

Manipulatie & lichaamstaal

*Het leren lezen van mensen & het
manipuleren en herkennen van
leugens*

*Leer alles over psychologie &
manipulatie, mentale kracht &
omgaan met mensen*

Algemene psychologie Deel 2

©2020

Max Krone

Alle rechten voorbehouden.

**Geen enkel deel van dit boek mag worden
gereproduceerd in welke vorm dan ook zonder
toestemming van de auteur.**

Inhoudsopgave

Manipulatie en lichaamstaal	5
Wat betekent manipulatie?	8
Waar komt men manipulatie tegen?	11
Verschillende manipulatietechnieken	19
Wederkerigheidsregel; het wederkerigheidsbeginsel	28
Disrupt then reframe. - Kijk uit! Dit is een gevaarlijke vorm van manipulatie	33
Het boeiende effect van de eenvoud van DTR	34
Wetenschappelijk bewijs voor disrupt then reframe	37
Gaslighting - Ben je blootgesteld aan emotionele manipulatie?	39
Wat is gaslighting precies?	39
Wat voor soort mensen gebruiken gaslighting?	41
Emotionele manipulatie op het werk	44
Gaslight - De borden	45
Het weerstaan van gaslighting	49
Vijf strategieën om heimelijke manipulatie op te sporen en af te weren	52
Lichaamstaal - Spreken zonder woorden	62
De kracht van de lichaamstaal bij het gesproken woord	64

Lichaamstaal interpreteren en verschillende gebaren ontcijferen	66
De interpretatie van lichaamstaal	73
Machtsposities - Voor zelfvertrouwen en stressvermindering	76
De ogen - Een diep inzicht in de ziel	78
Houding - De weerspiegeling van het zelfvertrouwen	82
De interpretatie van de houding	83
Tips voor houding en lichaamstaal	88
De interactie van verschillende factoren voor je eigen presentatie	91
Gebruik manipulatiepogingen voor jezelf	95
Manipuleren van situaties en er succesvol mee werken	100
Hoe je mensen manipuleert om te komen waar je heen wilt...	104
Niet meer de marionet van andere mensen zijn	107

Manipulatie en lichaamstaal

Sinds de jaren tachtig heerst er een interessante overtuiging in de psychologie die ervan uitgaat dat ieder mens een manipulator is. Niet alleen op bepaalde momenten, maar altijd! Zelfs een baby kan dit vermogen onder de knie krijgen. Waarom? Omdat hij door zijn huilen zijn ouders manipuleert, omdat hij huilt om gevoed te worden. Ouders manipuleren op hun beurt hun kinderen met straffen en beloningen.

Dit wordt een educatieve maatregel genoemd om de kinderen in een bepaalde richting te sturen. Zelfs in een liefdesrelatie is er sprake van sterke manipulatie. Hiervoor gebruiken mensen genegenheid of het buitensluiten van de liefde. De resulterende emoties zijn een afwisselend bad dat een manipulatief effect heeft; het moet de liefdesrelatie de juiste kruiden geven, zodat de interesse niet verloren gaat.

Overall in het leven wordt gemanipuleerd: in de vrije tijd, op het werk, bij het winkelen, met vrienden, in de familie. Als deze hypothese echt waar is, doen mensen niets zonder een specifiek motief om hun eigen kansen te verbeteren.

Zelfs als de manipulatie niet altijd bewust wordt uitgevoerd, zit er een berekening achter. Er is een heel scala aan manipulatietechnieken die men tot in het kleinste detail beheerst. Wie een manipulatief persoon tegenkomt die er alleen maar op uit is om er zelf beter van te worden, kan grote schade oplopen.

Omdat deze personen zeer vriendelijk zijn en veel charme uitstralen, worden de echte bedoelingen niet eens gezien. Hun gedrag dient alleen om men in een bepaalde richting te sturen. Misschien komt er een vreemd gevoel in je op, waardoor je begint te denken dat er iets mis is. Je zet deze gedachten snel uit je hoofd, want je wil niet van het ergste uitgaan. Toch is het erg belangrijk naar je onderbuikgevoel te luisteren.

Als je je eindelijk realiseert dat je in de manipulatie bent gelopen, het is al te laat.

Echte manipulators weten hun ware bedoelingen goed te verbergen. Soms beheersen ze de manipulatie zo meesterlijk dat ze zelfs hun eigen bedrog geloven. Je zult in reclames op zeer grote schaal manipulatie tegenkomen. Het zijn niet alleen de mooie brochures die je regelmatig in je brievenbus krijgt, maar ook de reclameblokken op televisie die films met regelmatige tussenpozen onderbreken, juist op momenten dat het

bijzonder spannend wordt. Zelfs als je deze pauze gebruikt om wat drinken te halen, blijven trefwoorden uit de advertentie in je geheugen hangen en onbewust opgeslagen wanneer je interesse gewekt is. Je kent de situatie waarschijnlijk wel: uit het niets ben je geïnteresseerd in iets waar je nog nooit aan gedacht hebt.

Je gaat achter je computer zitten en doet wat onderzoek, krijgt misschien zelfs aanbiedingen voor een speciaal item en gelooft dat dit item je leven zal verrijken. Oeps! Dan heeft de reclame-industrie het voor elkaar gekregen om je te manipuleren. Manipulatie heeft veel verschillende gezichten.

Manipulatie werkt ook met lichaamstaal. Gelukkig zijn er manieren en middelen om manipulatie te herkennen en jezelf ertegen te beschermen.

Wat betekent manipulatie?

De term manipulatie is een combinatie van de Latijnse woorden "manus" (hand) en "plere" (vulling) en kan worden vertaald als manipulatie. Aangezien manipulatie een verborgen vorm van invloed is, wordt het vaak gebruikt in de psychologie, sociologie en op het politieke parket. Het dient om ware motieven vakkundig te verhullen en om je dingen te laten doen die je niet echt wilt doen. Je doorziet de eigenlijke motieven van de manipulators niet. Er zijn vele redenen waarom mensen worden gemanipuleerd. Op de voorgrond staat het eigenbelang of de voordelen die de manipulator dichter bij zijn doel brengen.

De mate van manipulatief gedrag kan variëren en betekent niet noodzakelijkerwijs dat er sprake is van een persoonlijkheidsstoornis. Als de manipulaties echter gelijkwaardig zijn aan narcisme, is het een asociale persoonlijkheidsstoornis. Als er egoïstisch, bedrieglijk gedrag ontstaat, wordt dit psychopathie genoemd, een ernstige persoonlijkheidsstoornis.

Manipulatie is niet altijd synoniem met gerichte exploitatie. Denk maar aan onze politici die grote toespraken houden. Ze schelden over de andere partijen,

beschuldigen hen van wangedrag en roepen met woorden een indrukwekkende illusie op, die iedereen moet doen geloven dat hun partij alles beter maakt. Deze manipulatie dient als "propaganda". Propaganda betekent niets anders dan het manipuleren van meningen om ze te veranderen en in een andere richting te sturen. Politici verspreiden in hun toespraken ideologische ideeën om de bevolking te manipuleren met standpunten, meningen en de opgestoken vinger. Een triest voorbeeld van succesvolle manipulatie is te vinden in de Duitse geschiedenis. Het verwijst naar het Derde Rijk. Een heel volk werd gemanipuleerd met lichaamstaal, de stem en de juiste woorden. Vandaag de dag is het niet anders. Wie de verschillende nieuwsprogramma's bekijkt of verschillende dagbladen leest, krijgt dezelfde informatie, alleen anders verpakt. Daarachter ligt opinievorming en manipulatie, omdat de overgebrachte informatie een andere lading krijgt.

Het resultaat is telkens een ander beeld en laat duidelijk zien welke richting de informatie op wordt gestuurd. Om dit te herkennen moet de informatie uiteraard worden bevraagd en gecontroleerd op de waarheidsgetrouwheid ervan.

De mens streeft in principe naar een leven zonder emotionele beïnvloeding, waarin hij autonoom en vrij kan beslissen. Reden en passie moeten de basis vormen voor zijn eigen beslissingen en niet het resultaat zijn van manipulatie. Het is daarom belangrijk dat je herkent wanneer je gemanipuleerd wordt. Als je dit inzicht eenmaal hebt verkregen, kun je manipulatie afweren, tegengaan of zelfs voor je eigen doel gebruiken.

Waar komt men manipulatie tegen?

Manipulatie is alomtegenwoordig. Suggestie wordt gebruikt als een effectieve hefboom om je te beïnvloeden in je acties, om het denken en het gedrag te beïnvloeden. Geen mens is immuun voor manipulatie en iedereen kan in een bepaalde richting worden gestuurd. Wie zich echter met het onderwerp bezighoudt, veel kennis opdoet en weet welke technieken worden gebruikt, kan ze herkennen, in twijfel trekken en manipulatie zelfs weerstaan. Als invloed de reden is voor manipulatie, dan gaat het om het veranderen en opnieuw vormgeven van beslissingen, meningen, houdingen, gedachten en handelingen. Om dit te doen, worden verschillende soorten beïnvloeding gebruikt om zo de wil, de houding, het perspectief en zelfs de persoonlijkheid te veranderen. Er is een breed scala aan manipulatie met verschillende effecten.

- Autosuggestie of zee-invloed
- Waarden
- Religieuze houdingen en overtuigingen
- Onderwijs
- Familie en partnerschap
- Werkplek, toezichthouder en baas
- Buitenkant Uiterlijk (kleding, taal,
- Stem, uiterlijk, lichaamstaal...)
- Sociale-mediakanalen
- Advertiseren (Kranten, tijdschriften, folders...)
- Media (TV, radio...)
- Openbaar Gebeurtenissen

De manipulatie vindt plaats door vleierij, demonstratieve superioriteit, provocatie en het creëren van emoties, want zo wordt de aandacht getrokken. Vervloekingen worden gebruikt, bedreigingen worden geuit, positieve gevoelens en verlangens worden gewekt. In combinatie met een verzoek om actie, slaagt de manipulatie perfect.

Andere beïnvloedingsmechanismen zijn: