



Ensayo: MANIPULACIÓN Y SOCIOPATÍA

Autor: Javier Genero

Tema 1. MANIOBRAS MANIPULATIVAS

Características de los manipuladores | **Cómo desarmar sus estrategias**

En alguna medida todos los seres humanos somos en parte manipuladores, cuando impulsados por nuestras necesidades físicas, emocionales y/o mentales, montamos ciertos escenarios de convivencia que nos aseguren satisfacerlas de algún modo.

Ya sea la necesidad de reconocimiento, consideración, autoestima, afecto, orientación ante toma de decisiones o descargar sobre otros la responsabilidad de nuestros actos, etc. las necesidades insatisfechas propulsan a la persona a manipular consciente o inconscientemente su entorno para acomodar las cosas de modo tal que el objetivo se logre y no se sienta ni la frustración propia de la insatisfacción, ni culpa por los medios con el que buscamos cumplir nuestros fines.

Todos generamos consciente o inconscientemente momentos de riña o desconcierto en los que descargamos nuestro enojo forzando situaciones incoherentes que nos “permitan” o “den permiso” de violar los reglamentos y protocolos que exigen las normas sociales y dé vía libre al niño natural y cruel que vive en nosotros y que muchas veces se siente frustrado por no conseguir inmediatamente y sin demora alguna, lo que quiere o lo que cree que necesita.

Claro está, que deberíamos reunir muchas de las características que abajo se detallan como para afirmar que tenemos una tendencia manipuladora y no sólo algunas de ellas. Incluso si contáramos con muchas de las herramientas de manipulación que detallamos, tampoco deberíamos calificarnos como manipuladores si las mismas se emplearan con muy baja repetición.

Basado en un escrito titulado LAS TREINTA CARACTERÍSTICAS DE LOS MANIPULADORES del cual desconozco su autoría, he realizado un ensayo que reordena los aspectos allí mencionados, agrega observaciones de mi propia experiencia a partir del asesoramiento en empresas y doy salidas prácticas para las situaciones tensas que se provocan.

Es fundamental que aclare que no es mi intención invadir el campo profesional propio de los psicólogos quienes son los verdaderos especialistas en la materia, sino aportar vivencia experiencial obtenida en el mismo campo de trabajo cotidiano frente a empresarios, gerentes y empleados, detallando qué maniobras aviesas (conversacionales y relacionales) observé y cómo las resolví exitosamente. Todo lo que diga o afirme como profesional de la Administración de Empresas, debe considerarse una mera opinión personal susceptible de ser criticada y hasta rechazada por la psicología. El lector debe ser prudente y analítico de todo lo que digo y resolver sus dudas frente a un psicólogo matriculado.

Estos son lineamientos útiles para quienes deben tratar en oportunidades con personalidades difíciles como la de los manipuladores. Veamos entonces, la expresión negativa que advertimos y qué podemos hacer según el caso:





1. Culpabiliza a los demás en nombre del vínculo familiar, de la amistad, del amor, de la conciencia profesional, etc. Traslada su responsabilidad a los demás o se desentiende de sus propias responsabilidades.

Desde la racionalidad, pregúntele por qué dice eso, en qué se basa para afirmarlo, por qué cree que él no tuvo ninguna cuota de responsabilidad, diga que aquí no hay culpables sino responsables, que la culpa como tal no existe, sino la elección libre de cada uno, etc.

2. No comunica claramente sus demandas, necesidades, sentimientos y opiniones a los fines de dejar zonas grises de difícil interpretación. Responde muy a menudo de forma confusa siguiendo esta misma línea.

No continúe el diálogo, deténgase donde se presente la duda en cuanto a qué quiso decir o a qué se está refiriendo. Vuelva a atrás si fuera necesario, no permita que soslaye el tema como algo menor e insista en el pedido de una explicación clara. Disminuya el ritmo que lleva la conversación y no permita que el tema se diluya o desvíe hacia otros parecidos o secundarios.

3. Cambia de opinión, de comportamiento y de sentimientos según las personas o las situaciones buscando su propio interés y asegurarse su supervivencia, ganancia o falso prestigio. Su discurso parece lógico o coherente, cuando sus actitudes, sus actos o su forma de vivir responden al esquema opuesto.

Confróntelo con los demás en careo cuando use dobles discursos o conductas, interrumpa la conversación y llame a terceros de quienes Ud. recibió otra versión de los hechos, devéle la verdad de su conducta falsa frente a testigos sin humillarlo pero sin disminuir la gravedad de su conducta inmoral.

4. Expresará arrepentimientos forzados e ilógicos: “Disculpame, tal vez yo hice mal en llamarte”, “Yo no debería haber tocado este tema con vos”, “Vos estás entendiendo todo mal, nunca dije tal cosa,... nunca quise decir tal otra”, etc. Procurará desviar el tema en el que se ve perdidoso para hacer creer que se estuvo discutiendo inútilmente y por un grave mal entendido que oh! casualidad, lo provocó Ud. Cambia radicalmente de tema en el transcurso de una conversación.

Cuando escuche este tipo de expresiones, dé por terminada la reunión. No insista en continuarla bajo ningún concepto. Perderá su tiempo. Diga: “Ah! Bien, bien, no hablemos más”, “Menos mal que se aclaró”, etc. Contra-manipule. Verá que el manipulador querrá continuar la discusión pero Ud. proponga otro momento para más adelante. Si se queda enredado en la conversación, terminará perdiendo, ya que luego de esto sobrevienen escenas de ataques de nervios, llanto desmesurado, descomposturas y lipotimias fingidas, o cualquier tipo de escenario que pueda instalarlo al manipulador nuevamente como “víctima” de las circunstancias.

5. Invoca razones lógicas forzadas para enmascarar sus demandas: “Vos deberías haberme dado aquello sin que te lo pidiera”, “Vos deberías haberte dado cuenta sólo de mi necesidad”, etc.





Pregunte por qué afirma eso, en qué se funda para formular semejante reclamo, por qué no sería posible cometer errores o descuidos de detalles de un modo involuntario, llévelo a un plano racional que es donde perderá el valor que atribuye a sus argumentos.

6. Hace creer a los demás que tienen que tienen la obligación de ser perfectos, que no deben cambiar nunca de opinión, que deben saberlo todo y responder inmediatamente a las demandas y las preguntas tal como si eso fuera posible, aunque ni él mismo puede cumplir con tal exigencia mediante evidencia demostrable.

Busque en su memoria (la de Ud.) episodios en los que el manipulador también cometió errores, cambió forzosamente de opinión o no advirtió necesidades que Ud. tenía y él también debería haberse percatado. Busque con esto demostrar que todos somos falibles e imperfectos y que las palabras del manipulador sólo esconden "intolerancia e ira contenida" contra sí mismo y contra todos los demás. Pídale que no sea tan estricto ni auto-exigente porque se tensiona neciamente y que no pretenda a partir de su propia auto-exigencia, arrogarse el derecho de exigir que todos hagan lo propio consigo mismos.

7. Pone en duda las cualidades, la competencia y la personalidad de los demás, critica sin parecer que lo hace, desvaloriza y juzga.

Réstele importancia a lo que el manipulador opina o piensa de Ud. Dígaselo, hágaselo notar. Sonría pero sin ironía ni sarcasmo, sino como aquel que sabe que sólo escucha palabras provocadas por la impotencia que siente el manipulador a no poder derrocarlo aplastando su imagen (la de Ud.). No permita que su auto-confianza (la de Ud.) se vea disminuida por opiniones contaminadas por la baja auto-estima del manipulador. Él sólo pretende disminuir su imagen o sacarlo de su zona de satisfacción o alegría personal a los fines de que ser incompetente, defectuoso, imperfecto o infeliz sea la regla general y él no se sienta distinto, menor o errado.

8. Pone en duda la autoridad de las fuentes del conocimiento de la otra persona: "¿Y Ud. de dónde sacó eso?, ¿Quién le ha dicho que eso es así?, ¿Y quién es esa persona para darle tanto crédito?, etc.

Lo hace para restar consistencia a los argumentos que lo están "destruyendo". Simplemente pregunte por qué quiere saber el origen del conocimiento que se expresa, por qué mejor no analiza la verdad que encierran las palabras que está escuchando en vez de perder el tiempo discutiendo la validez o no de la fuente. Hasta un linyera podría algún día, darnos el mejor consejo de nuestra vida.

9. Hace transmitir sus mensajes a otros o los comunica de forma indirecta (por teléfono en lugar de cara a cara, dejando notas escritas).

Si los mensajes los recibe Ud. indirectamente, destrúyalos, bórrelos, ignórellos tal como si no hubieran existido. No sienta culpa por ello. Lo transmitido de persona a persona se distorsiona ya normalmente, ni hablar de mensajes que vienen contaminados con el egoísmo, el enojo, el reproche infundado. Si el manipulador tiene algo que decirle, que lo hable personalmente y hable por sí mismo.

Si el manipulador le pide a Ud. que transmita un mensaje indirectamente, niéguese. Diga que no es Ud. la persona que debe hablar en su nombre (del manipulador). Devuélvale la





responsabilidad a quien le corresponde rechazando inmiscuirse en situaciones que se solucionarán más rápidamente si las personas involucradas hablan directamente entre sí.

10. Difama, siembra cizaña y suscita sospechas, divide para reinar mejor y hasta podría provocar la ruptura de una pareja, la separación socios. Deforma, distorsiona e interpreta caprichosamente los hechos y los afirma como verdades concluyentes y categóricas.

Es característico. Sepa tomar lo que el manipulador dice como sabiendo bien de quién proviene. Disóciase.

11. Sabe hacerse la víctima para que se le compadezca (enfermedad exagerada, entorno «difícil», sobrecarga de trabajo, etc.).

Jamás consienta el sufrimiento aparente del manipulador. Simplemente ignórelo como algo que carece de entidad o existencia real. El manipulador no podrá sostener su histrionismo indefinidamente.

12. Hace caso omiso de las demandas, reclamos, quejas o solicitudes de cualquier naturaleza, aún cuando dice ocuparse de ellas. Con ello desea mantener el statu quo que lo tiene a Ud. bajo su dependencia y poder.

Enfrente a la persona con diplomacia haciéndole saber que Ud. está consciente de cómo es la situación y cuál es la estrategia del manipulador. Expresé los hechos tal como son y pregúntele cómo cree el manipulador que puede sentirse cualquier persona en una situación así de desventajosa. Deberá también advertir que su paciencia en la espera de una solución ejecutiva a las demandas que Ud. hace, tiene un límite de tiempo. Oblíguelo a comprometerse con fechas y/o acciones que luego Ud. auditará en su cumplimiento. Si no consigue una respuesta satisfactoria, planifique una separación diplomática con dicha persona. No pretenda ser omnipotente creyendo que Ud. podrá cambiar la personalidad manipuladora de otro. Ese es el primer error que se comete. Si el manipulador realmente lo valora como ser humano, no querrá perder su contacto y relación de modo que Ud. incrementará la posibilidad cierta de obligarlo a madurar. No obstante lo cual, puede que la separación también implique un distanciamiento permanente y Ud. deberá correr ese riesgo y asumirlo con total responsabilidad.

13. Utiliza los valores de la otra propia persona para ejercer su coerción: “Y vos decís que sos sincero...”, “Vos que te creés tan honesto, ahora hacés esto conmigo”, “Deberías hacerle honor a tus palabras cumpliéndolas”, “Sos un incoherente”.

Denominada Coerción Positiva porque el campo del conflicto se encuentra dentro de la otra persona y no en uno mismo. Es un recurso válido cuando existe una intervención amorosa y contenedora, pero en manos de un manipulador es un arma despiadada. Dígale que no es él, quién tiene que juzgar los valores que le son propios a Ud. Es tal como si un juez quisiera fallar las causas de un colega. Es del todo impertinente.

14. Utiliza sus propios valores para coaccionar a los demás: “Me defraudaste”, “Me sentí traicionado por vos”, “Quebrantaste mi confianza en vos”, “Heriste mis sentimientos al acusarme”, “Esperaba más vos”, etc.





Denominada Coerción Negativa porque el campo del conflicto se encuentra dentro de quien está interpellando. Es un recurso válido en las negociaciones pero en manos de un manipulador es una arrogancia imperdonable. Simplemente dígame que Ud. respeta los valores de todas las personas, pero que nadie puede arrogarse la creencia de poseer valores incuestionables o sanas intenciones despojadas de egoísmo. Debe hacer notar al manipulador la impertinencia de juzgar desde una posición paranoide de superioridad.

15. Amenaza de forma encubierta o hace un chantaje abierto.

Haga evidente las amenazas encubiertas o el chantaje del que está siendo objeto. Pruebe aceptarle el desafío, plántese en una posición firme frente a la amenaza como quien sabe cómo obrará en consecuencia para salir airoso. No se muestre dubitativo ni temeroso, porque solo incrementará el grado de las amenazas que reciba. Dígame: Bien, no hay problemas, hacé tal como decís, yo ahora sé cómo voy a responderte a tu ataque injustificado. A veces deberá levantarse de la mesa, interrumpir la conversación dejando todo quieto en ese punto.

16. Elude o rehúye las entrevistas y las reuniones en las que sabe que sus argumentaciones serán débiles y serán aplastados.

Es característico. Saque un compromiso de reunión pero no de señales de esperar discusiones áridas ni conflictos insalvables.

17. Cuenta con la ignorancia de los demás y/o pretende hacer creer su superioridad a los demás: "Mirá, yo te voy a explicar", "Vos no sabés nada de mí", "Jamás me llegarías a entender", "Esta historia es demasiado larga como para contártela", etc. Se planta en forma arrogante y superada.

No permita que nadie se exprese en dicha forma pero no es necesario rechazarlo inmediatamente; podrá retardar su enojo y hacer notar este defecto en la conducta un poco más adelante manteniendo abierta la conversación.

18. Miente y puede falsear los hechos para averiguar la verdad o acopiar nueva información. Es egocéntrico, no tiene en cuenta los derechos, las necesidades y los deseos de los demás. Puede ser celoso aunque se trate de un pariente o un cónyuge.

Es característico. Cuando detecte esta conducta, córtela mediante la aplicación de rectitud. Interpele al manipulador preguntando qué quiere saber concretamente, por qué necesita saber de ello, qué pretende lograr con dicha información, etc. Cuando note egocentrismo hágame notar la importancia de ponerse en el lugar de la otra persona ya que al manipulador le cuesta ponerse en la posición de los demás por su empatía subdesarrollada y de allí su carácter depredador. Los celos son aspectos propios del adolescente. Quien no los supera, deberá padecerlos y no hay muchas intervenciones externas que puedan hacerse ya que se trata de sentimientos, emociones y sensaciones que dan evidencia de un estado difícil e insoportable aunque el celoso se da cuenta que es irracional su conducta.

19. No soporta la crítica y niega la evidencia. Si no somos diplomáticos alzará sus barreras y se pondrá muy hostil con nosotros.





Por las buenas y preparando el terreno, podrá entrar en la intimidad del manipulador e intervenir sobre sus tejidos más sensibles. El bisturí es la racionalidad. Presente hechos, evidencias y juicios críticos impersonales despojados de toda connotación egoísta de su parte. Háglele ver que a muchos nos pasa lo mismo y que es bueno cambiar lo que está mal en nosotros.

20. En lugar de pedir, ordenar o hacer actuar a los demás envía señales indirectas esperando que sean detectadas e inequívocamente interpretadas por ellos, aprovechando cada falla en este sentido para atacarlos agresivamente y sentirse estafado por todos. Así obtiene la sensación de ser superior a los demás.

Cuando detecte esta conducta detenga la acción y hable con el manipulador. Ante la más mínima señal de este tipo, le conviene preguntarle a esa persona qué quiere exactamente y cuáles son las expectativas que desarrolló sobre nosotros. Si fueran exageradas, convénczalo de que no obtendrá lo que pretende. Háglele tomar contacto con la realidad.

21. Es adulador, utiliza halagos para gustar, hace regalos o tiene muchas atenciones con los demás a los fines de generar deudas afectivas o morales que luego pueda cobrar con reproches si no son reciprocadas.

Es característico. No siempre podrá desembarazarse tan fácilmente de los halagos (ya tanto nos gustan) y no está mal recibirlos y aceptarlos, sin embargo es muy importante darse cuenta de aquellas caricias psicológicas que nos dan los manipuladores y reconocer el fin espurio con el que se lo hace. Si la dádiva es desmesurada o sin sentido, pregunte al manipulador por qué lo hace, por qué lo dice, cuál es el propósito del regalo, etc. Clarifique las intenciones y limpie la expresión de cualquier expectativa injustificada de retorno que guarde el manipulador.

22. Produce en su entorno un estado de malestar o una sensación de falta de libertad por todos saben que el manipulador repetirá su vicio; tarde o temprano el volcán tendrá erupciones cíclicas y previsibles.

Es característico. Cuando hablando y reflexionando amigablemente con el manipulador no se logra revertir sus mecanismos compulsivos, será “dejado sólo” por su entorno. Es el castigo del destierro o el exilio (aún cuando continuara permaneciendo dentro de una organización).

23. Es absolutamente eficaz para lograr sus propios fines, pero a costa de los demás. Se arroga las autorías de los éxitos, las buenas ideas y hasta de participación en procesos exitosos en los que nunca figuró. Habla diciendo que “hicimos” o “logramos” tal o cual cosa suponiendo que el interlocutor creerá que así fueron los hechos. Procurará vender una imagen siempre confiada, ganadora y protagonista de proezas.

Pregúntele específicamente en qué grado participó, qué hizo concretamente en el proceso, qué rol le cupo, qué logro particular le correspondió, etc. para poner en evidencia su subterfugio.

24. Nos induce a hacer cosas que no haríamos por voluntad propia.





Pregúntele por qué quiere él que uno haga tal o cual cosa si las consecuencias o no están muy claras o podrían ser serias, graves o perniciosas. Oblíguelo a que descubra su verdadera intención.

25. Nos cansa, gasta y harta; nos vence con indirectas pertinaces y nos lleva al punto de renunciar a nuestros propios intereses para terminar de una buena vez con tanta incomodidad, desconsideración y hostigamiento.

No permita que el manipulador se escabulla todo el tiempo. Córtele el camino y las salidas alternativas. Oblíguelo a que reconozca su impulso evasivo y hágale notar el beneficio de enfrentar racionalmente los problemas o las carencias que lo motivan. No permita que le gane por cansancio. El agua orada la piedra. Sea paciente y asertivo.

26. Nos convence de que su manipulación es involuntaria y la ejerce sin saber, cuando es todo lo contrario. Nos lleva a creer que tenemos la obligación de aceptarlos con su defecto y suscribir relaciones sado-masoquistas con ellos en las que siempre ganan y nosotros siempre perdemos: “Y qué querés que le haga, siempre fue así de difícil”, “Y bueno, paciencia, algún día se dará cuenta de lo que hace y se arrepentirá”, “Pero en el fondo tiene un corazón que no le entra en el cuerpo”, etc.

Si notara una inconsciencia auténtica e involuntaria, hágaselo notar, ayúdelo a ver, devélele el mecanismo perverso que está ejerciendo sobre los demás y muéstrelle cómo se sienten las personas cuando son tratadas de ese modo.

Si Ud. sabe que lo hace a propósito, conviértase en una persona consciente que el manipulador sea incapaz de doblegar con malas artes. Maneje racionalmente sus conversaciones y marque instantáneamente los defectos preguntando por qué y para qué.

27. Es constantemente objeto de conversación entre personas que lo conocen, aunque no se encuentre presente. Esto obedece a que su hostilidad y personalidad manipuladora, resulta “invasiva” en las mentes de quienes lo rodean y luego ellos llevan a ese “personaje” a sus ámbitos íntimos con el fin de descargar su enojo y frustración por haber sido ultrajados por ese individuo.

La única solución es cortar toda conversación que comience retomando la consciencia de lo importante que es preservar la calidad del clima psicológico del ámbito que se trate.

Tema 2. LAS PERSONALIDADES ANTISOCIALES

Las personalidades antisociales son una fuente de conflictos dentro de una empresa, tanto mayor cuanto más elevado sea el puesto ocupado en la organización.

Hay dos tipos básicos de personalidad antisocial, son los sociópatas y los psicópatas.

También existe un tercer grupo que hablaremos más adelante, es la neurosis de carácter.

En los primeros la causa de su comportamiento, es de carácter social, básicamente haber tenido padres incompetentes y los segundos (los psicópatas), cuyo origen de su problemática es de origen genético. Tienen un sistema nervioso resistente a la socialización. En este primer artículo nos centraremos en los diferentes tipos de sociópatas, y en un próximo artículo describiremos los





diferentes tipos de psicópatas. Sí debemos tener en cuenta, que también existen casos fronterizos entre los dos grupos descritos.

También es muy importante tener en cuenta que la delincuencia o la criminalidad en sí no se heredan, pero sí que ciertos rasgos de personalidad pueden dificultar más o menos la socialización de un niño y que tienen fuertes raíces genéticas.

Los sociópatas son mucho más numerosos que los psicópatas. Los primeros son la causa principal de la delincuencia en las sociedades occidentales. Si los padres están sobrecargados de trabajo, son incompetentes o ellos tampoco están socializados, incluso un niño de temperamento normal puede acabar desarrollando las tendencias antisociales de un sociópata. El psicópata y el sociópata pueden considerarse extremos opuestos en una dimensión común, con una potenciación del temperamento difícil en el extremo psicópata y una potenciación de la educación paterna deficiente en el extremo sociópata.

En la personalidad sociopática hay cuatro grupos que son:

1. **Común.**
2. **Marginado Emocional.**
3. **Agresivo.**
4. **Disocial.**

1. **Sociópata Común:** Es el grupo más importante a causa del incremento de padres incompetentes. Tienen una conciencia débil y poco elaborada. Tienen pocas perspectivas de futuro porque se han criado en circunstancias en que el futuro era impredecible y sólo podían contar con las recompensas y castigos más inmediatos. Son como niños salvajes a pesar de ser adultos. Sólo responden a los impulsos del momento, menospreciando las metas a largo plazo. Son depredadores habituales.

2. **Sociópata Marginado Emocional:** Es el individuo que no ha desarrollado la capacidad de amar y de relacionarse con los demás. La imposibilidad de establecer un vínculo afectivo es un factor de riesgo para la conducta antisocial porque uno de los factores protectores que permiten evitar la delincuencia es nuestra tendencia a identificarnos con la víctima. En este grupo hay variantes que son:

- a. **Disociado:** Los sujetos imposibilitados para sentir algo por los semejantes pero su trastorno a diferencia del psicópata procede de padres incompetentes que no se ocupan de sus hijos.
- b. **No Empático:** En este caso el individuo es capaz de implicarse emocionalmente con su familia y círculo más próximo, pero reacciona ante las demás personas como si sólo fueran objetos.
- c. **Hostil:** Algunos sujetos al verse rechazados por la comunidad o al verse incapaces de tener éxito de acuerdo con sus reglas, rechazan la compañía de los demás. Se vuelven destructivos y hostiles con el grupo.
- d. **Estafado:** Es el sujeto que se siente acomplejado por su aspecto o una minusvalía física, por su clase social, por su situación marginal y justifica su incapacidad de





acatar las reglas sociales diciendo que, como desde el principio lo han estafado, en su caso esas reglas no son aplicables.

3. **Sociópata Agresivo:** Sujetos que disfrutan lastimando, asustando o tiranizando a los demás pues les hace sentirse poderosos e importantes. El simple hecho de dominar a sus víctimas les resulta placentero. La satisfacción por la dominación no sólo puede motivar a delincuentes sino a otros matones que además son profesores, policías, padres o patrones todos ellos de estilo agresivo y dominante. Sadismo.
4. **Sociópata Disocial:** Son personas normales tanto psicológicamente como por su temperamento (factores constitucionales), pero que son leales y se identifican con una subcultura cuyas normas y costumbres se basan en comportamientos depredadores. Un ejemplo muy evidente es la mafia o grupos terroristas, en los cuales encuentran vías de promoción social que por otro lado considerarían tenerlas vedadas. En este caso este tipo de sociópata está muy influido por factores culturales. La proliferación en una sociedad de ideologías totalitarias es evidente que potencia este tipo de individuos.

Sociedad Argentina de Literatura, Artes y Ciencias. Derechos reservados. Realizado el depósito que exige la ley de propiedad intelectual. Prohibida su reproducción ni uso con cualquier fin sin el consentimiento expreso del autor a través de info@javiergenero.com

