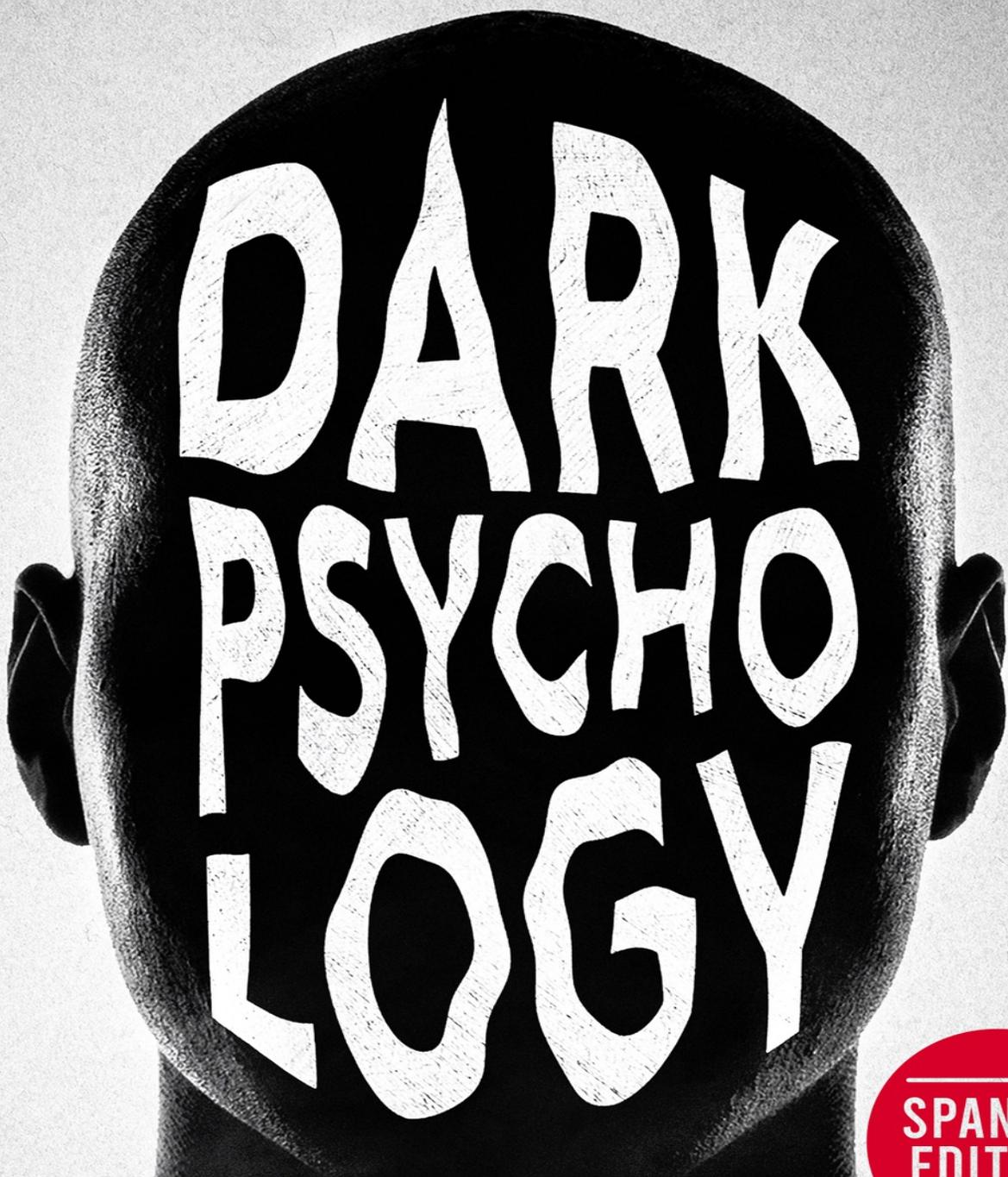


ABRAHAM LEE



DARK  
PSYCHO  
LOGY

SPANISH  
EDITION

PSICOLOGÍA OSCURA

LA GUÍA DEFINITIVA PARA APRENDER A ANALIZAR PERSONAS,  
LEER EL LENGUAJE CORPORAL Y DEJAR DE SER MANIPULADO.  
CON TÉCNICAS SECRETAS CONTRA EL ENGAÑO, LAVADO  
DE CEREBRO, CONTROL MENTAL Y PNL EN CUBIERTO

# **Psicología Oscura**

*La Guía Definitiva Para Aprender a Analizar Personas,  
Leer el Lenguaje Corporal y Dejar de Ser Manipulado.  
Con Técnicas Secretas Contra el Engaño, Lavado  
de Cerebro, Control Mental y PNL en Cubierto.*

**Abraham Lee**

Derechos de Autor 2019 por Abraham Lee – Todos los Derechos Reservados

Este Libro Electrónico está provisto con el único propósito de proporcionar información relevante en un tema específico para el cual cada esfuerzo razonable ha sido hecho para asegurar que es igual de preciso y razonable. Sin embargo, al comprar este Libro Electrónico, das el consentimiento al hecho que el autor, al igual que el editor, no son realmente expertos en los temas contenidos aquí, sin importar cualquier alegato que pueda hacerse.

Como tal, cualquier sugerencia o recomendación que son hechas dentro del mismo se hacen puramente con valor de entretenimiento.

Se recomienda que siempre consultes a un profesional antes de proceder con cualquier consejo o técnica que se discuta aquí.

Esta es una declaración vinculante legalmente que es considerada tanto válida como justa por la Asociación Comité de Editores y la Asociación Americana de Abogados y debe ser considerada legalmente vinculante dentro de los Estados Unidos.

La reproducción, transmisión y duplicación de cualquiera de los contenidos encontrados aquí, incluyendo cualquier información específica o extendida será tomada como un acto ilegal sin importar la forma final que tome finalmente la información. Esto incluye versiones copiadas del trabajo tanto físico, digital y audio a menos que se haya expresado consentimiento del Editor. Cualquier derecho adicional es reservado.

Además, la información que puede ser encontrada dentro de las páginas descritas de aquí en adelante deberán ser consideradas tanto precisas como honestas cuando se trata del recuento de los hechos.

Como tal, cualquier uso, correcto o incorrecto, de la información provista dejará al Editor libre de responsabilidad por las acciones tomadas fuera de su jurisdicción. Sin importar, no hay ningún escenario donde el autor original o el Editor puede ser encontrado responsable en cualquier ámbito de cualquier daño o dificultades que puedan resultar de cualquiera información discutida aquí.

Adicionalmente, la información en las siguientes páginas tiene solo propósitos informativos y debe como tal ser tomada como universal. Apropiaada a naturaleza, se presenta sin seguridad con respecto a su validez

prolongada o calidad provisional. Las marcas registradas que son mencionadas se hacen sin el consentimiento previo por escrito y no pueden ser consideradas en ninguna manera como aprobación del titular de la marca registrada.

# Tabla de Contenidos

## Introducción

### Capítulo Uno: ¿Cuáles Son Las Diferencias Entre Persuasión y Manipulación?

¿Cómo puedes diferenciarlas??

¿Qué vuelve mala a la manipulación?

### Capítulo Dos: La Historia de la Persuasión

Antiguos Griegos

Los Seis Principios de Persuasión

### Capítulo Tres: Entendiendo la Persuasión Oscura y la Persuasión en Cubierto

Persuasión en Cubierto

Persuasión en Cubierto y Cuando “No” Significa “Sí”

### Capítulo Cuatro: Situaciones Comunes de Persuasión

Generando Anticipación

¿Qué puedo hacer para asegurar que no voy a caer en las trampas de estas personas?

### Capítulo Cinco: Entendiendo la Manipulación Oscura

La Triada Oscura

Técnicas de Manipulación

### Capítulo Seis: ¿Qué es Manipulación En Cubierto?

### Capítulo Siete: Situaciones Comunes de Manipulación

### Capítulo Ocho: ¿Qué es Engaño?

### Capítulo Nueve: El Poder de la Hipnosis

Historia de Hipnosis

[¿Qué es Exactamente la Hipnosis y Cómo Funciona?](#)

[Hipnosis y Razonamiento Humano](#)

[Razones para Usar Hipnosis e Terapia de Hipnosis](#)

[Capítulo Diez: Psicología Inversa](#)

[Ejemplos de Psicología Inversa](#)

[¿Quiénes caen víctima de la psicología inversa?](#)

[Cómo usar psicología inversa](#)

[Capítulo Once: Lavado de Cerebro](#)

[La Historia del Lavado de Cerebro](#)

[Técnicas de Lavado de Cerebro](#)

[Capítulo Doce: Psicología Oscura y el Poder de la Seducción](#)

[Capítulo Trece: Cómo usar la Psicología Oscura en tu Vida Diaria](#)

[Manipulación en nuestras vidas diarias](#)

[Conclusión](#)

[Referencias](#)

# Introducción



Warren Jeffs, el presidente y profeta de la Iglesia Fundamentalista de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días, fue sentenciado a vida y 20 años de prisión en el 2011. Él es famoso por su poligamia y sus esposas menores de edad. El hombre que sermoneaba que él era un profeta de Dios y tenía miles de seguidores usó la manipulación y la persuasión para hacer que las personas creyeran en lo que él estaba enseñando; lo cual resultó en controlar todos los aspectos de sus vidas y las vidas de sus hijos.

Elissa Wall fue forzada a convertirse en esposa menor de edad bajo el mandato de su tío. Alguien quien debería haber estado ahí para protegerla la forzó a casarse con su primo a la edad de 14. Cuando ella fue con él en confianza para dejarle saber que su esposo abusaba física y sexualmente de ella, él le recordó que ella era propiedad de su esposo y él podía hacer lo que quisiera con ella. Emma fue más abierta que la mayoría de las otras niñas en la secta, y debido a eso, Jeffs quería asegurar su sumisión. Forzarla a casarse con su primo y tener control sobre tu cuerpo, mente y alma, era su manera de silenciarla en sumisión.

Jeffs y otros líderes de culto, como Charles Manson usan el poder, manipulación y control para hacer que otras personas lo siguieran. Ellos se aprovechan de sus miedos más oscuros y deseos para cautivarlas, y luego ellos nunca las dejan ir.

Los criminales como Jeffs, usan lo que se conoce como Psicología Oscura. La psicología es el estudio del comportamiento humano. La psicología estudia el pensamiento humano, acciones e interacciones. La Psicología Oscura cae en la misma categoría que la psicología general. Sin embargo, profundiza en la mente humano y ayuda a detallar tácticas que las personas usan para motivar, persuadir, manipular y forzar para obtener lo que ellos quieren de otros.

La Triada Oscura es un término en Psicología Oscura que puede ser útil cuando se trata de determinar el inicio de un comportamiento criminal.

- Narcisismo es la exhibición de estos rasgos: egotismo, grandiosidad, y falta de empatía
- Maquiavelismo: es el uso de manipulación para traicionar y explotar a las personas. Aquellos que practican esto no siguen moralidad y ética.
- Psicopatía es engañar a aquellos que ponen su confianza en este tipo de personas. Ellos usualmente son encantadores y amistosos. Sin embargo, ellos son dominados por la impulsividad, egoísmo, falta de empatía y falta de piedad.

Ninguno quiere ser presa de la manipulación, especialmente de aquellos quienes amamos. El resultado es que usualmente somos manipulados. Las tácticas de Psicología Oscura pueden ser usadas regularmente. Por ejemplo, algunas de ellas son encontradas en comerciales, o publicidad de internet vendiendo ciertos productos, y pueden también ser encontrados cuando se nos pide comprar algo en la tienda, en el concesionario de autos, o incluso en un restaurante de comida rápida. Algunas de las técnicas diarias que experimentados son:

- Mentiras – Mentiras blancas, mentiras pequeñas o mentiras a la mitad, exageraciones, y estiramiento de la verdad.
- Inundación de Amor – Mediante halagos infinitos, afecto o mediante lo que se conoce como “endulzar a alguien”.
- Negación de amor – decirle a alguien que ellos no te aman y

retener tu amor o afecto a ellos hasta que recibes lo que quieres.

- Cerrarse – mediante evitar a la persona totalmente o darles el “tratamiento de silencio”.
- Restricción de Opciones – Darle opciones a la persona que los distrae de aquella decisión que no quieres que ellos hagan.
- Psicología Inversa – Tratar de que una persona haga lo exactamente opuesto de lo que quieres que hagan en un intento de motivarlos para que hagan lo opuesto, lo cual es lo que realmente querías que hicieran en primer lugar.
- Manipulación Semántica – Usar palabras comunes que tienen una definición mutua con una persona y luego decirles que tienes una visión diferente a la conversación que acaban de tener.

No todos los que usan estas tácticas son parte de la triada oscura. Estas tácticas son usualmente enseñadas a los niños por sus padres u otros adultos con influencia en sus vidas. Ellas son usualmente aprendidas o enseñadas a niños mediante la observación. Estas no son las personas de las que debes cuidarte. Es las personas que usan estas tácticas para manipularte para su propio beneficio – buen sea para controlarte o someterte a sus voluntades. Estas son las personas de las que debes cuidarte. Detallaremos los componentes de la manipulación, persuasión, engaño y lavado de cerebro en este libro y cómo puedes evitar a esos que quieren hacer daño.

# Capítulo Una: ¿Cuáles Son las Diferencias Entre Persuasión y Manipulación?



*“Manipulación es una estrategia psicológica poco saludable usada por personas que son incapaces de pedir lo que quieren y necesitan de manera directa”*

*(Shortsleeve, 2019)*

La manipulación es una manera de controlar a otros, y puede ser usada en maneras diferentes. Algunas de estas maneras pueden ser muy sutiles y otras pueden ser fácilmente reconocibles, especialmente si sabes lo que estás buscando.

Con la manipulación, una de las primeras cosas que una persona notará es el sentimiento de miedo, obligación y/o culpa. Cuando alguien está tratando de manipularte, ellos están tratando de forzarte a hacer algo que no quieres hacer. Te sientes aterrado pensando en hacer lo que ellos quieren o te sientes aterrado en el acto, hay un sentimiento de obligación que va de la mano, y a veces te sientes culpable si no lo haces.

Los dos tipos de manipuladores que pueden hacerte sentir así son conocidos como un abusivo y una víctima. Cuando alguien abusivo te fuerza, ellos usualmente usan el miedo en forma de agresión, amenazas, e intimidación para obligarte a hacer lo que ellos quieren.

Por otra parte, si se hacen las víctimas, ellos tratan de hacerte creer que están heridos. Sin importar el caso, ellos usualmente son aquellos que causaron el problema en primer lugar. Si estás siendo atacado por un manipulador que está haciéndose la víctima, harás lo que sea que quieran para terminar con su sufrimiento. Puedes incluso sentirte responsable por su sufrimiento, incluso si no lo eres.

Otra cosa que una persona que está siendo manipulada hace es cuestionarse a sí mismos y lo que están haciendo. Esto puede usualmente ser referido como hacer luz de gas. Este tipo de manipulación hace que las personas no solo se cuestionen a sí mismas, sino también lo que es real para ellos, lo que ellos perciben, sus propios pensamientos e incluso sus recuerdos. ¿Alguien ha tergiversado tus palabras y las volvió parte de ellos? ¿Han tomado control de la conversación para hacerte sentir como si fueras el perpetrador y que hiciste algo malo mientras te preguntabas qué hiciste exactamente? Lo que hacen luz de gas saben cómo hacer que las víctimas sientan una sensación falsa de culpa, responsabilidad e incluso actitudes defensivas. Ellos harán que te cuestiones si has hecho algo malo cuando no lo has hecho en realidad.

Otra táctica de manipulación viene con compromiso. Las personas deberían querer hacer algo por ti solo porque quieren y no porque pueden obtener algo de ello. Esta es una de las formas más comunes de manipulación. Sientes que alguien está siendo generoso contigo y hace cosas por ti cuando lo necesitas. Pero siempre parece haber un compromiso o que involucre algo. Si no te adhieres a esas estipulaciones, entonces ellos te hacen sentir ingrato, como si estuvieras tomando ventaja de su generosidad.

Existen otras formas de manipulación, pero éstas son las formas más comunes. Es imperativo saber qué es la manipulación y las diferentes formas para que puedas protegerte contra ella.

La manipulación no es la única táctica de control de la que nos deberíamos cuidar. La persuasión es otra forma de control usada contra las personas diariamente. Kendra Cherry (2018) define la persuasión como “un proceso

simbólico en el cual los comunicadores tratan de convencer a otras personas a cambiar sus actitudes o comportamientos con respecto a un tema mediante la transmisión de un mensaje en un ambiente de elección libre”.

Persuasión puede ser usada en imágenes, sonidos e incluso mediante el uso de palabras. Existe un intento deliberado de influenciar a otros. Uno de los puntos clave de la persuasión es que las personas no son forzadas o manipuladas; en vez de eso, ellos son libres de elegir lo que creen. Aunque las imágenes, sonidos o palabras usadas en la publicidad les ayudan a elegir lo que los otros les dicen. La persuasión puede ser encontrada en publicidad o mensajes en la radio, internet, televisión, pancartas y comunicación cara a cara mediante formas verbales y no verbales.

Esta técnica ha sido aumentada durante los años y especialmente el siglo XXI. Los mensajes en forma de publicidad en los diferentes tipos de medios han crecido y se han propagado rápidamente. En promedio, cada adulto estadounidense es expuesto a desde 300 a 3000 publicidades cada día (Cherry, 2018)

Puede incluso ser encontrada dentro de los negocios como tal, y no estamos hablando de agencias de publicidad. Existen muchas compañías que usan el arte de la persuasión para vender bienes y servicios.

Muchas de las publicidades que vemos han sido especialmente hechas o diseñadas para hacer que las personas compren sus productos o servicios porque ellos quieren verse como ellos o vivir ese estilo de vida.

Si tanto la manipulación y la persuasión son prevalentes en la publicidad, entonces, ¿cuáles son sus diferencias fundamentales?

## **¿Cómo puedes diferenciarlas?**

“La publicidad manipula cuando motiva a la audiencia a formar creencias falsas” (Noggle, 2018). Esto ocurre cuando se nos dice que el pollo frito es saludable, o cuando las asociaciones que son usadas son usualmente defectuosas, como los cigarrillos Marlboro y la asociación con la masculinidad del Hombre Marlboro. Si la manipulación del hombre Marlboro es exitosa, las publicidades como tal contribuyen a las enfermedades y muerte. Las personas usualmente piensan que la manipulación es mala porque daña a la persona que está siendo manipulada. Y, este es el caso la

mayor parte del tiempo. Pero hay veces donde la manipulación como tal no es dañina.

Immanuel Kant afirmó que “la moralidad requiere que nosotros nos tratemos mutuamente como seres racionales en vez de meros objetos” (Noggle, 2018). La única manera racional en la que podemos tratar de manipular a las personas, o sus comportamientos es mediante la persuasión racional, y cualquier otra forma es solo inmoral y sin ética.

## **¿Qué vuelve mala a la manipulación?**

En cualquier situación, el manipulador trata de hacer que la otra persona crea que lo que siente el manipulador está mal. El manipulador le está mintiendo a la otra persona, y para hacer que la otra persona cometa algún tipo de error. Por ende, ellos también puede hacer creer una afirmación falsa, hacerte sentir inapropiado, obtener la aprobación de otros en la manera equivocada o dudar de algo, incluso de ti mismo. No hay una razón buena para hacer que alguien dude. Entonces, para responder a la pregunta anterior, la distinción fundamental entre manipulación y la no manipulación depende del manipulador y si están tratando de hacer que alguien cometa un error con respecto a cómo se sienten, piensan, dudan o prestarle atención a algo.

La persuasión razonable, definida por Immanuel Kant, es la única manera moral de influenciar a las personas. Como se dijo anteriormente en el capítulo, la persuasión es algo que todos experimentamos, y que también hacemos, cada día. Si es razonable, entonces no es mala. Solo es considerada una de las maneras en las que interactuamos con todos los que nos rodean. Puedes querer persuadir a alguien a que piense de cierta manera porque quieres que el mundo se convierta en un mejor lugar. Esto es usualmente cierto cuando estás debatiendo con alguien sobre sus perspectivas políticas del mundo y regresas con un argumento inteligente e investigado que cambia su percepción. ¿Los heriste en alguna manera? No, los persuadiste razonablemente para que se unieran a tu lado. Ellos hicieron la elección por sí mismos.

Otra forma en la que puedes persuadir a alguien es mediante la generación de una ganancia. Todo tipo de persuasión alberga algún tipo de interés propio. No hay nada malo con querer hacer dinero. No es malo, sin ética o inmoral. Sin embargo, tienes que persuadir a la otra persona a dar su dinero al hacerles

creer que lo que vendes – sea un bien o un servicio – es lo que ellos quieren o necesitan.

Jonathan Fields afirma que la diferencia entre persuasión y manipulación puede ser definida en tres formas:

- La intención detrás de la razón por la que quieres persuadirlos
- La verdad detrás del proceso
- El beneficio del impacto en la persona que tratas de persuadir

Por ejemplo, Amber se casó con Devon hace dos años, y ellos comenzaron a tener problemas maritales durante el inicio de su segundo año de matrimonio. Una noche, Devon llega borracho y golpea a Amber en la cara. El abuso continúa desde ahí hasta que ella una noche despierta en el hospital con huesos rotos. Los padres de Amber están sentados al lado de la cama, su madre toma le toma la mano. Esa noche sus padres le urgen a ella a que deje a Devon porque es en su mejor interés. Ellos saben que ella lo ama, pero él necesita obtener ayuda para su ira. Ellos las persuaden para que denuncie a Devon por violencia doméstica porque la próxima vez ella no podría tener tanta suerte, ellos no pueden perder a su chica.

Ahora Amber tiene una elección en todo esto. Ella tiene la elección de quedarse con Devon y arriesgarse a que las cosas mejorarán o empeorarán. O tiene la elección de dejarlo haciendo la denuncia o no. El argumento de sus padres fue persuasivo razonablemente, pero ellos aún le estaban dando a ella la elección. Ellos no la forzaron o la influenciaron a tomar la decisión.

Existen muchas maneras, como se habló anteriormente, de manipular la situación y hacer que ella haga lo que ellos querían, incluso si eso no es lo que ella quiere, lo cual sería manipulación. No hay ningún tipo de manipulación buena, solo buena persuasión.

Amber no es tonta y ella sabe lo que arriesga si regresa con Devon. Y, es aquí donde la persuasión la influye a tomar una decisión. El argumento expuesto por sus padres es uno de amor y compasión. Ellos se preocupan por su bienestar y ellos quieren que ella sepa que puede volver a casa y todo estará bien. Amber se siente bien tomando esta decisión y no la está haciendo por arrepentimiento, culpa o por obligación a su familia. Esta es la diferencia

principal y más importante entre persuasión y manipulación.

Es por esto que es importante saber la diferencia. Cuando estás persuadiendo a alguien, ellos usualmente se están sintiendo mejor por conocerte. Aquellos que están siendo manipulados, sienten culpa en el momento que te vas. (Roberts, 2019).

# Capítulo Dos:

## La Historia de la Persuasión



En 1964 una publicidad política de televisión fue transmitida durante la campaña presidencial. La publicidad solo se transmitió una vez, pero fue tan controversial, que fue considerada un factor importante en la victoria devastadora de Lyndon B. Johnson contra Barry Goldwater, y es conocida como una de las publicidades más controversiales en la historia de la televisión.

La publicidad como tal empieza con una niña, de tres años, que está en una pradera rodeada de aves. Ella está sosteniendo una margarita y separando sus pétalos, contando cada uno de forma linda, saltándose o repitiendo número o incluso en el orden incorrecto. Ella pausa en el número nueve como si estuviera pensando en el siguiente número, y un narrador habla sobre ella, diciendo “diez” como si él estuviese comenzando un conteo regresivo para el lanzamiento de misiles. La pequeña entonces voltea su cara a un punto fuera de la pantalla y todo se congela después de eso. EL narrador continúa el conteo y la pantalla se enfoca en el ojo de la niña; su pupila está llenando la pantalla completa. La pantalla se oscurece cuando llega a cero, y los televidentes pueden escuchar y ver la explosión nuclear – la cual es similar a videos de las Pruebas Trinidad de la bomba atómica en 1945. El televidente

es dejado viendo la nube gigante en forma de hongo, y un acercamiento final de la explosión y destrucción es dejado en la pantalla.

Luego, la pantalla se mueve a un video real de la detonación nuclear y la voz de Lyndon B. Johnson puede ser escuchada. “Este es el riesgo. Para hacer un mundo en el cual todos los hijos de Dios puedan vivir o ir a la oscuridad. Debe amarnos mutuamente o debemos morir”. (Nowicki, 2016). Luego el video es reemplazado por palabras escritas en la pantalla y leída por otra voz, “Vote por le Presidente Johnson el 3 de Noviembre. El riesgo es muy alto para que te quedes en casa”. (Nowicki, 2016). El nombre de Barry Goldwater no fue mencionado ni una vez en toda la publicidad.

El arte de la persuasión tiene más de 2000 años de antigüedad, y la *Retórica* de Aristóteles es uno de los documentos más antiguos en la historia que lo discute. Aristóteles era un filósofo griego que era un estudiante de Plato. Él estudió y frecuentemente escribió sobre metafísica y política, entre otras cosas. Su perspectiva en la retórica era muy convincente porque creó ideas duraderas sobre el arte de la persuasión y cómo podría ser usada.

La persuasión se define como un término amplio para la influencia. Es donde una persona puede tratar de influenciar las creencias, actitudes, intenciones, motivaciones y/comportamientos de otra persona. Las personas usualmente usan la persuasión para su ganancia personal como campañas de elecciones, como se discutió al principio de este capítulo; dando un discurso de ventas a un cliente potencial o comprador; y en una defensa de un juicio. También puede ser visto como usar los recursos propios para tratar de cambiar la actitud o comportamiento de otra persona.

Existen dos tipos de persuasión:

- Persuasión Sistemática – es un proceso donde la actitud de alguien, el comportamiento o las creencias son controladas mediante la apelación de la lógica y razón.
- Persuasión Heurística – es un proceso donde la actitud de alguien, el comportamiento o las creencias son controladas mediante hábitos o emociones.

## Antiguos Griegos

*“La persuasión se efectúa por medio de los oyentes cuando han llegado a un estado de excitación bajo la influencia del habla; porque, cuando nos influye el dolor o la alegría, la parcialidad o el disgusto, no premiamos nuestras decisiones de la misma manera; sobre qué medio de persuasión solo. Declaro que los traficantes del sistema de la actualidad se entierran.”*

- *Aristóteles*

Aristóteles mismo definió la persuasión como una manera de apelar a una audiencia mediante tres maneras: ethos, logos, y pathos

- **Ethos** observa el carácter de la persona que está hablando porque quieren parecer creíble. Aristóteles afirma que hay tres prerequisites para que alguien parezca creíble: Competencia, buenas intenciones y empatía. Una persona puede ver el ethos durante la actuación del hablando mediante su voz, gestos, expresiones, lenguaje corporal y movimiento. La forma en que una persona puede determinar los factores influyentes del ethos es mediante su ropa, vocabulario, dialecto, al igual que aspectos sociales como rango, popularidad, etc.

La reputación de una persona puede afectar si ellos influyen a la audiencia o no. Puede que escuches un discurso dado por el presidente debido a su reputación, luego su contrincante que no tiene interés o experiencia en política. Estos factores particulares pueden afectar la apariencia y recepción del hablante, dada la situación. El hablante puede usar afirmaciones para posicionarse a ellos mismos, y también revelar su jerarquía social, preferencias, gustos, etc (Ethos, Pathos y Logos, 2019)

- **Pathos** observa las emociones del hablante y cómo las usan para influenciar su audiencia. La meta de cada discurso en la historia es persuadir a la audiencia y ponerlos en el mismo lado que el hablante. Una de las mejores maneras para hacer esto es

usar sus emociones en su contra. Aristóteles dijo que era altamente importante para cada hablante saber cuáles emociones existen, y cómo y/o bajo qué circunstancias pueden ser provocadas. El hablante tiene varias posiciones para provocar las emociones de su audiencia. Sin embargo, conocer a tu audiencia puede ayudar con la persuasión emocional.

Algunos temas altamente emocionales que los hablantes usualmente hacen referencia son los sistemas de valores y creencias. Algunas técnicas pueden ser usadas durante la presentación, como historias que atraen a la audiencia. Las personas reaccionan diferentemente a historias, especialmente si las comparas con un discurso. La meta de usar el método pathos es de reducir el juicio de la audiencia. Los hablantes que usan este tipo de influencia usan lenguajes como la metáforas, símiles e imágenes vívidas para atraer a la audiencia. Ellos también pueden usar anécdotas emocionales y lenguaje vívido connotativo que crea empatía o interés emocional en un tema. Un ejemplo de hacer esto es de usar las figuras correctas del discurso que pueden ser usados en ciertos argumentos o contenido del argumento porque le permite al hablante ser más efectivo durante su actuación, mientras que subraya sus fortalezas y minimiza las partes débiles de su argumento (Ethos, Pathos y Logos, 2019).

- **Logos** observa la lógica detrás del argumento. La lógica mejora el contenido y el argumento del discurso. Sin embargo, como el ethos y el pathos, la meta es ser tan persuasivo como se pueda con su audiencia. Durante el discurso, los argumentos, los planteamientos argumentativos, las diferentes formas de pruebas y el razonamiento son especiales para el interés del argumento como tal. Existen dos formas de pruebas: la natural y la artificial. La prueba natural está basada en datos que han sido extraídos de documentos, testimonios, etc. La prueba artificial es creada mediante una combinación de información (pistas, ejemplos, etc), al igual que el arte de la lógica (Ethos, Pathos y Logos, 2019). Por ejemplo, el hablante, en este caso, usará datos creíbles, y estadísticas que están relacionadas al tema actual, alusiones, razonamiento deductivo, al igual que hacer referencia a fuentes creíbles o personas fuera del discurso como

tal.

Aristóteles y los Antiguos Griegos fueron los primeros en mostrar al mundo la importancia de la retórica, la oratoria, la persuasión y la comunicación dentro de la comunidad, democracia y dentro de las Ciudades-Estados Griegos llamados los polis. Los griegos vieron la persuasión como algo poderoso y la percibían como uno de los aspectos más críticos del bienestar y felicidad humana. El poder de dar un libre cambio de opiniones y argumentos dentro del área política, garantizaba la llegada a un consenso político porque todos podían tomar sus propias decisiones, y no eran forzados. Vivir dentro de las Polis – y ser parte de ellas – significaba que todo era decidido mediante palabras y persuasión, no mediante fuerza y violencia.

La retórica y las habilidades de elocuencia eran esperadas de cada político, especialmente un exitoso. Cada uno de los juicios era llevado frente a la asamblea. Los argumentos de la prosecución y la defensa dependían de la persuasión de cada uno de los hablantes.

Es por esto que la retórica era considerada muy importante. Era el medio disponible de persuasión en cualquier situación. Aristóteles dio cuatro razones por la que una persona debería aprender el arte de la persuasión.

1. La verdad y la justicia son principios sin fallas. Por lo tanto, si un orador pierde un caso, entonces es culpa del orador.
2. La persuasión es una herramienta excelente para enseñarle cómo discutir.
3. Un buen orador o retórico necesita conocer el argumento en ambos lados. De esta manera, ellos tendrán un argumento sólido y entender el problema completamente, al igual que todas las opciones.
4. El arte de la persuasión es una de las menores maneras de defenderte a ti mismo.

La persuasión ha prosperado durante los siglos. Los buenos líderes usaban la retórica y los argumentos para ganar seguidores. En el pasado, donde los monarcas mandaban desde el trono, había momentos donde el líder actual era considerado un usurpador y ellos tenían que ganar seguidores para

mantenerse en el trono. Un ejemplo perfecto sería la casa de Windsor y la casa de Lancaster quien constantemente peleó por el trono en Inglaterra.

El arte de la persuasión fue usado para mantener a los seguidores de su lado, y crear ejércitos. Ambos argumentaban que ellos eran los herederos justos, y que su sangre era la única que debería estar gobernando el país. La política no es muy diferente en la actualidad.

Es una habilidad tan importante que es usada en el habla diaria para poner a las personas de tu lado incluso para cosas básicas. Cuando las nuevas formas de medios son introducidos en el mundo, la persuasión es usada para desafiar por qué es mejor que lo viejo. Por ejemplo, esto ocurrió cuando la prensa impresa fue desarrollada, cuando los periódicos fueron creados, luego cuando la radio y la televisión surgieron en la sociedad, y hoy, con la llegada de las redes sociales. Cada uno de estos mecanismos usa la persuasión en una manera diferente para poder hacer llegar el mensaje.

## Los Seis Principios de la Persuasión

Los métodos de persuasión son relevantes en la actualidad. Con diferentes métodos de medios de periódicos, radio, televisión, cartelera, el internet y las redes sociales, las compañías tienen que encontrar diferentes maneras de alcanzar al público en general y convencerlos de comprar sus productos o servicios, escuchar su música, leer sus libros, etc. En cada truco de publicidad, mercadeo o comunicación, el orador está tratando de convencer a alguien de su punto de vista.

Aunque Aristóteles fue el primero en documentar la persuasión antes del primer siglo, Robert B. Cialdini es el autor de la persuasión moderna. En 1982, él escribió un libro llamado "Influencia: La Psicología de la Persuasión". El libro ha sido conocido ampliamente como el libro fundamental sobre el mercadeo. Dentro de este libro, Cialdini introdujo al mundo los 6 principios de Influencia.

1. **Reciprocidad** – El primer principio de Cialdini afirma que las personas están obligadas a dar algo a cambio cuando reciben algo. Estamos configurados para regresar los favores y pagar nuestras deudas, lo cual esencialmente significa que queremos tratar a otros como nos han tratado. Este principio nos lleva a creer que las personas, por naturaleza, se sienten

obligadas a proporcionar favores, descuentos, concesiones a aquellos quienes han hecho algo por ellos. Por ejemplo, podrías trabajar para un sitio de blogs que ofrece a sus lectores información que hace que sus vidas sean mejor en diferentes áreas. Toda la información es libre cuando ellos visitan el sitio de blog. Sin embargo, si tu compañía comenzó a vender cosas en el sitio de blog, tus seguidores podrían sentirse obligados a comprar algo debido a la corriente libre de información que han recibido.

2. **Escasez** – El principio de escasez es cuando las personas quieren más de las cosas que tienen menos. Cialdini define este principio como la visión que un producto se hace más atractivo cuando la disponibilidad es limitada. Las personas son más influenciadas a comprar algo cuando sienten que la oferta se va a terminar porque sienten que se van a perder de algo. Este es uno de los principios más populares. Las compañías lo usan una y otra vez para mejorar ventas y obtener más dinero de las personas. ¿Has manejado a una tienda con ofertas de cierre que ha durado dos años? Al incorporar un sentido de urgencia, las personas son más propensas a venir y comprar algo porque puede que nunca tengan otra vez la oportunidad o no lo podrían conseguir en ningún otra parte.

3. **Autoridad** – El principio de autoridad es cuando las personas siguen el liderazgo de alguien que es creíble y es experto en su campo. Las personas que tienen ciertos títulos y uniformes pueden proyectar su sentido de autoridad hacia otros y llevarlos a aceptar lo que ellos dicen sin preguntas. Esto se ve comúnmente en anuncios publicitarios que usan doctores para respaldar sus campañas.

4. **Consistencia** – El principio de consistencia y compromiso. Es cuando las personas prefieren ser consistente con las cosas que han hecho o dicho en la vida. Ellos tienen una enorme necesidad de ser visto por otros como consistente porque indicaba estabilidad y organización. La necesidad de cumplir el compromiso que ellos han prometido psicológicamente a alguien tiene que ver con su propia imagen. Esto puede ser visto en mercadeo. Por ejemplo, los vendedores pueden tener más visitantes en su sitio para comprometerse a comprar algo pequeño o algo gratis, tales como una guía de prueba, o un documento que puedan obtener que puedan recibir. Esto incrementa cómo el visitante se ve a sí mismo en el sitio web, y ellos eventualmente comenzarán a verse a sí mismos como clientes y no solo visitantes. Esto le permite al equipo de mercadeo a darles seguimiento y

enviarles por correo ofertas para que compren sus productos o adquieran sus servicios. Es una manera fácil de persuadirlos para que se conviertan en clientes.

5. **Gustos** – El principio de los gustos afirma que las personas usualmente prefieren decir sí a las cosas que les gustan y no a las cosas que no les gustan. Cialdini dice que gustar de alguien es significativo porque afecta adversamente las probabilidades que seas influenciado por ellos. Este principio superficial puede estar basado en compartir algo que te guste con las personas, o solo basado en lo atractivo que seas como persona. Por ejemplo, todo lo que un sitio web tiene que hacer es crear una genial página de “Sobre nosotros”, lo cual le da a los clientes potenciales información sobre la compañía. Se trata de tener similitudes con las personas que trabajan para esa compañía. Si tienes algo en común con ellos, y/o ellos se parecen más a ti, te será fácil encontrar una excusa para comprarles a ellos.

6. **Consenso (Prueba Social)** – El sexto principio de prueba social es cuando las personas usualmente observan las acciones y comportamiento de otros para determinar lo que van a hacer, especialmente cuando ellos están inseguros de sus propias opiniones. Es la idea de que hay seguridad en los números. Por ejemplo, si estás en el trabajo y ves a tus compañeros trabajando hasta tarde, puede que te inclines más por hacer lo mismo. Si un restaurante está constantemente lleno, puede que quieras ir a visitarlo porque el tráfico constante usualmente significa que la comida es buena. Las personas usualmente son influenciadas por este principio cuando no estás seguras de sí mismas (Cerejo, 2018)

Estos seis principios han sido vistos en mercadeo, publicidad y comunicación por décadas. Ellos son comunes en negocios y compañía de mercadeo que intentan hacer que el consumidor gaste su dinero. La meta de cualquier negocio – tradicional o por aplicaciones – es hacer dinero. Debes prestar atención a estos principios y aplicarlos a tu vida.

La psicología moderna identifica otras teorías sobre la persuasión, tales como:

- Hipótesis de Amplificación – La certeza endurece la actitud

cuando estás hablando con alguien más, incluso puede suavizar la actitud.

- El Engaño – La gran oferta que nunca ocurre. Esto sucede mucho en concesionarios de autos. El vendedor pone un auto afuera en un precio muy bajo. Una vez que muerdas el anzuelo, el vendedor lo cambia por un modelo que es más costoso.
- Teoría de conversión – Las minorías puede convertir a las mayoría de las personas en instancias donde la mayoría no cree en la causa. Sin embargo, ellos continúan yendo por su cuenta porque es más fácil para ellos y no están de acuerdo con la otra opción. Esto se ve mucho cuando las personas votan estrictamente por cierto partido. Es más fácil votar por lo que el partido considera correcto sin investigar al respecto para ver si la decisión es la correcta o no. Esto puede ser muy peligroso en muchos casos. Es la idea del ciego que sigue a otro ciego.
- Puerta en la Cara (PELC) – Esto ocurre cuando una petición hecha es excesiva y la persona sabe que la otra persona la rechazará. Es ahí cuando ofrecen otra cosa que saben que sí aceptarán.
- Pie en la Puerta (PELP) – Esto es similar a la opción de Puerta en la Cara. Excepto para esto, la persona pide algo pequeño y cuando lo reciben, ellos tienden a pedir algo más grande, y cuando lo reciben, ellos podrían pedir algo incluso más grande.
- Obediencia Forzada – La obligación a obedecer implica que son forzados, incluso si es en contra de su mejor juicio.
- Efecto de Víctima Identificable – Simpatizar con uno más que muchos. Esto funciona porque podemos conectar con una persona más que con un montón de personas que no conocemos. El individuo es humanizado y la conexión entre dos personas ahora ha sido creada.
- Teoría de Manipulación de Información – Romper uno de los cuatros adagios conversacionales: cantidad, calidad, relación o educación.

- Persuasión – Los factores importante en la persuasión usualmente ocurren cuando la acción o el comportamiento causa que otro cambie.
- Imprimación – Establecer un recuerdo para ser usado después e influenciar las futuras actitudes, pensamientos y pensamientos de una persona.
- Norma de Reciprocidad – Nos sentimos obligados a retornar favores.
- Principio de escasez – Hacer que algo tenga disponibilidad limitada.
- Efecto durmiente – Cuando el mensaje persuasivo incrementa la efectividad con el tiempo. Aquellos que usan este enfoque hacen su mensaje mucho más dramático que aquellos que lo emiten. Una vez que el mensaje se vuelve importante, la fuente podría ser olvidada y más creíble.
- Influencia Social – Como somos fuertemente influenciados por otros.
- Mensajes subliminales – Es un mensaje escondido en otro mensaje que no es notado o reconocido conscientemente pero se comunica directamente con el subconsciente de la persona.
- Términos Definitivos – Alguans palabras son particularmente poderosas. Por ejemplo, los términos eclesiásticos conllevan una bendición e incluso exigen obediencia. Los términos del diablo se usan para hacer sentir asqueadas a las personas. Los términos carismáticos son asociados con cosas que son observadas, como libertad, contribución, etc. Algunas otras palabras poderosas que le recuerdan a las personas sus necesidades básicas son seguridad, control, entendimiento, avaricia, salud, pertenencia, estima, identidad y novedad.
- Teoría de Lazos de Bonanza – ¿Qué tan lejos llega la influencia? la conexión entre lazos débiles como conocidos es más importante que aquellos de amigos cercanos. Ellos pueden enseñarte más cosas que quizás nunca hubieses aprendido de

tus amigos porque ellos sienten o ven cosas de la misma manera que tú lo haces.

El estudio de la persuasión se ha trasladado de ser el arte de la retórica de Aristóteles y los seis principios de Cialdini a ser una forma de vida en el mundo moderno. Es imperativo que conozcamos todas las formas de persuasión y cómo se estudian en psicología. Esta es la única manera en la que nos podemos defendernos contra aquellos que tratan de usar esta táctica para herirnos de una manera u otra.

# Capítulo Tres: Entendiendo la Persuasión Oscura y la Persuasión en Cubierto



Como se mencionó en el capítulo previo, la persuasión es un término amplio para influencia. Un orador puede influenciar a una persona y sus creencias, actitudes, intenciones, motivaciones y/comportamientos. Y, usualmente se usa para la ganancia de una persona. Immanuel Kant argumentó que la única manera moral en la que podemos tratar de manipular personas o su comportamiento es mediante persuasión racional. Él hace saber que cualquier cosa extra es inmoral y sin ética. Si este es el caso, ¿cómo puede cualquier forma de persuasión ser cualquier cosa menos racional? ¿Cómo puede alguna parte de la persuasión sea oscura si se nos da una elección en lo que puedes decidir?

La diferencia entre persuasión y persuasión oscura es la intención. Un persuasivo regular podría tratar de convencer a su amigo a hacer algo sin pensarlo mucho. Ellos incluso podrían estar preocupados con la creación de la mayor cantidad de bien para la mayoría de las personas. Esto es usualmente cierto en caso de un diplomático que quiere prevenir la guerra entre dos potencias mundiales mediante la creación de una amistad política donde no había existido una.

Este no es el caso con el persuasivo oscuro. Su intención es diferente, ellos saben lo que están haciendo y están totalmente conscientes de lo que quieren lograr.

Una de las cosas sobre este tipo de persuasivo es que ellos entienden a quién están tratando de persuadir, cuál es su motivación y qué tan lejos necesitan llegar para obtener lo que ellos quieren. Los persuasivos no contemplan la moralidad en este caso porque no les dará lo que quieren. Ellos encontrarán una manera de obtener lo que quieren por cualquier medio necesario.

Los mensajes subliminales han sido conocidos como el arte oscuro de la persuasión por años. Las personas usualmente conectan los mensajes subliminales con teorías de conspiración contra políticos o anunciantes y afirman que los mensajes son usados para manipular nuestras mentes y disminuir o cambiar nuestros comportamientos. Una de las cosas más importantes sobre los mensajes subliminales es que nunca podemos convertirnos en conscientes de este tipo de estímulo, sin importar lo duro que lo intentamos. La siguiente cosa que necesitamos saber es que aquellos que creen en mensajes subliminales creen que es un resultado real de comunicación que ha sido deliberadamente diseñada para generar una respuesta de personas y hacer que hagan cosas que normalmente no harían.

Todo esto ocurre a nivel subconsciente. Sin embargo, necesitamos hacer una distinción entre subliminal y supraliminal. Supraliminal es lo opuesto de subliminal porque aunque también evocan respuestas que consecuentemente influyen nuestros comportamientos, también puede ser visto mediante la mente consciente.

Freud ideó el término subconsciente, el cual se refiere a la parte de nuestras mentes que trabajan en el nivel bajo de nuestra consciencia. Es un lugar secreto donde escondemos nuestros deseos, motivos y experiencias pasadas que ya no compartimos con nuestra mente consciente. “Nuestra mente consciente nos da control ejecutivo de nuestra mente. Con nuestra consciencia, podemos pensar, juzgar, sentir y experimentar con nuestra atención plena” (Hogan & Speakman, 2013). Este no es el caso con nuestro subconsciente.

Nuestro subconsciente está siempre en piloto automático y es más poderoso que nuestra consciencia regular cuando se trata de procesar información. Esto

puede ser peligroso porque si alguien estás usando mensajes subliminales para cambiar cómo estás pensando o comportándote, no estás consciente de lo que está pasando y puede ser aterrador.

¿Qué más pueden obligarte a hacer? ¿Y cómo lo evitas?

## **Persuasión en Cubierto**

La persuasión en cubierto es uno de los tipos de persuasión más efectivo y una de las cosas más aterradoras es que las tácticas usadas son completamente éticas. Se consideran furtivas y deshonestas, pero aún son éticas. La razón por la que son consideradas oscuras y peligrosas es que son sutiles, y nadie notará que estás usando estas tácticas. Pero las tácticas te ayudarán a convencer a las personas a hacer las elecciones que quieres.

La meta de este tipo de persuasión es cambiar la mente de tu cliente, audiencia, etc, sin que estén conscientes que sus mentes están siendo cambiadas. Cuando sus mentes están siendo cambiadas, ellos querrán comprar tu producto, probar el servicio que ofreces, votar por el candidato que apoyas, o donar su idea.

Saber qué palabras usar es la mejor manera de cambiar la mente de tu audiencia. Las personas son usualmente influenciadas por un buen orador – por ende el arte de la retórica.

Hubo un experimento que fue liderado por un investigador de memoria en los 70 que usaban palabras para influenciar a los participantes en el experimento. A los participantes se les mostraron diapositivas de un accidente con un peatón y un auto, al igual que un Datsun rojo cerca de una señal de ceder paso. A los participantes se les preguntó si ellos dirían que otro carro pasó al Datsun en la señal de detenerse. Sin embargo, no había señal de detenerse en la foto, pero había una señal de ceder el paso. Una vez todo los participantes escucharon la pregunta, la mayoría de ellos recordó la señal de detenerse y no la de ceder el paso. Cuando el investigador cambió una palabra en la pregunta, ella también cambió lo que los participantes habían visto con sus propios ojos.

Aquí están ocho pasos que explican cómo usar la Persuasión en Cubierto:

1. Identifica la fuente del problema o la situación – Este problema

es algo que tú o tu compañía no quieren seguir experimentando. Puede ser altos costos, vencimiento de inventario, publicidad inefectiva, algo que no esté trabajando bien dentro de la compañía que necesita ser resuelto.

2. Ayuda a tu audiencia, cliente, etc, a ver que si el problema no es arreglado, eso creará costos dolorosos en la compañía. Esta táctica es altamente psicológica porque desencadena el botón de dolor y los hace sentirlo antes de que estén conscientes de cómo el producto, servicio, o lo que tu compañía o tú pueden hacer personalmente para ayudar.
3. Dale a tu audiencia el poder y pregúntales cuál es el resultado que ellos prefieren. Es importante asegurar que ellos elijan el mejor resultado. Puedes preguntar, “¿Qué quisieras que pase?”, o “¿Cuál es el mejor resultado para ti?”.
4. Luego, quieres pedirle a tu audiencia que reconozca las consecuencias positivas y negativas de su elección. Esto les ayudará a aceptar su decisión. Puedes preguntarles, “¿Qué hará esta decisión por ti?”. Su respuesta está formando una nueva dirección de pensamiento que eventualmente los llevará a necesitar lo que estás ofreciendo.
5. Confirma que el resultado deseado es lo que ellos realmente quieren. Las personas usualmente le dicen a otros que ellos piensan que quieren escuchar. Para tener éxito al persuadirlos, la audiencia tiene que ser honesta con lo que necesitan, y si tomar esta decisión es lo correcto para ellos.
6. Es aquí donde tú entras en acción. Tienes que estar seguro que el resultado será bueno para la audiencia. No te ayuda en nada si ellos están de acuerdo y luego se voltean y cambian su decisión. Necesitas saber que ellos se beneficiarán de todos los aspectos de su decisión, lo cual incluye lo que les estás ofreciendo.
7. Una regla que necesitas seguir es no ser juicioso sobre las posibles respuestas negativas. La audiencia podría tener una visión totalmente diferente a la tuya, y es por esto que es

importante conocer a tu audiencia. Toma tu tiempo para entender y relacionarte con ellos. Entonces sus respuestas se harán más claras.

8. Otra cosa a recordar es nunca decirle a tu audiencia que están equivocados. Esto los pondrá a la defensiva, y querrán probar que ellos están en lo correcto por encima de escuchar lo que tienes que decir. Los desalentará de lo que le estás “vendiendo”.

Recuerda, la persuasión en cubierto es sutil. La mayor parte del tiempo, tu audiencia nunca lo notan y piensan que la decisión que están tomando es la que realmente quieren – probablemente porque tú habilidosamente los llevaste a creer eso. La única manera en la que esa funciona para ti es que puedes cambiar su mentalidad sin que ellos lo sepan.

## **Persuasión en Cubierto y Cuando “No” Significa “Sí”**

¿Has rentado alguna vez un auto y has sido insistente que no quieres seguro, pero de todos modos saliste con seguro? ¿Te has preguntado cómo te hicieron creer que necesitabas algo que realmente no querías? Existe un tipo de poder y control dentro del resonante no. El agente de rentas sabe que vas a entrar a decirle lo que quieres y lo que no quieres. La mayoría de las personas no van a querer el seguro extra porque ellos tienen su propio seguro y sienten que pagar extra por más seguro no vale la pena. Especialmente cuando probablemente no vas a necesitarlo. El “no” resonante es tan común que es algo que los vendedores ya no le prestan atención. Es una reacción instantánea que está motivada por el miedo de ser forzados a hacer algo que no quieren. Entonces, entras ya con una decisión en tu mente.

Sin embargo, el agente de rentas encontró una manera de hacer que compraras el producto de todas formas. Piénsalo, antes que ellos incluso diseñaran tu contrato, ellos sale y te caminan por el lote de autos. Durante este tiempo, ellos te preguntan cosas sobre tu viaje, qué necesitas para el mismo, y luego comienzan a hablarte sobre las comodidades del auto – que tienen asientos, y luego te venden la cobertura basada en lo que más te atrae a ti

según la conversación que tuvieron. Sientes que tuviste una gran conversación con el vendedor, pero en realidad, ellos estaban usando el tiempo para volverte su presa porque saben lo que necesitarás en el viaje que estás tomando y cómo lo que ellos ofrecen te aliviarán el estrés y/o solucionará tu problema.

Cuando cambias la respuesta de tu audiencia de un no a un sí, se trata de entender cómo ellos toman sus decisiones, qué les atrae – al hacer pruebas – cómo ellos recuerdan las cosas, y cómo ellos ven el futuro. La mayor parte del tiempo, las personas recuerdan experiencias dramáticas importantes que salieron mal. El agente de renta podría preguntar si tienes seguro de autos y le dices qué tienes lo que la ley requiere porque eres el dueño de tu auto.

Es aquí cuando notan que quieren proteger su auto, pero también quieren hacer pensar que te están protegiendo de pagar mucho dinero de tu bolsillo. Entonces, te dirán que tienen una cobertura que protege el auto completamente. Solo es \$11-\$14 al día dependiendo del tamaño del auto y no hay deducible. Si algo le pasa al auto, estará cubierto y saldrás de ahí sin pagar un centavo. Esto podría sonar atractivo para el cliente, pero ellos aún sienten que no lo necesitan. Entonces, le dirán al agente de rentas que no otra vez.

Es aquí cuando el agente cambia la estrategia hacia una historia para cautivar al cliente. El agente le dice al cliente que ellos entienden como se sienten. Decirles que compren la cobertura no ayuda. Ellos necesitan contarle una historia que recordarán, una dramática, la cual los hará cambiar de opinión. El agente habla sobre un encuentro con un cliente previo que se sentía igual que el cliente actual. El cliente estaba decidido a no adquirir la cobertura que cubría el auto y lo rentó sin ella.

Otro auto los golpeó en el estacionamiento, y ellos regresaron e preguntar si podían obtener la cobertura. El agente de renta tuvo que finalizar el contrato de renta y no darles cobertura porque es ilegal venderla una vez que el acuerdo de renta se ha hecho y después de un accidente. El cliente terminó pagando por los daños de su bolsillo al igual que el seguro de vida de la renta en la tienda, por lo que tenían que pagar la cantidad de renta de hasta cinco días. Todo porque no querían pagar un extra de \$30. Debido a esta historia, el cliente actual termina comprando el seguro que cubría al auto.

Cuando el agente estaba contando la historia al nuevo cliente, todo en lo que ellos podían pensar fue en el resultado del accidente en el estacionamiento. Ellos no recuerdan nada más sobre la historia, solo que no quieren pasar por lo mismo que pasó el previo cliente.

La persuasión en cubierto puede ser usada en diferentes situaciones, especialmente cuando estás tratando de ganar y ponerlos de tu lado. En servicio al cliente, quieres que hablen de tu competencia y discutir sus experiencias pasadas porque si ellos estuviesen satisfechos con la experiencia, ellos no estarían hablando contigo. Una de las cosas que tienes que hacer es asegurarte de no asustarlos para que no quieran comprarte algo.

Haz que te cuenten una historia de una buena experiencia de compra que han tenido. Esto te ayuda a no asustarlos porque les haces recordar una experiencia divertida. Por ejemplo, si eres un corredor de bolsa y el cliente potencial es alguien que ha perdido dinero en el mercado de acciones, entenderás por qué ellos no quieren arriesgar dinero otra vez. Pero, ¿ese no es el riesgo del mercado de acciones? No vas a hacer dinero todo el tiempo.

El corredor de bolsa tiene que ser cuidadoso en esta situación, y no pueden garantizar al cliente potencial o inversionista que no perderán dinero otra vez. Eso sería una mentira, y eso rompería su confianza allí mismo. El corredor tiene que resaltar que hay una posibilidad de perder dinero otra vez. Sin embargo, es más probable que ellos reciban ganancias típicas con su inversión.

La investigación de persuasión es muy clara, especialmente con persuasión en cubierto. El orador debe mostrar a la audiencia ambos resultados posibles para que sean exitosos. Si el orador no indica que el inversionista podría perder dinero en el mercado de acciones, ellos continuarán teniendo miedo y elegirán no invertir con tu firma de corredores de bolsa.

Cuando les muestras que perder dinero es una posibilidad, también les muestras que otras cosas pueden ocurrir, dentro de la razón. Si lo haces sonar demasiado bueno para ser cierto, el posible inversionista sentirá que están siendo manipulados y todavía decidirán no ir con la oferta de tu firma. Al mantenerlo realista, existe una alta probabilidad que ellos sucumbirán a tus persuasiones.

Sé claro con la emisión de tu mensaje. Si el posible inversionista perdió la

primera mitad del juego, ellos necesitan volver con más fuerza durante la segunda mitad. Nunca dejes que lo que sucedió en el pasado determine lo que posiblemente puedan lograr en el futuro.

La idea completa de persuadir a las personas es eliminar su miedo de decir sí, lo cual es normal. Las personas tienden a tener miedo a lo desconocido y cómo cambiaría su vida. Si estás tratando de alguien a dejar que fume, la persona se resistirá al principio porque el miedo a cambiar su rutina diaria es demasiado para ellos. Para ayudarles a derrotar este miedo, primero tienes que sustituir su miedo actual con uno que sea mucho peor. Básicamente los estás asustando peor que sus peores miedos. Por ejemplo, el orador le dice a la persona que si continúan fumando cada día eso causará que se mueran. ¿Pueden imaginar a sus hijos, nietos alrededor de tu ataúd? Ellos recordarán como te veías en ese ataúd. La idea de su familia viéndolos en el ataúd los aterra, especialmente cuando es algo que ellos pudieron haber prevenido. Es aquí cuando el orador hace que el miedo sea menos doloroso al ayudarles a dejarlo. Diles que comiencen lentamente y que reduzcan a solo medio paquete al día por este mes, luego a uno cada día el siguiente mes, y para el siguiente mes ya no los necesitarás. ¿No sería genial mostrarle a tu familia que ya no necesitas fumar? ¿No sería genial mostrarles lo saludable que estás ahora?

El orador usó el miedo para persuadir la persona a que dejara de fumar y luego le dio una serie de instrucciones que les ayudará con la nueva decisión que tomaron. La persona pudo ver cómo cambiar su vida y hacer lo que les dices no es tan difícil si se esfuerzan un poco. No iban a estar peor por la decisión, sino mejor.

Entonces, una vez que el receptor pueda cambiar o es persuadido a hacer lo que quieres que hagan, ellos deberían estar feliz de escuchar y de tomar tu consejo – bien sea de cambiar su actitud o comportamiento o de comprar lo que vendes. Sin embargo, este no siempre es el caso.

Existe un principio llamado apego a opciones. Alguien tiene la opción de comprar uno de dos cachorros. Cualquiera de los cachorros sería una buena mascota para ella, pero cada uno es diferente. Ellos se preguntan con cuál cachorro se ven cuidando, y sin importar cuál elijan, aunque no se den cuenta, se preocuparán que el otro cachorro será la mejor opción porque la persona no lo eligió.

¿No se sentirían bien sobre la decisión que tomaron? Pensarías que estarían feliz, aliviados o incluso cómodos con su decisión. Sin embargo, son miserables. Comienzan a dudar de la decisión que hicieron.

Cuando se le deja a alguien pensar demasiado en sus opciones, ellos tienden a pensar que sin importar lo que elijan, ellos están perdiendo algo al no elegir la otra cosa. El problema inicial es la opción con las que los dejan. La persona sienten un poco de decepción y pérdida cuando se dan cuenta que tienen que dejar ir a la otra opción.

La investigación de persuasión indica que no importa si la persona ha experimentado ambas opciones que le ponen en frente, o solo imaginaron una. Sin importar lo que elijan, la otra opción se hace más atractiva porque no pueden tenerla.

El segundo factor de apego a opciones es el sentimiento de pérdida. La persona se siente apegada a la otra opción cuando estaban deliberando.

Existen dos maneras de repeler el apego a opciones:

1. No dejes que la persona sienta algún tipo de apego a ambas opciones. No quieres que sientan una sensación de pérdida. Entonces, asegúrate que no tengan mucho tiempo de hacer la decisión. Diles que la decisión tiene que hacerse rápido.
2. Si tienes que darles más de una opción, haz que la mejor opción sea más atractiva para ellos para que no pasen mucho tiempo tomando una decisión. No les hagas sentir conectados con algo que nunca van a tener. Dales la información sobre la opción y hazles entender por qué no es factible.

Una de las cosas que el orador puede hacer es usar el principio de apego a opciones a su favor. Si la persona se está resistiendo a todo lo que haces para persuadirlo y ponerlo de tu lado, puedes hacerlos sentir apegados a lo que quieres que ellos hagan, haciéndolo una decisión fácil para ellos. Por ejemplo, regresando al escenario del cachorro, la persona que vende los

cachorros puede decirle al dueño prospecto que puede tomar uno de los cachorros y llevarlo a casa y si no lo quieren puede regresarlo. Cuando la persona se lleva el cachorro a casa, ellos comienzan a sentir apego y un sentimiento de propiedad del mismo. Es difícil dejar ir ese sentimiento sin experimentar pérdida.

La persuasión en cubierto que funciona comienza con la idea que las creencias internas de la persona pueden cambiar cuando una fuerza externa desencadena una transformación. Es aquí donde la causa y el efecto funcionan en el plan de las cosas, es decir, la historia del choque que se mencionó antes. Le dices a la persona que alguien más, como tu competidor, compró tu producto e inmediatamente aumentaron la productividad.

Aunque los argumentos de causa y efecto tienen muchos hoyos, los argumentos estadísticos tienden a confundir a las personas. Ellos quieren tomar una decisión fácil y no ser desafiados a pensar. Es por esto que puede ser tan fácil persuadirlos si se hace bien. Las personas tienden a pelear por sus propias creencias y luego cambiarlas. Es por esto que ganar una discusión te hace sentir bien.

Algunas tácticas que pueden ser usadas para ayudarte a persuadir a las personas a que hagan lo que quieres:

1. Hacer que la persona escriba las cosas. Esto hace que participen en el proceso de ventas, o en el actual argumento o debate. Ellos podrían anotar información importante que le estás dando, las metas para el año siguiente, lo que quieren en un auto o casa, escribe información sobre un portafolio o incluso un espacio compartido. La clave es hacer que la persona participe en el proceso.
2. Construye una fuerte relación con tu audiencia situacional. Si les agradas lo suficiente, ellos probablemente responderán positivamente y comprar lo que sea que estás vendiéndoles. Puedes hacer esto al compartir una parte de ti mismo con tu audiencia; esto genera confianza porque comienzan a pensar que te volviste vulnerable en frente de ellos, y continuar

abriéndote para mostrar que ambos comparten intereses similares en este tipo de vínculo.

3. Sincroniza con la audiencia. Si tienes similitudes con tu audiencia, en apariencia, o personalidad, tu voz, respiración, postura, etc. Las personas tienden a responder a otros que se parecen y actúan como ellos. Ellos tienden a sentirse más cómodos. Una vez que estás en sincronía con tu audiencia, puedes tomar el liderazgo. Sabrás que funciona cuando la otra persona te está imitando, también.
4. Haz que la audiencia se mueva si tu intento de persuasión no está trabajando. Ha sido probado que el movimiento puede evocar emociones. Puedes incluso levantarte, caminar por la habitación, llevar a comer a la persona o a un café. Cambiar la ubicación o la posición física puede ayudarte a cambiar el estado de sus mentes.
5. Induce reciprocidad. Generar relación te ayuda a construir una base de preocupación, compasión, interés cariñoso, y un deseo de bienestar para tu audiencia es una manera importante hacerlos sentir como si están construyendo un lazo fuerte contigo. Cuando caminas y lideras a tu audiencia, el proceso crea una sensación de comodidad para ambos porque te estás moviendo a su paso. Después que se genera la relación, puedes seguir con tu presentación.

Después de usar estas tácticas, es importante usar las palabras correctas, preguntas e historias para emitir el mensaje que quieres decirle a tu audiencia. Algunas palabras poderosas que puedes usar son tú, dinero, ahorrar, resultados, salud, fácil, amor, descubrimiento, comprobado, nuevo, seguridad y garantía. Haz preguntas que te ayuden a mantener el control del proceso de pensamiento de la audiencia. Tienes que recordar que la otra persona no estará consciente de tus técnicas de persuasión. Ellos sentirán que están en control de las decisiones que hacen, incluso si los llevas a esas decisiones, ellos se comprometen a ellas porque son sus elecciones. Esto es muy importante en el arte de la persuasión. El orador nunca quiere solo ganar la venta; ellos quieren ganarse a la audiencia de por vida (Hogan & Speakman, 2013).

# Capítulo Cuatro:

## Situaciones Comunes de Persuasión



Como se afirmó en los capítulos anteriores, cuando una persona entiende cómo funciona su mente, ellos pueden protegerse a sí mismos contra aquellos que quieren persuadirlos y hacerles daños.

Todos hemos sido víctimas de un vendedor deshonesto, bien sea en un concesionario de autos, en el teléfono, alguien que conocimos en una tienda. Estas personas harán lo que sea para hacer que compremos que ellos están vendiendo, incluso si no lo necesitamos o queremos. Piensa en caminar a una joyería, y tu meta es comprar un anillo de compromiso. Estás consciente que vas a gastar dinero en un artículo, pero tienes un presupuesto y no vas pasarte. Entrás a la tienda con tu amigo, quien te promete que sabe de joyería porque su tío es joyero. Sin embargo, cuando entras a la tienda, notas que todo está carísimo y fuera de tu presupuesto. Incluso los anillos más barato eran más de lo que querías gastar. Hablas con el vendedor, y ellos te dicen que el precio de los anillos ha subido por la inflación. Este es el mejor momento de comprar. Todos se están casando. Y él te dice que mientras más costoso el anillo, mejor es. ¿Quién quiere comprar un anillo barato para su futura esposa? No solo estás invirtiendo en un símbolo de tu amor, sino también estás invirtiendo en tu futuro.

Este escenario es importante porque muestra que ciertos comportamientos desencadenan comportamientos en humanos. Esto es conocido como la característica detonante. Los precios de los anillos se convirtieron en detonantes para la calidad. Los anillos eran más costosos de lo que valían, pero el vendedor hacía que parecieran que mientras más costosos, mayor la calidad. Su cliente terminó gastando el dinero porque él quería invertir en su futuro, y él no quería que su futura esposa pensara que él era un tacaño.

Para superar la manipulación de las personas como el joyero, necesitamos entender cómo funcionan los principios. El principio de contraste de percepción afirma que si levantamos una caja que es ligera y luego una pesada, automáticamente pensaremos que la caja pesada es más pesada por contraste. En el escenario anterior, el joyero mostraría al cliente los anillos más costosos antes de los más baratos para hacer que le compre algo a su futura esposa. Es una táctica para asegurar que el joyero logre una venta sin importar nada (Cy, 2018).

## **Generando Anticipación**

Todos conocemos esta táctica. Recientemente todos han estado hablando del final de Juego de Trono y cómo se decepcionaron. Cada temporada, cuando vemos nuestros programas favoritos, sentados en el sillón, ojos en la pantalla, estamos en anticipación de lo que va a pasar antes, durante y después de corte comercial, el siguiente episodio y el clímax al final de la temporada. A veces nos dejan esperando, y a veces nos decepcionan. Sin embargo, nos volvemos adictos a la anticipación de lo que va a pasar. Esto es conocido como el poder de un *bucle abierto*.

El bucle abierto es una manera poderosa de dirigir el enfoque y generar un tipo de deseo o anticipación. El persuasivo ahora ha tomado la atención del sujeto y puede generar una mayor relación con ellos. Los tienen completamente controlados, esperando para que hagan lo que les pidan.

## **¿Qué puedo hacer para asegurar que no voy a caer en las trampas de estas personas?**

Las personas que tratan de persuadirte van a tratar de descubrir cosas sobre ti que les facilitará a ellos hacer que tomes la decisión que ellos quieren.

Primero, necesitas prestarle atención y cómo te están viendo. Una de las maneras en la que puedes protegerte a ti mismo es notando si están copiando tu lenguaje corporal. Las personas descubren que sus sujetos son fáciles de persuadir si están más cómodos con ellos. Personas con mentalidades similares que tienen el mismo lenguaje corporal te hacen sentir más cómodo y un poco más susceptible.

Si estas personas están imitando la manera en la que sostienes tus manos y sentándose en la misma manera que tú, cambia tus movimientos y observa si ellos continúan imitándote. Si notas que esto ocurre, es buen momento para llamarles la atención por ello.

Asegúrate que prestas atención en lo que tú te enfocas, y no solo en lo que ellos se enfocas. No te distraigas o comiences a soñar despierto porque ellos van a querer tratar de llevarte inconscientemente a hacer algo que no quieres hacer. Si ellos notan que no les estás prestando atención directamente, ellos usarán eso para su ventaja para manipularte en una manera que funcione para ellos.

Es por esto que debes asegurarte que lo no tomes todo lo que digan como cierto y aprende a leer entre líneas. Aquellos que están bien capacitados en tácticas de persuasión usualmente usarán lenguaje que tiene significados ocultos. Por ejemplo, “La dieta, la nutrición y dormir conmigo son las cosas más importantes, no crees” (Louv, 2014). ¿Cuál es el significado subyacente de la pregunta? Si no te estabas enfocando, puede que estés de acuerdo con esta oración porque todas esas cosas son importantes para ti también. Sin embargo, escucha cómo fue dicha la oración, “La Dieta, la nutrición y el sueño son las cosas más importantes”. La oración debería decir que la dieta, la nutrición y el sueño son lo más importante para mí. Pero la razón por la que la persona dijo lo que dijo fue porque él quería que el sujeto durmiera con él... es por eso que dormir conmigo fue colocado sutilmente en el medio de la oración porque el sujeto no estaba completamente enfocado en todo lo que se decía, y ellos concordaron con algo de lo que no estaban conscientes.

No estés de acuerdo con todo. Esto es importante porque, durante toda la conversación, la persona que está tratando de persuadirte a hacer algo está tratando de generar una relación contigo, para que ellos puedan determinar cómo hacer que hagas lo que ellos quieren. Ellos continuarán tratando de hacer que tomes una decisión rápida sobre algo. Pero, si sientes que están

llevando la conversación en cierta dirección, vete. Regresa en 24 horas antes que decidas tomar una decisión. Recuerda, esta es tu elección.

Otra cosa a recordar es no hacer ninguna decisión apurada o emocional porque podrías arrepentirte después. Estas personas saben cómo usar las técnicas de persuasión para hacer que hagas cosas por impulso. Si sientes que no estás pensando racionalmente, entonces regresa cuando lo estés, o no regreses.

Lo último que puedes hacer para protegerte a ti mismo es confiar en tu instinto. Si sientes que algo no está bien, es porque probablemente no lo esté y deberías escuchar eso. Aquellos que están tratando de cautivarte usualmente emiten una energía rara y un sentimiento en el fondo de tu estómago. Si eres lo suficientemente osado, puedes irte o decirles que te respeten lo suficiente para hablarte sin tratar de persuadirte. Ellos lo harán o no. Pero si son habilidosos en sus tácticas, ellos van a negar lo que hicieron para hacerte creer que ellos eran genuinos contigo.

Con suerte, estas tácticas serán útiles cuando tratas de protegerte contra persuasivos oscuros y en cubierto.

# Capítulo Cinco: Entendiendo la Manipulación Oscura



Atila el Huno es un nombre muy conocido en la historia y es visto como un gobernante bárbaro. Procedente de una tierra de nómadas, se convirtió en su líder y aprendió a ser tan despiadado como los imperios hostiles que lo rodeaban. Su vida como nómada le hizo más fácil conquistar la vida como un vasto general nómada. Gobernó sobre el imperio huno y tenía una sensación de control sobre Alemania, Polonia, partes de Rusia y Hungría. Se puso un objetivo, arrasó Europa y Asia y casi conquistó el Imperio de Roma. Atila estaba decidido a abrirse camino en el mundo. Él y sus ejércitos se movieron por Europa y Asia, empujando a través de las fronteras y hostigando a los romanos. La mayoría de las batallas emprendidas contra los romanos dejaron a los romanos muy derrotados, quienes pagaron grandes sumas de oro en tributo a Atila y su imperio, que poco a poco fue conquistando el de ellos. La única forma en que fue derrotado fue mediante una combinación de ejércitos de Roma y los visigodos. Esta era la única forma de detener su destrucción y mantener el control de sus tierras.

Este hombre fue un gran general que logró grandes cosas. Sin embargo, también era narcisista. Era conocido por su temperamento y su rabia. A

menudo estaba celoso, tenía un ego enorme y carecía de empatía. Sabía lo que quería y salió y lo tomó, sin importar el riesgo o el costo. Atila el Huno era conocido a menudo como el Azote de Dios, y la destrucción y el despertar que dejó atrás fue lo que hizo que otras personas le temieran, lo que hizo que cumplieran sus órdenes. Como el Imperio Romano cuando le pagaban los diezmos.

La manipulación oscura, también conocida como manipulación psicológica, es una forma de influencia social que tiene como objetivo cambiar la forma en que alguien se comporta o percibe a los demás a través de tácticas indirectas, engañosas y / o deshonestas. El manipulador usa estas tácticas para promover sus propios intereses a expensas de otros. Los métodos que utilizan pueden considerarse tortuosos y explotadores.

Ahora bien, la influencia social no siempre es oscura y negativa. Depende de la agenda del manipulador y de cómo use sus tácticas.

¿Qué tipo de resultado quieren tener? Por ejemplo, las personas a menudo han utilizado intervenciones, con manipulación emocional, para ayudar a sus seres queridos a cambiar sus malos hábitos o comportamientos. Cuando la influencia social es inofensiva, la persona tiene derecho a elegir lo que se le ofrece o rechazar. No se ven obligados a tomar una determinada decisión. Si este no es el caso, entonces es una manipulación oscura y la persona está usando sus intereses como una ventaja para obtener algo de la otra persona.

Algunas de las cosas que motiva a los manipuladores son:

1. La necesidad de sentirse en control debido a un sentimiento de impotencia en sus vidas.
2. La necesidad de sentir poder o autoridad sobre los demás y elevar su autoestima.
3. La necesidad de satisfacer una sensación de aburrimiento. A menudo, los manipuladores consideran que lastimar a otros es un tipo de juego.
4. A veces, el manipulador no es consciente de lo que está haciendo. A menudo sienten que sus propias emociones no son válidas y pronostican esas emociones en los demás, es decir, tratando de justificar su miedo al compromiso.

5. Tener una agenda oculta que puede ser criminal. Esto puede incluir la manipulación financiera que a menudo se usa en ancianos o ricos desprotegidos que a menudo han sido el objetivo de obtener sus activos financieros..

George K. Simon, psicólogo y autor, afirma que el papel del manipulador juega un papel muy importante para tener éxito en el arte de la manipulación oscura. Hay tres cosas que el manipulador debe conocer:

1. Cómo ocultar sus intenciones y comportamientos agresivos y cómo ser dulce y agradable para conseguir lo que quieres, es decir, untar a alguien.
2. Conozca las vulnerabilidades de sus víctimas. Esto permitirá al manipulador saber qué tácticas serían más efectivas.
3. No tener escrúpulos morales por ser despiadado, así como no importarle si lastima a la víctima de alguna manera. El fin está justificando los medios, como dice el refrán.

## **La Triada Oscura**

### *Vulnerabilidades de Personalidad*

Los depredadores de manipulación o manipuladores oscuros utilizan muchas técnicas para controlar a sus víctimas. Buscan cierto tipo de personas con cierto tipo de personalidades. Los tipos de personalidades que suelen ser víctimas de los manipuladores son los que tienen baja o nula autoestima, los que son fáciles de complacer, los que tienen poca o ninguna confianza en sí mismos, que no tienen sentido de la asertividad y son muy ingenuos.

Explicaremos estos rasgos de personalidad con más detalle:

- A los ingenuos les resulta prácticamente imposible aceptar el hecho de que determinadas personas en sus vidas pueden ser astutas, tortuosas y despiadadas. Negarán constantemente que están siendo víctimas.
- Aquellos que son demasiado conscientes le dan al manipulador

el beneficio de la duda, incluso si saben en el fondo de su mente que tienen razón. Esperan que no lo sean y asumen la culpa.

- Aquellos que tienen poca confianza en sí mismos comienzan a dudar de sí mismos y de lo que están experimentando, no son asertivos y se ponen fácilmente a la defensiva porque no quieren hacer olas.
- Aquellos que son emocionalmente dependientes tienen una personalidad sumisa y dependiente. Cuando la víctima es más dependiente emocionalmente, al manipulador le resulta más fácil explotarla y manipularla.
- Aquellos que sobreintelectualizan quieren creerle al manipulador y tratan de entender su razón para dañar a los demás, especialmente a la propia víctima..

Aquellos que tienden a utilizar a los demás para su propio beneficio caen bajo la "Tríada Oscura". Como se definió anteriormente en este libro, es "un conjunto de rasgos que incluyen la tendencia a buscar admiración y un trato especial (también conocido como narcisismo), ser insensible e insensible (psicopatía) y manipular a los demás (maquiavelismo)" (Whitbourne, 2013) Los estudios han indicado que la tríada consiste en una gran cantidad de comportamientos indeseables, como la agresividad, la impulsividad y el oportunismo sexual.

Cuando las personas muestran signos de estas características, están tratando de salirse con la suya utilizando a otros para obtener lo que quieren. Cada uno de estos rasgos de personalidad puede dificultar la vida de las personas, pero todos estos rasgos combinados pueden ser peligrosos para la salud mental de cualquier persona. Aquellos que tienen alguno de estos rasgos de personalidad muestran algunos de estos comportamientos: buscar múltiples parejas sexuales, actuar de manera agresiva para obtener lo que quieren, tener una autoestima alta o baja y no verse muy bien a sí mismos. La mayoría de estos rasgos los muestran los hombres (Whitbourne, 2013).

Saber más sobre la tríada oscura te ayudará a protegerte de aquellos que

desean manipularte y usarte para su beneficio. Se han realizado investigaciones para analizar las diferencias entre los tres rasgos de personalidad dentro de la tríada. Han descubierto que las tres personalidades malévolas “actúan agresivamente por interés propio y carecen de empatía y remordimiento. Son hábiles para manipular y explotar y engañar a los demás, aunque sus motivaciones y tácticas varían. Violan las normas sociales y los valores morales y mienten, engañan, engañan, roban e intimidan. Se cree que los factores genéticos subyacen hasta cierto punto en su personalidad” (Lancer, 2018).

Sin embargo, la psicopatía y el maquiavelismo están más relacionados debido a su comportamiento malicioso. Aquellos que caen bajo el paraguas narcisista son muy defensivos y sorprendentemente frágiles. Su arrogancia y ego son solo una tapadera para sus sentimientos de insuficiencia. Los hombres son propensos a comportamientos y rasgos psicopáticos debido a factores biológicos (testosterona), así como a las normas sociales.

Es importante señalar que las personas que tienen uno de estos tres trastornos de personalidad no son dignas de confianza, son egoístas, no son sencillas, no son amables o modestas, y no cumplen ni se comprometen; que son cualidades que no sirven para ningún tipo de relación. Si conoces a alguien que exalta alguno de los rasgos de la tríada oscura, es posible que desees ver si eres víctima de alguna de estas técnicas.

## **Técnicas de Manipulación**

Mentir es una de las primeras técnicas que utilizan los manipuladores. Es una técnica que usan los mentirosos patológicos o psicópatas cuando quieren confundir a sus víctimas. Si les mienten constantemente, sus víctimas a menudo desconocerán la verdad. Aquellos que usan esta táctica no tienen aprensión moral o ética al respecto.

Contar verdades a medias o solo contar una parte de una historia es otra táctica que puede usarse para manipular a alguien. Las personas así a menudo se guardan las cosas para sí mismas porque ponen a la víctima en desventaja. Pueden obtener lo que quieren esperando para contarles el resto de la historia hasta que se satisfagan sus necesidades.

Estar cerca de alguien que tiene frecuentes cambios de humor a menudo

puede hacer que una persona sea vulnerable a sus manipulaciones. No saber en qué estado de ánimo estará esa persona, si estará feliz, triste o enojada puede ser una táctica muy útil para el manipulador. Mantiene a la víctima fuera de balance y fácil de manipular porque a menudo hará lo que el manipulador quiere para mantenerla de buen humor.

Otra táctica que suelen utilizar los narcisistas se conoce como bombardeo amoroso. Esto no significa necesariamente que tengas que estar en una relación, pero también se puede usar en una amistad. Aquellos que usan esta táctica seducirán a la víctima hasta la muerte y les harán creer que esta es la mejor relación o amistad que les ha pasado. Utilizarán a la víctima para lo que quieran, y luego, cuando terminan, los abandonan y la víctima no tiene idea de lo que pasó.

Una táctica que puede utilizar el manipulador en casos extremos es la del castigo. Esto hace que la víctima se sienta culpable por algo que hizo mal, incluso si no hizo nada en absoluto. Algunos de los castigos que pueden infligir a sus víctimas son regaños constantes, gritos, abuso mental, darles un trato silencioso e incluso tan malos como la violencia física.

La negación es a menudo una táctica que se utiliza cuando un manipulador se siente arrinconado y siente que quedará expuesto por lo falso que es. En este caso, manipularán a la víctima haciéndole creer que están haciendo exactamente lo que se acusa al manipulador.

Hilar la verdad es una táctica que los políticos utilizan a menudo. Se utiliza para tergiversar los hechos y adaptarlos a sus necesidades o deseos. Los sociópatas utilizan esta técnica para disfrazar su mal comportamiento y justificarlo ante sus víctimas.

Minimizar es cuando un manipulador minimiza su comportamiento y / o acciones. Traslada la culpa a la víctima por reaccionar de forma exagerada cuando sus acciones son dañinas, y la persona tiene una razón válida para sentirse como lo hace.

Suele ser interesante cuando el manipulador finge convertirse en víctima. Hacen esto para ganarse la simpatía o la compasión de sus víctimas reales. Lo hacen para que sus víctimas sientan la responsabilidad de ayudar y poner fin a su sufrimiento, especialmente si sienten que son la causa del sufrimiento de esa persona.

Otra forma en que el manipulador puede echarle la culpa a la víctima es apuntar a la víctima y acusarla de irregularidades. Entonces, la víctima comenzará a defenderse, mientras que el manipulador oculta su manipulación de la víctima. Esto puede ser peligroso porque la víctima está tan concentrada en defenderse que se olvida de darse cuenta de lo que tiene delante.

El uso de la táctica de refuerzo positivo engaña a la víctima haciéndole creer que está obteniendo algo por ayudar al manipulador a obtener lo que quiere. Esto puede ser comprándoles regalos caros, elogiándolos, dándoles dinero, disculpándose constantemente por su comportamiento, brindándoles mucha atención y endulzándolos.

Hay momentos en que una persona sabe cuál es su posición con respecto a alguien. Sin embargo, en cualquier tipo de relación, el manipulador podría seguir moviendo la meta solo para confundir a su víctima porque pensaba que todos seguían en la misma página.

Otra táctica de manipulación que a los manipuladores les gusta usar se conoce como diversión. Esta táctica se usa comúnmente para desviar cierta conversación de lo que está haciendo el manipulador. El nuevo tema se crea para que la víctima pierda el foco en lo que el manipulador está haciendo o tratando de hacer.

El sarcasmo es una táctica que puede usarse para reducir la autoestima y la confianza de una víctima a través de la vergüenza. El manipulador usará sarcasmo, generalmente diciendo algo sobre la víctima, frente a otras personas. Esto le da al manipulador poder sobre la víctima porque simplemente la hizo sentir muy pequeña.

Los viajes de culpa son otra táctica que un manipulador usará contra su víctima. En este caso, a menudo les dirán a sus víctimas que no se preocupan por ellas ni las aman; indicarán que son egoístas y que su vida es fácil. Mantiene a la víctima confundida y ansiosa porque quiere complacer al manipulador haciéndole saber que se preocupa por ella y que hará cualquier cosa por ella.

Usar halagos es exactamente lo opuesto a hacer sentir culpable. En este caso, el manipulador utilizará el encanto, el elogio u otros tipos de adulación para ganarse la confianza de la víctima. La víctima disfruta de los cumplidos y baja la guardia.

Otra forma en que un manipulador moverá la culpa es jugar la carta inocente cuando la víctima los acusa de sus tácticas. Actuarán sorprendidos o mostrarán confusión ante la acusación. El acto de sorprenderse es convincente para la víctima y le hace cuestionar su juicio y si lo que está sintiendo está mal.

Una táctica peligrosa que puede utilizar un manipulador es la agresión extrema. La rabia y la agresión se utilizan para obligar a la víctima a someterse. El enfado y la rabia son una táctica que asusta a la víctima para que deje de hablar de la conversación. Prácticamente quieren ayudar a controlar la ira del manipulador.

El aislamiento es otra táctica peligrosa utilizada por los manipuladores. Es un mecanismo de control que utilizan los manipuladores para mantener a sus víctimas alejadas de sus familiares, amigos y seres queridos que pueden exponer al manipulador por lo que realmente son. El manipulador puede saber que su víctima puede ser manipulada, pero sus amigos y familiares pueden ver a través de ellos y aún no han terminado de usar a su víctima.

Y, una de las últimas tácticas que usan los manipuladores, como los psicópatas y sociópatas, es la del amor falso y la empatía. Este tipo de personas no saben cómo amar a los demás además de a sí mismos y les cuesta amar a los demás y mostrar empatía hacia los demás. Utilizan esta táctica para enredarse en la vida de sus víctimas y extraer de ellas lo que quieren (Learning Mind, 2012).

Recuerde que la Manipulación Oscura es algo muy peligroso y no algo en lo que cualquiera querría verse atrapado si pudiera evitarlo. Por lo tanto, es importante leer este capítulo para protegerse contra cualquiera que intente aprovecharse de usted y manipularlo para obtener lo que quiere. Cuanto más conocimiento tenga sobre estos actos tortuosos, más fácil será protegerse de ellos.

# Capítulo Seis:

## ¿Qué es la Manipulación en Cubierto?



En el capítulo anterior, discutimos la manipulación oscura en detalle. Sin embargo, por comparar la manipulación oscura también conocida como manipulación psicológica, es una forma de influencia social que se enfoca en cambiar cómo alguien se comporta o percibe a otros mediante tácticas indirectas, engañosas o deshonestas. El manipulador usa estas tácticas para avanzar sus intereses a expensas de otro. Los métodos que ellos usan pueden ser vistos como malvados y explotadoras.

La manipulación en cubierto es una manipulación emocional que “ocurre cuando una persona que quiere ganar poder y control sobre ti usa tácticas engañosas y deshonestas para cambiar tu pensamiento, comportamiento y percepciones” (Psicópatas y Amor, 2013). Este tipo de manipulación funciona debajo de tu consciencia. Una de las cosas aterradoras sobre ella es que te mantiene esclavizado mentalmente. Aquellos que caen víctima de la manipulación en cubierto no siempre notan lo que está sucediendo mientras ocurre, y eso es lo aterrador. Aquellos que son habilidosos en la manipulación en cubierto encuentran maneras de convencerte para poner tu auto-confianza, tu sentido de valor propio y tu bienestar emocional en sus

manos. Una vez que le das ese tipo de poder sobre ti, ellos continuamente desmantelarán tu autoestima y destruirán tu identidad hasta que no quede nada.

Dos Tipos de la Triada Oscura: Los psicópatas y los narcisistas manipulan en la misma manera, pero los psicópatas son considerados los más peligrosos de los manipuladores. Aquí hay algunas razones por la que son considerados unos de los más peligrosos:

- Se ven a sí mismos como superiores a otros.
- Ven a otros como presa. Ellos cazan a su presa para satisfacer sus necesidades.
- Los psicópatas no tienen capacidad para amar
- Los psicópatas no sienten empatía
- Los psicópatas no sienten culpa o arrepentimiento, al igual que no tienen consciencia.
- Ellos piensan que la vida es un juego donde ellos toman el poder y ejercen control sobre sus víctimas para obtener lo que ellos quieren: posiblemente sexo, dinero o influencia, y luego los destruyen emocional, física, espiritual y mentalmente en el proceso.
- Todo lo que hacen los psicópatas es porque ellos quieren satisfacer sus necesidades en cualquier manera que puedan. Una vez que se aburren o comienzan a odiar – cuando han ganado – ellos se van y abordan a otra persona.

Es importante notar que los manipuladores en cubierto no pueden tener una relación real porque no saben cómo. La mayoría de ellos han tenido un plan establecido desde el día que conocieron a sus víctimas. Ellos tienen habilidades para leer a sus víctimas y aprender sus debilidades, fortalezas, miedos, incluso sus sueños y deseos. Ellos quieren parecer como si estuviesen dedicados a sus víctimas e incluso usarán todo lo que han aprendido o lo que sus víctimas le confiesan en contra de ella con una lista de técnicas de manipulación que han personalmente elegido para sus víctimas. Los manipuladores tienen un hambre de control, autoridad, y poder, y ellos

harán lo que sea que sientan necesario para sentir que están en control de su víctima y tomarán todo lo que puedan de ellas, incluso si eso significa hacerles daño.

Los psicópatas son altamente encantadores porque es así como atraen a sus víctimas. Ellos hacen esto para hacer que sus víctimas se sientan cómodas como si ganaran la lotería. Por ejemplo, si acaban de iniciar una relación con su víctima, ellos harán el papel del novio o novia cariñosa, ganando su afecto, haciéndolos sentir mágicos y emocionados. Ellos harán que la víctima se enamore, actuando como si fueran la persona que sus víctimas han esperado todas sus vidas, y luego ellos les sacarán el tapete de sus pies. Ellos son muy talentosos y saben cómo esconder sus personalidades y sus planes, los cuales son hacer que creas que ellos están enamorados de ti y que harán todo lo que puedan para hacerte feliz y continuar creyendo en el romance de la relación para amarrar a la víctima y aprovecharse de sus vulnerabilidades que llevarán al abuso.

Una vez que hayan enganchado a la víctima, todo el propósito de la relación pasará de ser amoroso a degradante, humillante, abusivo, confuso y disminuido su confianza en sí mismo, respeto, autoestima y autoestima. Sacarán a la persona falsa de la que se enamoró, para mantener a sus víctimas en la relación, la culpa los hará creer que son lo mejor en sus vidas y morirán si los pierden. Es por eso que la víctima hará todo lo posible para salvar su relación de la destrucción.

La víctima empieza a aceptar cualquier tipo de cariño cuando se le da, que apenas lo es. Ya no hablarán de lo que quieren o necesitan en la relación, lo que sienten o sus miedos. Es posible que sientan que ya no pueden confiar en su pareja, pero al manipulador no le importa porque nunca lo hizo en primer lugar. Ven esas cosas como debilidades y comenzarán a hacer que la víctima se dé la vuelta y se culpe a sí misma por las cosas que van mal. La víctima comenzará a pensar demasiado en todo lo que se dice en una conversación, dividiendo cada palabra y estado de ánimo, y comenzará a confundirse acerca de lo que estaba sucediendo. Todo en la vida de la víctima comenzará a sufrir: su vida personal, su trabajo, sus otras relaciones y su salud física y mental sufrirán.

El manipulador continuará manteniendo a su víctima cerca hasta que sean un desastre desesperado, uno en el que convirtieron a su víctima. En este punto,

acabarán aburriéndose de sus víctimas y acabarán dejándolas, y la víctima deberá intentar recoger los pedazos de sí mismos.

Mientras que el manipulador se ha ido para encontrar a su próxima víctima, la víctima anterior “luchará con sentimientos de confusión y dolor emocional severo. Muchos también experimentan pensamientos obsesivos, rabia, pérdida de la autoestima, insomnio, ansiedad, pánico, miedo, incapacidad para confiar, consumo de alcohol o drogas, falta de apoyo y enfermedad física. Pueden ocurrir comportamientos irracionales y, a veces, extremos, como el aislamiento y el alejamiento de los amigos, la familia y la sociedad, y pensamientos o acciones suicidas ”(Psychopaths & Love, 2013).

Estos manipuladores nunca quisieron el amor porque son incapaces de hacerlo, como dijimos antes. Incluso si tuvieran un sentido de atracción hacia su víctima, en cualquier forma, era solo para usarlos porque les haría más fácil agradar a la víctima de alguna manera. ¿De qué otra manera podrían pasar todo ese tiempo con ellos?

Lo más importante que debe recordar acerca de este tipo de personas es que tienen un trastorno y, aunque no lo corrige, le muestra a la víctima que no tienen nada de malo. Todos hemos sido víctimas de manipulaciones una vez en nuestras vidas, incluso cuando somos de mente fuerte. Estas personas saben cómo encontrar lo que hace vulnerables a otros y luego hacen lo que pueden para enganchar a sus víctimas haciéndoles creer que son personas increíbles. Pueden hacer esto por muchas razones; tal vez tienen inseguridades sobre sí mismos que no pueden enfrentar. Entonces, proyectan esas inseguridades en sus víctimas. Podría ser un mecanismo de supervivencia porque nunca tuvieron lo que creen que desean y no tienen otra forma de saber cómo obtenerlo.

Aquellos que han sido víctimas de estas manipulaciones no están solos en su sufrimiento y deben encontrar grupos de apoyo o terapia individual para ayudarlos a reconstruir sus vidas y seguir adelante. Estarán más felices porque pueden reconocer algunas de las técnicas, por lo que no volverán a ser víctimas de ellas.

# Capítulo Siete:

## Situaciones Comunes de Manipulación



La inteligencia emocional es definida como “la capacidad de una persona de reconocer y entender la emociones y usar esa información para guiar la toma de decisiones” (Bariso, 2018). Esta habilidad particular puede ser enseñada, mejorada y ampliada. Algunas personas usan y abusan sus habilidades en la inteligencia emocional como una táctica de manipulación oscura para controlar a sus víctimas.

Aquí está una lista de cosas que un manipulador hará y lo que puedes hacer para protegerte:

1. Ellos se aprovechan de los miedos de las víctimas – Ellos magnificarán y enfatizarán ciertos puntos para hacer que las víctimas actúen por miedo.
  - a. Es por esto que es importante cuidarse de afirmaciones que te vuelven un cobarde o te hacen sentir miedo de perderte de algo. Conoce todos los hechos antes de hacer una decisión.
2. Los Manipuladores usan el arte del engaño para herir a sus víctimas. Por supuesto, ellos no quieren darte toda la información al principio porque podrías detectar lo que ellos planean hacer o lo que ya están haciendo. Ellos esconderán toda la verdad o solo te darán un lado de la historia.

a. Es por esto que es importante no creer en todo lo que oyes. Cuestiona las cosas, especialmente si suenan sospechosas. Buscas fuentes creíbles para obtener todos los hechos.

3. Tu felicidad se convierte en la ventaja del manipulador. ¿Has tomado una decisión cuando estabas de buen humor? ¿Fue más fácil para ti decir que sí y tomar una oportunidad que no hubiese hecho antes? Esto es normal. Aquellos que manipulan saben cómo usar este buen humor para su ventaja.

a. Asegúrate de comenzar a notar tus humores, los positivos y los negativos. De esta manera, cuando estés tomando decisiones, puedes tomar una decisión más balanceada.

4. Un favor por un favor es lo que mejor hace un manipulador. Ellos están conscientes que si te hacen un favor – así sea pequeño – entonces harás algo por ellos.

a. Todos sabemos que se siente mejor dar que recibir. Sin embargo, es bueno conocer tus límites y no tener miedo a decir que no si tienes que hacerlo.

5. Ellos se sienten más cómodos en un lugar donde pueden ser más dominantes. Es por ello que quizás quieren estar contigo en un espacio como su hogar, oficina o en otro lugar que ellos conozcan.

a. Es por esto que es importante verse en un lugar que sea público y neutral. Si terminas yendo a un lugar que es cómodo para ellos, pide un trago y trata de llegar a conocerlos hasta que comiences a sentirte cómodo.

6. Algunas veces los manipuladores comenzarán a hacer muchas preguntas. Entonces, en vez de hablar de ellos mismos, ellos le harán preguntas a sus víctimas que mostrarán sus debilidades y así descubrir información que puedan usar a su ventaja.

a. Debes estar alerta cuando las personas quieren saber todo sobre ti pero no revelan información sobre ellos mismos.

7. Ellos hablan rápido. Muchas veces, los manipuladores hablarán rápido, para que no entiendas todo lo que dicen, o hablarán en frases o usarán palabras rebuscadas que les darán ventajas sobre sus víctimas.

a. Si no entiendes lo que están diciendo, está bien pedirles que clarifiquen lo que dijeron. Repite lo que te dijeron y pídeles ejemplos de ser necesario. Recuperar el control de la conversación es una manera en la que puedes

determinar si lo que estás haciendo es correcto o no.

8. Ellos son emocionalmente negativos mediante el alza de su voz o al tener un lenguaje corporal agresivo para indicar que están molestos. Ellos hacen esto porque quieren manipular a sus víctimas para cambiar su comportamiento.

a. No reacciones inmediatamente. Toma un momento para considerar y ve a caminar si es necesario.

9. El manipulador solo les da a sus víctimas una pequeña ventana para tomar la decisión que ellos quieren que tomes. Esta es su manera de forzarte a decidir antes que puedas pensarlo racionalmente.

a. No tomes decisiones apresuradas, especialmente sin toda la información. Si ellos no te dan el tiempo que necesitas para tomar la decisión correcta, entonces no tomes ninguna decisión.

10. Ellos usualmente te ignorarán. Esto puede ser mediante llamadas, textos, correos electrónicos y otras vías de comunicación. Al hacerte esperar por ellos, ellos sienten que tienen la ventaja porque están colocando una sensación de duda e inseguridad en tu mente sobre la relación.

a. Si mantienes el contacto con la persona y ellos no responden, puedes esperar que ellos te respondan o darles una fecha límite para la respuesta. Si esto persiste, quizás necesites buscar en otra parte a alguien que te dará la atención que mereces. (Bariso, 2013).

Si estudias y usas estas estrategias cuando sientes que alguien te está manipulando te protegerás a ti mismo de un mundo de dolor.

# Capítulo Ocho: ¿Qué es el Engaño?



Marín era un empresario muy exitoso, un padre y esposo amoroso, y un modelo a seguir en la comunidad. Nadie podría haber adivinado que él llevaba una doble vida. Martín se había casado con Samantha hace 10 años y tuvieron tres hijos. Ellos tenían una casa en la parte urbana de Nueva York y ellos eran muy activos en su comunidad. La práctica de Martín lo llevaba a la ciudad un par de veces por semana y es aquí donde conoció a Amber. Ellos se estaban viendo desde hace tres años y tuvieron unos gemelos el año anterior. Ellos habían comprado un apartamento en la Parte Este y tenían una buena vida juntos. Martín logró mantener un horario para ver a ambas mujeres y ser parte de ambas familias por tres años. No fue sino has que sus hijos crecieron y encontraron las diferentes páginas de redes sociales de su padre que ambas vidas se hicieron públicas para ambas esposas. Ambas mujeres se confrontaron y llegaron a un acuerdo. Ellos confrontaron a Martín juntos y lo botaron de sus casas por engañarlas.

El Engaño es un acto pequeño o grande que puede ser generoso o cruel. Es el acto en sí lo que causa que alguien piense que no es cierto. Como Mary y Amber lo hicieron con Martín. Ellas no tenían idea que él las estaba engañando y tenía otra familia al otro lado del estado. Ellas nunca lo

hubiesen sabido de no ser revelado por sus hijos.

El engaño no siempre es algo malo. Incluso las personas honestas y confiables pueden ser engañosas. Los estudios han mostrado que la persona promedio dice varias mentiras al día. Algunas de estas mentiras pueden ser grandes, algunas son mentiras de omisión o incluso mentiras blancas. Las personas no siempre mienten para cubrir algo grande y malo. A veces es porque ellos no quieren herir los sentimientos de alguien.

El engaño no siempre ocurre externamente. Las personas han encontrado maneras de incluso mentirse a sí mismas. Esto puede ser para mantener una autoestima saludable o mantener ciertas ilusiones serias que están fuera de su control. No todo engaño propio es dañino. Por ejemplo, decirte a ti mismo que puedes lograr una meta en la que estás trabajando genera un resultado positivo.

Sin embargo, la mayor parte del tiempo, el engaño es dañino y peligroso.

Enfrentémoslo; a nadie le gusta ser engañado o que le mientan. Mira cómo reaccionó el mundo con el escándalo de Bill Clinton y Mónica Lewinski. Ellos querían destituirlo por mentirle a los ciudadanos de Estados Unidos.

La verdad es, todos mienten. Existen muchas razones por la que lo hacen. Por ejemplo, Psicología Hoy escribió que “algunos expertos sugieren que una cierta cantidad de engaño podría ser necesario para mantener una sociedad funcional y saludable” (PsychologyToday.com, 2018).

Tenemos que enfrentar el hecho que habrá personas que tratarán de engañarnos al guardarse información que podríamos necesitar saber.

Si te aterra engañar a los demás, puedes preguntarte a ti mismo ¿Por qué no estoy diciendo la verdad completa si no tengo nada que ocultar?

El hecho es que el engaño es tan amplio que dificulta reconocer y ver a la persona que hace el engaño. Cuando el término se le da otro nombre, es decir, una obvia mentira, hace que la persona se sienta menos culpable y no tienen que ser responsable por el comportamiento de otros. Les ayuda a entender que no hicieron nada malo. Simplificar el término hace que la persona se sienta bien consigo misma y pueden continuar omitiendo la verdad, engañando o mintiéndole a otros. Es más fácil ser engañoso cuando piensas que no estás haciendo nada malo. La falta de moralidad puede ser dañina, no

solo para la víctima, sino para ti también.

Es por esto que las personas tratan de decir una mentira muy obvia cuando saben que alguien puede descubrir los hechos o ya sabe alguno de los hechos. Este es un movimiento muy arriesgado y osado. La mayoría del tiempo, las personas dirán una mentira osada cuando saben que su historia no es verificable, y la persona tomará lo que ellos dicen como cierto. Es por esto que las personas están más cómodas diciendo mentiras de omisión cuando pueden. Estas mentiras pueden hacerlos sentir menos culpables porque ellos están diciendo la verdad, solo obviando uno detalles menores. Es importante notar que aquellos a quienes se les miente no ven esto como una mentira diferente a cualquier otra. Ellos aún sienten que les están mintiendo.

Los investigadores Jeremy Yip y Wharton Maurice Schweitzer han definido el vínculo entre la ira y engañar a otros. Es una práctica común entre organizaciones, especialmente durante entrevistas de trabajo e incluso negociaciones. Las personas inventan cosas sobre sí mismos en sus currículos e incluso en sus entrevistas porque ellos quieren hacer una primera impresión positiva para obtener el trabajo.

Ellos descubrieron que la ira incidental, la cual es ira que puede ser detonada por cualquier cosa, lleva al engaño. Cuando las personas se enojan, son más propensas a mentir que cuando no están enojadas. Ellas no están pensando ya en sus acciones y cómo ellas impactan a otros porque piensan que ellos están tratando de hacerse ver mejor. La persona hace a la persona menos empática, y podrían preocuparse menos sobre ellos en general. Ellos están más enfocados en sí mismos, lo cual es conocido como engaño autocomplaciente. “Estas son mentiras que aventajan al mentiroso a expensas del objetivo. Cuando las personas dicen mentiras autocomplacientes, ellos usualmente están participando en este cálculo entre cuáles son los costos y los beneficios para ellos mismos, pero también cuáles son los costos y beneficios para otros. Lo que descubrimos es que la ira influencia estos cálculos, donde las personas molestas se enfocan más en los beneficios propios y descuentan el daño que podrían causar en otros. Esto los lleva a ellos a participar en el engaño” ( Wharton.upenn.edu, 2017)

Una nueva investigación muestra que los niños de dos años desarrollan tendencias para mentir. Mentir es considerada un hito en el desarrollo y se coloca en la misma categoría como gatear y caminar porque aquellos que

mienten tienen que planear, prestar atención a los detalles, y pueden ver la situación como las otras personas que están tratando de manipular.

Es cierto que mentir no es algo natural que muchos de nosotros no lo hacemos a menos que haya incentivos. Por ejemplo, si hay dinero de por medio, las personas a veces eligen ser deshonestas. Esto indica que mentir tiene que ver con la incapacidad de las personas a resistir la tentación. Mentir se hace más fácil cuando podemos racionalizarla, cuando estamos estresados, cansados, y cuando vemos que otros están siendo deshonestos. La única cosa que nos impide mentir es cuando hay otros a nuestro alrededor que moralmente desaprueban las mentiras y ellos nos están mirando.

“Los engaños manipulativos ocurren cuando los engañosos ocultan, omiten, distorsionan o exageran información para controlar nuestras elecciones y decisiones. Estos engaños son las herramientas de estafadores, políticos, vendedores inescrupulosos, propagandistas, reporteros de noticias falsas y casi todos los que quieren tomar alguna ventaja a tus expensas” (Knaus, 2011)

Los engaños mendaces son actos que pueden causar grandes daños y estrés. Son actos inmorales donde el mentiroso no usa su conciencia. La persona que está tratando de engañar culpará a los demás por lo que están haciendo para llevar el enfoque a otra parte.

Los engaños malvados están destinados a causar daños mortales y maliciosos a sus víctimas. Estas personas entregan sus planes a través de acciones tiránicas. “Son maestros de las defensas paradójicas, pero aquí también usan etiquetas positivas, como la sociedad de acciones democráticas, para ocultar intenciones contrarias” (Knaus, 2011).

Una de las formas en que puede protegerse contra el engaño manipulador, mentiroso y maligno es a través del escepticismo ilustrado. Esta habilidad es una forma de descubrir la verdad sobre lo que alguien te está diciendo a través de la búsqueda de hechos y las preguntas. Esta es una habilidad beneficiosa porque ayuda a una persona a trabajar en su pensamiento crítico, les ayuda a enseñarles en quién pueden y en quienes no pueden confiar, y les ayuda a descubrir quién está tratando de aprovecharse de ellos.

Aquí hay algunas preguntas que se pueden hacer para ayudarlo a acercarse a la verdad cuando está tratando de evitar ser engañado:

- ¿Alguna parte de la declaración de la persona es veraz?
- ¿Su declaración es consistente con lo que sucede en el mundo real?
- ¿Es verificable?
- ¿Gano algo al aceptar y actuar de acuerdo con su declaración?
- ¿Pierdo algo al aceptar y actuar de acuerdo con su declaración?
- ¿Qué ganan si acepta su declaración?
- ¿Hay información exagerada o minimizada durante la declaración?
- ¿Es la idea demasiado buena para ser verdad?
- ¿Aconsejaría a alguien que aceptara la validez de la declaración sin cuestionar?
- ¿Se dice algo en la declaración forzosamente?

Cuando se haga estas preguntas, notará que lo engañan con menos frecuencia. Aquellos que intentan engañarte pronto aprenderán que puedes ver más allá de sus mentiras y se moverán hacia objetivos más fáciles. Otra forma en que puede practicar sus habilidades para detectar el engaño es a través de la observación. Esto se puede hacer mientras ve programas de opinión en la televisión. Asegúrese de prestar mucha atención a los puntos de conversación porque verá ejemplos de omisiones, medias verdades, mentiras audaces, generalización excesiva, hipérbole, así como razonamiento emocional que controla el razonamiento y la narrativa para moldear la opinión pública en el programa.

Otra forma en que puede observar el comportamiento de engaño es viendo comerciales. Esto le ayudará con sus habilidades de pensamiento crítico al encontrar mentiras, tipos de exageraciones e incluso omisiones. Si encuentra algunas lagunas en la información que está viendo, podría ser mejor esperar para hacer un juicio crítico hasta que sepa más.

Dado que el orgullo puede ser uno de los principales factores para ser engañado, admitir que está equivocado puede ser una forma de protegerse contra los engañadores. “Benjamin Franklin escribe sobre su decisión de

comenzar a admitir que podría estar equivocado cuando presentó argumentos. Dijo que al hacer eso, y al escuchar a la gente cuando no estaba de acuerdo con ellos en lugar de saltar con su propio punto de vista, redujo su miedo a equivocarse ”(Snow, 2016). La voluntad de admitir que está equivocado y de cambiar completamente de opinión puede evitar que lo engañen.

Al igual que la manipulación y la persuasión, la mejor manera de protegerse contra quienes podrían dañarlo es el conocimiento. Saber más sobre estos rasgos de personalidad te da una ventaja sobre las personas que intentan aprovecharse de ti. Sin embargo, conocer todas las diferentes formas en que las personas pueden usarlo y hasta dónde llegarán lo ayudará a mejorar la detección de cuándo podría ser parte de una situación dañina. Por lo tanto, continúe estudiando las técnicas que se proporcionaron al principio de este libro y familiarícese con ellas. Se alegrará de haberlo hecho cuando salga de algunas situaciones complicadas una y otra vez..

# Capítulo Nueve: El Poder de la Hipnosis



En 1899 se dio el caso de una mujer austriaca que tenía graves problemas de estómago. No podía retener la comida, por mucho que lo intentara. Y lo intentó todo. Un grupo de médicos decidió probar la hipnosis con la mujer para ver si ayudaba. Al principio, los médicos sugirieron, bajo hipnosis, que podía comer, pero que esta vez no comería. Sin prevalecer, comenzó a vomitar en el momento en que comió. Continuaron repitiendo la sugerencia y no funcionó. No importa cuántas veces lo hayan intentado.

Después de mucha deliberación, a uno de los médicos se le ocurrió una sugerencia que podría funcionar. Pensó que en lugar de decirle a su estómago que mantuviera la comida en el estómago, engañó a su mente haciéndole creer que no había comido nada en absoluto. De esta manera, si no había nada en su cuerpo, ¿cómo podría vomitarlo? La mujer comió una comida completa y, tan pronto como terminó, se olvidó de que había comido. La sugerencia se repitió varias veces mientras la sometía a hipnosis y pudo comenzar a retener su comida (Yetter, 2017).

La gente ha sido escéptica con respecto a la hipnosis desde sus inicios. Han

cuestionado su validez y a menudo lo atribuyen a una farsa, o algo que ves que hacen los magos en los eventos. A menos que lo haya experimentado personalmente, ni siquiera lo consideraría algo que probaría. Esto puede deberse a que no sabe mucho al respecto y no ha realizado ninguna investigación. Aquí es donde entra este capítulo del libro.

## **Historia de la Hipnosis**

La hipnosis fue "acuñada a principios del siglo XIX por Etienne Felix d'Henin de Cuvillers, un francés interesado en el papel de la sugestión en la mente y en los procesos mentales y conductuales que tienen lugar cuando alguien cae en un trance hipnótico" (Cohut, 2017). Existe un gran debate sobre si a De Cuvillers se le ocurrió el término o si fue el Dr. James Braid, un cirujano escocés. Cualquiera que sea el caso, la idea de la hipnosis nació en el siglo XVIII. Franz Mesmer, un médico alemán, defendía algo llamado magnetismo animal. El magnetismo animal es un fluido que puede fluir entre personas, animales, plantas y otras cosas. Este fluido invisible se puede utilizar para manipular o influir en las acciones y comportamientos de otras personas.

Por supuesto, se lo consideraba un charlatán, y muchos se rieron de sus prácticas. Pero la idea de poder influir en el comportamiento y las acciones de las personas se convirtió en un tema de interés en el campo médico. A través de la persistencia en los siglos XX y XXI, el arte en sí ha continuado siendo investigado y estudiado. Los especialistas en hipnótica le han dado un nombre al arte a través de una mejor comprensión. Las personas son más conscientes de lo que puede hacer y cómo se puede usar por razones de salud.

## **¿Qué es Exactamente la Hipnosis y Cómo Funciona?**

La hipnosis se define como "una especie de regulación de arriba hacia abajo de la conciencia, un proceso en el que las 'representaciones mentales' anulan la fisiología, la percepción y el comportamiento" (Cohut, 2017).

La hipnosis consta de dos partes: inducción y sugestión.

1. La inducción es la primera sugerencia que se ofrece durante el proceso hipnótico.
2. La sugestión hipnótica es la capacidad de la mente para experimentar los cambios sugeridos en su cuerpo, emociones, pensamientos y comportamientos. La parte de sugerencia de la hipnosis real es lo que cambia las acciones o comportamientos de la persona. Las sugerencias están más que implícitas; provocan que la persona reaccione involuntariamente. La persona no tiene ningún control sobre la sugerencia en sí.

Como hemos leído en otros capítulos del libro, algunas personas son más susceptibles a la influencia sugestiva que otras. Aquellos que son más susceptibles a la influencia tienen más probabilidades de ser más controlados mientras están hipnotizados.

“Las técnicas de neuroimagen han demostrado que las personas altamente sugestionables exhiben niveles más altos de actividad en la corteza prefrontal, la corteza cingulada anterior y las redes parietales del cerebro durante las fases de hipnosis” (Cohut, 2017). Estas áreas dentro del cerebro se ocupan de funciones relacionadas con la memoria y la percepción, el procesamiento de emociones y el aprendizaje de tareas.

Entonces, ¿cómo funciona la hipnosis? Los científicos aún no lo tienen claro. Sin embargo, están trabajando para averiguar más sobre esto y cómo afecta nuestra mente. Pero hasta entonces, esto es lo que se nos ha ocurrido.

Médica y terapéuticamente, la hipnosis es una opción de tratamiento que ayuda a las personas a sobrellevar diferentes afecciones médicas. A menudo lo realiza un hipnotizador o un hipnoterapeuta. El especialista es una especie de entrenador que lleva a los pacientes a un trance o un estado de relajación. Durante este estado de trance, el especialista puede hacer sugerencias que pueden ayudar al paciente a estar más abierto a cambiar o alterar su comportamiento.

No hay razón para tener miedo al estado de trance. Soñar despierto o distraerse es similar a estar en un estado hipnótico. Si bien el paciente se encuentra en un alto nivel de concentración, es posible que esté más abierto a

ciertos cambios a los que normalmente no estaría abierto. Después de que el especialista haga sus sugerencias, el especialista despertará lentamente al paciente o se despertará solo.

Sin embargo, si la hipnosis se realiza bien esto es lo que sucederá:

1. La sesión ayuda a plantar diferentes semillas de pensamiento en la mente del paciente. Estos cambios pronto comenzarán a implantarse en la mente del paciente y continuarán creciendo.
2. La sesión también puede despejar el camino para que el paciente acepte los nuevos cambios de comportamiento. Es más fácil para un paciente aceptar las nuevas sugerencias porque normalmente su mente está tan llena de desorden que puede ser difícil absorber algo nuevo (Legg, 2018).

## **Hipnosis y Razonamiento Humano**

Las investigaciones muestran que la hipnosis es un fenómeno que utiliza lo que se conoce como concentración receptiva atenta, e incluso puede controlar la atención selectiva en ocasiones. Los resultados han demostrado cómo funciona el control de recepción atento a través del proceso de hipnosis. Por ejemplo, durante diferentes experimentos hipnóticos, los hipnotizadores utilizaron ciertas sugerencias para alterar las percepciones y comportamientos de los participantes.

Durante la hipnosis, se han utilizado sugerencias en el participante para inducir la agnosia. Aquí es donde el cerebro se encuentra en cierto estado que puede ver lo que está sucediendo, pero el cerebro no puede reconocer otras provocaciones externas. También se sabe que el hipnotismo también puede influir en el cambio en el área del cerebro que controla el procesamiento parcial visual. Esta es la parte del cerebro que puede identificar objetos en el espacio y les ayuda a reconocer formas. Estos sucesos han llevado a que el hipnotismo sea cuestionado como un área válida de la medicina y provocado que sea descartado como un espectáculo para magos. Aquellos que son aficionados en el campo, si no tienen cuidado, pueden solicitar un tipo diferente de atención que puede tener resultados trágicos si no tienen cuidado.

Aquellos que son víctimas de hipnotizadores aficionados sienten una

sensación de ansiedad, confusión e incluso miedo por su experiencia. Por ejemplo, en un caso, un hombre estaba bajo hipnosis y el hipnotizador sugirió que no podría encontrar su habitación de hotel porque ahora todos los números estaban escritos en chino. Después de que lo sacaron de su estado hipnótico, no pudo encontrar su habitación durante unos 25 minutos. Caminó presa del pánico porque todo lo que podía ver eran letras chinas en la puerta. Le asustó.

En este caso, el hipnotismo se utilizó como un juego y el participante no supo qué iba a pasar hasta después. Su ansiedad era a expensas de otra persona y se usaba para entretenerse. Puede ser divertido ver a alguien saltar sobre un pie y tocar la bocina como un ganso durante unos momentos, pero que experimente una gran ansiedad por un programa es un poco peligroso saber que alguien tiene tanto poder sobre ti.

Otra cosa que pueden hacer los hipnotizadores, que puede causar un poco de ansiedad, se conoce como regresión hipnótica o regresión terapéutica. Este es un método válido que puede ayudar a las personas a recordar algunos de sus recuerdos. Estos pueden ser recuerdos que han reprimido y empujado hacia abajo por cualquier motivo, lo que puede causar problemas más adelante en la vida, o son recuerdos que pueden haber olvidado y que quieren recordar. Esta técnica es una forma de ayudar a psicoanalizar al participante y ayudarlo en algo traumático.

Algunas investigaciones han indicado que la sugestión hipnótica también puede ser un mecanismo eficaz para persuadir a los participantes a recordar cosas que son falsas y convencerlos de que son verdaderas. Estos hallazgos arrojan una luz negativa, pero justificada, sobre los recuerdos y si los recuerdos que se extraen son reales y no fabricados. Sin embargo, otros estudios muestran una clara evidencia de que la hipnosis puede ayudar a otros a mejorar su memoria, lo que puede diferir entre cada participante.

## **Razones para Usar Hipnosis y Terapia de Hipnosis**

La noción de que la hipnoterapia puede usarse para cambiar o alterar la percepción de alguien es lo que la convierte en un buen candidato para un nuevo tipo de enfoque medicinal y terapéutico. Este enfoque alternativo se utiliza en los Estados Unidos y Europa para ayudar a las personas con sus afecciones médicas, con sus hábitos negativos que afectan su salud e incluso

en la terapia.

Estos son algunos casos en los que la hipnosis puede ser útil:

- Ayuda a aliviar el síndrome del intestino irritable (IBS): la evidencia ha demostrado que quienes padecen IBS pueden beneficiarse de la hipnosis para ayudar a aliviar problemas a corto plazo.
- Ayuda a curar el insomnio y los trastornos del sueño: los consejeros y psicólogos pueden utilizarlo para ayudar a los pacientes a controlar el insomnio, las pesadillas, los terrores nocturnos y el sonambulismo. En estos casos, estos especialistas utilizarán sugerencias de autocontrol y relajación para ayudar a mantener estas condiciones.
- Curar las migrañas: la hipnosis se puede utilizar para ayudar a tratar las migrañas y los dolores de cabeza por tensión. Los participantes que lo han usado encuentran que es una excelente alternativa a los medicamentos para el dolor de cabeza y los efectos secundarios que conlleva tomarlos.
- Control del dolor: a menudo se nos dice que el dolor que sentimos está en nuestra cabeza, la hipnosis podría demostrarlo. Se puede utilizar para ayudar a quienes sufren de dolor clínico que han adquirido a causa de una cirugía y otras dolencias.
- Dejar de fumar: esta es una excelente manera de ayudar a quienes quieren dejar sus malos hábitos, como fumar, pero no tienen fuerza de voluntad. “Los estudios detallados del Centro Nacional de Salud Complementaria e Integrativa que sugieren que la hipnoterapia puede ayudar a las personas que quieren dejar de fumar, especialmente si se combina con otros medios de tratamiento” (Cohut, 2017).
- Control de peso: al igual que en la historia al comienzo del capítulo, hay una sensación de poder tomar el control de su vida, incluso a nivel subconsciente. En este caso, la persona puede tener el control de sus hábitos alimenticios y no al revés.

Hay tres marcos de perspectiva que el especialista puede utilizar para ayudar a cambiar la perspectiva del paciente.

→ Preframe: es cuando el especialista prepara la escena antes del evento real para que el paciente vea el problema real

→ Reencuadre: aquí es cuando el especialista ayuda a cambiar la forma en que el paciente ve la circunstancia o evento actual

→ Deframe: esto es cuando el especialista cambia la forma en que el paciente ve el evento haciéndolo irrelevante

El encuadre es una excelente manera de ayudar al paciente a cambiar su comportamiento porque le permite llegar al meollo del problema (el preencuadre), hacerlos conscientes de las consecuencias (el reencuadre) y luego eliminar su argumento inicial porque ven es de una manera diferente (el deframe).

- Manejar la adicción: en este punto, el especialista puede usar la hipnosis para ayudar a las personas con adicción a manejar su problema. Pueden hacer esto porque ayuda a los pacientes a ponerse en contacto con su mente subconsciente, que es el lugar donde se pueden plantar sus nuevas sugerencias y seguir creciendo. La hipnosis puede ayudar a los pacientes a controlar sus molestos síntomas de abstinencia, brindarles una forma alternativa de lidiar con sus problemas y brindarles una forma legal y sin drogas de escapar de su problema.
- Para curar las alergias: los estudios han demostrado que la hipnosis puede ayudar a reducir los síntomas de las alergias. Usar la autohipnosis te está volviendo loco. Por ejemplo, si una persona que sufre de alergias centra sus pensamientos en entornos libres de alergias. Se imaginan estar en una playa con aire puro o en una montaña cubierta de nieve. Puede reducir los síntomas que sienten porque le están diciendo a su mente que están en otro lugar.

- Superar la disfunción sexual: el estrés puede ser un factor enorme para no poder desempeñarse. La hipnosis ayuda a los pacientes a reducir el estrés y relajarse cuando están en trance. El especialista ayudará al paciente utilizando técnicas como la conciencia enfocada, la respiración profunda y la visualización de cosas. Puede haber experiencias emocionales personales que pueden causar problemas sexuales, especialmente malas experiencias. El arte de la hipnosis puede ayudar porque puede hacer que el paciente reviva la experiencia, libere el dolor, la vergüenza y / o la ansiedad que le provoca, lo que luego ayuda a llevarlo a tener una vida sexual mejor y más saludable.
- Ayuda con el trauma emocional: el trauma emocional puede lastimar a una persona de más formas de las que se dan cuenta. Puede hacer que las personas se sientan solas, inseguras e incluso indefensas en determinadas situaciones. Mediante el uso de la regresión, la hipnosis puede ayudar a manejar este problema al hacer que el paciente reviva la experiencia nuevamente para que pueda experimentar completamente el trauma y aprender a curarlo.
- Ayuda con la depresión: los eventos traumáticos que el paciente podría haber experimentado pueden desencadenar la depresión. Pueden comenzar a sentirse deprimidos porque alguien a quien amaban murió, sucedieron muchas cosas malas en sus vidas como un divorcio, la pérdida de su hogar o incluso su trabajo. La forma en que la hipnosis ayuda es haciendo que el paciente se ocupe inconscientemente del evento. Tienen que enfrentarlo y discutir qué está haciendo el evento que los deprime. Puede llevar algún tiempo porque la depresión puede ser muy grave.
- Para superar y controlar el TOC / ansiedad: TOC significa trastorno obsesivo compulsivo, que se puede encontrar en sus pensamientos y comportamientos. Muchas cosas pueden causar TOC. Sin embargo, las razones más comunes son la genética, el resultado de vías neurales dañadas o, como sucede la mayoría de las veces, problemas emocionales o de desarrollo. La hipnosis funciona en este caso, nuevamente, porque va

directamente a la mente subconsciente donde la regresión se usa para llevar a la persona de regreso al momento en que notó los primeros signos de TOC. Esto les ayuda a encontrar la causa raíz, mostrándoles que la razón por la que comenzó ya no existe.

- Manejo del estrés y lucha contra las fobias y los miedos: la hipnosis es otra forma de ayudar con estas tres cosas que están estrechamente relacionadas. El especialista hace que el paciente se concentre en sus emociones subyacentes que alimentan su estrés y lo mantenga en el frente de su mente. La regresión se puede utilizar aquí para que el paciente se dé cuenta de cuándo el estrés, en general, comenzó a convertirse en el problema. Una vez que pueden descubrir la razón, se estresaron, o dónde comenzaron los miedos, pueden comenzar a abordar el problema y luego darse cuenta de que esas razones ya no tienen poder sobre ellos (Hypnosis Training Academy, 2017).

# Capítulo Diez: Psicología Inversa



*“La psicología Inversa es definida como un método de tratar de hacer que alguien haga lo que quieres, al pedirles que hagan lo opuesto y esperar que no estén de acuerdo contigo”*

- James, 2018

Esta es una estrategia que utilizan las personas para obtener lo que quieren al pedir o exigir lo que no quieren. Los científicos usan otro término: auto-anticonformidad porque su demanda va en contra de lo que quiere.

Otra forma en que los psicólogos explican la psicología inversa es a través del término *reactancia*. Se refiere al sentimiento de incomodidad que sienten las personas cuando sienten que su libertad ha sido amenazada. La forma normal de responder a esa amenaza es lo contrario de lo que se te ha exigido. Es el aspecto de ir en contra de la autoridad.

## **Ejemplos de Psicología Inversa**

La psicología inversa prevalece en muchos tipos diferentes de profesiones

porque puede ayudar a las personas a obtener lo que quieren y puede ser productiva, además de exitosa, si se ejecuta correctamente. Por ejemplo, algunas técnicas de ventas se basan en este mismo principio, como la técnica Door in the Face. Todos hemos sido víctimas de esto. Supongamos que está en un lote de autos usados tratando de comprar un auto. El vendedor le da este extravagante precio que nunca consideraría pagar. Quiere comprar el coche, pero no quiere pagar tanto. Entonces, haces una contraoferta por menos. Esto es exactamente lo que quiere el vendedor. Obtienes el precio más bajo y el vendedor realiza la venta, que era su objetivo en primer lugar: ponerlo en un automóvil.

La táctica también se puede utilizar en marketing. A continuación se muestra un ejemplo de una tienda que vende productos de alta calidad. La mayoría de las veces, cuando vamos de compras, vemos anuncios y el nombre de la tienda en el exterior de la tienda. Sabemos adónde vamos. Bueno, ¿qué pasa si la tienda de alta gama no tiene carteles ni anuncios en el exterior de la tienda? Simplemente parece un edificio normal. Tendría que saber dónde estaba la tienda o haber estado allí antes para saber que sí vendían ropa. Todos sabemos que esto indica que el minorista no está tratando de venderle a cualquiera. Esto realza el misterio del lugar y lo convierte en un lugar exclusivo. Quienes no quieran quedar excluidos o quienes se sientan cómodos con la exclusividad querrán comprar en la tienda.

Esta es una táctica que también puede usarse para bien. Por ejemplo, un padre puede usarlo para que su hijo coma brócoli. Todos sabemos la historia; el padre le dice al niño que coma sus vegetales porque son buenos para ellos. Pero al niño no le gustan y no se los comerá. Es como una batalla constante. Entonces, ¿qué hace el padre? Usan esta táctica haciendo que el niño quiera comérselos. ¿Cómo hacen eso? ¿Nunca has comprado dulces que no querías que comieran los niños? ¿Los pones en la nevera y les dices a los niños que son tuyos y que no los toquen? ¿Lo que pasa? El niño encuentra la manera de comer dulces porque no los puede comer. Son tuyos. ¿Por qué no probar esa táctica con el brócoli? Vea qué tan rápido el niño salta sobre ellos porque no pueden tenerlos. Siempre queremos lo que no podemos tener.

Usar esta táctica en las relaciones puede ser algo malo si la persona que usa la táctica está tratando de obtener algo a expensas de su pareja. Por ejemplo, le pidió a su pareja que fuera a la tienda. Pero en lugar de preguntarles directamente, les dices que no pueden manejar el tráfico en este momento.

Pueden ir solo para demostrar que estás equivocado. Si esto se convierte en algo normal, es posible que tu pareja deje de confiar en lo que le estás diciendo, se enoje contigo y empiece a creer que estás tratando de manipularla para conseguir lo que quieres. Esto podría ser contraproducente porque podrían creer lo que dices y comenzar a depender de ti.

Entonces, ¿funciona la psicología inversa? Eso depende de las personas involucradas. Primero, la víctima tiene que creer que el culpable quiere que haga algo antes de que reaccione a sus demandas y haga todo lo contrario. Y, si son conscientes de que estás usando esta táctica, nunca funcionará. Pero al igual que la persuasión, la manipulación y el engaño, algunas personas son más susceptibles a la psicología inversa que otras.

## **¿Quiénes pueden caer Víctimas de la Psicología Inversa?**

Cualquiera puede caer en cualquiera de estas tácticas porque nadie está a salvo de aquellos que harán lo que sea necesario para obtener lo que quieren de los demás. Habiendo dicho esto, aquellas personalidades que son más relajadas y relajadas no suelen caer en las técnicas de psicología inversa.

Entonces, ¿quién se enamora más fácilmente de las tácticas de psicología inversa?

Aquellas personalidades que son más irritables, tercas y demasiado emocionales encontrarán que se enamora de estas tácticas más fácilmente que otras. Los niños también son más susceptibles porque las partes cognitivas de sus cerebros aún no se han desarrollado por completo. Es posible que no perciban las señales sociales que otros pueden percibir porque son menos conscientes de lo que está sucediendo. A medida que crecen en la adolescencia, es posible que puedan sentir lo que está sucediendo, pero también se encuentran en el momento de sus vidas en el que están tratando de ser más independientes. Sin embargo, todavía tienen un fuerte impulso de luchar contra la autoridad y podrían hacer lo contrario de lo que se les pide, solo a pesar de eso.

## **Cómo usar la psicología Inversa**

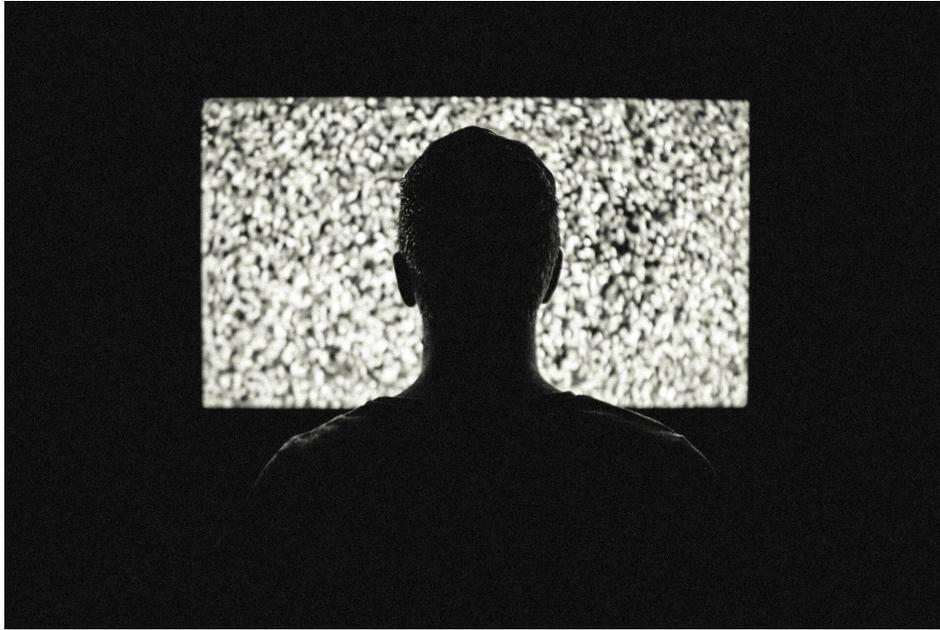
Puede parecer simple, exija lo contrario de lo que desea. Sin embargo, aquí

hay algunos pasos para ti, por si acaso.

1. Su víctima necesita al menos haber oído hablar de ambas opciones.
2. Argumente contra la opción que desea
3. Utilice la comunicación no verbal para respaldar lo que está diciendo porque fortalecerá su caso.

Al igual que las otras tácticas analizadas en este libro, la psicología inversa puede ser peligrosa, especialmente si la víctima se entera de lo que estás haciendo y si los motivos detrás de ello son incorrectos. Dicho esto, se puede usar para siempre, como se muestra arriba en el ejemplo principal. Si decides que la vas a usar, debes tener cuidado y ahora qué estás haciendo primero, además de conocer las consecuencias de usar la estrategia. A veces, un enfoque más claro, conciso y directo podría ser mejor.

# Capítulo Once: Lavado de Cerebro



El lavado de cerebro es una táctica que escuchamos con frecuencia. Se nos dice que los comerciales de televisión nos bombardean con lo que debemos comprar, estamos expuestos a discursos de las personas en televisión, radio, el periódico, en línea, y en redes sociales. Estos discursos nos dicen que como nos debemos ver, qué debemos comer, leer, por quién votar, que ropa usar, etc. Estamos sujetos al arte de lavado de cerebro de forma diaria y la cantidad de lavado de cerebro continúa creciendo.

Antes de la creación de redes sociales, aún estábamos expuestos a las redes sociales. Sin embargo, ellas solo comercializaría a su audiencia específica. Si no fuera por ti, ellas serían ignoradas hasta el siguiente comercial o espectáculo que salga en el aire. Por ejemplo, no le prestarías mucha atención a un Comercial de Barbie si no fueras una niña de diez años o alguien que compraría el producto para su hija.

Pero las cosas ya no son así. La publicidad ha pasado los roles de género, y con la inepción de las redes sociales, la publicidad ahora está diseñada para nosotros. Estos sitios web toman la información que les proporcionamos. Por ejemplo, Facebook usa nuestros “me gusta”, comentarios, actualizaciones de estado, etc, para encontrar las cosas perfectas para anunciar. Ellos están

utilizando técnicas de lavado de cerebro en el siglo XXI.

## **La Historia del Lavado de Cerebro**

El término primera vez apareció en la década de 1950 cuando los Americanos que estaba mortalmente aterrados por la propagación del comunismo como si fuera una enfermedad venenosa. Esta era la época de la Guerra de Corea y había una extrema creencia que los Comunistas Chinos habían encontrado una manera misteriosa y efectivamente cambiaban el comportamiento de los prisioneros de guerra.

Sin embargo, la mayor parte del tiempo cuando nosotros en el mundo moderno escuchamos sobre el lavado de cerebro, usualmente pensamos en grupos y cultos religiosos. Estos grupos toman a personas de sus familias y los aíslan, no les dejan dormir, y los exponen a cantos sonoros y repetitivos. No pareciera que hubiese tortura de por medio en este tipo de lavado de cerebro. En vez de eso sus mentes estaban controladas por amor y lo que pensaban que estaban recibiendo de esos grupos los cuales son cosas que no estaban recibiendo en casa.

Los psicólogos se refieren al lavado de cerebro como una reforma del pensamiento, que cae en la categoría de la influencia social. “Debido a que el lavado de cerebro es una forma tan evasiva de influencia, requiere el completo aislamiento y dependencia del sujeto, lo cual es la razón por la que mayormente escuchas sobre el lavado de cerebros en campos de prisión o cultos totalitarios” (Layton, 2019). En estas instancias, el que realiza el lavado de cerebro debe tener control completo sobre aquellos quienes lo reciben. Eso significa que todos los patrones del que recibe el lavado: comer, dormir, usar el baño y otras necesidades humanas están basadas en la voluntad del que realiza el lavado de cerebro. El que realiza el lavado de cerebro tiene un proceso que tienen que completar para asegurar que ellos están ejerciendo control definitivo. Ellos descomponen la identidad de sus víctimas para que no tengan una. Ellos lentamente reemplazan la previa identidad con una nueva serie de comportamientos, actitudes y creencias que funcionan en su nuevo ambiente.

## **Técnicas de Lavado de Cerebro**

Durante la Guerra de Corea, los prisioneros de guerra americanos fueron

sometidos a una serie de ataques a su sentido de identidad, lo cual fue lo que cambió sus identidades y creencias. Este es el proceso que ellos experimentaron:

- **Asalto a la identidad** – Este es un ataque a todo lo que la persona piensa que es y a su sistema de creencia. El que realiza el lavado sigue dañando todo lo que la víctima es y los ataca por días, semanas, meses e incluso años hasta que se rinden por el cansancio, confusión y desorientación. En este punto, ellos comienzan a preguntarse si lo que pensaban sobre ellos mismos era cierto.
- **Culpabilidad:** hacen que la víctima sienta remordimiento por cualquier cosa que haya hecho, grande o pequeña. Todo lo que la víctima crea es criticado, a cómo comen, qué visten y cómo se ven. Esto les hace sentir una gran vergüenza de sí mismos hasta el punto de que cualquier cosa que hagan está mal.
- **Auto-traición:** ahora que cuestionan quiénes son y se sienten extremadamente culpables, el lavado de cerebro hará que la víctima acepte que es una mala persona. El lavado de cerebro obliga a la víctima a negar a sus amigos, familiares y compañeros que comparten los mismos puntos de vista que ellos; a través de la fuerza física y / o mental. La acción real de traición a las personas que alguna vez se sintieron leales también magnifica su sentido de vergüenza, así como su pérdida de identidad.
- **Punto de ruptura:** la víctima comienza a tener una crisis de identidad que llega a su punto de ruptura mental. Empiezan a cuestionarse quiénes son y qué se supone que deben hacer. La víctima podría empezar a perder el control de la realidad porque ya no entiende quiénes son y qué les está pasando. Aquí es cuando el lavador de cerebros interviene y comienza a tentarlos con una nueva identidad y un sistema de creencias que pondrá fin a su miseria.
- **Clemencia:** el siguiente paso en el proceso se llama clemencia, que es un sentido de salvación. Ahora que la víctima está en

modo de crisis, el lavador de cerebros entra y ofrece una especie de respiro, bondad por el sufrimiento y el abuso que han estado enfrentando. Podrían ofrecer algo de comer o beber, preguntar sobre su hogar y qué podrían extrañar. Esto parece enorme en este momento debido a todo lo que han sufrido. La víctima comienza a sentir alivio e incluso aprecio por su ofrenda.

- **Compulsión a confesar** - Esto es cuando el lavador de cerebros le da la vuelta a la manipulación y le dice a la víctima que ellos son los que pueden ayudarse a sí mismos. Este es un momento en el que la víctima se enfrenta no solo a la culpa del dolor de su crisis de identidad, sino que también siente el alivio de la indulgencia que le ofreció el lavador de cerebros. Ahora, comienzan a sentir el deseo de devolver la bondad que se les acaba de ofrecer y comienzan a pensar en la posibilidad de confesar sus pecados para aliviar parte del dolor y la culpa que sienten por sí mismos.
- **Canalización de la culpa** - Después de pasar por meses de agresión que ha llevado a confusión, colapso personal y momentos de indulgencia por parte del lavador de cerebros, la víctima se siente culpable pero no sabe para qué es. Aquí es donde interviene el lavador de cerebros para recordarles lo que han hecho mal y conecta la culpa con el antiguo sistema de creencias de la víctima. Aquí es donde se les hace creer que el nuevo sistema de creencias es algo bueno y todo el dolor, y la agonía está relacionada con la vieja creencia de que ellos también se están aferrando.
- **Liberación de la culpa:** la víctima ahora sabe que existe la posibilidad de que pueda liberar su culpa. Atribuyen su culpa al antiguo sistema de creencias y pueden escapar de la culpa. Todo lo que necesitan hacer es denunciar a todas las personas e instituciones que están asociadas con su antigua identidad y sistema de creencias. Entonces pueden liberar todo su dolor. Una vez que la víctima rechaza todo su antiguo yo, es cuando el lavador de cerebros entra para ofrecerles el nuevo sistema de creencias y la identidad a seguir.

- **Progreso y armonía:** ahora el lavador de cerebros está ahí para ayudar a la víctima a reconstruirse. El nuevo sistema de identidad y creencias se introduce como bueno. Todo el abuso se detiene y se le ofrece a la víctima una sensación de comodidad física y calma mental si comienza a creer en el nuevo sistema que se colocó frente a ella. Sin embargo, a la víctima se le da una opción o se le hace creer que se le da la opción de elegir entre su antiguo yo o un posible nuevo yo. La nueva identidad que se les ofrece es segura porque no es como la que los llevó a la ruptura.
- **Confesión final y renacimiento:** en este punto particular del proceso, la víctima está lista para elegir su nuevo camino, sistema de creencias e identidad. El viejo sistema de creencias es rechazado porque no ofrece la paz y la seguridad que obtienen con el nuevo. La víctima ahora es incorporada al nuevo sistema a través de una serie de rituales o ceremonias porque ahora renace.

El proceso de lavado de cerebro y control mental no solo es tortuoso, sino que también es peligroso y dañino para quienes están involucrados. Los está despojando de todo lo que son para promover la agenda de otra persona. Puede ser aterrador pensar que las personas pueden influir en la mente de una persona de esa manera..

# Capítulo Doce: Psicología Oscura y el Poder de la Seducción



*“La seducción no se trata de la culminación o gratificación del deseo; se trata de la emoción del deseo mismo. Es el juego que se juega a medida que el deseo se acerca, y se acerca, y se acerca, y siendo capaz de mantener esa tensión de querer por mucho, mucho tiempo.”*

*Madsen, 2012*

La seducción no tiene nada que ver con el sexo. Es lo opuesto al sexo porque el sexo ocurre cuando nuestros deseos se cumplen realmente. La seducción y la anticipación van de la mano. Se trata de extender el placer de hacer las cosas esperándolas.

Sin embargo, aunque la seducción es el arte de perseguir tus deseos y esperar a que lleguen a ti, para construir un tipo de felicidad. También es muy manipulador y cruel porque se trata de proceso y persuasión. Sin embargo, se

ve como un juego porque nunca es realmente unilateral. El comienzo involucra a una persona, que comúnmente se conoce como el hombre en el papel de subyugador y el otro que reacciona sumisamente. Hay un cierto nivel de reciprocidad en este juego porque el sumiso tiene que dar su consentimiento.

Ahora bien, el hecho de que se dé el consentimiento no significa que no pueda ser dañino cuando está en su peor momento. Recuerde, este juego se basa únicamente en las dos personas que lo acompañan. En sí misma, la seducción puede ser opresiva, lo suficiente como para avergonzar a alguien. Puede considerarse exigente e incluso amenazador y coercitivo en ocasiones. A veces es cautivador, seductor y seductor. Y aunque el juego nunca se inicia con el consentimiento de ambos lados, siempre termina así.

Después de que se juega el juego y se da el consentimiento, el seducido a menudo siente una sensación de arrepentimiento porque la seducción no se alimenta del yo lógico, sino del yo impulsivo, espontáneo y romántico. A menudo ocurre que el seducido ve su sumisión (consentimiento) como una debilidad personal de su carácter. Cedieron y cedieron al deseo del seductor. Se han dado cuenta de que cuando han sido seducidos y se hace el amor, el seductor no los ama ni se preocupa por ellos en absoluto. En cambio, se habían utilizado para gratificar el sentido de sí mismo del seductor.

Por eso es importante saber qué estás haciendo si vas a seducir a alguien. De lo contrario, puede salir terriblemente mal. Aquí hay algunos consejos a tener en cuenta al practicar el arte de la seducción:

- Elige a la persona adecuada: se trata de la caza, y lo único que hace un cazador es estudiar a su presa y elegir cuál muestra un signo de debilidad porque permiten una persecución perfecta, que es de lo que se trata el juego.
- Cree una falsa sensación de seguridad: no se haga evidente porque podría ser demasiado directo o asustarlos. Deja que se den cuenta de ti presentándote a través de un tercero o crea una relación neutral que pueda pasar gradualmente de amigo a amante.
- Mezcle sus señales: no quiere que sepan que está descaradamente interesado. En cambio, debe ver si también

están interesados. Por lo tanto, arroje diferentes señales mostrando algunas de sus cartas, pero no muchas. Solo lo suficiente para indicar que podría haber algún tipo de interés allí.

- Sea deseable: no quiere que piensen que está desesperado y que son su única opción. En su lugar, desea que piensen que los demás en las cercanías lo desean. Comenzarán a volverse vanidosos cuando vean que son el objeto de tu atención

Por supuesto, estos son solo un par de pasos que puede usar para comenzar su plan de seducción. Debes asegurarte de que muestren algún tipo de interés antes de continuar con el juego. De lo contrario, es una gran pérdida de tiempo.

Solo comprenda que con estos pocos pasos, puede ver lo manipulador que puede ser el juego y lo peligroso que puede ser para aquellos que no tienen un alto nivel de autoestima. Entonces, si tiendes a encontrarte en el extremo receptor del juego de la seducción, ten cuidado porque nunca sabes cuánto te dañará esa persona después de que termine la persecución.

# Capítulo Trece: Cómo Usar la Psicología Oscura en tu Vida Diaria



La gente usa la psicología en su vida diaria, así que ¿por qué no usar la psicología oscura y las tácticas para protegerse en la vida cotidiana? Hay bastantes rasgos de personalidad que pueden ser muy dañinos si queda atrapado en ellos. Los sádicos entran en esta categoría. Por ejemplo, este tipo de personalidad disfruta infligiendo sufrimiento a los demás, especialmente a los inocentes. Incluso lo harán a riesgo de que les cueste algo. Quienes son diagnosticados como sádicos sienten que la crueldad es un tipo de placer, es excitante e incluso puede ser sexualmente estimulante.

Tenemos que enfrentar el hecho de que manipulamos y engañamos a la gente todo el tiempo. Cuando se trata de engaño, las personas no solo engañan a los demás a diario, sino que también se engañan a sí mismas. Las personas a menudo mienten para ganar o evitar algo. Es posible que no quieran ser castigados por una acción, o tal vez quieran alcanzar una meta, y se engañan a sí mismos para lograrlo.

A continuación, se muestran algunos ejemplos de cómo las personas pueden engañarse a sí mismas:

Tener dificultades para estudiar: esto es algo común. Cuando las personas intentan estudiar, encuentran muchas cosas que pueden distraerlas, especialmente teléfonos celulares y aplicaciones de redes sociales. Encontrarán casi cualquier cosa que los distraiga de la tarea que tienen entre manos. Este tipo de personas parecen tener fobia a no estudiar lo suficiente o no lo suficiente y temen volver a casa con una mala nota y esto demostrará lo poco inteligentes que son. Entonces, toman el arte del autoengaño y se les ocurre la idea que les ayudará a evitar que estudien. Esta excusa pesará mejor en su mente si terminan obteniendo una mala calificación en su examen. El subconsciente de la persona le está diciendo que es mejor que saque malas notas por falta de estudio que estudiar y reprobar y por tanto tener que culpar a su inteligencia. No podían vivir con eso.

Aquí hay otras formas en las que nos engañamos regularmente:

- Procrastinar: las personas a menudo pierden el tiempo cuando no quieren estudiar o hacer algo importante. Sin embargo, la principal razón para procrastinar podría ser la fobia al fracaso y la postergación era solo una excusa. La confianza en uno mismo también puede ser un problema.
- Beber, consumir drogas y llevar a cabo malos hábitos -La gente suele caer en malos hábitos, beber o consumir drogas sólo para tener algo que culpar si vuelven a caer. Este tipo de personas tratarán de convencerse a sí mismos de que si pudieran dejar de consumir drogas, podrían tener mucho éxito. Cuando son ellos los que se engañan a sí mismos y se interponen en su propio camino.
- La gente suele reprimirse porque la vida es injusta. Se dicen a sí mismos que todos vivimos en una gran mentira en la que la mayoría de la gente cree, pero ellos no. Es más fácil culpar a la vida de que es injusta y luego responsabilizarnos por no alcanzar nuestras metas.

Si se da cuenta de que se ha estado engañando a sí mismo, aquí hay un par de cosas que puede hacer para cambiar eso.

- Recuerda que eres inteligente y el hecho de que te hayas podido engañar a ti mismo lo reafirma. Si no fueras inteligente, no habría habido forma de que pudieras pensar en algunas de esas ideas.
- Es importante aprender a enfrentar sus miedos. Si está huyendo de un determinado trauma, o no quiere tomar una prueba, debe recordarse a sí mismo que es más fuerte que esto y que puede vencerlo.
- Por último, una vez que enfrente sus miedos, su confianza en sí mismo y su valor crecerán.

## **Manipulación en Nuestras Vidas Diarias**

La manipulación es una táctica solapada a la que estamos expuestos a diario. Los manipuladores son personas que no quieren nada más que satisfacer sus necesidades, pero utilizarán métodos turbios para hacerlo.

Aquellos que crecieron siendo manipulados, o estando cerca de la manipulación, encuentran difícil determinar lo que realmente está sucediendo porque si lo están experimentando nuevamente, puede resultarles familiar. Tal vez fue manipulado en una relación anterior, o la relación actual en la que se encuentra le recuerda su infancia.

Esto es importante porque las tácticas de manipulación rompen la comunicación y la confianza de una persona. Las personas a menudo encontrarán formas de manipular la situación y jugar juegos en lugar de hablar honestamente sobre lo que está sucediendo. Sin embargo, otros valoran la comunicación solo para manipular la situación y revelar las debilidades de la otra persona, para que puedan tener el control. Este tipo de personas hacen esto a menudo en conversaciones. No les preocupa escuchar a los demás hablar sobre ellos mismos. Y no están allí para ayudar a esas

personas a superar lo que sea que estén pasando. En este caso, se trata de dominar y eso es todo.

Estas son algunas de las tácticas que se pueden utilizar a diario:

. Algunas de las técnicas comunes que podemos experimentar son:

- **Mentir:** mentiras piadosas, falsedades, verdades parciales o medias, exageraciones y estirar la verdad.
- **Inundación de Amor** - A través de un sinfín de cumplidos, afecto o lo que se conoce como untar a alguien.
- **Negación del amor:** decirle a alguien que no te ama y retenerle tu amor o afecto hasta que obtengas lo que quieres.
- **Retraimiento:** evitando a la persona por completo o dándole el trato silencioso.
- **Restricción de elección:** ofrecer a las personas opciones que las distraigan de la única decisión que no desea que tomen.
- **Psicología inversa:** intentar que una persona haga exactamente lo contrario de lo que usted quiere que haga en el intento de motivarla para que haga lo contrario, que es lo que realmente quería que hiciera en primer lugar.
- **Manipulación semántica:** usar palabras comunes con una persona y luego decirle que tiene una visión diferente de la conversación que acaba de tener.
- **Ser condescendentemente sarcástico o tener un tono condescendiente:** para ser justos, todos somos culpables de hacer esto de vez en cuando. Pero aquellos que nos manipulan en la conversación lo hacen de manera constante. Se están burlando de ti; su tono indica que eres un niño y te menosprecian con sus palabras.
- **Hablar en una declaración universal o generalizaciones:** el manipulador tomará la declaración y la hará falsa haciéndola más grande. Las generalizaciones se otorgan a quienes forman parte de un grupo de cosas. Una declaración universal es más

personal.

→ Ejemplo: Ejemplo universal: Siempre dices cosas así.

→ Ejemplo: Generalización: los terapeutas siempre actúan así.

- **Atraer y luego jugar al inocente** - Nosotros, o alguien que conocemos, somos buenos para presionar los botones de nuestros seres queridos. Sin embargo, cuando un manipulador intenta presionar los botones de su cónyuge y luego actúa como si no tuviera idea de lo que sucedió. Obtienen automáticamente la reacción que buscaban y es entonces cuando su pareja debe prestar mucha atención a lo que están haciendo. Aquellos que son abusivos seguirán haciendo esto una y otra vez hasta que su cónyuge comience a preguntarse si están locos.
- **Intimidación:** esta es una de las formas de manipulación más fáciles de reconocer. Por ejemplo, su cónyuge le pide que limpie la cocina. No quieres, pero el aspecto que te están dando indica que es mejor que lo limpies o de lo contrario. Les dices que sí, pero solo usaron una forma de violencia para que hicieras lo que querían. Más tarde podrían haberte dicho que podrías haber dicho que no, pero sabías que no. Es importante tener en cuenta que si teme no poder decir que no a su relación sin temer por su seguridad, entonces debe dejar la relación.
- **Usar tu corazón en tu contra:** tu cónyuge encuentra un gatito callejero y quiere llevárselo a casa. Lo lógico sería discutir la posibilidad de albergar y pagar al gato. Pero en cambio, adoptan el enfoque manipulador. Su objetivo final es hacerte sentir mal por no poder cuidar al animal. No permita que nadie, ni siquiera su cónyuge, le haga sentir que no puede tomar la mejor decisión para usted. No tienes que cuidar al gatito si no quieres.. Resuelva sus manipulaciones con alternativas razonables.
- **“Si me amas, harías esto”:** este es muy difícil porque desafía lo que sientes por tu cónyuge. Te piden que demuestres tu amor por ellos dándoles lo que quieren de ti, haciéndote sentir culpa

y vergüenza. Lo que puede hacer en este caso es detenerlo por completo. Puede decirle a su cónyuge que lo ama sin tener que ir a la tienda. Si quisieran, que fueran, podrían preguntar.

- **Chantaje emocional:** esto es feo y peligroso. La idea de que alguien se dañará a sí mismo si lo dejas es dañina en el fondo. Están usando la culpa, el miedo y la vergüenza para seguir teniendo poder sobre ti. Recuerde que el bienestar total de nadie es responsabilidad suya. Tienes que decirte a ti mismo que no caigas en la trampa. Esta será siempre una táctica de manipulación. Sin embargo, puede decirles que si sienten que se van a hacer daño, llamará a una ambulancia para ayudarlos.
- **Necesidad cuando es conveniente:** ¿su cónyuge ha comenzado a sentirse enfermo o molesto cuando no obtuvo lo que quería? Esta es una forma directa de manipulación. Por ejemplo, no quieren ir a algún lugar contigo y tener un ataque de pánico, que tienes que ayudarlos a superar, para que no tengan que ir en absoluto. Esto no es nada saludable y, si persiste, debes pensar en terminar la relación.
- **Están tranquilos en malas situaciones:** cuando alguien se lastima, o su conflicto, alguien muere, su cónyuge siempre parece no reaccionar con ningún sentimiento. Siempre están tranquilos. Este tipo de manipulación te hace pensar que quizás la forma en que estás reaccionando sea un poco excesiva. Quizás tus emociones estén un poco fuera de control. Este es un mecanismo de control porque nadie debería poder decirle cómo se siente. Esto puede parecer que están cuestionando su salud mental y su nivel de madurez, y se encuentra mirándolos y cómo responder en ciertas situaciones. Si esto es algo que sucede a menudo y ves que sigues cayendo en la trampa, es posible que debas ir a ver a un terapeuta. De esta manera, pueden ayudarlo a trabajar en sus respuestas emocionales y encontrar sus verdaderos sentimientos nuevamente. Este método de manipulación puede ser muy perjudicial para tu psique. Por el momento, aprenda a confiar en su instinto. No te desviará.

- **Todo es una broma:** esta es una táctica de manipulación de dos partes. Tu cónyuge dirá cosas hirientes sobre ti y luego, cuando te enojas, ellos se enojarán porque no puedes aceptar una broma. Otras veces bromearán sobre ti delante de los demás, y si no respondes de forma positiva, estás arruinando de nuevo la diversión. Esta es una manera de menospreciarlo continuamente sin tener que responsabilizarse por ello. Recuerda que no estás arruinando la diversión aquí, pero tienes que defenderte..
- **Forzar sus inseguridades hacia usted:** su cónyuge lo manipulará para que piense que sus inseguridades ahora son su problema y las usará de alguna manera para controlarlo. Te dirán que han sido engañados antes y que por eso no les gusta que tengas amigos varones y que debes dejar de hacerlo. O los usan cuando actúan de cierta manera, controlando tu comportamiento porque no quieren perderte. Cuando se trata de esta situación, debes encontrar un equilibrio. Puede cuidar a alguien y asegurarse de ser considerado con sus sentimientos, pero no debe ser manipulado para que sienta lo que su cónyuge quiere que usted sienta. Su manipulación está regida por la culpa.
- **Te hace responsable y responsable de lo que siente:** esta táctica de manipulación es bastante divertida porque tu cónyuge pasa mucho tiempo haciéndote pensar y sentir que no puedes pensar en tus sentimientos o en los de ellos por tu cuenta, pero que tienes para recordar cómo se sienten. Te dicen cómo te sientes y luego tú eres responsable de cómo se sienten. Si están tristes, tú los entristeces. Debes haber hecho algo para que se sientan así. Esta táctica te menosprecia también porque te quitan mucho y te dicen cómo te sientes, pero luego quieren que seas responsable de cómo se sienten.
- **Te hace querer lo que ellos quieren y también te hace creer eso:** todos hacemos concesiones en las relaciones. Sin embargo, lo que no es normal es tener que dejar de lado lo que quieres por completo para apaciguar a tu cónyuge para que puedas comprometerte plenamente con lo que quiere. Si pronto

comienza a ver que las necesidades de su cónyuge se satisfacen con mucha más frecuencia que las tuyas, debe comenzar a cuestionar las cosas. Debes preguntarte si les estás dando lo que quieren porque tú quieres, o porque te hicieron sentir culpable o un sentido de responsabilidad por cómo se sienten. Si descubre que está renunciando a todo por ellos, entonces necesita reconsiderar lo que es realmente importante.

Al determinar cómo alejarse de quienes lo manipulan, es importante conocer sus derechos humanos fundamentales y cómo no debe ser tratado.

Tienes el derecho a:

- Ser respetado y tratado con respeto.
- Expresar cómo se siente, sus opiniones y las cosas que desea y necesita.
- Establecer sus propias prioridades y metas.
- Decir que no y no sentirse culpable por ello.
- Obtener lo que pagas sin culpa ni vergüenza.
- Tener una opinión diferente a la del grupo.
- Defenderse.
- Cuidarse.
- Protegerse de las amenazas o los daños psíquicos, mentales y emocionales.
- Crear tu propia vida llena de felicidad.

Estos derechos específicos lo ayudan a establecer límites importantes que lo protegerán en el futuro. Tenemos que recordar que habrá personas en este mundo que no respeten estos derechos ni a nosotros como personas, solo cosas que pueden usar para pasar a la siguiente fase. No permita que otros se apoderen de usted y manipulen su vida. Eres el único que tiene poder y autoridad sobre tu vida. Y tú también eres el único que se encarga de ello.

Manténgase alejado de aquellos que cree que están tratando de manipularlo a

usted o a otros. Vea cómo actúan cuando están alrededor de diferentes personas en diferentes situaciones.

Evite culparse a sí mismo, aunque es común sentirse así cuando alguien está tratando de exponer sus debilidades y usarlas para su beneficio personal. Tienes que seguir diciéndote a ti mismo que tú no eres el problema y que están tratando de que entregues tu poder. Si esto ocurre, haga algunas preguntas muy básicas: ¿mi cónyuge me trata con respeto? ¿Son razonables conmigo? ¿Me siento bien conmigo mismo durante la relación? Y, finalmente, ¿esta relación va en dos direcciones o en una?

Si responde negativamente a todas estas preguntas, entonces sabrá que no está en una buena relación porque continuará siendo manipulado por alguien que le dice que le importa, pero no es así. Una vez que se dé cuenta de eso, estará mejor.

La manipulación puede ser una táctica de la que no eres consciente hasta que alguien te la señala o comienzas a conectar los puntos. A menudo, las personas lo resuelven cuando ya están atrapadas en una situación de la que es peligroso salir. Dicho esto, intente conocer a las personas antes de invertir tiempo en ellas. Es más fácil decirlo que hacerlo porque la gente no suele revelar su verdadera naturaleza, especialmente aquellos que tienen la intención de hacerte daño hasta que ya hayas invertido mucho tiempo con ellos. Si encuentra que se siente incómodo y comienza a cuestionar lo que está sucediendo. Deberías escuchar tu instinto y seguir adelante. Todos merecen ser felices.

# Conclusión

La noción que la Psicología Oscura es prevalente y que es parte del mundo es un pensamiento aterrador. Las personas han centrado todas sus vidas en usar estas tácticas, bien sea en el trabajo o en casa para hacer que las personas hagan lo que ellos quieran y para dañarlos. Dentro de este libro, hemos descompuesto los componentes de la manipulación, persuasión, engaño y lavado de cerebro y cómo puedes evitar a ellos que pueden hacerte daño.

Aquellos que sufren de narcisismo, Maquiavelismo, y psicopatía sufren de enfermedades mentales que pueden ser dañinos para sus seres queridos al igual que sus amigos. No todas estas personas dañan a otros intencionalmente. Sin embargo, algunos lo hacen, con o sin la excusas de fabricar un diagnóstico de enfermedad mental.

Definimos la Psicología Oscura al inicio del libro e indicamos que cae en la misma categoría que la psicología general. Sin embargo, se profundiza en la mente humana y ayuda a resaltar las tácticas que las personas usan para motivar, persuadir, manipular y forzar para obtener lo que ellos quieren de otros.

La Triada Oscura es un término en Psicología Oscura que puede ser útil cuando tratas de determinar el inicio de un comportamiento criminal.

- El Narcisismo exhibe estos rasgos: egotismo, grandiosidad y falta de empatía
- El Maquiavelismo usa una forma de manipulación para traicionar y explotar a las personas. Aquellos que practican esto no practican moralidad o ética.
- La Psicopatía es un truco para aquellos que ponen su confianza en este tipo de personas. Ellos usualmente son encantadores y amistosos. Sin embargo, son gobernados por la impulsividad, egoísmo, falta de empatía y falta de arrepentimiento.

Ninguno de nosotros quiere caer presa de la manipulación, persuasión, engaño, psicología reversa, lavado de cerebro o incluso hipnosis, especialmente de aquellos a quien amamos. La desafortunada verdad que usualmente caemos. Las tácticas de Psicología Oscura pueden ser usadas

regularmente para dañarnos con el fin de saciar el sentido perverso de otros.

El hecho que las personas pueden ser usadas como peones en un tablero de ajedrez hace que todos queramos entender más la Psicología Oscura y determinar lo que es y cómo podemos protegernos de ella. Este libro fue escrito como una guía que proporciona una lista de tácticas dentro de cada capítulo para que el lector pudiera saber cómo educarse a sí mismos sobre las acciones malvadas de otros y cómo podrían protegerse a sí mismos.

El conocimiento es un elemento clave en la protección porque mientras más sabes, más puede leer detrás de los actos malvados de otros dentro de tu vida o aquellos que tratan de forzarte a comprar cosas que no necesitas.

De todos los métodos que hemos discutido en este libro, el arte de la hipnosis ha sido usado por la ciencia médica para algo bueno. Existen muchas aflicciones que la hipnosis puede mejorar o incluso curar. Y no solo hablamos de problemas mentales, sino también físicos. La hipnosis puede ayudar a curar algunos de los efectos secundarios que son causados por la quimioterapia y la radiación en pacientes con cáncer.

Sabemos que ha habido mucho escepticismo para esta medicina alternativa debido a los falsos que la usan como comedia. Sin embargo, cuando se usa correctamente, este tipo de medicina puede beneficiar enormemente a las personas porque obliga al subconsciente a dejar las cosas que están sosteniendo que podrían causar una gran cantidad de problemas en sus vidas.

Dicho esto, todos estos métodos pueden ser usados para el bien, solo se basa en sus intenciones y el resultado general. Aquellos que usan tácticas de manipulación no las usan con la intención de ayudar a alguien. Manipular es cambiar los pensamientos, acciones y comportamientos de alguien para que acoplen a los de alguien más (la agenda del manipulador). No hay manera de suavizar algunas de estas técnicas. Y es por esto que caen dentro de la sombrilla de la Psicología Oscura porque ellas han sido usadas por criminales para obtener lo que quieren.

Esperamos que hayas usado este libro para un tipo de guía para ayudarte a entender estos métodos y poder detectarlos, al igual que tener una lista de tácticas que pueden ser usadas para poder ayudarte a protegerte a ti mismo en el futuro.

Debido a que todos sabemos que alguien está tratando de hacernos víctimas de uno de estos métodos en nuestras vidas, y yo quisiera estar tan listo como sea posible.

# Referencias

Cerejo, L. (2018). La Ética de la Persuasión. *SmashingMagazine*. Internet.

Sitio Web. Tomado de Cohut, M. (2017). Hipnosis: ¿Qué es y cómo funciona? *Medical News Today*. Internet. Sitio Web. Tomado de <https://www.google.com/amp/s/www.medicalnewstoday.com/articles/amp/31>

Hogan, K., & Speakman, J. (2013). Tácticas Psicológicas & Trucos.

*Gulyani.com*. Internet. Sitio Web. Tomado de

<https://www.google.com/amp/gulyani.com/covert-persuasion-psychological-tactics-tricks/amp/>

James, A. (2018). Psicología Inversa: ¿Qué es y Cómo Funciona? *Betterhelp*.

Internet. Sitio Web. Tomado de

<https://www.betterhelp.com/advice/psychologists/reverse-psychology-what-is-it-and-does-it-work/>

Legg, T.J. (2018). ¿ES Real la Hipnosis? Y otras 16 Preguntas Respondidas.

*Healthline*.

Internet. Sitio Web. Tomado de [https://www.healthline.com/health/is-](https://www.healthline.com/health/is-hypnosis-real)

[hypnosis-real](https://www.healthline.com/health/is-hypnosis-real)

Louv, J. (2014). 10 Maneras de Protegerte del Control Mental de la PNL.

*Ultraculture*.

Internet. Sitio Web. Tomado de

<https://www.google.com/amp/s/ultraculture.org/blog/2014/01/16/nlp-10-ways-protect-mind-control/amp/>

(2012). 20 Técnicas de Manipulación Más Comunes Usadas por Un

Predador.

Noggle, R. (2018). ¿Por qué la diferencia entre persuasión y manipulación importa?

*FastCompany*. Internet. Sitio Web. Tomado de

<https://www.fastcompany.com/90212788/why-the-difference-between-persuasion-and-manipulation-matters/>

Nowicki, D. (2016). El Anuncio Publicitario de “Chica Daisy” aún cautiva 50

años después. *Azcentral*.

Internet. Sitio Web. Tomado de

<https://www.google.com/amp/s/amp.azcentral.com/amp/15233151>

Roberts, M. W. (2019). La Diferencia entre Persuasión y Manipulación.

*Michael*

*W. Roberts*. Internet. Sitio Web. Tomado de

<https://www.michaelwroberts.com/content/persuasion-manipulation/>

(2017) ¿Qué Puede Tratar la Hipnosis? 15 Problemas Comunes Resueltos al

Entrar en Un Trance Hipnótico (ADEMÁS Estudios Científicos Que La

Respaldan). *Hypnosis Training Academy*. Internet. Sitio Web. Tomado de

<https://www.google.com/amp/s/hypnosistrainingacademy.com/what-hypnosis-can-treat/amp/>

Yetter, E. (2017). Los 10 mejores Casos Increíbles de Hipnotismo del

Pasado. . Internet. Sitio Web.

Tomado de <https://www.listverse.com/2017/09/09/top-10-unbelievable-cases-of-hypnotism-from-the-past/>