

PSICOLOGÍA OSCURA

CÓMO ANALIZAR A LAS PERSONAS Y DESCIFRAR SUS MENTES MEDIANTE 7 TÉCNICAS SECRETAS DE PERSUASIÓN Y PSICOANÁLISIS CONDUCTUAL

PIETRO MORETTI

PSICOLOGÍA OSCURA

CÓMO ANALIZAR A LAS PERSONAS Y DESCIFRAR SUS MENTES MEDIANTE 7 TÉCNICAS SECRETAS DE PERSUASIÓN Y PSICOANÁLISIS CONDUCTUAL

PIETRO MORETTI

ÍNDICE

Pietro Moretti
Introducción

1. Cómo crear una nueva creencia
   La base de la creencia
2. Lectura en frío y activación de emociones
   las redes sociales, una herramienta que no debes ignorar.
3. La recompensa: haz lo que te digo y obtendrás algo
   La religión.
4. Ofrecer el control
5. Un mensaje positivo
   Il Mirroring
   Il Rapport
6. Empatía
7. La primera impresión lo es todo
8. Conclusión

Agradecimientos

COPYRIGHT © 2021 POR PIETRO MORETTI

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta guía sin la autorización escrita del editor, salvo en el caso de breves citas utilizadas en la publicación de artículos o reseñas.

Aviso legal

La información contenida en este libro y su contenido no pretende sustituir ninguna forma de asesoramiento médico o profesional; y no pretende sustituir la necesidad de opiniones o servicios médicos, financieros, legales o de otro tipo que puedan ser necesarios. El contenido y la información de este libro se han proporcionado únicamente con fines educativos y recreativos.

El contenido y la información contenida en este libro han sido recopilados de fuentes consideradas fiables, y son exactos según el leal saber y entender del autor. Sin embargo, el Autor no puede garantizar su exactitud o validez y, por lo tanto, no se hace responsable de los posibles errores y/u omisiones. Además, se realizan cambios periódicos en este libro según sea necesario. Cuando sea apropiado y/o necesario, debes consultar a un profesional (incluyendo, pero no limitado a, su médico, abogado, asesor financiero u otro profesional de este tipo) antes de utilizar cualquier remedio, técnica y/o información sugerida en este libro.

Al utilizar el contenido y la información de este libro, aceptas eximir al autor de cualquier daño, coste y gasto, incluidos los honorarios de los abogados, que puedan derivarse de la aplicación de cualquier información de este libro. Esta advertencia se aplica a cualquier pérdida, daño o lesión causada por la aplicación del contenido de este libro, directa o indirectamente, por incumplimiento de contrato, agravio, negligencia, lesión personal, intención criminal o bajo cualquier otra circunstancia.

Aceptas todos los riesgos que conlleva el uso de la información presentada en este libro.

Estás de acuerdo en que a medida que continúes leyendo este libro, cuando sea apropiado y/o necesario, consultarás a un profesional (incluyendo, pero no limitado a, tu médico, abogado, asesor financiero u otro profesional de este tipo) antes de utilizar los remedios, técnicas o información sugeridos en este libro.

PIETRO MORETTI



Pietro nació en Roma el 18 de abril de 1983, donde aún sigue viviendo.

Le gusta la vida sencilla y la escritura es su pasión. Siempre le ha fascinado la forma en que las personas interactúan entre sí y con el resto del mundo; este interés le ha llevado a estudiar los distintos factores que influyen en las interacciones humanas.

Con un máster en psicología, se centra en ayudar a los demás documentando su aprendizaje y experiencias personales a través de sus escritos. Espera compartir información útil de forma sencilla con estrategias fácilmente aplicables en la vida cotidiana.

Gracias a sus consejos, muchas personas han redescubierto los valores de la vida y el optimismo, Pietro trabaja continuamente para ampliar sus conocimientos asistiendo a seminarios y haciendo nuevas amistades cada día con otros profesionales. Cuando no está ocupado investigando o escribiendo libros de desarrollo personal, se le puede encontrar disfrutando al aire libre, haciendo senderismo en las colinas locales y siempre dispuesto a interactuar con la gente que le rodea.

INTRODUCCIÓN

18 de noviembre de 1978, Port Kaituma, Guyana.

El reverendo Jones termina de enfervorizar a sus discípulos con su discurso más importante: les pide que den la última prueba de su lealtad a él, después de tanto tiempo juntos. El reverendo es consciente de que está pidiendo mucho a sus discípulos, pero no hay otra alternativa, es cuestión de tiempo antes de que todo se derrumbe, por lo que hay que actuar ahora, mientras haya tiempo.

Si todo debe terminar, dice Jones, entonces que termine en nuestros términos.

Lo más probable es que el reverendo Jones tuviera, en esos momentos, un flashback de su vida y se preguntaba qué había pasado para llegar a ese punto. ¿En qué se había equivocado? ¿Qué ha fallado? ¿Realmente no había otra solución?



Jim Jones fue un predicador a la cabeza de una secta llamada "Templo del Pueblo" que nació en 1931 en Indiana. Desde joven fue un ferviente católico y de niño comenzó a predicar el Evangelio en las calles, especialmente en los guetos y barrios bajos de la ciudad de Richmond, Indiana. Su camino parecía marcado: se convirtió en pastor y luchó constantemente por la integración racial.

No le importaba si una persona era blanca o negra, todos eran hijos de Dios y, aunque los años 50 fueron quizás el periodo más tenso para la lucha por la integración (casi todos los blancos de Richmond eran miembros del KKK y abandonaron la iglesia cuando entraron los creyentes negros), Jim Jones se convirtió en un referente para los que luchaban por la integración, el reverendo

demostró que ya tenía notables dotes de carisma y liderazgo. Cuando Jones hablaba, la gente escuchaba y se deja influenciar.

Era uno más, uno que se ensuciaba las manos, que se mezclaba con los últimos, los que nadie veía y que sólo eran considerados escoria, la carne de cañón de la sociedad. Afortunadamente, había personas como el reverendo Jones, que daban voz a los que no la tenían.

En 1954, Jim Jones fundó su iglesia y reunió a la gente llamando a todas las puertas de la comunidad negra de la ciudad. Las mujeres, en particular, lo adoraban. El reverendo era progresista, carismático, tenía aspecto de líder y, además, admitámoslo, era guapo. Tenía el paquete completo: estaba destinado a hacer grandes cosas.

En pocos años su iglesia se expandió, con más de 2.000 fieles en cada servicio, hasta el punto de que el reverendo busca un edificio más grande para sus sermones.

Los sermones de Jones impulsaban la integración racial, y al final de los servicios, Jones y muchos de sus leales iban a las iglesias de los blancos para asistir a los servicios. Llevar a los negros a las iglesias de los blancos fue una provocación y Jones lo hizo para ganar publicidad y aumentar su carisma. Para sus fieles, el reverendo era una especie de Mesías, y harían cualquier cosa por él. Jones y su esposa también adoptaron a varios niños negros, algo inédito en esa pequeña ciudad.

Jones, en consecuencia, también tiene muchos enemigos, pero es intocable porque atacarlo significaría iniciar una revuelta en el pueblo y nadie queria llegar a ese extremo. En 1961 se convierte en jefe de la Comisión de Derechos Humanos de Indianápolis.

Sin embargo, en este punto, la historia de este hombre valiente y de mente abierta comienza a ser extraña. No está claro qué pasó, si toda la batalla por la integración racial fue sólo un pretexto por parte de Jones para que la gente estuviera dispuesta a hacer cualquier cosa por él o si el estrés de las diversas batallas que libró desencadenó algo en su mente, pero Jones empezó a cambiar. Los sermones comenzaron a llenarse de visiones apocalípticas: Jones decía que Dios le había enviado sueños premonitorios en los que Chicago e Indianápolis serian destruidas por bombas atómicas rusas y que la Guerra Fría llevaría al mundo a la destrucción mediante armas nucleares.

El reverendo se volvió tan paranoico que en 1962 huyo con su familia a Brasil (un lugar que creía seguro en caso de guerra nuclear), abandonando a

todos los fieles a su suerte. En Brasil sus sermones no tuvieron tanto éxito, la familia se muere de hambre y la iglesia empieza a destruirse. El líder desapareció, los fieles se perdieron y los sustitutos carecían de su carisma.

Jones volvió a casa en 1964 y siguió predicando la guerra atómica, glosando su intento de fuga. A estas alturas había manipulado tanto a sus fieles que nadie pensó en criticarle por haberlos abandonado a su suerte. En 1965, convenció a 150 creyentes para que le siguieran a California, un lugar que Dios le había indicado como seguro en caso de que los soviéticos atacaran.

En Ukiah, California, Jones continuó en su delirio místico. Por un lado, ayudaba a la comunidad y construyo una iglesia con sus creyentes, pero por otro, afirmaba que la Biblia estaba equivocada y que escribirá una nueva Biblia, revisada y corregida, dictada directamente por Dios en un sueño.

Jones comenzó a realizar curaciones en público y parecía saber de antemano todo sobre las personas que acudían a él pidiendo un milagro. ¿Era realmente un profeta?

No, Jones utilizaba un truco muy similar al que utilizó el predicador Peter Popoff veinte años después. Popoff afirmaba recibir información de Dios sobre las personas y el poder de curarlas en sermones públicos, y lo mismo hacía Jones. En el caso de Popoff, la información le fue comunicada por su esposa a través de auriculares durante el sermón (su mujer la obtuvo entrevistando a posibles candidatos antes de la ceremonia y prometiendo enviarles folletos sagrados a casa); fue expuesta por el cazador de misterios James Randy, que interceptó las comunicaciones que su esposa enviaba a Popoff.

En el caso de Jones, sus leales reunían información y la transmitían al líder, que utilizaba el carisma y la presencia escénica para crear un espectáculo, sugestionando a la gente y haciéndoles creer que estaban curados.

Jones comenzó a consumir drogas para mantenerse despierto (predicaba que no necesitaba dormir) y así poder gestionar las diversas actividades de lo que se había convertido en una secta religiosa. El reverendo era Dios para sus discípulos y nadie se atrevía a oponerse a él. Los pocos que levantaban la cabeza tenían extraños "accidentes" con la comida y morían.

Jones alquilo autobuses y comenzó a recorrer los Estados Unidos, invitando a quienes deseaban unirse a su iglesia. Jones se dirigió a los marginados, ofreciendo su ayuda, a los que tenían problemas con las drogas, a las madres solteras, a los vagabundos, a los que no tenian un lugar para comer y dormir, a cambio de trabajos esporádicos y de una lealtad total. En 1972, Jones compro un

edificio de tres plantas y lo convirtió en la sede de su iglesia.

En 1973, alguien disparo a Jones durante un sermón, alcanzándole en el pecho. El reverendo, cubierto de sangre, fue rescatado y llevado, pero al cabo de unos minutos volvió a la iglesia como si nada hubiera pasado, todavía cubierto de sangre, pero en perfecto estado de salud. Jones dijo que había sido elegido por Dios para ser el nuevo Cristo y que nada podía matarlo. Años después, los marginados de la secta aclararían que todo fue un montaje, con una pistola de aire comprimido y sangre falsa.

En 1975, el apoyo de Jones fue decisivo para la elección del alcalde de San Francisco, George Moscone, que no olvidaría el favor que le hizo Jones. ¿Quién podría detener a este hombre astuto y manipulador, que tenía conexiones en la política y leales dispuestos a todo?

Jones también era rico, muy rico. Quien entraba en la secta debía cederle todo, firmar contratos en los que se comprometía a ser siempre fiel y también firmar confesiones en las que se acusaban de todo tipo de delitos y que los leales de Jones utilizaban para arruinar la vida de los pocos que escapaban de la secta.

En 1977, por fin, los periódicos empezaron a preguntarse por las actividades de Jones, dando espacio a las historias de los que escaparon de la secta. Jones comprendió antes que nadie que su suerte cambiaria y huyó con toda la secta a Guyana, donde ya había enviado a algunos colaboradores en un viaje de exploración para comprar tierras y construir granjas. En muy poco tiempo, también gracias al apoyo del alcalde Moscone, Jones obligo a todos (o casi todos) sus discípulos a ir con él a Guyana. Jones tenía dinero para hacerse amigo de los políticos y tenía mujeres dispuestas a hacer cualquier cosa por él, y a las que utilizaba como prostitutas. También tenía mucho poder en Guyana.



Un manipulador con mucho dinero. La receta perfecta para el desastre.

Y las cosas se desmoronan. El Congreso de Estados Unidos quería ver más luz sobre Jones, especialmente después de los artículos de 1977 y la fuga de la secta. El reverendo, mientras tanto, estaba perdido en un delirio místico y planeaba la muerte de todos sus discípulos, ordenando al médico del pueblo que fundó, Jonestown, que encontrara la mejor manera de hacerlo. El médico decidido utilizar cianuro.

El 15 de noviembre de 1978 fue el principio del fin. El congresista Leo Ryan acudió a Jonestown para investigar de primera mano lo que ocurría: no estaba solo, había cámaras, periodistas y familiares de los fieles. Jones no era muy cooperativo, Ryan se encontró con una atmósfera surrealista, donde todo estaba controlado con puño de hierro y nadie se atrevía a cuestionar las palabras del reverendo. Alguien consiguió contactar con el político para pedirle ayuda, pero la mayoría de los fieles eran devotos de Jones.

Sin embargo, la presencia del político sacude a muchos creyentes al día siguiente y varios de ellos le pidieron a Ryan que se los llevara con él. Jones lo supo y trato de detenerlos, pero no lo consiguió. El 18 de noviembre, Ryan, los periodistas y los exiliados de la secta se encontraban en el pequeño aeropuerto de Port Kaituma para regresar a Estados Unidos, cuando un comando de hombres armados llego y disparo contra ellos, matando también a Leo Ryan.

En ese momento Jones se dio cuenta de que había mordido más de lo que podía masticar, había matado a un congresista, nadie podía protegerle y ya se imaginaba siendo arrestado como el que ordenó el asesinato.

Y ahí es donde la manipulación de Jones alcanzo su punto álgido.

Su médico había preparado un bebedizo que podía matar en minutos. Jones lo hizo poner en muchos barriles, reunió a los fieles y habló, ordenando que murieran con él.

Sí, todos tenían que morir. A estas alturas el mundo era demasiado hostil, Dios los había llamado y habría una recompensa para todos después de la muerte.

La gente se miraba, sin saber qué hacer. De repente se acercó una mujer con un bebé recién nacido, tomo el veneno, hizo que su hijo lo bebiera, se tumbó en el césped y al cabo de unos minutos murió con horribles convulsiones.

En ese momento se produjo un caos total. Fieles que bebían el veneno, que intentaban escapar y lo consiguieron, que lo intentaron y fueron asesinados, que se disparaban en la sien (incluido el reverendo Jones). Un frenesí colectivo que provocó la muerte de 913 personas de forma perfectamente consciente.

Las autoridades y los psicólogos de todo el mundo se han preguntado durante años cómo fue posible que el reverendo Jones convenciera a la gente de beber un veneno y morir diciéndoselo abiertamente. Todos sabían que iban a morir, pero lo hicieron de todos modos. Sólo unos pocos, según los que se salvaron, fueron obligados a beber.

¿Por qué? ¿Qué técnicas de persuasión utilizó el reverendo Jones?

Jones conocía todos los secretos de la Psicología Oscura, es decir, cómo manipular a las personas, eliminar su sentido crítico y convertirlas en simples marionetas que podía manejar con sus manos. Era carismático, tenía la actitud de un líder y, al igual que Charles Manson antes que él, había reclutado a devotos seguidores, personas al margen de la sociedad (drogadictos, marginados, personas con problemas) y les había dado un propósito, una misión.

Jones había creado enemigos (reales o imaginarios, según fuera necesario) y utilizaba el miedo para mantenerlos unidos a él, distanciándolos de sus verdaderas familias. Pero el verdadero golpe maestro del reverendo había sido trasladar a toda la comunidad a Guyana, alejándola de lo que había sido hasta ese momento. No bastaba con mudarse a otra ciudad de Estados Unidos (el idioma era el mismo, el país era el mismo): era necesario romper con el pasado y el reverendo era el único vínculo que les quedaba con su vida anterior.

El hecho de que se vieran obligados a confiar en Jones, junto con el hecho de que los "enemigos" hubieran acudido realmente a ellos fue, sin duda, un factor que no hay que subestimar, pero, según Robert Cialdini, el punto de inflexión fue que todos fueron tras el grupo (que fue tras el líder) utilizando el principio de "reprobación social". Los leales a Jones obedecieron sin rechistar la orden y los indecisos, al ver que todos obedecían esa orden, siguieron las acciones de las masas, aunque estaban más que convencidos de que beber veneno y morir era una tontería. El principio de la prueba social se puede resumir así: si estás indeciso de hacer algo, observa lo que hacen los demás. Si todo el mundo (o una buena parte de la gente) hace lo que tú quieres hacer, significa que es lo correcto y que tú también lo harás sin cuestionarte demasiado.

Algunos de los seguidores de Jones habrán pensado: "¿Morir? ¡Ni siquiera estoy pensando en eso! Pero... todos mis amigos están bebiendo la poción, están obedeciendo. Tal vez el reverendo tiene razón y soy yo quien no tiene fe".

Sin embargo, estas son sólo hipótesis, aunque muy bien fundamentadas. Lo único cierto es que murieron 913 personas y que la gran mayoría de ellas estaban muy contentas de morir y lo hicieron voluntariamente. ¿Cómo ha sido posible? ¿Se puede realmente influir en la gente hasta ese punto?

Sí, desgraciadamente sí, pero de la misma manera se puede intentar influir en la gente haciendo que saquen el mejor lado de su personalidad, o aprender a defenderse de las acciones de manipuladores en serie como el reverendo Jones, Peter Popoff o similares.

En este libro, he analizado las principales técnicas de la psicología oscura y he comprendido todos sus secretos. Aprenderás a utilizarlas para defenderte de los intentos de manipulación de personas sin escrúpulos, y podrás utilizarlas a su vez para empujar a las personas a sacar lo mejor de ellas y ayudarle a alcanzar sus objetivos. La mente humana es muy susceptible a los factores externos, por lo que le corresponde protegerse en todos los sentidos de los diversos intentos de manipulación mental que se pueden poner en marcha.

Este será un viaje hacia la manipulación y las formas de empujar a la gente a hacer lo que tú quieres que hagan, pero dándoles la impresión de que ellos son los que mandan. Hay un montón de técnicas que aprenderás al final del libro que te ayudarán a entrar en la mente de la gente y que puedes utilizar en tu beneficio. Es posible que ya conozcas alguna técnica, pero habrá otras que serán completamente nuevas: podrás integrarlas fácilmente en tu vida cotidiana y te dará resultados increíbles hasta en corto plazo.

La manipulación es fácil, si sabes cómo hacerlo. Defenderse de la manipulación es aún más fácil, si se tienen todas las herramientas necesarias para detectar el intento.

No me queda más que agradecerte tu compra y desearte un buen viaje hacia la psicología oscura.

CÓMO CREAR UNA NUEVA CREENCIA

La palabra creencia procede del latín, y seria la suma del verbo credere, que se puede traducir como “creer”, y del sufijo –entia, el cual significa “cualidad de un agente”.

Siendo así, la creencia es una idea que se considera verdadera y de la cual no se duda.

Existen un sinfín de ellas, algunas más conocidas que otras, como por ejemplo las universales que son las ideas que tenemos sobre aspectos como la vida, el ser humano o el mundo.

Las creencias pueden ser limitantes o fortalecedoras. Las limitantes son aquellas que buscan incapacitar para pensar o actuar en determinada situación.

Las fortalecedoras, en cambio, buscan mejorar nuestra autoestima y confianza ya que se encargan de ayudar a potenciar nuestras capacidades. Proveyéndonos de seguridad e iniciativa para poder realizar determinadas acciones en diferentes situaciones.

También es posible distinguir entre las creencias abiertas, que son las que permiten una discusión por medio de un análisis racional y lógico; y las creencias cerradas, que por el contrario no pueden ser debatidas, y son solo discutidas por una autoridad.

Es entonces donde vemos la relación de una creencia con la persuasión, para entender esto, en primer lugar, es necesario entender qué es la persuasión.

¿Qué significa, literalmente, persuadir a una persona? Significa que consigo convencer a mi interlocutor de algo de lo que inicialmente no está convencido (si no, no habría razón para persuadirle) o hacer que acepte mi opinión. En la práctica, mi actitud, mi oratoria, mi lenguaje corporal o mi carisma le han

convencido, pero también situaciones particulares, para cambiar de opinión o realizar una determinada acción.

Se puede persuadir de forma violenta o no violenta. Una persona que te da su teléfono porque la amenazas con un cuchillo en la garganta está haciendo algo que no quiere hacer, pero lo hace porque ha sido persuadida por la presencia del cuchillo afilado que descansa sobre su yugular y tus amenazas de usarlo. La has convencido de hacerlo, pero de forma violenta, y ten por seguro que esa persona, si pudiera, se resistiría al robo con todas sus fuerzas.

La persuasión violenta es fácil, basta con coger a una persona más débil que tú o que se encuentre en una situación determinada (como cogerla por sorpresa mientras vuelve a casa), amenazarla con algo y hacerle entender que su vida no vale nada para ti. Si quiere tener la esperanza de vivir, sólo tiene que hacer lo que tú dices sin alterarse. Lo único que tienes que hacer es mantener el control de la situación y esperar que intimides a la víctima lo suficiente como para que no se defienda. A la primera distracción puede saltar sobre ti, y una persona en peligro tiene mucha más fuerza física, por lo que es mucho más difícil de controlar.

La persuasión no violenta, en cambio, es más sutil y fascinante. Requiere tiempo y esfuerzo, experimentación y una gran capacidad de adaptarse a diferentes situaciones para que siempre sea eficaz. Piensa en el Reverendo Jones: primero la amenaza fue el Klan, luego los comunistas, después las armas nucleares, luego los americanos. Todas las diferentes versiones de su persuasión que funcionaron tan bien que llevaron a 913 personas a suicidarse por su propia voluntad.

La base de la persuasión es sólo una: hay que utilizar las palabras, la presencia escénica, el carisma y las técnicas mentales para conseguir que la persona que tienes delante quiera lo mismo que tú, pero haciendo que sea esa persona la que tenga la ilusión de haber llegado a esa conclusión. El verdadero manipulador se asegura de que la gente no se dé cuenta de que está siendo manipulada y, de hecho, todas las grandes manipulaciones empiezan a perder eficacia cuando las víctimas empiezan a hacer preguntas sobre lo que están haciendo y el manipulador pierde así el control.

Sucedió en el caso de la Familia de Charles Manson y en muchas dictaduras, mientras que en el caso de Jim Jones no hubo tiempo de hacerlo porque el reverendo prefirió matar a todos antes de que su castillo de naipes se derrumbara realmente.

Por lo tanto, la persuasión voluntaria necesita un control estricto o la lealtad total de la otra persona. Hay que polarizarlos y hacerlos pensar en "blanco y negro", es decir, llegar a la convicción de que "lo que yo pienso está bien, lo que los demás piensan está mal" y eso, por desgracia, es una tendencia que crece rápidamente en este periodo histórico, amplificada por las redes sociales, lugar donde es muy fácil conocer "burbujas" de personas que piensan como tú, reforzar su creencia de que tienen razón y ser persuadidos.

Para persuadir eficazmente a una persona hay que hacerle creer en algo. Para ello hay que crear una creencia y, como resultado, una nueva creencia. El reverendo Jones había creado la creencia de su secta y de una próxima guerra nuclear y, por tanto, la creencia de que sólo él era capaz de salvar a sus creyentes de la destrucción del mundo.

Como ya sabes la persuasión no siempre tiene como objetivo algo negativo, también se puede usar con propósitos positivos, como fue el caso de Martin Luther King; que nació el 15 de enero en el año de 1929 y murió el 4 de abril de 1968; fue reconocido por ser un pastor estadounidense de la Iglesia bautista y también un importante activista que marco un cambio crucial en Estados Unidos con el movimiento por los derechos civiles para los afro estadounidenses, también fue activista en diferentes protestas contra la guerra de Vietnam y la pobreza en general. Gracias a todo esto fue condecorado con el Premio Nobel de la Paz en 1964. ¿Pero cómo se puede relacionar el liderazgo de él y la persuasión?



De alguna manera se puede decir que Martin Luther King estaba predestinado a ser un orador persuasivo, pues su padre era el predicador más influyente de Atlanta. Pero no solo fue esto, King fue un serio estudiante del arte de la persuasión.

King logro aceptar la descripción abreviada de la oratoria como "las tres P": demostrar, pintar y persuadir, destinadas a ganar sucesivamente la mente, la imaginación y el corazón"

Sin duda alguna, la comunicación fue una de sus grandes herramientas, que le sirvió para poder llevar su mensaje a favor de la igualdad racial. Su discurso persuasivo, apoyado en las emociones, logro no sólo que su propósito se

difundiera, sino que las personas que recibían el mensaje, se apropiaran también de esa lucha; directamente relacionado con el efecto inspirador, King como líder, logro convertirse así, en un ejemplo moral, pues más allá de conseguir su objetivo, tenía como meta influir sobre las personas para que éstas de forma voluntaria, interiorizaran y lucharan por un mismo propósito.

Su coherencia le dio sentido a todo, pues su mensaje no hubiera tenido la misma fuerza si no hubiera sido el primero que llevaba a cabo todo lo que promulgaba; pues hacer tú mismo lo que pides que hagan los demás, es la mejor forma de generar confianza.

King, gracias a su sueño, consiguió que se promulgaran la Ley de Derecho al Voto de 1965, la Ley de Servicios de Inmigración y Nacionalidad de 1965 y la Ley de Vivienda Justa de 1968, entre otras.

A sus 39 años, fue asesinado por arma de fuego en Memphis, por James Earl Ray. No se sabe mucho acerca de los motivos reales que tuvo Ray, que lo llevaron a asesinar a Martin Luther King. Probablemente fue el odio que sentía hacia su figura y a los cambios que pretendía crear en la sociedad americana. Mientras estuvo en prisión James Earl Ray, afirmo que el asesinato de Luther King era parte de una conspiración gubernamental similar a la que "supuestamente" acabó con John F. Kennedy.

Aunque han pasado varios años de su asesinato, la esencia de Luther King sigue presente, siendo una gran fuente de inspiración para muchos movimientos que luchan contra las desigualdades sociales.

Y porque no hablar también de Steve Jobs, que sin duda alguna hizo de la persuasión positiva una de sus herramientas para alcanzar el éxito; Jobs nació en San Francisco, 1955 y murió en Palo Alto, California, 2011. Informático y empresario estadounidense. Creador del primer ordenador personal y fundador de Apple Computer, sin duda alguna una de las empresas más innovadoras e importantes del sector. Sus ideas visionarias les dieron una nueva vida a los ordenadores personales, la música digital y la telefonía móvil, cambiando por completo los hábitos y el estilo de vida de millones de personas.

Algunas de sus tácticas persuasivas mas importantes e influyentes fueron; mostrar pasión por algo, influyendo de forma positiva en los demás gracias a esa emoción que el transmitía, esto hizo que lograra contagiar a todo su equipo de trabajo, haciendo que amaran y disfrutaran lo que hacían, dando como resultado sin duda alguna, productos y servicios extraordinarios.

Las buenas palabras, la educación, un buen trato y hasta los elogios, son

recursos válidos para persuadir a los demás. En ocasiones se pueden presentar situaciones, donde para salir victoriosos, debes hacer el uso correcto de las palabras, dándole el protagonismo a la seducción y adulación, permitiéndote desarmar a tu adversario.

Ser ejemplo para las personas que le rodean, un buen líder sabe que la mejor manera de inspirar es desde el ejemplo. Jobs sabía esto y lo demostró trabajando, incluso hasta en su enfermad.

La base de la creencia

Durante todas las actividades diarias que realizas, tu cerebro siempre se hará un par de preguntas:

1. ¿Experimento placer o dolor al realizar esta actividad?
2. ¿Qué puedo hacer para experimentar el mayor placer y el menor dolor posible?

La respuesta a estas dos preguntas crea todo el sistema de creencias que tienes en tu vida.

Si sientes placer al hacer algo, lo harás sin demasiados problemas, mientras que, si sientes dolor, lo harás sin ganas. Un ejemplo trivial de este mecanismo es ir al dentista. Te preguntarás cómo maximizar el placer y minimizar el dolor, y tu cerebro elaborará patrones de comportamiento que se activarán automáticamente cada vez que surja esa condición concreta. Si vas al dentista sabes que tienes que pedir anestesia para sentir menos dolor. Temes la cirugía sin anestesia porque significa más dolor sin importar lo que tengas que hacer. Incluso el simple hecho de comer despacio es una forma de prolongar al máximo el placer de disfrutar de una buena comida, al igual que volver a casa sin ganas cuando te estás divirtiendo en una fiesta, etc.

Sin embargo, nuestro cerebro no puede manejar toda la información y las diversas situaciones que encuentra, y a menudo se basa en situaciones similares o en generalizaciones.

Generalizar significa tomar una única experiencia y aplicarla a toda una categoría de personas o acontecimientos. Si, por ejemplo, tienes una mala experiencia con un sureño puedes generalizar y decir que todos los sureños son ladrones, mafiosos y gente que hace cualquier cosa para engañar a los demás. Una generalización que es compartida por muchas personas da lugar a una nueva creencia y luego a una convicción. Y la creencia puede persuadir fácilmente a la gente.

El poder de las creencias es muy alto, realmente puede influir en tu vida tanto positiva como negativamente. La influencia positiva se produce cuando una creencia se convierte en una convicción que estimula a las personas a superarse. Puede ser la de ir al gimnasio para mejorar el físico y conseguir

conquistar a una mujer (o a un hombre) que se considera demasiado guapo, o guapa, para nosotros. Gracias a esta creencia y a la fuerza de voluntad que se puede desatar, se puede ir al gimnasio, aunque se esté demasiado cansado para hacerlo, se puede soportar una dieta que impida comer cosas que generan placer y se puedan hacer una serie de sacrificios. El clímax se alcanza cuando se observan las primeras mejoras derivadas de esta creencia (en este caso la pérdida de peso y los primeros músculos). En ese momento es prácticamente imposible eliminar esa creencia a menos que llegue una fuerza externa muy fuerte que pueda producir un fuerte trauma, asustar y empujar a la gente a revisar sus creencias.

También están las creencias limitantes, o aquellas que actúan sobre la mente y te limitan: si crees que no eres capaz de hacer algo no podrás hacerlo o lo harás mal, independientemente del esfuerzo que pongas para conseguirlo. Si crees que no eres inteligente actuarás como un estúpido y esto es una gran arma para los manipuladores; utilizan estas creencias limitantes para hacerte creer que no puedes hacerlo por ti mismo y que necesitas al manipulador para sobrevivir en el mundo.

Por supuesto, esto no es cierto, pero el control y el carisma del manipulador pueden realmente convencer a la gente de esta creencia y convertirlos en marionetas que manejan con sus manos. Es crucial poder destruir las creencias limitantes y para ello es necesario asociar una gran cantidad de dolor con la creencia limitante para que el cerebro se vea incentivado a no querer implementarla más en su vida.

En este punto tienes que empezar a preguntarte; pregúntate si es cierto que no sabes hacer nada y busca pruebas de que la creencia limitante que tenías era completamente errónea. Recuérdate a ti mismo todas las veces que demostraste que eras bueno y merecedor de algo y cuando eras capaz de hacerlo todo por ti mismo. La duda debe hacerte entender que no necesitas a ese manipulador para ser feliz o conseguir resultados y la nueva creencia debe ser positiva: no necesitas que nadie te diga lo que debes o no debes hacer, no necesitas guías ni personas que te controlen, sólo necesitas ser libre y puedes serlo perfectamente sin la ayuda de nadie.

Cuando maduras esta nueva creencia, has desencajado la anterior y estás fuera del control del manipulador, pero eso no significa que puedas estar así para siempre. Los manipuladores suelen tener un plan B preparado para hacer frente a este tipo de problemas y pueden pasar al contraataque, especialmente si tu huida

de la creencia limitante pone en peligro de alguna manera su poder. Tendrás que estar preparado para respaldar esta nueva creencia tuya con todas tus fuerzas porque a los manipuladores no les gusta la derrota y saben que esta nueva creencia es todavía bastante débil y por lo tanto puede ser destruida fácilmente.

Tendrás que hacer fuerte tu nueva creencia con hechos, demostrando a todos, especialmente a ti mismo, que eres perfectamente capaz de valerte por ti mismo y que todo lo que el manipulador te ha dicho es mentira.



Pero, ¿cómo se puede crear una nueva creencia que sea útil para manipular a la gente?

En primer lugar, hay que partir de una opinión. Una opinión es una idea de la que se está bastante seguro, pero que puede ser refutada por algunos hechos. Las opiniones son la base de las noticias falsas, por ejemplo. Quien opina que las vacunas son malas, por ejemplo, apoyará esta opinión, aunque haya muchos datos y hechos que la desmientan. Lo mismo ocurre con el ejemplo anterior de los sureños que no quieren hacer nada: un solo ejemplo de una persona del sur que trabaje y se comprometa honestamente hace falsa esta opinión.

La gente suele confundir los hechos con las opiniones, así que tendrás que tener cuidado si lo que te dicen es un hecho o es la opinión de alguien. "El cielo es azul" es un hecho, está comprobado, es imposible que no lo sea. "El cielo es verde" es la opinión (legítima, por supuesto) de cualquier persona, pero esta opinión no tiene ninguna base científica y basta con mirar al cielo para refutarla.

Para crear una creencia hay que partir de la opinión, que es la base de la creencia. Para alimentar la creencia, se utilizan muchas referencias: todas ellas tienen el único propósito de hacer válida esta creencia. Aquí, pues, se buscan otras pruebas de daños por vacunas o experiencias del amigo del amigo que discutió con dos aficionados del Nápoles al bar por llamar a Maradona "medio pipa".

Cuando la creencia sea lo suficientemente fuerte, tendrás que empezar a preguntarte qué pasará en el peor de los casos. "Los sureños no quieren trabajar. ¿Qué me pasará si estoy rodeado de gente así?". Es fácil responder que serás "el único tonto que dirige el espectáculo", que habrá un gran aumento de la delincuencia y que tendrás que temer seriamente por tu seguridad física. Después

de todo, todo el mundo sabe que los sureños no quieren hacer nada.

En este punto el cerebro creará emociones que se asociarán a la creencia que has generado, en este caso, el miedo. Para no sentir ese miedo intentarás evitar que esa situación se produzca y ahí vas, dispuesto a ser víctima de los manipuladores. Los manipuladores, de hecho, tienen un olfato especial para el miedo, saben encontrarlo y explotarlo para sus propios fines.

Conocen los principales temores de la gente, saben cómo hacerlos realidad con palabras y acciones, y generan la creencia de que sólo ellos pueden evitar que todo esto ocurra. Por eso, en tiempos de crisis, los partidos políticos extremistas tienen un enorme consenso: explotan el miedo de la gente manipulándola y haciéndole creer creencias que en realidad no son ciertas, sólo llevan agua a su propio molino.

Por lo tanto, si quieres evitar que te manipulen, tienes que basarte en creencias positivas y luego basarte sólo en los hechos, yendo a la raíz de cada afirmación. Comprueba las fuentes, esto hará que los hechos sean inmediatamente claros y evidentes. Si en cambio quieres generar una nueva creencia sólo tienes que apelar al miedo de la gente, dando respuestas sencillas a cuestiones complejas y creando un enemigo imaginario al que culpar de todo lo que va mal y cuando las cosas no salen según lo previsto.

Y, si lo piensas, esto es lo que hace la religión. Un conjunto de creencias limitantes, un enemigo contra el que luchar, el miedo a ser condenado para siempre y trasladar la culpa de los fracasos a los creyentes que no tenían suficiente fe.

No es en absoluto una coincidencia que tantos manipuladores y asesinos en serie elijan una carrera eclesiástica antes o después de su condena: es una forma de mantener un gran poder sobre los demás. David Berkowitz (el "Hijo de Sam", un asesino en serie activo en Nueva York en la década de 1970), Tex Watson de la Familia Manson, Dennis Rader (el asesino en serie BTK, fugitivo durante 30 años) y Gary Ridgway (el "Asesino de Green River", autor de al menos 49 asesinatos) son casos de asesinos en serie que tenían algo que ver con la religión antes de la captura (Rader era vicepresidente de una iglesia, Ridgway era un ferviente católico y predicador a domicilio) o después de la captura, hasta el punto de que Berkowitz es un cristiano renacido, mientras que Watson afirma haber comprendido el mal que causó mediante la oración y se ha convertido en un pastor entre rejas.

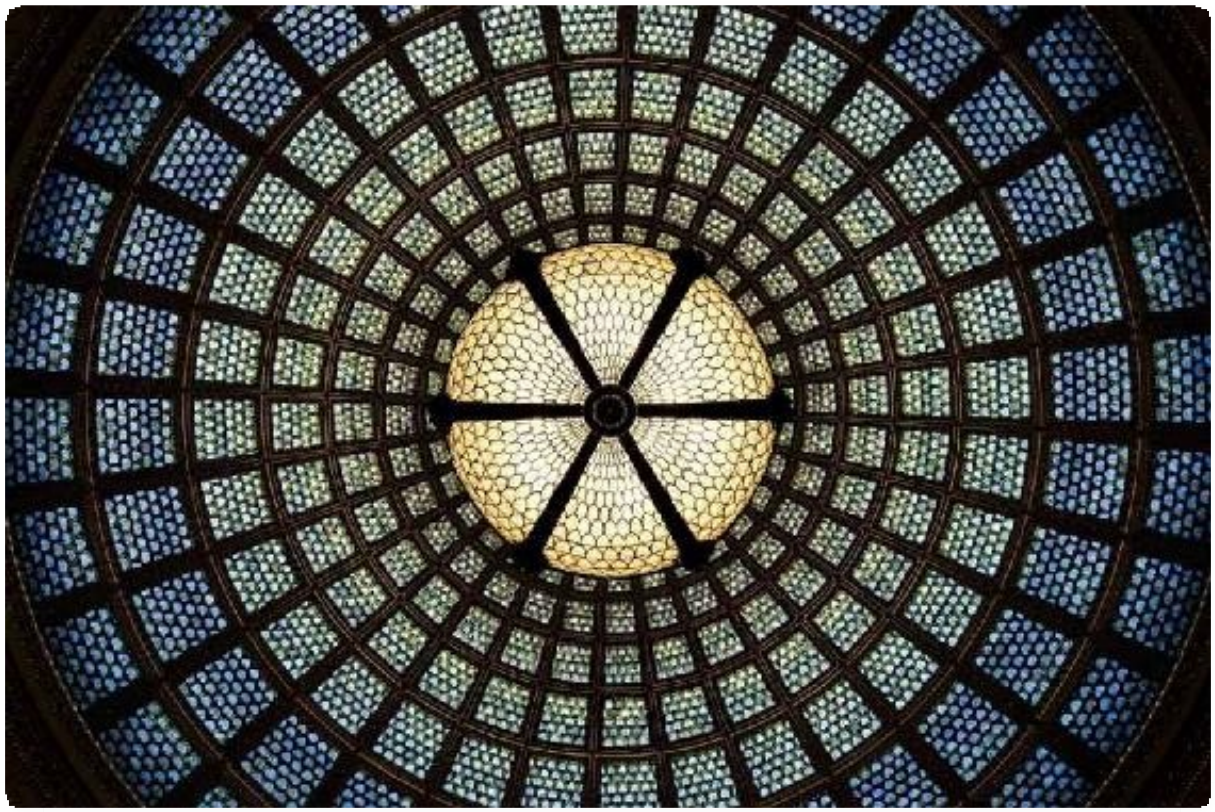
Desconfía siempre de los que utilizan el miedo como un espantapájaros, para

llegar a donde quieren e investiga siempre a fondo las cosas, es la mejor manera de defenderte de los que intentan manipularte y hacer que las nuevas creencias cobren vida. Los que son víctimas de creencias limitantes y de la manipulación necesitan absolutamente ayuda. Si alguno de tus amigos es víctima de alguna manipulación (incluso el MLM es manipulación, si lo piensas bien) entonces tienes que ayudarle sacándole del entorno que alimenta la creencia limitante (por eso las sectas y los manipuladores tienden a aislar a sus víctimas y llevarlas a un entorno propicio para la manipulación). Sin embargo, es muy difícil desenmascarar estas creencias porque no es fácil que la gente admita que ha sido engañada.

En ese caso entra en juego un fenómeno llamado disonancia cognitiva. Es un fenómeno que comenzó a estudiarse a finales de los años 50, cuando un investigador fue testigo de un hecho singular: una secta religiosa predicaba la llegada de extraterrestres a la Tierra y sólo ellos serían los elegidos rescatados por los alienígenas. Se organizó una especie de comité de recepción para los extraterrestres y toda la secta se presentó dispuesta a honrar a los visitantes del espacio, pero éstos no aparecieron. El investigador Leon Festinger, presente en el evento, fue el primero en advertir los efectos de la disonancia cognitiva. Tras un primer momento de desconcierto, los seguidores de la secta, sobre todo el líder, dijeron que no era cierto que los extraterrestres no hubieran aparecido, al contrario, su no llegada sólo significaba una cosa: ¡su fe y sus oraciones habían salvado la Tierra! El culto continuó desarrollándose (aunque de forma más leve) para unos años más tarde colapsar.

La disonancia cognitiva permitió a esas personas seguir viviendo en una creencia falsa incluso cuando se demostró que era falsa a sus ojos. En lugar de admitir que estaban equivocados, prefirieron seguir viviendo en un mundo de ilusiones y eso es lo que hacen hoy tantos conspiradores y víctimas de la manipulación.

Por eso es muy, muy difícil ayudar a este tipo de personas, a menos que las alejemos drásticamente del entorno que alimenta estas creencias erróneas.



LECTURA EN FRÍO Y ACTIVACIÓN DE EMOCIONES

En muchos cuentos de Sherlock Holmes, el famoso detective nacido de la pluma de Sir Arthur Conan Doyle, irónicamente el icono absoluto de la racionalidad fue creado por un hombre ingenuo, inclinado a creer cualquier mentira y muy manipulable, que a menudo lograba averiguar todo lo que necesitaba para cerrar el caso simplemente observando a las personas y haciéndoles un par de preguntas, para asombro del doctor Watson.

Holmes no tenía ningún poder especial, ninguna característica única que le hiciera capaz de leer la mente de las personas, Sherlock Holmes era simplemente un gran experto en la lectura en frío.

La lectura en frío, también conocida como "cold reading", es una técnica de manipulación y también de PNL que permite al observador obtener varias informaciones valiosas sobre la persona que tiene delante con sólo mirarla y hacer que esa misma persona revele otras informaciones sin siquiera darse cuenta.

Probablemente también el reverendo Jones era bueno con esta técnica (además de tener asistentes que le contaban la vida, la muerte y los milagros de todas las personas que le presentaban) que, combinada con cierto carisma y un poco de teatralidad; puede dar excelentes resultados para manipular a la gente, sobre todo en el primer acercamiento o si tienes que hablar en público y quieres impresionar a todos y generar emociones.



Porque generar emociones es uno de los pasos clave de la manipulación y, de

hecho, es quizás el más importante de todos. Con las emociones puedes atar a una persona a ti para toda la vida (amor) o puedes convertirla en tu enemigo acérrimo para siempre (odio), o puedes pasar de ser mejores amigos a conocidos en caso de decepción. Tiendes a mantener cerca de ti a quienes te hacen sentir sentimientos positivos y alejas a quienes te hacen sentir sentimientos negativos. La lectura en frío puede asombrar, generar sorpresa y, si se utiliza bien, crear un vínculo de dependencia con el manipulador, un vínculo basado en las emociones y en la creencia de que no vales nada sin el apoyo del manipulador.

Para realizar una lectura en frío es necesario, en primer lugar, tener unas nociones básicas sobre la lectura del lenguaje corporal. De hecho, el cuerpo humano utiliza una serie de movimientos (a menudo involuntarios) para comunicar sus emociones y el observador experto es capaz de interceptarlos inmediatamente y entender muchas cosas. Sherlock Holmes, por supuesto, también era un experto en esto, de lo contrario la lectura en frío por sí sola no habría sido suficiente para varias de sus deducciones.

Hay algunas señales que ya son universales, como resoplar para indicar molestia e impaciencia, poner los ojos en blanco para expresar fastidio, el simple bostezo para comunicar cansancio y aburrimiento, el dedo corazón para decirle a alguien que "se vaya a la …", levantar el pulgar para decir que todo está bien o la simple sonrisa para comunicar felicidad.

Pero también hay varias señales menos obvias, que son absolutamente necesarias poder captar para hacer una mejor lectura en frío.

¿Cuáles son esas señales que envía el cuerpo humano y que pueden leerse fácilmente con algo de entrenamiento?

1. Observar a una persona de forma intensa mientras habla no puede ser una simple grosería, sino una señal de claro interés. A menudo lo notaba en mi padre cuando hablaba de algo que le llamaba la atención. Su mirada se volvía inmediatamente mucho más intensa y atenta a lo que yo decía.
2. Si estás hablando con alguien y no te mira, puede significar o bien una evidente falta de interés en lo que estás diciendo (que puede amplificarse tocando algo) o bien timidez e incomodidad. También es una señal que te permite saber si una persona está mintiendo.
3. Los ojos semicerrados son un signo de gran enfado. La persona que se está enfadando te mirará fijamente, como si te desafiara.
4. Recibir a una persona con los brazos abiertos es un claro gesto de

bienvenida. Significa que al extender los brazos demuestran que no están armados y que, por lo tanto, no tienen malas intenciones. Es el mismo principio que llevó a la introducción del apretón de manos como gesto de confianza.

5. Levantar las manos con la palma de la mano a la vista significa estar a la defensiva, como si se quisiera crear un muro con la otra persona.
6. Cruzar los brazos sobre el pecho es una gran señal de estar cerrado al mundo exterior. Es una de las peores actitudes que se pueden tener en una entrevista de trabajo porque el reclutador puede interpretarla como un gran desinterés por la empresa y como una falta de tendencia a colaborar con los demás.
7. Las personas que apenas sonríen, están en una situación incómoda o están fingiendo. Se puede saber mirando los músculos de las mejillas, no importa cuánto esfuerzo ponga esta persona en la sonrisa falsa, los músculos de las mejillas estarán contraídos.
8. Morderse el labio puede comunicar una gran inseguridad o una excitación sexual. Todo depende del contexto en el que se realice este movimiento.
9. Hacer grandes gestos con los brazos denota una gran autoestima, es como "subir al escenario". Por el contrario, hacer gestos muy pequeños denota una baja autoestima y el deseo de no llamar la atención de los demás.
10. Las manos en las caderas denotan el deseo de dominar la conversación y adoptar una posición de control sobre los demás. Esta es una pose que a muchos dictadores les encanta.
11. Acariciarse el pelo con un gesto claramente visible significa que quiere llamar la atención de la otra persona. Coger un solo mechón y retorcerlo con los dedos es un signo de nerviosismo.
12. Las personas que mienten siempre se sienten incómodas, por lo que pueden establecer una serie de señales más o menos involuntarias que permiten al observador experimentado darse cuenta enseguida. Evitan el contacto visual o miran fijamente a la gente de forma exagerada, sus manos están agitadas y las puntas de los pies apuntan hacia una posible vía de escape.



Con un poco de observación se pueden detectar estas y muchas otras señales del

lenguaje corporal que pueden dar a un lector frío una mina de oro de información.

¿Existen técnicas para leer en frío y generar emociones?

Un método que mucha gente utiliza (incluidos el reverendo Jones y Peter Popoff) es pescar en el montón, que consiste en hablar ante grandes audiencias y comenzar la lectura en frío con frases súper genéricas que reflejan absolutamente la situación de alguna persona del público. También se puede hacer en un grupo pequeño de personas, pero es mucho más arriesgado porque habrá muchas menos posibilidades de encontrar una persona con esas características.

Muchos manipuladores son siempre vagos en sus discursos, evitando cuidadosamente dar nombres, poner fechas y lugares porque así sus palabras pueden adaptarse a los diversos contextos que se dan, decir que Roma será destruida por Godzilla el 3 de marzo de 2025 es una frase muy detallada que tiene muy pocas posibilidades de hacerse realidad. Ser impreciso es la clave de la manipulación.

Así que empieza con frases vagas, cuantas más vagas mejor. "Eres alguien que acaba de pasar una mala racha" es increíblemente vaga como frase, pero es perfecta para empezar. Hay decenas de personas que lo han pasado mal, habrá al menos una en la sala, o hablar de problemas en el trabajo o la salud, o de una crisis con la pareja.

Es decir, cosas que todo el mundo ha experimentado al menos una vez en su vida. Hay que decir estas cosas con arte, con intensidad, como si fueran verdades incómodas, y luego observar la reacción de la gente. El lenguaje no verbal no mentirá y te darás cuenta de que alguien reconoce lo que has dicho. En ese momento empieza a reducir el alcance de las declaraciones, corrigiendo sobre la marcha si no hay reacción.

> "Tienes problemas en el trabajo... supongo que es por ese ascenso perdido... no, espera, tengo que descifrar mejor las señales... sí, lo entiendo, tienes miedo por tu contrato a término... sí, lo sospechaba".

En este punto hay que jugar con las emociones de la víctima. Hazle sentir el miedo haciéndole vivir su peor pesadilla, la alegría del mejor de los casos, la

esperanza de que no pasa nada y luego la elección: únete a mí y no pasa nada. Cree y te salvarás. Pásate al Lado Oscuro de la Fuerza.

Este método requiere un carisma considerable y la capacidad poco común de hacer correcciones al instante como si fuera la cosa más natural del mundo. Sólo los mejores manipuladores pueden hacer esto, son como animales en el escenario que pueden conocerte perfectamente desde el primer vistazo.



Una técnica muy parecida a ésta es utilizar frases hechas, más específicas en su descripción, pero que puedan aplicarse a muchas personas. En este caso, a diferencia del otro método, no tendrás que buscar una víctima entre la multitud, ya tienes en mente un tipo de víctima, sólo tienes que atraerla a tu trampa como sólo tú lo sabes hacer.

Puedes decir una serie de frases y descripciones genéricas como "Eres un hombre inseguro con los que no conoces, pero te tirarías al fuego por tus amigos" o "Has tenido una gran decepción amorosa y ahora ya no puedes confiar en las personas" o "Has tenido una gran pérdida en la familia recientemente, debes saber que esa persona está siempre contigo".

Son frases genéricas, pero ya más específicas porque ya tienes en mente a quién quieres leer en frío. Ese es el método que utilizó Peter Popoff después de que su mujer le dijera que el tipo con gafas de la tercera fila había tenido apendicitis de niño y ahora sufría una úlcera. Popoff empezaba así y luego reducía la búsqueda sabiendo muy bien a quién tenía que encontrar. Popoff también era un gran actor y debo admitir que sus sermones públicos tenían un cierto estilo de mala muerte que funcionaba muy bien con las grandes masas ignorantes e intolerantes de la América rural.

A menudo también se pueden inducir falsos recuerdos en la mente de la persona elegida mediante el poder de la sugestión y el magnetismo personal. Esta lectura también requiere un gran dominio del escenario y mucho carisma (por supuesto, saber de antemano a quién se quiere leer lo hace más fácil). Personalmente, prefiero esta técnica a la otra.

Luego está la estrategia del contrario. Se trata de la estrategia que recomienda decir todo y lo contrario de todo en la misma frase para incluir a toda una serie de personas en la lectura en frío.

El manipulador que lee por este método dice cosas como "eres buena y

querida, pero si te enfadas te conviertes en una bestia" o "eres una mujer reservada y tímida, pero cuando amas te vuelves salvaje". Frases que dicen todo y lo contrario de todo y que, por tanto, pueden adaptarse a muchas personas. Esta técnica es la mejor de las tres para una comparación individual. De hecho, basta con empezar con una lectura básica en frío. Por ejemplo, la ropa de diseño y la apariencia ordenada simbolizan a una persona que quiere dar una buena impresión, la ropa de segunda mano indica problemas financieros o una persona que no tiene interés en la opinión de los demás, etc. En segundo lugar, hay que prestar atención a las señales del cuerpo y comenzar con este tipo de técnica de lectura en frío, empezando con frases vagas y haciéndolas cada vez más precisas con el paso del tiempo, incluso en este caso se necesita cierta teatralidad para no dejar que todo el mundo entienda que prácticamente estás adivinando con la esperanza de acertar algo.

Te muestro un ejemplo donde utilizando las palabras adecuadas, seguramente lograras sorprender a cualquiera que esté a tu alrededor; “la mayor parte del tiempo eres una persona extrovertida, simpática y sociable, en cambio en la otra parte del tiempo eres un poco tímida y algo reservada. Te gusta el cambio y la diversidad, te genera descontento estar rodeada de limitaciones y situaciones que no te permiten avanzar. Te sueles mostrar como una persona fuerte, segura y centrada, pero en tu interior sueles sentir inseguridades y temores que no muestras. Aunque algunas veces no lo creas, eres una persona con muchas capacidades sin aprovechar, que por el momento no has podido aprovechar, pero en el futuro te darán grandes satisfacciones.”

Como ves, con estas palabras se ha dicho todo y nada, dejando a tu espectador muy conforme con lo que le has dicho, pues muy probablemente se abra sentido identificado con tus palabras y con la mayoría de las situaciones que presentaste. En este ejemplo, se pueden ver varios principios que hemos tratado, como las frases vagas, lecturas en las que siempre se cumple una de dos opciones (la estrategia del contrario), verdades universales y nada en específico.

Se puede argumentar que esta técnica es básicamente "humo y espejos" y que sólo permite obtener información vaga sin llegar a profundizar en el asunto. No puedes conseguir información privada, es cierto, pero puedes empujar a la persona a revelarla gracias a la habilidad como manipulador.

De hecho, el gran problema de esta técnica no es que proporcione información imprecisa, sino que depende totalmente de la habilidad de la persona que la realiza. Es como cantar Starway To Heaven, si lo hacen Robert

Plant, John Bonham y Jimmy Page obtienes una de las canciones más bonitas de la historia de la música con un solo de guitarra y batería que da escalofríos sólo de escribirlo, si lo hago con mis amigos que no tienen ni idea de coger las baquetas o tocar la guitarra, ya te imaginaras como podría sonar.

Así que te sugiero que practiques mucho la lectura en frío antes de intentar manipular a alguien de esta manera. Puedes hacerlo simplemente observando a las personas que te rodean, fíjate en sus reacciones, en cómo se visten, en cómo se mueven, en lo que dicen y cómo lo dicen, etc.



Pero la lectura en frío también puede darte muchas ventajas, de hecho, es muy útil para:

1. Aprende a escuchar mejor a las personas. Las escucharás y entenderás mejor sus palabras, no te limitarás a escuchar de forma distraída mientras haces otra cosa.
2. Aprende a mantener un diálogo empático con la otra persona, sintiendo sus emociones y actuando en consecuencia. La empatía es crucial para un manipulador, ya que sin ella no puede obtener los mejores resultados.
3. Comprender el punto de vista de la otra persona. Cada persona ve el mundo a través de su propio par de gafas, por lo que hay miles de millones de puntos de vista para todas las cosas. Entender el punto de vista de la otra persona es clave para adaptar tu estrategia de manipulación y hacerla más efectiva. Más adelante veremos la empatía con más detalle.
4. Mejorar la lectura del lenguaje no verbal.

La información que obtengas de este modo te dará algo inestimable: la clave para acceder a las emociones de tu víctima. Podrás entender su estado de ánimo y actuar en consecuencia utilizando las emociones adecuadas.

Serás una persona tranquilizadora para los que tienen miedo, un motivador para los que necesitan un empujón extra, un amigo para los que necesitan apoyo, animarás a los que tienen miedo o incluso puedes aumentar la ira de una persona o jugar con su miedo aún más.

~

Las emociones son la razón por la que las personas hacen muchas cosas. Escuchan una canción porque quieren divertirse y sentirse bien, miran fotos eróticas para sentir pasión, ven películas de terror para asustarse, buscan el contacto con los demás para ser realmente felices, etc.

Tienes que generar las emociones que quieres para tener éxito como manipulador, de lo contrario nunca lo conseguirás. Piensa en una película de terror que no consigue asustar, es un fracaso porque no te da las emociones que promete, o una película de comedia que no te hace reír, es terrible, es vergonzosa, las únicas emociones que sentirás son vergüenza por ser espectador de algo así y rabia por haber gastado dinero y tiempo en un espectáculo indecoroso.

Pero, ¿qué hay de una película de terror que pueda alterarte? ¿O con una película de comedia que te haga llorar de la risa? Te involucraras, tendrás buenos recuerdos y, sin duda, querrás repetir la experiencia de nuevo. Por eso mucha gente continúa siguiendo, por ejemplo, a cantantes que antes les entusiasmaban pero que ahora son una sombra de lo que fueron. Sus antiguas emociones... anhelan volver a experimentarlas.

La belleza de las emociones, es el hecho de que son eternas, no tienen fecha de caducidad. Si algo toca la fibra sensible de una persona, se vuelve inmortal. Hace poco vi con mi pareja la obra maestra de Alfred Hitchcock, Psicosis. Es una película anticuada en muchos aspectos, con un apartado técnico desfasado y algo de ingenuidad, pero sigue siendo condenadamente eficaz a la hora de tocar las emociones adecuadas y estoy seguro de que lo será durante mucho tiempo. Hay canciones inmortales que siguen emocionando y otras que no triunfan porque no tocan las cuerdas adecuadas.

Para manipular a una persona hay que meterse en su cabeza y desencadenar emociones positivas y así hacer que esta persona vuelva a ti a por más. Se puede decir que querrán ser manipulados porque las emociones positivas son una droga para el cerebro. Nuestras "pequeñas células grises", como las llamaba Hércules Poirot, tienen adicción a las emociones positivas y por eso te empujarán a hacer una y otra vez esa actividad que te gusta o a buscar siempre la compañía de quienes nos hacen sentir bien. El amor es la máxima emoción positiva y a menudo los manipuladores son personas que hacen que sus víctimas se enamoren de ellos (¿cuántos hombres se han arruinado por culpa de mujeres sin

escrúpulos y cuántas mujeres han perdido dinero y dignidad con hombres manipuladores que están dispuestos a hacer cualquier cosa para salirse con la suya?) Las emociones son una granada de mano con un seguro defectuoso: si no sabes gestionarlas, explotarán y te harán mucho daño.

Así que es muy fácil (al menos en teoría) manipular a la gente con este sistema: leer en frío la base y, con algunas técnicas particulares, entender cuáles son las emociones desencadenantes en una persona, apalancarse en ellas para iniciar y luego continuar la manipulación.

Personalmente no soy muy fan de la lectura en frío porque requiere mucha improvisación y porque me puede dar una información bastante vaga, pero reconozco su eficacia si se hace bien y sobre todo si lo hace una persona que tiene una gran presencia escénica. Pero si te soy sincero te diría que lo usaras como último paso para tu trabajo de manipulación ya que hay técnicas más efectivas que puedes planificar de antemano sin tener que improvisar en el momento (no me gusta improvisar nada).

las redes sociales, una herramienta que no debes ignorar.

No puedes dejar al lado estas herramientas que te ofrece la tecnología hoy en día, sin duda alguna estas te permitirán obtener varias informaciones valiosas sobre las personas de tu interés, poniéndote un paso adelante al momento de interactuar con ellas.

Las redes sociales permiten obtener información con facilidad, desde su fecha de cumpleaños, sus pasatiempos, gustos e ideologías; con esta información ya sabrás su signo zodiacal, la importancia que podrá tener el número del día en que ha nacido y sus pasatiempos. Sus publicaciones también te pueden mostrar que tan sociable es, cuáles son sus personas más cercanas, con esta información podrás deducir otras cosas aumentando tu conocimiento sobre tu objetivo. Por ejemplo, si ya sabes con que persona te vas a encontrar ya sea en un evento o en una reunión, puedes empezar a estudiarla un poco antes de conocerla, así que cuando llegue el momento de realizarle una lectura en frio, tú ya tendrás una buena información como base, que seguramente no te hará fallar. Aprovecha todos los recursos que tengas a mano para sacar toda la información que puedas, aumentando tus probabilidades de éxito.



LA RECOMPENSA: HAZ LO QUE TE DIGO Y OBTENDRÁS ALGO

Cuando era niña odiaba mucho llevar aparatos en los dientes.

Tenía que llevarlas varias horas al día y, tras mil intentos, conseguí llevarlas por la noche mientras dormía, pero no quería en absoluto llevarlas durante el día. Me molestaba, todo el mundo se burlaba de mí y era imposible comer.

Todavía recuerdo todas las discusiones con mis padres sobre los aparatos. Sabían que era por mi bien y trataron de convencerme por todos los medios de que los llevara, casi siempre por las malas. Mi padre me decía que me quitaría los videojuegos durante al menos una semana en caso de que me negara, no me importaba, podía quitarme todo, no iba a meterme esa cosa en la boca durante el día, nunca.

La táctica de la amenaza, entonces, no había dado resultados y mis padres cambiaron de estrategia, utilizando la táctica de la recompensa.

Trae tus aparatos todos los días, aunque sea media hora, y te llevas un cómic más a la semana. Es un pacto de adultos, tú haces tú parte y yo la mía.

Y funcionó.

Yo, por supuesto, quería un cómic más para leer, y mi mente infantil decidió que mantener el aparato durante media hora era un sacrificio aceptable (una versión infantil de "París bien vale una misa"). Entonces mis padres subieron la apuesta: "Tráelo todo el día y te daremos dos cómics".

A estas alturas ya estaba acostumbrado a llevarla durante media hora, y resoplando la llevé todo el día y conseguí mis dos cómics. Probablemente, si mis padres me hubieran pedido que lo llevara continuamente durante semanas a cambio de la recompensa adecuada, bueno, lo más probable es que lo hubiera

hecho (habría hecho cualquier cosa para conseguir Street Fighter 2 en la Super Nintendo, así que supongo que lo habría hecho).

Había sido manipulado por mis padres, que habían utilizado uno de los métodos más eficaces de manipulación: la recompensa.

En este método de manipulación se promete algo a una persona a cambio de un determinado comportamiento. Te doy algo, pero sólo si lo mereces.

Si lo piensas bien, este es el mejor método de adiestramiento de un perro. El perro aprende a hacer un determinado gesto porque después de haberlo realizado recibe una recompensa del dueño (unos mimos, una caricia, algo de comida). Con el tiempo el animal entiende que haciendo eso siempre conseguirá comida y lo hará siempre.

Pero el animal no lo hace porque le guste hacer esa cosa, lo hace para obtener su recompensa.

Se podría decir que el trabajo es también una especie de manipulación con recompensa: el empleador te promete un salario, vacaciones, primas y quizás seguridad económica y perspectivas de carrera a cambio de tu tiempo y esfuerzo. Hay mil cosas que no quieres hacer en el trabajo, pero las haces porque si no, no cobras tu sueldo.

¿Es esto una manipulación? Tal vez, en un nivel. Lo es cuando el empresario empieza a prometer cosas vagas al empleado a cambio de un trabajo concreto en un futuro inmediato.

Porque el verdadero manipulador siempre es impreciso, recuerda siempre esto; es un concepto que se repite a menudo pero que nunca está de más repasar. Los que manipulan nunca prometen una cosa precisa, sino algo lejano en el tiempo, que no se puede ver inmediatamente, que no se puede tocar con la mano: es simplemente imposible. Pero lo que se pide a cambio es un compromiso real y tangible. No se pide la simple fidelidad porque no se puede medir la fidelidad de una persona como si fuera algo visible; se pide codearse, comprometerse, hacer horas extras de trabajo, dar dinero, beber un frasco de cianuro como si fuera agua dulce, sacrificar a la gente por una especie de "bien común mayor", etc.



Déjame darte este ejemplo.

Un amigo cercano trabaja desde hace años en un gran supermercado. Tiene

un contrato indefinido y parece muy poco probable que, a la larga, el supermercado se hunda y él pierda su trabajo. La única forma de que pierda ese trabajo es que renuncie repentinamente y se vaya a trabajar para la competencia o que lo estropee tanto que lo echen.

Sin duda, está en mejor posición que muchos millennials. Tiene un contrato de trabajo estable, puede planificar el alquiler de la vivienda, comprar el coche a plazos, etc. No se baña en dinero como el tío Scrooge, pero tampoco se muere de hambre.

Sólo hay un problema: tiene un contacto a tiempo parcial y le encantaría pasar a tiempo completo, para ganar más dinero y tener la opción de los fines de semana libres. Pero todos quieren ese objetivo y el jefe de departamento ha encontrado la palanca perfecta para manipularlo para que haga lo que quiere.

Todos los veranos, al comienzo de la temporada, le pregunta si está interesado en trabajar a tiempo completo durante toda la temporada (sacrificando mucho la posibilidad de ir a la playa), a turnos, por supuesto. Nadie está obligado a hacerlo, por supuesto, pero quién sabe, tal vez en septiembre quede disponible un puesto de trabajo a tiempo completo y, lo más probable, es que mostrarse bien dispuesto y con ganas podría atraer la atención de los responsables y podría llevar a conseguir el dichoso puesto a tiempo completo.

Como puedes ver, el jefe de reparto utiliza una recompensa increíblemente vaga para empujar a mi amigo a aceptar trabajar todo el verano, todos los días. Por un lado, una serie de "tal vez, podría, quizá, quién sabe", por otro, sólo una cosa segura: mucho trabajo y poca diversión.

Es un intercambio desigual, la empresa se queda definitivamente con un montón de trabajo, mi amigo se queda con un poco más de dinero, un montón de tiempo perdido y una vaga promesa que quizás nunca se haga realidad y un "qué se le va a hacer, ellos decidieron otra cosa, pero el año que viene será un buen año".



> Por supuesto, tendrás que lucirte, hay mucha competencia, pero ¿quién sabe?”.

Este es un ejemplo perfecto de manipulación con recompensa, y si lo hace una

persona carismática y experta en retórica tendrá mucho éxito.

Este ejemplo puede enseñarte dos cosas: cuando prometas algo se siempre vago, muy vago, increíblemente vago. Serás capaz de prometer todo y lo contrario de todo, de caer siempre de pie ante cualquier recriminación posible y sacar el máximo provecho del menor esfuerzo. Si encuentras a la víctima adecuada (lo suficientemente ingenua como para creer o necesitar desesperadamente creer en algo) puedes conseguir realmente lo que quieras.

La segunda cosa que puedes aprender es a desconfiar de las personas que hacen promesas demasiado vagas y que juran que serás recompensado, pero no pueden decirte cómo ni cuándo. Si es demasiado vago, pon tus antenas en alto y no confíes en ese tipo de personas a la ligera. Es muy fácil que sea una cortina de humo, un tipo que se divierte mucho con el "fraude" (como los personajes de la película amigos míos: frases sin sentido y trabalenguas para burlarse de la gente) y prometiendo cosas vagas con la esperanza de sacar el máximo provecho de cada situación. Aléjate de este tipo de personas o pide información en profundidad y haz preguntas sobre todo lo que no te convence de una manera que exponga el farol. Tarde o temprano caerá en la contradicción o simplemente dejará de responderte y se irá a buscar otra víctima. Esto no lo detendrá, pero al menos evitarás trabajar a cambio de algo que probablemente nunca verás.

Hay dos tipos de víctimas ideales para este manipulador: los que son ingenuos y los que quieren creer y, de hecho, lo necesitan desesperadamente.



La persona ingenua no es malvada ni estúpida, probablemente sólo sea buena, demasiado buena, alguien a quien es imposible querer hacerle daño y que si recibe una bofetada se disculpará por golpear tu mano con su cara, como esta persona es demasiado buena es fácil engañarla, ya que nunca ha tocado de verdad el mal del mundo y no tiene ni idea de que hay gente que sólo quiere aprovecharse del prójimo y conseguir lo máximo por el mínimo esfuerzo. Es muy fácil hacerse amigo de esta persona y tratar de engañarla. Si te descubren, basta con pedir disculpas de forma aparentemente sincera para recuperar la confianza de ese ingenuo y luego intentar manipularlo de nuevo.

Este es el tipo de persona que está condenada en manos de un manipulador, la víctima perfecta para ser desplumada y luego desechada sin siquiera hacer un esfuerzo por parecer sincera y arrepentida. Si eres una persona ingenua te

sugiero encarecidamente que empieces a ser mucho más precavido y que leas con atención todo este libro para que puedas entender perfectamente que hay personas que sólo están esperando explotarte para conseguir lo que quieren.

Por otro lado, si conoces a una persona ingenua intenta explicarle lo que vas a aprender con este libro y, si es posible, presta atención a cómo se comporta. La persona ingenua si es manipulada se comporta de manera antinatural y entonces también es muy fácil descubrir si ha sido manipulada. ¿Tendrías que intervenir? Inténtalo, pero es mejor involucrar a su familia y dejarlo en sus manos. Podrías encontrarte fácilmente en una posición incómoda y salir perdiendo.

También hay personas que, por diversas razones, necesitan desesperadamente creer en algo y encontrar respuestas, aunque sean sencillas, a problemas incluso complejos. Una persona que tiene una necesidad desesperada de creer casi siempre está movida por el miedo o la desesperación y, por lo tanto, puede creer realmente cualquier cosa, incluso cosas claramente absurdas y fuera de lugar.

Tomemos como ejemplo a una persona que ya he mencionado, Arthur Conan Doyle.

El genial autor de Sherlock Holmes era una persona que necesitaba desesperadamente creer en algo y en su caso era la certeza de que algo existía después de la muerte. Conan Doyle había sufrido una serie de duelos profundos muy cercanos (la muerte de su hijo en la guerra y la muerte de su primera esposa) y es muy probable que estas pérdidas le aterrorizaran. Conan Doyle descargó su miedo con la necesidad de creer en algo y eligió el espiritismo porque le dio la recompensa que buscaba: la confirmación de que los espíritus existían y podían comunicarse con la gente.



La necesidad de Conan Doyle de creer lo puso en la disposición de ser manipulado por varios médiums astutos que lo utilizaron para conseguir dinero y publicidad, a veces fue víctima de bromas que le hicieron pasar vergüenza en público, como cuando dos niñas pegaron retratos de hadas en fotos y las hicieron pasar por fotos auténticas y Conan Doyle no tuvo la menor duda al respecto, siguiendo manteniendo su autenticidad incluso cuando era obvio que esas fotos eran simplemente un montaje. También se hizo amigo de Harry Houdini, el mago más popular del mundo.

Conan Doyle estaba realmente convencido de que Houdini tenía poderes sobrenaturales, mientras que al mago le divertía e incomodaba la actitud del escritor. Con el tiempo, la amistad entre ambos se enfrió mucho cuando Doyle declaró públicamente que Houdini podía desmaterializar su cuerpo después de verle realizar el truco de magia en el que el mago parece desprenderse del pulgar (un truco elemental) y cuando Houdini declaró la guerra a todos los médiums, pasando el resto de su vida exponiendo todos los trucos que esta gente utilizaba para ganar dinero, Doyle nunca perdonó a Houdini por esto.

Parece obvio que una persona como Arthur Conan Doyle estuviera tan necesitada de creer que aceptara como auténticas las representaciones descaradas, pero también es posible que el escritor se diera cuenta de lo que estaba pasando, pero desde luego no podía admitir que estaba equivocado (disonancia cognitiva).

Con una persona asustada que quiere creer algo es fácil prometer cualquier cosa, sólo hay que crear la historia adecuada.

El ser humano, el homo sapiens, tiene la extraordinaria capacidad de inventar historias fascinantes para colaborar mejor con otras personas, influirlas y manipularlas.

Y ahora voy a soltar la bomba: ¿cuál es la historia más eficaz de todas? ¿Una historia que después de milenios sigue siendo increíblemente eficaz?

La religión.

Si lo piensas, la religión es un ejemplo perfecto de manipulación de la gente en todos los sentidos.

¿No crees en ello?

Bueno, con la religión se puede:

1. Sembrar una nueva creencia. ¿Cuántas religiones y sectas nuevas nacen cada año? La secta del Reverendo Jones, por ejemplo, o las "Bestias de Satán", o incluso la "Cienciología".
2. Agitar las emociones. La misa es un espectáculo y debe despertar emociones positivas o negativas en la gente. Debe inspirar a seguir las reglas y asustar a los que las transgreden.
3. Prometer una recompensa: La recompensa que la iglesia promete es el cielo y la vida eterna. Sigue las reglas de la iglesia, aunque sean anticuadas y discriminatorias, haz lo que dice y no lo que hace, y a cambio conseguirás subir a una nube con los ángeles y tocar el arpa entre un montón de gente interesante. No hay pruebas de la existencia del cielo o de la vida eterna, sólo hay que confiar en lo que dice la religión. También se puede citar el islam y el paraíso con vírgenes que esperan a los que se inmolan por la causa o el Edén prometido por el reverendo Jones a sus discípulos.
4. Ofrecer control: Los mandamientos limitan la libertad de las personas, pero al mismo tiempo dan la ilusión de control. Sin control, las cosas están destinadas a colapsar sobre sí mismas.
5. Transmitir los mensajes de forma positiva: Varios mensajes de la Biblia son muy positivos y deberían ser aplicados por todos, independientemente de la raza, el género y la religión. Tratar a los demás como te gustaría que te trataran y mirar primero la viga que sale de mi ojo y luego la paja que sale del ojo de la otra persona son dos consejos que todas las personas deberían aplicar siempre en sus vidas. Pero también hay mensajes mucho menos tolerantes que mucha gente interpreta de forma positiva porque "la Biblia lo dice". Hace unos siglos se consideraba positivo condenar a muerte a las personas acusándolas de brujería, por ejemplo.
6. Puedes crear empatía con la otra persona, especialmente en una confrontación privada. El ministro de culto dice que entiende

perfectamente cómo se siente la otra persona y puede aconsejarla e incluso manipularla.

7. Alguien que se declara católico o seguidor de una religión puede causar una buena primera impresión a mucha gente.



Como puedes ver, la religión se basa a menudo en la manipulación. Las recompensas prometidas son vagas, pero exigen sacrificios, compromiso, dinero, tener que privarse de muchos de los placeres de la vida y sentirse culpable cuando lo hacen, sentirse siempre en deuda con las deidades, tener miedo y mucho más. Los que están desesperados y necesitan creer encontrarán sin duda lo que buscan en una religión (por eso el reverendo Jones hacía proselitismo en los suburbios del gueto o por eso Charles Manson coleccionaba gente drogada con ácido o que no tenía ninguna orientación en el mundo) e incluso los ingenuos pueden ser fácilmente engañados por mensajes engañosos o interpretaciones "fantasiosas" de las Escrituras.

Sin embargo, me gustaría dejar clara una cosa: no estoy en contra de las religiones o, mejor dicho, no estoy en contra de la idea que hay detrás de la religión. La gente necesita creer en una historia para estar unida y trabajar mejor; esto explica las reuniones de empresa para motivar a la gente y los diversos eventos en los que estas mismas empresas cuentan su historia dando la idea de una familia unida que trabaja por un gran objetivo (pero que no tiene reparos en despedir a la gente a la primera dificultad), quieren crear una historia para que la gente crea en ellos.

Por eso también son tan populares los libros de ficción y las series de televisión: la gente necesita entretenerse y creer en algo, vivir vidas que no son las suyas. La mente humana se aburre con facilidad y, por tanto, tiene la máxima necesidad de entretenerse de formas siempre cambiantes (o contando la misma historia de diferentes maneras). Es lo que nos ha convertido en los gobernantes del mundo (y quizá del espacio en el futuro), pero también es nuestra debilidad. De hecho, basta con que nos creamos la historia equivocada para que todo se vaya al garete. Sólo hay que preguntar a los que se creyeron la historia del reverendo Jones, la historia de que la raza alemana estaba destinada a dominar el mundo según Adolf Hitler, la historia de que todo lo que había que hacer era matar a John Lennon para hacerse famoso, o que la reciente pandemia fue

causada por virus creados en laboratorios. Las guerras se han librado casi siempre por historias, por venganzas, por chantajes y amenazas, por ideales que no se pueden tocar y porque la gente ha elegido creer la historia equivocada.

De todos modos, no estoy en contra de las religiones. Aprecio a los que son espirituales y consiguen añadir otro plano a su existencia. No tengo la certeza de que haya una vida después de la muerte y sólo puedo decir que lo espero. Estoy muy dispuesto a revisar varias de mis creencias si un día aparecen pruebas decisivas de este hecho, sin embargo, ser espiritual y la religión son dos cosas diferentes. La espiritualidad es personal, es el conjunto de creencias de una persona y son individuales (aunque puedan coincidir con las de otras personas). Se puede ser espiritual de muchas maneras y acercarse realmente a un nivel superior de conocimiento.

Las religiones, en cambio, han sido creadas por el hombre, quizás con el empuje de una deidad, pero ciertamente han sido corrompidas por quienes entendieron que sólo eran un medio muy poderoso para obtener influencia y manipular a la gente. No quiero decir que todos los religiosos sean así, hay muchos ejemplos de eclesiásticos que son personas ejemplares desde todo punto de vista, pero también es cierto que la religión también está llena de gente que manipula para sus propios fines. Además, es muy fácil que las religiones polaricen un debate, creando una dicotomía "blanco o negro, correcto o incorrecto" que no es nada buena. La vida es a menudo una gran escala de grises, recuérdalo siempre.

No quiero ni puedo decirte que no seas religioso, tienes derecho a serlo de la forma que consideres oportuna, pero ten mucho cuidado de no dejarte manipular; es muy fácil, así que debes tener mucho cuidado con los que te prometen cosas vagas o intentan cambiar tu forma de pensar.

Espero que este torrente de mi conciencia, no te haya ofendido y, por el contrario, te haya hecho reflexionar. Si tienes dudas sobre lo que has leído y quieres hablar conmigo, estaré encantado de hacerlo.



4

OFRECER EL CONTROL

No hace falta decir que todas las personas del mundo sueñan en su vida con tener el control de algo y sentirse importantes. Eso es lo que quieren todas las personas sobre la faz de la Tierra, desde el presidente de los Estados Unidos hasta el mensajero que acaba de traerte ese paquete que compraste en Amazon.

Y ni siquiera es difícil ver por qué, pues es agradable sentirse importante, tener control sobre algo. Es muy gratificante, es seguro, es una sensación de poder que no tiene comparación en el mundo. Hay varios asesinos en serie que han dicho que su deseo de matar era muy fuerte, pero que lo que buscaban principalmente era el control sobre otras personas.

El asesino de BTK admitió con toda franqueza que cuando irrumpió en la casa de la familia Otero, de la que mató a los 4 miembros que se encontraban allí mismo en ese momento, no tenía en mente asesinarlos, sino simplemente (por así decirlo) atarlos fuertemente, realizar algún acto erótico y luego marcharse tras tener el control total de la situación. Cuando nuestro asesino se dio cuenta de que había entrado en la casa con la cara descubierta y de que esas personas podían identificarle, se vio obligado a dar un repentino cambio de plan, matando a toda la familia; le encantaba esa experiencia y por eso asesinaba a sus víctimas, pero el motor que le impulsaba a entrar en las casas de la gente era el deseo de controlarlo todo y dominar. Era la persona más importante del mundo porque tenía el derecho de vida y muerte sobre sus víctimas. Escribió a los periódicos y a la policía, amenazando con más asesinatos si no publicaban sus cartas en primera plana. En 2005, cuando todo el mundo se había resignado a no poderlo arrestar, el asesino decidió que aún quería sentirse importante, con el control de algo y volvió a ponerse en contacto con la policía. Analizando un disquete

enviado por el asesino, se pudo rastrear un archivo de Word creado por un tal "Dennis" relativo a las actas de una reunión de la iglesia. Sólo hubo un Dennis en esa iglesia que fue detenido y confesó ser el asesino.

Su necesidad de sentirse importante y de tener el control de la situación le llevó a una ruinosa caída, y finalmente, después de diez personas asesinadas de forma sádica y cruel, lograron obtener justicia.

Incluso el asesino en serie Gary Ridgway admitió haber tenido sexo con los cadáveres de sus víctimas porque le hacía sentir importante.

Se trata, evidentemente, de dos casos límite, pero todas las personas intentan ser importantes, desde el tipo que escribe el nombre de su trabajo en inglés para dar el tono hasta el que va al gimnasio para ganar músculo y sentirse mejor.

Después de todo, tener el control de una situación o de alguien es algo que puede infundir mucha confianza en las personas. Uno tiene la sensación de que el destino y los imprevistos no pueden sorprenderle de esta manera, pero no es así.



Los imprevistos están ahí, siempre estarán ahí y el control es sólo una ilusión remota. ¿Qué control tienes si basta el más mínimo cambio de planes para que todo se derrumbe?

Sin embargo, la gran mayoría de la gente quiere tener el control de todo para sentir que importa. Eres importante porque controlas las cosas y si realmente no puedes controlar todo, entonces busca al menos controlar algo.

La excesiva necesidad de control es un gran problema que debe abordarse con la ayuda de un profesional, pues puede acarrear una serie de grandes dificultades en el futuro si se subestima. No quiero decir que esté mal querer controlar las cosas en la vida (planificar con antelación es crucial en el trabajo, por ejemplo), pero aquí me refiero a querer controlar todo, especialmente a las personas que te rodean sólo para sentirte importante.

Esta necesidad física de importancia es un imán para el manipulador. De hecho, muchos manipuladores diferentes utilizan esta palanca para entrar en la mente de las personas, atraerlas a su mundo de manipulación y conseguir que hagan lo que ellos quieren; prometen un control falso cuando en realidad son ellos los que controlan a sus víctimas. Esto crea un círculo vicioso en el que la

víctima cree tener un control que no tiene y trata de ejercerlo sobre otras personas, al tiempo que se ve constantemente controlada por quienes están por encima de ella.

Sólo hay que ver las diferentes formas en que los manipuladores tratan de vender humo a la gente. ¿Cuántas veces has leído sobre manuales, programas o cualquier otro tipo que te ayudaría a "recuperar el control de tu vida"?

Muchos, muchos, incluso demasiados. Esto ocurre porque hay muchas personas que sienten que no tienen control sobre nada y, por tanto, no se sienten importantes; este es su punto débil, el manipulador lo sabe y lo utilizará para, primero, llamar su atención y, después, convencerle de que haga lo que él quiera, desde unirse a una secta religiosa hasta comprar un libro o invertir parte de su dinero en un esquema de marketing piramidal.

Se promete el control sobre algo: "¡Lee este libro y haz esta cosa, el dinero vendrá mientras duermes!", "Compra mi curso, serás un líder de ventas en poco tiempo", o "¡Únete a la secta, ya no tendrás miedo de nada, serás uno de la élite, controlarás el mundo conmigo como mi mano derecha!" o "¡Compra el curso de MLM, funciona, todo lo que tienes que hacer es convencer a otras personas para que te lo compren y estarás ganando mucho dinero! Controla tu vida y tus ingresos".

Es fácil atraer a cierto tipo de personas de esta manera porque siempre habrá alguien que se sienta poco importante y que no tenga control sobre su vida.

Imagino que tú también te sientes a veces perdido, sin orientación, con la clara sensación de ser ignorado por todos. Es normal, a todo el mundo le ha pasado alguna vez, especialmente en un momento de gran estrés emocional o después de algún acontecimiento traumático. En esta condición eres muy vulnerable a la manipulación mental y por lo tanto debes aprender absolutamente a protegerte de las acciones de los manipuladores que brotarán como hongos.

¿Qué puedes hacer?

---

1. Lo primero que tienes que hacer es trabajar en tu autoestima. Piensa en las cosas que puedes hacer (hay muchas, sólo tienes que encontrarlas) y en las personas para las que vales, piensa en tus padres, en los amigos más cercanos que tienes, en tu pareja, en tus parientes cercanos. Tienes una red de relaciones sociales que puedes aprovechar para sentirte bien

contigo mismo. Desde luego, no puedes sentirte bien con los demás si antes no te sientes bien contigo mismo, ¿verdad? No escuches a nadie que te diga que no vales nada o que no importas, es sólo una persona que necesita desesperadamente el control y quiere conseguirlo atacando a alguien que está más necesitado. No le des a esa persona la satisfacción de verte en dificultad y desarrolla una gran autoestima, es la mejor manera de hacerte más fuerte y que no te importen los que intentan menospreciarte. Para convencer a los demás de tu valor, primero debes estar convencido tú mismo.

2. Aprende a aceptar el azar en la vida. La gente hace planes a largo plazo, tiene muchas cosas bajo control y luego basta el más mínimo imprevisto para que se derrumbe todo el castillo de naipes que ha construido a lo largo del tiempo. El mundo se rige por el caos, por mucho esfuerzo que pongas en las cosas nunca podrás controlarlo todo y por eso nunca debes confiar en un tipo que te promete el control total; el mundo y la gente no pueden ser controlados constantemente, a menos que puedas hacerlo durante un período muy corto de tiempo (pero incluso entonces es muy difícil). No quiero decirte que seas fatalista y que no te importe nada, pero seguramente dejar más cosas en manos del destino (quizás en los aspectos menos importantes de tu vida) es lo mejor que puedes hacer.
3. Trabaja en tus razones para buscar el control de las cosas. ¿Puedo polemizar? Para mí, la necesidad de control es sólo una forma de enmascarar el miedo a algo. Tienes miedo de lo que no conoces y por eso intentas controlar todo para que nunca te encuentren desprevenido. Uno tiene miedo de ser irrelevante y por eso está muy dispuesto a ser manipulado y a entrar en realidades donde pueda tener un sustituto de control y demás. Tienes que averiguar a qué tienes miedo y enfrentarte a ello. Los miedos son monstruos, son los monstruos que veías en tu infancia cuando apagabas la luz de tu habitación, el armario se convertía en un monstruo, las sombras proyectadas en las cortinas de la ventana creaban formas grotescas, pero bastaba con volver a encender la luz para comprender que sólo eran monstruos imaginarios; los monstruos en la mente son los mismos: si se les deja libres para actuar se vuelven enormes, engorrosos, aterradores; si, por el contrario, se les hace frente, se vuelven más pequeños y más fáciles de derrotar.
4. Simplemente acepta el hecho de que nunca podrás controlarlo todo y que, por mucho éxito que tengas en la vida, en el trabajo o en lo que quieras, para mucha gente seguirás valiendo menos que nada, seguirás

siendo irrelevante para mucha gente sin importar lo que hagas. ¿Es eso una tragedia? Yo digo que no, que sólo debes ser importante para las personas adecuadas, no para todo el mundo.



Pero, ¿qué hacer si se quiere manipular a una persona que tiene estas características?

debes venderle un sueño, venderle una visión del mundo donde será libre, con todo bajo control, importantísimo, un fenómeno. Si además puedes entender a qué tiene miedo esa persona, tendrás el camino abierto.



Lo sé porque me pasó a mí.

Fue un periodo complicado en mi vida. Las perspectivas de trabajo no eran buenas y yo no controlaba la situación, tenía miedo: ¿se iba a resolver la situación? ¿Tendría suficiente dinero para salir adelante? ¿Qué haría todo el día en el peor de los casos?

Me sentía inútil, impotente, poco importante para la empresa y para otras personas y no tenía nada que ofrecer en otras áreas.

Estaba asustado, es más, aterrorizado, y creo que se notó claramente, mis amigos me decían que siempre estaba de mal humor y que no era precisamente el alma de la fiesta.

Era consciente de ello, pero era mejor que quedarse en casa y deprimirse cada vez más, ¿no?

De todos modos, estaba claro que no estaba bien, estaba débil y asustado. La sensación de impotencia y de no tener el control de las cosas me aplastaba, y entonces llegó este tipo.

No recordaba conocerlo bien, era el clásico amigo de un amigo con el que te encuentras en las fiestas y hablas del clima intentando no mostrar la descarada vergüenza que sientes al no saber ni el nombre del tipo y esperando que el otro abandone la conversación antes que tú.

Bueno, este tipo me ve, me saluda y me pregunta qué pasa; hablé, incluso demasiado, y le conté mis problemas.

Vi cómo su mirada cambiaba literalmente, era la mirada de un depredador que ha apuntado a su presa y quiere pasar al ataque, me dijo que me entendía perfectamente y que tenía algo para mí, me dijo que había estado en la misma situación que yo y que ahora había recuperado el control de su vida y que, efectivamente, era un pez gordo que daba órdenes a mucha gente y sus órdenes eran ley.

Si hubiera dicho "salta" le habrían dicho "a qué altura".

Esas eran las palabras que quería oír (¡esa era la clave de todo!) y le pregunté cómo lo había hecho, me habló de un revolucionario método de marketing multinivel en el que todo lo que tenía que hacer era tener gente trabajando a mis órdenes para ganar dinero mientras me quedaba en casa; iba a tener el control de mi vida y a ganar dinero a manos llenas, ¡iba a ser un jefe!

Todo lo que tuve que hacer para conseguir todo esto fue confiar en él, entrar como su afiliado dentro del MLM y luego encontrar a otras personas. Fue fácil, encontró muchos y pudo meterme en ese mundo de inmediato, lo único que tenía que hacer era desearlo.

Y sí lo quería en ese momento, no tenía sentido mentir. Eran palabras demasiado buenas para ser verdad, era el fin de mis preocupaciones y podía volver a tener el control de mi vida.

Pero había algo en mi cabeza que me bloqueaba, una voz que me gritaba que no confiara, que me tomara mi tiempo, que si algo es demasiado bueno para ser verdad es porque probablemente lo es.

Me tomé mi tiempo, le dije que lo investigaría y luego me pondría en contacto con él si estaba interesado.

Su actitud cambió (se dio cuenta de que había perdido el momento) y se fue.

Afortunadamente, mi situación mejoró y me di cuenta de que aquel revolucionario sistema para ganar dinero no era más que una estafa legalizada. Habría sido un peón bajo su mando, con una falsa ilusión de control, y a su vez habría manipulado a otras personas necesitadas de certeza, tantas, como yo.

Así que estoy familiarizado con este sistema de manipulación; levanta siempre la antena cuando alguien te ofrezca el "control". Primero pregunta "¿Control sobre qué?" y luego busca los detalles; los detalles son la clave para contrarrestar al manipulador que vive en la vaguedad, los detalles son el faro del estadio que ilumina su ilusión y la saca a la luz, los detalles son tu salvación.

Y hazle caso a tu instinto, si sientes malas vibraciones seguro que hay algo de verdad en ello; piensa siempre en el consejo que te he dado, de dejar de tener

una necesidad constante de control en tu vida.



UN MENSAJE POSITIVO

¿Es posible realizar una manipulación positiva?

Mi respuesta es Si, te digo porque, la manipulación positiva es aquella en donde usas palabras de valor, de aliento, con las que impulsas a las personas para encontrar la fuerza que necesitan para tomar una decisión de forma libre. La diferencia que existe entre manipular positivamente o negativamente se ve en los resultados. Si haces uso de la manipulación para tu propio beneficio, estas siendo egoísta, esta sería una manipulación negativa; pero, si lo haces para beneficiar al manipulado, eres generoso y esta sería una manipulación positiva. Aunque en algunos casos se puede lograr el beneficio de ambas partes y ser aún una manipulación positiva.

Un ejemplo de esto puede ser; eres jefe del departamento de ventas de la empresa, tu jefe te ha prometido un aumento de salario si tus ventas se incrementan en un 25 por ciento, eres el encargado de direccionar y motivar a tus trabajadores con el fin de alcanzar y hasta superar el objetivo, así que le apuestas a un incentivo para que tus trabajadores se comprometan más, ofreciendo dos días de descanso pagados, para la persona que realice más ventas en el mes; esto hace que tus trabajadores se esfuercen y logren alcanzar el objetivo de ventas, dándote un aumento de salario y dos días de descanso como recompensa para tu mejor vendedor.

Dicho esto, está claro que un manipulador experimentado no quiere (y nunca debería necesitar) obligar a una persona por la fuerza o el chantaje a someterse a la manipulación. La manipulación debe ser sutil, debe meterse en la cabeza de las personas, debe convencerlas de que hagan lo que tú quieres dándoles la idea

de que tienen libre albedrío.

Todo el mundo es capaz de "manipular" a una persona chantajeándola o amenazándola, pero eso no es manipulación, es simplemente obligar a un tipo a hacer cosas que no quiere hacer utilizando la fuerza o las amenazas. La persona manipulada no se da cuenta de que está siendo manipulada mentalmente hasta que es demasiado tarde, mientras que la persona a la que se le obliga a hacer algo sabe exactamente lo que está haciendo y si tuviera opción no lo haría.

Si tu objetivo es manipular, nunca debes utilizar el chantaje y la violencia, ni siquiera en los casos más desesperados e ingobernables. Es mejor tirar la toalla y admitir que con algunas personas la manipulación es inútil (lo es, no tiene nada de malo) en lugar de utilizar unos medios mediocres que están a la mano de cualquiera.

Si, por el contrario, sólo quieres evitar que alguien te manipule de alguna manera, entonces ya sabes que el manipulador es más una serpiente que un toro salvaje que ataca de frente; hay que tener cuidado donde se pisa para que la víbora no te muerda.

La forma más eficaz de manipular a la gente es transmitir un mensaje de forma positiva, el manipulador debe dar siempre la impresión de que está "en el lado correcto" en las diversas manipulaciones que promulga, porque es la única manera de hacerlas 100% efectivas y también de satisfacer su propio ego.

Es fascinante observar que esta actitud, que en realidad es una mentira, paradójicamente también puede influir en el propio manipulador, que acaba creyendo las mentiras que utiliza para manipular a su víctima.

Un ejemplo perfecto es Al Capone, el gángster de Chicago, uno de los criminales más buscados de Estados Unidos que acabó en la cárcel sólo por evasión de impuestos. Capone se presentaba a sí mismo como un hombre apacible y generoso que se desvivía por sus amigos. Había dedicado toda su vida a hacer feliz a la gente y eso era su agradecimiento. No está claro dónde terminó la interpretación del personaje, si fue una estrategia defensiva, o dónde comenzó la verdadera creencia de Capone, de que sólo era una víctima de las circunstancias.

El propio asesino de BTK no se definía como una mala persona, sólo como un hombre presa de fantasías sexuales que no podía controlar, una persona que había intentado seguir las reglas y no había conseguido nada; un hombre de familia que nunca había dejado que a sus hijos les faltara nada, llegando incluso a dejar de matar para ocuparse de su educación a tiempo completo, e incluso en

la cárcel seguía considerándose una persona decente y no entendía por qué su hija había decidido no volver a visitarle. El hecho de haberlos engañado durante 30 años no se le pasó por la cabeza en absoluto.

Me refiero a las personas que manipulan, mienten y utilizan cualquier medio tortuoso para dominar a los demás y nunca quieren quedar como el monstruo de la situación. No, él es inocente, son otros los que tienen mala fe y él siempre es un incomprendido.

Para desempeñar este papel (y luego empezar a estar realmente convencido de esas cosas) es necesario que el manipulador comunique su mensaje de forma positiva y con una campaña de comunicación adecuada. Para ello, es necesario conocer diferentes técnicas de comunicación persuasiva y la PNL, la programación neurolingüística, la rama de la psicología que se ocupa de analizar todas las mejores frases y actitudes verbales y no verbales para comunicar de la mejor manera las propias ideas a las personas y convencerlas de hacer cosas. Los que manipulan no pueden estar absolutamente sin PNL y también los que quieren defenderse de estas mismas, no pueden absolutamente no conocer esta práctica.

A continuación, se presentan algunos fundamentos de la PNL y de la comunicación persuasiva, para que puedas manipular mejor.

"Sí, pero ¿qué gano yo?"

Se piensa que la gente tiene mucho tiempo que perder en su vida, pero no es así, por lo general, la gente está muy ocupada a lo largo del día o, al menos, intenta dar la impresión de que lo está, aunque sólo sea para parecer más importante.

No tienen tiempo material y quizás ni siquiera interés en escuchar largos mensajes promocionales llenos de grandes palabras, recursos retóricos, etc. Por lo tanto, es necesario captar a la persona que se quiere manipular inmediatamente, mientras su umbral de atención es muy alto.

Para ello hay que recurrir a la única forma realmente eficaz de vender. Bastaría con seguir este sencillo principio (que no es más que encontrar la respuesta a una pregunta muy simple) para no tener nunca dificultades en la venta de cualquier tipo de mercancía en lugar de leer grandes libros y ver mil

vídeos siempre de lo mismo. Se ahorraría mucho dinero y mucho tiempo.

Sólo tienes que responder a esta pregunta: "Sí, pero ¿qué gano yo?".

Eso es todo, ni más ni menos.

Para vender sólo hace falta una cosa: hacer saber a la persona qué beneficios puede obtener con ese artículo, ese servicio o al unirse a esa causa. Por eso los cosméticos "te ponen guapa", el desodorante te hace conseguir un montón de mujeres, la alarma antirrobo hace que la casa sea segura para ti y tus hijos, etc. Una vez identificada la necesidad que hay que satisfacer, hay que comunicársela a la persona a la que se le quiere vender esa cosa (o manipular) para que se convierta en cliente (o víctima).

Al final, todo son necesidades que hay que satisfacer, también sentirse importante es una necesidad que hay que satisfacer. El sexo es una necesidad que hay que satisfacer, tener control sobre las cosas es una necesidad que hay que satisfacer, al igual que comer, beber, divertirse, lavarse e irse a dormir.

Los que se unían a la secta del reverendo Jones lo hacían para satisfacer la necesidad de pertenecer a algo grande, por una recompensa divina y también por el carisma del reverendo, pero en la raíz de todo estaba la necesidad de ser satisfechos. Jones comenzó satisfaciendo la necesidad (sacrosanta) de integración entre las comunidades blancas y afroamericanas de la ciudad, luego pasó a satisfacer la necesidad de los que temían la guerra nuclear, de los que buscaban refugio, luego la de los que necesitaban seguridad porque veían enemigos por todas partes y la de los que necesitaban creer en una vida mejor después de la muerte.

Jones tenía un producto, le decía a la gente lo que iba a ganar uniéndose a su causa y la gente se convencía; era un comunicador, acostumbrado a hablar con multitudes, era carismático y no tenía demasiados problemas para vender su producto.

Así que cuando quieres manipular a una persona y empujarla a hacer lo que quieres lo primero que tienes que hacer es ir al grano: ganarás estas cosas si haces lo que yo digo.

Si logras convencerla, tendrás un cliente.

Il Mirroring

Il Mirroring es una poderosa técnica de PNL que puedes utilizar para tranquilizar a tu víctima, calmarla, hacer que baje sus defensas y luego comenzar tu manipulación sin que se dé cuenta.

Es una táctica muy eficaz, pero hay que practicarla con cierto estilo para no irritar a la otra persona y poder sacarle el máximo partido.

¿Pero en qué consiste?

En pocas palabras, el Mirroring es una técnica que consiste en ‘’igualar y reflejar’’, en la que hay que imitar los movimientos de la otra persona e incluso su tono de voz para convertirse en una especie de "copia" de ella en todos los sentidos. De esta manera es posible crear un vínculo profundo a nivel inconsciente entre el manipulador y el manipulado y hacer que toda la manipulación sea mucho más fácil.

Parte de la base de que generalmente nos suelen gustar las personas que se parecen a nosotros. Y, por el contrario, no nos acostumbra gustar la gente que no se parece a nosotros. Por ello la necesidad de que te “parezcas” a las personas con la que estás hablando o interactuando.

Si lo piensas bien, no es algo nuevo, porque generalmente lo hacemos de manera inconsciente cuando estamos con otras personas. Así que lo que debes buscar es hacerlo de forma consciente para que así mismo no se vea forzada y te favorezca; permitiéndote crear una conexión desde el inicio.

Para llevar a cabo esta técnica con éxito, primero debes estudiar el lenguaje corporal de tu interlocutor durante algún tiempo para tener una idea clara de cómo se comporta. Por otro lado, todas las personas tienen gestos típicos que hacen casi sin darse cuenta para las frases o para enfatizar ciertas actitudes. Yo, por ejemplo, gesticulo mucho cuando estoy enfadado y pretendo enfatizar algunos pasajes de mi discurso, intento no hacerlo nunca en público, pero en privado es algo que me ocurre a menudo, o puedo decirte que apoyo la barbilla en las manos cuando quiero concentrarme en algo.

Son actitudes que no hago a propósito, a estas alturas me salen

automáticamente, pero un buen observador puede aprenderlas de memoria como un patrón. Cuando estoy enfadado hago una cosa, cuando estoy desconcertado otro movimiento, y así sucesivamente.

Quien quiera manipular y hacer más efectiva su comunicación (pasando siempre como el "bueno" de la situación) utilizando el Mirroring, debe tener claro en su cabeza todos los movimientos que hace una persona, sobre todo los menos evidentes, los que se notan menos, pero son los que más llaman la atención. Es fundamental captar estos movimientos incluso antes que todos los demás.

Una vez que los has aprendido, pasas a la segunda fase: imitas el lenguaje corporal de la otra persona, en todos los sentidos, durante toda la interacción. El secreto para aplicar esta técnica con éxito es no limitarse a imitar el comportamiento de la otra persona en cuanto lo haga, sino esperar unos segundos y asegurarse de que todo el movimiento es natural y no un simple intento de imitación.

Si tu interlocutor se rasca la cabeza e inmediatamente empiezas a hacerlo tú también, aunque estuvieras haciendo otra cosa, será fácil que tu interlocutor piense que sólo te estás burlando de él, se irritará y no le interesará tu comunicación porque te has burlado de él, le has faltado al respeto y no le has hecho sentir importante.

También es muy importante asegurarse de que los mensajes positivos del cuerpo se amplifican y los negativos se minimizan. Esto es algo que a menudo se olvida hacer y lleva a no obtener los resultados deseados con la técnica.

En cuanto a las señales negativas, siempre hay que reducirlas; cruzar los brazos es una señal que puede percibirse fácilmente como negativa y hostil (comunica el hecho de que no tienes ganas de cooperar con la otra persona o de abrirte. Puede interpretarse como un deseo de "mantener la distancia" con otras personas). No puedes fingir que no pasa nada si tu interlocutor hace este gesto, porque el reflejo debe necesariamente replicar todos los movimientos, incluso los no deseados. Nunca has visto un espejo que sólo refleje una parte de las cosas, ¿verdad? A no ser que seas el Conde Drácula o el protagonista de alguna historia de terror o ciencia ficción, claro.

Lo único que puedes hacer es que estas señales corporales sean menos negativas; por ejemplo, puedes no cruzar los dos brazos, sino sólo uno, apoyando el otro en la barbilla. O puedes ponerlos cruzados sobre tu estómago, de este modo, conseguirás que el lenguaje corporal de tu interlocutor sea menos

negativo a nivel inconsciente.

En cuanto a las señales positivas, tendrás que amplificarlas. Acercarse a su interlocutor significa mostrar interés por lo que dice, por ejemplo: si tu interlocutor se acerca, tú te acercas, si él hace gestos con las manos, tú haces gestos con las manos, y así sucesivamente.

Sin embargo, es esencial comprender cuánto deben amplificarse estos movimientos. Este método de PNL trabaja mucho a nivel inconsciente y luego a un nivel más superficial. El inconsciente de tu interlocutor será el primero en darse cuenta de que estás imitando sus movimientos (y si se hace correctamente, el Mirroring hará que esté más dispuesto a escuchar lo que tienes que decir y a tenerte en cuenta) y sólo después se dará cuenta a nivel superficial de que lo estás haciendo. Para golpear el inconsciente no es necesario hacer gestos exagerados, sino sólo amplificarlos ligeramente para golpear el inconsciente en lo más profundo, una vez que hayas dado con el inconsciente, sólo tienes que seguir por ese camino para completar tu intento de Mirroring, ganarte la confianza de tu interlocutor y seguidamente, comunicar tu mensaje de forma muy eficaz.

Evita hacer gestos exagerados porque esto no es un espectáculo de comedia y sólo correrás el riesgo de enfurecer a tu interlocutor. Cuando era niño y me burlaba de mi profesor imitando al máximo sus tics (el profesor de filosofía tenía muchos) exageraba estos tics a propósito para crear un efecto de caricatura que hacía reír mucho a mis amigos. Sin saberlo, estaba ejecutando el error de reflejo. El profesor me pilló un día imitándole y no le gustó mucho mi actuación.

Bromas aparte, intenta imitar sin imitar, suaviza las actitudes negativas y exagera ligeramente las positivas; es bastante fácil de hacer, incluso puedes practicar frente al espejo para darte cuenta de cuánto debes exagerar o suavizar los distintos movimientos. Cada persona tiene una forma única de moverse y utilizar su cuerpo, pero la base de la que se parte es ciertamente la misma para todos, basta con observar atentamente los movimientos de esa persona para entender exactamente cómo imitarlos a la perfección con la técnica del Mirroring.

Il Rapport

Es muy importante establecer un buen Rapport, ya sea para acceder a la información de los demás o para inducirle a cambiar de idea sin que esta persona ponga alguna resistencia.

En el momento en que sientes confianza y respeto por el otro, es en ese momento en donde ya has establecido un buen rapport.

Seguramente, en algún momento de la vida has tenido la experiencia de haberte encontrado con personas con las que desde el principio sentiste una conexión, ya sea porque compartían gustos, afinidades o hasta algunos rasgos de personalidad; recuerdas que tan fácil fue establecer la comunicación con ellas. Sin forzar las cosas, sientes que estas en el lugar justo y encajas a la perfección, por lo que no hay desconfianza a la hora de hacer algún tipo de declaración, incluso si se conocen de poco tiempo. Recuerda que solemos sentir recelo, por lo nuevo o lo diferente, en cambio lo conocido y lo familiar, nos genera sensación de seguridad y de confianza.

Cuando hablo con mi sobrino de siete años siempre tenemos conversaciones muy interesantes sobre Papá Noel, los piratas, la bruja que vive en el bosque y que sale por la noche, a buscarlo, si él si no se porta bien; los videojuegos, la Epifanía, las batallas de Spiderman y muchos otros temas de este tipo. Es fácil hablar con él de estas cosas porque son los temas que le interesan y sobre los que tiene las herramientas lógicas para entender bien lo que digo y asimilar la información que le doy.

El registro lingüístico y el lenguaje corporal que utilizo para hablar con mi sobrino de siete años están calibrados para que me entienda y para que le llegue el mensaje. Es un lenguaje extremadamente sencillo, con pocas metáforas y pocas palabras complicadas, blanco o negro, fácil de entender. Cada vez que charlo con mi sobrino de siete años de esta manera está contento, ha aprendido algo nuevo y se ha divertido mucho con su tío.

Y estoy muy feliz por ello.

Cuando estoy en el trabajo y tengo que hablar con el consejo de administración sobre los resultados del año pasado e inventar una explicación lo más convincente posible para decir a los inversores que el sector ha ido cuesta abajo este año y que han perdido parte de su dinero, tengo que utilizar un registro lingüístico diferente. Tendré que hablar con detalle de las fluctuaciones

del mercado, del análisis de los ingresos, de lo que ha ido mal en las ventas, intentar dar una explicación para convencer a los accionistas de que sigan invirtiendo en nuestra empresa e intentar salvar el día.

Tendré que llevar una gran variedad de datos, números, análisis y gráficos, y estar preparado para responder a muchas preguntas con la mayor precisión posible. La respuesta "no tengo ni idea" es inaceptable, hay que tener una respuesta clara para todo y con un lenguaje muy preciso.

Será una reunión larga y para intentar sacarle el máximo partido tendré que utilizar un lenguaje profesional, adecuado para que lo entiendan los adultos que mastican la economía y que, por tanto, no deberían tener demasiadas dificultades para leer un gráfico y hablar de la subida de la inflación.

Mi lenguaje es, necesariamente, profundamente diferente del que utilizo para hacerme entender por mi sobrino de siete años, porque el contexto en el que tengo que comunicarme es diferente, la situación de la que se habla es muy distinta, estoy tratando con adultos y no con un niño de siete años. Mi lenguaje corporal también se adaptará, en la medida de lo posible, a la ocasión.

Adaptar el lenguaje, tanto verbal como no verbal, a la situación y a la persona con la que estás tratando es una técnica de PNL llamada rapport. En pocas palabras, dependiendo de quién tengas delante, tendrás que cambiar incluso radicalmente tu forma de hablar, los ejemplos que das, el tono de tu voz y tu lenguaje corporal. Pero siempre eres tú, ya sea haciendo ruidos de animales para entretener a tu hijo pequeño, o cuando estás en el trabajo dirigiendo una multinacional, o incluso hablando en YouTube.

Gracias al rapport podrás establecer una relación muy especial con la otra persona entrando en confianza y permitiéndote realizar mejor tu trabajo de manipulación. Aparecerás en una luz positiva y esto hará tu trabajo mucho más fácil.

No hay una lengua única para cada categoría de personas, hay docenas, incluso cientos de registros lingüísticos diferentes que puedes utilizar con todas las personas que entran en contacto contigo cada día y lo fascinante es que todos son muy diferentes entre sí. Esto significa que puede haber un número infinito de relaciones, todas diferentes entre sí, pero igualmente eficaces. Para saber cuál es el mejor rapport para poner en marcha con una persona, lo único que tienes que hacer es observarla detenidamente, ver cómo habla, cómo se mueve y cómo se relaciona con otras personas. De esta forma obtendrás una gran cantidad de información que te será de gran valor para personalizar tu trabajo de

manipulación.

Somos seres nacidos para comunicarnos, sin esta capacidad nuestra civilización probablemente no habría llegado hasta aquí, pero a menudo vemos verdaderos desastres de comunicación. Las grandes ideas se comunican mal y se vuelven inmediatamente ineficaces, las personas que cometen groseros deslices con las palabras ponen en peligro sus carreras, etc. Aprender a comunicarse es esencial en nuestra sociedad, tanto para trabajar como para manipular, pero es aún más importante entender qué palabras utilizar y cuáles no, en la comunicación con cada persona. Los que pueden hacer esto tienen una gran ventaja en sus esfuerzos de manipulación y en su trabajo.

Esta técnica funciona muy bien cuando se trata de una sola persona, no es adecuado para los discursos de grupo porque, evidentemente, no es posible hablar con una relación diferente para cada persona presente. En este caso, lo mejor es tratar de ser general y aprovechar los aspectos más destacados de los discursos, los que hicieron que la gente fuera a verte.

El reverendo Jones no podía utilizar el rapport en sus sermones públicos, por lo que sabía que esas personas habían acudido a él porque estaban asustadas por la posibilidad de una guerra nuclear y el reverendo se limitó a darles lo que habían venido a buscar. Los asustaba asegurándoles que la guerra se les venía encima y luego los tranquilizaba diciéndoles que podía salvarlos, pero sólo con una condición: hacer lo que él decía sin cuestionar nunca sus órdenes.



6

EMPATÍA

Amenudo se escucha hablar de la "empatía" y de lo importante que es para poder trabajar bien y manipular a la gente, y no puedo sino estar de acuerdo con los que apoyan esta postura.

La empatía es un talento increíble que puede ayudarte a obtener una gran ventaja en tu trabajo de manipulación y deberías desarrollarla al máximo. La empatía es esa capacidad mental que te permite comprender inmediatamente el estado de ánimo de tu interlocutor o la situación en la que te encuentras y te impulsa a ajustar tu lenguaje y tu actitud en esa situación en consecuencia.

La empatía, en pocas palabras, te salva de cometer muchos errores, como contar un chiste verde durante el funeral del abuelo de tu mejor amigo. Tal vez el chiste sea gracioso pero el contexto es erróneo. La persona empática lo entiende y prefiere contar el chiste verde en el bar al día siguiente y limitarse a dar el "pésame" al amigo. Entiendes que la situación no requiere ese tipo de humor y no lo haces. La persona empática comprende el miedo y el desconcierto de alguien que ha perdido su trabajo en cualquier momento y tiene una hipoteca que pagar, y persiste en ofrecer ayuda o al menos una palabra de consuelo. Los que no son empáticos no tienen estos pensamientos y, de hecho, la situación de esta persona no les resulta ni fría ni caliente y siguen actuando como siempre.

Muchos manipuladores (de hecho, los mejores) son muy empáticos, tienen un gran talento natural para entender el estado de ánimo de otras personas y poder utilizarlo a su favor en las labores de manipulación, ésta siempre será muy exitosa.

Hitler era muy bueno para empatizar con la multitud y darles lo que querían. La situación en Alemania después de la Primera Guerra Mundial era muy difícil

y el futuro Führer comprendió los sentimientos del pueblo alemán y los manipuló (pero no tanto, si hay que decirlo) para que pensaran que sus ideas coincidían con las suyas y eran lo que Alemania necesitaba.

La empatía también es muy útil en el amor y te permite entender, por ejemplo, cuándo tu pareja necesita tu apoyo emocional y cuándo es mejor que te mantengas alejado porque tu pareja tiene literalmente un demonio en él.



En resumen, estos son los beneficios de la empatía:

1. Puedes establecer relaciones muy profundas con la gente.
2. Las personas empáticas nunca tienen demasiados problemas para hacerse amigas de alguien.
3. La capacidad de escuchar a la gente es mucho mayor, por lo que la recopilación de información útil para la manipulación será un juego de niños.
4. Ganar la confianza de la gente más fácilmente.

Todo genial, ¿verdad?

Pero, ¿cómo puede uno "convertirse" en un empático?

Este es un talento con el que se nace desde cierto punto de vista. Hay algunas personas que tienen una facilidad extrema para ser empáticos y pueden entender inmediatamente el estado de ánimo de las personas, qué decir y qué hacer. Pero también es posible aprender a desarrollar esta habilidad con el tiempo y una serie de ejercicios.

Recuerda que, la practica hace a el maestro, así que inicia a observar a las personas y las distintas situaciones de su vida. Ojos abiertos, orejas abiertas y boca cerrada. Observa todo, observa cómo se comporta la gente y analiza detenidamente lo que dicen para entender cuáles son las mejores actitudes y palabras para decir en todas las ocasiones.

Presta atención a sus gestos más que a sus palabras; olvídate de lo que te dicen las palabras y fíjate en el resto de la información: su tono de voz, su postura corporal, su mirada, sus expresiones faciales.

Habla con extraños, empezando por el empleado del supermercado hasta el desconocido que va contigo en el tren, e intenta comprender en qué estado de ánimo se encuentra y experimenta para entender cómo empatizar con él (a este respecto recomiendo un buen libro, El dilema del extraño, de Malcolm Gladwell, que trata de la dificultad de hablar con personas que no conoces).

Cuando hagas una pregunta, hazla con interés y dale espacio, para que se abra, tú debes estar dispuesto a recibir lo que se te quiere compartir. Recuerda de acompañar las preguntas con un lenguaje no verbal que muestre interés, puedes poner tu cuerpo hacia su dirección y mirarle a sus ojos.

Por último, intenta ponerte en el lugar de los demás y ver las cosas desde su punto de vista. Puede que descubras que ver las cosas desde otro ángulo las hace muy diferentes a como las interpretas y empatizar con ellas será mucho más fácil de lo que crees.

Practica siempre estos ejercicios todos los días. Tener una vida social activa es clave para desarrollar la empatía, de lo contrario es como querer ponerse musculoso sin ir nunca al gimnasio, y realmente empezarás a leer a los desconocidos y sus emociones como un libro abierto.

7

LA PRIMERA IMPRESIÓN LO ES TODO

Los seres humanos tenemos la capacidad y la “necesidad’’ de sacar conclusiones sobre cómo es una persona en pocos segundos, basándonos en un análisis rápido de cómo habla, como luce y hasta de sus expresiones faciales. Dándole a esto el nombre de primera impresión, siendo entonces esta situación, en la mayoría de casos, determinante ya sea para obtener un trabajo, hacer negocios, iniciar una amistad o formar una relación amorosa.

Y porque digo “necesidad”, porque el ser humano tiende a buscar un puesto para cada cosa, en este caso para cada persona, buscando siempre estructurar al mundo.

Se dice que la primera impresión que das a los demás es crucial y puede marcar la diferencia entre una profunda amistad o una enorme antipatía, entre ser contratado de forma permanente o no, y entre una manipulación exitosa o no.

Estudios científicos afirman que los primeros segundos del primer encuentro con una persona son cruciales para causar una buena impresión, por lo que te interesa aprovechar al máximo esos pocos segundos, ya que de lo contrario tu labor de manipulación será más difícil.

¿Qué puedes hacer para mejorar la primera impresión que los demás tienen de ti?

---

1. Lleva un atuendo acorde con la ocasión. Para una entrevista de trabajo, lleva un traje bonito que respete el código de vestimenta de la empresa. Con los amigos puedes ser informal y para una cita romántica es mejor ser más elegante.
2. Cuida tu aspecto físico. Aunque tengas un look "salvaje" siempre es

mejor cuidar tu aspecto físico en cada ocasión. Tu aspecto será lo primero que la gente verá de ti y es fácil causar una buena impresión si estás bien arreglado.

3. Es una buena habitud reunir información sobre la persona con la que se va a reunir antes de que tenga lugar la reunión, especialmente si se trata de una reunión de negocios o si tienes que intentar manipular a una persona para tus propios fines (por ejemplo, un cliente al que quieres convencer de que compre tu producto). Esto le hará saber a la persona que realmente quieres causar una buena primera impresión y que te has tomado el tiempo de prepararte para ello. Dedica tiempo a buscar información antes de cada reunión porque es un método infalible. Recordemos que el reverendo Jones también lo utilizaba para manipular a los fieles durante sus sesiones de "cura milagrosa" (que realmente no lo era). Sus fieles reunían información antes de las reuniones, de modo que el reverendo Jones sabía de antemano que Peter, el granjero de los pantanos de Luisiana, tenía ciática y su carisma le permitía decir que era un mensaje de Dios sin hacer reír a nadie.
4. Demuestra confianza en ti mismo. No tienes nada que temer, eres el mejor y no puedes esperar a demostrarlo; los manipuladores tienen que sentirse seguros de sus capacidades. Sí, también puedes intentar manipular a la gente haciéndote constantemente la víctima, pero pronto la persona manipulada se hartará de esta actitud. La gente (o al menos la inmensa mayoría) busca al hombre fuerte al que seguir, así que si quieres causar una primera impresión debes mostrarte seguro de ti mismo en todo momento.
5. Muéstrate como una persona abierta y humilde. La humildad es uno de los valores que más se aprecian, deja a un lado la arrogancia y muéstrate abierto hacia los demás. Esto te permitirá crear un buen Rapport. No olvides que un ego grande, es más probable que genere rechazo, en cambio, la humildad y el respeto, te abrirán muchas más puertas.
6. Recuerda prestar mucha atención a tu lenguaje corporal. Postura correcta, no cruzar los brazos sobre el pecho, sonreír siempre y mantener el contacto visual. Siempre debes transmitir confianza y no miedo, o la impresión de que estás ahí sólo porque no tenías nada mejor que hacer.
7. Presume de lo que te gusta. Tienes que ser único e insustituible para poder dictar tus condiciones y ser capaz de manipular a la gente para que haga lo que tú quieres. Si tienes dones especiales, pasiones o un talento único, muéstralo enseguida, es una pena no utilizarlo

inmediatamente para impresionar a los demás, ya para el segundo encuentro, será demasiado tarde para tener el máximo efecto.

8. Adáptate a la situación. Recuerda a las personas que te dieron una buena impresión, sin duda al menos algunas pocas personas que has conocido dejaron una impresión buena en ti, ya sea por sus habilidades, cualidades, talentos o encantos. Ahora analiza los aspectos que hacen a estas personas tan agradables e inolvidables, y adáptalos en ti.
9. Define tu objetivo. ¿Por qué quieres dar una buena impresión? Lo se puede sonar algo lógico, pero tener en cuenta esta razón te ayudará a definir cómo te gustaría ser recordado. Si quieres dejar una buena impresión en alguien con quien no crees que serás muy cercano, actuaras de manera algo superficial; en cambio sí piensas que puedes crear una relación más importante, actuaras mostrando tus mejores dotes.

Tienes muy pocos segundos para meterte en la cabeza de la gente de la mejor manera, aprovéchalos al máximo y nunca tendrás problemas para completar tu trabajo de manipulación con el máximo éxito.



8

CONCLUSIÓN

Hemos llegado al final de este viaje hacia la manipulación mental y la psicología oscura.

Entrar en la cabeza de la gente al final no es tan difícil, ¿verdad? Se puede decir que la gente quiere ser manipulada y, de hecho, está muy dispuesta a serlo si aparece un tipo que puede eliminar problemas complejos de forma sencilla y que parece tener el control de la situación. La diferencia esta, en cómo se utilizan estas técnicas de manipulación.

Puedes utilizarlos de forma negativa con fines malignos o para glorificar tu ego, pero también puedes utilizarlos con fines positivos, como ayudar a las personas a sacar su potencial y hacer que todo el equipo luche por el objetivo común. Todo depende del uso que quieras hacer de la confianza que obtengas de la gente.

Utiliza siempre lo que has leído para manipular a la gente de forma positiva, siempre te beneficiarás mucho de ello, recuerda lo que la historia enseña, aquellos que manipularon a los demás para sus propios fines nunca acabaron bien.

AGRADECIMIENTOS

PIETRO MORETTI

Te agradezco tu confianza y la lectura de este libro. Si te ha resultado útil, te pido gentilmente que visites el sitio donde lo compraste y dejes una reseña.

Tu opinión es importante para mí y puede ayudar a otros lectores a tomar una decisión.

Me gustaría recordarte que he reservado un regalo sólo para ti.

Abre este código QR con la cámara de tu teléfono móvil o directamente desde el siguiente enlace



con la versión de kindle: haga clic en la imagen del código de arriba