***“Toda esa gente insoportable”***

***Francisco Gavilán***

***1997***

Es posible que usted viva o conviva con alguien que lo manipula con " indirectas", " chismes", " comentarios hirientes", " críticas", " quejas"... O lo ofenda directamente con " gritos", " insultos"... O le molesta y aburre soberanamente con " rollos inaguantables", " zalamerías", " mentiras"... o se le haga insufrible su " pedantería", " perfeccionismo", " autoritarismo", " egotismo"...

Derrumbar la autoestima de sus víctimas es una de las armas más importantes de su estrategia psicológica para dominar, controlar y someterlas, impidiendo que sobresalgan personal, profesional o socialmente.

La mayoría de la gente insoportable no se siente bien consigo misma. Es celosa, envidiosa, chismosa, hipócrita, infiel... y se siente inferior a usted.

Los tipos insoportables creen que para superar o compensar sus complejos e inseguridades, sólo pueden hacerlo asumiendo en la vida dos papeles:

- ser malo y sobrevivir

- ser bueno y sucumbir

Lo que usted siente antes, durante y después de tratar con gente insoportable es peligroso para su salud.

Se siente malhumorado, incómodo, enojado, sin energía, menospreciado, deprimido y estúpido.

A veces no resulta fácil identificar a estos ejemplares tan claramente porque nadie o casi nadie es insoportable todo el tiempo. Nadie reacciona siempre conforme a un único modelo de personalidad.

Algunos se comportan así con algunas personas pero no con otras. Incluso algunos que usted puede considerar insoportables pueden resultar adorables para otros. O viceversa.

Hay que reconocer que casi todos los seres humanos poseen aspectos positivos y negativos, virtudes y defectos.

La gente insoportable es, a veces, bastante camaleónica y cambia su actuación en función del ambiente o de las personas con las que está.

**1. El Criticón**

Este personaje, con una frase, un gesto, o un insulto, desaprueba todo lo que no se ajuste a sus normas, criterios y prejuicios personales.

Y lo hace directamente a la cara, descalificando a los demás.

Es un tipo enormemente tóxico.

Está ocupado exclusivamente en socavar la autoestima de los demás cada día de su vida.

Una muestra de su influencia es que, a menudo, El Criticón parece tener más poder y control sobre sus víctimas que ellas mismas.

Es ofensivo, intimidador y sentencioso.

Usa frases como: " siempre dices estupideces", " nunca terminas nada a tiempo", " yo nunca haría una cosa así", " has visto a alguien comportarse como tú lo haces?"...

Si no puede recriminarle nada en el momento, echa mano de su archivo para mostrarle algún fallo en el pasado. Jamás le recuerda sus logros.

Acostumbra a manipular a las personas con el "debes". Pero son “sus” “debes”, no los de usted.

**Por qué actúa así El Criticón**

Para ganar poder y control sobre usted. Ataca para hacerse valer. El Criticón exige la perfección de los otros porque vive frustrado por su incapacidad de hacer cosas por sí mismo.

De ahí que invalide gratuitamente cualquier actividad ajena.

El ataque sistemático a los demás desvía la atención de su insuficiencia.

**Cómo defenderse de El Criticón**

La crítica puede ser constructiva, así se usa exclusivamente para mejorar, no para ofender. Pero puede ser destructiva si se emplea para rebajar la autoestima y hacer sentir mal al criticado. Este es el objetivo de la mayoría de insoportables.

Como primera medida utilice una táctica amable tratando de detener los avances de El Criticón. Dígale claramente que usted hace lo que cree que debe hacer y que la forma en que usted decide comportarse no tiene porqué coincidir con la suya.

Si El Criticón persiste en corregir su conducta con comentarios negativos y usted no puede o no es capaz de desconectarse de él, limite su relación a lo imprescindible. De esta manera, El Criticón no tendrá demasiadas oportunidades de ejercer su afición favorita.

**Cómo utilizar al criticón como recurso**

Siga estos pasos:

- deje terminar de hablar al Criticón, no lo interrumpa aunque dude de lo que dice.

- no analice los motivos por los que él lo critica. Esto sería una manera de excusarlo.

- tanto si usted está de acuerdo con su crítica como si no, repítala con sus mismas palabras para que El Criticón se dé cuenta de que la ha entendido, al tiempo que le muestra su desagrado.

- no permita que la crítica afecte a su autoestima, pero recoja de ella alguna enseñanza práctica.

**Encaro directo**

Si usted puede prescindir de El Criticón use la confrontación.

Repítale textualmente a él todas las advertencias críticas que le dedica, para que tome conciencia de lo desagradable que resulta recibir este tipo de mensajes.

Ese acto de valor puede eliminar definitivamente la conducta del Criticón.

Si, a pesar de todo, no lo hace, rompa su relación con él.

**2. El pedante**

A esta engreída e insoportable criatura no sólo le gusta dominar el diálogo, sino impresionar a la audiencia con su erudición.

Trata de conseguir que las personas que los rodean se sientan estúpidas, incultas y, por supuesto, inferiores a él.

Pero el pedante logra mucho más que eso: provoca dolores de cabeza, hastío, aburrimiento hasta la náusea...

Es pretencioso, ególatra, arrogante.

Aunque le guste abusar de innecesarios neologismos, tecnicismos y palabras poco comunes, lo que más destaca es su tendencia a incorporar conceptos psicoanalíticos y filosóficos de cualquier tema de conversación.

El pedante no dice palabras vulgares como:

- bueno---- dice, enteramente positivo

- malo---- dice, enteramente negativo

- falta grave---- dice, lastimoso error...

Se escucha a sí mismo. Si el pedante es profesional liberal, nunca se apea de su jerga especializada.

Otra forma de impresionar a sus víctimas es hablar poco, sentenciando, con frases cortas.

A veces ni siquiera participa en el diálogo. Mirando de forma reflexiva y profunda a los demás, le basta este gesto para situarse por encima de todos.

El pedante es un oportunista de la información. Antes de emprender un viaje a un país extranjero se empapa de datos históricos, sociales, culturales y populares acerca del lugar, no para ampliar su saber, sino para presumir ante el grupo de acompañantes, de sus conocimientos.

**Por qué actúa así**

Es un ser inseguro y frágil. Tiene baja autoestima que trata de elevar representando un papel que despierte la admiración entre los demás. los que lo rodean se sienten ignorados e ignorantes. El pedante apenas considera sus puntos de vista. Mira a los demás por encima del hombro y monopoliza la atención.

**Cómo defenderse del pedante**

1. Relajación: relaje su cuerpo y desconecte emocional y mentalmente.

2. Escapada: evite al pedante

3. Humor: escuche al pedante con mucha atención y pídale más explicaciones y aclaraciones. Estimúlelo con tantas ideas como usted se le ocurran. Dígale que su conversación es excitante e irresistible, y que está convencido de que la gente con la que él trata se volverá loca al adquirir tantos conocimientos a su lado. Felicítelo.

4. Encaro directo: si sus intereses emocionales o profesionales con el pedante no son especialmente significativos, encárelo. Déle a entender claramente que no lo toma en serio. Probablemente se irritará por su actitud y tratará de apabullarlo con más y mejor artillería cultural. Si no le concede a usted tiempo suficiente para expresar sus argumentos, ignórelo o aléjese de él.

**3. El malaleche**

La especialidad del mala leche es atacar la autoestima de su víctima. Se siente inferior a ella y pone en marcha sistemas invalidantes para anular esta diferencia. Actúa solapadamente y la persona a la que está hundiendo en la miseria, con frecuencia, no sospecha nada, salvo que se siente mal y no sabe por qué.

Como si estuviera inmersa en algún tipo de trampa que no puede identificar, pero que la hace sentirse completamente inútil.

El mala leche usa diversos procedimientos para hacer puré la autoestima de la gente.

Intenta reconocer algo de lo que usted está orgulloso para hacer alguna insinuación negativa sobre ello. Hace acusaciones que tienen algo de verdad bajo el pretexto de que las hace honradamente. Porque es su amigo.

Y como usted lo considera como tal le hace confidencias.

Lo peligroso del mala leche es que puede parecer completamente amistoso por mucho tiempo.

Con sus comentarios, observaciones, preguntas y respuestas la ha desmoralizado o incluso la ha hecho enfermar a lo largo de su vida.

Utiliza varios métodos.

- mantiene a sus víctimas en una constante incertidumbre.

Hace que usted se sienta inseguro en su ambiente por mucho tiempo, con frases como..." ya te enterarás..", " tú haz lo que creas que debes hacer...", " ya te lo diré en su momento..."

- la proyección es otra de sus armas preferidas. Sus sentimientos se los traslada a usted, como si fuera usted en quién se originan.

Se detecta en frases como " yo no pienso como usted", " usted no me entiende". Hace que se cuestione a sí mismo y empiece a analizar sus propios sentimientos, en vez de fijarse en los de él.

- generaliza. Por ejemplo cuando uno de los cónyuges llega a casa y el que ejerce de mala leche lo recibe casi insultando, diciéndole que es un" irresponsable" por haberse olvidado de comprar el pan, en vez de decir " estoy furioso de que te hayas olvidado de traer el pan". Hace un juicio generalizado de su pareja.

**Por qué actúa así el mala leche**

Es muy probable que en la vida del mala leche haya habido alguien que anuló su personalidad. Alguien que lo amó o lo odió. Alguien que lo manejaba. Posiblemente, una madre dominante, un padre controlador, un hermano abusón o un profesor o jefe tiranos.

El mala leche cree que en la vida sólo se pueden adoptar dos actitudes:

- anular a los demás y sobrevivir

- ser anulado por los demás y sucumbir

El mala leche en su pasada experiencia, su anulador ganó ( otro mala leche), y él perdió.

Ahora reacciona y repite el drama completo pero invirtiendo los papeles. En el presente, es él el que intenta ser ganador y a usted lo ha escogido como víctima por varias razones:

- quiere salirse con la suya

- se siente inferior

- no se siente bien consigo mismo

Es extremadamente egoísta. No tiene conciencia de infligir tanto daño y perfeccionar sus métodos para destruir a la gente.

Intenta que los demás se sientan psicológicamente empequeñecidos, devaluados y acomplejados.

**Cómo defenderse del mala leche**

Tiene dos alternativas:

- identifique el problema del mala leche ( de destruir su autoestima)

- con sosiego y sin humillarlo descúbrale su juego.

- ponga límites a su conducta

- resista la urgencia de contraatacarle.

- permítale que salve su cara

Siguiendo estos pasos es posible romper el patrón de conducta que el mala leche tiene con usted.

Si no tiene necesariamente que volver a tratar con este personaje, háblele clara y directamente de su defecto. Manténgase firme ante él y desconéctese definitivamente de su relación.

No se preocupe por perder una amistad tan valiosa como abono de estiércol. Puede usted prescindir de él durante toda su vida.

**3. El metepatas**

Sus salidas de tono son recibidas con sorpresa y profundo silencio. Los afectados se cruzan miradas llenas de perplejidad. "¿cómo pudo decir eso?"

Suele ser un parlanchín sin elegancia, pero con un " no sé qué" que repele a todo el mundo.

Primero habla y luego piensa, pero ya es demasiado tarde. Cualquier persona normal sabría reprimirse si se les pasaran por la mente cosas así pero el metepatas carece de esa falta de atención a causa de su fuerte intención inconsciente y hace o dice lo que realmente desea.

Él se cree gracioso pero en realidad es ofensivo. Si los demás se irritan el asegura que sólo era una broma. Es un inconsciente.

**Por qué actúa así el metepatas**

Freud se interesó por el origen de lo que llamó los lapsus. Pero el conocimiento que actualmente se tiene de cómo nuestro cerebro procesa la información, permite ampliar las interpretaciones.

El metepatas desarrolla la mayor parte de su actuación inconscientemente dando rienda suelta a cuánto se le ocurre, sin filtrarlo por el consciente.

Tiene un cociente de inteligencia bajo. Por lo general, el metepatas no quiere herir ni molestar a nadie pero es insensible a los sentimientos de los demás.

**Cómo defenderse del metepatas**

La mejor opción es reducir en la medida que a usted le sea posible el trato con él metepatas.

No sólo le desprestigia tenerlo como amigo, sino que usted mismo puede ser también víctima de sus ofensivos o molestos comentarios.

Usted no tiene por qué acoger en su círculo de amistades al metepatas. No hay que olvidar que el metepatas adolece de alguna deficiencia en su proceso mental asociado al habla.

No tiene solución.

**5. El blablador**

Sus inacabables historias son de nulo interés. Preguntarle simplemente la hora es arriesgarse a que te suelte una conferencia. Esta neuróticamente empeñado en hablar. Habla de todo y de todos sin parar, jamás se le termina la cuerda. Cuando da la impresión de que se le ha agotado un tema, salta gratuita e incoherentemente a otros. Comenta cualquier cosa que ocurre a su alrededor. Ni siquiera se percata de si su pseudonterlocutor está mínimamente interesado en escuchar lo que él dice. Ni le reconoce su derecho a hablar.

Es imposible interrumpirle.

Permanecer un tiempo junto al hablador es estar siempre al borde de un ataque de nervios.

Porque lo más terrible de relacionarse con este insoportable verborreico es que, no sólo monopoliza la conversación, sino también el tiempo.

Es el martirio de las personas ocupadas. Sus comunicaciones por teléfono son tan interminables como en persona. Y si usted comete la imprudencia de invitarlo a su domicilio el problema se agrava considerablemente.

Al hablador no le importa que su anfitrión, fingiendo somnolencia, se decida a colocarse el pijama en su presencia.

Cuando este tipo tiene fijación por un determinado tema de conversación, lo repite incansablemente.

Bien sea de su trabajo o de su enfermedad crónica. Es tan egoísta que un grano en su trasero le preocupa más que cincuenta terrenos en Japón.

Es bien conocida la tendencia del hombre a hablar de su trabajo. Especialmente cuando éste es su único mundo.

**Por qué actúa así el hablador**

Cada vez que abrimos la boca para hablar, el que nos escucha se forma una imagen de nuestra personalidad.

Y lo que decimos, cómo lo decimos y cuando lo decimos, refleja cómo somos y cuáles son nuestros defectos y obsesiones.

Casi todos buscamos a través del diálogo nuestra catarsis personal. Ésta es una necesidad del hablador, pero no la única ni la más importante.

El hablador necesita ser aceptado por los demás.

Cree que volcando toda su retórica captará su atención y usted lo reconocerá como alguien importante que está interesado en llenarle un vacío en su vida o brindarle permanentemente entretenimiento.

Al ser una persona psicológicamente insegura, su verborrea puede obedecer a una táctica para mantener alejados de su vida privada a sus interlocutores.

Con su habla incesante, él espera que nadie pueda penetrar con preguntas en su intimidad. Construye una impenetrable barrera que impide dar paso a otras palabras que no sean las suyas.

**Cómo defenderse del hablador**

Usted no puede permanecer impasible horas y horas escuchando al hablador y asintiendo continuamente con la cabeza, mientras por su interior siente un fastidio y un aburrimiento insoportables.

Cuando su capacidad de aguante esté llegando al límite dígale alguna de estas frases:

-" eso ya lo dijiste antes"

-" acabas de interrumpirme"

-" no sé si te has dado cuenta de que llevas una hora hablando algo que no tiene ningún interés para mí"

Si la situación se repite, puede decirle claramente que su actitud es inadecuada para cultivar relaciones sociales, que habla demasiado y de demasiadas cosas que no interesan a nadie.

Si el hablador se disgusta y reacciona a la defensiva, usted habrá conseguido librarse en próximas ocasiones de ser nuevamente víctima del hablador.

Si no puede eludir caer otra vez bajo sus fauces, cambie de estrategia.

Utilice la técnica del desvío atencional.. Mientras el latoso dispara su blablabla, dedíquese a, mentalmente, planear sus futuras vacaciones o a evocar las pasadas.

En justa correspondencia con el carácter egoísta del hablador, también puede dedicarse a algo tan práctico como descalzarse y cortarse las uñas de los pies ( seguro que cualquier cosa resulta más emocionante que escuchar al hablador)

Cuando se dé cuenta de que usted no le hace caso le abandonará y buscará otra persona dispuesta a dejarse atormentar los oídos.

**6. El agorero**

Sus dos premisas son:

-" no se puede confiar en nadie"

-" el mundo es una mierda"

Es un paranoico cotidiano que puede contagiar a las personas que están a su alrededor y que acaban viendo nubarrones en el cielo aunque luzca un sol radiante.

Es receloso, suspicaz, dogmático, temeroso y autodestructivo.

La gente tiende a pensar en la paranoia sólo en términos de enfermedad mental que se da en pacientes psiquiátricos. Los paranoicos son esos seres trastornados que protestan porque los siguen, los persiguen y conspiran contra ellos.

Las consecuencias destructivas del agorero son observables en la vida de muchas personas de su entorno.

La mayor obsesión del agorero es anunciar a los demás las desgracias que se les avecinan.

El agorero es un aliado de Murphy.

Cualquier experiencia ya suele despertar pensamientos paranoides en personas normales.

Pero si las vive el agorero difícilmente podrá resistir su cebo.

Antes de que algo le ocurra el agorero siempre está convencido de lo peor.

Si usted se encuentra bien lo mejor que saldrá de su boca será: " no se preocupe, ya se le pasara"

El agorero es un acérrimo defensor del teorema de Ginsberg:

1. Usted no puede ganar

2. Tampoco puede empatar

3. Siquiera puede abandonar el juego

El agorero convierte en lo cotidiano e insoportable.

Es capaz de imaginar desmesurada y exageradamente los riesgos potenciales de cualquier situación. Todo lo ve negro.

Agorero sabe que la tostada siempre caerá al suelo por el lado de la mantequilla y sobre la alfombra más cara.

Y ya se sabe que quien, de forma permanente predice desgracia, se acaba por acertar alguna vez. Es sólo cuestión de paciencia.

Decálogo de la agorería

1. El mundo es una mierda

2. No se puede confiar en nadie

3. Cualquier barbaridad que me cuentes me la creeré.

4. La peor interpretación de cualquier acontecimiento siempre es la correcta.

5. Todos los que ostentan alguna autoridad son unos villanos.

6. Algunas cosas es mejor ignorarlas.

7. Cualquier tiempo pasado fue mejor

8. Qué triste es la vida

9. La máxima prioridad en la vida es auto protegerse

**Por qué actúa así el agorero**

El agorero es alguien que, en vez de reconocer su inseguridad y desconfianza, prefiere criticar y culpabilizar a los demás.

**Estrategias defensivas**

El pensamiento agorero siempre impulsa a localizar e identificar un enemigo. Necesitará grandes inversiones de comprensión, amabilidad, tacto, energía y tiempo para intentar cambiar su forma de pensar, lo que muy raras veces se consigue.

Si no tiene que relacionarse forzosamente con él, está usted de enhorabuena.

La actitud del agorero no sólo aburre, cansa y entristece a todos los que se cruzan por su camino, si no lo que es peor: sus pensamientos agoreros acabarían infiltrándose en su propia forma de pensar y sentir, sin que sea usted consciente de ello. Lo que podría acabar destruyéndolo psíquica y moralmente.

**7. El pelota**

Parece que, en principio, halagar es un buen sistema para despertar simpatías. Pero repartir lisonjas por doquier no da siempre resultados positivos.

En muchos casos, puede suponer, al contrario de lo que se persigue, una antipatía para el pelota.

El pelota es un ser manipulador, desleal, hipócrita y egoísta. Virtudes que esconde bajo una aureola de simpático seductor.

Es cierto que congraciarse con alguien puede significar simplemente un deseo natural de alcanzar su amistad o crear una favorable impresión. Pero en este adulador profesional están descartadas tan sociables intenciones. Su objetivo es únicamente conseguir algo.

Las técnicas más usuales que el pelota emplea consisten en:

- exagerar las cualidades del otro respecto a su atractivo, cultura o inteligencia.

- compartir las actitudes y opiniones del otro en importantes aspectos como la política, la religión o el sexo, aunque las del adulador sean contrarias.

- ofrecer favores no solicitados pero de evidente atractivo para la otra persona.

En cualquiera de las tácticas el pelota actúa efusivamente. Como un verdadero amigo. Dispuesto a hacer cualquier cosa antes que perder la relación con la persona objeto de sus interesados deseos.

En cuanto estos deseos hayan sido satisfechos, el pelota desechará a su idolatrado amigo porque le resulta ya tan útil como un cenicero de moto.

La vanidad o la necesidad de la gente hace que se sucumba ante las técnicas aleatorias del pelota. Son muchas las personas dispuestas a creer que gustan a ese especialista sólo porque ellas son realmente las más simpáticas, las más bellas y las más inteligentes. Y aunque en el fondo no se lo crean, inconscientemente les gustaría que fuera verdad. Así que están dispuestas a abrirse bien de orejas para gozar de un orgasmo auditivo. De esa predisposición se aprovecha el pelota.

Si usted se intenta rechazar los excesivos elogios y se muestra incómodo por ellos el pelota insistirá en sus empalagosos halagos. Los repetirá una y otra vez asegurando que son la verdad, y para cerciorarse de si usted es receptivo a la adulación.

**Por qué actúa el pelota así**

La mayoría de pelotas padece un alto grado de inseguridad y soledad.

Probablemente no fue de niño querido y aceptado como tiene que serlo.

Sus carencias lo han convertido en un manipulador de la gente que lo rodea y que por algún motivo le interesa servirse de ella.

El pelota le adula a usted:

- no porque lo quiera sino porque lo tiene pillado psicológicamente con sus zalamerías

- porque lo controla, no porque lo quiera.

- porque usted puede cumplir sus deseos de poder

Los seres humanos tenemos una poderosa necesidad de autovalorarnos favorablemente.

Y las alabanzas que le dirige el pelota pueden ayudarle a satisfacer esa necesidad.

Es muy reconfortante que le llamen a usted simpático, inteligente y atractivo, aunque no sea cierto.

El pelota llena carencias de la autoestima.

**Cómo defenderse del pelota**

-Háblele clara y directamente de su defecto: " no me creo lo que dices de mí. Reconozco mis virtudes y limitaciones. Tus palabras me incomodan y por este camino nada conseguirás de mí"

-" mantenga firmemente esta postura ante él"

- me sale que salve la cara: " no lo tendré en cuenta en el futuro si dejas de hacerlo"

- desconectese del pelota si éste no está dispuesto a reconocer su conducta

**8. El chismoso**

Es un personaje que siente una irresistible tentación de enterarse de historias íntimas y volver a propagarlas. En su nueva retransmisión, exagera o enfatiza los puntos que contienen mayor maledicencia.

Su envidia y su odio mantienen vivos los chismes relativos a cualquier otra desgracia o adversidad de las vidas ajenas.

No hay nadie que no tenga trapos sucios que lavar. Le interesa el chisme como moneda de cambio en el área de las relaciones sociales. El chismoso ofrece una mercancía y obtiene por ella el reconocimiento social.

**Por qué actúa así el chismoso**

El chismoso consigue a través de su práctica una catarsis. Descarga su tensión emocional y elige el chismorreo como forma de liberar represiones y compensar frustraciones y complejos de inferioridad.

Por si esto fuera poco, socialmente atraer la atención de los demás bajo el señuelo de " yo sé algo que tú no sabes"

El chismoso necesita ser aceptado en su círculo y considerarse interesante. Utiliza la habladuría para hacer amistades a costa de terceros.

**Cómo defenderse de el chismoso**

El chismoso es falso, hipócrita y traidor. Es un traficante de noticias. Todo lo que usted haya dicho de sí mismo o de otra persona se ha propagado por el chismoso con el valor añadido de la manipulación o la tergiversación. Puede envenenar a sus amistades o perderlas y tener graves problemas en su trabajo.

- evite contacto con el chismoso

- la estrategia para convivir con el chismoso es hablar sistemáticamente de cosas irrelevantes: el tiempo, la televisión Hola política.

- cuando el chismoso empiece a confesarle chismes de algún compañero de trabajo o amigo interrumpa lo utilizando un lenguaje directo: " espera, llamaré a este amigo para que digas en su presencia lo que me estás diciendo de èl"

Lo más probable es que el chismoso no intente nunca más meterle a usted en este juego

**9. El insidioso**

Se presenta como un buen amigo o compañero, aunque siempre tiene algo negativo que decirle sobre usted. Pero, a diferencia de El Criticón, el insidioso le dice que lo hace de buena fe y por su bien. Porque a él le gusta ser honrado y sincero. Su cara muestra un rictus de preocupación. Siente la obligación moral de decirle a usted las cosas negativas que los demás dicen o piensan de usted. Y trata de hacerlo lo más amablemente posible para demostrarle la amistad y la confianza que le profesa.

Los mensajes que transmite el insidioso tienen casi siempre una doble intención. Son puñales psicológicos para hacerle sentir a usted mal y controlarlo.

Es hipócrita, sigiloso, malicioso, pero con apariencia inofensiva.

Los indicadores de que usted se haya ante la presencia del insidioso son del siguiente estilo:

- no quiero preocuparte pero....( quiere preocuparle)

- espero que no te moleste lo que voy a decirte....( quiere molestarlo)

- espero que no te enfades y te digo algo...( quiere enfadar lo)

- no quisiera que lo tomarás como un insulto....( quiere insultarlo)

- sé que no te gusta discutir pero...( quiere discutir)

Después de estos preámbulos el insidioso le comenta las acusaciones ajenas contra usted de las que se ha enterado, que contienen algo de verdad, bajo el pretexto de que lo hace honradamente, para tenerlo informado, porque él es su amigo.

Pero el insidioso elige decirle aquellas cosas sobre las que él sabe que usted es especialmente sensible.

Si el insidioso consigue preocuparlo o molestarlo con sus negativas confidencias, él se sentirá superior.

Después de haberlo escuchado, usted se sentirá preocupado, molesto, ofendido...

La intención de este insoportable terapeuta no es ayudarle ni prevenirlo de los maledicentes que tiene usted en su entorno. Su único objetivo real es manipularlo porque al estar en posesión de esta información el insidioso se ubica en un plano superior. Y a usted le hace sentirse débil ante él.

**Por qué actúa así el insidioso**

Porque se siente inferior a usted y la táctica que elige para contrarrestar su sentimiento es devaluándolo a usted con críticas que recibe de los demás. Como él sólo es un mensajero no se sentirá culpable de insultarlo.

Se siente empequeñecido por la angustia que le produce su bienestar y busca destruirlo con esos negativos comentarios.

Siente envidia por lo que usted consigue en su trabajo o en su vida personal y necesita compensar la diferencia que les separa entre ambos.

**Cómo defenderse del insidioso**

- averigüe la verdadera intención por la que el insidioso le transmite críticas ofensivas hacique hacen los demás.

- una vez se haya asegurado de que con sus comentarios el insidioso no está tratando de ayudarle honestamente sino de ofenderlo y hacerle sentir mal, desenmascare su doble juego.

- lo más probable es que el insidioso una vez descubierto lo niegue todo aunque usted aporte pruebas.

- Si no puede desligarse de él no debe volver a picar más su venenoso anzuelo.

**10. El sabelotodo**

El sabelotodo cree que ignorar algo es ser humillado. Se siente impulsado a dominar y manipular a sus interlocutores para que tal ofensa no se produzca. No es fácil que el sabelotodo les ofrezca una oportunidad para hablar.

Si alguien consigue excepcionalmente meter baza en su monólogo, el sabelotodo lo escuchará con la misma atención que ante una planta o un osito de peluche.

Se toma la pausa no para escuchar sino para recuperar energía e idear nuevos argumentos con los que apabullar más y mejor a su interlocutor.

Él lo sabe todo. Usted no sabe nada.

El sabelotodo es arrogante, intolerante y pedante.

Pero a diferencia del calificado pedante, al sabelotodo le interesa demostrar que tiene conocimientos. Y lo hace en un tono didáctico y doctoral para sentirse superior a los demás.

Los otros a su lado se sienten vacíos, incultos y estúpidos.

**Por qué actúa así el sabelotodo**

Le falta confianza en sí mismo. Emplea sus saberes como un mecanismo de defensa para superar su inseguridad y sentirse aceptado y admirado.

**Cómo defenderse del sabelotodo**

Si a usted le interesa conservar su relación con el sabelotodo, su objetivo es conseguir que este pozo de sabiduría abra su mente a otras ideas distintas a las que le dominan.

- pídale detalles específicos de lo que dice, cómo dónde lo ha leído o quién se lo ha dicho

- si el sabelotodo elude facilitar las fuentes suspenda el debate y busque documentación fidedigna para contraste

- si el sabelotodo tenía razón reconozcalo usted. Si no la tenía, ofrézcale una salida honrosa mostrándole lo contrario sin humillarlo.

Para persuadirlo de que cambie de actitud bastará que le apunte que la gente inteligente escucha lo que otros tienen que decir.

Difícilmente se resistirá a este argumento.

**11. El insultador**

No controla sus reacciones. Es agresivo, discutidor, dogmático, ponsable e irrazonable.

Tal vez tenga una predisposición genética hacia la agresión verbal.

Quizá justifique su insulto diciendo que lo que le ha dicho es la pura verdad.

La verdad la usa como pretexto para el ataque personal.

Cuando alguien insulta bajo el pretexto de que es verdad cabe la posibilidad de que esté tratando de ayudarle a usted. Pero en este caso, el insultador no tiene esa intención. Simplemente pretende ofenderlo.

A veces sus afrentas son algo más sutiles aunque con tienen la misma carga hiriente y abrasiva.

En este caso utiliza frases como:

- todo el mundo lo sabe menos tú...( usted es el único ignorante que desconoce lo fundamental)

- nunca te preocupas de nada...( usted es un inconsciente y un irresponsable desde que nació)

- siempre vas a lo tuyo...( usted es un egoísta al que nada le importan los sentimientos e intereses de los demás)

Este ofensivo proceder puede presentarse únicamente alguna vez en su vida, es casi una pauta diaria de conducta en el insultador habitual.

A veces el detonante de sus ofensas es una respuesta que él considera inadecuada. Un tono de voz. La mirada de alguien. Algo que cualquiera ha dicho o no ha dicho...

En el insultador sistemático:

- el ofende a alguien

- justifica que ha ofendido a esa persona

- suprime su culpabilidad

- evita reparar o compensar la ofensa

En el insultador muy ocasional:

- él ofende a alguien

- admite haberse comportado incorrectamente

- se siente culpable generalmente

- trata de reparar o maquillar

Sus ataques pretenden molestar y debilitar las defensas psicológicas y manipular al agraviado para que reaccione de acuerdo con los deseos del otro.

El insultador emplea la generalización, en vez de criticar el hecho concreto constitutivo de su enfado.

Pero una equivocación no da derecho al insultador a generalizar sobre la personalidad o el valor total de la otra persona.

En ocasiones la víctima de estas afrentas resta importancia al lenguaje ofensivo del otro hasta que de pronto lo encuentra insoportable.

**Por qué actúa así el insultador**

El insultador siente que se preocupan poco por él. Que apenas le hacen caso. Que son indiferentes a sus necesidades y sentimientos. Que no es atendido como cree que se merece. El insultador pierde el control emocional de muchas situaciones y no puede controlarse a sí mismo.

Cuando el insultador se siente incapaz de controlar a una persona insulta. Es el medio de compensación psicológica que usa el débil. Es su manera de reclamar atención. Usa el agravio como forma de controlar a los demás y está más interesado en verlo a usted amedrentado, bajo su dominio, que en el contenido del insulto en sí mismo.

**Estrategias defensivas**

a) maneje su propia ira ante los insultos

La ira no depende de los insultos que le profiera el insultador, si no de la forma en que usted los evalúe o los intérprete. No ofende quien quiere sino quien puede.

La intensidad y la duración de la ira dependen de los pensamientos que le invadan a usted. De las cosas que se diga así mismo.

La rabia no está generada por el insulto en sí mismo sino por la credibilidad que usted concede a lo que dice el insultador.

Tiene que cambiar la forma de pensar para no reaccionar explosivamente. Ignórelo completamente. Y si el insultador intenta agraviarlo de nuevo continúe su trabajo como si tal cosa.

a) si usted se lo puede permitir emplee la táctica del encaró directo, pero asegúrese de que está usted lo suficientemente calmado para abordarla.

Pida al insultador que repita la afrenta. Si el insultador es lo suficientemente arrogante para repetir la frase otra vez, conteste:" eso es lo que creí que habías dicho"

Avale sentirse incómodo expresándole lo mal que usted se siente.

c) la peor táctica que usted puede escoger es justificar la conducta del insultador con frases como " es su forma de hablar", " el es así"

Usted tiene derecho a ser tratado como usted desee. Enséñaselo a su insultador. Indíquele que no va a tolerar más que lo insulten. Ni de broma ni con cariño.

Una norma importante a tener en cuenta cuando usted se relacione con el insultador es no alimentar con sugerencias victimistas su reprobable conducta. Deseche frases victimistas como:

-" ya sé que es una pregunta estúpida pero..."

-" sé que esto no es lo que tú quieres pero.."

-" no creas que soy tan inteligente..."

-" nunca se me han dado demasiado bien los números..."

Los mediocres sólo sobresalen cuando insultan.

**12. El chistoso**

Su principal defecto es creer que es la persona más divertida del mundo. Pero no lo es.

Cree que la risa es la clave del éxito social y decide dedicarse a ser gracioso. Pero no hay nada peor que el chistoso no espontáneo, falto de naturalidad, que ejerce como tal en todo momento y circunstancia, inoportuno. No se toma nada en serio.

El chistoso suelta gracias sin pensar y sin apuntar.

No distingue cuándo es apropiado bromear y cuándo actuar con seriedad.

Según las teorías freudianas, cada chiste o broma encierra una verdadera y oculta intención.

La broma de este incomprendido chistoso revela la falta de consideración y respeto que le inspira su víctima.

Cuando la víctima le replique que su broma no tiene ninguna gracia, el chistoso se pondrá a la defensiva. Tratará de hacer sentir culpable a su propio interlocutor diciéndole que no tiene sentido del humor

Su repertorio de chistes es limitado, y sus amigos y conocidos están irremisiblemente condenados a escucharlos repetidamente en distintas reuniones.

**Por qué actúa así el chistoso**

Se trata de un tipo nervioso, inepto y deseoso de llamar la atención para encubrir su profunda inseguridad personal y social. Emplea sus gracias como arma. Evita así poner en evidencia su falta de cultura, sensibilidad, competencia profesional y habilidad para las relaciones sociales.

El chistoso tiene una baja autoestima y ha elegido contar chistes sin parar, especialmente de carácter sexual, o hacer comentarios pseudograciosos sobre otras personas.

Él cree que debe proporcionar a todo el mundo una ración de grosería o inconveniencias para aliviar su aburrimiento.

**Estrategias defensivas**

La mejor táctica es escapar, pero hay otras formas como decirle que ya le han contado el chiste.

Cuando dedique chistes sobre los defectos o características de otras personas, dígale " espera, llamaré al interesado para que se lo digas a él personalmente..."

Si el chistoso es alguien que acaba de conocer y quiere desembarazarse de él sin más complicaciones dígale:

" mi madre siempre me dijo que no debía hablar con desconocidos, ahora sé porqué"

" aún no está cansado de soportarse a sí mismo?

**13. El Egotista**

La conducta del egotista se rige siempre por el principio del placer que le proporciona inflar su ego. Y lo hace sobrevalorando sus virtudes personales hasta extremos enfermizos. El egotista necesita que alguien le recuerde constantemente lo especial que es. Admirándolo. Concediéndole privilegios.

No existe interacción en el diálogo. Sólo habla de él. De su trabajo. De su éxito. De sus ideas. De su inteligencia.

El egotista no puede comunicarse con nadie de igual a igual. Aburre, cansa y resulta antipático.

El Egotista se entusiasma con facilidad con nuevas amistades a las que tiene la oportunidad de contarles toda su biografía. Pero cuando la gente se percata de que habla siempre desde un pedestal y que lo único que busca son halagos que lo mantengan en la posición más destacada, se alejan de él.

Difícilmente tolera las críticas.

El exagerado orgullo del egotista le hace pensar que no sólo en el terreno profesional despierta admiración . También se cree el inductor de los sueños eróticos de sus secretarias. Si en el matrimonio no tiene demasiados problemas con su mujer es porque ambos están enamorados del mismo hombre.

**Porque es así el egotista**

Tiene una mentalidad infantil. Se siente vacío. Tiene que fabricarse una imagen lo suficientemente fantástica para ocultar su vacuidad interior. Preocupado siempre por la opinión de los demás, cuida su imagen con extremo esmero.

Necesita el reconocimiento ajeno y llamar la atención de los que están a su alrededor.

Se cree que pertenece a una raza especial que le permite distanciarse de los demás y conservar una posición diferencial. Pero precisamente su aire de superioridad sirve para enmascarar su complejo de inferioridad.

Las relaciones con él egotista son siempre decepcionantes. Los demás no existen. Si alguien le plantea un problema personal siempre acaba hablando del suyo. Hablar mucho de uno mismo también puede ser una forma de ocultarse.

**Estrategias defensivas**

El egotista es una de las personas más complejas y difíciles de ayudar. Tratar de convivir con él es un verdadero obstáculo para el desarrollo personal de él mismo y de los que se relacionan con él.

Los halagos aumentarían su ya asumido papel de persona importante y superior.

Si puede prescindir de la relación con él, adopte el encaro directo.

- descúbrale su disfraz hasta conseguir que el egotista se cuestione la falsa imagen que se ha construido de sí mismo.

- demuéstrale lo ridículo que es sintiéndose el ser más importante del mundo.

- la única forma de tratarlo es con la suficiente dureza para que el egotista despierte de su sueño.

**14. El poneperos**

Es una persona envidiosa que no sabe ni puede reconocer los méritos de los demás sin ponerles “peros”. Es un ser que no sabe hablar positivamente porque es negativo.

Decir a los demás que han realizado bien su trabajo y felicitarlos por ello es un deber moral. Sin embargo, él no está nunca dispuesto a dar satisfacción.

Siempre empieza sus frases con palabras agradables para hacerte sentir bien pero las termina con un estocazo que intenta derrumbar la autoestima de su interlocutor. Estos contradictorios cumplidos encierran realmente otros significados.

**Por qué actúa así él poneperos**

La necesidad de encontrar siempre algún defecto en las realizaciones de los demás podría atribuirse, en principio, a un loable sentido de la objetividad. Pero, en este caso, los motivos de tan negativa actitud son la envidia, los celos y el sadismo.

Tiene por objeto rebajar el mérito que pueda tener el que una persona destaque en algo que este individuo no acepta.

Lo que también pretende es desviar la atención de su propia insuficiencia. Se ensaña con aquellas personas que ponen en evidencia sus carencias. Aquellos que hacen lo que a él le gustaría hacer se convierten en sus enemigos.

Su lema es " nada de lo que merezca elogio debe quedar sin castigo"

Para él toda experiencia positiva o exitosa de las personas de su entorno social es una provocación. Le duele no estar a la misma altura. Le ciega el brillo de los demás.

Si se le reprocha su actitud dirá que no lo hace intencionadamente. Se escuchará diciendo que es un malentendido o una interpretación equivocada. Que él no tiene intención de menospreciar. Pero su envidia no tiene límites.

Por otro lado, la característica que complementa la personalidad sádica del poneperos es también un cierto grado de masoquismo.

El carácter activo y pasivo de un comportamiento en un mismo individuo es posible. Su bipolaridad le permite también al poneperos practicar el arte de torturarse y humillarse a sí mismo.

En vez de considerar intolerables los aspectos relevantes de sus amigos, familiares y conocidos, si los asumiera como suyos compartiéndolos con ellos, su miserable vida se transformaría en una mayor posibilidad de goce.

Elogiar sinceramente a los demás es clave para iniciar una buena comunicación.

Pero cuando el elogio no es sincero y va acompañado de “peros”, la relación se agria y él poneperos se vuelve insoportable para su interlocutor.

Con sus “peros” le está diciendo " tengo celos de ti y me disgusta estar contigo"

**Cómo defenderse de esto**

Puede alejarse de él si no le es imprescindible, y puede sugerirle que algún profesional le ayude a entender sus sentimientos.

Si debe convivir con él traté de tenerle compasión, en vez de despreciarlo.

Cuando trate a un poneperos con el que no puede eludir su relación, tiene que procurar mejorar las reacciones que aquel habitualmente tiene.

No intente convencerlo de que es una persona negativa.

Se defenderá diciéndole que sus “peros” son verdad.

Trate de entender porque le tiene envidia.

Cuando las personas se vuelven negativas y agrias como él poneperos es que, por lo general, tienen detrás una triste experiencia en su biografía en la que alguien ha destrozado su autoestima.

Sea positivo y controle su autoestima frente a este individuo. No deje que le afecte emocionalmente.

Analice los “peros” para descubrir si en alguno de ellos puede haber un punto de razón. Ello le permitirá corregir su fallo prescindiendo de la intención con que fue dicho.

**15. El perfeccionista**

El perfeccionista está compulsivamente obsesionado por conseguir la excelencia en todo lo que hace. Cuida al máximo cualquier detalle por insignificante que éste sea.

El perfeccionista es pretencioso, obstinado, dogmático, rígido e irrazonable.

Busca el hombre o la mujer ideal porque no concibe que ninguno de los dos no esté empadronado en este planeta.

Mantiene ante la vida una actitud irrealista e irracional.

El perfeccionista es juzgador y dice sus sentencias preferentemente en público. El perfeccionista es un obseso de la organización.

Sus relaciones personales resultan muy conflictivas. Como intolerante que es, se irrita con todos y por cualquier insignificancia.

Es muy frustrante tener alrededor a un perfeccionista.

Nadie es capaz de satisfacer sus expectativas y exigencias. Vivir con él puede ser un tormento insoportable que muchos pagan con frustraciones, depresiones o inestabilidad emocional.

Porque no sólo se trata de intentar cumplir sus exigentes objetivos, sino de hacer lo que a él le corresponde y elude sistemáticamente. Porque la postergación es un rasgo común en la personalidad del perfeccionista.

Pospone cualquier actividad en la que corra el riesgo de fallar.

Dado que siempre espera de sí mismo mucho más de lo que es razonable.

Los errores y las imperfecciones son una parte inevitable de la condición humana. Pero el perfeccionista no lo admite y encuentra alivio en la postergación.

**Por qué actúa así el perfeccionista**

El perfeccionista ve en su conducta una forma de alejarse de la mediocridad y mira con desdén a quien no está en su onda. Su creencia de que las cosas no pueden ser imperfectas es una actitud neurótica de fondo narcisista. Cree que debe ser perfecto para que los demás lo acepten y si comete algún fallo su autoestima se resquebraja.

La rígida conducta que se impone es un intento de ocultar que él no es perfecto.

Al perfeccionista le resulta muy difícil reconocer sus errores.

Su complejo de parecer torpe, incapaz o indigno de ser querido lo impulsa a perseguir la perfección como un medio de obtener reconocimiento social.

El perfeccionista teme anticipadamente el rechazo de los demás si descubren su imperfección. Se irrita ante la más mínima crítica. El perfeccionista tiene el sentido de la autoestima contingente a la aprobación de los demás.

Este conflicto puede tener su origen en la infancia. El niño puede percibir que el amor que recibe de ellos está vinculado a sus éxitos. Si obtiene excelentes notas sus progenitores demuestran cariño. En caso contrario reaccionan con decepción o irritación y el niño intuye que su fracaso provoca una pérdida de aceptación.

Recibe el mensaje de " sólo tendrás nuestro cariño si triunfas".

El perfeccionista tiene una forma errónea de pensar.

**Cómo defenderse del perfeccionista**

Sea o no importante su vinculación con el perfeccionista no hay otra táctica que enfrentarse a él. Sus irracionales exigencias son prácticamente imposibles de cumplir y no sólo seguirá siendo su víctima sino que alentará su incorrecto trato.

Cuando el perfeccionista le ataque o le acuse a usted de incumplir sus cánones es preciso defenderse.

Tiene derecho a cometer sus fallos. Reivindique su derecho al error.

Hágale de ver que la asociación que el perfeccionista hace entre su autoestima y sus resultados es incoherente.

Hágale ver que debe aceptarse tal como es, con granos en la cara y todo.

**16. El meaculpas**

Siempre se está lamentando de sus desgracias o confesando sus errores. Y lo hace con tanto detalle cómo sus interlocutores son capaces de soportar. Prefiere quejarse antes que buscar soluciones.

Es un tipo que se odia a sí mismo. Es victimista, latoso, depresivo, chiste y negativo.

Domina a la perfección el arte de torturarse y humillarse a sí mismo.

El meaculpas se autocrítica en todo momento. Toda su energía la dedica a lloriquear ante los demás lo triste y horrible que es su vida. Repite a sus amigos que él es una completa nulidad.

Se culpa a sí mismo de todo y de su mala suerte.

Su sentido de la auto culpabilidad llega tan lejos que se hace responsable no sólo de cuanta adversidad tiene que ver con él, sino de todo lo negativo que ocurre a las personas de su entorno.

Si usted insiste en reconfortarlo con algún consuelo o incluso proporcionándole una razonable solución a su problema, perderá el tiempo.

Nada de lo que usted haga o diga le hará cambiar de actitud.

Rechazará su ayuda sistemáticamente porque cualquier idea que le proponga la considerará inútil.

Siente una fascinación morbosa por su culpabilidad.

Pero el meaculpas consigue con frecuencia lo que quiere: captar la atención y despertar la simpatía y la compasión de sus amigos. El problema surge cuando abusa de esa situación.

Los amigos acaban hartándose de él y lo abandonan a su suerte, antes de que les contagie su pesimismo.

Para ellos ya se ha convertido en un ser insoportable.

Pero el meaculpas seguirá buscando nuevos corazones receptivos a los que bombardear sus miserables mensajes.

Es una subespecie del pesimista o de autodestructor.

**Por qué actúa así el meaculpas**

Por lo general, padece un complejo de inferioridad, una falta de confianza en sí mismo, o simplemente está equivocado sobre sus culpabilizantes juicios. Pero sus autocríticas persiguen unos objetivos.

En la mayoría de los casos ha elegido la autocrítica como un medio de merecer el amor de los demás despertando sentimientos de compasión.

La autocrítica también puede convertirse en una estrategia para preservarse de los ataques de los demás.

Se anticipa a las críticas antes de que lo hagan los demás y recibir sus ataques.

Él espera que nadie tenga la mala uva como para atacar a alguien que ya ha reconocido de antemano sus errores.

Uno de los principios en los que el meaculpas basa su estrategia es el de que la modestia es considerada por nuestra cultura como una virtud, pero él lo lleva al extremo.

El victimista es como un agujero negro de la necesidad emocional. No quiere tener que dar. Sólo quiere tomar.

**Cómo defenderse del meaculpas**

Si usted convive o comparte el trabajo con un meaculpas puede acabar aburrido, deprimido o contagiarse de su autodestructiva forma de ver las cosas.

Dele refuerzo positivo con un persuasivo tono de voz. Una vez conocidas las causas de su comportamiento póngaselas en evidencia de forma realista e invítelo a que aleje de su cabeza los nubarrones.

El meaculpas debe reconocer que:

- la auto culpabilidad sistemática e irracional no le conduce a ninguna satisfacción o cariño, sólo a la compasión.

- es posible que haya pasado por una mala racha de acontecimientos.

- no es culpable de circunstancias adversas sobre las que él no tiene ningún control

- las desgracias que le aquejan no necesitan de la compañía de usted, ni de ninguna otra víctima propiciatoria.

Si no consigue ningún resultado porque el meaculpas no quiere cooperar, reduzca su relación con él a lo estrictamente necesario antes de que aquel lo destruya moralmente. La negativa conducta del meaculpas es fácilmente contagiosa. Al menos, tiene el poder de cambiar el humor de las personas que han de soportarlo.

Si puede prescindir de su relación, use con él la táctica del bloqueo directo:

-" lo siento, no puedo dedicarte ni un minuto"

Esto puede parecer duro pero es una estrategia muy útil. Usted no tiene porqué compartir los infortunios de las personas amargadas y sin voluntad alguna para rehabilitarse.

Lo único que persigue el meaculpas es dominarlo y sacar provecho de su depresión, arrastrándolo a usted hacia su desdicha malgastando su atención y su tiempo.

**17. El Trepa**

El trepa es un tipo muy motivado y no puede esperar mucho tiempo para ascender en la empresa, pero no puede desperdiciar su valioso tiempo trabajando.

Para ello se vale de todo tipo de tretas, auténticas trampas mortales para los que lo rodean.

Cree en el principio maquiavélico de que “el fin justifica los medios”.

Todo cuanto hace el trepa gira en torno a satisfacer sus ansias de poder. Este poder es su motivación más insaciable.

Su única obsesión es escalar con el menor esfuerzo y tiempo posible en la pirámide de la organización. No confía en nadie. No tiene amigos. Desprecia a sus compañeros aunque les hace creer que son sus amigos y que se preocupa por ellos. Es su política para ganarse su confianza y poder arrebatarles alguna idea brillante. Es un depredador.

Quiere convertirse en imprescindible y refuerza la dependencia atesorando y manipulando la información. Jamás hace circular información que considera útil para sus propósitos, a no ser que con ella pueda molestar y desprestigiar a sus compañeros.

Sus celos profesionales y su enfermiza ambición buscarán destruir a todo aquel que se interponga en su camino.

**Por qué actúa así el trepa**

Su degradante conducta puede obedecer a un complejo de inferioridad causado por alguna deficiencia psicológica, física o sociológica. También padece de baja autoestima. Se siente recuperado en su valía personal cada vez que supera a alguno de sus compañeros.

Cree también que el hombre ha de ser agresivo, competidor y dominante en todo lo que hace.

Adopta el papel de verdugo antes de que otro lo convierta en víctima.

**Cómo defenderse del trepa**

La única estrategia eficaz es el encaro directo.

Decirle que no va a entrar más en su juego y que no le va a poder apuñalar más por la espalda

- comunique le claramente que ha descubierto su juego de humillarlo y aniquilarlo, y que no está dispuesto a tolerarlo.

- manténgase firme en su confrontación, a pesar de las reiteradas justificaciones que el trepa esgrimirá "no es lo que tú crees..."

- si el trepa reconoce su proceder, hágale ver que su colaboración con él será la estrictamente profesional.

Si no reconoce su falta trate de distanciarse o mantener el trato mínimo con él.

**18. Etiquetador**

El etiquetador busca defectos en los demás, reales o imaginarios, para categorizar globalmente toda la personalidad de su víctima. Este oráculo de barraca de feria se cree dotado para definir a cualquiera que se cruce en su camino. El etiquetador nunca conecta con su cerebro antes de opinar sobre alguien, del que puede desconocer casi todo.

-" Javier es un vanidoso"

- “Pedro es un vago”

- “Juan es un pijo”

El etiquetador es superficial, irracional, injusto, crítico, despreciativo y envidioso.

Utiliza constantemente generalizaciones.

Su simplista manera de percibir el mundo lo hace dividirlo en “buenos” y “malos”.

Aunque él sólo se ocupa de los segundos, ignorando la maravillosa diversidad y complejidad que encierra el ser humano.

Define de un plumazo a través de la simplificación y la generalización.

Busca defectos y los exagera o los inventa, en la medida que su envidia lo necesita.

Perjudica gravemente la imagen de las personas con las que aquél trata o convive, y convierte las relaciones en problemáticas cuando las víctimas se enteran de sus descalificaciones.

También le gusta ridiculizar a los desconocidos.

Sentado en una terraza de bar no dejará de hacer comentarios desagradablemente insultantes sobre la gente que pasa ante él o que comparte las mesas contiguas.

Emite juicios sobre las conductas de los demás incluyendo palabras como:

- siempre

- nunca

- jamás

- todo

- nada

A la intransigente y rígida mentalidad del etiquetador ni se le ocurre reconocer el derecho que tienen los demás a tomar decisiones distintas de las ".normales". El etiquetador se aferra al argumento de la normalidad cuando quiere convencernos para que cambiemos nuestra manera de actuar o pensar.

El etiquetador no sabe ni le interesa saber que su regla vulnera el derecho de que cada persona tiene que actuar de acuerdo con sus deseos, aunque a él no le parezca normal. Nadie tiene que dar razones ni excusas para justificar una conducta que sólo afecta al interesado.

Se trata simplemente de criterios.

Cada uno tiene su opinión.

**Por qué actúa así el etiquetador**

Pretende atacar a la autoestima y a la personalidad total de las personas que, en realidad, odia.

Tiene necesidad de categorizar para situarse por encima de los demás y eso le proporciona una sensación de poder.

Es un resentido que siente celos y envidia del éxito, valía o simpatía que tienen las personas que categoriza.

**Cómo defenderse del etiquetador**

Se puede cambiar al etiquetador, pero para ello tenemos que cambiar primero nosotros. No permitirle que siga siendo así. No alentarlo con nuestro conformismo.

Es un híbrido entre el insultador y el chistoso.

*No hay que olvidar nunca que estas personas son insoportables con nosotros porque nosotros se lo permitimos.*

**19. El autoritario**

El autoritario se enorgullece de causar daños emocionales o físicos a los demás. Disfruta viendo a su alrededor gente encogida y atemorizada.

Es agresivo, sádico, irracional, e insultador.

Quiere conservar el control de todo inspirando miedo y respeto para ocultar su inferioridad.

Utiliza frases como éstas:

-" aquí se hace lo que yo digo"

- "no admito excusas"

-" usted se calla"

-" quiero que se haga esto inmediatamente"

Las instrucciones que imparte el autoritario siempre son como órdenes militares. Si pidiera las cosas " por favor" sería para él un síntoma de debilidad que no se perdonaría.

El poder del autoritario en relación con los demás se basa en su capacidad de amenazar, castigar e insultar.

**Por qué actúa así el autoritario**

Su actitud agresiva e irracional no es más que una pura representación teatral que necesita interpretar ante los demás, especialmente cuando cree perder el control de una situación.

El autoritario es víctima de su inseguridad. Tiene problemas de personalidad que provocan que sus relaciones con la gente sean conflictivas: inmadurez, carencias afectivas, una imagen física no aceptada, un complejo de inferioridad cuyo origen puede ubicarse en su escasa inteligencia. Pero la causa más común de la agresiva conducta del autoritario es la ansiedad que le provoca su incapacidad e incompetencia. Traslada su ansiedad a alguien que él espera que maneje el problema.

**Cómo defenderse del autoritario**

Lo primero que tiene que conseguir es un cierto distanciamiento. En una confrontación sosegada dígale tranquila pero firmemente que está usted dispuesto a discutir el asunto con él privadamente.

Hágale saber que no consentirá que usted se someta a sus amenazas pero que está dispuesto a negociar.

Discuta y planifique nuevos métodos de trabajo o relación.

Expóngale claramente lo que realmente puede hacerse para resolver el conflicto y dele esperanzas razonables para una solución que lo tranquilice.

Si el autoritario continúa amenázandolo déjele que se desahogue. No le muestre miedo. Correspóndale con firmeza y mirándolo fijamente a los ojos. Replíquele con su propio tono agresivo. Dígale que usa su estilo de comunicación porque supone que es su preferido.

Cuando el autoritario vea reproducida su conducta cambiará automáticamente su negativa actitud.

Y si el problema no se resuelve, lo más probable es que el autoritario se busque a otra persona amable, sumisa y cooperadora con la que liberar su ansiedad e inseguridad.

**20. El síseñor**

La primera impresión que uno recibe de él es que se trata de la persona más complaciente del mundo. Dice “sí” a todos y a todo. Se hace cargo de las responsabilidades de los demás. Espera así hacer feliz a todo el mundo. Es amable, generoso, compasivo y solidario con todas las personas que los rodean. Pero también es inseguro, ingenuo, débil, informal e irresponsable. Pero es imposible complacer a todo el mundo y este individuo acaba irritando y desesperando a los que confían en él.

Vive en función de los deseos de los demás

Es servicial incluso con aquellas personas que le desagradan.

Es una persona que necesita un coeficiente de caricias superior al de los demás y cree controlar ese suministro. Probablemente tuvo una infancia con la sensación de tener que luchar para conseguir hacerse querer. Tiene la idea de que sólo lo quieren si actúa de una determinada manera. Su complaciente conducta se debe a sus sentimientos de inseguridad e inferioridad.

Si quiere ayudarle puede hacerle comprender estos pasos:

- caer bien a los demás no es la manera de lograr la felicidad o el bienestar personal.

- la valoración de la persona depende de sí misma y no de la búsqueda de aprobación de los demás.

- no sienta decir " No" en tono amistoso. Usted no tiene porqué complacer a todos.

- todo el mundo tiene derecho a hacer prevalecer sus propias necesidades antes que las de los demás.

**21. El aburrido**

El aburrido no logra interesarse por lo que pasa a su alrededor. No es consciente de que el aburrimiento está profundamente anclado en su mente.

Su falta de expectativas, tanto cercanas como lejanas, vacían su tiempo de todo valor.

El aburrimiento es una elección que el aburrido hace y que la padecen también quienes lo rodean.

Rechaza las variaciones, lo nuevo, porque así puede moverse seguro en su realidad. Se siente inseguro. La vida del aburrido es vacía de contenido.

Si usted quiere descubrir la presencia en su entorno del tipo que nos ocupa hay reacciones inequívocas que lo pondrán en alerta.

Cuando proponga usted alguna actividad a alguien que no sabe qué hacer y éste le responda: ¿y eso de qué me sirve?, y ante su insistencia de que hay que procurar ser feliz, sigue obteniendo contestaciones como :¿y de qué sirve ser feliz? Aléjese rápidamente de él.

**22. El indeciso**

Es una persona que no se atreve a organizar, sugerir, decir o hacer nada. Y mucho menos tomar una decisión.

Es una persona débil, dependiente, inhibida, insegura, sin iniciativa.

A causa de la ansiedad que le provoca asumir una responsabilidad jamás toma una decisión.

Al no hacerse cargo de su propia vida siempre son los demás los que tienen que sacarle las castañas del fuego.

En el plano doméstico alguien ha de indicarle que calcetines o qué camisa a de ponerse,

Si en algún momento adopta una postura personal, la cambiará tan pronto alguien de muestras de desaprobación.

El indeciso nunca toma ninguna decisión en tanto pueda demorar la indefinidamente o lograr que otro la tome por él.

Carece del coraje para negarse taxativamente a tomar una decisión y reconocer su fobia.

Si se le presiona a que asuma responsabilidad se convierte en un eterno y hábil postergador.

**Por qué actúa así el indeciso**

Evita tomar decisiones por muchas razones. La más hermosa es que tiene miedo de hacer infeliz a alguien. La más obvia es que no quiere correr el riesgo de adoptar una decisión equivocada. Es inseguro, tímido y cobarde. No confía en sus capacidades.

Con su irresponsable actitud trata de desplazar sus decisiones a los demás. Así él no corre ningún riesgo.

**Cómo defenderse del indeciso**

Si el indeciso es alguien importante en su vida deberá usted armarse de paciencia y tratar de ayudarle con afecto. Esto le dará confianza y le permitirá pensar con más claridad sobre los pros y los contras, y especialmente sobre las consecuencias que tanto para él como para los demás implica su irresponsable postura.

Ayúdelo a percibir las ventajas y los inconvenientes de las distintas posibilidades para que se decida con criterio. Esto le liberará paulatinamente del miedo y atenuará su fobia.

Invitándolo a que analice los riesgos, el indeciso comprobará que su miedo a tomar decisiones es absolutamente desproporcionado con la realidad de las consecuencias.

Si el indeciso no figura en su círculo de allegados, hágale comprender que debe aprender a hacerse cargo de sí mismo, con preguntas como: ¿ es que no tienes criterio propio?

Siempre que el indeciso le plantee a usted dilemas con dos alternativas, respóndale que, siempre que dude, haga las dos cosas. Lo inesperado de la respuesta le desconcertará pero le evitará a usted tener que ayudarle a analizar las ventajas y los inconvenientes de hacer lo uno o lo otro.

**23. El discutidor**

Para el discutidor la comunicación es una táctica para confirmar que los demás están siempre equivocados.

Es muy difícil ,no sólo ser amigo del discutidor, sino soportarlo esporádicamente en cualquier reunión o tertulia.

Representa un peligro social para la convivencia porque altera el diálogo que los demás desean establecer y su irritante provocación puede ser a menudo contagiosa.

Su lema de cabecera es llevar la contraria a todo. Discutir por discutir.

Con tal de crear polémica defiende incluso una posición antagónica a sus ideas.

El discutidor es acelerado, ofensivo, intimidador e iracundo.

Le resulta difícil expresar sus opiniones sin herir a su interlocutor.

Para el discutidor es mucho más importante su orgullo que la amistad. Tiene sentimientos de frustración que no expresa y disfruta viendo irritada y humillada a la gente.

En las relaciones de pareja el discutidor es un permanente foco de conflictos que pocas mujeres pueden soportar.

Utiliza frases como:

- qué te apuestas

- estás completamente equivocado

- como una persona inteligente como tú puede creer eso

- el 99 coma 99 por 100 de los casos es así.

- no tienes ni idea de lo que hablas

Son frases- desafío para que el otro se predisponga para la batalla.

Además el discutidor interrumpe a todos. Le molesta que sea otra persona la que hable mientras él tenga que permanecer callado. Nunca escucha porque está pensando en la forma en la que él va a contrareplicar inmediatamente.

**Por qué actúa así el discutidor**

El discutidor suele ser una persona mediocre, susceptible, insegura y celosa de los éxitos de los demás.

Incapaz de construir un argumento positivo, el discutidor trata de mezclar términos, estadísticas y conceptos de distinto orden, a falta de ideas coherentes.

Trata de confundir a la gente como estrategia. Su comunicación ininteligible es a menudo irrebatible. Especialmente si el receptor desconoce el ardid.

Es su propia inseguridad y la imperiosa necesidad de demostrar lo importante e inteligente que el discutidor es.

Su principal miedo es que usted diga algo que le haga sentir inferior. Su obsesión es descubrir en usted cualquier debilidad, defecto, error o contradicción en su discurso, para interrumpir lo e iniciar su demoledor ataque y controlar así la situación.

**Cómo defenderse del discutidor**

Hay que pararle los pies en la primera oportunidad. La mejor forma de ganarle una discusión es evitándola. Sólo una psicoterapia intensiva podría modificar la conducta del discutidor.

Muéstrese amistoso y conciliador. Intenté razonar sus argumentos y asegúrese de que él los escucha.

Hágale saber que no está usted dispuesto a perder el tiempo en discusiones bizantinas.

Dígale que respeta su opinión y punto.

Si se irrita aún más porque usted le ha dado la razón del tonto, comunique le claramente que no tiene ganas de discutir

Desvíe su mirada de él.

Si el discutidor se irrita y le insulta, puede hacer caso omiso de su ofensa y dedicarse definitivamente a otra tarea.

Si usted se ofende y le replica, la discusión que usted pretendía evitar está garantizada.

Cuando usted haya evitado al discutidor desconectese por completo de la conversación.

**Recordatorio sintético**

**¿ por qué la gente trata mal a los demás?**

Cuando las personas nos sentimos mal por alguna razón ponemos en marcha mecanismos de defensa que mitiguen o compensen este negativo sentimiento.

Aunque hay muchas formas de hacerlo, la más fácil es desplazar ese malestar a los demás.

Recuerde siempre que si alguien le trata mal es:

- porque se siente celoso

- porque es envidioso

- porque se siente inferior

- para sentirse superior

- porque no le cae usted bien

- para sentirse él mejor

- porque es ignorante e inconsciente

- porque es insensible a los sentimientos de los demás

- porque es infeliz

- porque es negativo

- porque es resentido

- porque no se siente agusto consigo mismo

- para salvar la cara y no sentirse culpable

Cuando alguien trate de influirlo para que usted haga o no haga algo, le haga sentir mal, le moleste o le maltrate, sea consciente de que las necesidades de la otra persona no son necesariamente las suyas.

**Tabla de derechos**

**Usted tiene derecho a**:

- ser tratado con respeto

- darse tiempo para tomar una decisión

- cambiar de opinión

- proclamar su independencia

- dudar

- no sentirse mal

- cometer errores

- defenderse

- disentir de los demás

- decir no sin sentirse culpable

- no ser manipulado ni explotado

- preservar su salud

- no ser criticado gratuitamente

- crecer

- elegir el tipo de vida que más le guste

- solicitar información

- preguntar cuando no entiende

- que respeten sus decisiones por y lógicas que parezcan a otros

- mantener secretos

- no hacer lo que no quiere

- exigir cómo desea o no desea ser tratado

- pedir reciprocidad

- no dar razones o excusas para justificar su comportamiento, aunque los demás no lo entiendan.

***Vampiros emocionales***

***Albert J. Bernstein***

***2001***

Al principio, parecen mejores que las personas corrientes. Son brillantes y encantadores. Esperamos de ellos más que de otras personas.

Los vampiros emocionales son personas que poseen características que los psicólogos llaman *desórdenes de personalidad.*

Según la Asociación Americana de psiquiatras, un desorden de la personalidad es:

Un patrón persistente de experiencia y conducta interiores que se desvían marcadamente de las expectativas de la cultura del individuo.

El manual describe 11 desórdenes de personalidad diferentes, de los cuales vamos a conocer 5.

Cada uno de estos tipos tiene características que a la gente les resultan atractivas, aunque sean patológicos y agotadores.

Cada vampiro se ve movido por una necesidad inmadura e imposible especifica, que es lo más importante del mundo para él.

Ven a otras personas como fuentes potenciales para lo que sea que necesiten en el momento, no como a seres humanos individuales con necesidades y sentimientos propios. Actúan sin pensar si sus actos son buenos o malos, y esto deja la puerta abierta por la que el mal puede entrar con facilidad.

Las estrategias más exitosas para tratar con los vampiros son precisamente las mismas que emplearíamos con nuestros hijos:

- establecer límites

- estar preparados para las contingencias

- ser consistentes

- mantener los discursos al mínimo

- recompensar la buena conducta y soslayar la mala

- de vez en cuando, castigarlos.

Todo el mundo tiene alguna de las características de cada uno de los tipos de vampiros.

La mayoría son una combinación de dos o más tipos de vampiros.

Todos tenemos algunas tendencias hacia los desórdenes de personalidad.

**La madurez y la salud mental**

**- la percepción de control**

Para estar psicológicamente sanos tenemos que creer que lo que hacemos surte algún efecto sobre lo que nos sucede. Esto conduce a una acción más productiva que creer que lo que hacemos no marca ninguna diferencia.

Así nuestros actos mejoran y percibimos incluso más control sobre nuestros destinos.

Los vampiros jamás crecen.

Se ven como víctimas del destino o de los actos de los otros. Las cosas suceden y simplemente responden a ellas.

Por eso, nunca aprenden de sus errores y continúan repitiéndolos una y otra vez.

**- la sensación de estar conectados**

Nuestras conexiones y compromisos son lo que dan sentido a nuestra vida. Convertirse en un humano adulto significa aprender a vivir de acuerdo a unas reglas sociales que seguimos sin siquiera pensarlo.

A medida que la gente normal crece llega a apreciar más y más la similitud que tiene con los demás. La madurez es una cuestión de empatía.

Los vampiros no pueden entender este concepto. Para ellos, los demás están para satisfacer sus necesidades.

Los sistemas sociales se basan en la reciprocidad.

Los adultos desarrollan un sentido de justicia que emplean como vara para medir su conducta.

Para los vampiros su idea de justicia es obtener lo que quieren cuando lo quieren.

Los adultos entienden que cuanto más se da, más se recibe.

Pero los vampiros sólo toman.

Las relaciones humanas dependen de una clara percepción de la línea psicológica que hay entre lo que es mío y lo que es tuyo.

Los vampiros no ven claro este límite básico. Creen que lo que sea que les apetezca debería serles entregado de inmediato sin importar lo que pueda sentir la otra persona al respecto.

La falta de conexión con algo más grande que sí mismos representa también la causa del dolor interno que experimentan los vampiros.

Para ellos el universo es un lugar frío y vacío cuando en él no hay nada más grande que la propia necesidad.

**- la persecución de un desafío**

Crecer es hacer cosas difíciles.

Los desafíos que más nos ayudan son los que nos obligan a enfrentarnos a nuestros miedos, los que nos obligan a hacerlos retroceder y que amplían el alcance de nuestra existencia.

Esto, a veces, los vampiros lo hacen mejor que nosotros.

Además de resultar incordios, los vampiros son artistas, héroes y líderes.

Las fuerzas de la oscuridad siempre remolinean en los lindes de la creatividad y las grandes hazañas. Un mundo sin vampiros sería menos angustioso pero más aburrido.

**Las costumbres de los vampiros**

El error más peligroso que podemos cometer es el de creer que, en el fondo, los vampiros son personas corrientes, igual que nosotros.

Los vampiros se rigen por reglas completamente diferentes.

Éstas son las reglas sociales que siguen ellos. Tenemos que estudiarlas bien para que no nos engañen:

**1) mis necesidades son más importantes que las vuestras**

Los vampiros operan con el egoísmo de los depredadores y los niños. Casi todo lo que hacen está guiado por sus deseos del momento, más que por algún principio moral o filosófico.

Si entendemos la necesidad momentánea entenderemos a los vampiros.

Si nuestras necesidades coinciden con las de ellos, los vampiros pueden ser trabajadores entusiastas, compañeros cariñosos y buena compañía en general.

Pero todo cambia cuando nuestras necesidades entran en conflicto con las suyas. Ahí es cuando sacan los colmillos

**2) las reglas se aplican a otras personas, no a mí**

En el trabajo, en los viajes, en las relaciones o en lo que sea, las personas normales seguimos las reglas básicas de la justicia que hemos aprendido desde el parvulario.

Nos turnamos, esperamos la cola, recogemos lo que hemos ensuciado y escuchamos mientras otras personas hablan.

Los vampiros aprendieron lo fácil que resulta sacar ventaja cuando uno no se rige por las reglas que siguen los demás.

**3) no es mi culpa, jamás**

Los vampiros jamás cometen errores, nunca se equivocan y sus motivos siempre son puros. Otras personas se aprovechan de ellos de forma injusta.

Los vampiros no asumen la responsabilidad de su propia conducta, en especial, cuando conduce a consecuencias negativas.

**4) lo quiero ahora**

Los vampiros no esperan. Si nos interponemos en su camino o intentamos retrasar su gratificación, nos encararán con gruñidos.

**5) si no me salgo con la mía me da una rabieta**

Cuando no se salen con la suya, son capaces de crear una imponente serie de desdichas para las personas que les han negado algo.

Cada tipo de vampiro se especializa en una clase específica de explosión emocional manipuladora.

Muchas de las cosas irritantes que hacen cobran sentido cuando se las considera como rabietas.

Los vampiros emocionales parecen personas corrientes pero son primero y principalmente diferentes.

**6) los vampiros se alimentan de los humanos**

Los vampiros aprovechan nuestros esfuerzos, dinero, amor, atención, admiración, cuerpo o alma, con el fin de satisfacer sus anhelos insaciables.

Cuando los vampiros se ofrecen a ayudaros o a daros algo, por lo general, ocultan un motivo. Siempre obtienen más de lo que dan.

**7) los vampiros pueden cambiar su aspecto**

Los vampiros pueden convertirse en lo que sea que deseéis ver, pero sólo el tiempo suficiente para atentar os a caer en la trampa. Son tan buenos actores e interpretan también sus papeles que se engañan a sí mismos para creer que son lo que fingen ser.

Están huecos por dentro. No saben quién son en realidad. Sólo saben que quieren.

No sólo se sienten confusos acerca de su propia identidad, sino que también pueden hacer que estemos confusos con la nuestra.

**8) los vampiros no pueden verse en un espejo**

Los vampiros pueden aprender de sí mismos y realizar cambios reales pero requieren años de trabajo duro. Eso jamás tiene lugar en un momento cegador de comprensión. Si creemos ver un súbito destello de entendimiento en los ojos de un vampiro tenemos muchas posibilidades de quemarnos.

**9) los vampiros son más poderosos en la oscuridad**

Los vampiros crecen en la oscuridad. Acechan en el lado más oscuro de la naturaleza humana.

**10) el mordisco de un vampiro puede convertirnos en vampiros**

Debemos reconocerlos y lo esencial es nuestra propia intuición.

Los vampiros emocionales a menudo provocan reacciones poderosas e inmediatas, tanto positivas como negativas. Son las mejores o las peores. Rara vez se quedan a medias. A medida que vayamos conociéndolos mejor, nuestras reacciones serán las pistas más fiables para identificarlos.

Cuando tratemos con personas irritantes tenemos que prestar atención a lo que pasa por nuestra mente y nuestro cuerpo.

Si nos pone dolor de cabeza, la persona probablemente sea un vampiro.

Si se nos eriza el pelo en la nuca, que no nos quepa ninguna duda.

Tratar con ellos requiere mucho esfuerzo. A veces es mejor huir o no llegar a involucrarnos.

**11) los vampiros emocionales emplean la hipnosis**

Empiezan con una impresión arrebatadora. De algún modo parecen mejores que otras personas, con más talento, más interesantes, más competentes, más cariñosos, más encantadores o más divertidos.

Resulta fácil hablar con ellos.

Da la impresión de que nos comprenden de inmediato, de qué saben lo que queremos.

No hay nada mágico en la hipnosis. No es sobrenatural.

Las técnicas son sencillas y directas. Funcionan porque se presentan de tal manera que hace que resulte difícil prestar atención a lo que sucede.

Los vampiros emocionales emplean muchas de las técnicas de los hipnotizadores profesionales.

Estas son sus técnicas:

**a. Confusión**

La confusión es el primer secreto de la hipnosis. Es distraer y confundir adrede. Se espera que dejéis de tratar de entender, que apaguéis vuestro pensamiento crítico y que os dejéis llevar.

El pensamiento crítico es la principal herramienta de que disponéis para protegeros de los vampiros emocionales.

Si os sentís confusos no hagáis nada hasta que hayáis descubierto qué está pasando.

Hay que mantener los ojos abiertos y desconectar el piloto automático.

**b. Identificación**

Los hipnotizadores identifican a las personas más propensas a darles lo que desean.

Los mejores sujeto siempre son los que ya se han hipnotizado asimismo es para creer que pueden ser hipnotizados.

**c. Aislamiento**

Los hipnotizadores invitan a las personas más sugestionables del público a subir al escenario. Una vez arriba, cerradas por la luz y oyendo sólo la voz del hipnotizador, es mucho menos factible que piensen de forma crítica. Están contentos de creer que han sido convocados al escenario porque el hipnotizador ha reconocido sus talentos ocultos en vez de su ingenuidad.

Una relación con un vampiro siempre es algo especial y a menudo involucra secretitos que únicamente comparten entre sí. La hipnosis puede hacernos creer que esos pequeños secretos son tesoros en vez de trampas.

**d. Control**

Los hipnotizadores utilizan el deseo de las personas para controlarlas.

Los vampiros ven el mundo interpersonal de las personas como una red de deseos no reconocidos, tan fáciles de leer como el plano del metro.

Cuando la gente normal reconoce esas vulnerabilidades en otros, esto genera empatía y comprensión.

Pero en los vampiros sólo genera ver la oportunidad de viajar gratis en el metro.

**e. Realidad alternativa**

Los vampiros, con su percepción instintiva de lo que quieren las personas, son expertos en crear realidades alternativas.

Los hipnotizadores crean una realidad alternativa. La hipnosis hace que la gente crea en algo que no está ahí.

Y también, los vampiros son buenos en crear mundos de fantasía porque viven en ellos.

**f. Falsas elecciones**

Los hipnotizadores atan a los sujetos. Una atadura parece una elección entre dos alternativas pero en realidad no lo es, porque una de las opciones resulta casi impensable.

Los vampiros explotan el hecho de que el miedo a las consecuencias negativas es mayor que las propias consecuencias.

Las ataduras funcionan porque una de las posibles elecciones parece impensable.

Si un hipnotizador os invita a subir al escenario podéis estar seguros de que va a intentar engañaros para que hagáis su voluntad.

El secreto para conseguir caerle bien a la gente radica en hacer que hable de sí misma.

Los signos peligrosos de la hipnosis que hay que buscar son estos:

**- desviación del procedimiento estándar**

Si alguna vez descubrís que os desviáis radicalmente de vuestra manera habitual de hacer las cosas, en particular como reacción a una persona a la que no conocéis muy bien, deteneos en el acto y preguntaros por qué.

**- pensar en superlativos**

Las percepciones distorsionadas involucran superlativos. Si, de repente, pensáis que alguien es radicalmente diferente de otras personas, preguntaros rápidamente la causa.

**- comunicación instantánea**

Hay que tener cuidado cuando la conversación se desarrolla con demasiada rapidez. Una comprensión instantánea suele ser resultado de que alguien reconoce cómo os gustaría que os vieran en realidad y fingir que os ve de esa manera.

**- considerar especial a la persona o la situación**

Definir una interacción como un caso especial que no siguen las reglas normales es un signo claro de que un vampiro está activando su encanto depredador.

**- falta de interés por la información objetiva**

Vuestras dos fuentes más importantes de información objetiva acerca de alguien son los detalles de la historia de la persona y las opiniones de otras personas.

**- la comprensión nebulosa de los motivos de vuestras propias reacciones, unido a una certeza poco habitual**

es un signo bastante claro de que alguien ha estado interfiriendo con vuestra mente.

Si descubrimos que hemos sido hipnotizados, lo primero que tenemos que hacer es sacarlo a la luz. No tenemos que ocultar el hecho de que hemos caído en una trampa.

Olvidaos de tratar de convencer a los vampiros de que no han jugado limpiamente con vosotros.

Se reirán y os recitarán de memoria vuestras conversaciones para demostrarnos que no os hicieron promesas y que otro tuvo la culpa de que se vieran obligados a romperlas en el caso de que si las hicieran.

Ni siquiera con un buen abogado resulta posible recuperar lo que los vampiros os han arrebatado.

Cuando los vampiros se sienten descubiertos empiezan a proyectar realidades alternativas a mayor velocidad que el canal de ciencia ficción de la televisión de pago.

Lo que tenemos que hacer es abrir las cortinas y dejar que entre la luz.

El mejor modo para evitar ser hipnotizado por un vampiro es reconocer sus trucos y no dejar que nos cautiven.

**El tipo antisocial**

Son los vampiros más sencillos y también los más peligrosos.

Lo único que quieren de la vida es pasarlo bien, un poco de acción y una gratificación inmediata de todos sus deseos.

Si pueden utilizaros para lograr sus objetivos, son los más estimulantes, encantadores o seductores.

Al igual que todos los vampiros, son inmaduros. En sus mejores días funcionan al nivel de los adolescentes. En los peores son como bebés.

Son personas que tienen tendencias en la dirección de un desorden de personalidad antisocial.

Son los más propensos a verse involucrados en una conducta ilegal.

Los desórdenes de personalidad existen a lo largo de un continuo. En un extremo están los criminales. En el otro, los adolescentes adultos, estimulantes y aventureros, que aún siguen enganchados en el sexo, las drogas y el rock and roll.

Les encantan las fiestas por todas las oportunidades que presentan. Allí donde hay diversión encontraremos a los antisociales.

Sin embargo, en otro sentido, los antisociales son solitarios. Les cuesta comprometerse porque en realidad no confían en nadie.

Están convencidos de que la única motivación humana es el interés personal.

Son depredadores hasta la médula y están orgullosos de ello. Se sienten perfectamente cómodos con el egoísmo porque no creen que exista otro tipo de motivación.

A menudo resultan muy atractivos y divertidos.

Imaginaos a una persona normal, duplicadle el nivel de energía, triplicadle el amor a la efervescencia, y luego canceladle el circuito impreso para la preocupación.

Hay que recordar que para clasificar a las personas, nunca encaja o no encaja nadie en una categoría de forma absoluta.

Nadie es todo o nada.

Todo el mundo está compuesto por una serie de características que lo convierten en una persona única y algunas de esas personas únicas son emocionalmente bastante más absorbentes que otras.

Lista de clasificación del antisocial:

- esta persona cree que las reglas se han hecho para ser quebrantadas.

- esa persona es aficionada a emplear excusas para evitar hacer lo que no quiere hacer.

- esa persona a tenido problemas legales

- esta persona se lanza con asiduidad a realizar actividades peligrosas por la excitación que le provoca.

- esa persona puede activar brillantes muestras de encanto para salirse con la suya.

- esta persona no es muy buena dirigiendo sus propias finanzas.

- esta persona fuma sin disculparse.

- esa persona ha tenido más parejas sexuales que nadie.

- esta persona rara vez se preocupa

- esta persona crees realmente que algunos problemas se pueden solucionar a puñetazos.

- esta persona no ve problema alguno en mentir para alcanzar un objetivo.

- esta persona justifica hacer cosas malas a personas porque otras también lo harían si tuvieran la oportunidad.

- esta persona puede exhibir de manera consciente una rabieta para salirse con la suya.

- esta persona no entiende el concepto de mirar antes de saltar.

- esta persona cree que primero va la diversión y luego el trabajo.

- esta persona ha sido despedida de un trabajo o lo ha dejado por un impulso.

- esta persona se niega a respetar ningún código de vestimenta.

- esta persona con frecuencia hace promesas que no cumple nunca.

- a pesar de todos estos efectos esta persona sigue siendo una de las más estimulantes que jamás he conocido.

Cinco o más respuestas verdaderas distinguen a la persona como un vampiro antisocial aunque no necesariamente para un diagnóstico de desorden de personalidad antisocial.

Si suma más de 10, sujetaos la cartera y el corazón.

Las conductas específicas siguientes se relacionan con diversas características subyacentes de personalidad que definen a un vampiro antisocial:

**- elevada necesidad de estímulo**

Asumen riesgos y desafíos que aterran a la gente corriente.

Casi todas las grandes hazañas de exploración, de atrevimiento financiero y de coraje físico que han tenido lugar a lo largo de la historia las han realizado las personas a las que aquí adjudicamos los criterios para los vampiros antisociales.

Desde el comienzo de los tiempos los hemos amado, nos han emocionado sus proezas y hemos erigido monumentos para honrar sus nombres.

El mismo impulso que conduce al valor en los campos de batalla, en los terrenos deportivos y en los mercados bursátiles, lleva al aburrimiento en la vida cotidiana.

Mientras que la gente normal se contenta con retrasar las gratificaciones con el fin de cumplir sus obligaciones, los antisociales van de un lado a otro como animales atrapados en busca de una vía de escape.

Las reglas cotidianas que proporcionan sentido y estructura a nuestras vidas sólo son los barrotes de sus jaulas.

No se consideran personas en busca de problemas, sino de la oportunidad de ser libres.

Sin embargo, la libertad de ellos representa problemas para los demás.

En su búsqueda de estímulo constante, los antisociales se sienten atraídos hacia todas las cosas adictivas.

**- impulsividad**

Los antisociales rara vez reflexionan sobre el por qué de las cosas que hacen. Simplemente las hacen.

Ofrecedles lo que quieren y se mostrarán alborozados. Frustradlos y les dará una pataleta.

Colocarlos en una situación aburrida y armarán bulla.

Creen de verdad que sus actos están provocados por lo que hacéis vosotros. Esa creencia los libra de responsabilidad y culpa pero también los priva de la percepción de control sobre sus propias vidas.

**- encanto**

A pesar de sus defectos, son adorables. La inmadurez es la fuente de la atracción y de todo el encanto. Nuestra propia inmadurez puede convencernos de que un Ferrari es tan práctico como un Toyota.

**- rebeldes sin causa**

El patrón de los antisociales es muy similar al de la adolescencia normal. Los vampiros rara vez maduran mucho antes de los 50 y entonces, a menudo, sólo son la edad y los excesos los que nos frenan.

**Sexys y emocionantes: Los Vampiros Antisociales Intrépidos**

**-** La característica principal de los Intrépidos es su propia **adicción a la emoción**, qué es **la dinámica central de todos los antisociales.**

La emoción no es nada más que cambios rápidos en la química del cerebro y del cuerpo, que se pueden conseguir saltando desde un avión, practicando un sexo desenfrenado, jugando en el mercado bursátil, bebiendo un vermut o comprando cosas en el teletienda.

El objetivo es obtener la sacudida más grande en el período de tiempo más breve posible.

Por lo general, pierden su trabajo, gastan dinero que no tienen, y rompen el corazón de la gente que los quiere.

En los amplios y desérticos espacios que hay entre las emociones, los antisociales de todo tipo se sienten deprimidos, irritables y vacíos.

Además de compañeros de juegos, los antisociales, con frecuencia necesitan a alguien que los cuide, que los limpie y que los devuelva a la senda perdida.

Cuando los intrépidos están en su apogeo, el viaje es terriblemente dulce.

**- la hipnosis de los intrépidos**

Los Intrépidos ofrecen una cabalgata salvaje que os saca de vuestro mundo cotidiano y os proyecta a una realidad alternativa de diversión y aventura. Son hipnotizadores extraordinarios.

Son fantásticos para detectar a personas a las que les vendría bien un poco de diversión, en particular, la diversión que se rebela contra la autoridad.

Captan a los adolescentes que llevamos dentro y describen todas las posibilidades maravillosas que nos reserva la vida si estamos dispuestos a correr un riesgo.

La atadura que proyectan sobre nosotros es simple y eficaz.

Hazlo o despídete de la oportunidad y reconoce que no tenías agallas.

El problema de los intrépidos es que no saben cuándo parar.

Poseen un verdadero don para llevar a las personas más lejos de lo que querían llegar.

**- los vampiros impulsan a volver a por más**

Los vampiros emplean técnicas de hipnosis para influirnos. Se aprovechan de las personas al convertirse en parte de sus vidas e influir para que tomen una decisión tras otra que, como mínimo, es cuestionable.

El proceso se llama a *acicalar*.

Es una danza lenta y seductora que os conduce a comportarnos como vuestro propio gemelo malvado al cruzar una pequeña línea por vez. Los vampiros no pueden obligaros a hacer algo realmente descabellado sin haberos convencido de hacer muchas pequeñas confesiones en el pasado.

El sexo de guerrilla es tan excitante como las drogas.

Los 10 elementos de la estrategia para combatir a los vampiros: resistir la fruta prohibida

**1. conocedlos bien y conocer vuestra meta**

La mejor defensa contra los vampiros es entender el ansia que los mueve. Los Intrépidos están en el juego por la emoción más que por el beneficio financiero o el amor eterno. Lo más probable es que esa parte de ellos no cambie. Si lo hiciera, serían diferentes y personas mucho menos interesantes.

El modo de disfrutar con ellos radica en vivir para el momento y los buenos tiempos que compartís.

Lo que mejor indica qué hará la gente en el futuro es saber lo que ha hecho en el pasado.

No esperes que los vampiros realicen algo distinto a menos que se produzca un cambio importante en la situación, que hayan sufrido una pérdida enorme debido al resultado de sus actos o que lleven un año sin beber. Aún así, no tentéis vuestra suerte. Los antisociales se gustan como son y rara vez aprenden de sus errores.

Sus víctimas se vuelven locas tratando de que los intrépidos mantengan su encanto y sean más fiables. Pero no podéis convertir un Toyota en un Ferrari.

Vuestra apuesta más segura es utilizar a los intrépidos en aquello que se les da mejor: la diversión y los trabajos que aterran a todos los demás.

Los Intrépidos sobresalen en el deber peligroso.

Los desafíos los motivan y un “no” jamás los desinfla, ya que su encanto innato hace que los clientes confíen en ellos

**2. Conseguir verificación exterior**

Los Intrépidos no intentarán engañados por diversión. Os contarán una versión de los acontecimientos que a vosotros o a ellos os gustaría oír, y no como son realmente las cosas.

No aceptes su palabra sobre nada sin alguna corroboración exterior.

**3. Haced lo que no hagan ellos**

Los Intrépidos no se preocupan. Si váis a estar con ellos tendréis que preocuparos porque ellos no lo harán. Pero por vosotros mismos, no por ellos.

**4. Prestad atención a los actos y no a las palabras**

Dadles crédito sólo por su actuación, jamás por excusas o explicaciones.

**5. Identificar la estrategia hipnótica**

Cerciorarnos de reconocer las señales de advertencia de la hipnosis: comunicación instantánea, desviación de los procedimientos estándar y confusión.

**6. Elegir nuestras batallas**

Tenéis que saber cuáles son sus adicciones y cómo se han enfrentado a sus problemas de adicción.

Existe una gran diferencia en la cantidad de daño que pueden hacer, dependiendo de, si abusan de forma activa de alguna de sus adicciones, o si se hallan inmersos en esfuerzos para controlarlas.

**7. Dejad que las contingencias hagan el trabajo**

El único modo en que alguna vez los intrépidos aprenden algo es cuando se enfrentan a las consecuencias naturales de sus actos. Jamás os interpongáis en el camino de las consecuencias, de lo contrario sólo estaréis proporcionando un entrenamiento avanzado sobre cómo saltarse las reglas.

**8. Elegir vuestras palabras con tanto cuidado cómo elegís nuestras batallas**

Si queréis que los intrépidos os escuchen, evitad decir algo que no sea interesante.

Si queréis que los antisociales hagan algo, pedírselo directamente y hacerles saber lo que deseáis.

Tenéis que decirle a un intrépido “no” cuando así lo consideréis necesario.

**9. Soslayad las pataletas**

Las pataletas de los intrépidos varían de la ira encendida a la fría indiferencia. Por lo general, lo más grave que hacen es lanzaros unas cuantas puyas con la esperanza de provocaros una reacción. El peor adjetivo que pueden ofreceros es que sois unos gallinas, o que sois viejos, aburridos, vulgares o carentes de interés. Para un intrépido todas las personas responsables son gallinas.

Cuando los intrépidos se aburren, la situación resulta más ominosa porque entonces sabéis que se van a marchar de verdad. Cualquier intento de retenerlos, los empujar aún más.

**10. Conoced vuestros propios límites**

Si hay algún límite que se puede establecer, tendréis que trazarlo. Con el tiempo, sin importar lo que hagáis, terminarán por irse. Preparad el corazón para dejar que se vayan.

**Los antisociales vendedores de coches usados**

Este tipo de antisociales son adictos al entusiasmo del engaño. No es que mientan por amor al arte sino que desean tanto las cosas que quieren que no les importa decir mentiras para obtenerlas.

Poseen una aterradora habilidad para imitar la calidez humana sin sentir otra cosa que deseo por algo que tenéis.

Son maestros en el empleo de la hipnosis para sus propios fines personales.

Los métodos de venta de los vampiros siguen uno de los siete patrones básicos siguientes:

**- hacedlo porque os caigo bien**

Nadie en la faz de la tierra resulta ni la mitad de encantador que un vampiro que desea algo.

El motivo principal de que las personas se gusten, es que perciben similitud entre sí.

Os observan con atención. Formulan preguntas para saber quiénes sois, qué os gusta y que pensáis, juego manifiestan que creen y les gustan el mismo tipo de cosas.

A menos que estés alerta sus sondeos y ardides pueden parecer una charla inocua.

La hipnosis de los vampiros apenas se puede reconocer de lo que la gente normal hace cuando os ve.

Para protegeros recordad que, por el simple hecho de que algunas personas os caigan bien o que compartáis algo en común, no tenéis porqué estar de acuerdo con ellas ni hacer lo que os dicen

**- hacedlo por reciprocidad**

Los vendedores de coches usados os harán creer que porque os han dado algo les debéis algo a cambio.

**- hacerlo porque todo el mundo lo hace**

**- esta oferta sólo es válida por un período de tiempo limitado**

Nos hacen saber que si nos lo pensamos mucho, “perderemos el tren”.

**- hacedlo para ser consistentes**

La gente intenta mantener un sentido de consistencia interno entre sus actos y creencias. Esto ya resulta bastante duro de llevar a cabo con una reflexión cuidada y es casi imposible con un vampiro que trata de confundir las percepciones que tenéis sobre quiénes sois y lo que creéis, haciendo que crucéis una línea tras otra.

**- podéis creerme... soy una autoridad**

Los vampiros saben que las personas son propensas a hacer lo que dicen las figuras de autoridad sin importar lo que sea. Todas las sociedades se construyen alrededor de la confianza en la autoridad. Estos vampiros jamás pasan por alto una posibilidad para abusar de la confianza.

**- hacedlo o dedicados a otra cosa**

Una de las principales causas por la que las personas prestan atención a una figura de autoridad es el miedo a ser castigadas si no lo hacen.

**Los 10 elementos de la estrategia para combatir a los vampiros vendedores**

**1. Conocedlos y vuestra meta**

Averiguad siempre todo lo que podáis sobre sus acciones pasadas. Si estáis contratando a alguien, poneos siempre en contacto con anteriores jefes y comprobar siempre sus antecedentes penales, a menos que exista una razón legal para no hacerlo. Convertir ésto en vuestro procedimiento estándar y seguirlo a rajatabla, aunque el vampiro se muestre dolido u ofendido.

En el trato cotidiano con los vampiros, la mejor estrategia es usar vuestra confusión como señal para poner el freno y analizar lo que pasa. Reflexionad bien antes de dar el siguiente paso.

Los vampiros con poder conceden privilegios y ascensos a las personas que consideran más propensas a realizar su voluntad. Cuando les digas que no los ascensos se detendrán.

**2. Conseguir verificación exterior**

Comprobad externamente el historial de los vampiros.

**3. Haced lo que no hagan ellos**

Sed directos, cara a cara.

**4. Prestad atención a los actos y no a las palabras**

La dirección por objetivos cuando se toma en serio es la herramienta ideal para tratar con ellos. Específicad los objetivos por adelantado y comprobar su comportamiento.

**5. Identificad la estrategia hipnótica**

Estad atentos a los siete patrones básicos de persuasión.

Recordad que, por el hecho de que una persona os caiga bien, no significa que tenga en mente vuestros mejores intereses.

Cuando los vampiros os ofrecen algo, preguntar siempre el precio. Si os dicen que no tienen ninguno, decir gracias y no le deis más vueltas

**6. Elegid vuestras batallas**

La batalla principal para nosotros es evitar que nos engañen, que comprometan nuestros valores.

**7. Dejad que las contingencias hagan el trabajo**

**8. Elegid vuestras palabras con tanto cuidado cómo elegís vuestras batallas**

" No" es la palabra más importante. Exponed a los vampiros cuáles son vuestros procedimientos estándar, y luego, cumplirlos al pie de la letra.

**9. Soslayar las pataletas**

Estos vampiros son demasiado astutos para exhibir pataletas grandes y ruidosas. No trates de convencerles e ignórales.

**10. Conoced vuestros propios límites**

No olvidéis quiénes sois ni lo que queréis. No perdáis el rumbo.

**El vampiro antisocial bravucón**

Igual que el resto de los antisociales, los antisociales bravucones están enganchados a la emoción.

La droga de su elección es **la furia**. La ira los transporta a una realidad alternativa simple y violenta en la que sobrevive el más fuerte.

Para ellos, nada puede compararse a la emoción bruta de la confrontación y del dulce e intenso olor del miedo.

Su hipnosis es tosca pero extremadamente eficaz.

Atacan y dejan que vuestro sistema nervioso haga el resto.

Luchan para alcanzar un estado alterado de conciencia, y no para lograr que hagáis algo en particular.

**Los 10 elementos de la estrategia para combatir a los vampiros bravucones**

**1. Conocedlos y conoced vuestra meta**

No podéis liberaros de un bravucón mediante una pelea.

Aunque ganéis un asalto volverá más iracundo. El único modo de vencer es no pelear.

No podéis superar a un bravucón con sus mismas armas pero si podréis superarlo con la inteligencia.

**2. Conseguid verificación exterior**

Si tenéis que enfrentarnos a un bravucón, resulta de ayuda averiguar cuanto os sea posible sobre sus pasados modos de actuar. Rara vez son lo bastante creativos como para que se les ocurra algo nuevo.

**3. Haced lo que no hagan ellos**

Pedir un par de minutos suele resultar tan inesperado que es factible que ahí mismo logres poner fin a la confrontación. Tomaos vuestro tiempo y reflexionad antes de responder.

Mientras os tomáis el tiempo para meditar, considerad los posibles resultados. Descartad de inmediato cualquiera que requiera que el vampiro dé marcha atrás para reconocer que tenéis razón.

Los bravucones esperan que también les gritéis. No les déis el gusto.

Otro modo inesperado para conseguir que dejen de gritar es decir: " por favor, habla más despacio, me gustaría entenderte"

Hagáis lo que hagáis no déis explicaciones. Seguramente, sentiréis el impulso de explicar las razones de vuestros propios actos, no lo hagáis. Son una forma disfrazada de entablar una pelea o de huir.

No importa que las explicaciones os parezcan sinceras y razonables, ellos consideran la explicación como una invitación para ir a la yugular.

Hay una pregunta que suele detener en seco un ataque directo de un vampiro: ¿ qué quieres que haga?

No sabrán o no reconocerán lo que quieren que hagáis. A los bravucones simplemente les gustaría que os quedáseis quietos mientras os gritan, suena muy tonto y tienen que pedirlo.

Cuando le preguntes a los vampiros que quieren que hagáis, tendrán que detenerse a pensar. Si intentan ocultar su verdadera motivación tendrán que pediros algo más aceptable de lo que realmente desean.

Dádselo y desapareced en la noche.

Cuando un bravucón os ataque, es hora de emplear la primera estrategia del que lucha contra los vampiros: usar vuestra confusión como una pista para detenerlos y pensar en lo que realmente está sucediendo.

Los ataques de los bravucones no son personales. Ellos le gritan a todo el mundo. Si lo analizáis, los ataques ilustran más quién es y qué son los bravucones, que lo que sóis vosotros.

Todas las críticas contienen, tanto información útil como un ataque. No todos los que os critican son vampiros. Mostrar especial atención cuando escuchéis lo mismo de diversas fuentes. Si convertís en práctica esperar 24 horas antes de responder a las críticas, volveréis locos a los vampiros. Otras personas quedarán impresionadas por vuestra madurez y naturaleza razonable.

Dirigir el consejo a mejorar la situación en vez de a señalar errores.

**4. Prestad atención a los actos y no a las palabras**

La conducta a la que tenéis que prestar atención está compuesta en su totalidad de palabras, pero debes de pensar en lo que las palabras *hacen* y no en lo que *dicen*.

**5. Identificad la estrategia hipnótica**

La hipnosis del vampiro bravucón intenta transportaros a vuestra animalidad. Si no váis, váis a descubrir es que hay muchas más opciones que matar o qué os maten.

**6. no penséis que tenéis que complacer a los vampiros desquiciandoos por el más leve insulto.**

Haced que les cueste sudores iniciar una batalla con vosotros.

**7. Dejad que las contingencias hagan el trabajo**

Si tenéis que trabajar o vivir con un bravucón, la contingencia más eficaz es establecer que no vais a aceptar que os griten o qué os insulten, y que os marcháis de inmediato por un tiempo determinado. Entonces hacedlo sin ofrecer más explicaciones. Si insistis en lanzar un golpe de despedida antes de marchar, os merecéis lo que os pueda pasar.

**8. Elegir vuestras palabras con tanto cuidado como elegís vuestras batallas**

Cribad vuestras palabras en busca de cualquier forma oculta de réplica violenta. Vuestro objetivo es conseguir que los bravucones dejen de elegiros, no reconocer lo mucho que duele ser elegido.

**9. Soslayar las pataletas**

Los vampiros bravucones esperan que os asustéis y tratéis sus rabietas como si fueran amenazas mortales. Ignoradles.

**10. Conoced vuestros propios límites**

Nadie merece que se le grite. Las únicas personas que pueden imponer esa regla sois vosotros.

Y en ocasiones es mejor largarse.

**Terapia para vampiros antisociales**

Si vemos signos de conducta antisocial en nosotros mismos o en alguien a quien queremos, ésta sería la mejor manera de proceder:

**A. El objetivo**

El objetivo básico del tratamiento para los vampiros emocionales antisociales es **superar la adicción a la emoción y a cualquier otra adicción.**

Socializar significa aprender a retrasar la gratificación, a soportar el aburrimiento y a vivir de acuerdo con las reglas de otra persona.

**B. Ayuda profesional**

Los programas de doce pasos y los antisociales están hechos el uno para el otro. Alcohólicos Anónimos se creó por los antisociales para los antisociales y nadie ha conseguido aún idear un sistema mejor para tratar el abuso de sustancias en la personalidad que busca emociones.

La estructura, el estímulo social, los recordatorios constantes de las consecuencias de la propia conducta y los padrinos a los que se puede llamar en un momento de debilidad, son las cosas que prescribió el médico.

Las únicas personas a las que los antisociales podrían considerar remotamente de confianza son otros antisociales. Prácticamente a todos los demás los ven como a hipócritas.

**C. Autoayuda**

Si reconocemos las tendencias antisociales en nosotros mismos, los siguientes ejercicios marcarán una diferencia:

**- aprender a soportar el aburrimiento**

Ser adulto responsable implica tolerar largos periodos de aburrimiento.

**- respetad la letra de la ley**

Tenéis que respetar las leyes y aprender a ser más rectos que la gente recta.

**- analizar en profundidad los efectos de vuestros actos**

Cada vez que quebrantáis una regla hacéis daño a otra persona. Si no sois capaces de comprender cómo, reflexionar en ello hasta que lo consigáis.

**- evitar los insultos o alzar la voz**

Hasta que aprendáis a expresar vuestra furia de un modo constructivo, no la expreséis.

**- respetad las promesas**

No hagáis ninguna promesa a nadie, a menos que estéis absolutamente seguros de poder cumplirla.

Si hay algún antisocial en vuestra vida lo mejor que podéis hacer es apartados a un lado y dejar que se enfrenten a sus propias consecuencias

**Los vampiros histriónicos**

Así como a los vampiros antisociales les gusta la emoción, a los histriónicos les encanta la atención y la aprobación.

Cuando tengan una posibilidad, cantarán, bailarán y representarán para ganarse vuestro corazón.

Son virtuosos de la conversación cortés, muestran tal interés que os hacen sentir interesantes.

Tienen buena apariencia, rebosan entusiasmo, su ingenio es brillante y, a veces, vibran con emoción sexual.

Pero histriónico significa teatral.

Lo que véis no es más que un espectáculo y decididamente no lo que recibiréis.

Estos vampiros actores tienen tendencias hacia el desorden de personalidad histriónico. La condición es vieja pero el nombre es nuevo, un intento de reemplazar el políticamente menos correcto de *histeria.*

El deseo de atención y aprobación que sienten es tan poderoso que, en sus mentes, se dividen en las partes que gustan a la gente y en las partes que no existen.

**La lista del vampiro histriónico**

1. Esta persona, por lo general, sobresale en una multitud en virtud de su aspecto, atuendo o personalidad.

2. Esta persona es amigable, divertida, entusiasta y absolutamente maravillosa en las situaciones sociales.

3. Esta persona trata a los conocidos superficiales como si fueran amigos íntimos.

4. Esta persona puede alterarse visiblemente cuando se ve obligada a compartir los focos.

5. Esta persona cambia con frecuencia su estilo de vestir y su aspecto general

6. A esta persona le encanta hablar, chismorrear y contar historias.

7. Las historias de esta persona con frecuencia se vuelven más exageradas y espectaculares con cada narración.

8. Esta persona posee un buen sentido de la moda pero quizás demuestra demasiada preocupación por su aspecto

9. Esta persona puede alterarse bastante por pequeños desaire sociales

10. Esta persona rara vez reconoce estar enfadada, ni siquiera cuando su ira resulta bastante evidente para otra gente.

11. Esta persona tiene muy poca memoria para los detalles cotidianos

12. Esta persona creen los entes sobrenaturales, Los Ángeles, las deidades o los espíritus benevolentes que intervienen con asiduidad en la vida cotidiana.

13. Esa persona sufre una o más dolencias poco usuales que vienen y van sin ningún patrón fijo

14. Esta persona muestra algunos problemas para llevar a cabo tareas como el papeleo, la limpieza de la casa o el pago de facturas.

15. Se sabe que esta persona se ha puesto enferma para evitar hacer algo desagradable.

16. Esta persona sigue con fervor varias series de televisión o programas deportivos

17. La comunicación de esta persona, aunque muy subjetiva, a menudo resulta imprecisa e indirecta.

18. Esta persona requiere más mantenimiento que una orquídea rara pero cree que es la persona con la que más fácilmente se puede convivir en el mundo.

19. Esta persona a menudo parece seductora aunque ella tal vez no lo reconozca.

20. A pesar de todos los problemas esta persona siempre está en demanda y resulta más popular de lo que se puede llegar a esperar de la mayoría de la gente

Cinco o más respuestas verdaderas califican a la persona como un vampiro emocional histriónico, aunque no necesariamente para un diagnóstico de desorden de personalidad histriónico.

- **sociabilidad**

Son criaturas sociables, disfrutan de la compañía de otros y la mayor parte del tiempo es agradable estar con ellos. Pueden ser alegres, cordiales, ingeniosos, estimulantes o lo que más os guste.

- **necesidad de atención**

La atención es el elemento vital de los histriónicos. Siempre buscan el público más apreciativo.

- **necesidad de aprobación**

Luchan por alcanzar la aceptación de la sociedad y se afanan por estar a la altura de las expectativas de todo el mundo. Esperan que todos les consideren maravillosos.

**- emocionalidad**

Viven en un mundo de emociones. Su realidad se define por lo que sienten y no por lo que piensan o saben. Los histriónicos son famosos por sus memorias selectivas. Pueden deciros lo emocionante que fue una reunión, quien asistió, lo que llevaba puesto cada uno y quién estaba enfadado con quién, pero no de qué temas se habló.

**- dependencia**

Debajo del maquillaje los histriónicos se sienten incompetentes. Todo el objetivo de su incesante exhibición es para conseguir caerle bien a una persona lo bastante grande, fuerte y competente que se ocupe de ellos y quizá cambie todas esas molestas e insignificantes reglas.

**- preocupación por el aspecto**

El aspecto es vital para los histriónicos. Dedican mucha energía a mantener el suyo. El atractivo físico puede con todo lo demás cuando se trata de predecir quién va a tener éxito.

**- sugestibilidad**

Los vampiros histriónicos son tan buenos para cambiar de forma que casi dan la impresión de que no tienen una propia y permanente. Automáticamente empieza a convertirse en lo que queréis que sean nada más percibir lo que queréis. Son hipnotizadores extraordinarios.

No necesitan crear una realidad alternativa: ellos mismos lo son.

Los histriónicos inventaron todo lo relacionado con la nueva era.

**- falta de percepción**

Los histriónicos saben cómo conseguir que se los mire pero no tienen ni la más remota idea sobre cómo mirarse a sí mismos.

Su memoria selectiva convierte sus vidas en una serie de acontecimientos vividos pero inconexos.

**- síntomas físicos**

Los histriónicos inventaron la enfermedad imposible de diagnosticar. Su vida es una confusión de realidad y fantasía, obsesión y represión, impulso e inhibición. Cuando se sienten mal lo expresan con el cuerpo. Darle sólo píldoras es no comprender la situación.

**Cómo protegernos de los vampiros histriónicos**

En una sola frase, conocerlos mejor que ellos mismos se conocen.

**Los vampiros histriónicos actorcetes**

Harán cualquier cosa por llamar la atención. Sobreactuarán.

Para los vampiros histriónicos sus víctimas no son las personas a las que con tanta transparencia intentan manipular. Son las personas que observan el proceso las que más se irritan y, al final, son ellas a las que termina por secar el vampiro.

Tratan de conseguir la máxima atención posible y poco les importa que sea positiva o negativa. La atención que anhelan estos vampiros seductores es la de todos aquellos con los que compiten por dicha atención.

Hacer que se fije en en uno es un deporte competitivo y los vampiros actorcetes son los verdaderos profesionales.

Al igual que las prostitutas, estos vampiros ofrecen una simple transacción comercial: ofrezco un espectáculo para hacerte sentir atractivo y sexi, y tú me pagas con atención y pequeños favores.

**La hipnosis de la exageración**

La realidad alternativa que ofrecen estos histriónicos son ellos mismos. Viven en el mundo mágico del espectáculo donde todo es más grande y mejor que en la vida, pero más sencillo y fácil de entender.

Los vampiros que exageran os invitan a subir al escenario y desarrollar la fantasía con ellos.

Los vampiros histriónicos pasan casi toda su vida en un trance hipnótico. Cuando están cerca es casi imposible no ser hipnotizado.

Para protegeros debéis prestar atención a las señales de peligro:

- estar desviándoos de los procedimientos estándar

Los vampiros que exageran esperan que quedéis tan extasiados con su actuación como para relevarlos de sus tediosas responsabilidades cotidianas.

La estrategia más corriente es hipnotizarnos para hacernos creer que son demasiado volátiles para ocuparse ellos mismos de las cosas. Estructura inconscientemente la situación para que dé la impresión de que os resulta mucho más sencillo hacer las cosas por ellos que conseguir que las hagan ellos mismos.

- pensar en superlativos

Su mundo consiste principalmente de superlativos e hipérboles de modo que no resulta extraño que provoquen lo mismo en vosotros. Los amáis o los odiáis pero no podéis soslayarlos.

- conexión instantánea

Si no os cautivan con su primera impresión lo más probable es que jamás lo consigan.

- ver a la persona o situación como algo especial

Los vampiros histriónicos son atractivos, estimulantes y necesitados. Resulta fácil imaginar que si os ocupáis de unos pocos detalles insignificantes por ellos, se mostrarán tan agradecidos que no pararán de llenaros de atenciones y amor. Es posible que incluso creáis que podéis establecer una relación con una persona realmente atractiva a un precio de ganga, pero como todos los hipnotizadores se aprovechan vuestras propias necesidades ocultas para controlaros. Si descubres que tenéis fantasías placenteras de rescate y gratitud eterna, despertad y rescatados a vosotros mismos.

- falta de interés por la información objetiva

Si las personas en las que solíais confiar os dicen que os están tomando por tontos y sólo se os ocurre pensar que están celosas, rezad para que Dios se apiade de vuestra alma porque el vampiro no lo hará.

- confusión

Con los histriónicos la representación es lo importante y vosotros no podéis representar.

A veces es fácil ver que os están manipulando pero diabólicamente difícil descubrir qué hacer al respecto.

Si os convertís en su principal público descubriréis que el precio por sus actuaciones resulta extremadamente alto: vuestra atención completa y ocuparos de todas sus necesidades. Si los decepcionáis sólo un poco, su guión pasará de comedia ligera a terror. Cuando no son apreciados, los vampiros histriónicos estallan en cólera, en ataques de tristeza o en lo que sea necesario para recuperar el centro de atención. Jamás sabréis qué mosca le ha picado.

Vuestra mejor defensa es no dejaros arrastrar por su representación.

Los histriónicos poseen una cantidad limitada de energía

El aspecto negativo de su entusiasmo es una vaga sensación de laxitud e indisposición general cuando la vida se complica demasiado. Los histriónicos pueden cambiar sus guiones en dramas médicos al descubrir la atención que reciben estando enfermos.

En el trabajo estos vampiros creen de verdad que tener la suficiente motivación para ofrecer un buen espectáculo puede eximirlos de verse obligados a prestar atención a los tediosos tecnicismos cotidianos.

**Los 10 elementos de la estrategia para combatir a estos vampiros histriónicos**

**1. Conocedlos y conoced vuestra meta**

Los histriónicos actorcetes son ridículamente fáciles de reconocer. Se encuentran justo en el centro de atención. Buscad estereotipos sexuales, estad atentos a los chistes, a los chismes jugosos, a la efervescencia vacía, a las charlas de motivación o quizás incluso a los sollozos sobrecogedores.

Al principio os tratarán como si fuérais la persona más maravillosa del mundo. Pueden compararos con otra gente que ha sido mezquina, cruel, indiferente, no motivada o lo que fuera.

Son escandalosos. Invitan al acoso sexual y las demandas por acoso sexual. Pensarlo bien antes de embarcaros en uno de esos caminos.

Nuestra meta es evitar vernos arrastrados a su trama.

**2. Conseguir verificación exterior**

Los histriónicos prefieren dar sus impresiones emocionales de los acontecimientos antes que hechos comprobados. Sus historias resultan interesantes y entretenidas pero escasas de información exacta y, a menudo, subjetivas. Si solicitamos la opinión de otra persona provocaremos su desagrado, pero nos alegraremos de haberlo hecho.

**3. Haced lo que no hagan ellos**

Sed aburridos. Consistentes. Planificad. Dejad que los hechos y no las emociones, determinen vuestra respuesta.

**4. Prestad atención a los actos y no a las palabras**

Como sucede con los otros vampiros tenéis que considerar a los histriónicos responsables de lo que hacen y no de lo que dicen. Estos vampiros raras veces mienten pero raras veces dicen la verdad completa salvo cuando se les escapa entre líneas.

**5. Identificad la estrategia hipnótica**

Son descaradamente seductores aunque no siempre está claro quién seduce a quién y para qué propósito. Con los histriónicos podría resultar más productivo identificar qué no es una estrategia hipnótica

**6. Elegid vuestras batallas**

Pueden absorberos desgastándoos con su inagotable dependencia o haciendo que os enfadéis con ellos.

No sólo no se comprenden a sí mismos sino que no tienen ni idea de por qué alguien hace algo.

La tarea menos agradecida que podéis llegar a cometer es tratar de explicar a los histriónicos a sí mismos.

Tenéis que decidir en qué punto los números erráticos y desagradables de estos vampiros han cruzado la línea.

**7. Dejad que las contingencias hagan el trabajo**

Los mejores tipos de programas de control de comportamiento para los vampiros actorcetes son los mismos que funcionan con los niños revoltosos.

Mostraros todo lo claro que sea posible acerca de la conducta exacta que queréis ver y estructurad todas las contingencias de forma que estos vampiros reciban más atención por hacer las cosas bien que por hacerlas mal.

**8. Elegir vuestras palabras con tanto cuidado cómo elegís vuestras batallas**

Emplead los halagos y la zalamería incluso por logros menores. No desperdiciéis el aliento en críticas de ningún tipo.

**9. Conoced vuestros propios límites**

Sin importar la atención que tengáis para dar los histriónicos la necesitarán toda. Al principio os la sacarán con zalamerías. Os colocarán en una categoría especial. Os dirán cosas como: " eres la única persona con la que puedo hablar"

Los histriónicos actorcetes pueden ser buenos amigos, divertidos y trabajadores productivos, pero requieren tanto cuidado como una orquídea rara.

**Los vampiros histriónicos pasivos agresivos**

**- Anhelan la aprobación**

Siempre están haciendo lo que se supone que deben hacer pensando lo que se supone que tienen que pensar y sintiendo lo que se supone que deben sentir. Son inexorablemente obedientes, alegres, valerosos, limpios, irreverentes.

A diferencia de sus extravagantes primos actorcetes, los pasivos agresivos se crean un papel para sí mismos y luego se pierden en él, pero el papel es más interno que externo.

No son perfeccionistas, sólo desean parecer perfectos. Les encanta dar. Casi siempre es con sinceridad pero algunas veces se cruza la línea de la manipulación.

Creen que la regla de oro es un contrato vinculante: Si ellos lo hacen a otros, los otros deberían hacer lo mismo.

Al final considerarán que ellos están siempre para todo el mundo y nadie los escucha, ellos sólo dan y sufren en silencio.

Además de ser fenómenos médicos, las enfermedades de los histriónicos son una forma de autoexpresión. Están enfermos de verdad. La pregunta sin respuesta es cómo se ponen enfermos.

**- los histriónicos crean una realidad alternativa** en la que son admirados y queridos por todos, ya que jamás necesitan nada para si mismos y nunca hacen algo malo.

Si los escuchas con atención, descubrirás que entráis en otra dimensión donde todo es divertido pero nada tiene mucho sentido.

**- en los últimos 40 años** casi todos los problemas humanos se han atribuido a las fuerzas perniciosas de la autoestima baja.

Ahora se considera que la autoestima es un fin en sí mismo, el motor principal de la mente humana.

La idea básica es mejorar la autoestima recalcando lo positivo y eliminando lo negativo, lo cual es una idea magnífica.

La única dificultad radica en que lo negativo no se elimina, simplemente se cubre con afirmaciones y, a menudo, es proyectado hacia otras personas.

Lo que hace falta en este enfoque popular a la psicología es lo mismo que se encuentra ausente en todas las creaciones de los histriónicos: un intento de ir más allá de la superficie y tratar con el Yo en toda su complejidad.

**Los 10 elementos de la estrategia para combatir a los vampiros**

**1. conocedlos y conocer vuestra meta**

Mientras reciban directrices explícitas y muchas alabanzas por sus éxitos, los vampiros pasivo agresivos pueden realizar la mayoría de las tareas sociales mejor que la gente normal. Serán amigos cariñosos, amantes entregados y empleados trabajadores. Son felices cuando dan y dan, siempre que reciban algo a cambio.

Amadlos y alabadlos y, si no podéis, mantenerlos alejados de ellos

**2. Conseguid verificación exterior**

Las historias de los histriónicos pueden ser espectaculares y convincentes pero jamás deberíais creerlas sin obtener corroboración.

**3. Haced lo que no hagan ellos**

Sed directos. Decirle a las personas qué esperáis obtener.

Como sucede con todos los vampiros, deberíais pensar sobre lo que queréis que pase en vez de sobre lo que ya ha pasado.

Que vuestros objetivos determinen vuestros actos.

**4. Prestad atención a los actos y no a las palabras**

Lo que vuelve locos sobre los pasivos agresivos es que sus palabras son muy diferentes de sus actos.

Si queréis comprender a los histriónicos leer sus actos como si se trataran de poemas tristes y airados de adolescentes acerca de cómo las expectativas de otros son una prisión de la que jamás pueden escapar.

**5. identificad la estrategia hipnótica**

Os atraen al adivinar cuáles son vuestras necesidades para ofreceros más de lo que pedís, porque son personas tan agradables.

Devolved favor por favor y jamás dejéis que la cuenta aumente.

**6. elegid nuestras batallas**

Para convertirlos en buenos empleados tenéis que salir de los límites de la cultura corporativa y explicarles cómo se hacen realmente las cosas. Con atención asidua los pasivos agresivos pueden considerarse empleados ejemplares.

**7. Dejad que las contingencias hagan el trabajo**

En el trabajo o en las relaciones los vampiros pasivo agresivos quieren ser catalogados como excelentes en todas sus evaluaciones.

Ellos quieren satisfaceros y, a cambio, esperan que vosotros los satisfagáis. Si no especificáis con claridad qué queréis, os darán lo que ellos crean que debéis querer y esperan que vosotros los llenéis con todo lo que quieren.

Si vivís o trabajáis con histriónicos pasivos agresivos querréis que hagan lo que se supone que tienen que hacer sin sentirse criticados ni que se abusa de ellos. Debéis relacionados en una base de expectativas claras y explícitas y no recurrir a acuerdos no expresados.

Dadles siempre mucha realimentación y alabanzas.

Evitad los castigos porque jamás funcionan.

Casi todas las personas pasivas agresivas, sean o no vampiros, sienten de manera crónica que no se les valora lo suficiente. Necesitan más alabanzas que otros.

Hay que saber que lo que buscan realmente estos vampiros es vuestra aprobación.

**8. Elegir vuestras palabras con tanto cuidado cómo elegir nuestras batallas**

Tratar de manera eficaz con los vampiros pasivo agresivos, a menudo es una cuestión de semántica. Estos vampiros viven en una realidad alternativa en la que sus pensamientos son puros, sus motivos altruistas y todos sus errores están causados por la mala interpretación. Construir las frases de forma que no ataque su visión de la realidad.

**9. Soslayar las pataletas**

Sufren rabietas apasionadas. Cuando están molestos con vosotros lo demuestran poniéndose enfermos, malinterpretando vuestras instrucciones o hablando de vosotros con otra persona.

**10. Conoced vuestros propios límites**

Si no podés controlar vuestro propio temperamento jamás deberíais intentar tratar con los histriónicos pasivos agresivos. Los vampiros pasivos agresivos causan mucho más problemas de los que deberían. Su dinámica es simple y responden bien a las alabanzas y a la atención.

**Terapia para vampiros histriónicos**

**Objetivo**

El objetivo más importante para los histriónicos es aprender a cuidar de sí mismos en vez de emplear su encanto, entrega o recursos para conseguir que otras personas se ocupen de ellos.

Deberían trabajar de forma consciente en el reconocimiento y la expresión de sus emociones negativas.

**Ayuda profesional**

Los histriónicos pueden beneficiarse de un examen de su pasado. Deberían concentrarse en reconocer la continuidad en sus propios pensamientos, sentimientos y elecciones.

**Autoayuda**

Si reconocéis las tendencias histriónicas en vosotros los siguientes ejercicios os resultarán eficaces.

- aprender a reconocer la diferencia entre lo que pensáis y lo que sentís. Tratas de realizar más elecciones basadas en el pensamiento.

- haced cosas para vosotros y por vosotros

- pedir lo que queréis. No es egoísta si decís por favor y gracias

- mostrar cada día vuestro desacuerdo abierto con alguien. Decirlo con amabilidad pero decirlo.

- desterrad la frase *no sé* de vuestro vocabulario

**Vampiros narcisistas**

Los narcisistas sólo quieren vivir sus fantasías, dónde creen que son los más listos, los más dotados.

Puede haber narcisismo sin grandiosidad pero no hay grandiosidad sin narcisismo. Pero a los ojos de los demás, esos vampiros nunca son tan extraordinarios como ellos se creen. El rasgo que más les falta es el referente a las necesidades, pensamientos y sentimientos ajenos.

Estos vampiros tienen tendencia a disfunciones de personalidad narcisista.

Sus necesidades son tremendas. Tienen que demostrar constantemente que son especiales o se hundirán como piedras en las profundidades de la depresión. Pueden hablar durante horas sobre temas propios, de las grandes cosas que han hecho o que van a hacer y de las personas famosas con las que se relacionan. Exageran sin ningún pudor aún cuando tienen muchas experiencias reales de las que podrían jactarse.

Nunca hay nada suficiente para ellos. Necesitan vuestra adulación. Tratarán de impresionarnos con tanto ahínco que con facilidad se podría creer que somos realmente importantes para ellos.

Este puede ser un gran error, ellos no os quieren a vosotros, sólo quieren vuestra veneración.

El mayor temor de los vampiros narcisistas es el de ser personas corrientes. Los vampiros narcisistas son normalmente dotados e inteligentes pero también están entre las criaturas más desconsideradas de la tierra.

Es una coincidencia irónica el que algunas veces la realización de los sueños de los narcisistas beneficien a toda la humanidad.

Nos evocan sentimientos mixtos. Nos gustan mucho sus logros pero odiamos su engreimiento. Ignoran nuestras necesidades.

Narcisismo no es lo mismo que autoestima.

**La lista del vampiro narcisista**

1. Esta persona ha conseguido más que la mayoría de los de su edad, según él.

2. Está convencido de que es la persona más lista o más inteligente que nadie.

3. Ama la competición pero es un pobre perdedor.

4. Fantasea con hacer algo grande o ser famoso y a menudo espera que lo traten como si esas fantasías fueran realidad

5. Esta persona procura impresionar al mencionar nombres de personas importantes que conoce.

6. Para esta persona es muy importante vivir en el lugar adecuado y relacionarse con las personas adecuadas.

7. Saca ventaja de los demás para conseguir sus propósitos

8. Consigue normalmente una gran categoría por sí misma.

9. A menudo se siente utilizado cuando se le pide ejercer su responsabilidad con la familia, amigos o compañeros de trabajo

10. No sigue las reglas o espera que se cambien porque él es diferente.

11. Consigue una gran categoría por sí mismo.

12. Se irrita cuando alguien no hace de inmediato lo que quiere que haga aún cuando hay una buena razón para ello.

13. Controla los deportes, el arte y la literatura y os dice qué hubiera hecho en su lugar.

14. Cree que las críticas que se le hacen son motivadas por los celos

15. Considera la poca adoración como rechazo

16. Tiene una incapacidad congénita para reconocer sus propios errores

17. Explica porque las personas que son más conocidas que él no son en realidad tan importantes

18. A menudo se queja de no recibir buen trato o de ser incomprendido

19. Se le quiere o se le odia

20. A pesar de su sobreestima esta persona es bastante inteligente y dotada

Cinco o más respuestas verdaderas califican a una persona como vampiro emocional narcisista aunque no necesariamente para un diagnóstico de disfunción de personalidad narcisista. Si la puntuación es por encima de 10 y no es un miembro de la familia real tened cuidado no sea cosa que os confunda con uno de sus sirvientes.

Tratan de deslumbrar con su talento e inteligencia, autoalabándose sin pudor, y continuarán hasta que dejemos de mostrarnos impactados. Luego nos ignoran por completo.

La mayoría de los vampiros narcisistas tienen éxito, lo que refuerza la gran opinión que tienen de sí mismos.

Muchos son adictos al trabajo, pero a diferencia de los histriónicos que trabajarían hasta la muerte por conseguir aprobación y cariño, los narcisistas sólo aceptan las tareas que les reportan dinero, fama o poder.

No tienen ningún pudor en sus fantasías sobre su importancia y cuánto los admiran o los deben admirar.

No les da ninguna vergüenza utilizar a los demás o a los sistemas para su propio provecho. Se creen tan especiales que las normas no les incumben.

Competitividad

Les gusta competir pero sólo cuando ganan. Están obsesionados con la posición social y el poder.

El modo de vestir, el vehículo que conducen, y con quién se les ve, no son elecciones casuales.

Notable aburrimiento

Además del aburrimiento los vampiros narcisistas sólo tienen otros dos estados emocionales: están en la cima del mundo o en el fondo del contenedor de basura.

Para un vampiro narcisista los demás son, oo probables proveedores de suministros narcisistas o invisibles.

Comparten con los antisociales la habilidad de fingir empatía cuando necesitan algo.

Son los grandes aduladores del planeta. aunque los antisociales y los histriónicos pueden tener atractivo sexual los mayores seductores son los narcisistas.

La menor crítica les hace sentir que una estaca atraviesa su corazón. No hay nada como un vampiro narcisista defendiendo sus faltas.

**Cómo defenderse de los narcisistas**

**1. Conocerlos y conocer vuestro objetivo**

Los narcisistas si quieren obtener algo darán mucho. Si pretendes su atención tendréis que venderos como la cosa mejor en su línea. Quizá los narcisistas no pueden permitírselo pero casi siempre encuentran el modo de pagar los lujos de categoría. Tenéis que ser uno de esos lujos. Con ellos no funciona ser una ganga.

**2. Conseguir verificación exterior**

A sus espaldas se está de acuerdo en que comete errores pero nadie quiere decírselo a la cara. estos vampiros son famosos por saldar sus deudas Kombat hagas promesas y masajes ególatras.

**3. Haced lo que no hagan ellos**

Valorad a las personas insignificantes y escuchardlas. Ayudas las también a tratar con las personas importantes. hay que recompensar el trabajo en equipo en vez de dar todo a los súper estrellas que destacan.

**4. Prestad atención a los actos y no a las palabras**

Los narcisistas hablan y hablan, mucho más de lo que realmente hacen.

**5. Identificar la estrategia hipnótica**

Crean una realidad alternativa en la que ellos son los más grandes y vosotros también lo soy si les dais lo que quieren. se esfuerzan para que los veáis especiales y para estar exentos de seguir las normas que se aplican a los demás.

**6. Luchad**

La batalla más importante que tenéis que ganar es su respeto.

No importa lo que digan siempre creen que son mejores que vosotros. Si no les demostramos constantemente que somos tan duros como ellos os sacarán todo lo que puedan sin dar nada a cambio.

Nunca sienten que se equivocan nunca sienten agradecimiento. No creen que los demás puedan tener los mismos derechos y privilegios que ellos y casi nunca ven las acciones de los demás como merecedoras de un elogio espontáneo.

**7. Dejas que las contingencias hagan el trabajo**

Debéis negociar con ellos para obtener el mejor precio posible.

Si les vendes una idea, decirles que les corresponde a ellos y os darán lo que queréis.

**8. Elegir vuestras palabras con tanto cuidado como elegís vuestras batallas**

- pedid lo que queréis. Olvidaros de trabajar tan bien y tan duro para obtener una oportunidad. En el mundo real si no se pide se obtiene muy poco.

- Sed entusiastas.

- absorbed: la cosa más impresionante que podeis decir a los demás es que os impresionan. Si queréis una mirada favorable mencionar sus éxitos y no los vuestros.

- contad historias que acentúan vuestro poder: enumerad vuestros logros por medio de historias y la manera en que aprendes en el pasado las tareas de alto nivel.

- ensayad: nada llega de un modo natural o espontáneo. Hay que ensayar y actuar.

**9. Soslayad las pataletas**

Estos vampiros utilizan su poder para asustar a la gente. El destino y los vampiros reparten las cartas pero nosotros debemos jugar nuestras propias bazas. Tenemos que hacer frente a los temores. Por muy densa que sea la oscuridad si viajamos juntos no nos perderemos.

**10. Conoced vuestros propios límites**

Para tener éxito con estos vampiros hay que competir en su liga y jugar según sus reglas. Si lo hacéis existe el peligro de que os volváis como ellos. No entréis en su mundo a menos que sepáis salir de él.

**Los obsesivo compulsivos**

Nos fiamos de su honradez, dependemos de su habilidad y confiamos en su esfuerzo incansable. Pero los vampiros obsesivo compulsivos quieren crear un mundo seguro haciendo que todos sean iguales a ellos. Aquí está el secreto: dentro de cada Obsesivo Compulsivo hay un antisocial que con sus garras intenta abrirse camino y salir fuera. Estos vampiros super conscientes no prestan atención a los arañazos de la inaceptable criatura que tienen dentro y mantienen sus corazones en el lugar adecuado.

Su monstruo interior es poco más que un adolescente rebelde encerrado entre paredes, no es que sea un monstruo dispuesto a ser un asesino en serie si se dejara llevar.

El ser un poco obsesivo compulsivo induce a una vida plena y honesta, el serlo demasiado conduce a la propia frustración y a vaciar a los demás.

Uno de los elementos de la socialización es aprender la manera de hacer las cosas que nos gustan por el hecho de que hay que hacerlas. Pero es obvio que ésto tiene que parar en algún sitio. Debe haber un punto que marque que una persona trabaja demasiado o es demasiado buena.

La diferencia entre la conciencia normal y el comportamiento obsesivo compulsivo no recibe en la cantidad de trabajo que se hace sino en la estrategia que se usa para seguir trabajando cuando lo que apetece es divertirse.

Los vampiros obsesivo compulsivos creen que el castigo es sinónimo de justicia.

Los obsesivo compulsivos tienen las mismas tendencias innatas de violencia que los demás pero las deploran y las consideran incivilizadas, peligrosas y fuera de lugar.

Usan el castigo en todas sus formas. Desde sermones condescendientes y bajas evaluaciones de rendimiento hasta la quema de brujas.

Estos vampiros siempre tratan de poner orden. Estos desventurados vampiros deben esconder esta realidad detrás de enormes pilas de trabajo. Desde allí pueden arrojar piedras sin ningún riesgo.

**La lista del vampiro Obsesivo Compulsivo**

1. Es un adicto al trabajo

2. Tiene problemas para relajarse

3. Cree que hay un modo correcto y un modo erróneo de hacer todas las cosas

4. Esta persona casi siempre encuentra algo equivocado en la forma de hacer de otras personas.

5. Tarda mucho tiempo en tomar decisiones, incluso en temas sencillos.

6. Cuando ha tomado una decisión resulta casi imposible cambiarla.

7. Casi nunca da un simple sí o no como respuesta

8. La atención que presta al detalle puede ser cargante pero ha evitado que otros cometan errores peligrosos o costosos.

9. Tiene un código ético muy claro

10. Nunca tira nada.

11. Sigue el proverbio "si quieres que las cosas estén bien hazlas tú mismo"

12. Puede dedicar tanto tiempo a organizar un trabajo como a llevarlo a cabo.

13. Siempre tiene un aspecto aseado y organizado.

14. Sugiere a menudo aplazar la acción hasta tener más información

15. Lleva el libro de cuentas al centavo

16. Es autoritaria

17. Ella no se ve autoritaria sino recta.

18. Cuando se le pide contribuir en algo escrito siempre corrige la gramática y la ortografía.

19. Expresa enfado a preguntas hostiles que el vé como simples preguntas.

20. Se vuelve irritable o enfadada si se le pide que se desvíe de su rutina.

21. A menudo se siente arrollada debido al trabajo que tiene que hacer.

22. Si bien nunca lo dice directamente el trabajo duro lo hace sentirse más orgulloso que nadie.

23. Se enorgullece tanto de no haber faltado nunca al trabajo como de cualquier otro logro.

24. Pasa un tiempo duro terminando las tareas

25. Pasará por cualquier dificultad personal para cumplir una promesa y espera que nosotros hagamos lo mismo.

Cinco o más respuestas verdaderas califican a esa persona como un vampiro emocional Obsesivo Compulsivo pero no necesariamente para un diagnóstico de desorden de personalidad obsesiva compulsiva. Si la puntuación es superior a 10 entonces no estés muy cerca o seréis suprimidos.

**Lo que miden las preguntas**

**1.** **Amor por el trabajo**

Olvidaos de la mera carnalidad. La gran pasión de los vampiros obsesivo compulsivos es el trabajo. Es su orgullo, diversión, obsesión, droga. Es tanto su talento como la Cruz que llevan a cuestas.

**2. Credibilidad**

Podéis confiar en ellos. Mantienen sus promesas y son honestos. Su palabra es tan fiable como un contrato legal.

**3. Rigidez**

Blanco o negro, bien o mal, bueno o malo.

Aunque les encanta la complejidad, la ambigüedad les juega una mala pasada. Toda su vida quieren imponer un orden en su caprichoso universo.

**4. La preocupación por los detalles**

Repasan frenéticamente los detalles sin llegar a percatarse del todo de que ese conjunto de detalles encaja en una imagen global de mayor tamaño.

**5. Perfeccionismo**

Hacer todo correctamente puede llegar a convertirse en la principal prioridad eclipsando la importancia de la tarea en sí misma o los sentimientos de otras personas.

El rastro del Obsesivo Compulsivo es una fila ordenada de tareas insignificantes hechas a la perfección y gente valiosa frustrada por pensar que no da la talla.

**6. Contracción emocional**

El control emocional es su mayor arte. Se enorgullecen de ello. Sufren un estreñimiento emocional.

**7. La indecisión**

Tratan de mantener sus opciones abiertas una vez que se han cerrado las ventanas de la oportunidad. Su estrategia básica vital es minimizar la pérdida en vez de maximizar las ganancias. Acumulan mucho material porque son incapaces de tirar algo.

**8. Hostilidad no reconocida**

Rechazan en secreto a los que no son tan trabajadores ni destacan tanto como ellos. Estos resultan ser casi todos los humanos.

**9. El dilema del Obsesivo Compulsivo**

Aunque son difíciles y agotadores, alcanzan sus propósitos. Sin su trabajo duro y su ejemplo severo, probablemente todos perderíamos el norte.

**Los perfeccionistas y puritanos**

Os consumen al negaros su aprobación sustituyendola por pequeñas críticas y comentarios acerca del error de vuestras actuaciones. No importa lo duro que hayáis trabajado o del cuidado que hayáis tenido en seguir las reglas. No será suficiente. Os acusarán de vagos, inmorales o descuidados. No perderán sus nervios.

Sus palabras parecen venir de una autoridad recta y moral. Aunque no lo admiten, casi siempre están enfadados. Llevan consigo una buena cantidad de resentimiento. Se sienten arrollados, infravalorados y defraudados por la laxitud de los demás. Estos vampiros no son conscientes de su furia, de su urgencia por rebelarse o de los pensamientos desfavorables que los invaden. Están enfadados porque son gente buena que se encuentran de alguna forma atascados en un mundo malo.

Tratan de hipnotizaros para haceros creer que su furia es loable, ya que está al servicio de la bondad y la luz. No os dejéis engañar porque detrás de toda esta moralina y responsabilidad, los vampiros obsesivo compulsivos son abusones.

Su propia lógica interna les dicta que si existen leyes tienen que cumplirlas. Tienen un fuerte sentido de la justicia.

Los puritanos son morales y perfeccionistas. Tratan de hacer el mundo seguro a través de la verdad, la justicia y el amor, y utilizan la censura, el castigo y la crueldad.

Los puritanos piensan que el mundo es poco amable con la gente moral, entonces ellos están justificados al devolver el favor.

La gente con un código moral rígido de blanco y negro se pasa la vida siguiendo normas arbitrarias porque esperan recompensas concretas para mantenerlas y castigos por romperlas.

**Autoayuda si sois obsesivo compulsivos**

**A. Reconocer siempre vuestra máxima prioridad**

Pensar acerca de lo que querríais tener grabado en vuestra lápida y trabajar en ello. Lo demás se cuidará por sí solo.

**B. No juzguéis para no ser juzgados**

Prestad atención a los juicios negativos que emitis de personas y cosas. Cada vez que os encontréis pensando que algo es malo meditar rápidamente en dos cosas buenas acerca de eso. Si no podéis subsanarlo solos, pedir a alguien que os explique las partes buenas.

**C. Holgazanear**

Pasar un poco de tiempo cada día sentados y sin hacer nada. Aprender algunas formas de técnicas de relajación y practicarlas cada día, especialmente aquellos que penséis que estáis muy ocupados.

**D. Específicad resultados y no os entrometáis en el proceso**

Definir el resultado final de lo que queréis obtener de otras personas lo más claramente posible, luego retroceder y dejarlas hacer lo mejor. Los comportamientos nunca mejoran si estáis encima de ellas.

Permitid que la gente aprenda de sus equivocaciones más que de vuestros sermones.

**E. Críticas solamente los jueves**

El resto de la semana dedicadlo a elogiar a la gente por lo que hace bien. Si os guardáis todas vuestras críticas para un día de la semana os puede sorprender las pocas que necesitaréis cuando llegue el jueves.

**F. Reconocer públicamente al menos un error al día**

**El paranoico**

**La lista del vampiro emocional paranoico:**

1. Es más que sospechoso

2. Tiene muy pocos amigos íntimos

3. Hace una montaña de nada

4. Tiende a haber muchas situaciones como luchas entre el bien y el mal.

5. Nunca parece dejar pasar una ofensa o una injuria

6. Nunca toma lo que se le dice por lo que es

7. Excluye de su vida a gente por desaires insignificantes.

8. Detecta la decepción en uno por mil millones o loved donde ni siquiera existe.

9. Exige lealtad total en pensamiento y hecho.

10. Es tremendamente protectora con su familia o con uno o dos amigos íntimos.

11. Ve nexos entre cosas que la mayoría considera que no tienen nada que ver

12. Ve pequeños errores como la falta de puntualidad u olvidar instrucciones como indicaciones de deslealtad y falta de respeto.

13. Le dice a la gente lo que otros sólo dicen a sus espaldas

14. Puede tener un buen sentido del humor pero no parece reírse de sí misma.

15. Lo que puede enfadar a esta persona parece totalmente impredecible.

16. Se ve a sí misma como una víctima de discriminaciones múltiples

17. Cree que la confianza es algo que debe ganarse

18. Es famosa por tomar decisiones equivocadas por principio

19. A menudo habla de demandar a gente para reparar males

20. Cuestiona a la gente para determinar su lealtad y fidelidad

21. Colecciona pequeños detalles que parecen probar sus teorías predilectas

23. Creen platillos volantes, astrología, fenómenos psíquicos u otros conceptos que la mayoría de la gente considera al borde de la credibilidad

24. Aboga abiertamente por castigos crueles e inusuales para cierta clase de gente.

25. A pesar de que no siempre lo admite esta persona a menudo tiene razón en su evaluación de nosotros.

Cinco o más respuestas verdaderas califican a la persona de vampiro emocional paranoico pero no necesariamente da un diagnóstico de trastorno de personalidad paranoica. Con 12 o más hay que tener cuidado.

**1. Los vampiros Paranoicos ven más de lo que queréis que vean.** Siempre están mirando debajo de la superficie significados ocultos y realidades más profundas. A veces descubren grandes inspiraciones pero otras veces hallan motivos para dudar de la gente en la que deberían poder creer.

**2. Intolerancia ante la ambigüedad**

Los paranoicos necesitan respuestas aun cuando no existen. Les encanta mostrar como situaciones complejas se reducen a unos pocos conceptos en blanco y negro. Para ellos todo es simple y claro. La única razón por la que no todos saben lo que hacen es porque alguien en alguna parte está conspirando para ocultar la verdad. Se defienden con fiereza así como a sus principios y a la poca gente y cosas que consideran más allegados. Son famosos por dar la vida por lo que creen.

**3. Imprevisibilidad**

Sus estados de ánimo dependen de percepciones momentáneas de honestidad y lealtad de la gente que los rodea. Si perciben traición atacarán con tanta rapidez que nunca sabréis que os dio y porque.

Contrariamente a otros tipos de vampiros, los paranoicos tienen la habilidad de reconocer sus equivocaciones. Aceptan críticas y pueden hacer cambios de forma limitada y por un corto periodo de tiempo siempre que vosotros compráis vuestra parte del trato.

**4. Rimbombancia**

Anhelan ser comprendidos. Su idea de intimidad es pasar seis o siete horas compartiendo sus teorías sobre la vida o explicando como vuestras acciones los han herido.

**6. Celos**

Los vampiros Paranoicos no entienden el concepto de creer en alguien. Si sois allegados a uno de ellos debéis ganaros su confianza a toda hora.

**7. Ideas de referencia**

En su búsqueda de la verdad conectan todo con todo y luego lo toman a pecho. Para ellos el universo es una conspiración diseñada para hacerlos sentirse miserables.

**8. Rencor**

Los vampiros Paranoicos perdonan pero lo hacen muy lentamente.

**Cómo protegerse de los vampiros Paranoicos**

A. No escondáis nada porque el vampiro lo encontrará

B. Sed fieles pero nunca aceptéis el peso de probar vuestra fidelidad. Una vez que lo hacéis nunca podréis abandonar.

**Autoayuda**

Si reconocéis tendencias paranoicas en vosotros mismos, haced lo siguiente:

**- examinar la realidad**: tenéis que entender que algunas de las cosas que véis o sospecháis no existen. Necesitáis un confidente con quien poder discutir vuestras percepciones, lo suficientemente fuerte como para deciros donde considera que estáis equivocados.

**- reconocer que lo que hace la gente tiene poco que ver con nosotros:** creen que si la gente de su entorno fuera leal y respetuosa haría de forma automática lo que ellos quieren. pero no es así. No suelen pensar en vosotros para nada. No es deslealtad, es lo normal.

**- perdonad y olvidad:** la memoria del paranoico tiende a despreciar y a descuidar hasta la traición y humillación. Repasa una y otra vez las pequeñas transgresiones y éstas se vuelven cada vez más grandes y dolorosas. Si os pasa esto, parad. Estáis creando angustia para todos y para vosotros más que nadie. Perdonad y olvidad.

**Resumen**

Si conocéis la necesidad conoceréis al vampiro.

Los **vampiros antisociales** son adictos a la excitación. Os atraen con su encanto diabólico y promesas de emociones. Pero no esperéis que recuerden sus promesas por la mañana.

Los **vampiros histriónicos** viven por la atención. Os engañan con sus actuaciones maravillosas pero cuando cae el telón se desmoronan. Entre actuación y actuación debéis juntarlos.

Los **vampiros narcisistas** piensan que son un regalo de los dioses para el mundo. Os dirán que sois tan especiales como ellos pero apenas consiguen lo que quieren y recuerdan vuestro nombre con dificultad, hasta la siguiente vez que necesiten algo.

Los vampiros **obsesivo compulsivos** parecen demasiado buenos para ser ciertos. Se afanan por la perfección, juegan con las normas e intentan controlar todo a 10 km a la redonda y eso os incluye.

Los **vampiros paranoicos** merodean en busca de respuestas simples y verdaderas. Son alentadores hasta que comienzan a hacerse preguntas sobre vosotros

Tratar con eficacia a estas criaturas debes conocerlos por lo que son y también debéis conoceros a vosotros mismos.

Tenéis que recordar:

- vosotros tenéis el control y no los vampiros. Los vampiros tratarán de convencerlos de que no existen otras opciones más que someternos a lo que ellos quieran. No es cierto. Siempre existe otra alternativa.

- la fuerza proviene de la conexión

Los vampiros están aislados debido a sus insaciables necesidades. Su único modo de vaciaros es aislándoos. Utilizan la hipnosis para alejaros de la gente en quien confiáis. Vuestro poder contra ellos proviene de vuestra relación con el resto de la humanidad.

Creed en vuestros viejos amigos y guardad herméticamente vuestros valores.

Seguridad significa enfrentados a vuestros miedos

Los vampiros utilizan el miedo y la confusión para controlaros.

Las Cruces y los ajos no os salvarán de los vampiros emocionales. Vuestras mejores defensas son el conocimiento, la madurez y el buen juicio.