***“No te dejes manipular”***

***de Alain Samson***

***2006***



**1. La mentira**

Bajo todas sus formas es el elemento de base de la mayor parte de las técnicas de manipulación.

**1.1. Descubramos los diferentes tipos de mentiras:**

* **La mentira cortés**: es la que utilizas cuando quieres agradar a alguien o, al menos, no enfadarle. Por ejemplo, cuando a un desconocido que te acaban de presentar le dices, “encantado de conocerte". Cuando te invitan a una fiesta y no te lo estás pasando bien. Entonces la persona que ha organizado la fiesta te pregunta que a ver si lo estás pasando bien, y tú le respondes que sí. Este tipo de mentira te permite la integración en la sociedad representando el papel que esperan de ti otras personas que también mienten en las mismas situaciones. Es una armonía ficticia pero, a pesar de todo, sana y necesaria.
* **La mentira piadosa**: mientes a la persona, a sabiendas, con el fin de ayudarla. Por ejemplo, dices a tu hijo que la vacuna no le hará daño y que no sentirá casi nada. Así estará más relajado cuando la aguja le atraviese la epidermis y sentirá menos dolor. Este tipo de mentira ayuda a sobrellevar los problemas que parecen las personas y permite que te sientas bien porque les haces un favor. La manipulación no conlleva sólo aspectos malos.
* **La exageración**: permite hacer más convincente el mensaje. Cuando alguien dice " te lo he dicho 100 veces" no habiendo sido más de 10...
* **La omisión**: es no decir nada más que la verdad, pero omitiendo ciertos hechos que podrían perjudicar nuestros intereses. Los que lo realizan no sienten ninguna culpabilidad. Es un instrumento de trabajo para un abogado, un político, un jugador que busca dinero para alimentar a sus hijos...
* **La mentira de Hollywood:** esta mentira utiliza la propaganda cinematográfica para modificar los valores y la percepción de lo que pasa a nuestro alrededor. Hollywood trabaja desde hace muchos años para hacer creer que los buenos terminan por ganar, que el futuro sonríe sobre todo a las personas hermosas, que los buenos sentimientos triunfan sobre las peores maquinaciones y que es mejor ser pobre y virtuoso qué rico y abrumado de remordimientos. Esta mentira te anima a vivir de manera automática y a dejar que los clichés guíen tu existencia.
* **La mentira interesada:** es la principal forma de mentira que utilizan los manipuladores. Por ejemplo, cuando un gobierno democrático fue derrotado en unas elecciones porque trataba de subir 18 céntimos el precio de la gasolina. El partido que salió elegido en su lugar no tardó en triplicar el precio de la gasolina manifestando que estaba en contra del aumento de precio del carburante. Esta mentira permitió al partido alcanzar el poder.

Tienes que darte cuenta de que tú también engañar a los demás regularmente, porque ciertas mentiras forman parte de las convenciones sociales y mejoran las relaciones con los demás. No puedes prescindir de ellas.

Pero en este libro decimos que una mentira llega a ser manipulación cuando quien la formula intenta abusar del que acepta sacando partido, material o no, del hecho de haber mentido.

**1.2. Percibir la mentira**

Qué índices utilizar para determinar si puedes confiar en la persona que te habla. Hay varios:

**- una mala sincronización**

Cuando el mentiroso miente mal, lo que dice verbalmente llega antes que lo que dice su cuerpo. Te dice que está enfadado y un segundo más tarde frunce el ceño.

**- el deseo de ocultarse**

La persona aparta los ojos porque no desea que le mires de frente durante la mentira

Coloca su mano delante de los ojos, se arregla el pelo o aparenta que se protege del sol, pone la mano delante de la boca como para intentar retener las palabras que se le escapan o parpadea muchas veces.

**- la necesidad de protegerse**

La persona que no tiene nada que esconder adopta más bien una posición abierta, espalda y cabeza restas, brazos abiertos, piernas y pies paralelos... dirigidos hacia su antagonista. Si tiene un objeto en la mano lo deja o lo desplaza a un lado.

Sin embargo, el mentiroso inconscientemente intenta protegerse, colocando un obstáculo que le sirve simbólicamente de escudo ante su interlocutor (un vaso, detrás de la pantalla de un ordenador), adopta una posición de repliegue ( piernas brazos cruzados, espaldas hundidas..) de manera que parezca más pequeño que su interlocutor, orienta su cuerpo y sus pies hacia la salida...

**- una voz apagada**

La voz de un embustero es a menudo chillona o poco comprensible cuando miente. Por lo tanto, si deseas convencer, adopta una voz ligeramente más grave que de costumbre, habla claramente y recalca las palabras.

**- una pobre elección de palabras**

Ocurre a menudo que, el que miente, al contestar a una pregunta responde en tercera persona o con un nuevo interrogante. Esta respuesta despersonaliza la cuestión y permite responder sin hacerlo en realidad. También existe un titubeo, la utilización de tapaderas tales como " la verdad", " sinceramente, yo"...

**- preguntas curiosas**

La persona que dice la verdad no teme que sus propósitos vayan a ser puestos en duda. Dice lo que tiene que decir y pasa a otra cosa.

El mentiroso siente la necesidad de asegurarse de que quien está frente a mordido el anzuelo. Puede preguntarte si le crees antes de continuar.

**- desviar la conversación**

Utilizan diferentes estrategias para desviar la conversación si sienten que sus mentiras no son muy sólidas.

**2. Las principales técnicas de manipulación**

**2.1. El gran descuento**

En muchos casos, se fija un precio normal "inflado" y te ofrecen un gran descuento con el que crees que vas a hacer el negocio del siglo.

**2.2. Un pequeño pago mensual**

Al publicitar la mensualidad de la compra a plazos en lugar del precio de venta, se quiere dar la impresión de que su producto es verdaderamente barato. Si te tomas la molestia de multiplicar la suma de mensualidades sabrás lo mucho que cuesta ese artículo en realidad.

**2.3. La alternativa cerrada**

Cuando te ofrecen dos o tres opciones y una de ellas te la presentan como mucho menos interesante que la otra, como si no hubiera más alternativas posibles.

**2.4. El panel comparativo**

Cuando un vendedor te presenta un panel comparando dos productos comparando precisamente las prestaciones que dan ventaja al producto que te desea vender. Al hacerlo le dan un valor extra aunque se trate quizás de productos peor concedidos.

**2.5. Cuando te ofrecen un regalo**

Cuando en un supermercado te dan a probar un producto que está delicioso y la señorita que te lo ofrece te comenta que el producto está muy rebajado, y te da de inmediato la receta del plato que has degustado. No dudas un instante, le das las gracias y colocas el producto en tu carro de la compra. Lo que ha sucedido en realidad, es que te has visto en la obligación de hacerlo porque la señorita ha sido amable y te ha ofrecido algo que te ha complacido. Esto en marketing se llama "tensión de reciprocidad".

Cuando alguien te ofrece algo que tiene valor para ti te sientes de inmediato en deuda con la persona que te ha hecho un regalo. Los manipuladores se sirven de esta estrategia muy a menudo.

**2.5. La compra de fidelidad**

Imagina que eres director de un departamento y has tenido un accidente que te ha dejado sin automóvil durante una semana. Uno de tus empleados se ofrece a pasar a recogerte todos los días y llevarte a casa para que no tengas que pagar un taxi. ¿influirá eso en la valoración de ese empleado? Es muy probable que sí.

**2.6. La falsa concesión**

A tu jefe le gustaría que hicieras horas extras este sábado pero te propone trabajar sábado y domingo. Le explicas que no es posible, qué tienes actividades previstas para este fin de semana. Tu jefe responde que está dispuesto hacerte una confesión. ¿y si sólo fuera el sábado? Aliviado con la idea de no sacrificar más que la mitad de tu fin de semana aceptas la petición.

**2.7. El gran regalo**

Hace 2 días que conoces a alguien. Ayer te envío una docena de rosas y hasta mañana un flamante lavavajillas nuevo. Te quedas alucinado al ver qué detalles tiene contigo.

**2.8. La valoración gratuita**

Una empresa se ofrece de inmediato a acudir a tu casa y hacer una evaluación de tus necesidades en algún tema que necesites. Después de pasarse 7 horas en tu casa. ¿te atreverás a pedir un presupuesto a otro proveedor?

Los que te hacen un servicio o te sacan de un apuro no lo hacen necesariamente por un interés. Pero a veces se trata de personas interesadas que utilizan estas estrategias. En cualquier negociación no tienes porqué hacer una concesión porque tu interlocutor te haya otorgado una. Pregúntate, más bien, si lo que te propone corresponde a tus necesidades reales y actúa en consecuencia.

No aceptes regalos que generan una tensión de reciprocidad de la que no lograrás desembarazarte.

Quédate con lo que de verdad necesites. Si te sientes en deuda con alguien pregúntate que ha provocado en ti esa necesidad de reciprocidad.

**2.9. Debería darte vergüenza**

La culpabilidad forma parte de las técnicas de manipulación que podríamos reagrupar bajo la expresión de chantaje emocional. El manipulador intenta que nazca en ti un sentimiento de culpabilidad que te lleve a cambiar tu comportamiento actual.

El manipulador crea un desequilibrio y sugiere a su víctima un medio de volver a la normalidad.

Existen dos maneras de valerse de la culpabilidad: recordar un acontecimiento ocurrido anteriormente o simular las reacciones de una persona a la que se ha herido.

La utilización de la culpabilidad es tan eficaz porque evoca una situación desagradable que ya has vivido.

Para evitar sucumbir a esta manipulación es importante atender a tus emociones a fin de permanecer consciente de lo que motiva tus acciones.

Cuando te sientes culpable lo que deseas es recuperar tu equilibrio anterior y dejar de sentirte desdichado. Tu objetivo ya no es el objetivo original sino borrar tu sentimiento de culpa.

Para hacer frente a este tipo de manipulación en primer lugar tienes que ser consciente de las emociones que motivan las cosas que haces, si descubres que actúas en función de la culpabilidad que sientes pregúntate si está te has ido inducida por algún hábil manipulador en su propio beneficio. Si es así rechaza la petición del chantajista y dile que no obtendrá sus objetivos intentando que te sientas culpable. La mayoría de los manipuladores al verse descubiertos cesan inmediatamente de emplear esta técnica.

**2.10. Una imagen creíble**

Los timadores saben que la mejor manera de hacer felices a las personas no es presentarles la realidad sino una ilusión que las contente.

Cuando llega el momento de manipular a la gente, la apariencia es la realidad.

Los manipuladores son maestros en el arte de proyectar una imagen que inspira confianza.

Aparecen convencidos, muestran una calma a toda prueba, una actitud acogedora y un buen sentido del humor.

Un buen manipulador no duda en ponerse el traje que le convenga, incluso si no es el suyo.

Hay algunos trucos que te pueden ayudar a distinguir a las personas fiables de las que lo son menos:

- un diploma puede ser falsificado y aún siendo auténtico no es siempre una garantía de competencia. Las apariencias engañan.

- cuando has de tomar una decisión importante no te fíes de una única persona a la que conoce superficialmente. Hay que informarse preguntando a otras personas.

- si te das cuenta de que alguien trata de impresionarte con un galimatías técnico que no dominas pídele que sea claro o vete a otra parte.

**2.11. El sentido del deber**

Mediante el chantaje emocional y la utilización de tu sentido del deber un manipulador puede alterar la imagen mental que tienes de ti mismo y te puede forzar a realizar actos que rechazaría de otra manera.

Cada vez que se te presente una situación en la que te sorprendas a ti mismo diciendo: “tengo qué", " debería"... reemplaza ese pensamiento por una pregunta: en esas circunstancias, ¿cuál es la mejor solución?

**2.12. Es demasiado bonito para ser verdad**

No le falta razón a esta sentencia. Sin embargo, algunas personas se dejan timar así. Los que más fácilmente caen en este engaño son los que confían en su buena estrella.

Si una propuesta que resulta demasiado bonita para ser verdad, probablemente no lo es. Y si además la persona que te la plantea pide que le guardes ese secreto, es que te intenta timar.

Interrógate por qué esa persona te va hacer a ti beneficiaria de esa ganga. Desconfía. Si la conoces poco busca más información sobre ella antes de meterte en profundidades.

Es bueno hacerse preguntas. No dejarse cegar por promesas que no se apoyan en nada.

**2.13. Lo vas a lamentar**

El manipulador trata de presionarte para que acepte su requerimiento con la amenaza de lo que podría ocurrir si no haces o dando a entender, que si no transiges, se hará daño a sí mismo y te vas a sentir culpable por ello.

Las amenazas más eficaces manejan argumentos que hablan de abandono, de pérdida de ventajas o de recursos, de agresión física. El manipulador no piensa por lo general ejecutar sus advertencias, puesto que está casi seguro de que acabarás le dándote a sus deseos.

Pero es tan eficaz porque el miedo es una emoción poderosa.

Este recurso es más eficaz cuando se emplea con personas a las que horroriza la agresividad y que buscan paz a cualquier precio.

Para servirse bien del miedo el manipulador ante todo determina cuál es el principal temor de su víctima.

Por ejemplo:

-" te voy a dejar" esta amenaza es muy eficaz con las personas que han sido ya abandonadas en el pasado.

-" no te querré nunca más" ideal para personas necesitadas constantemente de afecto, como los niños.

- "así van a descubrir que no eres tan estupendo" esta amenaza es muy eficaz cuando se emplea con gente que no cree merecer lo que posee.

- te voy a poner en la calle. Te vamos a despedir. Verás cuando te embarguen y te quedes sin casa, sin coche y sin tu mujer" muy eficaz con las personas para las que el parecer es más importante que el ser.

Sin embargo, el miedo deja de ser eficaz cuando la víctima se pone a reflexionar. El manipulador pinta un mundo en blanco y negro donde las peores cosas ocurren a quienes no cree en las advertencias que se les hacen.

Has de echar mano de tu capacidad de reflexión cuando descubras que se te quiere obligar a realizar algo recurriendo al miedo.

Si te estás dando cuenta de que te están tratando de manipular puedes responder al manipulador:

"no te sirve de nada meterme miedo. Sé que tengo otras posibilidades."

Así asistidas de inmediato a un cambio de estrategia. El manipulador que usa el miedo como instrumento de persuasión resulta ridículo cuando su presa no reacciona como esperaba.

Los miedos injustificados te confinan a vivir una existencia pasiva y lineal, y te incitan a contentarte con muy poco. Son una cadena que te impide alzar el vuelo. No lo permitas.

**2.14. Los halagos**

Es agradable que te halaguen, sentirse estimado y saber que los demás confían en ti. Esta sensación es embriagadora, nos realza y valora. Es una tentación considerar que nos merecemos todos los halagos que nos dirigen.

En una relación sin tejemanejes, los halagos ofrecen dos ventajas:

Hacen crecer el aprecio que las dos personas se tienen y animan a la persona felicitada a persistir en el comportamiento por el cual ha merecido ese halago.

El problema consiste en que es muy difícil diferenciar un halago auténtico de la simple adulación.

La única réplica posible es llegar a ser menos dependiente de las lisonjas.

Cuando te halagan no pongas en duda el valor del elogio que te hacen. Sonríe y da las gracias.

Pero sospecha de la persona que te colma de halagos por encima de lo normal, tal vez te esté escondiendo alguna de sus intenciones.

**2.15. Cuando el cliente es el timador**

También los clientes timan a sus proveedores. Ejemplos:

- el vestido que no sienta bien: un viernes por la tarde una señora adquiere un vestido para una fiesta que tendrá el sábado y el lunes lo devuelve diciendo que no le sienta bien y que prefiere que le reembolsa en su dinero.

- el piso abandonado: es el típico caso de el alquiler que no se ha pagado desde hace algunos meses y el inquilino desaparece de la noche a la mañana. En la mayor parte de los casos la suma que debe no se recupera.

- el regateador incansable te hace perder el tiempo

**2.16. desviar la atención**

Esta estrategia consiste en apartar la atención de la persona de los problemas importantes.

Sirve para eclipsar la atención.

Se puede provocar una distracción para alejar las miradas de una situación incómoda o aprovecharse de un acontecimiento entretenido en el que los medios de comunicación fijan sus cámaras para hacer un anuncio que pasará casi inadvertido.

**2.17. La seducción amorosa**

La seducción no es siempre de naturaleza sexual.

El proceso de seducción sigue normalmente cuatro etapas:

**1°.** El seductor debe llegar a resultarte familiar. la familiaridad disminuye el riesgo que presenta el seductor y te permite descubrir sus cualidades. En el caso de la seducción amorosa, el manipulador visita los lugares que frecuentas y se implica en las actividades que te interesan.

**2°.** Una vez conocida su existencia, tiene que atraer tu atención. Actúa de tal manera que sientas un vacío cuando él no está o que tomes conciencia de hasta qué punto es interesante. Generalmente lo logra interesándose por ti.

**3°.** Ahora debe conseguir que nazca en ti el deseo. Algunos de sus métodos para lograrlo son:

- la mirada soñadora. La persona a la que sorprendemos mirándonos con aire soñador y después, de repente, incómodo crea inmediatamente en nosotros un interrogante. Te preguntas ante todo si será que le gustas. Después te pones a espiar si te mira. La mirada, si se utiliza bien, es un potente imán interpersonal.

- l*o que se sobreentiende*: hazle creer que te sientes solo o que aprecias su presencia

- la tentación: favorece los contactos, y sueles o de otro tipo. Aztua de tal manera que abunden las situaciones en que un contacto ocasional sea normal.

- por último el seductor recibe su recompensa. Declara su pasión, sugiere un fin de semana fuera de la ciudad, etc...

¿qué placer encuentra un seductor en este proceso tan laborioso?

Puede haber múltiples motivos pero siempre hay un interés. Quizás convertirse en millonario, tener un trabajo mejor, jubilarse, triunfar de alguna manera...

Depende de quién seas tú...

Además de la búsqueda de un alma gemela, los seductores tienen otras muchas intenciones.

Ten los pies en el suelo y pregúntate qué tienes tú que pueda interesar a la persona que intenta seducirte.

**3. La prevención**

Las técnicas de manipulación que hemos presentado funcionan de manera óptima cuando las víctimas viven de manera automática y reaccionan a los estímulos sin hacer preguntas.

Hay personas que, gracias a la racionalización, no se sienten culpables de la manera en que manipulan.

Para no ser víctima de ninguna de ellas debes aprender a vivir de manera consciente.

**3.1. Compra conscientemente**

La única manera de no sucumbir a la seducción comercial es ser conscientes de las técnicas de manipulación que están utilizando con nosotros y adquirir únicamente los productos que realmente necesitamos y merece la pena comprar.

**3.2. Enamorate conscientemente**

- evalúa si hay verdadera reciprocidad a la hora del mutuo conocimiento. Vete despacio y no muestres más de lo que el otro te muestra.

- verifica los datos que te ha proporcionado. Comprueba si realmente está divorciado o matriculado en determinada universidad.

- si no puedes nunca llamarle por teléfono ni a su casa ni a la oficina y él es quien siempre te llama pregúntate por qué.

- ¿te obliga a renunciar a menudo a tus planes para imponer te los suyos?

¿ utiliza el miedo, la culpabilidad o el sentido del deber para presionarte?

- ¿ te controla?

- ¿ trata de aislarte?

-¿ te dices a menudo que con el tiempo llegarás a cambiarle?

Una relación amorosa implica reciprocidad, confianza y respeto. Si alguno de esos aspectos está ausente desde el comienzo la relación nunca será armónica.

**3.3. Invierte conscientemente**

Si no estás muy bien informado te pueden engañar más fácilmente. Hoy en día gracias a Internet es más fácil conocer los timos más habituales del momento. Hay páginas webs que describen cómo prevenirte.

Existen personas a las que no es posible chantajear emocionalmente. Tienen una personalidad consolidada y gozan de una buena autoestima. Si pretendes aprovecharte de ellas mediante la amenaza, el sentido del deber o la culpabilidad, se encogen de hombros y siguen su camino.

También hay gente a la que es muy difícil robar o defraudar. Vive con sentido común y no funciona en automático.

Si te sientes contento y saciado darás poco pie a los manipuladores.

Hay personas que no se dejan atrapar por la seducción. Están felices con lo que son y con lo que poseen. Prefieren el ser al parecer.

Si vives conscientemente te conviertes en una persona de este tipo.

**5. no caigas en la paranoia**

Los crédulos son el blanco preferido para los que han elegido manipular a sus conciudadanos. Dudar de todo es meterse en una vida insoportable.

Pero hay un camino intermedio, que es la confianza lúcida.

**5.1. La confianza lúcida**

Podemos dividir en 5 etapas del proceso quería las acciones de las personas que disfrutan de una confianza lúcida.

**1°**. Una actitud inicial de confianza: ante alguien que no conoces la actitud inicial debe ser de confianza. Nada prueba que busquen aprovecharse de ti. Permanece abierto al encuentro.

**2°**. El test de los intereses: poco después de los primeros intercambios esa persona te dará información o reclamará cosas. Pregúntate si tiene algo que ganar mintiendote en ese momento. Si la respuesta es afirmativa, pasa a la etapa siguiente. Si la respuesta es negativa, pasa a la "lista de trucos inadmisibles".

**3°.** Test de la importancia relativa: si la persona te miente de hecho¿ sufrirás grandes prejuicios si confías en ella?

Si la respuesta es negativa pasa a la etapa siguiente.

Si la respuesta es afirmativa hazte las siguientes preguntas:

\*¿ puedo detectar la utilización de una de las veintiuna técnicas de manipulación que se han presentado en el libro?

\*¿ puedo comprobar con la ayuda de un tercero lo que acaba de decirme?

\*¿ tiene aplicación uno de los consejos que se han presentado en el capítulo precedente?

Haz lo necesario para estar seguro de la credibilidad de esa persona. si es necesario date un tiempo de reflexión o busca pruebas de lo que te acaba de contar.

**4°.** el diagnóstico: con el tiempo y el contacto habitual estarás en condiciones de establecer un diagnóstico y de distinguir los niveles de credibilidad de las personas que te rodean. Intenta limitar los contactos que tienes con las personas a las que has dado una nota baja y multiplica las interacciones con las que son dignas de toda tu confianza.

La persona que se ha aprovechado de ti una vez intentará inevitablemente volverlo hacer.

**5°**. Lista de trucos inasumibles:

Con el tiempo y el roce estarás en disposición de hacer la lista de trucos o técnicas de manipulación que ya reconoces.

Quizás el halago, la culpabilidad o el miedo.

Aprende a reconocer esos trucos o manejos en el momento en que se producen, de manera que no repitas los mismos errores.

Acuérdate de que los amigos también pueden mentir pero aprende a distinguir las mentiras piadosas de las nocivas.

No caigas en la paranoia de la desconfianza universal pero no dejes de vivir conscientemente.

Rechaza el actuar de manera irreflexiva, como si no tuvieras la facultad de razonar y fueras incapaz de rodearte de un grupo de amigos de toda confianza.

Trata de identificar a los que intentan aprovecharse de ti, diles que no tienen ningún ascendiente ni poder sobre ti, que eres capaz de pensar por ti mismo y eso mismo es lo que vas hacer antes de aceptar sus propuestas. Infórmales que, de ahora en adelante, vas a tomar la iniciativa en vez de limitarte a reaccionar a lo que se te presenta.

Es posible vivir de manera auténtica rodeado de personas que comparten tus principios y que desean realmente contribuir a la construcción de una sociedad más justa y más humana.

Aprende a reconocer a quienes respetan las dos condiciones básicas de la sana persuasión: **información cierta e igualdad de trato.**

Vive conscientemente. Que tus principios rijan tu conducta.

***"Personas difíciles"***

***Ros Jay***

***2002***



***Las personas que te amargan la vida no van a cambiar su forma de ser de la noche a la mañana. De modo que tienes que ser tú el que modifique su actitud.***

**1. El objetivo**

Marcar el objetivo es tan esencial para conseguir buenos resultados como disponer de un buen mapa de carreteras antes de iniciar un largo viaje en coche.

Tienes que encontrar una solución rápida y definitiva que cumpla con los objetivos del trabajo y de las personas involucradas en el problema.

Ejemplos de soluciones parciales o temporales:

- resuelves el problema de inmediato pero la persona se queda enfadada y resentida, lo que sin duda traerá más problemas.

- has logrado que el equipo dime asperezas pero sabes que en poco tiempo las rencillas volverán a surgir.

Necesitas marcarte un objetivo claro que resuelva todos los problemas y no sólo parte de los mismos.

**2. técnicas básicas**

**A. La gente no cambia**

Esta es una realidad indiscutible. No los vas a cambiar. No vas a cambiar su forma de ser. Pero con su colaboración puedes modificar su comportamiento.

También tenemos que pensar que nosotros mismos podemos resultar difícil es para los demás en algunos aspectos. Tampoco nosotros somos capaces de cambiar. Pero paradójicamente nos molesta y entristece que otras personas no cambian porque creemos que sí pueden hacerlo.

¿ por qué no probar un enfoque distinto?

Por ejemplo, " sé que no eres una persona ordenada pero...¿ podrías ser una persona desordenada qué cuelgue las toallas en el toallero?

Así realizas una petición concreta que es de gran ayuda pero no debes realizar más de dos o tres a la vez.

Esto produce un doble efecto:

1°. Reduces tus expectativas y, al no esperar que el 100 por 100 de las cosas estén ordenadas, te satisfacer a ver que un 75 por ciento de las cosas sí lo está.

2°. La persona se siente aceptada en esencial y la petición no le ofende ni le crea resentimiento.

Si aceptas la personalidad de cada uno y la pones al servicio del trabajo la otra persona se sentirá comprendida y respetada y estará mucho más dispuesta a colaborar.

**B. Adquirir habilidades**

La persona que tú consideras difícil está más que satisfecha con su forma de ser y no cambiará. Es posible que su carácter le dé buen resultado.

La seguridad en ti mismo pasa por tratar a los demás como iguales y pedir que éstos, a su vez, te consideren como tal.

Debes comportarte con mayor firmeza y los demás te tratarán con mayor respeto.

Las personas con carácter consiguen que todo el mundo les preste atención al margen de si lo que dicen es o no es interesante.

No te dejes dominar pero tampoco pretendas dominar a los otros.

Tienes que seguir estas tres pautas:

- expresa tus sentimientos: procura no insultar ni herir a nadie.. si empiezas por hablar de lo que sientes cuando el otro hace algo, evitarás un gran número de conflictos.

- sé sincero: puedes decir lo que piensas pero hazlo con respeto y se justo. No seas desagradable.

- mantente firme: no permitas que nadie te intimida o te obligue a retractarte. Hazlo con educación.

Las técnicas para tratar con personas difíciles tienen que ver con afianzar la seguridad en ti mismo.

No se trata de ser sumiso o agresivo sino de tratar con respeto a los demás y de lograr que estos te vean como un igual

***Mantener la calma***

Debes mantenerte tranquilo para encontrar las palabras justas y que la persona no se sienta rechazada y que esté dispuesta a colaborar.

Si estás afectado y no puedes hablar con serenidad es preferible que no digas nada.

**- Piensa que te más quieres abordar y busca frases que no incluyan exageraciones, juicios o insultos.**

**-en las frases que utilices el sujeto debes ser tú y no la otra persona.** Por ejemplo, " cuando te quejas por detalles que para mí carecen de importancia me siento frustrado e impotente"

- **comenta los motivos de tu actitud.**

**- escucha a la otra persona cuando exprese su opinión.**

**- aporta ejemplos concretos siempre que puedas**

**- sugiere soluciones y observa la reacción de la otra persona.**

- no te olvides de ser positivo, reconoce sus logros.

- piensa que el problema también puede estar en ti.

**3. 3 tipos de comportamientos problemáticos**

**A. El enfado**

Algunas personas se enfadan con razón y otras se enfadan para conseguir que las cosas se hagan como pretenden. Estas dos clases de enfado no deben tratarse del mismo modo.

En el enfado justificado muestra a la otra persona que entiendes su punto de vista. Escuchale. Al ver que se le escucha el enfado disminuirá considerablemente.

Puede que no esté en tu mano concederle lo que desea pero eso no impide que le demuestres que tomar en cuenta sus sentimientos.

En el enfado estratégico, las personas que se muestran molestas para conseguir que hagas lo que quieren son un asunto distinto.

En este caso lo peor que puedes hacer es permitir que se salgan con la suya. De ser así emplearán su táctica una y otra vez. No te dejes intimidar. No permitas que nadie te grite. Si sigue igual márchate. Explícale que seguirás hablando con él cuando se haya calmado.

Procura atajar los enfados antes de que se conviertan en algo más grave y no respondas con la misma actitud.

**B. El silencio**

El silencio tiene como fin mostrar la tristeza o el enfado de la persona que calla y hacerte sentir culpable por ello.

Antes de que esa persona guarde silencio procura escuchar con atención sus comentarios, explica tus motivos y compórtate de forma cordial y razonable. Una vez terminada la conversación si la persona decide callar a modo de represalia tendrás la tranquilidad de saber que no tiene motivos para ello

Luego procura reaccionar con normalidad. Si su silencio continua puedes comentarle: está bien, hablaremos más adelante"

Si tu interlocutor te quiere castigar con su silencio déjale sólo. No le des ni siquiera la satisfacción de reconocer que has captado el mensaje.

Pero recuerda que la mayoría de la gente se calla cuando cree que no se toman en cuenta sus sentimientos en un asunto importante. Incluso las personas que suelen hostigar a los demás con su silencio tienen motivos de peso para hacerlo de vez en cuando. Por lo tanto, analiza la situación cuando se produzca un silencio y si no te parece justificado, sigue adelante. Si no es así, empieza por prestarle atención.

**C. El chantaje emocional**

**Chantaje utiliza el sentimiento de culpa Hola necesidad de sentirse valorado para manipular a los demás y lograr un resultado concreto.**

**Pero hay algo que debes saber acerca del chantaje emocional:** no funciona con personas seguras de sí mismas. y quienes utilizan el chantaje emocional reconocen de inmediato a las personas seguras y ni se plantean utilizar semejante técnica con ellas. Por lo tanto transmitir seguridad es el mejor antídoto contra esta clase de manipulación.

Aprende a reconocer de inmediato un chantaje emocional y no caigas en la trampa y empieces a sentirte culpable por tu decisión.

**4. Jefes difíciles**

Existen tres comportamientos clave:

**- El Jefe que nunca te apoya**

Este tipo de jefe suele tener un buen carácter. Pero cuando necesitas que tome una decisión o te apoye, se escabulle, te ignora o desaparece. A menudo es incapaz de hacer frente al problema y en lugar de explicarte que tu propuesta no es lo suficientemente buena como para ponerse en práctica, evita hablar del tema. Este tipo de jefe no suele hacer críticas constructivas ni hablar claro de lo que va mal.

Si le pides una opinión sincera sobre tu desempeño no hará crítica alguna para no incomodarte. Te asegurará que todo está bien.

En el caso de que sea un indeciso que tiende a postergar eternamente la toma de una decisión, ayúdale a encontrar la solución o toma tu la decisión.

**- el jefe que te vigila de cerca**

**Se trata de amantes del control**, ávidos de poder, perfeccionistas or responsables que tienen un miedo enfermizo a que sus empleados destaquen más que ellos. Debes aprender a lidiar con ellos de inmediato para poder trabajar y vivir en paz.

Procura no cometer errores que justifiquen la necesidad que siente tu jefe de controlar tu trabajo.

Presta atención a sus explicaciones y a sus miedos aunque te parezcan infundados.

Elabora los informes con el grado de detalle que utiliza en lo suyo si emplea un enfoque similar al suyo para hacer frente a los problemas y resolver situaciones difíciles.

**- El Jefe que nunca se equivoca**

Aunque esta clase de jefe no vigila de cerca todos tus movimientos el resultado es el mismo: te limita. Sabe hacer tu trabajo y se molesta si no lo haces según su criterio.

Procura trabajar a conciencia para que el resultado ponga de manifiesto que tú también sueles estar a menudo en lo cierto.

Aprende a identificar a otros jefes difíciles que trabajen en tu empresa para evitar tener que trabajar a sus órdenes o para convertirte en el tipo de persona que aprecian. Ponte a su lado desde el principio y trabaja con ellos porque te resultará infinitamente más fácil.

**5. Personalidades conflictivas**

**5.1. Persona poco comunicativas**

**Formula preguntas abiertas. Eso la obligará a comunicarse.**Algunas personas hablan poco y no son conscientes de lo poco que ayudan. Suelen responder con monosílabos en vez de con informaciones completas y concretas.

Hay que bombardear las a preguntas para invitarlas a hablar.

**5.2. Personas que no escuchan nunca**

Son sumamente frustrantes. Cuando hayas dicho lo que querías frente a ellas pregúntales si te has explicado y si necesitan que se lo repitas.

Pregúntales su opinión para saber que efectivamente han interiorizado tu información.

**5.3. Personas que sueñan despiertas**

Su principal motor es el aburrimiento.Lo mejor es mantener las ocupadas. Son personas que no sirven para labores rutinarias. Encárgales asuntos que tengan que compartir con otros empleados que se ocuparán de mantenerlas atentas. Siempre que puedas deja que decidan qué tareas les apetece realizar y cuándo.

**5.4.Personas solitarias**

Son poco dadas a trabajar en equipo. Parecen distantes y a menudo tienen un efecto negativo sobre el resto del equipo. Con C de les la intimidad que necesitan y no les obligues a asistir a reuniones muy concurridas. No le vas a cambiar así que intentar adaptarte a él.

Los solitarios también tienen sus virtudes: suelen ser detallistas y excelentes para los proyectos a largo plazo. Aprovecha estas cualidades y procura que el resto del equipo también las valore positivamente.

**5.5. Personas reservadas**

Acostumbran a guardar secretos o ano compartir ciertas informaciones con el resto del equipo. Las personas reservadas lo son por dos motivos fundamentales: porque les da sensación de poder o porque necesitan que los demás reconozcan su valía.

Procura pedirle información concreta y pídele que completé las lagunas existentes. No tengas los datos requeridos agradecerle su ayuda para que sienta que ha hecho bien al proporcionártela.

**5.6. Personas muy sensibles**

Para ellos es la más discreta de las críticas puede convertirse en un drama. Si les comentas " estoy preocupado" pensarán que vive en el peor mes de trabajo de la historia. Si afirmas " no me gusta este informe" qué raro cortarse las venas. Suaviza los comentarios.

**5.7. Mártires**

Se dedican a aceptar trabajo extra y a lamentarse por ello. " alguien tiene que hacerlo", " no te preocupes, ya me las arreglaré"

Acostumbran hacer que los demás se sientan culpables por no trabajar tanto como ellos y eso se traduce en un ambiente de trabajo hostil y tenso. Además se estresan con frecuencia y entorpece su labor y la de sus compañeros.

No permitas que se hagan cargo de trabajo extra. Los mártires suelen sentirse poca cosa y necesitan demostrar su capacidad para potenciar su autoestima. No olvides a lavar su trabajo y su esfuerzo.

**5.8. personas que no paran de quejarse**

Las personas que no dejan de lamentarse tienen dos grandes ventajas: suelen llamar la atención sobre problemas existentes que no deben pasar desapercibidos son trabajadores comprometidos.

Cuando se queja esta clase de persona se acostumbra a analizar en detalle las causas del problema. Ayúdale a centrarse en la solución.

No sometas a este tipo de personas a mucha presión para no agravar su tendencia a quejarse.

**5.8. Pesimistas**

Pueden ser de gran ayuda para evitar que se cometan errores. Es preciso tratarlos con precaución para aprovechar sus características positivas sin dejar que las negativas nos hunde en la miseria.

Cuando de una opinión negativa pídele que la pared y se y que proponga una solución.

Los pesimistas acostumbran a temer el fracaso y por eso evitan correr riesgos. Adoptan un punto de vista negativo para obligar al resto a reducir el riesgo. Pídeles que te expliquen qué sería lo peor que podría pasar en caso de que se Tomás en las medidas que critica. Así suavizar a sus miedos.

**5.9. Personas con prejuicios**

Pueden ser machista has or racistas, también puede ser que les desagrada de trabajar para un jefe más joven que ellos o compartir oficina con un empleado de clase social distinta a la suya.

Intenta demostrarle con hechos que está en un error. Por ejemplo si es machista haz lo posible porque las mujeres del equipo demuestran que su género no limita su capacidad.

**5.10. Empleados legalistas**

Son incapaces de hacer algo que no figuren en su descripción del puesto de trabajo. A menudo su comportamiento se debe al hecho de que no se sienten valorados.

También tienes que entender que sí no figura en su puesto de trabajo nada les obliga a hacerlo.

También a ti te conviene saber cuáles son las normas y descripciones de los puestos de trabajo porque ellos los saben perfectamente.

Cuando pretendas que hagan algo que no figura entre sus obligaciones hazle saber que sabes qué se trata de un favor. Si lo hacen agradeceselo.

**5.11. Fanáticos del control**

Temen tanto que los demás les fallen que no son capaces de delegar ni de compartir ninguna tarea. Ésto frustra y excluye a sus compañeros. son perfeccionistas y necesitan que se reconozca su valía. Rodea le de colegas igualmente válidos. Pídele que te expliqué que sería lo peor que podría pasar según ellos. A menudo la respuesta no es tan nefasta como ellos creen y expresar la ley ayuda a relativizar el peligro.

Si sabes que ciertos miembros del equipo suelen cometer el tipo de errores que realiza a los fanáticos del control no les pidas que colaboren.

**5.12. Empleados sabelotodo**

Son exasperantes. No son ni sanos ni buenos. son incapaces de admitir sus errores.

El sabelotodo merma la autoestima de los demás integrantes del equipo atribuyendo se la mayoría de toda buena idea o éxito. Haz lo posible por potenciar la autoestima de todos, sobre todo de los que trabajan cerca del sabelotodo.

**5.13. Niños mimados**

Actúan como niños de 5 años en plena rabieta. Descubren que si montan una escena consiguen lo que se proponen. Lo primero es demostrarle que en el trabajo no le dará resultados. No respondas a esta clase de comportamiento. No le prestes atención si actúa de forma pueril

**5.14. Personas molestas**

Canturreando mientras esperan que alguien descuelgue el teléfono, eructan, lanzan risotadas cuando ven algo gracioso...

Por lo general no son conscientes de estar molestando a nadie. Tienden a pensar que son graciosos y que mantienen alta la moral del equipo. Una charla informal con esta clase de personas puede dar buenos resultados. lo bueno que tienen estos empleados es que mantienen la moral alta de los demás en los momentos peores.

**5.15. Personas muy competitivas**

La competitividad bien entendida motiva a los empleados a seguir superándose. pero mal entendida resulta destructiva y desmoraliza a todos los que no puedan seguir el ritmo y sientan que siempre pierden.

Procura que el equipo centre su atención en los clientes y no en los compañeros de trabajo.

Si uno de los empleados es excesivamente competitivo y no cambia de actitud procura convencerle para que compita consigo mismo y supere sus logros anteriores.

En algunos casos, la persona que es excesivamente competitiva llega a ocultar información importante a sus compañeros para conseguir una ventaja inicial.

**5.16. Personas dominantes**

Estas personas destruyen el espíritu de equipo. Eligen como víctima a un empleado débil, a menudo el más joven e inexperto del grupo.

Debes apoyar y defender a es empleado hasta que éste sea capaz de hacerlo por el mismo.

Las personas dominantes intentan callar a los demás con gritos. No les hagas caso. Si nadie les presta atención a su enfado acaban por sentirse ridículas y cesarán en su empeño. Deben aprender a controlarse.

**5.17. Personas agresivas**

Suelen pensar y actuar con rapidez y acostumbran hacer inseguras por lo que buscan acumular poder y obtener el reconocimiento de los demás.

Pueden llegar a hablar mal de otros para destacar. Si les alabas cuando hacen algo bien no sentirán la necesidad de recurrir a esta estrategia.

**5.18. Personas manipuladoras**

Un buen manipulador borrar sus huellas. Te será imposible demostrar que haya manipulado a alguien pero eso no impide que tengas la certeza de que lo ha hecho. Los demás serán igualmente conscientes de ello. Si le preguntas a él lo negara.

Intenta adivinar que intenta lograr. Si no puedes concederle lo que desea explícale por qué. Animale a que se exprese.

**5.19. Personas que no respetan las normas**

Antes de denunciar a quien se salta las normas asegúrate de que no tenga una buena razón para ello.

Si este no es el caso plantarle cara por el bien del equipo.

Si el empleado se compromete a seguir las normas premiale tanto o más cuando consiga buenos resultados aunque sean algo peor es que los que tenía antes desoyendo las reglas.

Si las medidas disuasorias no le llevan abandonar su costumbre tendrás que pasar a opciones más drásticas.

**5.20. El rey de las excusas**

**Siempre tiene una buena excusa para justificar el no haber hecho algo. Dale instrucciones concretas. explícale que al hacerse cargo de un proyecto es responsable del resultado.**

**5.21. Criticones**

Disfrutan perjudicando a terceros haciendo comentarios insidioso críticas mal intencionadas.

Lo primero es no darle argumentos. si te molesta si le sigues la corriente iniciar una guerra que no te conducirá a ninguna parte. Si le ofendes Olé indignas empeorar las cosas.

Si bajas la cabeza se envalentonar a y te criticar a cada vez más a ti y a otros.

Sólo queda el punto intermedio. Actuar con seguridad y firmeza. Contesta a sus críticas con una pregunta educada que lo desarme.

Por ejemplo, si te dice ¿ llegas tarde de nuevo? Puedes responder " a excepción del miércoles pasado, cuando hubo huelga de metro, no recuerdo haber llegado tarde desde hace meses. ¿ a qué otras ocasiones te refieres? Eso le cortara las alas y le dejará sin argumentos.

Recuerda que no puedes cambiar la forma de ser de nadie. Cuando lo asumas dejarás de esperar milagros y te conformas con un cambio para bien dentro de lo razonable. Cuando domines las técnicas las personas difíciles ya no te lo parecerán tanto como antes.

- Recuerda que el difícil es el otro y no tú. Lo mejor de todo es que todo el mundo lo sabe.

- cuando llegue el momento has de estar lo más sereno posible. Tienes que mentalizar te y mantener la calma.

- independientemente del tipo de personalidad conflictiva, intenta adivinar las razones por las cuales se comporta así. Lograr ver las cosas desde el punto de vista del otro te ayudará a sentirte menos frustrado oye intimidado.

- si la persona sigue pareciendo te demasiado difícil imagina que el director general le está echando una gran bronca y si el problemáticos el director general supongo que le riñe un cliente muy importante. Eso te ayudará a relativizar las cosas

***“El acoso moral”***

***Marie-France Hirigoyen***

***1999***



A lo largo de la vida mantenemos relaciones estimulantes y positivas, pero también mantenemos relaciones que nos desgastan y pueden destrozarnos.

Los agresores pueden engrandecerse a costa de rebajar a los demás.

Cada uno de nosotros puede utilizar puntualmente un proceso perverso. Éste sólo se vuelve destructor con la frecuencia y la repetición a lo largo del tiempo.

En cambio, un individuo perverso es **permanentemente perverso.** Se encuentra fijado a ese modo de relación con el otro, y no se pone así mismo en tela de juicio en ningún momento. Estos individuos sólo pueden existir si destrozan a alguien.

Necesitan rebajar a los otros para adquirir una buena autoestima y adquirir el poder.

Están ávidos de admiración y aprobación.

No tienen ni compasión ni respeto por los demás.

La perversidad o la psicopatía no proviene de un trastorno psiquiátrico, sino de una fría racionalidad que se combina con la incapacidad de considerar a los demás como seres humanos.

El término perversión se reserva para actos de una gran crueldad inimaginables incluso para los psiquiatras. Tanto si se trata de agresiones sutiles como de asesinatos en serie, se trata de **“depredación**” es decir de un acto que consiste en apropiarse de la vida ajena.

El primer acto del depredador consiste en paralizar a su víctima para que no se pueda defender.

Se trata de tener en cuenta la nocividad y peligrosidad de los perversos para que las víctimas o futuras víctimas puedan defenderse mejor.

Los perversos son directamente peligrosos para sus víctimas pero también indirectamente peligrosos para su círculo de relaciones.

La **victimología** es una disciplina reciente que nació en los Estados Unidos y que, al principio, no era más que una rama de la criminología.

Se dedica a analizar las razones que conducen a un individuo a convertirse en víctima, los procesos de victimización, las consecuencias para la víctima y los derechos a los que ésta puede aspirar.

**1. La violencia perversa en la vida cotidiana**

Los pequeños actos perversos son tan cotidianos que parecen normales. Empiezan por una sencilla falta de respeto, con una mentira o con manipulación.

Esta destrucción moral existe desde siempre**,** tanto en las familias como en la empresa, en donde las víctimas se acomodan a ella.

Todos los detalles tomados aisladamente parecen anodinos, pero su conjunto crea un proceso destructor.

**1.1. La violencia privada**

**1.1.1. La violencia perversa en la pareja**

**El dominio**

Un individuo narcisista impone su dominio para retener al otro, pero también teme que el otro se le aproxime demasiado y lo invada. Pretende mantener al otro en una relación de dependencia o propiedad para demostrarse a sí mismo su omnipotencia.

El mensaje no confesado es " no te quiero" pero se oculta para que el otro no se marche. El otro debe permanecer para ser frustrado permanentemente.. al mismo tiempo hay que impedir que piense para que no tome conciencia del proceso.

Una pareja conducida por un perverso narcisista constituye una asociación mortífera. Los ataques subterráneos son sistemáticos.

Este proceso sólo es posible gracias a la excesiva tolerancia de la persona agredida. En la mayoría de los casos el origen de la tolerancia se halla en una procedencia familiar determinada que consiste en reproducir lo que uno de los padres ha vivido o aceptar un papel de persona reparadora del narcisismo del otro una especie de misión por la que uno debería sacrificarse

**La violencia**

La toma de conciencia de la manipulación coloca a la víctima en un estado de angustia terrible. Sienten ira y vergüenza por no haber sido amadas, por haber aceptado humillaciones.

A veces no se trata de un movimiento perverso transitorio, sino de la revelación de una perversidad que se había ocultado hasta ese momento. El odio que se enmascara va a aparecer a plena luz y es muy similar al delirio de persecución.

Los procedimientos perversos aparecen con mucha frecuencia durante los divorcios y las separaciones. Se trata de procedimientos defensivos que, de entrada, no se pueden considerar como patológicos. El aspecto repetitivo y unilateral del proceso es el que trae consigo un efecto destructor.

Con la separación el movimiento perverso, hasta entonces subyacente, se acentúa y la violencia solapada se desencadena, pues el perverso narcisista percibe que su presa se le escapa. La misma separación, una vez consumada, no interrumpe la violencia.

Esta última prosigue a través de los pocos lazos de la relación que perduran y cuando hay niños pasa a través de ellos.

El acoso concierne a antiguos amantes o cónyuges que no quieren soltar su presa e invaden a su ex con su presencia, lo esperan a la salida de su trabajo, lo llaman por teléfono y prefieren amenazas directas o indirectas contra él. Este acoso, a poco que la víctima reaccione, puede conducir a violencias físicas.

Sea quien fuere quien tome la iniciativa de la separación, los divorcios en los que participa un perverso narcisista son casi siempre violentos y pleitistas.

Las víctimas rara vez saben utilizar la ley, mientras que el agresor al estar muy cerca de una estructura paranoica, sabe iniciar los pleitos necesarios.

A todas las víctimas les cuesta creer que se las pueda odiar hasta tal punto sin una razón coherente.

La negación de la comunicación directa es el arma absoluta de los perversos.

Los niños que son testigos de la malevolencia no pueden imaginar que ésta sea gratuita.

Es una historia sin fin. El verdadero perverso no suelta jamás a su presa. No tiene escrúpulos ni remordimientos.

Las personas que están en su punto de mira deben mantener permanentemente un comportamiento irreprochable y no tener fallos muy visibles, so pena de ver cómo surge un nuevo ataque perverso.

**1.1.2. La violencia perversa en las familias**

Una vez instaurada en la familia, la violencia perversa constituye un engranaje infernal difícil de frenar, tiende a transmitirse de generación en generación.

A veces este maltrato se disfraza de educación.

La Convención Internacional de los Derechos del Niño considera como maltrato psicológico a los niños:

- la violencia verbal.

- los comportamientos sádicos y despreciativos.

- las exigencias excesivas desproporcionadas en relación con la edad del niño.

- la repulsa afectiva

- las consignas e inyecciones educativas contradictorias o imposibles.

Por una parte, el progenitor herido, como no consigue expresarse ante su agresor, vuelca también sobre sus hijos toda su agresividad que no ha podido exteriorizar en su momento. Los niños no tienen otra salida que la de aislarse, con lo que pierden cualquier posibilidad de individuación o de pensamiento propio.

El agresor no puede contenerse y su odio pasa del ex cónyuge detestado a los niños que se convierten en el objetivo que hay que destruir.

Las alusiones y las observaciones perversas son un condicionamiento negativo, un lavado de cerebro.

Los niños no se quejan de los malos tratos que parecen pero están permanentemente a la espera de un reconocimiento por parte del progenitor que los rechaza.

Interiorizan una imagen negativa de sí mismos y la aceptan como merecida.

El padre tiene en sus manos un objetivo vivo disponible y manipulable al que puede someter a las humillaciones que él mismo pareció en otro tiempo o que sigue pareciendo. Cualquier alegría de su hijo le resulta insoportable.

Haga lo que haga y diga lo que diga le infringe una vejación. Tiene una especie de necesidad de hacerle pagar el sufrimiento que él mismo vivió.

El compañero conyugal del agresor rara vez ayuda a sus hijos mediante una escucha de su sufrimiento que no justifique al agresor ni pretenda defenderlo. La situación se agrava cuando el progenitor que no agrede, queriendo protegerse a sí mismo, se aleja y deja que el niño encarece solo el desprecio o la repulsa.

La violencia directa es la señal de una repulsa consciente o inconsciente del niño por parte de uno de sus padres. Al niño maltratado se lo considera inoportuno. Se le dice que resulta decepcionante o qué es el responsable de las dificultades de sus padres.

El desamor es un sistema de destrucción que azota a un niño y quisiera verlo morir, no se trata de una simple ausencia de amor, sino de la organización de una violencia constante que el niño no solamente parece sino que también interioriza.

Se riñe al niño porque es torpe o distinto y el niño se vuelve cada vez más torpe y se aleja cada vez más del deseo que expresan sus padres. No se desprecia al niño porque sea torpe. El niño se vuelve torpe porque es despreciado. El padre que lo rechaza busca y encuentra una justificación de la violencia que siente, pero es la existencia del niño y no su comportamiento lo que desencadena esa violencia.

Lo que los niños notan muy claramente es que no satisfacen los deseos de sus padres o que no han sido deseados.

Se sienten culpables de decepcionarlos y de no ser lo suficientemente buenos para ellos. Piden excusas pues quisieran reparar el narcisismo de sus padres. Lo hacen en vano.

Puesto que no se puede matar al cuerpo del niño se procura que este no sea nadie y se lo anula psíquicamente.

Con el tiempo los niños o las víctimas bajo dominio olvidan las agresiones parecidas pero por otro lado las reproducen sobre sí mismos o sobre los demás.

En las familias en que la perversión es la regla no es difícil encontrar un antepasado transgresor, conocido por todos aunque oculto y considerado como un héroe por su picardía. Si alguien se avergüenza de él no lo hace porque haya transgredido la ley sino porque no ha sido suficientemente pillo como para evitar que la detengan.

**1.2. El acoso en la empresa**

Aunque se trata de contextos distintos el funcionamiento es similar.

En el ámbito empresarial, la violencia y el acoso nacen del encuentro entre el ansia de poder y la perversidad.

Las grandes perversiones destructivas son menos frecuentes, pero las pequeñas perversiones cotidianas se consideran triviales.

En el mundo del trabajo, en el mundo educativo y en las instituciones, los procedimientos de acoso están mucho más estereotipados que en la esfera privada. Pero son igual de destructivos, aun cuando las víctimas estén menos expuestas a sus efectos en la medida en que, para sobrevivir, eligen marcharse en la mayoría de los casos.

Por acoso en el lugar de trabajo hay que entender cualquier manifestación de una conducta abusiva y, especialmente, los comportamientos, palabras, actos, gestos y escritos que puedan atentar contra la personalidad, la dignidad, o la integridad física o psíquica de un individuo, que puedan poner en peligro su empleo o degradar el clima de trabajo.

Este fenómeno se ha estudiado esencialmente en los países anglosajones y en los nórdicos, en donde ha sido calificado de mobbing.

Heinz Leymann, psicólogo del trabajo en Suecia, lo denomina " psicoterror".

Al principio, las personas acosadas no quieren sentirse ofendidas y no se toman en serio las indirectas y las vejaciones. Luego, los ataques se multiplican.

Durante un largo periodo y con regularidad, la víctima es acorralada, se la coloca en una posición de inferioridad y se la somete a maniobras hostiles y degradantes. Uno vuelve a su casa desgastado, humillado y hundido.

En un grupo, es normal que tengan lugar conflictos. Una advertencia hiriente en un momento de exasperación o de mal humor no es significativa, y lo es todavía menos si se presentan excusas a continuación.

Lo que constituye el fenómeno destructor es la repetición de las vejaciones y las humillaciones en las que no se produce ningún esfuerzo de matización.

Una situación de crisis puede, sin duda, estimular a un individuo y conducirlo a dar lo mejor de sí mismo para encontrar soluciones, pero una situación de violencia perversa tiende a anestesiar a la víctima que sólo muestra lo peor de sí misma.

Se trata de un fenómeno circular.

Tras un determinado tiempo de evolución del conflicto se producen fenómenos de fobia recíproca: la visión de la persona odiada provoca una rabia fría en el agresor, la visión del perseguidor desencadena el miedo de la víctima.

Se trata de reflejos condicionados, uno agresivo y el otro defensivo. El miedo conduce a la víctima a comportarse patológicamente, algo que el agresor utilizará más adelante como una coartada para justificar su agresión.

Aunque el acoso se produzca horizontalmente entre compañeros, los superiores en la jerarquía no suelen intervenir ni prestarle demasiada atención. Sólo cuando la víctima reacciona de manera muy visible ( crisis nerviosa o llanto) o cuando está de baja con demasiada frecuencia.

Si en algún momento del proceso alguien reacciona de un modo sana, el proceso se detiene.

Las víctimas no son personas afectadas de alguna patología o particularmente débiles. Al contrario, el acoso empieza cuando una víctima reacciona contra el autoritarismo de un superior y no se deja avasallar. Su capacidad de resistir a la autoridad es lo que la señala como blanco.

Cuando el proceso de acoso se instaura la víctima es estigmatizada: se dice que el trato con ella es difícil, que tiene mal carácter o que está loca. Una vez que a la víctima se la saca de sus casillas no es extraño que se convierta en lo que pretenden convertirla.

El miedo al desempleo no explica por sí solo el sometimiento de las víctimas del acoso.

El grupo amplifica el proceso de acoso porque el perverso lo utiliza como testimonio o incluso como activo participante en el fenómeno.

Se puede rechazar la comunicación directa, descalificar, aislar, novatadas, inducir a error, acoso sexual....

Cuando un individuo perverso entra en un grupo tiende a reunir a su alrededor a los miembros más dóciles con la idea de seducirlos. Si un individuo se niega a alistarse el grupo lo rechaza y lo convierte en chivo expiatorio. Se crea una relación social en torno a la crítica común de la persona aislada. El grupo ya se halla bajo la influencia del perverso e imita su cinismo y su falta de respeto. No se puede decir que estos individuos hayan perdido su sentido moral pero al depender de una persona sin escrúpulos han perdido todo sentido crítico.

El objetivo de un individuo perverso es acceder al poder o mantenerse en él, o bien ocultar su propia incompetencia. Para ello necesita desembarazarse de todo aquel que pueda significar un obstáculo para su ascensión y de todo aquel que pueda ver con demasiada lucidez sus modos de actuar. No se contenta con atacar a alguien frágil sino que crea la misma fragilidad a fin de impedir que el otro pueda defenderse.

El miedo genera conductas de obediencia y sumisión en la persona atacada pero también en los compañeros que dejan hacer y que no quieren fijarse en lo que ocurre a su alrededor.

Un perverso actúa con más facilidad en una empresa desorganizada, mal estructurada o deprimida.

Se utiliza siempre la misma técnica. Se utiliza la debilidad del otro y se lo conduce a dudar de sí mismo con el fin de anular sus defensas. Mediante un proceso de descalificación la víctima pierde progresivamente su confianza en sí misma y está tan confundida que le puede dar la razón a su agresor " soy una inútil". La destrucción se lleva a cabo de un modo extremadamente sutil hasta que la víctima comete errores ella sola.

Cuando la víctima reacciona e intenta revelarse la maldad latente cede su lugar a una hostilidad declarada. Se inicia entonces una fase de destrucción moral que se ha llegado a denominar psicoterror. A partir de ese momento todos los medios son buenos para derribar a la persona en cuestión, incluido la violencia física

La conducta perversa no incluye únicamente una persecución del poder sino también, y sobre todo, la utilización del otro como si fuera un objeto, algo que al perverso le produce un gran placer.

El agresor conduce primero al agredido a una posición de impotencia para luego poder destruirlo impunemente.

No duda en utilizar todos los medios de los que dispone.

No siente ninguna compasión por las personas que se encuentran acorraladas en situaciones insoportables.

Quién provoca violencia a otro individuo considera que éste se la merece y que no tiene derecho a quejarse. La víctima no es más que un objeto que molesta.

La víctima se siente sola ya que en todas las situaciones perversas los que las presencian se muestran cobardes e indigentes. Temen convertirse en blanco de las agresiones también pero en ocasiones gozan sádicamente con el espectáculo de la destrucción.

Un manipulador perverso no soporta la más mínima oposición a su poder y transformar a cualquier relación conflictiva en odio hasta el punto de querer destruir a su oponente.

Presentar una denuncia es la única manera de terminar con el psicoterror, pero hay que tener mucho valor o haber llegado verdaderamente al límite. Por otra parte, no hay garantía ninguna de que la denuncia prospere, ni de que desemboque en un resultado positivo.

**1.3. La seducción perversa**

La relación de acoso se desarrolla en dos fases: una, de seducción perversa y otra, de violencia manifiesta.

La primera fase se puede prolongar durante varios años. En ella, se desestabiliza a la víctima, que pierde progresivamente confianza en sí misma.

Primero, hay que seducirla, y luego, lograr que se deje influir, para finalmente dominarla, con lo que se la priva de todas las parcelas de libertad posible.

La seducción consiste en atraer irresistiblemente, pero también en corromper y sobornar.

El perverso narcisista procura fascinar sin que lo descubran.

La seducción narcisista confunde, borra los límites de lo propio y de lo ajeno.

Como en cualquier otra manipulación, la primera etapa consiste en hacer creer al interlocutor que es libre, aunque se trate de una relación insidiosa que priva de libertad al que se somete a ella.

Se trata de imponerse, de impedir al otro que tome conciencia del proceso.

El poder del seductor hace que la víctima se mantenga en la relación de dominación de un modo dependiente, mostrando su consentimiento y su adhesión.

La víctima no llega a darse cuenta de que la están forzando.

Se haya como atrapada en una tela de araña, atada psicológicamente, anestesiada y a merced del que la domina.

La estrategia perversa no aspira a destruir al otro inmediatamente. Prefiere someterlo poco a poco y mantenerlo a disposición. Lo importante es conservar el poder y controlar.

Al principio las maniobras son anodinas pero si la víctima se resiste se vuelven cada vez más violentas.

Si la víctima es demasiado dócil el juego no resulta excitante. Tiene que ofrecer una resistencia suficiente para que al perverso le apetezca prolongar la relación pero la resistencia no puede ser tampoco excesiva porque entonces se sentiría amenazado.

El perverso tiene que poder controlar el juego.

El perverso se presenta al observador con un aire de perfecta inocencia.

Mostrarse más dócil no conduce a ninguna parte pues no hay manera de colmar al perverso narcisista. Muy al contrario, la manifestación de una búsqueda de amor y de reconocimiento desencadena su odio y su sadismo.

Lo paradójico de la situación es que los perversos aumentan su dominio en función del grado de intensidad de la lucha que mantienen contra su propio miedo al poder del otro, un miedo que se acerca al delirio cuando perciben que ese otro es superior a ellos.

La fase de dominio es un período en que la víctima permanece relativamente tranquila siempre y cuando se muestre dócil.

A partir de ahí, se establece una violencia insidiosa que se irá transformando gradualmente en violencia objetiva.

Durante la fase de dominio es difícil introducir cambios.

El miedo que ambos protagonistas tienen el uno del otro hace que esta situación incómoda tienda a perdurar.

El agresor mantiene a la víctima en tensión, en un estado de estrés permanente.

Los observadores externos no perciben el dominio.

Las alusiones no les parecen desestabilizadoras. Se coloca a la víctima en una posición defensiva y esto la conduce a comportarse de un modo que irrita a sus allegados. Estos empiezan a verla como una persona quejumbrosa y obsesiva.

**1.4. La comunicación perversa**

La violencia, aún cuando se oculte, ahogue y no llegue a ser verbal, transpira a través de las insinuaciones, las reticencias y lo que se silencia..

Por eso se puede convertir en un generador de angustia.

El agresor niega la existencia del reproche y la existencia del conflicto. Con ello paraliza a la víctima pues sería absurdo que ésta se defendiera de algo que no existe. El mismo hecho de negarse a nombrar lo que ocurre, a discutir, a encontrar soluciones conjuntamente, es lo que perpetra la agresión.

El que rechaza el diálogo viene a decir, sin decirlo directamente con palabras, que el otro no le interesa o incluso que no existe.

El perverso no suele alzar la voz, ni siquiera en los intercambios más violentos. Deja que el otro se irrite solo, lo cual no puede hacer otra cosa que desestabilizarlo. El mensaje de un perverso es voluntariamente vago e impreciso y genera confusión. Luego elude cualquier reproche diciendo simplemente: " yo nunca he dicho eso".

También se abstiene de terminar sus frases. Envía también mensajes oscuros que luego se niega a esclarecer.

Las alusiones desestabilizadoras no son evidentes.

Otro procedimiento verbal habitual en los perversos es el de utilizar un lenguaje técnico, abstracto y dogmático que obliga a su interlocutor a considerar cosas de las que no entiende nada y sobre las cuales no se atreve a preguntar por miedo a parecer imbécil.

Este discurso frío y puramente teórico impide que el que escucha pueda pensar y, por lo tanto, reaccionar. Al hablar de forma muy docta da la impresión de saber, aunque esté diciendo cualquier nimiedad. Impresiona a su auditorio. Sin preocuparse del significado que pueden tener utiliza palabras técnicas.

Al perverso le importa más la forma que el contenido de su discurso. Tiene que parecer sabio para poder dar largas a los asuntos.

Otro procedimiento perverso consiste en nombrar las intenciones del otro, o en adivinar sus pensamientos ocultos, con lo que da a entender que conoce mejor que la víctima lo que ésta piensa.

La mentira de los perversos narcisistas sólo se vuelve directa durante la fase de destrucción.

Al perverso le importa muy poco qué cosas son mentira y qué cosas son verdad.

El desprecio y la burla dominan la relación del perverso con el mundo exterior. El desprecio afecta al compañero odiado, a lo que éste piensa y hace, pero también a su círculo de relaciones.

El desprecio es el arma del débil. El perverso se esconde detrás de la máscara del irónico o del bromista.

Para mantenerse a flote, el perverso necesita hundir al otro. El agredido percibe la hostilidad pero no está seguro de si la cosa va en serio o en broma. Parece como si el perverso quisiera hacer rabiar, pero en realidad se centra en los puntos débiles.

En estas agresiones verbales, en estas burlas y en este cinismo hay también una parte de juego: es el placer de la critica y de obligar al otro a defenderse.

Al perverso narcisista le gusta la controversia. Es capaz de sostener, un día un punto de vista, y al día siguiente todo lo contrario.

Si el interlocutor no reacciona como se espera, basta con aumentar un poco la provocación.

Para desestabilizar al otro basta con:

- burlarse de sus condiciones, ideas y gustos.

- dejar de dirigirle la palabra

- ridiculizarlo en público

- poner en tela de juicio sus capacidades de juicio y decisión

- privarlo de la posibilidad de expresarse.

En una agresión perversa advertimos un intento de desquiciar a una persona y de hacerla dudar de sus propios pensamientos y afectos.

La víctima pierde la noción de su propia identidad. No puede pensar ni comprender.

En el nivel verbal se dice una cosa y en el nivel no verbal se expresa lo contrario. El discurso paradójico se compone de un mensaje explícito y de un mensaje sobreentendido, pero el agresor niega la existencia del segundo. Esta es una manera muy eficaz de desestabilizar al otro.

Se puede decir algo e inmediatamente rectificar. Esto deja un rastro de duda. Si la víctima intenta aclarar sus dudas acabarán calificándola de paranoica y acusándola de que todo lo entiende al revés.

Con un perverso narcisista no se produce un verdadero combate, por lo que tampoco resulta posible la reconciliación.

No levanta nunca la voz y manifiesta únicamente una hostilidad fría. Si alguien se la señala, la niega. Una vez que su compañero se exaspera o grita resulta fácil burlarse y ridiculizarlo.

Todo el mundo puede utilizar estas técnicas de desestabilización, pero el perverso las utiliza de una manera sistemática sin compensaciones ni excusas posteriores.

También es característico el desplazamiento de la culpabilidad. Mediante un fenómeno de transferencia, el agresor consigue que la culpabilidad recaiga completamente en la víctima. Para esta última se produce una introyección de la culpabilidad: " soy la culpable de todo", mientras que para el perverso narcisista se produce una proyección fuera de sí mismo cuando arroja la culpabilidad sobre el otro.

El arte en el que el perverso narcisista destaca por excelencia es el de enfrentar a unas personas con otras, provocar rivalidades y celos.

En una empresa esto se traduce en cotilleos, insinuaciones, privilegios que se otorgan a un empleado y no a otro...

En la pareja sembrar la duda mediante alusiones o al guardar silencio sobre ciertos asuntos, es una hábil manera de atormentar al compañero, de cultivar sus celos.

Nos hallamos en una lógica del abuso de poder en la que el más fuerte somete al otro mediante la palabra. Se trata de dar la impresión de conocer mejor las cosas, de detentar una verdad. El discurso del perverso es totalizador. El perverso sabe que tiene razón. Hace de su discurso una premisa universal.

Los perversos dan mucha seguridad a las personas más frágiles y menos seguras de sí mismas.

La violencia perversa se establece de una manera insidiosa y, a veces, bajo la máscara de dulzura o de benevolencia. Así la víctima no es consciente de que hay violencia y, a veces, puede llegar a pensar que ella es la que conduce el juego. El conflicto no es nunca un conflicto declarado.

**1.5. La violencia perversa**

La fase de odio aparece con toda claridad cuando la víctima reacciona e intenta actuar en tanto que sujeto, y recuperar un poco de libertad.

Cuando el perverso descubre que su víctima se le está escapando tiene una sensación de pánico y de furor. El mismo se desata.

Se produce una fase de odio en estado puro extremadamente violenta. Abundan los golpes bajos y las ofensas, así como las palabras que rebajan, que humillan y convierten en burla todo lo que pueda ser propio de la víctima.

El odio ya estaba presente en la fase anterior de dominio pero el perverso disimulaba y enmascaraba su presencia con el objetivo de paralizar la relación. Todo lo que existía previamente de fondo en forma subterránea se muestra ahora con absoluta claridad. La actividad destructora se vuelve sistemática.

No se trata de un amor que se transforma en odio, sino de una envidia que se convierte en odio.

El perverso no ha sentido nunca amor en el sentido real del término.

Cuando el odio se expresa claramente responde al deseo de destruir y de anular a la víctima.

Mediante un fenómeno de proyección, el odio del agresor es proporcional al odio que él mismo imagina en su víctima. La ve como un monstruo destructor y malvado. Le atribuye una intencionalidad malvada y se anticipa agrediendo él en primer lugar.

Ambos protagonistas se temen el uno al otro. El agresor teme la omnipotencia que imagina en su víctima y la víctima la violencia psicológica y física de su agresor.

El efecto destructor se debe a la repetición de agresiones que son aparentemente anodinas pero continuas. Es una agresión a perpetuidad.

En la superficie no se ve nada o casi nada.

Cuando a una violencia sutil se le van sumando violencias reales que llegan a veces al asesinato significa que el juego perverso se ha desplazado, pues el perverso prefiere matar indirectamente, o conseguir que su víctima se mate ella sola.

No se expresa en un tono colérico sino en un tono frío. Sabe medir su violencia. Si siente que la víctima reacciona en su presencia retrocede hábilmente.

La agresión se destila también a pequeñas dosis cuando se produce en presencia de testigos.

Si la víctima reacciona y cae en la trampa de la provocación subiendo el tono, es ella la que parece agresiva y el agresor aprovecha la ocasión para situarse en la posición de víctima.

Si la víctima reacciona y deja de comportarse como un objeto dócil, el agresor se considera amenazado o agredido.

Cuando un perverso se ha decidido por una presa ya no la suelta.

El proceso circular no se puede detener sólo porque el registro patológico de sus protagonistas se agrava.El perverso se vuelve cada vez más violento y humillante y la víctima se siente cada vez más impotente y herida. Cuando hay violencia física sí hay elementos exteriores que están ahí para atestiguar lo que sucede, pero en una agresión perversa no hay ninguna prueba. Es una agresión limpia. Nadie ve nada.

En la fase de dominio, la acción del perverso narcisista sobre su víctima consistía en inhibir su pensamiento.

En la fase siguiente le provoca sentimientos, actos y reacciones.

El perverso intenta que su víctima actúe contra él para poder acusarla de malvada.

Lo importante para él es que la víctima parezca responsable de lo que le ocurre.

El agresor utiliza una debilidad de su víctima para caricaturizarla y conseguir que ella misma se desacredite. Hacer caer al otro en el error permite criticarlo o rebajarlo pero sobre todo le proporciona una mala imagen de sí mismo y refuerza su culpabilidad.

Los perversos llegan incluso a invitar al otro al suicidio. El agresor se presenta como una víctima de una enferma mental.

El que responde a la provocación aparece como el responsable de la crisis.

El placer del perverso es doble. Primero, cuando engaña o humilla a su víctima y, luego, cuando evoca delante de ella la humillación. La relación se vuelve entonces equívoca ¿quién es el agresor y quién es el agredido?

Para el perverso, corromper es su objetivo supremo.

Expanden una propaganda de que su víctima es mala y que lo razonable es llamarle la atención.

Para un perverso, el mayor fracaso es el de no conseguir atraer a los demás a su registro de la violencia. Por lo tanto, ésta es la única manera de atajar la propagación del proceso perverso.

**1.6. El agresor**

Los rasgos de la personalidad narcisista los comparten casi todas las personas. No se trata de rasgos patológicos.

Todos hemos manipulado alguna vez a alguien con el objetivo de obtener una ventaja y todos hemos sentido alguna vez un odio destructor pasajero.

Lo que nos diferencia de los perversos es que, estos comportamientos y estos sentimientos, son para nosotros reacciones pasajeras que, además, nos producen remordimientos y malestar.

La noción de perversidad implica una estrategia de utilización del otro y luego una estrategia de destrucción del otro sin que se produzca ningún sentimiento de culpa.

El narcisista se conectará al otro y como una sanguijuela intentará sorber su vida. Al ser incapaz de establecer una relación verdadera sólo puede crearla en un registro perverso de malignidad destructora. Los perversos sienten un placer enorme y vital al ver sufrir y dudar a los demás del mismo modo que gozan al someterlos y humillarlos.

Todo empieza y se explica a través del Narciso vacío, que nada contiene en su interior, del mismo modo que un robot está construido para imitar a la vida y cuenta con todas las apariencias de la vida, pero no posee la vida.

Igual que los vampiros, el narciso vacío necesita alimentarse de la sustancia del otro.

Cuando uno carece de vida tiene que intentar apropiarse de ella, o, si esto no es posible, tiene que destruirla para que no haya vida en ninguna parte.

Los perversos narcisistas son invadidos por otro y no pueden prescindir de él.

Los perversos narcisistas no son más que máquinas de reflejos que buscan en vano su propia imagen en el espejo de los demás.

Son insensibles. No tienen afectos. No tienen historia porque están ausentes. Sólo los seres que están presentes en el mundo tienen una historia.

Si los perversos narcisistas se dieran cuenta de su sufrimiento, algo nuevo empezaría para ellos.

Se trataría de algo distinto que supondría el final de su funcionamiento anterior.

Presentan una ausencia total de interés y de empatía por los demás pero quieren que los demás se interesen por ellos. Se les debe todo.

Los perversos entran en relación con los demás para seducirlos. A menudo se los describe como personas seductoras y brillantes.

Una vez que se ha pescado al pez basta con mantenerlo enganchado mientras se necesite. El otro es simplemente útil.

En la lógica perversa no existe la noción del respeto al otro.

La seducción perversa no conlleva ninguna afectividad.

Los perversos no se interesan por las emociones complejas de los demás. Son impermeables al otro y a su diferencia.

Los perversos pueden apasionarse por una persona, un actividad, o una idea, pero estos destellos son muy superficiales. Ignoran los verdaderos sentimientos y muy especialmente los de la tristeza y el duelo. En ellos las decepciones producen un resentimiento y un deseo de venganza.

Esto explica la rabia destructora que nos embarga cuando tienen que afrontar una separación.

Cuando un perverso percibe una derrota o una repulsa siente un deseo ilimitado de obtener una revancha.

No se trata como sería el caso de un individuo colérico de una relación pasajera y desordenada sino de un rencor inflexible al que el perverso aplica todas sus capacidades de razonamiento.

El problema del perverso narcisista es que tiene que remediar de algún modo su vaciedad. Necesita la carne y la sustancia del otro para llenarse.

Pero es incapaz de alimentarse con esa sustancia carnal pues, ni siquiera dispone de un inicio de sustancias que le permita acoger y hacer suya la sustancia del otro.

Esta sustancia termina por convertirse en un peligroso enemigo pues no hace más que revelarle su propio vacío.

Los perversos narcisistas sienten una envidia muy intensa hacia los que parecen poseer cosas que ellos no poseen o hacia los que simplemente gozan de la vida.

Observan con envidia como otros individuos disponen de lo necesario para realizarse. Intentan destruir la felicidad que pueda pasar cerca de ellos.

La envidia y la finalidad de la apropiación son el motor del núcleo perverso.

Lo que el perverso envidia por encima de todo es la vida de los demás. Envidia sus éxitos.

Eligen a sus víctimas entre las personas que se muestran más llenas de energía y que saben gozar de la vida como si intentaran acaparar una parte de su fuerza.

Los bienes que codicia de los demás son cualidades morales como la alegría de vivir, la sensibilidad, la comunicación, la creatividad o los dones literarios..

Si el envidioso no se hallara cegado por el odio podría aprender a adquirir una parte de esos dones a través de una relación de intercambio.

Los perversos absorben la energía positiva de quienes los rodean y se alimentan y se regeneran con ella. Luego vuelcan sobre ellos toda su energía negativa.

La víctima les proporciona muchas cosas pero no son nunca suficientes.

Los perversos son irresponsables porque no tienen una subjetividad real.

Se defienden mediante mecanismos de proyección. Atribuyen a los demás todas sus dificultades y todos sus fracasos y no se sienten culpables de nada.

Se defienden a través de la negación de la realidad. Esta negación es constante y afecta incluso a las pequeñas cosas de la vida cotidiana.

No son de ningún modo autónomos y no pueden prescindir del prójimo, lo que les conduce a un comportamiento pegajoso y temer la separación.

Sin embargo, se niegan a ver el carácter depredador de su propio enganche pues podría podría acarrear una percepción negativa de su propia imagen.

Se sienten incómodos o impotentes cuando están solos y persiguen obtener a toda costa el amparo y el apoyo de los demás.

También les cuesta iniciar proyectos y hacer las cosas en soledad.

Cuando una relación se acaba buscan con urgencia una nueva relación que les garantice el amparo que necesitan.

**1.7. La víctima**

La víctima es víctima porque ha sido designada por el perverso.

Hemos visto que las víctimas se eligen por algo que tienen de más, por algo que el agresor quiere apropiarse.

El agresor evita a las personas que pueden ponerlo en peligro.

Lo propio de un ataque perverso es apuntar a las partes vulnerables del otro, es decir, a sus puntos débiles o a sus patologías. Demuestran tener una gran intuición para detectar esos puntos débiles en los que el otro puede sentir dolor o en los que se lo puede herir.

La víctima no es masoquista o depresiva en sí misma pero los perversos utilizarán la parte depresiva o masoquista que puedan encontrar en ella.

Muchos psicoanalistas tienden a considerar que todas las víctimas de una agresión perversa son cómplices secretos de su verdugo con el que instaura una relación sadomasoquista que entraña una fuente de placer.

Pero el funcionamiento perverso consiste en acabar con cualquier rastro de líbido. La líbido es la vida. Se trata de extinguir cualquier rastro de vida, cualquier deseo, incluso el deseo de reaccionar.

En la relación con el perverso no hay simetría, sino dominación de un individuo sobre otro e imposibilidad de que la persona sometida reaccione y detenga el combate. La negociación es imposible. Todo es impuesto.

El error esencial de la víctima estriba en no ser desconfiada, en no considerar los mensajes violentos no verbales.

La víctima ideal es una persona escrupulosa que tiene una tendencia natural a culpabilizarse.

Son personas apegadas al orden, se sacrifican por los demás y aceptan con dificultad que los demás les ayuden. Son personas del tipo melancólico o predepresivos.

Los predepresivos se ganan el amor del otro siendo generosos y poniéndose a su disposición. Los perversos narcisistas se aprovechan de ello.

Los predepresivos en caso de dificultad multiplican sus esfuerzos, se agotan, se culpabilizan, trabajan cada vez más, se cansan, se vuelven menos eficaces y, en un círculo vicioso, se culpabiliza en cada vez más.

Su exagerada conciencia está ligada a su miedo a fallar, pues en ellos el remordimiento y la presión del error, dan lugar a un sufrimiento demasiado grande.

Cuando tiene lugar una agresión, a los perversos les basta con negarla para que las víctimas entren en duda.

Las víctimas potenciales son portadoras de una melancolía parcial que, por un lado, se acompaña de un punto doloroso ligado tal vez a un trauma infantil y, por otro, de una vitalidad muy grande. Los perversos no atacan la parte melancólica sino la parte viva: perciben la vitalidad e intentan apropiarse de ella.

Las víctimas son enviadas porque enseñan demasiadas cosas.

Las víctimas ideales de los perversos morales son las que no tienen confianza en sí mismas y sienten la obligación de exagerar para ofrecer a toda costa una mejor imagen de sí mismas.

Ellas necesitan dar y los perversos narcisistas necesitan tomar, es un encuentro ideal.

Las víctimas parecen ingenuas y crédulas. Como no se pueden imaginar que el otro es básicamente destructor intentan encontrar explicaciones lógicas y procuran deshacer los entuertos: " si le explico, comprenderá y se excusará por su comportamiento".

Al que no es perverso le resulta imposible imaginar, de entrada, tanta manipulación y tanta malevolencia.

Para desmarcarse de su agresor las víctimas intentan ser transparentes y justificarse. Cuando una persona transparente se abre a alguien desconfiado es probable que el desconfiado tome el poder.

Todas las llaves que las víctimas ofrecen a sus agresores no hacen más que aumentar el desprecio de estos últimos.

Frente a un ataque perverso, las víctimas se muestran, primero comprensivas. Comprenden o perdonan porque aman o admiran.

Quieren llenar al otro ofreciéndole su sustancia y sienten que tienen una misión que cumplir.

Creen que son capaces de comprenderlo todo, de perdonarlo todo y de justificarlo todo.

Están convencidas de que mediante el diálogo van a encontrar una solución. Esto es precisamente lo que le permite al perverso hacerlas fracasar.

Las víctimas creen que terminará por comprender que inflige un sufrimiento y que lo lamentará.

Confían en que sus explicaciones o sus justificaciones aclaran los malentendidos y se niegan a aceptar el hecho de que la comprensión intelectual y afectiva no las obliga a soportar cualquier cosa.

Mientras que los perversos narcisistas se agarran a su propia rigidez las víctimas intentan adaptarse, pretenden comprender a su agresor.

La manipulación funciona mejor cuando el agresor es una persona que cuenta de antemano con la confianza de la víctima.

La víctima muestra una capacidad de perdonar y una falta de rencor que la colocan en una posición de poder. Para el agresor esto resulta intolerable.

A menudo nos preguntamos por qué las víctimas no reaccionan. Advertimos su sufrimiento y su renuncia a vivir una vida propia. Permanecen junto a su agresor y temen incluso que éste pueda abandonarlas.

Una educación represiva en la infancia con el objetivo de meter en cintura a un niño por su propio bien, echa a perder su voluntad y lo obliga a reprimir sus sentimientos verdaderos, su creatividad, su sensibilidad y su capacidad de rebelarse. Este tipo de educación predispone a nuevas sumisiones. Si durante la infancia se le prepara de este modo, en la edad adulta será manipulado.

Cuando las víctimas empiezan a nombrar lo que han comprendido se vuelven peligrosas. Hay que usar el terror para hacerlas callar.

**1.8. Consecuencias para la víctima y ayuda psicológica**

La relación empieza con encanto y seducción, y termina con comportamientos psicópatas terribles. Sin embargo, los perversos dejan indicios. Estos indicios sólo se podrán interpretar a posteriori cuando la víctima haya salido parcialmente del dominio y empiece a comprender la manipulación de la que es objeto.

En la primera fase, las víctimas son paralizadas y, en la siguiente fase, son destruidas.

En la fase del dominio, el agresor ataca con pequeños toques indirectos que desestabilizan al agredido sin provocar abiertamente un conflicto.

La víctima se somete porque teme que un conflicto pueda implicar una ruptura. Prefieren comprometerse a afrontar la amenaza de la separación.

Entre ambos protagonistas se produce una especie de alianza tácita.

Las víctimas se resignan a someterse a sus abusos. Al mismo tiempo que se quejan de las actitudes negativas de su agresor, siguen idealizando sus aspectos positivos (es muy inteligente, un buen padre...)

Si la víctima acepta la sumisión, la relación se instala en esta modalidad de una forma definitiva: la víctima se encuentra cada vez más apagada o deprimida y el agresor es cada vez más dominante y se siente cada vez más seguro de su poder.

El establecimiento del dominio sume a las víctimas en una confusión, como si estuvieran anestesiadas, tienen dificultades para pensar, una anulación parcial de sus facultades y una amputación de su vitalidad y de su espontaneidad. No reaccionan.

Todo esto genera en la víctima tensión y estrés.

La presencia de testigos sobre los que ninguno de los protagonistas ha tenido tiempo de ejercer su influencia es muy importante.

Las víctimas son vaciadas de su sustancia y renuncian a su identidad propia.

Cuando la violencia que antes se ocultaba bajo el dominio aparece abiertamente, irrumpe en un psiquismo que no está preparado para ello porque se ve anestesiado por el dominio.

Las víctimas no pueden creer lo que tiene lugar ante sus ojos porque esta violencia que carece completamente de compasión les resulta inimaginable.

Se tiende a atribuir al agresor unos sentimientos de culpabilidad, tristeza o remordimiento que no posee de ningún modo.

La víctima no puede comprender, se queda anonadada y niega la realidad de algo que es incapaz de ver.

Frente a esta violencia resulta percibida pero verbalmente negada, las víctimas intentan comprender y justificarse en vano. Intenta buscar la razón por la que él se comporta así. buscan explicaciones lógicas pero el proceso es autónomo y no tiene nada que ver con ellas.

A menudo le dicen a su agresor: " dime qué puedo hacer para que esto cambie, para que nuestra relación mejore". Y su agresor responde: " no tengo nada qué decirte. Esto es así" la condena a la impotencia, que es la peor de las condenas.

Ellas asumen la culpabilidad. Es difícil desprenderse de una relación semejante pues los primeros golpes recibidos han establecido una culpabilidad alienante.

Aceptar la sumisión supone pagar un precio importante de tensión interior.

La sumisión contribuye a disgustar menos al otro y a calmarlo cuando se exaspera y evita asimismo la reacción de la propia víctima pero genera estrés.

El agresor evita el estrés y el sufrimiento interior cuando se convierte al otro en responsable de todos sus trastornos. La víctima no tiene escapatoria porque no comprende el proceso que está teniendo lugar.

Alcancen o no sus fines, los perversos narcisistas provocan en sus víctimas una parte de violencia que preferirían ignorar.

Todas las víctimas reconocen tener miedo durante esta fase.

Están permanentemente en vilo, al acecho de una mirada, de un gesto que pueda enmascarar la agresividad que éste no llega a expresar.

Temen su reacción, su tensión y su frialdad cuando no se ciñen a lo que espera y temen también las observaciones hirientes, el sarcasmo y el desprecio.

Tanto si las víctimas se someten aterrorizadas, como si reaccionan, se equivocan.

Si se someten, los perversos y el círculo de allegados dirían que las víctimas nacieron víctimas.

En el segundo caso, se hará hincapié en su violencia y se las acusará de ser responsables del fracaso de la relación.

Con el fin de eludir la violencia, las víctimas tienden a mostrarse cada vez más amables y conciliadoras. Viven con la esperanza de que ese odio se disolverá en el amor y la benevolencia. Pero de poco les sirve pues, cuanta más generosidad se le ofrece a un perverso, tanto más crece su capacidad de desestabilizar.

Al esforzarnos por ser benévolos le demostramos hasta qué punto somos superiores a él, lo cual, evidentemente, reactiva su violencia.

A la hora de afrontar lo que les pasa a las víctimas se sienten solas. La destrucción subterránea es indecible. Cómo describir una mirada cargada de odio o una violencia que tan sólo aparece en lo que se sobreentiende y en lo que se silencia.

Las amistades no pueden imaginar lo que ocurre.

Las víctimas dudan de sus propias percepciones y llegan a sospechar que están exagerando.

**1.9. Las consecuencias a largo plazo**

El choque tiene lugar cuando las víctimas toman conciencia de la agresión. Hasta ese momento no sienten desconfianza, sino que son demasiado confiadas. Aunque personas ajenas a la situación les hubieran señalado su sumisión o su excesiva condescendencia, se habrían negado a reconocerlo.

Y comprenden por fin de forma brutal que han sido objeto de una manipulación. Entonces se sienten desamparadas y heridas. Todo se desmorona. La importancia del choque se debe al efecto sorpresa y a su falta de preparación, consecuencia del dominio al que estaban sometidas.

Durante este choque emocional, el dolor y la angustia se confunden.

Incluso después de haber tomado la decisión de separarse, las víctimas no suelen indignarse ni rebelarse. La rabia las haría liberarse. No se encuentran en condiciones de sublevarse. La ira aparecerá más adelante y no será más que una reacción reprimida y, por tanto, ineficaz.

Si desean realmente liberarse deben sustraerse primero al dominio.

Cuando toman conciencia de la manipulación se sienten estafadas. Se avergüenzan de las reacciones que han tenido a la manipulación: " debería haber reaccionado antes", "¿cómo puede ser que no me haya dado cuenta de nada?

Las víctimas se sienten directamente agredidas y debilidadas.

Los psiquiatras solemos conocer a las víctimas durante esta fase posterior de desequilibrio. Presentan un estado de ansiedad generalizada, un estado depresivo o trastornos psicosomáticos.

A los agresores todos estos trastornos les sirven para justificar su propio acoso

Las víctimas se sienten vacías, cansadas y sin energía. No les interesa nada.

Durante una agresión perversa el agresor procura parecer todo poderoso y dar una impresión de rigor moral y de prudencia.

Para la víctima que se lo creyó la desilusión es doble.

Entre los acontecimientos de la vida que pueden generar un estado depresivo no encontramos sólo experiencias de duelo o de separación, sino también, la pérdida de un ideal o de una idea que se valoraba en exceso.

Los perversos para demostrar que la víctima es malvada están dispuestos a suscitar en ella una violencia que va contra ellos mismos.

El trauma vivido por la víctima tiene otra consecuencia: la disociación. Es la fragmentación de la personalidad. Es una defensa contra el miedo, el dolor o la impotencia ante un acontecimiento traumático que es tan lejano a lo que normalmente se puede concebir que el psiquismo no tiene otro remedio que deformarlo o expulsarlo de la conciencia.

Lo insoportable para el sujeto queda en una amnesia. Es un filtro que proporciona alivio y una protección parciales.

Las víctimas suelen reaccionar cuando tienen la oportunidad de ver cómo su agresor ejerce la violencia sobre otra persona o cuando encuentran un aliado o una ayuda exterior.

El proceso de separación conlleva dolor y culpabilidad porque los perversos adoptan la posición de víctima abandonada y encuentran de nuevo más pretexto para su violencia.

El agresor se queja de haber sido dañado cuando en realidad la víctima es la que pierde todo.

El chantaje y la presión se llevan a cabo a través de los hijos cuando los hay o a través de los pleitos que tienen que ver con los bienes materiales.

Se consigan separar o no del perverso, tanto en las familias cómo las empresas, las víctimas no reclaman venganza casi nunca.

Es inútil esperar remordimientos o arrepentimiento de un agresor realmente perverso.

**1.10. Consejos prácticos para la pareja y la familia**

No se vence nunca a un perverso. Lo que se debe hacer:

**- identificar**

Lo primero que se debe hacer es identificar el proceso perverso que pretende hacerla cargar con toda la responsabilidad del conflicto.

Se debe analizar fríamente dejando de lado la culpabilidad.

Se debe abandonar la tolerancia absoluta y reconocer que alguien a quién ama o ha amado presenta un trastorno de la personalidad que resulta peligroso para ella.

Tiene que entender que debe protegerse. Las madres deben reconocer a las personas que son dañinas para sus hijos aunque sea su propio padre.

Sólo nos defendemos bien cuando nos sustraemos al dominio, es decir, cuando aceptamos la idea de que el agresor tiene malas intenciones y resulta peligroso para nosotros.

Cuando la víctima renuncia a entrar en el juego perverso provoca en el agresor un aumento de la violencia que lo conducirá a cometer errores.

Si queremos que los agresores paren es importante conocer sus tácticas y su modo de funcionamiento.

El discurso del perverso está plagado de mentiras que profiere con toda su mala fe.

El agresor utilizará contra su víctima todas las imprecisiones y errores que ésta pueda cometer por bienintencionados que sean.

En cuanto nos encontramos en el punto de mira de un perverso, cualquier cosa que hagamos o digamos se puede volver en contra nuestra. Es mejor callar.

Los perversos son incapaces de imaginar que alguien pueda no mentir.

En etapas anteriores del proceso la víctima ha podido comprobar que el diálogo y las explicaciones no sirven de nada.

Tras la separación, el acoso se realiza por teléfono o por carta.

Cada contacto vuelve a introducir mediante pequeños toques veneno y sufrimiento, los cuales desestabilizan de nuevo a la víctima.

**- actuar**

En la medida en que, por el dominio, se ha mostrado demasiado conciliadora, la víctima tiene ahora que cambiar de estrategia y actuar firmemente y sin temor al conflicto.

Su determinación obligará al perverso a desenmascararse.

Cualquier cambio de actitud por parte de la víctima tenderá a provocar un aumento de las agresiones y las provocaciones.

**- resistir psicológicamente**

Es importante recibir algún tipo de apoyo. Sin embargo no hay que fiarse de los consejos de los amigos, de la familia o de las personas que procuran situarse en la posición de mediadoras, no sabrán aconsejarnos bien.

**- hacer que intervenga la justicia**

Un juicio sólo da lugar a un veredicto cuando se aportan pruebas. Una mujer a la que se le ha maltratado físicamente puede aportar rastros de golpes, pero una mujer a la que se la ha humillado y ofendido tiene muchas dificultades a la hora de hacerse escuchar porque no puede presentar ninguna prueba.

Cuando una víctima decide separarse de su agresor necesita encontrar la manera de que las agresiones se produzcan en presencia de testigos.

La justicia reconoce que los insultos justifican la violencia de quien los parece.

Cuando la pareja tiene hijos y, sobre todo, cuando éstos son objeto de la manipulación, la víctima tiene que salvarse primero a sí misma antes que intentar protegerlos de la relación perversa.

**1.11. Consejos prácticos para la empresa**

**- identificar**

Si existe una actitud hostil por parte de una o varias personas, regularmente y durante un largo periodo de tiempo, podemos pensar que se trata de acoso moral.

Una vez identificado el acoso es importante tomar nota de todas las provocaciones y agresiones.

La dificultad para defenderse reside en el hecho de que casi nunca se dispone de pruebas.

La víctima de acumular rastros e indicios, tomar nota de las ofensas y fotocopiar cualquier escrito que pueda ayudarla a defenderse en lo sucesivo.

Cuando un agresor la toma con una persona los demás ven garantizada su tranquilidad y prefieren mostrarse discretos.

Pero basta con un solo testigo.

- encontrar ayuda en el seno de la empresa

Un directivo responsable, el director de recursos humanos, el médico laboral...

- resistir psicológicamente

Para luchar en igualdad de condiciones hay que estar en buena forma psicológica. La víctima de ver a visitar a un psiquiatra oa un psicoterapeuta con el fin de recuperar la energía que le permitirá defenderse.

Cuando se trata de personas depresivas, una ayuda farmacológica, ansiolíticos y antidepresivos es realmente necesaria.

Sientan lo que sientan es recomendable que las víctimas aparente en indiferencia, conserven la sonrisa y respondan con humor.

No deben ponerse nerviosas y tomar nota de cada agresión con el fin de ir preparando su defensa.

Para limitar el peligro de caer en errores de tipo profesional, la víctima deberá mostrarse irreprochable.

También resulta recomendable que la víctima aprenda a desconfiar: que cierre con llave sus cajones y que se lleve su agenda profesional y los informes en los que está trabajando, a todas horas.

- actuar

Contrariamente a lo que recomendamos en el terreno familiar, dónde para sustraerse al dominio resulta esencial dejar de justificarse, en el ámbito profesional hay que ser extremadamente riguroso a la hora de contrarrestar la comunicación perversa.

Cuando la víctima advierte que nadie propone una solución y teme que la despidan es cuando suele recurrir a los sindicatos.

Sin embargo cuando se comunica a los sindicatos que existe una situación de acoso se desencadena un conflicto. la intervención del sindicato consiste en negociar la marcha del empleado. No podemos esperar de él una mediación.

Dimitir supone proporcionarle al agresor una victoria muy fácil.

Si no hay un motivo valido de despido, el empleado puede intentar obtener un despido por incompatibilidad de caracteres.

Este motivo se utiliza muy poco porque hay que sostenerlo en hechos muy precisos pero se puede utilizar.

- hacer que intervenga la justicia

No hay ninguna ley que castigue el acoso moral. Es muy difícil atacar penalmente a un patrón. En cualquier caso, es algo largo y pesado.

La Asamblea General de las Naciones Unidas, define a las víctimas del siguiente modo: se entiende por víctima a las personas que han aparecido un perjuicio, especialmente un atentado contra su integridad física o mental, un sufrimiento moral, una pérdida material o un atentado grave contra sus derechos fundamentales, con motivo de actos o de omisiones que todavía no constituyen una violación de la legislación penal Nacional, pero que representan violaciones de las normas internacionalmente reconocidas en materia de derechos humanos.

Los perversos temen efectivamente los procesos judiciales porque pueden revelar públicamente la malignidad de sus conductas.

- organizar la prevención

La prevención pasa sobre todo por las acciones informativas destinadas a las víctimas, los asalariados y las empresas.

Se debe hacer saber que el proceso de acoso existe, que es frecuente y que se puede evitar.

Las situaciones perversas sólo se desarrollan si se las alimenta o se la tolera.

1.12. Conclusiones

Los procesos perversos no sólo se encuentran en la pareja, la familia o la empresa. Se encuentran también en las escuelas y en las universidades, y haya en donde haya un grupo en el que los individuos pueden establecer rivalidades.

En todas las épocas ha habido seres carentes de escrúpulos, calculadores y manipuladores y para los que el fin justifica los medios.

Sin embargo, la multiplicación actual de los actos de perversidad en las familias y las empresas es un indicador del individualismo que domina nuestra sociedad.

Impera la ley del más fuerte o del más malicioso y ahí los perversos son los amos.

El éxito es el valor principal, la honradez parece una debilidad y la perversidad adopta un aire de picardía.

La corrupción se ha convertido en una moneda corriente. basta con que un grupo, una empresa o un gobierno cuenten con uno o varios individuos perversos para que todo el sistema se vuelva perverso.

Si está perversión no se denuncia se extiende subterránea mente mediante la intimidación, el miedo y la manipulación.

Los perversos narcisistas se las arreglan para atribuir a los demás los desastres que provocan, se presentan nuevo como salvadores y se hacen así con el poder.

En lo sucesivo para mantenerse en el les basta con no tener escrúpulos.

Los individuos no pueden detener por sí mismos estos procesos destructivos, la sociedad deberá intervenir y establecer una legislación.