

GLORIA HUSMANN

GRACIELA CHIALE

AUTORAS DEL BEST-SELLER *LA TRAMPA DE LOS MANIPULADORES*

MANIPULACIÓN

***CÓMO DETECTARLA
CÓMO PROTEGERSE
CÓMO LIBERARSE***



dNX

Índice de contenido

Portadilla

Introducción

Aspectos metodológicos

Capítulo 1: Qué es la manipulación

Capítulo 2: Cómo es un manipulador

Algunas características generales de los manipuladores

Algunas características particulares de los manipuladores

Capítulo 3: Los manipuladores y sus camuflajes

Cómo se esconden

Tipos de manipulador

Órdenes desde el sillón

Capítulo 4: El manipulador y sus circunstancias

Por qué se convirtió en un manipulador

Capítulo 5: La comunicación manipuladora

Qué tipo de comunicación utiliza el manipulador

Qué beneficio obtiene el manipulador al rehusarse a mantener una comunicación llana

Qué recursos utiliza para evitar una comunicación directa o precisa

Circunstancias en las que el manipulador se aparta de la conversación

Capítulo 6: La vulnerabilidad de la víctima

Qué es la vulnerabilidad

El origen de la vulnerabilidad

Cómo es una persona vulnerable a ser manipulada

Características de las personas vulnerables al maltrato

La incidencia del depredador interno

Capítulo 7: Las marcas del pasado

Antecedentes de los que caen en la trampa

El agujero negro de la memoria

Capítulo 8: Y yo... ¿seré vulnerable? Test de autoevaluación

¿Podemos autoevaluarnos?

Dos importantes aclaraciones previas

Test de los cuatro pasos

Paso 1: Vulnerabilidad

Paso 2: Identificación

Paso 3: Manipulación

Paso 4: Consecuencias

Capítulo 9: Adaptarse, migrar o morir

Qué alternativas tiene una persona manipulada

1. Adaptarse a una relación manipuladora

2. Migrar

3. Cuando el manipulado se enferma y muere

Capítulo 10: Decir basta

Por qué cuesta tanto decir basta

Capítulo 11: Las justificaciones

Justificaciones que obstaculizan el decir basta

Capítulo 12: La desnutrición emocional

Punto de enganche entre ambos patrones

Hablemos de la autoestima

Autoestima, víctimas y victimarios

Por qué la autoestima es tan significativa

Qué pasa con la autoestima de los manipuladores

Autoestima versus el yo puedo voluntarista

Recapitulando y Recalculando

La baja autoestima y el miedo

Capítulo 13: la manipulación en la pareja

¿Amor o condena?

La corresponsabilidad

Qué papel juega la ira en este acople disfuncional

El inicio de todo y los distintos estadios

Corolario positivo

Capítulo 14: Tácticas de retención

Te tengo y te retengo

Tácticas del manipulador

Capítulo 15: Estrategia y tácticas para preservarse de un manipulador

¿Bailamos?

La necesidad de estar siempre atento para maniobrar

Estrategia defensiva

Tácticas útiles para preservarse

Capítulo 16: La posverdad

Conclusión

Anexo: Casos

Algunos ejemplos de la vida real

Entrega en nombre del amor: El caso María

Me atrapó su belleza: El caso Alberto

Ciega, sorda y muda: El caso María Elena

Tú me acostumbraste...: El caso Félix

Bibliografía

GLORIA HUSMANN - GRACIELA CHIALE

MANIPULACIÓN

CÓMO DETECTARLA
CÓMO PROTEGERSE
CÓMO LIBERARSE

Chiale, Graciela

Manipulación : cómo detectarla, cómo protegerse, cómo liberarse /
Graciela Chiale ; Gloria Husmann. - 1a ed . - Ciudad Autónoma de
Buenos Aires : Del Nuevo Extremo, 2018.

Libro digital, EPUB

Archivo Digital: descarga
ISBN 978-987-609-737-6

1. Psicología de la Personalidad. I. Husmann, Gloria II. Título
CDD 158.1

© Gloria Husmann - Graciela Chiale, 2018

© Editorial Del Nuevo Extremo S.A., 2018

A. J. Carranza 1852 (C1414COV) Buenos Aires Argentina

Tel / Fax (54 11) 4773-3228

e-mail: editorial@delnuevoextremo.com

www.delnuevoextremo.com

Imagen editorial: Marta Cánovas

Correcciones: Mónica Piacentini

Diseño de tapa: @WOLFCODE

Diseño interior: Marcela Rossi

Primera edición en formato digital: agosto de 2018

ISBN 978-987-609-737-6

Digitalización: Proyecto451

Reservados todos los derechos.

Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, almacenada o
transmitida por ningún medio sin permiso del editor.

Hecho el depósito que marca la ley 11.723

A HÉCTOR
Gloria

A MIS HIJOS MARIANO Y JOSÉ IGNACIO
Graciela

Agradecimientos

A nuestros lectores, quienes a lo largo de estos años nos hicieron llegar sus afectuosos mensajes.

A las personas que, en su momento, formaron parte de los trabajos de campo y nos otorgaron su confianza y consentimiento para publicar sus experiencias.

A la gente de la Editorial Del Nuevo Extremo.

A Mónica Piacentini por su amistad y acompañamiento.

A los colegas y profesionales de la salud que recomiendan nuestros libros a sus pacientes.

Y como siempre a nuestros familiares y amigos por estar presentes con su estímulo y apoyo.

Aclaraciones previas

- Fieles a nuestro estilo, este libro está dirigido al público en general y no tiene intención académica alguna.
- Esta compilación no es la simple suma de las partes de nuestros anteriores libros sobre manipulación. Si bien hemos mantenido contenidos, el orden de presentación de los mismos se ha alterado con la intención de armar una estructura que interrelacione a los distintos actores involucrados en este tipo de vínculo.
- Para evitar innecesarias repeticiones, señalamos que cuando hablamos de “manipulador” no hacemos referencia exclusivamente al género masculino. Como tampoco cuando hablamos de la víctima nos referimos solo al género femenino.
- Este libro no está referido a la manipulación circunstancial. Está focalizado en el análisis de la manipulación sistemática cuyo sostenimiento en el tiempo, frecuencia y repetición hacen que sea tan destructiva.
- Los casos descritos son reales, se han cambiado nombres, profesiones y algunos lugares para preservar la identidad de las personas involucradas.

Introducción

Pasados ya diez años de la aparición de *La trampa de los manipuladores*, hemos coincidido con la gente de la Editorial Del Nuevo Extremo, en la necesidad de compilar nuestros tres libros sobre el tema en un solo trabajo.

Tiene como finalidad articular los enfoques de *La trampa de los manipuladores*, en el cual describimos las características del manipulador; *Vidas sometidas*, en el que hicimos foco en las particularidades de la persona manipulada; y *Vidas liberadas*, en el cual nuestra intención fue que las personas víctimas de manipulación conocieran que liberarse de esa situación era posible.

Durante la década transcurrida muchas cosas han cambiado. Cuando comenzamos a investigar sobre el tema, nos animamos a denunciar y a hablar de cosas que subyacían, pero que aún no habían sido dichas fuera del ámbito profesional o académico.

Salió a la superficie un tema que puso en evidencia un problema que conjeturábamos estaba afectando a muchas personas. Confirmamos nuestra sospecha cuando salió la primera edición de *La trampa de los manipuladores* y se agotó en 15 días.

Hoy el tema está socialmente instalado.

Hoy la gente ha cambiado. Hay una mayor conciencia de que todos podemos estar expuestos a los manejos de personas manipuladoras, y también de que somos capaces de manipular. Nos encontramos entonces ante la tarea de escribir, o mejor dicho de reescribir, un libro sobre un tema que conocemos en profundidad, pero ahora dirigido a lectores más informados, más entrenados y menos dispuestos a ser víctimas.

Además de los cambios sociales que se produjeron y de la incidencia que el incremento de información provocó en los lectores, nosotras también hemos cambiado. Directa o indirectamente, nuestro conocimiento sobre el tema se ha acrecentado. El *feedback* que se generó con nuestros lectores y algunos comentarios como: “¿Me estuvieron espiando?”, “Parece mi biografía no autorizada”, “Me sentí identificado en cada página”, entre tantos, hicieron que dejáramos de estar asombradas por la repercusión que tuvo el tema, tanto en Argentina como en otros países.

En este libro se conservaron los contenidos básicos de los anteriores, que fueron elaborados a partir de los resultados obtenidos en las investigaciones realizadas en su momento. Sin embargo, de ninguna manera es un simple *copy and paste*, sino un trabajo de integración de los conceptos para facilitar su lectura y comprensión.

Aspectos metodológicos

Los tres libros mencionados en los cuales se fundamenta este, estuvieron basados en trabajos de campo realizados *ad hoc* en el marco de investigaciones exploratorias en las que se utilizaron técnicas de recolección de datos cualitativas: observación (1) y entrevistas semiestructuradas (2).

En este trabajo de compilación, la técnica que tuvo un rol protagónico fue el uso de datos secundarios obtenidos en la revisión y análisis de información de las mencionadas investigaciones.

Incorporamos también parte del material que, sobre el tema, hemos seguido registrando durante estos 10 años. En tal sentido, fue importante el aporte de numerosas personas que, de manera espontánea, generó un *feedback* que ha contribuido a que hoy tengamos mayor y mejor información.

También, durante este período, hemos tenido la posibilidad de poner a prueba muchas veces el Test de vulnerabilidad, y por eso lo hemos modificado, ajustando algunos indicadores para perfeccionar su efectividad y poder separar dos aspectos diferenciados.

El mismo puede utilizarse en esta nueva versión para medir dos aspectos:

- 1) En el primer paso del test: detectar si una persona es proclive a ser víctima de manipulación.
- 2) En los otros pasos: si en el momento de realizar el test se encuentra bajo el área de influencia de un manipulador.

Sin más cuestiones metodológicas que resaltar, guardamos la esperanza de seguir aportando claridad a este tema que consideramos de vital importancia.

1. La observación es una forma natural de obtener información. Para algunos, la ciencia comienza por la observación y aunque otros lo cuestionen, ¿quién puede abstenerse de observar? Nosotras, ávidas observadoras, no dudamos de su aporte, especialmente si es complementada con entrevistas.

2. Técnica cualitativa en la que predominan preguntas abiertas. Esta técnica parece ser una conversación, sin embargo no lo es. Requiere de una escucha específica y de generar previamente una situación de interacción distendida entre el entrevistado y el entrevistador con el objetivo de crear un clima de confianza y empatía para lograr que los entrevistados se relajen y se expresen libremente.

CAPÍTULO 1

Qué es la manipulación

La manipulación de personas es una degradación a la dignidad humana.

Si partimos del origen etimológico del término, observaremos que ya se define a la manipulación como de alto riesgo. Manipulación: del latín, *manipulus*, significa utilizar la mano para actuar sobre un objeto. Lo peligroso es que, en el campo de lo psicológico o de las emociones, se impone la cosificación del sujeto para operar sobre él.

Se concluye entonces que manipulación psicológica es la acción de operar con medios hábiles para distorsionar la realidad de los otros al servicio de intereses propios.

La publicidad, la propaganda política, los programas seudoperiodísticos, etcétera, son solo algunos ejemplos de manipulación social a través de los medios de comunicación masiva.

Pero no es de este tipo de manipulación de la que queremos hablar. Nos referiremos a la manipulación interpersonal. Esta consiste en ejercer influencia sobre alguien e inducirlo a tomar decisiones o asumir comportamientos de manera diferente a como lo hubiese hecho desde su propia decisión.

Quien manipula, intenta doblegar la voluntad del otro en beneficio propio. Mediante el uso de la seducción y sin el consentimiento a priori del otro, una persona manipuladora

se vale de la sensibilidad y vulnerabilidad de la víctima, abusando de su voluntad.

Utilizando la crítica sistemática de las cualidades físicas, intelectuales y morales de la víctima, un manipulador puede socavar tanto la autoestima de la persona manipulada, que esta puede llegar a perder por completo la noción de su propia valía. La pretensión es que la víctima elegida sienta, piense y actúe como si fuese su títere.

Pero el objetivo general no es solo el sometimiento del otro, sino la apropiación de todo su ser, ya que el manipulador no percibe ni respeta a su víctima como ser humano, sino que la considera un objeto.

Las acciones impositivas, las humillaciones, intimidaciones y actos denigratorios por parte del manipulador logran su cometido cuando la autoestima de la víctima queda devastada.

En síntesis, la manipulación es una forma de violencia franca, encubierta o sutil que ataca la dignidad de la persona.

QUÉ ES LA MANIPULACIÓN

Es siempre una agresión hostil que ataca a la dignidad humana. En la manipulación interpersonal, quien manipula socava la autoestima de otra persona hasta lograr apropiarse de la voluntad de la misma. Mediante distintas tácticas, y valiéndose de su vulnerabilidad, la convierte en un objeto al que maneja hasta que siente, piensa y actúa como si fuese su títere.

CAPÍTULO 2

Cómo es un manipulador

Siempre hay alguien que te dice lo que debes hacer, ya no existe el silencio (...). Vivimos bajo una manipulación perversa, muy sutil.

SUSANNA TAMARO

Aunque aparente lo contrario, un manipulador es un gran inseguro; no confía en sí mismo. Su conducta manipuladora funciona como una defensa, muchas veces inconsciente, de todo aquello que considere una amenaza. Recurre constantemente a la manipulación, ya que experimenta la vida como si esta fuera un campo de batalla.

No es habitual poder observar a un manipulador tal como es. Son especialistas en camuflajes, los que cambian según las circunstancias y lo que necesiten representar.

Tienen una gran facilidad para detectar el punto de vulnerabilidad de la víctima y una extraordinaria destreza para la seducción. Eso los hace altamente efectivos en el proceso de entrampamiento.

Esta conjunción de habilidades es tan efectiva, que la persona manipulada no solo no se da cuenta de la situación en la que se encuentra, sino que si alguien con intención de ayudarla intentara hacérselo notar, lo más probable es que se irritara o enojara con él.

La víctima está subyugada, y por lo tanto imposibilitada para darse cuenta de que su voluntad está siendo

manipulada.

Una vez que el manipulador tiene a la víctima a su merced, utilizará la distorsión de la comunicación, la descalificación, el miedo, la culpa y la humillación para desestabilizarla y lograr sus fines.

El primer paso para detectar a un manipulador y preservarse del mismo es saber cómo actúa, cuáles son sus actitudes y sus comportamientos.

Existen una serie de características generales que pueden observarse en la mayoría de ellos. Otras, en cambio, son particularidades de determinado tipo de manipulador.

Veamos en qué consisten unas y otras:

Algunas características generales de los manipuladores

1. Utilizan múltiples camuflajes para confundir a sus víctimas.
2. Son generalmente impredecibles. Nunca se sabe qué es lo que los enoja y cómo actuarán en consecuencia.
3. Son muy eficaces para lograr sus fines a costa de otras personas.
4. Inducen a los otros a hacer cosas que no harían a partir de sus propias convicciones.
5. Sus demandas son imperativas, incluso pueden recurrir a forzar razones lógicas para lograr sus propósitos.
6. Utilizan seudoverdades universales aprovechando los principios morales de los demás para satisfacer sus necesidades. Por ejemplo, la caridad, la tolerancia o el perdón.
7. Carecen de empatía. No tienen en cuenta las necesidades, demandas y deseos de los otros aunque proclamen lo contrario.

8. Desprecian los sentimientos y puntos de vista de los demás.
9. Se burlan abierta o solapadamente de las opiniones que no coinciden con las de ellos/ellas.
10. No expresan claramente sus demandas, necesidades, sentimientos u opiniones; pretenden que los demás adivinen lo que ellos quieren o necesitan*. (3)
11. Responden generalmente de forma confusa*.
12. Se enojan cuando se les solicita que aclaren o amplíen la información*.
13. Comunican sus mensajes de manera indirecta, lo hacen a través del teléfono o de una nota escrita, especialmente cuando deciden no enfrentar una situación que les resulta incómoda*.
14. Envían sus mensajes utilizando a terceras personas*.
15. Tienen gran versatilidad para cambiar de tema de acuerdo a sus necesidades. Utilizan ardides para focalizar la conversación en un punto que resulte más conveniente para ellos*.
16. Piensan que los demás deben saberlo todo y responder inmediatamente a sus preguntas sin otorgar el tiempo necesario para que la otra persona piense la respuesta.
17. Sus opiniones, sus comportamientos y sus sentimientos pueden variar según las personas o las situaciones de las que se trate.
18. A pesar de ser ellos mismos muy cambiantes, no admiten que los otros lo sean. Hacen creer a los demás que no deben cambiar nunca de opinión.
19. Disimulan sus errores y jamás los reconocen aunque exista evidencia en su contra. No admiten críticas de ningún tipo.
20. Son muy permisivos con ellos mismos y muy intolerantes con los demás. Las reglas están para que las cumplan los otros.
21. Hacen creer a los demás que deben ser perfectos.

22. Son proclives a acusar a la persona vulnerable de sus defectos o errores.
23. Critican constantemente a todos y a todo. Ponen en duda las cualidades, la competencia y la personalidad de los demás. Critican enmascarada o abiertamente.
24. Lo distinto los asusta porque los desplaza de los patrones conocidos por ellos, donde se sienten seguros para poder ejercer eficazmente el control.
25. Para atenuar sus propias inseguridades, desvalorizan y juzgan. Se creen poseedores de un don especial que los hace infalibles y sabios.
26. Suponen que los demás son ignorantes e intentan hacer notar la superioridad que ellos creen tener.
27. Culpabilizan constantemente a los demás aprovechando y explotando el vínculo familiar, la amistad, el amor, la ética profesional, etc. Son expertos en la estrategia de poner la culpa afuera.
28. Suelen NO escuchar respetuosamente ni con el tiempo suficiente lo que los demás exponen, salvo cuando ellos tienen algo que ganar.
29. Juegan con los tiempos de los demás, esperan hasta el último momento para hacer un pedido o para dar una orden.
30. Pueden ser muy seductores. Dotados de gran intuición, suelen descubrir rápidamente qué tipo de seducción es más efectiva en la conquista de cada víctima. Algunos la utilizan en forma de halagos o regalos, otros seducen vendiendo una imagen de seguridad o protección, etc.
31. Entrampan a sus víctimas produciéndoles una sensación de malestar y de asfixia por falta de libertad.
32. Tienen gran habilidad para detectar a las posibles víctimas y les lleva muy poco tiempo descubrir su talón de Aquiles.
33. Un manipulador solo es anulado o superado por otro manipulador. Esta característica es fácilmente

observable, para el ojo entrenado, cuando se presenta la oportunidad de ver a dos manipuladores juntos.

Algunas características particulares de los manipuladores

1. Algunos son fácilmente irritables, reaccionan desmesuradamente ante cualquier circunstancia que les moleste. Pueden llegar incluso a ser violentos.
2. Algunos se muestran amables o seductores socialmente y en la intimidad, con su víctima, se comportan de manera opuesta.
3. Se desentienden de sus propias responsabilidades logrando transferírselas a los demás y los cuestionan cuando los resultados no son los que ellos esperaban.
4. Pueden llegar a la amenaza o al chantaje de forma abierta o encubierta.
5. Son egocéntricos, creen que el mundo gira a su alrededor.
6. Cuando alguien cuestiona sus dichos, suelen creer que la otra persona no entiende. Les cuesta aceptar la disidencia.
7. Pueden sembrar cizaña y levantar sospechas para desestabilizar a los que creen sus oponentes.
8. Tratan de eludir las entrevistas o las reuniones que no resulten ventajosas para ellos, aun habiendo comprometido su asistencia con anterioridad.
9. La mentira es uno de sus principales recursos.
10. Hacen interpretaciones deformantes de la realidad.
11. Pueden ser muy celosos y controladores.
12. Logran convertirse en el tema central de conversación, se encuentren o no presentes.
13. Si lo consideran necesario, se victimizan, utilizando para ello una imagen de soledad, de enfermedad o de pobreza

exagerada. Esto tiene como objetivo obtener la compasión de los demás.

Algo importante a tener en cuenta es que todos podemos tener algunas de estas características y no por eso ser del tipo manipulador al que nos referimos en este libro.

Queremos remarcar una vez más la diferencia entre una estructura de personalidad manipuladora y las manipulaciones realizadas ocasionalmente, de la misma manera que existe una gran diferencia entre un mentiroso patológico y una persona que miente de vez en cuando.

CÓMO ES UN MANIPULADOR

El manipulador es un gran inseguro. Utiliza la manipulación como una defensa frente a lo que considere una amenaza. Es un especialista en camuflajes, los que cambia de acuerdo a su conveniencia.

Es efectivo al detectar el punto de vulnerabilidad de su víctima. Luego utilizará la distorsión de la comunicación, la descalificación, el miedo, la culpa y la humillación para desestabilizarla y lograr sus fines.

3. Todos los ítems marcados con el asterisco (*) se profundizan en el capítulo sobre comunicación.

CAPÍTULO 3

Los manipuladores y sus camuflajes

Un disfraz pierde su sentido lúdico cuando se utiliza como estrategia de ocultamiento para robar tu esencia.

GYG

Cómo se esconden

Al igual que los camaleones, los manipuladores son especialistas en camuflajes. Poseen una gran variedad de intercambiables disfraces, los cuales utilizan de acuerdo a sus necesidades. Y es precisamente esta característica la que más dificulta el hecho de poder detectarlos.

En cierto sentido, estos disfraces o máscaras podrían ser considerados también como **tipos de manipuladores**, pero dado que su uso no es excluyente uno de otro, preferimos analizarlos como disfraces camaleónicos.

Generalmente, hay predominio de alguna forma de manipulación sobre otra. También puede darse la combinación de dos o más modalidades.

El siguiente listado no pretende ser exhaustivo, dado que es posible que existan otros tipos menos frecuentes.

A continuación describiremos los disfraces más comunes.

Tipos de manipulador

El manipulador autoritario

Un manipulador que use este disfraz es el más fácil de identificar porque sus características son claramente visibles. Se atribuye el derecho de controlar a todos y todo mediante una actitud autoritaria y descalificadora.

Suele ser desagradable, maleducado, agresivo y despótico. Confunde determinación con autoritarismo y cree que decir las cosas de mala manera le infunde autoridad. No respeta los derechos y necesidades de los demás, mientras que los suyos son siempre prioritarios.

Breve ejemplo:

Del manipulador a un integrante de su familia:

Necesito que me acompañes a elegir un perfume para el día de la madre.

Manipulado: *Pero, papá, ya vienen a buscarme las chicas para ir al cine. Faltan dos semanas para el día de la madre. El lunes te acompaño.*

Manipulador: *Ni siquiera te importa que sea un regalo para tu mamá. ¿Con qué vas a comprar la entrada del cine?... Parece que yo solo estoy para darte plata. Venís ahora y no se discute.*

Este tipo de manipulador no sabe pedir. Aunque sostenga que está haciendo un pedido, al no admitir una negativa, está dando una orden. No se dirige a los otros de manera amable ni utiliza el “por favor” o el “gracias” por lo que recibe. Si en alguna oportunidad lo hiciera, el tono de voz, o su expresión irónica, pondrían de manifiesto su verdadera intención: **imponer**.

- Necesito el informe sobre las ventas para mañana, no importa si se tienen que quedar sin dormir para hacerlo... Se los pido por favor.

Da miedo al extremo de generar autocensura debido a las situaciones humillantes a las que suele someter a sus víctimas. De esa manera logra obtener todo lo que exige. Es frecuente escuchar decir a sus víctimas:

- *Tengo que volver temprano a casa porque si no se pone insoportable.*
- *No puedo llevarlo a reuniones sociales con mis compañeros porque nunca sé con qué puede salir, me hace pasar papelones siempre, prefiero buscar una excusa y no ir.*

Por otra parte cree y decide que sus principios deben aplicarse a todos los miembros de su entorno. Lo que los demás vivan, sientan y piensen no tiene ninguna importancia.

- *En esta casa se hacen las cosas como yo digo...*

Utiliza verdades de manera categórica imponiéndolas a las otras personas pero siendo muy tolerante consigo mismo. Las reglas están para que las cumplan los otros. Es muy frecuente sorprenderlos en acciones que han criticado. Por ejemplo, si alguien le hace notar que cruzó con el semáforo en rojo y pocos minutos antes había insultado a otra persona por cometer la misma infracción es posible escucharlo decir:

- *Estoy apurado, ahora no puedo fijarme en eso.*

Cuando alguien expresa su desacuerdo con lo que él dice, suele creer que esa persona no lo ha comprendido.

Manipulador: *Escuchá, a ver si prestás atención. Te dije que...*

Manipulado: *Te entendí perfectamente. Pero no estoy de acuerdo con lo que decís.*

Manipulador: *Te lo repito por enésima vez, a ver si ahora me prestás más atención. Escúchame bien.*

El manipulador irresponsable

Son maestros en el arte de lograr que las personas de su entorno se hagan cargo de sus cosas. Transfieren sus responsabilidades a los otros utilizando una argumentación que limita con lo absurdo.

Los manipuladores de este tipo dan por sentado que cuentan con la ayuda obligatoria de los demás. Hacen programas o invitaciones sin consultar y delegan luego la organización del evento.

Muchas veces son los hijos quienes recurren a este tipo de manipulación:

- *Yo no puse el despertador porque sabía que hoy estabas en casa. ¿No se te ocurrió despertarme? ¡Ahora llego tarde al examen por tu culpa!*

Pero los hijos no tienen el monopolio de este tipo de manipulación, es posible que cualquier miembro de la familia pueda decir:

- *¿Para qué voy a usar llaves si siempre hay gente en casa? Estuve esperando veinte minutos que llegue alguien para abrir la puerta. ¿Por qué no avisan que se van todos?*

El manipulador simpático

Con frecuencia son invitados a reuniones sociales ya que son divertidos, alegres, ocurrentes y conversadores. Les encanta monopolizar la atención y suelen convertirse en los protagonistas de la reunión.

Tienen gran habilidad para enmascarar la manipulación con las bromas o la ironía. Utilizan este estilo para avergonzar o poner incómoda a una o varias personas a la vez.

En una reunión de amigos, un manipulador simpático puede decir:

- *Dejemos que el asado lo haga Mario que es experto en prender fuego.*

La agresión enmascarada como broma se relaciona con el hecho de que la persona de referencia había sufrido un incendio parcial en su casa en la que tuvo cierta responsabilidad.

Muchas veces aprovechan la broma o la ironía para poner en evidencia situaciones íntimas o privadas de los otros, después de lo cual tratarán de atenuar la situación diciendo:

- *Pero, che... era una broma... ¿Te enojaste?*

- *Sos demasiado susceptible.*

Algunas personas liberan conductas agresivas, enmascaradas de diversión y simpatía.

Otro ejemplo puede verse en un caso que trascendió las fronteras: un grupo de turistas se encontraban en una estación de servicio de Brasil. Dos jóvenes argentinos de aproximadamente 25 años se acercaron a una joven empleada brasileña vestida con llamativos colores. Uno de ellos le preguntó irónicamente: *¿Ya llegó el carnaval?* Ella respondió ingenuamente: *Todavía faltan dos meses.* El otro de los jóvenes intervino en la conversación diciendo: *No, no, ya sabemos cuánto falta, te lo decimos porque parecés el arcoíris, no te falta un color.*

En este caso en particular, la acertada respuesta de la joven fue: *Argentinos aburridos.*

Tras lo cual se retiró de la escena.

Por supuesto que, así como no todas las personas manipuladoras son simpáticas, tampoco todos los simpáticos son manipuladores.

El manipulador de falso perfil bajo

Estos mantienen un aparente perfil bajo con la intención de hacer que otros resuelvan las situaciones que a ellos le cuesta enfrentar:

- *Vos lo haces mejor que yo...*

- *Como vos no lo hace nadie.*

Utilizan este falso perfil bajo con la intención de no quedar expuestos si los resultados no son exitosos, o para lograr que otros realicen acciones que ellos saben que no son correctas. Tal como es el caso de utilizar algo sin el consentimiento del dueño.

- *El coche de tu viejo está en la puerta y nosotros nos vamos en colectivo, ¡qué desperdicio! Si nos apuramos, vamos y volvemos antes de que se despierte de la siesta, y ni se entera de que lo usamos.*

Posiblemente utilicen el bajo perfil para obtener beneficios a costa de otros como, por ejemplo, induciendo a su pareja a que obtenga algo de su familia para usufructuarlo.

- *Si tus padres no nos prestan la casa de la playa, nos quedaremos sin vacaciones.*

Condicionan la realización de algo deseado por la víctima a la obtención de un beneficio.

Como utilizan un estilo solapado de manipulación, pueden hacer creer a sus víctimas que son dueñas de sus decisiones. Manejan la voluntad de los otros al igual que lo hacen los otros tipos de manipuladores, solo que el de bajo perfil es más difícil de detectar:

- *Si querés, andá a la costa con tus amigas el fin de semana, pero vos sabés que estoy haciendo un trabajo muy importante que requiere de toda mi concentración y no sé si podré hacerlo pensando que te puede pasar algo en la ruta.*

En síntesis: Son **lobos con piel de cordero**.

El manipulador profeta

Es el que se cree capaz de predecir lo que sucederá. Se arroga el derecho de saber qué es lo que va a pasar, sin permitir que se objete lo que dice. Esto muestra su incapacidad para aceptar otros aspectos de la realidad diferentes de lo que él sabe o piensa.

Sobrevalora su punto de vista como forma de tapar o enmascarar su falta de flexibilidad para adaptarse a otras resoluciones.