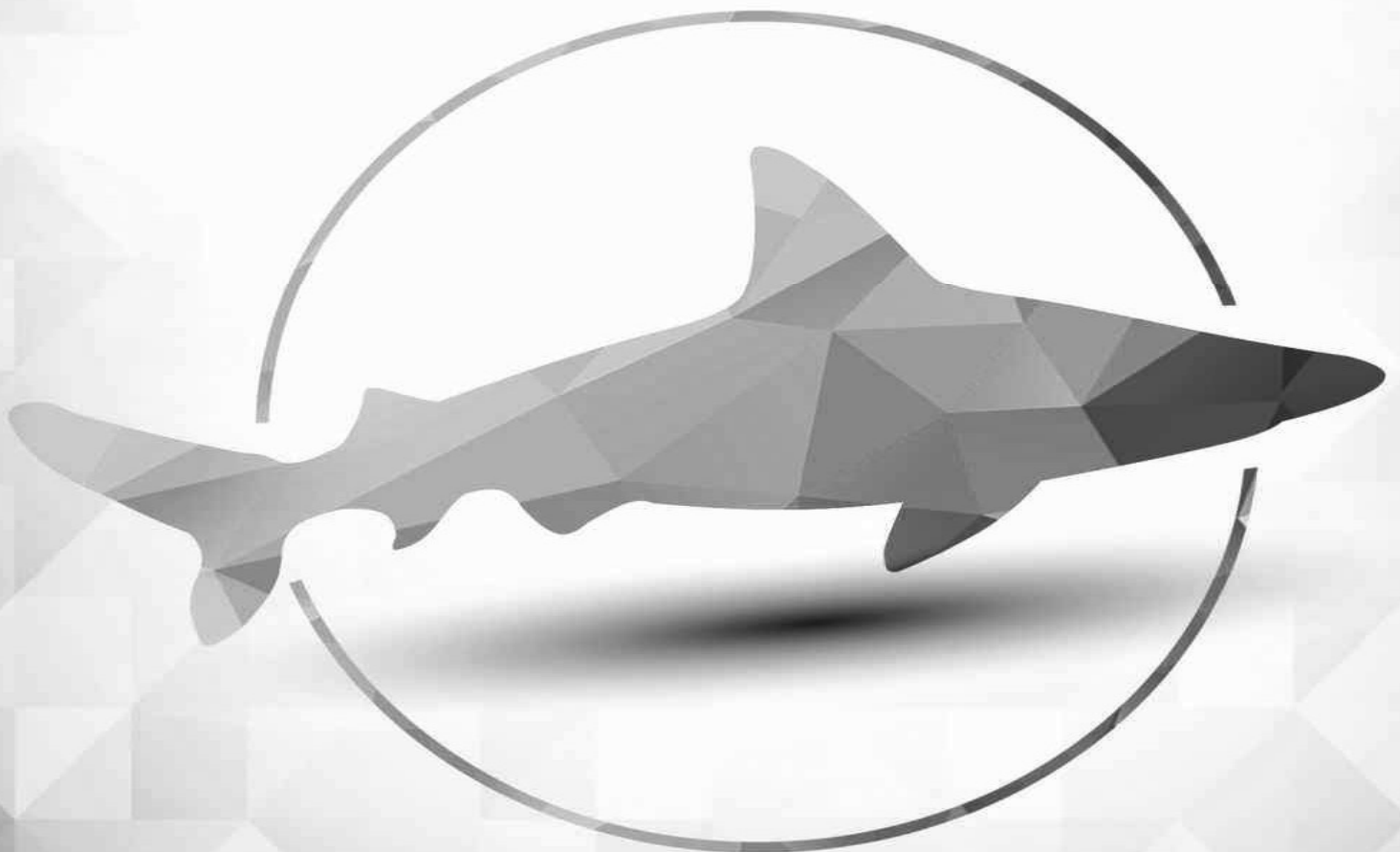


MANIPULACIÓN & LENGUAJE CORPORAL

LA GENTE LEE, MANIPULA Y RECONOCE LAS MENTIRAS
APRENDE TODO SOBRE LA PSICOLOGÍA Y LA MANIPULACIÓN,
LA FUERZA MENTAL Y EL TRATO CON LA GENTE
GUÍA DEL LIBRO



MAX KRONE

Manipulación & Lenguaje Corporal

*La gente lee, manipula y reconoce las
mentiras*

*Aprende todo sobre la psicología y la
manipulación, la fuerza mental y el trato con
la gente*

Guía del libro

Psicología General Volumen 2

©2020

Max Krone

Todos los derechos reservados.

**Ninguna parte de este libro puede ser reproducida de forma
alguna o por ningún medio sin el permiso del autor.
Puede ser reproducido.**

Índice de contenido

Manipulación y lenguaje corporal

¿Qué significa manipulación?

¿Dónde encuentra la gente la manipulación?

Diferentes técnicas de manejo

Regla de reciprocidad, principio de reciprocidad

Perturbar y luego reformular... ¡Cuidado! Se trata de un tipo de manipulación peligrosa.

La simplicidad del DTR tiene un efecto cautivador

Pruebas científicas del método Perturbar y luego Reformular

Gaslighting - ¿estás expuesto a la manipulación emocional?

¿Qué es exactamente Gaslighting?

¿Qué clase de gente usa Gaslighting?

Manipulación emocional en el trabajo

Gaslighting - las señales

Cómo defenderse del gaslighting

5 Estrategias para detectar y prevenir manipulaciones ocultas

Lenguaje corporal - hablar sin palabras

El poder del lenguaje corporal contra la palabra hablada

Interpretar el lenguaje corporal y descifrar los diferentes gestos

La interpretación del lenguaje corporal

Posturas de poder - para la confianza en sí mismo y la reducción del estrés

Los ojos - una profunda visión del alma

La postura corporal - la imagen espejo de la confianza en sí mismo

La interpretación de la postura

Consejos para la postura y el lenguaje corporal

La interacción de diferentes factores para tu propia presentación

Usar los intentos de manipulación para uno mismo

Manipular situaciones y trabajar con ellas con éxito

Cómo manipulas a la gente para lograr tu objetivo

Nunca seas la marioneta de otro.

Manipulación y lenguaje corporal

Existe desde los años 80 una suposición interesante en la psicología que supone que todo ser humano es un manipulador. No sólo en ciertos momentos, sino siempre. Incluso un bebé puede dominar esta habilidad, porque a través de su llanto manipula a sus padres, porque llora para que le den de comer. Los padres, a su vez, manipulan a sus hijos con castigos y recompensas.

Esto se hace como una medida educativa para guiar a los niños en una dirección determinada. Incluso en una relación amorosa hay mucha manipulación. La gente utiliza el cuidado o el retiro del amor para este propósito. Las emociones resultan ser un baño alternativo que tiene un efecto manipulador.

Debe darle a la relación amorosa la especia o el sazón correctos, para que no se pierda el interés.

En todas las etapas de la vida, el diablo sabe cómo manipular: En el tiempo libre, en el trabajo, en las compras, con los amigos, en la familia. Si esta hipótesis es cierta, quiere decir que la gente no actúa sin una cierta razón o motivación para mejorar sus propias posibilidades.

Aunque la manipulación no siempre se haga conscientemente, hay cálculos detrás de ella. Hay toda una gama de técnicas de manejo que la gente domina hasta en el último detalle. Cualquiera que conozca a una persona manipuladora que sólo se deja ver en la mejor de las luces puede sufrir un gran daño.

Como esta gente es muy amable y encantadora, las verdaderas intenciones ni siquiera se ven. Tu comportamiento sólo sirve para guiarte en una cierta

dirección. Tal vez experimentas esta extraña sensación que te hace pensar. Estás pensando que algo está mal. Rápido, deja de lado esta forma de pensar, porque no quieres aceptar lo peor. Ojalá hubieras escuchado tu instinto una vez más.

Cuando finalmente te das cuenta que caíste en la trampa de la manipulación, es demasiado tarde.

Los verdaderos manipuladores se las arreglan para ocultar muy bien sus verdaderas intenciones. Las preocupaciones que tienes por tu carácter se convierten en una conciencia culpable en un abrir y cerrar de ojos.

O peor aún, la autodefensa, que viene automáticamente a ti. A veces dominan la manipulación tan magistralmente que incluso creen en sus propios engaños. Encontrarás la manipulación en la publicidad a gran escala.

No son sólo los hermosos folletos que tienes regularmente en tu buzón, sino también los cortes publicitarios en la televisión que interrumpen la película a intervalos regulares cuando se pone particularmente emocionante. Aunque uses esta pausa para ir a la nevera, las palabras clave del anuncio se quedarán en tu memoria. Estos se grabarán inconscientemente si se ha despertado tu interés. Probablemente también sepas esto: de la nada te surge interés en una cierta cosa, en la que aún no has pensado.

Te sientas ante el ordenador e investigas, quizás incluso recibes ofertas por un artículo especial y crees que esta cosa enriquece tu vida. ¡Uy! Entonces la industria de la publicidad se las arregló para manipularte. La manipulación tiene muchas caras diferentes.

La manipulación también funciona con el lenguaje corporal. Pero hay maneras y medios para reconocer la manipulación y protegerse contra ella.

¿Qué significa manipulación?

El término "manipulación" es una combinación de las palabras latinas "manus" (mano) y "plere" (relleno) y puede traducirse como "manipulación". Dado que la manipulación es una influencia oculta, se utiliza muy a menudo en la psicología, la sociología y la política. Sirve para disfrazar hábilmente las verdaderas intenciones y motivarte a hacer cosas que realmente no quieres hacer. No ves a través de los verdaderos motivos de los manipuladores. Hay muchas razones por las que se manipula a la gente. El enfoque está en el interés propio y en las ventajas que acercan al manipulador a su objetivo.

La expresión del comportamiento manipulador puede presentarse de diferentes maneras y no significa inmediatamente que haya un trastorno de la personalidad. Sin embargo, si las manipulaciones se pueden equiparar con el narcisismo, es un trastorno de personalidad antisocial. Si se produce un comportamiento egoísta y fraudulento, se habla de una psicopatía, un grave trastorno de la personalidad.

La manipulación no siempre es sinónimo de exploración dirigida.

Piensa en nuestros políticos que hacen grandes discursos en el Parlamento. Usted regaña a los otros partidos, los acusa de mala conducta y usa palabras para evocar una ilusión impresionante para hacerle creer que su partido está haciendo todo mejor. Esta manipulación sirve como "propaganda". La propaganda no significa nada más que manipular las opiniones para cambiarlas y dirigir las en una dirección diferente. Los políticos difunden ideas ideológicas con sus discursos para manipular a la población con

puntos de vista, opiniones y el dedo levantado. Hay un triste ejemplo de manipulación exitosa en la historia de Alemania, que representó el Tercer Reich. Con el lenguaje corporal, la voz y las palabras adecuadas, todo un pueblo fue manipulado. Hoy no es diferente. Quien mira las diferentes noticias o lee diferentes diarios, recibe la misma información en diferentes paquetes.

Detrás de esto está la formación de opiniones y la manipulación. A la información transmitida se le da una ponderación diferente. El resultado es una imagen diferente y muestra claramente en qué dirección se dirige la información. Para reconocer esto, la información debe, por supuesto, ser cuestionada y verificada en cuanto al contenido de la verdad.

El ser humano lucha básicamente por una vida sin influencia emocional, donde decide autónoma y libremente. La razón y la pasión deben ser la base de las decisiones en sí y no el resultado de la manipulación. Así que es importante que reconozcas cuando estás siendo manipulado. Una vez adquirido este conocimiento, puedes defenderte de la manipulación, neutralizarla o incluso utilizarla para tus propios fines.

¿Dónde encuentra la gente la manipulación?

La manipulación es omnipresente, es decir en todos lados. Esta observación se utiliza como un recurso efectivo para ayudarte en tus acciones, para influir en el pensamiento y el comportamiento. Ningún ser humano es inmune a la manipulación y puede ser dirigido en una dirección específica. Sin embargo, quienes se ocupan del tema, adquieren muchos conocimientos y saben qué técnicas se utilizan y pueden reconocer las manipulaciones, cuestionarlas e incluso resistirse a ellas. Si la influencia es la razón de la manipulación, se puede usar para cambiar y reformular decisiones, opiniones, actitudes, pensamientos y acciones. Con este fin, se utilizan diferentes tipos de influencias para cambiar la voluntad, la actitud, la perspectiva e incluso la personalidad. Hay un amplio campo para la manipulación con diferentes efectos.

- ➤ Autosu gestión o la auto influencia
- ➤ Concepción de valores
- ➤ Creencias religiosas, definiciones y fe
- ➤ Educación
- ➤ Familia y la asociación
- ➤ Puesto de trabajo, superior y jefe
- ➤ Apariencia (ropa, lenguaje,
- ➤ Voz, apariencia, lenguaje corporal...)
- ➤ Canales de Internet y medios sociales
- ➤ Publicidad (periódicos, revistas, folletos...)
- ➤ Medios (televisión, radio...)
- ➤ Eventos públicos

La manipulación tiene lugar a través de la adulación, la superioridad demostrativa, la provocación y la generación de emociones, porque atrae la atención. Hay maldiciones, amenazas, se destacan las cortesías especiales, se despiertan sentimientos y deseos positivos. En combinación con una llamada a la acción, el manejo es perfectamente exitoso.

Otros mecanismos de influencia incluyen:

- ► Selección de idioma
- ► Imágenes gráficas para expresarse y la forma de expresarse.
- Sincronización y traducción:
- ► Lenguaje corporal

Mire más de cerca la publicidad televisiva en estos aspectos. ¿Qué es lo que ves? Las secuencias publicitarias cortas siempre atraen a un cierto grupo de edad. Si, por ejemplo, se anuncia una crema para aliviar el dolor de las articulaciones, el anuncio se refiere a personas mayores de 60 años. Cuando se trata de agilidad, un estilo de vida no adaptado, libertad y aventura, los jóvenes pueden ser vistos en la pantalla. A los fabricantes de coches les gusta usar clichés en su publicidad y sugieren que todo se puede hacer cuando se conduce este coche en particular. Por lo tanto, la publicidad se dirige exactamente al grupo objetivo deseado como futuros clientes.

Este tipo de manipulación transmite la sensación de que se escucha activamente. El manipulado se siente tomado en serio. La publicidad y la política utilizan la llamada pirámide de la persuasión para su manipulación. Consiste en varios niveles, que se componen de la siguiente manera: desde la punta hasta la base:

- ► La parte superior es el contenido,
- ► La parte media es la voz y
- ► La base engancha la personalidad.

Como muestra la pirámide, la gente es convincente a través de su personalidad y su voz. La atención se centra menos en el contenido o el producto. Así, las personas manipuladoras tienen una expresividad y

naturalidad especiales. Irradian confianza en sí mismos. No dedican mucho tiempo y esfuerzo para presentarse adecuadamente y para manipular a los demás. Son capaces de eliminar rápidamente la resistencia y las preocupaciones y tienen el don de combinar sus propios puntos de vista con las ideas del entrevistador u oyente. El efecto se intensifica por la repetición constante. Ciertas palabras y su contenido se utilizan para guiar a otros en su propia dirección. Nada más que ver con la autosugestión si quieres cambiar algo. Por lo tanto, las frases y palabras elegidas son de gran importancia para aumentar el efecto. Este poder de expresión es utilizado muy a menudo por profesionales de la publicidad, políticos, terapeutas, médicos y educadores sociales. El científico de la comunicación, filósofo, psicoterapeuta y autor austríaco-americano Paul Watzlawick describe un fenómeno extraordinario en su libro "La posibilidad de la alteridad". Así que escribe que fue capaz de quitarle las verrugas a un niño con palabras. Eso suena absurdo al principio. Sin embargo, hay una reacción psicosomática detrás de esto, que causa un estrechamiento de los vasos sanguíneos y la verruga simplemente muere. Se utiliza una moneda para transferir la propiedad de la verruga a otra persona. Esto suele funcionar y muestra el poder que tienen las palabras habladas sobre las personas.

Por eso las palabras pueden ser usadas como un arma peligrosa. Pueden doler, dejar heridas profundas y causar dolor. Encontrarás influencia verbal todos los días al tratar con las palabras. Para ello, el contenido de las palabras se re interpreta o incluso se tuerce en el uso del lenguaje. En lugar de terrorista, se utiliza la palabra luchador por la libertad, la palabra trabajador invitado para contratar trabajadores extranjeros. Hay varios ejemplos. Además, también están estas palabras emocionales, que expresan

calidad de vida y difunden hechos aparentes. Se usan para hacer que las cosas o las cosas se vean especialmente bien.

Un buen ejemplo: ciertamente has hecho compras frecuentes en las numerosas tiendas online, has leído las opiniones de los clientes con antelación y has confiado en la satisfacción de los clientes.

Desafortunadamente, no está claro cuántos clientes han expresado realmente su satisfacción. Por ejemplo, si se escribieran 20 declaraciones sobre el producto y 15 de ellas fueran positivas, parece haber un alto nivel de satisfacción del cliente. ¿Pero qué hay de los muchos otros clientes que no se molestaron en escribir un comentario? Básicamente, el resultado de la satisfacción del cliente puede ser correcto. Sin embargo, no es muy representativo.

Para que la manipulación funcione, a menudo se difunde la incertidumbre para dar más credibilidad a las palabras en sí. Porque las palabras esponjosas, la búsqueda de las palabras correctas y la poca claridad del discurso le dan a lo dicho un valor más alto. La forma de expresión gráfica tiene un efecto especial. Los que son capaces de formular palabras de manera gráfica transmiten énfasis y subrayan la importancia de las palabras habladas. Las imágenes resultantes se almacenan en la memoria a largo plazo. Este método se utiliza, por ejemplo, en el entrenamiento autógeno y en la hipnosis. Las descripciones gráficas conducen a esto, que se produzcan cambios repentinos en el comportamiento.

Las imágenes creadas tienen un efecto increíblemente convincente, que encontrarás día tras día. La forma de manipulación se encuentra en la

psicología de la publicidad y las ventas. Al hacerlo, se centra en los deseos y necesidades e influye en el comportamiento y las acciones.

Si el manipulador utiliza correctamente los deseos y necesidades de otras personas, puede controlar a los individuos e influir en ellos de forma constante. La publicidad aprovecha esta posibilidad de manipulación, como Coca-Cola, con el siguiente mensaje clave:

"Tómate un descanso - bebe Coca-Cola!"

Con esta declaración, la compañía enfatiza la importancia del tiempo de descanso, la interrupción y la pausa del trabajo y responde a una necesidad humana. De esta manera se aseguran de que siempre surja la misma idea en relación con la Coca-Cola. Se toma un descanso y, al mismo tiempo, se agudiza la percepción de que sólo con este delicioso refresco el tiempo se convierte en una experiencia especial.

Diferentes técnicas de manejo

Hay una variedad de técnicas de manipulación. Se utilizan en diversas áreas para lograr los mejores resultados a través de la manipulación. Descubrir que no estás hablando con otra persona, sino negociando, en conversaciones de ventas, en presentaciones, en eventos publicitarios, en publicidad de radio y televisión y en política, donde se disfraza de propaganda. Las siguientes 10 técnicas de manipulación son las más utilizadas:

- 1. instinto de rebaño**
- 2. método de persistencia**
- 3. truco de autoridad**
- 4. Ley de Escasez y Exclusividad**
- 5. truco de amistad**
- 6. iteraciones**
- 7. información selectiva**
- 8. argumentos convincentes**
- 9. trucos emocionales**
- 10. Principio de reciprocidad**

Para entender, en la siguiente sección se explica cuáles son estas técnicas de manipulación:

1. instinto de rebaño

El instinto de rebaño también se utiliza a menudo para la manipulación, ya que la gente cree que millones de personas no pueden equivocarse. Eso es suficiente para probarlo. Pero cualquiera que conozca a los borregos sabe

exactamente que el instinto de rebaño seduce las estupideces. Por lo tanto, hay que tener cuidado con la presión de los pares y con las decisiones.

Si sabes lo que es importante para ti, puedes oponerte al instinto de rebaño y neutralizar este camino de manipulación. Un buen ejemplo de instinto de rebaño es que las empresas presentan sus productos como los más vendidos. Del mismo modo, los aplausos o las risas se insertan en puntos estratégicamente importantes en los programas de entrevistas. Están diseñados para atraer la atención y al mismo tiempo hacerte reír, incluso si la broma o la declaración no tiene sentido.

2. Método de inercia

La frase “das la mano y se agarran el pie” se convertirá rápidamente en una apropiación completa. Este método corresponde al principio del "pie en la puerta" y te mueve a dar el primer pequeño paso en una cierta dirección. El primer pequeño favor que le envías a otra persona se usa como una puerta para influenciarte o persuadirte más fácilmente después. A menudo basta con preguntarte si puedes echar un vistazo rápido a algo. Luego está la pregunta garantizada de si te harás cargo de la tarea. Debido al método de persistencia utilizado, hay una alta probabilidad de que no digas que no. No decidas según el principio "Quien dice A debe decir también B", pero escucha tu instinto. ¡Te dice si realmente lo quieres o no!

3. Truco de autoridad

Esta técnica de manejo utiliza la combinación de una apariencia segura y convincente con argumentos creíbles.

Pero los argumentos no corresponden necesariamente a la verdad. La tecnología funciona perfectamente cuando no se reclama la autoridad. La autoridad también puede ser prestada, como hacen algunos manipuladores, que se esconden detrás de una supuesta autoridad. El propósito de esto es eliminar toda duda. El experimento de descarga eléctrica de Stanley Milgram es un buen ejemplo del truco de la autoridad. De los experimentos se desprende claramente que el 60% de los participantes, que se guiaron por las autoridades, no tuvieron reservas en dar a los participantes del experimento descargas eléctricas que causarían la muerte por su fuerza. Después de cada supuesta descarga eléctrica, las personas de la prueba

gritaban de dolor, gemían y rogaban para terminar el experimento. Pero los participantes dirigidos por la autoridad no se involucraron porque los expertos los influenciaron.

Debería estar claro para todos que el conocimiento es poder. Por lo tanto, siempre debe informarse cuando surja resistencia. Cuestiona la condición de experto. Si se te niega una respuesta, las alarmas deben sonar con especial fuerza. Porque definitivamente hay algo de pereza. Encontrarás el truco de la autoridad en todas partes. Y como eres honesto, ya has convencido a las siguientes frases:

- ➡ Los científicos americanos han descubierto en estudios...
- ➡ Los resultados de una conocida empresa de consultoría de gestión mostraron...
- ➡ Nuestros productos están certificados con el sello de calidad del más o menos renombrado instituto.....

4.Ley de escasez y exclusividad

De la publicidad conoces muy bien la frase "Mientras duren las acciones". Se utiliza no sólo en los canales de telecompra, sino también en casi todos los tipos de publicidad. Esto le da al cliente la sensación de que el producto está casi agotado. Rápidamente se hace evidente que vale la pena luchar por este producto. De lo contrario, no sería tan popular y casi se agotaría. Estos aparentes cuellos de botella son estrategias publicitarias que se manipulan haciendo el producto atractivo.

Para evitar esta manipulación, debes averiguar dónde están tus necesidades y no dejarte presionar, ni impresionar. Palabras clave como subasta, venta, ganga o edición especial influirán en tu decisión. De repente, las cosas se convierten en una prioridad, aunque no hayas pensado en ellas antes. Si te enteras de tal manipulación, no necesitas tener una conciencia culpable si no aceptas la petición.

5. Truco de amistad

El truco de la amistad se basa en el hecho de que raramente rechazas un deseo de la gente que conoces. Con frases como "¡Bien! Espero conocerte", se crea un ambiente agradable. Esto prepara el camino para la manipulación por parte del manipulador. Se puede reconocer este tipo de manipulación del comportamiento conspicuo de la contraparte. Refleja su comportamiento, su lenguaje corporal, sus palabras habladas y sus declaraciones. Un buen ejemplo de esto son los vendedores de coches usados de la serie americana que tienen el mismo hobby que el cliente especial.

6. Repetición

Si siempre estás expuesto a la repetición constante, será más fácil manipularte. Porque no en vano el proverbio dice: "El goteo constante perfora la piedra". Con la repetición constante, la credibilidad de las declaraciones aumenta. Esto equivale a un lavado de cerebro a medida que la tendencia aumenta y se toma una declaración hecha a valor nominal. Al mismo tiempo, aumenta la conciencia, lo que a su vez inspira confianza. Un buen ejemplo de ello son los anuncios que se repiten regularmente con

una alta frecuencia, así como los símbolos de marca en los eventos deportivos, que aparecen una y otra vez en muchos lugares.

7. información selectiva

En este caso, la manipulación se produce omitiendo y resaltando los detalles pertinentes. Hay un gran margen creativo entre la verdad y la mentira, que se utiliza. Es importante que exploren los posibles intereses del manipulador. Esto te da pistas y te permite ser cuidadoso.

Se puede obtener información selectiva, por ejemplo, de la publicidad y los estudios que buscan un objetivo predefinido.

8. argumentos convincentes

Los argumentos convincentes ofrecen la oportunidad de influir en una persona individual o en un grupo entero. Esta forma de manipulación impide que se siga discutiendo un tema en particular. Argumentos notables o frases asesinas, por ejemplo:

- ➡ ¡Siempre ha sido así!
- ➡ ¡De todas formas no funcionará de esa manera!
- ➡ ¡No es asunto nuestro!

9. trucos emocionales

La manipulación a través de las emociones es bastante simple, ya que se apela a la emoción y no a la razón. Si una preocupación no es ejecutable a nivel de los hechos, a veces puede ser ejecutada a través del camino

emocional. La técnica de manipulación se utiliza para limitar o interrumpir la capacidad de crítica. El truco emocional con imágenes tristes se utiliza en campañas de recaudación de fondos, escenas de horror y representaciones gráficas en conversaciones de ventas con negocios posteriores. La regla de reciprocidad es una de las formas más utilizadas de manipulación a la que se expone repetidamente. Por eso hay un capítulo separado para eso.

Regla de reciprocidad, principio de reciprocidad

Cita: "Paga *todas las deudas como si Dios estuviera escribiendo la factura.*" Ralph Waldo Emerson

No se sabe si el puritano y el filósofo ya han interiorizado el principio de reciprocidad. Sin embargo, esta cita ilustra claramente la obligación de reciprocidad. También hay numerosos sociólogos, como Alvin Gouldner, que han podido demostrar esta regla en las sociedades humanas. Piensa en las redes sociales. La cohesión se crea por la reciprocidad. Surgen cuerdas, chasquidos y camaradas, que se expresan a través de ciertos modismos. En otras palabras, significa "una mano lava a la otra" o "como tú a mí, luego yo a ti".

Un ejemplo: Crear una conciencia culpable con pequeños favores es una de las técnicas de manipulación más utilizadas. Una sociedad que funciona se basa en la reciprocidad y el intercambio. La regla de reciprocidad describe en términos generales que las personas que reciben algo están extremadamente motivadas para dar algo a cambio o para recibir algo a cambio.

El principio de reciprocidad en relación con la manipulación se basa en la explotación, de modo que el equilibrio entre el dar y el recibir se ve perturbado porque detrás de la reciprocidad se esconde una intención especial. La otra persona se siente manipulada, causando una perturbación en la convivencia.

Ten cuidado de no dejar que la trampa de los favores se rompa al manipular. Si sabes cómo utilizar correctamente el efecto de la reciprocidad, serás muy susceptible a las influencias y podrás volverte complaciente en un instante. El efecto sutil crea un impacto abrumador. Sabes que estas muestras gratuitas se te ofrecen en el supermercado o frente a las tiendas. Exactamente estos trabajan de acuerdo al principio. Los vendedores que se ofrecen a cuidar sus manos o a "probar otro sorbo" están destinados a su conciencia culpable. Esto asegura que usted caiga en la trampa del alojamiento sin sospechar. El resultado: compras la gran crema de manos o el delicioso zumo de fruta.

Con este perverso golpe, los promotores de supermercados, por ejemplo, son capaces de generar grandes ventas. Por ejemplo, Vance Packard, un super promotor de los años 50, pidió a los clientes que cortaran una muestra gratis de su propio queso y vendieran 500 kilos de queso en sólo unas horas. Estos clientes resultaron ser víctimas de la codicia inicial.

Otro ejemplo es la organización de la guerra americana que se ha desactivado en el repertorio. En los llamamientos normales para donaciones, registraron una disminución de la disposición a donar de alrededor del 18 por ciento. Sin embargo, si la solicitud de donación contenía un pequeño regalo, como una tarjeta postal, la tasa de éxito aumentaba en más del 35 por ciento. Esto puede sonar raro, pero tiene una gran razón. Los regalos crean un sentimiento de conexión y, al mismo tiempo, un sentimiento de culpa. La tensión resultante da la motivación para hacer algo al respecto. Nadie quiere que el sello del mocosito se imprima en ellos. Por eso la gente a veces no acepta regalos. La ciencia, por supuesto, también investigó esto y pudo probar lo siguiente:

Las damas que son invitadas por caballeros son clasificadas como fáciles de tener. ¡Esta clasificación es la misma para hombres y mujeres! Los que caen en la trampa de esta forma de manipulación son mucho más rápidos en hacer concesiones. Esto se aplica en particular a las negociaciones. Porque no se trata sólo de devolver el favor, sino de lo siguiente:

El primero en hacer un sacrificio tiene un tiempo mucho más fácil para determinar el tiempo de consideración y luego reclamarlo.

Un pequeño ejemplo: te diriges a tu jefe con la petición de un aumento de sueldo del 10 por ciento. Ya sabes de antemano que tu respuesta será "imposible, no posible". Intenta después de una pequeña charla con un aumento del 5% más gastos... Y tienes a tu jefe en el bolsillo. Acabas de sacrificar el 5% del incremento inicial del 10%. Esto hará mucho más difícil para tu jefe rechazar tu petición de más dinero. Mira más de cerca la negociación colectiva en los grandes sindicatos. Al principio, siempre hay demandas completamente exageradas.

Hay una razón muy específica para ello: a pesar de los recortes realizados durante las negociaciones, los sindicatos se están acercando mucho más al objetivo que realmente querían. Aquí se juega el principio del juego de la mutualidad hasta la conclusión perfecta. ¡Pero también se aconseja prudencia! La sobre estimulación lleva exactamente a lo contrario. La Universidad israelí de Bar-Ilan realizó una investigación sobre esto.

Los resultados mostraron que las exigencias poco realistas y exageradas niegan a la parte negociadora la seriedad de las negociaciones.

Una concesión posterior se ve como un enderezamiento necesario y no como una concesión real. El efecto que ni siquiera querías se producirá: El efecto real del principio de reciprocidad ha desaparecido en el aire.

Pero puedes defenderte muy bien contra las trampas de la reciprocidad. Una posibilidad es que rechace categóricamente a los presentes. Sin embargo, no todos los regalos tienen la expectativa de obtener algo a cambio.

Incluso hay gente que hace regalos porque quieren hacerte feliz sin pagar una deuda de larga duración. Así que considera cuidadosamente si realmente quieres usar este pequeño comportamiento social. Puede que quieras mirar más de cerca para ver si los regalos tienen un propósito específico. Ahora tienes la oportunidad de simplemente girar la escupida y aceptar el regalo. ¡Nada más! Actúa con calma de acuerdo con lo que te muestra la regla de la reciprocidad. Cualquier intento de explotarte, deberías usarlo para ti mismo.

Perturbar y luego reformular... ¡Cuidado! Se trata de un tipo de manipulación peligrosa.

Especialmente si quieres generar grandes ventas, debes recordar bien estas tres letras. Pero también aquellos que quieran defenderse de la DTR (Disrupt-then-Reframe, por su abreviatura en inglés) debes mirar más de cerca. Porque "interrumpir y luego reformular" es la más manipuladora e influyente de todas las técnicas de venta existentes. Seguramente pueden haber discusiones feroces sobre si la técnica de venta es éticamente aceptable y debe utilizarse. El hecho de que esta tecnología realmente funciona y muy bien no puede ser discutido. Incluso los estudios científicos lo confirman. Pero, ¿qué hay detrás de este método y cómo funciona?

La simplicidad del DTR tiene un efecto cautivador

Empecemos con un ejemplo: suena el timbre en la puerta de tu casa y una persona está afuera con postales coloridas que quiere vender para una organización de ayuda. Va en camino con un carnet de identidad hecho por él mismo y le ofrece supuestos carnets pintados por las manos de los niños, que son mercancías en grandes cantidades en China y que quieren venderle caro. Un paquete de ocho postales coloridas le costará 3 dólares. Tal escenario fue estudiado por científicos americanos. Llegaron a la conclusión de que 4 de cada 10 familias habían comprado los billetes por un precio excesivo. Así que las posibilidades de éxito son del 40 por ciento.

Los investigadores dieron el siguiente paso y usaron "interrumpir y luego reformular". El vendedor de boletos de la puerta en puerta nos dijo ahora que el paquete con 8 boletos cuestan 300 centavos. Como siguiente frase: "¡Esto es una verdadera ganga!" Ahora estoy seguro de que te estás preguntando cuál es el punto. ¡Te sorprenderás! Eso es mucho para ganar. El vendedor ambulante pudo demostrar un éxito de ventas del 80 por ciento, duplicando el número de familias que compraron. Ahora había 8 de cada 10 casas.

Está confusa y re interpretada técnica juega con tu mente. Por eso se clasifica como peligrosa y precaria. Porque esto es lo que pasa:

- El primer paso es una interrupción dirigida de sus rutinas y patrones de pensamiento. No había escuchado una oferta de "300 centavos" todavía. Tal oferta es inusual y toma toda la atención porque hay que pensar en cuántos centavos hace un dólar. ¿Por

qué el vendedor no usa dólares o euros, sino crípticamente "300 centavos" o centavos? ¿Qué hay detrás de todo esto?

- Estás en un estado de caos mental. Exactamente este momento se utiliza para la reinterpretación. Esto debería suceder en unos pocos segundos. Sólo mientras persista la confusión se producirá el efecto deseado. Aquí es donde después de frases como "esta es una oportunidad única" entran en juego. Las negociaciones u ofertas especiales también funcionan muy bien. Estás siendo manipulado, así que todo lo que tienes que hacer es atacar. Estás tan distraído por tu mente confusa que la reinterpretación puede desarrollarse con toda su fuerza y tamaño. Acepta la supuesta buena interpretación y se hace consciente de que sólo puede ser una oportunidad única y que no tiene tiempo de comprobar la declaración del vendedor. Sin embargo, esto sólo funciona en las tiendas de cara al público, como tiendas o mercados. La tecnología es menos utilizable para el comercio en línea.

Pruebas científicas del método Perturbar y luego Reformular

¿Se pregunta cómo se puede usar el método en otra área? Varios científicos también se han hecho esta pregunta. Por eso hay actualmente 14 estudios con varios cientos de participantes. Los resultados son sorprendentes.

- Hubo una mayor voluntad de donar.
- El método tienta a la gente a participar en las encuestas,
- ...que se acerquen...
- y comprar todo tipo de productos.

Fue precisamente en la etapa de confusión que se expresaron los rasgos infantiles. En un bazar benéfico, los investigadores llamaron a las magdalenas "galletas" o en otro intento simplemente usaron un cambio de palabras. En lugar de "algo de dinero", se usó "algunas monedas", aunque esta combinación de palabras no tiene ningún sentido gramatical. El método tuvo un efecto aún mayor.

Esto no debería ser un incentivo para usar "interrumpir y luego reformular". En cambio, esta declaración tiene como objetivo educar y concientizar para determinar cuándo se enfrentará al DTR. Desafortunadamente, no hay protección de trabajo seguro. El primer paso que puedes dar la próxima vez que te confundas antes de comprar es simplemente no comprar nada!

Gaslighting - ¿estás expuesto a la manipulación emocional?

Si sientes que tus sentimientos han sido mal dirigidos últimamente, es muy posible que hayas sido víctima de una manipulación emocional. Este tipo de manipulación se llama gaslighting. Esta conlleva el hecho de que aparentemente ya no puedes confiar en tus propias emociones y recuerdos. El desencadenante de esto es una relación familiar entre una persona y el controlador. Por eso no se sospecha en el momento. Pero esta tiene consecuencias fatales ya que te conviertes en una marioneta en tu forma de pensar y en tus sentimientos. Pero el gaslighting puede ser descubierto, así que puedes enfrentarte a él.

¿Qué es exactamente Gaslighting?

El gaslighting se utiliza para un tipo especial de manipulación y describe un tipo de abuso en el que la confianza en uno mismo se va desmoronando poco a poco. Serás manipulado durante un largo período de tiempo y se te plantearán dudas para sacudir y finalmente destruir tu confianza en ti mismo.

Hay una obra del año 1938 de Patrick Hamilton. Se llama Gaslight y muestra cómo funciona esta manipulación psicológica. En años posteriores, la obra también fue filmada. La versión alemana se llama "Das Haus von Lady Alquist". El marido manipulador trata de volver loca a su esposa con pequeñas cosas. Por ejemplo, cambia las fuentes de luz en el ambiente a través de la iluminación de gas y afirma que no lo ha hecho. Afirma que su esposa se equivoca y sigue jugando a este juego. La manipulación según

este procedimiento se basa en un engaño deliberado, para que la otra persona cuestione su propia percepción. El manipulador utiliza principalmente el siguiente esquema para este propósito:

- ➤ Engañar
- ➤ Negar
- ➤ Mentir
- ➤ Contradecir

La relación de confianza existente es utilizada por el manipulador para crear incertidumbre y así crear una dependencia psicológica.

Su propósito es controlar y manipularte completamente. No deberías considerar que el gaslighting es lapidario. Porque básicamente este tipo de manipulación es un drástico abuso mental, que puede incluso llevar a la destrucción sistemática de la confianza en uno mismo y la percepción de volverse loco. Cualquiera que sea víctima del gaslighting necesita apoyo psicológico. De lo contrario, los sentimientos no se procesan y no se logra una nueva estabilidad.

¿Qué clase de gente usa Gaslighting?

Dado que todo ser humano puede ser manipulado, existe el peligro de ser manipulado mentalmente. Los narcisistas y los líderes religiosos utilizan la manipulación mental con especial frecuencia. Es como un lavado de cerebro, que no se nota, porque el gaslighting se hace muy lenta y discretamente. ¿Pero por qué se llegó a esto en primer lugar? Quienes se dejan manipular mentalmente ven en el manipulador a una persona a la que se le atribuye el conocimiento completo y la mayor competencia.

Por el contrario, sólo se siente como una pequeña y discreta luz. Te vuelves emocionalmente adicto. Para manipularte, los hechos se distorsionan. Eventos de algún tipo no ocurrieron. El manipulador difunde mentiras y su comportamiento y formulaciones causan gran incertidumbre. Se te hace saber que estás equivocado y que todo era o es completamente diferente. Si experimentas Gaslighting en tu relación o entorno, se habla de una relación disfuncional o tóxica.

Los manipuladores suelen tener un trastorno de personalidad, que se representa en una vena narcisista. Actúan por una emoción sádica para hacer a su pareja emocionalmente dependiente. Con poder y control, quieren dominar a la víctima. En muchos casos, tal comportamiento manipulador surge de su propio temor a abandonar a la persona manipulada. No hay consideración en el pensamiento y en la actuación de estas personas. En primer lugar, son nuestros propios intereses. Por verdadera compasión, estas personas carecen de habilidades. Tampoco es posible tener discusiones objetivas con ellos porque se ofenden inmediatamente, son agresivos o incluso violentos.

Eres muy hábil en tu enfoque e intentas hacer creer a los demás que están locos. Este abuso mental suele ser perpetrado por una persona cercana, como un amigo íntimo, un compañero o incluso un familiar. En otras palabras: los confidentes que son importantes para ti y en los que confías pueden convertirse en perpetradores y manipularte mentalmente.

Además de penetrar en tu casa para manipular tu computadora, mover objetos y dañarlos, una manifestación extrema puede incluso llevarlos a la persecución.

Aunque cualquier víctima puede ser emocional, son principalmente las mujeres las que se ven afectadas. Aunque no hay estudios empíricos, la razón del gaslighting en las mujeres puede ser la clásica distribución de roles. Los hombres juegan el papel dominante en una relación a la que están sometidas las mujeres. Pero también hay mujeres entre los perpetradores. Dondequiera que haya relaciones interpersonales, se produce un comportamiento manipulador. Así, los padres hacen que sus hijos se sientan culpables para que dediquen más esfuerzos a la escuela o se les ayude en el hogar. Las mujeres perpetradoras también coquetean con otros hombres para poner celosos a sus propios maridos. Con esto, quieren atraerlos de nuevo, comprarles un reloj caro o hacerlos dormir juntos de nuevo. Todas estas cosas ya son intentos de manipulación, aunque todavía son bastante inofensivas. De la misma manera, todavía lo están trabajando.

Manipulación emocional en el trabajo

En tu entorno privado puedes evitar a las personas emocionalmente manipuladoras. Pero es duro en el trabajo. No importa si trabajas de forma parcial o completa, estarás expuesto a al menos a 20 horas de ataques emocionales.

La manipulación emocional a menudo se produce en conjunción con la jefatura y la intimidación. Las situaciones surgen de la nada cuando un trabajador está expuesto a toda la fuerza de trabajo y los hechos se distorsionan. Como no hay ninguna razón aparente para este ataque público, no se espera ningún ataque de este tipo. Hay varias razones por las que se

utiliza este enfoque. A veces el gaslighting puede ser usado para mantener la energía de alguien.

Si el superior llega a Mobbing, a menudo hay un intento detrás de él para deshacerse de los compañeros de trabajo desagradables, que no pueden ser despedidos tan fácilmente.

Gaslighting - las señales

El abuso emocional suele seguir un patrón similar. Sin embargo, la persona afectada necesita primero algún tiempo para reconocer las repeticiones en el esquema. En principio, es normal cuestionar las opiniones de los demás y compararlas con las propias. Cuando surge la sensación de que tu percepción está siendo influenciada porque alguien más te está presionando, todas las alarmas deben sonar. Los siguientes ejemplos mostrarán si alguien está tratando de manipularte emocionalmente:

- ➤ ¿Te has vuelto loco?
- ➤ ¡No te soporto!
- ➤ ¡Estás contento de que aún esté detrás de ti!
- ➤ Es tu imaginación que está jugando contigo
- ➤ ¡Yo nunca dije eso!
- ➤ ¡Tu percepción no funciona correctamente!
- ➤ ¿olvidaste otra vez lo que te dije?
- ➤ Pareces sufrir una pérdida de realidad!
- ➤ La memoria es un truco para ti.
- ➤ Distorsionas los hechos. Nunca sucedió así.
- ➤ Dios, ¡eres sensible!
- ➤ ¡Mejor deberías ir a un psicólogo!

De hecho, el gaslighting crea una percepción selectiva, que puede ser bastante incompleta. Un buen consejo es tu intuición, que debes escuchar con calma para detectar un sentido de manipulación emocional. Las siguientes señales típicas las menciona la psicóloga americana Dra. Stephanie Sarkis, a la que debes prestar mucha atención.

➡ **cuestión de la culpabilidad**

El tema de la culpa se resuelve rápidamente porque siempre eres culpable del "Negro Peter". Para que tu creas que eres culpable, se alega que en verdad tu eres el/la culpable. Se dice que se te explicó todo en detalle hasta que finalmente te pusiste el zapato equivocado. Como resultado, tú empiezas a doblegarte o a ceder.

➡ **hipocresía**

Hay personas que son amigables contigo en ciertos incidentes o eventos y fingen que nada hubiera pasado y al momento siguiente esa persona se vuelve rígida y le dice a otras personas lo contrario. En esta situación, es difícil probar que los hechos han sido distorsionados. Además, las personas que ejercen el gaslighting saben muy bien cómo evitar que los supuestos hechos se pongan en perspectiva y contar lo que realmente ocurrió.

➡ **plazos**

Lo fatal del gaslighting es el tiempo que lleva el abuso emocional. Aquí y allá, se cuentan pequeñas y grandes falsedades. Esto no es perceptible hasta que sucede o existe un gran peligro a partir de él.

➡ **intrigas**

Los abusadores psicológicos que usan el gaslighting son maestros de la intriga. Son muy buenos haciendo declaraciones. Y luego está el hecho de que son verdaderos magos de la mentira.. Así que siempre debes tener en cuenta que lo que digan puede ser ficticio para que la incertidumbre y la duda te sobrepasen. La manipulación emocional te llevará tan lejos que ya no tendrás ninguna confianza y te alejarás de la gente que no hace nada malo. El manipulador se las arregló para aislarte y controlarte por medio del gaslighting.

Cómo defenderse del gaslighting

Primero tienes que ver las señales de gaslighting. Este es el primer paso importante. Si la vergüenza y el miedo son tus compañeros constantes, algo está definitivamente mal. Sin embargo, con el siguiente consejo, podrás defenderte de la manipulación emocional:

1. Romper el contacto con las personas que siempre están experimentando estos sentimientos de vergüenza y miedo. A través de la **distancia** y sin las entradas maliciosas y manipuladoras, tienes la oportunidad de pensar claramente de nuevo y recuperar la confianza en ti mismo.
2. Consigue **ayuda profesional**. Los terapeutas y psicólogos están familiarizados con las diversas formas de manipulación. Con su conocimiento, te entenderán, descubrirán el método detrás de la manipulación y te ayudarán. Con su ayuda podrás reconstruir tu dañada autoestima. Verás más claramente de nuevo y podrás apoyar a tu pareja en la vida cotidiana.
3. Busca **el apoyo de tu** familia y amigos y habla de tus observaciones. Estas personas te ayudarán y te apoyarán en tu propia percepción. También puedes servir de testigo cuando la persona manipuladora esté presente e impedir que intente manipularte emocionalmente de nuevo. A menudo, el intento de manipulación sólo se realiza cuando se está a solas con el

manipulador. Primero, debes darle la espalda al aislamiento social al que éste te llevó. Porque esto es un factor importante para el manipulador, para poder tener el control por completo. Los aliados o una tercera persona a la que llamas o en la que confíes tienen un efecto muy efectivo.

4. Toma minutos de sus propias conversaciones, registra hechos y declaraciones en un diario, ten la prueba de que no estás loco(a), sino que estás siendo manipulado(a). Lo que está escrito refuerza la confianza en ti mismo y disipa las dudas que surgen. Ya que puedes comprobar la exactitud de tu propia percepción en blanco y negro. Puedes descubrir mentiras y pasar a la ofensiva, especialmente cuando el controlador lo niega todo.

Importante: No discutas con el manipulador si quieres saber la verdad. Estarás desperdiciando una valiosa fuerza y energía sin lograr llegar a un resultado positivo. Muchas personas que manipulan emocionalmente a otros creen firmemente en su realidad equivocada. Crea distancia entre el perpetrador y tú y concéntrate en tu vida futura. Establece un alto nivel de confianza en ti mismo. Es la mejor protección contra la manipulación emocional. Ve por la vida con cuidado, nota los cambios conscientemente y comprueba que son los correctos.

5 Estrategias para detectar y prevenir manipulaciones ocultas

Hay diferentes estrategias con las que se reconoce a las personas manipuladoras. Hay gente así en el entorno directo, en la familia, pero también en el círculo de amigos y conocidos y en el trabajo. El compañero más cercano es el colega del trabajo. Si tienes la sensación de que este entorno tiene una influencia oculta en ti, puedes descubrir y neutralizar las manipulaciones con varias opciones de defensa.

1. Prestar atención a la cuestionable adquisición de información

Cuando estés hablando, presta mucha atención a cómo se presenta la conversación. Si toma la forma de una entrevista, de modo que sólo hay una comunicación muy unilateral, el entrevistador quiere saber más sobre ti y reunir información. La información se utiliza para manipularla y moverla en la dirección deseada.

Para que esto tenga éxito, la otra persona debe adquirir conocimiento de sus fortalezas y debilidades. Un buen manipulador se caracteriza por sus supuestas fortalezas. Sabe muy bien cómo ocultar sus debilidades. Tus debilidades son usadas por él para influenciarte, sin importar si terminas con un daño. Sin embargo, hay buenas maneras de combatir las escuchas telefónicas. Si crees que la comunicación es demasiado unilateral, intenta cambiar la dirección o el sentido y aprender más sobre la tuya.

Una conversación exitosa se basa en el intercambio mutuo y no se convierte en una entrevista. Sólo intenta revelar cosas en la conversación que el entrevistador debería saber y no dejes que te influya para que profundices

en tus pensamientos y emociones para conocer más. Dirige la conversación en otra dirección, haciendo demasiadas preguntas o contrarrestando con contra-peticiones. En el mejor de los casos, crea la sensación de que la persona con la que hablas no sabe nada de ti. Esto desactiva la situación.

2. Verdades con doble fondo

La gente que quiere manipular tu forma de pensar no se toma la verdad muy en serio. Se cuentan historias que nunca ocurren o que son sólo la mitad de la verdad. A menudo estas personas son tan buenas en ello que la información no se reconoce directamente como media verdad o una mentira. Esto se basa en el hecho de que los manipuladores no tienen mala conciencia cuando arman una historia que sirve a su propósito. Pero las mentiras son fáciles de descubrir. Porque el interlocutor viene con preguntas intencionales, aparentemente insignificantes en la explicación de emergencia. Responde de forma libre e intenta justificarse efusivamente.

Especialmente las situaciones que arañan la imagen del mentiroso y lo ponen en la luz equivocada requieren una presentación especial de su punto de vista. Hay situaciones especiales en las que los mentirosos son notados inmediatamente. Un buen ejemplo de esto es la acusación de no haber actuado de manera justa, sino egoísta, o la crítica en el trabajo.

Si crees que te enfrentas a verdades dudosas, desarma a esta persona con preguntas. Si no hay respuestas evasivas o sólo respuestas evasivas y el nerviosismo se instala, puedes asumir que acabas de atrapar a un mentiroso. Las preguntas más específicas incluso llevan a un retiro.

3. Mira más de cerca el exagerado encanto

Una de las mayores armas de los manipuladores es el encanto exagerado. Por lo tanto, debes mirar más de cerca para ver si la apariencia encantadora está de acuerdo con tu naturaleza o si simplemente se superpone para halagarte y conocer más sobre ti. Puedes reconocer a los manipuladores por las siguientes indicaciones:

- Antes de hacer un pedido, recibirá cumplidos.
- Sólo se hacen favores en situaciones en las que la persona tiene una ventaja.
- Ciertos gestos sólo se usan para beneficio personal.
- El encanto sólo se usa cuando la situación promete ventajas.
- Menos encantadoras son estas personas en otras situaciones, no ventajosas.

Si estos puntos aplican, estás tratando con una persona encantadora por razones egoístas. No es un encanto honesto y sincero, sino un comportamiento superficial que se usa sólo por interés propio.

Esta gente es preciosa y no deberías engañarla. Así que observa atentamente y cuestiona las razones de su encantador comportamiento. El encanto no debe estar atado a condiciones, ni ningún favor que le hagas a alguien debe estar atado a condiciones previas. Di "No" si una persona te seduce con encanto y luego quiere algo de ti. A través del encanto superficial, se explora rápidamente la propia naturaleza buena de uno porque la visión clara se oscurece.

4. Los patrones de los rodillos le permiten mirar muy profundo

Los manipuladores se presentan como mártires y son vistos como de buena naturaleza, ayudando al sacrificar a personas que aparentemente hacen todo bien. Estos aparentes sacrificios, hechos por la persona, evocan compasión y simpatía entre otros, que sólo sirven para manipular a otra persona. La gente que quiere manipular rápidamente reconoce las debilidades de los demás y las utiliza para el chantaje emocional. Porque saben exactamente lo que te causa dolor. Con la crítica dirigida, evocan un sentimiento de inferioridad y arriesgan su confianza en sí mismos.

El resultado de esta situación es un sentimiento de compromiso emocional, de modo que te comprometes con el papel de tener que probarte algo a ti mismo. Una supuesta base de confianza puede ser también un indicio de un determinado patrón de papel que, en última instancia, equivale a una manipulación. Un buen ejemplo es un secreto que se le confía y luego se vincula a un cierto favor. Aquí puedes estar seguro de que esta persona quiere manipularte y usarte para su propio beneficio.

Asegúrate de que confiar en el secreto sólo sirve para saber más sobre ti. Se garantiza que esta información obtenida será utilizada en su contra más adelante. Si no cumples con el papel que se te ha asignado, serás ignorado o incluso castigado con falta de respeto e ignorancia. Si alguien más quiere imponerte este papel, donde la compasión está en primer plano y se requieren favores de ti, debes decir "no". Hacer favores tiene básicamente razones altruistas. La gente manipuladora juega con sus emociones y trata de obtener o averiguar secretos haciéndote sentir culpable. La mejor manera

de identificar los patrones de conducta es observar, mantener la propia opinión y no confiar prematuramente.

5. Asegúrate de que tus decisiones estén libres de manipulación

Las personas que quieren manipular se caracterizan por el hecho de que influyen en las opiniones y decisiones de los demás. Para reconocer una manipulación, tienes que observar más de cerca tu propia libertad de elección y reflexionar sobre ella. Esto se puede hacer con las siguientes preguntas:

- ¿Se tomó la decisión sin la intervención de otros?
- ¿Se han ejercido presiones externas en el proceso de toma de decisiones?
- ¿Está su propia opinión fuertemente influenciada por alguien más?
- ¿Se teme que alguien se decepcione con su propia decisión?
- ¿Hay consecuencias si su opinión no es diferente?

Si respondes a estas preguntas con un "sí", tu libertad de elección se ve influida por una persona manipuladora y ya no corresponde a tus emociones y necesidades. Estas se colocan al último y no se toman en cuenta. Para el manipulador, el bienestar y el objetivo en sí es primordial. Todo lo demás está en el camino.

Importante: Nadie tiene derecho a tomar decisiones en tu nombre o sin tomarte en cuenta. Deberías confiar en tu propio juicio. Si crees que una decisión es correcta y buena, hazte valer sin restricciones. Tu sentido común te guiará correctamente. El hecho de que alguien insista en su derecho no significa que su decisión esté equivocada. A través de la reflexión, reconocerás las bases en las que se fundamenta tu decisión. Si los

argumentos son convincentes, no te desvíes de tu opinión o decisión y no te dejes influenciar.

Lenguaje corporal - hablar sin palabras

Aunque el lenguaje corporal es un poderoso instrumento de los manipuladores, no hay que olvidar que es sólo una parte de la comunicación no verbal que puede hacerte sentir culpable. Los mimos y los gestos también forman parte de ello. Cuanto más controlado estés para tratar con ellos, más difícil le resultará influir en la gente y ganársela. Muchos creen que saben cómo funciona la comunicación no verbal.

Pero si miras más de cerca, verás que no es tan fácil. Hay muchas señales ocultas que se transmiten con los brazos, las manos y las pequeñas muestras de cariño. Los verdaderos profesionales de campo pueden manejarlo más rápido de lo que puedes ver. Unos pocos milisegundos de señales no verbales se envían de forma imperceptible y el manipulador te tiene en sus garras. Todo lo que percibes en tu entorno y en otras personas influye en tu pensamiento y en tus acciones. Si el estímulo perceptivo es lo suficientemente grande, se inicia un proceso bioquímico después de procesar las impresiones sensoriales.

Tan pronto como esto sucede, se produce una manipulación. Si esta reacción no hubiera ocurrido, no te habrías dejado influenciar de ninguna manera oculta.

El poder del lenguaje corporal contra la palabra hablada

Por ejemplo, el poder del lenguaje corporal se hace muy evidente en los oradores políticos, que dan más peso a la palabra hablada con ciertos gestos y expresiones faciales y destacan su gran importancia. La palabra hablada sólo vale el siete por ciento. En cambio, el 93% utiliza signos no verbales o lenguaje corporal, lo que crea una base ideal para manipular a otras personas con gestos, expresiones faciales, postura, brazos y manos. El lenguaje corporal puede ser usado para decir si se siente cómodo o no con él. La combinación de voz, lenguaje corporal y postura revela rápidamente la actitud interior. Una persona que conoce el poder del lenguaje corporal sabe exactamente cómo utilizar el lenguaje, la velocidad del habla, las pausas y el lenguaje corporal para ponerlo en la dirección correcta e influir en él. La apariencia proporciona una imagen general. La belleza de esto es que puedes entrenar tu lenguaje corporal y usarlo para tu propio beneficio.

Del mismo modo, también puedes usar el lenguaje corporal para exponerte a los tuyos cuando sólo te están diciendo mentiras.

Realmente hay alguna evidencia científica para esto. En una conversación, rápidamente se descubre la mentira cuando las palabras y el lenguaje corporal están en tensión. La mentira puede reconocerse por la simetría. Si se dice la verdad, el resultado es una imagen simétrica. Si alguien trata de mentir, la imagen del cuerpo se vuelve desequilibrada y asimétrica. Puedes reconocer la mentira o una verdad a medias, por ejemplo, por la inclinación

de los hombros, la hinchazón de las fosas nasales y los ojos. La persona con la que hablas evita tu mirada y no puede verte a los ojos.

Cualquiera que domine el lenguaje corporal correctamente y así le dé más fuerza a la palabra hablada es capaz de manipular. Se utilizan gestos de invitación, así como expresiones faciales, micro impresiones y constituciones corporales.

Interpretar el lenguaje corporal y descifrar los diferentes gestos

Aunque no aparezca ninguna palabra en tus labios, tu cuerpo habla. Y cuando se habla, siempre se habla en dos idiomas diferentes - con las palabras habladas y simultáneamente con el cuerpo. El lenguaje corporal puede ser un cruel traidor si no pones en palabras lo que realmente piensas y sientes. Tu cuerpo mejora tus emociones y pensamientos reales en la postura, las expresiones faciales y los gestos.

Te envuelves los labios, levantas una ceja, te llenas los orificios nasales o arrugas la nariz y la persona opuesta conoce tus verdaderos pensamientos y emociones. Un cuadro general armonioso sólo aparece cuando el lenguaje corporal corresponde a las palabras habladas. Crea autenticidad y credibilidad. El lenguaje corporal tiene una gran prioridad en la comunicación, ya sea en las conversaciones con los colegas, en las entrevistas de trabajo, en las negociaciones o en el contacto con los clientes. Incluso en la pequeña charla, se presta atención no sólo a las palabras habladas, sino también al lenguaje del cuerpo.

Para descubrir la manipulación, es importante que puedas interpretar y descifrar correctamente las expresiones faciales y los gestos. Porque con ella se reconoce rápidamente, lo que el interlocutor quiere lograr con sus palabras.

El lenguaje corporal se considera un factor de éxito porque los gestos tienen un poder indescriptible. Sin embargo, los espíritus se dividen en dos campos cuando se trata de lenguaje corporal. Un bando opina que la

exageración en torno a las expresiones faciales y los gestos es muy exagerada y el efecto es a menudo sobreestimado. Las voces del otro bando, por otra parte, opinan que el lenguaje corporal es un factor importante para esto y para la individualidad. Se practica y se entrena fuertemente, ya que el éxito en sí mismo está estrechamente ligado, según su opinión, a un convincente lenguaje corporal. En algún punto intermedio está la verdad sobre el lenguaje corporal. Del mismo modo, la declaración de Paul Watzlawick "No puedes no comunicarte" es correcta. Los gestos y la postura hablan por sí mismos, aunque no se digan con palabras. Hay los llamados gestos de alto estatus, también conocidos como poses de poder.

No sólo tienen un gran efecto en otras personas, sino que también pueden aumentar la autoestima. Los siguientes gestos expresan un estatus muy alto y mucho poder:

- ➤ Una postura de cabeza vertical y silenciosa
- ➤ Una voz poderosa
- ➤ Una pose elegante y los movimientos lentos
- ➤ Sonrisa relajada
- ➤ Secuencias de movimiento

Hay varios gestos que se usan en el juego para el reconocimiento y el estatus. Si se usan de forma controlada, es mucho más fácil tomar a otras personas para uno mismo. El lenguaje corporal, sin embargo, tiene dos caras muy diferentes. En realidad, un lado de él es muy peligroso. Los signos ocultos emitidos con la postura, expresiones faciales, brazos y manos apuntan a manipularlo y llevarlo a su propia causa. La gente que domina la manipulación no necesita palabras para darle un mal presentimiento e

influir en sus pensamientos. Tengan en cuenta que el lenguaje corporal es manipulador. De esta manera se encuentran señales obvias, pero también señales mucho más sutiles.

Tienes una influencia oculta en tus pensamientos y percepción.

No tienes control sobre esta influencia. Recuerda siempre que estás influenciado por todo lo que percibes. Porque el cerebro no sólo captura las palabras habladas, sino también los gestos y las expresiones faciales. Si un estímulo es lo suficientemente fuerte como para perturbar el equilibrio de iones en las membranas celulares, se produce una reacción muy especial. Se refiere al proceso bioquímico que realiza el procesamiento de las impresiones sensoriales. Tan pronto como un estímulo desencadena una reacción en una célula, se produce una influencia oculta. Si no hubiera atracción, no habría manipulación.

No sólo estás siendo manipulado por el lenguaje corporal, sino que te estás manipulando a ti mismo. Por ejemplo, otras personas pueden leer su estado mental actual desde su postura. Las señales que envías desencadenan estímulos a otras personas. Ellos mismos, por ejemplo, utilizan estos estímulos para obtener los mayores beneficios. Para que el lenguaje corporal pueda manipular. Sin embargo, no puede inducir una reacción particular que no corresponda a sus intereses, valores o deseos más profundos.

Por eso la manipulación por el lenguaje corporal no es tan efectiva, ya que los valores internos tienen mayor poder. La manipulación del lenguaje corporal sólo funciona si ya hay una inclinación interna en esta dirección. Esto es especialmente cierto para la publicidad. Por ejemplo, puedes ver un

anuncio de cerveza durante horas sin sentir inmediatamente el deseo de una cerveza. Pero si miras la publicidad de Zalando o About You, no puedes parar.

Recuerde siempre que el lenguaje corporal es en gran parte inconsciente. ¿O ha pensado en su postura, los movimientos de sus manos y brazos o su actual expresión facial? Esto le da a otras personas una profunda comprensión y les permite leer sus pensamientos y emociones no filtrados. Si quieres evitar que alguien te manipule, debes aprender a ser consciente del lenguaje corporal y usarlo de manera que te beneficie.

Estás haciendo difícil que un controlador te ponga en el papel de víctima. Has aprendido mucho sobre cómo protegerte de ser manipulado por lo que dices.

Ahora se trata de usar el lenguaje corporal correctamente. Los siguientes consejos te ayudarán:

1. Ir al mismo nivel a medida que avanzas. Eso significa literalmente. Esto se debe a que se pueden compensar las diferencias de altura y asegurar que lo que se dice se perciba correctamente y no se tuerza más. Una vez que estás al nivel de los ojos de la otra persona, el efecto amenazador y superior desaparece. Si alguien está tratando de manipularte, está difundiendo rumores sobre ti, y quieres enfrentarte a esa persona, no debes mirar hacia arriba o hacia abajo. Porque debilita tu posición.

- 2 Un verdadero todo terreno del lenguaje corporal es una sonrisa. Y lo mejor de todo: puedes usarlo conscientemente y con un propósito. Así que irradia confianza en sí mismo, fuerza interior y confianza en sí mismo.

3. Además de las expresiones faciales, los gestos y otros aspectos, el lenguaje corporal también implica una cierta distancia, que debe ser respetada.

En lenguaje llano, esto significa no dejar que nadie se acerque demasiado y mantener la distancia con la otra persona. ¿Eres consciente de tu lenguaje corporal? Para poder usar el lenguaje corporal perfectamente, es necesario entender el efecto en los demás.

Por lo tanto, debes averiguar qué señales se envían a través de tu lenguaje corporal. Cualquiera que se sienta pequeño y tenga poca confianza en sí mismo también lo expresa con el lenguaje corporal. Los encargados que buscan una nueva víctima lo encontrarán inmediatamente.

La interpretación del lenguaje corporal

Hay mucha gente que domina perfectamente las poses y los gestos de poder. Políticos, superiores, jefes de empresa y todos aquellos que quieran convencer a otras personas de algo. No es raro que estas personas deban su popularidad y posición a esta habilidad. Sin embargo, el lenguaje corporal no siempre se puede descifrar de forma clara y correcta. A veces es la premonición o una extraña sensación en la boca del estómago lo que lleva a suponer que algo está mal. Es notable que las palabras habladas expresen algo completamente diferente del lenguaje corporal. Le falta armonía. Incluso los más pequeños matices son registrados por el subconsciente. Nunca mires el lenguaje corporal por separado sin las palabras habladas. Porque así se distorsionan las expresiones faciales y los gestos quedan fuera de contexto. Sin embargo, entrenando tus sensores y expandiendo tu radar mental, eres capaz de distinguir señales negativas y positivas. Con los conocimientos adquiridos, podrás reaccionar de forma adecuada. Debes recordar los siguientes mensajes no verbales. Está garantizado que los observan muchas personas que tienen un perfecto dominio del lenguaje corporal:

positivamente	negativamente
La persona está de pie o sentada contigo y se mueve físicamente a su nivel.	Cuando te sientas, te detienes para demostrar la jerarquía y el poder.
El contacto visual se mantiene y por lo tanto el interés se simboliza.	Prácticamente no hay contacto con los ojos, los labios están parpadeando y se forman en una línea estrecha.
En lugar de estar de	En la conversación, los brazos se

pie frente a la habitación, se introduce sin titubeos. Un símbolo de confianza.	cruzan o las manos se apoyan en las caderas. Un signo de escepticismo.
Movimientos silenciosos, sin prolongación. Manos están abiertas y posiblemente las palmas son visibles, esto muestra confianza.	Las manos están escondidas bajo la mesa o en el bolsillo del pantalón, los dedos están cruzados o las manos están pegadas a los puños. Los gestos muestran nerviosismo y son asimétricos. Esto es una expresión de desconfianza.
Frotarse las manos significa satisfacción.	La impaciencia y la ira se expresan cuando los dedos son dañados por objetos.
La posición oblicua de la cabeza en la conversación muestra satisfacción	Rascarse la cabeza o rascarse la nariz son signos de duda.
La adaptación del lenguaje corporal y los gestos equivalen a la simpatía	La difusión de documentos significa delimitación
Relajarse de pie e inclinarse simboliza la familiaridad	Mirar por encima de su hombro, dar la vuelta y alcanzar la distancia.
La persona está cerca de ti y	Es tácito y tácito, esto es un signo de antipatía

demuestra afecto.	
-------------------	--

Posturas de poder - para la confianza en sí mismo y la reducción del estrés

Todo el mundo sabe que estas posturas tienen un poder de alcance, fuerza y energía. Un buen ejemplo son los políticos que hacen un discurso en el Parlamento o el presidente en funciones de los EE.UU., Donald Trump. ¿Pero qué hay detrás de esa forma de lenguaje corporal?

Eso es lo que Amy Cuddy de la Escuela de Negocios de Harvard quería saber. Ha descubierto que los gestos especiales tienen un gran efecto si se usan correctamente. Las posturas de poder hacen que las personas parezcan más confiables, más energéticas y, sobre todo, más convincentes. En sus experiencias, que Amy Cuddy llevó a cabo junto con Andy J. Yap y Dana R. Carney de la Universidad de Columbia, 42 mujeres y hombres formaron dos grupos.

Se ordenó al grupo uno que hiciera dos minutos de poses poderosas que demostraran un alto estatus. Para ello, se colocaron los pies sobre la mesa y los brazos se cruzaron detrás de la cabeza o se inclinaron casualmente y las manos se apoyaron sueltas.

El segundo grupo tomó posiciones que expresaban lo contrario. Así que los participantes se sentaron en una silla, juntaron sus brazos y sus manos en el regazo. En una postura de pie, los brazos y las piernas estaban cruzados.

Antes del experimento, los investigadores tomaron sangre de los participantes para comparar los niveles de testosterona y cortisol antes y

después del experimento. El resultado fue el siguiente: Los Posers de Poder promediaron un 25 por ciento menos de niveles de cortisol y un 19 por ciento más de niveles de testosterona. En el segundo grupo, los niveles de cortisol fueron del 17% y los de testosterona bajaron un 10%. Pruebas posteriores mostraron que el grupo de pose de poder era más confiado y reacio al riesgo.

Importante: Las posturas de alimentación no deben utilizarse en exceso. Porque la línea entre un efecto arrogante y una reducción del estrés de apoyo es muy estrecha. Pero aquellos que pueden ser audaces en ciertas situaciones tienen una buena oportunidad de progresar en muchas áreas.

Los ojos - una profunda visión del alma

No sólo las expresiones faciales y los gestos, sino también los ojos son traicioneros. El iris humano es como una huella dactilar que permite identificar a una persona. Por ejemplo, los aeropuertos internacionales como el de Frankfurt del Meno tienen escáneres oculares para los empleados que trabajan en áreas de alta seguridad. El iris de cada persona tiene un diseño diferente y tiene su propio patrón, como una huella digital. Hay ranuras, manchas y puntos que son diferentes para cada persona y por lo tanto inconfundibles. Incluso con los gemelos idénticos, no hay coincidencia.

Cita: "Los ojos son el reflejo del alma", dijo Hildegard von Bingen en el siglo XII.

Muestran a otros la tristeza, el miedo, la alegría y la felicidad. ¿Alguna vez has notado que tu primera impresión de alguien se basa más en su cara? La gente estima la fiabilidad de otra persona basándose en la forma de su cara. Incluso los estudios científicos han demostrado que los hombres de rostro ancho son más propensos a sospechar que los de rostro estrecho.

Además, el color de los ojos juega un papel importante en la evaluación del personaje. Karel Kleisner de la Universidad de Carlos en Praga descubrió que los hombres con ojos azules parecen menos fiables que los de ojos marrones.

Por lo tanto, no es sorprendente que desde tiempos inmemoriales, se haya intentado leer las intenciones y pensamientos de alguien más en los ojos de otra persona. ¿Pero qué revelan los ojos? Si prestas atención, notarás que automáticamente miras a los ojos de la otra persona durante una

conversación. Porque dan información sobre los sentimientos. Reflejan el miedo, la alegría y la ira, que se puede leer en ellos. No importa lo que el lenguaje corporal exprese. Los ojos siempre traicionan a la gente. Esto se debe a que los músculos oculares internos están dispersos por todo el sistema nervioso vegetativo o autónomo, que no se puede controlar conscientemente.

La principal culpable que te traiciona es la pupila a través de la cual la luz entra en el ojo. Cambia dependiendo de las condiciones de iluminación. En la luz brillante se contrae y en la oscuridad se estrecha. La musculatura del iris controla este cambio.

Además de las diferentes condiciones de iluminación, la pierna del iris también reacciona a factores emocionales. Si el cerebro envía lo que más atención se necesita porque puede tener miedo, la pupila se dilata. Esto permite que más luz penetre en el ojo y que el ambiente sea mejor percibido. Envías mensajes con los ojos y por lo tanto también son parte del lenguaje corporal. Las siguientes reacciones se expresaron con los ojos:

- Miedo - ojos extremadamente dilatados
- ➤ Atracción física - ojos dilatados muestran que toda la atención te pertenece
- ➤ Repugnancia - los ojos se encogen juntos
- ➤ Ira - un factor decisivo es la dirección de la visión. Además del mal de ojo directo, las cejas se juntan al mismo tiempo.
- ➤ Mentira - hay métodos criminológicos para descubrir en el movimiento ocular si se dice la verdad o se miente. Se

supone que la persona desvía la vista hacia un lugar diferente Sin embargo, este método es controvertido.

- ➤ Enfermedad - los médicos utilizan el reflejo de la pupila para comprobar la funcionalidad del cerebro. Una respuesta desigual puede indicar una condición seria, como un tumor cerebral.

Sin embargo, la dilatación de las pupilas también puede ser un indicio de que la persona ha tomado drogas. Este efecto se produce, por ejemplo, con los alucinógenos o la cannabis.

Los ojos revelan mucho y en combinación con el lenguaje corporal y las palabras se puede descubrir lo que la persona está haciendo. Puedes reconocer si la persona está de buen humor contigo o si sólo quiere manipularte.

La postura corporal - la imagen espejo de la confianza en sí mismo

La postura del cuerpo tiene un efecto de señal como el lenguaje corporal y puede expresar una gran seguridad y una fuerte confianza en sí mismo, así como ansiedad y poca confianza en sí mismo. También estará familiarizado con los regaños de tu abuela, quien repetidamente señalaba que debías mantenerte recto, meter el estómago y estirar el pecho. La postura dice mucho sobre una persona y puede ser vista desde la distancia.

Con la postura correcta, mostrarás fuerza de voluntad, confianza en ti mismo. La gente que quiera manipularte también estará captando esto. Los manipuladores que quieren influenciarte con el gaslighting o Perturbar y luego reestructurar inmediatamente te dan la sensación de que te arrancarán los dientes a mordiscos. Por eso es importante que prestes atención a tu postura y envíes las señales correctas.

La interpretación de la postura

Los atletas que se enfrentan a una competición decisiva experimentan una postura poderosa y energética porque generan una tensión corporal especial. Esto se logra a través de una espalda recta. Los hombros se tiran hacia atrás, el pecho se saca y el vientre se introduce ligeramente. Esta postura se puede ver muy bien en bailarines, corredores, arqueros y levantadores de pesas. Los atletas conocen su cuerpo, saben dónde están los diferentes músculos y son capaces de tensar grupos musculares especiales para lograr el efecto deseado.

Si quieres hacer algo por tu postura, debes construir tus músculos. La postura erguida resultante automáticamente te hace más atractivo y al mismo tiempo aumenta tus posibilidades en muchas áreas porque te pruebas de forma convincente. ¿Alguna vez has estado frente a un espejo y te has mirado más de cerca en tu propia postura? ¿Qué es lo que ves? ¿Una persona de aspecto humilde y hombros relajados?

¿O una personalidad recta que irradia poder y está llena de energía?

¿Irradian dinamismo y confianza en sí mismos o irradian miedo, insatisfacción, tristeza y poca confianza en sí mismos?

Para los manipuladores eres la víctima perfecta con la que tienen un juego muy fácil para influenciarte mentalmente para tus propios propósitos.

Ten en cuenta que siempre se te observa en todas las situaciones de la vida, ya sea en el trabajo o en tu vida privada. Por lo tanto, es importante que se te perciba correctamente. Y sí, la percepción correcta por parte de otras personas es un trabajo duro, porque en muchos lugares tienes que provocar el cambio al mismo tiempo. Pero sobre todo, se trata de ganar más

confianza en ti mismo y fuerza interior para ir por la vida con confianza en ti mismo. Puedes trabajar en tu postura de una manera muy específica si sabes cómo presentarte mejor. Una cabeza en alto y una visión abierta irradian competencia y un alto estatus. Vigila a la gente que te rodea. Descubrirás lo diferentes que son las posturas, el lenguaje corporal y las expresiones. ¿Qué es lo que hacen diferente de ti? Haz una comparación con personalidades fuertes y personas exitosas y trata de reconocerte lo más objetivamente posible.

- Presta mucha atención a tu forma de caminar. ¿Levantas los pies cuando caminas o arrastras los pies? Tal marcha parece descuidada y no tiene nada en común con el azar. Aquellos que no pueden levantar los pies del suelo muestran poco dinamismo, tristeza, agotamiento o incluso rebelión, porque no se observan las convenciones.
- ¿Siempre te sientas en el borde delantero de una silla? Esto indica que estás inseguro, tenso y listo para escapar en cualquier momento. Envías las mismas señales cuando no puedes quedarte quieto. Intenta usar todo el asiento para ti y quédate quieto.
- Si apoyas tus codos y pones tu barbilla en tus manos, te sentirás muy cansado y aburrido. Tal postura no es muy halagadora en una conversación.
- El nerviosismo se hace evidente cuando la pierna que está de pie se altera constantemente. Se transmite rápidamente la impresión

de que otras prioridades tienen prioridad y que la entrevista no es importante.

- ¿Estás escondiendo las manos? Incluso si esto pertenece más al lenguaje corporal, está estrechamente ligado a la postura. Las manos suelen estar ocultas porque la gente está nerviosa, aburrida, nerviosa o insegura. Al mismo tiempo, se cambia una pierna de una a otra. Es mejor si las manos se utilizan para subrayar la indicación hecha con el fin de generar más peso.

¿Te reconociste a ti mismo? Entonces deberías trabajar en tu postura. Para los que practican una mejor postura, armonizan el cuerpo y la mente. Además de los efectos de una mejor postura en la salud, también se mejora el bienestar y la confianza en sí mismo. No tienes que entrenar todos los días para desarrollar tus músculos. Las pequeñas cosas suelen ser suficientes para presentar a los demás una mayor confianza en ti mismo. A través de una postura erguida con los hombros apretados y la espalda recta se muestra la fuerza interior. Se salen del esquema de equipaje de los manipuladores, porque saben exactamente que llegarás a ellos rápidamente y darás un revés a la situación. Con trucos simples puedes mejorar tu postura e irradiar más confianza en ti mismo.

Consejos para la postura y el lenguaje corporal

No importa si estás sentado, caminando o parado - siempre ten en cuenta qué imagen estás creando con la postura que estás adoptando. Cuando notes que estás retrayendo la cabeza y dejando los hombros colgando, endereza la parte superior del cuerpo, aprieta los hombros y levanta la barbilla.

El espejo es una buena herramienta que te ayudará a mejorar tu postura. Cada vez que pases por un espejo, mira de cerca tu postura y ajústala. Lo mismo ocurre con la forma en que caminas. Con un andar ligeramente elástico, demuestra vitalidad y entusiasmo para la acción. A través de la auto-observación podrás cambiar tu postura y ser consciente de tu lenguaje corporal. Ten en cuenta que el estrés tiene una gran influencia en tu carisma. Los movimientos del cuerpo a menudo ocurren inconscientemente y permiten una visión no filtrada del interior. Para disciplinar la postura y el lenguaje corporal, la autenticidad es sobre todo importante. No funciona si te ajustas para crear otra imagen. No basta con cambiar los malos hábitos, como sentarse en la orilla de la silla y entrenar para sentarse derecho. Todas las señales que transmites requieren una coordinación armoniosa. Esto incluye el lenguaje corporal, como las expresiones faciales y los gestos, la postura y, sobre todo, la voz. Esta coordinación holística sólo funciona si eres auténtico. Inventar una imagen que para los demás es absurdo, ningún ser humano crea algo que a la larga es algo en lo que no cree, por lo que la imagen se enmarca en la incredulidad.

Tu carisma siempre muestra los sentimientos que tienes en el momento. El lenguaje corporal y la postura muestran si eres feliz, infeliz, ansioso,

enojado o seguro. Pero esto no te llevará a ninguna parte si entrenas artificialmente tus señales. Esta "posible expresión" refleja poca autenticidad y persuasión. Entonces será mejor que averigües cuál es el problema. Una vez que hayas descubierto esto, puedes actuar y tomar contramedidas.

Si, por ejemplo, notas que alguien está tratando de invadirte para manipularte, trata de averiguar por qué eres tu la víctima. Averigua cuál es el propósito de la manipulación. ¿Cuáles son los beneficios para esta persona? Puedes remediar la situación o simplemente darle la vuelta a la hoja.

La gente que tiene éxito y siente alegría irradia esto con su postura. Si hay una conversación en el horizonte a la que pueda temer, crea en tu mente el pensamiento de que tendrás el éxito garantizado. Con ese sentimiento, te metes en la conversación. La confianza te ayudará a tener éxito. De esta manera, también puedes contrarrestar la manipulación una vez que la hayas detectado. No desees ser utilizado por otros para sus propios fines y confía en que puedes defenderte de ellos porque puedes evaluar y aplicar correctamente el lenguaje corporal y la postura en cuestión.

Usa ropa con la que te sientas cómodo. Por supuesto, hay un código de vestimenta en los negocios que debe ser respetado. Pero siempre tienes la posibilidad de crear un personaje que se sienta bien con pequeños detalles. La ropa puede contraerse y tomar el aire para respirar. Te hace sentir mal y perder de vista las cosas importantes.

Intenta siempre pensar positivamente, aunque sea realmente difícil en algunas situaciones. Con una actitud positiva, también creas una imagen

positiva de ti mismo. Muestra confianza en ti mismo y fuerza interior y podrás enfrentar todas las adversidades.

Sólo aquellos que buscan posibles errores y evocan dificultades los atraerán mágicamente.

La interacción de diferentes factores para tu propia presentación

Hay muchos componentes que conforman una personalidad expresiva. Por lo tanto, no basta con hacer cambios en un solo punto. El paquete incluye la construcción de la confianza en ti mismo, la fuerza interior, la confianza en sí mismo, la autoestima y la aceptación personal. Pero sobre todo está el autoconocimiento con el que descubres lo que te falta. A menudo estas son sólo pequeñas cosas que tienes que cambiar para crear un gran efecto.

Pregúntate en qué dirección quieres ir y averigua cómo puedes crear un cambio. Si no tienes fe en ti mismo y en tus habilidades, ten en cuenta lo que has logrado hasta ahora. Siempre habrá gente en tu entorno que quiera hablar mal de tus éxitos y hacerte sentir culpable. ¿Alguna vez has pensado que esta gente puede ser movida por la envidia y el resentimiento? Ir a la causa de la investigación y averiguar lo que estas personas han logrado y hacer una comparación directa. Con los intentos de manipulación, la gente sólo quiere lograr la dependencia emocional.

Porque casi todos los seres humanos están siempre preocupados por el reconocimiento exterior. Pero también están estas personas que no sólo quieren recibir cumplidos. Tienen el poder interno de la persuasión y la confianza de que sus decisiones son correctas. Les gusta la vida y no temen ningún desafío. Apenas conocen el miedo porque tienen la fuerza interior para admitir los errores y no meter la cabeza en la arena. Se buscan nuevas formas y soluciones para resolver los problemas. Con su confianza en sí mismos, están seguros de que hay una solución para cada problema. Incluso si esto no siempre se encuentra directamente. En caso de intentos de manipulación, se puede ver exactamente hacia dónde deben conducir.

La dependencia emocional ni siquiera se produce porque conocen las formas y los medios de utilizar la manipulación para sí mismos. La atención no se centra sólo en lograr sus propios objetivos. A través de una alta competencia social, se intenta utilizar la manipulación de manera positiva. Con su lenguaje corporal y su postura, dan gran peso a las palabras que dicen. Escuchen atentamente a un orador talentoso y presten atención a la elección de las palabras y la voz.

Esta gente sabe exactamente qué tono hay que tocar para ser convincente. Nunca hablan monótonamente, pero varían en volumen, modulación y velocidad del habla. Se introducen pausas cortas y largas en el discurso, para que las palabras habladas lleguen al oyente y desencadenen ciertos pensamientos. Incluso los escépticos y los oponentes famosos pueden ser convencidos por el uso correcto de las palabras, el lenguaje corporal y la voz.

¿Cómo te expresas tú y tu voz? Si hablas en voz baja y monótona, pareces ansioso y poco convincente. El lema a menudo es no destacar o estar en el centro de atención. Pero si te escuchas a ti mismo una vez, rápidamente te encontrarás con cosas que puedes hacer muy bien y que no tienes que esconder.

Aunque nadie es inmune a la manipulación, las personas que tienen poca confianza en sí mismas son manipuladas mucho más a menudo y llevan a la dependencia emocional. Los manipuladores explotan el miedo y la baja autoestima para sus propios fines. Adquiriendo o desarrollando las diferentes habilidades, darás el paso correcto para trabajar en tu propia imagen y presentar una fuerte personalidad a tus compañeros. Trabaja en ti

mismo. Además de la ayuda profesional, existe ciertamente un buen amigo que te ayudará a mejorar tu postura y tu lenguaje corporal, y a desarrollar la confianza en tí mismo. Esto te da una buena base para reconocer las manipulaciones, revertirlas y usarlas positivamente.

Usar los intentos de manipulación para uno mismo

Aunque la manipulación tenga un regusto negativo, también hay cualidades positivas que puedes usar perfectamente para ti mismo. El objetivo es lograr tus propias metas, crear una vida más agradable sin engañar automáticamente a los demás o tratarlos mal. Si usas el intento de manipulación para ti mismo, debes usar un modelo moral y proyectarlo en el comportamiento manipulador para no mostrar un comportamiento inhumano. Esto sucede, por ejemplo, con Gaslighting o Perturbar y luego reformular.

No es en absoluto reprobable utilizar la manipulación para ganarse la simpatía del nuevo colega o un aumento de sueldo. La iglesia, la política, los medios de comunicación o la publicidad, así como la familia, los amigos, los conocidos y similares, todos trabajan con técnicas de manipulación. Algunos conscientes, otros inconscientemente. Sólo puedes lidiar con ello con confianza si conoces las técnicas y las usas para tu propia causa. Para que puedas usar los intentos de manipulación para tus propósitos, debes estar preparado, en principio, para convertir a otras personas en títeres de otras personas. Un factor importante es cómo otras personas ven esta manipulación. Se trata de la famosa "**primera impresión**" que usted transmite. Por supuesto, siempre existe la posibilidad de una segunda o tercera oportunidad. Pero si tratas el efecto psicológico de la primera impresión correctamente, es mucho más fácil en la vida. Esto se aplica no sólo a una cita, sino también al alquiler de un apartamento y a una entrevista. Se ha demostrado que la primera impresión determina de manera decisiva la manera en que la otra persona clasifica las experiencias e

impresiones contigo en el cerebro. La manipulación de la primera impresión no es inmoral. Por lo tanto, puedes aprovecharte de ellos sin dudarlo. Pero debes saber que tienes de 0,3 a 0,7 segundos para convencer a la otra parte. La palabra hablada es menos importante que el lenguaje corporal, la postura, la marcha, los ojos, la posición de los pies y el apretón de manos. ¿Todas estas cosas encajan y forman una imagen simétrica? Influyeron en la forma de pensar de la otra persona y ganaron el juego 1:0.

¿Has oído hablar del efecto Halo? El **efecto halo** es una distorsión cognitiva medible. Al hacerlo, se sacan conclusiones sobre las propiedades desconocidas de las propiedades ya conocidas por una persona.

En las conclusiones influyen todos los procesos que existen en relación con la percepción y el reconocimiento. Los estudios han demostrado que los mismos mecanismos se utilizan para conocer a una nueva persona. Los primeros rasgos del carácter tienen tal brillantez y son tan dominantes en su especie que toda la información adicional sobre la persona se percibe y clasifica al mismo nivel. El efecto halo es extremadamente manipulador si se habla de una persona desconocida con antelación. De esta manera influyes en la percepción de otras personas.

Si observas que otras personas han sido manipuladas de esta manera, utilízalo en tu beneficio y considera qué característica es más útil en este contexto para presentarte de manera especial. Si puedes leer en la gente, rápidamente verás si estás tratando con un manipulador. Reconocerás cómo hace tictac esta persona cuando conozcas las técnicas de manipulación descritas. Es importante observar y reconocer los signos. Con la empatía o la empatía, puedes ponerte en el lugar de los demás y descubrir sus fortalezas y debilidades. Las personas difieren en cuanto a tipos racionales y emocionales y son al mismo tiempo un producto de su socialización.

Si una persona de pensamiento racional trata de manipularte, no llegarás más lejos con tus emociones. Adopta un enfoque racional para utilizar el intento de manipulación para tus propios fines. De esta manera, le das a la persona la sensación de que el nuevo camino tomado tiene su origen en sus propias ideas y concepciones. Hazlo con precaución para recibir el respeto y la simpatía que usted merece. Si la persona con la que hablas es más bien una persona emocional que decide por instinto, tienes un juego fácil para usar la manipulación por ti mismo.

Todo lo que tienes que hacer es averiguar qué sentimientos necesitan ser despertados. Si, por ejemplo, muestras impotencia, esto tiene un gran efecto en las personas con el síndrome del ayudante. Como tú, otras personas también están influenciadas por tu entorno social. Para poder usar la manipulación para tus propios propósitos, necesitas aprender muchas cosas sobre el otro. Entre ellos figuran, por ejemplo, los complejos de culpabilidad, los temores al fracaso y los temores a la pérdida. Cuanto más sepas sobre ello, mejor podrás moverlo en la dirección deseada. Cuando se sostiene un espejo a la persona con la que se está hablando, simplemente se le da la vuelta a la mesa.

Este método proviene de la programación neurolingüística. A la gente le gusta cuando se tiene la impresión de que hay similitudes entre ellos y la otra persona. Esto hace que esa persona esté más abierta a cualquier queja que desee hacer.

Por ejemplo, adoptar la misma postura y usar las mismas expresiones faciales y gestos o mostrar una postura emocional especial como la alegría o el entusiasmo. Esto le permite utilizar los mismos métodos de manipulación y tener una buena oportunidad de utilizar la situación para sus propósitos.

La manipulación y los intentos de influencia no son aplicables en la esfera privada, sino también en la profesional. Es importante que una vez que se sienta la manipulación de otra persona, se tomen contramedidas específicas y se utilicen las técnicas de manipulación para los propios fines.

Manipular situaciones y trabajar con ellas con éxito

Hay diferentes patrones de comportamiento que puedes utilizar para tu objetivo de influir en los demás y así acercarte a tu meta. Estas estrategias son fáciles de aprender y ayudan a neutralizar las manipulaciones, a cambiar las tablas y a usarlas para su propia causa.

1. Si un colega está enfadado con usted, intent instigar una discusión y quiere influenciarte en el sentido de que tu eres responsable de algo que él ha estropeado, simplemente ponte a su lado y no delante de él. Con este gesto, ya no apareces como una amenaza o un oponente. Tu colega se calmará más rápido. Te las arreglaste para evitar contagiarte de la ira inmediatamente.
2. Si necesitas algo de un colega, empieza la frase con las palabras "Necesito ayuda". Esta constelación de palabras aumenta sus posibilidades de obtener la ayuda que necesitas. A nadie le gusta la mala sensación cuando el grito de ayuda es rechazado. ("Efecto Benjamín Franklin")
3. Si el colega dice que no, pídele algo desproporcionado y pospone la petición de ayuda. Como a nadie le gustaría ser visto como un monstruo, la gente es mucho más propensa a decir que sí.
4. Si quieres que alguien esté de acuerdo contigo, saluda mientras hablas. Es muy probable que este gesto asegure que el entrevistador también asienta con la cabeza y por lo tanto de su consentimiento de manera subconsciente.

5. Escucha atentamente lo que la otra persona está diciendo y adáptalo con tus propias palabras. Esto le da énfasis, por un lado, que has escuchado con atención. Por otro lado, puedes influir en el resultado de la conversación con la elección correcta de las palabras y el lenguaje corporal.
6. Si no le gustas a alguien, pídele un pequeño favor. Este no te rechazará. La acción está justificada por el hecho de que la persona entonces te prefiere a ti. Este fenómeno del pie en la puerta abre el camino para que esta persona no rechace un segundo o tercer favor.
7. La gente es narcisista y le encanta que se le acerquen por su nombre. Usa esto a tu favor para manipular a la persona que llama.
8. Presta atención a tus gestos y úsalos de forma sabia y deliberada. Si tu interlocutor es un buen manejador, puede interpretar rápidamente las expresiones faciales y los gestos. En combinación con las palabras correctas, el lenguaje corporal y la postura tienen un valor mucho mayor y son un buen instrumento que puede utilizarse en las negociaciones salariales tanto en el trabajo como en el sector privado.

9. Siempre trata de mantener el contacto visual con la persona con la que estás hablando. De esta manera, muestras confianza en ti mismo y rápidamente atrapas a la otra persona manipulándole. Los ojos son el reflejo del alma. Demuestran si la persona con la que hablas te está mintiendo. Tu reconocimiento le muestra que sabes exactamente que quiere llevarte en una dirección diferente.
10. Si tu entrevistador responde a tu pregunta, pero crees que esconde algo, espera a que te dé la respuesta completa. Hacer contacto visual sin decir una palabra. Con este tipo de tácticas de conversación, influyes en la persona con la que hablas y probablemente obtendrás la respuesta completa.
11. Siempre da a tus compañeros y colegas la oportunidad de elegir. Te da la sensación de que tienes el control de la situación. La manipulación asociada ciertamente te acercará a tu objetivo.
12. Dale la mano a la persona con la que estás hablando, jefe o colega. Un cálido apretón de manos transmite simpatía y es una buena manera de influir en otra persona en la forma en que piensa de ti.

Cómo manipulas a la gente para lograr tu objetivo

Steve Jobs, el fundador de ambas compañías, Pixar y Apple, siempre eligió formas diferentes y únicas de lograr sus objetivos. Se basaban en su propia realidad y a veces en una visión distorsionada para convencer a la gente de que sólo existía su punto de vista. Este es un logro notable para desarrollar aún más las empresas y ponerlas en la cima del ranking. Usó tácticas de manipulación, que utilizó conscientemente para convencer a los CEOs más poderosos del mundo. Steve Jobs era un genio manipulador. Presentó sus ideas con devoción, fue siempre brutalmente honesto, trabajó duro, nunca fue demasiado bueno para la seducción y la adulación, dijo que las buenas ideas venían de los demás, tomó decisiones o cambió de opinión y se mantuvo detrás de ellas, resolvió los problemas inmediatamente y no después, conoció directamente a las personas problemáticas o tomó el camino de la menor resistencia, forjó el hierro mientras estaba caliente, usó su influencia y no permitió nada más que la perfección.

Martin Luther King tenía talentos similares, y su discurso contra la discriminación y la esclavitud puso mucho en marcha.

Otras personalidades que han defendido una buena causa y las personas que han seguido son Nelson Mandela y la Madre Teresa. Tal vez recuerden el movimiento de Bhagwan en la década de 1980, al que se unieron muchas personas. Algunos llamaron a Bhagwan Shree Rajneesh el Redentor y otros el Atrapador de Hombres. Los indios predicaban la abstinencia y una vida de decadencia. Era un gran manipulador y se las arregló para generar entusiasmo con sus discursos. Para cada Buscador, tenía lista la respuesta correcta. Su marca registrada fue la manipulación dirigida, que tuvo un gran

efecto. Los discípulos de Sanyassin han construido un verdadero imperio económico que sigue activo hoy en día, aunque Bhagwan no ha vivido mucho tiempo. No importa dónde mires, la manipulación en una u otra dirección funciona de maravilla.

Las muchas características diferentes de las distintas personalidades se pueden ver como una bagatela. Pero juntos crean una imagen única que se ha ganado el estatus de culto de Apple, por ejemplo. En Steve Jobs has tomado dimensiones indescriptibles que también puedes utilizar para tu entorno, trabajo, contactos sociales, pareja y familia.

La manipulación no siempre es negativa mientras no convierta a los demás en su marioneta.

A través de la manipulación, lograrás una actitud más feliz y satisfactoria hacia la vida si eres convincente y estás detrás de tus deseos, sueños, cambios e ideas. Si quieres influir en una persona, demuéstrale que la respetas y que la manipulación es necesaria para perseguir objetivos comunes. Sentirse manipulado, cuestionar la influencia. Esto se debe a que permite reconocer el punto de vista y los objetivos de la otra persona. Si la persona es importante para ti, estará dispuesta a aceptar tu influencia si está de acuerdo con sus propias ideas.

La gran meta de la vida es que todos estén satisfechos y felices por sí mismos y en la comunidad. Al influir en otra persona, te acercas a la meta.

Nunca seas la marioneta de otro.

Para protegerte de la manipulación negativa, en la que se influyen tus emociones y en la que existen grandes dudas sobre su propia percepción, el trabajo sobre tí mismo sólo ayuda a ganar más autoestima y confianza en tí mismo. Esto incluye que se liberen de sus sombras y finalmente entren en la luz. Para lograrlo, debes tener confianza en ti mismo y en tus propios deseos y metas. La gente está sujeta a la manipulación en muchas áreas, lo que simplemente está permitido. Vigila estas cosas. Los políticos que abren la boca, los anunciantes e incluso la familia y los amigos tratan de influenciarte. Es importante que reconozcas si la manipulación es buena para su propia causa o si, como resultado, pierde la autodeterminación y su propia forma de pensar.

Cada persona es individual y debe ser vista como un individuo. Sin embargo, hay estos manipuladores que pueden molestarte completamente y poner inteligentemente tu percepción en la luz equivocada. Por lo general, es la gente que es más confiable. Estas experiencias son muy dolorosas e incluso pueden llevar a un daño mental. Pero con la percepción de que estás bajo una influencia negativa, puedes finalmente comenzar a escapar de convertirte en una marioneta. Enfrentate a estas personas y demuestra que has visto a través de ellos y ya no quieres jugar con sus reglas. Haz tus propias reglas y usa tu postura, lenguaje corporal y voz para mostrar quién eres. Tienes las habilidades todo lo que tienes que hacer es reactivarlas.

Max Krone

Volumen 2 (Manipulación y lenguaje corporal)

Volumen 1 (Psicología Positiva).
Volumen 3 (Psicología para principiantes).

y otros libros de **Max Krone** están ahora disponibles en Amazon.
Sólo tienes que introducir a **Max Krone** en la barra de búsqueda de
Amazon.

Exención de responsabilidad e impresión

El contenido de este libro ha sido preparado y verificado muy cuidadosamente.

Sin embargo, para la exactitud, la integridad y la puntualidad de la escritura, la garantía no puede ser garantizada.

Así como por el éxito o el fracaso en la aplicación de la lectura.

El contenido del libro refleja la opinión y la experiencia personal del autor.

El contenido debe interpretarse de manera que sirva para fines de entretenimiento.

No debe ser confundido con la ayuda médica.

No se asume la responsabilidad legal o la responsabilidad por la ejecución contraproducente o la interpretación incorrecta del texto y el contenido.

Leyes de derechos de autor

Todo el contenido de este trabajo, así como la información, las estrategias y los consejos están protegidos por los derechos de autor. Todos los derechos reservados. Queda estrictamente prohibida toda reimpresión o reproducción, incluso parcial, en cualquier forma, como la fotocopia o procedimientos similares, el almacenamiento, el procesamiento, la reproducción y la distribución por sistemas electrónicos de cualquier tipo (en su totalidad o en parte) sin la autorización expresa por escrito del autor. Todos los derechos de traducción están reservados. El contenido no puede ser publicado bajo ninguna circunstancia. En caso de desacato, el autor se reserva el derecho de emprender acciones legales.

Imprimir

MAK DIRECT LLC

2880 W OAKLAND PARK BLVD, SUITE 225C

OAK PARK, FL 33311

FLORIDA

Todas las imágenes y textos de este libro están protegidos por derechos de autor.

Sin el permiso explícito del editor, el autor y el titular de los derechos de autor

Los derechos están protegidos contra la duplicación y el uso por parte de terceros.