

@claudianicolasa

CLAUDIA NICOLASA



ES MANIPULACIÓN Y NO LO SABES



Desactiva las trampas emocionales
en todos los ámbitos de tu vida

zenith

CLAUDIA NICOLASA

ES MANIPULACIÓN Y NO LO SABES

Desactiva las trampas emocionales
en todos los ámbitos de tu vida

zenith

SUMARIO

Introducción. La raíz del control	11
---	----

PRIMERA PARTE LA MANIPULACIÓN Y SUS TRAMPAS

1. El enigma de la manipulación: ¿qué es realmente?	17
Todo el mundo es un manipulador en potencia	18
Déjate de buenos y malos	19
La diferencia entre influir, manipular y persuadir.	21
La manipulación, una vía de doble sentido	24
Las trampas mentales: las armas de la manipulación	25
2. Los perfiles manipuladores	29
El misterio de la personalidad	30
Los manipuladores oscuros	36
Los manipuladores grises	56
Los manipuladores blancos	94
3. La víctima perfecta: ¿eres tú?	101
Acéptalo: vives manipulado	101
El cóctel perfecto para ser víctima de manipulación	103

Los extrvertidos son más vulnerables a la manipulación cuando...	107
Los introvertidos son más vulnerables a la manipulación cuando...	118
Una cuestión de identidad.	127
4. Tendiendo la trampa.	133
Los anzuelos perfectos	133
No todas las trampas son premeditadas.	137

SEGUNDA PARTE

NO CAIGAS EN LA TRAMPA

5. Trampas mentales en el amor.	145
Cómo protegerse en las relaciones sentimentales	145
Durante la fase de conquista.	145
Durante el desarrollo de la relación.	152
Ante la presencia de conflictos en una relación.	165
6. Trampas mentales en el ámbito familiar	185
Las dinámicas familiares y cómo mantener la autonomía	185
Para evitar el abandono	186
Para retener las jerarquías	194
Para mantener el control emocional	203
En la toma de decisiones	214
7. Trampas mentales en el trabajo	221
Cómo evitar ser manipulado en el entorno laboral.	221
Entre compañeros.	222
Entre socios	230
Entre jefes y empleados	234
Trampas corporativas	240

8. Trampas mentales en la sociedad	247
En las redes sociales y los medios	248
En la política	258
Lo que hacen las sectas	271
9. Señales de alerta: aprende a identificar la manipulación	275
Inviertes tiempo y energía en entender a esa persona.	276
Dudas constantemente sobre tus actos	279
Sufres síntomas de ansiedad, baja autoestima y depresión	281
Sientes culpa y ya no sabes por qué	284
Tienes miedo a romper la relación si no cedes	285
Te aíslas y pierdes relaciones y actividades	288
Reaccionas de manera emocional, irracional e intensa	290
10. Cómo construir tu autodefensa psicológica.	293
Dos trucos básicos	294
Cómo actuar frente a los manipuladores oscuros.	297
Cómo actuar frente a los manipuladores grises	310
Cómo actuar frente a los manipuladores blancos.	321
Epílogo. Más allá del control: cómo alcanzar una vida libre de manipulación.	327
Bibliografía recomendada.	341

PRIMERA PARTE

LA MANIPULACIÓN Y SUS TRAMPAS

EL ENIGMA DE LA MANIPULACIÓN: ¿QUÉ ES REALMENTE?

Piensa en ese momento en el que un amigo, tu pareja o incluso un desconocido te llevó a hacer algo que, en el fondo, no querías hacer. Quizás cediste a pesar de ser consciente de la coacción. Tal vez no te diste cuenta del engaño hasta pasado un tiempo, o tal vez nunca llegaste a darte cuenta de que habías sido manipulado. Es posible también que, en alguna ocasión, te dieras cuenta de que tú mismo utilizaste una pequeña estrategia emocional para lograr que alguien dijera que sí. No te preocupes, no estás solo: la manipulación forma parte de la vida.

Esta impactante palabra evoca sombras, engaños y control. Pero ¿es realmente tan oscura como parece? Lo cierto es que la manipulación no es, en esencia, algo maligno o reservado a las «malas personas». En términos generales, la manipulación es la acción de influir en el comportamiento, los pensamientos o las decisiones de otra persona con un propósito específico. Y, aunque a menudo se relaciona con el intento de lograr algo en beneficio propio sin importar los deseos del otro, la manipulación puede adoptar formas sutiles que muchas veces pasan desapercibidas. En el fondo, la manipulación está relacionada con el poder de la comunicación y con la influencia que tenemos sobre los demás: la forma en que presentamos nuestras ideas, el lenguaje que usamos

y hasta nuestras emociones desempeñan un papel en cómo somos percibidos y cómo los demás reaccionan a nuestras palabras.

Entonces, ¿qué diferencia la influencia cotidiana de la manipulación emocional que tanto daño puede causarnos? Para responder a esto, primero necesitamos dejar a un lado las ideas simples y rígidas. Porque, querido lector, este libro no pretende decirte que hay «buenos» y «malos», ni tampoco quiere señalar con el dedo a los que, como tú y yo, a veces actúan desde sus propias heridas y carencias. El objetivo de este libro, en cambio, es ayudarte a comprender que la manipulación es mucho más que una herramienta oscura: es un espejo de nuestras emociones, deseos y miedos. Cuando la entiendas, serás capaz de protegerte, sanar y, lo más importante, conectar de forma más libre y auténtica con los demás.

TODO EL MUNDO ES UN MANIPULADOR EN POTENCIA

Hablemos claro: todos manipulamos. Lo hacemos porque somos humanos, porque nuestras mentes están diseñadas para buscar formas de satisfacer nuestras necesidades, resolver conflictos y, a veces, evitar enfrentamientos incómodos. Por supuesto, esto no significa que todos actuemos con mala intención ni tampoco que debamos justificar comportamientos dañinos. Sin embargo, comprender que todos caemos en este terreno es un acto de humildad y madurez.

La manipulación se manifiesta de diferentes formas, en un espectro que va desde comportamientos más sutiles hasta otros más dañinos. En un extremo se encuentran los manipuladores oscuros: personas que, de forma deliberada y calculada, usan sus habilidades para dañar, controlar o explotar a otras, mientras que en el otro extremo están los blancos, cuyo objetivo es ayudar a los demás a través de la persuasión. Sin embargo, como descubrirás a lo largo de este libro, la mayoría de las personas que manipulan lo hacen desde un lugar intermedio e inconsciente, guiadas por heridas emocionales, miedos y patrones de los que ni siquiera son conscientes.

De todos modos, el problema no es solo que otros nos manipulen, sino que a menudo nosotros mismos reforzamos esa manipulación. ¿Cuántas veces hemos cedido a una demanda porque nos sentimos culpables? ¿Y cuántas hemos evitado decir «no» para no provocar un conflicto? Sin embargo, estas dinámicas, además de perpetuar el control que otros tienen sobre nosotros, también alimentan nuestras propias trampas mentales.

Antes de que invada el miedo y la incomodidad por lo que este libro pueda significar para ti, quiero darte un mensaje de motivación: con este libro aprenderás a identificar los diferentes tipos de manipuladores, por qué motivos manipula cada uno, de qué forma lo hace y cómo desactivar sus estrategias. Pero, además, este conocimiento sobre cómo funciona la psique humana te ayudará a evitar que tanto tú como tus seres queridos caigáis en dinámicas patológicas y, en cambio, te permitirá establecer relaciones más sanas, libres y constructivas.

Porque, efectivamente, muchos de los problemas y sufrimientos que padecemos en nuestras relaciones interpersonales provienen de la manipulación, tanto de la que ejercemos sobre otros como de la que, sin darnos cuenta, ejercemos sobre nosotros mismos. Así que, antes de adentrarnos en lo morboso, en la psicología oscura, en la manipulación, te invito a realizar un ejercicio de madurez y a comprender que en algún momento todos, aunque tratemos de actuar con empatía, bondad y honestidad, caemos en nuestras propias trampas mentales, y, en consecuencia, se las ponemos a otros. Somos humanos.

DÉJATE DE BUENOS Y MALOS

Una de las primeras cosas que debemos dejar atrás para comprender verdaderamente la manipulación es el paradigma de los «buenos» y los «malos». Es un esquema mental cómodo, lo admito: divide el mundo en dos categorías claras, de modo que todo parece más fácil de entender. Sin embargo, esta simplificación

nos hace perder de vista la complejidad de las relaciones humanas y nos vuelve vulnerables a dinámicas que perpetúan el sufrimiento.

Pero ¿en qué consiste este esquema de buenos y malos? Esta dicotomía se basa en la idea de que las personas que nos manipulan lo hacen porque son «malas» y las que no, porque son «buenas». Nos da una falsa sensación de seguridad, pues pensamos que basta con identificar a las «malas personas» para alejarlas y quedarnos solo con las «buenas», y creemos que eso solucionará todos nuestros problemas. Pero la verdad, como seguramente ya habrás percibido, es mucho más compleja.

El problema de este modelo es que, además de simplista, nos impide actuar con madurez y realismo frente a nuestras relaciones. Aceptar que alguien que nos quiere puede, al mismo tiempo, manipularnos sin darse cuenta no es un acto de resignación, sino de claridad. De hecho, debemos saber reconocer que incluso nosotros, con las mejores intenciones, podemos caer en trampas mentales que afectan a los demás, pues eso no nos hace malas personas; nos hace humanos.

Este modelo dicotómico, además, nos lleva a tomar decisiones basadas en extremos. Si alguien que queremos nos manipula, sentimos que señalarlo o poner límites equivale a etiquetarlo de «malo». Por eso, si lo hacemos, nos invade la culpa y la duda: «¿Estaré exagerando?», «¿Estoy siendo injusto?» o «¿Cómo puedo pensar esto de mi madre, mi pareja o mi mejor amigo?». Así pues, en lugar de actuar de forma constructiva para mejorar la relación, nos quedamos atrapados en una espiral de sufrimiento y pasividad. Es importante que aceptemos que las personas no son perfectas, pero, al mismo tiempo, debemos ser inteligentes y asertivos para manejar esa imperfección.

En consulta, es habitual encontrarse con una situación que ilustra perfectamente este tema, y ocurre cuando le señalas a un paciente (siempre con mucho tacto) una conducta manipuladora por parte de su familia, la cual explica en gran medida su malestar. En estos casos, sobre todo si el terapeuta no ha manejado bien los tiempos y no ha sembrado las semillitas necesarias, la

reacción suele ser defensiva: «Mi familia es muy buena y me quiere, ¿cómo podrían hacerme algo así?» o «Mi familia ha sufrido mucho, tienen sus propios problemas y lo hacen lo mejor que pueden, no quiero culparles de mi situación».

En este caso, el paradigma dicotómico dificulta que el paciente identifique en personas que ama ciertos elementos que hay que analizar, tratar y corregir, pues está convencido de que eso equivale a etiquetarlas de malas personas o a culparlas. Por ello, aunque sea de forma inconsciente, prefiere sufrir las consecuencias de la manipulación y así preservar la imagen que tiene de sus familiares y de su relación con ellos. En consecuencia, si su terapia no lo ayuda a superar este paradigma, el paciente seguirá estancado en los mismos problemas de siempre y no será capaz de avanzar hacia una vida más sana y feliz.

Tomar conciencia de nuestras propias trampas mentales así como de las trampas de las personas que tenemos cerca nos abre muchas posibilidades de comprender, sanar y crecer. Y eso es lo que quiero que te lleves con este libro: autoconocimiento, comprensión y claves para mejorar tus relaciones.

Además, quiero ir un paso más allá: gracias a este libro no solo aprenderás a identificar y desactivar las trampas mentales, sino que, al aprender sobre manipulación, también mejorarás tus habilidades de influencia y persuasión. Al fin y al cabo, manipulación, influencia y persuasión comparten ciertas bases de conocimiento y habilidades, por lo que es frecuente confundirlas. Así que detengámonos un momento a explorar sus diferencias.

LA DIFERENCIA ENTRE INFLUIR, MANIPULAR Y PERSUADIR

Cuando buscamos tener un impacto en los demás y sus decisiones, los límites entre las distintas formas de hacerlo son muy sutiles.

Mientras que influir se da de manera espontánea y respetuosa, la persuasión implica una intención deliberada de convencer, aunque siempre sin forzar ni dañar al otro. La manipulación, por

su parte, se basa en obtener un beneficio propio a través de tácticas ocultas que generan sufrimiento en quien las recibe.

A continuación, te presento una tabla que detalla estas diferencias:

CRITERIO	PERSONA QUE INFLUYE	PERSONA QUE PERSUADE	PERSONA QUE MANIPULA
Consideración de necesidades	Respeto las necesidades y el criterio del otro, sin intentar modificar su decisión final.	Tiene en cuenta las necesidades y el criterio del otro, aunque trata de modificarlo.	Solo tiene en cuenta las necesidades y el criterio propios.
Beneficio	El beneficio suele ser para ambas partes o para ninguna en concreto, ya que no se busca el control ni el dominio.	Beneficia a ambas partes; puede haber ganancia mutua.	Solo gana la parte manipuladora, y a menudo el manipulado sufre las consecuencias.
Respuesta negativa	Acepta un «no» sin ejercer presión.	Admite un «no», pero puede llegar a ser un poco insistente.	No admite un «no»: recurre al chantaje emocional, a los castigos, a las amenazas y a lo que sea necesario.
Contexto y transparencia	Ocurre de forma natural, en un ambiente de respeto y sin ninguna intención oculta.	Se da en un contexto de simetría, en el que ambos interlocutores son conscientes de la persuasión.	Trata de camuflarse, de pasar desapercibida, y será negada con vehemencia si alguien la detecta.
Estado psicológico de los interlocutores	Ambos están en un estado psicológico sano y son libres para decidir, sin ninguna presión.	Ambos están en buen estado psicológico, con pleno uso de sus facultades mentales y tienen libertad de decisión.	Se aprovecha de los problemas psicológicos, las carencias, los miedos, los vacíos, el aislamiento y la vulnerabilidad.
Repetición	La influencia suele ser única y no se repite si no es bienvenida.	No se repite si la parte receptora ha manifestado malestar y ha habido consecuencias negativas.	Continúa y se repite en reiteradas ocasiones, aunque el receptor haya quedado descontento.

Para que puedas entender estas diferencias más claramente, a continuación te pondré algunos ejemplos:

- **Influencia:** Luis influye en su amigo Adrián cuando le expresa su amor por el senderismo y le habla sobre las rutas que ha descubierto y lo bien que le sienta caminar en la naturaleza. Sin tratar de convencerlo, Luis comparte su experiencia y le cuenta que se siente más relajado y, a la vez, con más energía después de cada caminata. Tras escucharlo, Adrián decide probar, y sale a dar un paseo ligero por su cuenta. Aunque Luis no trató de persuadirlo ni mucho menos de manipularlo, su entusiasmo genuino y el impacto positivo que tiene el senderismo en él terminaron por influir en la decisión de Adrián de intentarlo. La influencia se dio de una forma completamente respetuosa y espontánea.
- **Persuasión:** un psicólogo emplea la persuasión para que el paciente tome conciencia de su situación, del motivo de su malestar y de la importancia de seguir las indicaciones para mejorar su problema. Para ello, utiliza metáforas para que pueda comprender la situación con mayor perspectiva, plantea preguntas abiertas para invitarlo a reflexionar, lo sitúa en distintos escenarios para que se imagine las diferentes consecuencias... Estas técnicas activan emociones y modifican esquemas cognitivos que movilizan al paciente a seguir el tratamiento. Aquí, la persuasión es utilizada para beneficiar al otro al ayudarlo a tomar decisiones que mejorarán su salud mental.
- **Manipulación:** en un entorno laboral, un gerente manipula a un empleado para que acepte trabajar horas extra sin compensación. Como sabe que el empleado se siente inseguro respecto a su posición en la empresa, el gerente sugiere que aceptar el trabajo adicional podría «demostrar su compromiso» y «asegurar su futuro» en la compañía. Sin embargo, el verdadero motivo del gerente es evitar contratar a personal adicional, de modo que ahorra costes para cumplir con sus

metas financieras. Al aprovecharse de las inseguridades del empleado, el gerente obtiene un beneficio personal a costa del bienestar y los derechos laborales de este, lo que define la manipulación como un acto egoísta y explotador.

La clave

La distinción entre estos tres escenarios radica en la intención y el resultado. Mientras que la influencia se da en un contexto de espontaneidad, como un efecto natural de nuestra conducta sobre los demás, la persuasión y la manipulación tienen un objetivo explícito: generar un cambio en el otro. Sin embargo, se diferencian en que la persuasión se centra en modificar positivamente las acciones de alguien para su propio beneficio y para el de los demás, mientras que la manipulación se enfoca en forzar un cambio de comportamiento para obtener un beneficio personal, sin considerar el daño que esto pueda causar a la otra persona. Como ves, la línea que separa la persuasión de la manipulación es fina, y esa distinción depende de la empatía, los valores, el respeto, la ética, los sentimientos de remordimiento y la conciencia.

LA MANIPULACIÓN, UNA VÍA DE DOBLE SENTIDO

Si tuviera que definir la manipulación en una frase, diría que es «el uso de emociones, miedos o vulnerabilidades para obtener un beneficio personal». Y sí, esta definición incluye muchas situaciones que vivimos a diario, porque, al fin y al cabo, somos susceptibles de ser manipulados por nuestra propia naturaleza: nuestras emociones, deseos y pensamientos nos hacen vulnerables a la influencia de los demás.

Pero lo importante es que también nosotros somos manipuladores. Todos, en algún momento, hemos recurrido a una mi-

rada triste, a un comentario sutil o a una omisión estratégica para conseguir algo. Y no lo hemos hecho porque seamos malas personas, sino porque, como humanos, intentamos protegernos y satisfacer nuestras necesidades, a veces con más ética y conciencia que otras.

Lo que quiero transmitirte con este libro no es miedo, sino poder. Poder para reconocer cuándo estás siendo manipulado, para ser capaz de romper ese ciclo y para construir relaciones más conscientes. Asimismo, también quiero que aprendas a mirar dentro de ti, a que identifiques las trampas mentales que te hacen caer en la manipulación o que te llevan a manipular sin darte cuenta. De hecho, la manipulación no solo la ejerce una persona sobre otra: también nos manipulamos a nosotros mismos. Nos decimos cosas como que «no es tan malo», que «no pasa nada por ceder esta vez» o que «quizás estamos exagerando». Así que identificar estas trampas internas es tan esencial como reconocer las externas.

Pero, si la manipulación nos resulta algo infame, ¿por qué todas las personas la ejercemos o permitimos que la ejerzan sobre nosotros?

LAS TRAMPAS MENTALES: LAS ARMAS DE LA MANIPULACIÓN

El motivo por el que manipulamos y nos dejamos manipular tiene una explicación muy sencilla: porque hay aspectos de nosotros mismos que no conocemos y que tampoco sabemos gestionar. Aprendizajes inconscientes, asociaciones, condicionamientos, sesgos cognitivos, miedos, impulsos, deseos, carencias, heridas... Todos estos elementos, que habitan en lo más profundo del sótano de nuestra mente, nos arrastran a caer en las trampas mentales.

Pero ¿qué son exactamente las trampas mentales? Este concepto aparecerá muchas veces a lo largo del libro, por lo que es importante que lo entiendas bien. Las trampas mentales son una

forma particular que tengo de referirme a todos los comportamientos que buscan satisfacer y utilizar los elementos que ya he mencionado (miedos, carencias, deseos, etcétera) y que terminan causando daño, ya sea a uno mismo o a los demás. Son redes invisibles que capturan nuestras intenciones, secuestran nuestra conciencia y desvían nuestras decisiones hacia pulsiones oscuras.

Como apuntaba, una persona también puede caer en su propia trampa mental, algo habitual cuando no es consciente de sus propias vulnerabilidades e impulsos. En estos casos, la persona se manipula a sí misma y termina sufriendo sus propios autosabotajes, autoengaños y malas decisiones. Además, esta persona puede arrastrar consigo a sus seres queridos, ya que trata de satisfacer a través de ellos sus dolores, miedos y carencias, que no logra resolver de una forma sana y consciente. Por otro lado, hay también quien coloca estas trampas a sus víctimas de forma estratégica y fría, y que sabe muy bien qué teclas debe pulsar para conducir a los demás hacia sus intereses.

Los artefactos que componen estas trampas son múltiples: técnicas discursivas, control del pensamiento, dinámicas de poder, activaciones emocionales o situaciones cuidadosamente diseñadas para provocar respuestas específicas. Pueden consistir, pues, en discursos elaborados, palabras calculadas o incluso en silencios que generan una sutil presión o sugieren una amenaza. Sea como sea, apelan a nuestras emociones más vulnerables, como el miedo, la culpa y la esperanza; distorsionan nuestras percepciones y, en consecuencia, orientan nuestras decisiones hacia un fin que no deseamos.

En general, estas trampas están tan bien colocadas que la persona atrapada no es consciente de haber caído en ellas, y cree que ha tomado sus decisiones de manera plenamente autónoma, consciente y virtuosa. Pero es precisamente la falta de conciencia lo que las hace tan peligrosas, ya que la persona afectada sigue confiando en sus propias percepciones y decisiones, sin percatarse de las terribles consecuencias de su ignorancia. Por lo tanto, las trampas mentales, ya sean las que nos colocamos nosotros mis-

mos, las que nos ponen otros o aquellas a las que nos arrastran nuestros seres queridos, están en la raíz de gran parte de nuestro sufrimiento.

Pronto veremos diferentes tipos de trampas mentales, cómo se colocan en diferentes áreas de la vida y cómo desactivarlas. Pero, antes, hablemos sobre los diferentes tipos de manipuladores.