente manipulación y no es simplemente un engaño. Este fenómeno enigmático se sitúa entre aquellos que conducen en algún lugar de la zona gris y este lugar gris plantea dificultades críticas para caracterizar la explotación y evaluar su efecto. El manipulador experto adopta tácticas de tal manera que sus actos pueden nublar el juicio moral y legal. Sus métodos de manipulación complejos e ilusorios desafían la ortodoxia de los principales defensores de la sociedad abierta. El problema existe en prácticamente todos los aspectos que uno pueda imaginar, desde la política hasta la publicidad, la educación e incluso los lazos más íntimos.

Por ejemplo, ¿dónde está el límite entre la agresión sexual y el cortejo legal? ¿Cómo diferenciar la propaganda respetable e inmoral? ¿Dónde se encuentra exactamente la distinción entre control de mercado justo e irrazonable? ¿Cómo pueden las personas sentirse atraídas por nuevas ideas cuando no están dispuestas a prestarles atención? ¿Cómo el reformador social, el genio y el pionero cuestionan el pensamiento tradicional y abren nuevas perspectivas? ¿Cuál es la forma más exitosa de abrir una discusión pública sobre temas críticos y significativos que son considerados tabú por casi todos

en la sociedad?

Explorar el problema desde este punto de vista es útil para crear una comprensión más profunda de las características particulares de la manipulación y ayuda a dejar de lidiar con preguntas engañosas que no pueden ser respondidas satisfactoriamente.

Efectos a medida que manipulamos a otros

Mientras esto sucede, hay consecuencias obvias. La otra persona puede expresar dudas sobre qué hacer. Si no se comportan de acuerdo con sus deseos, pueden sentirse molestos. O tal vez sienten que no tienen más remedio que seguir tu ejemplo. Para casos severos, el resultado acumulativo de la coerción es un sentimiento de impotencia para la víctima.

Había varios de esos signos presentes en el ejemplo de Paul y Natalie Hemming. En este caso, la conducta engañosa proporciona parte de la esencia de lo que sucede cuando una pareja intenta irrazonablemente a su manera, independientemente de los deseos de la otra. Paul había prometido a Natalie que se casarían. Compró un vestido, se lo contó a sus amigos e hizo planes emocionantes. También reservó un lugar para hacer uso del dinero de su madre. Pero había cancelado la boda tres veces.

Declinó asistir a la reunión familiar cuando sus hijos fueron bautizados. Una vez que consiguió un trabajo en un concesionario de Mercedes, él dijo "Te voy a pagar para que te quedes en casa". Incluso se negó a permitir que la hija mayor de Natalie vea a su padre en una relación anterior. Le pidió que le diera acceso a su correo que estaba examinando junto con sus extractos bancarios. La consecuencia de esta coacción y acciones irracionales de Paul ha sido que Natalie lo ha abandonado.

Lo que significa manipular a otros

El comercio y el intercambio de favores es parte de la vida cotidiana. Y así, en la mayoría de las relaciones, ambos socios buscarían hasta cierto punto influir en el otro. Eso no siempre es coerción. Uno también usa la naturaleza sutil y la manipulación manipulativa para explotar directamente a la otra persona. Eso parece ser algo natural para muchos de nosotros, incluso cuando somos jóvenes.

Lo que te convierte en un objetivo

Desafortunadamente, usted o alguien que ama puede haberse convertido en un foco para aquellos que buscan explotar a otra persona de una manera emocional. Es posible que haya habido algunas señales de advertencia o señales que vieron en usted, lo que hizo que un manipulador pensara que tendrían éxito. Después de todo, ¿por qué iban a perseguir a alguien que pensaban que no podían manipular emocionalmente?

No se preocupe, hay formas en que puede identificar y reparar estas características dentro de usted mismo. Pero primero, analicémoslos para que sepa qué debe vigilar su propio comportamiento, lo que puede darles una atracción natural a estos atacantes psicológicos.

Qué buscar en ti mismo

Hay algunas cosas que debes tener en cuenta sobre ti mismo, para que puedas decir si eres un objetivo engañoso. Si sospecha que tiene algunos de estos signos, consulte el Capítulo Cuatro para obtener consejos sobre cómo mejorar su autoestima o sentido de autoestima en general. Algunas de las variables más importantes de victimizar o no convertirse en víctima es cómo te percibes a ti mismo.

Un manipulador busca personas que necesitan a alguien para afirmar su sentido de sí mismo. Por lo tanto, para lograr sus fines con la víctima, utilizan este deseo de afirmación, que generalmente está incrustado en muchos asuntos psicológicos. Casi al mismo tiempo, estas mismas características que hacen que la víctima sea tan frágil son a menudo las mismas características que hacen que liberarse de un manipulador sea imposible para ellas. Entonces, ¿cuáles son algunas de esas características?

La enfermedad por favor

¿Crees que todavía quieres complacer a los demás? Aún puede intentar complacer a sus amigos, jefes, familiares o colegas y nada parece ser suficiente. Tienes miedo a la violencia y estás tratando de detenerla a toda costa.

Por lo tanto, un manipulador puede intentar establecer un conflicto con usted, presionándolo para que responda de una manera que minimice el conflicto. El

resultado final es que le das algo al manipulador, pero a menudo te sales sin nada para ti. La relación se está volviendo más unilateral, pero por favor, su discapacidad no lo alienta a defenderse y buscar límites más fuertes dentro de la relación.

Las tácticas que puede utilizar el manipulador con la enfermedad incluyen críticas, amenazas y frustración, por favor. Ambos permiten que el sobreviviente haga lo que sea necesario para evitar o reducir la probabilidad de conflicto. El manipulador vuelve a ser efectivo, pero más complaciente a expensas de la gente.

Adicción a la aprobación de ganancias

Por favor, esto se parece mucho a la enfermedad pero es un poco diferente. En lugar de solo querer hacer felices a las personas, necesitas su apoyo para que te sientas bien contigo mismo.

¿Saldrás y le preguntarás a alguien cómo se siente acerca de lo que has hecho? ¿Estaba buscando señales de haber hecho algo para que otros decepcionen? Hay señales de que está buscando la validación de otra persona, lo cual es una señal segura de que tiene una baja autoestima.

Es este pobre sentido de autoestima lo que se aprovecha de un manipulador. Debido a que quieren construir una sociedad donde tengan todo el poder y la influencia, una víctima que anhela su aprobación cae fácilmente en el tipo de posición sumisa de un manipulador.

A menudo, el manipulador puede retener el consentimiento, lo que genera más dudas sobre su objetivo. Tales dudas pueden debilitar aún más a una persona que enfrenta un sentimiento de baja autoestima y autoimagen, ya que ahora están ayudando al manipulador al reforzar tales dudas una y otra vez en una conversación mental.

El daño psicológico puede ser severo, pero a la larga, el manipulador no importa lo que le pase a la víctima, siempre que satisfaga sus necesidades y logre sus objetivos dentro de la conexión.

Emetophobia

De hecho, este es un miedo a las emociones negativas. Tienes miedo de mostrar resentimiento, insatisfacción o decepción y solo estás tratando de

parecer que nada te molesta. Las apariencias públicas significan algo para este tipo de víctimas, lo que proporciona a un manipulador el poder de manipular la dinámica de la relación.

Hablemos de esto así. El manipulador quiere algo, y rechazó a su víctima. Para el manipulador, esto significa que pueden intentar hacer algo para molestar a su objetivo o interrumpir a su persona muy pública en el próximo evento social o de alguna otra manera pública.

La víctima también se rinde para que la escena continúe. Luego, el manipulador cambia sus estrategias y nuevamente apoya la imagen pública. Sin embargo, lograron su objetivo y la víctima perdió más terreno, ya sea mental, física o financieramente.

Como un manipulador sabrá que puede estar irritado y que debe haber partes de su imagen pública en las que desea mantenerse tranquilo, pueden verificar e identificar aquellas partes donde lo irritó. O van a hacer cosas que coloquen a su objetivo en el papel de suavizar las cosas para que desaparezcan los signos de ira y frustración del manipulador. Y si el manipulador no expresa resentimiento y rabia, entonces la víctima se siente más fácil de hacer lo mismo.

Una vez más, la relación gira en torno al manipulador y cómo se pueden presionar los botones correctos para lograr sus objetivos. ¿Es este uno de tus botones para una buena imagen pública? Entonces te dejará vulnerable a un manipulador emocional.

Falta de asertividad

¿Tienes problemas para decir no a los demás? ¿Incluso si causa serios inconvenientes o pone a alguien a quien cuida en riesgo de decepcionarse? Este es el temperamento de alguien que es instintivamente sumiso, y no es bueno para su bienestar interior.

Además, alguien con esa falta de asertividad se coloca en la línea de visión de un manipulador. Es casi como lanzar una bandera roja contra un toro. El manipulador asume un elemento de intimidación, y la víctima tiene un trabajo difícil, si no difícil, tratando de defenderse, sintiéndose como si estuviera equivocado o sintiéndose mal porque no necesariamente quieren hacer algo. como el manipulador

Ingenuidad

Es muy difícil reconocer esto en ti, pero ¿crees que ninguno es tan malo? ¿Todavía hay algo bueno sobre alguien? Puede ser el blanco en este momento, pero, dadas las señales de advertencia, todavía no cree que lo sea.

Si bien ver lo bueno en alguien puede ser un atributo positivo, si un manipulador lo usa, usará la calidad positiva en su contra. A la larga, es mejor desearle bien a alguien y luego seguir adelante en la relación y esperar que eventualmente aparezcan sus cualidades positivas.

Conciencia excesiva

Es posible que pueda darle a alguien el beneficio de la duda y ver demasiado su lado de las cosas. Está bien poder ponerse en el lugar de otra persona, pero si de alguna manera te lastiman, eso está mal.

Tenga en cuenta que un manipulador es cumplir sus objetivos y ambiciones en la relación. Y si solo estás buscando formas de comprender su punto de vista, solo les estás dando una forma más de entrar en tu cerebro. De nuevo, si bien esta es una cualidad admirable en circunstancias normales, esta cualidad le costará, posiblemente a nivel psicológico, cuando se trata de manipuladores. Parte de lo que hace un manipulador es tomar los mejores atributos y convertirlos en la víctima en su contra.

Baja Auto- confianza

¿Alguna vez te encuentras a la defensiva? Puede sufrir una baja confianza en sí mismo porque está demasiado preocupado con lo que otros piensan de usted. Por ejemplo, un día alguien se burla de tus zapatos que no te quedan bien en el trabajo y reaccionas de forma exagerada llorando y comportándote como si esa persona intentara lastimarte emocionalmente intencionalmente.

La verdad, sin embargo, es que esta calidad es a lo que gravitan los manipuladores. Usan tu consistencia para mantenerte involucrado en esta relación. Es posible que no necesite utilizar los métodos de disciplina tanto como ellos, pero negar el consentimiento funcionaría mucho mejor.

Sobreintelectualización

Quizás quieras creer que el individuo tiene una razón por la que lo hace. Por lo tanto, usted merece ser manejado en cualquier momento, porque algo

terrible le sucedió a la otra persona en su historia.

Este tipo de racionalización solo alimenta las llamas negativas de la relación. Por lo tanto, realmente no estás haciendo ningún bien para ti o para el manipulador. En realidad, para ambos, la relación se está volviendo tóxica, ya que esencialmente están respaldando las acciones del manipulador, particularmente si saben que la persona con la que trabajan es un manipulador.

Dependencia emocional

Si para tu propia felicidad confías en la felicidad de los demás, entonces eres emocionalmente dependiente. No debe caer en el pozo de pensar que si no está contento con su pareja o pareja, entonces usted tampoco puede ser feliz. Es una manera perfecta de dibujar manipuladores de la emoción, ya que la acción es exactamente lo que quieren. Queremos que dependas de ellos para tu alegría y tu alegría.

Luego, utilizaremos la estrategia de la zanahoria para mantenerlo trabajando para su placer a su propio costo. Pueden alimentarse mutuamente cuando se trata de algunos de estos rasgos, y un manipulador puede usar una variedad de estrategias para alcanzar sus fines, dependiendo de cuál de los rasgos es el más poderoso en este momento.

Por lo tanto, mantener su autoestima personal para evitar atraer a un manipulador emocional es fundamental. Después de todo, se alimentan de las características generalmente creadas por la falta de autoestima. Además, hay algunas características más a continuación que están en la lista de manipuladores mientras cazan a sus víctimas.

Hacerte un blanco difícil

Como habrás inferido en base a lo que has leído, los manipuladores ya parecen buscar objetivos simples. Nos gustaría encontrar a alguien en quien puedan influir y cambiar para satisfacer todas sus necesidades. Los manipuladores tienen casi una especie de sexto sentido que les ayuda a detectar a las personas que son los mejores objetivos.

Y si bien puede mostrar algunas de las características que lo convierten en un objetivo perfecto para manipuladores, eso no significa que no pueda modificarlo. Simplemente siguiendo los pasos para leer este libro, se ha

demostrado a sí mismo que es posible si está listo para un cambio y si desea liberarse de este círculo vicioso de explotación. Liberarse es una cosa, pero aún tendrá que hacer algunos ajustes en su estilo de vida para convertirse en un objetivo más difícil para los manipuladores. Nada, después de todo, sería peor que deshacerse de un manipulador solo para ser absorbido por otro.

Evitación

Claramente, al mantenerse alejado de ellos, esta es probablemente la mejor táctica que puede usar para convertirse en un objetivo difícil para los manipuladores. Ahora, tan simple como esto puede sonar para algunos de ustedes, no es tan simple y seco para otros. Aprender los signos de un manipulador es a menudo la única forma de detenerlos, así que asegúrese de que los signos más visibles estén incluidos. Cualquiera de estos se discute en este libro. Pero la confianza en tu instinto es fundamental. Cuando una asociación parece estar apagada, coloca cierta distancia en la relación. Debe hacerlo especialmente si encuentra algunas de las estrategias u otros indicadores que hemos mencionado en algunas de sus relaciones antes. Las relaciones con los manipuladores no son saludables en su mayor parte y generalmente se deja que la víctima recoja las piezas del daño causado.

Sin embargo, si estás cerca de una persona deshonesta, lo mejor que puedes hacer es no ofenderte demasiado. Sé muy consciente y no caigas presa de sus explotaciones. Si bien puede ser más fácil decirlo que hacerlo, puedes hacerlo teniendo en cuenta cómo funcionan y negándote a participar en sus juegos y tácticas.

Buena defensa

Establecer una defensa sólida es una de las formas más fáciles de protegerse contra los manipuladores. Sin embargo, debe tener una muy buena comprensión de sí mismo, incluido su temperamento y comportamiento, para desarrollar una buena defensa. La autoconciencia recorre un largo camino para asustar a los manipuladores, ya que están buscando personas que exhiban características que puedan manipular. Por lo general, estos individuos son los que nunca verán venir un manipulador.

Pensar en usted mismo, incluidas sus fortalezas y debilidades, lo ayudará a tomar conciencia de lo que debe hacer para garantizar su seguridad. Los manipuladores van a capitalizar sus vulnerabilidades, pero si saben cuál es el

riesgo del manipulador de concentrarse en ellos sin ser detectados es menor. Sin mencionar que cuanto más aprendas sobre ti mismo, más vas a tomar decisiones sobre lo que te ayudará y no un controlador emocional.

Haciendo caso a los deseos y miedos

Establecer una defensa sólida es una de las formas más fáciles de protegerse contra los manipuladores. Sin embargo, debe tener una muy buena comprensión de sí mismo, incluido su temperamento y comportamiento, para desarrollar una buena defensa. La autoconciencia recorre un largo camino para asustar a los manipuladores, ya que están buscando personas que exhiban características que puedan manipular. Por lo general, estos individuos son los que nunca verán venir un manipulador.

Pensar en usted mismo, incluidas sus fortalezas y debilidades, lo ayudará a tomar conciencia de lo que debe hacer para garantizar su seguridad. Los manipuladores van a capitalizar sus vulnerabilidades, pero si saben cuál es el riesgo del manipulador de concentrarse en ellos sin ser detectados es menor. Sin mencionar que cuanto más aprendas sobre ti mismo, más vas a tomar decisiones sobre lo que te ayudará y no un controlador emocional.

CAPÍTULO DOS
La personalidad manipuladora

Según la mayoría de los sociólogos y psicólogos modernos, el manipulador debe poseer las siguientes características para que la manipulación sea exitosa: -Una capacidad para disfrazar acciones y comportamientos violentos.

- Conciencia de las debilidades psicológicas de la víctima para decidir qué estrategias son las más efectivas.

- Poseer un grado razonable de crueldad para no tener dudas sobre dañar a la víctima si es necesario.

Por lo tanto, es probable que la manipulación se logre por medios agresivos encubiertos (violentos en el sentido de que demuestra poca empatía con la víctima).

Comportamientos de manipulación: comprender las diversas formas de coerción que ocurren y las técnicas de manipulación que es más probable que experimentemos es útil para minimizar la fuerza potencialmente destructiva del manipulador. Esta conciencia también nos permite construir interacciones y experiencias menos dañinas, ya que advierte a los manipuladores futuros que no somos víctimas muy adecuadas.

A continuación, se muestra un modelo que describe personalidades manipuladoras activas y pasivas. Se refiere especialmente a la manipulación interpersonal pero, en realidad, el modelo todavía funciona muy bien para manipuladores sistémicos y sus víctimas con un poco de creatividad.

Modelo activo-pasivo: Hay muchos conceptos de comportamiento manipulador en la naturaleza, pero el concepto desarrollado por el psicólogo Everett Shostrom se proporciona aquí. Distingue entre manipuladores activos y pasivos e introduce ocho tipos de manipuladores, cuatro en cada categoría: el manipulador activo se distingue por una búsqueda activa de víctimas. Mantener el poder de un manipulador agresivo tiene que ser defendido a toda costa. Ese tipo de manipulador "victimiza" a otros y abusa de su vulnerabilidad. En el ejercicio libre del poder sobre los demás, el manipulador exitoso busca el placer. Los cuatro tipos de manipuladores activos definidos por Shostrom son: -Dictator-Judge-Poor y forma despiadada-Forma calculadora Manipulador pasivo: por otro lado, el manipulador pasivo busca poder a través de medios manipuladores por métodos pasivos. La coacción pasiva está destinada a nunca ofender a la víctima, y suele ser eficaz como herramienta. Las cuatro personalidades del manipulador pasivo son: el abusador, el protector, el tipo atento y cortés, el adicto dependiente, la relación de tipo manipulador: puede encontrar que cada forma activa tiene su tipo pasivo y viceversa. Es importante comprender cómo se relacionan estas formas opuestas de personalidad. Un cierto tipo de manipulador activo siempre buscará un objetivo de la naturaleza pasiva opuesta. Lo mismo ocurre a la inversa: como una "víctima" en una relación matrimonial coercitiva que considera a la pareja como el "dictador", un manipulador pasivo lo manipula con medios subversivos.

El tirano y la víctima: mientras el tirano distorsiona su fuerza, la víctima embellece su vulnerabilidad y sensibilidad.

El tirano gobierna y da órdenes como un "niño rey" malcriado y abusivo. En general, pueden tener fuentes detalladas para respaldar sus afirmaciones y afirmar que hablan con fuertes valores morales. Un tirano hará lo que sea necesario para controlar a su víctima.

El objetivo, generalmente la víctima de un dictador, olvida cosas, no parece importarle, sino que simplemente reúne estas injusticias y accidentes, de los que pueden hablar y hablar ampliamente con los observadores externos. Harán cualquier cosa para que la otra persona parezca la víctima responsable

de su situación.

La forma de cálculo y el adicto al adicto: la forma de cálculo exagera su poder mientras el adicto infla su dependencia y adicción.

El manipulador cínico adula, miente e intenta engañar activamente a su objetivo para obtener el control. Diré que la persona objetivo es "la única persona que realmente me entiende" o "la que realmente entiende mi situación".

El objetivo "dependiente" tratará de inspirar simpatía constante y la necesidad de ayuda, aliento, dirección y tal vez manipulación. Dejaremos que alguien haga su trabajo por ellos de esta manera. Un vendedor de presión, un seductor, un jugador o un chantajista pueden ser del tipo calculador. El abusador puede ser parásito, eternamente infantil, hipocondríaco, débil o llorón.

The Brutish and the Child: el tipo rudo exagera la violencia, la crueldad y la grosería, mientras que el tipo amoroso y gentil borda la comodidad, la compasión y la amabilidad.

El tipo brutal intimida y hace amenazas directas o implícitas de este tipo: "¡No me decepciones, todo depende de ti!" "No olvides que hay muchos otros que desearían estar en tu lugar! " Sin embargo, el sujeto amistoso mata por amabilidad y siempre gana cuando se trata de una confrontación de tipo brutal. "¿Por qué puede hacerlo? ¡Es un hombre tan hermoso!" El bruto puede ser cruel, rencoroso y grosero. El buen tipo es siempre no violento, no significa nada y es decente e inofensivo.

El acusado y el defensor: el acusado exagera su lado crítico, sospecha de todo, condena moralmente todas las irregularidades, guarda rencor y es reacio a perdonar.

El defensor tiene una personalidad optimista que es compasiva y leal y nunca juzga. Y aunque hay remordimiento, el defensor simpatiza e incluso lucha con la causa del culpable. ¿Quién sabe qué pasaría sin el Defensor? El juez lo sabe todo, culpa a los platos, acumula resentimientos y adopta una postura moral intransigente.

El defensor es un héroe, un mártir, un cuidador, es humillado y angustiado por los demás, y los acusados están en deuda con el defensor: "Por todo lo que he hecho por ti ..." El defensor preferiría ocuparse de las necesidades de otros que no sean las suyas.

Posición de los manipuladores: además de los conceptos más abstractos de la psicología de la personalidad manipuladora, necesitamos evaluar la posición de los posibles manipuladores como ejecutivos.

El reconocimiento de la fuente de manipulación es importante para prevenir o manejar la manipulación. Esto es crítico ya que la coerción en realidad no vendrá de las instituciones a través de las cuales se aplica. Esto se debe a que, a veces, los manipuladores usan poderes para operar en su nombre. Por lo tanto, las funciones del manipulador se pueden dividir en Motores primarios y Manipuladores Proxy: varias estrategias de manipulación emplean operadores proxy para garantizar la protección de los motores primarios. Esto dificulta la identificación ya que los proxies pueden comportarse de buena fe, y dificulta la evitación porque podría haber una variedad de proxies que se comporten aparentemente de forma independiente, mientras están coordinados por el motor principal: el manipulador real.

Justificaciones comunes para el comportamiento coercitivo: podemos concluir que, en el caso de un gobierno, el uso de la coerción es tan poco ético que es inapropiado, pero podríamos preguntarnos si es realmente tan deplorable o peligroso entre los ciudadanos comunes a nivel de la calle.

También se puede argumentar que todo el mundo es manipulado hasta cierto punto, que todos nos manipulamos entre nosotros hasta cierto punto, y que debido a que generalmente no nos coloca en el "extremo receptor" del abuso, es una forma de interacción social que es más apropiado que la coerción.

¿Es más racional admitir realmente que esto está sucediendo y continuará sucediendo en lugar de adoptar una posición moral contra la manipulación?

Mal intento: la solución a la declaración de disculpa se puede encontrar en la razón de ser del manipulador.

La cantidad de control o el alcance de la coerción que una persona puede ejercer es totalmente insignificante para los cálculos que hace cuando decide manipularlos. Si es un socio deshonesto, pariente, funcionario del sindicato, director de la empresa o primer ministro, existen las mismas compensaciones morales.

El tipo de coerción que se usa tampoco tiene sentido. Cuando un manipulador manipula un voto en la sala de juntas o ignora intencionalmente los abusos de los derechos humanos en un país de la alianza, es simplemente una función de la cantidad y el área de control que controla.

La verdad es que la decisión de aprovechar la vulnerabilidad de una víctima solo se mide por su probabilidad de éxito, y no por ningún código moral o criterio humanista. Ese es el peligro real de la personalidad engañosa y deja de lado un verdadero manipulador sociópata.

Siempre es peligrosa la "forma manipuladora" que mantiene los derechos de sus semejantes en absoluto desprecio y busca explotar, intimidar y manipular a los pobres simplemente para lograr sus propios objetivos. Nunca pueden excusar sus actitudes o actos a pesar de que trabajan con el pretexto de ser civilizados, "difundir la democracia" o defender los derechos de otras personas, como esas pobres mujeres musulmanas en Afganistán.

¿Son manipuladores psicópatas? La respuesta a esto es no, no todos los que manipulan a otra persona son psicópatas; de lo contrario, en aras de la seguridad pública, todos los miembros de los medios de comunicación occidentales tendrán que ser encerrados.

Por otro lado, muchos sujetos que muestran trastornos de personalidad "psicópata" parecen usar técnicas de manipulación muy sutiles y efectivas para lograr sus objetivos.

El uso de la coerción también parece estar relacionado con las condiciones y el comportamiento psicópatas. Esto merece un poco más de estudio, ya que parece servir como una barrera moral y legal entre los tipos de manipulación esencialmente inofensivos (subconscientes) y el tipo de manipulación más sutil, mucho más intencional y peligroso.

La estrategia básica de manipulación de un psicópata: los psicópatas están buscando activamente individuos que, según los psicólogos Robert D. Hare y Paul Babiak, puedan estafar o explotar. Su punto de vista es que la estrategia psicopática pasa por tres pasos básicos: paso de evaluación: la actividad psicopática en la búsqueda de víctimas tiene diferentes patrones. Algunos psicópatas, mientras que otros son más cautelosos, son depredadores oportunistas y manipuladores que se aprovecharán de casi cualquier persona con la que se encuentren. Estos últimos esperan que la víctima perfecta e inocente se cruce en su camino.

Muchos psicópatas adoran los desafíos cuando otros se aprovechan de personas inocentes. En ambos casos, el psicópata evalúa continuamente la utilidad potencial de un individuo como fuente de ingresos, poder, sexo o influencia. Un psicópata puede identificar las vulnerabilidades de una posible víctima durante el proceso de evaluación y utilizará esas debilidades para preparar su explotación.

Paso de manipulación: el proceso de manipulación comienza cuando un psicópata ha identificado un objetivo. Un psicópata durante este proceso desarrolla una persona o "máscara", construida deliberadamente para "actuar" con la víctima.

El psicópata puede mentir para ganar la confianza de su víctima, y su falta de empatía y remordimiento

les permite mentir impunemente; no ven el punto de decir la verdad porque les ayuda a obtener lo que quieren.

Luego sigue un encuentro con el sobreviviente. El psicópata prueba escrupulosamente la identidad de la víctima. La identidad de la víctima le da al psicópata una imagen de los atributos y características respetados de la víctima. La persona de la víctima a menudo puede exponer inseguridades o vulnerabilidades a un observador astuto que la víctima prefiere mitigar u ocultar de la vista.

El psicópata, un ávido estudiante del comportamiento humano, probaría sutilmente las vulnerabilidades y los deseos internos que forman parte del ser privado de la víctima y luego desarrollaría una relación íntima con la víctima.

La identidad del psicópata, la "personalidad" de la víctima con la que interactúa, no existe realmente. Fundado en el engaño, diseñado deliberadamente para atrapar a la víctima. Esta es una forma de máscara, uno de los muchos psicópatas hechos a medida para satisfacer las necesidades y deseos psicológicos específicos de la víctima.

Esta victimización es de naturaleza criminal; a menudo causa a la persona un daño financiero, físico o emocional significativo. Las buenas relaciones reales se basan en el respeto y la confianza mutuos; están enfocados en compartir pensamientos y sentimientos verdaderos. La suposición equivocada del sobreviviente de que la relación psicópata tiene todas estas características es la razón por la que funcionará.

Fase de abandono: la etapa de abandono comienza cuando el psicópata determina que su víctima ya no tiene valor. El psicópata deja a su víctima y se traslada a otro humano. En el caso de las relaciones románticas, antes de dejar a su víctima actual, un psicópata generalmente sella una relación con su próximo objetivo.

El psicópata a menudo tiene tres individuos con los que trabajan al mismo tiempo: el que ha sido abandonado recientemente, que está siendo jugado y mantenido en la imagen en caso de que los otros dos no funcionen; el que realmente se está jugando y está a punto de ser abandonado; y el tercero, que está siendo preparado por el psicópata, en anticipación de dejar a la víctima actual.

CAPÍTULO TRES
La moralidad de la manipulación.

Preámbulo: la naturaleza de la coerción: solo hemos abordado la coerción en las políticas, la gestión y las relaciones interpersonales como una forma abstracta de control social. Hemos concluido que está disponible en varias formas universalmente, y que su uso es generalizado y cada vez más popular.

Ahora vamos a discutir el asunto en un contexto moral y ético. Debemos tratar de determinar si la coerción es algo tolerado, promovido, aprobado, resistido o contrarrestado por nosotros. ¿El engaño es siempre inaceptable o en algunas situaciones puede ser moralmente tolerable pero no en otras?

Los problemas morales son complicados y dependen en parte de la posición moral del lector; así, en situaciones particulares, solo podemos hacer afirmaciones generales sobre la moralidad de la coerción, y dejar las decisiones morales exactas al lector.

Puntos de vista tradicionales: Los supuestos sociológicos tradicionales sobre la coerción y la moral son los siguientes: -La manipulación se considera "benigna" cuando la víctima tiene la oportunidad de elegir o rechazar una opción manipulada. Esto significa que no ocultamos completamente las opciones. Cuando se usan tácticas secretas, el engaño se llama "encubierto", tiene motivos ocultos y solo toma decisiones ocultas mínimas. De todas esas formas, podría no estar oculto.

- La coerción puede considerarse "benigna" en situaciones donde el manipulador actúa con una fuerte intención moral. La manipulación a menudo se ve como una forma a corto plazo, inocuo y pragmático de producir una manipulación de paquete verdaderamente altruista que puede considerarse "benigna" si el manipulador no se beneficia o si el manipulador gana menos que la víctima de una manipulación. Ese es el caso cuando la coerción se ve como un "atajo" en lugar de un complot contra una víctima de cualquier imperativo social significativo.

Juicios benignos y morales: tendremos que identificar términos como "benigno" y "malo" para llegar a conclusiones morales difíciles. Deberíamos establecer criterios de juicio moral, tal vez contra un código moral humanista u otro. Esto está más allá del alcance de este libro, ya que crea más preguntas que respuestas, como muchas otras cuestiones morales.

Por lo tanto, vamos a dejar de lado las suposiciones difíciles sobre la ética involucrada y en su lugar dejaremos que el lector decida sobre la moralidad de un acto engañoso en particular.

Nos contentaremos con un desglose más práctico de algunas de las preocupaciones morales más básicas.

Para obtener una mejor comprensión de los problemas morales que rodean la explotación, dividimos el tema de la siguiente manera:

- La manipulación y sus partes morales.

- ¿Cómo "control basado en popularidad" es el control?

- La estimación de oportunidad

- La estimación de la decisión.

- La cualidad inigualable de la persona.

- El ejercicio de intensidad - Violencia versus control

- ¿Importan el resultado y el tamaño del control?

- Mitigación y separación subjetiva.

- Objetivación de la persona en cuestión.

- La voluntad de controlar: fascismo y control

- Desvanecimiento del controlador

- ¿Conclusiones o más consultas?

Hemos escogido el tema de los esfuerzos contra el tabaquismo para describir una parte de las complejidades de los problemas éticos relacionados con el control cuando todo está dicho. Podríamos simplemente haber elegido hostil al licor o contra las batallas de corpulencia.

Todos estos incluyen gobiernos en enfrentamientos complejos entre los intereses de sus residentes, el estado y diferentes salas industriales verdaderamente persuasivas como el tabaco, la alimentación, los productos farmacéuticos y los servicios medicinales. En estas situaciones, la inspiración del tema y las estrategias de manipulación utilizadas presentan un terreno propicio para una conversación sobre los problemas éticos asociados con el enorme control del alcance.

El control y sus partes morales: la manipulación contiene dos segmentos morales y es importante no confundir los dos temas:

- La calidad ética de la demostración manipuladora en sí misma (prestando poca atención a los resultados)

- La calidad ética de los resultados de la demostración manipulativa.

Una demostración manipuladora en sí misma puede abarcar todo el alcance de la moral humana, por ejemplo:

- Podemos convencer a un pariente mayor de que se mude con nosotros, ya que es "cada vez más eficiente y progresivamente ventajoso para las tiendas" en lugar de revelarles que estamos estresados por su capacidad de vivir solos. Este es un trato doble destinado a lograr un objetivo sin ofender a alguien. El control aquí es convincente y los procesos de pensamiento son completamente notables.

- Podemos tener formas de coacción muy tortuosas y, a menudo, discretas para lograr objetivos inocuos, como mensajes de la salud pública. El Departamento de Salud impuso alertas de salud a los cigarrillos por parte del gobierno y prohibió las máquinas de refrescos en las escuelas. Queremos que detengamos el cáncer y no seamos obesos, en parte porque quieren que pensemos que nos cuidan y en parte por el costo del tratamiento de estas afecciones. El engaño aquí es bastante claro, pero cuán puras son las intenciones, nunca podemos estar tan seguros. Echamos de menos algunos conocimientos críticos sobre los lobbies y la industria de la salud.

- También podemos tener intentos engañosos muy claros que tienen cargas útiles bastante desagradables, por ejemplo, incitación al odio racial. La prensa de derecha busca explotar nuestros puntos de vista de inmigración para hacernos antagonistas con los inmigrantes. Su fanatismo mal velado tiene malas intenciones y su objetivo es explotarlos de una manera aparente y sin éxito.

¿Cuán "democrática" es la manipulación?

Es un término repugnante, pero la coerción sigue siendo una de las formas más ampliamente disponibles de interacción humana como un medio para salirse con la suya. No es solo la defensa de la

gran corporación o el médico especialista del gobierno, también es el ámbito del colega en el trabajo, el comerciante local e incluso nuestros amigos, cónyuge y parientes.

La coerción parece estar conectada a la interacción social humana en estos días, y antes de adoptar una postura moral fuerte sobre el uso de la coerción en nuestras interacciones sociales, primero debemos abordar honestamente la pregunta: "¿Alguna vez hemos cometido un acto de manipulación contra un inocente? ¿víctima?" Creo que pocos de nosotros realmente podríamos decir que a veces no hemos manipulado a nadie, consciente y conscientemente.

La siguiente pregunta que debemos responder es si la coerción es a menudo éticamente aceptable.

El significado y el costo de la libertad: los principios de la opresión están estrechamente relacionados con valores como la moralidad, el individualismo, la dignidad, la unidad y la reverencia por los derechos de nuestros semejantes. Esto influye en cómo nos conectamos e interactuamos con nuestros pares, con nuestra cultura y con nuestros gobiernos y cómo nos tratan como individuos. Se trata de nuestra comprensión de nosotros mismos en la sociedad y de cómo nuestra cultura y nuestro grupo de pares nos perciben como individuos de libre albedrío, ya sea que tengamos un derecho fundamental para determinar nuestro propio destino o si solo somos peones en un gran juego estratégico de ajedrez. Tomemos un momento para mirar nuestra "libertad": ¿Somos libres? En general, nos encontramos físicamente muy saludables en estos días. Y, sin embargo, un análisis más detallado de la cultura de consumo contemporánea en los estados capitalistas occidentales muestra que estamos tan atados como esclavos por nuestras responsabilidades legales, nuestras hipotecas, nuestro empleo, nuestras familias, nuestras "responsabilidades" del mercado, preservando nuestro material mundial. estado y nuestro sentido del deber para todos estos. A menudo también sentimos una carga por el estado muy anónimo. Nuestras deudas y obligaciones, los riesgos de privación y las promesas de compensación nos unen en un sistema de coerción y oportunidades en el que la mayoría de nuestras decisiones personales se eliminan esencialmente para muchos de nosotros.

El Síndrome de Estocolmo: Podríamos argumentar que en cualquier momento todos somos libres de alejarnos de todo esto. En realidad, sin embargo, pocas personas pueden abandonar a sus familias para evitar las cadenas de deuda y obligación únicamente. Esta incapacidad para escapar es un hecho, ya que estas obligaciones están claramente destinadas a encarcelarnos y explotarnos para que seamos tanto "buenos productores" como "buenos consumidores" para el mayor beneficio del sistema capitalista que la mayoría de nosotros apoyamos con gusto. Alejarse de esos "alfileres" tiene un costo y el costo de la libertad es demasiado alto para la mayoría de las personas. Para muchos de nosotros, la protección de la esclavitud es preferible al exilio total de la libertad.

Explotación capitalista - Consumo ergo sum: Y así sobre el tema de nuestra esclavitud, seguir adelante, pagar nuestras hipotecas, enriquecer a los bancos, motivados por las deudas de tener que quedarnos en otro lugar, comer lo que nos piden que comamos. Vivimos, asustados por nuestro futuro y nuestro sustento, viviendo una vida dividida en tres partes iguales de vida, sueño y recuperación. Es una existencia estrecha; ha sido esencialmente planeado y explotado en nuestro nombre y el costo de escapar es demasiado alto para muchos. Pero la ecuación de costo de la libertad evoluciona continuamente y para otros, el costo de sacrificar la libertad es cada vez mayor que los beneficios del encarcelamiento y deciden abandonar el juego.

Valor de la opción personal: la coerción no tiene necesariamente la intención de dañar a la víctima. Fomentar un estilo de vida más saludable al gravar los cigarrillos y asustar al público con imágenes horripilantes de cáncer de pulmón definitivamente está destinado a nuestro propio beneficio, ¿no es así?

Estas horribles imágenes de cáncer en su cajetilla de cigarrillos son simples en su publicación, pero ¿nos cuentan toda la historia? Quizás las fotos son solo la parte obvia de un engaño subyacente más sutil que está oculto.

Si el gobierno está tan preocupado por nuestra seguridad, ¿por qué las oficinas de reclutamiento del ejército no exhiben carteles afuera que muestran a los jóvenes derramados en el suelo con sus entrañas después de ser golpeados por bombas o balas? ¿Existe alguna diferencia entre los riesgos de muerte de un fumador o de muerte de un soldado? Bueno, sin embargo, las amenazas per cápita a un soldado también son mucho mayores. Sin embargo, las imágenes fuera de la estación de reclutamiento muestran numerosos motivos atractivos para unirse al ejército, como ver el mundo y "conseguir una carrera" y "conseguir compañeros de trabajo" (que tienen trabajo).

Cada potencial soldado o fumador tiene derecho a ignorar esa imagen. En ambos casos, por lo tanto, este aspecto de su explotación puede considerarse inocuo, ya que las imágenes son realmente reales, deseables y pueden ignorarse.

El hecho de que podamos evitar fumar como individuos o que podamos tener una carrera saludable y estable en el ejército puede hacer que la coerción parezca inocua. Pero no se sigue que, por lo tanto, detrás de las maquinaciones de nuestros gobiernos haya un fuerte propósito moral. En cambio, está bastante claro que los motivos de los manipuladores están motivados por el interés propio.

El hecho de que los reclutadores del ejército no tengan imágenes precisas de los resultados de la guerra implica que en la política de reclutamiento del ejército existe claramente una intención maligna y engañosa. Simplemente proyecte fotos de soldados felices y vivos con sus "compañeros"

El hecho de que los ministerios de salud regularmente tengan imágenes verdaderas de los efectos del tabaquismo significa que respetan tales imágenes con el propósito; no significa que el ministerio de salud esté tomando en serio sus motivos económicos.

Conceptos como "honestidad" y "engaño" no tienen sentido en decisiones como esta. No somos morales, en el mundo de la conveniencia.

Good-goody (Adios): Dadas las intenciones aparentemente "buenas" de las autoridades sanitarias, debe recordarse que los métodos de coerción simples y económicos con frecuencia tienen un impacto totalmente contradictorio con la estrategia del manipulador.

Personalmente, nada me volvería más antagónico que el hecho de que estaba siendo explotado para un programa de vida segura o para no fumadores. Es probable que muchos de nosotros en este nivel de responsabilidad personal actuemos de manera desafiante cuando nos enfrentamos a la intervención del "estado de la niñera". Eso también desencadena una estrategia engañosa.

El secreto es el problema: engañamos mucho como una alternativa a contar los hechos. Lo hacemos porque vemos la verdad como una opción de mayor riesgo que un engaño por mentira. El verdadero engaño encubierto en el caso de promoción del tabaquismo aludido aquí podría ser reducir el costo per cápita de la atención médica y al mismo tiempo equilibrar los ingresos de los impuestos sobre los productos del tabaco. Se cree que tratar a una población puramente en un "contexto actuarial" es moralmente poco ético, en términos de tasas de morbilidad, etc., simplemente para maximizar el ingreso fiscal de un medicamento asesino mientras se ajusta el uso del medicamento para controlar los costos de atención médica.

De hecho, podemos preguntarnos por qué las campañas políticas están tan fuertemente dirigidas al tabaquismo pasivo. ¿Es porque se preocupan por nosotros, los fumadores pasivos, o porque los fumadores pasivos ante el gobierno cínico representan lo peor de todos los mundos? Los fumadores pasivos pagan mucho dinero por los programas de atención médica, pero los fumadores pasivos no contribuyen a los impuestos al tabaco. ¿Pueden nuestros gobiernos ser tan cínicos, realmente?

Una solución más veraz de nuestros gobiernos será aclarar las consecuencias económicas y para la salud de nuestras actividades sociales de manera transparente al remitir a los fumadores a literatura confiable donde puedan leer los documentos de investigación sobre los vínculos entre fumar y el cáncer

y otras enfermedades y enfermedades. Ofrecer asistencia médica a los consumidores de nicotina en sus intentos por dejar de fumar. Un acto genuinamente compasivo sería prohibir los productos de tabaco por completo y establecer centros de rehabilitación para brindar atención médica a las víctimas del tabaco.

El hecho de que nada de esto esté sucediendo simplemente nos hace sospechar lo peor, es decir, que estamos siendo explotados para algún propósito económico más, que las autoridades no dicen la verdad sobre su política.

Y así, en estos días, tenemos gobiernos que utilizan tácticas muy contundentes para intimidarnos o excluirnos socialmente en un esfuerzo por regular el número de fumadores pasivos y los costos de fumar del sistema de salud. Esto también tiene el efecto contrario porque la manipulación está tan mal ejecutada que solo envía un mensaje: "Estás siendo manipulado" No ofrece la carga principal "Fumar sería tu calidad de vida y la calidad de quienes te rodean y entonces destruyerte desde el principio ". En pocas palabras: la mayoría solo sigue fumando y desconfía aún más de nuestro gobierno.

El derecho a explotar: Otro problema fundamental sigue siendo: ¿alguien puede explotarnos sin importar la bondad de su intención?

¿Quién decide lo que es correcto para nosotros, después de todo? Debido a que un acto engañoso casi siempre beneficia al manipulador (como una disminución en el costo de la atención médica), el problema moral de elección es extremadamente importante. Después de todo, existe la posibilidad de que las motivaciones de un manipulador estén motivadas por el interés propio y no por el interés superior de las víctimas, que puede ser el caso de que el tabaco con la industria del tabaco o la sustitución de la nicotina se conviertan en los beneficiarios del antitabaco y políticas, ¿quién lo hace? .... Solo el manipulador.

¿Por qué, podríamos preguntar, hasta hace muy poco que fumar se comercializaba como algo relativamente saludable? Hasta hace muy poco tiempo, se promovió e incorporó vigorosamente en programas respaldados por el gobierno, tales como eventos deportivos nacionales. ¿Es porque las ventas de tabaco ya fueron más altas que los costos de atención médica? ¿Fue porque había grandes fábricas de tabaco en el Reino Unido y otras ex colonias europeas, e intereses creados en juego? ¿Ha habido algún abuso a nivel de política superior?

¿Somos todos pesimistas sobre fumar debido a los costos de atención médica? ¿Han tenido los intereses privados más poder político en la industria de seguros de salud que las colonias que una vez murieron y compañías mucho más débiles como British American Tobacco?

Estas son preguntas retóricas, pero sirven para ilustrar la coerción de la opción, aunque parezca que tiene un impacto moral negativo a nuestro favor.

En realidad, nadie tiene el derecho absoluto de explotarnos.

Supremacía individual: los cuerpos políticos tratan a las sociedades humanas en lugar de a las personas como clases o estadísticas. Si se trata de un gobierno o una administración, nuestros líderes ven nuestro entorno como una recopilación de estadísticas que definen, despersonalizan y generalizan el comportamiento de un grupo, no como una gran cantidad de individuos.

Este enfoque del gobierno es el producto de muchas realidades económicas, demográficas y sociales, como el gran crecimiento de la población, la concentración de la población en las zonas urbanas, las presiones sobre las economías de escala en la producción industrial y las presiones por los servicios públicos básicos.

En nuestra nación sobrepoblada, los días de gobierno por y para una familia tribal expandida han terminado en gran medida. Es comprensible que el liderazgo moderno esté tratando de encontrar nuevas

formas de manejar la gran cantidad de personas que ahora viven en sus feudos. Eso no sugiere que los formuladores de políticas hayan encontrado la mejor solución para manejar grandes poblaciones.

El enfoque "institucionalizado" de los gobiernos occidentales hacia la sociedad se enfrenta a un fenómeno contradictorio significativo en el comportamiento del hombre urbano moderno, a saber, nuestra creencia impulsada por el consumidor en el dominio del individuo.

Puede sonar contra-intuitivo, pero definitivamente es el caso de que el espíritu de la actividad cooperativa se ha deteriorado rápidamente a medida que las poblaciones urbanas occidentales han aumentado y se han vuelto más ricas.

El "adulto" se ha convertido en la unidad dominante de la sociedad en los últimos doscientos años desde el surgimiento de la industrialización y el capitalismo de consumo, y se ha vuelto aún más fuerte y exigente. Las tasas de vida individual han aumentado significativamente, con los matrimonios y el nuevo tamaño de la familia disminuyendo año tras año a medida que emerge la unidad económica dominante del individuo.

Ahora se toma como un derecho personal (y legal) que podemos actuar fuera de nuestro grupo social o familia original, que podemos comportarnos de una manera radicalmente diferente (dentro de límites relativamente limitados) de la sociedad normal, y que no necesitamos adherirse a los estándares morales sociales típicos de una comunidad.

Físicamente somos extremadamente móviles, nuestros estilos de vida son altamente individualistas. La noción convencional de crecer hasta la adolescencia y luego buscar una relación romántica a largo plazo basada en una familia extensa en el pueblo de uno ahora es solo una cuestión del registro histórico del mundo occidental.

Manipulación y el individuo "supremo": este individualismo cada vez más evolutivo plantea algunas dificultades para nuestros gerentes y gobiernos, ya que el conocimiento que tienen sobre nosotros como grupo es, en general, el valor medio de toda la población y no representa los ejemplos habituales del grupo. , sino más bien el promedio de muchos extremos.

A pesar de todos los análisis económicos y sociales que el gobierno y las empresas han llevado a cabo, y la división de nuestra sociedad en un número cada vez mayor de formas socioeconómicas, el gobierno moderno no ha resuelto la cuestión fundamental de querer algo diferente. La división de la sociedad urbana contemporánea no muestra ningún signo de disminución.

Clavijas cuadradas y agujeros redondos: es por eso que los gobiernos y las organizaciones empresariales se equivocan continuamente al tomar decisiones sobre lo que nos pueden dar como sociedad. Nuestros modelos de entrega se basan en premisas como 'trabajar por el bien común de la sociedad' o 'satisfacer a la mayoría'. La consecuencia es que las agencias del gobierno continúan viéndonos a todos de manera similar, simplemente porque no pueden construir estructuras que puede manejarnos como individuos.

Esta despersonalización sistémica de nuestra cultura en la sociedad moderna orientada al consumidor occidental es una fuente persistente de frustración para todos nosotros. Este tratamiento se considera contradictorio con nuestras libertades humanas, que ahora consideramos superiores a cualquier definición de interés mutuo.

Solo tenga un típico urbanita sobre cómo las manejan las empresas, los bancos, la policía, las agencias de bienestar social, las compañías de seguros, las autoridades fiscales, el transporte público, los hospitales, las universidades, etc. Escuche la diatriba de los ataques contra estas instituciones estatales y privadas que el cliente promedio acumula. ¿Por qué? ¿Para qué? Debido a que todos odiamos ser vistos como "solo otro número" y a pesar de ser un "caso especial", a todos nos molesta recibir un tratamiento estándar.

La manipulación y la evolución del "espíritu libre": la mentalidad intensamente independiente del ciudadano crea enormes dolores de cabeza de recursos humanos para los gobiernos y las organizaciones capitalistas. Y volvemos al tema de la coerción y cómo esto coincide con nuestra comprensión actual de "moralmente permisible"

¿Qué le suena a nuestra sociedad intensamente individualista que son víctimas de manipulación estatal o comercial? Huelga decir que no tomamos amablemente ningún tipo de intervención directa en nuestra independencia o nuestra libertad de elección ... si sabemos que eso es lo que es. En tiempos feudales nos habríamos conformado con seguir las decisiones de nuestros propietarios sobre dónde nos quedamos y cómo funcionamos. Hoy en día, cualquier esfuerzo para frenar o intervenir en nuestras libertades como individuos para tomar decisiones libres sin mancharse con trucos baratos o presiones injustas o sesgadas de agencias externas nos enfurece y ofende. Cuando nos enteramos de que hemos sido engañados por aquellos en quienes habíamos confiado durante décadas, ya sean nuestros bancos, nuestros proveedores de alimentos, nuestros gobiernos o nuestros empleadores, nos indignamos mucho.

La moralidad de la manipulación es un objetivo históricamente conmovedor.

El manipulador contraataca: la respuesta de los gobiernos y los intereses corporativos a la creciente "supremacía del individuo" ha sido una adaptación inteligente del arte del manipulador. En medio de una serie de leyes financieras, estándares publicitarios, regulaciones de prácticas de mercadeo, leyes de protección al consumidor y mecanismos legales de reparación, el público sigue siendo el objetivo de acciones de explotación bruta.

Desde aerolíneas que introducen cargos secretos hasta empresas energéticas que nos cobran extra por alquilar sus instalaciones, desde trucos de la industria de las telecomunicaciones que nos imponen nuevos teléfonos y nos obligan a firmar contratos largos con bancos que nos arrastran a una deuda que no necesitamos y que no podemos pagar, Todos soportan un bombardeo implacable de coerción corporativa todos los días de nuestras vidas. Y esto se suma al incesante ruido de fondo de los anuncios comerciales que impregna prácticamente toda nuestra vida diaria. Pero comprar una cosa simple como un servicio de telefonía celular requiere un equipo de contadores y economistas para hacer el cálculo requerido para encontrar el mejor precio.

Las empresas privadas han encontrado nuevas formas de explotar el mercado manipulando a las personas dentro del mercado en un esfuerzo obvio para tener soluciones "completamente adaptadas a sus necesidades individuales". El engaño comercial no se trata solo de desinformar al público; en cambio, se trata de sobrecargar al público con información para producir una carga útil engañosa. ¿Cuánto compramos algo como un automóvil o electrodomésticos, sin saber realmente si eran lo que necesitábamos?

La manipulación triunfa sobre el individualismo: los manipuladores del resto de nuestra sociedad han aprendido a dessocializarnos. Todos somos víctimas de nuestro propio individualismo en este sentido, ya que ya no tenemos el claro sentido de unidad o poder común que teníamos cuando éramos miembros del mismo grupo, tribu o familia extendida.

Ahora estamos solos en manos de una variedad de poderes externos que no podemos esperar luchar por nuestra cuenta, por lo que ni siquiera nos molestamos mucho. La mayoría de nosotros simplemente cedemos y compramos algo que funciona y no importa si es lo que queremos o podemos pagar. Comemos para saturar nuestro derecho a estar vivos. El costo de prevenir la explotación se ha vuelto mayor que el costo de permitir una explotación, ya sea económica o moral. Estamos capitulando porque no podemos permitirnos luchar.

La solidaridad triunfa sobre la manipulación: el crecimiento de la vida industrial y urbana en una sociedad humana fragmentada es música para los oídos de los manipuladores clave del capitalismo. Tienden a desarmar sus trabajos, desinformar y dividir sus mercados. Esto también ayuda al gobierno

de la misma manera que una población desunida es un cuerpo fácilmente controlable, fluido y maleable . La solidaridad con el manipulador es una mala palabra porque significa resistencia mutua.

Redes sociales y manipulación: Sin embargo, hay soluciones para nuestra desintegración social. Las redes sociales son solo una reacción a esta falta de vida grupal y cohesión, y podrían muy bien alterar la dinámica engañosa.

La tendencia de las redes sociales no solo se aplica al intercambio de detalles sobre el precio de un nuevo contrato telefónico, sino que tiene un potencial mucho más drástico y destructivo, como hemos visto en la historia reciente de numerosos dictadores en el Medio Oriente.

Las redes sociales son, en cierto modo, la respuesta sociológica a la creciente desunión social de las sociedades humanas. Con estos dispositivos de comunicación, los costos morales y económicos del engaño pueden comenzar rápidamente a superar los costos morales y económicos del desafío común, pero más adelante discutiremos el tema de las redes sociales con mayor detalle.

Ejercer poder: a primera vista parece evidente que la coerción suele ser una forma más benévola de ejercer control que el abuso. Y la condición no es tan clara ni política ni moralmente. Para apreciar mejor los problemas morales, primero debemos contrastar el uso relativamente costoso de la violencia con el uso relativamente barato de la explotación.

Por supuesto, el uso obvio e indiscriminado de la fuerza, la tortura, el extremismo o la coerción nos horroriza a todos. Esto se debe a que la diferencia de poder entre los débiles y los poderosos se manipula de manera tan clara y física para apoyar los intereses de los poderosos. Un tirano militar tiene un armamento superior al de las personas que gobierna, un torturador tiene la libertad y el sufrimiento de su víctima en sus manos, el intimidante controla el miedo de su sujeto y el terrorista tiene elementos de sorpresa y anonimato para emplear en sus objetivos. Tales barbaridades ofenden nuestros impulsos humanísticos naturales en la defensa de los vulnerables de nuestra propia especie, incluso contra otros miembros de nuestra propia comunidad de depredadores.

Pero, en cierto sentido, el abuso de poder es teóricamente menos amenazante que la coerción de esta manera. ¿Cómo es posible?

Agresión versus manipulación: ¿Qué separa el uso de la agresión de la manipulación?

Abuso versus violencia (I): Violencia: es el uso por parte de un gobierno, administración, una persona o comunidad poderosa de agresión o intimidación manifiesta; Utiliza el poder físico y la intimidación para obligar a las víctimas a actuar de manera contraria a sus mejores intereses.

Una administración manipuladora puede amenazar el despido, lo cual es una amenaza para el sustento de un empleado; un gobierno puede amenazar ejecución o prisión. Estas son formas muy claras de monitorear a la persona o comunidad y son una fuente obvia de intimidación a las víctimas.

Los juegos de poder que involucran fuerza o amenazas de fuerza son finitos, medibles y la víctima a menudo puede escapar de ellos. Las negaciones de tal violencia generalmente no engañan a nadie. El uso irrestricto de la violencia también refleja un defecto inherente en las políticas y la gestión. Esto parece ser una reacción no considerada o una muestra egoísta de control en lugar de un procedimiento quirúrgico planificado para la búsqueda de objetivos. La violencia generalmente significa que el fuerte en realidad carece de confianza en sí mismo.

Además, el abuso físico casi siempre deja testigos y rebosa amargura. Esos sirven como testigos influyentes y una fuerza impulsora para algún tipo de venganza por venir.

Violencia versus manipulación (II): la manipulación, por otro lado, por definición, es un método encubierto de control social que aprovecha no solo las diferencias de fuerza sino también las

discrepancias en el conocimiento o el poder entre el manipulador y sus víctimas. La manipulación tampoco deja evidencia directa que pueda identificarse.

Negabilidad: la explotación puede tener el mismo resultado neto que la coerción, ya que la voluntad de una víctima se subordina a la del manipulador, pero es más fácil de identificar y mucho más fácil de prevenir porque está oculta. Es por eso que, debido a este aspecto de "negabilidad" y la falta de evidencia concreta de su uso, está en el centro de muchas políticas modernas y gestión comercial.

¿Dónde está la prueba? Un manipulador planifica y organiza el poder de sus víctimas de antemano y lo hace con la plena seguridad de alguien que sabe que realmente está a cargo y puede permanecer sin ser detectado. A diferencia del uso del abuso, las víctimas nunca aprenden el motivo o la forma de coerción utilizada cuando un manipulador va a trabajar. Las víctimas a menudo nunca se dan cuenta de que incluso ha ocurrido una coerción. Sabrán y comprenderán poco acerca de cómo o por qué cierta idea se ha implantado inesperadamente en sus mentes, o un cierto cambio en el comportamiento. La víctima no puede sentir indignación ni curiosidad por lo que le sucedió. Probablemente ni siquiera lo sepan. A veces, no hay sentido de urgencia para tratar de vengarse.

Persistencia: el diagnóstico puede ser muy duradero. Puede durar segundos o puede durar generaciones. La evidencia de la víctima explotada con el engaño a largo plazo es bien conocida en la literatura. Considere los siguientes ejemplos: -Las horribles acciones de muchos civiles alemanes comunes en los campos de exterminio de la Segunda Guerra Mundial derivaron directamente de la efectiva retórica y propaganda engañosa de sus líderes durante la década de 1930.

- El optimismo ciego de muchos jóvenes soldados estadounidenses que fueron a la guerra en Vietnam se basó en gran medida en el falso argumento de que los barcos estadounidenses fueron atacados en el Golfo de Tonkin en 1964.

Ambas instancias son ejemplos sutiles de la resistencia y durabilidad de tales manipulaciones.

Violencia versus coerción (III): evaluando así el grado de persistencia, la falta de transparencia y la efectividad de la coerción, es evidente que la violencia puede ser mucho más eficiente y peligrosa que cualquier incidente finito y aparente de agresión física dirigida a un pequeño pero comunidad atroz.

Aunque un solo acto coercitivo puede ser violento, puede ser destructivo, duradero, difícil de detectar y mucho más difícil de asignar a cualquier grupo culpable. La manipulación de esa manera es más sutil que la agresión física.

Una descripción de los problemas morales involucrados en la coerción política: como herramienta política, ya ha leído algunas de las afirmaciones sobre las consecuencias morales de la coerción. Se han planteado muchas cuestiones éticas y aquí hay un breve resumen: mitigación y diferenciación cualitativa: algunas formas de manipulación engañosa son menos moralmente ofensivas que otras. ¿Qué mitiga la gravedad percibida de un acto manipulador sobre otro? Los siguientes parámetros podrían ayudar: -Persistencia: ¿Qué tan duraderas son las consecuencias de una acción manipuladora? ¿Es algo que solo tiene un impacto temporal menos dañino que una acción que altera la vida?

- Disponibilidad: ¿Cuáles son las limitaciones que deciden si un enfoque coercitivo dado puede ser utilizado por individuos o grupos? Después de todo, si alguien puede usar una sola forma de coerción, es más equitativa y de alguna manera parece menos agresiva. Un comportamiento coercitivo parece menos problemático moralmente cuando es accesible más libremente.

- Evitable: ¿cómo se puede identificar y evitar una acción engañosa específica? Cuando un comportamiento engañoso es muy claro y puede detenerse, la culpa comienza a moverse hacia la víctima por no estar alerta a los males de la "naturaleza humana". Algunos pueden argumentar que somos individualmente responsables de nuestra propia salud, y que una víctima puede detectar fácilmente un truco o trampa engañoso, directo y claramente identificable. ¿No deberíamos ser

crédulos?

- Implicaciones: ¿Cuán moralmente "malvadas" son las consecuencias de la manipulación? Si un engaño conlleva una carga útil moralmente inaceptable, es mucho más repugnante que un acto que tenga algún efecto beneficioso accidental o deliberado. No se puede equiparar la promoción del odio racial con el apoyo de una dieta más saludable o más ejercicio.

- Objetivo de la víctima: el principio inaceptable fundamental que hace que la coerción sea éticamente repugnante es la objetivación de la víctima por parte de otros en una posición de poder. Degrada a los seres humanos como objetos cuya voluntad putativa se trata como sin sentido y, por lo tanto, se ignora. Para el manipulador, simplemente somos peones en un juego jugado para su beneficio sin nuestro conocimiento o permiso, y como individuos, no tenemos posición ni significado. La manipulación (como mínimo) vista a través de los ojos de Maslow constituye una afrenta a nuestra necesidad básica de "respeto y confianza" en la jerarquía de las necesidades humanas. Por lo tanto, a menudo es un asalto a nuestros derechos civiles, con graves repercusiones o sin ellas.

La voluntad de poder: dictadura y coerción: la coerción depende de la naturaleza de la vulnerabilidad de una víctima y de la fuerza del manipulador. No puede haber explotación de un sujeto poderoso y bien informado; por lo tanto, el manipulador busca sujetos débiles para ser presa. Históricamente es la misma base política que la extrema derecha usa para alcanzar y retener su poder. Un sujeto pobre no puede combatir a un manipulador porque el costo de la lucha es demasiado alto para la víctima y, por lo tanto, sucumbe al manipulador que es más fuerte.

Tradicionalmente, los fascistas consideran que los grupos débiles atacan y usan su impotencia para explotar su propia fuerza política. Con los nazis fueron los judíos, con Tony Blair y George W. Bush fue la cultura árabe, para Israel ahora son los árabes, para los partidos nacionalistas ingleses es la comunidad inmigrante, etc. El método de coerción utilizado por estos fascistas a menudo opera en la misma línea: -Identifica el objeto (judío, árabe, palestino o inmigrante, etc.), - Segundo: vilifícalo con todo tipo de cosas.

A menudo, esta táctica tiene éxito como lo hizo con Hitler y Bush-Blair por un momento, pero generalmente termina en una derrota absoluta para los fascistas cuando el público descubre lentamente que están siendo engañados. Desde un punto de vista ético, el uso de tácticas totalitarias como la coerción es inherentemente incompatible con un ethos humanista independientemente de la consecuencia.

Degradación del manipulador: la manipulación también degrada a la víctima. Esto exige una actitud intermitente ante la sensibilidad de nuestros compañeros. La manipulación adormece la empatía de manera similar al estado de desconexión que sus líderes militares solicitaron a las tropas.

Los manipuladores atrapados en un delito engañoso justificarán sus acciones con afirmaciones como "ser racional" o "simplemente seguir órdenes". Para ser idealistas, humanistas y humanos, estas son las defensas ordinarias de aquellos que carecen de la columna vertebral espiritual. Durante décadas después de la Guerra y el Holocausto, la Alemania post nazi repitió estos sentimientos.

¿Importarán el resultado y el tamaño en la moral engañosa? La consecuencia de un engaño no cambia el carácter ético o criminal de un acto coercitivo, sin embargo, sin querer, la acción podría ser beneficiosa para la víctima. Del mismo modo, el alcance de la coerción no hace que el acto sea más o menos poco ético.

La intención moral es principalmente lo que determina la consistencia moral de una acción coercitiva. La manipulación tampoco es ética, ya que el manipulador gana más que la víctima. A menudo no es ético, ya que la coerción es a menudo un acto engañoso: a menudo no muestra signos de intención simbiótica; A menudo es contrario a los valores de coexistencia humanista acordados. Sus prácticas son

a menudo poco éticas, independientemente de sus efectos, que varían de muy malas a muy buenas.

Sin embargo, la manipulación a menudo es espontánea y a menudo inconsciente y, a menudo, bien intencionada, aunque no es aconsejable. Moralmente, por lo tanto, el uso de la coerción no puede generalizarse.

¿Conclusiones o más? Es difícil abordar todos los problemas morales, y el uso de la coerción es un caso especialmente desafiante porque está muy extendido y puede tener efectos que van desde prácticamente cero hasta verdaderas tragedias humanas. Hay una línea moral en algún lugar a lo largo de este continuo donde un acto de coerción es inaceptable. La postura de la línea es algo muy exclusivo de la perspectiva moral del individuo.

En conclusión, sugeriremos, en nuestra opinión, que el manipulador comprometido, consciente y serio en un gobierno, organización burocrática, una administración o relación personal a menudo actúa en cierta medida de manera inmoral. Ambos comparten la justificación ética común, "los fines justifican los medios". Desde un punto de vista humanista, la idea es moralmente intolerable.

Afortunadamente, la mayoría de los manipuladores tienen menos potencial de daño que Goebbels o Blair. Pero llegamos a la conclusión de que revelar y anular la explotación en todos los lugares donde se encuentran es una obligación de todas las sociedades racionales, ya que una combinación "falsa" de poder podría vernos regresar rápidamente al mundo inimaginable de Europa en la década de 1930. Sin embargo, también argumentaríamos que ciertos métodos de coerción son tan inocentes que no tienen sentido y tienen más la naturaleza de los atajos sociales que las conspiraciones contra nuestros semejantes. Debemos estar en condiciones de hacer la distinción adecuada entre los dos.

CAPÍTULO CUATRO
El arte de la auto-manipulación

Definición: El autoengaño incluye convencerse de una realidad (o falta de realidad), independientemente de una evaluación justa e imparcial de los hechos. "La gente prefiere ver lo que quiere ver" es una frase que simplemente describe el fenómeno. El autoengaño es el mecanismo o la idea de que somos engañados para aceptar declaraciones como precisas o legítimas cuando de hecho son falsas o inválidas. En resumen, el autoengaño es una forma en la que explicamos nuestras propias suposiciones falsas sobre nosotros mismos.

El autoengaño opera mediante el uso de un mecanismo para refutar o racionalizar la validez, el significado o la importancia de la prueba contraria y el argumento lógico.

Incluimos este tema en un debate de engaño, ya que nos concierne a todos como víctimas de nuestros propios delirios. Sin embargo, el carácter especial tanto del manipulador como del explotado también es importante.

Este es un tema de considerable interés psicológico y no vamos a intentar un estudio exhaustivo de todas las formas potenciales de autoengaño aquí. Pero hay algunos aspectos importantes del autoengaño que lo hacen altamente aplicable al tema general de la explotación humana, y nos vamos a concentrar en ellos aquí.

La víctima autoengañada: Uno de los aspectos más fascinantes y críticos del autoengaño es que un manipulador depende de hacer que sus víctimas ya estén engañadas, de alguna manera. Esto puede tomar la forma de la pereza intelectual de la víctima, o puede ser el producto de años de suposiciones incuestionables acumuladas por la víctima. Sin embargo, un objetivo intelectualmente pobre o pasivo es un terreno fértil para un manipulador.

El público objetivo para esta forma de explotación involucra a individuos o grupos con creencias firmemente arraigadas basadas en suposiciones indiscutibles y, por el contrario, otros que no tienen opiniones en absoluto debido al desinterés intelectual o la falta de facultades analíticas.

Muy a menudo, un manipulador busca personas que son mentalmente vagas e incómodas hasta cierto punto. Para el depredador, estos son el equivalente natural de los miembros más débiles de una especie y, por lo tanto, son llamados por el "cazador" para llamar la atención.

El manipulador engañado: las víctimas del manipulador no son las únicas que se engañan a sí mismas. El autor también sufre con mucha frecuencia algunas ilusiones extremas. La idea errónea aparente es que el manipulador tiene más fuerza de la que realmente tiene. Esto es típico del acoso escolar que usa y abusa de los miembros más débiles de un grupo.

La idea errónea de intimidación e invencibilidad solo se expone cuando el engaño del acosador se enfrenta a un poder mayor. En otro caso, el "monstruo de control" manipulador defiende las propias acciones de la víctima como "necesarias para el mejor interés". Solo cuando la víctima finalmente se va, se cuestiona este autoengaño particular, y el manipulador se enfrenta al hecho de que no queda nadie para manipular.

Cómo el autoengaño fomenta la manipulación:

Esta aparente paradoja entre una víctima engañada y un manipulador engañado se acerca al corazón de por qué y cómo, de hecho, el engaño humano realmente funciona.

Solo bajo tales circunstancias coexistirán los intelectos delirantes de víctima y manipulador. Esto requiere que todas las partes carezcan de motivación para el autoanálisis, y que el autor a menudo sea mentalmente vago, al menos. Ninguno de nosotros es capaz de examinarnos a nosotros mismos con honestidad, como podemos ver en las formas de autoengaño que discutimos a continuación. Sin embargo, un esfuerzo honesto por comprendernos a nosotros mismos y nuestro contexto en este mundo muestra algunas dicotomías y lecciones fascinantes y valiosas que podemos tratar de aprender si nos preocupamos por ser individuos semiautónomos.

Las más poderosas de estas lecciones son: -No creas tu propia propaganda-no te adhieras rígidamente a ninguna suposición, cualquiera sea su origen.

Al mismo tiempo, estos mantras nos protegerán tanto de ser manipuladores como de ser explotados.

¿Cuán amplio es el autoanálisis? Solo un pequeño porcentaje de la población del planeta hace un intento real y efectivo de autoanálisis. La mayoría de nosotros no tenemos el tiempo. Aunque puede ser un autoanálisis esencial, todos estamos demasiado preocupados con problemas de supervivencia realistas. Y, hasta cierto punto, ambos somos capaces de ser manipulados o influenciados (consciente o inconscientemente) por nuestros semejantes. Esto es parte de la condición humana actual que solo puede mitigarse, pero nunca "curarse".

Buena ciencia y mala ciencia: Thomas Gilovich, el psicólogo de Cornell, explica los resultados de varios experimentos que dejan en claro que debemos estar en guardia contra la tendencia a: - Percibir datos aleatorios y ver tendencias donde no existen.

- Interpretar erróneamente datos incompletos o no representativos y prestar especial atención a los datos confirmatorios al sacar conclusiones sin encontrar información no confirmatoria.

- Realizar evaluaciones asimétricas de datos ambiguos o contradictorios, que parecen no ser críticos con los datos de respaldo y son muy críticos con los datos sin respaldo;

Independientemente de estos patrones, la demanda de "ciencia sólida" respalda investigaciones claramente definidas, reguladas, doble ciego, aleatorias, repetibles e informadas públicamente.

Sin estas precauciones, corremos un gran riesgo de engañarnos a nosotros mismos y a los demás para que crean cosas que en realidad no son ciertas, basadas en nuestras propias ilusiones: en otras palabras, ciencia mala.

Independientemente de estos hábitos, los no científicos se esforzarán, siempre que sea posible, por emular las metodologías de "ciencia correcta" al tratar de desarrollar teorías y credos. De hecho, los científicos se esforzarán por recordar estos hábitos y protegerse contra la ciencia patológica y el autoengaño.

El público en general, como posibles víctimas de explotación, contará con los mismos altos estándares de prueba y análisis de todos los medios que influyen en nuestra toma de decisiones. Eso incluye requerir nuestra propia evaluación honesta y evitar el autoengaño al tomar decisiones personales.

Resistencia: larga. Los autoengaños se arraigan en nuestras personalidades y tienden a convertirse en respuestas condicionadas hasta el punto de que ya no nos importan los problemas. Cuanto más continúe una ilusión, más dolorosa será hasta que la ilusión finalmente se muestre.

Accesibilidad: fuerte, todos sufrimos autoengaño.

Condiciones / Oportunidad / Efectividad: el engaño tan efectivo como el autoengaño no es factible. No necesita refuerzo externo y es muy difícil de desplazar, especialmente cuando las víctimas (las nuestras) están firmemente convencidas de que la base de la ilusión es la realidad.

Todos sufrimos esas ilusiones. La condición humana está aumentando.

Metodología / Refinamientos / Subespecies: Existen varios subtipos de autoengaño, de los cuales presentamos los más importantes aquí. Para ayudar a la legibilidad, se dividen en dos grupos:

Mito de la introspección: la mayoría de nosotros podemos decir que somos capaces de una introspección veraz y un autoanálisis emocional. De hecho, sin embargo, las raíces de ciertos estados emocionales que experimentamos son totalmente inaccesibles para nosotros. Por lo tanto, nosotros solos no podemos examinar críticamente partes sustanciales de nuestras personalidades.

Además, cuando se nos pide que expliquemos por qué nos gustan o no nos gustan otras cosas, como una obra de arte o una pieza musical, o incluso un individuo o una ubicación, por ejemplo, con frecuencia nos resulta increíblemente difícil definir honestamente por qué sentirse atraído o rechazado. Por lo general, vamos a inventar algo que realmente no es cierto en absoluto, solo para dar una respuesta, mientras que la verdad está profundamente arraigada en estados emocionales que son esencialmente invisibles para nuestro ser racional.

Las conexiones emocionales dinámicas que definen nuestros propios deseos a veces se pueden correlacionar con cosas completamente desconectadas, como un elenco de luces y sombras que nos recuerda una experiencia infantil olvidada pero divertida. Por el contrario, sin una causa en particular, un sonido puede ser inexplicablemente aterrador. Los pozos de reacción emocional no tienen fondo y en un nivel abstracto, para la mayoría de nosotros, son completamente opacos.

Para la mayoría de nosotros, la introspección "honesta" completa es casi imposible. Sin embargo, eso no significa que no debamos intentarlo. Incluso "pescar" conlleva riesgos dentro de nuestros propios "estanques emocionales". Las observaciones honestas (donde se pueden verbalizar) muestran detalles sobre nuestras personalidades que pueden poner en riesgo nuestra propia identidad ante los ojos de otras personas. Pocas personas pueden aprovechar estas oportunidades para este tipo de sentimientos crudos, incluso si pudiéramos expresarlos.

Abordamos el problema para superar esta "inexplicabilidad" emocional inventando explicaciones lógicas más claras para muchas de nuestras reacciones emocionales más fuertes. En este sentido, debido a nuestra incapacidad para comprender o enfrentar una realidad mucho más compleja, quizás más oscura y verdadera, nos estamos engañando a nosotros mismos para creer una verdad (inventada). Perpetuamos tales autoengaños al expresar estos "sentimientos inventados" a los demás.

Una forma de lidiar con este tipo específico de ilusión es al menos tratar de reconocer los propios sentimientos de una manera más fuerte y más veraz emocionalmente. Esto no tiene que requerir una conversación con alguien que no sea uno mismo, o como dice Shakespeare en Hamlet, "Sé fiel a ti mismo".

Rebelión individual: venta: existe la creencia generalizada de que el consumismo y el capitalismo solo son mantenidos por negocios poco éticos, intereses de lucro, anuncios y estafa a empleados y clientes.

De hecho, la rivalidad entre los consumidores comunes (usted y yo) por el estatus impulsa gran parte del consumismo moderno y el capitalismo.

- La generación ha creado su propia contracultura de revuelta, de furia contra el gobierno, principalmente desde los confines de las clases medias relativamente acomodadas. En ciertos actos de "desafío" bastante inocuos, en términos de vestimenta, música, peinado o comportamiento social, esta revuelta generalmente se ha expresado. Raramente algunos de estos "rebeldes" milenarios participarán por completo en un asalto al sistema económico o al gobierno que gobierna.

El nuevo punto culminante de este sueño de revuelta puede ser las redes sociales. Ahora, al hacer clic en un botón, podemos rebelarnos firmando una petición para salvar las selvas tropicales (mientras

vendemos un iPad de Apple en la misma página), sin saber que el iPad fue creado realmente destruyendo una selva tropical. Al ignorar estas grandes inconsistencias entre nuestra "autoimagen rebelde" y nuestra "irrealidad irrealista", nos engañamos a nosotros mismos. Por el contrario, para la mayoría de nosotros es un asunto mucho más suave cuando se trata de ser rebelde.

Dar una opinión contraria sobre películas, música o ropa o tener objetos inteligentes u oscuros es tan rebelde como la mayoría de nosotros nos estamos volviendo. Esa es la forma en que las personas de la clase media luchan entre sí por dinero. No pueden superarse mutuamente, porque no pueden permitírselo, pero en términos de gusto o actitud, pueden superarse mutuamente. Esto representa un desafío menor para el sistema corporativo que una oportunidad de venta, y no pasa mucho tiempo antes de que la máquina capitalista se ponga en marcha para capitalizar estos mercados emergentes de "clase media rebelde".

De esta manera, en los años posteriores al final de la Revolución Industrial, muchos "rebeldes" de clase media se han agotado. Llevan la ropa, usan símbolos y lenguaje y se agrupan con otros "rebeldes" en grupos. También pueden manifestarse para esto o aquello en las calles. Pero, rara vez, alguno de ellos sale del círculo de conducta apropiada y plantea un desafío serio y radical al sistema del que forma parte.

El autoengaño de ser "rebelde" sostiene el ego y la autoestima del perpetrador, pero hace poco para promover la causa legítima del cambio social. No hay solución para este autoengaño particular, excepto ser lo suficientemente sincero como para aceptar las propias deficiencias morales, evitar usar ropa tonta y caer en la teoría de la conspiración (apegarse a la plausible). La alternativa, por supuesto, es tomarse muy en serio la realización de cambios estructurales en nuestra cultura y poner un esfuerzo laborioso en ese proceso uniendo fuerzas con otros activistas dedicados. Pero para la mayoría de las personas la venta es más simple.

Sesgo de confirmación, también conocido como autorreforzamiento: todos asumimos que nuestras creencias son el producto de años de investigación lógica y objetiva. La verdad es que nuestras opiniones son el producto de años de hacer suposiciones, solo prestando atención a la evidencia que respalda lo que ya creemos y pasando por alto el conocimiento que contradice nuestras ideas preconcebidas.

El sesgo de confirmación se refiere a una forma de pensamiento selectivo, por el cual parece que solo buscamos y consideramos lo que respalda nuestras creencias, y que ignoramos, no buscamos o subestimamos la importancia de lo que contradice nuestras creencias.

A menudo ni siquiera sabemos que estamos interesados en una especie de auto-manipulación porque nos sentimos seguros con nuestro propio esquema de significado. Hemos construido nuestro sistema de creencias único para describir el universo. Un desmantelamiento psicológicamente perjudicial de nuestro propio sistema de creencias. Esto puede dañarnos catastróficamente, ya que puede crear disonancias cognitivas dolorosas. Por lo tanto, tenemos buenas razones para retener nuestras propias convicciones centrales, incluso contra las inconsistencias que son más frías y precisas. En el caso de estos desacuerdos, posiblemente encontraremos todo tipo de soluciones para respaldar nuestros puntos de vista, en lugar de volver a examinar nuestras creencias fundamentales.

Muchas teorías de conspiración se desmoronarán sin sesgo de confirmación. ¿Pusimos a un chico en la luna, de verdad? ¿Hay realmente un Dios allí? ¿Somos Aliens gobernantes? Si realmente está buscando pruebas de alguna idea descabellada, definitivamente encontrará pruebas para casi cualquier cosa, si establece los requisitos de calidad de datos para satisfacer sus propios prejuicios.

Eso no sugiere que no haya absolutamente ninguna conspiración, solo ayuda a mostrar que ciertas teorías de conspiración son simplemente creaciones puras destinadas a validar nuestros prejuicios morales actuales, en lugar de alterar nuestros prejuicios morales basados en un examen objetivo de la

verdad. Solo porque es una teoría de la conspiración tampoco lo hace correcto o incorrecto. Esto es meramente una hipótesis. ¡Solo porque somos paranoicos no significa que "ellos" no vengan a por nosotros! Necesitamos ser de mente abierta y no permitir que nos manipulemos de ninguna manera.

Distorsión de frecuencia: la llamada "distorsión de tiempo" es un subtipo de sesgo confirmatorio. Esto es algo aparentemente extraño cuando has observado una tendencia, luego parece que sucede mucho, en realidad todo el tiempo.

Por ejemplo, algún libro o película del que no ha oído hablar durante años de repente comienza a discutirse todo el tiempo. Cuando piensa en comprar un auto nuevo, inmediatamente ve gente conduciéndolos por todas partes. Cuando acabas de terminar una relación a largo plazo, cada canción que escuchas de repente parece estar escrita sobre el amor, tu amor o la elección de tu ex pareja. Cuando tienes un hijo, comienzas a mirar a los niños por todas partes.

La presencia continua puede parecer tener un significado espiritual. De hecho, tiene una explicación psicológicamente muy clara. La razón por la que esto sucede es porque el sujeto está cerca de su memoria reciente y usted está comenzando a notar de manera inconsciente su presencia en el mundo aleatorio que lo rodea, creando la impresión de que hay muchas coincidencias. Esto te hace creer que algo más está sucediendo. Estos eventos pueden hacer que una persona desprevenida crea que está pasando por una experiencia más profunda, casi espiritual, cuando en realidad es solo la mente la que está jugando trucos.

Sesgo selectivo: esta forma de ilusión es común a nivel personal. Todos nos esforzamos por filtrar los puntos de vista que varían de los nuestros, e intentamos vistas que coincidan con las nuestras.

Con el tiempo, si nunca buscamos lo antitético y solo leemos periódicos, libros y vemos programas de televisión que afirman nuestro sistema de creencias, podemos llegar a ser tan seguros en nuestra visión del mundo que nadie puede disuadirnos de ninguna parte. Eso parece ser verificado por todo lo que sabemos.

Este es un tipo potencialmente peligroso de auto-manipulación delirante, ya que rechaza la idea de "mantener una mente abierta" o "pensar fuera de la caja". En ciencia, nos estamos acercando a los hechos buscando pruebas para probar nuestra teoría en sentido contrario. Tal vez el mismo enfoque también debería informar nuestras opiniones personales.

Los manipuladores externos, incluidos los anunciantes o las compañías de medios, a menudo también usan este prejuicio. Siempre hay alguien por ahí que está dispuesto a vender "globos oculares" a los anunciantes, proporcionando un mercado garantizado de personas que buscan la validación de sus propios sueños. Ese es precisamente el modelo de negocio de Fox News. Somos la salida de elección para el electorado republicano de derecha de Estados Unidos, y Fox News les da a esas personas exactamente lo que quieren: puntos de vista de la derecha.

Limitación fatalismo: esta es la ilusión de que, si estamos en una situación muy mala, tenemos y debemos usar una reserva íntima y heroica de energía y poder para ayudarnos a resolver nuestra situación. De hecho, la mayoría de las personas se rendirán y aceptarán cualquier condición en la que se encuentren cuando crean que han perdido el control de su destino.

Ambas actitudes reflejan una forma de auto-manipulación, ya que ambas posiciones son, de hecho, respuestas inadecuadas a un clima personal desfavorable.

Hay muchas situaciones tristes en las que los seres humanos son sometidos por las circunstancias personales hasta el punto de que realmente aceptan su horrible lugar y condición en la vida. El universo y la historia del momento están llenos de estos eventos. También hay varios ejemplos en los que los individuos han sobrevivido y sanado de alguna manera en las circunstancias más horribles. Igualmente equivocado es una creencia absoluta en el fatalismo o coraje inherente. Solo la persona puede

determinar en qué posición jugar.

Aquellos de nosotros que no hemos sido testigos de este tipo de agresión o desventaja sentimos que tenemos una reserva secreta de fuerza para luchar. Sin embargo, en realidad, si nos vemos obligados a expresar sumisión, ninguno de nosotros tendría suficiente capital emocional o físico para recuperar completamente el control de nuestras vidas si tuviéramos que vencer y desmoralizarnos tan rotundamente.

Lo que podemos hacer es reconocer nuestra incapacidad para recuperar el control de nuestras vidas por completo y podemos tratar de regular aquellos aspectos de nuestras vidas que podemos manejar. Además de la muerte, todos los inconvenientes físicos se pueden controlar, de alguna manera, aunque no se puedan resolver absolutamente. De esta manera, se puede evitar la ruina total de un individuo al enfocarse en ciertos aspectos de la vida que aún están bajo su poder.

Con este método, la condición personal más vulnerable se puede revertir con el tiempo simplemente aprendiendo cómo manejar efectivamente los períodos de impotencia. Apoyar las ideas de personas que se han enfrentado a la miseria de la impotencia completa es "pensar es seguro", "nuestro tiempo llegará", etc.

Dilación: esta es una de las formas más comunes de auto-manipulación. Creemos que estamos postergando porque somos flojos y no podemos manejar bien nuestro tiempo. La verdad es un poco más complicada. En lo que respecta a la dilación personal, estamos realmente lidiando con la lucha interna entre nuestra predilección humana juvenil por el ocio y la diversión y nuestras "responsabilidades adultas" ante tareas que son completamente aburridas, poco interesantes y desagradables.

Tendemos a dudar, porque frente a esta impulsiva "niña" dentro de nosotros, a menudo somos vulnerables. En última instancia, la única forma de superar la dilación es aprender a manejar esta tensión interminable entre estas dos personalidades y patrones.

Esto incluye aprender a pensar cómo pensamos realmente y luego descubrir formas de controlar la procrastinación del niño. Y, cuando vemos signos de vulnerabilidad, con la práctica podemos engañarnos en un comportamiento maduro, en lugar de caer en una ronda perpetua de remordimiento y más dilación. No es una cuestión simple.

El efecto Backfire: se acepta ampliamente que cuando nuestras creencias más fuertes son cuestionadas por hechos contradictorios, nuestras creencias se vuelven más fuertes nuevamente.

Cuando las personas con puntos de vista opuestos interpretan los nuevos conocimientos de manera sesgada, sus puntos de vista pueden divergir aún más. El estudio de Stanford identificó a varias personas con opiniones claras sobre la pena de muerte. Se les ha realizado un trabajo experimental mixto sobre el uso de la pena de muerte, tanto a favor como en contra. El 23 por ciento de la comunidad anunció que sus puntos de vista se habían vuelto aún más extremos después de leer el contenido de la investigación, nadie había cambiado de bando.

El endurecimiento de las actitudes ocurre cuando nos gusta pensar que somos muy lógicos. Nos gustaría suponer que cuando los nuevos datos cuestionan nuestras suposiciones, cambiamos de opinión e integramos el nuevo conocimiento en nuestro pensamiento. Sin embargo, hacemos lo mismo muy a menudo.

Es una característica desafortunada y retorcida de la naturaleza humana, ya que ha proporcionado un objetivo conveniente para el manipulador: a través de la interferencia de una simple prueba de ganancia, un individuo racional puede radicalizarse y hacerse ver como extremista.

Esta tendencia se ve de muchas maneras, pero también en las relaciones interpersonales, incluidas las

ciencias, las comunidades políticas.

Inatención de la ceguera: Esto también se llama "ceguera de cambio". Es una ilusión que se refiere a la creencia de que vemos y asimilamos todo lo que sucede a nuestro alrededor, procesándolo todo como una película. De hecho, la mayoría de las personas son conscientes de solo una pequeña fracción de lo que sucede a su alrededor, y aún menos de esta información se está procesando. Esto se aplica con la misma frecuencia a las cosas que suceden a simple vista, como a los sucesos u objetos que no son aparentes directamente.

La mente de una persona normal no puede enfocarse en nada; por lo tanto, todos experimentan ceguera por falta de atención. La ceguera por falta de atención influye en la visión de las personas. Eso es porque los estímulos invisibles son nuevos para ellos.

Este efecto de falta de atención también puede ser utilizado por un manipulador externo o por el propio sujeto para reforzar la creencia de que consideran más cómodo que la realidad.

Se han realizado múltiples estudios para mostrar que este fenómeno es uniformemente frecuente. El experimento del "gorila invisible" realizado en la década de 1990 descubrió que el 50 por ciento de un grupo de personas que miraban un partido de baloncesto no reconocía a una mujer que caminaba por el juego varias veces, vestida con un traje de gorila completo con un parapente. Los voluntarios se concentraron en mirar el juego, por lo que la mujer gorila en realidad no se registró.

Lo crucial de este fenómeno es que no podemos confiar en lo que vemos para siempre. Literalmente, nunca podemos creer completamente lo que vemos. Podemos relacionar con cierta certeza lo que vimos, pero obviamente no podemos comentar ni explicar lo que no vimos.

Esto nos llevará a adoptar una desconfianza saludable de nuestras propias experiencias de los sentidos. En otras palabras, comenzaremos a aceptar que definitivamente no hemos visto realmente la imagen completa de lo que sucedió, o de lo que se ha dicho o hecho.

Al mantener una mente abierta sobre nuestras propias experiencias sensoriales, se puede descubrir información más importante sobre un evento específico. Dicho esto, la mayoría de las personas toman lo que "ven" y "escuchan" al pie de la letra, y dicen que la realidad completa y completa de una escena es lo que creen haber visto y oído.

El viejo adagio debería aplicarse: "No creas todo lo que escuchas y solo la mitad de lo que ves".

Efecto de anclaje: esta es la propensión a confiar demasiado, o "anclarse", en una referencia previa, o solo en un conocimiento al tomar decisiones.

La mayoría de nosotros supone que lo hacemos como resultado de una revisión justa de todas las variables conocidas al tomar una decisión. Sin embargo, ahora se entiende que nuestros juicios a menudo pueden estar profundamente sesgados por las experiencias iniciales u otros fragmentos de conocimiento parcheado que afectan nuestra capacidad de emitir juicios razonables.

Los puntos de anclaje pueden ser tan inocentes como el precio original en una venta de un artículo. Su primera experiencia permanece en su mente e influye en los pensamientos y decisiones posteriores. Entonces, si algo parece haber sido inicialmente reducido en precio de € 200 a € 70, entonces la interpretación del valor verdadero del artículo se establece en € 200. Esto es a pesar del hecho de que podría haberle dado un precio racional al artículo a un precio mucho más bajo precio, sin haber sabido sobre el precio original de 200 €. En este caso, el ancla es de 200 € y este valor influye en todas las decisiones adicionales sobre si comprar o no el objeto.

Anclar no es solo una forma de autoengaño; También es una técnica utilizada por los manipuladores para inducir a una víctima a comportarse de cierta manera, o para creer algo. En el ejemplo anterior, un

comerciante utilizó la estrategia para establecer un punto de anclaje de 200 € y está explotando a los consumidores que ven el precio de venta como un excelente recorte de precios.

Aversión a la pérdida y efecto de costo hundido: dado que todos estamos bastante persuadidos de que estamos tomando decisiones razonables sobre el valor potencial, el riesgo de pérdida y la inversión, la verdad es que la mayoría de las personas son muy emocionales en sus decisiones de inversión. Frases como 'no se puede perder', 'retornos garantizados', 'inversión en hierro fundido', etc., prevalecen en las discusiones entre laicos sobre el capital y 'dónde colocarlo'. Sin embargo, las inversiones actuales a menudo pueden convertirse en archivos adjuntos sentimentales que hacen que sean más difíciles de vender o renunciar, a pesar de que, en términos racionales, los hechos dictan que la inversión debe venderse o abandonarse.

El caso clásico de este fenómeno es cuando uno compra un boleto por adelantado para un concierto o una película. Descubrieron antes del show que es un evento decepcionante y obtuvieron muy malas críticas ...: "una pérdida de tiempo"

Incluso los titulares de entradas que estén completamente persuadidos de la inutilidad del evento seguirán asistiendo al evento, ya que ya han pagado la entrada.

La lógica permitiría tirar el boleto por el tremendo peso de los duros comentarios, pero el miedo emocional a perder aún obliga a las víctimas a asistir.

Lo hacemos porque son "reacios a la pérdida", incluso dado el hecho de que básicamente "arrojan buen dinero a los pobres" al perder tiempo y energía en atender algo que todos los demás sienten que son basura. Esta conexión emocional con el gasto inicial (es decir, el boleto) nubla su juicio, y al no ir al evento no pueden racionalizar la idea de descartar el boleto y ahorrar tiempo.

Es un comportamiento irracional; es frecuente y se vio de manera más espectacular en el colapso de las burbujas de propiedad o inversión, como la popular burbuja de Internet de los años noventa y el colapso del mercado de valores de los años ochenta y 2007.

Los inversores ordinarios, en particular los inversores corporativos, continuaron aferrándose a sus activos en estas y otras crisis financieras y económicas posteriores, a pesar de que existían pruebas suficientes de que era poco probable que sus activos ganaran valor y ya se hubieran sobrevalorado significativamente.

En el mercado de Internet, a fines de la década de 1990 se produjeron algunos fracasos espectaculares de la compañía. Muchas compañías de Internet basadas en modelos comerciales débiles experimentaron ganancias masivas y pérdidas catastróficas de valor de las acciones. Y, sin embargo, quedaban muchos inversores en el mercado hasta que sus activos prácticamente no valían nada. Este fue su compromiso "emocional" de invertir en "gato".

Entre 2007 y 2008, varias partes de los mercados inmobiliarios de Europa occidental experimentaron un destino similar, provocado por el alboroto sobre las hipotecas "de alto riesgo" de los Estados Unidos, en las que se habían otorgado grandes cantidades de crédito a prestatarios de baja solvencia.

Debido a la idea errónea de que "la tierra siempre gana y nunca puede perder valor", históricamente se alentó a los inversores comunes a pedir prestado dinero para "invertir" en propiedades domésticas. La cláusula importante que faltaba era "si se compra a un precio superior a su valor básico".

En realidad, se cobraron enormes precios de especulación por propiedades relativamente modestas, ya que los inversores se apresuraron a obtener una parte de "la acción" y unirse a la "escalera de tierra". Muy pronto, los precios de la vivienda se volvieron absurdamente inflados como "solo un lugar para dormir" en contra de su valor fundamental.

Cuando la burbuja comenzó a desinflarse, era muy obvio para todos los inversores razonables que había llegado el momento de abandonar el mercado. Sin embargo, la ilusión de la aversión a la pérdida volvió a aparecer, y muchas personas comunes y corrientes no pudieron considerar una cantidad de equilibrio, o incluso una pequeña pérdida. Muchos pequeños inversores querían esperar hasta que sus manos sufrieran una pérdida muy grande y totalmente inmanejable.

Muchos inversores simplemente no podían imaginar la posibilidad de perder su querida inversión. Este apego emocional a una inversión ha costado el ahorro de su vida a muchas personas promedio y ha traído un sufrimiento incalculable a millones de personas pobres e ingenuas y sus familias.

Claramente, el fenómeno es una forma de autoengaño, pero también ofrece un terreno fértil para los manipuladores externos que saben que los "apostadores" comunes seguirán comprando y vendiendo en la cima del mercado.

Los manipuladores financieros del mundo capitalista entienden muy bien esta acción irracional y la aprovechan para su salida y entrada al mercado a tiempo; La ley del inversionista calificado es vender en el punto de máximo optimismo público y comprar en el punto de máximo pesimismo público.

En el caso de la llamada "crisis del euro", el punto de máximo pesimismo fue posiblemente alrededor de febrero de 2009, cuando los mercados bursátiles europeos comenzaron a subir nuevamente después de dos años de caída extrema.

"Buena inversión" es lo opuesto a la aversión a la pérdida. Una de las viejas dinastías Rothschild, quien cuando se le preguntó cuándo vender, dijo de manera sucinta: "No seas demasiado codicioso, vende cuando tienes un beneficio, y dejar el último 10 por ciento (antes de la altura de un mercado) para la gente ... "

Incluso en esos días, varios capitalistas habían entendido y explotado bien la ilusión de la aversión a la pérdida entre los apostadores comunes para generar y proteger los ingresos.

Perspectiva asimétrica: este concepto erróneo en particular nos lleva a concluir que, en general, podemos aceptar las diferencias y valorar las opiniones de los demás. De hecho, la mayoría de las personas son muy insulares y se ven obligadas a formar pequeños grupos de personas de ideas afines con antecedentes y opiniones similares, mientras que excluyen a todos los demás.

La idea errónea inicial de ser compasivo y transparente se basa en la suposición de que conocemos a otra persona incluso mejor de lo que nos conocen, y no solo eso, los conocemos mucho mejor que ellos.

Asumimos lo mismo con las comunidades de las que somos parte. Nuestro grupo en su conjunto entiende a los extraños mejor de lo que los extraños entienden a nuestra comunidad, y entendemos a nuestro grupo mejor que los demás miembros se entienden entre sí.

Esta suposición triste y utópica con respecto a nuestra falta de verdadera cohesión de especies es el producto de años de experimentos de ciencias del comportamiento. La naturaleza de las culturas tribales (incluido nuestro propio pasado sangriento como especie) ha demostrado que preferimos formar grupos que se conviertan fácilmente en exclusivos para todos los que son incluso un poco diferentes de nosotros o que provienen de fuera de nuestra propia comunidad.

Además de la ingenua creencia en nuestra aceptación de la diversidad, la falacia también abre una puerta al manipulador exterior, particularmente cuando se ajusta a la intención del manipulador de generar discordia y antagonismo donde normalmente se produciría la unidad y el calor.

Como ejemplo, por una interferencia muy pequeña de un manipulador externo, dos grupos que generalmente coexisten de una manera aparentemente segura y pacífica pueden fácilmente ser conducidos a una guerra abierta. El manipulador sabe que la división entre dos partes separadas será

desproporcionada en relación con la causa del conflicto. Esta es la razón por la cual los problemas más triviales, como un árbol que sobresale, un perro que ladra, una procesión histórica o religiosa anual, o unos pocos metros de tierra pueden desencadenar disputas familiares y "tribales". La historia reciente de Irlanda es un trágico ejemplo de cómo un manipulador puede poner a dos grupos históricamente acogedores en la garganta del otro en solo unos años.

Ventilación catártica: el surgimiento de la psicología moderna ha traído algunos cambios importantes a nuestra percepción de nuestros sentimientos y la esencia del comportamiento coercitivo.

Por ejemplo, hemos llegado a pensar que todos los tipos de acción autoritaria son contraproducentes. En esto se incluye la idea común de que la ira nunca puede ser "reprimida" y que, de la manera "ordinaria", estas emociones pueden y deben expresarse de manera sensata. Esto puede ser golpear puertas, salir de una reunión o cualquier cosa que la gente enojada haga en un momento dado. Expulsar la propia frustración se ve comúnmente como una forma exitosa de mitigar la tensión y evitar arremeter contra amigos y familiares.

Sin embargo, este punto de vista que es ampliamente aceptado es una ilusión. Además, este método de desahogar la frustración en realidad aumenta el comportamiento violento con el tiempo. La catarsis puede hacerte sentir bien, pero es una "rotonda" emocional y no un fin en sí misma. Después, la sensación que nos lleva a la catarsis siempre estará allí y, si te hace sentir cómodo, volverás a intentarlo en el futuro. La ventilación catártica se convierte así, en cierto modo, en una forma de adicción emocional con algunos efectos fuertemente negativos.

La ira parece brotar de algún tipo de ira. Puedes convertir esta ira en una acción correctiva o puede convertirse en resentimiento. Calmarse y racionalizar el tema aún controlará la frustración. Esto requiere un poco de esfuerzo y puede producir pocos resultados inmediatos en términos del problema original.

La ira puede ser ventilada de manera catártica, como alternativa. Eso ofrecerá una gratificación instantánea pero no hará nada sobre el problema original. Ceder ante el uso de la ventilación catártica de esta manera continúa haciéndonos adictos a la catarsis, utilizando gradualmente esta "ventilación" como una "solución" obvia para todos los agravios. Este es un camino inevitablemente disruptivo y desestabilizador.

Uno de los peligros de este concepto erróneo específico es que un manipulador puede aprovechar este concepto ampliamente reconocido de catarsis para promover el uso público de la víctima. Con el tiempo, las acciones de una víctima (bajo la tutela del manipulador) se pueden degenerar. Puede llegar al punto en que una víctima está completamente alejada de sus colegas y amigos que consideran que los berrinches de la víctima son insoportables.

Se puede alentar a los grupos de víctimas a expresar su frustración de esta manera, y cuando grupos de personas frustradas, inarticuladas y "despotricadas" salen a la calle, ¡se vuelve muy peligroso!

El mecanismo manipulador es simple: es análogo a hacer balas de fuego para la víctima. El manipulador realmente necesita desahogar su frustración hacia ciertos objetivos específicos, junto con la víctima en privado. Y, cuando ocurre la situación, un sobreviviente está motivado para hacer lo mismo. Todo lo que queda es que el manipulador se asegure de que haya muchas oportunidades para que la víctima tenga indignación pública. Al crear la adicción, las acciones de la víctima se refuerzan a sí mismas y eventualmente se autodestruyen.

Los partidos racistas extremos están utilizando arrebatos catárticos xenófobos y una intensa frustración para convertir su mensaje político en manifestaciones amenazadoramente violentas.

Sesgo de influencia: se describe como basar una decisión en nuestras respuestas emocionales más que en un cálculo razonable de riesgo y beneficio. Es una especie de autoengaño. Sin embargo, puede

convertirse en una herramienta engañosa cuando una entidad externa con una agenda específica utiliza la ilusión de la víctima para manipular su comportamiento.

Esto a menudo se expresa como una decisión basada en las emociones producidas por imágenes o palabras que se han visto recientemente. Un ejemplo típico del "sesgo afectivo" es la reacción de las personas cuando un producto alimenticio promete minimizar la incidencia de cáncer, enfermedades cardíacas, etc. En tal caso, es necesario usar la palabra emocional "cáncer" para modificar la decisión de compra de la víctima en favor de la droga. La palabra "cáncer" ha adquirido un estado tan demoníaco que no requiere evidencia adicional: el medicamento es "imprescindible"

Al asociar una mercancía con celebridades atractivas, por otro lado, envía señales de logro, salud y riqueza. Tales signos pueden ser tan fuertes que una víctima se siente obligada a comprar, solo para demostrar que está asociada con un producto respaldado por íconos socialmente influyentes. El rendimiento en este sentido puede ser "contraído" por algún tipo de ósmosis asociativa, ya que las celebridades y la víctima usan el mismo afeitado después del afeitado.

El " sesgo de afecto " se usa constantemente de una manera más sutil y política. Por ejemplo, si desea asustar a las personas para que voten por usted, debe usar las siguientes frases cuando tenga la oportunidad: terroristas, armas de destrucción masiva, bioterrorismo y el holocausto nuclear. Solo asegúrate de alinear todas las consecuencias de esas cosas negativas con las vulnerabilidades políticas de tu oponente.

También puede informar a las personas que defiende la seguridad, la paz, la defensa adecuada, la mejora de la salud, la familia, la comunidad y la prosperidad en su país de origen. Siga recordando al electorado que usted es alto en defensa nacional y nacionalista, mientras que su oponente es bajo en defensa nacional y alguna forma de "socialista" desconocida.

Esta combinación de alertas de sesgo negativo y atracciones de sesgo positivo está casi garantizada para llevar a los sujetos objetivo a su campo de votación.

El efecto Barnum: este es el fenómeno en el que los individuos suponen que las representaciones de sí mismos están hechos a medida para ellos, pero en realidad son lo suficientemente ambiguos y genéricos como para referirse a una amplia gama de individuos. Esta influencia ofrece una razón parcial para adoptar otras creencias y comportamientos, como la astrología, la grafología y otros tipos de pruebas de personalidad.

Un fenómeno relacionado es el de la validez subjetiva y más general. La confirmación subjetiva se produce cuando se supone que dos eventos no relacionados o incluso aleatorios están relacionados, ya que una creencia, expectativa o hipótesis exige una conexión. Por lo tanto, las personas están encontrando una correspondencia entre su comprensión de su propia personalidad y su material del horóscopo.

Los estudios han encontrado que el efecto Barnum es muy común. Fue encontrado en varias culturas. Sin embargo, estos estudios también han demostrado que, si todas las siguientes condiciones son válidas, las víctimas continúan confiando en sus manipuladores: -El sujeto asume que la interpretación se aplica exclusivamente a él y, por lo tanto, aplica su propio significado a los reclamos.

- El sujeto confía en la autoridad de un asesor.

- La revisión enumera principalmente características positivas.

- También se ha descubierto que el sexo desempeña un papel en la precisión de la descripción: los estudios han demostrado que las mujeres tienen más probabilidades de asumir que una declaración ambigua es objetiva y sobre ellos que los hombres.

- El enfoque utilizado para presentar los perfiles de personalidad de Barnum también puede influir en el grado en que las personas los reconocen como propios. Los perfiles de Barnum que son más personalizados, tal vez incluyendo el nombre de un individuo en particular, son más propensos a producir calificaciones de aceptabilidad más altas que las que podrían enviarse a todos.

Síndrome de Estocolmo del comprador: también conocido como 'racionalización posterior a la compra', es el autoengaño por el cual cualquiera que compre un bien o servicio costoso pasa por alto cualquier falla o defecto para justificar su compra.

Muchas decisiones de compra se toman emocionalmente, en función de factores como la lealtad a la marca y las presiones publicitarias, por lo que estas decisiones de compra también se racionalizan retrospectivamente en un esfuerzo por explicar la elección.

Cuando una persona ha tomado una decisión de compra obviamente mala, siempre intentará justificar la decisión intentando persuadirla a sí misma y a sus compañeros de que fue una decisión exitosa.

Esta racionalización se basa en la llamada "Teoría del compromiso" y en la necesidad psicológica de permanecer coherente con ese compromiso. Está relacionado con el principio de aversión a las pérdidas en el que el consumidor no puede enfrentar la posibilidad de hacer una compra derrochadora. Y, para explicar la mala decisión, construyen una realidad artificial.

La tendencia está bien establecida para los anunciantes que dependen de anuncios elegantes e imágenes para convencer a los consumidores de comprar su producto, creyendo que la creencia del comprador de que fue una compra exitosa compensaría cualquier falla en la calidad, el valor o la utilidad del producto.

En última instancia, los autores de esta explotación son cómplices en el esquema del manipulador al vender activamente la droga como una forma de justificar su propia mala decisión.

Sesgo de actualidad: esta es una tendencia a asumir que las tendencias y patrones que hemos visto en el pasado reciente continuarán en el futuro. Predecir el futuro a corto plazo funcionará bien la mayor parte del tiempo, a excepción de eventos altamente volátiles como el clima o el mercado de valores basados en eventos del pasado reciente.

Sin embargo, se ha demostrado que no es más preciso pronosticar el futuro a largo plazo de acuerdo con lo que ha sucedido últimamente que lanzar una moneda. Esto es especialmente cierto en campos como meteorología, demografía, economía, finanzas, evaluación de tecnología, futurología y planificación para organizaciones.

No obstante, el público en general está continuamente sujeto a predicciones mal concebidas basadas en resultados pasados recientes. Con frecuencia, tales pronósticos resultan ser catastróficamente incorrectos. Mirando hacia atrás en los últimos 30 años, ninguno de los eventos más importantes que han dado forma al mundo se han predicho con precisión; por ejemplo, el fin de la Guerra Fría, el colapso del Muro de Berlín, la Primavera Árabe, el calentamiento global, el surgimiento de internet, las guerras de Medio Oriente, etc.

¿Cómo hacemos estos pronósticos erróneos y por qué el público acepta dichos pronósticos poco fiables?

Los eventos y patrones actuales son mucho más fáciles de recordar y distinguir que los eventos que pueden ocurrir en el pasado distante o los eventos inciertos en el futuro. Y, en lugar de hacer el arduo trabajo de analizar el pasado a largo plazo, preferimos usar eventos recientes para hacer nuestras predicciones. Esto puede ser más simple. Pero aún no reconocemos que muchos campos de interés humano van más allá de nuestra capacidad de prever mejor que el azar a tasas.

Por lo tanto, debido a las dificultades de hacer proyecciones precisas a largo plazo basadas en datos y patrones históricos a largo plazo, el público recibe una dieta de baja calidad de titulares de búsqueda de atención relativamente aleatorios, ninguno de los cuales en realidad refleja pronósticos creíbles de lo económico, social, futuro técnico o político.

Desafortunadamente, dado el hecho de que tenemos una gran cantidad de datos históricos relativamente confiables para trabajar, nos resulta muy difícil hacer estimaciones precisas sobre el crecimiento de nuestra propia población. Y nos sacudimos desde pronósticos sombríos de hambruna global hasta bombas de tiempo demográficas que pronostican una disminución drástica de la población. Irónicamente, al mismo tiempo, estas afirmaciones completamente contradictorias nos están siendo entregadas sin vergüenza obvia de los medios.

En cuanto a las preocupaciones de la población, una prensa socialmente manipulada utiliza descaradamente los supuestos conflictivos para justificar agendas políticas particulares a corto plazo, como la legalización de los productos de cultivos transgénicos para alimentar a los pobres, o extender la edad de jubilación de los trabajadores para sostener el programa de bienestar social.

Y podemos estar seguros de que el impulso detrás de estos pronósticos es exclusivamente financiero, únicamente a corto plazo y centrado en pronósticos demográficos estándar muy cuestionables. En realidad, las predicciones son solo afirmaciones motivadas políticamente, a veces diseñadas para asustarnos. Simplemente no deberían obtener el gran título de "predicción"

El sesgo de actualidad del público en general hace que sea mucho más fácil para el manipulador vender estas predicciones de "final de la nariz", ya que todos conocen el envejecimiento de la población: pueden verlo con sus propios ojos.

Ilusiones: las ilusiones son ver hechos, registros, incidentes, expectativas, etc., de acuerdo con lo que uno quisiera que sea el caso en lugar de la verdad real. Es un tipo primitivo de autoengaño, y muy popular.

Los manipuladores comerciales y políticos frecuentemente juegan preguntando a sus víctimas qué creen que quieren escuchar.

Pensamiento selectivo: el pensamiento selectivo es el mecanismo por el cual uno prefiere recordar pruebas positivas de opinión mientras pasa por alto y olvida información desfavorable.

Ese tipo de razonamiento selectivo es la base de la mayoría de las creencias en los llamados lectores mentales y las habilidades psíquicas de los médiums. También es la piedra angular de muchas, si no la mayoría, creencias ocultas y pseudocientíficas.

Debemos recordar que el pensamiento selectivo opera independientemente de las ilusiones y no debe confundirse con el pensamiento sesgado, por el cual uno considera que los datos son muy contradictorios con la opinión de uno, pero uno es mucho más crítico de dichos datos que uno de los datos de apoyo.

Impacto continuo de la influencia: esta es una forma de autoengaño que también se puede utilizar en beneficio de un manipulador externo.

Este fenómeno ocurre cuando una víctima descubre la "verdad" sobre un incidente que luego resulta ser incorrecto, pero la evidencia desacreditada tiende a afectar el pensamiento y la interpretación de la víctima, incluso después de que la evidencia sea refutada y corregida.

Hay varios casos en los que el público en general tiende a creer cuentos completamente falsos, dada la "verdad" completa y ampliamente desacreditada detrás de la historia.

Los manipuladores aprovechan esta tendencia, ya que saben que contar una buena historia con un

poderoso mensaje político es más importante que ser exacto.

El manipulador sabe que cualquier imprecisión en su historia es menos relevante que el mensaje dado, simplemente porque su audiencia ignoraría las correcciones. El impacto de la historia original continuaría más fuerte que cualquier corrección de las imprecisiones.

Razonamiento motivado: el razonamiento motivado lleva a las personas a afirmar lo que ya creen, mientras descartan la verdad contraria. Además, empuja a las personas a crear racionalizaciones complejas para justificar el mantenimiento de puntos de vista claramente falsos, tanto lógica como evidentemente. El pensamiento motivado es el sesgo que se lleva a un grado más serio de prueba.

El razonamiento motivado responde agresivamente a hechos conflictivos, desacreditando deliberadamente tales hechos o su fuente, sin ningún argumento racional o basado en evidencia. Claramente, la razón está motivada emocionalmente por la inspiración.

Los científicos sociales creen que el pensamiento guiado es impulsado por un deseo de prevenir la disonancia cognitiva. En otras palabras, el autoengaño se siente agradable y motiva a las personas a defender las falsedades flagrantes con vehemencia.

Ejemplos motivados de pensamiento:

-El alunizaje de Apollo Moon fue un engaño.

- El cambio climático es un engaño.

- La evolución es una broma.

- Saddam Hussein participó en el 11 de septiembre.

- Este no fue el Holocausto.

- El VIH no causa SIDA.

- Las vacunas causan autismo.

- Barack Obama no fue criado en los Estados Unidos.

Evitar y contrarrestar: aprender a ser racional, autoanalítico y autocrítico es la mejor manera de prevenir el autoengaño. Eso necesita algo de autoconocimiento, algo de autodisciplina y probablemente algo de asistencia profesional.

CAPITULO CINCO
Manipulación de la memoria

Definición: Todos sufrimos varios problemas de memoria en los que nuestros recuerdos son defectuosos o vulnerables a la manipulación externa. La manipulación de la memoria es una técnica mediante la cual un manipulador explota los diversos errores y prejuicios heurísticos comunes en la memoria de la víctima.

Como George Orwell señaló en su libro de 1984, "El que controla el pasado controla el futuro. El que controla el presente controla el pasado". La manipulación de la memoria es importante en muchas otras formas de controlar el comportamiento, ya sea controlando al individuo, una comunidad o una nación en su conjunto. Es un tema de importancia política porque en el futuro, nuestras impresiones del pasado cambiarán nuestras actitudes y acciones.

Durabilidad: media-larga. Este enfoque sugiere un alto grado de persistencia. Esto, combinado con el hecho de que la memoria de la víctima puede ser utilizada como una herramienta para promover ciertas acciones engañosas, hace que esta sea una forma de coerción particularmente poderosa.

Disponibilidad: baja a alta.

Condiciones / Oportunidad / Efectividad: la manipulación de la memoria es necesaria ya que ayuda al manipulador a establecer el contexto para otros métodos de manipulación. Eliminó esos eventos y agregó nuevos incidentes o experiencias.

La memoria no es un fenómeno estático; cada vez que se recuerda, cambia un recuerdo. Los cambios en nuestros recuerdos surgen debido a las interacciones que hemos tenido mientras tanto.

Manipular los recuerdos de una víctima es una estrategia a la que todos tenemos acceso. Después de todo, ¿con qué frecuencia nos hemos sentado con viejos amigos recordando idílicas escenas de amor en la infancia cuando todos sabemos que no siempre fue tan feliz? Ambos tipos de diferencias en la memoria psicológica cambian nuestros recuerdos y pueden utilizarse para

inducir cambios en nuestra memoria. La manipulación de la memoria también es muy exitosa y duradera, ya que recuerda lo que sucedió "perfectamente" en lo que respecta a la víctima. Probablemente, lo único bueno que uno puede decir acerca de la memoria es que es absolutamente poco confiable.

Metodología / Refinamientos / Subespecies: Hay muchas denominadas bases de memoria o fallas que pueden explotarse en beneficio de otros.

Aquí hay algunos comunes:

Efecto de extrañeza: Esta es la consecuencia con lo cual incidentes extraños, raros o anormales o materiales se recuerdan mejor que los sucesos normales.

Un manipulador puede usar esta tendencia para demostrar si una ocurrencia hipotética debe recordarse. Los anunciantes también lo usan para recordarnos su producto debido a las extrañas similitudes en sus anuncios, como el uso de personajes de dibujos animados, etc. 52.5.2 Sesgo de apoyo a la elección: esto ocurre cuando reconocemos que las elecciones elegidas son mejores que rechazado.

Un manipulador puede usar este sesgo para persuadir a una víctima de que ha tomado la decisión correcta y que la decisión es mejor que las elecciones que la víctima rechaza. Por ejemplo, un consultor de inversiones deshonesto puede encubrir los malos consejos anteriores de un cliente concentrándose solo en los buenos consejos que ha brindado.

Sesgo de cambio: esto ocurre al poner mucha energía en crear cambios y recordar el éxito pasado como más difícil de lo que realmente fue.

Un manipulador convencerá a un objetivo de que ese "gran gasto en esfuerzo" no se repetirá nuevamente, y que nada se puede hacer mejor.

Amnesia en la infancia: es la pérdida de algunos recuerdos antes de los cuatro años y un recuerdo bastante débil de las cosas antes de los diecisiete.

Un manipulador puede recordarle a una víctima los actos o eventos que ocurrieron cuando las víctimas eran niños, pero que una víctima ya no puede recordar, por ejemplo, "eras un niño tan hermoso y tranquilo" o "lo amabas

tanto cuando eras niño". La víctima no recuerda el tiempo y el manipulador no puede ser interrogado.

Conservadurismo o sesgo regresivo: existe una propensión a percibir valores altos y altas probabilidades / frecuencias más bajas de lo que eran, pero no más bajas de lo que realmente eran. Los recuerdos no son lo suficientemente intensos, según la prueba. Los recuerdos tienden a un mal recuerdo, en lugar de recordar de manera más confiable los extremos.

Un manipulador apelará a este sesgo conservador de memoria al convencer a una víctima de que algo que sucedió en el pasado no fue tan bueno o tan malo como lo fue.

Sesgo de coherencia: es una tendencia a percibir falsamente nuestras actitudes y acciones pasadas para que coincidan con las actuales, por ejemplo, "Siempre he sentido lo mismo al respecto". Un manipulador puede usar esta propensión para convencer a una víctima de que actúe de acuerdo con sus convicciones "arraigadas" (que de hecho pueden ser adquiridas muy recientemente).

Efecto de contexto: este es un sesgo en el que los recuerdos dependen del contexto. Eso significa que los recuerdos fuera de contexto son más difíciles de recuperar que los recuerdos en contexto. El tiempo de recuperación y la precisión para una memoria relacionada con el trabajo, por ejemplo, serían menores en el hogar, y viceversa.

Un manipulador puede aprovechar esta cláusula al referir a una víctima a los recuerdos relacionados con el hogar mientras está en el trabajo, y viceversa, para mover a la víctima y mostrar poca memoria.

Efecto interracial: esta es una tendencia para que las personas de una raza tengan dificultades para reconocer a los miembros de una raza que no sean ellos.

En un clima racista, los manipuladores utilizan esta desafortunada tendencia para etiquetar a todos los miembros de un grupo étnico en particular como "todos con el mismo aspecto". Esta terrible afirmación pretende denigrar a las personas de otras razas ante los ojos de una víctima cínica. Sin embargo, funciona de todas las formas, incluso contra el propio contexto étnico del

manipulador racista.

Criptomnesia: es un tipo de mala asignación en la que la imaginación confunde la memoria. Ocurre cuando el sujeto devuelve un recuerdo olvidado sin ser reconocido como un recuerdo existente. El sujeto siente que es algo fresco y original; como si fuera una nueva visión, él o ella está experimentando un flashback.

Un manipulador puede usar esta capacidad para hacer que una víctima crea que acaba de crear algo nuevo y sorprendente, cuando en realidad está recordando algo de su propia historia.

Sesgo egocéntrico: este es un recuerdo egoísta del pasado, por ejemplo, recordar los grados de revisión de uno como más altos de lo que eran, o recordar un pez capturado como más grande de lo que realmente era.

Un manipulador puede usar esto para proporcionar a una víctima que escucha recuerdos plausibles y exageraciones de su propia experiencia.

El desvanecimiento afecta el sesgo: este es el sesgo donde la emoción asociada con los recuerdos traumáticos desaparece más rápido que la emoción asociada con las buenas experiencias.

Un manipulador puede usar esta propensión para persuadir a una víctima o grupo de víctimas de que algo terrible del pasado "después de todo no fue tan malo". Es una reescritura de fondo personalizada patrocinada por un tercero.

Falsa memoria: es un tipo de mala atribución en la que la memoria se confunde con la imaginación.

Un manipulador puede usar esta tendencia intencionalmente para hacer que una víctima piense que ha estado involucrada en algo que, de hecho, fue solo un producto de su imaginación.

Influencia de la generación (influencia de la autoproducción): es la tendencia psicológica por la cual el conocimiento producido por sí mismo se recuerda mejor. Por ejemplo, las personas son más capaces de recordar recuerdos de declaraciones que han hecho que declaraciones similares que otros han hecho.

Los manipuladores explotan el sesgo al recordar conscientemente los comentarios de sus víctimas. Luego repetimos esos argumentos con la víctima de manera convincente. La víctima acepta y respalda sus reclamos sin más persuasión.

Efecto humorístico: es la idea errónea de que las cosas humorísticas son más fáciles de recordar que las no humorísticas. Esto se puede aclarar mediante la diferenciación del humor, el aumento del tiempo de procesamiento cognitivo para captar la ironía o la emoción emocional causada por la comedia.

Esta es una táctica que el manipulador usa mucho; usan la sátira para proporcionar un objetivo con algunas cargas útiles bastante negativas y engañosas. A veces se usa para burlarse de otras personas o crear una imagen de camaradería entre una víctima y el manipulador cuando cubre un propósito más siniestro. Tales momentos chistosos refuerzan las actitudes distorsionadas de la víctima.

Efecto de ilusión de verdad: es la tendencia a que las personas sean más propensas a percibir declaraciones escuchadas previamente como reales (incluso si no pueden recordar activamente haberlas escuchado), independientemente de la validez de la declaración en sí. Para decirlo de otra manera, es más probable que una persona crea una declaración familiar que una declaración familiar.

Esta es otra táctica que el manipulador usa constantemente; la víctima frecuentemente escucha las mismas afirmaciones de "sentido común". Después de un tiempo, el vocabulario familiar y el sentimiento de justificación se convierten en fuertes razones para apoyar las opiniones del manipulador, independientemente de las opiniones objetivas de la víctima.

Correlación ilusoria: esta es la distorsión de entender la relación entre dos cosas de manera inexacta.

Un manipulador se beneficiará fácilmente del hecho de que las víctimas a veces se olvidan de los detalles de una causa y efecto. Este prejuicio se aplica tanto a la memoria histórica como a los recuerdos personales de uno. Los propagandistas y las obras de teatro utilizan la técnica, ya que parecemos ser selectivos sobre lo que recordamos.

Por ejemplo, se alentó a los pueblos de las naciones aliadas en la Segunda Guerra Mundial a que olvidaran fácilmente los inmensos sacrificios de los ejércitos y civiles soviéticos para derrotar la ofensiva nazi oriental y destruir la mayor parte de la maquinaria de guerra nazi después de la guerra.

Los libros de historia occidentales rara vez sugieren el verdadero alcance del sacrificio humano, cultural y militar soviético en la Segunda Guerra Mundial, dada una evidencia tan amplia y bien documentada.

Nivelación y agudización: estas distorsiones de la memoria son causadas por la pérdida de información en un recuerdo a lo largo del tiempo, a menudo al mismo tiempo que la agudización o el recuerdo selectivo de ciertos detalles que adquieren un significado excesivo en relación con la experiencia perdida a través de la nivelación. Todas las percepciones pueden reforzarse con el tiempo, y un recuerdo se puede recordar o volver a contar repetidamente.

Un manipulador puede usar esta propensión a cambiar la memoria de eventos de la víctima y generar nuevas suposiciones o confirmar suposiciones establecidas sobre eventos pasados. Ninguno de nosotros aún puede recordar los detalles de cómo Tony Blair mintió al Parlamento británico para convencer a los parlamentarios de aprobar el uso de la fuerza militar en Irak. Recordamos que no era ético e ilegal, pero ya no recordamos los detalles por completo.

El manipulador espera que este impacto "aburrido" les dé tiempo para hacer explotar las cosas, esperando que el tiempo "lave todo limpio". Por lo general, no funciona a largo plazo, porque los historiadores y los sobrevivientes aún quieren decidir los hechos.

Nivel de impacto del procesamiento: varios métodos para codificar información en la memoria varían en complejidad y recuperación. Cuanto más superficial es el nivel de pensamiento, más leve es el recuerdo y viceversa: un análisis analítico más profundo deja un recuerdo más profundo.

Los manipuladores también utilizan la trivialización intencional de tales temas como una forma de "avanzar rápidamente" cuando se trata de un tema que quieren olvidar lo antes posible.

Por el contrario, un manipulador también puede concentrarse en temas en los

que desea que se les preste atención excesiva, de modo que se cree un punto de apoyo en la memoria púbica.

Efecto de desinformación: la desinformación tiene un efecto en los informes de memoria de los individuos.

Este es un fenómeno importante porque se relaciona con la forma en que la desinformación puede afectar nuestros propios recuerdos en la realidad. La información errónea, bien retratada y repetida con suficiente frecuencia, puede construir la propia identidad, permitiendo que la víctima comience a reinventar el pasado sobre la base de una memoria distorsionada, superada por otros tipos de información errónea. Un manipulador puede usar esto para cambiar un trasfondo histórico completo para una sola persona, un grupo o una sociedad entera.

Una parte de la historia precisa y bien documentada de la pérdida y la vergüenza militar de los EE. UU. Es la guerra de los EE. UU. En Vietnam, que finalmente condujo a las escenas ignominiosas de los últimos funcionarios estadounidenses que huían del techo de su embajada en Saigón en helicópteros a un portaaviones en espera.

Sin embargo, para muchos estadounidenses, los términos "derrota" o "retirada" son inutilizables, incluso hasta el día de hoy. Y ahora, lentamente, la derrota de Vietnam de los EE. UU. Ha sido alterada por oleadas de desinformación de los EE. UU. En la medida en que la creencia general es que los EE. UU. Abandonaron voluntariamente el país como parte de una " Vietnamización " política. Esta es una afirmación impresionante y difícil aceptar mientras mira las películas documentales de los infantes de marina de los Estados Unidos en pánico reteniendo desesperadamente a las multitudes en el techo de la embajada de los Estados Unidos en Saigón mientras personas seleccionadas suben escaleras de cuerda para evitar los helicópteros. Mientras tanto, los marines estadounidenses lanzan helicópteros al mar para dejar espacio para más en la cubierta del portaaviones que se encuentra en el Mar de China. Apenas es una escena de "esperada y la retirada digna", la verdad.

Atribución errónea: el conocimiento se retiene en la memoria, pero la fuente de memoria puede olvidarse. Este es uno de los "Siete pecados de la

memoria": la mala distribución se desglosa en Fuente de ambigüedad, Criptomnesia y Falso recuerdo / Falso recuerdo.

Los manipuladores también aprovecharon esta tendencia para asignar un evento o argumento a alguna persona o entidad que de hecho no era responsable de ello.

Esto se hace para mantener a la persona u organización a quien culpar o acreditar. Funciona bien hasta que alguien verifica la verdad y se expone la mala atribución. Pero, mientras tanto, ha hecho el trabajo del manipulador para manipular a sus víctimas, y la desinformación generalmente "se pega".

Influencia de la modalidad**:** la influencia de la modalidad se refiere a un mayor grado de recuerdo de los últimos elementos de una lista cuando la presentación es auditiva en lugar de visual. Por lo general, se atribuye a la memoria ecoica.

Este sesgo de memoria es utilizado por anunciantes y escritores de voz para diseñar cómo transmiten contenido a una audiencia que se transmite verbalmente. Al final de la lista, ponen los puntos clave para garantizar que se recuerden mejor.

Sesgo de memoria congruente con el estado de ánimo: este sesgo incluye una mejor recuperación de información que es coherente con el estado de ánimo actual. Un manipulador detecta el estado de ánimo de un grupo y envía mensajes a ese grupo que se adaptan a su estado de ánimo.

Un tema antagónico continuará recordando un comentario o emoción si está en línea con su propia hostilidad, mientras que lo contrario también es cierto, si su mensaje también es optimista y esperanzador, se recordará a un manipulador que se dirija a una persona o comunidad altamente positiva.

Sesgo egoísta: en este caso, suponemos que somos responsables de los resultados positivos, pero no de los negativos.

Al acercarse a una víctima o categoría de víctima, un manipulador siempre puede contribuir a este prejuicio.

Persistencia: esta es la propensión a tener recurrencias repetidas de

recuerdos de un incidente traumático simplemente refiriéndose al comportamiento positivo de la víctima y evitando su mal comportamiento.

Los manipuladores usan esta tendencia para recordar a las víctimas experiencias desagradables, influyendo así en las acciones o actitudes de una víctima, por ejemplo, "Recuerda lo que sucedió la última vez que cocine ..." 52.5.25 Efecto de superioridad de la imagen: es mucho más probable que los conceptos sean recordados cuando se presenta en forma de imagen que cuando se presenta en la palabra escrita.

" Una imagen dice más que mil palabras para el anunciante o propagandista deshonesto"

Efecto de positividad: los adultos mayores tienden a elegir información positiva en sus recuerdos en lugar de información negativa. Esto está relacionado con el fenómeno de "Rosy retrospectiva": ver el pasado como si hubiera sido mejor de lo que realmente fue.
- "Golpe de reminiscencia": el recuerdo de más eventos personales desde la infancia y la edad adulta temprana que los eventos personales posteriores.

Muchas personas miran hacia atrás con buenos recuerdos de su adolescencia y edad adulta temprana, a menudo porque las experiencias dolorosas o negativas se han filtrado. Esto es en parte un proceso psicológico de autoconservación. Acumular muchos malos recuerdos crea una sensación incómoda y desmotivadora, por lo que solo solucionamos los recuerdos dolorosos y nos aferramos a los buenos recuerdos.

Esto es lo que los anunciantes aprovechan para mostrar fotos de escenas idílicas de la infancia para comercializar sus productos a adultos. Muchos manipuladores contribuyen a esta tendencia al intentar ofrecer cargas útiles engañosas conservadoras para persuadir a las víctimas de las alegrías de una época pasada o de un " planeta más ordenado y agradable".

Efecto de primacía, efecto de antigüedad y efecto de ubicación de serie: este efecto explica la propensión a que los elementos cercanos al final de la lista sean los más fáciles de recordar, acompañados de elementos al principio de la lista; los elementos en el medio son los menos propensos a ser recordados.

Esta influencia es utilizada por anunciantes y autores de discursos políticos.

Todo lo que desean ocultar se coloca en el medio de una lista. Al principio y al final es algo que quieren resaltar. Ver también: "Modalidad de efecto"

Efecto de espaciado (efecto de retraso): aquí es donde la información se retiene mejor cuando la exposición a la información se replica durante un período de tiempo más largo.

Este es otro pilar de la industria publicitaria, y el propagandista. Utilizan el impacto para entregar cargas útiles manipuladoras potentes durante largos períodos de tiempo.

Lo contrario también es cierto: los mensajes enviados a la víctima en un corto período de tiempo son mucho menos memorables. Por lo tanto, no dirás algo que deba decirse sino olvidarse.

Sesgo estereotípico: es el prejuicio que distorsiona la memoria de los estereotipos (por ejemplo, raza, género, etc.). Por ejemplo, un manipulador racial asocia intencionalmente los nombres de pila que suenan negros con actividades ilegales. La teoría es que la víctima está construyendo y usando el estereotipo que el manipulador diseña y entrega.

Los anunciantes y los manipuladores sociales y políticos utilizan cada vez más los estereotipos en sus víctimas para causar un "recuerdo". Los supuestos se acumulan durante un período de tiempo y luego se utilizan una y otra vez. Los estereotipos pueden ser tan inocuos como "las felices fiestas de la clase media", pero también pueden ser un insulto racial negativo.

Sugerencia: este es un tipo de atribución errónea donde las ideas sugeridas se confunden con la memoria.
Un manipulador utiliza esta tendencia para proponer ideas a una víctima como parte de la comprensión que conoce. Finalmente, una víctima supone que estas teorías, en lugar de ser creadas por el manipulador, son verdaderamente suyas.

Efecto telescópico: es una propensión a retrógrar eventos recientes a tiempo mientras se invierten eventos remotos de avance rápido a tiempo. El efecto es la presencia de eventos recientes más distantes cuando los eventos lejanos parecen más actuales.

En política, un manipulador puede elegir señalar eventos pasados como más recientes que otros eventos más actuales. Por ejemplo, una visión distorsionada de los acontecimientos en la historia de Israel continuará concentrándose en las masacres nazis de 70 años y los pogromos europeos contra los judíos, en lugar de los crímenes de guerra cometidos por el estado de Israel contra los civiles palestinos en los últimos años. pocos meses.

Efecto de investigación: las repetidas visitas o reevaluaciones de recuerdos particulares mejoran su recuerdo.

La repetición repetitiva y el reexamen de la información en nuestra memoria por parte de un manipulador puede usarse para mantener esta información cerca de la mente de la víctima, por ejemplo, "No olvides lo que ocurrió la última vez ..."

Efecto literal: a veces, la "esencia" de lo que alguien ha dicho se recuerda mejor que el significado de la frase.

"El diablo está en los detalles", es un sentimiento común, pero con demasiada frecuencia solo recordamos el significado básico de una declaración. Debido a limitaciones de tiempo o demasiados estímulos, parece que olvidamos los detalles en este momento.

Un manipulador político puede aprovechar esto en el contenido de un mensaje o comentario para tener cargas útiles inadvertidas. Algunos de los detalles se recordarán más tarde, pero estos hechos seguirán formando parte del registro público. Puede ser muy útil "bloquear las huellas de ti mismo".

Sugerencia de la lengua: este es un fenómeno en el que una persona puede recordar partes de un objeto o detalles relacionados, pero es frustrantemente incapaz de recordar todo el objeto. Esto se considera un ejemplo de "memoria bloqueada" en la que muchos recuerdos relacionados se recuerdan y compiten entre sí.

Un manipulador puede provocar que eso le suceda a una víctima bombardeando a la víctima con una forma similar de solicitudes de memoria. La víctima está confundida y realmente no puede recordar los detalles de ningún recuerdo. Es una técnica utilizada para desacreditar la integridad de un acusado o testigo en interrogatorios y contrainterrogatorios prolongados.

Efecto Restorff: este es el sesgo de que es más probable que recupere un objeto notable que otros objetos.

Los anunciantes y los manipuladores políticos hacen uso de esta influencia para llamar la atención sobre un tema o mensaje al hacer que "sobresalga" más que los demás.

Por ejemplo, en contraste con el resto de su discurso, un político puede hacer que un punto específico sea más memorable al hacerlo realmente divertido, extraño, aterrador, molesto, etc. Un anunciante hace lo mismo, por ejemplo, con una bella actriz. para enviar un video publicitario, con el resto del elenco intencionalmente volviéndose muy aburrido o poco atractivo.

Evitar y contrarrestar: los sesgos de memoria son difíciles de manejar, ya que muchos están inconscientes y, por lo tanto, no tenemos control cuando nos afectan.

Con algo de experiencia, sin embargo, aprenderemos a examinar cuidadosamente nuestros recuerdos y ver si permitimos un sesgo y modificamos la lógica de cómo y qué recordamos. De esta manera también dejaremos de usar estímulos externos para controlar la memoria.

CAPÍTULO SEIS
Manipulación de palabras

Negociación versus Persuasión

La negociación y la persuasión son los dos lados opuestos de los procesos psicológicos utilizados por personas influyentes o cualquier persona que esté tratando de usar palabras para impactar. La negociación es el intercambio mutuo de recursos para beneficios mutuos. Pero la persuasión es la habilidad de cambiar algunas de las creencias sobre el valor de un recurso o un resultado, por lo que requieren un conjunto diferente de comportamientos. La negociación es rápida pero la persuasión es lenta. La negociación es costosa pero la persuasión es gratuita.

La negociación es explícita, por ejemplo, podría decirle a alguien: "¿Qué necesita de mí para obtener lo que desea?" pero la persuasión tiene que ser sutil. Cualquiera puede entrar a una reunión y decir: "Hola, me gustaría que cambiaras lo que crees sobre XYZ" . Soo, ambas formas de influencia, son extremadamente diferentes y complementarias. Pero ambos se basan en comportamientos de enseñanza específicos. Entonces, en esta sección, hablaremos sobre cómo influir en otras personas y cómo cambiar de opinión, y también tenemos que extraer las preocupaciones éticas cuando se trata con estos problemas.

Entonces, para poder influenciar a otras personas y ser un líder, debes entender ese liderazgo como un acto manipulador. Como líder, debe sentirse cómodo con el hecho de que parte de su trabajo es manipular a las personas para que hagan lo que usted desea. Como padre, usted está tratando de manipular a sus hijos para que no tomen drogas, sino para estudiar y sacar buenas notas. Como líder de una organización, está tratando de manipular a las personas para que aprendan nuevas habilidades, colaboren a lo largo de líneas fraccionales y adquieran nuevos hábitos.

La mayoría de las personas intenta convencer a alguien o influir en alguien que no tiene un sentido claro de lo que está tratando de hacer. Las personas asisten a reuniones de alto nivel o conversaciones importantes sin tener un sentido muy claro de lo que están tratando de lograr. Ahora será mucho más efectivo si en el camino a la reunión, simplemente se pregunta, "¿qué estoy

tratando de lograr en la reunión?" Si comienzas a pensar en ello, te darás cuenta de que muchas de las reuniones de negocios que tenemos son en realidad negociaciones, y muchas de las interacciones que tenemos son puramente persuasivas.

No pensamos en otras conversaciones como persuasiones. La mayoría de las personas a menudo piensan en la negociación como una transacción o algún tipo de negociación formal, política o comercial. Pero el hecho es que, si está tratando de crear una audiencia para una idea y hacer que la gente acepte, entonces tiene que negociar porque tiene algún objetivo y un conjunto de recursos, y está listo para intercambiarlos por conseguir que otras personas compren tu idea.

Por otro lado, la mayoría de nuestras reuniones son sobre persuasión porque está tratando de cambiar la forma en que las personas ven el riesgo o el valor relativo de un resultado. Estás tratando de cambiar las creencias de las personas o cómo perciben las consecuencias. Ahora debe comprender que la negociación y la persuasión son procesos psicológicos distintivamente diferentes, y como gerentes de otras personas, debe ser capaz de considerar tener un repertorio de diferentes habilidades para estas diferentes opciones.
Si piensa en la negociación, se dará cuenta de que es costosa, porque tiene que hacer concesiones. Tienes que darle cosas a la gente, y debes hacer sacrificios a cambio de obtener beneficios que superen el costo. La persuasión, por otro lado, no cuesta nada; se trata de cambiar el idioma de otras personas. Ambos son difíciles y ambos se preparan, pero la negociación requiere hacer concesiones o renunciar a las cosas, mientras que la persuasión, por otro lado, es simplemente lenguaje.

La negociación también es explícita. Lo que significa que puede entrar a una reunión y decir algo como "usted y yo tenemos un punto de vista diferente sobre este tema, y reconozco que pueden haber subrayado diferentes preferencias o diferencias, pero trabajemos juntos para ver si podemos llegar a un resultado de beneficios mutuos ", entonces estás negociando. Por lo tanto, es particularmente apropiado ver la negociación como una forma positiva de colaboración para resolver un problema.

La persuasión, por otro lado, tiene que ser sutil. A nadie le gusta cuando entras a una habitación y dices: “hola, tus opiniones políticas están

equivocadas, y estoy aquí para cambiar de opinión sobre a quién votar. o estoy aquí para cambiar cómo ha estado viendo esta iniciativa estratégica en la que estamos pensando, o su punto de vista es miope o desinformado y estoy aquí para cambiar su punto de vista ".

No es efectivo y hará que las personas sean más resistentes a ti. Además, la negociación es rápida, lo que significa que puede hacerlo en una reunión simple. Puedes negociar algo en una hora, especialmente si estás bien preparado. La negociación es un n forma efectiva de resolver conflictos y generan confianza. Pero si piensas en la persuasión, es lenta. ¿Piensa en la última vez que cambió de opinión sobre un tema importante? La persuasión es lenta. Seguramente puede pensar en un ejemplo específico, mediante el cual cambió drásticamente su opinión sobre algo que le importa. Si fumar debería estar prohibido en lugares públicos o si los homosexuales no deberían tener derecho a casarse o si estamos dispuestos a votar en una situación política. Muchas personas han cambiado de opinión en esas ocasiones, pero en realidad es un evento repentino. Realmente es un proceso lento.

Diferencia entre negociar y persuadir
Ahora, hablemos sobre la diferencia entre cuándo está negociando y cuándo está persuadiendo.

El factor tiempo
Para la mayoría de las personas, el 90% de las concesiones reales en una negociación se realizan en menos del 10% del tiempo que pasan negociando. Debes darte cuenta de que, eventualmente, la negociación terminará, y solo terminará cuando una de las dos partes llegue a un plazo real. Una de sus primeras prioridades al negociar es determinar cuál es el plazo. Una de las dos personas en la mesa siempre tiene un plazo de tiempo diferente. A veces es impuesto por la industria en la que se encuentran. Al igual que las empresas estadounidenses, Wall Street las impulsa en gran medida. A veces es un problema de organización; por ejemplo, los concesionarios de automóviles generalmente tienen plazos de fin de mes o trimestre. Orit es una medida de rendimiento con la que tienen que enfrentarse.

El punto es que alguien tiene una fecha límite. Si eres tú, entonces estás en una posición más débil porque estás bajo presión de tiempo y cuanto más se alargue, más desesperado estarás por envolverlo. Y cuanto más hagas para

hacer concesiones, pero si se trata de la otra persona, entonces te darás cuenta de que al simplemente desacelerar las cosas y construir una relación, aumentarás tu poder porque se están ejecutando en contra de su fecha límite.

Ahora hablemos sobre cómo el tiempo afecta el proceso de persuasión. Ahora, cuando estamos tratando de influir en las persuasiones en todo el mundo, hay un error y creemos que las ideas brillantes que lo llevan a su opinión actual se trabajaron en otras personas. Y a veces miramos por error la evolución de nuestras opiniones y creemos que surgieron en destellos de conocimiento o en algún cambio dramático crítico cuando, de hecho, gradualmente cambiaste de opinión lentamente con el tiempo. Esos momentos de persuasión son raros. Por lo tanto, debe pensar en el hecho de que, en la palabra real, alguien como su jefe o su parte interesada clave tiene un punto de vista existente y de manera realista en la conversación.

Lo máximo que puede esperar es moverlos gradualmente a lo largo de un Continuum primero creando dudas o una mentalidad abierta en su percepción y luego creando un deseo de más información y moviéndolos suavemente a lo largo de un continuo, que es muy diferente de la negociación.

Cómo prepararse para una negociación

Ahora, ¿cómo te preparas para una negociación? La mayoría de las personas tienen demasiada confianza en su capacidad para entrar a una reunión y usar sus habilidades de negociación. Pero si una reunión tiene consecuencias reales, entonces debe prepararse para la reunión. Si ha decidido que será una negociación y no una persuasión, y hay cosas que debe hacer para asegurarse de tener las mejores probabilidades de trabajar a su favor.

Haz tu tarea

Lo primero que debes hacer es hacer tu tarea. Debe ser capaz de decir los problemas que surgirán en la conversación. Si desea tener una reunión, primero debe hacer circular una agenda, definirla y controlarla, y eso le permitirá pasar la primera etapa de la preparación de la negociación. Debe poder anticipar los problemas que surgirán en la discusión y el rango alcista en el que podría discutir los problemas, y finalmente, debe poder conocer sus propias preferencias porque va a hacer algo difíciles las compensaciones.

Si está tratando de negociar la compra de un automóvil, entonces el primer problema será el precio y esa podría ser la principal prioridad, pero otro problema podría ser la fecha de entrega. Por lo tanto, debe poder explicarse a sí mismo: “si está dispuesto a aumentar un poco el precio, si se acelerará la fecha de entrega o si estará dispuesto a adquirir un precio más bajo y esperar un tiempo prolongado para obtener el auto. Debe poder conocer sus propias preferencias y saber cuándo puede hacer concesiones. Porque el concesionario de automóviles es un lugar costoso para clasificar lo que realmente desea.

Tu BATNA

Otro conjunto de cuestiones que debe considerar al prepararse para la negociación se utiliza para identificar su BATNA. Este es un acrónimo de la mejor alternativa a un acuerdo negociado. Esto es importante porque es la diferencia entre los mejores diplomáticos de las Naciones Unidas y negociadores poco sofisticados. El mejor diplomático de las Naciones Unidas no contesta el teléfono ni permite que alguien entre a la oficina antes de que pueda ver cuál es el peor de los casos y cuál es mi mejor alternativa para tratar con esta persona.

Los negociadores sofisticados tienden a preguntar: "Si todo sale mal, qué voy a hacer". Ahora, esto puede parecer una pregunta derrotada, pero los negociadores poco sofisticados tienden a centrarse solo en los mejores escenarios. Tienden a fantasear con algo que les funcione. Son optimistas pero los negociadores sofisticados se preparan anticipando el peor de los casos. Al imaginar qué pasa si la persona es emocionalmente inestable o extremadamente agresiva o usa la palabra de manera diferente, mientras hago lo que voy a hacer en esa situación. Entonces, al preparar y comprender cuál es su alternativa, podrá protegerse de las emociones y de la intimidación y de todo tipo de tácticas que puedan usar en usted.

Por otro lado, si ha decidido que la conversación que necesita es persuasiva, entonces debe prepararse de manera diferente. Antes de prepararse para una conversación de persuasión, debe tener un guión para esa conversación y poder pensar en algunas de las declaraciones que el objetivo de su persuasión está listo para escuchar. Debe preguntarse, “cuáles son algunas de las cosas que aceptarán o con las que estarán de acuerdo y, lo que es más importante,

cuáles son algunas de las cosas que el objetivo de mi persuasión no está listo para escuchar.

Debe preguntarse, “cuáles son algunas de las cosas que estarán totalmente en desacuerdo o rechazarán o que les causarán angustia emocional. La mayoría de las personas que tienen un punto de vista existente y están profundamente arraigadas creen que no les gusta tener una comprensión impactante. Entonces, lo que tiene que hacer es ser realista y moverlos gradualmente a lo largo de un continuo para llevarlos a donde quiere que estén, pero con la negociación, puede usar una hora de manera realista para llegar a un acuerdo y estrechar la mano al final de ¿eso? . No es probable que la persuasión tenga éxito en una hora. Si no crees esto, pregúntate cuándo fue la última vez que cambiaste de opinión en una conversación corta.

Por lo tanto, debe poder hacer su tarea correctamente cuando está persuadiendo o negociando. Cuando intentas negociar un aumento en el salario, debes pensar si estás tratando de negociar con esa persona o si estás tratando de persuadirla. Si está negociando un aumento salarial y le dice a su jefe o al responsable de la toma de decisiones, "¿qué debo hacer para obtener el salario que quiero?" ¿Qué objetivos de desempeño necesita de mí para lograr el salario que quiero, o qué puedo darle en términos de calidad de compromiso, habilidades estándar o nuevas aprendidas a cambio de obtener el aumento que quiero? Entonces eso es una negociación.

Por otro lado, si se trata de persuasión, debe preguntarse: “¿Qué necesito hacer o decir para que el responsable clave de la toma de decisiones piense que es su idea que necesito un aumento de sueldo? ¿Mi jefe necesita creer que podría perderme en otra organización? ”. Entonces, la diferencia es que la persuasión requiere que les hagas pensar que es su idea, por qué la negociación, por otro lado, es simplemente una discusión explícita de lo que debes darle a esa persona para obtener lo que quieres. Ahora, al tratar de persuadir o negociar con las personas, debe comprender que diferentes tipos de personas requieren diferentes tipos de información.

Hay algunos tipos de personas que encuentran convincente contar historias. Hay algunos tipos de personas que contar historias es el enfoque correcto, pero hay otros tipos de personas que perderán credibilidad con usted si les cuenta historias. Ese tipo de personas necesita datos, hechos, evidencias y

viñetas. Simplemente se apagan al contar historias. Y hay algún tipo de gente a la que le gustan las narrativas. Además, para algunas personas, escuchar una historia personal y tener relaciones significativas es más significativo para ellos que cualquier otra cosa.

Por lo tanto, hay una variedad de técnicas de persuasión que puede usar. Lo más avanzado será reconocer el tipo de persona con la que está tratando y el tipo de información que será efectiva.

El poder de las palabras

¡Las palabras tienen poder! Dios expresó palabras para crear la Tierra con hierba verde, cielos azules y agua corriente. En ese momento, con los indicios de intención, creó al mamut y luego al hombre en su imagen para poseerlo. Al ver el resultado de sus palabras, Dios lo consideró grandioso y luego se refrescó en la satisfacción de su trabajo.

Las palabras son más poderosas que cualquier sustancia conocida en la tierra. Es con palabras que creamos la vida que necesitamos o creamos la vida que no necesitamos. Las palabras han comenzado guerras, trajeron armonía; comenzó romances y relaciones asesinadas.

Nuestro discurso avanza varias perspectivas. Estas "mentalidades" nos envían hacia ese camino hasta que nuestra habla cambia. Lo que nos decimos a nosotros mismos, nuestro "diálogo interno" controla cómo nos sentimos en algún momento aleatorio.

Nuestras palabras controlan nuestras vidas, sin embargo, también pueden controlar a otros. Cuando le dices a alguien que es feo, ¿qué crees que ocurre? Antes de que le revelaras lo feo que era, era feliz. Sea como fuere, después de que dijiste: "Hombre, ¿eres feo?", Su actitud cambió por completo. ¿Como pudiste? Lo hiciste por el poder de tus palabras.

Si continuamente les dice a sus hijos que son estúpidos, confiarán en él y "serán" estúpidos. No son estúpidos debido a algo que hicieron; son estúpidos debido a lo que dijiste y continuaron diciendo. Al hablar constantemente de lo estúpidos que serán, confían en ti y ahora manifiestan estupidez.

En la situación en que tiene dolor de cabeza y le dice a todos lo terrible que es, se deteriora y se mantiene apretado aún más. Deja de hablar de tus enfermedades a otras personas. Deja de hablar de tus aflicciones contigo mismo. Comience a hablar salud y la salud vendrá. Comience a hablar de riqueza, y la riqueza vendrá.

Hablando de riqueza; ¿Alguna vez te has quejado de tus facturas? ¿Alguna vez le has dicho a otros que necesitas más dinero? ¡Siempre que esto sea cierto, ha llegado el momento de detenerse! Si continúa hablando de facturas y falta de dinero, los negocios seguirán como siempre. O tal vez, estar agradecido por lo que tienes. Comienza a hablar de la plenitud que tienes y no de la falta que sientes. Te puedo garantizar, las cosas comenzarán a cambiar. Esto no es algún tipo de encanto; Es el poder de las palabras en el trabajo. El poder de las palabras es una ley natural, equivalente a la gravedad. No muchos en ningún momento llegan a conocer esta ley y, en este sentido, terminan sin tener en cuenta la enfermedad, la miseria, la falta, el desprecio y todos los demás acontecimientos indeseables en sus vidas. Además, verdaderamente, hay personas que comprenden el poder de las palabras y las usan para crear la vida que necesitan y desean.

En cada paso a lo largo de la espiral transformadora de la conciencia consciente (un paso que es intención, sentimiento, pensamiento, palabra o acción), debemos aplicar el poder de la intención deliberadamente deseada. Por lo tanto, en cada paso, hay un componente de decisión que puede prestar un poder más prominente al proceso (con intención consciente) o debilitar o soltar la energía existente (cuando caemos en la evidencia). Entonces, en cada paso, causamos la aceleración o desaceleración de nuestras manifestaciones. Es insuficiente establecer intencionalmente la intención; necesita terminar y detectar sentimientos, pensamientos, palabras y acciones y traer una clara intención en cada nivel. En el momento en que la intención poderosa está detrás de cada nivel de manifestación, todo lo que haces te empuja hacia el objetivo, y el proceso de manifestación se acelera enormemente. Nuestro poder de manifestación se origina en estos segmentos, y en cada momento tenemos la oportunidad de abordar o recargar la energía que hemos creado. Cada uno de estos pasos refuerza la falta de tiempo de manifestación física, siempre y cuando seamos fabricantes semi-conscientes, este proceso prolongado es un regalo.

La intención cognitiva impulsa la voluntad, que establece el proceso de manifestación en movimiento como un patrón ascendente de avance cognitivo. En la espiral ascendente, el amor es la fijación que garantiza el desarrollo y la disposición de una Voluntad Superior: inculcados con amor, los pensamientos se convierten en inteligencia, los sentimientos convergen con el Principio Creativo y las palabras y los hechos se convierten en poderosos comandos de manifestación. (2) Voluntad o voluntad inconsciente la intención, nuevamente, causa un proceso de devolución en la mente del ego. En esta espiral descendente, los sentimientos sirven a las adicciones del cuerpo apasionado y, en cierta medida, a la mente del ego, los pensamientos fomentan el impedimento y sirven al ego, y las palabras y los hechos, aunque carezcan de poder, son con frecuencia peligrosos y fuertes de poder en comparación con el poder. en la creación (por ejemplo, a través de la manipulación, el dominio, etc.)

Las palabras son comandos que se manifiestan a la mente subliminal, que reacciona al encontrar lo que es una coincidencia vibratoria.

Las palabras son uno de los instrumentos más poderosos accesibles para el hombre. Las palabras son utilizadas y maltratadas ampliamente. ¿A qué se parecería la comunicación sin ella? La comunicación es la premisa de que todo es igual. Hablado, implícito o compuesto lo dice todo. La sociedad se rige por la innovación que depende de las palabras. Cada aparato o cosaabobo presentada se rige por ella.

La interacción de las palabras y el poder de las oraciones son generalmente encantadores: las personas se ven afectadas por su reconocimiento y comprensión de la forma en que se presenta una idea, y cómo se comunica un pensamiento, y luego son cautivados por el surtido, la corriente, el estado de ánimo y ritmo de lenguaje.

Las palabras tienen un efecto entusiasta, físico y profundo. Las palabras expresadas verbalmente pueden elevarse o enviarse a una espiral descendente. Pueden causar cambios físicos en el cuerpo material y cambiar el ser de otro mundo. Las palabras pueden herir o recuperar, desanimar o alentar, derribar uno o desarrollarlo. Utilizado enfáticamente, las palabras correctas pueden afectar, alentar, elevar, incluso moverse y crear felicidad y amor interminables en nuestras vidas, al igual que en las vidas de las

personas con las que podemos contactarnos. A través de la utilización dominante y hábil del lenguaje, los pensamientos pueden extenderse y lograr cambios positivos en otros, incluso en naciones enteras.

Las palabras son lo suficientemente poderosas como para fabricar conexiones entre personas, porque tienen la capacidad de cerrar el agujero en el medio. Sin embargo, también pueden destruir estas extensiones y dificultar la recuperación de grietas. Llevan vida u obliteración a nuestra realidad, relaciones o perspectivas. Pueden hacernos felices o tristes, alegres o perturbados. En consecuencia, debemos tratar de hablar constantemente con confiabilidad y decir exactamente lo que sinceramente queremos decir de nuestras almas. Con el intercambio viene la comprensión: - contrastes que abarcan varias perspectivas. Cuando estos puntos de vista "dispares" se comunican con éxito, las personas están mucho mejor preparadas para acercarse entre sí a través de los límites sociales y nacionales.

La forma en que uno descifra el significado de las palabras depende sin suposiciones de nadie más, que como resultado es la perspectiva sesgada de uno sobre el mundo. Esta capa cuelga entre todos. Cada palabra, sonido, olor, vista y cooperación que llega a la mente y la astucia, pasa por esta comprensión emocional.

Los humanos somos las principales criaturas de la tierra, entre los diferentes animales maravillosos que viven en ella que pueden controlar deliberadamente la respiración para hacer vibrar los sonidos, que en ese momento utilizamos para enmarcar palabras que nos capacitan para comunicarnos y transmitir pensamientos.

Aún más significativo, estas palabras tienen el poder de comunicarse y asociarse con el "mundo discreto". Cada palabra es una petición manifestada en el mundo real, traída a la vida por nuestra confianza y dada a nuestro deber.

Actualmente, en estos tiempos actuales, nos encontramos con un poderoso cambio de nuestro planeta. El cambio avanza exponencialmente más rápido y el tiempo se agota. Los datos y la información son cada vez más accesibles para una red mundial, lo que despierta pensamientos que desarrollan constantemente nuestros marcos de innovación. Parecemos, a todas luces,

que estamos viviendo rápido e indignados.

Las palabras importan

El jesuita y el benedictino

Un sacerdote jesuita y un monje benedictino compartieron un problema. Ambos eran adictos a fumar en cadena, y tenían que pasar gran parte de su día rezando, mientras ansiaban fumar.

Después de hablar sobre su problema, acordaron discutirlo con sus respectivos superiores e informar la próxima semana.

Cuando se encontraron de nuevo, el jesuita le preguntó al benedictino cómo había ido la reunión. "Desastrosamente", respondió. "Le pregunté al abad: '¿Me darás permiso para fumar mientras rezo?' y estaba furioso Me dio quince penitencias adicionales como castigo por mi irreverencia. Pero te ves feliz, hermano, ¿qué te pasó?

El jesuita sonrió. "Fui a mi rector y le pregunté: '¿Puedo tener permiso para rezar mientras estoy fumando?' No solo me dio permiso, sino que me felicitó por mi piedad ".

Al igual que los jesuitas, los persuasores exitosos saben cómo extraer valor de cada palabra. Numerosos estudios muestran que los oradores con buenas habilidades verbales parecen más creíbles, competentes y convincentes.

Por otro lado, los hablantes que vacilan, carecen de fluidez y usan un lenguaje impotente carecen de credibilidad y parecen débiles e ineficaces.

¿Qué hay para mi ahí dentro?

Independientemente de si está vendiendo un artículo, servicio o un pensamiento, generalmente vale la pena recordar que la persona que intenta convencer constantemente necesita saber, ¿cómo podría beneficiarme esto? Nunca convencerás a nadie verbalmente hasta que respondas esa pregunta. Mire la intriga del avance "Las manzanas contienen nutrientes y azúcar común" con "Una manzana diariamente rechaza al especialista". El primero habla de las expresiones del productor de manzanas; el segundo interesa a las necesidades del comprador.

Palabras que persuaden instantáneamente a las personas

Al utilizar ciertas palabras, realmente puedes influir en cómo piensan las personas. Esto se debe a que, después de un tiempo, las personas establecen una relación específica con un conjunto específico de palabras. Entonces, si necesita que alguien haga un movimiento específico, en ese momento puede utilizar palabras que se dé cuenta que desencadenarán una conducta específica. Ahora, la edad no tiene esta fuerza, sino que en esta sección, hablaremos sobre una parte de las palabras místicas que puede utilizar.

Ahora, si estás en la industria de marketing y ventas, en ese punto realmente necesitas concentrarte en estas palabras a la luz del hecho de que solo modificando poco tu duplicado o tu aviso, puedes cambiar los resultados que obtienes drásticamente

Realmente te consideras una persona sensata porque cuando tienes que tomar una decisión, tomas todos los datos y haces un resumen de los aspectos positivos y negativos, y luego los sumas para tomar la decisión más ideal. En cualquier caso, debe comprender que es esencialmente un individuo y que en realidad somos definitivamente más tontos de lo que reconocemos. Además, la mayoría de las veces nuestras decisiones se reducen a las cosas más tontas. Además, a menudo, esto podría ser un par de palabras.

Por lo tanto, en esta sección, hablaremos sobre ciertas frases que puede usar para revertir la situación que lo respalda cuando intenta convencer a alguien de que logre algo que le puede gustar. Ahora , esto no es un sustituto para construir un procedimiento convincente genuino y ciertamente no es un sustituto de la simpatía, pero si comienzas a incluir estas frases en tu jerga, en ese punto te sorprenderá lo poderoso y rápido que son. Funcionará para usted. En el momento en que consideres las palabras, verás que hay muchas palabras que dices cada día que no significan mucho, pero hay palabras que puedes utilizar que realmente pueden afectar y hacer que otros digan sí cuando más habría dicho que no. Entonces, en esta sección, hablaremos sobre ellos y describiremos por qué funcionan.

¿Serías capaz de hacer una excepción?

La fase primaria es el punto en el que te enfrentas a un guardián. Además, la frase te ha hecho en algún momento una excepción. Ahora puede utilizar esta frase cuando intente ingresar a bares y clubes después de que esté en su capacidad. Ahora deberías utilizar esta frase contra un guardián de puerta que

no está firmemente en contra de que entres, sin embargo, es un guardián de puerta que intenta seguir las pautas. Sea como fuere, la posibilidad de que causen una sola excepción puede derramarse en el borde para permitirle entrar.

Si eso estuviera en tu posición

La siguiente fase es el punto en el que alguien realmente ha profundizado en sus pies contra ti y no tiene ningún deseo de ser convencido. Eso significa que no tienen ningún deseo de estar de acuerdo con usted, y no están interesados. Por ejemplo, si necesita que su hermano asista a un curso de promoción personal, sin embargo, es un taller largo, que dura alrededor de 12 horas todos los días y hay una gran cantidad de razones para no asistir. Podrías decir algo como " si estuviera en tu posición, me sentiría de manera similar".

Y luego haces un seguimiento de cada una de las razones por las que te sentirías así. Podrías decir algo como "es un momento secundario, y no sabes si será valioso y si parece ser una religión demente, sin embargo, en su totalidad, podrás continuar dando todo de ustedes, las razones por las que piensan que deberían ir. En el momento en que afirman, si estuviera en su posición, me sentiría de la misma manera, eso significa que están aprobando a esa persona que le están diciendo a esa persona que no son fuera de la base, sin embargo, no comprenderá esto con un mejor punto de vista.

Si intentas rebotarte contra alguien que está firmemente en tu contra, en ese momento van a sumergirse en algo más profundo, pero cuando estés de acuerdo con su posición y les reveles que en realidad tienen razón, en ese punto eso hará que se liberan y terminarán siendo progresivamente abiertos al cambio.

¿Cómo podría saber si ha tomado la decisión correcta?

La siguiente frase es sorprendente para las entrevistas. Puede utilizar esta palabra hacia el final de una reunión cuando le pregunten si tiene alguna pregunta para ellos. Por lo tanto, les hará saber, o claramente, es posible que desee obtener el puesto, sin embargo, si piensa en el futuro si me contrata o si contrata a otra persona, ¿cómo podría saber dentro de 12 meses, si ha hecho lo correcto? elija qué necesitará esa persona para haber hecho hoy o haberlo

hecho mejor.

En el momento en que utilice esa palabra, el empleador la apreciará. El empleador estará tan contento de saber que usted se acercó al plato y descubrirá a qué se parece ser aceptable en el trabajo. Cuando comienzan a hacerle saber a qué se parecerá un trabajador estático, en ese momento están obligados a contratarlo porque desde ahora están imaginando alistarlo y visualizarlo en esa posición. Lo que es más, ya que a partir de ahora estás en su mente creativa, cuando vuelvan a pensar a quién van a contratar, te considerarán porque acaban de invertir algo de energía considerando que son un empleador extraordinario. Entonces, esta palabra es tan asombrosa y tan valiosa. Lo que es más, si logras este punto, en ese punto realmente puede llevarte al límite, así que utiliza la palabra.

Usando el nombre de la persona

La siguiente palabra es simplemente utilizar el nombre de la persona en su solicitud. Esto puede parecer evidentemente evidente, pero puedes agregarlo a cualquiera de tus diferentes frases para hacerlas aún más poderosas. En el momento en que escuchas tu nombre, tu consideración se dirige hacia ese camino. Lo que es más, para ti, simplemente sugiere que la persona ya te conoce y que hay una asociación allí. Si te diriges a un bar o un club donde hay un guardia con una identificación, puedes leer su identificación informal y decir algo como "Hola, ¿cómo te va hoy por la tarde, John? Y después cuando sea hora de que le preguntes a esa persona, "¿puedo entrar?", será mucho más simple para él permitirte porque sentirá que te conoce y seguramente te dará acceso esa noche.

La escalera del sí

La siguiente palabra es una palabra de ventas y se conoce como la escalera de sí. Si su escuela lo llamó alguna vez cuando solicitan efectivo, en ese momento se dará cuenta de que no reciben el teléfono. Además, diga: "Me gustaría que donara $ 100 hoy; más bien, comenzarán colocándolo en la escalera del sí y diciendo algo como," ¿Es este el lugar correcto para que podamos contactarlo? ". sí a preguntas simples antes de que te encuentren con los problemas centrales. El mejor momento para utilizar esta palabra es el

punto en el que eres el rey de alguien en la ciudad.

Usted prefiere no para saltar y el estado, "Hola, habría que ser capaz de tener su número de teléfono o si seremos capaces de salir en una miércoles por la noche a las 8 pm .. más bien, es inteligente como para llevarlos en un sí escalera ". Entonces puedes decir, ¿has oído hablar en algún momento del baile de salsa? Ahora, aproximadamente, la edad ha oído hablar del baile de salsa, en ese momento podría decir que parece que es algo que podría desear y si les gusta bailar, dirían que sí. Ahora puedes preguntarles si quieres ir conmigo alguna vez. Y luego les preguntas: "¿por qué no me das tu número este miércoles a las 8 pm? Tomaremos una clase de salsa y luego tendremos una clase de baile abierta ".

Simplemente después de haberles planteado tres preguntas, podrá pasar a la pregunta particular y se verá tan normal para entonces. Si ingresa y solicita que le den su número de teléfono, en ese momento parecerá una gran pregunta. Entonces, al subir a la gente por la escalera del sí , la pregunta se verá mucho más fluida.

Porque

Esta expresión es una expresión que se está utilizando en todas partes. Es muy básico, pero sin un resumen de las frases convincentes se terminará sin él. Además, esa palabra se basa en eso. En el momento en que escuchamos la palabra porque, en consecuencia, esperamos que lo que sea que venga después de la palabra a la luz del hecho de que deba ser engañado con lo que le precedió. Por lo tanto, estas son frases que puede utilizar hoy en su discurso que lo harán rápidamente atractivo. Esto definitivamente no es un sustituto para comprender genuinamente la ciencia del cerebro humano y crear simpatía, sin embargo, es sorprendente cómo incluir esta palabra realmente puede tener un tremendo efecto de inmediato.

Ahora la palabra porque es una palabra de efecto de razón y una palabra de efecto de razón es significativa cuando se intenta cambiar la forma en que las personas piensan. Si la gente cree que es así, se vino abajo y el juego de golf fue francamente terrible. Ellos dirán algo así como "así que ocurrió que el juego de golf era malo. O, por otro lado, nevó hoy y la recepción de TV fue excelente, así que la nieve hizo que la recepción de TV fuera excelente.

Nosotros como imagínense de esa manera. Generalmente creemos que lo que sucedió fue provocado por algo más. Ahora la palabra sobre la base de que literalmente tiene un efecto similar en la personalidad humana.

Ahora recordar la situación en la que usted era un niño y su padre dijo algo como: "Kelvin, te necesito a la cabeza a la cama, y que ha dicho mamá, si no es mucha molestia tendría que ser capaz de permanecer y ver Star Trek . por otra parte, su padre dice Kelvin ha llegado el momento de ir a la cama, y el estado, sin embargo, "mamá, ¿por qué razón necesito para ir a la cama." y así, dice, "Porque yo lo digo." por lo tanto, puedes ver que una vez que alguien dice la palabra porque estás literalmente programado para hacer lo que dijo después de la palabra a la luz del hecho de que. Literalmente puedes decir: "Tal vez quiera que salgas conmigo el martes por la noche porque significa mucho para mí ". Y otros literalmente reaccionarán a esa palabra.

Ahora

Imagínese esta discusión entre usted y su madre cuando hay duda de ello." Mamá, tendría que ser capaz de ir a las personas mayores en las inmediaciones y el juego. Ningún niño, no se puede. Piso de arriba ir a jugar en su habitación. Muy bien, mamá, Si no es demasiado problema sería que ser capaz de ir a la casa el próximo día. Ningún niño, ir a su habitación ahora". ¿Serías capaz de recordar cómo reaccionaste? ¿Continuaste discutiendo y regateando después de que tu madre ha utilizado la palabra ahora? . En realidad, nunca regatearás la palabra "ahora" a la luz del hecho de que lo próximo que sucederá será desagradable.

Lo sorprendente de la palabra ahora es que se ha utilizado en anuncios, comunicación verbal y comunicación compuesta. En cualquier momento que haya visto la palabra que se utiliza en usted en el aviso, obtiene de inmediato la reacción momentánea que tuvo cuando tuvo esa discusión con su madre. Lo que es más, lo bueno de esto es que no necesita utilizarlo en una voz debilitante. Literalmente puede decir: "Necesito que realmente se interese en este programa, a veces continúe con cualquier cosa que desee declarar". Esta palabra tiene un uso comparativo con la palabra sobre la base de que.

Imagina

La siguiente palabra que es poderosa en toda la comunicación que debe

utilizar para su comunicación es la palabra imaginar. Hubo un vehículo que regresó a Mercury sable durante los años 90. Fue el vehículo más exitoso del año. Su lema en ese momento era: "imagínate en mercurio ahora". Ahora realmente estamos haciendo que estén tomando la palabra "Ahora", que es la palabra brillante, y la están consolidando con la palabra "imaginar".

La palabra imagen es una gran palabra porque no le estás aconsejando a una persona que logre algo, por lo que no hay resistencia. Entonces podría decir algo como "imagina que estás en este artículo o estás en esta administración, y estás considerando esto". Ahora, esta es una palabra colosalmente poderosa, así que intente usarla con la mayor frecuencia posible. No tiene resistencia unida a él. Además, es una de las pocas palabras que apenas puede utilizar y que no tiene resistencia.

La motivación detrás de por qué esta palabra es tan sólida es que nos devuelve a nuestra juventud. Le permite recordar cada una de las narraciones que leyó antes de golpear el saco. En el momento en que das la señal, "imagina" que realmente estás invitando a alguien a una historia, estás invitando a esa persona a una fantasía, y en esa historia, todo es concebible. En esa historia, no tenemos los puntos de quiebre que generalmente tenemos en nuestro mundo, por lo que les permite ser considerablemente más abiertos a sus pensamientos y derriba a su vigilante.

En palabras de la mente creativa, todo es concebible. Entonces, si necesita vender algo, debe generar confianza y generar confianza en su identidad y, además, confiar en su artículo y servicios. Además, al permitir que las personas se imaginen cómo se vería la palabra, si eligen comprar su artículo, en ese momento les está permitiendo mirarlo de manera más imparcial sin sacar todas las protestas que t oye presumiblemente habrían tenido.

Sería ideal si tú y gracias

La siguiente palabra es que sería ideal si usted y muy obligado. En el momento en que te acercas a alguien para lograr algo para ti y dices: "Necesito agradecerte de antemano por hacer eso, en ese momento esa persona se sentirá obligada a hacer eso". La palabra, "sería ideal si tú y gracias" es colosal, es una palabra poderosa. Al publicitar la promoción y la venta, puede utilizar las palabras definidas. Esta palabra es importante

independientemente de si las personas entienden que usted está utilizando la palabra para hacer que expliquen sí a su solicitud.

El nombre de una persona

La siguiente palabra es el nombre de una persona. Nuestro nombre es poderoso porque lo usamos y una gran parte de nosotros lo usamos durante nuestra vida, y esa es la razón por la que es nuestra palabra favorita. La palabra y el sonido que haces tienen una vibración específica. Entonces, cuando conversas con alguien, la persona estará lista para escuchar las vibraciones que llegan a sus oídos y tendrán la opción de sentirlo en todo su cuerpo. Tan solo una palabra a la que reacciona todo tu cuerpo es tu nombre. Tu nombre es tu palabra favorita porque es la vibración más conocida que tu cuerpo conoce.

Le gusta lo que es común, por lo que significa que si realmente necesita asegurarse de que su comunicación sea efectiva, en ese momento, independientemente de quien sea, está hablando de intentar utilizar el nombre de esa persona. Si estás hablando con un extraño y no tienes ni idea del nombre de esa persona, pregúntale a esa persona y luego utiliza ese nombre en la comunicación. Además, con eso, tendrás la opción de hacer una asociación personal, confiar y hacer que sientan que ya los conoces como una pizca de ellos porque eso generará un sentimiento de reconocimiento.

Así que, independientemente del nombre de la persona con la que intente asociarse, registre su nombre. Ahora, esto no implica que deba proceder a abusar del nombre de una persona. Si abusa del nombre de una persona diciendo algo como "Hola, John, llamo desde el banco de seguridad, y podría querer que compre un programa de seguridad para su Mastercard, ¿dónde tendrá la opción de tener todos sus cargos? tarjeta asegurada. John, tendrá la oportunidad de beneficiarse de este programa y John, tendrá la oportunidad de dejar algo de lado para su jubilación y John, que será lo mejor para usted ... "en ese momento parecerá sé blanda En el momento en que utiliza el nombre de alguien una vez, en ese momento su estima de compatibilidad aumenta.

Ahora, cuando usted utiliza su nombre al momento posterior, que los pasos arriba, y cuando se utilizan su nombre de la tercera, cuarta o sexta vez cada

hora o cada momento, sobre todo cuando se está hablando como un vendedor, en ese punto la intensidad de su el nombre irá ruta abajo. Sin embargo, cuando lo use hacia el inicio y hacia el final de su comunicación, obtendrá resultados sorprendentes.

Entonces debería decir el nombre de alguien de esta manera: "Hola, John (habla durante 45 minutos) y luego, John, realmente ha sido agradable hablar contigo y necesito agradecerte por darme tu tiempo". Si haces esto, en ese punto tendrás resultados sorprendentes. Si utiliza el nombre de alguien esa ruta en su mensaje de ventas, en ese momento tendrá la opción de expandir sus ventas, pero si utiliza el nombre de alguien durante toda la introducción, en ese momento perderá ventas

Tu o tuyo

La palabra principal es poderosa a la luz del hecho de que inicia su subconsciente. Si observas nuestro cerebro, descubres que realmente tenemos tres capas del cerebro, y el cerebro más fundamental se conoce como el cerebro viejo o el cerebro del sobreviviente. Este cerebro revisa constantemente la tierra en busca de posibles signos de que pueda estar en grave riesgo. Entonces, si promulgas esta parte del cerebro, en ese punto harás que la persona considere considerablemente más lo que estás diciendo y que eres poderoso. Entonces, en cualquier punto, puede agregarlo a su correspondencia. En el momento en que declaras "tú o los tuyos", no estás hablando con la personalidad consciente de la persona, estás hablando con su personalidad subliminal y la gran mayoría de las elecciones de las personas se hacen en el nivel intuitivo.

Gratis

Ahora la segunda palabra que es increíblemente poderosa es la palabra libre. Si revisa numerosos mensajes comerciales en Facebook, descubrirá que la gran mayoría de estos amasamientos comerciales utilizan de manera persistente la palabra preparación gratuita y preliminar gratuita. Además, la gran mayoría lo usa porque funciona. Independientemente de lo irritante que pueda parecerle, su cerebro se inicia y su cerebro le revela subliminalmente que puede obtener algo gratis. Si tiene que hacer un esfuerzo para obtener algo, en ese momento es posible que no esté realmente interesado en ello,

pero si eso es gratis, en ese momento tendrá la opción de verificar si realmente es un incentivo para usted antes incluso le pones un centavo. Si ese algo es gratis, en ese momento no le cuesta nada, por lo que es mucho más propenso a aventurarse a conseguirlo.

Entonces, cuando necesites ofrecer pruebas o pruebas a alguien, utilizaste la palabra gratis, a la luz del hecho de que la persona pensará: "Dios mío, no tengo nada que perder, así que déjame intentarlo, y deberías ser listo para permitir que las personas intenten lo que traes a la mesa para darles que realmente funciona con el objetivo de que puedan comprarlo.

Más

La siguiente palabra es más. La palabra es tan importante por el hecho de que infiere que está obteniendo algo gratis nuevamente. Entonces, suponga que normalmente compra un paquete de dos champús, y alguien le revela que puede obtener más a un costo similar, lo que implica que está obteniendo algo gratis. Además, a la gran mayoría les gusta obtener algo gratis porque no tienen que dar nada, lo obtienen gratis. Entonces, si agrega la palabra, más sobre la palabra libre, en ese momento mostrará signos de resultados de mejora.

Manteniendo las palabras cortas y dulces

Muchas personas que compran libros nunca los leen más allá del capítulo principal. La gran mayoría compra un libro y lo coloca en el estante. No abren el libro y las personas que abren el libro experimentan un par de páginas y luego dejan caer el libro. Ahora hay numerosas razones por las cuales eso ocurre; podría ser el mal plan, podría ser la mala elección del estilo de texto dentro del libro o, a veces, podría ser debido a que el texto parece excesivamente ancho. Si alguien está mirando el texto y no parece comestible, sino que se parece a un trozo de texto sin párrafos y sin pedazos pequeños en los que pueda picar, en ese punto lo pasarán por alto.

Esa es la motivación detrás de por qué muchas personas detestan los mensajes largos. Por lo tanto, debe descubrir cómo separarlos para que estén en pedazos. Michael Patterson es un autor de gran éxito con numerosos libros en su poder. Tiene numerosos éxitos de taquilla nuevos y ya tiene muchas personas componiendo para él porque tiene sentido cómo crear éxitos y Page Turners. Es un autor de alta calificación, y sus libros son de lectura rápida.

Michael se origina en la industria de Respuesta Directa, que es el negocio que generalmente envía mensajes a su hogar anticipando que debe responderles y esa es la forma en que responden si el correo electrónico que le envían es viable o no. Entonces esas personas prueban el mensaje que envían. Prueban la palabra que transmitieron y el diseño de su centro es agilizar el mensaje de modo que más personas respondan a ellos.

Así que Michael estaba vendiendo compartir los misterios de sus libros mejor calificados cuando dijo que se da cuenta de que muchas personas están leyendo sus libros sobre la marcha, ya sea en una terminal aérea o durante una escapada, en ese momento generalmente no tener la oportunidad de sentarse durante 20 a 30 minutos para leer todo el libro. Entonces, intenta hacer que cada capítulo sea un pequeño bulto. Estructura cada capítulo para leerlo en poco tiempo porque se da cuenta de que la capacidad de enfoque de un lector es corta. Entonces, cuando un lector abre la página principal, debe asegurarse de que el lector experimente la página principal y vaya a diferentes páginas, por lo que encabeza su investigación cerebral al comenzar cada capítulo con una explosión. Entonces, la característica principal es generalmente algo así como "recuerda la primera vez, me mataron cuando ocurrió algo ...", así que intenta crear algo fascinante desde el primer punto de partida y luego lo hace capítulo Corto e intenta terminar con un gancho

Y luego mantiene cada capítulo corto. Además, se asegura de que cada capítulo se cierre con un gancho para que sus lectores estén cautivados por leer el siguiente. Intenta succionarte a medida que avanzas. El texto en el libro no es generalmente ancho. La configuración de la página es realmente ajustada, por lo que cuando los lectores leen, no mirarán con la cabeza hacia atrás, y no se desgastarán rápidamente, y con eso, pueden hacerlo sin demasiado esfuerzo con sus ojos. Ahora , incluso los documentos utilizan esta estrategia, estructuran sus textos en poco t no hace ninguna detección, así que intente dividir una oración en párrafos. Entonces, ¿cómo podría utilizar esto en su negocio y utilizar palabras más cortas porque las personas tienen una capacidad corta para concentrarse, y de esa manera, tendrá la opción de comunicarse cuando la necesidad les surja más rápido?

CAPITULO SIETE
El uso del miedo en la manipulación

Definición: El miedo se usa para controlar a las personas al hacer que las víctimas cambien su comportamiento con advertencias de consecuencias potencialmente negativas. Tales amenazas e inquietudes pueden ser sobre algo que es verdadero, imaginario o fraudulento.

El miedo es una de las pocas emociones humanas inherentes y tiene un efecto increíblemente fuerte en nuestro comportamiento. Un mecanismo básico de supervivencia, es la respuesta humana cuando se siente peligro o se siente dolor. El miedo puede desencadenar muchas reacciones, como el deseo de esconderse o huir para escapar de una amenaza.

Sin embargo, el miedo puede ser condicionado al comportamiento humano por eventos traumáticos y también puede ser aprendido y enseñado por individuos o instituciones. Las religiones usan el miedo para reforzar los valores morales al sugerir la presencia del infierno y Satanás, por ejemplo.

De manera similar, los regímenes teocráticos o militaristas también pueden provocar miedo en sus ciudadanos como un medio de poder. Hay varias formas en que el miedo en una población puede usarse de manera engañosa, como parte de una respuesta programada de un gobierno o una élite política.

El miedo puede ser contraproducente para la víctima cuando un manipulador lo moldea deliberadamente. Una víctima se pone nerviosa, irracionalmente temerosa de las circunstancias más comunes o incluso grupos enteros de otros seres humanos.

Por ejemplo, una víctima puede estar condicionada a tener miedo de los negros o los musulmanes. Tales miedos irracionales no apoyan ni a la víctima ni a la fuente del miedo. Ayudan solo al manipulador.

Existen varios tipos de miedo, cada uno de los cuales tiene su propio potencial de uso engañoso contra una víctima o parte.

Durabilidad: rápida a media. Los miedos pueden durar unos segundos o por siglos.

Disponibilidad: alta. Todos están sujetos a ciertos miedos.

Condiciones / Oportunidad / Efectividad: El miedo puede ser una poderosa táctica psicológica que se puede utilizar contra personas, grupos e incluso la sociedad en su conjunto.

Los políticos, los gobiernos y los medios de comunicación usan el miedo para desencadenar las emociones secundarias de sus víctimas, que luego se convierten en actos para lograr un objetivo manipulador previamente planificado. Estos son solo algunos ejemplos: -Xenofobia en la guerra: el gobierno británico usó numerosos medios de propaganda durante la Segunda Guerra Mundial en Gran Bretaña para crear temor entre la población general de que el gobierno nazi alemán había enviado muchos espías y saboteadores a Gran Bretaña. Esto generó una atmósfera de desconfianza general, que persuadió a las personas a vigilar a sus vecinos y a los visitantes de su vecindario, y a informar a las autoridades cualquier cosa que fuera remotamente sospechosa. Esto indujo ansiedad, desencadenando algunos eventos que eran molestos y a veces ridículos e hilarantes.

- Muerte y religión: la Iglesia Católica Romana (y otras religiones) ha establecido un conjunto muy complejo de leyes religiosas y sociales a las que los adherentes deben adherirse estrictamente para lograr la vida eterna, evitando así la inevitabilidad de la muerte mortal.51.1 Las leyes son estrictamente exclusivos, lo que implica que solo los seguidores de la fe pueden llegar al cielo. Esto generalmente servirá como un poderoso dispositivo de reclutamiento, ¿no es así porque cualquier otra religión a menudo usa una condición exclusiva similar, haciendo que el usuario elija qué religión tomar una decisión difícil!

- Nación temerosa: existe un temor generalizado en los Estados Unidos de toda una gama de amenazas potenciales, como invasión, terrorismo, gobierno federal, vecinos violentos, "locos", musulmanes, comunistas, invasión alienígena, etc. las tasas de posesión de armas más altas del mundo y algunas de las tasas de asesinatos más altas de la sociedad occidental (600 por ciento más altas que las de Alemania, por ejemplo). Los medios y el lenguaje de los Estados Unidos son fuertemente militaristas, sobrecargados de un imperialismo obligatorio.

El asesinato de una mujer de un joven indio (hindú) que fue empujado debajo de un tren subterráneo en 2012 parecía personificar la mentalidad de algunos miembros del público. El asesino dijo que "desde los ataques del 11 de septiembre, ha odiado a musulmanes e hindúes". Su referencia a los "hindúes", que ni siquiera están involucrados remotamente en los ataques del 11 de septiembre, hace que su comportamiento sea aún más horrible, pero también hace que el uso omnipresente del miedo por parte de la administración estadounidense sea aún más inquietante y amenazante.

- Exilio social por no conformidad: desde el advenimiento de la democracia en Europa, se han ganado muchas de las libertades que permiten a los europeos vivir más libremente o de formas alternativas. Sin embargo, a través de gobiernos cada vez más derechistas e intolerantes, estos derechos se debilitan lentamente e insisten en que nos adherimos a un estándar de conducta y crecimiento económico.

Los programas de bienestar social ahora están estructurados para mantener a las personas como "unidades efectivas" en el empleo regular. La falta de adaptación significa la deportación a una subclase de privación y exclusión de la sociedad.

Si bien los pobres o los extraños han sido solo una parte común de cualquier pueblo o ciudad en los últimos siglos, y a veces un porcentaje significativo de la población, ahora están siendo marginados al margen de nuestra sociedad. Son "no personas", invisibles para el resto de nosotros, incluso cuando se los ve agachados en el fondo o siendo castigados por nuestra policía por mendicidad o busking.

- Ansiedad mórbida: miedo a la muerte: miedo a perder el futuro.

- Miedo al dolor: miedo al dolor emocional o físico.

- Miedo sobrenatural: terror de poderes sobrenaturales inexplicables.

- Miedo al rechazo social: miedo a ser rechazado por un grupo de pares; miedo a la intimidad: miedo a acercarse demasiado a los demás.

- Terror popular: terror de la interacción con los demás.

- Miedo al fracaso: miedo a una misión o una pérdida inevitable.

- Miedo a la aparición pública: miedo a hablar ante la prensa.

- Miedo a los exámenes: miedo a ser revisado o examinado.

- Fobias - Decenas de fobias. El miedo a otros animales, insectos, alturas, agua, espacios abiertos, espacios cerrados, puentes, túneles, agujas, hospitales, caminar, conducir, son solo algunos ejemplos comunes.

- Xenofobia: miedo a algo ajeno, u otra persona. Esa es una idea falsa que es ampliamente explotada.

¿Cómo explotan los políticos a las personas que usan el miedo? Según un estudio publicado en una edición reciente del American Journal of Political Science, es muy probable que los políticos intenten usar el miedo como una herramienta de condicionamiento social para obligar a los miembros del público a cumplir con las decisiones que de otro modo ignorarían. Este condicionamiento es muy evidente en muchas partes del mundo durante las elecciones, pero particularmente en los Estados Unidos, dicen algunos, donde el miedo se usa constantemente para convencer a la población de votar por cualquiera de los grupos.

En la política contemporánea de los Estados Unidos, la población está continuamente aterrorizada y obligada a aceptar abusos de sus derechos constitucionales y civiles y los derechos humanos de otras personas sin ninguna posibilidad de protestar contra el escrutinio judicial (como los prisioneros de Guantánamo, las víctimas de tortura y las víctimas de secuestro de la CIA).

Documentos como la Ley Patriota son ejemplos perfectos de esto. Los niveles de coerción que maneja este proyecto de ley distópico son realmente asombrosos. Restringen severamente el derecho a la privacidad de la persona promedio, sobre la base muy vaga de proteger su protección. ¡Es el equivalente a decir que tenemos que encerrarlo para asegurar sus derechos!

Y lo que es aún peor es que las personas aceptan tímidamente tales abusos de sus derechos humanos fundamentales, buscando lograr la ilusión de protección. Si esa medida hubiera sido propuesta por el gobierno antes del 11

de septiembre, entonces todas las organizaciones que defienden los derechos humanos habrían tenido un día de campo, calificando la medida de ilegal y opresiva. Sin embargo, la disidencia ha sido silenciada en el sentido de "11 de septiembre" y "la guerra contra el terror". Los manifestantes tienen su propio gobierno aterrorizado.

Hoy en día, cada vez que un individuo o una organización se opone a la Ley Patriota, se los califica automáticamente como "no estadounidenses", una palabra que parece ser de uso común en los Estados Unidos, pero no mucha gente sabe exactamente lo que significa. Y ahí radica el problema de explotar el terror. Dado que los políticos en la televisión continuaron repitiendo los términos "terrorista" y "terrorismo" sin fin después del 11 de septiembre de 2001, el público comenzó a sentirse en riesgo; bueno, más en riesgo que antes del 11 de septiembre.

Y los estudios sociológicos han demostrado que si eres político, no hay un momento más fácil para engañar al público que cuando tienes miedo de morir. Fue en estos momentos que se aprobó la Ley Patriota cuando ocurrieron las invasiones de Afganistán e Irak, sin que muchas personas se dieran cuenta de lo que estaba sucediendo, solo confiando ciegamente en el gobierno, como niños asustados que se aferran a sus padres.

La conclusión que surge de todos estos cambios es que las personas estadounidenses y otras personas ahora están despojadas de gran parte de sus derechos civiles y humanos; pueden ser capturados y encarcelados sin cargos, tratados como delincuentes comunes y controlados en los aeropuertos como si fueran sospechosos de asesinato.

"Un mejor conocimiento de cuándo el miedo puede y no puede usarse para intimidar a las personas para que aprueben malas políticas ayudará a periodistas e historiadores a ver eventos históricos significativos de manera más efectiva. Puede ayudarlos a pensar cómo y en qué medida la explotación de las emociones de las personas por parte de la élite condujo al apoyo popular inicial para este comportamiento político, "Arthur Lupia y Jesse OM

Si el público no tiene miedo y sabe exactamente de qué se tratan los políticos, es mucho menos probable que estos juegos políticos caigan sobre ellos. Pero, al mantener a los ciudadanos en un estado de terror y convencerlos de que los

ataques son inminentes, las personas terminan respaldando decisiones de las que de otra manera estarían en desacuerdo.

Y con cada año que pasa, Estados Unidos comienza a parecerse cada vez más a un estado policial. Esa nación ya no es el faro mundial de la democracia. El miedo se ha convertido realmente en el enemigo.

Evitar y contrarrestar: el miedo es un mecanismo esencial de supervivencia cuando se le permite trabajar de manera normal. Sin embargo, si se usa el miedo en las tácticas psicológicas, fácilmente puede ser más amenazante para la víctima que las amenazas mismas.

El miedo restringe las acciones, el miedo puede perder los derechos y la manipulación del miedo puede generar violencia. El miedo puede ser verdaderamente el enemigo de las personas. Nunca podemos reconocer el miedo a una amenaza externa hasta que podamos evaluar racionalmente si es un peligro real y si puede afectarnos. Cuanto más abstracta sea la amenaza, menos probable es que nos afecte, necesitamos saber.

Por ejemplo, los riesgos de que alguien que vive en Europa o EE. UU. Sea asesinado por un terrorista son exponencialmente más bajos que la posibilidad de ser alcanzado por un rayo o disparado por uno de nuestros vecinos armados. Si uno proporciona estas amenazas, la aprensión y la capacidad de explotación política desaparecen 47.8.

CAPITULO SIETE
La manifestación de la manipulación

Los enfoques para la manipulación son formas de utilizar los dispositivos anteriores para afectar las acciones de los demás. Puede variar de manipular a una persona solitaria, a manipular una reunión, a manipular a una variedad de personas dentro de una asociación de varias maneras.

Poco a poco, es muy probable que haya hecho esto hasta cierto punto. Mire una parte de los enfoques que lo acompañan y piense cómo pueden identificarse con su vida a partir de ahora .

La zanahoria y el palo

Esta obra de arte, y entendida, la forma de lidiar con la manipulación es el pensamiento esencial de que la gran conducta se energiza con un premio y la conducta horrible se desanima con una disciplina. Es básico en familias, escuelas, organizaciones y esencialmente en todos los órdenes sociales.

Es algo que la gente hace instintivamente. Incluso puede llamarse equidad.

Sin embargo, la zanahoria y el palo también pueden enmarcar una parte de sus esfuerzos para multiplicar su propia realidad, ver o mejorar su consuelo. Si un cómplice sentimental limpia el baño y corta el patio, puede darle un beso y estar cada vez más dispuesto a preparar la cena; Si pasan todo el día sentados frente al televisor con sus ropas, Dios los proteja de su ira.

En el trabajo, es típico que un jefe aumente a los trabajadores con recompensas y, obviamente, existe el peligro siempre presente de perder su empleo si demuestra que no es adecuado. Sea como fuere, ¿no debería decirse algo sobre la zanahoria y el palo entre pares? Si las acciones de un asociado de una forma u otra mejoran su trabajo o lo hacen más simple, ¿no es habitual hacer referencia a eso e intentar fortalecer la conducta? ¿No debería decirse algo acerca de que si crean un problema adicional para usted del que cree que podría haberse

alejado? Eso probablemente afectará su relación. Puedes darles el hombro frío.

Entonces, es algo presente en todas las conexiones. En cualquier caso, al descubrir cómo controlar a las personas, es posible que sus acciones no siempre tengan el impacto ideal .

Si usted expresa gratitud hacia José, porque su trabajo se rescató, siempre que está después de todas las demás opciones se han agotado, no se sorprenderá si que FA ILS a hacer un esfuerzo adicional.

Imagine que a Joseph le falta tiempo y espera elegir rescatarlo y ayudar a Bill, quien lo trató con desdén la última vez que Joseph se negó a apoyarlo. Aceptando que todo es equivalente: el trabajo tanto para usted como para Bill fue el equivalente y Joseph no tenía ningún compromiso adicional para completar tampoco; esa persona se ha decidido por una elección determinada: en lugar de frustrar a otra persona y obtener "el palo", le darán más oportunidades a sus necesidades y renunciarán a su "zanahoria".

Lo que simplemente sucedió es que has controlado infructuosamente las circunstancias. El intento está ahí, dando las gracias a Joseph, sin embargo, descuidó obtener un resultado.

Separando esto:

Su poder, o capacidad para apoyar a esa persona, se tomó como una decisión, ya que no es exactamente el poder de un extraño para impedirlo.

Su influencia fracasó porque no proporcionó datos que convencieran a esa persona de su poder.

La ausencia de engaño en su metodología debería generar más trabajo para usted.

Hay un par de resultados concebibles. Es concebible que Joseph simplemente reaccione más al palo que a la zanahoria. A pesar de la forma en que se ha comprometido a completar el trabajo para usted y Bill, lo hará esencialmente para mantenerse alejado de las luchas, en lugar de obtener apoyo. Una opción es que él acaba de tomar una

decisión acerca de que Bill tiene más poder que usted, lo que implica una capacidad más prominente para ayudar a Joseph a lograr sus objetivos. Quizás Joseph predice que Bill tiene una dirección profesional más alta, más impacto con el jefe o un impacto social más notable en el lugar de trabajo.

No es necesariamente el caso de que el palo funcione mejor que la zanahoria. Puede encontrar que a Ted le gusta que lo compensen y, en su mayor parte, no reacciona en absoluto a la entrada negativa. Lo importante es descubrir qué impulsa a las personas y sus objetivos.

Carisma

Es problemático, pero no factible, aprender carisma. Sea como fuere, todavía es esencial especificar el carisma en este libro, ya que tiene un poder increíble para controlar a los demás.

El carisma es la ilusión del poder. Además, la ilusión de poder es poderosa.

Imagina una persona carismática. Lo más probable es que pienses en un orador carismático, que puede contener una multitud de personas y contar una cuenta. ¿Qué tan grande es la influencia, o incluso el engaño, si nadie se enfoca en ti? El carisma dirige bastante de lo que se alude como atracción regular.

Pero luego hay personas en lugares de increíble poder que no parecen ser normalmente carismáticas de ninguna manera. Los funcionarios del gobierno, los artistas y los CEO son potencialmente todas figuras carismáticas, sin embargo, por cada orador extraordinario, hay doce holgazanes vacilantes.

El carisma no lo es todo, excepto que puede llevarte lejos. Al hacer la ilusión de poder, puede parecer que tiene un incentivo para los demás a su alrededor. Aunque, donde cuenta, todos se dan cuenta de que el carisma es solo una ilusión, se mantiene poderoso, no diferente. La conducta carismática concuerda con la forma en que se requiere que actúen las personas hábiles e inteligentes. Además, es factible que haya alguna conexión con eso.

Está protegido para dividir ampliamente el carisma en dos partes del

segmento, cada una realmente inútil sin la otra:

Confianza: la confianza es un resultado natural de la aptitud física, que es un resultado natural de la capacidad y la experiencia. De ello se deduce que, para parecer seguro, dará la sensación de que tiene una o ambas habilidades naturales y experiencia, por ejemplo, rasgos valiosos que podrían ayudar a otras personas a lograr sus objetivos.

Ingenio - Ingenio es la capacidad de pensar rápidamente, de pie. Es lo que podría compararse con un salto mortal para la psique. Muestra destreza mental, dando pruebas adicionales de sus capacidades naturales y comprensión predominantes. Muy superior en caso de que seas interesante, también.

Visualice cada uno de estos rasgos sin el otro. ¿Quién probablemente se convertirá en un idiota más notable de sí mismo que un tonto burlón e ingenioso? Cualquier individuo que tenga confianza, sin ingenio, está obligado a descubrirse como un tonto.

Del mismo modo, no tiene sentido el virtuoso silencioso. El comentario más ingenioso sobre el planeta no construirá la opinión de nadie sobre tu poder si no tienes confianza para compartirlo.

Es concebible probar su carisma mejorando su confianza de forma natural, lo que implica acumular comprensión y crear habilidades. Intente, además, ver hablar a personas carismáticas, ver qué tipo de comentarios hacen y cómo obtienen respuestas positivas de los demás. Debería ver que las personas carismáticas parecen pensar que es más fácil identificarse con un grupo de personas, una indicación de conocimiento entusiasta. Las partes posteriores de este libro se separaron desglosando otras y puedes utilizar esas aptitudes para desarrollar tu carisma.

El carisma no es importante para el control, pero ofrece una ruta fácil al poder.

Visión ética sobre la manipulación

Se acaba de establecer una definición amplia de manipulación en secciones anteriores, por razones pragmáticas, que tiene en cuenta el alcance de las prácticas de manipulación y excluye la conducta inmoral como esencial. Esta sección es una investigación fundamental de la moral dentro de la amplia definición de manipulación dada.

Hay un montón de área brumosa aquí. Finalmente, elegir lo que es bueno y lo malo depende de cada persona. Esto puede diferir según las cualidades sociales, las leyes, las convicciones estrictas y una brújula moral académica. Lo que establece esta parte es una comprensión del impacto de la conducta manipuladora, con el objetivo final de permitir que cualquier usuario tome decisiones informadas sobre sus acciones.

Engaño

Al leer este libro, hasta ahora, es posible que hasta ahora se haya encontrado con casos de manipulación que acepta que son moralmente erróneos. ¡Estamos de acuerdo en tener una brújula moral!

Un caso de un territorio problemático, moralmente, es el engaño. Para unos pocos, todas las formas de mentir no son correctas. Esto incorpora exageraciones inocentes y certezas incompletas. Si usted es una de esas personas, en cualquier caso puede utilizar el consejo de este libro, sin embargo, cambiará la forma en que aborda la manipulación. En particular, su metodología mantendrá una distancia estratégica de la utilización del engaño y, en cambio, del poder y la influencia.

Para cada otra persona, es posible que deba decidir cuánto y con qué forma de engaño se siente genial.

Para empezar, piense en los problemas con el engaño. Engañar a los demás puede llevarlos a acciones que actúen en contra o sin propulsar sus propios intereses. Una reacción de controlarlos para que actúen en los tuyos. Engañar a otros también podría ser beneficioso para ellos, engañándolos en acciones que mejorarán su bienestar o vocación a largo plazo, sin embargo, que no eran aptos para hacerlo ellos mismos. Decirle a un niño que su superhumano preferido aprecia las verduras es un caso de esto. La mala dirección está destinada a mejorar la rutina de alimentación del niño, lo que podría

beneficiar su bienestar a largo plazo.

El engaño también puede tener resultados no deseados. Como regla general, decirle tal mentira a un niño probablemente no va a terminar en un fiasco, sin embargo, ¿no es posible que un niño pueda encontrar la estratagema y crear desconfianza hacia el doble cruce? Esto podría dañarlos al solidificar su vulnerabilidad a la manipulación futura para su mayor ventaja o podría energizar las tendencias mentirosas en el niño. No se sabe, con certeza, un impacto definitivo de una actividad determinada.

Considere, además, la circunstancia donde ocurre el engaño. Tal vez se anticipa que la conducta debería intentar y engañar totalmente a su pareja, con respecto a sus expectativas, en una ronda de ajedrez o damas, una guerra o incluso en un acuerdo contractual. Sea como fuere, muchas personas lo considerarían inmoral sostener incluso las pocas mentiras de un futuro compañero.

Incluso puede tomar la posición de que el engaño, y alguna otra conducta, es solo un error si es capturado. Es una visión mundial concebiblemente crítica, pero hay una disputa para afirmar que es un mundo sin sentido y en caso de que no esté listo para ser despiadado, otra persona hará lo mismo por usted.

No es el lugar de este libro decidir dónde dibujas tus líneas en la arena. Sea como fuere, algunos consejos son establecer algunos límites morales, por ejemplo, "ninguna falsedad que tenga motivación para aceptar dañará a otra persona". Puede descubrir esto excesivamente estricto o excesivamente permisivo, por lo tanto, caracterice sus propios límites y, si surge un minuto en el que perciba la oportunidad de romper ese límite, para su propia ganancia de capacidad latente, en cualquier caso, tendrá la oportunidad de ponerse de pie a su propia moralidad, independientemente de si decide proceder o no.

Abuso

Con la actualización de que este libro no le dice cómo ajustar su brújula moral, es fundamental, aún así, hacer referencia a que la gran mayoría cree que el abuso es algo terrible. El problema es la manera por la cual caracterizar el abuso.

Es muy probable que haya escuchado la expresión "abuso de poder".

Considere algo que la gran mayoría colocaría al menos al final del espectro, por ejemplo, el abuso sexual de menores discapacitados intelectualmente. Es abuso en numerosos niveles, a la luz del hecho de que el menor tiene varias vulnerabilidades. Esencialmente, los guardianes y guardianes de estas personas se encuentran en un lugar de confianza para garantizar a estas personas. Tienen poca barrera contra, y no tienen el juicio para comprender los modales por los cuales el abuso sexual puede afectar su ciencia del cerebro. Es un pensamiento horrendo y relajante para establecer el extremo extraordinario del espectro de abuso.

En el extremo opuesto del espectro, puede haber instancias más matizadas o cuestionables de lo que algunas personas llaman abuso, por ejemplo, solicitar un segmento adicional de papas fritas mientras carga una cena en la cuenta de la organización. Es una extravagancia sin sentido que permite que el "abusador" se beneficie demasiado de la confianza que le han dado.

Llevando esto mucho más lejos, es concebible cuestionar la idea de las conexiones comerciales. Debería pensar seriamente en la posibilidad de que alguien "dormitando hacia la cima" sea despectivo. No obstante, ¿cómo es concebible acomodar conexiones personales donde una persona obviamente tiene poder sobre la otra; por ejemplo, un jefe y un empleado, con pensamientos de abuso de poder? ¿Son concebibles estas conexiones sin componentes de abuso?

Normalmente, una persona puede sentirse atraída por su jefe debido al poder que tiene, como se ha establecido. Simultáneamente, puede ser descabellado que un jefe entable una relación no opresiva, dada la debilidad interna de su empleado.

Tal vez sea totalmente concebible aislar el trabajo y deleitarse, pero estas circunstancias son muy difíciles.

Progresivamente apropiado para las ocasiones, es concebible establecer correlaciones con el trabajo de un jefe de lanzamiento de películas de Hollywood. Numerosas personas han dicho que es característicamente incorrecto que alguien que tiene poder sobre otro, por ejemplo, pueda ayudarlos a avanzar hacia el logro de sus objetivos, a entablar una relación sentimental. ¿No es el caso de que, en una parte de estas ocasiones, los artistas esperanzados se entregan de todo corazón a las personas en lugares de

poder? La sugerencia, en ese punto, es que el poder trae obligación. Absolutamente, eso transmite un componente de verdad a los ojos de numerosas personas y una parte importante de los medios de comunicación.

Por lo tanto, debe decidir qué comprende el abuso en sus ojos. Esto podría caracterizarse por las posibles víctimas de sus acciones, en el caso de que probablemente no vea una gran empresa como una pérdida especialmente deplorable, y solicite ese contenedor adicional de papas fritas. Algo adicional que vale la pena reflexionar es pensar en lo que hace a una persona "vulnerable" y si es realmente concebible decidir que una persona "no es vulnerable". Si efectivamente controlas a otra persona en ese punto, lo más probable es que sea vulnerable, aunque solo sea por tu astucia.

Honor

Explorar estos problemas morales puede, de alguna manera, obligarlo a depender de un código de honor. Esto puede ser dirigido por una cultura o una doctrina. Puede hacerse sin nadie más o tus acompañantes. Incluso podría ser una dedicación hecha para mantener un grado específico de honestidad, como es normal entre fuentes de noticias confiables.

Esto puede ayudarlo a tomar decisiones morales, estableciendo límites para usted. En cualquier caso, es poco común que, en conclusión, un código de honor realmente te impida hacer un movimiento fuera de sus límites. Eso depende solo de ti.

Intención y sin escrúpulos

La cuestión de la intención en la manipulación se ha tratado de alguna manera en este libro. Considere al niño que grita; los pequeños se conforman con una gran cantidad de decisiones que dependen del sentimiento y el sentido. La intención puede no ser controlar; sin embargo, la manipulación aún está presente.

Si ha invertido energía alrededor de los niños, puede darse cuenta de que, cuando un niño se daña a sí mismo, hay un respiro antes de su reacción. En general, mirarán a sus padres. Si la reacción de los padres es aturdida, pueden interrumpirse y comenzar a llorar; Si la reacción de los padres es mantener la calma, con frecuencia el niño permanecerá tranquilo.

Están descubriendo cómo explorar el mundo y su impacto dentro de él. Es

difícil relegarle la culpa al niño por conducta manipuladora, en cualquier caso, cuando ve una conducta como no notable o no deseada en un adulto.

Con respecto a la cuestión de los adultos, también puede separarse entre la falta de escrúpulos (despido rígido por ética o leyes que interrumpen el flujo general de las metas de uno) y la ausencia total de conocimiento de esos límites. Aunque ambas son posiblemente rupturas morales, la última demuestra una ausencia de responsabilidad, mientras que la anterior es un tipo extraordinario de vanidad: responsabilidad personal absoluta.

Poco a poco, esta no debería ser una decisión que esté listo para tomar. La manipulación poderosa debe incluir una investigación de sus actividades y, en cualquier caso, un indicador sensato de sus resultados. Eso implica que a partir de ahora tendrás la iluminación

Además, decidirse por decisiones morales, a la luz de los datos y el pensamiento, le permitirá descansar en el conocimiento de que asumió la responsabilidad de su decisión y comprendió efectivamente los resultados. Podría evitar que te decidas por una decisión que lamentarás.

La Ley

A pesar de la idea vacilante de esta parte, hay un punto de vista contra el cual este libro te exhorta totalmente. Eso es violar la ley. De ninguna manera se sugiere que infrinja la ley y, si especula que está participando en un delito, incluida la tergiversación u otro tipo de manipulación ilícita basada en el doble trato, se le recomienda que examine la ley por completo y evite cualquier maldad. comportamiento.

Terminar en prisión es más probable que un enfoque para lograr sus objetivos y el enfoque más ideal para mantenerse alejado de la prisión es no violar la ley.

Los extremos vs. Los significados

Una opción en contraste con establecer límites morales claros es emitir un juicio sobre cada caso totalmente sobre sus beneficios. En esta ocasión, hay una mayor adaptabilidad. Específicamente, puede concluir que cualquier actividad puede ser defendida, si el resultado es lo suficientemente seguro como para exceder los medios para lograrlo.

Hay un problema adicional, que incluso los gimnastas buenos más adaptables deberían considerar. Independientemente de si las reglas normales no se aplican en esta situación, ¿podrían esos cierres lograrse con menos mal comportamiento?

De hecho, no es el lugar del libro para implementar un buen código en particular. No obstante, independientemente de si su forma de tratar con la moral, en control, es adaptable, ¿OK perder algo caracterizando los límites en cualquier caso? En cualquier caso, todas las cosas consideradas, puede percibir cuando cruza esos límites, y le da un breve resumen para abordar y legitimar sus explicaciones detrás de hacer eso.

CAPÍTULO OCHO

Señales de advertencia de manipulación emocional

Refuerzo positivo

Si está con un manipulador, se puede usar refuerzo positivo para lograr que haga lo que quiere. Por ejemplo, ellos:

darte simpatía superficial cuando algo ha sucedido,

usa un encanto superficial para disculparte innecesariamente por usar dinero,

regalos y aceptación para obtener lo que quieren usar una sonrisa forzada o reír para provocar una reacción positiva

Todas estas tácticas son parte de la estrategia del manipulador para lograr su objetivo final de obtener lo que quieren a expensas de su v. Después de todo, los incentivos que utilizan durante el refuerzo positivo son solo zanahorias. La siguiente opción puede sonar como una zanahoria, pero a menudo termina con el cuchillo.

Reforzamiento negativo

El mal refuerzo nos saca de una situación negativa para obtener lo que quieren. Por ejemplo, la otra persona puede decir: "Si repara el fregadero, no tendrá que lavar la ropa". Por lo tanto, el manipulador ofrece una recompensa o eliminación de la situación negativa para lograr su objetivo. Sin embargo, al darle al manipulador lo que quiere, puede encontrar que el que está siendo manipulado pasa de una situación negativa a otra incluso antes de darse cuenta.

Refuerzo intermitente

Esto es cuando obtienes lo que quieres solo a veces. Se asemeja a los juegos de azar. Usted sabe que a veces, si lava los platos, obtiene una respuesta muy positiva, por lo que lava los platos todo el tiempo. Sin embargo, todo el tiempo no obtienes crédito por eso, así que es como jugar mucho a la lotería. Podrías obtener un gran refuerzo positivo para lavar los platos una noche, y la próxima vez que tengas el hombro frío. Y el pequeño sabor del gran refuerzo positivo te deja con ganas de más, y aún lo estás intentando.

El manipulador utiliza los criterios de aprobación y sus intentos de controlar

la situación general. Mientras obtienen lo que quieren de usted, lo mantendrán en pie, ya sea en términos de actos, satisfacción emocional o apoyo financiero. Este tipo de refuerzo a menudo parece funcionar en un enfoque similar a la zanahoria. Y el siguiente usa el palo para cumplir los objetivos del manipulador.

Castigo

Aquellos que quieran influenciarlo emocionalmente para que haga cosas por ellos usarán represalias si no parece reaccionar bien a las formas antes mencionadas.

Gritando

tratamiento silencioso

persistente

intimidación

Chantaje emocional

amenazas

jurar

malhumorado

llorando

jugando a la víctima

usando viajes de culpa

El manipulador sabe que este tipo de manipulación emocional inevitablemente te hará ceder. Y usan un palo para cumplir con sus objetivos y demandas. Todo juega con los latidos del corazón o el bienestar psicológico de sus víctimas, lo que generalmente hace que cedan ante el manipulador sin saber el daño que podrían hacerse a sí mismos al consentirlo.

Aprendizaje traumático de una prueba

Tiene una oportunidad de hacer que esta persona se sienta mejor o se enfrentará a una enorme penalización. Tales interacciones se utilizan para mostrarle que en la relación no es la persona dominante, por lo que se supone

que debe estar preparado para evitar cualquier circunstancia que pueda molestarlo en el futuro. Lo que los hace usar métodos más matizados que no conoce más allá de este nivel.

La mayoría de los manipuladores usan esta técnica, combinada con retribución, para dibujar los límites de quién es el jefe relativamente temprano en la conexión. El trauma evitará que el sobreviviente desafíe ciertos aspectos de la relación que no son ventajosos. La víctima también mantendría su posición asignada en el proceso, reduciendo así su propio sentido de autoestima e importancia. Como resultado, ayudan al manipulador al hacerse presa más fácil con el tiempo.

Acostado

Es difícil atrapar a alguien acostado en el acto, pero si lo haces, no lo tires debajo de la alfombra. Es muy arriesgado mentir en una relación y es una señal de que algo está mal. Una forma de minimizar las posibilidades de que te mientan es sabiendo que hay psicópatas por ahí. Todo el tiempo, hacen trampa.

Cuando los atrapes en una mentira, harán todo lo posible para mantenerte en el anzuelo. Y, aunque no debes seguir confiando en ellos, un manipulador haría todo lo posible para mantener su control. Luego tratarán de hacerte pensar que la mentira no fue un gran problema o fue un puro malentendido. Sin embargo, el manipulador lo hace parecer culpable de su víctima, por lo tanto, usa la culpa para lograr sus fines de permanecer atrapado con su víctima.

Además, recordar que mentir sigue siendo una forma de mentir por omisión. Es muy sutil pero no subestima su influencia. Mentir por omisión utiliza la retención de la información requerida para provocar diversas reacciones. Y un manipulador puede usar información oculta para atrapar a su objetivo en una posición donde no puede tomar decisiones informadas.

Negación

Nunca oirás a un manipulador decir que han hecho algo mal. Lo que sucedió probablemente sea culpa de otra persona. Jugamos muy bien al juego de la culpa.

Por lo tanto, la negación generalmente va de la mano con el engaño. Un

manipulador también siente la necesidad de llenar sus negaciones con mentiras sobre el comportamiento de otras personas. Ahora, lo que el manipulador realmente quiere es mantenerse al día con su víctima. No queremos que las víctimas duden de sus acciones o sus motivaciones. Cuando una víctima lo hace, entonces en la relación puede ver otras fracturas, que un manipulador no quiere que sucedan.

Racionalización

Esta es una excusa hecha para una conducta poco ética. No subestimes lo efectivos que son los manipuladores racionalizadores. Pueden simplificar su salida de casi todas las situaciones. Ted Bundy, después de todo, racionalizó su salida de la cárcel, no una sino dos veces.

Cuando se trata de racionalización, el autor generalmente asume la responsabilidad del caso. Las acciones del manipulador de alguna manera se convierten en culpa de su víctima o en situaciones que el manipulador obviamente no puede monitorear. Nuevamente, la mezcla de negación y racionalización puede usarse desde un punto de vista psicológico para operar a la víctima. Todo lo que hace un manipulador es mantener su control sobre la víctima, pero al mismo tiempo está ejerciendo activamente su poder para alcanzar sus fines.

Minimización

Los manipuladores jugarán todo como una broma o harán que parezca que la situación no es tan grave como lo ha sido. Un manipulador, por ejemplo, puede hacerle algo horrible a un compañero de trabajo y decir que todo fue una broma. De hecho, tenían el objetivo de lastimar al tipo.

Esta es una técnica que también genera sentimientos de segunda clase por la víctima, haciéndola sentir menos significativa. Aumentan la vulnerabilidad de la víctima a otros métodos de explotación al enfocarse en el objetivo desde un punto de vista psicológico.

Desvío y Evasión

Los manipuladores utilizan técnicas como la diversión, no dar una respuesta directa o dirigir la discusión hacia otro tema. Pueden evitar una conversación divagando, siendo ambiguos o insignificantes.

Y su juego final es confundir a la víctima y llevarla a cuestionar la versión real de los acontecimientos. Para su beneficio, el manipulador utiliza la frustración de la víctima. En horas extras, la víctima puede encontrar dificultades para distinguir lo que es real y lo que no lo es, ya que el manipulador puede hacer que se cuestionen lo que crean que es válido.

Viajes de culpa

La culpa es su herramienta dominante. Con un manipulador emocional nunca harás algo bien, porque solo buscan una manera de hacerte sentir culpable. Su empatía crea simpatía por ellos, asegurando que finalmente terminen obteniendo lo que quieren. Y cuando los atrapas en una mentira o encuentras cualquiera de estas otras tácticas, la vergüenza te hace dudar de ti mismo también.

Por ejemplo, su pareja o pariente le dice que han tenido una disputa con su madre acerca de cómo no quieren ir a cierta universidad, y ahora ella no va a pagar para que ellos vayan a esa universidad. De hecho, no hubo ninguna disputa sobre la universidad o incluso una guerra. Un manipulador emocional puede hacerte sentir que tienes que ser el salvador y podrías terminar dándoles el dinero de la matrícula cuando es dinero para algo completamente diferente.

Cuidado con las personas que no van a pelear sus propias guerras y cuidarse a sí mismas. Entonces estarían manipulando a sus víctimas para que lo hicieran por ellos. Por lo tanto, las víctimas son las más afectadas, ya sean físicas, emocionales o psicológicas.

Jugando a la víctima

¿Alguna vez te refieres a alguien que siempre parece tener un problema peor que el tuyo? Cada vez que quieres enseñarles algo, o han sido testigos de algo o sienten que algo es peor que tú. Tienen una manera de interrumpir el tema y ponerlo de nuevo en el centro de atención.

Le estás preguntando a otros que te duele la cabeza, por ejemplo. Te dicen que tienen migraña y fingen estar realmente enfermos. Peor aún, te van a advertir sobre un momento en que tuvieron un dolor de cabeza tan terrible que temieron tener un tumor cerebral. Es la manipulación emocional lo que

continuamente hará que te preocupes más por ellos que por ti mismo.

Cuando los llames por este comportamiento, dirán que eres codicioso y que solo quieres estar a la vanguardia. El manipulador se asocia una vez más con la víctima para preocuparse menos de sí mismo y más por el manipulador y sus necesidades. En el tiempo extra, cuando la víctima cae bajo la influencia del manipulador, se encontrará perdiendo energía y atención al manipulador, quien lo explotaría para su beneficio.

Seducción

El pozo de la seducción es una de las trampas más simples para deslizarse. Para ganar lealtad y confianza, un manipulador usaría el elogio, el encanto, la adulación y el apoyo de los demás. Pueden ofrecer apoyo solo para entrar en el círculo de los demás, para que puedan usar tácticas más sutiles.

La técnica de seducción puede ser especialmente exitosa para una víctima que puede tener problemas con su autoestima, problemas corporales u opinión personal de sí mismos. Le brinda al manipulador la oportunidad de acercarse a su objetivo al ser una fuente de alegría, antes de usar otras estrategias para construir sobre la duda para ganar poder.

Proyectando la culpa

Los manipuladores están tratando de hacer que parezca que la víctima es la culpable y no ellos. Deberían decir una mentira, para que en el futuro puedan decir una mentira más convincente. Argumentarían que la víctima es la que es violenta y no al revés, y el argumento de que la víctima está loca no está más allá de ellos.

Tenga en cuenta que el objetivo principal es obtener influencia sobre sus víctimas. Y cualquier culpa que le den a sus víctimas está destinada a ayudarlas a obtener su poder y cualquier otra cosa que quieran de sus víctimas. Y para el sobreviviente, el daño del manipulador los llevará a dudar de su salud. La víctima continuará asumiendo que es su culpa, independientemente de los hechos reales del caso. Por lo tanto, incluso cuando atrapan al manipulador en una técnica de engaño u otro engaño, la víctima puede tender a dudar de sí misma antes de poder desafiar al manipulador. Esta forma de estrategia asegura que el manipulador se mantenga en el papel de liderazgo a lo largo de su relación con la víctima.

Fingiendo confusión

Si se les acusa de hacer algo, intentarán hacerse el tonto. Sin embargo, cuando se les señala algo significativo, como una mentira que han revelado, el manipulador actuará confundido. El manipulador entonces confundirá a la víctima, y la víctima dudará de su propia interpretación. Finalmente, la víctima llega a creer lo que el manipulador le dice. Es una forma particular de hacer del perpetrador el 'chico malo'.

Como puede ver en algunas de estas tácticas, la víctima tiene el rol de sentir que tiene la culpa o que es la fuente del problema. Por lo tanto, el manipulador gana la ventaja, lo que socava el sentido de identidad de la víctima y provoca dudas.

Sin embargo, la duda es clave para el éxito a largo plazo del manipulador. Pase lo que pase, la capacidad de retener el poder depende de la incapacidad de la víctima para desafiar o dudar del manipulador.

Enojo blandiendo

No es que estén realmente molestos con el manipulador, sino que usan la ira como un medio para obtener lo que quieren. Lanzarán ataques de ira y sollozo sin control, solo para usar amenazas como llamar a la policía para investigar la violencia. Todo esto se utiliza para hacer que la víctima sea sumisa en su posición.

Una víctima sumisa es fácilmente controlable. Para un manipulador, todas las estrategias en el mundo tienen que ver con alcanzar esa meta por el tiempo que sea necesario para lograr lo que quieren que alcance su objetivo. Nuestros ataques generan un sentimiento de culpa al usar la ira y un sentimiento de que la víctima debe haber causado el problema. La víctima piensa que el manipulador no se enojaría si tratara de ser diferente o hacer otros cambios.

La ironía es que esta forma de comportamiento juega directamente en las manos del manipulador, haciendo que la víctima sea aún más manejable. A través del tiempo, junto con el abuso y otras técnicas, esta forma de técnica sirve para forzar al objetivo a una posición en la que está tan debilitado mentalmente que hará lo que el manipulador desee.

Odian tu honestidad

Alguien que quiera explotarte no entenderá tu integridad y, en este caso, no ayudará. No están siendo una pareja en la relación. Somos todos acerca de la amistad y sus deseos, no los tuyos. Y cuanto más intentes señalar los hechos reales de una situación o expresar tus emociones, es más probable que el manipulador vuelva a una de las estrategias que discutimos anteriormente, para colocarte nuevamente como su víctima en un rol de sumisión.

Su otro importante, por ejemplo, se olvidó de su cumpleaños. Estás tratando de ser sincero con ellos y mostrarles que esto te ha molestado, pero en lugar de disculparte, un manipulador emocional te dirá una mentira para que te sientas mal. Su pareja podría decir algo como: "Hoy en el trabajo estaba pasando por un momento muy difícil porque Kathy perdió a su esposo. Lloró incontrolablemente y tuve que consolarla, y quieres que recuerde haber ido a la tienda a comprar un regalo. ¿para ti? Sin embargo, tienes razón; debería haber recordado tu cumpleaños. Lo siento ". Puede que sepas o no en este punto que simplemente no lo sienten. Incluso podrían usar lágrimas reales en sus ojos para persuadirlo al no entender sus sentimientos, que está exagerando. Sin embargo, la historia que acabo de contar es una mentira, por lo que terminas consolando a esta persona en lugar de hacerla decir que se perdió tu cumpleaños convenientemente. Por lo tanto, el manipulador logra sus objetivos ya que ha alejado la culpa de sí mismo, pero al mismo tiempo el manipulador te pide disculpas por su propia irrefutabilidad.

Estás tratando con un manipulador cuando ves cualquiera de estas características con tu pareja o pariente. Un manipulador real puede usar todas esas técnicas, incluso en grupos a veces. La intención es hacerte sentir como si tus deseos, deseos y expectativas son el segundo violín del tuyo, sin importar las circunstancias o la realidad. Además, estas técnicas erosionarán tu poderoso sentido de identidad, lo que solo puede ayudarte a explotar más fácilmente.

Después de un tiempo, habrán ejercido tal control sobre la relación que te disculparás por haberlos mentido o haber herido los sentimientos. Por lo tanto, te han convertido en un caso psicológico.

Tenga en cuenta sus métodos y busque asesoramiento, si es necesario, de colegas, familiares y un consejero. Algunas de las cosas clave que debes

saber sobre la coerción es que te has convertido en una víctima de alguna manera. Por lo tanto, para dejar de ser una víctima, deberá centrarse en los diversos aspectos de su personalidad u otros factores. Implica construir su propio sentido de autoestima y pedirle a la gente que muestre cuán importante es la relación para ellos con sus propias acciones. Mientras tanto, es importante considerar las formas de manipuladores que pueden existir.

Tipos de manipuladores

Muchos de nosotros somos conscientes de que el engaño es una forma de engaño. Los manipuladores son las personas que usan tácticas arriesgadas para lograr lo que quieren, pero eso es independientemente de las repercusiones para quienes los rodean, especialmente las víctimas de sus tácticas.

A los manipuladores no les preocupa cómo su explotación lo afectaría personalmente o el daño psicológico que le infligen; solo les preocupa obtener los resultados que desean. Tales hallazgos pueden ser cualquier cosa, desde elegir el restaurante hasta tener acceso a los fondos o regalos necesarios para mantener un cierto estatus social.

Aprender las señales de advertencia es un comienzo, pero comprender el tipo de manipulador emocional con el que está tratando también lo ayudará a protegerse contra ellos y sus tácticas difíciles. Entonces, hablemos sobre las diferentes formas de manipuladores en el mundo, obteniendo una comprensión más detallada de cómo trabajan para alcanzar sus fines.

Indiferente

El siguiente es el manipulador pasivo, la persona que se comporta como si no importara. Tales manipuladores también parecen ignorar todo lo que dices o haces. Esta indiferencia no es solo hacia su conducta, sino hacia cualquier situación en su vida, incluyendo dificultades o incluso celebraciones.

Esas personas potencialmente han atraído su atención al comportarse indiferentemente. Pasas tiempo y energía tratando de lograr el avance para captar su interés, con la esperanza de encontrar una conexión más profunda. Sin embargo, ya lo han elegido por alguna razón en particular, por lo que solo ofrecerán suficiente interés para mantenerlo enganchado sin salir nunca del círculo indiferente.

Sí, cuanto más pasivos se comportan, más preguntas puede hacer, porque realmente le importa. Sin embargo, si comienza a hacer preguntas, esto es cuando el engaño comienza de manera seria, y ahora un manipulador usará que tienen el conocimiento dado por estas interacciones para cavar sus ganchos cada vez más profundamente. Han comenzado a tirar de los hilos de su corazón sin tener que hacer o decir algo directamente, logrando así el objetivo de su compromiso emocional personal en sus vidas.

Como víctima, ahora tienes un papel que les permite usar tu culpa para "hacer que se sientan mejor", pero de hecho, el manipulador solo está comenzando su aguijón para tomar todo lo que quieren de sus víctimas, desde lo emocional hasta lo material. . Pero cuando la víctima se queda sin nada, el manipulador pasa a su próxima víctima, generalmente sin ningún remordimiento real.

Siempre eres un ganso para huir en este momento, y el manipulador ajeno también puede aprovechar otra forma de manipulador, que es la que siempre está en problemas, o pobre de mí.

Pobre de mí

Una forma particular de manipulador puede ser la más fácil de identificar, pero en combinación con otras características permite deslizarse hacia adelante y hacia atrás. ¿Y qué hacen efectivamente los pobres manipuladores de mí cuando tratan con sus víctimas?

Los pobres manipuladores de mí usan la compasión y el remordimiento, pidiendo a sus víctimas que busquen apoyar a otra persona necesitada o apoyar a otros por un sentido de amor o fe. Apelar por las mejores intenciones de su víctima es una forma clara en que un manipulador intentaría meterse en la cabeza de alguien. Siempre es este tipo de bondad que un manipulador activará su objetivo.

Es solo parte de nuestra naturaleza humana cuidar a las personas que están pasando por algo o que enfrentan problemas diferentes, lejos de los que enfrentamos. Respondemos haciendo lo que podemos para ayudarlos, así que sin saber que estamos siendo explotados, continuamos cumpliendo sus demandas.

Las demandas parecerán racionales al principio, pero en realidad aumentarán

en complejidad con el tiempo. Dichas solicitudes se convierten rápidamente en comandos y otros que a veces resultan ser tontos en tiempo real. Por lo tanto, de repente, todo el universo está completamente basado en manipuladores. Entonces comenzará el aislamiento, haciendo que sea más difícil para usted o sus seres queridos detectar el abuso y señalarlo.

Crítico

Esta forma particular, como con otros manipuladores, es un poco más violenta que las dos primeras. Se concentrarán deliberadamente en los patrones y las señales emocionales de sus víctimas. El manipulador puede comenzar a concentrarse en ellos después de descubrir lugares de vulnerabilidad o debilidad, sutileza al principio y luego crecer lentamente a medida que pasa el tiempo.

Aunque detectar lo que hace un manipulador puede ser fácil, muchos de nosotros que somos víctimas de manipuladores somos incapaces de detenerlo, a menos que trabajemos para cambiar nuestra mentalidad. Muchos aspectos para ayudar a evitar convertirse en una víctima o salir de una situación coercitiva incluyen el uso de estrategias contra la manipulación.

La crítica se utiliza como un medio para obtener lo que quiere como la víctima quiere cumplir, pero el manipulador constructivo puede establecer un obstáculo para sus expectativas, lo que la víctima considera difícil de lograr. La implacable humillación de su víctima sirve para hacerles creer que no son lo suficientemente buenos ni que nunca serán lo suficientemente buenos. Por coerción, el crítico te hace sentir inferior y mejor que tú.

Por lo tanto, para tener un sentido más fuerte de su propia autoestima, la víctima puede tratar de parecerse más a los críticos o hacer las cosas como prefieren los críticos. También pueden ocurrir cambios de actitud, ya que la víctima solo quiere ganarse el respeto y el aprecio de los críticos. Sin embargo, la víctima no se da cuenta de que este propósito es realmente inalcanzable. Los críticos pueden usar una estrategia de zanahoria y palo para mantener a su objetivo bajo su control y fácilmente influir en las estrategias que discutimos anteriormente.

A pesar de lo horrible que puede ser este tipo de manipuladores, hay uno que puede ser aún peor. ¿Por qué? ¿Para qué? Dado que pueden ir mucho más allá de todos los demás para alcanzar sus ambiciones, incluido el uso del

terror y la violencia.

Intimidadores

El objetivo puede estar en una posición muy peligrosa cuando el manipulador particular entra en acción. Lo peor de lo peor, estos manipuladores son mucho más violentos que los oponentes. En realidad, no solo es importante el intimidante, sino que usan el terror y la agresión para hacer que sus víctimas se encojan de miedo.

El palo es más común para estos manipuladores que usar una estrategia más similar a la zanahoria. Dichos manipuladores cumplirán fácilmente con sus demandas hasta que su víctima tenga miedo. La técnica de usar la ira a menudo aparece en relaciones abusivas con intimidadores, junto con la necesidad de castigar. Ambas estrategias juegan con la dimensión del miedo del intimidante.

Cuando le tengamos miedo a los demás, seamos sinceros, como individuos preferimos ceder mucho más rápido que si nos sintiéramos en un lugar de control o de defensa.

Dichos manipuladores tienen que ver con eliminar cualquier sensación física o psicológica de poder protegerse.

Nadie se atreve a enfrentarse a una persona que usa la intimidación para intimidarla porque en realidad tienen miedo de lo que esa persona podría hacer físicamente. Es donde el manipulador utiliza la violencia o la amenaza de violencia para completar su control sobre la víctima. Las relaciones abusivas conyugales también ilustran muy bien este tipo de uso de la coerción con una mezcla de agresión.

Y ahora que tenemos una comprensión más clara del manipulador, sus formas y estrategias, es hora de que la víctima obtenga una mejor comprensión. También puede reconocer cualquiera de las características en el siguiente capítulo si ha reconocido a un ser querido en el conocimiento que se acaba de analizar. Sin embargo, puede ser usted quien exhiba esos rasgos. Veamos cómo esas características juegan en las manos de un manipulador y luego discutiremos las formas en que puede protegerse contra un manipulador o hacer los movimientos correctos para salir de su alcance.

¿Y qué es exactamente enviar banderas para que un manipulador te escriba sobre tu personalidad o tu forma de comportarte?

CAPÍTULO NUEVE
Manipulación social y grupal

Manipulación social

Definición: Es el abuso de la víctima al aprovechar los prejuicios sociales comunes en una o más víctimas. Muchos de estos prejuicios pueden verse como deficiencias en la capacidad de una víctima para tomar decisiones razonables sobre su verdadero lugar en la sociedad.

La manipulación social generalmente se ve como manipuladora y hostil hacia un sobreviviente. Puede usarse con los mejores intereses de la víctima en mente o puede ser indiferente a las necesidades de la víctima. Esto suele ser muy confidencial, pero hay situaciones en las que la víctima podría estar al tanto de algunos aspectos de la acción engañosa. Por lo tanto, el control social puede o no constituir una coerción encubierta, dependiendo del contexto y los motivos.

Resistencia: corta a larga.

Disponibilidad: baja a alta.

Condiciones / Oportunidad / Efectividad: Una persona o un grupo puede estar sujeto a explotación social. Puede ser realizado por una persona o por una fiesta. Esto puede ser impulsado por objetivos interpersonales, psicológicos, culturales o políticos. Algunos métodos de explotación de la sociedad son muy poderosos, otros menos confiables. Muchos de los estilos son duraderos y otros son de corta duración.

Todos somos susceptibles a los prejuicios sociales, y una acción engañosa proporciona un terreno fértil para su uso.

Metodología / Refinamientos / Subespecies: Hay una variedad de los llamados prejuicios sociales que un manipulador puede usar contra una o más víctimas. Algunos son más favorables para el manipulador que otros. Aquí hay algunos prejuicios sociales típicos:

Sesgo actor-observador: esta es una propensión a interpretar las acciones de

otras personas como consecuencia de su personalidad en lugar de su contexto. Por otro lado, con frecuencia exageramos el efecto de nuestro propio entorno y minimizamos el efecto de nuestra propia personalidad en nuestro propio comportamiento.

Esta propensión culpa a otros por sus acciones porque son inherentemente "malvados", pero justifica nuestras propias acciones porque somos simplemente víctimas impotentes de un entorno pobre.

Al atribuir sus malos actos a su naturaleza malvada innata, un manipulador utiliza esta tendencia para alienar y demonizar a las víctimas. El manipulador se mantiene por encima de dicha responsabilidad alegando un clima negativo para algunos posibles crímenes morales propios.

Sesgo egocéntrico: esto ocurre cuando los individuos afirman más responsabilidad moral por el resultado de una acción colectiva de lo que deberían tener derecho por un observador objetivo. También es una tendencia a exagerar los cambios en el presente y el pasado para hacer que las personas parezcan mejores de lo que realmente son.

Este sesgo muy irritante ocurre con bastante frecuencia cuando una persona toma más crédito del que le corresponde, o cuando alguien menciona intencionalmente su éxito a pesar del hecho de que otras personas fueron responsables de ese logro.

Dada la naturaleza negativa de este punto de vista, un manipulador tiene sus beneficios. Muy a menudo, una persona egocéntrica puede ser muy útil cuando, por ejemplo, un manipulador necesita "cubrir sus apuestas" al tomar una acción en particular.

Si las cosas no salen según lo planeado, puede ser muy beneficioso tener una actitud egocéntrica en torno a quién puede presumir de su responsabilidad en la empresa. Esta es una valiosa póliza de seguro para el manipulador, si las cosas salen mal. La víctima egocéntrica es un caído listo y ansioso cuya responsabilidad por el éxito convertido en fracaso ya ha sido reclamada por el chivo expiatorio.

Está vinculado al sesgo egoísta, una propensión a tomar mayor crédito por los éxitos que las derrotas. También puede manifestarse como una propensión a

que los individuos interpreten el conocimiento ambiguo de una manera que favorezca sus intereses (véase también el sesgo de servicio grupal).

Hipótesis de atribución defensiva: esta tendencia nos hace más propensos a culpar a otros por un delito cuando es significativo. El riesgo es menor cuando es menos extremo. Si un percance es más extremo, hay una mayor propensión a culpar.

Cualquier paralelismo entre un investigador externo y la víctima del accidente a menudo aumenta esta propensión a asignar culpas. Por lo tanto, en general, como el resultado es más grave, el observador puede asignar más culpa a un hacedor de daños, y la víctima es más comparable al observador.

Ejemplo: los hombres son estadísticamente más propensos a delegar cualquier culpa a un sobreviviente de violación que las mujeres, ya que algunos hombres parecen simpatizar menos con la víctima que la mayoría de las mujeres.

Los manipuladores utilizan este sesgo para establecer el antagonismo con la fuente o el destino de un accidente, o ambos. Una fuente efectiva de influencia manipuladora es la agitación del antagonismo dentro de un grupo particular.

Por ejemplo, cuando una mujer joven muere en un país donde el aborto está prohibido durante un aborto espontáneo, entonces la respuesta de muchas personas en ese país es, naturalmente, criticar las leyes que lo permiten. Muchos forasteros (hombres y mujeres) culparían al esposo de la mujer por enviarla a un país tan atrasado moralmente para dar a luz. Pero otra comunidad utilizará el evento para reforzar sus creencias antiaborto y las pautas establecidas para permitir la terminación. El caso es muy malo, por lo que se debe culpar. Un manipulador puede usar tal suceso para avivar las llamas de un argumento a favor de permitir la interrupción legal del embarazo para salvar la vida de una madre. El prejuicio es un factor importante para convencer a las víctimas de que adopten una postura moral específica, independientemente de las preocupaciones morales en juego aquí.
Efecto Dunning - Kruger: Lamentablemente, las personas que son incompetentes con frecuencia no entienden que son incompetentes porque carecen de la capacidad de diferenciar entre habilidades e incompetencia. La

gente a veces califica erróneamente su éxito mucho más que el promedio.

Muchos de nosotros hubiéramos notado el extraño fenómeno en ciertas personas que se manifiesta, es decir, la mezcla potencialmente peligrosa de ignorancia y arrogancia. Este fenómeno lleva el nombre del efecto Dunning-Kruger. Crea la combinación a veces desconcertante por la cual una persona puede no saber casi nada sobre un tema, pero al mismo tiempo proclama una gran fe en su conocimiento de esa área.

Un manipulador puede aprovechar esta tendencia al identificar un objetivo potencial y convencerlo de que asuma más de lo que puede manejar en un área temática en la que tiene poca experiencia. Obviamente, esto puede poner a la víctima en riesgo de cometer un gran error, exponerse y tener que soportar las consecuencias.

Para cualquier posible víctima, esto obviamente no funcionará. Algunos de nosotros conocemos nuestros límites, y no estaríamos tentados a decir que tenemos más experiencia que nosotros. Sin embargo, hay muchas situaciones adecuadas, dada la ignorancia casi total, que pueden y deben adoptar un manto de confianza.

Incentivos de sesgo extrínseco: este es un fenómeno en el que las personas creen que están motivadas por motivos intrínsecos (es decir, puro interés intelectual), pero que todos los demás están motivados solo por motivos extrínsecos (dinero, prestigio, etc.).

Tipos de motivación: la motivación intrínseca se refiere a la motivación motivada por un interés o placer en la tarea misma, reside dentro de la persona en lugar de depender de cualquier presión externa. La motivación intrínseca se basa en disfrutar de una acción en lugar de luchar por una recompensa externa.

La motivación extrínseca se refiere a la ejecución de una operación para lograr un resultado. A través de motivos extrínsecos se obtienen bonificaciones de dinero y prestigio, y / o amenazas como castigos físicos, exclusión, etc. La competencia generalmente se considera extrínseca, ya que se espera que el competidor compita y venza a otros.

Usos manipuladores: un manipulador puede aprovechar este prejuicio

particular persuadiendo a una persona de ser inherentemente superior a los demás porque las motivaciones más elevadas impulsan su motivación. Por lo tanto, la víctima ansiosa puede ser convencida de ignorar sus deseos en beneficios más materiales como el dinero y la reputación.

Falso impacto del consenso: esta es una propensión para que las personas sobreestimen el grado en que otros están de acuerdo.

Este es un prejuicio fácilmente utilizable en un contexto engañoso donde un objetivo confiado puede ser convencido de entrar en una "guarida del león" antagónica con absoluta seguridad de que el león estará de acuerdo con él.

Error de atribución fundamental: las personas tienden a culpar a la personalidad en lugar de a las condiciones externas por una mala situación. Cuando algo sale mal, nos inclinamos a buscar a una persona a quien culpar en lugar de aceptar que solo ocurrió en una situación particular debido a una combinación de circunstancias.

Con frecuencia se culpa a los políticos de las crisis económicas, aunque muchas crisis económicas son puramente cíclicas. Los mercados de productos básicos, por ejemplo, están experimentando cambios de ciclo largo debido a cambios a largo plazo en la oferta y la demanda global. Es claramente injusto culpar a un funcionario local por tales eventos económicos. Sin embargo, depositar un régimen que no cumple es una práctica común en la política occidental, ya sea que esté bajo su control o no.

Hay aplicaciones manipuladoras bastante simples de esto. Una oposición política a menudo desatará a sus "perros de ataque" para encontrar un chivo expiatorio si hay una crisis, un problema económico o cualquier tipo de problema organizacional o desastre natural, para gran aplauso del público. En las llamadas de sangre, el tono de los reclamos racionales sobre los patrones de precios de productos básicos de ciclo largo se ahoga.

Ilusión de agencia externa: este es el fenómeno bajo el cual las personas perciben una experiencia particular como el producto de cualquier 'control externo', 'visión' o 'benevolencia'. Este es el malentendido entre la ilusión de "la magia aquí" y "la magia allá afuera". En este engaño, en lugar de su propio efecto personal en eventos reales, una víctima ve un "ojo móvil" o una

fuerza externa invisible.

Para un manipulador, la ilusión ofrece un terreno fértil. Toda persona que sufra esta ilusión puede estar convencida de que lo que está sucediendo es el producto de una misteriosa fuerza externa que de alguna manera puede ser sobrenatural o mística. Por ejemplo, una persona puede estar convencida de que la razón por la que heredó una pequeña fortuna es un acto benévolo, que ha sucedido para apoyar financieramente a una secta religiosa con una donación, etc.

Ilusión de transparencia: es una ilusión en la que sobreestimamos la capacidad de los demás para conocernos y sobreestimamos nuestra propia capacidad para conocer a los demás. Preferimos asumir que somos un "libro abierto" para otros e igualmente transparentes para nosotros. En realidad, ciertas personas siempre dirán que los humanos son inescrutables.

Es posible que en realidad no demostremos signos externos claros de emoción a pesar de que estamos bastante deprimidos o bastante contentos. En términos de lenguaje emocional, los seres humanos simplemente no son del todo claros.

Un manipulador puede usar este fenómeno para engañar a una víctima para que piense que el manipulador no siente ninguna forma de emoción fuerte. Del mismo modo, un manipulador puede afirmar que siente emociones extremas solo para engañar a la víctima.

Sesgo de grupo: parece ofrecer un trato preferencial a quienes se consideran miembros de su propio grupo.

Los manipuladores aprovechan esta tendencia para controlar un grupo y preservar la unidad. Por supuesto, los autores de tales abusos continuarían defendiendo a sus propios miembros de la comunidad.

Suerte moral: esta es la tendencia de las personas a culpar o alabar a los demás, aunque está claro que tienen poco o ningún poder sobre sus actos o sus consecuencias.

Un manipulador puede usar esta tendencia para lograr apoyo para un grupo de víctimas simplemente obteniendo su aprobación para algo que el

manipulador no logra explícitamente.

A menudo, un manipulador puede generar sospechas contra alguien que no fue personalmente responsable de ningún delito.

Cinismo ingenuo: esta es la creencia de que otros serán más egocéntricos que ellos mismos. Por supuesto, la mayoría de nosotros somos igualmente egocéntricos, pero este prejuicio es útil para manipular a un objetivo para que piense que es más lógico que quienes lo rodean.

Por lo tanto, un manipulador establecerá en una víctima la falsa percepción de que están a cargo de una situación, cuando no lo están.

Sesgo de percepción: es una propensión a creer inconscientemente que otros comparten los estados mentales, sentimientos y creencias actuales.

También es un medio de transferir ideas negativas, motivos, impulsos y emociones a otra persona como una forma de aliviar los sentimientos de culpa del sujeto mismo. Proporciona un mecanismo por el cual una persona puede protegerse de cualquier sentimiento repulsivo.

Muchos psicólogos definen la proyección como "el proceso de expulsar sentimientos o deseos que el individuo considera atribuyéndolos a otra persona completamente inapropiada, o demasiado desagradable, demasiado indecente, demasiado dañino". Los manipuladores han utilizado el método de proyección para desviar el foco de sí mismos hacia los demás.

Históricamente, las ideas de encantamiento pueden estar relacionadas con el ejercicio de proyección. Esto no fue solo para manipuladores adultos. La proyección es una de las teorías científicas que intentan tratar las acciones de los niños "embrujados" afectados de Salem en 169253.1.

Justificación del sistema: existe una propensión a proteger y reforzar el statu quo. Parece que se favorecen los arreglos sociales, económicos y políticos establecidos, y se ignoran las alternativas, a menudo en detrimento del interés individual y colectivo en ocasiones.

Los manipuladores utilizan esta tendencia activamente para preservar el statu quo apelando a los temores de cambio de las víctimas en la posición social,

cultural y política actual.

Sesgo de atribución de rasgos: esta es una tendencia para que las personas se vean a sí mismas como bastante impredecibles en temperamento, comportamiento y estado de ánimo, mientras ven a los demás como aún más predecibles.

Los manipuladores pueden usar este sesgo para convencer a un objetivo de que se comporte fuera de "la norma" y llevar a cabo parte de la agenda del manipulador. La víctima está satisfecha ya que se encuentran más "salvajes" o más "flexibles" que el público en general.

Efecto peor que el promedio: una vulnerabilidad a las tareas desagradables de permitirnos ser peores que otros.

Esto puede ser utilizado por un manipulador para desalentar a una víctima de la acción constructiva en situaciones complicadas o la participación en la resolución de problemas complejos.

Sesgo egoísta: este es el sesgo que nos hace considerarnos responsables de los buenos efectos, pero no de los malos.

Un manipulador también se refiere a esta situación cuando se acerca a un grupo de víctimas. Al referirse solo al comportamiento positivo de la víctima mientras ignora el mal comportamiento de la víctima, un manipulador puede provocar una reacción favorable de sus víctimas. Ver incluso la manipulación de la memoria.

Evitar y contrarrestar: la clave para mantenerse alejado del condicionamiento social y la coerción es la idea de que, desde un punto de vista sociológico, todos somos más o menos lo mismo. Ninguno de nosotros somos santos o pecadores e incluso el resto de nosotros somos idiotas.

En lugar de fomentar la cohesión, la explotación social depende de enfatizar las desigualdades socioeconómicas. Esto funciona promoviendo la distinción, en lugar de buscar similitudes. Los ciudadanos comunes deberían trabajar en la dirección opuesta al manipulador para detener el flagelo de la coerción social. Podemos hacerlo promoviendo la cohesión social y siendo francos y conscientes de los prejuicios sociales colectivos que todos tenemos.

54. Manipulación grupal

Definición: Este capítulo se aplica a la explotación grupal y la explotación grupal. La explotación de un grupo también está relacionada con la explotación grupal, mediante la cual un manipulador dominante coopta a un grupo para que sirva como agentes del manipulador. A su vez, la fiesta se convierte en los poderosos manipuladores. La manipulación de un grupo es un método de persuasión normal y poderoso que la mayoría de nosotros encontramos en algún momento de nuestras vidas.

La explotación del equipo no es necesariamente maliciosa ni particularmente clandestina. Por ejemplo, no es malicioso capacitar y preparar enfermeras u otros grupos de profesionales médicos para que se adhieran a dichos protocolos de higiene.

No obstante, la manipulación grupal puede tener algunos efectos atroces en las manos equivocadas y con malas intenciones. Cualquiera de los abusos de la multitud y la conducta racial más vergonzosos ha surgido de la infiltración de grupos adecuadamente impresionantes desde el exterior.

Resistencia: baja a media.

Accesibilidad: Media.

Condiciones / Oportunidad / Efectividad: La coerción grupal o "colectiva" es una forma muy eficiente de control social porque se perpetúa a sí misma y es política. Cuando un grupo está convencido de los argumentos de un manipulador, se puede recurrir al grupo para que actúe como apoderado. Mejorarán la carga coercitiva contra los miembros opuestos del grupo.

Todos pueden ser los iniciadores de la coerción grupal dado que son confiables para una parte suficientemente grande del grupo.

Metodología / Refinamientos / Subespecies: Hay tres formas básicas de manipulación grupal:

Manipulación de multitudes: el uso de tácticas basadas en psicología de masas para involucrar, manipular o influir en los impulsos de las multitudes

para dirigir su comportamiento hacia actos específicos.

Esta práctica es común a los negocios y la política y puede alentar el apoyo, la desaprobación o la indiferencia de una multitud hacia un individuo, una política o un producto. Es discutible que existan aplicaciones legales de manipulación de multitudes.

Comparación de propaganda: la manipulación de multitudes varía de propaganda, pero pueden reforzarse mutuamente para lograr el resultado deseado. La propaganda se puede describir como un intento persistente y continuo de crear o formar eventos que afectarán las relaciones públicas de una empresa, idea o comunidad. Pero la manipulación de la multitud es un llamado a la acción bastante corto hasta que se siembran semillas de propaganda y la audiencia se moviliza en una multitud.

Un propagandista apela durante un largo período de tiempo (semanas, meses o años) a todos en una sociedad. El manipulador de multitudes llama en tiempo real a una sección específica de las masas reunidas en una multitud. En situaciones como una emergencia nacional, un manipulador político puede utilizar técnicas de medios de comunicación para dirigirse y movilizar al público en general como si hablara directamente a una multitud.

La manipulación de multitudes es distinta de la "gestión de multitudes" La gestión de multitudes actúa como una herramienta de seguridad. Las autoridades locales utilizan tácticas de control de multitudes para contener y desactivar multitudes, y para prevenir y responder a acciones rebeldes e ilegales como disturbios y saqueos.

Fortalecimiento comunitario: El fortalecimiento comunitario es el mecanismo coercitivo por el cual un argumento se convierte en una firme convicción mediante la declaración reiterada de los miembros de una comunidad o asociación.

El método es independiente de si el argumento ha sido probado a fondo o está respaldado por evidencia empírica que es lo suficientemente importante como para merecer la confianza de la gente racional. Los medios de comunicación también se suman al ciclo al respaldar acríticamente un argumento. La mayoría de las veces, los medios de comunicación prestan apoyo implícito a

argumentos no probados e infundados al no declarar nada crítico incluso sobre las declaraciones más increíbles.

El fortalecimiento comunitario muestra cómo naciones enteras transmitirán de generación en generación algunos de los galimatías más impresionantes. También describe cómo los testimonios, respaldados por otros testimonios dentro de un grupo de terapeutas, sociólogos, psicólogos, teólogos, políticos, presentadores de programas de entrevistas, etc., pueden suplantar y ser más efectivos que los experimentos experimentales o la recopilación objetiva de datos por partes desinteresadas.

En parte, el refuerzo cultural explica por qué aproximadamente la mitad de todos los adultos estadounidenses disputan que la evolución tuvo lugar y afirman que el dios de Abraham creó el mundo en seis días, hizo que el primer hombre y la mujer fueran de arcilla, y una serpiente le habló a la mujer para desobedecer al dios de Abraham, causando así todos nuestros problemas. Todo líder de culto sabe la importancia del fortalecimiento colectivo combinado con la separación de los líderes de culto de las ideas opuestas.

Ejemplo: la teoría de los antioxidantes: hay muchas afirmaciones absolutamente infundadas en pseudomedicina que carecen por completo de fundamento científico, pero se repiten sin cesar como si fueran evidencias evidentes. Por ejemplo, use la palabra "antioxidantes" para describir una categoría de alimentos y suplementos nutricionales que se dice que minimizan el riesgo de cáncer. De hecho, no hay absolutamente ninguna evidencia que respalde muchas de las afirmaciones sobre estos alimentos o suplementos. Pero a pesar de esta falta de evidencia, millones de personas en el mundo occidental creen en los "beneficios de los antioxidantes" y estos creyentes los tranquilizan continuamente.

Desindividualización: las personas en grupos o multitudes pueden perder su autoconciencia en ciertos trastornos sociales intensos. Las teorías de la desindividualización dicen que es una condición psicológica de autoevaluación disminuida y que ofrece una explicación para una serie de acciones sociales irregulares, como multitudes agresivas, linchamientos, etc.

actos de genocidio. También se ha sugerido como una explicación del comportamiento antisocial excesivo en las interacciones informáticas basadas en Internet, como las redes sociales, etc. Si bien se ve comúnmente en el sentido de comportamientos negativos como la violencia de pandillas y el genocidio, también se ha descubierto que la desindividualización juega un papel en los comportamientos y experiencias positivas donde la unidad del equipo y la determinación son importantes.

Hay varias situaciones en las que los efectos de desindividuación se pueden ver en comunidades del mundo real. La desindividuación se lleva a cabo en una serie de situaciones, como la fuerza policial, las bandas criminales, militares, sectas religiosas, equipos deportivos y organizaciones sociales. Aunque en la superficie pueden parecer muy diferentes, estos grupos comparten muchos rasgos que los hacen propicios para la desindividualización y, por lo tanto, útiles para el manipulador.

Todos estos ejemplos comparten un poderoso deseo de unidad grupal. Los oficiales de policía, las tropas, los creyentes religiosos y los equipos deportivos visten uniformes que establecen una identidad distintiva dentro del grupo al tiempo que elevan los caracteres distintivos de los miembros individuales del grupo.

Evitar y contrarrestar: El método principal de defensa contra la coerción grupal es no involucrarse excesivamente en grupos que tienen un objetivo sociológico común y reclaman lealtad absoluta.

Lo que significa evitar cualquier parte que se niegue a aceptar el diálogo o la disidencia. Es hora de irse tan pronto como un grupo comience a silenciar a sus líderes dictando "reglas de pandillas" o "estrategia comunitaria". Usar uniformes es casi siempre un acto engañoso, aunque hay algunos ejemplos tolerables que incluyen la fuerza policial y el ejército. Una comunidad que se comporta de todas estas formas generalmente ha dejado de ser segura y se está volviendo manipuladora.

CAPITULO DIEZ
Técnica de persuasión

Respondemos a mensajes poderosos de dos maneras diferentes: cuidadosamente y descuidadamente. En el momento en que pensamos, escuchamos con atención lo que dice el persuasor; medimos las ventajas y desventajas de cada argumento. Estudiamos el mensaje en busca de lógica y coherencia, y si eso no nos importa lo que escuchamos, abordamos preguntas y pedimos más datos. En el momento en que estamos en el modo reflexivo, la conveniencia del mensaje está dictada por los beneficios del caso.

En el momento en que respondemos a los mensajes sin pensar, nuestros cerebros están atornillados a lo programado. No tenemos la oportunidad, la inspiración o la capacidad de escuchar con entusiasmo. Entonces, en lugar de confiar en las certezas, la lógica y la evidencia para emitir un juicio, tomamos una ruta psicológica fácil y confiamos en nuestros impulsos para proporcionarnos pistas sobre cómo responder.

Tome una conversación de TV entre dos legisladores, por ejemplo. Si estuvieras en el modo reflexivo, escucharías con atención a los dos lados y harías que tu cerebro dependiera de la conversación sobre las emisiones y la naturaleza de la evidencia.

Si estuvieras en el modo descuidado - estado, medio mirando mientras al mismo tiempo involucrando a compañeros - dependerías de señales simples. Comúnmente, las señales que más nos influyen en circunstancias como esta son el atractivo de los hablantes, las respuestas de nuestros compañeros y la alegría o la agonía relacionadas con la concurrencia de sus argumentos.

Las dos rutas a la persuasión

Los clínicos Richard Petty y John Cacioppo han calificado los cursos reflexivos y descuidados de persuasión como focales y marginales. En el curso focal, el destinatario del mensaje reflexiona eficazmente sobre el mensaje y desglosa juiciosamente toda la lógica y la evidencia que se reproduce.

En el curso marginal, el recolector de mensajes invierte poca energía en el manejo de la sustancia. El cerebro activa un disparador de elección, que

aconseja al receptor que diga sí o no. Los factores desencadenantes se deben en gran medida a que la confianza está determinada y el beneficiario depende de señales o heurísticas simples.

El efecto de persuasión

Los ejecutivos, el profesor Charles Margerison, ha distinguido cuatro diseños de discusión que suceden cuando dos personas intentan influenciarse entre sí.

Efecto de persuasión

El diseño principal que él llama el efecto de persuasión. Aquí, un lado efectivamente persuade a diferentes personas a aceptar o aceptar su posición.

El efecto de negociación

Si no puede convencer a la otra parte para que reconozca su posición absolutamente, comienza a negociar. En una corrida del intercambio del molino, tú das un poco, y ellos dan un poco. El resultado es una negociación negociada.

Los persuasores dotados generalmente están dispuestos a negociar donde la persuasión es absurda.

Continuar con la colaboración y las conexiones ganar-ganar para la mayor parte incluyen dar y recibir.

Efecto de fijación

La fijación ocurre cuando los dos lados toman posiciones fijas y declinan moverse, prestando poca atención a lo que es el lado opuesto.

El efecto de fijación es asombrosamente normal. Observe a dos partidarios de varios grupos ideológicos disputar sus posiciones individuales. Los dos lados se alejan, tratando de persuadir al lado opuesto para que se mueva, sin embargo, ninguno de los partidos se mueve. Por el contrario, normalmente endurecen sus posiciones.

Efecto de polarización

La polarización ocurre cuando el agujero se construye cuanto más hablas. La polarización ocurre regularmente cuando los dos lados asaltan irrazonablemente la posición del lado opuesto, rechazando escuchar los

argumentos del lado opuesto. A medida que las dos partes intentan establecer su preevalencia, se produce la polarización.

La persuasión comienza con la validez y la capacidad de generar confianza y vender su experiencia a través de la fuerza que tienen sus palabras.

La fórmula de credibilidad

"Uno puede permanecer como el mejor orador que el mundo ha conocido, tener la personalidad más rápida, utilizar la ciencia del cerebro más inteligente y haber superado todos los artilugios especializados de la discusión, sin embargo, si ese no es creíble, uno podría muy bien dar una conferencia. pelícanos ".

Estas palabras provienen de Gerry Spence, aparentemente uno de los asesores legales preliminares más notables de Estados Unidos. En una vocación criminal que atraviesa cuarenta años, Gerry Spence no ha perdido un caso solitario ante un jurado.

Spence acepta que, para persuadir, debemos ser creíbles, y para ser creíbles, debemos ser creíbles. Las perspectivas de Spence se ven reforzadas por una gran cantidad de investigaciones. La validez se basa en dos columnas: confianza y experiencia.

Esto nos permite imaginar la credibilidad como una receta.

El pilar de la confianza

En el momento en que los persuasores necesitan rectitud, marcamos todo lo que dicen. En cualquier momento que sintonicemos con un experto persuasor, un abogado, un vendedor o un negociador, entre las principales preguntas que planteamos se encuentran: ¿Puedo confiar en esta persona? ¿Confío en esa persona? ¿Es seguro decir que él o ella es serio?

El engaño de Munich

En el momento en que el primer ministro británico, Neville Chamberlain, se reunió inicialmente con Adolf Hitler en septiembre de 1938, la confianza era un tema central.

Hitler necesitaba asumir el control sobre Checoslovaquia. A partir de ahora había activado en secreto el ejército alemán para asaltar Checoslovaquia, sin

embargo, su ejército requirió hasta finales de septiembre para planificar. Si podía engañar a los checos para que aplazaran su reunión, el ejército alemán podría conmocionar a la nación.

Hitler convenció a Chamberlain de que si los checos se rindieran en los Sudetes (un distrito de Checoslovaquia de habla alemana), viviría en armonía y nunca tendría otro interés regional.

Chamberlain, frenético por mantener una distancia estratégica de la guerra, confiaba absurdamente en él. Se mantuvo en contacto con su hermana: " [Hitler] era un hombre del que se podía depender cuando había dado su palabra".

El Acuerdo de Munich que siguió permitió a Alemania poseer los Sudetes. Un par de meses después del hecho, Hitler rompió su palabra y atacó al resto de Checoslovaquia. En el momento en que Hitler asaltó a Polonia en septiembre de 1939, no hubo discusiones. La poca confianza que había existido se había disipado. Inglaterra y Francia declararon la guerra a Germ any, y comenzó la Segunda Guerra Mundial.

El secreto de la elocuencia

Chamberlain no soportó la vergüenza que siguió a Munich. Tuvo que irse en mayo de 1940 y fue reemplazado por uno de los mejores oradores y persuasores del siglo XX: Winston Churchill.

De vez en cuando, si en algún momento, ¿se había hecho cargo de un jefe nacional a una hora tan frenética? Churchill, motivado, anunció en su discurso de debut como ejecutivo de la Cámara de los Comunes británica: "Todavía no tengo nada que ofrecer sangre, trabajo, lágrimas y sudor ".

La guía de Churchill para hablar fue un legislador estadounidense concebido por los irlandeses llamado Bourke Cockran, quizás el mejor orador que además capacitó al presidente Franklin Roosevelt. (También era el amor de la madre de Churchill).

Churchill le preguntó una vez a Cockran: "Bourke, ¿cuál es el secreto de la elocuencia?" Bourke respondió: "Tener confianza en lo que estás discutiendo". Cockran lo resumió: "Seriedad: nunca digas lo que no aceptas".

La palabra veracidad se origina del latín " sine cera ", que en realidad implica

sin cera. En ocasiones anticuadas, los escultores de columnas engañosos utilizaron cera para velar sus pasos en falso o para ocultar defectos en el mármol. Simplemente después de numerosos años de soportar hizo caer la cera para descubrir la duplicidad ensayado por el ya bastante tiempo atrás tallador fallido. De esta manera, una persona seria no tenía cera ni estaba camuflada.

Tiene sentido que reaccionemos a un mensaje poderoso examinando la honestidad del hablante. En general, probamos el sesgo del hablante preguntándole qué es lo que el hablante personalmente debe recoger, por así decirlo, cuál es su responsabilidad personal.

Si creemos que el mensaje está sesgado, podemos desglosarlo con cautela o rechazarlo, dependiendo de las condiciones. Los persuasores competentes, de esta manera, se esfuerzan por parecer imparciales y confiables.

Actuando en contra de su propio interés

Una forma en que los persuasivos parecen confiables es actuando claramente contra sus propias circunstancias personales. Si estamos convencidos de que los comunicadores no tienen nada que recoger y tal vez algo que perder al convencernos, confiaremos en ellos y serán progresivamente creíbles.

Supongamos, por ejemplo, que un corredor de heroína acusado transmite una discusión sobre qué tan fuera de línea está el marco de equidad; él sostiene que los delincuentes son las víctimas de un marco social bajo. ¿Te influenciaría? Presumiblemente no. La gran mayoría lo vería como parcial e indigno de confianza.

En cualquier caso, imagine que él sostuvo que el marco penal era excesivamente delicado, que las sentencias eran excesivamente cortas y que los detenidos debían hacer un trabajo duro mientras estaban dentro a la luz del hecho de que exactamente en ese punto la cárcel sería un obstáculo. ¿Te influenciaría ahora?

Los análisis realizados por Elliot Aronson, Elaine Walster y Darcy Abrahams proponen que lo haría. En una prueba en la que un delincuente (un artista llamado Joe "The Shoulder") pidió tribunales cada vez más indulgentes, fue

absolutamente incapaz. De hecho, hizo que los sentimientos se solidificaran a la inversa. En cualquier caso, cuando pedía tribunales más duros y más dominantes, era poderoso, tan atractivo como un funcionario de equidad considerado que disputa un caso similar.

Uno de los representantes más atractivos para la antesala antitabaco en los Estados Unidos es Patrick Reynolds. Patrick Reynolds, quien adquirió $ 2.5 millones de R.J. Reynolds Tobacco Company, establecida por su abuelo, solicitó daños a las víctimas de enfermedades relacionadas con el tabaco.

Además, J. Robert Oppenheimer, quien ayudó a liderar la empresa de Los Alamos que construyó la bomba nuclear primaria, se convirtió en un portavoz excepcionalmente persuasivo para el desarrollo antinuclear cuando advirtió contra la expansión de la innovación atómica.

Por otro lado, las circunstancias personales con frecuencia influyen en el juicio. El incomparable arreglista ruso Tchaikovsky consideró al incomparable escritor alemán Brahms como un "don menos bribón". En su diario, Tchaikovsky admitió: "Me irrita que esta cualidad promedio auto-hinchada sea aclamada como un virtuoso".

Como compradores de persuasión, nos conviene revisar cada mensaje por sesgo. Cuestionar continuamente los procesos de pensamiento de un comunicador.

Utilizando un grupo frontal para crear confianza

Las organizaciones enfrentan problemas de credibilidad indistinguibles de las personas. "Cualquier establecimiento con un interés comercial creado en el resultado de un problema tiene un obstáculo de validez característico para vencer a la población general y los medios", dice Merrill Rose, vicepresidenta oficial de la firma de publicidad Porter / Novelli.

Debido al problema de la confianza, se ha vuelto progresivamente básico en los Estados Unidos para que las empresas y los grupos de la industria trabajen a través de grupos de fachada. Un grupo frontal, generalmente formado por una alianza de grupos interesados y especialistas adquiridos, puede avanzar libremente lo que una empresa necesita mientras profesa hablar por el interés abierto.

La ley de la complacencia

Los maestros promotores Al Ries y Jack Trout aceptan que la verdad es un arma tan sorprendente y convincente para publicitar que la consideran la "ley de la franqueza".

Ries y Trout sostienen que "uno de los mejores enfoques para entrar en el cerebro de una posibilidad es admitir inicialmente lo negativo y luego convertirlo en positivo".

Tome Avis Cars de alquiler. Durante un período de tiempo considerable, Avis avanzó su alto calibre. Los casos en los anuncios "Best in lease an autos" básicamente no sonaban precisos. ¿Cómo podría Avis tener la mejor administración de alquiler de vehículos cuando Hertz era obviamente el jefe del mercado?

En ese momento, Avis dejó salir el número 2. Los anuncios anunciaron: "Avis es el número 2. Invertimos más energía".

Los reclamos de promoción eran actualmente creíbles. Avis, que había perdido dinero en efectivo durante trece años consecutivos, de la nada comenzó a ganar dinero.

"Candor es extremadamente incapacitante", afirman Ries y Trout. "Cada articulación negativa a tomar sobre sí mismo es reconocido rápidamente como una verdad. Proclamas positivas, por otra parte, se toman un vistazo a lo mejor de los escenarios cuestionable, caso. Particularmente en un anuncio." 12

La organización promotora Doyle Dane Bernbach (DDB) utilizó la "ley de la sinceridad" para hacer una campaña asombrosa para Volkswagen, a partir de 1960.

Un número significativo de los anuncios adoptó la nueva estrategia de golpear el artículo. Aquí hay una parte de las características utilizadas:

• Feo es bastante superficial.

• Piensa en pequeño.

• Limón.

• El VW de 1970 seguirá siendo más feo.

La campaña se trabajó en torno a lo que realmente era el Beetle: pequeño, básico, asequible, confiable y (pero para los adictos a VW) feo. En 1968, el VW Beetle vendió 423,000 unidades en los Estados Unidos, más de lo que algún otro automóvil individual había vendido. La prosperidad de la campaña es significativamente trascendental cuando piensas en que el escaparate de los Estados Unidos en ese momento estaba abrumado por enormes vehículos que tragaban gas.

Expandir la confianza al tiempo que disminuye el sesgo

Los especialistas en persuasión también han encontrado formas de expandir la evidente confiabilidad de una persona al tiempo que disminuye el sesgo obvio de un mensaje. Un sistema es asegurarse de que la persona objetiva o la multitud esté totalmente convencida de que la persona que habla no está tratando de convencerla.

Suponga que un agente de riesgo inmobiliario lo llama con un consejo sobre una propiedad registrada recientemente. ¿Comprarás la propiedad? Depende. Puede considerarlo como un especialista y esto lo incitaría a comprar, o podría considerarlo como parcial, dado que el individuo en cuestión puede hacer una comisión considerable.

Sea como fuere, suponga que por casualidad atrapa a su agente de bolsa iluminando a un socio con respecto a una propiedad simplemente registrada. Debido a que el corredor estaba haciendo un esfuerzo por no influir en usted, probablemente se convencerá.

Del mismo modo, los anuncios de "cámara oculta" en la televisión tienen la intención de hacernos aceptar que la declaración de la persona que se está grabando es imparcial y confiable.

El poder de la confesión

Los expertos en publicidad se dan cuenta de que una admisión que se origina

en tu boca no es tan difícil de confiar como una introducción que se origina en un adversario.

El arte de la persuasión se puede aplicar a una variedad de circunstancias, desde discusiones normales hasta reuniones significativas. La persuasión es utilizada por funcionarios gubernamentales, anunciantes, patrocinadores e incluso por sus educadores extremos en la escuela secundaria. La persuasión, en contraste con el control, tiene la capacidad de conectar y familiarizar nuevas ideas e ideas con un amplio grupo de personas sin la necesidad de recurrir a peligros o castigos.

Además, a diferencia de las personas que abusan de la autoridad o la fuerza, las personas atractivas son vistas como individuos constructivos de organizaciones y reuniones. El arte de la persuasión se utiliza en la promulgación política, charlas, anuncios de televisión, anuncios de radio, publicidad impresa, etc. Donde quiera que mire, las organizaciones y las organizaciones están utilizando metodologías de persuasión para revitalizar sus posiciones particulares y permanecer grandes y a cargo.

Además, ahora también puede apreciar los beneficios de ser realmente convincente. Con este curso, obtendrás dominio de los fundamentos de la persuasión y cómo puedes aplicarlo a circunstancias genuinas. Simplemente recuerde: la persuasión es una aptitud, muy parecida a conducir o esquiar. ¡Tienes que ensayar la mayor parte del tiempo para consumarlo!

Por qué las emociones son importantes en la persuasión

La forma tradicional de lidiar con la persuasión es hacer afirmaciones que persuadirán a la otra persona a asentir a lo que sea que esté diciendo. La persuasión es en su mayor parte desigual si utilizamos esta técnica, y no funcionará. La gente nunca más se inspira en los intentos convencionales de vender algo, intercambios, etc. Entonces, ¿qué funcionará en estos días?

Según el presente escrito sobre persuasión, el enfoque más ideal para convencer a alguien de que confíe en lo que está diciendo es aprovechar los desencadenantes emocionales conocidos. Las emociones realmente asumen un trabajo inmenso en la persuasión porque, como regla general, las personas se basan en sus emociones. Las personas de vez en cuando utilizan sus recursos básicos una vez que un persuasor puede aprovechar los desencadenantes emocionales.

La reacción emocional más conocida es la reacción de compra. Si se sienta frente a los anuncios de TV lo suficientemente cerca, comenzará a ver los disparadores insertados en los anuncios que informan a la audiencia para comprar el artículo publicitado. Los factores desencadenantes son discretos, pero luego, después de días y semanas, es factible que una persona de la nada necesite comprar ese artículo, en función del recuerdo de una sensación que sintió al ver el anuncio de televisión.

Por lo tanto, cuando necesite que las personas estén de acuerdo con usted, no se concentre mucho en los números sin procesar. Más bien, intente hablar con las emociones de su audiencia. Haga esto y, naturalmente, tiene el terreno elevado. Resultarán ser más confiables y estarán cada vez más abiertos a tolerar sus ideas.

¿Las recompensas funcionan?

Otra estrategia de estilo antiguo en el ámbito de la persuasión es la técnica de "recompensa y castigo". Admito que esta técnica tiene sus beneficios. Si en algún momento has visto un anuncio de correo directo en línea (o una página de presentación), te das cuenta de lo que quiero decir. Estos anuncios de correo directo con la mayor frecuencia posible utilizan el modelo de persuasión "recompensa y castigo".

Si esa gente está de acuerdo con las contiendas, en una fracción de segundo tienen la oportunidad de obtener las recompensas. Sea como fuere, si se desvían, las personas son 'rechazadas' con el argumento de que sus problemas persisten, no dejarán de lado el efectivo a largo plazo, y así sucesivamente.

Este modelo de persuasión puede funcionar temporalmente, sin embargo, en caso de que sea un emprendedor y necesite repetir el negocio, debe reconsiderar su técnica influyente. Independientemente de si este modelo funcionó para empezar, las personas a la larga necesitarán más recompensas porque se quedarán con su negocio.

Si no tiene concesiones para sus clientes, perderán el entusiasmo por sus ofertas y buscarán mejores ofertas. Esta naturaleza caprichosa de los compradores es la principal motivación detrás de por qué no debe confiar completamente en el modelo de recompensa y castigo. Es increíblemente agotador continuar dando concesiones durante un largo período de tiempo.

Además, esta técnica de persuasión de vez en cuando influye a largo plazo en las personas, y eso es lo que realmente necesitamos.

Habilidades para la persuasión

La capacidad de persuadir e influir nunca ha tenido más interés entre los administradores. Los tiempos de instruir básicamente a las personas y anticipar que deberían hacerlo son un recuerdo lejano. Ahora debe tener la opción de "vender sus ideas".

El camino hacia la persuasión viable es tener ideas poderosas y entregarlas bien. Las ideas son el dinero de la correspondencia. Los datos por sí solos nunca influirán en nadie para actuar. Las ideas justas tienen el poder de persuadir.

La vieja palabra para este poder es retórica. Debido a las ocasiones anticuadas, la especialidad de la retórica ha mostrado a las personas cómo acumular y transmitir sus ideas. Casi ninguna gente, en cualquier caso en Europa, ahora estudia retórica deliberadamente. Sin embargo, al aplicar un par de estándares sencillos, puede mejorar drásticamente la naturaleza de su persuasión.

Carácter, lógica y pasión.

Aristóteles, el abuelo de la retórica, garantizó que podemos persuadir de dos maneras diferentes: a través de la evidencia que podemos aportar para apoyar nuestro caso, y a través de lo que él llamó la persuasión "creativa".

La evidencia es lo que podamos mostrar para apoyar nuestro caso. Podemos utilizar archivos o testigos; hoy en día, podemos utilizar las consecuencias de la investigación o grupos de centros.

La persuasión "creativa" se compone de tres recursos que utilizan las habilidades del persuasor:

• Apelando a su razón;

• Atractivo para el sentimiento de la multitud de su carácter o reputación; y

• Apelando a sus emociones.

Los nombres de Aristóteles para estas apelaciones - ethos, logos y pathos - se han vuelto notables.

Lógica (logotipos)

La lógica está hecha por una idea equilibrada. Al utilizar logotipos, apelamos a la capacidad de razonamiento de nuestra multitud. Construimos un argumento, presentando razones para apoyar el caso que estamos presentando y mostrando que esas razones respaldan lógicamente el caso. La lógica viene en dos estructuras: deductiva e inductiva.

La lógica inductiva funciona expresando una idea de supervisión y luego presentando un grupo de ideas diferentes que la idea de administración describe. Otro nombre para este tipo de log ic es agrupación y condensación.

La lógica inductiva hace pirámides de ideas. Puede probar la lógica de la estructura preguntando si las ideas en cualquier grupo son respuestas a la pregunta que incita la idea general. (Ha hecho esto hasta ahora mientras define su mensaje). Esa pregunta será una de tres: '¿Por qué?', '¿Cómo?' o '¿Cuáles?'

La lógica deductiva aparece como un silogismo: un argumento donde se obtiene una conclusión de dos afirmaciones. Para competir deductivamente:

• hacer una declaración;

• haga una segunda declaración que se identifique con la primera: haciendo un comentario sobre el tema de la declaración principal o sobre lo que ha dicho sobre ese tema;

• declare que las ramificaciones de estas dos declaraciones son genuinas al mismo tiempo. Esta conclusión es tu mensaje.

La lógica inductiva tiende a ser más poderosa en los negocios que la lógica deductiva. La lógica deductiva conlleva dos peligros significativos:

Solicita paciencia genuina con respecto al oyente. Si pones una cantidad tan

grande de ideas en tu secuencia, puedes extender su paciencia al límite.

Puede socavar su propio argumento. Cada fase en la secuencia deductiva es una solicitud para que el oyente no esté de acuerdo. Además, solo necesitan estar en desacuerdo con una de las fases para que toda la secuencia se colapse.

La lógica inductiva se mantiene alejada de estos dos peligros. Para empezar, no agota tanto la paciencia del oyente a la luz del hecho de que la idea fundamental, el mensaje, aparece hacia el comienzo. Además, una pirámide es más reacia al colapso que una secuencia de ideas tendida. Es más fácil de construir que una secuencia deductiva porque puede ver de manera más inequívoca si sus diferentes ideas respaldan su mensaje. Además, el mensaje tiene una posibilidad decente de perdurar independientemente de si se evacua una de las ideas de apoyo. Las pirámides de ideas satisfacen nuestra ansia de respuestas ahora y evidencia más adelante. Le permiten ser cada vez más inventivo para acumular sus ideas y ponen el mensaje directamente al frente.

La lógica deductiva es extremadamente valiosa para construir en caso de que algo sea válido. La lógica inductiva también puede ayudarlo a establecer en el caso de algo que merezca la pena hacer.

Carácter (ethos)

Los retóricos reconocieron desde el primer momento que las pasiones y prejuicios influían tanto en las personas como en la razón. Por ejemplo, tendemos a aceptar personas en quienes confiamos o consideramos. Ethos es el atractivo para nuestra multitud a través del carácter, la reputación o la validez individual. ¿Por qué razón debería su oyente aceptar lo que le está haciendo saber? ¿Cuáles son sus capacidades para decir esto? ¿Dónde está tu experiencia y aptitud? ¿Cómo permanece tu reputación con ellos? ¿Qué valor podría agregar al argumento desde su propio entendimiento? Tu personaje confía en que puedas fabricar tu argumento.

Pasión (pathos)

Por fin, es muy probable que las personas se vean influenciadas a actuar

más por sus emociones que por cualquier otra cosa. Apelar al patetismo de sus emociones es, en consecuencia, un componente esencial en cualquier esfuerzo por persuadir. Tendemos a considerar que apelar a la emoción es manipulador.

Parte de nuestra duda surge del hecho de que esta apelación debería ser consistentemente indirecta o indirecta. Podemos extender nuestro argumento o nuestras certificaciones de forma transparente, sin embargo, no podemos informar a nuestra multitud que vamos a apelar a sus emociones; serán rápidamente puestos en alerta. Tampoco podríamos motivar una emoción discutiéndola; deberíamos mostrar algo afuera que despertará la emoción. Un atractivo altruista, por ejemplo, puede tratar de entusiasmar a las personas para que den, mostrando imágenes de jóvenes pateando el balde en una clínica médica o criaturas en problemas. Sentir la emoción, o mostrarla, puede ser útil, sin embargo, una presentación o representación desapasionada regularmente será más estimulante emocionalmente que una emocional.

Pathos de esta manera tiene la reputación de no ser confiable o engañoso. Además, nos damos cuenta de que los hablantes pueden despertar a las multitudes a una conducta incontrolablemente tonta y peligrosa jugando con sus emociones. En cualquier caso, el maltrato del pathos no significa que debamos evadirlo. Convencer sin emoción probablemente no será viable, en parte porque parece ser bárbaro (el Sr. Spock en Star Trek persistentemente tuvo este problema al intentar persuadir a sus socios para que actuaran de manera razonable).

El objetivo de la acción debe ser provocar la reacción emocional apropiada para el caso en el que está luchando. La emoción no necesita ser abrumadora. Si permitimos que el tema o el evento evoquen emoción en la multitud, probablemente no ejercitemos bien el pathos.

Cada una de estas tres características (carácter, razonamiento y pasión) debe estar disponible si es necesario para persuadir a alguien. La manera de descubrir cómo persuadirlos comprende cinco componentes clave:

• identificar la idea central;

• una organización lógica de tus ideas;

• desarrollar un estilo apropiado en el lenguaje que usa;

• recordar sus ideas;

• entregar sus ideas con palabras, señales visibles y conductas no verbales.

¿Qué está pasando?

Si necesita convencer a alguien, debe tener un mensaje. ¿Qué te gustaría decir? ¿Qué está pasando? Debes darte cuenta de la idea que necesitas para avanzar. Una idea de supervisión solitaria está destinada a persuadir a su oyente que un grupo de ideas, solo por el hecho de que una idea más clara es más fácil de recordar.

Comience por ideas para ocasiones sociales. Dirija discusiones inexistentes en su mente y anote el tipo de cosas que puede decir. Capture las ideas a medida que saltan hacia usted y guárdelas en un cojín o en un documento. Invierte tanta energía como puedas en esta actividad antes de la discusión misma.

Habiendo captado y guardado algunas ideas, plantee tres preguntas básicas:

• '¿Cuál es mi objetivo?' ¿Qué me gustaría lograr? ¿Qué podría querer testificar?

• "¿Con quién estoy conversando?" ¿Por qué estoy conversando con este individuo sobre este objetivo? ¿Qué saben definitivamente? ¿Qué más tienen que saber? ¿Qué necesito que hagan? ¿Qué tipo de ideas estarán en el camino para convencerlas?

• "¿Qué es lo más importante que debo decirles?" Si solo se me permitieran un par de momentos con ellos, ¿qué podría decir para convencerlos o, en cualquier caso, para convencerlos de que continúen sintonizados?

Contempla estas tres preguntas. Imagine que solo tuvo un par de momentos para transmitir la información deseada. ¿Qué podrías decir?

Las personas pueden ser persuadidas por ideas que los intrigan. Su oyente puede estar interesado en su mensaje porque responde a alguna necesidad o pregunta que a partir de ahora existe en su mente. Un componente básico para transmitir su mensaje, en ese momento, es mostrar que se relaciona con

esa necesidad o esa pregunta.

Aquí hay una estructura básica de cuatro puntos conocida como SPQR que llevará a su oyente al punto donde puede reconocer su mensaje.

Circunstancia

Dile rápidamente al oyente algo que definitivamente sabe. Haga un anuncio sobre el problema con el que se dé cuenta de que estarán de acuerdo. Esto muestra que estás en su región: comprendes sus circunstancias y puedes valorar su punto de vista. Intente expresar la situación para que el oyente espere escuchar más. Piense en esto como una especie de "En algún momento en el pasado distante ..." Es un comienzo, una explicación de la escena que los prepara para lo que está por venir.

Problema

Ahora identifique un problema que ha surgido dentro de la situación. El oyente puede pensar en el problema; ellos no pueden. Sea como fuere, ¡absolutamente deberían pensarlo! Al final del día, el problema debería ser su preocupación en cualquier caso tanto como la suya.

Los problemas, obviamente, vienen en numerosas formas y tamaños. Es significativo que identifique un problema que el oyente percibirá. Debe relacionarse claramente con la situación que ha configurado: representa un riesgo o hace una prueba en su interior.

Los problemas pueden ser ciertos igual de negativos. Es posible que deba advertir a su oyente sobre una puerta abierta que ha surgido dentro de la Situación.

Pregunta

El problema hace que el oyente plantee una consulta (o lo haría como tal, si lo supiera). Poco a poco, el oyente posiblemente esté planteando la Consulta. Si es así, es mejor que tenga la opción de responder. Si no lo son, es posible que necesite concienzudamente que coincidan en que esta pregunta merece ser investigada.

Respuesta

Su respuesta o respuesta a la pregunta es su mensaje. ¡Como tal, el mensaje

debería desarrollarse normalmente como la respuesta legítima y sorprendente a la Pregunta planteada en la mente del oyente por el Problema!

Expresando tus ideas

Es insuficiente tener ideas inteligentes, legítimamente resueltas. Necesitas dar vida a las ideas en la mente del oyente. Necesita utilizar palabras para crear imágenes y sentimientos que animarán sus sentidos al igual que su mente.

No recordamos palabras. Pasamos por alto todo lo que otros dicen. Sin embargo, sí recordamos imágenes, especialmente imágenes que energizan impresiones y sentimientos tangibles. Si puede dinamizar la mente creativa de su oyente a través de los sentidos y animar cierta inclinación en ellos, tendrá la opción de plantar la marcha con la idea en su memoria de larga distancia.

La palabra "imagen", obviamente, recomienda efectivamente algo visual. Sea como fuere, puede hacer impresiones a través de cualquiera de los cinco sentidos: vista, oído, contacto, olfato y gusto. Algunas personas serán persuadidas por imágenes; otros pueden ser persuadidos si escuchan que las palabras salen de su propia boca. Otros nuevamente recordarán y aprenderán contactando: son las personas 'prácticas' que solicitan exhibiciones y prácticas.

La programación neurofonética (PNL) se basa en la premisa de las inclinaciones táctiles regulares de las personas para aceptar datos. PNL busca construir esta conciencia de inclinación táctil en una forma deliberada de tratar con impartir.

De hecho, incluso sin prepararse o estudiar, sea como sea, puede resultar más receptivo a la manera en que responde a las ideas con sus sentidos. En cualquier momento que esté tratando de persuadir a alguien con una idea, considere cómo cada uno de los cinco sentidos puede responder a ella. Intenta dar una impresión de la idea que interesará a uno u otro de los sentidos. Encontrarás que la idea cobra vida misteriosamente.

Quizás el enfoque más directo para dar vida a una idea es ofrecer un modelo concreto. Encuentre un ejemplo en el que se haya probado la idea o donde haya tenido resultados genuinos, ya sean útiles o desgarradores.

Los ejemplos pueden ser intensa y rápidamente atractivos. Los sucesos y usos

concretos de las ideas nos hacen prestar más atención a las ideas. Puede ser más fácil sorprender a su oyente hablando en términos teóricos; Sin embargo, un modelo claro y solitario le explicará su idea de inmediato.

Cuentos

Las historias son tipos únicos de ejemplos. Prestan peso al modelo haciéndolo personal. Además, tienen la ventaja de atraer al oyente, mantenerlo en tensión y descargar una respuesta entusiasta con una revelación sorprendente. Mucha de la influencia ordinaria y la clarificación son historias: chismes, bromas, hipótesis, "historias de guerra" o simples chismes.

Las historias funcionan mejor cuando son concretas y personales. Cuenta tus propias historias de buena fe. Mostrarán tu carácter y tu entusiasmo. ¡También serán más fáciles de recordar! Si necesita contar la historia de otra persona, explique que no es suya y cuéntela rápidamente. Una historia persuadirá a su oyente si tiene un punto razonable. Sin un punto, puede volverse contraproducente: una redirección irritante y un ejercicio inútil. Es posible que deba dejar en claro: 'y el punto de la historia es ...'

Utilizando metáforas

Utilizar metáforas es la estrategia de expresar una cosa con respecto a otra. Las metáforas le permiten ver las cosas de nuevas maneras al demostrar cómo se relacionan con otras personas. Las metáforas más atractivas son aquellas que hacen una intriga inmediata a los sentidos y al encuentro.

Las metáforas tienen sentido. Consumen ideas en la mente de su oyente (¡eso es una metáfora!). Ayudan a los oyentes a recordar haciendo imágenes (o sonidos, sabores o aromas) que pueden almacenar en su mente (estoy utilizando la metáfora de un organizador o biblioteca para explicar alguna parte del funcionamiento de la mente).

Recordando tus ideas

Memory asumió un trabajo crucial en la especialidad de hablar en los días anteriores de impresión. Sin métodos preparados para tomar notas o acceso

simple a libros, recordar ideas y sus conexiones era una experiencia básica. Se inventaron marcos enteros de memoria para ayudar a las personas a guardar d ata y revisarlo voluntariamente.

Hoy en día, la memoria apenas parece figurar como una habilidad fundamental, con la excepción de aprobar evaluaciones. Parece que la innovación ha tenido su lugar. No hay una razón convincente para recordar: solo para examinar y almacenar mensajes, obtener mensajes (voz y contenido) en el portátil, enchufar, navegar y descargar.

En cualquier caso, la memoria todavía tiene un impacto significativo para convencer a los demás. Si eso no puede comenzar a persuadir a alguien sin una pila de hojas de cálculo y una carpeta cargada con planes de riesgo a los que aludir, no comience. Nadie fue persuadido al ver a alguien presente de un paquete de notas.

Encuentre un enfoque para llevar las ideas del papel a su cabeza. Dese algunos signos mentales inconfundibles para que pueda encontrar su camino comenzando con una idea y luego con la siguiente. Componga un par de notas en una tarjeta o en el reverso de su mano. Dibuja un mapa mental. Hazlo hermoso Si ha acumulado una pirámide psicológica, dibuje en un trozo de papel y transmítala con usted. Tenga a mano algunos métodos para dibujar sus reflexiones mientras los explica: un cuaderno, un esbozo, una pizarra. Dé la bienvenida a la otra persona para que participe: insista en que piensen en esto como en el estado de su pensamiento.

Hay algunas habilidades reales que deberían utilizarse al intentar persuadir a su oyente para que siga o compre su idea.

Transmitir exitosamente

La entrega implica apoyar sus ideas con un comportamiento convincente. En el momento en que buscas persuadir, tu comportamiento será lo más convincente de ti. Si estás declarando cierto algo, pero tu cuerpo está diciendo otro, nadie aceptará tus palabras.

Considere el estilo de entrega que le gustará a su oyente. ¿Apoyan un estilo de conversación informal y relajado o una presentación de presentación progresivamente formal? ¿Es correcto decir que están interesados en el panorama general o necesitan grupos de puntos de interés de apoyo?

¿Necesitan hacer preguntas?

La entrega es integral en torno a tres tipos de movimiento. Considere la forma en que utiliza su:

• ojos;

• voz;

• cuerpo.

Conexión viable de ojo a ojo

La gente habla más con sus ojos que con su voz. Mantente en contacto con tu oyente. Si está conversando con más de una persona, incorpore a todos con sus ojos. Concéntrese en sus ojos: no los mire. Hay dos eventos en los que puede mirar hacia otro lado: cuando está pensando en qué decir inmediatamente; y cuando está mirando notas, un mapa mental u otro objeto de consideración regular.

Utilizando tu voz

Su voz sonará cada vez más convincente si no es excesivamente alta, excesivamente rápida o excesivamente escasa. Trabaja para controlar y reforzar tu respiración mientras hablas. Inhale profundo y lento. Deje que su voz se desarrolle más de su cuerpo que de su garganta. Disminuya el ritmo de su voz también: es muy fácil hablar cuando está asociado con una disputa o ansioso por las respuestas de la otra persona. Cuanto más cuerpo tenga su voz, y cuanto más se estima su entrega vocal, más persuasiva sonará.

Lenguaje corporal convincente

Su cara, sus apéndices y su postura corporal se sumarán al impacto total que sus ideas tienen en el oyente. Para empezar, haz lo que sea necesario para no deslumbrar. Mantenga los músculos faciales en movimiento y concéntrese en mantener relajados los músculos del cuello. Utilice sus manos para pintar imágenes, para ayudarlo a encontrar las palabras correctas y transmitir lo que necesita por completo.

Los persuasivos competentes observan el comportamiento de sus oyentes y lo reflejan discretamente. Si está relajado con la otra persona, esa reflexión en

general ocurrirá normalmente: es posible que esté doblando las piernas de maneras comparables o moviendo los brazos en general de una manera similar. Intenta ajustar intencionalmente tu propia postura y desarrollo al de la persona que se sintoniza contigo. Logra más: lidera la manada. Trate de no sentarse o cerrar su cuerpo cuando intente persuadirlo; Avanza, ábrete y preséntate junto a tus ideas.

Fundamentos de la persuasión

Tener la opción de persuadir exitosamente a otros para que se alineen con su (s) vista (s) o es una habilidad que se puede crear a través de la preparación y la práctica. La experiencia muestra que muchas personas se acercan a la persuasión de tal manera que les dificulta alcanzar el logro. El comienzo de una fructífera persuasión es construir confianza y credibilidad con el objetivo de que su audiencia pueda llamar su atención.

Conveniencia

La capacidad de impartir influencia es una habilidad que se puede utilizar en todas las partes de nuestra vida personal o comercial. Para decirlo claramente, se dice que el contraste entre un conversador inepto y el comunicador entusiasta es la capacidad de persuadir a las personas para que se interesen en las conexiones de ganar-ganar. El Dr. Kevin Hogan, autor de "La psicología de la persuasión", dice que el mundo sería un lugar completamente diferente sin esa pareja de personas que han mejorado sus habilidades de persuasión y las han utilizado con tanta eficacia a lo largo de las edades.

La perspectiva (ideal) de una persona es un punto interesante significativo en el procedimiento de persuasión. En el momento en que decida esto, puede persuadir a la persona diciéndole a esa persona la mejor manera de llegar. Es vital que cuando una persona no puede crear compatibilidad con otra persona, en ese momento no puede ocurrir ninguna relación de importancia. La compatibilidad es fundamental para la persuasión y toda la correspondencia.

Negociación y persuasión.

A pesar de que la negociación y la persuasión son casi equivalentes, son semánticamente únicas. La negociación incluye acordar el costo o los términos específicos de un acuerdo; mientras que la persuasión, una vez más, es el oficio de hacer que la gente obligue a sus puntos de vista, a ver todo a su

manera particular. Sea como fuere, necesita habilidades de negociación para ser un persuasor decente y necesita matanzas de persuasión para ser un mediador decente.

Roger Dawson, un eminente autor y maestro de marketing, dice: "Vender es en realidad un desafío de persuasión, ¿diría que no lo es? Estás tratando de persuadir al comprador para que compre. El comprador está tratando de convencerlo de que compre su perspectiva de que el individuo en cuestión ".

Desafío y solución

Si usted es un vendedor que se ha vuelto verdaderamente experto en la prospección de negocios y en la construcción de compatibilidad con los clientes, sin embargo, cerrar sus puertas es su preocupación ya que no puede lograr que el comprador 'haga todos los endosos necesarios ', hay una solución.

En las expresiones de Dawson, "Permítanme informarles acerca de un método de persuasión que es tan sencillo, tan efectivo, que es sorprendente, no mucha gente sabe lo innovador que es ... Este sistema básico es utilizar el nombre de la persona, hacia el principio o al final de una oración, y haga su solicitud. Debe inclinar un poco la cabeza y sonreír mientras dice su nombre ... "

Construyendo tu credibilidad

Afortunadamente, existen numerosas estrategias que puede adoptar para lograr una persuasión efectiva. Una de ellas es configurar su credibilidad como se dijo anteriormente. En el lugar de trabajo, por ejemplo, la credibilidad se origina en la aptitud y las conexiones. Las personas son tomadas como especialistas si tienen un pasado lleno de buen juicio o se han fundamentado por todas partes educadas sobre sus propuestas. Es más probable que exhiban después de un tiempo que trabajan para la mayor ventaja de los demás.

Sabia elección

Otra metodología es hacer una sabia elección. Si toma una decisión fuera de la base en el lapso de su persuasión concentrándose en cosas que son increíblemente irrazonables o realmente extravagantes, puede arriesgarse a no tener la opción de persuadir con éxito a su audiencia.

No obstante, Naomi Karten, autora de "Cambiando cómo te comunicas durante el cambio", dice: "Aun así, en algunos casos merece una oportunidad. Uno anticipa que el director, Cliff, se atrevió a acercarse a su jefe para un permiso de tres meses para buscar algunos objetivos personales. Cliff estaba tan seguro de que la respuesta apropiada sería '¿Estás loco?' que casi no escuchó a su jefe decir, 'está bien, deberíamos descubrir cómo hacer que esto ocurra' ".

Ser específico sobre su resultado esperado

Además, debe ser específico para lograr una persuasión efectiva, por ejemplo "Espero 5,000,000 de votos de usted"; "Necesito que apruebes N2 millones citados en mi propuesta", y así sucesivamente. También debe aclarar por qué. La gran mayoría necesita saber el "por qué" detrás del "qué".

Para ayudar a su propuesta, por ejemplo, reúna la mayor cantidad de información aplicable que pueda. La forma en que ha realizado su trabajo le da una posición inconfundible favorable sobre las personas que solicitan o argumentan en aras de ser poderosos.

Hacer que la gente apoye primero

Hacer a las personas un apoyo genuino por adelantado también marca la diferencia. Según el estándar de correspondencia, las personas se sienten comprometidas a retribuir cuando se les ha ayudado. Robert Cialdini, en su contenido "Impacto", dice que incluso las personas que no nos importan tienen una posibilidad superior de lograr que hagamos lo que necesitan solo con un poco de apoyo hasta ahora.

Sea como fuere, esta directriz tiene ramificaciones antagónicas cuando se aplica con fines incorrectos, por ejemplo, si el efectivo se dispersa a las personas para persuadirlas de emitir un voto.

Centrándose en los problemas de la audiencia

Algo más es centrarse en los temas imprescindibles para su audiencia. Considere, además, lo que estas personas subrayan cuando intentan persuadir. Si, por ejemplo, hacen hincapié en los números en bruto, trate de hacer lo mismo. Si se centran en cómo se verán influenciadas las personas o la rentabilidad, los tiempos de corte, etc., transmita sus enfoques clave de la misma manera. Cuanto más coincida su propio caso con lo que es importante

para su audiencia, mayores serán sus probabilidades de prevalecer sobre ellos.

Nunca espere una respuesta positiva rápida

Trate de no esperar una respuesta positiva rápida en su persuasión o propuesta. Es cualquier cosa menos difícil convencer a un compañero para que cambie un arreglo. Sin embargo, Karten dice que hacer un lanzamiento para algo significativo, por ejemplo, la selección de estrategias ligeras, probablemente no va a obtener una respuesta rápida. Conseguir la aceptación de algo que implica un cambio significativo generalmente requiere tolerancia y determinación. Habilita el examen del plan y puede mostrar cómo las diferentes asociaciones se han beneficiado de él.

Despido aferrado

Hoy, la atención ha pasado del marketing enérgico al marketing asertivo. Si su cliente o cliente potencial ve alguna deficiencia en su artículo o administración, por ejemplo, y hace que lo note, lo escucha y garantiza que lo abordará (marketing asertivo) en lugar de rechazar su sentimiento como falso o no merecido y Guardia superfluo progresivo. Si te rechazan, reconoce la elección y haz importantes modificaciones.

Re expresión

Para ser fructíferos en convencer a otros, tenemos que aprender y aplicar las estrategias de persuasión efectiva. Si cumplimos con los estándares de persuasión efectiva, nuestra vida conyugal, vocación, etc.

Conclusión

La vida se trata de tomar decisiones. Esta es una condición que nuestros principios y creencias dirigirán. Los límites para una mejor familia, matrimonio, relación laboral o amistad también son importantes. Aunque otros temen los límites, su ausencia se reemplaza por la importancia de proporcionar límites a la vida. Debe identificarse como una persona, pareja o familia con ciertos valores en la vida. Asegúrese de que las personas a su alrededor aprecien la necesidad de fronteras para evitar conflictos innecesarios.

Los límites deben ser optimistas. No tienes que pensar en las limitaciones de la vida como un sentimiento de culpa. Este es un malentendido común abordado en esta herramienta. Estos son principios para los que aún desea desarrollar identidad, incluso en el futuro. Los valores deben ser dirigidas hacia el crecimiento de usted como un individuo y como sociedad entera. Los límites negativos se construyen sin un valor agregado en mente. Ahora puede decidirse, una vez que tenga los detalles.

También puede preguntar, ¿de qué otra manera vamos a vivir en este mundo competitivo? Sin embargo, el enfoque espiritual normal es tener en cuenta los deseos de los demás: no priorizar uno mismo, sino hacer coincidir los propios intereses con los de los demás. Tal vez nos haríamos la pregunta a nosotros mismos. Hacer que la auto-orientación sea el principal de nuestros motivos está en riesgo. En otras palabras, ¿tener una preocupación por sí mismo que está más allá de la consideración de los derechos de los demás?

Parece que cuando la auto-orientación gobierna, entonces solo queremos tener nuestro propio camino, ganar la pelea y ser vistos como los correctos, sentirnos superiores a los demás y controlarlos. ¿Esa actitud no indica que queremos explotar a otros para que tomemos el poder por interés propio?

La mala noticia es que las acciones de manipulación solo pueden conducir a lazos personales pobres. Esto significa que perderíamos la posibilidad de una asociación de amor y cuidado mutuos.