

# El Manual de Persuasión del FBI Resumen

Escrito por un ex-agente del FBI, el [“Manual de Persuasión del FBI”](#) presenta diversas herramientas para comenzar, mantener y mejorar tu capacidad de persuadir a las personas a hacer lo que deseas.

En él, Jack Shafer presenta técnicas para influir, atraer y conquistar personas. Aprende a descubrir si alguien te está mintiendo, pasar los mensajes adecuados a los demás y develar las señales que las personas quieren pasarte de manera inconsciente.

El Dr. Schafer explica cómo causar una primera buena impresión y cómo interpretar señales verbales y no verbales de manera adecuada. Este microlibro te enseña a cómo prestar atención a los otros y cómo hacer que le gustes a las personas. ¡Comencemos!

## Descubre los Bloques de la Amistad

Si quieres influir a alguien, necesitas ser capaz de entender cómo una relación y una amistad se forman. Para ello, necesitas aprender que existen 4 bloques de construcción básicos de la amistad. Estos son: proximidad, frecuencia, duración e intensidad. ¿Vamos a conocerlos?

La **proximidad** es cuando 2 personas están en el mismo lugar y en el mismo espacio de tiempo. Las personas que pasan tiempo juntas, incluso cuando no conversan al comienzo, tienen grandes oportunidades de volverse cercanas.

## El Manual de Persuasión del FBI

“Lo que un hombre sabe no es importante. Es lo que es lo que cuenta”

Jack Schaefer

12min

La **frecuencia** representa cuantos encuentros tienen 2 personas durante un cierto período de tiempo.

La **duración** representa cuánto tiempo esos encuentros duran. La cantidad de tiempo que las personas pasan juntas tiene relación con la influencia que ejercen unas sobre las otras.

La **intensidad** tiene relación con la proximidad y con la influencia de las acciones y de las palabras de una persona en relación a las necesidades físicas y mentales de la otra. Un tipo de intensidad que funciona muy bien es demostrar su curiosidad con relación a las otras personas.

Leer Todo El Resumen

Estos 4 bloques de construcción pueden ser utilizados para desarrollar nuevas relaciones o para evaluar las ya existentes. Por ejemplo, las parejas que pasan poco tiempo juntas tienen mayor posibilidad de distanciarse. Analiza tus relaciones más próximas y mira en cuáles de los 4 bloques

esenciales están más fuertes.

Otra manera interesante de utilizar esos bloques de construcción es alejándose del otro en caso de que sea una mala relación. Si disminuyes gradualmente la proximidad, frecuencia, duración e intensidad en la relación, es más fácil tener una separación amigable.

Entiende cómo los mensajes son recibidos por el cerebro  
Nuestros cerebros están constantemente recibiendo mensajes sobre los individuos a nuestro alrededor. Todo el tiempo recibimos instantáneamente señales del cerebro que dicen cosas como "amigo", "neutro" o incluso "enemigo". Infelizmente, algunas personas envían señales enemigas sin siquiera percibirlo. Por ejemplo, encarar a una persona es una expresión no verbal que envía una señal enemiga a los individuos desconocidos. Muchas personas aprenden esa estrategia para liderar en las situaciones difíciles, funcionando como un mecanismo de supervivencia. Es necesario saber controlarlo.

Los jóvenes de hoy no están desarrollando más habilidades sociales por causa de las nuevas tecnologías. Estos suelen aprender a entender y a enviar señales no verbales, pero ahora ya no aprenden más que eso dado que siempre están perdiendo la práctica con las situaciones interpersonales. Es necesario tener contacto con el mundo real para aprender a lidiar con las señales no verbales.

Entiende señales no verbales y verbales

Cuando te encuentres con personas nuevas es importante hacer un esfuerzo consciente para enviar las señales correctas para que ellas tengan una primera impresión positiva sobre ti. Una de esas señales es levantar las cejas, moviéndolas hacia arriba y hacia abajo por una fracción de segundo. Esa levantada de cejas repentina le dice a los otros que no eres un enemigo y que no causas amenaza alguna. Eso sucede muchas veces de manera inconsciente. Es importante notar que si una

persona no devuelve el gesto no debe estar interesado en conocerte.

El intercambio de miradas prolongadas puede significar atracción intensa o amor o pueden ser percibidas como hostilidad. Si levantas las cejas de manera exagerada puede ser visto como algo extraño. Si estás intentando enviar una señal amigable, haz contacto con tus ojos solo por algunos segundos la primera vez, de lo contrario, tu comportamiento puede ser visto como algo agresivo.