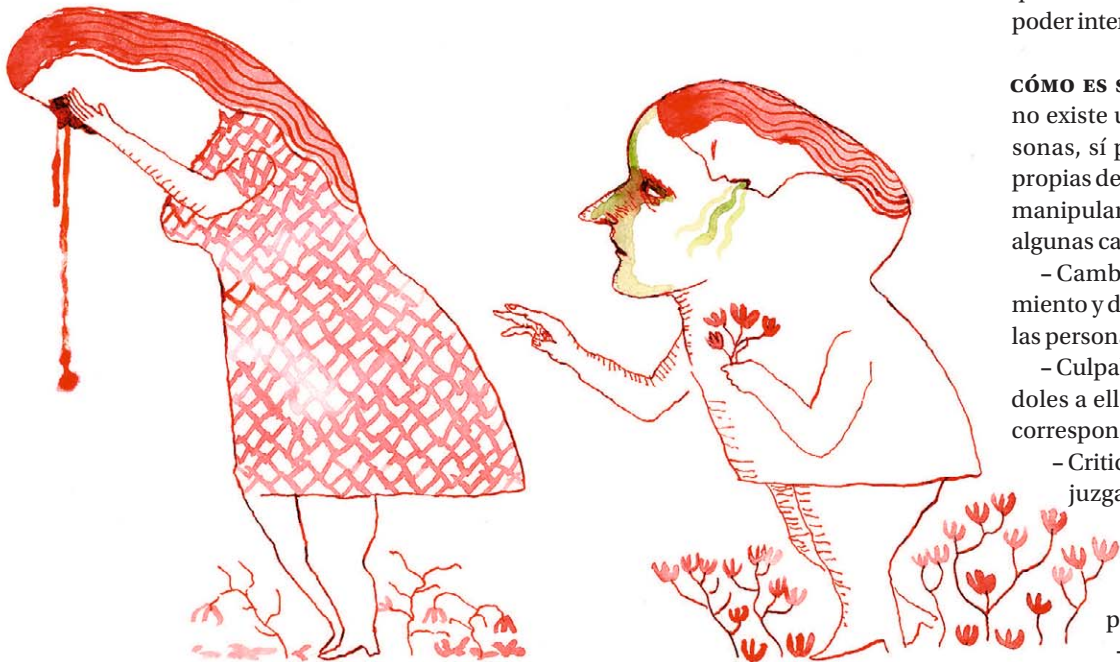


# MANIPULADORES Y Manipulados

Existen auténticos expertos en maniobrar en la vida de los demás y personas susceptibles de ser manejadas. Perder el miedo a no agrandar siempre es el primer paso para librarse de los profesionales del chantaje. Por *Miriam Subirana*. Ilustración de *Alberto Vázquez*.



**S**e ha sentido presionado a realizar algo que no quería? ¿Se ha sentido coaccionado a decir sí cuando en realidad quería decir no? Cuando actuamos bajo la influencia de otro y nos dejamos llevar por opiniones ajenas, no estamos centrados en nuestro poder personal. Para que no nos manipulen, debemos tener claro dónde y cuándo poner límites. Debemos atrevernos a decir no sin miedo al juicio del otro, al fracaso o al rechazo. Mientras tengamos miedo a que nos rechacen, seremos manipulados. Porque esta es precisamente una de las armas del manipulador: “Si no actúas como quiero, no te hablaré más”. El manipulador depende

del manipulado y viceversa. Es una relación de pérdida de libertad.

Un ser libre se atreve a decir no y actúa basándose en sus convicciones, sin temor a quedarse solo ni a ser rechazado. Al sistema no le interesan seres libres, con poder de voluntad desarrollada, que piensen conscientemente, actúen y se responsabilicen de sí mismos. Por esto se nos manipula a muchos niveles, social, político, mediático, publicitario, a nivel de relaciones interpersonales.

Este artículo se centra en la importancia de comprender los procesos de manipulación interpersonal, en cómo darse cuenta a tiempo de que una persona es manipuladora para así no permitir

que nos manipule y en recuperar nuestro poder interior.

**CÓMO ES SU PERSONALIDAD.** Aunque no existe un perfil propio de estas personas, sí podemos detectar actitudes propias de las personas con tendencia a manipular. Isabelle Nazare-Aga define algunas características:

- Cambia de opinión, de comportamiento y de sentimientos en función de las personas y las situaciones.
- Culpabiliza a los demás, traspasándoles a ellos la responsabilidad que le corresponde a él o ella.
- Critica sin que se note, desvalora y juzga. Juega con la ignorancia de los otros para evidenciar su superioridad.
- Sabe hacerse la víctima para que lo compadezcan.
- Divide para reinar mejor.

Miente. Es egocéntrico. Cuando puede, procura dejar notas escritas, llamar o mandar mensajes en vez de dar la cara.

- No tiene en cuenta los derechos, las necesidades o los deseos de los demás.
- Espera al último momento para pedir, dar órdenes o hacer trabajar a otros.
- Utiliza la adulación, hace regalos o nos mima súbitamente.

Entre las formas habituales de manipulación está el chantaje emocional, en el que, por ejemplo, uno amenaza con poner fin a una relación si el otro no hace lo que él quiere; si no se le conceden sus deseos, tacha al otro de egoísta, interesado o insensible. En cambio, afirma Susan Forward, “se deshacen en >

*“El manipulador divide, miente, es egocéntrico, no tiene en cuenta los derechos, necesidades o deseos de los demás”*

- > alabanzas cuando se cede a sus deseos y las retiran si el otro se mantiene firme”.

#### DUDAS Y MIEDO

**“Nadie puede herirle sin su consentimiento”** (Eleanor Roosevelt)

La persona vulnerable a ser manipulada o a aceptar el chantaje emocional suele tener una autoestima baja, vive sin rumbo, ha perdido el sentido de su vida, es demasiado ingenua, le falta sentido común, depende del otro, teme la soledad. Forward considera estas características: un alto nivel de dudas sobre uno mismo, un profundo miedo al conflicto, la necesidad de que haya paz al precio que sea, una necesidad exacerbada de aprobación, la tendencia a asumir un exceso de responsabilidad con relación a la vida de los otros.

El camino hacia la autonomía emocional se inicia en el momento en que nos damos cuenta de que estamos siendo manipulados. Debemos escuchar a nuestra intuición y ser conscientes de lo que sentimos. A veces hay que poner distancia para observar desde lejos lo que se está viviendo y darse cuenta de lo que se quiere y a qué hay que poner límites. Es importante reconocer que su responsabilidad en cualquier situación de manipulación en la que esté involucrado es su contribución a la misma. El proceso de responder a



*“A veces hay que poner distancia para observar lo que se está viviendo y darse cuenta de los límites”*

cualquier persona o situación es algo que sucede en usted. Nadie puede hacerle sentir nada sin su permiso.

**RECUPERAR NUESTRO PODER**  
**“Podemos cambiar la conducta y conseguir que los demás cambien la suya”** (Josep Redorta)

Para alcanzar y mantener un estado de plenitud, ha de saber qué es lo que le acerca a la realización plena y aquello que le aleja de ella. Debe arriesgarse positivamente a concederse poder, liberar-

## EMOCIONES Y PODER

### 1. LIBROS

- ‘Los manipuladores’, de Isabelle Nazare-Aga (Ediciones B).
- ‘Chantaje emocional’, de Susan Forward (Editorial Martínez Roca).
- ‘Poder sin límites’, de Anthony Robbins (Random House Mondadori).
- ‘La libertad primera y última’, de Anthony Robbins (Editorial Kairós).
- ‘El miedo a la libertad’, de Erich Fromm (Editorial Paidós).
- ‘El poder y sus conflictos’, de Josep Redorta (Editorial Paidós).
- ‘Cómplices, más allá de las relaciones de dependencia’, de Miriam Subirana (Editorial RBA).

### 2. PELÍCULA

- ‘Expiación’, dirigida por Joe Wright, basada en la novela de Ian McEwan.

se de cualquier aspecto que le haga sombra y permitir que su ser se manifieste con todo su potencial. Para lograrlo, debe tener la soberanía sobre su mundo interior y asegurarse de no dejar puertas abiertas a la sumisión. Es decir, que sepa poner límites, no le de vueltas a las cosas innecesariamente y no se regocije en el dolor ni en sentirse víctima. Porque si por un lado se fortalece y por el otro se debilita, no logrará centrarse en el poder interior que necesita para vivir libre de dependencias emocionales.

Para recuperar la soberanía personal, revise sus creencias. ¿Cree que para ser amado necesita siempre complacer al otro? ¿Las preocupaciones le dan salud, bienestar, le ayudan a canalizar la energía de su mente, a encontrar soluciones? ¿Le beneficia complacer al otro renunciando a lo mejor para usted? Si la respuesta es que no, revise por qué mantiene estos comportamientos. ●

#### Ponga límites y exprese sus necesidades

Para evitar el conflicto, solemos ceder a las peticiones del otro en contra de nuestro bienestar interior. La necesidad de que haya paz al precio que sea nos lleva a enfermarnos, ya que no ponemos límites, no declaramos nuestras necesidades y nos volvemos dependientes de las decisiones y actitudes del otro. Es importante que no tengamos miedo al enfado del otro. El miedo disminuye nuestra capacidad asertiva de responder sin ser manipulados. Cuando vamos a la defensiva, expresamos al manipulador que estamos bajo su influencia, y él o ella se regocijan del poder que tienen sobre nosotros. Así lo alimentamos.

Podemos ser asertivos, comunicar sin atacar y sin ir a la defensiva. Si su relación con el otro se basa en una necesidad, en la constante búsqueda de gratificación, intentará que la persona satisfaga sus carencias. Al relacionarse desde la necesidad, es inevitable que haya expectativas, conflictos, frustración. Mientras vayamos al encuentro del otro desde nuestras necesidades dependientes, las relaciones seguirán siendo nidos de conflictos, de malentendidos y de manipulación. Por el contrario, ir al encuentro del otro desde la plenitud de nuestro ser nos ofrece un vínculo creativo y complementario.