

Cómo manipular a cualquier Persona



Escrito por Domenec Benaiges Fusté

*Dedicado a mi pareja, qué es lo mejor que tengo en esta vida y qué, sabiendo lo cotilla que es, terminará por leer estas líneas. Te quiero mucho
Marta*

También a mi familia, qué aunque les tenga lejos les siento muy cerca, sobretodo a mi padre, la persona que ha hecho posible que mi proyecto salga a flote en los duros y difíciles momentos económicos.

Y por supuesto a Josan, ese amigo que hay que sacar de casa a rastras pero que siempre me entiende, escucha, comprende y es una de las personas que más me ha ayudado y apoyado en esta vida.

P.D: Si lees esto y no sales nombrado es que tienes que currártelo más conmigo.

Escrito por: Domenec Benaiges Fusté

Corregido, editado y maquetado por: Domenec Benaiges Fusté

Todos los derechos reservados para: Domenec Benaiges Fusté

La distribución total o parcial de esta obra sin el consentimiento de su autor está penado por la ley y será debidamente multado y sancionado. Esta obra está protegida por copyright y todos los derechos de venta, visualización y distribución son propiedad de : Domenec Benaiges Fusté.

Si ésta obra no la has adquirido en <http://verdadera-seducion.com> , por favor, avísanos a: jacktheripper@verdaderaseduccion.com .

Por favor, cualquier fallo que encuentres a lo largo del libro remítenoslo por mail a: jacktheripper@verdaderaseduccion.com para que lo corriamos.

También puedes utilizar dicho mail para mandarnos sugerencias o felicitarnos por el libro, si ese es tu deseo.

ÍNDICE

La manipulación (Introducción)	8
Todo el mundo manipula.....	16
La sociedad Marioneta.....	23
El Caso de Menéame	25
Las noticias y lo que es importante.....	44
Belén Esteban: La princesa del pueblo	53
Los rentables accidentes de tráfico	69
La Gripe A: La gran estafa farmacéutica	77
USA, la derecha y El Tea Party	80
Formas de Censurar	99
Evitando que alguien se exprese.....	102
Potenciando tu modo de expresarte.....	106
Ridiculizando al contrario	111
Favorece el ambiente para ti	127
Cómo ganar una conversación	131
Cree al 100% en lo que dices.....	132
Habla más que el contrario.....	136
Hazte respetar, es muy importante.....	146
No te quedes callado o solo defendiéndote	151
Utiliza tus emociones al hablar	155
Da argumentos lógicos.....	158

Como saber si has ganado una conversación	161
Como crear una marioneta	163
La técnica del espejo.....	165
La técnica de menos a más.....	167
La técnica de la decepción	175
La técnica de Origen	180
La técnica de la verdad que tú quieres	187
La técnica de la confianza	196
La técnica la raqueta	212
La técnica del ocupado.....	220
La técnica del profesor	226
La técnica de hacer esperar	249
La técnica del refuerzo negativo	255
La técnica de la vacuna.....	263
La técnica hablar bien	275
La técnica de la imagen impecable.....	283
La técnica del nombre	297
La técnica de la adaptación contextual.....	321
La técnica de la risa.....	338
La técnica de tu terreno.....	352
La técnica del imprescindible.....	357
La técnica de la expectativa	372

La técnica de lo común.....	390
La técnica de la presuposición	401
La técnica de la montaña rusa.....	417
Fin de la manipulación	433

La manipulación

(Introducción)

La manipulación es todo un arte que todas las personas de este planeta manejan. Unos se creen superiores y con más moral que otros pero lo cierto es que con sus más y sus menos prácticamente todo el mundo hace gala de la manipulación para cuadrar su visión del mundo con el ideal perfecto a seguir.

Sin embargo toda manipulación es desenmascarada cuando buscamos el verdadero fin de porque las cosas funcionan así o que interés real hay detrás de los acontecimientos.

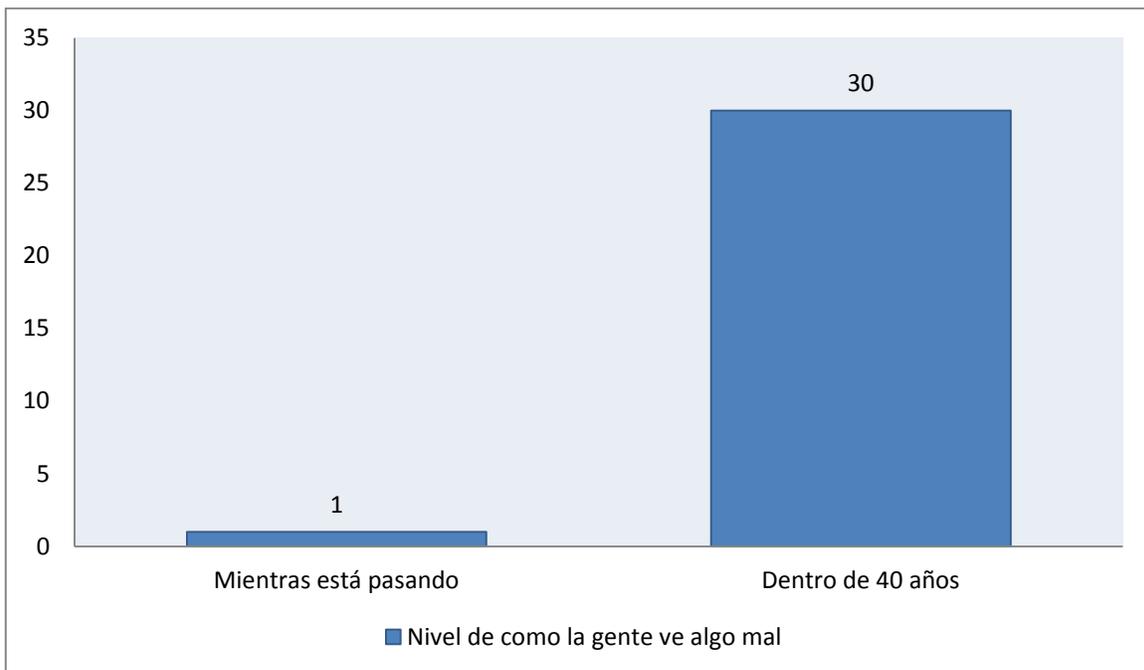
¿Es tan fácil señalar a los nazis y llamarlos asesinos? Yo creo que si, ¿Pero conocemos toda su historia? ¿Tú la has leído? ¿Sabes porque Hitler entró en decadencia y locura?

Tiene mucho que ver a cuando los plebeyos se alzaban contra sus amos en el siglo XIV y mataban a diestro y siniestro cansados de tantos abusos. Ni mucho menos es justificable, pero es un tema que trataremos a lo largo del libro para que veas como la sociedad y la gente de poder te pinta las cosas como ellos quieren.

¿Por qué Hitler era un Nazi asesino y George Bush un presidente democrático y respetable?

Cuando manipulan a la sociedad con atrocidades ocurre lo que vemos siempre. Mientras está ocurriendo todo el mundo lo ve normal, cuando han pasado 30 o 40 años largos comienzan a juzgar ese comportamiento, es como si, de alguna manera, quisieran liberar sus almas y decir:

“no éramos unos cabrones porque mira, lo estamos juzgando ahora”.



Ha ocurrido con Franco en España, con Pinochet en Argentina y probablemente ocurrirá con Bush en América. ¿O tal vez no?

Solo la sociedad y los que la controlan principalmente saben lo que deparará el futuro, pero yo puedo asegurarte con un 100% de fiabilidad que George Bush, sea dentro de 20, 30, 100 o 200 años será juzgado y sentenciado como un criminal aunque no esté vivo.

¿Por qué?

Tiene el pack completo de persona despreciable y asesina. Construyó prisiones de torturas, autorizó una guerra solo para sacar petróleo, impulsó leyes americanas para favorecer a los ricos y hundir más a los pobres y puedo darte un montón de razones por las cuales, si te dijeran lo que ha hecho, pero te dijeran que fue algún tirano de hace 100 años estarías completamente de acuerdo con que era un tirano y merece el peor de los juicios.

Sin embargo, como U.S.A es la potencia mundial parece que es como más perdonable. ¿Te imaginas como hubiera actuado el mundo si en vez de George Bush hubiera sido un país Árabe el que hubiera actuado así?

Los propios americanos los hubieran tachado de terroristas.

Todo esto es como una bola gigantesca de hipocresía dónde se tiene un poder y control tan grande sobre los seres humanos que

prácticamente todas las personas que andan por la calle son simples marionetas.

Marionetas que se dejan pisotear y humillar constantemente, que les dan por todos lados pero que como se pueden pagar su chalet, tienen comida en abundancia y demás lujos que en el pasado no tenían, pues aguantan más humillaciones y empujes que antaño.

Pero las reglas no han cambiado tanto, nos oprimían y abusaban de forma sobre-exagerada antes y lo siguen haciendo ahora, con la diferencia de que ellos son más listos y han aprendido a darnos trocitos de pan para que no saltemos a morderles.

Eso está muy bien pero, ¿De qué trata este libro?

Pedazo de animal, te estoy revelando una de las verdades más absolutas que existe, te estoy diciendo que todo lo que ves está montado y diseñado para que como una marioneta pasees sin hacer nada que se salga de la obra de teatro y tú solo quieres saber que técnicas puedes utilizar para manipular a cualquier persona.

En fin, somos seres humanos, con nuestras virtudes y defectos. La mayoría solo se preocupa por si mismo, es la paradoja del político corrupto y el humilde estudiante universitario con ideales comunistas.

Ese mismo estudiante que señala al corrupto, 20 años más tarde se transforma en ese mismo corrupto o si no, puedo asegurarte con una mano en el fuego que él también lo haría.

Es muy fácil defender grandes ideales cuando no se tiene nada, se vive con los padres, te lo pagan todo y tu única preocupación es echar partiditas al ordenador o a ver a dónde vais de botellón.

La cosa cambia cuando pagas un piso, la comida y tienes que sacarte tú las castañas del fuego. Es fácil señalar a un político y gritarle: “¡ERES UN MAL POLÍTICO!”.

Lo difícil es ser político y hacer las cosas bien, no criticar desde fuera.

A lo largo de este libro vas a aprender dos cosas porque para manipular a cualquier persona no basta con que te de las técnicas, sino que tienes que entenderlas desde el corazón.

Es como un problema matemático, no basta con verlo, eso no es entender, si yo te escribo aquí las técnicas no las vas a entender bien y no podrás aplicarlas al 100% para obtener unos resultados extraordinarias.

Al igual que un buen problema de matemáticas tengo que explicarte como funciona el problema y para ello te enseñaré casos públicos de

manipulación que todos conocemos pero que seguramente tú, ni te habías dado cuenta.

Cosas totalmente absurdas y despreciables pero que como te han manipulado hasta tú lo has terminado viendo normal. Te darás cuenta así de que hacer pasar las cosas por normal o guiar a la gente en la dirección que tú quieres no es difícil si sabes seguir esas directrices.

Vas a ver la manipulación en su estado más puro y te sorprenderás de como hay montados muchos chiringuitos de manipulación que pasan desapercibidos.

No obstante, siempre que hay manipulación hay detractores de dicha manipulación y gente que se da cuenta pero...

“una mentira dicha 100 veces se convierte en verdad”.

El principio no es este, pero sirve muy bien para definir como la mayoría de las manipulaciones funcionan y en que estrategias se basan.

No obstante aquí te voy a enseñar una manipulación 100 veces más efectiva, **LA NUEVA MANIPULACIÓN** aquella más perfecta y efectiva.

Un tipo de manipulación que he investigado, adquirido y practicado, mucho más efectiva, positiva y eficiente.

Tengo que advertirte que si quieres usar la manipulación para el mal, este no es tu producto.

Para eso vete a leer Main Kampf o la biografía de George Bush, este es un libro serio al 100%, un libro que pretende contribuir a la paz mundial, pretende hacer un mundo mejor, desenmascarar a los mentirosos, hacerte ver la realidad tal como es e impulsarte hacia el éxito convirtiéndote en una máquina de conseguir lo que se propone en base a, entender a las personas y saber como guiarlas y utilizarlas (en el buen sentido) para conseguir tus propósitos.

Puedes ser 3 tipos de personas:

- El que se deja manipular por todo y todos
- El que manipula de forma vil, barata, cruel y sin sentido
- El que manipula para conseguir todos sus objetivos siempre y cuando no dañe a los demás

El fin máximo de la manipulación es hacer un mundo mejor. Tú puedes utilizarlo para lo que quieras, pero solo te pido una cosa. Jamás de los jamases lo utilices para tus propios fines cuando éstos dañen a los demás.

Se respetuoso, tú no estás solo en el mundo y aunque tienes todo el derecho del mundo a perseguir tus objetivos y ser feliz, no tienes ningún derecho a hacer daño a los demás.

Como veremos más adelante, herir o ir solo a por emociones básicas como el dinero y el poder no te hace más feliz, sino que te hace más infeliz y vacío por dentro a largo plazo.

Prepárate porque estás a punto de descubrir los mayores secretos sobre la manipulación que han existido jamás. Técnicas, consejos y ejemplos 100% reales, originales que no encontrarás en ningún otro sitio de este mundo y por supuesto, todo altamente efectivo con resultados asombrosos.

Ya es hora de que te conviertas en quien quieres ser, un líder de masas, alguien a quien seguir o una persona que consigue todo lo que se propone.

Todo el mundo manipula

El otro día hablaba con un amigo y le dije que estaba escribiendo un libro sobre manipulación el cual llevaba más de un año investigando y practicando.

Por no contar la de años que llevo fijándome en este tema e investigándolo de forma no profesional.

Él me dijo:

“vaya, de manipulación, ¿Eres todo un manipulador? Tendré que tener cuidado contigo”.

Lo curioso del tema es que mi amigo, quizás sin saberlo, es un gran manipulador (aunque seguramente él lo sabe) que utiliza a muchas personas para sus propios intereses de forma no altruista y muchas veces aprovechada.

Muchas personas entienden la manipulación como la portada de este libro: “unas manos negras manejando como una marioneta a otra u otras personas”.

Ni de lejos funciona así la manipulación que utilizan las personas de a pie.

Manipular según el diccionario significa:

Intervenir con medios hábiles y, a veces, arteros, en la política, en el mercado, en la información, etc., con distorsión de la verdad o la justicia, y al servicio de intereses particulares

Manipular significa: Intervenir con medios hábiles y/o arteros en la información omitiendo la verdad para intereses particulares.

Cuando tú a un amigo le dices: “Vamos a ver la nueva película de Batman que salen 2 chicas que están buenísimas”.

Estás omitiendo la verdad, estás alterando la información porque le presentas a tu amigo la película sabiendo lo que le puede atraer para que así acepte la película y quiera ir a verla. De otro modo podrías recibir un rotundo: “NO”.

De hecho, nuestra forma de comunicarnos es una manipulación constante.

Te preguntan: “¿Has sacado al perro?” Y tú contestas: “SI”, mintiendo, o dices la verdad, pero en la siguiente pregunta: “¿Cuánto tiempo?” tú dices: “15 minutos” cuando en realidad han sido 7.

Constantemente estamos alterando la información para condicionar el comportamiento de los demás. No hay ni una sola persona en el planeta que diga siempre el 100% de la verdad y presente los hechos de forma objetiva, siempre lo pasamos todo por la subjetividad, sobretodo intencionadamente.

Cuando te peleas con alguien jamás dices el 100% de la verdad, presentas la información siempre de tal forma dónde te aseguras que la balanza se incline a tu favor.

E incluso las personas más humildes también lo hacen, aunque en menor medida con su tono de voz de indignación ya te están condicionando para que empatices y les apoyes.

Llegados a este punto podríamos preguntarnos: ¿Existe la no manipulación? ¿Existe alguna persona que, como si fuera un robot, explica y expone argumentos de forma 100% objetiva sin que su lenguaje corporal o tono de voz pueda influir en la respuesta?

Es decir, un lenguaje corporal neutro y un tono de voz 100% monótono y sin sentimientos?

Realmente no, hasta la persona más inocente manipula. Véase la persona callada y tímida en clase que sufre Bullying.

Por dentro está gritando y tiene ganas de aniquilar a todos los que le hacen daño, pero exteriormente manipula la verdad pasando por un menor tímido y callado para dar pena, quiere pasar desapercibido para que no le molesten.

En definitiva, hasta esa persona está mediante medios hábiles omitiendo la verdad para sacar un beneficio propio. ¿Es entonces manipular algo despreciable?

No, si no se utiliza con maldad, en el caso de este chico está evitando un mal mayor bajo su punto de vista, está haciendo que no le peguen ni se metan más con él en la medida de lo posible.

Cada vez que alguien me habla acerca de manipular o me dice que no es correcto escribir algo sobre manipulación a mí me entra un poco la risa.

Porque esto no es un libro sobre: “Cómo dañar a los demás”. La mayoría de las personas lo que entienden de manipulación o por lo que han oído asocian manipular a hacer daño y como hemos visto en base a la definición de manipular no tiene por qué ser malo y además lo utiliza todo el mundo.

El único problema con la palabra manipulación es como las personas interpretan esa misma definición y como pretenden utilizarla.

Yo jamás de los jamases he tenido ningún problema con esta palabra porque jamás se me ha ocurrido usarla con fines de maldad, sino para alcanzar mis objetivos, sin dañar a nadie y si haciendo el bien a los demás y al mundo.

Este libro contiene un cúmulo de técnicas y ejemplos extraordinarios que pueden cambiarte la vida para siempre y pueden darte la llave hacia la mente humana más sofisticada.

Vas a darte cuenta que realmente **se puede coger unas cuerdas y manejar a las personas como marionetas**. No hace falta ser muy inteligente para ver que la historia nos ha dado (por desgracia) malos ejemplos pero también buenos de personas que han utilizado los demás a su antojo para conseguir sus objetivos.

En el lado bueno tenemos a María Teresa de Calcuta o Gandhi, capaces ambos de movilizar masas y que cambiaron el mundo para bien, de hecho, María teresa de Calcuta podría considerarse la madre del altruismo (dejando de lado las religiones).

En el lado malo podemos ver a Adolf Hitler, George Bush o el indomable e increíble Tea Party financiado por las farmacéuticas en su desesperación por no perder millones de millones (se ve que les gusta tener dinero en el banco a costa de matar vidas).

Si personas como el Tea Party o George Bush han logrado tanto poder (este segundo recordemos que fue presidente de la primera potencia mundial) te aseguro que **cualquier persona de este mundo puede comerse el mundo si sabe como.**

Te estoy hablando de una persona que luchaba contra los derechos humanos, autorizó torturas y era un sádico despiadado, aparte de tener un pasado de alcohólico, si, esa persona amigos y amigas es George Bush, expresidente de U.S.A.

Yo hace muchos años entré en una especie de locura porque no me cabía en la cabeza como alguien así podía haber ganado unas elecciones.

Años más tarde tengo todos los datos, todas las cifras y sé punto por punto todos los secretos para hacer que la gente piense lo que tú quieres que piense, pero además para tus fines, buenos fines y jamás con la intención de dañar a los demás.

Prepárate porque tu concepto de REALIDAD, tu concepto de hasta dónde puedes llegar y qué es posible está a punto de cambiar para siempre.

Y recuerda, la manipulación incluye a las personas enteramente, sino existieran las personas y estuvieras solo en el mundo este libro no

tendría sentido. Si estuvieras en la película “Soy leyenda” no tendría sentido.

Pero afortunada o desafortunadamente (según como se mire) vivimos rodeados de seres humanos y estos son imprescindibles para todos. Sin seres humanos no habría vida y si ahora mismo el mundo se despoblara no durarías mucho vivo o al menos vivo, feliz y cuerdo (aunque algunos ni con toda la compañía del mundo son felices).

Bienvenido al mundo de la manipulación dónde te enseñaré lo que hay detrás de las paredes y como todo está pintado para que sea de tu agrado. Sin embargo yo te enseñaré para que seas tú el que pintas y conseguir que encantes y te apoye cualquier persona, o casi.

También te proporcionaré los secretos para dominar y controlar a las personas, como te he dicho: Bienvenido al mundo de la manipulación, él que usamos todos pero que a diferencia de los demás, tú tendrás mucha más información y sabrás como utilizarlo eficazmente.

Si las personas utilizan de la escala del 1 al 100 un grado 20 de manipulación, tú sabrás utilizar el grado 100 o 120.

Estás entrando en un mundo extraordinario.

La sociedad Marioneta

A lo largo de este extenso capítulo veremos muchos ejemplos de censura, manipulación y técnicas manipulativas que la gente da por válidas o que ni siquiera se percata.

Veremos multitud de ejemplos de la vida real y el día a día que los hemos aceptado como válidos, pero que la gente los acepte y no los discuta (al menos la mayoría) no significa que esté bien.

Que en el siglo XIV la inquisición matara a gente epiléptica por brujería y se permitiera que la gente lo consintiera y apoyara no significa ni a años luz que esté bien. Al contrario, muy a mi pesar significa lo manipulable y voluble que es la raza humana y lo fácil que resulta manipular y engañar a las personas.

Por suerte siempre a habido hombres y mujeres buenas que han luchado por hacer un mundo mejor. Hemos tardado 2000 años y gracias a tener televisión, internet, grabadoras, radio... La información

queda grabada y registrada. **Hoy en día es mucho más fácil contrastar opiniones.**

Antaño una secta era difícil de destruir, hoy en día una secta en sus primeros 30 días de vida ya tiene posts en contra en internet y si crece tanto la radio como la televisión se encargan de desenmascararla si no es que la policía no lo hace antes.

Admitámoslo, las técnicas de manipulación también han cambiado y evolucionado. Actualmente es más difícil manipular pero se sigue haciendo, no con tanta impunidad como antes pero en algunos casos si.

Es todo un mundo, un entresijo que debes ver, comprender y entender con tus ojos y por eso destinaremos este capítulo a ver manipulaciones que ocurren en la actualidad y que, aparentemente, pasan desapercibidas o como mínimo no se les da la importancia que merecen.

El Caso de Menéame



Menéame es en España y la lengua hispana el caso de manipulación maligna más exagerada y descarada que he visto.

Llevo aproximadamente dos años teniendo conciencia de Menéame y ya sufrí su cruel dictadura hace unos años cuando un usuario mío mandó un post a menéame.

Menéame es, según el propio menéame:

Es un web que te permite enviar una historia que será revisada por todos y será promovida, o no, a la página principal.

Cuando un usuario envía una noticia ésta queda en la cola de pendientes hasta que reúne los votos suficientes para ser promovida a la página principal.

La definición de lo que es Menéame resulta hasta gracioso cuando uno ha entrado en contacto con Menéame. Para que lo entiendas; menéame es un sitio dónde se mandan noticias que te gustan y estas si gustan a los demás reciben votos. Cuando alcanza un número de votos la noticia sale a portada.

Hasta ahí ningún problema, pero comencemos a investigar qué es realmente menéame.

La Wikipedia, un sitio bastante objetivo tiene puesta la siguiente definición de menéame:

Menéame es un sitio web basado en la participación comunitaria en el que los usuarios registrados envían historias que los demás usuarios del sitio (registrados o no) pueden votar, promoviendo las más votadas a la página principal aunque con un claro control por parte del web.

Solo leyendo la definición de Wikipedia nos damos cuenta de que se da extendida y aceptada por válida la idea de que Menéame no es tan objetiva como pretende aparentar y aunque con el paso del tiempo, por su propio peso, quienes controlan Menéame han terminado aceptando que, efectivamente, menéame mantiene una ideología, siguen negando que Menéame está manipulada y sostienen que se respeta cualquier ideología cuando cualquiera que entra y mire un poco podrá ver como esto no es así ni de lejos.

¿Qué ocurre realmente en Menéame?

Tras mucho tiempo investigando Menéame he llegado a la conclusión de que Menéame SOLO ACEPTA cualquier noticia que sea:

- Contra la SGAE
- Comunista
- Contra Empresas
- Contra Apple
- Contra Microsoft
- A favor de la prostitución
- Contra la derecha o ultraderecha
- Geeks
- Software Libre
- Contra autoayuda o medicina alternativa
- Anti catalanes
- Anti Iglesia y Anti religión católica
- Noticias donde España sale mal parada frente a otros países. (Aunque según les da, publican alguna noticia a favor, eso si, en los comentarios vuelven a quejarse siempre de España).
- Contra ciertos aspectos de USA (como su política y su capitalismo)
- Contra telecinco
- Contra los bancos
- Contra ciertas compañías aéreas (Especialmente Rynair últimamente)

Hay más cosas relacionadas que se permiten en Menéame pero nos damos cuenta que manipulan descaradamente porque hay ciertas publicaciones relacionadas con el software libre que no le interesan a nadie. Que cuando las lees te quedas: ¿Y esto quién demonios lo vota?

Pero para entender el origen de la ideología de Menéame vamos a ver quién es su creador que es quién ha organizado toda la parafernalia, el “malvado” que ha adaptado Menéame a su imagen y semejanza y que no permite que ninguna línea se salga de su variante.

Ricardo Gallir, alguien cuya ideología y forma de ver la vida es exactamente la misma y única filosofía que se permite en Menéame.

Entrando en el blog de Gallir vemos sus noticias:

- Los balances “censurados” (perdón) de la SGAE (**Contra la SGAE**)
- Tantos años hablando de software libre... (**Software libre**)
- Piensa un poco en los lectores de tu sitio web: optimiza lo fundamental, intercala y elimina (**Geek**)
- Imposturas Sesgadas (**Contra Apple**)
- Viaje al pasado, o como decir tonterías del software libre (**Contra Microsoft y Apple**)

A lo largo del blog de Ricarco Gallir podemos ver lo mismo, escrito 1000 veces de diferentes formas. (Creo que Microsoft es la palabra que más sale en su blog), también se queja de las empresas y en definitiva, es una calcomanía de Menéame con una diferencia; en Menéame él no escribe, simplemente se ha encargado de elegir personas que le adoran, admiran y siguen su misma ideología radicalizada de izquierdas.

Sus administradores se encargan de decidir que sale o no en portada. Eso si, menéame tiene que dar sensación de libertad de expresión.

Pero veamos de que forma se censuran las noticias en Menéame y los usuarios que no están al son de Menéame:

- Votando negativo los comentarios que no son de la ideología de menéame, cuantos más negativos menos derechos tienes en menéame hasta el punto que rápidamente no puedes ni votar negativo, ni comentar y solo los usuarios con más Karma pueden votar comentarios con negativo en Menéame. (yo estuve 3 meses y no conseguí tener el suficiente Karma positivo para votar negativo a los demás)

- Tumbando las noticias que manda el usuario votándola negativo

- Ataques hacia la persona que no sigue su ideología, mofa, burla e incluso ataques hacia las personas autores de las noticias y quienes la han mandado.

Con lo cual cualquier persona que intenta participar y no esté acorde con su ideología termina cansándose rápidamente y desiste en comentar. ¿Para qué? ¿Para recibir ataques, insultos, descalificaciones y toneladas de negativos?

Veamos una noticia de Menéame dónde España no sale muy bien parada y en los comentarios algunos se ceban con la televisión española y otros aspectos muy típicos de Menéame.

Nótese como precisamente la educación no es su punto fuerte y solo se basan en la burla y el insulto fácil para descalificar y atacar España. (Recordemos que la ideología de Menéame es anti-España pese a que la mayoría de usuarios activos son Españoles y aunque tienen las fronteras abiertas no se irán jamás)

Aquí vemos una portada del día 09/11/2010 y sus respectivos comentarios, (Hemos seleccionado algunos de la noticia, no todos).

454
meneos
menéalo

Cinco cosas que las cadenas españolas deberían aprender de las americanas

 www.vayatele.com/ficcion-nacional/cinco-cosas-que-las-cad...
por **K08E** hace 1 día 22 minutos publicado hace 7 horas 34 minutos

Cinco temas que deberían aprender las cadenas de televisión españolas de las estadounidenses. Desde respetar los horarios establecidos hasta evitar la contraprogramación



53 comentarios | ocio, TV | karma: 393
etiquetas: cadenas, aprender, tv, españa, EEUU, televisión
negativos: 2 usuarios: 190 anónimos: 264 | clics: 8905 | compartir:     

- #3** Lo de escandalizarse por ver una teta en tv, entra también en los 5 puntos?
votos: 21 karma: 191   hace 1 día 15 minutos por **sunes** 
- #10** "En definitiva, las cadenas americanas tendrán sus fallos y problemas, pero hay algo en lo que nos llevan siglos de ventaja: el respeto al espectador."
Es que simplemente con eso, las cadenas españolas se autodescalifican para ser buenas.
votos: 25 karma: 228   hace 12 horas 2 minutos por **LadyMarian** 
- #15** Las cadenas españolas han valorado la sugerencia y han decidido al respecto lo siguiente: "Por mis cojones"
- #17** Parece que no les va tan mal contraprogramando y poniendo bazofia de 4 horas como Gran Hermano. Supongo que, como en el caso de los políticos, tenemos lo que merecemos (léase fomentamos).
votos: 0, karma: 8  hace 7 horas 18 minutos por **ubicua-mente** 
- #20** la televisión en españa seguirá siendo una mierda mientras a la gente le guste la mierda.
votos: 14, karma: 130   hace 7 horas 7 minutos por **sargento.gargajo** 
- #21** Para #17. Tanto como en el caso de los políticos dices, buen ejemplo, porque con las cadenas de televisión tampoco tenemos alternativas reales con programación de calidad y profesional. En España solo interesa tener a la sociedad lo más adormilada posible, de ahí las políticas en programaciones de televisión.
votos: 0, karma: 9  hace 7 horas 5 minutos * por **frankiejcr** 
- #24** ¿Cómo enseñar a una panda de gilipollas? Los directivos son unos imbéciles, no les importa cortar una serie en medio de una palabra, o meterte anuncios por un tubo, o empezar tarde o temprano, o meterte anuncios sin cortar la emisión actual ocupando un tercio de la pantalla. ¿Quién va a enseñar a estos gilipollas?
votos: 0, karma: 6  hace 6 horas 44 minutos por **QueTeDen** 

¿Te parecen estos comentarios de personas maduras, humildes y que saben argumentar?

En los mismos comentarios se está viendo que prácticamente los únicos que participan en Menéame y los cuales reciben más votos son los que siguen sus ideologías.

Y aún peor, muestran una falta total de respeto, educación y mínima dignidad humana y nadie les vota negativo. Si saliese alguien defendiendo la TV española veríamos como lo crucifican con votos negativos por no seguir su ideología anti-España.

En los comentarios hemos visto ataques gratuitos a Telecinco (Gran Hermano) insultos contra España, y algún que otro individuo haciendo gala de su odio a las empresas, el cual ha tildado a los directivos empresarios de “panda de gilipollas” e “imbéciles”. Así, de golpe, sin distinguir ni nada y se queda tan tranquilo.

¿Te crees que alguien le dice nada? Por supuesto que no, menéame es una especie de sitio Hollygan dónde quién peor y más maleducado es más popular se hace.

¿Cómo ha conseguido esto Ricardo Gallir?

La ideología de Ricardo Gallir, su creador, es la única que se sigue en Menéame. Gallir es profesor de una universidad y curiosamente sus participantes por su ideología y como comentan se nota a años luz que son estudiantes, principalmente del área de informática y varones.

Dicen que Menéame tiene 5 millones de usuarios únicos al mes, pero sin embargo salen muchas portadas Geeks, de noticias y Software libre que solo entienden un 5% de la población. Si hay 5 millones de votantes porque salen noticias que solo interesan a un 5% de ellos.

Es decir a 4.750.000 no le interesan en absoluto estas cosas y por lo menos 4 millones no se entera de nada cuando ve esas noticias (suponiendo que Meneame tenga esa afluencia de visitas).

Según mis investigaciones y deducciones, como he dicho, quienes son los encargados de controlar menéame se aseguran que se sigue esa ideología y ese ideología es principalmente seguida por estudiantes mayoritariamente de informática y varones.

De hecho si uno se fija en los comentarios y noticias (posts) que se menean muchas veces te das cuenta que son estudiantes porque ellos mismos lo dicen: “Estaba en la universidad cuando...”.

En menéame, por lo tanto, participan en un 85% estudiantes que viven con sus padres o sus padres les pagan el piso y todos sus caprichos, principalmente hombres (raramente pocas mujeres comentan en menéame) que tienen ideologías comunistas, pro-software libre, radicales progresistas y que odian profundamente la derecha, la ultraderecha y todo lo que suene a empresa.

Aunque su principal problema es que al igual que su creador, Gallir, sus secuaces y fans son altamente intolerantes. Todo lo que no siga su ideología es enemigo en potencia y no merece ni ser escuchado.

Menéame es un sitio cansino dónde constantemente se repiten las mismas noticias comunistas, progres contadas de distintas formas.

Dónde los estudiantes intentan hacer ver su inteligencia manejando palabras raras que buscan en el diccionario u obsesionándose por ser lo más precisos posibles. También se obsesionan con las tildes y su palabra más utilizada es: “demagogia” (deben creer que es una palabra que denota mucha inteligencia).



Menéame es gracioso porque quienes hacen todo el barullo son como Gallir's pequeñitos, igual que él con un EGO descomunal al asecho incapaz de admitir, bajo ningún concepto, que se han equivocado.

Recuerdo hace poco que Ricardo Gallir escribió un post en su blog acerca de los coches eléctricos, otro blog mucho más popular y visitado que el suyo cogió su post y lo corrigió porque estaba equivocado.

Ambos posts fueron portada de Menéame (Gracias a Dios hay muchísima gente cansada de menéame y Gallir, así que no es extraño que muy de vez en cuando (cuando consiguen saltar la censura) salgan noticias a portada quejándose del propio menéame o Gallir)

Dentro de los propios comentarios de Menéame, Ricardo Gallir no solo no asumía su error, sino que defendía sus argumentos pese a que habían sido científicamente corregidos por un experto, sino que se quejaba, atacaba a quién había escrito esto y hasta creo, que alardeó él mismo de haber votado la entrada con un voto negativo.

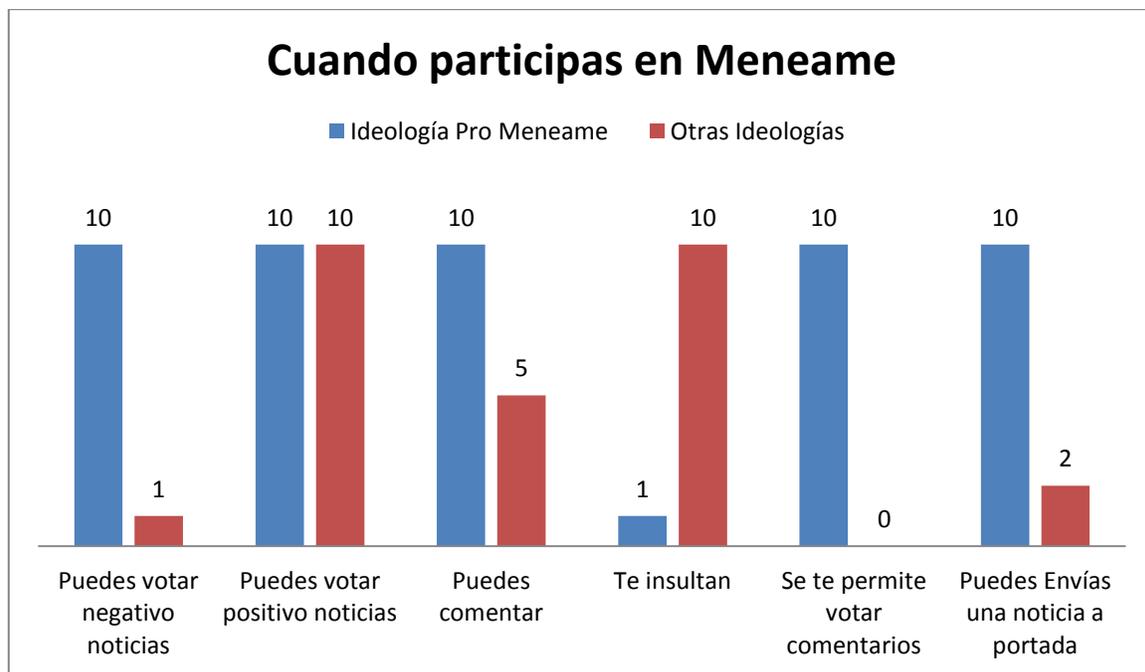
Lo curioso de la manipulación de Menéame y que se haya convertido en un sitio de una sola corriente ideológica es que su creador y sus seguidores que le hacen el trabajo sucio tienen mucho empeño en decir que no hay censura pese a que tumben prácticamente todas las noticias que no les gustan.

Cuando los hartos y ya cansados usuarios que siguen de vez en cuando menéame y la critican consiguen elevar una noticia contra Gallir o Menéame a portada, éstos al no poder tumbarla sin que se vea claramente tal hundimiento intencionado, lo que hacen es desvirtuarla mediante comentarios, dónde el propio Gallir participa y vota negativo a otros usuarios que no están acorde con su ideología. (Recuerdo que una vez votó negativo un comentario mío dónde le hacía una sugerencia para que Menéame fuera más democrática)

Es todo un tanto cómico e indignante como personas que se hacen llamar “liberales” y que son socialistas (en realidad son comunistas) censuran de forma descarada y se nota, sin ser muy listo, cómo Menéame sigue un línea y quien se salga, sea por una vía u otra

cesará de participar para convertirse en otro fantasma que solo menea aquellas noticias que le parecen correctas.

De hecho, una de las muchas formas de censurar que tiene menéame es que no le gustan mucho los votos negativos a las noticias que siguen su ideología y si votas negativa una noticia que gusta a la ideología de menéame, cuando vuelves a conectarte te das cuenta de que te han votado negativo varias personas con lo cual ya no puedes votar más negativo, solamente puedes votar positivo.



Está todo pensado para que no se salga de esa corriente, Menéame debería llamarse: “Dictaduréame” o “Comunismeame” pero no lo hará jamás porque su creador y su DESCOMUNAL ego se creen que la

gente es tonta, que los tienen controlados, dominados y que nos creemos que Menéame es un sitio altruista y democrático.

La manipulación de menéame no es un buen ejemplo de “como manipular” ni mucho menos. Al contrario, es el típico ejemplo de un listillo que cree que lo sabe todo, se cree más inteligente que los demás y su única acción para apoyar ese argumento es hacer oídos sordos a las opiniones de los demás.

Al señor Gallir le da igual que en cada entrevista que le hacen le pregunten de 1000 formas:

“¿Por qué menéame censura?” o “¿Por qué niega que en Menéame hay unos cuantos usuarios que lo controlan todo?”

Él siempre se hace el sordo, niega o tilda de envidia, frikis o ataques personales esas quejas.

Desde luego es una muy mala estrategia de manipulación, puede que eso funcionara en el siglo XIV, pero en internet, dónde todo es contrastable y que cuando censuras a alguien (y más a un blogger) puede expandir y comentar esa censura, no es una jugada muy inteligente.

Solo hace falta buscar en google la palabra Menéame para encontrar cientos y miles de críticas contra Menéame que llegan a la misma conclusión que yo:

“En menéame hay una dictadura y una censura enorme”.

Lo enormemente curioso del caso es que Menéame siga utilizando excusas tontas y defendiendo a capa y espada que no hay censura.

Miremos un poco en internet para ver críticas a Menéame de diferentes páginas web

Menéame Ban Day, el error de Menéame

por Juan Castromil el día 01/05/2009

Menéame sufre víctima de su política de censura

Menéame, la popular y polémica web de promoción de noticias ha sido víctima de su política de amiguismo y baneado discrecional en forma de levantamiento de sus usuarios. Esto ha sido debido a un hecho puntual relativamente habitual (el baneado de un usuario) que ha resultado ser la [...]

 ShareThis

Menéame sufre víctima de su política de censura

Menéame, la popular y polémica web de promoción de noticias ha sido víctima de su política de amiguismo y baneado discrecional en forma de levantamiento de sus usuarios. Esto ha sido debido a un hecho puntual relativamente habitual (el baneado de un usuario) que ha resultado ser la gota que ha colmado el vaso de las críticas hacia un sistema de promoción acusado en varias ocasiones de dictatorial y mafioso.



29

Oct 09

 Peire

Menéame, ¿sólo para unos cuantos?

Seguro que a muchos os resultará sorprendente el título de este post. La verdad es que ya he leído en bastantes ocasiones **malas experiencias en Menéame** de otros usuarios y me picaba la curiosidad investigar un poco sobre el tema. Vaya por delante que no soy usuaria de Menéame aunque sí estoy registrada y, aunque probablemente si mi experiencia con este servicio hubiera sido más placentera la percepción hubiera sido distinta, seguramente tampoco sería heavy-user de este servicio como no lo soy de otros similares.



Ese “**efecto mafia**” ya ha sido comentado por aquí en alguna que otra ocasión (“**Quien se pica ajos come**”, y “**Wisdom of Crowds: ¿existe la sabiduría popular?**”) en las que de hecho he tenido mi particular rife con Ricardo Galli. Está claro que tenemos puntos de vista muy diferentes sobre estos temas, y no tiene ningún sentido seguir debatiendo sobre el tema, pero estas cosas me hacen reafirmarme en lo que ya comenté en otras ocasiones.

Sigo pensando lo que opinaba desde el principio. La idea de fondo de Menéame es excelente, pero lamentablemente **la puesta en marcha de la misma no es aceptable**. No tengo pruebas -aquí sería donde el amigo G las pediría- porque no me paso la vida analizando la traza evolutiva de entrada de posts y meneos -ni tiempo ni ganas-, pero es una sensación constante de que **esa teórica democracia/meritocracia de Menéame no es real ni efectiva**. No cuando unos pocos tienen tanto poder y lo usan de formas como la que ha dado pie a este escándalo. Hay **otras alternativas**, y sería bueno comenzar a darles una oportunidad, y aquí siempre trato de destacar una fantástica pero tristemente olvidada **Fresqui**.

Lo dicho. **Menéamela, menéame**.

Liberal Dice:

marzo 12th, 2007 a las 10:36

Meneame apesta. Y ademas es un nido de progres radicales que mean pepsicola con todo lo referente al gobierno y sin embargo crucifican a negativos a todo el que manifieste el mas minimo talante critico lo cual sería aceptable bajo el concepto de democracia virtual ya que se supone que una red social la hacen los usuarios. Algo que me parece una falacia porque y sus adlateres mantienen una mafia interna de amiguetes primados con karmas superiores a 16 con lo que el voto de un amiguete radical de Galli vale por tres usuarios de a pie. Muy democratico, un hombre un voto, que decian los liberales. Claro que para Galli & Cia los liberales somos "fachas"

Eso por no hablar de que un usuario por debajo de cierto karma no tiene ni siquiera derecho a expresarse comentando una noticia. Una cheka vamos...

Menéame apesta a mafia

Por The-RockeR | 31 agosto 2007 | Categorías: Internet



Y no sólo lo digo yo. Desde hace bastante tiempo que estoy registrado en [Menéame](#) (Una página a la que los usuarios envían sus noticias y supuestamente entre todos las votan positiva o negativamente para que llegue a publicarse en la portada), pero no lo suelo frecuentarla muy a menudo, ya que las noticias que allí salen me parecen en su mayor parte intrascendentes para mis gustos.

[Uno del Sur](#) da su opinión ampliamente sobre el tema, y tiene la misma que yo al 200%. En resumidas cuentas, opina que hay un grupo de usuarios (la mafia) que son los que deciden qué noticias deben llegar a la portada y cuáles no, y que se ponen de acuerdo entre ellos para abrasar a votos negativos todas aquellas noticias que no tienen que ver con GNU/Linux, software libre, que están a favor de Windows, del PP o de la monarquía.

Menéame : abuso de poder y censura dentro de menéame

Enero 31st, 2010 Posted in Internet

Menéame no acepta críticas, seamos sinceros, pero lo peor de todo es que hay **administradores que censuran**, votan coordinadamente y hacen que haya un estado de excepción dentro de la página. ¿Cómo lo justifican? Supuestamente amparándose en sus normas, pero en realidad las utilizan como ellos quieren y han conseguido incluso que se produjera la **primera rebelión de usuarios**. ¿Cuánto tardará la segunda? En mi opinión será cuestión de tiempo.

No voy a escribir el típico post donde me quejo de lo que me han hecho porque no procede, sin embargo lo que si se puede comprobar es como **los admins votan de forma coordinada a favor o en contra** de determinadas noticias, de ese modo consiguen publicar o descartar lo que a ellos les conviene. Cuando una opinión no les interesa votan coordinadamente en masa para censurar un comentario e incluso se permiten el lujo de censurar o editar como ha sido el caso.

También podemos ver como muchas noticias en contra de menéame son censurada cuando se mandan a menéame. No salen en portada pese a que algunas de ellas pasan los 100 votos positivos. Y la mayoría de las noticias si no siguen la ideología de menéame apenas tienen votos positivos y si cientos de votos negativos.

Menéame es un ejemplo de censura radical y extremista que se deja muy al descubierto y que por supuesto no es nada inteligente. ¿Da resultado?

Hombre, ha terminado por convertir un sitio muy interesante en un sitio radicalizado de la extrema izquierda que es más bien comunista y progre radical.

Menéame esperó a tener muchas visitas para irse radicalizando poco a poco y convertirse en un sitio dónde o sigues su ideología al pie de la letra o por activa o por pasiva serás censurado.

Convirtiéndote en otro fantasma que entra en menéame solo para hojear pero que no participa porque es un sitio plagado de hollywgans dónde cualquier opinión diferente será censurada de una u otra forma.

Las noticias y lo que es importante

El caso de los periódicos es realmente otro tema curioso. Se hace mucho hincapié en que los periódicos sean objetivos, pero las noticias que tratan no son objetivas.

Hace ya mucho me cansé de las noticias porque solo transmitían información negativa. En plena crisis mundial todos los telenoticias solo hacían que transmitir noticias negativas y pesimismo. ¿Dónde están esos emprendedores que como yo hemos conseguido resistir un poco la crisis?

¿Dónde están esas personas emprendedoras y esas personas que han conseguido un trabajo después de buscar con esfuerzo y sacrificio? Ni una sola ocupó ni ocupa ahora ningún espacio en las noticias.

Para las noticias los buenos hechos, los buenos acontecimientos apenas tienen cabida y lo peor de todo es que está demostrado científicamente que inundar con pesimismo a alguien le vuelve más pesimista.

Recuerdo cuando estaba en uno de los muchos pisos que he vivido (por desgracia emigro mucho) y me ponía la televisión. Después de

unos días de ver el telenoticias prácticamente me entraba el pánico respecto a mi proyecto web y empresa.

Solo oía quiebras, desastres, inflación y más y más noticias negativas de que todo estaba estallando por todos lados. Si no fuera por las noticias yo ni siquiera me hubiera dado cuenta, pero ver todo eso me hizo reflexionar y preocuparme.

Literalmente me enfadé y me dije: “no voy a ver más telenoticias”, dado que me ponían pesimista y negativo.

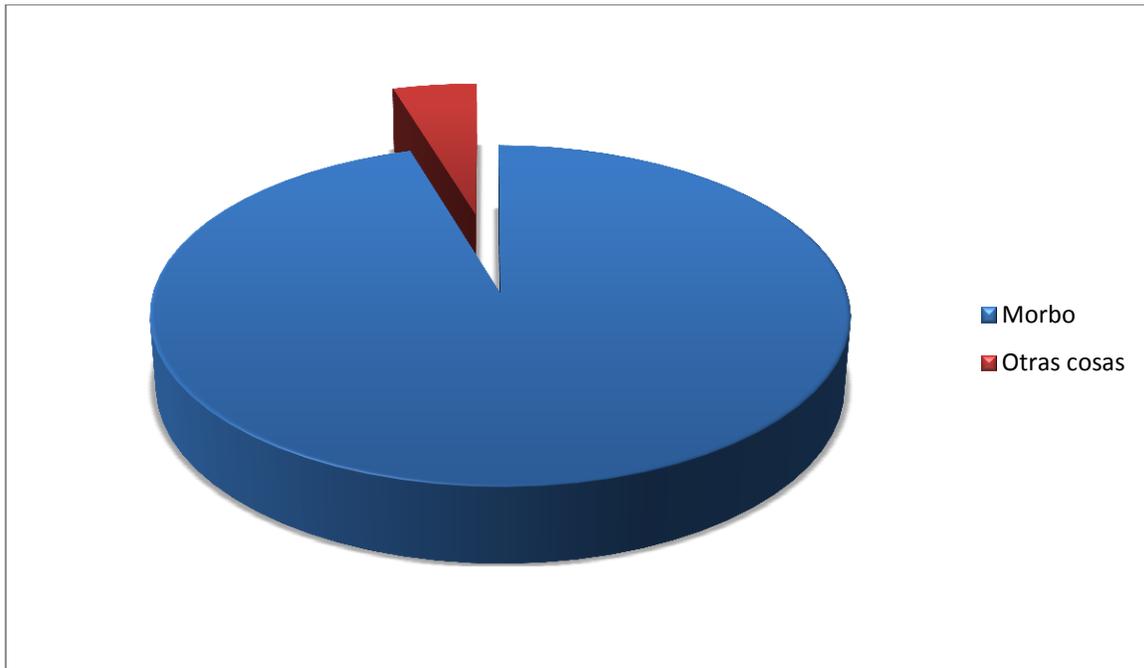
¿Pero qué interés tienen los telenoticias en ponernos pesimistas y negativos?

Está claro y no hay que ser muy listo para ver que los grandes empresarios utilizan la televisión para decantar las cosas a su favor. Sin ir más lejos analizaremos en otro capítulo el Caso del Tea Party y su financiación por parte de farmacéuticas con total descaro.

¿Significa esto que nos ponen esas noticias para manipularnos?

No lo creo, no creo que nadie esté pagando millones para que nos den en el telenoticias cosas negativas, lo que ocurre es algo mucho más sencillo y tiene que ver con la telebasura.

Si tú pones dos canales, uno es un documental sobre los tigres y en el otro pones dos chicas dándose golpes, el 99,9% de la gente pondrá el canal donde las dos chicas se dan de golpes. ¿Por qué? El morbo.

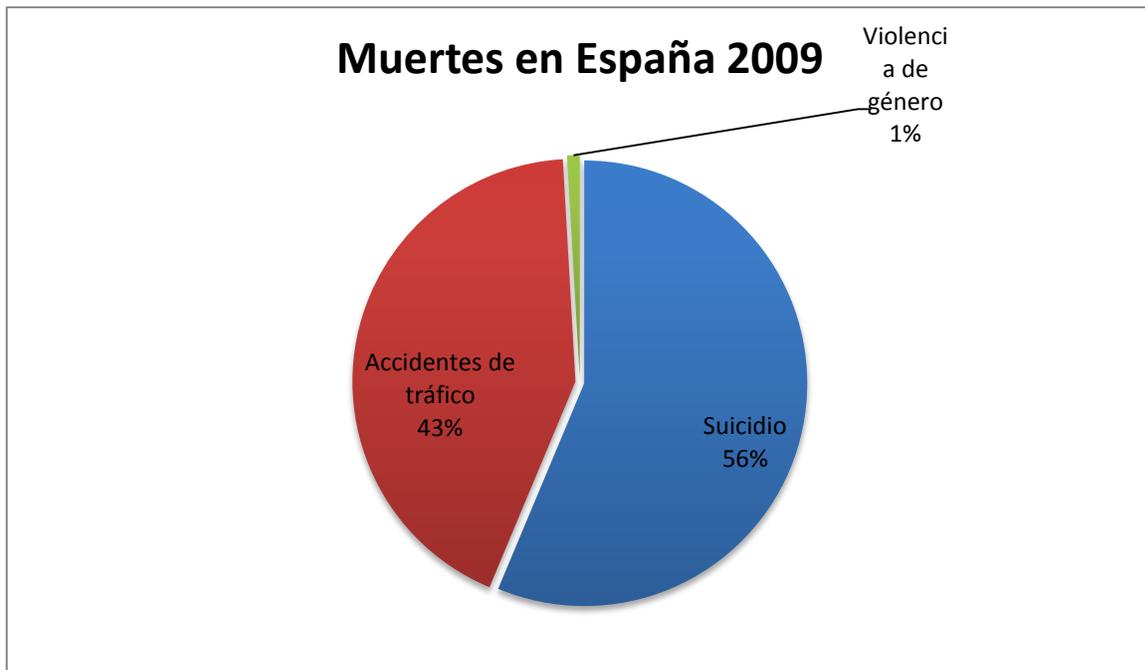


El problema de esto es que nadie en su sano juicio se da cuenta de que sería más fácil pactar un mínimo de noticias positivas en los telenoticias (como mínimo) o que no necesariamente tienen que poner telenoticias malos para que la gente los siga.

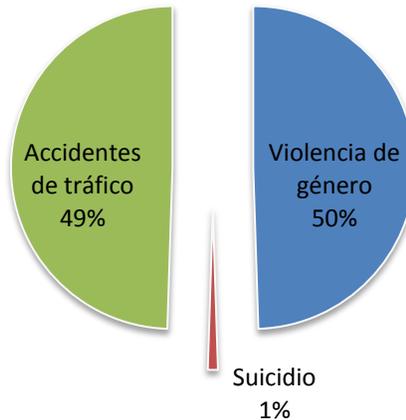
En el caso de los telenoticias dentro del negativismo aún hay cierta objetividad menos cuando les da por cebarse en algún tema que por lo general suele ser absurdo o que carece de importancia frente a otros temas.

Por ejemplo, les da por hacer auténticos reportajes morbosos sobre maltratadores o cosas similares que no vienen muy a cuento pero saben que enganchan. De hecho a las televisiones tampoco hay que pedirles mucho más, utilizan los mismos temas cansinos y recurrentes y los sobre-explotan una y otra vez.

En España pese a que hay muchos más suicidios que muertes por violencia doméstica, los suicidios no salen ni una sola vez en televisión mientras que las muertes por maltrato salen prácticamente todas y cada uno de ellas. ¿Acaso es más digno y humano ser maltratado y morir así que suicidándose?



Porcentaje que ocupa cada muerte en las noticias



No le veo relación alguna, las personas que se suicidan lo hacen también de una forma muy cruel, en soledad y con una depresión muy fuerte. Muy triste y mal tiene que estar alguien como para preferir la muerte antes que seguir viviendo, con lo bonita y maravillosa que es la vida.

Pero a las televisiones eso les da igual, las televisiones no fueron fundadas para las personas, están hechas para tener audiencia y en base a esta ganar dinero vendiendo publicidad.

No te creas que se rompen mucho la cabeza en ser justos, si creen que el maltrato o la pérdida de menores tiene audiencia es lo que van a ponerte, por muchos enfermos que haya y por mil temas más importantes que haya.

Yo recomiendo encarecidamente no ver televisión JAMÁS, bajo ningún concepto programas o telenoticias porque son muy contaminantes para la mente. Te manipulan, te obligan a que digas lo que es o no es importante en la sociedad en base a lo que ellos creen y piensan.

¿Por qué crees que está de moda la moda? ¿O por qué se da preferencia a ir bien vestido que a ser solidario?

Es gracioso como cuando bajo a la calle hecho unos harapos mi novia me recrimina ese comportamiento, mi novia y cualquier otra persona humana claro está. Pero luego ves un insolidario vestido de gala y está mejor visto.

¿Crees que tú decides lo que es importante o socialmente correcto? No... Hace mucho tiempo que la televisión decidió eso por ti.

Solo hace falta ver a Telecino, Belen Esteban y ese efecto telebasura dónde aún premia más lo superficial y todo el dinero que gastan los padres en educar a sus hijos se va a la basura en cuanto aprenden que discutir, estar mal con otra persona e insultarse es divertido.

Por suerte con la aparición de internet la gente pasa menos tiempo delante de la caja tonta. No está mal ver películas y series de televisión, porque son más educativas y no manipulativas (aunque

depende de lo que se mire) pero los programas, telenoticias y demás son una máquina de crear marionetas y de hacer que pienses lo que ellos quieren.

Mi madre por ejemplo siempre me advierte de lo peligroso que es el mundo, siempre me está diciendo que tenga cuidado sobretodo con los temas que trata el telenoticias. Pero claro, ella no ve la parte buena y bonita del mundo porque solo ve la televisión. Su mundo no es real, se basa en lo que la televisión le muestra.

Para una persona que ve televisión en España:

- Los toros son buenos
- Los accidentes de tráfico son un gran problema
- La violencia de género es uno de los grandes males del mundo (por supuesto se les olvida mencionar que como mucho hay 70 muertes de violencia de género al año mientras que por la simple gripe hay 5000 y por suicidios más de 3000 y así sucesivamente)

Pero estos temas no son los más importantes, no quiero decir que el maltrato o los accidentes de tráfico no sean importantes, sino que en comparación a otras cosas no tienen tanta importancia.

¿Tienes idea de cuantas muertes hay por enfermedad al año? Una barbaridad y no sale ni una sola en televisión. ¿Por ser enfermo debo morir en el anonimato y despreciado? Sabiendo eso, si voy a morir, días antes salgo a la calle, me cargo a 4 o 5 personas de un tiro y saldré en todos los periódicos del mundo.

Saldrán cientos de psicólogos, analistas y se harán debates en televisión sobre mi comportamiento y a partir de ahí se empezarán a plantear si habría que tener más cuidado con los enfermos en el sentido de darles más importancia y no tenerlos tan abandonados.

Si encima añades que dejo una carta de despido en mi blog el boom será enorme y ¿Todo por qué? ¿Realmente habrá cambiado algo?

He perdido mi vida más otras 5 en un día, pero por enfermedad mueren 10000 veces más personas al día y esas no son importantes solo porque a los medios de comunicación no les interesa.

¿Te das cuenta del asunto? Los terroristas saben esto y lo utilizan para cambiar ciertos acontecimientos. Véase como los terroristas consiguieron que el PSOE ganara las elecciones de España en 2004.

Lo que hicieron fue hacer un atentado grande y grave días antes de las elecciones, decir que fueron ellos y que nos atacaron porque el gobierno del PP invadió IRAK.

El PSOE defendía a toda costa no ir a la guerra y los terroristas obtuvieron lo que quisieron; que a la gente le entrara miedo y prefiriese la seguridad propia impulsando los votos hacia el PSOE.

Manipulación en toda regla querido amigo. Fue todo escrupulosamente planeado y desembocó en un éxito rotundo para ellos. El PP viendo que iba a perder las elecciones se empeñó en esconder la información y culpar a eta porque sabía que si se sabía la verdad perdería las elecciones, quiso sostener su mentira un par de días hasta pasadas las elecciones pero no le funcionó.

Quizás pienses: “Vaya rollo me acaba de soltar este tío”.

Pero lo que te estoy contando está altamente relacionado con lo que vas a aprender, en estos ejemplos te has dado cuenta de las patrañas y manipulaciones y sobretodo de como mediante transmitir la misma información una y cien veces se convierte en prioritaria y verdad.

Luego utilizaremos (de mejor buena fe) estos principios para convertir tus argumentos y lo que tú quieras en algo muy sólido que seguir.

Belén Esteban: La princesa del pueblo



El caso de esta sujeta es digno de estudio y nos hace ver el increíble poder de manipulación que tiene la televisión y como la gente es altamente voluble y manipulable como miserables marionetas.

Para quien no conozca Belén Esteban (la única explicación lógica que se me ocurre es que no vives en España)

Belén Esteban es una señora que representa todo lo negativo y malo que puede tener una persona. Es drogadicta (ella misma ha admitido que tiene la nariz torcida por excederse en fiestas y tampoco hace falta ser un Einstein para ver como su aspecto se ha demacrado de forma alucinante en unos pocos años) y vive de haber pegado el braquetazo.

Cuando su marido Jesulín de Ubrique la conoció ella era una chica barriobajeta de barrio, sencilla y educada. Cuando la dejó su marido se convirtió en una mujer despechada y rencorosa que, sin exagerar, desde ese día ni un solo momento ha dejado en paz a su ex marido en platos de televisión.

5 años lleva por lo menos dando el coñazo a toda España.

Es una de las personalidades más odiadas y detestadas, pero también de las más seguidas por las marujas que, obviamente, no tienen una vida rica interior. Su única excusa para responder porque siguen esta bazofia de programas es que

“te lo ponen a la hora de comer y entonces ya te lo tragas”.

Las mismas personas que son víctimas de esta porquería siempre buscan alguna excusa de porque la ven o lo niegan.

Lo impresionante de Belén Esteban es que después de una costosa y larga campaña de Telecinco por lavar su imagen ha tenido un notable efecto entre marujas y quienes la siguen, es increíble, han logrado que una barriobajera, maleducada, que se gana la vida a costa de su hija y poniendo a parir a su ex marido sea considerado una luchadora.

¡Pero a qué clase de locura hemos llegado en la que una persona por insultar, difamar y discutir es considerada por algunas personas una luchadora y un ejemplo a seguir!

Una persona que ha utilizado y vendido su hija sin ningún pudor.

Reclamada por hacienda por fraude de impuestos y reclamada por el defensor del menor por utilizar a su hija. Es realmente increíble su

caso y por eso aquí desvelaremos las claves de su “éxito” entre las marujas.

Todo el éxito se lo debemos como no a Telecinco, una máquina de crear telebsaura. A mí me resulta increíble que se permitan muchos programas de Telecinco dónde solo se discute y humilla al invitado de turno.

Nos esforzamos en mejorar la sociedad y luego nos viene Telecinco con sus programas dónde enseñan que discutir, difamar y criticar es divertido.

Estoy seguro que si fuera un blog ya estaría cerrado, pero como las televisiones tienen dinero y mucha influencia no las cierran pese a que se salten prácticamente todas las normas que se les imponen, por no hablar de la educación y el respeto.

Cómo Telecino ha lavado la imagen de Belén Esteban

El caso de Belén Esteban es digno de estudio y nos puede hacer comprender el peligroso y enorme poder de manipulación que tienen los medios de comunicación que, si ellos quieren, pueden hacer que el mismísimo Adolf Hitler parezca María Teresa de Calcuta y te aseguro que no exagero ni un pelo.

Es realmente peligroso, al menos aquí en España la cosa está más controlada y no hay tantos ultra derechistas, pero en Estados Unidos un millonario invierte 200 millones en lavar su imagen con los medios de comunicación y lo consigue, por muy malo que haya sido y por muy malas cosas que haya hecho.

El último caso reciente lo vemos en George Bush, que recientemente ha iniciado una enorme campaña televisiva y en medios de comunicación para limpiar la desastrosa y mala imagen que se ha dejado como presidente estúpido, inhumano y sádico de U.S.A.

El mayor chiste lo podemos leer en su libro: “Decision pints” una sarta de mentiras y el hombre, increíblemente, se queda tan pancho.

Es alucinante y podemos ver en acción la manipulación mala en estado puro. ¿Lo peor? Mucha gente cae en esa mentira de cuatro patas y son manipulados.

Pero veamos el increíble caso de como una maleducada, que le da a las drogas y paleta profunda consigue convertirse para muchas marujas de España en una luchadora incansable y un ejemplo a seguir: “La princesa del pueblo”.

La princesa del pueblo (manipulado)

Telecinco no es tonta (pero tampoco es lista) y sabe bien el efecto natural que causaba Belén Esteban. A las marujas las entretenía ver como ponían a parir al torero de oro y a las demás personas cada vez les daba más náuseas ver como esa “paleta” se hacía un hueco en televisión a costa de vender a su hija sin escrúpulos y sin moralidad.

¿Pero que ocurre? Llega la audiencia y la gente odia cada vez más a Belen Esteban, su nivel de apoyo crece pero solamente por salir en televisión, es increíble, pero cuanto más conocido nos es alguien más difícil nos es tenerle manía.

¿Cuál fue la estrategia de Telecinco para subir la imagen de Belén Esteban y porqué lo hizo?

Telecinco empezó a organizarlo todo para que Belén Esteban pareciese una luchadora, entre programa y programa dónde ataca a su ex marido (Si, lleva 10 años con lo mismo) y a otras personas le hacen gags dónde sale ella emocionada, llorando y en definitiva, buscando provocar emociones positivas hacia ella en el público.

“He llorado mucho y he sufrido mucho por mi hija”

Básicamente esta frase ha dado para más de 100 horas, en las que Belén Esteban afirma ser una luchadora con sus emociones y lo mucho que quiere y protege a su hija.

Parece que la mujer y los telespectadores manipulados ya no recuerdan como Belén Esteban utilizó a su hija para ascender en televisión y que le diera lugar para varias entrevistas, la fama y ganarse el dineral que está ganando ahora mismo.

Cuando ves cosas así y como la gente cae a cuatro patas te llegas a plantear si la gente o gran parte de ella es tan sumamente fácil de manipular. **¿No estamos ante seres, “supuestamente” inteligente?**

¿Cómo puede ser que alguien caiga en el típico truco de: “yo jamás te haría daño”, mientras esa misma persona está golpeándote y haciéndote daño.

La gente da más importancia a las palabras emocionales que a los hechos, es así de triste la realidad. Un hombre le dice a una mujer emocionado: “te quiero mucho” y esa mujer se lo cree y le perdona sus infidelidades, infidelidades que cometerá otras cien veces más.

El otro día vi a una madre decir a su hija delante de la gente: “yo a mi hija la quiero más que a mi vida” pero luego esa misma madre está

todo el día gritando y picando a su hija, haciéndola llorar y haciendo todo tipo de cosas menos lo que la hacen feliz.

¿Debemos creer las palabras de la madre o a sus acciones? **Que yo te diga aquí que soy buena persona no significa que lo sea, solo significa que puedo pronunciar esas palabras**, hasta podré llorar, pero como yo actúo es como yo realmente soy, esa es la gran verdad y la que tienes que aplicar siempre en tu vida.

Pero vigila porque hasta los hechos son manipulables.

Hay gente que cree que por donar dinero, quien lo hace ya es una bellísima persona, pero si luego es una basura con las demás y todo el mundo estamos en las mismas...

Siguiendo con el tema de Belén, esa fue una de las estrategias de Telecino seguida de otras muchas. ¿Sabías que en plató hay público al cual, a veces, se les paga? ¿Sabías que hay muchos figurantes que simulan entrar en escena? ¿Sabías que les encienden un cartel de APLAUSO y todos aplauden?

Todas estas parafernalias han sido utilizadas para que parezca que siempre que Belén Esteban habla, dice algo o se enfrenta a alguien

siempre es apoyada porque o la aplauden o sale alguien “supuestamente” del público (que en realidad es un figurante) diciendo que Belén es lo más grande de España, que la admira y la quiere mucho.

O simplemente el programa se basa en lo grande que es Belén Esteban, todo el mundo supuestamente la apoya, el público la aplaude, esa señora mayor del público dice que la quiere y toda la parafernalia se monta alrededor.

¿Qué ocurre con la gente que lo ve desde casa? Piensan: “vaya, Belen Esteban es realmente una persona querida”, en cuanto te planteas semejante cuestión ya has sido manipulado, has caído en las garras de la telebasura que te hacen creer lo que ellos quieren que creas.

Incluso habrá la típica madre con su hija menor viendo la televisión y su hija menor aspirará a ser una Belén Esteban en la vida real. Con esta parafernalia Telecinco ha montado una bola de nieve que se autoalimenta sola:

“una mentira dicha 100 veces se convierte en verdad”.

¿Qué más técnicas hacen?

La pusieron a dar las campanadas en fin de año, seguramente pagan a revistas para que hablen bien de ella, los de Telecinco hablan bien de ella... Hace poco en un concurso llamado: “Más que baile” que consistía en aprender a bailar, la peor de todos era Belén Esteban.

Fuertemente criticada por el jurado y hasta por sus compañeros pero ella ganó según las votaciones del público. ¿Realmente crees que el público la voto? ¿Dónde está demostrado eso? ¿Quién guarda las llamadas telefónicas, su voto y su registro?

Todo esto no es que sea fácil de manipular sino que es de chiste así que “supuestamente” el público voto a Belén Esteban cuando, viendo las jugarretas y forma de proceder de Telecinco puedo apostarte mi vida a que falsearon las votaciones aunque no les hace falta hacer ni eso, simplemente dar un sobre al presentador con los nombres que ellos quieren que salgan. (Cosas complicadas realmente no tienen que hacer).

Así lo fueron haciendo a lo largo del curso y Belén, demostrando su gran “humildad” ni se retiró y se enfrentó a todos haciendo gala de su incultura y su incapacidad de admitir fallos, errores o tener una mínima dignidad humana. Enseñando una vez más a los de casa: “que todo vale con tal de ganar”, nuevamente tirando por la borda las horas y

horas que nuestros hijos se pasan en clase aprendiendo que hay que esforzarse, ser humilde y compartir.

Así que Belén terminó derrotando a sus contrincantes “supuestamente” por las votaciones del público que la única fiabilidad que tienen es que vienen escritas en un papel, vamos, tan fácil como cambiar un 20 por un 40.000 en el Word del ordenador o en un simple papel.

Así que ganó Belén Esteban y Telecinco se aseguró bien de mostrar esas victorias como que Belén era muy querida y amada por todos, así lo hicieron ver a todo el mundo en sus programas dónde la ponían por las nubes.

Pero... ¿Si es tan querida por todos porque es tan odiada en internet? ¿Por qué tiene tantos grupos de Facebook en contra? ¿Por qué solo la siguen las personas adictas a la telebasura y en concreto a los programas de Belén Esteban?

Es fácil, porque es todo una jugada de Telecinco para sacar más y más dinero dónde todo vale si con ello gana un euro, hasta perder la dignidad está justificado.

Pero no te creas que sus mentiras se terminan aquí escondiendo debajo de la alfombra toda la mierda e ignorando sus mentiras y el odio hacia Belén Esteban.

No es que la odie la gente en si mismo, sino que el hecho de lo que transmite esa señora y su forma de cosechar éxito es absolutamente todo lo contrario a lo que es la ética y moral.

Es una persona que hace gala de su incultura, que tiene la nariz comida y destrozada por las drogas, que no sabe hablar bien, que solo sabe gritar, hacer el tonto y que se gana la vida a costa de su hija e insultar a su ex marido, dónde lo único que se aprende de ella es todas estas cosas malas y como insultar.

Por supuesto Telecinco para no romper su saco de dinero lo que hace ante estas críticas es juntarlas todas y simplificarlas a que:

“alguna gente se mete con Belén esteban porque no tiene estudios, pero en verdad Belén es la representante del pueblo, de la gente de a pie”.

Dicho así hasta suena bien y es que lo tienen muy trabajado, hacen ver como que todo el mundo quiere a la Esteban y que nadie la odia

cuando es todo lo contrario, solo te hace falta buscar en internet sobre ella para ver que es cierto.

¿Más pruebas? Montones de cirujanos se negaron a operarle la nariz porque no querían que se asociara Belén Esteban a su imagen de médico o empresa. Lo mismo le pasó con su vestido de boda, no encontraba diseñador porque nadie quería hacerle un vestido de boda a Belén Esteban y que se asociara su imagen a su empresa (la cosa más normal del mundo creo yo).

Telecinco como contra-ataque intentó calar en los telespectadores la imagen de Belén Esteban como víctima y discriminación por haber nacido de clase baja y por no tener estudios. Dedicaron miles de horas y de programas a defender a Belén Esteban, lo mismo hicieron con revistas y otras publicaciones. ¿El objetivo?

Seguir limpiando la imagen de Belén Esteban.

Pero no te creas que toda su parafernalia termina ahí porque la cosa va mucho más lejos. Hace poco, (como no podía ser de otra forma) Belén Esteban se dedica a arremeter contra quien le viene en gana por su sensación de inmunidad y porque en el programa dónde ella está de colaboradora, cualquier tontería que dice es aplaudida y defendida.

Es como si yo traigo para un debate a alguien a mi terreno con 40 personas apoyándome y a ella ni una sola. Por mucha razón que tenga la otra persona más que yo y por muchas tonterías que yo diga, si cada vez que hablo me aplauden y todo el mundo me apoya la sensación general será de que yo tengo razón, trate el tema que se trate.

En eso basa su inmunidad Belén, que creo que ella misma se cree las mentiras que le ha hecho creer Telecinco.

Otro programa dónde actúan dos personas, más sinceras humildes y más normales que esta misma, se defendieron de sus ataques y la contra-atacaron de forma feroz. Telecinco mantuvo unas pocas semanas ese enfrentamiento por la audiencia.

Pero al igual que un niño que lo quiere todo Belén Esteban quiere ser una Diosa. Así que se enfadó como un niño pequeño y amenazó con irse de Telecinco, diciendo que estaba ya cansada de las confrontaciones.

Es realmente curioso que una persona que se gana la vida insultando y solo ha sabido ganar dinero así diga que está cansado de esto cuando ella lo ha provocado todo.

Telecino intentó tranquilizarla y que se sintiera muy apoyada. ¿Cómo lo hizo? La misma estrategia de siempre, pero esta vez fue más allá en su parafernalia y red de manipulación y mentiras.

Hizo un debate sobre Belén Esteban claramente manipulado todo a su favor, mostrándola como una gran luchadora. También hizo 2 documentales sobre su vida, sobretodo para dejarla en muy buen lugar y hasta publicó una supuesta “encuesta” dónde Belén Esteban si se dedicará la política sería la tercera fuerza más votada sin importar que propuestas presentase.

¿Lo mejor de todo? Que hay gente que se lo cree, todo con el objetivo de mejorar aún más su imagen y de que la “princesa del pueblo manipulado” se sienta más querida que nunca.

Hasta ella misma se lo cree.

Se siguen haciendo “debates” (decirlo debates suena a chiste, porque todo está hecho como un teatro, dónde ella es la actriz principal y el resto de actores tienen que hacerle la pelota) y más parafernalias y mentiras para lavar la imagen de Belén Esteban e intentar que la gente la quiera.

¿Qué han conseguido?

A parte de maleducar a cientos y miles de personas, han conseguido que unas cuantas marujas y enganchadas a la telebasura creen que Belén Esteban es un ejemplo a seguir y buena persona.

¿El resto? Como te hablaba estamos en la era digital, de internet, esto no es el siglo XIV, la gente publica posts que son leídos por miles de personas, incluso yo mismo puedo hablar de esta manipulación en mi libro, libro que distribuyo yo mismo gracias a internet.

Hoy en día es más difícil mentir y quedarse tan pancho porque Internet no permite que el gobierno y los grandes empresarios, ricos y poderosos nos manipulen a su antojo como hacían antaño.

Hoy en día las personas de a pie tenemos muchísimo más poder para unirnos, luchar y hacernos ver que las mentiras están ahí bien visibles para todos.

No obstante quiero que te fijes bien en todas estas palabras, que leas bien este capítulo porque ahí está el entramado de la manipulación, su esencia y a nosotros nos interesa muchísimo saber todo lo que están haciendo para que puedas entender y aplicar correctamente y con total funcionalidad la nueva manipulación 2.0, mucho más lista e inteligente.

Una forma de manipular completamente nueva, inteligente y que consigue muchísimo más efecto. Es la que han utilizado personas que han logrado cambiar la historia para siempre, Maria Teresa de Calcuta, Gandhi y el caso más reciente: Barack Obama.

Ten en cuenta que estas tres personas han batido records mundiales y hecho cosas que no se han conseguido jamás, en la nueva manipulación que te voy a enseñar, 1000 veces más efectiva que las tonterías que hace Telecinco para ganar billetes, vas a aprender a movilizar a las masas, presentarte como un dios y conseguir que las personas hagan exactamente lo que tú quieres que hagan.

¿Pero es tan sencillo? Si te crees que con estos principios vas a enriquecerte como Telecinco lo llevas claro, esta nueva manipulación incluye bondad y otras cosas positivas que si no las aplicas no podrás manipular.

No es manipulación vil, cruel y egoísta, es una nueva forma de manipular, más inteligente, dinámica y 100 veces más efectiva.

¿Estás preparado para conocer los mayores secretos sobre la manipulación que existen y que, exceptuando este libro, nadie más sabe?

Sigue leyendo porque... alucinarás.

Los rentables accidentes de tráfico

Sale un anuncio con una familia feliz conduciendo, el niño pequeño pregunta: “¿no te pones el cinturón papá?” a lo que él responde: “si vamos aquí al lado”. Segundos después se ve un choque tremendo dónde mueren de forma brutal y cruel toda la familia, todo por no llevar cinturón de seguridad.

Las enfermedades cardiovasculares son la primera causa de muerte en España

El suicidio es la primera causa de muerte externa de España, por delante de los accidentes de tráfico.

¿Cuántos anuncios has visto para concienciar del suicidio? ¿O de la salud cardiovascular? Del primero ni uno solo y del segundo como mucho un anuncio de 10 segundos contados.

¿Y de accidentes de tráfico? Un montón, a parte de los carteles, reportajes de televisión y demás. ¿Por qué? Es más cruel morir atropellado que suicidarse? ¿Por qué se empeñan tanto en salvar

vidas al volante y descuidan muchos otros aspectos dónde podrían salvar vidas?

Es muy sencillo, los medios de transporte como el coche es una de las cosas más rentables para el estado dónde de una forma desproporcionada acribillan a impuestos a sus ciudadanos.

Con la excusa de salvar vidas la DGT (el estado) recapta dinero mediante:

- Impuesto en la gasolina
- Impuesto del vehículo de matriculación
- Impuesto de circulación
- ITV
- Multas de tráfico

Aparcar en un sitio que no debes 2 minutos puede costarte la friolera cifra de 200€ y lo peor de todo es que los policías que ponen multas tienen pleno derecho a poner la que les dé la gana, tengan razón o no, esté justificado o no.

Las multas ya no son para escarmentar, sino para recaudar sin ningún pudor o que el agente se desahogue cuando tiene un mal día, dónde prácticamente no hay ningún tipo de control al poner la multa.

Una cosa es multar a un inconsciente que circula a 200 por hora con 500€ o un borracho y retirarle el carnet y la otra clavarle a una persona 500€ de multa por aparcar en un sitio que no se puede pero que no molesta a nadie.

Este caso del que hablo lo vi delante de la discoteca Pacha. Nos disponíamos a entrar cuando vimos un coche aparcado en la acera, allí no se puede, de acuerdo, pero ojo al dato...

Era un Audi TT nuevo, alucinante, así que los agentes se pararon y sin contemplaciones le multaron. Cuando se fueron mis amigos y yo miramos de cuanto era la multa y vimos el precio: 500€. Casi nos caímos para atrás.

Puedo apostarte lo que quieras que si el coche no hubiera sido pijo los agentes se hubieran mostrado más clementes, igualmente es una multa exagerada dado que el sueldo de una persona normal apenas supera los 1000€ (si es que llega)

De hecho, en España, Valencia Capital (dónde vivo ahora mismo) hacen muchas veces la “grúa recaudadora” que se basa en que saben los sitios dónde los coches aparcan mal porque no hay espacio y entonces la grúa espera el momento oportuno y se lleva unos 10 o 20 coches de una tajada (varias grúas claro).

Luego para sacar el coche del depósito y pagar la multa asciende casi a 300€ (si es que no los pasa, que no lo recuerdo 100% seguro).

A mí estas formas de recaudar impuestos me parecen una defachatez total, primero porque está premeditado todo, se ve a la legua, y segunda porque se hace con una falsa excusa que es el salvar vidas cuando hay muchas otras vidas (que no son rentables) y no se preocupan por ellas (como el suicidio por ejemplo).

Esto de hacer la “grúa recaudadora” lo he visto en Valencia con tres amigos distintos y con mi pareja. Mi pareja no tardo ni 20 minutos, pero volvió y ya le habían quitado el coche, el suyo y otros 20.

¿Por qué no habilita más aparcamientos Valencia? Porque no le interesa, es un buen chollo, bien rentable y cara la sociedad las multas están justificadas con lo cual las personas multadas no suelen reclamar o hacerse valer dado que está justificado y es completamente aceptado por todo el mundo.

Aunque la gente se queje es diferente que si un policía va y dice: “tienes que pagar 200€ porque a mí me sale de...”, entonces tú te quejarías, protestaría y reclamarías.

Pero si en cambio te multan con 300€ por aparcar mal, socialmente está justificado, entonces te quejarás pero aparte de quejarte para ti

mismo y tu familia 2 o 3 veces no harás mucho más. Algunos recurren y ganan las multas pero, sigue siendo un sistema recaudador de impuestos poco imparcial y las multas suelen ser muy altas con respecto a la calidad y el nivel de vida de las personas (al menos aquí en España).

En definitiva, estamos viendo un ejemplo de como presentarle a un grupo de personas (en este caso la sociedad) una medida que les afecta, pero lo justificamos de buen grado con toda una pamplina y así es una medida aceptada.

¿Las multas salvan vidas? Si, está muy bien la iniciativa pero... ¿Por qué descuidan muchos otros aspectos más importantes? **¿Se salva la vida multando a alguien que espera en doble fila dos segundos con 600€?**

Lo dudo, está claro que el Gobierno sabe que todo el mundo quiere un coche, se ha instalado en nuestro cerebro que la idea de un coche es lo mejor que te puede pasar y por lo tanto acribillan a impuestos y le sacan todo el jugo que pueden y más.

Yo personalmente si viviera en un pueblo pensaría el comprarme un coche, pero viviendo en una ciudad no porque es un gasto desmesurado y tonto, principalmente por los fuertes y muchas veces injustificados impuestos.

Si no se abusara tanto de la gente en este aspecto mediante impuestos y multas exageradas y desproporcionadas probablemente tendría un coche, pero si encima que estimulas la economía comprando te dicen:

“muy bien majo, en cuanto te descuides te acribillaremos la cuenta con impuestos y multas”.

Es una muy buena jugada y una técnica de manipulación muy buena la de los coches, porque hasta con sacarte el carnet ya te están sacando un dineral enorme, todos caen a cuatro patas y nadie se queja porque han colado la excusa de salvar vidas como motor principal.

¿Por qué cuesta tanto dinero y tiempo sacarse el carnet? Para salvar vidas, ¿Seguro? Si luego la mayoría de los conductores hace lo que le da la gana. Solo tienes que venir aquí a Valencia Capital y ver como tipos que se han gastado 1200€ en un carnet se saltan semáforos en rojo, se cuelan y mantienen actitudes muy peligrosas.

¿Hay algún policía ahí para asegurar una buena circulación? No, no les interesa, ellos si les viene de paso te pondrán una multa de 200€ por aparcar en doble fila, eso si, con su descuento y todo si la pagas antes de 30 días...

Esto no es una queja, es una demostración de como **la DGT ha utilizado y reforzado un argumento para sacar beneficio propio.**

Un argumento bueno que ha ido reforzando a lo largo de los años pero que, si vemos lo que realmente hacen y la parte práctica nos damos cuenta que lo que menos les interesa es salvar vidas y se centran prácticamente en recaudar impuestos.

Que hagan un anuncio de 30 segundos por televisión no significa que se interesen en la gente, significa que refuerzan la idea de lo importante que son las medidas y las “caras soluciones” que toman para reducir las muertes.

¿Por qué descuidan otras causas de muerte más recurrentes como el suicidio? Es fácil: porque no es rentable, multar a un suicida está mal visto.

La gente por lógica se pondría en contra porque encima de que alguien lo pasa mal solo hace falta que la sociedad le arroje más hacia el suicidio cuando lo que necesita es más atención y cariño.

Está demostrado que manteniendo un contacto con los suicidas de forma recurrente salva vidas y reduce drásticamente el suicidio. ¿Qué medios se han empleado para reducir el número de suicidas?

Ninguno, solamente psicólogos o doctores que voluntariamente han lanzado iniciativas. Es así de triste pero **salvar a ciertas personas es más rentable que a otras en términos económicos y políticos.**

No estoy en contra de recaudar impuestos, estoy en contra de la hipocresía y de que como muchos van sonriendo por la vida cuando lo único que hacen es engañar y mentir.

Pensé en incluir a la SGAE en estos capítulos pero me parece una entidad tan deprimente y con una manipulación tan sectaria, desproporcionada, visible y sumamente mala, que no merece ni una sola línea más que ésta.

La Gripe A: La gran estafa farmacéutica

Es increíble como después de que se haya sabido que miembros de las OMS (que fueron principales impulsores del pánico de la gripe A) estaban en la nómina de quienes crearon vacunas contra la gripe A, no se les haya juzgado, realmente increíble.

Los gobiernos compraron millones de vacunas, vacunas que ahora tienen que ser tiradas y se gastaron millones importantes en plena crisis mundial.

¿Pero cómo una gripe más floja que la gripe convencional ha conseguido crear tanto pánico mundial? De la gripe A apenas han muerto 50 personas al año en España, de la gripe convencional mueren unas 5000 al año. ¿Por qué tanta importancia a una gripe nueva tan poco poderosa?

Es fácil, surge una nueva enfermedad, las farmacéuticas meten en nómina a políticos, miembros de la OMS (La organización mundial de la salud) y hacen que el pánico se extienda. Rápidamente las farmacéuticas comienzan a ganar dinero como hacen siempre; a costa de la vida de los demás.

Y me atrevería a decir que todo el entramado viene desde U.S.A (para variar) un país bonito y agradable pero que, todo vale con tal de ganar dinero y si matas a alguien o le dejas morir son pequeños daños colaterales.

El pánico mundial de la Gripe A fue una jugada sublime que acarrió unas ganancias millonarias a las farmacéuticas. ¿Cuál fue su jugada?

Evidentemente comprar políticos, presentadores y distribuir el pánico mediante los medios de comunicación. Imagínate, le pagan a una cadena de televisión para que haga un reportaje sobre la gripe A y sus crueles consecuencias.

Rápidamente el pánico se apodera no solo de la gente, sino de otros canales de televisión y políticos.

Conociendo a cadenas de televisión como telecinco, ¿te crees que les importa recibir dinero a cambio de divulgar una mentira? ¿O que no se puede comprar a un presentador de televisión?

Solo hace falta ver la vergonzosa plaga que es la corrupción entre los políticos. De nuevo hacemos hincapié en lo fácil que es manipular a la gente y lo fácil que es que se corrompa.

Le ofreces a alguien 1000€ por su dignidad y la mayoría de la gente acepta sin pudor.

Nos han hecho creer desde el momento en el que nacimos que el dinero es lo más importante y que si tenemos dinero lo tendremos absolutamente todo en la vida. Nuestros padres, profesores, televisión, medios de comunicación y absolutamente todos nos han transmitido eso.

Ofrécele a alguien poder, sensación de poder o dinero y lo tendrás en el bolsillo.

USA, la derecha y El Tea Party



Si personas como Sarah Palin, una de las principales impulsoras del Tea Party llega a gobernadora, te aseguro que cualquier persona puede llegar dónde se proponga.

Sarah Palin es una de las personas más hipócritas y crueles que puede haber, es de la ultra derecha dónde, sin exagerar, Hitler y demás no se quedan muy lejos de estos.

¿Qué es Sarah Palin?

Puede que estés sorprendido por los calificativos y como estoy describiendo sin pelos en la lengua todo este tipo de jugadas pero es que para enseñarte las mayores hipocresías de la manipulación, y la manipulación de hoy en día, tengo que hablarte claro y enseñarte la realidad.

Obviamente al igual que la Santa Inquisición o los Nazis, nadie hablaba de ellos porque estaban presentes y parece que si están ahí no puedes criticarles porque saldrá gente a defenderles. ¿Pero significa eso que **debemos ignorar el hecho de las atrocidades que cometen en el momento en que lo están haciendo?**

A mí me parece que no y te aseguro que este será de los libros más sinceros que encontrarás.

Sarah Palin odia literalmente la aprobación de la ley sobre la sanidad de Obama que garantiza asistencia sanitaria y facilita las cosas a todos los ciudadanos americanos.

Se calcula que actualmente un 15% de americanos no tiene seguro médico, es decir, más de 50 millones de personas aproximadamente. Lo cual significa que si no tienen dinero no pueden pagarse sus medicinas u operaciones lo cual, como mínimo, les causará enormes dolores, torturas y una vida humillante.

En el mejor de los casos morirán sin sufrir la humillación del dolor o vivir con un brazo amputado porque como no tenía 150.000\$ que valía coserle el brazo no ha podido recuperarlo sabiendo que no se lo han querido curar.

Ahora te pregunto a ti querido lector, **¿Qué diferencia hay entre las matanzas nazis y los americanos enfermos que no pueden pagarse sus tratamientos en lo que a sufrimiento se refiere?**

Puede ser una afirmación alarmante AHORA, al igual que preguntarse si el nazismo estaba mal en la Alemania de Hitler era una locura y una desfachatez, pero te garantizo que en 50 o 100 años lo que está haciendo **Estados Unidos, lo que ha permitido tanto hacia sus ciudadanos como el resto del mundo es el mayor crimen contra la humanidad que ha existido jamás.**

Para ser una persona cruel y asesina no solo tienes que disparar una pistola o acuchillar a alguien. **En España “la omisión de socorro es un delito grave”, en Estados Unidos, en la sanidad, la omisión de socorro del paciente que no tiene dinero es algo habitual.**



Al gráfico aproximado anterior súmale las muertes por negligencias de los seguros médicos que no quieren pagar, también como humillan a los pacientes enfermos que tienen que sacar el dinero de dónde pueden, cosa que, probablemente, aumenta la delincuencia.

También suma las muertes secretas de la CIA y de los países que invade U.S.A, lo que no entra en las estadísticas oficiales porque U.S.A las maquilla etc. Etc.

¿Hacia dónde llega un país que considera que es más importante el dinero que las personas y las vidas humanas? ¿Qué no le importa lucrarse con las armas pese a que cueste más de 30.000 muertes al año?

El dinero se creó para que la sociedad progresase, es algo artificial que nosotros creamos, en cuanto el dinero adquiere más importancia que las propias vidas humana pierde todo sentido.

Y no te creas que el precio de los medicamentos, operaciones o demás es barato, no, es aproximadamente de 5 a 10 veces más caro que en España y ten en cuenta que **en España no pagas porque la salud es un derecho**, una necesidad vital y no un lujo como se considera en Estados Unidos.

Si partimos de la base de USA y lo que consideraba Hitler sobre la vida ambos tienen una idea similar pero planteada de forma distinta.

Hitler opinaba que solo una raza superior, el hombre blanco puro debía dominar el mundo y que los demás deberían ser aniquilados.

USA, con su sanidad de lujo y sus precios desorbitados para cualquier ciudadano opina que si no ganas mucho dinero no eres productivo para la sociedad, y por lo tanto solo la raza superior (los que ganan más dinero) merecen la salvación.

¿No es el mismo principio aplicado de otra forma? Que venga alguien y me pegue con un bate de beisbol si no es exactamente lo mismo.

No estamos hablando del siglo XIV dónde no había operaciones modernas ni tantas medicinas como ahora, estamos hablando de que actualmente hay recursos para curar a las personas y **en Estados Unidos las dejan morir simplemente porque no los consideran suficiente buenos como para curarlos.**

No hace falta disparar a alguien como hacían los Nazis para matar, ni humillarlos como hacían ellos para ser unos crueles asesinos.

Basta con no querer curar a alguien pudiéndolo hacer para convertirte en un despreciable y asqueroso asesino, el asesinato pasivo es una realidad, existe y la sanidad de usa lo aplica a rajatabla.

¿Humillaciones? Imagina un niño que no es trasplantado porque no tiene dinero, tampoco lo ingresan por el mismo motivo. Imagina sus días, humillado y sabiendo que morirá solo y peor que una asquerosa cucaracha y todo por no nacer en una familia rica.

¿No es eso más humillante que un tiro en la cabeza? No sé a ti, pero yo prefiero morir de un tiro antes que de una enfermedad lenta y cruel y te hablo porque yo si estoy enfermo desde que nací y es muy cruel, muy pero que muy humillante, solo hace falta que no te quieran curar

porque no eres “VIP” o de la clase superior para terminar de sentirte como la peor mierda del mundo. ¿Más humillado? Te aseguro que no se puede estar.

Acabo de darte argumentos de sobra y válidos que te demuestran como USA es cruel, pero ahí no se acaba la cosa. Su ejército, sus guerras por el petróleo enmascaradas de “armas de destrucción masivas”...

Alemania invadió en tiempos de Hitler a otros países, USA más o menos ha hecho lo mismo, pero como una miserable cobarde ha ido a por uno de los países más débiles del mundo, a por su petróleo sabiendo que muchos de ellos solo podían defenderse con bastones.

Bush, el presidente más cruel que nada tiene que envidiarle a dictadores asesinos admite en sus memorias que autorizó torturas a presos de Irak. Eso si, dice que fue “para salvar vidas”.

Cuando oigo estas cosas me suena tan a chiste que solo me queda sonreír. Como U.S.A es la primera potencia mundial el resto de los países se ponen de espalda a cuatro patas, es la triste realidad, pero si en vez de U.S.A fuera cualquier otro país, medio mundo se habría levantando en armas para impedir tal atrocidad.

¿Pero por qué un país actúa así? ¿Quién actúa así?

Usa siempre alardea de democracia y de verdadera libertad pero es la mentira mejor adornada que he visto en mi vida. ¿Cuál es la libertad? ¿Qué entendemos por libertad?

Me parece que dejar que las personas abusen unas de otras hasta lo que se pueda y más no es libertad, es anarquía.

Si cada uno hace lo que quiere está demostrado que siempre habrá unos que abusarán de otros de una forma irresponsable.

A esto añádele que la cumbre del capitalismo está en USA dónde el dinero todo lo vale. Políticos como Sarah Palin se niegan a que los pobres y gente de clase media tenga asistencia médica pero luego van a un acto solidario de niños con discapacidad, discapacidad que ellos mismos se niegan a tratar a no ser que tengan un buen par de billetes en el bolsillo.

Y lo curioso es que la gente traga:

“vaya, que solidaria es Sarah Palin, es una buena persona y luchadora”.

Luego, mientras hace eso tendría que poner flashes y videos de cuando esta mujer se va a practicar la caza para matar animales sintiéndose como una nazi disparando a un miserable judío.

Muy pocos saben que toda la locura del holocausto Nazi vino impulsada porque Hitler odiaba el capitalismo y el abuso que los judíos ricos hacía de la clase media y pobre.

Fue la pobreza, el hambre y los abusos que sufrió su familia lo que le llevo a tal odio, quería cambiar el mundo.

Hitler era en el fondo un niño incomprendido, no era más que una triste víctima del capitalismo y los abusos de poder de otros seres humanos que terminaron topándose con una persona que acumularía tanto odio que luego querría vengarse de todos.

¿Estaba loco? ¿Le conocimos? No, solo leemos o vemos sobre lo que nos enseñan. En estados unidos un republicano te dirá: “Hitler fue el pero asesino de la historia”, para luego enriquecerse a costa de los pobres sin ningún remordimiento.

Personas como estas son las que crearon a Hitler, Hitler no fue más que una víctima del abuso constante e inhumano.

¿Parece una locura? Ni mucho menos justifico a Hitler, es más, era un despreciable y cruel asesino, pero podemos llegar a entender porque entró en ese odio profundo solo con analizar la actualidad y el pasado.

En el pasado la gente no podía pagarse ni el pan pese a trabajar 15 horas diarias, muchos morían de hambre e incluso en la edad media había el “derecho de pernada”, que se basaba en que si un trabajador del señor feudal se casaba, el señor feudal tenía por ley derecho a intimar sexualmente con la esposa de su vasallo.

¿Te parece a ti esto algo normal? En la edad media con manipulación lograron pasarlo como por algo normal. Amigo mío, no han pasado ni 500 años, la evolución del ser humano, si no recuerdo mal, ha tardado más de 1 millón de años, ¿te crees que en 500 años ha cambiado algo?

Si tú a un humano le das dinero y poder abusará y abusará hasta que alguien le pare los pies. Es la paradoja del político corrupto y el pobre diablo que no tiene un duro.

El pobre diablo que no tiene ni un duro, acusará, se manifestará y se quejará del político corrupto, lo tildará como una rata. Pero puedo apostarte lo que quieras a que la mayoría de estas personas, si tuvieran ese poder tirarían por el mismo camino o por un camino similar.

No te estoy diciendo que todas las personas sean malas, pero es la triste realidad la que se nos impone. Necesitamos reglas y humanidad porque si no sale el chimpancé que llevamos dentro.

Solo hace falta ver el coche y los accidentes de tráfico, gracias a las miles de normas, multas y tras los años han logrado que la gente se conciencie.

Anteriormente he hablado del aspecto manipulador de la DGT y los accidentes de tráfico, pero eso no quita que sea una buena labor aunque muy enmascarada para ganar dinero.

¿Vas entendiendo ya como funcionan los conceptos? La mayoría de la gente actúa por inercia. Si ahora todos los países del mundo comenzaran a catalogar a George Bush como un asesino y a perseguirlo tú terminarías aceptando ese hecho como verdad universal.

Si todos los países iniciaran una campaña para tildarlo como el mayor asesino de los tiempos actuales, tú no negarías ni un ápice ese hecho.

Sé muy bien como funciona la mente y son realmente curiosos estos hechos. No hace falta que lo digan 10.000 personas, dándote cuenta tú de las cosas basta, debes confiar más en ti y ver la verdadera

verdad y lo que se esconde tras palabras como “Libertad”, muy utilizada por el Tea Party en U.S.A.

¿Sabías que los colpistas de África suelen hacerse llamar “Liberadores del pueblo”, “Lucha por el pueblo” o “la verdadera democracia por el pueblo”. Cuanto más sincero aparenta ser una palabra es cuando más mentiras esconde.

Es un principio que no se debe generalizar pero que te aseguro que en un 90% o más, dará en el clavo.

La contra-política Sanitaria de OBAMA: El Tea Party

Cuando la mujer de Bill Clinton intentó impulsar una sanidad más justa y no un vulgar negocio de billetes que es lo que es en la actualidad.

Los seguros médicos y farmacéuticas compraron a políticos y se gastaron más de 150 millones de dólares en campañas de telecomunicación (probablemente se gastarían más de 500 o incluso 1000 millones pero esto no se sabe, porque obviamente no lo registran en ningún lado) para difundir la idea de pánico ante la nueva ley sanitaria que sería más justa.

Y tú te preguntarás: ¿Qué mensaje transmitieron? Principalmente el del miedo y terror, compararon la medida con ser comunista, como si

eso fuera ser similar a la antigua URSS, a Rusia, que todo americano asocia con maldad y vivir privado de toda libertad.

Les metieron una campaña de terror enorme, compraron políticos y la presión fue tal que Hillary Clinton tuvo que desistir aunque hay rumores que aseguran que se vendió.

Te aconsejo mirar el documental sobre la sanidad de USA de Michel Moore, te va a sorprender y tu visión va a cambiar completamente. Es la cara más cruel y tal vez la más real sobre U.S.A.

Quiero aclararte que aunque te esté contando todo esto yo no odio en absoluto a USA, es un país muy bonito, con una gran cultura que me encanta, de hecho viajaré en 2011 a nueva york 10 días porque me encanta, sobretodo esa ciudad, conocerla y verla en profundidad.

Aquí simplemente te estoy mostrando y explicando como funciona la manipulación allí, como les controlan y demás porque es tu pre-aprendizaje necesario para conocer los mayores secretos y técnicas sobre la manipulación.

Con Obama todas las jugarretas no les han servido para nada. Obama es un gran ejemplo de persona que ha sabido utilizar la manipulación 2.0, es increíble lo que ha hecho esta persona. Si no te has parado a

analizarlo, investigarlo y saber su trayectoria puede que solo te suene a “el primer presidente negro de USA”.

Pero si entiendes a USA, como funciona, su cultura y lo que ha hecho este hombre, te aseguro que es algo completamente desproporcionado y alucinante, increíble que nada tiene que envidiarle a los mejores movilizadores de masa de la historia ni a la mayor gente de bien del planeta.

Su poder de manipulación buena es sorprendente, ha conseguido derrocar a los más poderosos de USA y ha conseguido sacar una ley histórica dónde los más ricos de USA con uñas, dientes y todo tipo de jugarretas asquerosos y que ni con todos sus apestosos millones han podido evitar que OBAMA saque para adelante una ley muy justa que si las cosas no se entorpecen, será nombrada por el futuro del planeta como uno de los mayores logros de humanidad. (Si fuera por mí lo tildaría como otra maravilla del mundo)

¿Dónde entra aquí el TEA PARTY?

Bush y los poderosos, los precursores de la crisis mundial, han aprovechado ese disgusto de la gente para lanzar un ataque a OBAMA con el principal objetivo de derrocar la reforma sanitaria y políticas sociales de OBAMA.

¿Cómo consiguen que los ciudadanos voten contra si mismos? Es decir, ¿Cómo un ciudadano va a querer que se reduzcan los impuestos a los ricos? ¿No tener asistencia médica? Peores condiciones laborales... Es muy fácil.

Los americanos adoran el patriotismo, ergo, el Tea Party es altamente patriótico, anti-inmigrantes, su principal ataque es contra Obama, por ser negro y por sus medidas. Dicen que es un derrochador de dinero, que hay que suprimir los impuestos, derrocar la ley de sanidad (es en lo que concuerda todo el tea party con la sanidad, de ahí a que se vea a lo lejos que es otro intento por parte de las aseguradoras y farmacéuticas de que los enfermos suden cada gota de medicamento que pagan)

Pero quieren que se aumente el presupuesto militar de USA de una forma alarmante.

Es decir, prefieren investigar militarmente para luchar contra enemigos fantasmas que ellos mismos se crean en vez de aportar es dinero para hacer su sociedad más justa y asequible para todos los bolsillos, incluyendo la sanidad.

¿Cómo demonios consigues que una persona se trague esa patraña?

Fácil, mételes miedo, mucho miedo sobre posibles atentados terroristas y de países peligrosos que pueden lanzar armas nucleares contra Estados Unidos.

En las elecciones a la presidencia de USA, se distribuyeron a través de periódicos millones de documentales gratis en DVD sobre el peligro del terrorismo y el islam. ¿Quién financiaba eso? Los ricos de la ultraderecha de forma anónima. ¿A quién beneficiaba? Al partido republicano que quería utilizar el terrorismo como su principal baza para ganar las elecciones y en eso se centraron muchos debates para la presidencia.

El terrorismo en U.S.A no llegó a causar ni 3000 muertes con el atentado a las torres gemelas. Las muertes por no atender a personas sin seguro médico desde el año 2001 pasan las 500.000 muertes, aunque si pudiéramos conocer las cifras reales serían mucho más.

Bien, el dinero que ha destinado USA contra el terrorismo ha sido absolutamente bestial y descomunal, con la excusa de evitar otras posibles 3000 muertes. ¿Sabes cuánto dinero ha destinado para gente sin seguro médico? **MUY POCO**. ¿Sabes cuánto ha destinado a ayudar a gente que le faltaba dinero para pagarse sus cosas? Muy, pero que muy poco.

¿Me están diciendo esos políticos de la derecha y la ultra derecha de U.S.A que se preocupan por sus ciudadanos? ¿Qué centran toda su campaña política en enemigos fantasmas porque se preocupan por la seguridad en U.S.A?

No, ni de lejos. Todo esto es una pantomima para ganar votos, votos que la gente da gustosamente porque se deja manipular como a una marioneta. Los ricos les bombardean en televisión con documentales, debates y demás de terrorismo para tenerlos asustados y que así voten a políticos que prometen luchar contra el terrorismo, políticos a los que ellos pagan y tienen en nómina.

¿Sabes cuánto dinero ha ganado Sarah Palin en un año después de convertirse en una figura mediática de la derecha y la ultra derecha?

Se calcula que más de 6.5 millones de dólares. ¿Y antes? Probablemente ni un 2%.

¿Te crees que a esta gente le importan las vidas humanas? En absoluto, les gusta e interesa solo su bolsillo e ir a cazar animales como mucho.

¿Sabías que Sarah Palin pese a oponerse al a reforma sanitaria admitió que cuando era pequeña, ella y sus padres cruzaban la frontera e iban a medicarse y atenderse gratuitamente a Canadá porque en U.S.A era demasiado caro?

Eso es ser hipócrita, inhumano y egoísta. ¿Acaso crees que ese hecho le importa a los americanos? No, ¿por qué?

Porque los ricos, las farmacéuticas y aseguradoras médicas se encargan de invertir un buen dinero para infundir miedo en la gente, para que le den preferencia a enemigos fantasmas en vez de ver cuál es el verdadero enemigo: Ellos mismos y su capitalismo.

Además, hace poco se aprobó una ley para que los donativos hacia partidos políticos fueran ilimitados y anónimos, con lo cual las asegurados y ricos de ultraderecha tienen vía libre para financiar partidos de la ultra derecha como el Tea Party y así estos pueden contratar documentales, salir en televisión y hacer campañas descomunales para lavar más el cerebro a la gente.

Como hemos visto, Estados Unidos, el país supuestamente más democrático y libre del mundo, es en realidad el más cruel y manipulado de todo el planeta tierra.

Es importante entender y ver este hecho porque te ayudará a comprender la manipulación y utilizarla para tus propios fines. Recordemos que no de este modo sino para progresar tú mientras que no dañes a los demás.

Este libro es de tapa negra pero de contenido blanco, puro, sincero y de buen corazón, pretende concienciar y hacer un mundo mejor, no destruir.

Es por eso que solo autorizo todas las técnicas potentes que enseño para un buen propósito y uso, porque con lo que te voy a enseñar llegarás prácticamente a cualquier lado.

Formas de Censurar

Hay una idea muy extendida y altamente errónea sobre lo que es la censura. Yo por ejemplo cuando en mi blog borro comentarios ofensivos e insultantes eso se confunde con: "CENSURAR".

Si tú entras en el congreso de los diputados de tu país y empiezas a insultarles, cuando la policía te eche y te insulte, no te está censurando.

Si te detiene la policía por dar golpes a alguien gratuitamente, NO TE ESTÁ CENSURANDO.

No confundas la educación, respeto y respetar las normas sociales con la censura. No se puede hablar de censura cuando con nuestros actos estamos haciendo daño física o psicológicamente a alguien.

Hay un lugar y un momento para hacer gala de nuestra libertad de expresión. Yo puedo quejarme en este libro sobre la manipulación excesiva de Telecinco, si Telecinco intenta tumbar mi libro no podría considerarse del todo censura porque atento contra la imagen de Telecinco, pero no será censura jamás si voy a un plato de Telecinco con pancartas y me echan.

Cuanto más en tu casa estés, menos te pueden censurar pero no puedes ir por la calle y por la vida diciendo o haciendo lo que te apetezca y que cada vez que te lo prohíben taches a la gente de censuradora y dictatorial.

Recuerda que cuando haces gala de tu libertad de expresión esta puede herir a terceros y por ende puede haber consecuencias. No puedes encasillarlo todo como censura o no censura, tienes que ver la lógica de cada acto.

Si entras a casa de tu rival a insultarle y te echa, no te está censurando, en su casa le gusta estar tranquilo como a todo el mundo y es mucho más grave lo que tú haces invadiendo su privacidad e intimidad que por los gritos a los cuales le sometes en su propio hogar.

Censura es cuando intentas hablar sobre algún tema en un debate y lo tratan como tabú impidiendo ese debate. Censura es cuando en un lugar supuestamente neutral no te permiten expresarte libremente de forma educada y ordenada.

Censura es como el sitio de menéame que de forma indirecta o directa te impiden expresarte libremente o te cohiben para que no lo hagas más.

Menéame cumple todos los requisitos de censura y censura encubierta.

Se supone que es un sitio neutral. Cuando comentas no dañás a nadie, simplemente vas contra los pensamientos de quienes gobiernan ese sitio haciéndolo pasar ante los ojos de los demás como neutral.

Cuando en la cámara parlamentaria de Valencia se da visiblemente más preferencia al PP que al resto de grupos y se favorece este antes que a los demás, incluso dándoles la razón cuando no la tienen, se está censurando de forma encubierta.

No entiendas la censura como una prohibición directa, la censura 2.0, la moderna se basa en achantar a la otra persona de forma indirecta para que no siga con su objetivo.

Pero ahora que te he expresado brevemente la censura te voy a explicar formas de censurar y cómo utilizarlo para tu propio beneficio.

Evitando que alguien se exprese

En una ocasión en la que un troll abrió un blog contra mí pensé e ideé una manera para achantarlo y funcionó bastante bien. No es que me moleste especialmente que abran un blog contra mí, al principio si, pero con el paso del tiempo te das cuenta que la frase del creador de Facebook:

“no se hacen 500 millones de amigos sin hacer algunos enemigos”

Es muy cierta.

Hay mucha gente que no soporta el éxito ajeno, especialmente la gente frustrada que ve como fracasa o no obtiene la vida deseada.

Esas personas están en nuestra sociedad, conviven entre nosotros, parecen personas normales, hasta felices, pero por dentro les corre el odio y la ira, una ira que no dudarán en desplegar hasta contra su propia familia si se da el caso.

Cuando estés triunfando en la vida u obtengas resultados, da igual el bien que hagas o la buena persona que seas, estas personas encontrarán defectos en ti y los exagerarán, se centrarán en todo lo

malo de tu personalidad o si hace falta se lo inventarán pero créeme, alguna vez en tu vida, cuando tengas éxito serás atacado y cuando esto ocurra viene bien saber como censurar para que dejen de molestarte o al menos se cohíban un poco sabiendo que, cuando te critiquen, no quedarán impunes y el efecto les puede revotar y explotar en la cara.

En el caso anterior que te contaba, la forma que tuve de hacer que ese troll dejara de hacer el tonto con su página fue censurándole de forma indirecta.

Lo primero que hice es hacer varios comentarios en su blog contra él, haciéndole ver que estaba haciendo el ridículo, seguí haciendo 1 o 2 comentarios cada 2 días para que dejara de pensar que todos los hacía yo, para que lo dudara y lo terminara dando por supuesto.

“Este tio debe estar muy apoyado”, “quizás estoy haciendo un poco el tonto”.

Lo efectivo es que esa idea de forma esporádica se cuele en su mente. Eso le hizo darse cuenta de que el único que me odiaba era él y 3 o 4 que debían ser o él mismo, cosa que acrecentaría mi censura o los trolls que llevan años de forma cansino siguiéndome haga lo que haga.

El segundo paso fue que al mes o las tres semanas le ofrecí quedar conmigo para que, con su enorme valentía de detrás de un blog, habláramos y me dijera todo lo que me tiene que decir en persona.

¿Cuál fue su respuesta? Un enorme no, aludiendo que eso era perder el tiempo y que él era un hombre muy ocupado.

Por supuesto, un hombre tan ocupado que se preocupa en emplear más de 2 días a pleno rendimiento en hacer un blog contra alguien que no conoce de nada, simplemente porque esta persona no le ha publicado un comentario dónde la insultaba.

En la mente del troll ya se instauró la idea, por pequeña que sea, de que era un cobarde y que yo, aunque no lo admitiría por la rabia y odio que me tiene, era más valiente y humilde que él ya que estaba dispuesto a quedar con él en persona.

Este contra-ataque funcionó dado que dejó de actualizar con rapidez, desmoronado y actualmente este sitio está completamente fuera.

Otra técnica desmolarizadora que utilicé fue utilizar banners y dibujos que hacía contra mí en mi propio beneficio. Que hacía un muñequito mío para reírse de mí, yo lo cogía y ponía un: "apadrina a Jack" y le sacaba rendimiento.

No practiqué mucho más porque ya en esos días estaba pasando ya de este tipo de comportamientos, aunque vi interesante practicar un poco a modo de estudio.

Otra forma de censura indirecta es hacer oídos sordos, según la situación es muy efectivo y muchas veces más que actuar o defenderse.

¿Pero quedarte callado es una forma de censura? Pues si. Cuando alguien te ataca esperando una reacción, si te quedas callado lo que estás haciendo es ignorarle, demuestras que no te importa su opinión porque para ti la otra persona no es nadie para hacer comentarios contra ti.

En cuanto aprendes y aceptas eso, los ataques de los demás caen en saco roto y pronto dejan de hacerlo. ¿Para qué? Si pasa de todo, da igual lo que diga, le da lo mismo.

En cambio si reaccionas con ira y furia le estás motivando a seguir con ello porque está consiguiendo su propósito. La mayoría de críticas y ataques van encaminados a que tú te enfades, si te enfadas ellos consiguen su propósito, ganan y continúan.

Si pasas de todo estás censurando indirectamente porque les desalientas a seguir con su comportamiento contra ti,

Potenciando tu modo de expresarte

Potenciar tu modo de expresarte es la mejor, más avanzada e inteligente forma de censurar a alguien. Imaginemos dos personas, una defendiendo la sanidad privada y otra defendiendo la sanidad pública.

Si el que defiende la sanidad pública emite un discurso poderoso y potente que hace a la otra persona replantearse cosas, hace que el público grite y se emocione, que un alto porcentaje de la población le apoye y se sienta identificado, la otra persona terminará viéndose como un sádico y cruel que enmascara la “sanidad” con negocio.

Pero para conseguir eso hay que tener un enorme poder de convicción y una puesta en escena implacable (cosa que te enseñamos más adelante) así haces que la otra parte se sienta como peor por seguir defendiendo esos argumentos.

Cuando tú sabes expresarte bien y además defiendes una causa noble y justa es muy fácil vencer a las personas egoístas dado que éstas tienen que actuar y aprender a relacionar conceptos buenos con sus fines egoístas para enmascarar la triste realidad.

Busca como encontrar la convicción en tus palabras y si no lo encuentras tal vez es que a tus fines les falta nobleza.

Una máxima que tengo conmigo mismo es la sinceridad absoluta, escribo este libro porque quiero compartir todos (o casi todos) mis secretos, soy transparente e intento ser lo más honesto posible.

Mi forma de ver la vida es la más humilde que yo sé hacer y todos mis actos siempre van encaminados a buenos fines y si me sometieran a una entrevista intensiva podría contestar punto por punto cualquier aspecto sin quedar en mal lugar y podría refutar cualquier cuestión que me hiciera quedar mal.

¿Por qué? Porque cada cosa que hago no la hago puramente por egoísmo, todo tiene un fin, un objetivo y está debidamente justificado porque siempre intento hacer las cosas de la forma más justa posible.

En entrevistas de radio, televisión e incluso mis personas más cercanas me dicen que siempre parezco tener la razón sobre todo, no es verdad, simplemente no doy pasos en falso, cada cosa que hago la hago para beneficiar y hacer las cosas lo más justamente posible.

Esto me da una especie de “vida extra” que me permite argumentar con palabras aplastantes muchos temas y refutar prácticamente cualquier argumento. La única forma en la que no se me puede rebatir

es o cuando no dejan expresarme o cuando todo está manipulado para que la otra persona tenga la razón de antemano.

Imagina a 20 multimillonarios defendiendo el capitalismo depravado y a 1 persona que no, esos 20 sádicos ganarían aunque la persona que tiene argumentos contrarios a los suyos fuera más justa, imparcial y se expresara mil veces mejor.

Es por eso que si vas a censurar, controla un poco el ambiente para que se decante hacia tu lado, si todo sale mal lo mejor es buscar otra alternativa.

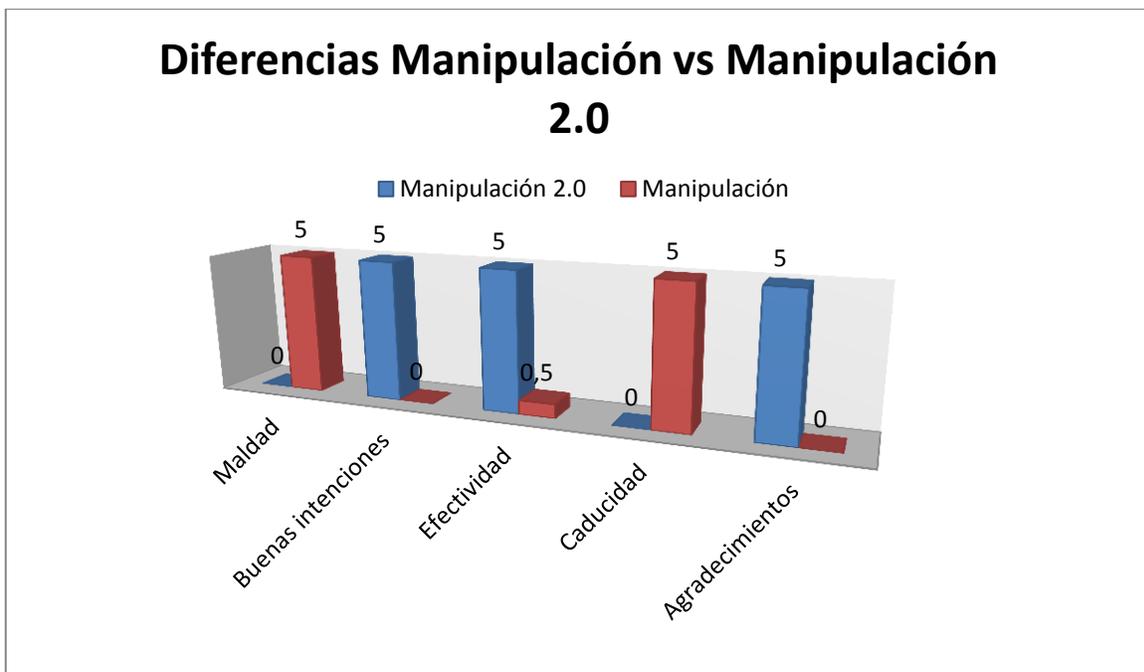
Lo advertí al principio del libro, si vas a utilizar estas técnicas de manipulación debes encontrar un fin que no sea puramente egoísta, no debes buscar simplemente el dinero, el poder etc. Porque aparte de sentirte vacío a la larga te costará más convencer a los demás sin usar jugarretas sucias o mentiras que luego se volverán en tu contra y te estallarán en la cara.

¿Quieres ser recordado como un manipulador? ¿Un corrupto? ¿Un capitalista idiota, insensible e hipócrita?

¿O como una gran persona? Alguien a quién seguir, alguien a quien el resto de la humanidad siga y ponga de ejemplo durante siglos e incluso milenios.

No solo tendrás una vida más feliz y plena teniendo objetivos y fines positivos sino que así podrás utilizar la manipulación 2.0 que tiene unos efectos mucho mayores que la antigua y despiadada manipulación.

Además de que la manipulación 2.0 es más difícil de demostrar.



Imagina que alguien quiere demostrar que das 20€ al mes simplemente para parecer más generoso, al menos de que explotes esa donación gratuita de forma desmesurada, mientas o engaños al

respecto a nadie le importará porque das 20€ al mes a una ONG, es cosa tuya, encima ayudas a alguien. ¿Qué derecho tiene alguien que lo máximo que dona son 5 céntimos de propina a un camarero al mes a juzgarte a ti?

En cambio demostrar que un político a robado dinero, todos queremos demostrarlo y que vaya a la cárcel.

Ridiculizando al contrario

Una técnica altamente efectiva es ridiculizar al contrario para que éste deje de opinar y se sienta como derrotado. Se puede hacer de muchas formas.

Cuando era pequeño había un chico de mi pueblo que se metía con todos y les dejaba en ridículo, les humillaba. Nadie podía con él por dos razones, la primera es que este chico era más inteligente que los demás, con lo cual tenía siempre comentarios más ingeniosos que hacían reír.

Y como los demás le tenían miedo siempre exageraban la risa a favor de este chico. La segunda es que también agredía y pegaba a quién se le rebotaba.

Conmigo ocurrió una cosa realmente curiosa, yo era más ágil y cruel que él a la hora de defenderme de sus ataques verbales, tal era el punto que al tercer día casi le hice llorar y llegamos a la tregua de que no nos insultaríamos más.

Aunque luego tuvimos alguna riña a la larga terminamos haciéndonos amigos y de lo que me he dado cuenta es que, al menos, soy el único amigo al que respeta realmente y que jamás se mete con él en

persona porque me he encargado de castigarle siempre que ha intentado algo. Con pequeños detalles pero altamente efectivos.

Es realmente importante escrutar y analizar bien a tus enemigos y amigos para saber exactamente como son psicológicamente, cuáles son sus verdaderas entrañas para así optimizarte para ellos y poder sacar lo mejor de cada persona.

En el caso de ridiculizar al otro funciona de la siguiente manera: Si ridiculizas a otra persona o sus argumentos ésta persona dejará de hacer aquello que te molesta o no quieres que haga. En otras palabras: le censuras de forma indirecta.

Imaginemos que delante de ti hay un abusón que te insulta delante de tus amigos, en este caso hay dos opciones. La primera está en coger un bate de beisbol y darle una paliza delante de todos; eso es censurar directamente con violencia y poco recomendable.

En vez de eso hay que utilizar la inteligencia, investigar un poco a la otra persona, escrutar su psicología a fondo, tanto como podamos. A partir de ahí ingeniar chistes y anécdotas inventadas sobre él graciosas. En cuanto el abusón haga uso de su vocabulario nosotros contraatacaremos de tal forma que hiramos sus sentimientos y a la vez hagamos reír a los demás.

Esto amedrentará al abusón y su estado de humor.

Volviéndole negativo, humillado y pensando que ha perdido la batalla.

En tal caso el abusón podría llegar a agredirte, pero si escapas corriendo o te enfrentas con todas tus fuerzas a él siempre que lo haga, serás un vencedor. Luego es cuestión de cogerlo a solas y llegar a un acuerdo con él.

Hay que conocer bien cada aspecto para llevar a cabo una estrategia u otra. Es realmente curioso como la mayoría de niños que sufren bullying no han pensado jamás en hablar con el abusón en privado dado que, la mayoría de abusones abusan para ser temidos por los demás o para que lo vean los demás.

Pero esto se aplica en todos los aspectos y ámbitos de la vida, desde los 10 años hasta los 60 años.

Imaginemos que quieres conquistar a una chica y esta chica está con otro tipo charlando. Si tú y la chica os conocéis bien puedes ridiculizar y burlarte del tipo tanto si está él como si no lo está.

En definitiva, haz que la chica se ría sobre él otro, le parezca bien o no, si consigues que se esté riendo de él lo estarás dejando fuera de combate porque se está poniendo de tu parte. Cuando hagas que la

chica vea al otro como un pardillo o similar lo estarás censurando de forma indirecta, nadie se dará cuenta pero tú eres el ganador.

¿Por qué digo ridiculizar en vez de HUMILLAR o INSULTAR?

Ridiculizar con gracia e inteligencia es manipulación 2.0, la manipulación antigua sería hacer la típica jugarreta sucia de ir a la chica y empezar a hablar mal del otro chico con mentiras. Eso no se hace porque es muy probable que la chica se termine dando cuenta de tus mentiras y todo lo que has dicho sobre el otro se volverá contra ti.

Recuerda, ridiculizar no es mentir, ridiculizar es:

- Hacer reír dejando al otro como inferior

Por ej: Llega el otro y dices: “Mira el Juanillo que bien se lo pasa, solo le falta un tambor y un gorro de fiesta de cumpleaños”. En un debate sería ridiculizar los argumentos del contrario haciendo que su idea quede como desproporcionada, absurda y exagerada.

- Hacer chistes o anécdotas inventadas y graciosas contra la otra persona (que hagan reír)

Esto es más para un cara a cara, es coger aspectos de la otra persona y el ambiente para contar una anécdota graciosa. Por ejemplo: Estáis cenando tú, la chica que te gusta y otro chico que también quiere conquistar a la chica.

Entonces cuando se va al baño tú le dices: “ahora intentará salir corriendo a toda ostia sin pagar y cuando llegue al final ZAAAAAAAAAAS, tropezará y se dará un ostión contra la mesa de esos italianos”. La chica se ríe y ambos comenzáis a contar más anécdotas graciosas relacionadas y riéndoos un montón de la situación.

“Se le llenará toda la camisa de sopa y el camarero le dirá: ¿Estás bien?”.

Se trata de hacer gracias y chistes sobre la situación, lo que ha dicho la otra persona... que la deje en mal lugar.

Para conseguir esto tienes que estar alegre siempre, con actitud positiva y animado, verás como así te salen muchas genialidades que decir, tu mente estará también más abierta y despierta para idear.

En política esto se hace con viñetas, anécdotas inventadas y graciosas...

- Demostrar un intelecto superior o que la otra persona tiene poca idea de lo que se habla

Imagina que hablas sobre otra persona de política, esta persona muy de derechas tiene opiniones que dejan mal en lugar a la gente de clase media-baja o que da a entender que lo que pasa en el tercer mundo y los muertos de hambre le da igual mientras haya dinero.

En este caso es muy fácil hacer quedar en segundos a la otra persona como alguien que no tiene ni idea de la vida, cruel y sádica que solo se preocupa por si misma.

La mayoría de personas cuando tienen opiniones son totalmente subjetivas dado que se las forman porque es lo único que saben y tienen a mano, pero no se dan cuenta de que pueden ser depravadamente crueles con los demás. Y a menos que te encuentres con un bicho raro, si tildas de cruel a alguien y consigues hacerlo ver como alguien inexperto, hipócrita y que no tiene ni idea, lo dejarás en muy mal lugar y apenas podrá defenderse.

La idea final que tiene que quedar es tu aplastante argumento y la otra persona intentándose defender, para eso incluso puedes reírte o actuar tipo el malo de Austin Powers, que cada vez que el otro va a hablar le interrumpe con un sonido estúpido. Es una forma de decir: “venga sádico, vete con tu cuento chino a otra parte”.

Pero cuidado porque te vas a encontrar personas que dan por supuesto que son crueles y no les importa, con lo cual tu ataque tendrá menos efecto, en ese caso tienes que encontrar una vía alternativa para hacerle quedar como que tiene poca idea de las cosas.

Voy a reproducir un poco una conversación con un amigo que tengo, buena persona pero que a mí modo de ver todavía no ha vivido nada de la vida ni es consciente de las consecuencias de sus actos ni de lo que ocurre en el mundo.

Parece una persona sonriente y feliz que cree que la vida es bonita para todos y que los muertos de hambre solo salen en la caja tonta o la televisión pero que no pasa nada porque eso está muy lejos y no es una realidad.

Yo: ¿Tú eras de “x” partido, n?

Él: Si, cómo lo sabes...

Yo: Porque se te ve muy cruel y sádico

Él: jajaja, ¿Por qué?

Yo: Porque sí, porque se ve que eres muy egoísta y que te importan poco los demás.

Él: Yo solo me preocupo de mí mismo y cada persona se tiene que preocupar de lo suyo

Este pensamiento altamente sádico y egoísta por desgracia lo tienen muchísimas personas y es muy fácil vencer ese tipo de argumentos o hacer que la otra persona quede como una sádica y cruel. Me recuerda a una vez en la que un amigo mío dijo que no le gustaban los coches, que contaminaban y estuvo criticándolos un par de minutos.

Una de las veces que volvió a criticar el uso de los coches era cuando nos íbamos, él curiosamente vivía a unos 30km, entonces mi otro amigo en el momento que dejó de criticar a los coches dijo: “Bueno, ¿tú te vas andando no?”. En ese momento todos nos reímos.

Yo: O sea, que te dan igual los demás ¿No?

Él: No es exactamente así pero cada uno lo suyo

Yo: Tío con estas ideas no vas a ningún lado. Yo desde los 2 años llevo de hospital en hospital y si no fuera gracias a la seguridad social ahora mismo no estaría aquí.

Mi amigo no dice nada en contra ni se atreve a mencionar este aspecto. Resulta increíble como pese a que hay personas con pensamientos crueles que pueden costar la vida a cientos de personas, luego parece que son “sensibles” ante el sufrimiento de los demás si esto les afecta directa o indirectamente.

Mi amigo en ese momento me explicó como su tío acogía a pobres, inmigrantes... y que luego su tío tenía miedo cuando salía de fiesta para que no lo raptaran maleantes. De algún modo asociaba todos los maleantes e inmigrantes a mala gente.

Además de que demostraba altamente que era racista. Mi amigo me explicó como creía que cada uno se tenía que hacer lo suyo, los ricos ricos y los pobres pobres. Fue ahí cuando, de forma paulatina comencé a desmoronar sus argumentos y atacarle a él de una forma light pero haciéndole ver que no era nada lógico su pensamiento y que tenía que admitir, por activa o pasiva que lo que yo le decía era correcto. En consecuencia al admitirlo tenía que saber que era egoísta y aceptar ese calificativo.

Como tal, no puede refutar que no es egoísta e inhumano, si consigues hacer ver a alguien así le tienes ganada la batalla delante de los demás de forma asombrosa. En política dejaríamos al adversario contra las cuerdas.

Yo: Pero tío, eres un hipócrita de cojones

Él: jajaja, ¿por qué?

Yo: Tío, a ti tú papi te lo lleva pagando todo desde el día que naciste y en toda tu vida no has movido ni un dedo. Eres un mantenido en toda regla

Él: ¡Eso es mentira! Yo gano 2000€ al mes, soy autónomo

Yo: Claro, el otro día Bill Gates me estuvo contando vuestras inversiones juntos (**ridiculizando**)

Él: que no, en serio

Yo: ¿Cómo ganas pasta? Si no ganas un duro mentiroso, eres un mantenido, dices que cada uno se pague lo suyo, pero tú le sangras a tu padre todo lo que puedes y más. Que hasta te ha comprado un pisito para el niño de papa.

Él: pero ayudo un montón a mi padre

Yo: Rascándote los... que vas a ayudar tío, si estás todo el día chateando en el msn y por ahí sin pegar un palo al agua.

Él: jeje

Yo: Yo llevo independizado desde los 18 años, ahora con 25 años llevo años con mi propia empresa, viviendo de mis sueños y te

aseguro que pensar del modo en que tú piensas es de no tener alma. Yo lo tengo más fácil para pensar como tú porque yo llevo toda mi vida pagándome las cosas, esforzándome y ganando mi propio dinero. Pero aun así dono a una ONG, ayudo a una asociación y ayudo a los demás.

¿Pero tú porque piensas así? Si eres un mantenido, si no te hubieran ayudado no tendrías nada y aun así me defiendes que cada uno se haga lo suyo.

Esto era mediante el MSN y en ese momento el solo escribía “jajaja”, o se quedaba callado. No creo que se enfadara por su actitud jovial pero si que le afectó algo porque vio que tenía razón. Percibió como si yo le viese como un mantenido insensible que opina como opina porque vive en su mundo feliz.

En ese momento me llamó, se lo hubiera cogido si no estuviera mi pareja durmiendo al lado y fueran las 2:30 de la madrugada...

¿Cómo alguien se defiende de estos argumentos si no es mintiendo?
¿Cómo demuestra que es humano pensando así? La gracia de los racistas, sádicos y ultra-capitalista es que rápidamente se les tilda con argumentos bien fundamentados de insensibles e inhumanos lo que dificulta al máximo que defiendan sus argumentos con lógica.

De este modo lo que hacemos es demostrar mayor intelectualidad y sensibilidad que la otra persona, le estamos desmoronando y evitando que sus argumentos se impongan a los nuestros.

Mi amigo no me llamaba para defender sus argumentos, sino quizás para tranquilizarme o defenderse de mis ataques con lo cual centra todo el tema de conversación y los pensamientos en mis argumentos.

Si consigues que de lo que se habla es de lo que tú dices, estás ganando la batalla. Si te pasas el rato defendiéndote de acusaciones tú eres el que está perdiendo.

También suele ganar quién más habla y quien escucha suele ser el derrotado, todo son un conjunto de técnicas que iremos desvelando.

- Desmoralizar a la otra persona haciéndole daño emocionalmente pero quedando plenamente justificado o que las demás personas no vean este acto como un acto vil y cruel

Hay que tener cuidado al utilizar esta técnica. Esta técnica no se basa en proferir de forma continuada insultos y humillaciones hacia la otra persona, que va, eso es manipulación 1.0.

Es lo que cualquier político de tres al cuarto o miembro religioso hace para ganar su portada en diarios. El otro día un político catalán acusó

en un meetig a Andalucía diciendo que allí no pagaba impuestos ni dios. Eso no es manipulación 2.0, eso es insultar y decir idioteces. No es elegante y genera un montón de opiniones en contra.

Hacer daño a la otra persona se basa en averiguar sus debilidades, en que es lo que puede afectarle de lo que le digas y explotarlo en el momento oportuno o hacerlo de tal forma que no genere opiniones en contra.

En el caso que te contaba de cuando era pequeño, una forma que tuve rápida de herir al otro, para desmoralizarlo y deprimirlo fue meterme con su nivel de pobreza.

Su familia era muy pobre y vivían en muy malas condiciones. Entiendo que no está bien meterse con alguien así y que es injustificable, pero en esa ocasión era la única manera de achantarlo y de dejarle impedido sin provocarle ira.

Era una forma de deprimirlo rápidamente antes que hacer que estallara de ira para que me persiguiera y pegara, así que de forma sádica me metí con él en ese aspecto. Seis minutos más tarde nos pedíamos perdón mutuamente y llegamos a un pacto de “no agresión verbal” cosa que ningún niño había conseguido antes con él.

Cuando hagas daño emocionalmente a alguien asegúrate de que el ambiente y las condiciones son idóneas, esta estrategia en un debate político sería totalmente injustificada.

Imaginemos que un partido de ricos le dice a un partido de humildes que se callen la boca porque sus familias son míseras y pobres y se metan con ellos en ese aspecto. De acuerdo que podrán herir a algunos pero el conflicto que creará en todos los que lo vean será un mar de ataques contra estos partidos ricos y un montón de críticas.

Los contras superarán con creces a los pros. Hay que medir muy bien cada ataque e investigar bien como dañar emocionalmente a la otra persona para desmoralizarla y quitarle las barreras.

Realmente no es muy difícil, todos somos humanos, tenemos nuestros puntos débiles y se pueden encontrar. Una vez los encuentres de forma totalmente justificada y en el momento oportuno utilízalo contra la otra persona para derribarla emocionalmente.

Si luego lo ligas con otros ataques tienes la batalla completamente ganada.

Cuando haga estos ataques en un grupo, sobretodo con los ataques de ridiculizar y hacer reír asegúrate de tener cerca al típico amigo que ríe de forma exagerado y que enseguida hace notar su risa,

acrecentarás y acelerarás rápidamente el efecto ganador y desmoralizarás más rápido a la otra persona.

Personalmente las veces en las que evito cebarme con estos ataques es con gente conocida o amigos para no hacerles daño, pero con desconocidos o para alcanzar tus propósitos puedes utilizarlo de buena gana y verás que enormes efectos tiene.

En verdad, no tiene límites el utilizar las técnicas que te enseñó a lo largo del libro y puedes convertirte en una de las personas más convincentes e influyentes de todo el planeta, otra cosa está en tu nivel y alcance lo que dictaminará tu grado de éxito.

No es lo mismo un chico de 16 años utilizando estas técnicas que el presidente de un país, aunque el chico de 16 años sepa utilizarlas mejor el alcance del presidente del país será mucho mayor.

Favorece el ambiente para ti

Mira un programa de telebasura como el de Telecinco en España “Sálvame”. Cuando traen un invitado a plató para que hable contra Belén Esteban todo está preparado para favorecer a la Belén Esteban.

- El público aplaude más y grita más a favor de la Esteban.
- Todos los debatientes están a favor de la Esteban y el que no apenas se oye
- El presentador critica rápidamente el comportamiento del invitado pero le consciente absolutamente todo a la Esteban

Cuando pones todo de tu lado, por muy buenos argumentos, pruebas o por mucho que se esfuerce la otra persona no conseguirá tener razón porque es casi, matemáticamente, imposible.

Otra cosa es que una persona desde casa se dé cuenta de la vil manipulación, que pocas veces ocurre.

Si vas a intentar manipular o influenciar a alguien asegúrate que todo esté de tu lado y si no es así, deberás tener mucha más potencia y capacidad de argumentación.

Imagina que quieres recriminar a un amigo por su comportamiento.

Tráelo a tu casa y estate también con otras 3 personas que estén de tu lado, verás como tu amigo rectifica enseguida o del caso contrario no podrá defender sus argumentos porque te lo has llevado todo a tu terreno.

Favorece el ambiente y las condiciones para que esté todo a tu favor.

Los partidos políticos hacen siempre sus propios debates en casa, no van a hacerlo en el partido contrario porque sino, pese a que dijeran cosas completamente cuerdas recibirían algunos abucheos y el partido de casa recibiría muchas más ovaciones.

No se puede siempre, pero siempre que la ocasión te lo permita asegúrate de decantar la balanza a tu favor para ganar convicción y manipularlo todo para que se te dé la razón.

Recuerdo cuando de pequeño me frustraba mucho defender una idea cuerda y sensata pero que no era aceptada simplemente porque las personas que intentaba convencer estaban en mi contra.

Estaba yo diciendo a cuatro personas porqué no debían perseguir a gatos y dispararles con pistolas de bolas, pero como estaban en esa actividad y los cuatro defendiendo eso, yo no tenía nada que hacer.

Si hubiera tenido de mi lado un adulto o un grupo de 10 o 15 niños a mi favor la cosa habría cambiado completamente.

Cuando daba mis primeros seminarios no se me ocurrió repartir folletos, en cambio me publicité en mi blog y web. ¿Por qué? Porque es muy diferente dar un seminario a gente que ha visto un anuncio a gente que viene muy predispuesta a escucharte porque le gustan tus artículos o videos.

Aun cuando yo dijese absolutas tonterías o fuera malo, la gente me respetaría y le encantaría porque todo está a mi favor. Me conocen y me admiran en cierto modo, están en mi terreno.

En cambio si me traen 10 desconocidos aunque les guste mi temática es más fácil que se quejen. Lo mismo ocurre con mis clientes, casi nunca he recibido quejas. ¿Por qué? Porque prácticamente todo el mundo que me compra admira mi trabajo y lo que hago, les gusta y me sienten muy cercano.

Cuando me compran están literalmente en mi terreno, saben quién soy, que no soy mala persona y por lo tanto es mucho más difícil que no les guste mi producto.

Ocurre lo mismo al compartir piso. La convivencia es difícil con gente desconocida y siempre suele haber roces y piques por tontería, pero

en cambio con un familiar o pareja se consciente muchísimo más, por esa cercanía y porque está todo en tu terreno.

Haz gala de esta arma y úsala porque es tremendamente potente.

Cómo ganar una conversación

Algunas claves las hemos desvelado en las formas de censurar, que al fin y al cabo son técnicas para ganar una conversación e imponer nuestro criterio, creencias y argumentos por encima de los demás.

Para que nos hagan caso y nos sigan es imprescindible adoptar una serie de actitudes y formas de proceder tanto al plantear nuestras cuestiones como al presentarles y al actuar contra quien refuta nuestros argumentos.

Si aplicas las siguientes técnicas aumentarás de una forma increíble tu % de victorias y tu capacidad de manipulación y esto todavía aumentará más y tendrás más éxito conforme lo practiques más y más.

Intenta aumentar y practicar todas estas habilidades en debates, en conversaciones, con tus amigos pero sobretodo en discursos públicos o con gente.

No seas tan cruel de practicarlo solo con tu familia o amigos, expándete más allá y no te conviertas en el tío raro que lee un libro y lo practica con su único amigo y su hermano. Expándete más allá

Cree al 100% en lo que dices

Antes que nada asegúrate de no defender ideas absurdas o egoístas porque si, en un momento dado puedes tener éxito, pero lo harás de una forma tan falsa y egoísta que las personas te recordarán con odio y rencor.

Cuando hablamos de ciertos dictadores o gente que prometieron mucho bien y luego destruyeron todo a su alrededor luego se les condena o recuerda como personas sádicas, crueles y una aspiración a lo que no hay que ser nunca. ¿Quieres verte recordado así por los de tu entorno? Y en el caso que llegues más lejos. ¿Quieres ser recordado así por la gente?

Además tiene fecha de caducidad este tipo de manipulación 1.0, se suele terminar pronto y con odio o si dura, luego se condena o se es recordado como un estúpido que solo hizo daño.

Recordemos que estamos ante manipulación 2.0, no debes creerte tus propias mentiras, **debes confiar al 100% en lo que dices**, que es diferente.

Si tú no crees en el capitalismo y defiendes esa idea, créetelo en todos sus aspectos y estate 100% seguro de tus ideas porque si no lo estás

es porque quizás lo que piensas no es tan bueno como parece, que no te hagan dudar.

Cree firmemente en lo que dices, imagínate contra-argumentos que pudieran hacerte dudar y de nuevo busca dentro de ti el por qué esos contra-argumentos no tienen sentido.

Así reforzarás tus ideas, lo que defiendes y por lo que luchas.

Imaginemos varios escenarios:

Una chica intentando conquistar al chico de sus sueños, intenta parecer la chica modelo para ese chico, pero no cesa de decir mentiras una tras otra, aunque se llegue a liar con ese chico llegará un momento en el cual el chico se dará cuenta de que ella miente.

Con lo cual ocurrirán dos cosas, o bien al chico le dará igual porque la chica le gustaba previamente por su físico, con lo cual la chica ha estado haciendo el idiota fingiendo quién no es, o bien el chico se sentirá defraudado y la dejará de lado, por lo tanto todo esfuerzo por conquistar el chico solo ha servido para una efímera relación.

Si quieres coleccionar amores que te dejan de lado y eres tan tonto que no te das cuenta que no debes fingir, sino creer en ti mismo y tu personalidad, es cosa tuya.

Si esa chica desde el primer momento confía en si misma, su personalidad y se muestra así al conquistar al chico aumenta mucho sus posibilidades de éxito y si el chico la rechaza será porque no cuajan, aunque la chica mienta para adaptarse a él no podrá estar fingiendo toda la vida.

En el aspecto de tus creencias o las ideas que defiendes ocurre exactamente lo mismo, si defiendes una mentira o algo en que no crees para beneficio propio, más tarde o más temprano terminará saliendo tu verdadero yo a la luz.

Así que sé más humilde y defiende las ideas que realmente te importan y crees y si esas ideas obtienen apoyo cero es o porque lo haces mal o porque tus ideas dejan mucho que desear.

Imaginemos un político defendiendo la sanidad privada, si ese político viviera en la pobreza no defendería jamás que la sanidad sea un lujo. ¿Por qué la defiende entonces? Porque le pagará alguna farmacéutica, porque es un insensible y le importan poco los demás con tal de favorecerse a si mismo o los ricos, pero la cuestión es que defiendes unas ideas que le estallarán en la cara y por mucho que se

las crea no las puede defender sin admitir que es inhumano lo que defiende.

¿Cree realmente lo que dice? Puede que hasta obtengamos un si, pero es una defensa de creencias tan inhumana que no llegará a ningún puerto si no es fomentando el odio como ha ocurrido en el caso del Tea Party en USA y todas las marionetas que han creado las farmacéuticas para conseguir sus propósitos.

Cree en lo que dices al 100% porque sino estás perdido.

Habla más que el contrario

En una conversación normalmente quien está más callado es el que está perdiendo, a no ser, claro está, que quien habla más esté todo el rato defendiéndose de los ataques del otro.

Imagínate un partido de fútbol. ¿Normalmente quien vemos que va a ganar? ¿El equipo que solo se defiende? ¿O el equipo que constantemente ataca? Imagínate también quien da más sensación de ganador, ¿El equipo que tiene un 85% de posesión de la pelota o el equipo que solo tiene un 15% de posesión?

En este caso podríamos mezclar, ¿El equipo que tiene un 15% de posesión del balón pero es el único que ataca o el equipo que tiene un 85% de posesión pero solo puede defenderse?

Los debates se ganan con estrategia y esta es una parte importante de la estrategia, no se basa simplemente en hablar por hablar.

El otro día conversando con un amigo me comentó que era racista, algo totalmente inaceptable pero que por desgracia, mucha gente admite en su vida personal serlo, aunque luego no es extrapolable a la vida real y me he fijado que SIEMPRE quien dice ser racista trata excelentemente a cualquier inmigrante o persona de otra raza.

A mi amigo le exigí respuestas, como no quería hablar le piqué directamente a su ego:

“no quieres hablar sobre ello porque sabes que con mis argumentos brillantes voy a aplastar tus pensamientos”.

Eso alzó su ego que rápidamente empezó a decir tópicos y chorradas sobre el racismo: que si saturan el sistema sanitario, que si les dan preferencia por ser inmigrantes...

Rápidamente utilicé varias de las técnicas que se narran a lo largo del libro, entre las cuales:

- Ridiculizar sus argumentos
- Atacar a su ideología
- Hablar más que él

En poco menos de unos minutos pasó de argumentar a atacar y posteriormente a defenderse sin cesar porque yo hablaba, hablaba y desmoronaba sus argumentos. ¿Sabes cuál fue su reacción final?

Simplemente enfadarse, replicar como medianamente podía y quedar humillado porque simplemente desmoroné su mundo. Pero no creas que cuando utilizas la técnica de hablar más que el contrario junto con otras la otra persona admite su derrota, podría decirse que es todo lo contrario.

Su ego no quiere salir herido así que ante la derrota se enfada sin pudor, reacciona emocionalmente de mala manera, así que mi amigo se fue y me dijo:

“tu y yo ya no somos más amigos”.

Pero todo lo contrario, con esa acción me había ganado su respeto, el respeto de una gran persona pero demasiado imperialista e intolerante. Mientras todo el mundo le está consintiendo esos pensamientos y la sarta de burradas que decía, había una persona que le había demostrado qué:

- Que ganase 2000€ al mes no significa que sea más que nadie, sino todo lo contrario
- Acusar a los inmigrantes de recibir preferencia y ayudas mientras que él no, era muy hipócrita porque él pese a ganar un sueldo increíble vivía con su madre y le gorroneaba todo lo que podía y más a costa de poder comprarse un coche de lujo y

poder empezar a pagarse un piso. Un inmigrante no puede gorronear a su familia porque es él quien la tiene que ayudar a su familia. Este argumento fue defendido a duras penas por él.

- Ser policía no era motivo de alarde y menos cuando se había chupado más de 1 año por novato haciendo fotocopias y estando detrás de una oficina ya que él alardeaba de ver mucho la situación social cuando es mentira.

El peligro de mi amigo era creerse superior por ganar 2000€ al mes y ser policía, como si esto fuera una película de Estados Unidos de América y él fuera un policía de bandera estilo “Policías en Miami” cuando lo máximo que había hecho era recomendar a un mendigo que desalojara un cajero automático.

Yo sé todo eso de él y por lo tanto lo usé en su contra tanto para desmoronarlo a él como a sus argumentos, dejándole ver que, mientras todo el mundo se traga sus panflinas y su ego se engrandece por esto, yo no me dejo amedrentar y le digo las cosas claras.

¿Pero como convences a alguien tan prepotente y más cuando te ataca?

Mi amigo me atacó con que yo no tenía ni idea de la vida porque me pasaba todo el día encerrado en casa trabajando con el ordenador, una afirmación que me había dicho varias veces pero que yo ni me molestaba en replicar porque era absurda y porque si alguien tiene

una opinión tonta simplemente para decirse a si mismo: “mi trabajo es mejor” no seré yo quien le quite la ilusión.

En una conversación no se tiene, si es posible, que entrar en ataques personales, pero en cuanto desmorones a la otra persona es probable que te ataque personalmente, y cuando digo ataques personales me refiero a malintencionados a insultarte directamente sin venir a cuento o meterse con tu vida de una manera seria.

Si esto ocurre debes realizar una contraofensiva contundente mediante dos frentes:

- Dejarle claro que su vida no es tan perfecta como la pinta y que en realidad le falta mucho por mejorar y mucho más para ir dando ejemplos
- Reforzando la idea de que tu vida y lo que haces nada tiene que envidiar a la suya sino que tú eres un gran ejemplo a seguir.

Estas dos acciones son las que debemos tomar en cuenta a la hora de ser atacados y sobretodo para reforzar el hablar más que el contrario porque para dejar las cosas bien claras en estos dos frentes (Ataque y refuerzo de nuestra imagen) deberemos hablar y mucho eclipsando al contrario.

Cumplida la primera parte era hora de atajar las mentiras sobre mi persona, que probablemente mi amigo ya sabía pero que había ignorado y usado como arma arrojadiza para hacer daño. Ante el argumento de que no tenía ni idea de la vida y qué él había vivido más que yo, no solo le humillé postrándole la realidad en sus ojos sino que reforcé mi imagen, que era mucho más pura, noble y realista que la suya.

- Para empezar me había independizado con 18 años pese a tener una enfermedad hereditaria que me impedía hacerlo.
- Había viajado por España y vivido en muchas ciudades desde que me independicé, sufragándome yo los gastos aparte de aportaciones de mi generoso padre que siempre me ha tendido su mano derecha.

Obviamente en ese momento obvie el detalle de la ayuda de mi padre, no porque sea deshonroso ni mucho menos, sino porque cuando desmoronas a alguien, vigila de no darle cualquier estímulo, por pequeño que sea para atacarte porque van a utilizar contra ti la excusa más tonta así que no cedas ni un minuto en defenderte, sino en reforzar tu imagen y seguir atacando para que tú hables más que él y él solo pueda abrir la boca para defenderse.

- Con 25 años tengo mi propia empresa que todavía sigue funcionando en plena crisis y es una empresa dedicada a ayudar a los demás, que recibe 10.000 visitas diarias actualmente (y

subiendo), teniendo yo un gran contacto con muchas personas del ancho y grande globo terráqueo, no limitándome solo a mi país.

- Desde los 2 años he estado yendo de hospitales, con lo cual conozco mucho más que él la realidad de la sanidad y la inmigración en la sanidad.
- Salgo de casa muchas veces por semana, quedando con amigos, yendo al gimnasio, a correr...
- Hago viajes a menudo por el mundo para vivir experiencias.

Con esto quedaba bien clara quien tenía más experiencia de vida, quien hacía fotocopias detrás de una impresora y quién había vivido la cruda realidad de la vida.

Qué mientras a él con 5 años le compraban juguetes yo iba de hospital en hospital, que mientras él con 25 años y un sueldazo de 2000€ vivía con su madre para ahorrarse unos cochinos euros, yo me había independizado sin apenas un solo centavo, que las había pasado canutas de verdad y así un largo etcétera.

Todo esto se subcomunicó y me encargué de comunicarlo bien, ante tal humillación mi amigo no pudo hacer otra cosa que desistir, insultar y tildarme de mentiroso o tirano, pero no por lo que concierne a mi vida que él ya sabe y respeta ampliamente admirándome por ello (no son mis palabras sino las suyas propias que se ha encargado de

pronunciarme varias veces) sino porque tenía que defenderse por el mundo imaginario que se ha estado creando durante años.

Cuando una persona se vuelve prepotente e intolerante tiende a rodearse solo de aquellos que se callan ante sus palabras o que le dan la razón.

Si después de ese auto-reforzamiento viene alguien y les aplasta su mundo lo que hacen es huir y enfadarse para que su ego no salga dañado.

Enfrentarse con estas personas se basa en el derribo y respeto. Aunque yo quiera mucho a mi amigo y conozca perfectamente su personalidad, no pude evitar dejarlo un poco en su sitio por tanta prepotencia, normalmente siempre hago oídos sordos o le doy la razón como a los locos, pero por esta vez vi interesante experimentar con él.

Luego de haberse enfadado y desagregarme del Facebook mi amigo me contactó después de unas horas por msn, quiso dejar la batalla un poco favorecida de su lado o firmar la paz pero en esa ocasión no se lo permití y le dije:

“ahora mismo soy yo quien no quiere hablar”

Seguido de un no admitir. Minutos más tarde recibí un mensaje de texto suyo reprochándome el haberle dejado con la palabra en la boca.

Todo su comportamiento demuestra gran prepotencia, mucho ego e incapacidad de dejarse vencer o equilibrar las cosas, mi forma de actuar fue mediante un castigo a él y a su ego que tiene como consecuencia que su respeto hacia mí crezca y de cierto modo fortalece nuestra relación al pasar por una montaña rusa.

No temas el enfrentamiento si eres capaz de resolverlo como si nada y si alguien se enfada por no aceptar tu opinión es que no merece ser tu amigo. El respeto es un arma muy poderosa que tienes que tener de todo el mundo si o si, porque si alguien opina que tu palabra no importa un pimiento es que te tiene respeto cero y sin respeto jamás lograrás convencer a nadie.

Todo esto es como un pulso, mediante todas estas técnicas que te enseñe consigues ganar poco a poco sin que la otra persona se dé cuenta. Si dejas que las otras personas te ganen el pulso te pierden el respeto y poco a poco van dejándote de lado más y más.

Nadie se relaciona con quién no respeta, eso tenlo muy claro. Muchas veces las personas que se llevan mejor sin jamás confrontarse tienden a que uno lidera y el otro sigue de tal modo que el que lidera pierde todo respeto al que le sigue.

¿No te has fijado que los amigos que discuten o a veces se enfadan luego refuerzan mucho más su relación?

A mi me impactaba como yo, que siempre hacía todo lo que podía por los demás y era muy generoso, luego era abandonado, traicionado o el que recibía más palos. En cambio tenía otro amigo que se enfadaba de vez en cuando con otros, que les humillaba, ridiculizaba o les dejaba en su sitio.

Este amigo mío jamás ha sido plantado, es el que ha solido ser el más solicitado y el que nadie ha traicionado. ¿Cómo puede ser? me preguntaba yo.

Pues simplemente porque manipulaba, porque creaba reacciones en los demás, pero su arma principal, el 99,99% de su fuerza es que con todas estas técnicas se hacía respetar, era el amigo más respetado y por ente el más querido.

Da igual lo bien que te lleves con alguien, si no te respeta no conseguirás absolutamente nada y te dejarán de lado por alguien a quién respeten.

Hazte respetar en una conversación porque es el primer paso para ganar esa conversación y todas las venideras.

Hazte respetar, es muy importante

Como acabamos de comentar el respeto es algo importantísimo, no vas a vencer a un rival si primero no te haces respetar, y eso se puede hacer de muchas formas.

La más evidente, rápida y contundente es reforzar tu imagen como persona de bandera. Recuerda que para hacer algo verdadero tan solo hace falta verbalizarlo.

Imagina que estás ante un desconocido que está hablando sobre el bullying y que lo hace con mucha convicción pero tú no estás de acuerdo con lo que expone.

Si tú empiezas a refutar sus argumentos sin que él te conozca de nada, es probable que los refute pero si cuando los refuta o cuando empiezas a hablar te presentas como una autoridad en dicho tema, conseguirás que, automáticamente, la otra persona te respete mucho más.

A veces, incluso aunque la otra persona te conozca utiliza argumentos donde deja caer sobradamente la idea de que él tiene más idea que tú o da a entender que tú no tienes ni idea.

Esto no lo hace porque realmente lo crea, lo hace porque simplemente es un argumento más y una forma de ataque y principalmente porque sus armas de defensa y para validar sus argumentos son más bien escasos.

Recuerdo cuando en una ocasión un joven de 18 años me dijo que yo no tenía ni idea de política y que él estaba enterado de todo porque era militante y que yo solo leía.

En ese momento era muy fácil desmontar sus argumentos, principalmente haciéndome respetar primero que todo y haciendo el mismo procedimiento que hice anteriormente con mí amigo que se basaba en atacar y reforzar mi imagen.

La primera era desmoronar su imagen dejando claro que tener 18 años, vivir con su padre y ser un agarrado que debe dinero siempre no es precisamente ser un entendido ni congruente con sus opiniones de política de derecha.

La segunda es que tener un carné y pegar panfletos por ser militante no le convierte en experto en política y tampoco saberse las definiciones a dedo por estudiar la carrera de política.

La segunda es que yo vivo independizado desde los 18 años, tengo una empresa y a mí si que me afectan las medidas, cuando él, si es

que llega algún día, se independiza y le toca pagar impuestos la cosa cambiará.

Personalmente además consulto todas las fuentes, al contrario de él no solo lo que me dicen en un partido, sino de varios diarios tanto de derechas, centro como izquierda, lo cual convierte mi visión en más objetiva y neutral.

Hay muchos más argumentos y formas de hacer este doble o nada que el 100% de las veces decanta la balanza a tu favor y más cuanto más desmorones al contrario.

Esto infunde más respeto en ti porque le estás diciendo que no solo te limitas a hablar, sino que le recalcas que su mundo imaginario dónde él es Dios y tu insignificante o al menos él te tilda así a la hora de opinar, se desmorona completamente para dejarlo desnudo con sus argumentos.

Pon que esa persona siempre se pone a decir burradas de política, si tú no se lo consientes más aparte de no hacerlo más, o callarse por miedo a represalias te asignará a ti mucho más respeto y más si tú no solo no te enfadas con él, sino que le sigues demostrando el mismo aprecio y respeto.

Cuando le demuestras a alguien que tienes más control emocional que él y que sabes refutar sus argumentos o dejarle en su sitio, te va a respetar mucho más y asignará en su mente más importancia a tu persona sobre el tema en el cual estáis hablando.

Estas situaciones pueden volverse violentas verbalmente en el sentido que se puede palpar la tensión en el ambiente. No hay agresión física ni tampoco insultos, pero ambas partes entran en un estado como de sentirse agredidos y con lo cual puede costar en un principio hacer notar tus argumentos, pero es necesario para que te respeten y aprendas a manipular y manejar otras técnicas más complicadas que vienen en este libro.

Si pretendías aprender a manipular y vencer conversaciones sentado en un sillón y dándole a una varita estilo Harry Potter lamento decepcionarte, aprender a como manipular cualquier persona te llevará a practicar y convertirte en una persona más fluida que mejorará todas tus relaciones y por supuesto, que llegará a manipular a tantas personas como desee.

Eso si, con sumo cuidado y siguiendo los consejos de buenas prácticas que ofrece este libro.

Aprende por lo tanto la regla número uno al vencer conversaciones que es; hacerte respetar, no permitas que te humillen o que te falten al

respeto tanto si es a tu persona como si dan a entender que no tienes ni idea.

Siguiendo los consejos anteriores y los futuros de este capítulo conseguirás hacerte respetar siempre y que tanto tu persona como tus opiniones sean mucho más aceptadas, respetadas y por ende calen mucho más hondo.

Algo que obviamente es muy necesario para manipular y sobretodo para convertirte a medio y largo plazo en una máquina de manipular personas.

No te quedes callado o solo defendiéndote

De pequeño me di cuenta que no importaba quien tuviera la razón, sino quién era más apoyado y generalmente lo conseguía quien estaba atacando siempre y quién solo se defendía o se quedaba callado era el derrotado.

Si llegas a ese nivel quedarás bastante derrotado en la conversación y no tienes que permitir ningún ambiente que propicie esto.

Por ejemplo, hace años cuando empezaba en el mundo de como sociabilizar, entré en foros los cuales eran muy negativos y cualquiera que intentara destacar recibía montones de ataques.

Algo bastante tonto y absurdo pues así estás cortando el crecimiento del foro y obligando a que solo entren personas que solo quieren ser manejadas. Nadie ni guiará ni mantendrá el foro activo con decisión.

Así que lo que pasaba es que yo hacía un post y rápidamente saltaban 3 o 4 insultándome y humillándome, por muchos argumentos válidos y 100 veces más potentes y lógicos que yo diera, salían otros más o los mismos a atacarme.

Con lo cual si había gente que me apoyaba (y había bastante) se callaban por miedo a represalias o, quien estaba indeciso, terminaba por apoyar a los otros porque eran más contra mí.

Vigila bien las situaciones donde estés en desventaja porque son causas perdidas. No te quedes jamás callado o solo defendiéndote en una argumentación porque automáticamente, es probable que estés perdiendo la batalla de la conversación.

Imagina dos países en guerra; Francia y Alemania. ¿Quién crees que ganaría si Alemania estuviera invadiendo Francia y Francia solo se defendiera?

Probablemente Alemania ganaría con un 80% de posibilidades porque lo único que hace Francia es evitar la derrota, lo que hace Alemania es reforzar su victoria, así que siempre que puedas contra-resta esta situación, tú tienes que ser quien habla y ataca y el otro quien se defiende o está callado.

Por eso en los debates televisivos políticos asignan un número de minutos a cada participante y no se permiten ni aplausos de fondo ni ningún tipo de manipulación que decante la balanza. Se intentan hacer de tal modo que estén al 50% y luego cada persona en su casa saca su propia conclusión.

Eso si, luego es muy gracioso ver en los periódicos, según su ideología como el titular es: “El partido D gana el debate” o “El partido A gana el debate”. Todos los diarios ven el mismo debate, sin manipulaciones pero luego cada uno decanta la balanza hacia su favor para manipular, en cambio si se hicieran diversas técnicas de manipulación en los debates que se permiten en otros sitios probablemente la balanza se inclinaría casi siempre, de forma favorable para el partido al cuál se le ha permitido y dado preferencia.

En resumen, no dejes ni entres en conversaciones decantadas claramente hacia el lado contrario, ni permitas que te acorralen estando callado o solo defendiendo y cuidado, es muy diferente reforzar tu imagen a defenderte.

Reforzar tu imagen es alzar tu imagen y defenderte es justificar tu comportamiento o defenderte de ataques directos. Si yo sin que nadie me pida explicaciones explico una parte de mí para que me vean mejor eso es reforzar.

Si por el contrario me acusan constantemente y yo justifico mi comportamiento o solo me defiendo, si es de forma reiterada entonces solo me estoy defendiendo, perdiendo valor y finalmente perdiendo poco a poco la conversación.

Ten especial atención por no caer en este punto. Tampoco se trata de que no permitas hablar ni de que tú tengas que estar hablando todo el

rato, puedes obviamente escuchar al contrario, pero cuando toque dale gas a tu discurso, pega el acelerón y machaca al contrario (en el buen sentido de la palabra)

Utiliza tus emociones al hablar

Otro de los grandes misterios de la humanidad que voy a resolver en este libro tiene que ver con los políticos basura e ideas totalmente absurdas que algunos llegan a predicar y terminan siendo aceptadas por muchos.

Como alguien como Sarah Palin puede fomentar ese odio contra el mundo, esa prepotencia norteamericana, el decir claramente: “todo lo hago por dinero” y aun así ser bien vista y seguida por algunos, de una manera tan desproporcionada que, probablemente, se presente a la presidencia de Estados Unidos.

Alguien que cree que el socialismo es un suicidio y que los inmigrantes sobran, con unas ideas tan hipócritas y egoístas por su parte que hasta un chimpancé desconfiaría de ella.

A parte de la manipulación que hemos narrado aquí entran también en juego las emociones. Cuando todo se prepara manipulativamente para proyectar a alguien, con que esta persona se emocione hablando y sienta de corazón (o a medias) las tonterías que dice, será seguida por muchos solamente por esa misma convicción y esas emociones que demuestra al hablar.

Imagina dos personas, una hablando con voz monótona sobre lo cruel que es la vida y otra hablando enérgica a la vez que desconsolada sobre lo dura que es la vida, llorando al final del discurso emocionada. ¿A quién creerás más?

En una ocasión cuando me entrevistaron en un programa de radio, uno de los entrevistadores me dijo:

“llegarás dónde quieras, porque todo lo que dices te lo crees y al creértelo tú me convences a mí y nos convences a todos”.

Pero lo que quería decir el entrevistador no era solamente la convicción sino el conjunto de las emociones que yo demostraba al hablar.

Mostraba convicción, ironía, sorprendido y un conjunto de emociones que iban muy bien con lo que decía y que hacía entender a la gente que lo que decía era realmente cierto y les hacía empatizar conmigo.

No se trata tampoco de ser un predicador sino de creerte lo que dices, de sentir lo que dices y de transmitirlo con total confianza, seguridad y convicción. Cuando lo hagas, si lo utilizas junto con otras técnicas que

te vamos mostrando a lo largo del libro te convertirás en una máquina de manipular y convencer.

Da argumentos lógicos

Aunque anteriormente hemos nombrado que ciertos personajes pueden tener cierto éxito a base de mentiras, egoísmo y por eso convencen con cosas absurdas, nada tienen que hacer en un debate cara a cara con alguien que ponga los puntos sobre las íes y debata con lógica en vez de basarse en infundir miedo, soltar información no corroborada o basarse en tópicos no comprobados.

Si tú me tienes que defender que los bancos no deben compartir sus beneficios pero si que nosotros tenemos que pagar el dinero que ellos han perdido durante la crisis, lo vas a tener más crudo dado que para justificarlo no podrás apelar a la humanidad ni a cosas lógicas plenamente apeladas aparte de al capitalismo y justificarme, como puedas, cuadrando la relación en que nos beneficia a todos.

Hay ciertos temas que te tienes que preparar muy bien, principalmente para hacer esos temas lo más lógico posibles que puedas y sobretodo apelando al bien común y la humanidad, si tus argumentos no pueden fortalecerse con eso tendrás que ingeniártelas mucho porque en un cara a cara fácilmente te harán quedar mal.

Imagina a Sarah Palin defendiendo el patriotismo americano y la sanidad privada. ¿Qué argumentos utilizará? Intentará infundir miedo,

prosperidad y diversas artimañas pero todo se desmoronará en cuanto le recuerden que ella de pequeña, junto a sus padres se iba a Canadá porque no podían permitirse la sanidad privada y excesivamente cara de U.S.A.

Si luego empezamos a hablar de las miles de vida que cuesta, de lo inhumano que es y de lo egoísta y fácil que es decir que los americanos se paguen sus cosas cuando ella gana millones de dólares pero que, cuando era pobre, se iba a otro país para no pagar, la dejaremos en evidencia como la hipócrita que es.

Realmente es muy fácil, pero que muy fácil derrotar a estas personas, la única arma que tienen es la desmedida financiación que reciben por parte de organismos poderosos y crueles que solo quieren más billetes verdes y les da absolutamente igual las vidas que cueste.

Imagina que alguien te da 800 millones de dólares y un equipo para llevarte en la política lo más lejos posible, por muy mal que lo hicieras llegarías muy, pero que muy lejos. Hasta planteando a un chimpancé como ministro del interior lograríamos éxito con tantísima cantidad de dinero.

Piensa que la mayor parte de la manipulación que nos hacen se basa en impactos publicitarios, nos bombardeen mediante la televisión, carteles, anuncios por radio y cualquier anuncio que se te ocurra con la imagen de un chimpancé representando a nuestro país, solo con

eso ya conseguiría muchos apoyos porque hacen la técnica de colarse en tu mente.

Es un fenómeno psicológico curioso, como el del secuestrado que se enamora de su secuestrador por la soledad del lugar y demás.

No obstante, la manipulación 2.0 es mucho más potente, bien utilizada e implementada tiene un efecto abrumador ante cualquier otro tipo de manipulación. Por lo tanto cuando hables, converses o expongas tus ideas busca la lógica en tu argumento por todas partes y no dejes ningún agujero al aire libre, ensáyalo bien y luego hazte preguntas comprometidas que hagan flaquear tu discurso.

Cuando lo encuentres, refuerza esas flaquezas para convertirlas en fortalezas, si lo haces fortalecerás tu discurso con mucha lógica y se convertirá en una auténtica bomba arrolladora que convencerá con total exactitud y eficacia.

Como saber si has ganado una conversación

Ten en cuenta que aunque ganes una conversación de forma aplastante, normalmente la otra persona defenderá que esto no ha sido así hasta con su vida y ante ti seguirá defendiendo los mismos argumentos por muy obsoletos que estén o por mucho que la hayas derrotado de forma más que visible.

Así que en el sentido de que la otra persona se dé por derrotada nunca lo sabrás porque no lo va a admitir jamás de los jamases. ¿Entonces como sabes si has ganado la conversación o no?

Pregúntate: ¿Qué sensación se me ha quedado? Es decir, estás satisfecho, ¿Te sientes amedrentado? Normalmente la sensación que tú te lleves será muy verídica, si has estado a gusto en la conversación y las has finalizado bien a gusto, si has atacado, defendido tus argumentos y se te ha quedado una buena sensación es que has ganado.

Si en cambio te sientes un poco mal, como humillado o no has estado nada cómodo, te has defendido mucho de ataques etc... Es que la has perdido.

Si sientes que tu ego y/o orgullo ha sido muy herido... tienes que ver el conjunto de las emociones que has experimentado.

También es muy importante que te fijes en la filología del contrario para ver como ha reaccionado durante toda la conversación. ¿Se ha quedado amedrentado? ¿Avergonzado? ¿Se ha enfadado de mala manera? ¿Se ha quejado? ¿Se ha pasado el rato defendiéndose de tus ataques y justificando su actitud?

Realmente no es muy difícil averiguar el estado en el que ha quedado la conversación, tienes que basarte en las emociones que ha experimentado sobretodo el otro, puede deberse el caso raro en que tú te sientes derrotado pero ves a la otra persona y parece ella la derrotada, a la que le ha sentado más mal el resultado porque no se lo esperaba o por lo que sea.

Si hay público también tienes que incluirlo en la ecuación, han aplaudido, ¿Les has hecho reír hablando de los argumentos del contrario y demostrado lo absurdos que son?

Tienes que ver y analizar todo el resultado y en base a eso sabrás si has ganado o no la conversación, por norma general es bastante fácil averiguarlo, pero ante la duda relee este capítulo para orientarte mejor y saber realmente quién ha ganado.

Como crear una marioneta

El título de este capítulo es arrollador pero es que a la práctica, emplear todas estas técnicas te permitirá crear marionetas.

No significa que seas un sádico cruel que maneja a la gente a su antojo y en beneficio propio sino que, se te enseñan las técnicas más potentes para acceder a la mente humana y provocar las reacciones que tú quieres.

Si has visto la película los mundos de Caroline es algo extrapolable a estas técnicas, me explico. En la película hay una niña que cruza un pasadizo mágico y se encuentra con un padre y madre perfectos, iguales que sus padres reales pero perfectos, la comprenden, la quieren y le dejan hacer todo.

El mundo, al salir afuera también es todo perfecto, tal como ella desea. Pero en realidad esto no es así, sino que es manipulado por la malvada de la película.

Aquí por el contrario no existe ningún malo pero todas las técnicas que se enseñan aquí tienen como objetivo ofrecer ese mundo perfecto a

los demás que hará que estén ansiosos por nosotros, que accedan y que sea más fácil manipularles.

La técnica del espejo

Desde pequeño tuve un amigo al que todos siempre han querido más y han necesitado más que al resto. Un amigo al que han dado preferencia y al que respetan profundamente.

Me pasé mucho tiempo escrutándolo y analizándolo y me di cuenta que mi amigo utilizaba una forma de proceder, una técnica muy especial que tras copiar, adoptar y mejorar titulé: “La técnica del espejo”.

¿Qué hace un espejo? Si tú te mueves a la derecha el hace lo mismo, si tú tiras hacia atrás el hace lo mismo. La técnica del espejo se basa en ser la persona ideal para la otra persona.

Esto se debe hacer sin llegar a ser pelota y conservando la personalidad propia, se basa en hacer las cosas para contentar a la otra persona y presentarse siempre como el compañero ideal.

Si hay algo en lo que no coincides con la personas que quieres manipular no tienes por qué decirlo porque rompes un poco esa sensación de proximidad.

Si bien yo no uso mucho esta técnica porque prefiero conservar mi originalidad, cuando se aplica es muy potente porque al parecer que tienes mucho en común con otra persona ésta te tiene más confianza, aprecio y se lo pasa mejor contigo.

Por ende te respetará más cada vez y te hará más caso conforme pasa el tiempo. Preferirá salir contigo antes que con otra persona porque contigo tiene siempre sobre que hacer y de que hablar.

Se trata más bien de coger lo que tienes en común con la otra persona y explotarlo o sino coger lo que más le gusta a la otra persona y aficionarte a eso mismo y hacer que vuestros dos mundos cuadren muy bien.

Tienes que convertirte en una especie de espejo para luego, utilizar otras técnicas para influir que calarán más hondo.

Imagina que de repente encuentras otro amigo con tus mismos gustos, hobbies y pasiones. ¿Verdad que te encantaría estar y salir con él?

La técnica de menos a más

Si ahora mismo te pido que me ingreses 100€ a mi número de cuenta no me vas a hacer ni caso. Pero si quedamos presencialmente y te los pido presencialmente... tampoco. ¿Por qué te resistes?

Pues porque es mucho, la única forma de que me hicieras caso sería que fueras un enorme fan de VS, entonces esto ya habría sido como darte mucho durante tiempo y tú lo verías suficiente como para merecerme esos 100€.

Muchas veces cuando la gente me compra online no todos compran productos caros, una gran mayoría comienza comprando algún ebook o hipnosis, algo barato. Posteriormente van adquiriendo productos más caros y es que es más fácil que alguien se gaste 5€ que que se gaste 100€.

Y es más probable que se gaste 5€, luego 30€, luego 70€ y luego 100€ que no que entre directamente y se gaste 100€, sobretodo cuanto más desconfiado sea el cliente más fácil será convencerlo con la técnica del menos a más.

Pero tranquilo, esto no es un simple truco de marketing ya que a ti el marketing probablemente te importa 3 cominos.

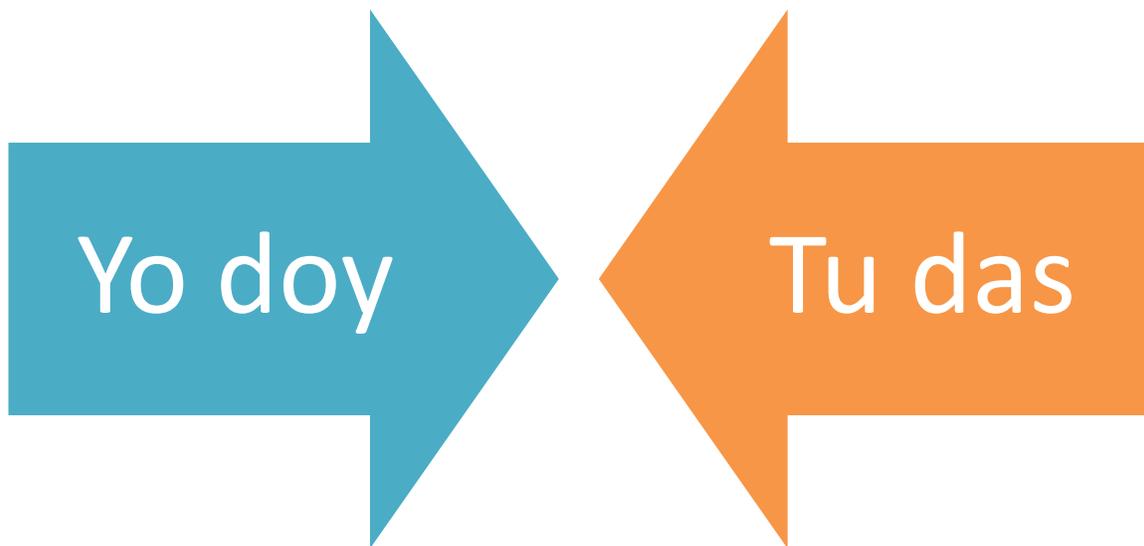
Es una técnica psicológica muy poderosa para hacer ceder una persona cada vez más.

Cuando conocemos un amigo, por ejemplo, no podemos decirle:

“mañana pásame a buscar en coche, vamos a cenar y luego al cine y al día siguiente acompáñame al médico”.

La persona no te conoce de nada y por lo tanto no va a ceder, además en una relación de amistad, pareja o lo que sea tienes que ir haciendo ceder a la otra persona, eso si, sin abusar porque si no la relación se vuelve contaminante y no recíproca, aunque el título del capítulo se llame: “Como crear una marioneta” no es nada positivo que utilices estas técnicas para tener un esclavo personal.

Que si las sigues te garantizo que lo conseguirás con prácticamente cualquier persona, pero no lo hagas, es mejor tener una actitud reciproca dónde no solo hagas marionetas sino que tú también tienes que ofrecer y dar, ya no solo para tu beneficio propio sino por sentido común y porque sino serás otro gilipollas más abusador que no se merece ni un mísero respeto como persona.



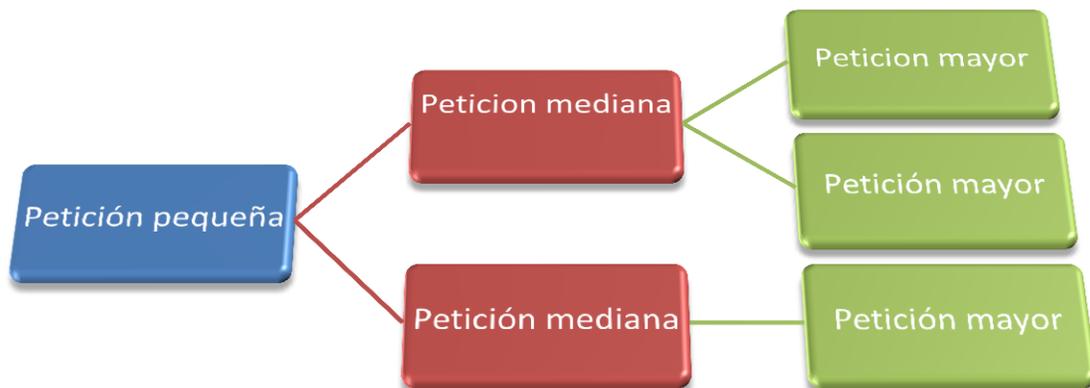
Habiendo dejado claro esto, nos fijaremos en el caso de la típica pareja dónde se estanca de tal punto que uno de los dos jamás cede ante determinados actos.

Por ejemplo, la mujer que se estanca en el sofá de casa y no quiere salir nunca con su familia pero sin embargo si que sale a comprar ropa o cuando la vienen a buscar amigas.

Cuando ocurre una situación así es porque esa persona ha ido abusando y el otro miembro de la pareja (en este caso el hombre) no solo no ha sabido ir de menos a más, sino que prácticamente jamás ha exigido nada.

Además de que la mujer habrá abusado de él lo que ha querido y más, existe una gran posibilidad de que ocurra eso cuando alguien no cede jamás ante algo. No es el 100% de las veces pero si de un 50% a un 100%.

¿Cómo haríamos salir a esa mujer del sillón? Pues poco a poco, de menos a más, tal como haríamos para pescar un pez, tiraremos la caña y seremos pacientes, los peces irán picando y cuando tengamos suficiente experiencia lanzaremos el anzuelo grande y sacaremos el tiburón del agua.



Un día le pediríamos que nos ayude a subir la compra, otra que nos acompañe a por el pan, la cuestión es ir relacionando el salir de casa,

cada vez más y más lejos, no ceder un ápice e ir presionando poco a poco de forma correcta.

Según lo anclada que esté la otra persona tardaremos desde semanas hasta meses, todo depende del respeto que te tenga la otra persona, del poder que ejerza sobre ti y de como estés utilizando estas técnicas.

Cuando dejas que una persona no ceda y te imponga a ti cosas como no moveros, ir siempre al mismo sitio... Empieza a aplicar la técnica del menos a más, si lo haces de forma correcta podrás tener choferes personales y personas que te acompañen a todos lados.

Ve invadiendo terreno poco a poco.

Las amistades funcionan con este principio, cuando conoces a alguien poco a poco vais quedando más y haciendo más cosas juntos, si ya el primer día salierais como si fuerais amigos de toda la vida sería raro e incómodo.

¿Por qué no aplicas el mismo principio cuando quieres conseguir algo de alguien? Realmente es sencillo pero la gente no se para a plantearse las cosas detenidamente.

Ejemplo de menos a más para conseguir que un amigo nos lleve a una ciudad que está a una hora para conocer a otra persona:

- Quedar para ir al cine (de 5 a 10 veces)
- Quedar para ir a tomar algo (de 5 a 10 veces)
- Quedar para ir a tomar algo a otro sitio (de 5 a 15 veces)
- Que te pase a buscar en coche (de forma recurrente, de menos a más haz que te pase a buscar a menudo) (de 15 a 30 veces)
- Queda por la noche y llévalo a un sitio para tomar algo (ve variando los sitios y eligiéndolos tú) (De 5 a 15 veces)
- Queda con él para que te acompañe a algún sitio de forma breve. Puede ser a mirar un coche, a comprar en el mercadona... (de 5 a 15 veces)
- Quedada con él un poco más larga para que te acompañe a un sitio, como una quedada de ajedrez, emprendedores... (de 3 a 5 veces)
- Quedada para que te lleve a un lugar que está a una hora de camino.

Por el camino también tienes que añadir otros aros, como que te preste 1€, hacer retos, hacerle ceder en ciertos aspectos y que haga cosas por ti. Por ejemplo: “a que no hay huevos de beberte dos chupitos de golpe”, “va, si lo haces te daré...” y ofrécele algo interesante.

Tienes que combinar los recursos anteriores con hacer ceder en todo lo que puedas, de menos a más, cuanto más ceda alguien por ti más probable será que acepta ceder en cosas mayores y cuanto más ceda en cosas mayores más controlado lo tendrás sin que se dé cuenta.

Esto no es una técnica malvada, no la uses con mala intención ni para aprovecharte de la gente, simplemente para hacerte la vida más fácil, desbloquear una amistad encallada, hacer avanzar una relación ya sea profesional o personal...

Utilízalo para mejorar tu vida, si explotas mucho a alguien sin ofrecer nada a cambio se terminará cansando, tienes que mantener un equilibrio sano sin excederte porque las personas no son tontas y notan cuando hay aprovechamiento, por eso debes ser más listo y mantener un equilibrio.

Si pretendes que tu amigo te acompañe a una hora de camino, luego tú también tienes que ceder, apoyar y ayudar a tu amigo. Porque si luego te pide que vayas a ver una peli con él o que le acompañes a "x" sitio y siempre le dices que no, tu amigo se va resentir y mosquear.

Con el tiempo ese poder que ejerces sobre él, si abusas, se terminará volviendo en tu contra así que no hay manipulación efectiva posible si tú a cambio no cedes.

En realidad se trata más bien que de una forma inteligente llegues a un 60%, 40% o 50% a 50% con la otra persona en la que mediante una idiosincrasia os ayudáis mutuamente pero, simplemente, tu dominas el guión y la dirección teniendo un total y absoluto poder.

Pero no te creas que este poder es impune, todo poder conlleva inteligencia y responsabilidad, no es un viva la pepa si es lo que esperabas encontrar en este libro, esto solo existe en tu imaginación.

Aquí tratamos la manipulación 2.0 que es la del ser humano avanzado, aquél que sabe que más vale hacer 50 favores y que te devuelvan 100 conservando una magnífica amistad que que te hagan 20 favores, tu 0 y acabes a ostia limpia con tu amigo.

¿Tú eres inteligente verdad? Pues utiliza **esta técnica con responsabilidad e inteligencia.**

La técnica de la decepción

Cuando era más pequeño, estuve insistiéndole a mi padre con que me comprara unas lentillas y no quería de ninguna de las maneras. Así que probé una estrategia diferente, fui y le pedí unas gafas nuevas de 300€, me dijo rotundamente que no y le dije:

“al menos cómprame las lentillas por 60€”

y me dijo que si.

Aunque luego no se las pedí porque ya no me interesaban tanto fue un experimento curioso. Esta técnica la había oído como de pasada y se me ocurrió ponerla en práctica, lo curioso es que funciona.

Cuando quieres presionar a alguien para que haga algo, una buena forma es primero pidiendo algo mayor, que cueste más, y cuando recibas el no di: “pues por lo menos... <-y aquí pides lo que quieres-realmente ->”.

Como la otra persona te dice que no, se siente un poco mal, así que es más probable que acepte tu segunda petición que es menor porque ya te ha rechazado otra petición.

A las personas inconscientemente nos cuesta decir que no y nos incomoda. Imagina cuando un vendedor intenta venderte algo, cuanto más tiempo estés con él más te costará decirle que no.

Así que **esta técnica se basa en que no nos gusta decir que no y por eso provocamos un no a posta y que la persona para remediarlo tenga que decir: “sí” a tu siguiente pregunta.**

Para que funcione tu primera pregunta tiene que ser mayor para que te digan que no, además al ser la segunda pregunta menor la persona piensa:

“es mucho menos que lo que me ha preguntado y ya le he dicho que no una vez”

Esta técnica **bien aplicada** te funcionará el 99% de las veces, ¿Y porque recalco “bien aplicada”? Pues porque depende de como es la otra persona, como te ve a ti, el respeto que te tiene y si lo que pides es factible.

Si una persona te considera basura lo que le podrás pedir será mucho menor porque al no tenerte en mucha consideración desechará prestarte una mano o ceder ante tus peticiones.

En cambio de amigo a amigo o hijo a padre, siempre que haya respeto será más fácil hacer este truco.

Lo realmente gracioso de esta técnica es que si pides directamente lo que quieres tienes más posibilidades de que te digan que no (por lo menos un 50% más).

Si en vez de eso primero haces esta técnica, preguntas lo mismo, pero simplemente juegas con la mente de la otra persona conseguirás mayores resultados.

Es realmente curioso y fascinante conocer las debilidades de la mente humana para aprovecharlo en beneficio propio.

Si te fijas muchos vendedores utilizan esta técnica, primero te ofrecen un pack superior, como no cedas te dicen: “pues venga, este te interesará” y a veces te lo hacen al revés con la técnica que hemos comentado anteriormente, poco a poco te van ofreciendo a más y a veces lo combinan.

Recuerdo cuando viajé a la República dominicana, en punta cana. Nos timaron y nos llevaron ante un vendedor sádico y cruel que utilizaba la técnica de menos a más, nos ofrecía un paquete vacacional, muy atractivo todo, pero, ¿Y la pega?

Cuando quisimos darnos cuenta nos estaba pidiendo 8000€ de entrada y 6000€ más pagados a plazos de 5 años. Al decirle que no utilizo esta técnica pese a que había dicho que no había paquetes inferiores. Al final llego hasta a decirnos que solo pagásemos 800€, obviamente le dijimos que no.

¿Por qué? Primero, porque mi respeto hacia ese vendedor había pasado de nulo a -10, porque me intentó estafar, mi confianza en él era nula pero el vendedor era demasiado tonto, un tigre que solo quería su comisión y le daba absolutamente igual si a mí me servía, me interesaba o no.

Así que en cuanto mi respeto hacia él era de -10, por mucho que hiciera jamás lograría convencerme. ¿Qué pasaría si un amigo mío hubiera utilizado esta técnica para venderme lo mismo?

Habría sido diferente aunque el precio tan elevado y las condiciones hacen que no solo sirva la técnica sino muchos otros factores que influyen en el no o en el si.

Esta técnica la debes combinar y adaptar a lo que la otra persona está dispuesta aceptar, porque si vas a tu padre y le preguntas: "Papa, ¿me compras un yate?" probablemente se descojone y aunque luego le digas: "¿Y una moto?" se va descojonar otra vez.

Haz peticiones realistas y adaptadas todo lo posible a la otra persona, que está dispuesta a hacer por ti, como te ve y el respeto que te tiene.

Esta técnica tiene una potencia enorme si la calibras bien para cada persona y situación.

La técnica de Origen

El nombre de la técnica de origen me vino a partir de la película: “El Origen” porque describe muy bien como funciona esta técnica. En dicha película el protagonista se tienen que introducir en los sueños de una persona e introducir una idea en su cerebro para que la crea como propia y la acate.

En la película tienen que conseguir que un magnate millonario crea que debe hundir su empresa o venderla en vez de alzarla más, así que le introducen dicha idea en su sueño.

La técnica de origen en la vida real obviamente no es mediante un sueño, sino en el cara a cara y funciona de una forma impactante y rotunda.

¿Cómo las personas se forman ideas? Muy fácil, si el mundo fuera blanco e infinito y estuvieras tu solo, ¿Qué pensarías? No conocerías nada, no tendrías más ideas que las que te generará lo que ves, oyes y sientes.

Al ser algo blanco e infinito solo podrías interactuar contigo mismo y las ideas que formarías serían 1000000000000000000 veces más limitadas que ahora.

¿Cómo formamos entonces una idea? Introduciendo un concepto en la mente de una persona y posicionándolo hasta que la crea suya y así se auto convenga.

Imagina que cada día oyes la palabra: “cocacola” a las 12 en punto. Al cabo de 200 días estarás consumiendo coacacola o como mínimo tendrás muy presente esa marca. ¿Sabías que así hace publicidad cocacola?

La tenemos hasta en la sopa y por lo tanto la recordamos y probamos a menudo, porque tú la recuerdas, quien compra la bebida en un restaurante la recuerda, todo el mundo la recuerda porque está en todas partes constantemente.

Si los anuncios descomunales de cocacola cesaran el cambio sería enorme en unos años, si le quitáramos la etiqueta junto con lo anterior probablemente su volumen de ventas disminuiría de una forma radical.

Hace mucho tiempo, en la escuela, un maestro nos dijo que cada cierto tiempo cocacola contrataba anuncios descomunales en todos lados porque sino sus ventas bajaban, y es muy cierto.

¿Pero **como introducimos una idea en la mente de alguien?** ¿Si quieres conseguir que te compren un bolígrafo tienes que decir cada día “bolígrafo” o metérselo hasta en la sopa? Más o menos, el

concepto de Origen no funciona de una forma tan pesada sino de una forma más sutil e inteligente.

Pon que quieres que un amigo tuyo vaya a ver contigo un espectáculo de Boxeo cuando no le hace ni pizca de gracia. Si de repente le sueltas:

“acompañame a un combate de boxeo que te pago la entrada”

Es probable que recibas un no.

Pero si un mes antes allanas el terreno introduciendo Origen (la idea de ir a ver el boxeo) en la mente de tu amigo, es probable que consigas que venga a ver el boxeo.

Aquí un ejemplo de como lo haríamos:

Día 1: Hablas muy emocionado del combate de boxeo que dará lugar dentro de un mes, explicas todos los detalles y haces que tu amigo se interese un poco en el tema dada tu emoción

Día 5: Cuando viene tu amigo a tu casa curiosamente estás viendo Boxeo y ves un par de minutos con él, si él no suelta ningún comentario negativo, dile las ganas que tienes de ir a ver el combate del día 30. Eso si, no le hagas todavía ninguna proposición

Día 10: Hablas de Boxeo con tu amigo

Día 17: Traes a otro amigo y habláis bastante de boxeo, dejando a tu amigo un poco de lado, como mísero observador, así se sentirá un poco desplazado y mal por no saber nada de Boxeo

Día 20: Recalcas lo mucho que esperas ese combate de boxeo, y le dices que irás solo, **es probable que él se ofrezca a acompañarte.**

En este punto ya hemos pasado a que nuestro amigo no tenga ni idea de Boxeo ni se interese en ir, para que sepa lo que es y le pique un poco la curiosidad.

Además le hemos soltado un “acto solidario” en el cual debe acompañarnos porque sino vamos solos, igualmente si no se ofrece remataremos la faena más adelante.

Día 25: Llamas a tu amigo, quedas con él, le hablas de boxeo de nuevo y de repente le propones ir a ver el combate contigo, aquí aceptará o no.

Día 29: Si todavía no ha aceptado, quedas con él y le suplicas ir unas cuantas veces, cuando veas que está pensándose o a punto de decir si, ofrécete a pagar su entrada para que se anime del todo a ir e insístele, en este punto prácticamente cualquier persona habría aceptado.

Este ejemplo no es complicado, es muy claro, los ejemplos pueden ser mucho más rebuscado y en texto es difícil captar el verdadero matiz de lo que quiero transmitir (estate atento para cuando lancemos el videocurso que contendrá toda la parte práctica) pero simplemente, tienes que introducir la idea de boxeo en la otra persona y que la vea como algo atractivo o por lo menos mucho más que como lo veía antes.

No la agobies ni presiones de forma cansina porque entonces no solo no le gustará sino que le cogerá más manía, tienes que hacerlo de forma sutil y progresivamente, no pretendas que si el día 30 es el boxeo, el día 29 metérselo todo de golpe porque será mucho menos probable que ceda.

Es lo mismo que en la película Origen, para maximizar el impacto tenían que bajar hasta 3-4 niveles dentro de un sueño, es decir: Un sueño dentro de otro sueño, que a la vez está dentro de un sueño dentro de otro sueño, extrapolándolo a la vida real sería el tiempo.

Con cuanto más tiempo prepares Origen más posibilidades tienes de que resulte todo un éxito.

Posiciona una idea en la mente de una persona, **si yo te digo: “no pienses en un bolígrafo rojo” tienes que imaginarte un bolígrafo rojo para saber que es lo qué no tienes que imaginarte**, por lo tanto somos conscientes de que manipular la mente es fácil si conoces sus mecanismos.

Si por ejemplo quieres dejar una mujer atónita pensando en ti, hacer que piense en ti e introducir esa idea en su mente es fácil. Solo tienes que decir algo de ambos que la deje atónita y pensativa, que ella en casa piense sobre eso.

Por ejemplo: “no eres para nada mi tipo, así que nunca te daré un beso”, acto seguido te vas sin que pueda replicarte. Su ego va a hacer que piense en ti, que te tilde de ególatra, estúpido, pero pensará: “¿Por qué no me quiere dar un beso?” y su mente comenzará a trabajar en la idea de tu y ella juntos, aunque sea irreal ya has comenzado a posicionar esa idea en su mente.

Los políticos utilizan mucho Origen, sobretodo el presidente de un país.

Cuando Obama inició el tortuoso camino hacia la reforma sanitaria, no lo hizo de un día para otro, sino que fue promoviéndola y promocionándola a lo largo y ancho del país, reuniéndose con líderes, políticos y médicos, introduciendo ORIGEN en la mente de miles de estadounidenses, y lo consiguió.

Lo consiguió pese a que la sanidad es uno de los negocios más lucrativos de USA dónde la vida de las personas no importa, sino el dinero que están dispuestos a pagar por salvarla.

Toma ejemplo de esta forma de hacer uso de Origen para posicionar una idea y convertirla en real porque es sublime y aplastantemente efectiva.

La técnica de la verdad que tú quieres

Algo repetido muchas veces, se convierte en verdad, ¿Lo sabías?

Esta técnica según como se utiliza (es decir, si se hace mal) es 1.0, pero si se utiliza con astucia e inteligencia se convierte en manipulación 2.0

Francisco Camps, el presidente de la comunidad valenciana en España es una persona “presuntamente” (vamos a seguir el protocolo) corrupta, imputada por varios delitos pero él no solo hace la típica estrategia de decir que es inocente pese a haber pruebas contundentes en su contra, sino que además ha realizado tanto él como su partido valenciano múltiples ataques y actitudes de distracción dignas de la mafia Gomorra.

Que si jueces amigos suyos que le quitan la imputación, que si denuncias al juez que los juzga, que si todo es una estratagema política del gobierno, que si está todo inventado... Y un sinfín de chorradas.

Lo curioso del caso es que hasta mí me ha sorprendido que esta persona siga, un año más tarde de ser imputado, todavía en su cargo, con una sonrisa bien alta y la cabeza al frente dónde este hombre:

Francisco Camps, no tienen ningún tipo de vergüenza y pudor en seguir como si nada hubiera pasado.

Y aunque le siguen atacando él pasa. Lo tremendamente negativo de esto es que por culpa de que este señor utilice esta técnica, decir que es inocente funciona y está dando la sensación de que la corrupción queda impune y que la corrupción no es para tanto.

No creo que sea muy inteligente decirle a los ciudadanos que su dinero sirve para pagar chalets a un tío listo, dado que conozco varios empresarios y emprendedores españoles que se han ido a otro país por no tener que pagar impuestos a un país que permite que la corrupción esté a la orden del día.

Pero es impresionante, este hombre sigue en su cargo y no le echarán hasta que la enormemente y lenta justicia española le juzgue, le haga pagar un multa a él y a sus secuaces y le mande a la cárcel.

La única maniobra que hicieron para admitir la culpa fue dar de baja un subsecretario durante 1 año pero que luego no llegó ni a diez meses, cosas totalmente absurdas pero con la idea de:

“por muy absurdo que suene, seguiré diciendo que yo no he hecho nada y predicaré con la idea de que es un montaje de gente que quiere hundirme”.

¡Increíble! Pero es que la gente traga. Cuando ocurren cosas así te das cuenta de que las personas son muy manejables, en que no piensan ni les gusta pensar demasiado y que si tú decides lo que es verdad por ellos, muchos lo aceptarán sin rechistar.

Imagina que se rompe un cristal de un coche: ¡BIMBA!, llega un hombre corriendo y te ve a ti con una piedra enorme en la mano.

Los indicios son claros y te empezará a recriminar, pero si tú le dices convencido que no eres tú y le das cualquier excusa, te creerá si lo dices convencido. ¿Por qué? Pues porque creemos mucho más las palabras de una persona antes que los actos y hechos.

Este es un pequeño ejemplo de como ante un hecho muy evidente una persona puede volver la situación hacia otro lado simplemente con definir otra verdad. El hombre al cual le han roto el cristal tenía una verdad, pero la verdad del otro se ha puesto por encima simplemente por decirla muchas veces con convicción.

Cuando una persona nos describe su vida, a no ser que diga muchas barbaridades, todos creemos cada una de las palabras que dice, y probablemente haya dicho solo un 70% de verdad.

Te aseguro que en su trabajo no le pagan tanto, que las cosas no le van tan bien como insinúa y que por supuesto hace meses que no está con ninguna persona del sexo opuesto.

Todos mienten, ya lo decía el Dr. House y todas las personas te cuentan la “verdad” que ellos mismos terminan creyéndose.

¿Cómo te crees que las sectas sobreviven? ¿Por qué te crees que los fenómenos paranormales se los cree la gente?

Nadie en su vida en este planeta ha visto un fenómeno paranormal que pueda identificarse científicamente como tal. Estar en el baño de la casa antigua de tu abuela, oír pasos o que te ha parecido que llamen a la puerta, abres y no hay nada, no es un fenómeno paranormal, son tus nervios jugando con tu imaginación.

Hablo de cosas que salen en las películas, como un sofá moviéndose solo o cosas así. Nadie lo ha visto porque no existe pero en cambio sale alguien en televisión afirmando que las cosas de su casa se mueven solas y pese a que no va ninguna cámara de la tele, muchos telespectadores se lo creen porque simplemente lo ha dicho alguien.

Si te pones a pensar en estas cosas te das cuenta de lo increíble que es la gente y de que no necesita muchas pruebas para creerse las cosas, simplemente tu palabra es casi como una verdad absoluta.

Una vez de pequeño mientras mis padres compraban en una tienda de ropa cogí el hierro que hace pitar la alarma y me lo escondí en el abrigo porque me gustaba. Yo no sabía que era eso y creía que había hecho algo ilegal, que era muy grave porque con esa edad un niño no tiene una concepción clara de cómo funcionan las cosas.

Así que cuando pasé por el aro ni me acordaba de lo que había cogido y la alarma pitó. Todos miraron sorprendidos y la cajera dijo que no hacía falta que me registraran, igualmente mis padres quisieron hacerlo hasta que, entre risas, encontraron que había cogido lo que hacía pitar la alarma.

¿Por qué no me quería registrar la cajera? Porque con mi aspecto físico y mi familia teníamos nuestra verdad: que no éramos ladrones. Pero seguramente, aunque fuéramos más honestos y 100 veces más ricos, si vistiésemos mal y hablásemos un poco mal, nos habrían cacheado a todos y tratado peor.

La verdad absoluta es aquella que tú haces creer a la gente y si sabes las normas sociales puedes usarla con más eficacia.

Cada vez que salgo de un sitio y pita, las cajeras ni me cachan ni se molestan en mirarme, simplemente me dicen: “vete, no pasa nada”. Igualmente cuando la policía me para raramente me registran, ni llegan a hacerlo pese a que me paren para eso porque están buscando drogas por la zona o vete a saber el qué.

¿Pero por qué? Simplemente porque cumplo los estándares que ha impuesto la sociedad de lo que es un ejemplo de ciudadano honrado. Una vestimenta humilde, una mirada normal, blanco... Mi aspecto dice honrado pero es una verdad que no se puede saber jamás si no me conoces.

¿Entonces porque un policía no me cachea solo por mi apariencia externa? Si lo piensas detenidamente es un poco injusto, si bien es cierto que alguien que viste como un pobre tiene más posibilidades de delinquir eso no significa que la gente de aspecto normal sea toda honrada.

Podemos jugar a las probabilidades si quieres pero al final siempre se impone LA VERDAD que tú transmites al mundo y esa es la verdad que se creen los demás.

Si yo quiero hacer creer a todo el mundo que soy peligroso me vestiré y actuaré como alguien peligroso. La gente se lo creerá pese a que yo sea un trozo de pan y, muchas veces, quién más quieres asustar es quién menos peligro tiene porque solo muestra una fachada, pero la gente se lo cree y se asusta.

A mí personalmente me pasa algo muy curioso, apenas me compro ropa, pero solo por comprarme un abrigo, un traje y algo de ropa cara en 3 años, muchos creen que tengo mucho dinero, solo por ese tonto y simple hecho. Si comparas lo que me gasto yo en ropa al año y lo

que se gasta una persona normal probablemente la persona normal se gasta tres veces más que yo, pero como yo no soy muy de ropa y solo me compro algo cuando me gusta y, usualmente suele ser cara, pues me compro poca ropa y de muy de vez en cuando

Solo por eso la gente cree que yo tengo mucho dinero. De hecho, el que parezca que tienes mucho dinero no es difícil, todo el mundo juega a ello, se compran una casa y un coche que no pueden permitirse solo para transmitir una VERDAD FALSA de que tienen mucho dinero y las cosas les van bien.

No transmitas verdades estúpidas que solo tienen como objetivo tu ego, transmite verdades que te lleven a buen puerto y que tengan algún fin positivo para tu vida.

Al juego de la verdad juegan últimamente los Reyes de España y la casa real dado que, sospechosamente, empiezan a pasar documentales y reportajes de los príncipes presentándolos como unos grandes ejemplos y personas de bandera muy queridas. Te presentan SU VERDAD, a escondidas es muy probablemente una estrategia real para paliar la crisis de que los españoles están empezando a no querer la monarquía.

Y así funcionan las cosas, quien tiene más poder para transmitir su verdad tiene más posibilidades de ganar. Si quieres que la gente crea

algo, simplemente repítelo y refuerza tus argumentos, contra más lo repitas e insistas más se lo creerán las personas.

¿Nunca te ha pasado que dices una mentira, te pillan pero sigues negándola? La otra persona aunque inconscientemente sepa que es mentira, si tú lo niegas siempre le quedará como una espina que le impedirá juzgarte al 100% solo porque no ha obtenido tu confirmación.

Te lo estoy diciendo y lo estás viendo con multitudes de explicaciones y ejemplos, no hay nada más potente que tu propia verdad, repítela unas cuantas veces y será también la verdad de los demás. Eso si, refuérzala y combínala junto con todas las técnicas que te damos aquí porque una técnica por si sola tiene muchas flaquezas, la verdadera fuerza de la manipulación está en combinar todas las técnicas de libro.

Si solo utilizases está a la larga caerías en el peligro de quedar como un mentiroso, porque para aplicar la técnica tienes que tener cuidado, no mentir en exceso y combinarla con tener una argumentación muy aplastante y lógica, junto con otros consejos del libro, con todo el conjunto harás tu poder de persuasión y manipulación potentísimo.

Aunque las sectas prosperen solo con esta técnica (y algunas malas más) hay muchísimas personas que saben que es una estafa. **Nuestra tarea en este libro es convertirte en una máquina perfecta de manipular** y para ello recuerda siempre combinar y practicar todas

las técnicas hasta convertirte en un verdadero y auténtico maestro manipulador.

La técnica de la confianza

¡Ding dong! Suena el timbre, vas a abrir la puerta y te encuentras con un hombre trajeado: “Hola, muy buenos días”, te dice educadamente, “¿Cómo está usted hoy?”, “bien” dices tú.

“¿Sabe lo útiles que son los libros?” te pregunta listo para venderte en pleno siglo 21 enciclopedias. Desde el primer momento en que le das coba y respondes a ese vendedor, le estás dando alas, a partir de ahí los vendedores más expertos intentan ganarse tu confianza y crear un vínculo contigo.

Se muestran humildes y es posible que te pregunten por tu familia y te digan que ellos tienen hijos, que la crisis les afecta... En definitiva, te tratarán como un amigo pese a que no te conocen ni hace 3 minutos y te tratarán como alguien cercano pese a que si la situación fuera diferente no te mirarían ni a la cara porque tu vida o relacionarse contigo les importa un bledo.

Cuanto más te hablen y más intimen contigo saben que tienen más posibilidades de que el NO se reduzca y todo se basará en un juego estratégico dónde te harán ceder y convencer con la confianza como su principal arma.

Lo mejor ante estos actos viles es mantener la cabeza fría, distancia, no ofrecer información personal ni simular una amistad con el vendedor, teniendo muy claro que solo te habla así porque te quiere vender y tener claro que si no fuera por eso probablemente no te dirigiría ni una mirada.

Recuerdo en una ocasión cuando llamó un comercial a puerta fría de El círculo de lectores, que basándose en esas técnicas y obviando algunos detalles me hizo socio del círculo de lectores.

Cuando un amigo mío se enteró me advirtió de que te hacían permanecer 2 años y pedir obligatoriamente un libro cada dos meses, cosa que el vendedor había obviado o no me había dicho con suficiente detalle.

Los vendedores a puerta fría te hacen firmar o te venden decisiones que hay que pensar detenidamente, amparándose en el momento y sus técnicas de manipulación, te intentan vender allí mismo cosas que pueden a la larga dificultarte mucho la vida.

En ese caso llamé al círculo y anulé el hacerme socio, pero otros muchos no tienen la suerte y son timados. A mi si que me interesaba esa oferta para obligarme a leer, pero conociendo bien los detalles decidí que no.

Lo principal por lo que me decidí fue la oferta y lo que ofrecían pero que el vendedor simpatizara y mostrara mucha amistad conmigo fue lo que redujo mis ganas de rechazar, porque cuando muestran excesiva confianza contigo, cada vez que hay más buen rollo y se está forjando la amistad, cuesta más decir que no.

Es un mecanismo humano de defensa realmente, cuando estamos haciendo una nueva amistad tenemos mucho cuidado de no dañar ni afectar a la otra persona, intentamos empatizar todo lo posible, entender a la otra persona y le permitimos muchas más cosas que a una persona que ya conocemos porque no queremos fastidiarlo.

Si la amistad va viento en popa y las cosas van bien, esas ganas de no fastidiarlo aumentan y nos convierten en alguien muy sumiso cara a la otra persona. Los vendedores a puerta fría o vendedores corrientes aprovechan esta debilidad humana para colarse por ahí y venderte algo que no necesitas a la fuerza mediante la técnica de la confianza.

Cuando viajé a Punta Cana (República Dominicana) me pasó algo parecido con otro vendedor, sin embargo había pasado ya casi 2 años desde la vez que me colaron lo del círculo de lectores y yo ya había estudiado mucho más la manipulación y la persuasión, con lo cual desde el primer momento sabía que hacía el vendedor y porqué.

En un hotel nos empezaron a ofrecer un pack VIP de vacaciones y, por supuesto, no nos dijeron el precio en ningún momento. El

vendedor no parecía un vendedor porque de momento no nos había vendido nada, simplemente se había esforzado en generar confianza hasta tal punto de resultar enfermizo (ya que sabía a que estaba jugando) y me sirvió para analizar hasta que nivel está tan podrida la gente como para mentir y engañar por un puñado de monedas.

En esa ocasión el vendedor me preguntó a que me dedicaba y se mostró muy interesado por mi página web Verdadera Seducción, dijo que le había encantado, simuló guardarse la dirección de mi web y nos dijo que un familiar suyo tenía cáncer, mintiendo e intentando empatizar con mi enfermedad.

Se mostró excesivamente amable diciendo que no nos preocupáramos por la hora dado que nos invitaba a comer y poco a poco fue generando confianza, mostrándose alegre y simpático.

Lo curioso del caso es que a mí me interesaba mucho la oferta, porque adoro y me fascina viajar, con lo cual no le di largas porque quería saber cuánto me podía beneficiar, también tenía algo de miedo por no estar en mi país ni en la unión europea.

No sabía cómo funcionaba allí la ley y la justicia y no quería arriesgarme del todo.

De lo contrario mi actitud hubiera sido mucho más directa y clara. Y quizás lo más importante es que pese a que yo sabía todos los movimientos y estratagemas de ese vendedor, la sensación de confianza estaba ahí y me echaban atrás a la hora de tener muy claro el : “NO” porque desde luego es una sensación potentísima y para eso la usan los vendedores.

Después de que el vendedor estuviera un largo rato dándome la paliza, al cabo de una hora de haber utilizado todas sus argucias me dijo que costaba 13.000€ y que para beneficiarme del club vip de vacaciones debía yo abonar 8000€ de golpe.

En ese momento me planteé varias cosas, ¿Se creen que los españoles somos millonarios? Le dije que me parecía excesivamente caro y que yo no tenía ese dinero a lo que el vendedor dejó un poco de lado la confianza y utilizó técnicas de manipulación muy agresivas.

Algunas de las cuales se basaban en hacerte quedar a ti como el malo y él como la buena persona que solo se interesa por ti y tú, eres mala persona por hacerle perder el tiempo y por no aprovechar la magnífica oferta que te ofrece.

Rápidamente vino su socio a intentar convencernos y rebajar el precio, llegaron a decir que era imposible bajar ese precio a ofrecerme pagar 2000€ para beneficiarme de un club vip más económico y con menos prestaciones, pero obviamente no iba a ceder, más que nada, porque

me parecía de chiste que me hubieran intentado estafar de esa forma y si hubiera estado en mi país les hubiera dicho las cosas bien claras allí mismo.

Ya que lo bueno de saber manipular y todos sus trucos es que cuando le dices a una persona lo manipuladora que es y describes como utiliza las técnicas contigo, la dejas humillada y la persona se queda callada porque le has desvelado todas las cartas.

De este modo fácilmente puedes humillar a una persona y tenerla por los suelos. No hice eso porque no estaba en mi país y no conozco las leyes y como funciona la República dominicana y me quedé con las ganas de dejarle bien claro a ese vendedor, que sus patéticas técnicas no iban a funcionar y que mientras vendía ilusión lo único que quería es dinero.

¿Pero como rechazar la técnica de la confianza de este tipo sin herirle? ¿Cómo dejarles claro que te dejen en paz sin entrar en conflicto?

Era algo difícil pero tenía claro que tenía que hacerlo en base a lo que ellos intentaban imponer en la situación, que yo era el malo por hacerles perder el tiempo y que era tonto por no aprovechar esa oportunidad.

Así que hice flaquear al vendedor diciéndole que una decisión de 13.000€ no se decide en unos minutos, que cuando pensamos en la compra de un coche estamos meses para comprarlo y no lo decidimos en minutos.

Al vendedor parece que nunca le habían argumentado eso y no tenía respuesta, así que se quedó un poco descolocado y pensativo. Le pregunté en ese momento, ¿si ahora mismo te ofrezco un coche de 6000€ lo comprarías de golpe?

A lo que él, iluso respondió que si, pero ya había quedado como un mentiroso e hipócrita porque lo dijo de una forma y un tono en el que él mismo vio que no creía sus palabras y que yo no quería comprar, que me dejaran en paz.

No solo no nos dieron de comer sino que ni nos devolvieron en barca. Tuvimos que andar casi 30 minutos para llegar al hotel.

La lección que tienes que aprender es que cuando un vendedor se muestra excesivamente confiado contigo, mucho cuidado, porque solo quiere venderte y es muy probable que si no compras luego incluso se enfade pese a que ha sido él quien te ha intentado manipular de forma descarada.

¿Pero como utilizamos la técnica de la confianza para nuestro propio beneficio?

Aquí la parte donde queríamos llegar, pero antes tenías que ver estos ejemplos porque son entretenidos de leer y porque te hacen ver COMO NO utilizar la técnica de la confianza.

A la hora de manipular a alguien la técnica de la confianza la podemos utilizar para simular que la otra persona está de acuerdo con nosotros, para evitar el rechazo y múltiples cosas más.

Por ejemplo, imagina que estás con un amigo al cual no le gusta la discoteca. Horas antes de ir puedes aproximarte mucho a él, intimar mucho y llegar a un punto en el cual te cuente intimidades, luego soltar cosas como: “Ey chicos, luego iremos al pub Mareto que a David le encanta”.

En este punto has hecho un doble ataque, primero has generado mucha confianza íntima con lo cual la otra persona está muy a gusto contigo y se sentirá mal si rechaza alguna oferta tuya o propuesta, con lo cual evitará que esto suceda.

Luego has reforzado esto dand por supuesto que tu amigo va a acompañarte.

Imaginemos que quieres que un amigo haga algo por ti, como por ejemplo que te lleve a una feria. Una forma de hacerlo sería previamente haciendo algo por el, charlando de muy buen rollo con él, intimando hasta un punto en el que se esté desahogando y se sienta a gusto contigo o le estés ayudando muchísimo en algo.

En ese punto sentirá que vuestra relación va bien o que te tiene que devolver el favor, con lo cual si en ese punto le dices: “¿Me acompañas a la feria?” probablemente acceda por la idiosincrasia de la confianza.

Por un lado se sentirá mal por decir que no y por otro lado le ofreces acompañarte y aunque él sea quien tiene que llevarte en coche, de este modo le das a entender que le “permites” acompañarte, con lo cual el placer es suyo.

La cosa cambiaría si le dijeras: “¿Podrías llevarme en coche a la feria, se es que es pesado, pero me encanta, llévame por favor?”. En esta segunda forma de preguntar le pones a él como el premio y como si fuera un Dios al que tú, un simple humano pide su poder divino para que le acompañes.

Un apunte importante, si le das poder de decisión a alguien ese alguien usará ese poder y por lo tanto las posibilidades de rechazo se multiplican de una forma vertiginosa.

La técnica de la confianza no la uses sola, utilízala con otras y da por sentadas las cosas. En el caso de un vendedor está difícil usar bien esta técnica, hay que combinarla con muchas otras y sobretodo ver si el cliente está realmente interesado.

Por ejemplo, vender en frío es tremendamente difícil porque genera mucho rechazo porque:

“Todos queremos comprar, pero no nos gusta que nos vendan”.

Si yo estoy mirando por internet una videoconsola a punto de comprarla, aunque apareciera en mi puerta en ese mismo momento un vendedor a puerta fría vendiéndome esa misma consola, probablemente encontraría rechazo y esto es porque que nos vendan algo y nos presionen nos genera mucha desconfianza.

Sabemos que en el mundo hay muchas injusticias y que las personas y empresas hacen lo que sea para quedarse con nuestro dinero.

A la hora de poner en práctica la técnica de la confianza que no se te vea el plumero, si entras en plan comercial a puerta fría, es decir, si de forma descarada, sin venir a cuento y repentinamente te muestras muy confiado e interesado en la vida de otra persona e intimar y luego

de repente le pides algo, esa persona tal vez ceda, pero sospechará mucho y eso puede incluso dificultar la amistad en un futuro.

Haz las cosas con cuidado, tómate el tiempo necesario y no te dejes llevar por el poder y el querer conseguir aquello que deseas ya, ahora mismo.

Más vale no conseguirlo y aprovechar la confianza con esa persona para poco a poco ir haciéndola ceder y convertirla un poco en tu marioneta pero de forma productiva para ambos.

Recuerda que cuando usamos estos términos los decimos de forma positiva, aunque dichas por otra persona o en según que contexto suenen a vil y cruel, aquí nos referimos a estos términos para reflejar un poco el buen marketing que se hace junto con el libro.

Siempre me ha hecho gracia el concepto de crear marionetas, pero es una metáfora de lo que consigues usando estas técnicas, llevando las personas hacia dónde tú quieres, pero como buen dueño de marioneta eres congruente, consecuente y usas las técnicas con responsabilidad, de forma no egocéntrica y excesivamente egoísta.

Recuerda que tú ganas pero las otras personas también tienen que ir ganando algo con las cosas que haces porque no son marionetas de madera, sino que tienen sus sentimientos e inquietudes como tú.

Tenlo muy presente. **La técnica de la confianza te llevará tiempo y esfuerzo pero una vez la domines serás una máquina imparable de hacer relaciones** con lo cual conseguirás ser muy querido por las personas y que apenas rechacen tus proposiciones.

Yo me he encontrado muchas veces con personas que me dicen que jamás se habían sincerado tanto con alguien y que nunca habían contado eso a nadie, que se sentían muy a gusto y en confianza conmigo.

Yo no he usado estas técnicas de confianza con las personas, sino que está dentro de mí el interesarme voluntariamente por otra persona y arder en deseos de saber todo sobre su vida porque me parece que cada persona es única, un libro impresionante donde el mismísimo Harry Potter se queda en paños menores.

Por eso cuando estoy con alguien íntimo todo lo que puedo y llego hasta su ser más profundo, porque quiero saberlo todo de esa persona. Eso hace que confíen mucho en mí y que tengan esa sensación de proximidad.

Con lo cual hace que cedan más a mis peticiones, me vean con más respeto y cariño (una vez que íntimo con ellos) y junto con las otras técnicas consigo influir eficazmente.

Pero un aspecto importante es que debes saber que no utilizo estas técnicas con mis amigos, ¿por qué? Porque me dejo llevar, guiar y aunque inconscientemente utilice algunas es porque están dentro de mí..

Pero no soy alguien que planea todos sus movimientos con la gente de mi alrededor, me dejo llevar y no manipulo si no es para conseguir algo de un desconocido, en un debate o cosas parecidas.

Es importante que en tu entorno te relajes, prueba a poner en práctica estas técnicas pero no te conviertas en un robot. Utiliza estas técnicas para tu lugar de trabajo, para lograr un ascenso, mejor posición social, escalar políticamente, para fundar tu propio proyecto o negocio...

Pero personalmente te recomiendo que con familiares y amigos no abuses de estas técnicas porque con ellos tienes que ser más auténtico, además, las técnicas cuestan de cuajar y mientras las cuajas, si las practicas con amigos y familiares puedes desgastar la relación.

Yo no las utilizo en mi vida más íntima y personal y si lo hago te aseguro que es de forma inconsciente y te recomiendo que tú tampoco lo hagas en tu vida más íntima y personal (amigos cercanos y familiares)

La gente imagina estas técnicas para convertirse en una máquina que tiene a todo el mundo a sus pies y tampoco se trata de eso, hay que dejarse llevar, con tus amigos y familiares no puedes convertirte en un dictador encubierto.

Lo que si puedes hacer y es excelente es usar estas técnicas para mejorar tus relaciones familiares y personales, dado que muchas veces en nuestra vida personal bloqueamos relaciones por debilidades nuestras, debilidades que estas técnicas pueden suplir.

Por ejemplo, el motivo por el cual Pepe prefiere ir con Jorge en vez de contigo quizás es porque le da la sensación de estar más próximo con Jorge que contigo.

Si aprendes a generar confianza con él, escucharle y que saque sus intimidades delante de ti, conseguirás que te vea con más proximidad y crearás una conexión emocional con tu amigo que hará que te prefiera a ti.

¿Es esto manipular? Obviamente si y de hecho prácticamente cualquier gesto es manipular pero lo que cambia es con qué intención se hace. Estas técnicas te pueden ayudar para mejorar muchísimo tus relaciones sociales, de pareja y familiares, pero me refiero más bien a que no las uses con mala fe.

Porque son muy potentes y sobretodo porque apuesto a que tu vida personal tiene muchos puntos débiles que podrás solucionar empleando estas técnicas.

Todos tenemos algún amigo que nos falta al respeto, nos deja tirados o apenas queda con nosotros. ¿Sabes porque es esto? Porque no te ve con la suficiente estima y valor, cosa que puede cambiar si utilizas las técnicas adecuadas.

Desde el primer momento que un amigo suele anular citas en el último momento o llega muy tarde sin avisar es cuando te pierde el estima y el respeto. Yo ante estas personas tolerancia cero y las escarmiento a base de bien con técnicas de manipulación.

Siempre me han funcionado y dan resultado. A quién llega tarde lo que hago es por ejemplo; quedar con él una hora antes, así llega al cabo de 40 minutos pero como hemos quedado 20 minutos más tarde le toca a esperar a él, y si por casualidad llega en punto le tocará esperar igual.

Si anula la cita en el último minuto o no le llamo más o le enseño que lo que hace tiene consecuencias. Por ejemplo; quedo con sus amigos sin llamarle o le doy algún escarmiento similar. Lo aísló en conversaciones en grupo o hago alguna maniobra para que se sienta inferior o dejarlo mal.

¿Por qué hago esto? ¿Acaso soy mala persona? NO, en absoluto, simplemente juego sus cartas porque si no las juegas te pierden más y más al respeto, dejándote de lado y tratándote como un amigo de “comida rápida” que se basa en: “si no tengo a nadie más, quedaré contigo”.

A mi ese tipo de personas que te tratan así no me interesan, así que suelo utilizar varias técnicas de manipulación para re-encuadrarles y que me vuelvan a tener mucho respeto.

La técnica de la confianza es ideal para recuperar el respeto con estas personas pero en el camino tenemos que jugar una especie de tira y afloja para hacernos con el poder y control de la otra persona, ganar valor ante su mirada y convertirnos a nosotros en el líder para que no nos convierta él a nosotros en un amigo de “comida rápida”.

La técnica la raqueta

Una forma muy hábil de detener acusaciones o planteamientos contra uno es quedarse callado y no dar respuesta. Dicen que el silencio es la mejor arma, esto no es exactamente así pero cuando te veas presionado contra las cuerdas o no sepas que hacer, el silencio es una muy buena técnica que desconcierta.

Te voy a dar varios ejemplos. Desde que el presidente Francisco Camps fue juzgado por delitos de corrupción toda su estrategia se ha basado prácticamente en ignorar y pasar de todo.

Mi enorme sorpresa ha sido que esto le ha estado funcionando de forma bastante efectiva. Cada vez le imputan más delitos y su estrategia ha sido censurar y quedarse callado. Incluso antes de la trama gurtel (dónde se le está juzgando por corrupción) ya tenía como estrategia no contestar ciertas preguntas políticas.

Parece que Camps conoce la efectividad de quedarse callado. Sin embargo quedarse callado solo sirve para ganar tiempo y retrasar lo inevitable, solo se utiliza cuando los argumentos pueden desembocar clarísimamente en una pérdida de tu imagen y argumentación.

Cuando me metí de lleno en el mundo de la sociabilidad había un sectarismo enorme en los foros y los más prepotentes como estrategia tenían simplemente hacerte algún comentario irónico y pasar de todo lo que dices, porque así queda como que ellos son muchos y tú poca persona.

En un foro puedes dar un ataque bien argumentado y clarísimamente ganador, pero si a quien atacas es seguido, le defienden y encima él no contesta, te quedarás en las mínimas.

Cuanto menos caso te haga quien atacas más fuerte se vuelve. Esta técnica no es efectiva solo en foros, sino en la vida real cuando nos atacan, ignorar es una forma excelente para que alguien desista, se canse y se vaya a otra parte.

En una ocasión había un usuario del foro de Verdadera Seducción que era muy problemático, cuanto más caso le hacía por mail, más irónico, prepotente y presuntuoso se volvía. Hasta tal punto que le expulsé durante un mes.

Es decir, por privado me interesaba por él y en vez de sentirse agradecido lo utilizaba para atacarme e insultarme.

Después del mes de expulsión pronto volvió a las mismas andadas, así que tomé un camino diferente. Le volví a expulsar sin decirle nada

y de forma permanente. Cuando me mandó un par de mails, (insultándome sin pruebas) al cabo de unos dos días le respondí pidiendo disculpas y diciéndole que había algún error en el foro y que lo estábamos investigando.

A Partir de ahí todos los comentarios que hizo en mi blog insultando o buscando provocar reacciones no se los publiqué y sus más de 6 o 7 mensajes de mail no se los respondí. Lo bueno de todo es que al parecer esa indiferencia le ha sentado bien, ha dejado de molestar y de comentar, solo volvió a comentar hace unos días para halagar un par de posts escritos por mí y otros escritores de VS.

Es realmente curioso, muchas veces cuando intentas solucionar algo con alguien, cuanto más amable eres y más lo intentas, más te falta al respeto esa persona. Así que cuando alguien te ataca una buena jugada es ironizar e ignorar completamente después de dicha ironía, o simplemente pasar olímpicamente de esa persona, es decir, ignorarla por completo.

En una ocasión estaba reunido con unos amigos y otra persona sin venir a cuento mientras hablaba dijo: “tus videos son horribles” a lo que yo respondí rápidamente: “muchas gracias”, con un tono irónico y una sonrisa tremenda. La gente ríe e inmediatamente pasé de esa persona y continué hablando.

Esa persona hizo amago de hablar un par de veces más y buscó el provocar pero yo simplemente lo ignoré, cuanto más intentaba hablar más lo ignoraba, dejándolo aislado. Esa persona terminó por callarse e incluso cuando intentó enmendar su error y hablarme bien, seguí ignorándolo: “un momento” le decía y seguía aislándolo.

Desde ese momento, cada vez que está en un lugar lo ignoro haciéndolo sentir miserable, no obstante, cuando vea que su comportamiento se corrija iré hablándole.

De este modo el ignorarle ha funcionado por dos motivos:

1. Su opinión no me afecta
2. Su opinión no me importa nada porque él no es nada

Puede sonar quizás un poco prepotente pero es así como debes actuar contra estos ataques. Aparte me he esforzado bien en aislarle cuando me ha atacado junto con ignorarle. ¿Por qué? Porque si estamos en grupo, me ataca, lo ignoro y encima me convierto en el centro de atención, como yo soy el centro de atención todo el mundo ignorará a esa persona.

Yo cobro cada vez más importancia y él queda cada vez más insignificante, yo participo y dirijo toda la conversación y él es ese tipo que ha insultado al alma de la fiesta.

A quién te ataca consigue que se sienta aislado si está en el mismo grupo, ¿Por qué? Porque cuando estás cara a cara y hay más personas es más difícil ignorar.

No es como un político que para ignorar simplemente se va, si haces eso con los amigos queda como si te ha afectado, el otro tampoco queda como ganador pero si que adquiere más importancia y eso es hacerle un favor.

Simplemente ignóralo y aíslalo. En otro tipo de ambientes puedes simplemente ignorarlo, es una muy buena forma de dejar completamente aislado a otra persona.

Si te picas y rebotas entonces ocurre un efecto boomerang, la persona se siente retroalimentada por ti y muy animada a seguir chinchándote y picándote, no caigas en tan sucia trampa porque eso solo te creará más conflictos.

Recuerda, ante ataques directos ironiza e ignora o depende de la ocasión y si esta te lo permite simplemente ignora.

Imagina que estás con 2 amigos y uno de ellos te insulta y falta al respeto. Lo que debes hacer en este caso es centrarte en el otro amigo, reavivar la conversación y hacerla muy animada entre los dos.

Seguidamente ve dando la espalda al otro amigo hasta dejarlo completamente aislado.

De este modo se sentirá como un tonto y un estúpido, verá que atacarte solo conduce a la soledad y sentimientos negativos. Pronto comenzará a arrepentirse, tal vez tengas que repetir esto alguna vez o veces pero si lo haces bien verás como pronto esa persona no te ataca más y se va acercando a ti de una forma más amistosa.

Si lo hace otra vez simplemente haz lo mismo, ignórale y aísllale. Verás como pronto volverá a mostrarse amistoso.

La técnica de la raqueta se basa en la metáfora de que tú con tu raqueta simplemente ignoras los ataques, los devuelves porque ignoras o en todo caso lanzas ironía e ignoras. Pasas olímpicamente de la otra persona y es una muy buena forma de contra-atacar.

Dicen que la mejor defensa es un buen ataque, en este caso el mejor ataque es no hacer nada; ignorar.

La mayor parte de las veces cuando alguien nos ataca o busca las cosquillas lo que busca realmente es provocar, que afloren y despierten nuestras emociones para así retroalimentarse y poder atacarnos más.

¿Cómo nos va a atacar alguien si pasamos de él?

Imagina:

Él: Eres un estafador y un timador

Tú: **¿Por qué? ¡No digas eso de mí!**

Él: Pues claro que lo eres, porque....

Cada vez que te enfadas y respondes le estás animando a que siga atacándote. Cuanta más ira te provoque más se divertirá la otra persona y más seguirá pinchando. Piensa que lo principal que se busca en ataques así es provocar ira, que te indignes y defiendas.

Ahora imagina que pasa si...

Él: Eres un estafador y un timador

Tú: ...

Él: Pues, eres un estafador y un timador

Tú: ...

Él: Eres un estafador y un timador...

Tú: (te vas sin decir nada)

Él: (se queda mirándote con cara de tonto porque le ignoras y te vas)

En el primer ejemplo el atacante se refuerza, en el segundo queda como un estúpido porque le ignoras, por ende se sobre-entiende que su opinión te importa poco y que no merece ni ser escuchado.

En el primer caso le damos demasiada importancia y se crece creyendo que lleva razón y que tiene todo el derecho del mundo a atacarte y meterse contigo gratuitamente.

Así que, ante ataques, según la situación (tú debes valorarlo) lo mejor es ignorar o en todo caso ironizar e ignorar completamente. Aplica todos los consejos que te hemos dado dentro de la técnica de la raqueta.

La técnica del ocupado

Esta técnica es tremendamente efectiva, sobretodo si se usa con amigos, conocidos, en reuniones...

Se trata más que nada de parecer ocupado y también su éxito radica en que realmente seas una persona ocupada. Una persona que amplía su círculo social.

Conozco un empresario que en su círculo social hace una estrategia así y con esto consigue ser la persona más valorada de su círculo de amigos. Es algo increíble porque tú lo ves físicamente y es la típica persona pardilla del grupo (me refiero a su aspecto y por como es).

Pero cuando he salido con este empresario en Barcelona con sus amigos, todos le llaman, quedan con él y es el líder del grupo, quien une a más grupos y los separa. Según sus propias palabras quiso ampliar y crear un gran círculo social. ¿Pero es este su secreto? NO.

Su secreto es haber utilizado con maestría la **técnica del ocupado**, pero una maestría absoluta. Este empresario es muy bajito, con gafas y de pelo largo y greñoso. Es un poco freak, solo habla de deporte y cosas geeks aunque su tema de conversación la verdad es que es bastante amplio.

Recibió bastante bullying dado que en la escuela se metían mucho con él.

Si tú ves a este empresario piensas que es un pardillo, pero como digo dentro de su círculo social es el rey y el más solicitado. ¿Cómo lo consigue?

Pues es muy fácil, siempre se mantiene ocupado, los fines de semana suele asistir de vez en cuando a talleres para emprendedores y diversos actos relacionados. Luego tiene como 3 o 4 grupos medio partidos y algunos de sus amigos son bastante autistas y solitarios, con lo cual dependen mucho de él.

Siempre coge el coche para pasar a buscar a sus amigos y les lleva a los sitios que él más o menos quiere, no siempre van dónde él dice, pero casi casi.

El que haya amigos que dependan mucho de él también refuerza su imagen de líder pero su principal baza es el estar ocupado. Un día sale con un amigo, otro con otro, otro va a un taller, el otro a otro acto de presencia...

El día de su cumpleaños me contó que le habían organizado una fiesta sorpresa entre unas 15 o 20 personas, realmente fue algo espectacular ver las fotos, pues se las hicieron dándole la sorpresa, se

ve como se va abriendo la puerta y sobretodo la cara sorprendida de mi amigo empresario.

Estar ocupado (sin fingirlo) te da preferencia porque eres un bien escaso. Yo personalmente cuando no salgo con un amigo, salgo con otro, estoy con mi pareja, voy al gimnasio, salgo a correr...

También estoy buscando un poco ampliar mi círculo social, me he apuntado como militante a un partido socialista y sé que allí haré amigos y expandiré mi círculo social lo cual me tendrá aun más ocupado y al igual que mi amigo empresario me dará otro frente más con el que mantenerme ocupado.

Si cada día sales con el mismo amigo no pasa nada, pero si éste tiene más amigos que tú un día no saldrá contigo para irse con otro y eso te deja en bastante mal lugar porque tu amigo te arrebatará porciones de poder, cuando quedéis juntos con sus amigos él será el centro, quien los conoce y el bien máspreciado.

Todas estas cosas se notan y bastante, es por eso que es importante que tú tengas tu propia baza de amigos y no siempre dependas de un único grupo y amigos.

La técnica perfecta es ir ampliando tu círculo social en diferentes frentes. Por ejemplo, queda con los amigos del trabajo, de toda la vida,

apúntate a ajedrez y ping pong, y ve haciéndote un círculo social grande por estos 4 lados. En este aspecto te posicionarás ante todos tus amigos como un bienpreciado, te será más fácil mantener el liderazgo porque se te verá con más respeto.

Esta técnica del ocupado parece mentira pero es increíblemente efectiva. Imagina que te presentan dos personas, uno te dice que tiene los 7 días de la semana, las 24 horas libre, que se aburre mucho y no hace nada.

El otro se mantiene totalmente activo y tiene que ver a ver que día puede quedar contigo y cuando no está con un amigo está con otro porque tiene bastantes. ¿Inconscientemente con cuál prefieres estar?

Si te has imaginado la situación probablemente habrás elegido (mentalmente) a la persona ocupada, más que nada porque transmite ser de más valor y que nos puede aportar más cosas.

¿Qué amigo preferimos?



Cuidado al emplear esta técnica, lo ideal es tener una vida activa y ocupada. Si eres alguien aburrido o con pocas cosas que hacer, por mucho que finjas probablemente te pillen o terminen sabiendo rápido que eres alguien poco ocupado y causes precisamente el efecto contrario.

Yo tengo un familiar que se hace el ocupado, pero luego miras porque está ocupado y es porque ve la televisión o duerme todo el día. Nunca puede quedar porque está durmiendo o mantiene un horario raro (está despierto por la noche y duerme por el día).

Tampoco hagas como cierto gurú del autoayuda que se hace expresamente el ocupado y queda ridículo. Una vez quede con él, llegué sin querer una hora tarde porque me perdí y esa persona

estaba esperando detrás de una farola escondido, para simular que llegaba más tarde que yo, como que era una persona muy ocupada, simplemente ridículo y patético. No hagas cosas así porque quedas en muy mal lugar.

Va de ser ocupado, a malas hazte el ocupado pero simular de mala forma ser el más ocupado es infantil.

Tómalo como **un complemento más de las potentes técnicas de manipulación**, eres un tío interesante, con una vida interesante, que hace muchas cosas y se mantiene ocupado.

Eso eleva muchísimo tu valor por encima de los demás.

La técnica del profesor

De pequeño tenía un amigo que no tenía puta idea de nada, pero siempre lo sabía todo. En realidad se inventaba todo, absolutamente todo, pero todos mis amigos lo tenían por un erudito al que recurrir, alguien que no se equivocaba y lo sabía todo.

Siempre daba datos sobre cosas y se hacía el interesante pero prácticamente todo era mentira. Yo sabía eso, pero mis amigos daban por supuesto que mi amigo era un experto.

Hace poco iba en el coche con un amigo mío al que le gusta la informática, en el mismo coche iba otro chico que estudiaba la carrera.

Mi amigo pregunto al informático sobre sistemas operativos, y el informático como todo Geek empezó a recomendar un software raro que solo usan los que entienden bastante de ordenadores y quieren aparentar, que simplemente usan otro sistema operativo por tocarle los cojones a Windows o que, a lo mejor, simplemente les gusta más otro sistema operativo.

Pues bien, el informático comenzó a explicar razones por las que él usaba Ubuntu (un sistema operativo que era mejor). Yo le dije que estaba a favor de otros sistemas operativo que no fueran Windows

pero que luego era un follón a la hora de buscar programas. El informático en vez de refutar esos argumentos se tiró 30 minutos explicando porque era más eficiente y mejor Ubuntu.

Mi otro amigo vio sus palabras como si se hubiera dictado cátedra y pese a que no estaba del todo a favor por el mismo motivo que yo respecto a los programas y la dificultad de encontrarlos no quiso decir nada porque supuestamente el informático era el experto.

Si hubiera sido cualquier otra persona donde mi amigo y yo no hubiéramos asumido que era experta, seguramente mi amigo hubiera refutado argumentos he indagado un poco más buscando más conclusiones, pero como el informático “en teoría” sabía más mi amigo desistió.

Por supuesto que otros sistemas operativos como el de Mac, Linux o Ubuntu pueden ser mejores pero eso no implica que a alguien le pueda gustar más Windows por la compatibilidad de programas, familiaridad y usabilidad.

Si consigues pasar por experto mucha gente ni osará refutar tus argumentos.

Este es el gran secreto, luego de pasar como una persona más experta que otra, lo que tienes que hacer es emplear a toda máquina

todo el esplendor de la técnica del profesor. Que no es otra cosa que dictar cátedra y hacer de profesor.

Tú estás en lo correcto, sabes lo que es correcto y por lo tanto decides que es lo mejor y explicas el porqué.

Imagina a un alumno con su profesor:

Alumno: ¿Pero los romanos eran los malos?

Profesor: No, los malos eran los cartagineses porque Roma... bla bla...

Parece algo inofensivo, pero el alumno creará con vehemencia al profesor y aceptará todas y cada una de sus palabras, ahora mismo el alumno habrá dado por sentado que los romanos eran buenos y los cartagineses los malos.

Esta simple anécdota tan inocente es un reflejo de como nos hacen ver lo que quieren. ¿Cómo sabes que los romanos eran los buenos y los cartagineses los malos? ¿Convivías con los cartagineses? No, simplemente se puede decir eso porque Roma fue quien obtuvo el poder y el control pero eso no significa nada.

Por eso es tan importante como educan a los niños porque la mayor parte de las veces sentencian su vida y su futuro.

Recuerdo cuando me crié en Cataluña que en cierta manera se nos reprimía con el castellano, simplemente porque había algún profesor catalanista. Recuerdo en especial atención dos ocasiones. Una en la cual en horario escolar nos llevaron a ver obligatoriamente a un tipo defendiendo el NO al trasvase del Ebro.

En esa opción vi una vil manipulación, muy descarada y cruel.

En otra ocasión con 18 años, en clase de informática puse como fondo la bandera de España porque otra alumna tenía puesta la de Cataluña. El profesor vino hacia mí y me recriminó mi comportamiento, haciendo que quitara la bandera de España pero dejando que la otra alumna dejara puesta la de Cataluña.

No es de extrañar porque algunos jóvenes catalanes son radicales catalanistas que promueven la independencia, más que nada por la enseñanza que se les da, tanto de algún profesor catalanista que no tiene reparos en manipular a los alumnos como el típico padre bobo y tonto que cree que sería más feliz si Cataluña fuera independiente.

Cuando en el fondo todo lo que se enmascara como cultura siempre es lo mismo: por el dinero.

Dejando mi opinión a parte que puede ser más o menos correcta, vemos como el hacer de profesor, es decir, hablar de tal forma que tu opinión sea escuchada como la de un experto hace que no se te cuestione prácticamente ni una sola palabra y que tú lleves la razón en todo.

Esto te da un poder de influencia y persuasión enorme así que una forma fácil y rápida de influenciar y manipular es pasar por experto. Y esto se puede hacer verbalizándolo directamente o dándolo a entender.

En el libro la semana laboral de 4 horas, su autor Timhotty Ferris nos dice que experto es alguien que sabe mucho más de un tema que la mayoría de las personas y nos asegura que simplemente leyendo un libro sobre una temática concreta te convierte en alguien mucho más sabio que la mayoría de las personas en dicha temática.

Es decir, para pescar y dar clases de pescar, no hace falta que sea campeón de pesca y que lleve pescando desde los 18 años. Simplemente con que pescando obtenga buenos resultados, eso me convierte en experto y maestro.

Puedo leer un libro y salir a pescar 1 semana con éxito para empezar a dar clases sobre como pesca. Aunque esto es un ejemplo un poco patatero define muy bien como puedes pasar por experto sin serlo al 200%.

Un experto no es alguien implacable, simplemente es alguien que sabe más que los demás, puedes ser un poco experto, algo experto, experto, bastante experto, muy experto, súper experto o gurú.

El secreto está en no hacer distinción y tampoco mentir descaradamente. Lo puedes usar más como recurso ante alguien que resiste tus argumentos, así puedes doblegarlo más fácilmente y te ahorrarás muchos días o que la conversación resulte fatídica.

No hace mucho estaba hablando con atención al cliente, con bajas concretamente. Mi compañía telefónica me había cambiado la cláusula de mi contrato sin permiso para su beneficio propio, con lo cual, por ley (si no me equivoco) podía darme de baja sin penalización alguna.

Obviamente las compañías telefónicas por norma general roban, abusan y hacen todo tipo de maldades, las que pueden y más, así que me dijeron que no. Una forma rápida para que no cortaran mi llamada y me tuvieran en más consideración fue decirle

“Mira, soy abogado, mi bufet es especialista en contratos mercantiles y sé perfectamente por ley que tenéis que darme de baja sin penalización, si tú no lo sabes por favor, pásame con la persona correcta”.

Entonces la operadora cambió su: “no es posible darle de baja sin penalización” por: “un momento por favor...” al cabo de un momento: “le paso con el departamento de bajas”.

Yo seguía siendo el mismo, la misma persona, pero al verbalizar mi opinión de completo experto me antepuse a la opinión que tenía la teleoperadora. Ella solo había recibido instrucciones de no ceder ante la baja y le habían dicho que no se puede dar de baja sin penalización.

Pero ante un abogado que conoce la ley y experto en ese tema, nadie en su sano juicio se arriesgaría y aunque la teleoperadora no pinche, ni corte ni tenga nada que perder, a no ser que sea un poco “tonta” no se arriesgará en este tema.

Otras veces he dicho que soy periodista de un importante periódico y utilizo la técnica del profesor para remediar este tipo de conflictos. ¿Sabes lo alucinante?

Qué gracias a esta técnica consigo que no me tomen el pelo y salirme con la mía, pero esta técnica no solo sirve para ganar a las multinacionales crueles, sino para todos los ámbitos de la vida.

Te voy a poner otro ejemplo que en este caso ahorró a mi pareja unos 1000€. Mi pareja se inscribió a una academia de formación profesional

de grado superior a distancia, en dicha academia prometían prepararte teóricamente para superar los exámenes.

Lo gracioso, es que los exámenes eran prácticos y ellos te enseñaban solo teoría, por ende, es imposible que enseñándote la teoría apruebes la práctica, y si no es imposible es muy difícil.

Obviamente esta organización quiere lucrarse, no ayudar a aprobar ni nada por el estilo. Ya desde el principio le ocasionó problemas a mi pareja dónde yo le ofrecí mi apoyo mandando correos y llamando.

Un día llegó después de un examen indignada:

“llevo más de un mes estudiando teoría y el examen es práctico”.

Después de quejas y de que se hicieran oídos sordos le recomendé a mi pareja no pagar más y darse de baja.

Obviamente no dejan darte de baja y recurren con denuncias y demás. Pensé una forma hábil para que nos dejaran en paz sin tener que pasar por abogados.

Amparándome en mis conocimientos sobre la ley hice públicas dos críticas en una página de críticas sobre servicios en las cuales explicaba como habían estafado a mi novia. Legalmente no puedo utilizar la palabra estafar así que utilicé otras más correctas pero dónde, obviamente, la empresa quedaba retratada como lo que es.

Desde mi mail personal mandé un mensaje como representante legal de mi pareja, en el cual le pasaba el enlace de dicha crítica y les aconsejaba que le devolvieran el dinero.

No solo hicieron oídos sordos sino que en tono amenazante me dijeron que pasarían la nota a su departamento legal.

Viendo con que cara plantaban el asunto decidí pasar a la acción y utilizar con todo esplendor la técnica del profesor.

Utilizando tecnicismos legales y profesionalidad mandé un mail de experto dónde les decía punto por punto en los cuales legalmente lo que ofrecían no era correcto además de decirles que publicaría todo el caso en mi blog personal el cual recibe más de tres millones de visitas al año.

En ese momento la técnica del profesor se basaba en que yo educaba al que respondía los mensajes haciéndole ver que su actitud no era nada correcta. Pero ellos, erre que erre seguían en las mismas y solo

decían estupideces, así que definitivamente corté el contacto sin responderles más.

Pero la estrategia ya había sido hecha, todo lo que habíamos podido, les habíamos amedrentado con técnicas de manipulación y la técnica del profesor. ¿Resultado?

De esto hace más de 8 meses y no han mandado ninguna carta más solicitando el dinero. Si fuera una empresa inteligente (inteligente entre “comillas”) que basa su estrategia en la estafa, no le conviene salir nº 1 en google por un cliente descontento cuando buscan su nombre.

También utilicé otras técnicas como decir que acudiríamos al defensor del consumidor y que varios afectados más nos estábamos uniendo para denunciarles. Pues no es del todo mentira puesto que son muchas las personas que han sido estafadas por esta empresa.

Es realmente humillante como las empresas abusan del consumidor, muchas de ellas de una forma completamente bárbara, descarada y su atención al cliente suena a chiste.

Para quién crea que la manipulación solo tiene efectos de “maldad” solo le hace falta ver este ejemplo para ver como aplicar una sencilla técnica puede facilitarte mucho la vida ante los abusones.

Y no solo esta técnica sino que todo el conjunto del libro te ayudará a tener una vida mucho más justa y digna. Piensa que este libro lo compran principalmente personas de a pie, personas que siguen Verdadera Seducción y que simplemente quieren hacer un mundo mejor.

Darles a estas personas información privilegiada sobre la mente humana para conseguir sus propósitos es hacer un gran bien a la humanidad.

Recuerda de nuevo como funciona la técnica del profesor, tienes que dar por supuesto que eres más experto que la otra persona, mucho más, respecto a lo que estáis hablando y esto se puede hacer de muchas formas, no solo con un tema sirve, sino en una situación en concreto.

Por ejemplo, compré un radiador en el cash converter que es una tienda de segunda mano. Al rato de usar el radiador vi que por el precio que me habían cobrado era un abuso y ese radiador era una enorme chapuza.

Así que fui a la tienda a devolverlo, pero antes me informé en internet y había montones de quejas sobre cash & converter y decían que no devolvían el dinero.

Cuando llegué a la tienda ellos intentaron normalizar la situación

“No, si el radiador no sube más de temperatura porque la detecta en el ambiente, por eso no calienta más”.

Yo busque una contra-excusa que superara e invalidara la suya. Así que dije:

“Es que la habitación está fría y aun así no calienta”.

(Lo curioso del caso es que dijeron en el mismo momento que otra clienta se quejaba de lo mismo y que ellos le habían dicho lo mismo que a mí).

“Si quieres que caliente más, abre la ventana y cuando detecte el frío verás como empieza a calentar un montón”.

Eso ya me pareció muy absurdo. Si compro un radiador es para no tener frío y no para abrir la ventana y morirme de frío, me pareció una respuesta muy absurda con ganas visible de no apechugar con los productos defectuosos o de mala calidad que venden a un alto coste.

“Ya, pero me da igual, yo quiero devolverlo”

Ella respondió: “Espera que venga el encargado”. Y se fue sin hacerme mucho caso, casi ni me miraba a los ojos. Me pareció realmente curioso como tendían a ignorarme mientras que cuando compraba me miraban mucho a los ojos, me sonreían y me hacían mucho caso.

Lo mejor de todo es que no vino ningún encargado, fue su misma compañera la que atendía en caja la que me atendió.

“Podemos darte un vale para gastar en cash converter” . Yo respondí: “¿Y solo vale en esta tienda?”. Ella me dijo que si.

“Yo no quiero un vale, quiero que me devuelvan el dinero”. Ella replicó que no se puede devolver el dinero. Yo le insistí otra vez y ella intentó usar vagamente la técnica del profesor. “Por ley no estamos obligados a devolver el dinero”.

Yo le dije: “Lo he cogido hace apenas 4 horas y aun así no me puedes devolver el dinero”. Ella me aseguró que no.

Rápidamente vi que por la insistencia, la dependienta prefería hacerse la cabezona y que yo tragara. Realmente pueden devolver el dinero cuando quieren pero por cabezonería no quieren y ni quieren arriesgarse ni nada.

Les da igual que el cliente se haya llevado una chapuza, su jugada se basa en que te quitan el dinero y tú luego ya lo amortizarás si no es con un producto u otro, vas cambiando los defectuosos de segunda mano hasta encontrar uno de calidad.

Viendo el paradero utilicé la técnica del profesor y le di a entender que yo sabía exactamente a lo que jugaban y que su misma empresa me había dicho que si me lo cambiaban.

Antes de ir a devolver a la tienda llamé a Cash converter y pregunté si me devolverían el dinero, me dijeron que “depende de la tienda” y que fuera a hablarlo con la tienda.

Así que ante esas negativas le dije a la dependiente: “He llamado a la central y me han dicho que me devolverían el dinero sin problemas” (técnica del profesor)

En ese momento, con esta jugada tengo un punto enorme dónde apoyarme y justificarme y es que le estoy afirmando que ELLOS MISMOS me han dicho que me devolverían el dinero y que ella al decirme que no está contradiciendo a sus jefes.

Con esto ganas poder e influencia. Ella me respondió que “ellos no eran la central de Madrid” a lo que yo ratifiqué: “A ver, es lo que me

habéis dicho vosotros mismos, me habéis dicho VOSOTROS que me vais a devolver el dinero”.

Ella visiblemente viendo que tenía razón cogió el teléfono, hizo una llamada y en 40 segundos me estaba devolviendo el dinero, eso si, para no quedar mal con los otros clientes de la cola me dijo en voz alta que no era algo habitual y que lo tenga en cuenta a la hora de volver a comprar porque no se me devolverá el dinero otra vez.

Me impactaron dos cosas, la primera es que cogieron el radiador tal cual y lo pusieron a 3 metros de donde yo lo había dejado, a la venta, sin comprobar nada. Y lo segundo es que esto parece un juego de ladrones, es decir, una vez pagas te jodes, si te sale mal el producto tendrás que ingeniártelas y te obligan a escoger otro producto aunque no te guste.

Esto obviamente es ilegal y con un juicio les ganas pero como son grandes empresas se la juegan así porque obtienen mucho beneficio.

Realmente es humillante como este tipo de juegos sale impune por parte de las empresas. Veo algo completamente enigmático que compres algo en una tienda, no va y no te devuelven el dinero, solo te dan un vale para gastar en la tienda y que encima caduca. 1 sola palabra tengo para describir esta estrategia:

INSÓLITO

Recordemos que yo había pedido la devolución de un producto físico el mismo día, apenas habían pasado 4 HORAS. Otra cosa es que hubiera vuelto a los 10 días o que fuera un producto digital...

¿Has entendido como funciona la técnica del profesor? No es muy difícil de entender pero tienes que verle la parte práctica para combinarlo con otras técnicas de manipulación y conseguir un resultado excelente.

A veces la vas a utilizar y no conseguirás posicionarte como EXPERTO o PROFESOR, tendrás que apoyar o demostrarlo más ya sea verbalizándolo o sub-comunicando que sabes más que la otra persona.

Por ejemplo:

Raúl: Pues los masajes son lo mejor, curan todo tipo de enfermedades.

Yo: Si, eso está muy bien, pero cuando tienes un problema serio no te vas a dar un masaje, sino que te vas directo hacia el médico.

Raúl: Pero los médicos son malos, pasan mucho de ti y las pastillas te destruyen el estómago.

Yo: Tío, me molesta que digas eso porque es muy ignorante (**Técnica del profesor**, dado que le doy a entender que él es un ignorante y yo el experto)

Raúl: ¿Ignorante por qué? Los médicos solo recetan pastillas y pasan de ti.

Yo: Es totalmente mentira lo que dices. Mi padre es médico y se muy de cerca y más que tú como funciona la medicina y el trabajo de los médicos (Técnica del profesor).

Además, llevo desde los 2 años yendo al médico cada 2 meses, actualmente tengo 25 y me he pasado toda la vida de hospital en hospital y tomándome más de 20 pastillas diarias. Y las pastillas no solo NO me han jodido el estómago sino que gracias a ellas estoy vivo (**Técnica del profesor**)

Está muy bien pensar cosas como la tuya cuando tienes 27 años y eres un tío sanote que solo ha pisado un hospital para ver un familiar, pero tú todo lo ves desde fuera (**Técnica del profesor**). Yo llevo viviendo en mis propias carnes como funciona y no en base a puras especulaciones (**Técnica del profesor**)

Porque he vivido en carne propia la medicina, a través mía y la de mi padre (**Técnicas del profesor**) Así que no seas tan conspiratorio de decir que las medicinas ni la medicina funciona porque es algo muy hipócrita e irresponsable de tu parte, que solo puede decir alguien que no tienen ni puta idea (**Técnica del profesor**)

Como vemos en esta práctica hemos sido un poco agresivos. El resultado de esta conversación es que el otro queda como el típico que no se entera y va de listo. La otra persona probablemente sienta una mezcla de sentimientos, entre rabia porque has derrumbado su ego y pena porque sabe que a ti el tema te afecta más y lo has vivido más.

Lo más probable es que intente reforzar sus argumentos poniendo un amigo de ejemplo y que probablemente sea una tontería enorme o que diga alguna chorrada más. Tú entonces vuelves a utilizar la misma técnica.

Yo estas técnicas no las utilizo de forma tan agresiva con amigos porque sé que cada persona tiene sus historias y sus paranoias montadas. Y tampoco es plan de hacer que todo el mundo piense igual que tú.

Sin embargo, si actúo así ante desconocidos que van de gurús o se ponen a decir tonterías poniendo en riesgo a los demás. Pero sobretodo lo hago cuando la situación es adecuada.

No es cuestión de que empieces a utilizar estas técnicas de manipulación para demostrar que tienes la razón en todo, sino que la utilices cuando creas oportuno y la situación lo merece.

Por ejemplo, para demostrar en tu trabajo, ante tu jefe, que tu labor es más importante y efectiva que la de otro compañero que como tú, opta al puesto de jefe de planta.

Es decir, úsalo de forma estratégica, no te pongas a utilizar siempre la técnica del profesor con tu familia y amigos de forma agresiva porque terminarás peleándote con todo el mundo.

Aunque el ejemplo es un ejemplo agresivo hay que cuidar el tono de voz y como se dice para no entrar en confrontación (Sobretodo si es amigo o familiar) y utilizar la técnica de forma adecuada.

Recalcarte algo muy importante, en lo que he dicho arriba es una situación real y todo lo que digo es real. Mi padre es médico de familia y yo, desafortunadamente, por una enfermedad genética llevo desde los 2 años yendo de hospital en hospital.

Así que en mi técnica del profesor no he dicho ninguna mentira y no te recomiendo que lo hagas. Eso si, puedes adornar un poco la verdad como en el anterior ejemplo con la dependienta en el cual a mí me dijeron que “a lo mejor me lo devolvían” y yo dije tajantemente que me habían dicho un SI rotundo.

¿Por qué lo hice? Pues porque creo que en esa ocasión o presionaba de esa forma o se quedaban con mi dinero sin ningún pudor y con el frío que hace últimamente no está la cosa como para ir con un mal radiador.

Tú tienes que ir viendo como y cuando usar la técnica y que nivel de “adorno” haces respecto a la verdad. Mi consejo es que evites mentir todo lo posible y te ciñas siempre a la verdad (o al menos siempre que puedas).

Primero porque será más efectivo, segunda porque no te pueden pillar ninguna mentira si no existe y tercera porque es más humilde.

Pero como con ejemplos que he puesto, cuando juegan sucio con nosotros no hay manera de equilibrar la balanza si no es jugando un poco en su terreno, es triste pero es así.

La vida y sus reglas no las dicto yo, la forman las personas y debemos aprender un poco a jugar como lo hacen ellas pero sin convertirnos en escoria como hacen algunos.

Por eso **es tan importante aprender a manipular con dignidad, humildad y amparándonos a la verdad**, para no convertirnos en otro ser sin alma ni escrúpulos que vive solo para morir años más tarde con el corazón y la mente vacía, arrepintiéndose de cada uno de los actos de su vida (eso los más afortunados).

Los más desgraciados ni en el lecho de su muerte ven que tienen que arrepentirse y que todo lo que han perseguido en su vida solo les ha generado un tormento de infelicidad y autodestrucción.

Hay personas que nacen para el bien y otras que simplemente hubiera sido mejor que no hubieran existido porque han perjudicado miles de vidas. ¿De cuál quieres ser tú?

El egoísmo cuando daña a los demás hace que toda tu vida pierda sentido, como seres humanos somos efímeros, el propósito del poder, el egoísmo exagerado y el hacer daño a los demás es ser insignificante.

Lo único que tiene sentido del todo es nuestra vida y si esta está concorde con los demás y ayudar a otros seres humanos, es

complicado de explicar pero supongo que cualquier ser humano medianamente inteligente entiende a lo que me refiero.

Otro punto importante a la hora de utilizar la técnica del profesor es que según como sea la situación, en un debate, o en un lugar dónde se vaya a tomar una decisión y preferiblemente no sea en tu vida personal con amigos o familiares, es que ridiculices la opinión del contrario dejándola como insignificante y contra-ataques haciendo la técnica del profesor.

Así la técnica funciona de un modo más devastador, del modo más o menos que hemos enseñado en el ejemplo de los médicos y la medicina, pero ridiculizando más a la otra persona.

Obviamente hay que tener cuidado, en un debate o en un grupo sobre un tema específico (como un club de ajedrez) por ejemplo, si podemos hacerlo para derrocar al contrario, pero con un amigo de toda la vida no podemos ser tan agresivos porque podemos cabrearle bastante y que nuestra relación se resienta a la larga.

Es por ello que siempre debes personalizar tu ámbito de actuación según cada ambiente y cada persona. Quizás con un amigo tengas que ser muy agresivo, utilizar unas técnicas de manipulación y con otro amigo tengas que ser más suave y utilizar otras técnicas distintas de manipulación.

Todo esto debes ir viéndolo tú mismo y probándolo.

La técnica de hacer esperar

Siempre recordaré el día en que quedé con alguien, llegué 1 hora tarde y el tío fue tan cutre que se esperó detrás de un árbol para poder decir que llegaba más tarde que yo.

¡NUNCA HAGAS ESO! La técnica de hacer esperar tiene como fin volverte más valioso cara los demás, pero cuando hablamos de hacer esperar se basa en unos minutos, de 10 a 15, máximo 20 y eso ya es mucho.

Así impacientas a la persona que está cada vez más expectante por tu llegada. Pero respecto a esta técnica se imprevisible, no seas monótono. Ahora no empieces a llegar cada día 30 minutos tarde a propósito con tus amigos porque se van a enfadar.

Esta técnica es más inteligente y sutil y debes aplicarla en múltiples ámbitos.

Por ejemplo, si vas a dar una conferencia ve mejor con el tiempo justo en vez de llegar una hora antes porque:

Si llegas antes queda como que tienes pocas cosas que hacer, que eres un inexperto y estás nervioso, que necesitas prepararte muy bien la temática...

Si llegas un pelín tarde (ponle de 10 minutos a 30 minutos) llegas tranquilo y sereno, das imagen de que eres un especialista en dar conferencias, en que estás acostumbrado y qué sabes darlas.

También creas expectación en el público, que está impactante esperando a que llegues y acogerá con más entusiasmo tu conferencia dado que han ESPERADO para verla. Si tú eres quien espera, eres tú quien espera a la audiencia.

Pero recuerda, haz las cosas con cabeza, no llegues 2 horas tarde porque sino probablemente la gente se habrá ido y no podrás dar la conferencia.

Cuando quedes con alguien también puedes ir con el tiempo justo, llega 10 minutos o 15 minutos tarde, hazle esperar, crea expectación.

Esto ayuda mucho a que ya de entrada se te vea un poco más líder porque es la otra persona la que ha esperado.

“Las personas importantes se hacen esperar”.

Si eres tú el que esperas tampoco pasa nada. Esto es solo un pequeño truco, es una técnica muy pequeña que puedes utilizar junto con muchas otras en el momento adecuado.

Yo siempre la he utilizado pero de modo inconsciente y es algo que aumenta mi valor. Me explico, yo suelo llegar unos minutos tarde porque apuro el tiempo al máximo, siempre tengo cosas por hacer.

Por ejemplo, dentro de una hora y media tengo una reunión con un partido político, si me voy ahora estaré perdiendo montones de minutos que puedo aprovechar para estar escribiendo este libro. Como no tengo tiempo que perder, intento ser muy productivo y estoy muy ocupado, obviamente no voy a perder mi tiempo gratuitamente.

La gente que llega mucho antes a los sitios, da entender de modo inconsciente y muchas veces conscientemente a los demás de que tiene tiempo libre o que no tiene muchas cosas por hacer.

Alguien que está aburrido en casa si ha quedado a las 20:00, probablemente a las 18:30 ya esté yendo para el sitio porque es lo único divertido que hará en toda la tarde y no tiene nada más que hacer.

Alguien muy activo, que disfruta la vida, se entretiene y está haciendo cosas llegará en punto o un poco tarde. Un despistado, alguien que no valora las cosas, despreocupado... llegará de 30 minutos tarde, una hora tarde o incluso más.

Por hacerlo una vez no pasa nada pero si de forma habitual llegas muy tarde conseguirás el efecto contrario a subir tu valor, es decir, se te verá como un tipo nada confiable y despistado.

Por eso **te pido que uses las técnicas con cabeza** y por eso explico muy bien y detalladamente cada técnica porque las personas leen y luego aplican las técnicas mal obteniendo resultados pobres.

Haz esperar (a veces) para dar la sensación de que eres alguien ocupado y recuerda, **no hay mejor forma de aplicar este tipo de técnicas que la de ser una persona realmente ocupada** que tiene mucho que hacer en su vida diaria. Y de hecho, ser alguien activo y ocupado te dará un poder de manipulación mucho mayor porque aparte, te da más experiencia que estar todo el día sentado en el sofá.

Tienes que tener en cuenta que para influir y manipular tú vida tiene que tener algo más que el sofá o la televisión, cuanto más activo seas (sin llegar a los excesos) mejor.



Tampoco lo tomes al pie de la letra, debes buscar tus momentos de paz y relax.

Personalmente lo he dicho muchas veces, los fines de semana me alejo del trabajo y el ordenador siempre que puedo y de vez en cuando me hago un viaje que aunque tenga fines laborales también aprovecho para disfrutar, relajarme y vivir la vida alejado del estrés.

Mantente activo y ocupado pero aprende a relajarte y a “no hacer nada” y “no pegar un palo al agua” algún día por semana como mínimo (normalmente el Domingo) para relajarte y no estar constantemente estresado, que es lo que le pasa a las personas hiperactivas o que quieren hacerlo absolutamente todo y ven el relax como una fuente de distracción pero...

No se dan cuenta que serás más productivo trabajando 7 horas y descansando 1 que trabajando 8 horas sin descansar porque el estrés merma la productividad de una forma que ni te imaginas.

Puedes pasarte horas delante de un ordenador sin escribir los documentos que te ha pedido tu jefe simplemente por estar estresado, y lo que te llevaría un día te lleva una semana entera simplemente por el cansancio y el estrés.

Se alguien activo y ocupado, pero aprende a relajarte y disfrutar de la vida libre de preocupaciones.

La técnica del refuerzo negativo

Se trata de reforzar lo negativo de una persona de forma en que la dejes mal y la afectes emocionalmente.

Por muy malvada que pueda parecer esta técnica no lo es tanto. Me explico; no se trata de herir de forma sádica y cruel con insultos para hacer daño, sino en desmoronar y desestabilizar emocionalmente a la otra persona.

Las personas se construyen castillos de fantasía sobre como quieren transmitir sus vidas a los demás. Alguien que está en el paro ante los demás puede ir de humilde y trabajador, pero eso es solo un castillo que la misma persona se ha creado cara a los demás y aunque ella misma se lo crea en partes, podemos derrumbar ese castillo, cuando lo consigamos tendremos a la persona totalmente desmoralizada.

¿En que se basa esta técnica del refuerzo negativo? ¿Cómo funciona? Pues es más sencilla de lo que crees, solo tienes que verbalizar lo que piensas de la otra persona.

Cuando nos relacionamos o interactuamos con otras personas nos damos cuenta de si nos mienten o no y en que grado, y aunque finjamos creérnoslas luego siempre tenemos una opinión propia sobre

el asunto o deseamos que la persona sea de otra forma, quizás porque nos vemos a nosotros mismos así u por otro motivo, no lo sé. Pero la gente también “proyecta” mucho.

Proyectar significa que lo que tú harías asumes que otra persona lo haría o lo hace. A mí me proyecta todo el mundo cuando ve mi proyecto. Quienes quieren atacarme presuponen que mi única meta es el dinero cuando alguien que ha vivido desde los 2 años de hospital en hospital y tiene muy presente la muerte, para alguien como yo el dinero es completamente irrelevante más que el emplearlo para poder vivir en paz, pacíficamente y utilizarlo para expandirse y poder ayudar cada vez a más y más gente.

No conozco muchas personas que conciban el ayudar a los demás de forma no egoísta, por lo tanto, todo lo que hago a las personas les cuesta entender que lo hago por altruismo, ayudar y obviamente también me lo paso muy bien y a gusto haciéndolo.

Pero a las personas les cuesta entender esto porque ellas no son así y por lo tanto asumen que el dinero es mi principal motivación.

Una forma de hacerme daño que puede tener alguien cercano es verbalizar esa proyección y decirme que enmascaro la ayuda cuando lo único que me interesa es el dinero y entonces tirar por ahí.

Sin embargo, yo ya soy consciente de eso y siempre he utilizado una variante de la técnica de la vacuna, que se basa en pre-asumir por mí mismo que el dinero es importante para los demás. ¿Por qué lo hago?

Porque si le hablas a alguien de lo mucho que ayudas a los demás con tu sitio web, esa persona cree que estás loco, al menos la gente de a pie, así que según que persona hago o no hago esto. Y porque si le dices que ganas dinero y dices cuanto éxito va a tener económicamente tu próximo producto, te van a respetar, apoyar y escuchar más.

Es un poco triste pero es así y yo paso olímpicamente de intentar explicar a la gente superficial el fin positivo de lo que hago porque es como darse cabezazos contra un espejo, no lo entienden y no lo apoyan tanto.

Recuerdo cuando todavía no ganaba un duro con esto. No recibí ningún apoyo firme, me decían que un hobby está bien pero que lo principal es el dinero... Tal ha llegado esta sociedad a obsesionarse con el dinero que si no lo ganas al hacer las cosas parece que eres un bicho raro.

La pregunta que más me hacen no es si ayudo o no ayudo a mucha gente, sino cuanto gano, si gano mucho o poco. ¿Cómo le explico a un amigo que el fin mayor es ayudar a los demás? De hecho lo hago,

pero para vacunarme de sus ataques y jugar un poco en su mundo digo cosas que pueden resultar muy capitalistas. ¿Por qué lo hago?

Como he dicho, si no lo verbalizo yo lo verbalizarán ellos, pero si lo hago yo entonces tengo la sartén por el mango y no me pueden acusar de ser falso ni con mentiras.

Parece una tontería pero es muy potente el efecto de la vacunación (que explicamos más detalladamente en el espacio dedicado a dicha técnica).

Una persona que está desesperada con el dinero, por mucho que le explique y le enseñe que no me importa, ante la mínima disputa esa persona atacará con ese tema porque ELLA ES la que está obsesionada con ello y lo proyecta en los demás.

Cuando alguien proyecta en ti algo puedes hacer una contra-proyección.

Vamos a ver algunos ejemplos de la técnica del refuerzo negativo:

Él: Tú vas con que eres humilde y ayudas a los demás pero luego ganas un montón de dinero y solo te interesa el dinero.

Tú: ¿Habló el parado? Que llevas un año en casa sin mover el culo con la excusa de la crisis. El paro es para que no te mueras de hambre y no para que te tires un año de vacaciones.

Tú encima estás costando dinero, los impuestos que yo pago sirven para pagarte a ti, para un vago y luego me llamas a mí pesetero cuando tú estás aprovechándote de un sistema que es para la gente que lo pasa mal.

Él: (se justificará y se defenderá)

En cuanto conseguimos que lo haga, seguimos atacando de forma más potente, suelta lo que piensas realmente de la persona o porque crees que hace ciertas cosas.

Saca el lado negativo de su vida y estámpaselo en la cara. Al hacerlo quedará derrotado completamente.

Tú: Qué fácil es hablar viviendo con los papis, yo llevo desde los 18 años independizado, currándome un futuro y me lo he tenido que ganar yo solo. ¿Y me vienes tú a mí a dar lecciones? ¿Un gorrón que solo sabe vivir con sus padres y en el paro?

Qué tu máxima afición es salir de fiesta al más puro estilo generación: “ni ni” y que el único periódico que te has acercado a la cara ha sido

para comprobar si era bueno para limpiarte tus partes en un baño público.

Anda inculto, que eres un inculto increíble que te crees que todos somos tan peseteros como tú.

En este momento habrás humillado y desestabilizado completamente a la otra persona. Has reforzado todo lo negativo de su persona y convertido sus debilidades en el centro de atención.

Es en ese momento cuando puedes comenzar a reforzar tus argumentos y hablar sobre lo que quieres que crea la otra persona, porque en este momento estará tan malherida que solo escuchará y apenas atacará.

Has hecho polvo sus emociones. Si aun así ofrece alguna resistencia en este punto has dejado muy bajas sus defensas y tus argumentos calarán mucho más hondo.

Tú: Desde siempre me ha encantado ayudar a los demás, he trabajado muy duro para llegar dónde estoy. En plena crisis con un paro del 20% yo inicié un negocio propio y lo estoy sacando adelante.

Pero además un negocio que ayuda a los demás, único en toda la lengua hispana. No es un tema rentable ni que haga millonario, más

bien me da escasos beneficios pero no lo elegí por dinero porque no todos son como tú.

Yo lo elegí para ayudar a los demás, porque me encanta y el dinero que me dé no me importa, si una persona como tú es incapaz de entender esto es que tu alma es muy pobre, y me da igual si tú ves el mundo con unos ojos tan pobres, pero ni se te ocurra por un segundo empaquetarme en el mismo casillero que tú porque yo no soy así.

Yo no puedo quedar impasible mientras veo personas mal y dedicarme a ayudar a los demás me encanta por mucho fondo monetario que intentes buscarle.

A partir de aquí podemos refutar prácticamente cualquier argumento porque hemos desarrollado la técnica con éxito.

Recuerda que **la efectividad de la técnica dependerá de lo que sabes de la otra persona y como puedes reforzar la negatividad de ella atacándola.**

Una vez desmoralizada y cuando consigas que se defienda es hora de asentar tus argumentos e implantarlos en los demás para que tengan un efecto mucho más positivo.

Cuando utilices esta técnica no dudes sobre la otra persona, afirma todo lo malo que tiene y escruta esa maldad a fondo, verbalízala.

Eso si, detrás de tus palabras se tiene que ver que el objetivo es defender unos argumentos sólidos. Algo por lo que crees y luchas y dices todo eso por el daño que te hace la otra persona o porque te ataca...

En definitiva, cara los demás es una forma de indignarte para un hecho que es injusto, de este modo, los terceros que oigan o escuchen estarán a tu favor.

Esta técnica se utiliza para reforzar la idea de: “que consejos das tú si das pena y yo soy el rey”, obviamente verbalizar eso queda prepotente y de estúpido, pero si lo sub-comunicamos mediante esta técnica pasaremos a ganar muchísima influencia.,

Recuerda: refuerza lo negativo de esa persona hasta la saciedad.

La técnica de la vacuna

La técnica de la vacuna se basa en prevenir a alguien sobre mala información tuya que van a darle a la persona.

¿Sabes cómo funciona una vacuna médica?

Lo único que hace es prevenir a tu cuerpo del inminente virus. En realidad se le inyecta a la persona una pequeñísima porción del virus para que tu cuerpo sepa cómo actuar el virus y que si llega el virus al completo pueda combatirlo con total seguridad, al menos en un porcentaje muy superior a que si la persona no hubiera sido vacunada.

En el caso psicológico es muy parecido. Inicialmente la primera vez que tuve constancia de eso era por las sectas. Realmente las sectas son un nido de información sobre cómo manipular, aunque desgraciadamente de manipulación mala.

Las sectas comerciales que cogen a personas y las explotan a trabajar para ellos previenen a sus “lacayos” de sus propios familiares diciéndoles que:

“las personas de su entorno le dirán que esto no es de fiar, no les crea, que lo que tienen es envidia porque en el fondo no quieren que triunfe”.

Obviamente les dicen algo mucho más trabajado y juntándolo con otras técnicas de manipulación malas, pero nosotros vamos a usar esta técnica de manera positiva y obviamente JAMÁS de los JAMASES para una secta o similar ya que éstas son uno de los grandes cánceres de la humanidad.

La técnica de la vacuna es muy compleja y se puede usar de muchísimas formas, por ejemplo:

“No sé qué te habrán dicho de mí, pero lo malo que te dicen de mí es para sus propios intereses particulares (vacuna)”.

Esta frase sirve como dos tipos de vacunaciones, una para antes y otra para después, previene a la otra persona de quienes han hablado ya mal de nosotros y la previene de cuando hablarán mal de nosotros.

Por norma general hay que ofrecer una explicación bien razonable y argumentada para poner la vacuna a la otra u otras persona, así tiene más efecto. Aunque simplemente el poner la vacuna y ya tiene una efectividad enorme, nos aseguramos más de un 95% de eficacia si ofrecemos una argumentación bien detallada.

Obviamente ante cosas lógicas la vacuna no sirve. Si una persona te ve rompiendo un cristal y le dices:

“No he sido yo, ha sido una proyección holográfica que me ha hecho una persona que me odia para ponerlos en mi contra, no les hagas caso porque es lo que quieren”.

Si haces eso, pueden tomarte perfectamente por loco. En cambio quizás tendrías alguna oportunidad y podrías salvar algo de la situación si dijese:

“No he sido yo, TE LO ASEGURO, ha sido alguien haciéndose pasar por mí. Felipe y Juan hace tiempo que traman algo planeado contra mí, se han hecho pasar por mí para romper el cristal, quieren que tú y yo no sigamos siendo amigos.

Quieren ponerte en mi contra, no les hagas caso, no te los creas porque si no se salen con la suya y te harán quedar como un tonto sin personalidad”

Aquí hemos utilizado eficazmente la técnica de la vacuna junto con presuposiciones que aumentan la eficacia.

Hemos:

- Utilizado la técnica de la vacuna
- Atacado a su ego para hacerle ceder y relacionar que si cree que nosotros hemos roto el cristal es porque es tonto (nadie quiere parecer tonto)
- Presupuesto y dicho directamente varias veces que nosotros no hemos roto el cristal.

Imagina cual sería el efecto de esta técnica si la decimos a la persona antes de que todo suceda, será una jugada brillante puesto que como la hemos advertido con anterioridad y luego ha pasado eso del cual la hemos advertido, dará por presupuesto que hemos dicho la verdad.

Piensa por un momento que animas a un amigo a hacer una página web, pero sabes que otros le pondrán en tu contra porque hiciste

negocios con ellos, la cosa no salió bien y ellos se portaron bastante mal.

Obviamente no creo que tu amigo te deje totalmente del lado por opiniones ajenas, pero no te la juegues porque ocurrir puede ocurrir.

¿Cómo utilizaríamos en este caso la técnica de la vacuna para que nuestro amigo no les haga caso?

“Ten cuidado con Roberto y los otros, intente hacer un negocio con ellos pero no eran justos y querrían llevarse más de la mitad cuando el único que trabajaba era yo.

Así que cuidado porque intentarán ponerte en mi contra, no les hagas caso porque se saldrán con la suya y nosotros dos perderemos una magnífica oportunidad para ganar dinero juntos.

Ten cuidado con ellos que no son trigo limpio y no pararán de hablarte mal de mí, debes tener personalidad y hacer caso omiso”.

Estas palabras dichas ante esta situación son mano de santo y te sorprenderás de lo enormemente efectivas que son.

Por culpa o por buena fortuna de los trolls he tenido que aprender a poner en práctica algunas de estas técnicas, como la de ignorar por ejemplo, una de las técnicas más efectivas con los trolls psicópatas.

Un troll psicópata es aquél que te persigue por todo internet con el único fin de que te cabrees y enfades y por ello intentará hacerte la vida imposible.

Con qué ignores todos sus ataques, sean cuales sean, el troll se cansará y se irá, pero tú gran error será si le haces caso. En la vida real pasa lo mismo con quienes nos molestan.

En muchas ocasiones, los trolls han llegado a tal punto de psicopatía que han agregado via Facebook o msn a colaboradores míos de Verdadera Seducción.

Cuando esto ocurre, sé que los trolls harán todo lo posible para poner a la gente en mi contra, se lo volubles y manipulables que son los seres humanos y aunque mis colaboradores me tengan mucho respeto y me quieran no está de más vacunarles para que pasen de tener mucho interés de conocer al troll y saber porque me acosa a ponerle sin admisión y desagregarle por temor a ser atacados por este, y todo con apenas unas frases.

En una ocasión un troll agregó a un amigo mío y éste me dijo que parecía muy buen chaval, conozco de sobras a ese troll y lo mala persona que puede llegar a ser dónde ni el peor y que de más mala forma utilizará estas técnicas no le llegaría ni a la suela de los zapatos.

Por lo tanto vacuné a mi amigo:

Yo: Ten mucho cuidado con Patricio porque está muy loco eh, ten mucho cuidado

Él: ¿Por qué? ¿Qué pasa?

Yo: Me lleva acosando dos años, agregando a mis amigos y está muy loco, me ha amenazado de muerte y ha llegado a robar fotos de mis contactos

Él: joder, que miedo

Yo: Pues ten mucho cuidado porque te hará cree que es tu amigo y te comerá la cabeza. Es muy manipulador y está muy mal de la cabeza, su obsesión por mí le lleva a estar todo el día pegado a mi blog.

Cada post que lanzo a los 5 minutos ya me lo comenta insultando, se los ha leído todos, está realmente muy loco

Él: vaya, me pareció buen chico pues

Yo: Eso es lo que quiere que pienses, lo que te hace pensar para sonsacarte información. Ahora mismo te estará investigando a través de tu Facebook, internet y mirando la forma en como puede joderme a mí a través de ti y cuidado, porque también puede joderte e ir a por ti.

Él: no me cae nada bien este tipo pues, voy a desagregarlo del msn y del Facebook

Yo: Tú haz lo que quieras pero te la juegas y muchísimo, yo ya te he avisado

Él: Si, lo sé, te creo, te creo, ya le he desagregado y eliminado de mi Facebook. ¿Qué mal rollo da este tío no?

Yo: Si, ¿sabes ese video que hicieron que se metían contigo? ¿Y esos mails falsos que te mandaban donde decían que yo había muerto y cosas así?

Él: Si, si

Yo: ¿Quién te crees que era?

Él: ¿Él? joder, que mal está, ¿no?

La conversación es real y aproximada y todo lo que yo dije era verdad. Tengo muy bien controlado a mi entorno personal y los trolls y aunque pueda aparentar que estoy despistado siempre me fijo en todo y tengo la situación bien controlada.

Sé quién habla mal de mí y a que nivel, quien es un chivato, quién es de fiar y quién no... Acepto cada persona tal cual como es, pero me aseguro de saber hasta qué punto llega cada persona para no llevarme ninguna sorpresa.

Te aseguro que así se tienen las amistades más sanas que se pueden tener sin caer en el:

“no me hablo con nadie porque todos son unos hijos de...”

Lo mejor de la técnica de la vacunación y la práctica real que he escrito es que lo que yo digo ahí todo es cierto, no miento en ningún momento y causó un efecto tremendo para que mi amigo no se relacionara más via msn y demás con este troll.

Si yo le hubiera pedido que no lo hiciera solo por el motivo que me molestara él podría haberlo hecho también pero la jerarquía hubiera cambiado totalmente rebajando mi poder y el poder de mi amigo hacia mí, además de que cabe la posibilidad de que no lo haga, todos sabemos que de altruismo las personas tienen poco, hasta tu mejor amigo.

Con esta técnica de la vacunación pasé de que mi amigo me hiciera un favor a mí y deberle una (que no se relacione con una persona porque estoy confrontada con ella) a yo hacerle un favor a esa persona (evito que tenga un psicópata en su vida, aunque sea online, entonces mi amigo me debe una a mí)

Hemos cambiado totalmente los poderes y esto a la hora de manipular es imprescindible ya que ***siempre que puedas tienes que estar en la situación más ventajosa posible.***

Otro aspecto importante a la hora de vacunar es que no solo te bases en criticar y decir lo malo en plan maruja, sino que es bueno que introduzcas cosas positivas. Como que digas:

***“es un buen tipo, pero está muy mal de la cabeza”,
“A mí me cae muy bien y es un tío genial, pero no sé por qué se le fue la pinza totalmente conmigo”.***

Con estas frases estás demostrando que tú eres el bueno, que te cae bien esa persona pero que no te relacionas con ella simplemente porque la otra no quiere. En cambio si simplemente dices: “es un hijo de puta” y lo repites 20 veces se presupone que estás enfadado con él y ya está, cosa que puede ser por ti, por él o por los dos.

Si hablamos bien de la otra persona a la vez que situamos insostenible nuestra relación con ella por culpa de la otra persona y sus desestabilizaciones mentales (por ejemplo) hacemos que nosotros seamos los buenos, las magníficas personas y la otra persona la mala, que aunque nos caiga bien, si está mal de la cabeza y perjudica a todo el mundo, ¿qué podemos hacer nosotros? ¿Relacionarnos con ella para que nos ataque?

Por supuesto que no...

Simplemente criticar como vacuna funciona, pero no lo hagas muy a menudo porque todo el mundo sabe que quien critica a todo el mundo también te critica a ti cuando no estás, además de que queda mal y resulta cansino a la larga.

Aprende a quedar como el bueno a la vez que haces quedar al otro como el malo y ten un poco de cabeza. No estés utilizando la vacuna constantemente con la misma persona porque al final la vacuna pierde su eficacia.

Realmente extrapolando encontramos muchas similitudes con la vacuna médica, es como si cada día vacunas de la gripe a alguien, de tanto vacunarle perderá su efectividad.

Recuerda que como todas las técnicas de manipulación aumentarás la potencia de esta técnica de forma vertiginosa si la utilizas junto con otras técnicas, así la potencia total será arrolladora.

La técnica hablar bien

Esta técnica me llamó la atención al verla de cierto maestro del autoayuda y creo que éste sacó la técnica del libro de Maquiavelo.

Dicha técnica se basa en hablar bien siempre de todo el mundo, si tú hablas bien de todo el mundo significa que eres humilde y buena persona, aunque no comparto algunos rasgos de esta técnica yo he creado la mía propia que personalmente veo mucho más efectiva.

Hablar bien de todo el mundo en plan pelota termina por quedar fuera de lugar y un poco falso, hay que saber cómo utilizar esta técnica de forma correcta.

Se refiere a decir cosas positivas de otras personas, lugares... Eso significa que eres positivo y que estás predispuesto a conocer gente, en cambio alguien que solo critica y ataca a los demás se ve como falso.

Cuidado, no confundas esto diciendo: “entonces tus técnicas de manipular que atacan al contrario, ¿qué?”, es diferente, dichas técnicas se utilizan en una conversación o por ejemplo para derrotar y

vencer al contrario, en este caso esta técnica se utiliza para subir tu valor personal cara a los demás.

Por ejemplo, después de un debate argumental dónde tú has ganado gracias a mis técnicas de manipulación, al cabo de unos días alguien puede preguntarte entre sonrisas:

Él: ¿Te cae mal eh Miguel? Vaya tío más ruin

Tú: No, no me cae mal, es un buen tipo

Él: Pero si lo pusiste a caldo el otro día

Tú: Una cosa es que no compartas su opinión en absoluto y me parezca una barbarie y otra es su persona.

Creo que se esfuerza y él mismo creará en sus ideas, tiene mucha autosuperación y me cae muy bien.

No le guardo ningún rencor ni le odio, es más, me cae bien y por mí podríamos ser amigos.

Él: A vaya, creía que te caía mal.

Tú: En absoluto, me parece un buen tipo que se esfuerza, pero que no compartamos la misma opinión no significa que le odie a muerte, me cae bien.

¿Cómo te crees que se quedará la otra persona?

Gratamente sorprendida porque verá en ti un espíritu muy humano y una inteligencia increíble al ser capaz de separar un debate o discusión de la persona o amistad.

Las personas que consiguen hacer eso (y tú debes ser una de ellas) tienen muchos más amigos, más puntos de vista y una visión más realista sobre la vida y esto las personas lo intuyen cuando ven que alguien habla bien hasta de su oponente.

¿Por qué te crees que las campañas políticas son tan desastrosas?

Solo van a por el poder y les da igual que se hunda el mismísimo país con tal de gobernar, esto se ve con una actitud nefasta y crea una mala imagen enorme.

Si un líder político dijera:

“Rajoy me parece un excelente político que se esfuerza mucho, aunque no comparta su opinión”

Está demostrando que es una magnífica persona que está muy por encima del típico politicucho que crítica hasta las servilletas que utiliza el otro político.

Podríamos incluso considerar esta técnica como una técnica carismática, ya que aumenta tu valor por encima de los demás, sobretodo de tus oponentes o contrarios y hace que tus opiniones sean más valoradas y respetadas, te asigna automáticamente una humildad que los demás no tienen.

Es muy poco común que alguien elogie al contrario y cuando haces esto quedas muy pero que muy bien ante los ojos y la mente de los demás.

Si te conviertes en la típica persona que siempre está criticando a todo el mundo está perdido. Si te conviertes en el típico pelota falso que parece que por miedo elogia y pelotea a todo el mundo también estás perdido.

En cambio la auténtica manipulación, aquella realmente inteligente y 2.0 se basa en ser una persona normal que halaga cuando tiene que

halagar, realista y que evita criticar si no es que esa crítica o ataque está dentro de la estrategia de manipulación que está llevando a cabo esa persona.

Para que te hagas una idea: “¿Cómo actúan las personas cuando conocen a alguien desconocido en compañía de un amigo o amigos?”. Normalmente se ponen a criticar, se centran prácticamente en todo lo malo de la otra persona, pocas veces son las que oímos un: “me ha caído muy bien”.

Para que eso suceda la persona que conocemos nueva tiene que agasajarnos y ser muy simpática con nosotros. Pero como te presenten a alguien y este simplemente no hable por timidez será carne de cañón para tus implacables críticas.

Hacer uso de la técnica de hablar bien es tan sencillo como no comportarse así, tienes que ser más positivos y centrarte en las virtudes de la otra persona.

Cambia ese: “que mal viste” o “como se encalla al hablar” por: “que bien viste” y “se parece a Edward de Crepúsculo”. Tienes que reconfigurar ese arte de criticar por el pensar y opinar bien de los demás.

Tienes que re-encuadrar tu concepto sobre los demás, dejar de verlos como enemigos o extraños, tienes que verlo de tal modo que cada persona la veas como una magnífica persona, como a un primo cercano, hermano o amigo íntimo.

El principal problema de las personas es que solo son capaces de tener humanidad con sus seres más cercanos, a los desconocidos como si se mueren, no les importa lo más mínimo. Es así como las personas pueden ser muy crueles y sádicas y es esa forma de ver la vida la que hace que una persona critique enseguida.

¿Has visto nunca alguien al volante? ¡Esa actitud es la que no debes tener! Tú debes ser el conductor calmado y sereno que va a su destino, que comprende a los demás conductores y que deja el paso a algún conductor haciendo la vida más fácil a los demás.

Cuando tú tienes esta forma de pensar y actitud la transmites a los demás que comenzarán a verte con muchos mejores ojos, tu forma de moverte y de mirar se vuelve más humilde.

Esta técnica se puede fingir simplemente hablando bien de los demás cuando se nos pregunta (sin exagerar) pero si conseguimos inculcar en nosotros las buenas intenciones y ver a los demás como seres humanos completos con sentimientos, conseguiremos ampliar su efecto de una forma asombrosa.

¿Nunca te ha pasado que hablas o ves a alguien y piensas que es muy buena persona?

Adoptando esta forma de ver a los demás en tu vida conseguirás ese efecto y ¿A qué no sabes cuál es **la mejor forma de manipular a alguien?**

Que sepa que somos buenas personas y nos vea así, que baje la guardia porque así está mucho más predispuesto a obedecer exigencias.

Imagina que viene un tipo con malas pintas y que sabes que es una mala persona, ¿Estarías predispuesto o reticente a escucharle? Y ahora imagina que viene la persona que más admiras, ¿Estarías predispuesto o reticente? Es más, ¿Estarías predispuesto a obedecerle sin muchas objeciones?

A no ser que fuera algo ultra exagerado SI y es porque algo que no han tenido en cuenta las personas a la hora de manipular de forma 1.0 es que al convertirnos en seres más nobles y humildes subimos a la categoría de manipulación a la 2.0 y todo nuestro mensaje y persuasión se torna mucho más poderoso.

Si las personas ven buenas intenciones, si ven que hablamos bien de los demás sin quedar exagerado o pelota verán en nosotros una

buen persona a la que vale la pena escuchar y que sobretodo no genera desconfianza.

Cuando alguien critica a los demás, sabemos perfectamente que a nuestra espalda también nos criticará y eso no nos gusta nada, no hace precisamente que queramos aliarnos y ser fieles a esa persona.

En cambio alguien que habla bien de los demás nos causa más simpatía y nos infunde más confianza con lo cual no solo le revelaremos secretos más íntimos, sino que su poder de persuasión ante nosotros aumentará y lo hará de una forma brutal si esa persona usa las técnicas de manipulación descritas en este libro.

La técnica de la imagen impecable

Las personas no es que sean un poco superficiales, sino que lo son de forma TREMENDA, algunas basan toda su vida en la superficialidad y desechan todo aquél que no muestre que merece la pena mediante su imagen y lo que aparenta.

Esto ha llegado a niveles completamente dementes dónde se antepone la imagen y el aparentar al propio bienestar y vida humana. Si a una mujer le regalan un diamante y luego se entera por el periódico que esos diamantes los consiguen matando, probablemente le importe poco y es que que sus amigas alucinen con la pedazo de joya que lleva es mucho más importante. (Hay una película que explica un poco como funciona esto de los diamantes, se llama: “diamantes de sangre”)

Veo a personas llevar una MIERDA de vida con mayúsculas. Pesando más de 120 kilos, en el paro, todo el día en el sofá, tratando a su familia como a basura, sin salir nunca de casa, fumando y bebiendo, una vida digna de suicidio, pero cuidado, que cuando viene una visita a casa eso es lo más importante.

Hay que tenerla impecable y aparentar que las cosas van muy bien, que la vida de esa persona sea triste y deprimente es lo de menos,

antes hay que aparentar cara los demás y gastarse el dinero en ropa para que las dos o tres veces de casa que sale al mes, parezca que esa persona es un marqués.

¿Sabes cuantas personas viven así? Muchas, **¿Sabes cuantas personas anteponen la imagen personal al propio bienestar? Desgraciadamente casi todo el mundo.**

Una persona de cada 100€ se gasta 30€ en imagen y otros 50€ en aparentar por lo menos. ¿En lo que realmente quiere? Realmente poco, hasta cuando alguien se compra un ordenador mira si “es más bueno o no que el de Paco”, “si está o no de moda” en vez de si es el que realmente necesita.

En un mundo así es obvio que la imagen cuenta y aunque la persuasión y la manipulación no necesiten de la imagen es otra herramienta más de manipulación que debemos aprender a usar.

Cuando salía en mis primeros videos era criticado e insultado fuertemente por los trolls, en youtube hay muchos. Está lleno de adolescentes y personas que pasan horas y horas en youtube e insultan a las personas que crean dichos videos, es una forma de desahogarse de una vida triste ya que, obviamente, alguien con una vida rica y llena no se pasa el día en youtube insultando a la gente desde la cobardía y el anonimato.

Recuerdo como había un video que hasta salí en pijama, varios amigos me dijeron que no saliera así, que daba muy mala imagen. Pero yo tenía algo muy claro, yo quería ser sincero, me apetecía hacer un video, pues lo hacía, tal cual era yo, y si me apetecía hacerlo a las 03:00 de la mañana pues adelante y no me iba a vestir solo para eso.

Consideraba y sigo considerando muy falso los típicos gurús y vendemotos que te salen con una supuesta vida perfecta, trajeados y simulando que son seres impecables.

Pero lo curioso es que recibía muchos más insultos saliendo mal y despeinado que cuando salgo trajeado o con más buena presencia lo que pone muy en evidencia la superficialidad de la gente.

Luego corren enseguida a criticarte por gastar dinero en ropa o incluso alguno que otro me ha acusado de oportunista por sacar un libro sobre manipulación, pero es que yo no dicto las normas, las dictan las personas y son las personas las que quieren un título morboso antes que uno más sincero.

Son las personas las que quieren que yo salga impecable en los videos antes de mostrarme tal como soy y como las personas son así debemos aprender a jugar sus mismas reglas, lo curioso es que pese a jugar sus reglas son muchos los que luego se te pueden enfadar o te acusan por seguirlas.

Como es todo una paradoja ha llegado un momento en el que yo me he dicho:

“Si alguien te quiere criticar lo hará igual, así que haz lo que creas conveniente e ignora las críticas malas”.

Pero curiosamente yo he utilizado la técnica de la imagen de una forma más exquisita y profesional porque debido a mi temática: “El autoayuda” tiene más efectividad.

Siempre me muestro tal como soy, pero el haber salido mal vestido, con mal audio y mala imagen en mis principios no rebaja mi calidad, sino que la sube, porque alguien que lo ve, va viendo mi evolución y se da cuenta de que ha sido enorme.

Yo personalmente confiaría más en alguien que se ve como ha evolucionado extraordinariamente que alguien que siempre se me pinta como perfecto.

Cuando ofrezcas una imagen implacable recuerda parecer humano, vulnerable y no siempre perfecto, ten cuidado porque en este sentido la técnica de la imagen impecable te puede resultar traicionera.

No se trata de ofrecer la imagen de que eres el dios del mundo y que todo te va genial, sino de ofrecer una imagen aceptable de tu persona, bien vestido, que hables bien y correctamente, es decir, que tengas un carisma visual latente, pero a la vez tienes que ser humano, con tus fallos y defectos, que no parezcas un tanque.

En mis últimos videos puedes ver un poco este efecto, intento salir bien peinado, con mi abrigo, mi camisa pero a la vez meto en el video a un perro, me distraigo enseñando a los espectadores el perro y mostrándome cariñoso con él (siendo humano y cariñoso) es decir, dentro de esa imagen impecable ofrezco que, en el fondo, soy un tipo tan común y corriente como tú.

Y eso te aseguro que es el arma más poderosa con las personas, demoledor que hace que su simpatía hacia ti crezca de forma alucinante y desmesurada. Pero, curiosamente, ¿Sabes como descubrí esta técnica?

Porque sencillamente yo soy así, improviso y ofrezco mi personalidad y mis cosas, con sus pros y contras que si bien pueden irritar al típico que lo quiere todo perfecto a cambio me da 10 fans más y los fideliza más gracias a que me perciben como una muy buena persona y muy humana.

Yo te recomiendo encarecidamente que no solo te limites a aplicar esta técnica sino que también seas más auténtico, no te dejes llevar

solo por el querer aparentar sino que muestres tu autenticidad porque así ganarás mucho más poder de influencia.

En esta primicia se ha basado Barack Obama para en un país de ultra derecha conseguir ser el primer presidente socialista y negro de la historia de Estados Unidos, algo que es absolutamente un hito.

Le tengo mucha admiración a Obama porque en cierta forma me veo reflejado en él, le veo sincero, humilde, que cree en sus ideas, que sufrió mucho, se preocupa realmente por los demás, incluso sería capaz de dar su vida por ellos y lo ha dado todo por cambiar el mundo.

Si bien es cierto que no puede hacerlo todo porque el capitalismo feroz de U.S.A se lo impide ya ha hecho cosas que salvarán la vida de miles de personas y ha ayudado a otras miles de personas.

Gandhi y María teresa de Calcuta son otros dos grandes ejemplos de como siendo auténtico y teniendo buenos intereses de fondo se consigue ser una auténtica bomba influenciadora en millones de personas, admirados y seguidos.

La idea está en que te adaptes como cual camaleón, que seas física y con tu imagen carismático pero que a la vez seas auténtico y original, que hagas cosas como Obama.

Imagen impecable pero que a la vez se muestra auténtico haciendo cosas que ningún político ha hecho y que son tan humanas, como por ejemplo ir a comer a un Mc.Donalds e invitar el mismo.

El está en la casa blanca y sale un día a comer en el Mc.Donalds como hacen las personas normales. ¿Te crees que eso hace que hablen mal de él? ¡Que va! Esta noticia salió en todos los telediarios, radios y gran parte de blogs del mundo como positiva, de un presidente que siendo el hombre más poderoso del planeta es tan humilde que se salta el protocolo y va a comer a un Mc.Donalds, haciendo cola y esperando como las personas normales.

De estas cosas se olvida la gente cuando ofrece su imagen impecable, y los políticos no se dan cuenta que algo tan sencillo como hacer un viaje en metro, comer en un restaurante de comida rápida como hacen los seres humanos normales, hace que la gente les aprecie mucho más, porque curiosamente los políticos mandan, pero para mandar se sitúan en la élite y se diferencian mucho con su estilo de vida a las personas normales.

¿Cómo va a mandar alguien que no paga por nada porque es el presidente y que solo va en aviones privados y coches oficiales?

Las personas sabemos eso, lo intuimos y por eso es más fácil que tengamos tanto odio a los políticos.

Ahora extrapolemos eso a ti y tu poder de influencia. Muestra una imagen impecable cuando vayas a manipular, bien vestido, buen peinado y organízalo todo de tal modo que se te vea más atractivo y carismático.

Es importante tener una correcta habla, pronunciación y tener un rico vocabulario. Si te fijas en mis videos de youtube verás la descomunal y enorme diferencia de mis primeros videos a los últimos en los cuales mi pronunciación y vocabulario ha avanzado tanto que parezco una persona distinta. ¿Por qué?

Simplemente de hacer videos, leer periódicos y practicar (Leo periódicos porque me estoy metiendo en política y porque ayudan un montón a mejorar tu redacción y ampliar tu vocabulario) mejoras estos aspectos de una forma asombrosa.

Es curioso que cuando alguien quiere mejorar su forma de hablar y no trabarse empieza a acudir a psicólogos y leerse un montón de libros cuando para mejorar y superar ese problema lo único que hay que hacer es practicar, las cosas se superan enfrentándose a ellas y no huyendo y buscando pócimas mágicas.

Tenlo muy en cuenta porque todas las técnicas que te estoy explicando y enseñando paso a paso en este libro no las desarrollarás sentado, solo las desarrollarás practicando.

Yo me he fijado como la gente reacciona de una forma 100% diferente ante mi persona según como visto. Yo suelo ir muy de la calle y bastante mal vestido, vamos, que no conjunto mi ropa y me pongo siempre lo primero que cojo. Más que nada por comodidad y porque no me gusta ser un esclavo de la moda.

Cuando salgo así la gente me trata normal. Fui a una tienda de lujo y me compré un abrigo, cuando me lo probaba la dependienta me trato normal, sin desprecio ni nada, todo bien, me compré ese abrigo porque hacía como 6 años que no me cambiaba el abrigo, lo vi, me gusté y lo compré (no te creas que era caro tampoco).

Y luego cuando voy a un sitio bien vestido con ese abrigo me doy cuenta como la gente me atiende con mucho más respeto, simpatía y alegría. Es una cosa que me deja bastante sorprendido, me tratan como si yo fuera alguien importante o como si mereciera ser más respetado solamente por la imagen que ofrezco a través de mi peinado y ropa.

Cuando fui a afiliarme al PSOE iba muy bien vestido, peinado, con camisa, pantalones aseados y abrigo, el impacto que noté fue mucho mayor, miradas con mucho respeto y noté un ambiente muy bueno y propenso hacia mí.

La última vez que fui, la segunda, había una reunión y fui prácticamente como un mendigo. Con unos pelos estilo Krusty el

Payaso, con una camiseta que mientras estaba en la reunión me di cuenta que estaba rota, con un pantalón de chándal un poco viejo y con mis peores zapatillas deportivas. Fui así porque cogí la bicicleta y hubiera sido ridículo para mi persona ir con bici trajeado o bien vestido solo para aparentar ante los miembros del psoc. (Por cierto, me voy a desafiliar del PSOE porque la forma con la que se trata la política no es como yo la esperaba)

En esa ocasión había mucha más gente y tengo que admitir que me veían raro, uno de los miembros con más cargo, cuando me lo presentaron se me quedó mirando con expresión de: “¿Y este tío?”.

Te puedo asegurar con un 100% de efectividad que trajeado con el abrigo me hubieran visto con mejores ojos y se hubieran fijado en mí de una forma más positiva.

¿Pero porque no fui así si hablo tanto de ofrecer una imagen impecable?

Pues porque antes que el “manipular” también está el pensar en tu propio bienestar y no solo físico sino mental. Es un poco absurdo ir en bici trajeado y con zapatos, muy dificultoso para mí. Además de que yendo unos días bien vestido y otros no tanto, indica más personalidad, credibilidad y confianza que alguien que va del estilo: “SOY PODEROSO, TENGO DINERO, MIRA QUE BIEN VISTO”.

¿Sabes por qué? Porque generalmente quien quiere dar esa imagen es precisamente porque no la tiene. Cualquiera puede gastarse su sueldo en ropa para aparentar (como hacen muchos) pero pocos visten de diferente forma, normal y con estilo, esto nos hace pensar que estamos ante una persona que verdaderamente tiene poder porque no le hace falta demostrarlo.

Cuando le da viste impecable y cuando no ofrece una imagen más distendida.

Cuando conocí a mi novia, pese a no tener ni un centavo y apenas dinero para comer, por mi actitud creía que yo era rico, simplemente por estar independizado tan joven, por mi carácter y algunas tonterías más. Eso significa más bien el valor que te da la persona amparándose en como te ve y tu carácter.

Una persona pobre y que se siente mal consigo misma por ese hecho y por otros, se refleja en su actitud. Una persona rica en cambio es más fácil que tenga mucha más confianza y un carácter más confiado debido a la riqueza. Y un pobre confiado, pese a no tener un duro su actitud nos dice: “ey, soy confiado y seguro” y nosotros pensamos: “Este tío debe tener pasta, es un bohemio de esos”.

La mayoría de la gente asume siempre que yo tengo mucho dinero o que soy medio rico, y eso es algo absurdo porque no lo soy, ni de lejos. Siempre tengo que idear complicadas estrategias para vender

productos sin salirme un ápice en el arte de ayudar a los demás y precisamente el dinero no me sobra.

Pero, ***¿Por qué la gente cree que mi imagen es impecable?***
¿Porque asumen que tengo dinero si no tengo coche y suelo vestir bastante mal?

Pues porque la imagen impecable no solo se ofrece con el físico o los complementos, sino también con la personalidad o en que se invierte el dinero.

La mayoría de la gente invierte todo su dinero en comprar una casa y un coche, yo en cambio gasto mi dinero en comer bien, ir a un buen gimnasio y en cosas que REALMENTE me hacen feliz a mí y me hacen disfrutar la vida, con lo cual el dinero que yo gasto se considera en cosas superfluas y eso da a entender que me gasto el dinero en eso porque tengo mucho dinero y me sobra después de comprar las cosas para aparentar.

Uno de los motivos es ese, la gente asume según tu actitud y lo que haces, la imagen impecable no solo debes ofrecerla con tu imagen exterior sino también con tu imagen interior.

En mi caso soy muy natural, personal y también estoy probando constantemente nuevas cosas y combinaciones para ver que efecto manipulativo tiene en las personas.

En tu caso, no investigues pues ya lo hago yo por ti y lo que te recomiendo es que ofrezcas una buena imagen pero a la vez te muestres humano, como hemos visto que hace Obama o como hago yo que a veces me visto tal cual pillo las cosas en el armario, eso te da una imagen impecable y con mucha personalidad.

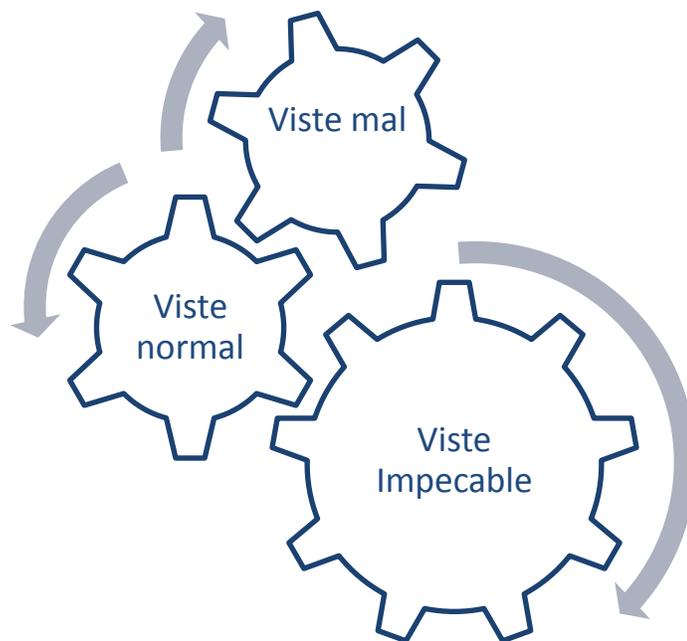
Pero recuerda que cada escenario es un mundo, no puedes hacer la misma estrategia de imagen en tus videos de youtube que en un meetic ante 20.000 personas o ante el profesorado que va a juzgarte para la nota final, cada escenario requerirá que lo estudies y mires de que forma puedes ofrecer una imagen impecable y a la vez mostrarte como muy humano y muy buena persona.

Yo actúo natural, investigo y practico sobre la marcha, aunque hable mucho de manipulación suelo ser muy natural y lo aplico solo cuando considero la ocasión justificada y oportuna.

Todas estas técnicas me permiten sacar el máximo partido a mi persona para conseguir los propósitos que realmente quiero.

Lo curioso de todo es que las mejores técnicas para manipular las he descubierto de forma natural con mi persona o practicando, y luego he ampliado y mejorado dichas técnicas.

Así que en definitiva, se humano pero a la vez ofrece una imagen impecable, ya te he dado muchos ejemplos y te he explicado como hacerlo.



La técnica del nombre

No has oído o te ha pasado nunca que de pequeño alguien inventaba una palabra divertida y se hacía muy popular en el instituto, podía ser un insulto sofisticado como: “maricojonudogiliputariano”, o una palabra con gancho como: “estriko” pero la cuestión es que se hacía muy popular y servía para definir algo.

Quizás ser divertido había pasado a llamarse ser “estriko” y se utilizaba de forma divertida para tener una especie de código secreto a los cuales los profesores no podían acceder y solo preguntaban: “¿Qué significa estriko?”. Los alumnos solo se miraban entre sí y sonreían victoriosos.

Cuando conocí la PNL luego de estudiarla detenidamente me pregunté: “¿Por qué ha tenido tanto éxito la PNL? Si es lo mismo que se ha dado siempre, puedes encontrar hasta libros de la antigua roma y grecia dónde se aplicaban técnicas de PNL.

La única diferencia radica en que el mayor poder de la PNL es su nombre, es el haber cogido una estructura y cuadrarla bajo el nombre de “PNL”. Su segunda estrategia fue asociar su nombre a la magia y que la palabra “parece magia”, esté asociado a la marca.

Desde luego la PNL es toda una estrategia de marketing bien planeada y rasgada hasta el más mínimo detalle y no conozco ningún otro método de autoayuda que esté tan escrupulosamente trazado y creado para manipular y son sacar, en muchas ocasiones, hasta el último centavo de los clientes.

¿Quién se resiste a descubrir la magia y hacer un curso que prácticamente te convierte en mago? PNL, Programación neurolingüística, que sofisticado suena, debe ser muy científico...

Pues que va, absolutamente toda la PNL está pensada para vender, es una herramienta de marketing devastadora y su principal arma es el nombre.

Cuando tuve muy claro este principio me di cuenta que si quería tener éxito ayudando a los demás, por mucho o poco que me gustara la idea tenía que emplear este tipo de técnicas, sobretodo la técnica del nombre para atraer a la gente y poder expandirme más.

Así que cree mi método y lo construí bajo el nombre de la: “La Informática humana”, al ponerle un nombre aunque es lo mismo parece mucho más profesional y fiable, tiene más gancho. No es lo mismo decir: “he ido a hacer un curso para mejorar mi vida” que “he ido a hacer un curso de “Informática humana”.

Elegí ese nombre porque refleja muy bien la excelencia personal que se puede alcanzar con mi método.

Como dije antes, este tipo de reglas no me gustan pero son reglas a las que la gente quiere jugar y si no entras simplemente te quedas fuera.

Es por eso que hasta el ser más pequeño tiene que aprender el arte de la manipulación porque sino corre el peligro de quedarse estancado en un cuenco.

Mi siguiente paso para medir la efectividad del nombre que incluyo que será positiva será ofrecer mis cursos de La Informática humana en tres niveles, cursos intensivos a un coste medio y con grandes resultados.

¿En qué se diferencia de la PNL? En absolutamente todo, más bien porque la IH es mucho más realista que la PNL y totalmente centrada en ayudar de verdad más que en sacar dinero ya que un principio de la Informática humana y de quién la promueve es que si, se puede ganar dinero enseñando la IH pero también se tiene que ofrecer ayuda desinteresada.

En mi caso tengo más de 200 videos gratuitos en youtube y más de 1800 artículos escritos por mí, equivalente a más de 18 libros, totalmente gratuito.

Todo lo que te estoy contando viene aplicado al nombre porque el nombre que le ponemos a algo luego viene reflejado en lo que se ofrece. A mi modo de ver quiero que la Informática humana se relacione al 100% en ayudar a los demás, quiero alejarme totalmente de la PNL, Reiki u otros métodos que se basan en: “si pagas aprendes, sino muerete por una alcantarilla”.

Y todo este altruismo lo debo asociar y relacionar al nombre de la Informática humana.

Cuando creamos un nombre para algo o definir algo también como definamos ese nombre identificará ese mismo nombre y mentalmente las personas le asignarán determinadas palabras y sentimientos. En el caso de la PNL las palabras asociadas son: “magia”, “excelencia personal”, “manipulación”. En el caso de la Informática humana las palabras que he asociado a la misma son: “altruismo”, “autosuperación personal”, “mejorar”.

Pero la técnica del nombre no solo tiene aplicación en el marketing, esto es solo la punta del iceberg y una forma rápida de demostrarte el poder de la técnica del nombre.

Cuando queremos por ejemplo derrumbar a alguien solo hace falta que asociemos una palabra a esa persona, que la haga quedar mal e inferior, para desvirtuarla y por ende que nuestros argumentos se coloquen muy por encima de esa persona.

Tenemos que elegir el momento oportuno y la palabra oportuna. Imagina que estás hablando con una persona delante de muchas otras y ésta defiende el que haya ricos a costa de pobres, tú en cambio defiendes lo contrario.

Pero las personas que escuchan son ricas y pueden decantarse tanto a un lado como a otro. Imagina que son personas un pelín egoístas que no miran mucho por los demás, estáis conversando y estáis más o menos igual, empatados. ¿Cómo desempatas?

¿Cómo utilizar aquí la técnica del nombre para desempatar? Muy fácil, asocia una palabra a esa persona que la deje por los suelos y que de forma impactante comunique que no es una buena persona ni mucho menos puede dar ejemplo porque la palabra que le vas a asociar es muy negativa.

En este caso podríamos usar la palabra: “sádico e inhumano” , “egoísta egocéntrico” , o “nazi” , como vemos las dos primeras son dos palabras para reforzar el argumento de que esa persona no tiene pies ni cabeza ,ni sentimientos.

No creo que a nadie le guste que se la asocie con ser un sádico inhumano, un egoísta egocéntrico o un nazi insensible.

“Eres un sádico inhumano, no tienes corazón alguno, como puedes ser capaz de decir algo así”.

“bla bla bla”

“Anda, Sádico e inhumano, que solo dices tonterías, mientras tú estás tan bien con tus millones hay gente que no tiene nada y solo alguien sádico e inhumano como tú podría estar cómodo pensando así, no tienes todavía ni idea de que va la vida”.

Las personas realmente sádicas incluso pueden reírse o hacer oídos sordos ante esos apelativos, pero verás como si ves recurrentemente a esa persona y la llamas sádica e inhumana verás como le incomoda y no le gusta nada que la llames así y, además, inconscientemente comenzará a esforzarse para que no le vean así y conscientemente también hará cosas así.

Tal vez un día te invite a cenar cuando nunca lo ha hecho o cambie un poco sus argumentos para hacerlos más humanos.

Es una técnica tremendamente efectiva dónde verás resultados prácticamente de inmediato porque la otra persona probablemente:

- Quedará en silencio y se callará

- Se defenderá todo el rato para des-etiquetarse de esa palabra

Recordemos que, el punto en el cual comienzas a ganar una conversación es cuando consigues que la otra persona se esté defendiendo constantemente.

En el peor de los casos te pasará que incluso esa persona se siente cómoda con ese mote, no lo niega o pasa porque no le da importancia, pero créeme, si eliges bien el mote le termina afectando aunque intente demostrar que no y más tarde verás como te pide que no le llames así y te terminará diciendo que él no es así.

En una ocasión discutía con un amigo, y visiblemente él era racista, así que se lo dije: “¡RACISTA!” él dijo orgulloso que sí y explico sus estúpidos motivos, yo se los refuté y seguí llamándole racista.

Cada vez que le veía le tildaba “cariñosamente” racista y le gastaba bromas dando por sentado de que era racista. Por ejemplo:

“Vamos a la tetería pero nos servirán marroquíes, no te líes a ostias con ellos eh”.

¿Qué te crees que hizo pronto mi amigo? Decirme que no era racista, que por favor que no le llamara así porque en el fondo no lo era tanto... Es decir, le incomodaba mucho que le llamara y le apodara racista.

Así que aunque alguien te finja que no, la técnica del nombre funciona y mucho.

¿No te ha pasado alguna vez que te han tildado con un adjetivo y luego te has obsesionado con eso?

A lo mejor un día tu amigo del alma te dice:

“Vaya Paco, es que tú eres muy tuyo eh, si no se hace lo que dices te enfadas, eres muy autoritario”.

Tú has defendido a capa y espada que no y le has restado importancia al asunto pero luego en tu casa te has pasado horas pensando sobre el tema y diciéndote: “¿Realmente soy autoritario?”.

Es increíblemente potente el efecto de asociar una palabra a una persona porque la descuadras y la mantienes en vilo, logrando tu propósito de que tus argumentos cobren mucha más fuerza.

La técnica del nombre también se puede hacer de modo indirecto para convencer a la gente de que tus argumentos son mejores y a la vez desvirtúas los argumentos de los demás.

La forma de aplicarlo es utilizando palabras adecuadas que reflejen muy bien porque la otra persona no tiene razón, por ejemplo:

Un caso que ha ocurrido estos días en España ha sido que en pleno puente, con todo el mundo ilusionado por los viajes, los controladores aéreos en España se han declarado en huelga.

¿Qué ha hecho el gobierno? Declarar el estado de alerta, expedientar más de 400 controladores aéreos y poner controladores militares, a parte en uno de sus comunicados el vicepresidente Rubalcaba ha utilizado de forma brillante la técnica del nombre para describir la situación que posteriormente también ha usado el presidente de la cámara Bono y otros miembros del gobierno. Bono dijo textualmente:

“quienes recurren al chantaje para defender privilegios siempre son los culpables”

La palabra para definir que es lo que quieren los controladores es: “**privilegio**”, como lo querían conseguir: “**chantaje**”. Define muy bien las líneas de actuación.

¿Sabes cuál es la palabra que más se repite para definir la actuación de los controladores con su huelga salvaje? Que lo han hecho por unos privilegios. La palabra privilegios encasilla muy bien su actuación.

Un trabajador que hace menos horas que un médico pero cobra hasta 3 veces más que este, lucha por privilegios, un trabajador que cobra 20 veces menos que estos controladores y más horas si que puede luchar por sus derechos.

La palabra privilegio es repetida por casi todos los periódicos y sobretodo por los miembros del gobierno a la hora de atajar esta crisis con los controladores, que a mi modo de ver ha sido una ofensiva brillante que ha permitido por una vez paliar los abusos de un colectivo que por monopolio han abusado todo lo que quieren y más de su situación de poder respecto a sus “privilegios” y ya no hablamos de “derechos”.

¿Qué pasaría si el gobierno hubiera usado la palabra “derechos” en vez de privilegios?”

La frase de Bono quedaría así:

“quienes recurren al chantaje para defender derechos siempre son los culpables”

Esto desde luego no quedaría tan bien, la palabra “chantaje” lo suaviza un poco pero la palabra derechos la contradice un poco en el sentido de que los derechos de las personas son importantísimos y eso todos lo entendemos.

No estamos de acuerdo con que unas personas realicen huelga en una posición dominante para preservar y conseguir más privilegios.

Sin embargo es discutible que lo hagan por unos derechos.

Esto lo saben los controladores que intentan hacer creer que pelean por derechos y no por privilegios. En este caso se está disputando una lucha con la técnica del nombre que, de momento, el gobierno está ganando sobradamente por los factores que favorecen que se crea más que lo hacen por privilegios que por derechos.

¿Sabes porque el vocabulario de los jóvenes suele ser distinto y dicen palabras consideradas: “modernas”? Porque como en la juventud se sufren fuertes crisis de identidad y se busca mucho la individualidad propia los jóvenes usan la técnica del nombre para diferenciarse y parecer que su vida tiene más sentido que la monótona y aburrida vida de los mayores.

“molar”, “no me ralles”, “nos echamos unas risas” son expresiones de jóvenes que no tienen otra función que plasmar sus emociones

mediante frases y nombres no usadas por adultos, en un intento de parecer superior, como si decir esas palabras significara que su vida merece más la pena que la de un cirujano médico.

¿Quién no ha utilizado un lenguaje moderno aunque solo sea por inercia cuando era joven?

La técnica del nombre es utilizada sobretodo por religiones y sectas en su afán para recaptar más fieles. En casos más “normales” como la PNL todo son un sinfín de nombres poco usados o inventados para describir cosas normales.

En PNL una crítica se llama: “feedback” o “retroalimentación”. A nuestra forma de comunicarnos con el mundo, nuestros sentidos no se le llama sentidos, sino: “canales perceptivos” o “canales sensoriales” pareciendo así algo mucho más sofisticado e importante y así muchísimas palabras que refuerzan la idea de que se está ante algo científico y más profesional aunque científicamente esté demostrado que no.

Es la vieja técnica de:

Tú: “¿De qué trabajas?”

Pedro: “Soy técnico de residuos urbanos del ayuntamiento”

Tú: O sea, barrendero.

Parece una tontería pero en las enseñanzas de formación profesional todos los nombres son así porque parece que es más importante, no es lo mismo ser “obrero” que “técnico de obra”, utilizar la técnica del nombre para favorecer la profesionalidad de un trabajo tiene bastante efectividad.

Ahora obviamente en este caso no tanto porque se ha llegado a niveles bastante ridículos en las que trabajos muy poco remunerados y mal valorados se les pone nombres que parece que trabajos de científico en la nasa, la gente ya empieza a ver el plumero a estos cambios y no le dan tanta importancia.

Vamos a ver como en este libro se ha utilizado de forma impactante, brillante y correctamente la técnica del nombre.

¿Te das cuenta? Estoy condicionando tus pensamientos al utilizar tres palabras demoledoras: “Impactante”, “brillante” y “correctamente”. Te estoy condicionando mediante la técnica del nombre a que veas la estrategia del nombre del libro de una forma ultra positiva.

¿Qué pasa si te hubiera dicho; ahora verás como de forma chapucera, poco ortodoxa y catastrófica se ha utilizado la técnica del nombre en este libro?

Parece una tontería pero ten muy en cuenta este ejemplo porque sin darte cuenta los demás condicionan tu forma de pensar por el tipo de palabras que utilizan y si te conviertes en un experto en la técnica del nombre te conviertes en una auténtica máquina de influir y manipular.

¿Por qué no se ha utilizado para este libro la palabra convencer o persuadir?

“Como persuadir a cualquier persona”

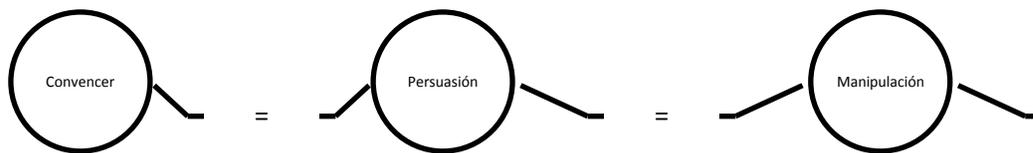
“Como convencer a cualquier persona”.

El contenido habría sido prácticamente el mismo, pero la palabra “manipulación” está mucho más asociada a manipular masas, a salirte con la tuya y a conseguir lo que quieres.

Vemos la manipulación generalmente como algo un poco vil pero extremadamente eficaz y útil. Ahora te preguntará:

“¿Por qué te arriesgas a poner la etiqueta de manipulación a tu libro y tirar por los suelos tu reputación de altruista?”

Primeramente, quién me conoce ya me encargo bien mediante el blog, mis artículos y videos (que sé que verán) de re-encuadrarles sus pensamientos acerca de que el libro no tiene nada de malo y que hará mucho más bien que mal, lo he explicado en este libro detalladamente y cualquiera que lea su contenido entenderá porque es así.



Y segundo, la mayoría de la gente busca fórmulas mágicas y cosas extraordinarias, pese a que yo intento ser siempre lo más sincero posible me estoy dando cuenta que la gente cuando busca ayuda psicológica prácticamente pide a gritos que la estafen y eso a mí me indigna mucho.

Yo jamás hago eso pero me doy cuenta que si quiero que Verdadera Seducción prospere me tengo que adaptar al consumidor y su mente,

así que en un término medio estoy buscando temas muy jugosos que venden y ofreciendo en TODOS mis productos un 100% de realismo.

Solo por el hecho de poner un título como: “como persuadir” o “como convencer” las ventas bajarían bastante, solo por un mísero título, por no utilizar apropiadamente la técnica del nombre.

Mi libro seguirá siendo el mismo, conteniendo prácticamente idéntico, con la única diferencia de que mis ingresos mermarán. ¿No es esto un poco estúpido y más en tiempos de crisis dónde el duro látigo de la injusticia me golpea?

Evidentemente que si. ¿Y sabes lo más curioso de todo? Que los que más se oponen a que mi libro tuviera un título así son los que más terminan comprando.

Tengo un cliente que me criticó fuertemente el título por sonar vil y cruel, pero luego de responderle, reviso mis pedidos y me doy cuenta de que el acaba de comprar el libro cuando hacía tiempo que no me compraba ningún producto (unos tres meses más o menos).

Así que por una parte la gente quiere algo 100% positivo y transparente pero si le dices: “Ey, ¿Quieres aprender esto?”, sueltan lo positivo y transparente y se van hacia el lado oscuro.

Quizás es un poco triste, pero así funcionan las personas, aplicando correctamente la técnica del nombre y con una buena y fuerte estrategia he conseguido que mi libro antes de ser vendido tenga mucha popularidad, que cree un pelín de controversia y de paso he podido refutar argumentos y hacer ver que mi libro no es malo para la humanidad sino extremadamente bueno y positivo, algo que desde luego no me discuten mucho cuando doy argumentos.

Intento ser la mejor persona posible y te aseguro que soy lo más responsable que puedo ser y obviamente he utilizado la técnica del nombre para que tenga el efecto más positivo posible, tanto para difundir el libro, ganar dinero suficiente como para seguir manteniendo mi proyecto y adaptándome a lo que quieren las personas, pero sin dejar de ayudarlas.

El otro día entré en un portal de internet dónde la gente promociona sus propios productos de autoayuda y da realmente pena, todo son mentiras y fórmulas mágicas para tener una vida perfecta, me da mucha lástima pero lo peor de todo es que la gente lo compra.

Por supuesto yo jamás en mi vida haré eso y **antes me moriría de hambre que estafar a alguien**, eso te lo puedo garantizar y asegurar con mi vida por delante, pero es obvio que para sobrevivir en la jungla tengo que aplicar técnicas de marketing para que mis libros resulten atractivos para el consumidor y en este caso la técnica del nombre es 100% ideal para mis propósitos.

Simplemente soy una persona normal que busca ayudar a los demás y poderse ganar la vida con ello.

Te explico todo esto para que veas la enorme utilidad de la técnica del nombre y como la puedes usar y utilizar para convencer.

Mi libro es muy bueno; convence un poco

Mi libro es brillante y espectacular es mucho más reforzado y tiene un mensaje más potente.

Los políticos utilizan esta forma de proceder en prácticamente todos sus discursos, por desgracia ya se sabe que mienten más que hablan y por eso terminan decepcionándonos.

Para utilizar esta técnica en tu vocabulario a la hora de hablar y conversar es importante que REMARQUES con tu tono de voz y lenguaje corporal dichas palabras cuando las pronuncies.

Es decir, si dices:

“el viaje que haremos a Mallorca te ENCANTARÁ y ALUCINARÁS con su paisaje, te lo vas a pasar A LO GRANDE”

Hazlo tal como lo escribo, remarca con tu tono de voz las palabras (la técnica del nombre) positivas que harán que la otra persona vea lo que le ofreces como algo mucho más atractivo.

Cuando digas “te encantará y alucinarás”, di las palabras “encantará” y “alucinará” con mucho entusiasmo y recálcalo con tu lenguaje corporal, reforzando dichas palabras con un gesto de brazos natural (por ejemplo).

Fíjate en los políticos, en algún discurso, fíjate bien cuando hablan, siempre ponen mucho énfasis en ciertas palabras, esto amigo mío es usar la técnica del nombre con todo su esplendor.

¿Pero acaba aquí la técnica del nombre?

No... Todavía tengo más ejemplos que darte y alternativas para que veas su enorme potencial y tú mismo puedas aplicarlo con toda su esplendor.

Yo tengo dos perras y he utilizado la técnica del nombre junto con otras para que sean obedientes. Simplemente relaciono ciertas palabras o frases a conductas tuyas negativas o positivas y como las digo son tremendamente efectivas, eso si, causa siempre muchísima risa a mis amigos por mi tono de voz.

Por ejemplo, cuando mi perra se porta mal le digo: “NOOOOOOOOOOOOOOOOOOOOO, KIARA NO”, pero lo hago con un tono de voz como satírico-cómico de enfado, no voy como un ogro gritando: “NO, MALDITA PERRA, ¡TE VOY A MATAR!””, lo hago de tal forma que le he asociado ese tono de voz y palabras a que está haciendo algo mal y aunque resulta chistoso cara a personas con mi perra es tremendamente efectivo.

En este sentido practicar con perros es increíblemente positivo porque para influir en ellos tienes que potenciar tu mirada, lenguaje corporal y tono de voz como principal arma para influir y este conjunto junto a las palabras que pronuncias hacen que funcione correctamente, esto también es la técnica del nombre puesto a que asocias todo eso a una palabra.

Cuando a mi perra Sasha le digo: “chócala”, le hago un gesto, tono de voz y la miro de tal forma que le transmito: “hasta que no choques la patita conmigo no me muevo de aquí” y realmente es así ya que mi perra inmediatamente, le de comida o no, me choca la patita.

Esto en PNL se llama anclaje, y podría tildarse de triple anclaje, pero es algo mucho más profundo y pese a que la PNL intenta hacer creer que los anclajes funcionan de forma brillante con humanos esto es algo muy incierto.

Como ejemplo la PNL te pone los perros de pavlov.

Pavlov hizo el experimento de tocar la campanilla cada vez que daba comida a sus perros, un día solo con tocar la campanilla se dio cuenta que sus perros empezaban a salivar porque asociaban el ruido de la campanilla a la comida.

¿Si hacemos esto con seres humanos es igual de efectivo?

Absoluta y rotundamente NO, un ser humano es mucho más complejo e inteligente, aunque le toques 20 veces la campanilla lo único que hará es que las primeras 1 a 3 veces estará atento por si llega la comida, pero rápidamente verá que no y dejará de hacerte caso con lo cual ese “anclaje” quedará desanclado.

El ser humano es 10.000 más complejo en emociones e inteligencia y por lo tanto no podemos extrapolar esto a los humanos como si fuera algo tan fácil.

Yo no puedo ir a un amigo y cuando me ofende decirle con un tono de voz: “NOOOOOOOOOOOOOO, VICENTE NO EH, VICENTE MALO”. ¿Por qué no? Pues porque es absurdo, en cambio lo que podemos hacer es utilizar la técnica del nombre junto con otras para escarmentarlo, hacerle sentir culpable y condicionarlo para que tenga el comportamiento que nosotros queremos que tenga.

Con un perro basta con hacer un anclaje de mirada + gesto + tono de voz que le darán a entender que está actuando mal y que no queremos que actúe así, con repetirlo 3 o 4 veces cuando se porta mal es suficiente para que no lo repita.

Pero en un humano, pongamos que siempre llega tarde, con echarle la bronca no basta, y depende de lo cabezón que sea costará más.

Si Felipe llega siempre tarde podemos idear muchas estrategias, utilizar la técnica del nombre y castigar su comportamiento de llegar tarde como si nada.

Por ejemplo, le diríamos:

“Tío, llevo esperándote UNA HORA, te pasas un montón, por favor, NO LLEGUES TARDE MÁS”,

al reforzar dichas palabras estamos exagerando todo lo que podemos la situación con la técnica del nombre en su versión light, si bien es cierto que podríamos utilizar la técnica del nombre más profundamente para tildar a nuestro amigo de egoísta o similar para atacarle y hacerle reaccionar, en este caso más vale no confrontar y hacer una jugada más inteligente.

Simplemente le recriminamos su actitud y luego podemos usar otra técnica de manipulación como dejarle tirado en el último minuto y cuando nos recrimine en persona ese comportamiento decirle: “tu llegas siempre tarde y nunca te digo nada” o sencillamente quedando con él una hora antes para que sea él quien espera.

Hacer una contraofensiva que tenga resultado para que nuestro amigo se acostumbre a llegar puntual. Es solo un ejemplo para que entiendas bien que los humanos somos más complejos y que por norma general tendrás que aplicar varias técnicas de manipulación para manipular eficazmente.

Sobretudo también es importante que las practiques, veas resultados y mejores, pero no esperes que esto sea tipo los perros de pavlov en la que le digas a alguien: “insensible” y con eso te creas que se rendirá a tus pies, obviamente no es tan fácil.

La técnica del nombre es sumamente potente y poderosa pero debes aprender a usarla bien, con cabeza y convertirte poco a poco en un maestro combinándola también con otras técnicas.

¿Por qué te crees que te doy tantos ejemplos? Pues para que los visualices y entiendas todas las posibilidades de cada técnica para que tú puedas aplicarlo en tu vida con total éxito.

Ahora amigo mío ponte a trabajar, mira en tu vida como puedes utilizar la técnica del nombre y empieza a practicarla.

La técnica de la adaptación contextual

Imagina un grupo de skaters, con su lenguaje skater y sus monopatines, con su jerga y su estilo de vida. Si en ese momento se intentara acoplar al grupo un hombre de negocios, muy culto, quedaría la cosa muy rara y si bien el traje podría hacer mucho, le costaría al hombre integrarse porque los skaters lo verían como “externo” a su grupo.

Cuanto más cercano a su grupo estéticamente y de forma de hablar sea una persona, más posibilidades de ser aceptado por el grupo tendrá y menos trabas encontrará.

Le será probablemente más fácil a un chico de más o menos la edad de los skaters y que habla un lenguaje juvenil que a un anciano de 7 años que no habla nada de jerga juvenil y ni sabe lo que es un skater.

¿Eso que significa? ¿Qué si tienes 40 años debes aprender el lenguaje de los skaters y vestirse como ellos?

Hombre, en la medida está la forma correcta de hacer las cosas, si haces eso y empiezas a utilizar jerga de skater y juvenil más bien harás el ridículo y eso hará que te cueste más acercarte a los skaters.

¿Entonces cuál sería la forma adecuada de utilizar la técnica de la adaptación contextual?

Muy fácil, simplemente adapta tu persona a ese estilo. Podrías vestir un poco más juvenil sin parecer un viejo que intenta parecer joven, podrías ir al parque de skaters y hacer algunos saltos con tu monopatín.

Luego de forma inocente te acercas al grupo y les pides algunos consejos, así poco a poco conseguirás entrar al grupo de una forma eficaz y ser aceptado sin generar ningún tipo de rechazo.

Esta técnica debes aplicarla en cada contexto y según a quién te diriges. Por ejemplo, uno de los pasos esenciales dentro de mi proyecto Verdadera Seducción ha sido tener que reeducar mi forma de escribir, plantear las cosas y mi vocabulario.

A la hora de yo ofrecer profesionalidad a mis cliente no queda nada bien que ponga cosas como “puta ostia”, “me cago en todo” y un montón de palabras mal sonantes, a aparte de faltas de ortografía y expresiones muy coloquiales.

La forma en la que palié esto y que también me sirve para otras cosas, fue sencillamente escuchar hablar a políticos y leer sobretodo diarios como el país o el mundo, que están redactados de una forma

extraordinaria y utilizan palabras muy cultas, específicas y se les entiende a la perfección.

Todo esto combinado con mi personalidad hace que mis textos sean mejor aceptados y mis productos también por ser más correctos y adaptados a que es lo que buscan los lectores, fans y clientes.

Otra forma en la que me adapté hacia mis fans, clientes y lectores es en no ofrecer cosas muy positivas sobre mi vida, porque esto enfada a la gente. Noté que cuando me iban muy bien las cosas económicamente, al ponerlo en Facebook muchas veces de forma totalmente irracional se me enfadaba alguien.

Yo ponía en mi Facebook y twitter algo como: “Mi nueva tv de 42 pulgadas se ve de muerte, ¡me encanta!” y uno en mi Facebook me ponía: “no hace falta que alardees tanto” y otro añadió: “tiene razón, eres un creído”.

Lo curioso del caso es que es mi Facebook, como mi casa y son ellos los que me agregaron a través de Verdadera Seducción, como mínimo tendrían que respetar mis gustos y lo que hago, sino que no me agreguen, es algo lógico.

Pero cuando la envidia está latente y todos los seres humanos o casi todos son envidiosos, seamos sinceros, a la mayoría de la gente no le

gusta oír lo bien que te va, le gusta ver como tienes dificultades, los superas, te hundes... Les gusta que te vayan mal las cosas y que no lo tengas tan fácil.

Si ofreces esa visión de luchador todos te aclamarán, pero si después de luchar sin cesar se te ocurre decir lo bien que te va últimamente, puedes llegar a ganarte muchos enemigos a lo tonto.

A mí este comportamiento me parece totalmente absurdo y estúpido por parte de las personas, pero como he dicho en anteriores ocasiones, por mucho que no nos guste convivimos con personas y tenemos que adaptarnos a sus reglas.

¿Qué son ellos los tontos que no son capaces de apreciar que la vida te va bien? ¿Qué la gente es tan incapaz que no sabe ver el éxito ajeno como motivación propia para animarse con sus metas y logros?

¿Qué se sienten mal porque las cosas te van extremadamente bien? Es su problema pero a ti te puede afectar así que adáptate a las personas y no hace falta que digas todo lo bien que te va, sobretodo si es en el plano económico.

Yo me he fijado que cuanto menos hablo de cosas que me van bien, menos ataques recibo por parte de las personas y los trolls, por no decir que ninguno. Pero recuerdo cuando me encantaba decir lo bien

que me iba emocionalmente, lo ilusionado que estaba y cosas que hacía, ¿Sabes que pasaba? Que recibía muchos ataques en el blog y por Facebook por pura envidia.

No diciendo esas cosas lo que consigo es no ganarme enemigos a lo tonto, que como hemos dicho es culpa suya por ser unos neandertales pero que como nosotros somos unos maestros de la manipulación y somos 1000 veces más inteligentes que ellos pues nos adaptamos y les tratamos como son: niños pequeños consentidos.

Al final con este tipo de cosas parece que convivamos con personas que todavía no han crecido y de hecho es así, yo cuando trato personalmente con alguien que controla tan poco sus emociones, me siento como si estuviera con un discapacitado porque le tienes que dar la razón como a los tontos y no puedes decir nada de lo bien que te va porque “cuidado” que se van a ofender aunque a ellos les vayan genial las cosas.

Quizás mis palabras sean duras pero supongo que comprendes mi desesperación porque a ti te habrá pasado, no una vez, sino muchas, que ante una buena noticia recibes envidia y ataques por parte de conocidos, amigos y hasta familiares y eso es algo ilógico que irrita mucho.

Yo solo muestro mis alegrías y lo bien que me va con mis amigos más íntimos y personas cercanas que sé que reaccionarán bien y que que

me vayan bien las cosas lo verán como algo positivo que hará que me admiren más.

El otro día un viejo amigo al ver que sacaba mi nuevo libro (Este) se interesó mucho por mí y me agasajó y felicitó delante de todos haciéndome sacar los colores.

Tú tienes que ver un poco quién se tomará tus buenas noticias bien y quién mal.

Si yo voy a hacer un viaje de vacaciones a un lugar lejano normalmente lo digo sin reparos pero, cuando conozco o me presentan a alguien analizo su personalidad para saber si vale la pena o no contárselo para saber si contarle eso hará que me minusvalore por envidia o que me vea mejor por la envidia sana.

Todo depende de con quién te relacionas y por eso debes aplicar la técnica de la adaptación contextual, porque principalmente se basa en eso: “adaptarse”.

Algunas personas creen que la técnica de la adaptación contextual también se basa en imitar a alguien en todo. Si quedas con alguien toser a la vez, gesticular igual, copiar su vocabulario, su forma de vestir y su todo, ser una especie de clon, a esto lo llaman: RAPPORT.

Déjame decirte que la forma en que esto se plantea es la tontería más grande que puedas hacer en tu vida. Parecerás una marioneta, lo mejor es adaptarte un poco a la otra persona pero mostrando una fuerte personalidad para terminar absorbiendo la otra persona hacia nuestro mundo.

Imagina que quedas con otra persona para negociar alguna cosa, tienes que ser diplomático, hablar bien pero demostrar personalidad tanto por ti mismo como valiéndote de estas técnicas de manipulación de tal forma que te pongas por encima de la otra persona de forma sutil, ya sea por tu buen dominio del habla, porque escuchas más...

La cosa más bien se trata de conocer a la otra persona y encontrar un punto en común y explotar dicho punto en común para favorecer la amistad al máximo, a partir de ahí la manipulación y la diplomacia entran de una forma mucho más suave que si simplemente quedas y te limitas a copiar a la otra persona o parecer un pelota.

Es más, un gran secreto de la adaptación contextual es el escuchar, no confundir con una batalla dialéctica dónde tenemos que conseguir que la otra persona se defienda, aquí estamos hablando de cuando conversamos amigablemente con una persona y queremos algo de esa persona.

La mayoría de las personas solo hablan y no escuchan, tú no debes ser una más, debes escuchar y mucho a la otra persona porque si

escuchas mucho conocerás a fondo a la otra persona y al conocerla bien sabrás exactamente cómo y dónde presionar para que ceda.

Cuando te pasas largos minutos e incluso horas escuchando a alguien hablar de sí mismo y de su vida sabes exactamente que palabras decir, utilizar y como manipularle para que ceda o piense de cierto modo respecto a un tema, te aseguro que si lo llevas a la práctica te quedarás asombrado de cuanto puedes manipular a alguien solo con escucharle y aplicar algunos principios básicos de este libro.

Por cierto, algo importantísimo para escuchar a alguien es que quedéis a solas. ¿Por qué? Te preguntarás. Tranquilo, no, no quiero que lo acoses sexualmente. Cuando una persona está a solas contigo se sincera muchísimo más contigo y conecta contigo de una forma mucho más profunda.

Yo con algunos amigos con los cuales quedo a solas a menudo, les sonsaco cosas solo escuchándoles y comprendiéndoles, cosas que jamás han dicho a nadie y que cuando me lo cuentan me confiesan que son sus secretos más íntimos, me dicen: “es curioso, esto no lo he contado jamás a nadie”.

Lo más fuerte de estas palabras no es que me lo hayan contado a mí sino que, no lo han contado a nadie porque nadie se ha detenido a escucharles e interesarse real y verdaderamente por sus vidas.

Con alguno de los amigos que quedo cuando viajo a Barcelona, he llegado a conectar tan profundamente con ellos que casi me han llorado en persona y me han contado cosas muy personales, me cuentan lo que realmente piensan del mundo porque yo no les juzgo.

Sólo les escucho, apoyo y lo más curioso es que cuando actúas así te das cuenta que la mayoría de las personas tiene paranoias propias que si las fueran diciendo a bombo y platillo se reirían de ellos.

Personas normales, empresarios, cirujanos, abogados... Me han contado cosas que si te las dijera alguien que acabas de conocer pensarías que está mal de la cabeza, pero no es eso y es que cada persona tiene sus historias. Unos creen que hay una conspiración mundial contra las personas, otros creen que los extraterrestres conviven con nosotros, otros que pueden hablar con muertos y trabaja tu imaginación porque personas normales me han dicho cosas así de fascinantes. ¿Pero sabes qué?

Estas cosas solo me las han dicho a mí o como mucho a algún amigo muy íntimo suyo.

En la vida real se lo guardan porque saben que socialmente no es aceptado y que se les podría tildar de locos y ciertamente, todos tenemos algo de locura en nuestro cerebro.

Cuando llevas horas y la persona ha profundizado mucho contigo y es totalmente sincera en cuanto a lo que piensa de política, como hay que comportarse, que piensa de los demás, sobre si mismo y todo lo que te puedas imaginar, es entonces cuando puedes utilizar sus palabras para conseguir lo que deseas de ella. ¿Por qué?

Porque en unas pocas horas o pocos contactos lo sabrás TODO de esa persona y no cosas superficiales como que pantalones le gustan más o lo molón que es emborracharse y quedar como un machote delante de los amigos, sino cosas auténticamente profundas que desvelan su alma, un par de horas de que te hablen así y esa persona podría ser prácticamente tu marioneta.

Eso por supuesto no significa que tengas que aprovecharte de esa persona ni mucho menos, yo nunca lo hago ni lo he hecho.

Descubrí esta técnica porque yo soy así y me apasiona conocer a las personas en profundidad y llegar a una conexión emocional muy profunda.



Eso significa que en caso de necesitar tu ayuda y a la hora de ceder podrás convencerles si tú quieres y mayoritariamente no hará falta porque como han llegado a ese nivel de conexión emocional contigo te ven como en un pedestal, te tienen mucho estima, aprecio y cederán contigo muchas cosas más que con otros jamás cederían.

Es como si fueras mejor que un psicólogo personal, alguien que para ellos les apoyas y escuchas, ni todo el oro del mundo puede pagar que una persona se comporte así con otra, es maravilloso y fantástico el como se siente la gente cuando la escuchas y la apoyas incondicionalmente.

En Barcelona tengo un amigo que muchas veces se me repite, y cuando se me repite yo me adelanto y digo una opinión larga que

resume lo que él me ha dicho en anteriores veces y que cuadra al 100% con su pensamiento, esto es adaptación contextual en toda regla.

Cuando hago eso mi amigo se queda totalmente asombrado, alucinante y tajantemente concuerda conmigo:

“Tenemos muchísimo en común”

Me suelta con una mirada de admiración.

Luego de hacer eso, si añado algunas líneas para modificar el pensamiento de mi amigo respecto a un tema encuentro prácticamente una nula resistencia y si opina que no, tampoco lo suele decir, lo acepta y respeta llegando incluso a plantearse que él opinaría lo mismo si se diera la situación, realmente así te conviertes en una especie de espejo.

Pero recuerda, esta técnica tiene que ser 100% pura y sin maldad, porque cuando la pongas en práctica la gente realmente va a confiar en ti y va a confesarte sus secretos más íntimos.

Si tú coges y le contradices, te ríes de él, vas contándolo por ahí o lo utilizas en su contra dicha conexión se romperá y todo se irá al traste.

Esta técnica se usa por el simple placer de escuchar y para tener poderosos aliados que te apoyarán a capa y espada en muchas decisiones y que verán en ti alguien muy respetable a quien proteger a toda costa.

Gracias a esto he conseguido tratos de favor enormes de personas que jamás han consentido ni han permitido lo que a mí a nadie y esto te lo puedo firmar por escrito.

Si consigues hacer esto escalarás un escalón más en tus relaciones personales y de amistad.

Si para aplicar esta técnica te cuesta escuchar; tienes un problema. O bien la persona que te habla es vacía, un tostonazo y consideras que no vale la pena, o bien es que eres tan prepotente que no eres capaz ni de escuchar una vida ajena por un par de minutos.

Si este es tu caso tienes un serio problema y tienes que solucionarlo cuanto antes porque si no eres capaz de adaptarte no serás capaz de manipular con eficiencia y mucho menos de utilizar la técnica de la adaptación contextual.

Esto ratifica el principio de la manipulación 2.0 que se basa en que hay que ser buena persona y tener buenas intenciones para aplicar la manipulación 2.0, porque sino no servirá, ni funcionará y será ineficaz.

¿Por qué? Porque escuchar con maldad no funciona aquí, se te verá el plumero y no lograrás esta conexión que te permitirá tener un amigo que te verá como persona de bandera o para los paladares más refinados: “tener una marioneta” que querremos y amaremos sin intención nunca de hacerle daño ni manipularla con malos fines.

Lo repito, la manipulación 2.0 requiere bondades e inteligencia y su efecto es 1000 veces más devastador y exitoso que la 1.0, ésta es la hermana tonta, menor y torpe de la 2.0 que solo utilizan aquellos poco inteligentes que persiguen emociones básicas y rápidas sin tener en cuenta nada más.

Dentro de la técnica de la adaptación contextual incluimos el escuchar porque es imprescindible para adaptarnos a otras personas y ser un punto de referencia con una capacidad de influencia sobre las mismas personas enorme.

Y recuerda que no solo es escuchar, sino apoyar en todo momento sin juzgar.

¿Sabes porque los psicólogos tienen mala fama entre los pacientes?

Porque no se limitan a escuchar, sino que rápidamente juzgan y eso enciende tu ira impidiendo que conecten contigo emocionalmente e, igualmente, los psicólogos no quieren esa conexión total contigo (se supone) porque no pueden hacerse amigos de los pacientes.

Si tú vas al psicólogo y le dices que tu padre no te quiere, que te ha pegado alguna vez, se lo dices con odio y resentimiento, según quien te toque enseguida te dirá: “tienes que entenderle tú a él”, “es tu padre y te quiere” y esa contradicción enciende tu ira, que piensas: ¿Este tío es tonto? Vengo aquí a quejarme y me encuentro con un aliado de mi padre, ¿qué pasa? ¿Qué eres su amigo? ¿Te ha hecho una transferencia mi padre?”

No es por criticar pero todos mis clientes coach siempre me han hablado de situaciones así, dónde se sinceran con un psicólogo y este se pone de parte del otro y aunque realmente no sea así (que lo que quieren es que te pongas en su punto de vista) lo que hacen es encender tu ira, que te sientas incomprendido y que por supuesto no te caiga bien el psicólogo.

Recuerdo cuando era hiperactivo y me llevaron al psicólogo porque entraba dentro de los servicios médicos de mi enfermedad. Cuando mi

madre se quejó de mí lo primero que hizo el psicólogo fue recriminarle que no me daba libertad y que no me podía obligar a nada.

Yo salí de la habitación y una hora más tarde vi a mi madre salir con un cabreo enorme y probablemente tuvo algunas palabras con el psicólogo.

No se me ocurre una forma menos inteligente de transmitir la información a alguien y pese a que yo adoraba ese psicólogo por lo profesional que era y lo bien que me trató tengo que admitir que, a mi modo de pensar, no son del todo muy diestros a la hora de escuchar a los pacientes ya que les hacen sentir juzgados.

Al menos es mi opinión personal y de las 20 o 30 personas que he hablado y que han acudido a psicólogos. Y cuidado, que mi hermana es psicóloga, una brillante persona y muy profesional, pero eso no quita el hecho de que haya ciertos aspectos que yo pueda ver incorrectos en cuanto se refiere a conectar emocionalmente con una persona y quizás el psicólogo no lo tiene en cuenta.

Así que lo más importante es que no actúes así, no juzgues, simplemente escucha, interésate de corazón por esa persona y apoya, te sorprenderás de cuanto te comenzará a respetar y admirar esa persona, de lo mucho que buscará complacerte y de lo fácilmente que cederá a tus peticiones (obviamente tampoco serás un Dios y le harás saltar de un puente) pero el efecto de esa técnica es demoledora.

Úsala con bondades y mucha prudencia por favor, porque sino aparte de que serás un vil tirano y cruel, no te funcionará bien.

Además, cuando conectas tan profundamente con otra persona dicha persona es reticente a cualquier enfrentamiento contigo y te apoyará siempre frente a otros o en decisiones peliagudas con tal de llevarse bien contigo y no romper esa conexión que os une.

De hecho, esta técnica es muy potente y causa un efecto bomba en la otra persona la cual por eso se habla paradójicamente del efecto marioneta porque la otra persona te respetará y admirará bastante, a la vez que cederá ante tus peticiones, no querrá confrontarse contigo y le gustará tenerte contento y feliz siempre.

La fórmula perfecta para tener un potentísimo aliado.

La técnica de la risa

¿Cuál es una forma rápida de desenfadar a alguien? Sacarle una sonrisa.

Imagina la típica escena de pareja dónde la chica está muy enfadada con el entrecejo fruncido, los brazos y las piernas cruzadas, su chico acaba de hacer algo que la ha cabreado.

¿Qué pasa si su chico consigue sonsacarle una sonrisa? Consigue ponerla débil y es en ese momento dónde se intenta reconciliar, ante la risa de su pareja las posibilidades de que ceda han aumentado un montón.

La risa es una potente arma que como explicamos en el capítulo de la Belen Esteban es usada para reforzar su imagen. Por ejemplo: Ella discute con alguien, dice alguna de sus payasadas y sus colaboradores le ríen las gracias. Así da la sensación de que ella se ha quedado con el otro y es un enorme paso para desmoralizar al contrario y dar la sensación de que ella (Belén) lleva la razón.

¿Recuerdas cuando eras pequeño? Siempre había un amigo que hacía una risa muy sonora y muy escandalosa. Dicha risa podía

incluso crear conflictos entre compañeros y éstos ni se daban cuenta de que el conflicto era por culpa de la risa exagerada.

Por ejemplo, tú tirabas un bolígrafo a un compañero de clase y sin querer le dabas a otro, le pedías disculpas explicando que querías pasarlo a otro y tu compañero aceptaba las disculpas. Pero...

La misma situación y que justo cuando le das sin querer al otro el amigo de la risa exagerada haga una risa sonora estilo: "HA HA HA" esto causa una especie de "efecto humillación", un clarísimo efecto de: "se han reído y quedado conmigo".

Aunque le pidas disculpas probablemente tu compañero se haya enfadado porque se siente ofendido y que se han reído de él y asignará todo eso a ti y todo porque tu amigo se rió de forma exagerada. Así que tu compañero te volverá a tirar el boli, te lo romperá o quizás se levante y se te ponga "machito".

El efecto de la risa en este caso es parecido a cuando dos están medio hablando normal pero insultándose un poco y cada vez que habla alguien dice: "uaaaaaaaaaaala, lo que te ha dicho" fomentando así la ira entre ambos e impulsando una pelea.

Más en la adolescencia dónde la aceptación social es la única razón de vivir de cientos de niños y adolescentes.

En la edad adulta que es lo que nos concierne ahora, la risa sirve como poder de liderazgo y condicionamiento para derrotar, poner las cosas de nuestro lado... Y sirve en varios aspectos más.

Ver una situación conflictiva como graciosa

Hace mucho tiempo estábamos un grupo de 5 amigos en Tarragona, uno de ellos se emperró en ir a un pub y los otros querían ir a otro.

Pero el amigo al que llamaremos "X" quería ir si o si al pub "X", y no quería ceder pese a que éramos cuatro contra él. X decidió ir al pub y dijo: "venga, vámonos todos al pub" a lo que todos nos quedamos parados y nadie le siguió.

Otro amigo le dijo de broma: "Ve yendo que nosotros ahora iremos" y pese a que se lo dijo con un tono totalmente irónico o sarcástico X lo hizo, no sé si para condicionarnos a ir o porque se lo creyó.

Obviamente ninguno fuimos al pub X y fuimos al pub Y que es dónde queríamos ir todos. Rápidamente comenzamos a bromear sobre la situación, soltar montones de gracias y chistes respecto a "X" y lo que había hecho, nos partimos literalmente de risa.

Hora y media más tarde “X” apareció todo enfadado al pub “Y” preguntando que por qué no habíamos ido, con lo cual seguimos haciendo broma y le dejamos las cosas bien claras:

“no puede actuar como un niño pequeño y consentido, si vas en grupo tienes que ir dónde la mayoría quiere, no dónde tú quieres porque si actúas así de mimado y consentido te vas a quedar sin amigos”.

¿Qué pasaría si esa situación nos la hubiésemos tomado a pecho?

Nos hubiéramos cabreado y habríamos estado más de 30 minutos criticando a “X” por su falta de respeto y educación, lo hubiéramos puesto verde reaccionando de muy mala manera y nos hubiera jodido un poco la noche.

Al actuar con positivismo y risa aniquilamos los malos sentimientos y emociones y cuando vimos a “X” pudimos explicarle las cosas con más calma y serenidad, pero eso si, con firmeza, dado que su comportamiento consentido no iba a ningún lado.

Hace unos días salí con unos amigos, fuimos a un pub a tomar algo para que nos dieran entradas gratis para Pacha.

Éramos 5 y llegamos a Pacha sobre las 03:00 de la madrugada dado que nos habíamos pasado el rato hablando y charlando, a partir de ahí todo fue un desastre. Hicimos una cola quilométrica dónde había un segurata con muy mala leche, repudiando a la gente e incluso empujando a la cola, casi nos caemos varios al suelo.

De repente pasó un coche y dijo: “¡joderos hijos de puta!” y nos tiraron un vaso lleno de cierto líquido que más tarde averiguaríamos que era pis.

El meado me rozó un poco mi abrigo nuevo e impactó en la nuca de otro amigo, a otro le mojó casi todos los pantalones y toda la cara.

Mirar a la izquierda y ver tu amigo con la cara llena de meado limpiándose las gafas es una imagen que no tiene precio. A partir de ahí todo fue a peor y decidimos irnos. Creímos que no merecía la pena estar ni un segundo más en la cola así que nos fuimos.

¿Crees que nos amargó la noche? No, estuvimos hasta las 06:00 de la madrugada en el coche, charlando, riendo y haciendo bromas sobre como “se nos habían meado encima”, nos hartamos literalmente de reír e incluso uno de mis amigos verbalizó:

“Esto le ocurre a otros y les ha amargado la noche, y nosotros aquí descojonándonos de risa”.

¿Por qué te cuento esto? Porque la risa y el positivismo es la parte más importante de la vida y para hacer esta técnica tienes que ser una persona capaz de reírte de ti mismo (tal como he hecho yo dado que no tengo reparos en enseñarte mis defectos y que ambos nos riámos de ello) y una persona que valora, disfruta y le sonrío a la vida.

Qué ante lo malo no se encierra sino que hace bromas al respecto y le saca el lado positivo, cuando seas así serás capaz de utilizar con toda la esplendor la técnica de la risa.

Esta es una de las técnicas de manipulación más potentes que existen y la cual yo más utilizo en toda su esplendor, tanto porque forma parte de mi persona como cuando quiero dejar en ridículo a alguien o que la gente se ponga de mi lado.

De pequeño iba con un grupo de amigos bastante revoltoso que se acostumbraban a insultar y humillar entre ellos. Te aseguro que ninguno se metía conmigo y se atrevía porque, como por arte de magia conseguía en escasos minutos que todos me rieran las gracias y dejaba al otro como un marginado.

¿Por qué? ¿Tenía mejores argumentos? NO, simplemente se me ocurrían mejores chistes y anécdotas graciosas sobre la otra persona, era una batalla dialéctica donde a base de sacar carcajadas a los que presenciaban la batalla conseguía ponerlos rápidamente de mi parte.
¿Por qué?

Porque lo pasaban bien, se reían y disfrutaban con mis chistes y comentarios

Soy alguien muy chistoso que aprovechaba a la mínima para hacer bromas (no incómodas) y decir tonterías que hacen reír, consigo que la gente se esté riendo y lo pase bien a mi lado, pero sobretodo puedo coger un blanco (una persona) y hacer motivo de burla sus pensamientos o su misma persona.

Obviamente no hago eso, solamente cuando es una batalla dialéctica, cuando la otra persona hace algo mal o por el motivo que sea quiero ponerle los pies en el suelo y hacerle ver que no tiene razón.

Si has visto mis videos en youtube verás que mientras tajantemente argumento algo con mucha convicción, de tanto en cuando te saco alguna carcajada y sonrisa de algún modo con mis payasadas cosa que:

1. Te relaja ante mis argumentos y hace que estés más propenso a aceptarlos
2. Te lo pasas bien viendo mis videos

El humor es una cualidad importantísima y en la técnica de la risa lo empleamos para desmoralizar a alguien y poner a la gente de nuestra parte.

Recuerdo una situación dónde un chico con apenas experiencia en la vida que vive en su mundo de fantasía volvió, como hacía siempre, a masacrarnos con sus ideas políticas crueles y sanguinarias que gritaban: “vivo con mi papa, en mi vida he pegado un palo al agua y por eso me puedo permitir decir las tonterías que digo”.

Por una vez no dejé que dijera las tonterías que dice porque las dice muy gordas y son muchas las veces que por educación simplemente me callo. Esta vez le espeté que lo que hacían de corrupción no tenía perdón ni justificación.

Rápidamente todos los miembros empezaron a interferir y decir que no habláramos de eso, pero la otra persona, maleducada como si misma, siguió hablando queriendo hacerme quedar a mí como que no tenía razón.

Así que en una jugada combiné la técnica de la risa para dejarle mal. No podía hablar porque los miembros del coche nos dirían rápidamente que cortásemos la conversación pese a que él había soltado su “discurso-burrada final”, así que vi los ingredientes:

Dónde nos encontrábamos había el ingrediente principal, alguien que soltaba carcajadas bestias cuando se reía. Así que grité algo que hizo gracia

“CORRUPTOOOOOOOOOOOS!!!” , simulé como si fuera un grito externo y dicha carcajada inundó en lugar, haciendo quedar al contrario como un tonto y la misma persona que no quería que nos enfrascásemos con el tema había jugado algo decisivo para poner la balanza a mi favor.

No es que tuviera especial importancia el hecho en si, ni que fuera importante decirle a una persona que deje de decir burradas pero ese simple hecho redujo a la otra persona para que por lo menos, cuando se ponga a decir burradas crueles que lo haga con otros a los que no les importe oír dichas burrada. (Es como el típico amigo que te suelta discursos racistas, si no le cortas no solo creerá que lleva razón, sino que seguirá diciendo tonterías).

A partir de ahí hay un punto en que, literalmente, cada vez que vea a la otra persona la puedo humillar y dejar por los suelos pero con eso no conseguiría nada. No es un debate, ni es un enemigo, es un amigo

de un amigo mío y por lo tanto conviene saber porque empleamos la manipulación 2.0.

La manipulación 1.0 tal vez serviría para de forma gratuita humillar a esta persona para el propio ego, pero como hemos hablado anteriormente la manipulación 2.0 es para los seres más avanzados e inteligentes y solo sirve para conseguir tus propósitos (siempre y cuando no dañen a los demás).

Si eres inteligente sabrás que más vale respetar a tus amigos y sus opiniones para conservarlos porque todos los puntos de vista son interesantes.

La forma más inteligente y 2.0 de enmendar la situación sería coger este chico a solas, en persona y mantener una conversación amistosa dónde yo le expusiera puntos de vista más humanos y coherentes en los que él no pudiera negarlos porque si no se tildaría a si mismo como un ogro, eso si, no dejaría de apoyar sus argumentos por simple ego.

Tienes que ser inteligente y utilizar estas técnicas para el bien, conseguir objetivos y no simplemente para humillar a alguien gratuitamente (sin razón alguna) o ganarte enemigos así porque sí.

Te aseguro que si no tuviera autocontrol hubiera hecho llorar o humillado de forma tajante a muchas personas que realmente se lo merecen, pero si puedes, siempre que puedas contrólate y es mejor conservar amistades y amigos, aunque nos parezcan auténticos cerdos porque, aunque intentemos ayudar, nuestras acciones son repudiadas por estos.

Piensa por un momento en el típico machista, racista y de ultra derecha que maltrata a su mujer y la humilla delante de todos. ¿Qué crees que pasará si aplicas estas técnicas delante de todo el mundo para humillarle?

¿Acaso crees que su mujer se pondrá de tu parte? Es denigrante y humillante pero la mujer apoyaría a su marido a toda costa y tú quedarías como el malo simplemente porque en su círculo social le consienten esa actitud.

A menos que no te puedas aguantar más o tengas algún objetivo fijado, más vale dejar que estas personas sigan igual de lerdas en su mundo de fantasía y que las personas que se lo consienten sigan con esa tan baja y escasa personalidad.

Puedes usar la técnica de la risa por ejemplo para que gente así no se meta contigo o te respeten. O mejor aún, haz como yo y no te relaciones con esta gente, al menos SIEMPRE que puedas.

¿Cómo desarrollamos la técnica de la risa?

Tenemos que aprender a hacer gracias y hacer que los demás se rían, a ser divertidos y para ello recomiendo un curso intensivo de humor.

¿Cómo lo haremos?

Muy fácil, lee libros de monólogos o de risa, que te hagan reír.

Ve series de televisión de risa como: Padre de familia, como conocí a vuestra madre, the big bang theory, los Simpsons, el club de la comedia etc.

Acostúmbrate a ver de 30 min a 1 h diaria series así, verás como en poco tiempo tú también comienzas a hacer chistes y soltar risas, luego utilízalo en el momento oportuno para conseguir tus objetivos manipuladores.

Por ejemplo:

Sois seis amigos y Pepe quiere ir a ver la película “Karate Kid” y tú quieres ir a ver “Transformers”. ¿Cómo convences a tus amigos para ir a ver transformers?

Pepe: Vamos a ver Karate Kid

Tú: ¿La del rastafari ese dando patadas?

Pepe: El prota es el hijo de Will Smith

Tú: Joder, así cualquiera, si le enchufan... luego seguro que no sabe ni hablar en la peli. Huele a tostón comercial por todos lados.

Pepe: Que no hombre, ya veréis como os gusta

Tú: Claro, seguro, como aquella vez que a traición nos llegaste a ver la película del ratoncito perez. Tú y tus pelis para niños, anda, déjate de historias. Vamos a ver transformers que es más de acción y más molona para todos.

Pepe: Pero yo quiero ir a ver Karate kid

Tú: ¡Si hombre! Siempre quieres ver pelis para niños, si no fuera Karate Kid seguro que nos presionas con Pokemon.

Se trata más que nada de hacer reír respecto a una idea para hacerla menos atractiva y ofrecer nosotros la alternativa. Hay muchas formas de usar la técnica de la risa y tú debes encontrar su aplicación.

Es mucho más efectivo esto que:

Tú: Vamos a ver transformers

Pepe: No, vamos a ver Karate Kid

Tú: No, transformers

Pepe: ¡Karate Kid!

Y así sucesivamente.

Recuerda que al aplicar la técnica de la risa es muy importante el tono de voz y tu lenguaje corporal para hacer reír y hacer gracia.

La técnica de tu terreno

¿Qué ocurre si cogemos a alguien que está totalmente en contra de los toros y lo llevamos a una reunión de banderilleros y toreros?

Pues qué por muchas buenas y mejores razones que tenga a favor de no matar toros ni usarlos para humillarles hasta la muerte públicamente, pues saldrá un poco escaldado porque no está en su terreno, está en el terreno del enemigo y lo tiene todo en contra.

En fútbol pese a que prácticamente no implica nada el jugar en el campo contrario o en el propio, se le asigna muchísima importancia psicológica a jugar en casa. ¿Por qué? Pues porque en nuestro terreno no solo estamos más apoyados sino que nos sentimos mucho más potentes y fuertes.

Si quieres hacer que un amigo ceda a la hora de salir de fiesta, es mejor que quedes con dos amigos a los cuales les encanta la fiesta, que con dos que no salen nunca. ¿Por qué?

Porque para hacer ceder a tu amigo para que salga de fiesta es mejor estar en tu terreno en el sentido de tener dos apoyos más para presionar a tu amigo en vez de tener dos apoyos a favor de tu amigo para que no salgáis de fiesta.

En una ocasión, cuando tenía 19 años quedé con un amigo que iba con un grupo de freaks, de esos que apenas salen de casa y están todo el día jugando al ordenador por wifi.

Salí con ellos a cenar y luego teníamos que ir de fiesta. Obviamente no salimos, empezaron a apalancarse: “¿Y ahora salir? ¡Vaya palo!”. Para ellos salir no era una diversión sino una obligación para cumplir socialmente y que con 19 años no se les tildara de bichos raros.

En cambio otro día salió este amigo mío conmigo y mis compañeros de clase (muy fiesteros) y terminamos saliendo todos porque cuando todos dijimos de salir de fiesta luego de la cena, estábamos muy contentos, haciendo el tonto, animados y nuestro amigo había entrado en nuestro terreno de tal forma que ni se le pasó por la cabeza decir que no quería venir.

Actualmente también tengo un amigo que sale muy poco, principalmente cuando estamos en grupo. Cuando salimos por ahí o de cena y luego hablamos de ir de fiesta, siempre se echa atrás y pese a que somos 3 o 4 presionándolo no sale. ¿Por qué?

Porque aunque nos lo llevamos a nuestro terreno debemos ser inteligentes, de eso trata la manipulación 2.0' así que nos lo llevamos a nuestro terreno y al terreno que él se siente más cómodo y a gusto. Si solo quisiera quedar con él de fiesta nunca saldría.

Así que le llamo para tomar algo y suele salir, para echar una partida a la wii, ir a ver libros... Y así no perdemos el contacto, me lo llevo a mi terreno pero a la vez entro en el suyo porque la técnica de tu terreno también se basa en que seas más inteligente y te anticipes adaptando el terreno porque habrá personas que no querrán ir a tu terreno siempre y deberás buscar un punto intermedio.

Eso si, si quieres convencer a alguien llévatelo a tu terreno en todos los sentidos. Engatúsale para ir a tu terreno y ahí, cuando caiga en tu trampa como una mosca queda atrapada en la telaraña, podrás convencerle sin problemas o por lo menos derrotarle.

Imagina que quieres convencer a alguien de que tu proyecto es ideal y que debería financiarlo, llamaremos al sujeto: "Pepito".

Si vas a una reunión con muchos candidatos exponiendo sus proyectos, probablemente te estamparás contra la pared porque con los eventos del tipo "Gran Hermano" es decir, de elección, tienes las de perder por muy bueno que seas.

Pero si en cambio consigues que Pepe venga a tu casa, conozca tu familia, amigos que te agasajan y dicen cuan bueno es tu proyecto y a la vez, haces una presentación profesional para Pepe en tu casa, con tu familia sentada, mirando como si fueran otros inversores y al final de la presentación aplauden entusiasmados.

¿Qué crees que pasará?

Ahí claramente te has llevado a Pepe a tu terreno. Has pasado de ser un chico más que presenta su proyecto y al cual no dedicarán ni más de 1 minuto en valorar, a ser la única opción de Pepe y además muy valorada porque traerlo a tu terreno con todos esos halagos y apoyos hacen que Pepe se decante mucho por ti.

A la hora de vender es lo mismo. ¿Qué es más fácil? ¿Vender una aspiradora a puerta fría o vender a un cliente que ha entrado voluntariamente a una tienda de aspiradoras? Por cada aspiradora que el comercial a puerta fría venda la tienda venderá 20 o 30. ¿Por qué?

Pues porque consigue que la gente vaya a su terreno. En un capítulo anterior dije:

“Todo el mundo quiere comprar, pero a nadie le gusta que le vendan”

Es perfectamente aplicable a la técnica del terreno.

Cuando tengas que hacer una presentación, convencer a alguien o en definitiva, cuando tengas que obtener una respuesta positiva por parte de alguien asegúrate de llevártelo a tu terreno todo lo que puedas.

Si es una reunión mejor en tu casa, si quedáis mejor que pasen a por ti, **consigue que tú seas el centro de atención.**

Tal como pusimos en el ejemplo del fútbol es extrapolable totalmente a tu terreno. ¿Dónde te sentirás más seguro dando un discurso? ¿En tu casa o en la sala de un hotel a 300km de casa?

No hace falta ni que te responda ¿verdad?

Cuanto más centres las cosas en ti más fácil te será todo, pero eso si, ten cabeza, no pretendas hacer siempre lo que te da la gana. Cuando planteamos estas técnicas no hace falta que diga que lo apliques con lógica y sin pasarte, pero lo digo porque mucha gente luego sale y aplica las técnicas sin medida y sin parar y así se te van a volver en tu contra.

Se sutil, pero efectivo.

La técnica del imprescindible

Crea un círculo social grande, organiza quedadas y hazte imprescindible para las personas. Busca un aliado fuerte que comparta tus gustos y entre los dos arrastrad al grupo.

Procura que se lo pasen bien y haz amena y divertida la estancia siempre. Esta sería más o menos resumida la técnica del imprescindible.

Ampliadamente se basa en la teoría certera de que la mayoría de la gente, el 90% o más de las personas no tiene un círculo social satisfactorio, suelen quedarse mucho en casa y rascan donde pueden las amistades.

A mí me ha asombrado mucho porque yo creía que era antisocial en mi pueblo pero al venir a Valencia veo que la gente apenas tiene amigos y yo consideraba que no tener amigos no era en el sentido literal, sino tener bastantes amigos pero que no puedes salir siempre con ellos porque no están o no quieren, no te llenan...

Me he dado cuenta que muchos de ellos es a lo que aspiran porque apenas tienen amigos por no decir que ninguno y a mí me extraña muchísimo porque si viviera en mi pueblo tendría siempre de 6 a 10

amigos diferentes con los que incluir al grupo, pero amigos que he hecho aquí veo que algunos, pese a que les conozco de hace años no me han presentado ni un amigo, no porque no quieran sino porque algunos no los tienen y a mí esto me deja atónito.

Aunque estuviera 20 años sin ir a mi pueblo, volvería y podría llamar por lo menos a 6 de ellos como si no pasara absolutamente nada, me recibirían con los brazos abiertos y mucha alegría.

¿No es realmente sorprendente? Yo era un tímido pero sociable de algún modo comparado con el resto de las personas, mi vida social no era para tirar cohetes pero las amistades que he hecho son duraderas y fuertes como el hierro.

Las personas apenas tienen vida social, solo los sociables o personas que se esfuerzan, veo muy comúnmente gente de 35 años que tiene que salir con amigos que conoce de hace poco porque no tienen contacto apenas con viejos amigos.

Cuando tú entras en contacto con ellos puedes ser su salvación y convertirte en imprescindible para ellos, eso hará que te den tratos de favor, te hagan la pelota y como dice la misma palabra: seas imprescindible para ellos.

Cuando me fui a Madrid para cambiar mi vida y los aspectos de mi personalidad que no me gustaban, me puse el reto de no ser tímido más, sino alguien sociable por dentro y por fuera.

Así que a parte de mis duros y costosos ejercicios de sociabilidad organizaba quedadas increíbles, empezaba a llamar a gente y a gente y los sábados terminábamos siendo hasta 30 personas.

Yo organizaba y formaba esos grupos junto un amigo mío en Madrid que también le encanta sociabilizar y hacerse imprescindible.

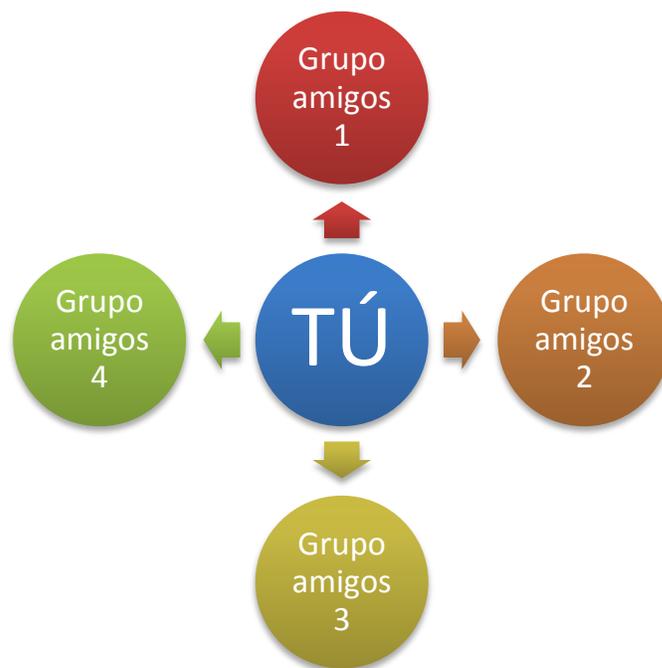
Ambos éramos el alma de la fiesta, los que dirigíamos el cotarro y sin nosotros la gente sabía que estaba perdida. Llegamos a organizar quedadas tan grandes de gente que tuvimos que ser más selectos porque en alguna ocasión llegábamos a ser tantos que no cabíamos en un pub entero.

¿Sabes que poder te da eso ante los demás? ¿Que te vean como el rey, el organizador de quedadas enormes? ¿Quién no quiere ir con un tipo que le puede presentar a prácticamente cualquier persona?

Aunque más que eso era el placer de poder contar siempre con alguien que te aportará una gran vida social y diversión, si le das eso a alguien y sabe que contigo lo tiene, lo tienes prácticamente todo hecho y ganado.

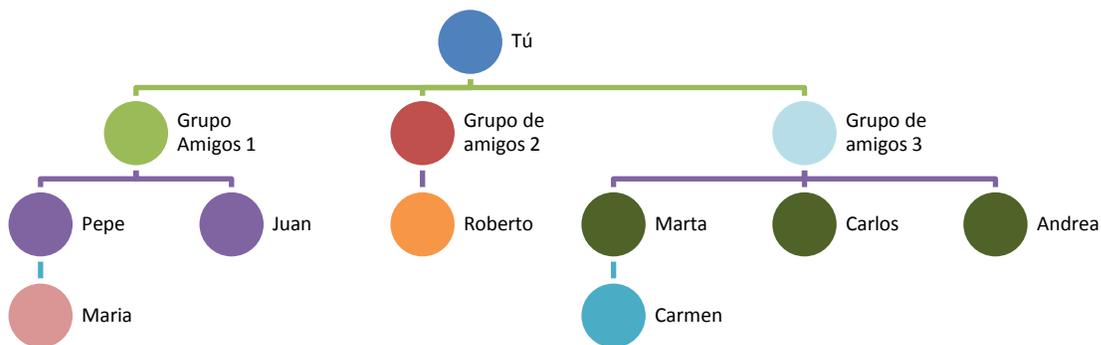
Esta técnica se basa más que nada en una serie de conceptos, el principal es tener una vida social rica y crear varios círculos sociales.

Tal como vemos en la imagen se basa en tener varios grupos de amigos (Círculos sociales)



Al tener tu varios grupos de amigos también utilizas un poco la técnica del ocupado, te conviertes en una persona con mucho valor porque tienes varios grupos de amigos, si empiezas a unir a amigos de un grupo con amigos de otro, vas presentado a otros, combinando los miembros de cada grupo...

Entonces expandes un montón el círculo social de cada persona y te conviertes en un elemento imprescindible para organizar quedadas, fiestas, eventos...



Como vemos en el gráfico anterior tú serías el centro de los grupos, cada grupo tendría sus respectivos amigos (María y Carmen) a los que tú puedes conocer y hacerte amigo, estas personas (Carmen y María) a la vez pueden tener y traer más amigos a los que tú conoces y estos te presentan a sus respectivos grupos.

Así tu círculo social aumenta más y más hasta llegar a un punto que no tendrás ni tiempo ni agenda suficiente para albergar tantos amigos.

El secreto está en priorizar e ir quedándote con la gente, grupos y amigos con los que estás más a gusto. Tu objetivo a partir de ahora es ampliar cuanto más sea posible tu círculo social, haz todos los grupos de amigos que puedas.

¿Cómo conseguimos ampliar el círculo social?

Es realmente muy fácil y solo requerirá de un par de horas de tu tiempo a la semana que se verán altamente recompensadas con el tiempo.

Yo estoy llevando a cabo ahora mismo esta técnica, ampliando mi círculo social poco a poco pero ampliando mis horizontes, no me preocupo demasiado ni le invierto tiempo pero estoy haciendo varios experimentos.

Para ampliar tu círculo social y hacer varios grupos de amigos tienes que aprovechar al máximo los ambientes que ofrecen interacción social (el trabajo, gimnasio, reuniones...) y apuntarte a cursos, talleres, deportes u organizaciones que exijan relación social.

Y con esto no hay excusa porque en esos ambientes hasta el más tímido por contacto hace amigos.

Actualmente tu vida podría ser algo así:

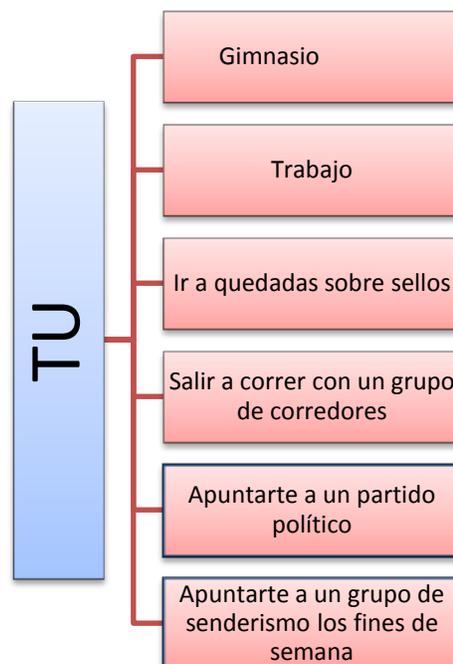


De estas actividades las únicas sociables son la 1 y la 2, así tienes menos posibilidades de crear un gran círculo social. Lo primero que haríamos sería potenciar la amistad en el gimnasio y el trabajo.

Habla más con tus compañeros, propón ir a tomar algo a algún sitio, no te pierdas las cenas de empresa... Tienes que convertir a tus compañeros de trabajo en amigos y eso es tan fácil como ofrecer ir a tomar algo, invitar a alguien a un partido de fútbol regalándole las

entradas... En definitiva, aprovecha las conversaciones para prolongar una cita y a partir de ahí trazas la amistad.

Ahora vamos a ver como aparte de esto potenciaremos nuestro día a día para ampliar muchísimo más nuestro círculo social:



Como vemos hemos cambiado los hobbies solitarios ampliándolos a hobbies sociales. ¿Por qué correr solo si puedes correr con más gente? En internet hay miles de foros dónde la gente queda para correr e incluso hacen quedadas y escapadas los fines de semana.

Lo único que tienes que hacer es inscribirte en el foro, participar y contactar con gente de tu mismo lugar de residencia. Respecto a los

sellos es un hobby compartido con mucha gente, dónde hacen cientos de quedadas y organizan muchas reuniones y demás.

Sigue el mismo procedimiento, te apuntas a un foro, participas, busca gente de tu lugar de residencia y queda con ellos, ve a las quedadas nacionales...

Explota al máximo socialmente tus aficiones y verás como tu grupo de amigos crece rápidamente. Aparte recomiendo añadir unas 2 actividades sociales más a la semana. En el ejemplo he puesto “afiliarse a un partido político” e inscribirse a un club de senderismo, cosas que se hacen y en 2 semanas o menos ya puedes estar conociendo gente.

Me da igual cuál sea tu situación y tus hobbies, adáptalos a un ambiente social e inscríbete y haz cosas sociables tal como hemos enseñado en los ejemplos.

Una vez comiences con esto simplemente organiza quedadas con diferentes grupos, presenta a la gente entre si... Queda un sábado por ejemplo con 2 miembros de tu partido, 2 amigos de correr y otros dos de los sellos en un sitio como una tetería, un pub tranquilo...

Así habláis sobre temas, os conocéis... Todos verán que eres quien controla la situación, tu valor subirá muchísimo y el respeto que te tendrán será grandioso.

En este punto te convertirás en imprescindible para muchos de ellos que, seguramente, tendrán 2 o 3 amigos contados más a los cuales apenas ven o quizás no tengan ninguno, y si los tienen los traerán y tu poder se expandirá más y más cuantos más amigos hagas.

Mi consejo es que esto tampoco lo conviertas en una obsesión, estate como uno o dos años creando un gran círculo social y luego deja que las cosas fluyan, ya habrás seleccionado el grupo de amigas y amigos que más acorde están contigo y más útiles te son socialmente en el aspecto de que te llenan o tienen algo que ofrecerte.

Tendrás ya sentada tu reputación que te convertirá en imprescindible y en definitiva, utiliza la técnica del imprescindible con la gente que quieres que haga cosas para ti.

Vigila sobretodo de no encontrarte con chupópteros en el camino que lo único que quieren es beneficiarse de ti.

Por ejemplo, si tú eres informático ser imprescindible no significa que tengas que montar ordenadores de forma gratis para otra persona.

Eso significa ser tonto y dejar que se aprovechen de ti, ser imprescindible es que la gente sepa que si quiere divertirse, ser alguien, feliz etc. Tiene que pasar por ti, hacerte la pelota, portarse bien contigo, hacerte favores...

Debes ser fuerte, inteligente y llevar una relación con la gente del 50% al 50% porque como cedas la gente tiende a aprovecharse de ti.

Yo rápidamente me di cuenta de varias cosas cuando comenzaba con Verdadera Seducción. La primera era ignorar los mails de la gente:

“me encantaría quedar contigo para charlar porque considero que eres una persona muy interesante”
(MENTIRA)

Básicamente lo que esconde esta frase es:

“Quiero quedar contigo para que me ayudes en algún aspecto de mi vida y luego, puerta y aire, quiero aprovecharme de ti”.

Las personas que realmente me admiraban y respetaban quedaban conmigo para pagarme en metálico algunos productos o me ofrecían algo a cambio, esas personas luego terminaron siendo mis amigas.

Tuve un cliente que me compraba todos los libros y me los pagaba en metálico. Tuve otro que me compró varias hipnosis y desde entonces somos amigos íntimos. Otro le ayudé haciéndole coach personal y ahora es amigo mío, me respeta mucho y siempre me ayuda con lo que puede.

Esas personas si merece la pena conocerlas porque con su dinero y ofrecimiento de darme algo a cambio de quedar conmigo me demuestran que me respetan.

Yo tengo un montón de visitas diarias en mi web, a estas personas que me mandan correos todos los días NO LAS CONOZCO DE NADA. ¿Para que iba yo a conocer a alguien que no conozco y que solo quiere exprimirme para su propio beneficio?

Es absurdo, la gente que realmente me respeta sé que entiende que mi tiempo es valioso, que yo soy valioso y por eso o me compran o me ofrecen algo para quedar (por ejemplo hacerme un book de fotos).

¿Entiendes lo que quiero decir? Tienes que ser listo. Luego también me di cuenta que **cuantos más favores altruistas haces a alguien más te desprecia** por norma general o menos lo valora.

Tengo un amigo al que le regalé varios productos y no me dijo ni un triste: “gracias”, al contrario, delante de todos me dijo: “yo jamás

compraría tus productos”. Esas lecciones me enseñaron que no hay que dar nada gratis ni regalado, sino que hay que hacer que la gente se lo gane, eso es importantísimo.

No regales, haz que la gente se lo gane.

Tengo amigos que me tienen más estima y valor solo por lo que tengo montado, otros por mis escritos... Yo valoro mucho ese aprecio siempre y cuando no se base en que me intentan exprimir como ha pasado algunas veces para su propio beneficio.

Cuando pasa algo así cuidado porque según con que persona te topes no podrás conservar esa amistad debido a que dicha amistad solo te quiere para su propio lucro. Yo me quedo con aquellos amigos que sé, que aunque lo perdiera todo, seguirían siendo mis amigos, porque esas son las verdaderas amistades.

Conviértete en imprescindible, pero no en tonto ni en marioneta de nadie, haz que la gente se gane las cosas, no regales ni des nada gratuito. Solo así te conviertes en alguien imprescindible.

Un último ejemplo; si tienes entradas para un concierto súper importante, no regales las entradas sin más, haz que la gente se lo gane. No se trata de decir “te las doy si haces esto...” sino más bien elegir a los amigos a las cuales les regalarás las entradas y hacer que se lo ganen.

Que cedan a tus exigencias, así conviertes a personas en gente que hace de todo por ti, y cuanto más imprescindible te hagas más podrás hacer este tipo de juego en dónde la gente sabe que para conseguir lo que quieren de ti, antes tienen que satisfacerte.

“¿Vamos a ver una peli?” - **¡De acuerdo!**

“¿Me puedes llevar a el corte inglés?” **Por supuesto**

“¿Sales a tomar algo hoy?” **¡SI!**

Y tú finalmente: “te has ganado tu entrada” que es la recompensa hacia tu amigo por haberte hecho feliz.

Si en cambio vas y regalas las entradas, las cosas... tus amigos y la gente piensa: “¿Para que hacer eso si me lo dará igual?”

Las personas ciertamente somos muy consentidas y caprichosas, cuanto más das a alguien sin pedirle nada a cambio más te exige sin dar nada a cambio, si esto se convierte en una rutina estás perdido así que juega a la zanahoria y al conejo con la gente.

Cómo comprenderás el mayor y más potente efecto de la técnica del imprescindible da lugar cuando aplicamos la estrategia de ampliar nuestro círculo social al máximo.

¡Ahora sal ahí fuera y aplica la técnica del imprescindible!

La técnica de la expectativa

A continuación te voy a revelar mi técnica más potente y que más resultados me ha dado a la hora de impresionar a la gente de manera sobrehumana y que te aprecien un montón.

Estás a punto de conocer: “La técnica de la expectativa”.



¿Qué te parece este hombre trajeado de la foto? ¿Te inspira confianza? ¿Talante? ¿Piensas solo por su aspecto que es un triunfador o un fracasado?

Probablemente lo hayas catalogado como persona de éxito. ¿Pero y si en la misma imagen se nos presenta el mismo tipo con un chándal medio roto y descocido, con el pelo largo y greñoso, con una barba de tres semanas y aspecto cansado?

Probablemente pensarías que es un fracasado. Imagina que este tipo greñoso entra en tu compañía como posible competencia para usurpar el ascenso al cual tú aspiras, probablemente no te inspirará respeto ni le verás como un enemigo.

Pero cuidado, a las 4 semanas es amigo íntimo del jefe y ya no viste como un greñoso, sino que de vez en cuando viene trajeado y con ropa cara. Empiezas a investigar y por tus compañeros de trabajo te das cuenta que tiene una empresa propia en internet, que ha escrito 20 libros que vende en su propia empresa, que ha vivido en 5 países distintos y que ha sido consejero de varias personalidades importantes.

En ese momento probablemente entrarías en coma intelectual, todo te avasallaría, te quedarías alucinado, a cuadros.

“¿Pero por qué no me ha dicho nada?” – pensarías. Si he hablado un montón de veces con él, nos hemos contado cosas y en ningún momento se me ha pasado por la cabeza pensar que era una persona curtida en 1000 batallas, es alucinante, solo sabía que venía de fuera y nada más.

Y él no solo no ha dicho nada sino que no ha alardeado en ningún momento, es todo un caballero. En ese momento probablemente hasta tú empezarías a admirar a tu competidor y a pensar que bien merece ese ascenso.

Pero... ¿Y si desde el primer momento el sujeto exitoso se presentase como tal y hablase sin parar de sus éxitos?. ¿Le admirarías? ¿O le tendrías envidia y rabia? Probablemente ni te harías su amigo, ni le respetarías ni nada de nada.

Eso sería porque la otra persona no habría puesto en práctica la Técnica de la expectativa.

Dicha técnica consiste en camuflar todo lo bueno de nosotros y mostrarnos ante el mundo como un fracasado, aunque fracasado no es la palabra, sino más bien como un tipo normal y corriente, sin oficio ni beneficio, sin dinero, sin nada interno que aportar al mundo.

Pero luego, conforme pasa el tiempo y la gente se anima a preguntar van descubriendo que tú mundo es como un jardín con 10.000 tipos de plantas diferentes, es decir, que eres una persona sorprendente, con grandes cualidades.

Cuando ocurre esto el efecto que tiene tu persona en los demás se triplica, se cuadruplica y hasta se multiplica por 10. ¿Por qué? Porque nadie lo esperaba, absolutamente nadie.

Las personas lo primero que hacemos al conocer a otra persona es intentar demostrarle lo mucho que valemos y la otra persona hace lo mismo con nosotros con lo cual un gran porcentaje de las veces la gente ni siquiera pregunta por tu vida y por tu pasado así que la técnica de la expectativa se basa en no esconder nada.

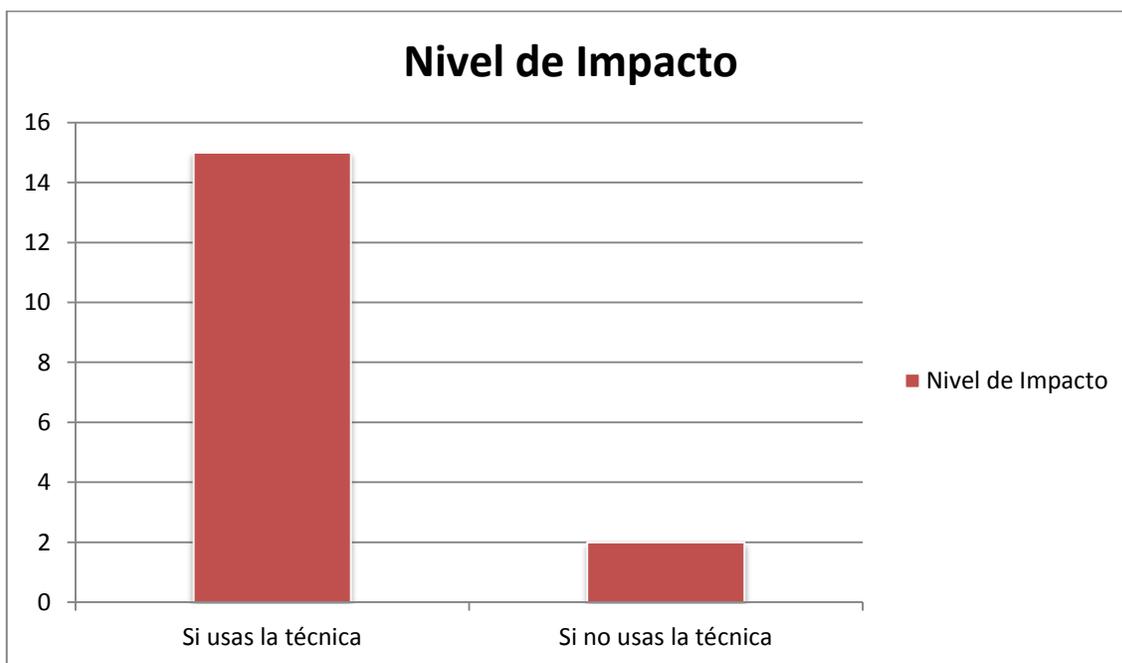
Simplemente: ¿No preguntan? Pues no explico cosas sobre mi vida.

Conforme pasa el tiempo la gente va sintiendo curiosidad y empiezan a hacer algunas preguntas y a indagar.

Cuando lo hacen la técnica de la expectativa hará que tu imagen suba en un pedestal para ellos. “vaya”, dirán asombrados. No se lo esperaban y no se lo esperaban porque el 100% de las personas cuenta todo lo mejor sobre ella en los primeros minutos de

conversación, por falta de autoestima y así se rompe toda la magia o misterio que pueda haber.

Como has desvelado las sorpresas ya no las hay y no podrás impactar a nadie.



Tal como vemos en el gráfico, si usamos la técnica Impactamos de una forma exagerada, si no la usamos nuestro impacto será mínimo y vemos que respecto a usar o no usar la técnica la diferencia es de 2 a 15 puntos.

A mí me encanta utilizarla sobretodo cuando me presentan a gente, pero yo no la comencé utilizando conscientemente sino porque mi forma de ser es así.

Raramente hablo de mí a gente nueva, simplemente me intereso por ellos y hablo con ellos sobre sus temas, porque me encanta saber cosas sobre las personas.

Con el tiempo me di cuenta que a las pocas semanas comenzaban a preguntar y que se asombraban un montón cuando sabían cosas de mí que no se imaginaban. Y yo pensaba:

“Pero si esto lo digo muchas veces y nadie se asombra”

Me di cuenta que ese efecto intriga era por lo que más tarde bauticé como: “La técnica de la expectativa” y cuanto peor pareces (sin exagerar) más impacto generas en los demás.

Lo vi en pleno esplendor cuando me mudé a Madrid, a los pocos días comencé a asistir a un curso de teleoperador, si aprobaba me seleccionaban para trabajar. Por suerte aprobé y cuando entré a trabajar iba trabajando y hablando con mis compañeros, pero sin revelar nada de mí.

No sabían prácticamente nada de mí, mientras tanto mis compañeros novatos que habían entrado como yo, a los dos días ya lo habían

revelado absolutamente todo sobre ellos. Yo en cambio me centraba en los demás y en hablar sobre ellos.

A las pocas semanas hicimos un tentempié después del trabajo y me quedé como atontado porque eso no era un tentempié, eran todos mis compañeros de trabajo turnándose para entrevistarme. De hecho, parecía una entrevista en la cual me hablaban todos a la vez y yo tenía que ir cediendo el turno como si fuera un político que a dedo, concede las preguntas.

“Tú” – decía yo - y esa persona preguntaba algo sobre mí y/o mi vida.

Luego “ahora tú” y otro compañero preguntaba. La situación quedó algo cómica y desde el primer momento que hizo efecto la técnica de la expectativa todo el mundo me valoró mucho, ya antes por otras cualidades y formas se me valoraba pero al saber cosas de mí quedaron bastante impresionados y eso hace que tanto el cariño, respeto como la admiración aumente.

Ahí en Madrid pasé grandes momentos y tuve unos compañeros de trabajo formidables, me lo pasaba genial con ellos.

Cuando me presentan a alguien suele pasar lo mismo, al principio se creen que soy un tipo más o alguien sin mucho futuro pero luego empiezan a ver cosas:

“joder, este tío está independizado de hace varios años”, “ah, ¿No es Valenciano? Vino aquí hace unos años?” .

La gente se empieza a preguntar y poco a poco descubren a que me dedico y que hago en la vida cosa que les deja absolutamente asombrados.

Más cuando me agregan al Facebook y empiezan a ver las cosas que publico, promocionando productos, hablando sobre el nuevo libro que estoy escribiendo...

Mi técnica de la expectativa la volví a usar (de manera natural) este sábado en la WordCamp Spain 2010, que es un evento de Wordpress (Wordpress es el software que uso en mi web).

En la Wordcamp había 2 tipos spameando con sus webs, siempre que salía algún ejercicio corriendo salían ellos a spamear diciendo sus direcciones web, quedó tan mal que les criticaron a través de Twitter diciendo:

“Hay spammers entre el público” y “Ya están los típicos spameando en la WordCamp”.

Entre bastidores la gente incluso se rió de esos dos tipos, si querían impactar con sus webs, impresionar o conseguir 4 visitas a costa de “alardear” habían conseguido todo lo contrario.

En una ocasión dentro del evento, el conferenciante preguntó: “¿Hay alguien que se sienta orgulloso de su proyecto? ¿Qué haya hecho algo grande con él?” Entonces un amigo mío me hizo levantar la mano y yo terminé por levantarla completamente.

Rápidamente me pasaron el micro.

Conferenciante: ¿Tú de qué te sientes orgulloso?

Tú: Pues gracias a usar Wordpress he podido transmitir mis escritos e ideas al mundo y que lleguen con mayor éxito que usando otros sistemas de blogging.

Conferenciante: Pero no me refiero a eso, me refiero a algo más extraordinario... no sé... no sé... (la verdad es que era un conferenciante muy malo que miraba al suelo en vez de a los ojos, se trababa y creo que ni él mismo sabía lo que preguntaba)

Otro: Nosotros tenemos una página web para ciegos

Conferenciante: Algo más así me refiero

Entonces yo, a petición del profesor tuve que especificar más lo que era mi web en base a su criterio.

Tú: Pues si, mi blog es de autoayuda, tiene 10.000 visitas al día y es muy gratificante ver como ayudamos a gente esté donde esté, por todo el mundo, USA, Japón, Canadá... de todos los países del mundo.

Aunque el profesor me siguió diciendo que no pues lo que realmente quería preguntar era si mediante plugins de wordpress habíamos hecho algún proyecto estrafalario, esa frase causó mucho efecto dado que:

- No solté las visitas hasta que el profesor me hizo especificar
- No dije la dirección de mi web en ningún momento, lo cual aumentó la expectativa de una forma alucinante.

¿Sabes que ocurrió? Al cabo de unas dos horas de ponencia, durante una pausa vino una chica corriendo hacia mí.

Chica: Tú eres el que tiene un blog de autoayuda, ¿no?

Yo: Si, soy yo

(yo pensaba que había venido interesada por la temática de mi blog)

Chica: ¿Tienes 1000 visitas al día? Es que es una pasada

Yo: No... Tengo 10.000 en realidad

Chica: si, 10.000, vaya, que pasada, ¿Y cómo lo has conseguido?

Yo: Pues con mucho trabajo y mis propias técnicas de posicionamiento web

La chica se quedó asombrada, me pidió mi teléfono porque por lo visto tenía una empresa de publicidad online junto a su compañero y querían contratarme, colaborar conmigo o trabajar juntos (eso no me quedó muy claro) así que le di mi tarjeta. Lo malo es que se me olvidó pedirle la suya por si acaso.

Como ves simplemente por la técnica de la expectativa me salió un contacto profesional que de otra manera no hubiera surgido. En cambio los otros dos que solo querían spamear con su web consiguieron cuatro tristes y cochinas visitas a parte de ser muy criticados en el evento.

La gente envidia y tiene ira de forma muy rápida, no es inteligente intentar mostrarse como superior y/o intentar impresionar a los demás desde el primer momento porque precisamente se causa el efecto contrario.

En caso de que no puedas mantener la expectativa debes dar la información a cuenta gotas, intentar que otros lo desvelen por ti o presentar la información de menos a más de forma que cada vez resulte más sorprendente.

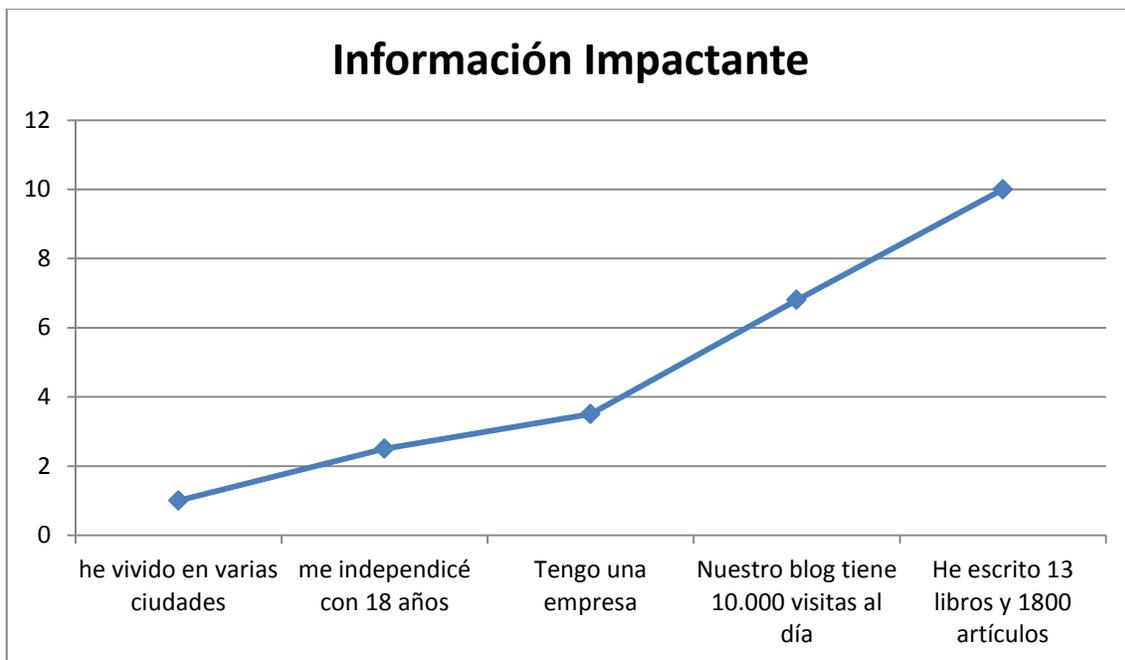
Los trucos para un correcto uso de la técnica de la expectativa, se pueda mantener la expectativa o se tenga que decir todo en el momento (por ejemplo, en una entrevista de trabajo lo tendrás que decir todo) son:

- Intenta no soltar las cosas tú, sino hacer que tú interlocutor te las pregunte: (No digas, tengo un blog de 10.000 visitas diarias, di: “pues me encanta escribir y lo hago mucho en mi blog”, el interlocutor te preguntará: “¿De que va tu blog?” y tú dices: “De autoayuda, lo que pasa que gasto mucho de servidor por las visitas”, el interlocutor probablemente pregunte: “¿Qué cuantas visitas tienes?” y tú sueltas: “10.000 diarias”.

Haciéndolo así queda como que la otra persona te lo ha sacado todo, de la otra forma no queda mal pero la técnica tiene un efecto mil veces mayor si haces que la gente te pregunta en vez de tu soltar sin más.

- Di las cosas de menos a más. No comiences diciendo tu punto más fuerte, sino dentro de los más fuertes di el más débil y así sucesivamente hasta llegar al más fuerte, así el

impacto es muchísimo mayor. (Por ejemplo, di primero que te mudaste hace poco, luego dices que llevas independizado desde los 18 años... y así sucesivamente, primero intenta dar tu información menos impactante dentro de las impactantes y progresivamente vas subiendo hasta tu punto más fuerte.)



Tal como vemos en el gráfico empezamos por lo que podríamos considerar “menos impactante” dentro de la información impactante y terminamos por nuestra información más impactante.

Esto puede ser desde 5 cosas de ti o tu vida hasta 40 cosas.

- Coge un papel y estructura en varias frases información impactante sobre tu vida (Tal como hemos visto en el gráfico).

Acompaña cada frase dentro de una historia impactante y emocionante y dentro de esas historias ofrece mini frases impactantes que calen más hondo. Todo tiene que ser un recital en el cual a ojos de la otra persona quedas como un Dios.

- No alardees, preséntate siempre de la forma más humilde posible. Para eso debo puntualizarte que es importante que intentes que te extraigan la información, esto debe ser así siempre excepto cuando las circunstancias hacen que tengas que revelarlo todo de golpe (como por ejemplo en una entrevista de trabajo) de todos modos, aunque la circunstancia te limite, intenta que te saquen las cosas con preguntas, provocando la curiosidad y haciendo que te pregunten. “Bufff, no paro de arriba abajo”, al decir frases así el 99% de las veces te preguntan y entonces tú respondes.

Aunque lo digas tú, como has hecho que la otra persona te pregunte y ésta ha picado el anzuelo queda 1000 veces menos prepotente y descarado porque te lo han preguntado y tú educadamente has tenido que responder.

Si picas la curiosidad de alguien lo tienes ganado.

El ejemplo final que te doy es que ahora me he metido en un partido político porque quiero mejorar y cambiar el mundo, hacer de esto algo justo en vez de los cuatro políticos tontos y corruptos.

En este caso también he utilizado la técnica de la expectativa, voy casi como un mendigo, parezco el típico chico en el paro o que aún estudia, no he despertado nada de interés dentro del partido excepto simpatía.

Lo curioso es que nadie todavía me ha preguntado NADA de NADA sobre mi vida o a que me dedico, probablemente imaginan que soy otra persona que engrosa las filas del paro o un estudiante rebelde. Me apuesto la vida a que ninguno de ellos se imagina que tengo una vida tan activa.

Conforme poco a poco vayan descubriendo los rasgos de mi personalidad y mis logros estoy seguro que se quedarán asombrados.

Es el enorme poder que tiene la técnica de la expectativa. También puedes verla en mis videos, si ves mis videos de youtube del principio hasta ahora verás un cambio descomunal en absolutamente todo, inclusive la forma de vestir y profesionalidad.

Aunque todo esto ha sido hecho de forma natural y gradual, es la técnica de la expectativa en estado puro, dónde quién vea mis videos

pensará: “este tipo tan mal peinado y con pijama tiene razón”, luego conforme vea más y más videos y vaya viendo el cambio se quedará alucinado y me admirará más y más o como mínimo me respetará.

Te invito amigo mío a que pongas DESDE YA en práctica la técnica de la expectativa y comiences a sembrar asombro entre todas las personas, conviértete en alguien mucho más valorado y apreciado.

¿Quién dijo que la primera impresión es lo más importante o que no se puede cambiar?

Esto funciona así, les damos una primera impresión simpática pero pobre en cuanto ha como nos valoran y luego conforme van descubriendo cosas sobre nosotros se quedan alucinados y nos admiran y respetan profundamente.

La típica pregunta que sé que te harás es: “¡Pero Domenec, si yo no tengo nada de impactante!”

Realmente tienes una baja autoestima porque cualquier persona con el tiempo necesario es capaz de escribir 10 frases y ligarlo con 10 anécdotas que impactarán sobre su vida. ¿Nada de nada impacta? ¿Estás seguro?

Yo creo que nada de nada es imposible, todos tenemos cosas que pueden impactar profundamente a los demás, lo único que te falla es la presentación y en este capítulo te hemos explicado paso a paso como hacerlo.

Tan solo tienes que ponerlo en práctica para tener éxito y antes si quiera de quejarte, te pido por favor que lo pruebes y verás muy asombrado el éxito que cosechas.

Y una cosa importante te digo, esta técnica ha tenido tanto éxito cuando yo era un Don Nadie como ahora con mi propia empresa y mis 10.000 visitas diarias, el impacto es prácticamente el mismo que cuando utilizaba dicha técnica y no tenía trabajo y apenas tenía para comer.

Hay una frase muy bien presentada que resume como funciona la técnica de la expectativa:

“hasta la mierda bien presentada vende”.

Lo único que tienes que hacer es ponerle un buen envoltorio a tu vida, NO MIENTAS pero si puedes adornar algo y coger aspectos de tu vida y presentarlos de forma interesante, ciñéndote a la verdad.

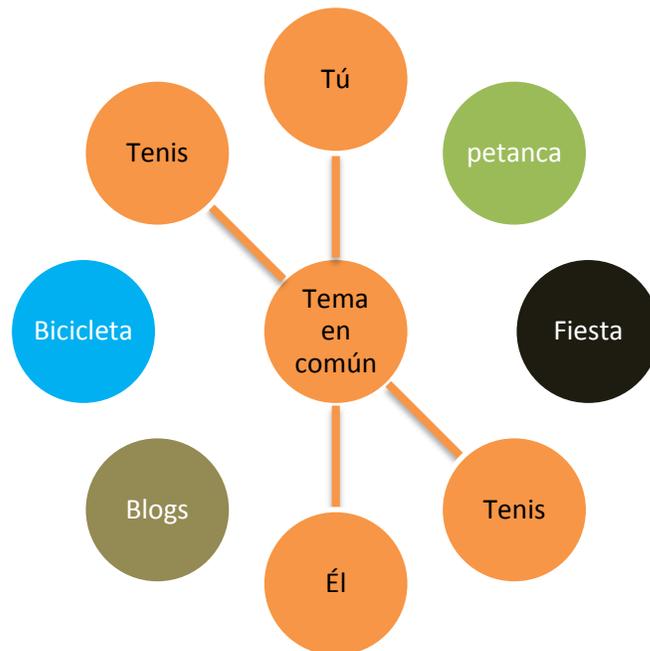
Así que comienza a utilizar desde YA la técnica de la expectativa y deja a la gente que te conoce asombrada, respetándote y admirándote profundamente a las pocas semanas.

Como es obvio, a partir de ahí las demás técnicas de manipulación explicadas en el libro que utilices vienen rodadas y tienen un efecto máximo en las personas a las cuales has hecho la técnica de la expectativa.

La técnica de lo común

Esto lo hemos tratado bastante también en la técnica de la adaptación contextual, pero debido a que es tan potente conviene especificar una técnica aparte.

La técnica de lo común se basa en algo muy fácil y es buscar las cosas en común que tenemos con la otra persona y explotarlas al máximo para crear un fuerte vínculo emocional.



Cuando hablamos con alguien cada uno tiene muchísimos temas de conversación que suelen ser cosas relacionadas con la vida de cada persona (véase el gráfico).

El problema es que cada persona se crea su propio mundo. Tal como vemos en el gráfico podríamos tener a Pepe con sus hobbies (blogs y fiesta) y a Luís con sus hobbies (Bicicleta y Petanca).

¿De qué hablarán si lo que les gusta es totalmente opuesto? Pues una de las técnicas que utilizaremos es buscar un punto en común y explotarlo al máximo. Siempre tenemos algo en común con otra persona, alguna práctica, alguna habilidad...

Debemos en la conversación encontrar el punto en común que como hemos visto en el gráfico anterior sería “El tenis”. Si Pepe y Luís practican ocasionalmente el Tenis, una vez encontramos ese punto en común lo explotamos para generar una fuerte amistad, luego de hablar sobre ese punto en común soltaremos un: “pues podríamos quedar para echar una partida al Tenis”. (Más adelante explicamos como hacer para encontrar puntos en común en una conversación).

Ahora bien, si no encontramos un punto en común podemos forzar ese punto en común haciendo que esa persona nos asocie a alguien íntimo y de confianza. ¿Cómo lo lograremos?

Muy fácil, averiguando cuál es el tema de conversación favorito de esa persona o qué es lo que más le gusta. Si averiguas eso de una persona consigues que hasta la persona más tímida de todas hable sin parar durante horas.

En una ocasión quedé por internet con un chico para practicar la sociabilidad, quedé una hora y media antes de que los bares se llenaran para poder conocerle bien.

Me encontré con una persona ultra tímida pero al rato con esta técnica le estaba haciendo hablar sin parar y él mismo a la media hora me dijo:

“Es raro que hable tanto contigo, no suelo hacerlo nunca, normalmente estoy muy callado”.

Quedé cuando practicaba la sociabilidad con unas 300 personas desconocidas y nunca me quedé sin tema de conversación con ninguna de ellas porque aplicaba la técnica de lo común en los dos aspectos.

O buscaba un punto en común o hacía que la otra persona hablase sin parar. Claro que lo tenía más fácil porque quedaba con gente muy

interesada en el tema de sociabilizar, así que al primer segundo ya había encontrado el tema en común.

En los casos en que dicha persona acudía más por hacer una amistad que por sociabilizar, la técnica de lo común no funcionaba buscando la misma temática de sociabilizar como fuente de conversación, así que buscaba la otra alternativa: hacerle hablar sin parar sobre lo que más le gusta hablar; sus gustos y su vida.

Las personas son muy prepotentes y egocéntricas y como he comentado anteriormente, si encuentras los gustos sobre la vida de otra persona, ésta hablará sin parar. Hay unas cuantas estrategias para conseguir esto.



Este es el orden a seguir cuando conocemos a alguien, aunque eso si, todo depende del ambiente y por supuesto no hagas las típicas preguntas de: “¿Estudias o trabajas?” Y esperes que la otra persona te cuente todo sobre su vida.

Tienes que ir poco a poco sonsacando las cosas. Básicamente cuando comiences una conversación haz tres cosas:

1. Cuando preguntes tu tono de voz tiene que cambiar, tiene que provocar interés, en definitiva, tiene que demostrar que estás muy interesado en la respuesta o que te causa mucha curiosidad.
2. Repite las últimas palabras de la otra persona para alargar la conversación. Ejemplo:

Él/ella: Estudio en **Madrid**

Tú: ¿En Madrid?

Él/ella: Si... porque primero iba a ir a Barcelona, pero luego decidí que Madrid era mejor porque los estudios allí son **más profesionales**

Tú: ¿Más profesionales?

Él/Ella: Si...

Obviamente no lo hagas todo el rato, pero utilízalo de forma común porque alarga bastante la conversación, de otro modo la cosa hubiera podido quedar así:

Él/ella: Estudio en Madrid

Tú: A muy bien, yo en Barcelona

Él/ella: Muy bien...

El principio de estas técnicas es que aplicadas, hacen que puedas conversar hasta con la persona más tímida de todas, no podemos hablar dando a entender que la persona va a aportar a la conversación.

Tenemos que idearlo todo para que podamos llevar una conversación muy buena pese a que la otra persona sea ultra tímida

3. Expláyate hablando para fomentar la conversación.

Este punto es fundamental para que la otra persona hable. ¿Por qué un desconocido no habla mucho contigo? Porque no te conoce de nada, no sabe ni como es tu voz. Para romper esa barrera de desconfianza y generar confianza hay que hablar y hacerlo explayándonos.

No hace falta ser un Einstein, podemos extender cualquier conversación a lo tonto hablando sobre cualquier cosa y diciendo cualquier cosa, lo único que cuenta es que pases tiempo hablando y da igual de que, porque lo único que cuenta para generar confianza es el tiempo que pasas hablando, lo demás es bastante irrelevante.

Por ejemplo:

Tú: ¿Hace calor aquí eh?

Él/Ella: Si...

Tú: Llevo todo el día andando por toda la ciudad y menuda calor, hace mucho tiempo que no hacía tanto calor aquí. Yo antes vivía en Madrid y no se puede comparar el calor de aquí con el de Madrid, en Madrid apenas y aquí mucho calor.

Él/Ella: Si es que en Valencia suele hacer muchísimo calor, hasta en diciembre te encuentras días que tienes que salir con manga corta del calor que hace.

Como hemos visto, cuando nosotros nos explayamos hablando motivamos a que la otra persona se explaye hablando porque es como una invitación.

Si sigues estas indicaciones no habrá quien se te resista. Ahora bien, existe un truco tremendamente potente que debes utilizar para averiguar los gustos de una persona para hacer que así esta se pase horas hablando sobre lo que más le gusta, junto con los trucos anteriormente mencionados.

Las personas estamos siempre obsesionadas con algunos temas, por poco que se nos hable enseguida podemos encontrar pistas sobre qué es lo que le gusta a la otra persona. Se basa más que nada en “buscar pistas” en las palabras que usa la otra persona y las frases que dice.

Debes mirar si están concordes con el contexto, si se salen un poco pregunta acerca de ello y probablemente encontrarás el hobby de la persona.

Por ejemplo, cuando hablas conmigo es fácil que utilice términos para hablar de política, internet, emprendedores o autoayuda y autosuperación. Así que lo puedes detectar rápido.

Imaginemos una conversación

Él: Hace mucho que no riego mis plantas

Yo: Yo nunca he tenido plantas porque **soy muy despistado**

Él: ¿Eres muy despistado?

Él: Bastante... tenía un bonsái y se me murió, aunque no lo cuidaba yo, **lo cuidaba el hermano de mi novia.**

Tú: ¿Y tu novia no lo cuidaba?

Él: Que va, ella todavía es más despistada que yo... A veces **cuando escribo** no me acuerdo que quiero decir, me despisto y distraigo con algo y luego no recuerdo como seguía mi escrito.

Tú: ¿Escribes?

Como vemos, hemos escarbado un poco, primero ha mencionado a su novia, así que hemos tirado por ahí, quizás sea una persona que pasa mucho tiempo con su pareja y que le encanta hablar de su relación y las cosas que hace con su pareja, o simplemente se quiere desahogar de ella (nunca se sabe).

Pero hemos visto que era una pista falsa, luego ha mencionado “escribo”. Todo el mundo no escribe, así que probablemente le encante, al escarbar por ahí vemos que es la pista verdadera y la persona nos dice que bloggea y se nos pasa horas y horas hablando de lo que escribe, de sus proyectos, su web...

Hemos encontrado su punto más débil dónde se nos abrirá como un mejillón.

Luego la misma persona profundizará más y más en sus emociones, conectando con nosotros, nuestro trabajo será interesarnos realmente por esa persona y escarbar hacia su intimidad más recóndita, alcanzando así el punto álgido de la técnica de lo común, porque seremos muy comunes y de gran confianza para la otra persona.

Recuerda buscar pistas, que tipo de palabras utiliza y de que habla. Si utiliza mucha jerga de fútbol o habla de fútbol, apuéstate lo que quieras que esa persona te puede hablar larga y tendidamente sobre fútbol.

El objetivo de la técnica de lo común no es otra que llegar a crear una conexión con la otra persona para tener un potentísimo aliado para tus propósitos manipulativos y recordemos, siempre buenos.

Cuando lo consigues cobra sentido la palabra común porque la otra persona creerá que eres común a ella, que conectáis y os lleváis fenomenal. Parecido a la técnica de la adaptación contextual, es un poco de variante y en esta ocasión te he explicado paso a paso como llegar a crear un vínculo común con otra persona.

¿Una vez lo consigas? Ya lo sabes, las ventajas son muchísimas e infinitas y gran parte de la manipulación está en crear un fuerte círculo social para potenciar tu poder. (No es imprescindible pero también si quieres aprender y ser todo un maestro en dicho arte te recomiendo crear un buen y gran círculo social)

La técnica de la presuposición

No hace mucho me llamó mi pareja mientras trabajaba:

Ella: He invitado a Paco para venir en fin de año

Yo: muy bien, ¿Y qué te ha dicho?

Ella: Bien, me ha dicho: “bueno, ya veremos” (con ren tin tin)

Yo: ¿Por dónde te lo ha dicho?

Ella: Por Facebook

En ese momento me pregunté: ¿Si se lo ha dicho por Facebook porque me hace ese tono de voz como si Paco lo hubiera dicho con monotonía y rentintin, como si no tuviera ganas de ir?

Aquí existen dos opciones: La primera es que ella se haya imaginado que Paco pensaba eso y la segunda es que el conjunto de la conversación le haya dado a entender eso y es por este motivo por el cual me transmite este tono de voz.

Cuando me lo cuenta con este tono de voz yo doy por supuesto que Paco no quiere venir o no le hace ilusión venir con nosotros en nochevieja.

Sabiendo esto podemos utilizar la técnica de la presuposición para hacer pensar a la gente lo que queramos o que de por supuesto determinadas cosas.

Hace tiempo me di cuenta que cuando mi pareja quería reforzar un argumento o dar a entender que algo se hacía de forma habitual decía: “todo el mundo”.

Ella: A todo el mundo le encanta Harry Potter

Ella: Todo el mundo sale este sábado

Ella: A todo el mundo le encanta el Aquaparc, tenemos que ir

A mi me entró curiosidad y un día le pregunté: “¿Quién es todo el mundo” y ella siempre me decía lo mismo:

Ella: Lorena

Siempre me decía la misma persona o el mismo grupo de personas y ella los usaba para definir que lo que quería uno de ellos era lo que quería todo el mundo.

Esto me hizo mucha gracia porque identifica muy bien como las personas funcionamos e intentamos convencer a los demás y la potencia de este tipo de técnicas.

Quién no recuerda de niño ese: “Papa déjame ir de Acampada”, y el padre: “noo....”, “venga, que Kely va...” , tu padre: “¿Va Kely?” y entonces tu padre estaba más propenso a ceder. Lo curioso es que que Kely fuera podía ser verdad o mentira...

Cuando presuponemos las cosas mediante nuestro vocabulario las demás personas por norma general también lo presuponen.

Veamos algunas técnicas de la presuposición que podemos usar:

Poner a alguien en contra de otra persona:

Basta con decir que la otra persona ha dicho algo sobre ella para que se lo crea así sin más. Es increíble lo rápido que alguien puede odiar o desapegarse de alguien simplemente porque le han dicho que la otra persona he hecho tal o cual cosa.

Yo me quedé asombrado cuando por ejemplo Paqui le decía a Mari que Raquel la criticaba y entonces Mari sin contrastar la información ni nada, dejaba de hablarse con Paqui.

La mayoría de las personas no necesitan hechos, solo con verbalizar algo la mayor parte de las veces consigues que la gente se lo crea.

En Madrid tenía un amigo que era muy mala persona y en una ocasión le dije a otro amigo que tuviera cuidado con este otro amigo. Mi amigo, digámosle Paco, me preguntó que que pasaba con Pepe, y yo le expliqué un poco.

Desde ese momento tuvo mucho cuidado con Pepe y no se fía en absoluto de él. Es increíble el cambio que pegó respecto a como lo veía y todo por mis palabras.

Aunque yo dije toda la verdad podría haberle mentido y es incomprendible como alguien, simplemente porque le cuentas algo, deja de confiar en otra persona sin contrastar información ni nada.

A modo de refuerzo puedes luego poner ejemplos de como la otra persona es efectivamente como tú dices que es.

Recuerda no usar esta técnica de forma mal intencionada porque puede resultar un poco negativa y pueden pillarte y si te pillan se puede liar la cosa un poco.

Que no se te haga la escena del “mejor amigo”.

Cuando era pequeño tenía un amigo que cuando estábamos a solas me ponía por las nubes y me decía que era su mejor amigo, con otro chico hacía lo mismo hasta que nos enteramos y nos aliamos contra él.

Esto no se basa en criticar, sino en que la otra persona piense determinada cosa de otra persona para dejarla fuera de combate o que tú tengas mucho más fiabilidad que la otra.

No se basa en criticar ni en poner a parir sino que tú te preocupas por tu amigo y es lo que hay, no critiques, simplemente informa y ya está.

No te pases el día criticando porque sino esta técnica pierde todo su potencial.

Presuponer que la otra persona acepta algo

Hace tiempo vi un capítulo de una serie de televisión titulada: “Los Serrano”. En dicho capítulo salían como pareja dos protagonistas: Guille y Teté.

Guille estaba acomplejado porque se veía poco para Teté, pero Teté no pensaba así. Tan fuerte era la convicción de Guille que discutiendo con Teté consiguió que esta llegara a pensar que Guille tenía razón.

Guille: **Tú no me quieres**, no pinto nada contigo

Ella: Si que te quiero, quiero estar contigo

Guille: **No es verdad, y TÚ LO SABES**, tú eres mucho más madura y adulta que yo, y estás más a gusto con gente mayor, **yo solo soy un crío para ti.**

Ella: Eso... Eso no es verdad

Guille: Por favor Teté, ¿por qué lo niegas? Tú sabes que es cierto pero no lo quieres admitir, sabes que tengo razón.

Ella: No sé... **quizás tienes razón** y me da miedo, lo siento...

A partir de ahí rompieron, principalmente por la insistencia del chico en convencer a la chica, tanto presiona y da por supuesto que la chica no le quiere que al final esta hasta termina dudándolo.

Es increíble pero aunque sea una serie de televisión en la vida real tiene el mismo efecto. Dar por supuesto que alguien acepta algo es sumamente efectivo y cuanto más lo insistas más cierto se hará.

Otro ejemplo:

Tú: Tío, eres un agarrado

Él: No, no soy ningún agarrado

Tú: Si lo eres, hace años que no me invitas a una copa, eres un agarrado tío, ni una triste copa con el pastón que cobras.

Él: Que no hombre... que no soy así.

Tú: Si qué lo eres, sabes que nunca me invitas a nada, eres un agarrado tío.

Él: joer, tío, tú espera que ya te invitaré

Tú: En un futuro muy muy lejano... ¡Agarrado!

Este experimento lo hice con un amigo hace unos dos años y dio resultado, a los 5 minutos me había comprado una copa en la discoteca que estábamos.

Lo curioso es que además se lo dije porque era cierto, él hacía mucho tiempo que tenía un trabajo dónde ganaba mucho dinero pero si te invitaba a cenar a su casa te hacía pagar hasta el agua.

Cuando quieras que la gente acepte tus ideas, etiquetar a alguien o algo similar simplemente utiliza la técnica de la presuposición y verás como tiene un efecto enorme, de hecho la vida funciona a base de presuposiciones.

La gente todo lo que oye lo califica como verdad absoluta, la mayoría de las veces sin contrastar y los manipuladores perversos se basan en esta ley para hacer de la sociedad una marioneta.

¿Crisis? ¿Qué crisis? ¿Sabes quién ha pagado la crisis? Los más ricos y los que la han provocado desde luego que no.

Wall Street, uno de los principales tiburones financieros que tumba los sistemas del mundo este año ha recibido primas record por valor de

millones de euros, ellos con millones de euros y millones de personas yéndose a la ruina y la absoluta pobreza.

Sinceramente esto es espantosamente vergonzoso, pero la gente presupone que está bien, que es así porque los gobiernos lo hacen creer así a la gente.

Manejen a las personas como marionetas y desde luego eso no está nada bien.

Puede que tú tengas la suerte de ganar en plena crisis mucho dinero, pero aun así tienes que saber que aunque no te afecte, eso no significa que no abusen de ti los poderosos como quieren.

Aplicar y entender estas técnicas te convierte en alguien inmunizado ante la manipulación y que además la puede aprovechar para su propio beneficio de forma muy positiva.

- Presupón que la otra persona es...
- Presupón que a la otra persona le gusta...
- Presupón que la otra persona ha hecho "x" cosa por determinado motivo...

Eso si, realízalo con inteligencia, no insultes ni humilles y menos a solas con la otra persona porque la ofuscarás.

Por ejemplo; puedes tildar a alguien de sádico y de mala persona, esto aún puede ser aceptable porque la otra persona para defenderse no puede ser mala persona y si lo es demuestra que tu presuposición es cierta.

Pero si en cambio empiezas a humillarla con insultos directos solo lograrás sacar su ira interior, cosa que no llevará a nada porque no podrás conseguir un objetivo de otra persona si en el cara a cara la humillas. Si utilizas cosas tan fuertes delante de otras personas, probablemente quedes desacreditado o das carta blanca al: “todo funciona”.

Y te aseguro que no conviene hacer eso porque entonces te expones a muchos riesgos, siempre tienes que mantener la elegancia y el estilo, recuérdalo muy bien.

Hace poco discutí con una persona que me espetó que:

“yo utilizaba mi imagen para vender y lucrarme de forma penosa”.

Hacer este tipo de presuposiciones me parece de muy mal gusto y de ser mala persona, porque se está yendo a atacar a las cosas más íntimas de una persona de forma sádica y cruel. Se está yendo a hacer todo el daño posible, no es elegante ni tiene estilo.

Como comprenderás, cuando se tiene una enfermedad y estás vivo gracias a la gratitud y ayuda el dinero pierde toda relevancia y solo tiene sentido cuando se acompaña de un buen trabajo.

Curiosamente siempre que algún troll quiere atacarme siempre dispara por ahí, como si yo tuviera que esconderme como un Pariah a mí y a mi enfermedad, como si no pudiera mostrarla de ejemplo para enseñar al mundo que: **Da igual las limitaciones que tengas, todo lo que quieras lo puedes lograr.**

Valorizando; utiliza la técnica de la presuposición para conseguir hacer que las personas cedan, que den por sentado algo, ponerlas a tu favor...

Es una gran técnica de manipulación.

Verbalizar pensamientos de otra persona

Verbalizar los pensamientos de otra persona, como si ella lo pensara y tú los oyeras.

Imagina que estás con un amigo y ambos habláis sobre fútbol.

Él: El real Madrid es el mejor equipo

Tú: Sabes que eso es mentira, en el fondo sabes muy bien que el Barcelona es mejor, lo que pasa que no lo admites porque eres del Madrid, pero en tu interior sabes que lo que digo es cierto.

Él: hombre, no niego que el Barcelona sea muy buen equipo

Tú: Si fueras de otro equipo que no fuera el Madrid estarías de acuerdo conmigo, pero como eres del Madrid no quieres aceptarlo, pero sabes muy bien que el Barcelona es mejor, has visto los últimos partidos y sé que piensas lo mismo que yo pero no quieres decirlo.

Él: No es que no quiera decirlo, es que el Madrid tiene mucho potencial.

Tú: No hablamos de potencial sino de quién es mejor y sabes tan bien como yo que el Barcelona se ha ganado ese título, ahora mismo es el mejor y sé que tú en el fondo opinas lo mismo que yo.

Haciendo esto conseguimos que la otra persona ceda y aunque los más forofos del Madrid no lo admitiesen, la técnica utilizada con los

hechos reales harían que, en realidad, la otra persona supiese que tenemos razón.

Pero esto tiene muchas posibilidades y hay que usarlo según cada circunstancia. Yo te he dado la fórmula, tú te encargas de aplicarla.

Asignar o dar por supuesto una actitud de otra persona

En una ocasión estábamos en un sitio en el cual había muchas personas defendiendo unas ideas que no se basaban en otra cosa que insultar y humillar a otros.

Yo junto con tres amigos decidimos dejar las cosas claras a los asistentes y comenzamos a debatir, prácticamente eran 100 contra nosotros pero como nos imponíamos para hablar teníamos mucha relevancia.

Empezamos a reforzar la técnica de la presuposición y dimos por supuesto que esa gente solo censuraba y criticaba a quienes no pensaban como ellos y que querían amedrentarlos mediante insultos y amenazas, personas incapaces de tener tolerancia o aceptar puntos de vista diferentes.

Atacamos por esos frentes y conseguimos que muchos asistentes piensan eso y es que, además, era verdad. Dieron muy mala imagen ellos y perdieron muchos “fieles”.

Si das por supuesto la actitud de una persona y haces hincapié en ello conseguirás que esa actitud los demás la vean como verdadera e inclusive la otra persona. Si además obtienes apoyos que dicen lo mismo reforzarás ese argumento haciéndolo mucho más certero.

Esto es lo típico de decirle a alguien:

Tú: Vaya, Cuanto comes últimamente

O..

Tú: Es que tú haces siempre las cosas por interés o conveniencia...

“Eres un convenenciero”.

Dile eso a alguien y le tendrás algunos días pensativo, más que nada porque todos en el fondo somos convenencieros, unos más que otros y si le dices a alguien convenenciero con la suficiente convicción para que crea que lo dices con firmeza y seguridad conseguirás que esa

persona se quede pensativa, e incluso pregunte a algún amigo o familiar:

“Oye, ¿Tú crees que soy convenenciero?”

Todos pensamos alguna cosa de nosotros por pequeña que sea, tenemos pensamientos sobre nosotros que pululan por ahí, respecto a como somos. Tanto nuestros como cosas que pensamos que los demás pueden pensar en algún momento de nosotros: “mala persona”, “convenenciero”, “interesado”, “egoísta”, “envidioso” etc.

Hay actitudes y aspectos de nuestra personalidad que si nos pinchan por ahí nos hacen pensar y por supuesto hacen que no queramos ser eso, así que la única forma de demostrarlo es demostrar lo contrario.

Tú: Acompáñame a buscar una cosa

Él: bufff. Que pereza, no puedo

Tú: Seguro que si te lo digo para ir al fútbol que tanto te gusta vas, pero como es algo que no te apetece no quieres. Eres un egoísta tío, siempre hay que hacer lo que te gusta.

Verás como si no en la misma propuesta en siguientes tu amigo estará mucho más predispuesto a acompañarte y hacerte favores. A nadie le gusta que se dé por supuesto que es un egoísta o cualquier otra característica negativa.

Pero cuidado, según como la uses y con quién la uses. Debes calibrar y ver como es efectiva. No esperes decirle textualmente a alguien las palabras del texto y que absolutamente TODOS caigan en la trampa.

Todas las técnicas hay que adaptarlas a las circunstancias y los ejemplos son solo ejemplos que obviamente, pueden funcionar muchas veces, pero habrá otras en que tendremos que adaptar nuestras palabras a la persona a la que nos dirigimos, cómo lo hacemos, como nos ve la otra persona... etc.

Así que a partir de ahora practica la técnica de la presuposición porque verás que es increíblemente potente.

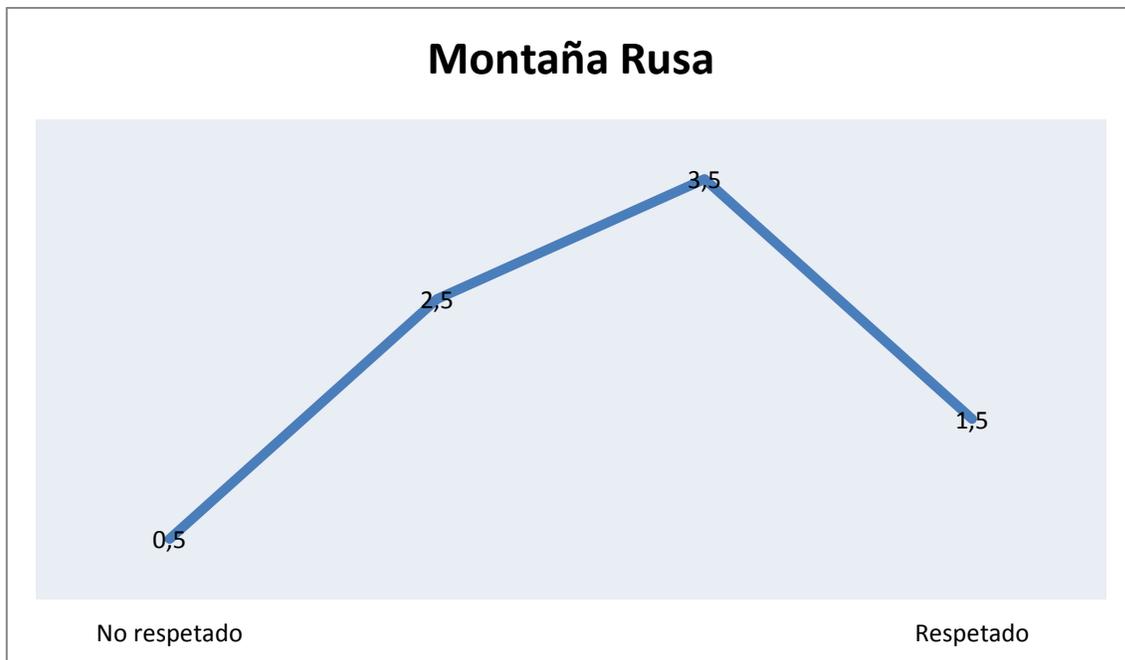
La técnica de la montaña rusa

La técnica de la montaña rusa es ciertamente un experimento aunque bastante potente. Se basa más que nada en el principio de que **si no te respetan hay que crear un conflicto para que te respeten.**

Muchas veces la persona es vista como una mosquita muerta, alguien que se puede pisotear gratuitamente y sin consecuencias. Eso pasa porque no te respetan, si creas un conflicto con esa persona conseguirás que te respeten.

Se trata de pasar a no ser nada agresivo, a ser agresivo en el sentido de “plantar cara” y luego del conflicto vuelve a tratar a la otra persona con normalidad. Una vez que la trates con normalidad luego de ese conflicto dónde tú no debes ceder ni un ápice, sino ofrecer tu más firme convicción y defender lo que dices.

Luego cuando consideres que hay suficiente conflicto busca la diplomacia y volver a estar acorde con esa persona.



Es decir, si para que nos respeten tienen que temernos en una escala el 1.5 sobre 5 y nosotros estamos en la 0.5, significa que nos tienen tanta confianza y que nos ven tan poca cosa, que a la mínima abusarán de nosotros.

Por eso tenemos que enfrentarnos con el acosador, hasta conseguir un conflicto de nivel 3.5 en el que vea que nosotros le plantamos cara y ponemos los puntos sobre las ies. Cuando veas que ya hay suficiente conflicto creado, es decir, que ha habido una buena discusión, entonces rebaja la tensión y busca la diplomacia y la paz.

Cuando la consigas de nuevo, si has creado el conflicto suficiente se dará el efecto de la técnica de la montaña rusa y la otra persona nos

respetará porque en el nivel de “cuanto nos respeta” estará al 1.5, que es el ideal.

Se llama montaña rusa porque si ves el gráfico primero sube y luego baja.

Si alguien te tiene una total falta de respeto y no sabes como salir de ese encasillamiento lo que tienes que hacer es plantar cara, montar un buen pollo... O a veces ni siquiera hace falta eso, sino para que te valoren muchísimo más y te tengas más respeto con ciertos temas.

Por ejemplo, puede que siempre oigas al típico amigo hablar de forma racista y despotricando contra minusválidos y demás minorías, quejándose de lo mucho que supuestamente él trabaja y que otros se benefician de su trabajo sin pegar un palo al agua.

Puede que estés cansado de oír tales tonterías y quieras pararle los pies ante esa persona que dice tonterías, barbaridades y nadie dice nada.

¿Por qué esa persona se atreve con tales falacias? Pues porque no respeta, entonces hay que entrar en confrontación con ella y dejarla en su sitio, tener una buena bronca (pero civilizada) para posteriormente reconciliarnos.

Cuando hayamos hecho eso verás como la otra persona te respeta mucho más y delante de ti no dice más tales tonterías. Le haces ver que tú no consientes tales memeces y por eso entras en una fuerte confrontación, luego de la reconciliación los dos estaréis bien entre ambos y no querréis volver a confrontar, por lo tanto la otra persona se estará de hacerlo y conseguirás tu propósito.

La otra forma de utilizar la montaña rusa es si quieres acercarte a alguien y que te trate con mucho respeto y consideración, pero hacer esto es algo mucho más difícil.

Se basa en conocerle mediante una fuerte (pero civilizado) discusión y luego ceder para que la otra persona ceda y terminéis el enfrentamiento con un respeto y estima entre ambos.

¿Cómo es eso?

Imagina que quieres contactar con una editorial para tu libro pero que no te hace caso. Una buena forma sería empezar a repartir folletos contra la editorial por alguna de sus malas prácticas, hacer un post en tu blog contra ella y tú mismo poner en conocimiento de la editorial lo que haces.

Rápidamente tomarán una ofensiva contra ti, podéis hacer un intercambio de mails, telefónico o en persona en la cual discutís acaloradamente.

Luego la siguiente vez, recapacita, se diplomático, trágate tu ego, orgullo y pide perdón, suaviza la situación para que sea lo más diplomática posible, si consigues eso ambos terminaréis elogiándoos mutuamente, teniándoos estima en cierto modo y puede que la editorial considere leer uno de tus textos.

Esta técnica suena perversa y el ejemplo es perverso, pero no debes usarlo así, yo lo he usado algunas veces cuando no me hacen caso y me estoy esforzando mucho.

Lo he hecho bastante en el pasado y luego vi su enorme potencial.

Por ejemplo; había una web de escritores que mandaban sus escritos y la “revista digital” decidía si publicarlo o no. Ese era el año 2005 y yo todavía no tenía mucha idea de tráfico web ni nada, realmente esa web era una web abandonada con escasas 20 visitas al día.

Pero yo, que quería hacerme un renombre como escritor, mandaba mis relatos a ese sitio web y me los rechazaban todos principalmente por faltas de ortografía. Así que un día me cabreé y mandé un mail diciéndoles que me minusvaloraban pero que yo tenía mucha fuerza

de voluntad y que costase lo que costase llegaría a ser un gran escritor.

Ellos me contestaron que entendían mi enfado y que no desistiera, que siguiera mandándoles mis relatos. Curiosamente al final me cogieron uno de mis relatos, el que escribí con menos ganas que iba sobre los sentimientos de un toro cuando era humillando en plena plaza de toros.

En otra ocasión, hace apenas unos días, asistí a la Wordcamp Spain 2010 esperando encontrarme con algo muy provechoso, hice junto con mis amigos y pareja un viaje de 2 días dónde apenas dormí 4 horas para asistir a la dichosa Wordcamp.

Mi decepción fue que el evento era prácticamente todo un autobombo y las ponencias eran, bajo mi punto de vista, de muy mala calidad, no me dejaron para nada satisfecho.

Así que enfadado en uno de mis blogs relacionados con Wordpress escribí acerca de lo defraudado que me sentía e inclusive publiqué fotos que me habían hecho en la WordCamp.

Rápidamente mi blog se ha convertido en un campo de batalla dónde los propios organizadores me insultaban directamente y lanzaban

insultos dignos de un niño de 5 años que grita: “Tu madre es una puta”.

Vamos, a mí no me pareció para nada serio ni mucho menos profesional que unos organizadores de un evento, cuando ven que a alguien no le gusta su evento se pongan a insultar y troleear.

Me quedé bastante alucinado con ese comportamiento e inclusive he tenido durante un día varios users de dicha WordCamp insultándome a través del chat de mi tienda, algo completamente inaudito, pero bueno, no vamos a analizar tan lamentable comportamiento y nula capacidad de diplomacia, sino lo que nos interesa.

Rápidamente vi que eso no podía terminar así, en el blog en el cual lo publiqué: <http://internetyventas.es> es un blog de escasas visitas diarias, no más de unas 110 al día y no me imaginaba ni por un segundo que a la hora de publicar dicho artículo me encontrara con todo el equipo que había organizado la WordCamp y trolls de dicho evento insultándome directamente e intentando humillarme con mi enfermedad, simplemente inaudito.

Por un momento me paré a pensar fríamente, en la montaña rusa estábamos todos en el punto más álgido de la confrontación, ahora tocaba bajar.

Por mi parte admito que mi tono no fue el adecuado, pero ten en cuenta que no me imaginaba jamás que a los pocos minutos de publicar tuviera allí todos los organizadores metiendo cizaña e insultando.

No contaba con esa falta de crítica y modales. Así que como lo considero un espacio privado y personal me desahogué literalmente y expuse lo que a mi modo de ver fue la WordCamp: una bazofia y una pérdida de tiempo según mi opinión.

Pero la vida me volvió a dar la lección de que las palabras siempre llegan a los sitios y en esos sitios se pueden mosquear, así que tocaba hacer diplomacia.

Mandé un correo privado al máximo organizador exigiéndole respeto, y él más chulo que unas pascuas respondió increpándome e insultándome, diciéndome que yo era un: aprovechado, oportunista, mentiroso y que era muy patético que usara mi enfermedad para lucrarme (como he dicho anteriormente, cuando alguien va a hacer daño utiliza lo más vil y rastroso que se le ocurre).

Admito que en ese momento me costó mantener la calma porque me había llamado de hijo de puta para arriba y mi email no había sido lo más acertado pero si bastante correcto.

Pero en este punto de la montaña rusa tenemos que tener algo muy claro. El 99% de la gente no entiende de diplomacia y es una absoluta esclava de su ego, una esclava con mayúsculas.

Van a hacer daño con cosas muy básicas y ataques muy rastreros, igualito exactamente que los niños de 4 años que se enfadan. ¿Qué vas en silla de ruedas? Usan eso para atacarte. ¿Qué vas a morir en semanas por un cáncer terminal? Usarán lo mismo para atacarte.

Respecto a esto tienes que estar preparado y entenderlo cuando vayas a usar la diplomacia, porque deberás mantenerte frío como el hielo, no debes caer en ese estúpido juego de niños porque entonces no será montaña rusa, sino una subida imparable que solo terminará en venganza y desastre.

En ese momento yo le pedí disculpas, le aclaré que no teníamos que enfrentarnos y le mandé un extenso mail que paso a copiarte aquí para que lo veas.

Holas (Nombre)

Dar una opinión significa dar una opinión sobre un tema sin difamar a ninguna persona, que es lo que hago yo. Tú atacas y difamas sin pudor alguno.

(NOMBRE), ¿tú eres consciente de los ataques que

haces? Son totalmente ofensivos. ¿Te sientes mejor diciendo que uso mi enfermedad para lucrarme? Tal vez así sientes que eres una gran persona.

Si estuvieras en mi situación entenderías que llega un punto en la vida en la que el dinero carece de importancia, si supieras ver más allá sabrías que:" ¡¡¡oh que sorpresa!!!" hay gente que hace las cosas para ayudar y no para lucrarse.

¿Cómo quieres que me lucre con mi enfermedad en internet y ventas si no vendo nada? Hasta hace poco ni siquiera tenía mi mail y una pequeña publicidad para que me contratasen. Eso lo he puesto hace nada de nada.

*Esto no va (Nombre) de una batalla dialéctica de a ver quién dice la parida más gorda u ofende más al otro, **no sé como será tu forma de actuar pero dista mucho de ser profesional y si seguimos por ese camino ambos vamos a terminar muy mal.***

*Te pido **por favor, con todo respeto,** que cesemos ambos de este intercambio de ataques e insultos y **mantengamos una conversación civilizada en vez de atacarnos.***

Yo simplemente quise expresar que no me gustó

nada. Sé que te reirás de mi enfermedad pero (Nombre), es algo grave que afecta a mi vida y yendo a atacarme con ello me parece muy frío por tu parte.

El fin de semana viajé 5 horas en coche junto con los amigos, nos hospedamos en casa de mis hermanas y apenas dormí el viernes porque llegamos sobre las 00:00 a Barcelona y nos dormimos sobre las 02:00. Luego nos levantamos a las 07:00 para ir al evento, llegamos sobre las 09:00. (a esto súmalo el tiempo que pierdo con mi medicación)

Entiende que por mi debilidad me encontraba muy cansado y estresado, llegar ahí y ver como cortabais a Fernando para meter ponencias peores y ponencias de personas que no estructuraban nada, no se entendía nada y ponencias como la de wootuts que solo buscaban vender a parte de mucho autobombo, me sentí muy defraudado. Me sentí completamente consternado y decepcionado porque esperaba muchísimo más.

Llevaba 2 semanas esperando la WordCamp, preparándolo todo y me sentí profundamente amargado y decepcionado, lo que hice ayer fue expresar esa decepción en mi blog.

No te falté al respeto a ti como persona ni a ningún otro ponente como persona, me podría meter contigo y atacarte pero no hago eso (Nombre), he intentado ser muy civilizado contigo pero me lo pones difícil.

No quieres llegar a ninguna parte en común, solo me atacas e insultas y además utilizas mi enfermedad.

¿Podemos hablar civilizadamente, por favor? Lo que no te guste del post dímelo y lo corrijo, te pido perdón por si te he ofendido, no fue mi intención y mucho menos me esperaba que a los pocos minutos de escribir mi post hubiera varios comentarios de los propios organizadores.

Este blog de Internet y ventas tiene muy pocas visitas, poco más de 100 y lo veía como un espacio personal, no me gustó la WordCamp y solo quise desahogarme. Así que dime sinceramente, que cosas del post te han ofendido y las retoco para que no resulten tan ofensivas.

Y te pido perdón por el tono de mi post, pues estaba muy ofuscado y decepcionado con la WordCamp y no medí bien mis palabras.

Es mi deseo (Nombre) de que por favor, zanjemos esta disputa sin necesidad de atacar ni lanzar ningún insulto más.

Y si es por mi parte (Nombre) yo me ofrezco a ayudaros en la próxima WordCamp, si hace falta puedo buscar expertos que pueden hablar de cosas muy interesantes que van a ayudar mucho a la gente con sus Wordpress.

En este color están todas aquellas palabras orientadas a zanjar pacíficamente la disputa. Cosas que hacen reaccionar a la otra persona de que ha obrado mal igual que yo y de forma que no afecta a su ego

En este color están todos aquellas cosas en las que se utiliza la técnica de la presuposición, por si solas solo crean furia, pero combinadas con las palabras orientadas a zanjar la disputa y aquellas en las que busco que el interlocutor se ponga en mi lugar son muy efectivas.

En este color, azul más oscuro que el resto del texto, están todas aquellas palabras que apelan a mis emociones o vuelven la conversación más conocida y amigable para que la otra persona empaticé conmigo.

Por ejemplo, solo diciendo la palabra “mis hermanas” o “súmale el tiempo que utilizo con mi medicación”, estoy haciendo que la otra persona me visualice a mi mentalmente en situaciones muy humanas que en cierto modo ayudan a ablandar el corazón de la otra persona

Obviamente no puedo pegarte los mails de la otra persona por respeto, pero te diré que en el mail anterior la otra persona me había dicho absolutamente de todo, pasándose de sobremanera de una forma totalmente exagerada y desproporcionada con la cual el 90% de las personas le hubieran insultado y atacado.

Yo conservé la calma y redacté el mail que ves a continuación, lo releí y suavicé un poco porque en verdad la otra persona se había pasado bastante.

Yo sabía que simplemente había herido su ego y que en el fondo no era un troll ni mala persona, sino que simplemente se había sentido muy ofendido.

Así que mi mail bien trabajado y estructurado caló hondo y en su siguiente mail comenzó un poco volviendo a reprochar algunas cosas pero de forma más suave para enseguida pedir perdón.

Zanjamos el asunto con mucho respeto y muy buenas maneras e incluso me soltó una frase que da a entender que podría ser un ponente para la próxima WordCamp.

Gracias a esta diplomacia y al ceder por mi parte no solo no nos confrontaremos más de forma violenta, sino que probablemente quizás podamos colaborar en un futuro. ¿Sabes por qué? Porque me he ganado su respeto con la técnica de la montaña rusa.

He hecho que me tenga en su mente, muy en consideración y he pasado de ser un total desconocido para ser la persona más importante de la WordCamp para el organizador en ese momento, dónde valora de sobremanera mi opinión y, por supuesto, que hayamos resuelto civilizadamente todo esto hace que me tenga mucho más respeto que si simplemente fuera un tío más de la WordCamp.

Por mucha empresa que yo tenga, visitas diarias o libros que haya escrito.

Esta aplicación de la técnica de la montaña rusa no fue nada premeditada, sino que tras los ataques, ya que estaba, aproveché

para hacer uso de la técnica y pasar de una relación de odio a una relación de respeto mutuo.

Fin de la manipulación

Querido amigo, a lo largo de estas 430 páginas has descubierto mucho sobre como manipular, como te manipulan a diario sin que te des cuenta y has aprendido cientos de técnicas para manipular.

Si practicas a conciencia este libro te convertirás en un total y auténtico manipulador.

Desde aquí mi más sincero agradecimiento por haber confiado en mí, un fuerte y abrazo y por favor, NI SE TE OCURRA UTILIZAR ESTAS TÉCNICAS PARA EL MAL.