

HDC



PNL

¿Qué es el PNL?

El PNL clasifica que las personas reciben la información de la siguiente manera:

- 1. Visual.**
- 2. Auditiva**
- 3. Kinestésica**

Cada persona percibe los impulsos externos de estas tres maneras en diferentes escalas. Digamos que yo podría ser:



Entonces en mi %100 de cómo recibo en el ambiente soy 50% visual, la cual predomina en mí y me hace una persona mayormente visual. Con eso en mente, un ataque de ingeniería social es más efectivo cuando cuidamos la información que viaja a esa persona de la manera que sus sentidos lo reciben.

Visual

Es el predominante en la mayoría de las personas. Es común en personas que no han trabajado en desarrollar otra parte de su cerebro, y así tanto en los institutos como en el bombardeo constante de publicidad, como en casi cualquier otro ámbito de nuestra vida. Por eso nuestro componente visual se desarrolla bastante bien y sobrepasa a los otros dos.

Cuando nos encontramos con una persona visual, las cosas que nos importan a la hora de afectarlos, o de que nos presten atención son:

- **Colores.**

Si usamos colores muy vivos sobre un lugar de colores pastel, podemos saber que vamos a destacar ante su mirada. Si usamos el color rojo, seguramente nos preste mucha atención y además quizás sienta un pequeño cosquilleo mental que significa que ese color es una advertencia; en cambio si usamos azul, sentirá una especie de bienestar. Si usamos colores mas bien pastel en un lugar de muchos colores y luces, pasaremos desapercibidos. Quizás le cueste recordarnos si no nos ve. Parecerá una locura, pero por algo los médicos usan ciertos colores y otros no deben, o cuando vas a una farmacia, lo más seguro es que tenga colores como verde (que nos recuerda a lo natural y a la salud) o el azul (que nos da un aire de relajación, y nos recuerda al agua y al cielo).



- **Luz.**

Algo que les sucede a estas personas es que son muy sensibles a la luz, pero al mismo tiempo quieren que haya mucha así pueden distinguir realmente los detalles, los colores, la diferencia entre una cosa y otra. Es una herramienta de guía. Si no hay luz, no hay un sentido de ubicación real. Por ahí no esté tan seguro de lo que está recibiendo y si se la sacamos por completo, podemos meterlo en un estado de alerta inmediato.



- **Vestimenta.**

Cómo vamos vestidos les importa. Les importa mucho. Qué nos ponemos puede ser tema de hablar, por si vamos vestidos debidamente para el trabajo, o la situación en la que estemos. La moda, lo común y la mezcla de colores son también cosas claves. No podemos ponernos pantalones de los '80 si llevamos zapatos que no combinan, o si están realmente “fuera de moda”. A veces prejuzgan según lo que nos pongamos. Creen poder “leer” a las personas según eso.

Por último, no olvidemos que es importante estar prolijos para obtener un mayor respeto o ser tomados en serio.



- **Facciones y físico**

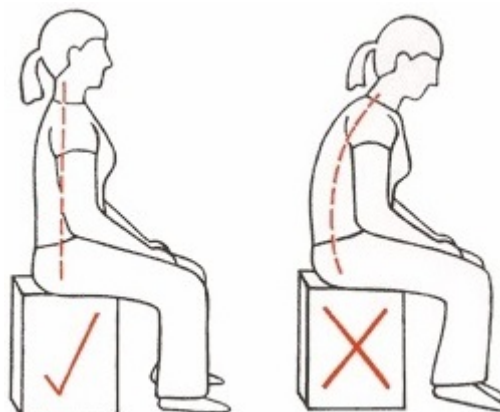
Aunque parezca algo imposible de cambiar (y algunas cosas quizá lo sean), ellos miran nuestra cara. Si estamos prolijos o no es muy importante. El pelo arreglado, la cara limpia (afeitado o con barba recortada), la piel suave y sin muchas imperfecciones, nuestra altura, nuestro peso, etc. es algo que puede sacar una conversación o terminarla en cualquier momento. Si tenemos algo que sabemos que les puede resultar incomodo, podemos usarlo a favor o simplemente hacer alguna forma que no sea tema de concentración.



Por otro lado, si estamos en un papel de pretexting personalizando un hippie, seguramente quieras mantener una buena imagen desarreglada :P.

- **Postura y gestos**

Cómo reaccionamos a ciertos estímulos, con nuestra cara o manos, cómo nos paramos, cómo caminamos, es todo muy importante. Cada detalle es tenido en cuenta. Claro que no hay una manera “bien” universal de todo esto, si no que tenemos que convencer a esa persona que usamos el mismo agua para bañarnos, que vivimos las mismas situaciones; todo mediante una buena recolección de información sobre las personas allegadas. Si su mejor amigo juega con las llaves cada cierto tiempo porque tiene algún problema de ansiedad, entonces nosotros podemos copiar eso. Lo mismo para la postura, para la forma de mirar a los ojos o cómo reaccionamos a un enojo, una situación triste o la interacción con el objetivo.



- **Mirar a los ojos**
- **Recuerda lo que ve y lo que escribe**

Auditiva

Estas personas son las segundas más comunes. Predomina este tipo de sentido cuando hablamos de una persona que, generalmente, es un amante de la música (cualquier tipo de música) o que tiene el sentido visual un poco deteriorado.

Por otro lado, nuestro sentido auditivo es bombardeado de parte de la publicidad y la propaganda con volúmenes altos, palabras determinadas, comandos (que ya veremos más adelante) y música popular.

A lo que debemos prestarle atención a cuidar para estar con una persona auditiva es:

- No decir *aaah*, *eeeh*, y otros rellenos de oración mientras estamos hablando.
- **Hablar fluido**

Sería muy desesperante para un auditivo, tratar de seguir el hilo de una conversación trabada.



- **No insultar**
- **El volumen**
- **El tono**
- Las **onomatopeyas** pueden ser de ayuda

Sobre todo para sugerir emociones dentro de una historia.

- **No hablar hacia adentro**, si no hacia afuera
- La **música**

Es difícil decirlo tan universalmente. Pero los clásicos, siempre serán clásicos. Son mejores si aún pueden evocar algún recuerdo.



- **El silencio también es música**

No hablen todo el tiempo o intenten rellenar todo con palabras bonitas. A veces, el silencio es un gran amigo de los auditivos.



- **No tiene por qué mirarte a los ojos**

Es interesante porque no es necesario buscarle la mirada. Por ahí le lleva demasiada concentración a estas personas.

- **Recuerda qué oía** en los momentos importantes.
- **Hablar correctamente**, con un vocabulario rico de palabras.

Nada de diminutivos, de tantas palabras regionales o apócopes (cole, bici, uni).

- **Tempo tranquilo**

Kinestésico

Dejamos para el final la persona que es más difícil de encontrar. No imposible. Pero realmente no es común. ¿Por que? Porque **no es común** que un niño desarrolle este tipo de sentidos. Por lo menos si hablamos de gusto, tacto, movimiento, emociones, no es algo que destaque en la mayoría de las instituciones educativas. De cualquier manera una vez escuché que el 5% de las personas son predominantes kinestésicas.

- **Perfumes**, y que gusten.

Y no sólo en nosotros, si no en la habitación o lugar donde estemos.



- Si hay **comida**, que tenga buen olor, textura y gusto.
- Preferentemente que la haya.



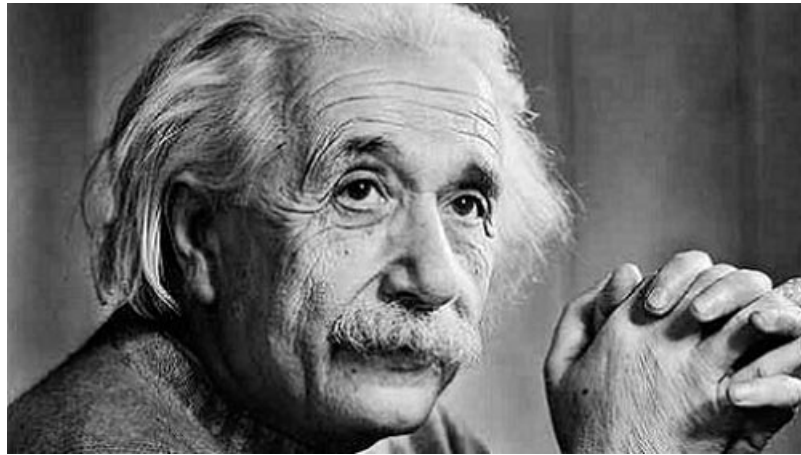
- Lo que usemos o presentemos, debe tener una textura que sea adictiva al **tacto**.



- La **relajación** es muy importante. Son **empáticos** y **reflectivos**.
- El **arte** es indispensable.



- Presentan buena **coordinación física**.
- También tienen una **contextura física grande**.



(?)

¿Cómo reconocemos que tipo de persona es?

Esto es fácil si adoptamos una **postura de aprendizaje** en los primeros momentos en los que conocemos a una persona, porque aquella empieza a captar la mayor cantidad de información posible para luego tomar decisiones. Es decir que **la primera impresión sí importa**. Luego ellos transmitirán algo de lo que vieron porque es su manera de empezar una relación con buen pie. Veamos cada una de las 3 categorías.

Visual

Seguramente digan cosas como

- “Veo lo que dices.”
- “Mira, vení.”
- “Eso se ve bien.”

Claro que nadie puede ver lo que uno está diciendo, es solamente una forma de expresarse. **Ellos visualizan, idean una imagen visual.** ¿Por qué? Porque es así como ellos pueden codificar mejor los datos, claro. Otros indicios de que son personas visuales pueden ser:

Suelen ser personas ordenadas. Así que intenten de ver las reacciones sobre un ambiente que sea desordenado, o que algo no encaje donde debería estar.

Necesitan silencio cuando deben concentrarse. Esto puede usarse si le damos algo en lo que necesiten concentrarse como una imagen que estudiar, y le ponemos una canción. Seguro se distraiga o necesite apagar la música.

Cuando recibe una llamada telefónica, **debe usar mucha concentración para procesar los datos auditivos**, así que seguramente se distraiga, sea torpe si camina o incluso pare todo su mundo visual y mecánico.

Otra de las maneras de distinguirla es hablarle desde uno de los costados, si intenta voltearse para **seguirte con la mirada**, podemos añadir otro punto a su dependencia visual.

También en cuanto a **expresarse con las manos**, para ellos es algo relevante. Usan las manos para detallar o identificar ciertas cosas y lo hacen con bastante soltura.

Si van a **manipular** a alguien visual, **jamás** lo intenten por **teléfono**.

Auditiva

Las **frases comunes** suelen ser así:

- “Alto y claro”
- “Eso suena bien”
- “Escuchá esto”

Una persona auditiva es muy **expresiva** y tiene **grandes dotes para su comunicación**, además de que **les encanta escuchar** a los demás.

Pueden hacer varias cosas al mismo tiempo, incluso escuchar música y llevar una conversación.

Controlan el tono, hablan más lentos que los visuales, respiran con tranquilidad, dominan el lenguaje y son persuasivos. En definitiva, son **grandes oradores**.

Para escucharte, pueden **inclinarse la cabeza a un lado** porque así desenfocan la vista pero dejan el oído más atento. Los **ruidos** y las **voces desagradables** les parecen **irritables**.

Si escuchan un **sonido interesante**, lo buscan con la mirada.

Los **gestos son mínimos** y acompañan al ritmo de las palabras. A menudo **se tocan la parte de la mandíbula, la boca o los oídos**.

Es imperativo escoger inteligentemente tus palabras y cómo las decís.

Kinestésico

Y las **frases más comunes** son:

- “Nos mantenemos en contacto.”
- “¿Cómo te hace sentir?”
- “Huele mal.”

Recuerdan como los eventos le hicieron sentir.

Les gusta sentir. Las emociones son lo destacable, sobre todo si es algo relacionado con lo físico o lo manual.

Tienen un gusto particular con **abrazar, acariciar** o cualquier otro **contacto físico y comer.**

Si una persona es muy **robusta o atlética**, es muy probable que sea alguien de mayor recepción kinestésica.

Cuando se visten, **prefieren buenas texturas** y comodidad/utilidad **por encima de la moda.**

Suelen **hablar con mucho detalle**, pero en un tono muy bajo y calmado. Mientras hablan prefieren contacto físico.

Son excesivamente **sensibles a los ruidos fuertes.**

Prácticamente parece que **cuando hablan, lo hacen con las manos.** Las mueven como si fueran sordomudos.

Algo que con las otras dos personas es un poco más difícil, es que **no se sienten incómodos ante la proximidad de una persona cuando está interaccionando.** Si hacemos esto mismo con una persona auditiva o visual, lo más probable es que se sientan invadidos en su espacio personal.

¿Cómo resaltar el sentido dominante?

Bueno, en esto pongo mis propios ingredientes. Tengo que decir que experimenté mucho y lo que siempre me dio excelentes resultados es **intentar desesperar a la persona.** Ejemplo: si estamos trabajando con alguien auditivo, intentar usar diferentes tonos, tempos y volúmenes en una misma frase (sobre todo llegar a los extremos agudo-grave, rápido-lento, alto-inaudible). Si vemos que la persona se

pone demasiado incómoda, entonces estamos yendo por buen puerto. Tampoco podemos abusar de esta técnica porque los espanta.

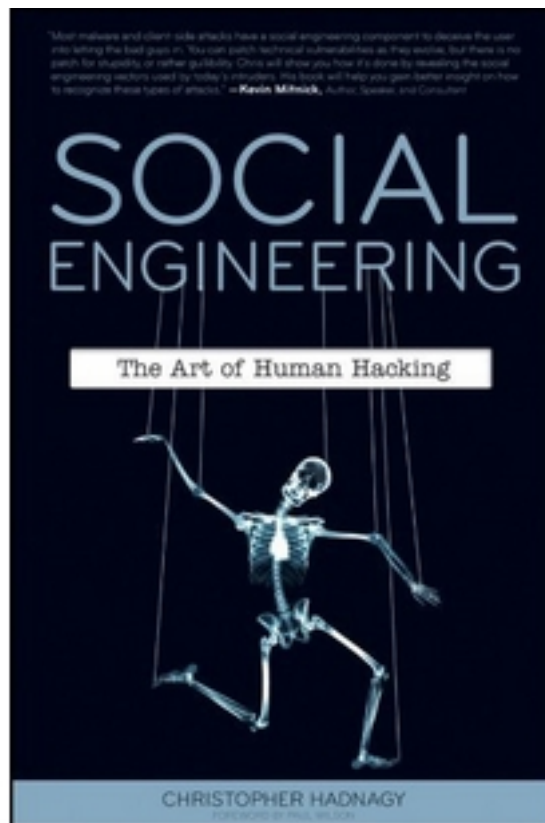


Si fuera una persona visual, tendría un detalle que incomodara a la vista, como la corbata desarreglada o hacer un gesto con la mano rápidamente y esconderla. Veremos como intenta arreglar la situación o mantener la vista en el detalle. Un tatuaje un poco descubierto también funciona.

Y si fuera una persona kinestésica, tendría algo con textura o un anillo interesante. Esa persona querrá tocarlo. Yo me pararé lo mas cerca posible pero a más de un brazo de distancia. Verán como intenta acercarse.

Llamar a la curiosidad de cualquiera de los individuos por cualquier medio y en repetidas ocasiones, **lleva al interés**. Sobre todo si para cuando descubren qué es, tenemos una gran **historia para contarles**. Si alguien intenta arreglar mi corbata, lo increparé con una charla de la razón que hizo que me distraiga (si es que queremos parecer una persona atenta).

En el libro de ***The Art of Human Hacking***, aparece una técnica que hace con una lapicera (o bolígrafo). Primero realiza algunos gestos con la lapicera en sí para ver si lo sigue con la mirada (visual), luego la abre y la cierra algunas veces como para generar ese pequeño sonido que una persona auditiva podría intentar descubrir. Si eso finalmente no funciona, intenta acercarse y usar contacto físico. En ese caso podría saber qué tipo de persona es.



“Pero que hago con todo esto?”

A eso iba. La técnica más interesante con respecto a cómo aprovecharse de la otra persona tiene que ver con el experimento de los **perros de Pavlov**.

“Será “Pablo”, Roadd. Pavlov no es un nombre.”

Pavlov es un apellido, Manolo! Te lo voy a contar.

Experimento de Pavlov

Pavlov hizo un pequeño experimento. Tenía un perro y cada vez que le iba a dar de comer, tocaba una campana. A esta campana la vamos a llamar “**anclaje**”. Entonces **cada vez que el perro iba a comer, escuchaba** (o mejor dicho, recibía) **el anclaje**. Lo hizo durante un cierto tiempo, y una vez tocó la campana pero le dio el plato vacío.

¿Qué fue lo que paso? Que **el perro empezó a salivar**. De cualquier manera, sin comida, el acto biológico del cuerpo del canino seguido de ese anclaje, era prepararse para comer. Es decir, **cada vez que sonaba la campana, el cuerpo se preparaba para recibir comida**, aunque no viese la comida, después.

“Entonces vimos esta clase... para hacer salivar a la gente.”

Bueno... no exactamente eso. La idea es que nosotros, **con un anclaje, podemos hacer llamar a una emoción, recuerdo o acto**. Si nosotros estamos manteniendo una charla con una persona auditiva, que queremos que diga cierta cosa para comprometerlo a una acción futura, podemos ir programando su cerebro para que, cada vez que escuche el sonido de mi lengua chasqueando contra mi paladar sea porque evoque recuerdos alegres, o positivos y de compromisos anteriores que le hicieron feliz.



Algo que debo aclarar es que las personas predominantes en ciertos aspectos, no deben serlo al 100% en todos los aspectos. Es decir, si vemos a una persona con predominación kinestésica, es posible que odie el contacto físico o no le molesten los ruidos fuertes. Incluso puede ser una persona al 33% en todas las áreas y ser bastante equilibrada (aunque sería muy extraño). Por eso deben mantener el cerebro de esa persona en *modo aprendizaje*, así logran que elija una de las áreas con las que recibe más cómodo lo que le meteremos en el cerebro.

Por ahora terminamos con ingeniería social! Pero pueden comentar sus experiencias, aunque veo que todavía tienen miedo de publicar algo :P. Si se animan, buenísimo! Saludos y los veo la próxima clase :D

Pueden seguirme en Twitter: @RoaddHDC

Contactarse por cualquier duda a: r0add@hotmail.com

Para donaciones, pueden hacerlo en bitcoin en la dirección siguiente:

1HqpPJbbWJ9H2hAZTmpXnVuoLKkP7RFSvw

También recomiendo que se unan al foro: underc0de.org/foro

Este tutorial puede ser copiado y/o compartido en cualquier medio siempre aclarando que es de mi autoría y de mis propios conocimientos.

Roadd.