

DARK PSYCHOLOGY EMOTIONAL MANIPULATION

HOW MANIPULATORS TAKE POWER IN RELATIONSHIPS AND
INFLUENCE PEOPLE USING PSYCHOLOGY WARFARE, DECEPTION,
BRAINWASHING, COVERT MIND GAMES, NARCISSISTIC ABUSE



DAVID BENNIS

DARK PSYCHOLOGY EMOTIONAL MANIPULATION

HOW MANIPULATORS TAKE POWER IN RELATIONSHIPS AND
INFLUENCE PEOPLE USING PSYCHOLOGY WARFARE, DECEPTION,
BRAINWASHING, COVERT MIND GAMES, NARCISSISTIC ABUSE



DAVID BENNIS

Psicología Oscura Emocional Manipulación

***Cómo los manipuladores toman el poder
Relaciones e Influencia Personas que usan
Psicología Guerra, Decepción,
Lavado de cerebro, juegos mentales encubiertos,
abuso narcisista***

david bennis

© Copyright 2019 - Todos los derechos reservados.

El contenido de este libro no puede reproducirse, duplicarse ni transmitirse sin el permiso directo por escrito del autor o del editor.

Bajo ninguna circunstancia se podrá culpar o responsabilizar legalmente al editor o autor por cualquier daño, reparación o pérdida monetaria debido a la información contenida en este libro. Ya sea directa o indirectamente.

Aviso Legal:

Este libro está protegido por derechos de autor. Este libro es sólo para uso personal. No puede modificar, distribuir, vender, usar, citar o parafrasear ninguna parte o el contenido de este libro sin el consentimiento del autor o editor.

Aviso de exención de responsabilidad:

Tenga en cuenta que la información contenida en este documento es para únicamente con fines educativos y de entretenimiento. Se han realizado todos los esfuerzos para presentar información precisa, actualizada, confiable y completa. No se declaran ni implican garantías de ningún tipo. Los lectores reconocen que el autor no se involucra en la prestación de asesoramiento legal, financiero, médico o profesional. El contenido de este libro se ha derivado de varias fuentes. Consulte a un profesional con licencia antes de intentar cualquiera de las técnicas descritas en este libro.

Al leer este documento, el lector acepta que bajo ninguna circunstancia el autor es responsable de ninguna pérdida, directa o indirecta, en la que se incurra como resultado del uso de la información contenida en este documento, incluidos, entre otros, errores, omisiones o inexactitudes.

Tabla de contenido

Introducción

Capítulo 1: Psicología Oscura

Psicología Oscura y Evolución

Entendiendo la Psicología Oscura

Capítulo 2: Tácticas de psicología oscura

Capítulo 3: Cómo manipular a las personas psicológicamente y cómo mentir

Capítulo 4: Diez trucos psicológicos para manipular a cualquiera

Capítulo 5: Armas de manipulación emocional

¿Qué es la manipulación emocional?

Capítulo 6: Relaciones

Capítulo 7: Rasgos de una persona narcisista y agresiva

Conclusión

Descripción

Introducción

Felicidades por descargar ***Dark Psychology Emotional Manipulation*** y gracias por hacerlo. La psicología oscura está presente en todo el mundo. Puede optar por permanecer ignorante o tomar el control de la situación y adquirir conocimientos para saber cómo protegerse.

Los siguientes capítulos discutirán el lado oscuro de la conciencia de los seres humanos. Si el conocimiento es poder, entonces tener conocimiento de la psicología humana es más que solo poder. La psicología, junto con la comprensión de la mente humana y su funcionamiento, es un tema muy crítico para la existencia de los seres humanos. La psicología forma la base de todo, desde el amor hasta el odio, desde el crimen hasta la religión y desde la publicidad hasta las finanzas. Comprender los principios psicológicos te da la clave de la influencia humana, una clave que muy pocas personas poseen.

Este libro ofrece una visión del mundo de la "psicología oscura", un mundo del que muy pocas personas conocen su existencia, y aún menos personas lo entienden. Estas son las tácticas y técnicas utilizadas por poderosos influencers del mundo. Este libro no solo le ofrece una idea de los principios que forman la base de lo que esencialmente equivale a la magia negra de la psicología, sino que también habla sobre cómo se aplican estos principios. No necesita ningún tipo de comprensión especial mientras lee este libro. Todo lo que necesita es la voluntad de leer, reflexionar sobre la información y aplicar su nuevo conocimiento.

Hay muchos libros sobre este tema en el mercado, ¡gracias de nuevo por elegir este! Se hizo todo lo posible para garantizar que esté lleno de la mayor cantidad de información útil posible. ¡Por favor, disfruta!

Capítulo 1: Psicología Oscura

La psicología oscura es tanto el estudio del comportamiento criminal y desviado como un marco conceptual para comprender el potencial del mal dentro de los seres humanos. En el pasado, se suponía que los comportamientos desviados entre los humanos eran parte de una enfermedad psiquiátrica socavada. Sin embargo, a medida que pasó el tiempo y se realizaron más y más investigaciones, surgieron teorías que intentaban explicar por qué los humanos mantienen la capacidad de depredar a otros humanos.

La psicología oscura estudia la condición humana en relación con la naturaleza psicológica de las personas para aprovecharse de los demás, y pueden estar motivadas por impulsos desviados o criminales o ambos; con o sin propósito y supuestos generales de un patrón típicamente fijo de comportamientos basados en los instintos y la teoría de las ciencias sociales. Dado que los humanos se consideran una especie benévola, a muchos les gustaría creer que poseen estos pensamientos y sentimientos. Cada ser humano tiene este potencial para aprovecharse de otros humanos, así como de otras criaturas vivientes. Sin embargo, muchos mantienen esta tendencia bajo control o la subliman, algunos actúan sobre estas tendencias, ya sea de manera premeditada o impulsiva.

La psicología oscura busca comprender estos sentimientos, pensamientos, sistemas de procesamiento subjetivo y percepciones que llevan a las personas a tener un comportamiento depredador que se opone a la comprensión contemporánea del comportamiento humano. La psicología oscura supone que el 99% de las veces, los comportamientos desviados, criminales y también abusivos tienen un propósito, y también tienen alguna motivación racional orientada a objetivos.

La psicología oscura asume que cada ser humano tiene una reserva de intenciones maliciosas hacia los demás que van desde pensamientos breves y apenas perceptibles hasta comportamientos desviados psicópatas puros que carecen de cohesión.

racionalidad. La psicología oscura rodea todo lo que hace que los humanos sean lo que son en relación con su lado oscuro. Toda la humanidad, todas las religiones y todas las culturas tienen esta enfermedad proverbial. Desde el momento en que uno nace hasta el momento de su muerte, existe ese lado oculto dentro de ellos que se ha definido como malvado, mientras que otros se refieren a él como desviado, criminal y patológico.

La psicología oscura también supone que en el 1% restante del tiempo, las personas que tienden a cometer este comportamiento depredador no lo hacen por dinero, poder, retribución, sexo o cualquier otro propósito conocido. Simplemente lo hacen sin un objetivo.

. Algunos se aprovechan de otros por el mero hecho de hacerlo. Todo el mundo tiene el potencial de aprovecharse de los demás sin razón aparente, propósito, explicación o causa. Algunas características de estas tendencias conductuales suelen ser la falta de motivación racional evidente, la falta de previsibilidad así como su universalidad. La falta de previsibilidad viene en el sentido de quién actúa sobre estos impulsos peligrosos y hasta dónde pueden llegar voluntariamente o sin querer con su sentido de misericordia totalmente negado.

La psicología oscura y la evolución La psicología

oscura supone que este comportamiento depredador es diferente o una extensión de la evolución. La evolución es un cambio en los rasgos hereditarios de las poblaciones biológicas a lo largo de múltiples generaciones.

En primer lugar, considere que los humanos evolucionaron de otros animales y actualmente somos el epítome de toda la vida animal. El lóbulo frontal de nuestro cerebro nos ha permitido convertirnos en la criatura cumbre. Sin embargo, aún podemos suponer que ser criaturas cumbre no nos separa por completo de nuestro animal depredador. naturaleza e instintos.

Si está de acuerdo con la evolución y asume que esto es cierto, entonces cree que todo comportamiento tiene una conexión con tres instintos principales: agresión, sexo. así como la motivación innata para auto-sostenerse. La evolución sigue la principios de replicación de la especie y supervivencia del más apto. Los seres humanos y cualquier otra forma de vida se comportan de una manera para procrear y sobrevivir. La agresión tiene lugar con el propósito de marcar y proteger nuestro territorio y eventualmente ganar el derecho a procrear. Si bien puede sonar racional, esto ya no es, en el sentido más puro, parte de la condición humana.

En los bosques, cuando una manada de leones destroza a un antílope, puede parecer desafortunado y brutal, pero la razón de la violencia concuerda con el modelo evolutivo de autoconservación. Para su supervivencia, los leones matan para comer. También los animales machos, en ocasiones, luchan a muerte por la voluntad de poder o el rito del territorio. La evolución explica todos estos actos violentos y brutales.

Cuando cazan, los animales suelen acechar y matar a los más débiles, jóvenes o hembras de un grupo. Si bien puede sonar psicópata, reducir su propia probabilidad de lesiones o muerte es el propósito de su presa elegida. Toda la vida animal se comporta y actúa de esta manera. Todas sus acciones sangrientas, violentas y brutales se relacionan con la teoría de la evolución y el instinto de reproducción.

y supervivencia Sin embargo, la psicología oscura no se aplica al resto de la vida en la tierra. Los humanos son los que poseen lo que la psicología oscura intenta explorar.

Al mirar la condición humana, la evolución y sus principios teóricos parecen disolverse. Los seres humanos son las únicas criaturas en la tierra que se alimentan de otros sin el motivo o la reproducción para la supervivencia de la especie. La psicología oscura aborda la condición humana universal o la parte de la psique humana que permite o incluso puede impulsar el comportamiento depredador.

Comprender la psicología oscura Cuanto más puedas visualizar la psicología oscura, mejor preparado estarás para reducir tus posibilidades de ser víctima de depredadores humanos.

Los siguientes seis principios son necesarios para que comprenda completamente de qué se trata la psicología oscura.

- 1. La psicología oscura es un estudio** de la condición humana en relación con los sentimientos, pensamientos y percepciones de las personas en relación con el potencial innato para aprovecharse de otras personas con o sin razones claras y definibles. Todos los comportamientos humanos están orientados a objetivos, tienen un propósito y se conceptualizan a través de una forma particular de hacer algo. Sin embargo, la psicología oscura sugiere la idea de que cuanto más se acerca una persona al "agujero oscuro" del mal puro, tiene una motivación de propósito. La maldad pura puede ser difícil de lograr ya que es infinita, pero la psicología oscura supone que hay personas que se acercan.
- 2. La psicología oscura es universal.** A lo largo de la historia, ha ejercido su influencia. Todas las culturas y sociedades y las personas que residen en ellas tienen este aspecto de la condición humana. Las personas más bondadosas que se conocen todavía poseen este reino del mal, pero nunca actúan sobre él y tienen menos sentimientos y pensamientos de maldad. violencia.
- 3. La psicología oscura tiene el potencial de ser malinterpretada como psicopatía desviada;** por lo tanto, puede pasarse por alto en su forma latente. A lo largo de la historia, casos de esta tendencia latente se ha demostrado que se revela como activo y destructivo comportamientos La psiquiatría y la psicología modernas definen a un psicópata como un depredador que carece por completo de remordimiento por sus acciones. La psicología oscura asume que hay una continuación de

severidad que va desde sentimientos y pensamientos de violencia hasta victimización severa, así como la violencia que carecen de motivación o propósito.

4. **En esta continuación de la severidad de la psicología oscura**, no se la considera menos o más malvada por el comportamiento de victimización, sino que trama una gama de inhumanidad.
5. **La psicología oscura asume que cada ser humano tiene el potencial para el mal.** El potencial es innato, y existen factores tanto internos como externos que pueden aumentar la probabilidad de que este potencial se presente como comportamiento eruptivo. Estos comportamientos son básicamente de naturaleza depredadora y pueden funcionar con o sin razón.
6. **Comprender los factores desencadenantes y las causas subyacentes de la psicología oscura** puede contribuir en gran medida a permitir que la sociedad reconozca, diagnostique y tenga la posibilidad de reducir los peligros que conlleva su influencia. Comprender la psicología oscura y los conceptos que implica ayuda de dos maneras; i) aceptar que todos tienen el potencial para el mal y que al obtener conocimiento, se reducen las posibilidades de que estalle y ii) comprender los principios de la psicología oscura se adapta al propósito original de la evolución: luchar por sobrevivir.

Capítulo 2: Tácticas de psicología oscura

Todos los días, las personas que nos rodean usan tácticas de psicología oscura para manipularnos, influirnos y obligarnos a obtener lo que quieren. Mientras que la psicología es el estudio del comportamiento humano centrándose en los pensamientos, las interacciones y las acciones, la psicología oscura es la ciencia y el arte de la manipulación y el control mental. Es el fenómeno por el cual las personas utilizan tácticas de manipulación, persuasión, coerción, engaño, juegos mentales y lavado de cerebro para conseguir lo que quieren. Veamos estas tácticas en detalle.

1. Manipulación

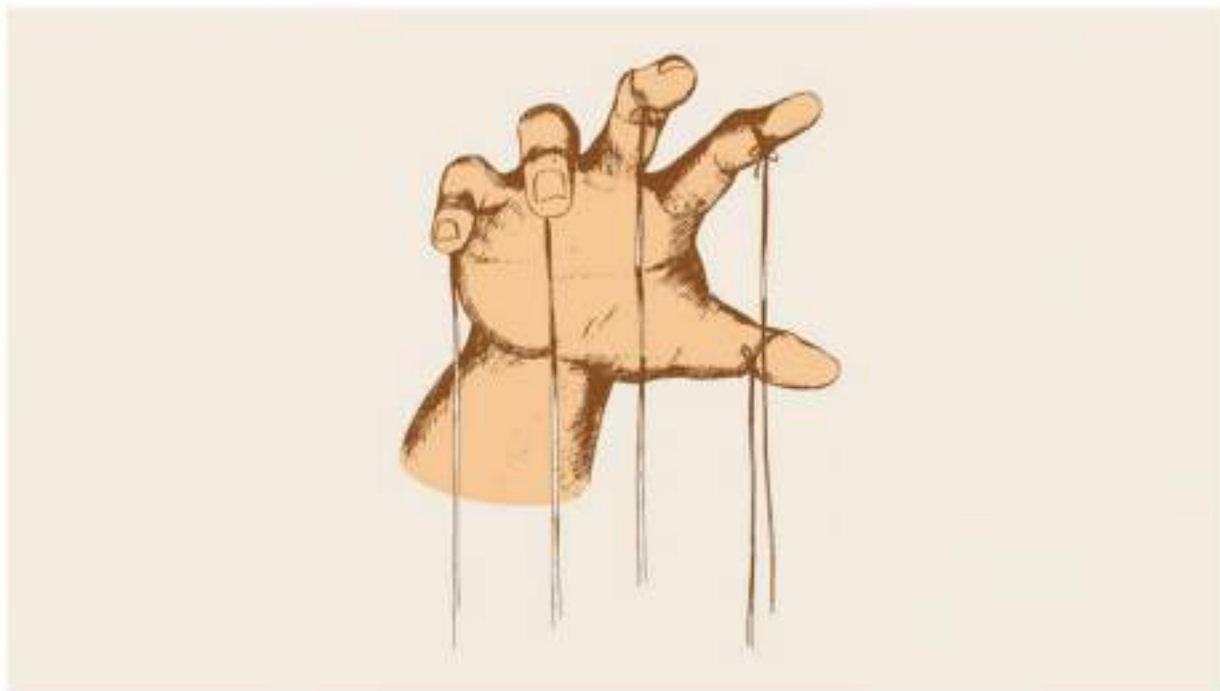
En general, la manipulación es el control, manejo o uso hábil de alguien o algo. Ya sea cómo un buen DJ mezcla dos melodías diferentes en la combinación perfecta o cómo lograste que tu amigo hiciera la tarea por ti, ambos se consideran **manipulación**.

En la psicología oscura, la manipulación es el uso indirecto de tácticas para controlar las emociones, el comportamiento y las relaciones. En este caso, la manipulación puede ser tan simple como decirle a un amigo que estás “bien” cuando, en un sentido real, estás deprimido. Esto se considera una forma de manipulación porque controla la percepción de tu amigo y cómo reacciona ante ti.

Otras veces, la manipulación también tiene consecuencias más insidiosas, y la mayoría de las veces se asocia con el abuso emocional, especialmente en las relaciones íntimas. Cuando la práctica se prolonga, una persona manipulada por lo general termina con la salud física, emocional y mental si no lo hace darse cuenta de la situación antes y salvarse de ella.

Los manipuladores siempre usan la táctica porque sienten la necesidad de controlar su entorno y entorno. Este impulso es a menudo una consecuencia de

miedo o ansiedad profundamente arraigados. Participar en la manipulación no es un comportamiento saludable y evita que el manipulador tenga una conexión con su yo auténtico.



Manipulación y Salud Mental

La manipulación puede ser un hecho común que la mayoría de la gente usa de vez en cuando; sin embargo, un patrón de manipulación crónica podría indicar un problema de salud mental subyacente. La manipulación crónica se ha asociado estrechamente con diagnósticos de trastornos de la personalidad como la personalidad narcisista (NPD) y la personalidad límite (BPD). Muchos pacientes con TLP utilizan la manipulación para obtener validación o satisfacer sus necesidades emocionales, especialmente cuando se sienten abandonados o inseguros. Además, muchas personas con TLP han experimentado o presenciado abuso y pueden haber desarrollado un comportamiento manipulador como mecanismo de afrontamiento para satisfacer sus necesidades indirectamente.

Cuando se trata de personalidad narcisista (NPD), las personas que la padecen pueden tener razones totalmente diferentes para involucrarse en manipulaciones.

comportamiento. Por lo general, estas personas tienen dificultades para formar relaciones cercanas y pueden recurrir a la manipulación para "mantener" a su pareja en la relación. Algunas de las características de la manipulación narcisista incluyen culpar, avergonzar, problemas de control, jugar a la "víctima" y el engaño. Discutiremos esto en detalle más adelante.

Manipulación en las relaciones

La manipulación a largo plazo en relaciones cercanas, ya sea con familiares, amigos o parejas románticas, puede tener efectos graves. La manipulación puede deteriorar tanto la salud mental como la física de las personas en la relación y, a veces, puede causar la disolución de la relación.

En una sociedad o matrimonio, la manipulación hace que uno de los miembros de la pareja se sienta intimidado, aislado y, lo que es peor, inútil. La manipulación se puede encontrar incluso en relaciones sanas cuando una pareja manipula involuntariamente a la otra para evitar la confrontación o como un intento de descargar a su pareja.

Lo que es preocupante es que algunas personas en las relaciones pueden saber que están siendo manipuladas, pero eligen minimizarlo o pasarlo por alto.

La manipulación en las relaciones íntimas puede adoptar una o varias de estas formas, como conductas de agresión pasiva, guardar secretos, mostrar afecto de forma selectiva, dar regalos, sentir culpa y exagerar.

Los padres manipuladores pueden preparar a sus hijos para la depresión, la ansiedad, la culpa, el trastorno alimentario y una variedad de otras afecciones de salud mental. Además, un estudio encontró que los padres manipuladores pueden aumentar la probabilidad de que sus hijos adquieran y usen el comportamiento manipulador también. Algunas de las señales que indican manipulación en una relación padre-hijo incluyen restar importancia a los logros del niño, la falta de responsabilidad de los padres, hacer que el niño se sienta culpable y la necesidad de involucrarse en muchos aspectos de la vida del niño.

La manipulación también ocurre en las relaciones amistosas, especialmente cuando un amigo siente que la amistad se ha vuelto tóxica. Una amistad manipuladora puede ser donde un amigo usa al otro para satisfacer sus propias necesidades a expensas de las del amigo. El manipulador puede usar la coerción o la culpa para obtener favores.

como prestar dinero. Además, es posible que el amigo manipulador solo se acerque al otro solo cuando necesita que se satisfagan sus propias necesidades emocionales y, a menudo, cuando el otro amigo tiene necesidades en la relación, los manipuladores siempre encontrar una excusa para excluirse.

Cómo lidiar con personas manipuladoras

A veces, las personas manipulan inconscientemente a otros sin tener idea de lo que están haciendo, pero otros están completamente alejados e incluso trabajan activamente para fortalecer sus habilidades y tácticas de manipulación. Cuando sientes que estás siendo manipulado en cualquier tipo de relación y que se ha vuelto tóxico, tienes que encontrar la manera de lidiar con eso, aunque pueda ser agotador. La manipulación, especialmente por parte de los seres queridos, puede hacer que la realidad parezca cuestionable. Incluso en el lugar de trabajo, la manipulación está presente y se ha demostrado que reduce el rendimiento.

Si siente que se está manipulando, sin importar el tipo de relación, lo siguiente podría ayudarlo a lidiar con la situación;

- **Aborda la situación.**

Llamar a la manipulación como está sucediendo. Mientras lo hace, concéntrese en cómo las acciones manipuladoras del otro lo afectan a usted en lugar de comenzar con una declaración acusatoria. Enfátice que sus tácticas de manipulación no funcionarán con usted. De esta manera, es posible que pueda llegar a una resolución.

- **Permanecer en el tema**

Al denunciar el comportamiento manipulador, la otra persona puede tratar de confundir o minimizar la situación sacando a relucir otros problemas para causar distracción. Recuerda siempre tu punto principal y apégate a él.

- **Tener confianza.**

Como se mencionó anteriormente, la manipulación puede involucrar los intentos de una persona de hacer que la otra dude de sus intuiciones, habilidades e incluso de la realidad. Si esto le sucede a usted, elegir apegarse a su historia puede ayudar. Sin embargo, si

esto se está dando en una estrecha relación, podría indicar que el tiempo para salir es ahora.

• **Desacoplar**

La manipulación también tiene lugar cuando una persona trata de obtener de ti una determinada respuesta emocional. Cuando esto suceda, elige no dárselo. Un buen ejemplo es cuando un amigo manipulador tiene este comportamiento de halagarte antes de pedirte un favor. Evite seguir el juego, pero en su lugar, simplemente responda cortésmente y siga la conversación.

Los motivos detrás de la manipulación suelen variar de inconscientes a maliciosos.

Por lo tanto, es importante identificar las circunstancias detrás de la manipulación. En situaciones de abuso, romper las cosas puede ser crucial, pero la terapia también ayuda mucho a las personas a lidiar o confrontar al otro con el comportamiento manipulador.

2. Persuasión

¿Qué te viene a la mente cuando piensas en la persuasión? Puede pensar en ese candidato político que intenta influir en los votantes para que voten por él o en los mensajes publicitarios que se utilizan para instar a los espectadores a comprar un producto en particular.

De cualquier manera, la persuasión es una fuerza muy poderosa en nuestra vida cotidiana y tiene una gran influencia en la sociedad en su conjunto. Desde la política hasta las noticias, los medios de comunicación, la publicidad y las decisiones legales, todos están influenciados por el poder de la persuasión y, a su vez, influye en las personas.

Entonces, ¿qué es exactamente la persuasión? Perloff (2003) define la persuasión como "...un proceso simbólico en el que los comunicadores tratan de convencer a otras personas de cambiar sus actitudes o comportamientos respecto a un tema a través de la transmisión de un mensaje en un ambiente de libre elección".

Los temas clave destacados en esta definición de persuasión son;

- Es simbólico y utiliza palabras, sonidos, imágenes, etc.
- Implica un intento intencional de influir en los demás. La autopersuasión es clave; es decir, las personas tienen la libertad de elegir en lugar de ser coaccionadas.
- Se utilizan varios métodos para transmitir mensajes persuasivos, incluidas formas no verbales y verbales, incluso a través de Internet, televisión, radio o simplemente comunicación cara a cara.

Entonces, ¿cómo se logra que una persona piense o se comporte un poco diferente? Hay buenas maneras que la gente usa para presionar una agenda sin apagar a todos. Robert Cialdini, profesor jubilado de la Universidad Estatal de Arizona, escribió sobre seis principios de persuasión. Los principios del experto se han utilizado en salas de juntas y también en escuelas de negocios. Los seis principios son;

i. Reciprocidad

Aquí es donde uno da y recibe: tener la sensación de que se debe algo puede ser poderoso. Es como cuando alguien te hace un favor y luego le debes un favor a esa persona.

ii. Escasez

Aquí es donde la gente quiere más de las cosas que pueden tener menos. La escasez es importante porque la gente tiene miedo cuando algo puede escasear.

Cuando persuada a una persona usando este principio, decirle los beneficios que obtendrá al elegir su oferta no es suficiente, también deberá señalar las características únicas de su propuesta, así como lo que puede perder si no la considera.

iii. Autoridad

Esta es la idea general de que las personas tienden a seguir el ejemplo de expertos informados y creíbles. Por ejemplo siguiendo un

el fisioterapeuta recomendado por el fisioterapeuta después de ver sus diplomas médicos expuestos en el camino o dar cambio para un parquímetro a un completo extraño simplemente porque está en uniforme y no de paisano. Lo que esto significa, científicamente, es que como una forma de persuadir a la gente, es importante señalarles lo que te convierte en una autoridad creíble y bien informada antes de intentar influir.

IV. Consistencia

Por lo general, las personas tienden a ser coherentes con las cosas que habían dicho o hecho previamente, o en términos simples; apegarse a su palabra. Esto se puede activar preguntando o buscando pequeños compromisos que se puedan hacer.



v. Gusto

La mayoría de las veces, a las personas les gustan aquellos que les gustan o que consideran sus amigos. Esta es una idea simple pero poderosa. En la persuasión, el principio de simpatía se puede usar cuando se encuentra un terreno común con las personas, como

pasatiempos e intereses, para encontrar una base sólida sobre la cual construir. Usar elogios genuinos es otro enfoque. No hay nada que construya una relación positiva con los demás como cuando haces cumplidos o simplemente eres encantador. con el otro.

vi. Prueba social

La prueba social es donde las personas tienden a confiar en las señales sociales de otras personas sobre cómo sentirse, pensar y actuar en muchas situaciones, especialmente sus compañeros, personas que creen que no son diferentes a ellos.

Cómo funciona la persuasión

La persuasión no es sólo una ciencia sino un arte. Si una persona empuja demasiado fuerte, se le considera agresivo, pero si empuja demasiado a la ligera, entonces en su mayoría no llega a ninguna parte. Si es demasiado ruidosa, los demás la llamarán idiota. Muchas cosas pueden ayudar a influir en las decisiones de los demás. Por ejemplo, un vendedor atractivo tiende a llamar más la atención de la gente, y cuando usa palabras poderosas como valor, libertad, progreso, la gente se anima con esa persona. Las personas persuasivas toman en cuenta los deseos de otras personas para obtener la información necesaria para diseñar un plan que funcione para todo el mundo.

Persuasión oscura

Diferencias entre persuasión y persuasión oscura

i. La intención

Como hemos visto, la persuasión es usar cualquier método de razón o publicidad para convencer a alguien de que crea o haga algo. Sin embargo, cuando se trata de persuasión y persuasión oscura, la primera diferencia es la intención. Un persuasor puede estar simplemente preocupado por crear el mayor bien para las personas, como un diplomático en una misión para prevenir la guerra entre dos

naciones mediante la creación de lazos políticos donde antes no los había. Esto es lo que se llama persuasión positiva.

La persuasión oscura carece de cualquier tipo de intención moral. La intención es principalmente inmoral, ya veces es amoral. Un persuasor oscuro típicamente muestra falta de preocupación o interés en la moralidad de su manipulación. Si bien “hacer lo correcto” puede ser una ventaja para él, no necesariamente tiene que ser su mayor motivación.

Mientras que la persuasión positiva se ocupa de ayudar a las personas a ayudarse a sí mismas, la persuasión oscura se entiende como el proceso de hacer que otros actúen en contra de sus propios intereses. A veces, algunas personas pueden darse cuenta de que lo que están haciendo no es la mejor opción, pero siguen adelante y lo hacen, pero de mala gana, solo para detener la persuasión desagradable. Otras veces, los manipuladores oscuros expertos pueden convencer a alguien de que están tomando una decisión sabia cuando en realidad están haciendo lo contrario.

La principal motivación detrás de la persuasión oscura depende en gran medida del tipo de persuasor. Algunos de ellos lo hacen solo para servir sus propios intereses, mientras que otros pueden actuar únicamente para cumplir con sus intenciones maliciosas de causar daño puro. Si bien es posible que no logren dañar al otro persuadiéndolos oscuramente, lo harían de todos modos. Además, hay quienes usan la persuasión oscura porque les da una sensación de control.

ii. Salir

La segunda diferencia entre la persuasión positiva y la persuasión oscura es el resultado final. Estos tres escenarios típicos definen el resultado final de la persuasión positiva;

- La persona que está siendo persuadida se beneficia
- Una situación de ganar-ganar tanto para el persuasor como para el persuadido
- Un beneficio mutuo para el persuadido y un tercero

Todos estos resultados muestran que la persona persuadida obtiene un resultado positivo al final. Si bien no siempre se beneficia el persuadido, no existe, sin embargo, ninguna situación en la que solo se beneficie el persuasor.

Sin embargo, la persuasión oscura tiene un conjunto muy diferente de resultados finales. El persuasor en todo momento se beneficia, ya sea indirectamente o ejerciendo su retorcida necesidad de control e influencia. Además, el persuadido termina yendo en contra de su propio interés y al final, no se beneficia.

iii. El persuasor inflige daño

Por último, en la persuasión oscura, el persuasor no solo beneficia sino que también perjudica tanto al persuadido como a cualquier otra persona en el camino o en el camino. Por ejemplo, un persuasor oscuro convence a alguien de suicidarse para que pueda beneficiarse de una póliza de seguro. El persuasor no solo ha ganado económicamente, sino que la víctima pierde la vida, y cualquiera que los conociera o se preocupara por ellos queda herido.

La incapacidad de preocuparse o la falta de interés en cómo la persuasión impacta a los demás es la característica principal de un persuasor oscuro. Este tipo de personas son sociópatas con una incapacidad para comprender el concepto emocional de otras personas o narcisistas y solo consideran que sus propias necesidades son mucho más importantes que las de otras personas.

Persuasión oscura en las relaciones.

La persuasión oscura es muy común en las relaciones donde una parte la practica o peor aún; ambos socios usan la persuasión oscura contra el otro. Cuando tales intentos son persistentes y duran un período de tiempo, la relación se considera psicológicamente abusiva. Un ejemplo de persuasión oscura en una relación es cuando un socio convence al otro para que no aproveche una oportunidad de trabajo. Al persuadido se le dirá que hacerlo es por el bien de la relación mientras que, en realidad, dejar pasar esa oportunidad sería

estar lastimando a la víctima e incluso a la relación a largo plazo. A su vez, el persuasor se vuelve más seguro de que puede controlar y manipular a su pareja.

Tácticas de persuasión oscura

Los seis principios de la persuasión de Robert Cialdini le brindan la idea de persuadir a las personas, pero los persuasores oscuros han perfeccionado sus habilidades de persuasión, así que haga que las personas lleven a cabo sus deseos. Son expertos en disfrazar la naturaleza de lo que realmente está sucediendo. Estas son las tácticas que utilizan.

i. Gradualidad

Suena increíble escuchar que se puede convencer a alguien para que se suicide o mate a otras personas. ¿Cómo aceptaría alguien hacer algo así? ¿O quién haría tal cosa? Lo que debe entenderse aquí es que la persuasión oscura no comienza como una solicitud repentina de la nada. En cambio, Michael Pace, en su libro ***Dark Persuasion 101***, describe la persuasión como una “escalera”, es decir, se convence a las víctimas paso a paso. Al principio, puede que no parezca gran cosa, pero antes de que se den cuenta, están demasiado metidos y sus persuasores no les permitirán volver a subir.

Por ejemplo, pensemos en los jefes de pandillas; estos criminales psicópatas no comienzan simplemente pidiendo a sus seguidores que maten personas. No, empiezan de a poco por esconder armas para ellos o cometer pequeños robos.

Gradualmente, persuaden a sus seguidores para que cometan actos más severos. Los jefes de las pandillas pueden incluso tener una ventaja invisible en su capacidad para controlar los actos delictivos más pequeños sobre sus seguidores. Antes de que puedan comprender lo que está sucediendo, ya han recorrido un largo camino hacia abajo, tanto que harían cualquier cosa que el persuasor quisiera porque sienten que no tienen otra opción, sin importar cuán impactante parezca el crimen.

La gradualidad es una táctica que muchos persuasores oscuros expertos conocen muy bien. Es como pedirle a alguien que salte un cañón sabiendo que no aceptará, por lo tanto, poco a poco, le construyes un puente.

ii. La estafa larga

La estafa larga es lenta y arrastra el método de persuasión (que no debe confundirse con la gradualidad). La sensación de estar presionado o de no tener una relación o confianza con una persona que intenta persuadirte son algunas de las cosas que te dan la capacidad de resistir la persuasión. Sin embargo, la estafa larga se encarga de estos problemas.

¿Alguna vez te has preguntado por qué los estafadores son tan buenos en lo que hacen?

Primero se ganan la confianza de sus víctimas a través de técnicas excesivamente inventadas para construir una relación, así como otros métodos para aumentar los niveles de comodidad de sus víctimas. Luego, después de que la víctima ha sido preparada psicológicamente en un grado adecuado, ahora comienzan los intentos de persuasión.

Así es exactamente como se desarrolla el largo contacto.

En esta táctica, los intentos de persuasión generalmente comienzan con alguna persuasión positiva poco sincera, lo que llevará a las víctimas a tomar decisiones o hacer cosas que beneficien al persuasor. El propósito de hacer esto es primero hacer que la víctima se acostumbre a la persuasión y segundo, hacer que la víctima cree una conexión mental entre la persuasión y un resultado positivo.

iii. Ocultar la verdadera intención

Los manipuladores suelen ocultar su verdadero deseo, que es un paso crucial en una persuasión oscura exitosa, especialmente dependiendo de su víctima y de las circunstancias. Existe un oscuro principio psicológico que establece que a muchas personas les resulta difícil rechazar dos solicitudes seguidas. Por ejemplo, cuando una persona quiere obtener \$100 de un amigo y no tiene ninguna intención de devolver el dinero. El persuasor puede empezar por

explicando que necesitan \$ 500 para pagar el alquiler, o los echarían, y el amigo es la única persona a la que pueden acudir.

El amigo puede sentir algún tipo de culpa o compasión y desearía poder ayudar, pero explíquele que la cantidad es demasiado alta y que no puede pagarla. El persuasor ahora aprovecha la oportunidad y reduce la cantidad a los \$100 originales que querían en primer lugar. Ante esto, y el hecho de que el amigo ya se siente culpable, hace que sea demasiado incómodo para él rechazar una segunda solicitud y ceder. El persuasor obtiene lo que quería, y el amigo siempre estará a oscuras sobre lo que realmente sucedió.

La psicología inversa es también otra forma que utilizan los persuasores para ocultar sus verdaderas intenciones. Hay personas que tienen la tendencia de negarse a ir en la dirección en la que se toman y, en cambio, dan una vuelta en U completa. Un ejemplo clásico es cuando hay un letrero en una puerta que dice "No empujar", pero una persona lo hace de todos modos, de hecho, es como si el letrero los atrajera para que realmente lo hagan. Una persona con tal personalidad es muy vulnerable a los persuasores oscuros.

3. Coerción

Generalmente, la coerción significa imponer la voluntad de uno a otro por medio de la amenaza o la fuerza. Implica el uso de varios tipos de acción contundente que viola el libre albedrío de un individuo para inducir la voluntad deseada. Estas acciones incluyen amenazas para inducir favor, tortura, chantaje, extorsión o incluso agresión sexual. Estas acciones se utilizan como palanca, es decir, como una forma de obligar a las víctimas a actuar en contra de sus propios intereses.

La coerción es tanto mental como física. Puede implicar daños psicológicos o la imposición real de lesiones o dolor físico para intensificar el alcance o la credibilidad de una amenaza. Utilizando la amenaza de un mayor daño a la

la persona coaccionada puede hacerla obediente o cooperativa. Muchos filósofos sociales consideran la coerción como el polo opuesto de la libertad.

coerción física

Esta es la forma de coerción más comúnmente considerada. Aquí es donde el uso de la fuerza contra una víctima, sus personas más cercanas o incluso sus bienes, es el contenido de la amenaza condicional. Un ejemplo común es ser retenido a punta de pistola (cuando se le pone un arma en la cabeza) o ser retenido a punta de cuchillo o degollado (cuando se le coloca un cuchillo debajo de la garganta). De esta forma, la persona te obliga a hacer lo que quiere, o te lesiona o delicado.

Un buen ejemplo de coerción física es el uso de pelotones de fusilamiento por parte de las fuerzas armadas que se observa en muchos países. Este método se utiliza para intimidar a las masas o a la oposición para que obedezcan o se sometan en silencio o para mantener la disciplina. También existen otros métodos de coerción que no son físicos, en los que la amenaza de daño no implica el uso inmediato de la fuerza. Además, la coerción, en muchos casos, no equivale a la destrucción de la vida o la propiedad, ya que el objetivo es el cumplimiento.

Coacción psicológica

La amenaza de lesión de esta situación suele estar relacionada con la relación de la víctima con otras personas. El **chantaje** es el ejemplo más obvio donde la amenaza de daño se refiere a la difusión de información perjudicial.

Las amenazas pueden ser de daño físico, emocional o mental, o de enjuiciamiento penal contra la víctima o cualquier otra persona cercana a la víctima.

Otro ejemplo de coacción es la extorsión, mediante la cual se utiliza la coacción para obtener dinero, servicios o bienes de un individuo o incluso de una institución. Muchas jurisdicciones consideran tanto el chantaje como la extorsión delitos penales punibles.

Otro ejemplo de coerción psicológica es el chantaje emocional. Esto generalmente implica amenazas de desaprobación o rechazo por parte de un grupo de pares, creando sentimientos de obligación/culpa a través de una muestra de dolor o enojo por parte de alguien a quien la víctima ama o respeta.

El lavado de cerebro o persuasión coercitiva es otro ejemplo más letal de coerción psicológica. El lavado de cerebro ha sido el tema de muchos documentales y películas a lo largo de los años, pero no siempre es tan dramático como lo representan. Quizás llamarlo persuasión coercitiva te hará entender mejor el concepto de lavado de cerebro. La persuasión coercitiva consiste en influir en una persona mediante el uso de la fuerza. Se utilizan diferentes técnicas para lograr que alguien cambie realmente su proceso de pensamiento, sistema de creencias y la forma en que se siente y actúa. Se dice que reduce la capacidad de la víctima para pensar de forma independiente o crítica, para permitir la introducción de nuevas ideas y pensamientos no deseados en la mente de la víctima, así como para cambiar sus creencias, valores y actitudes. La persuasión coercitiva es un tipo de persuasión más fuerte e invasiva utilizada en su mayoría por sectas, organizaciones terroristas, secuestradores, sectas totalitarias, entre otros.

4. Engaño

El engaño es uno de los aspectos clave de la psicología oscura. Al igual que otras tácticas de la psicología oscura, es muy difícil saber cuándo está oscuro o no.

Entonces, ¿qué es el engaño? Cuando se les pregunta, la mayoría de las personas expresan su punto de vista de que el engaño y la mentira son una y la misma cosa. Pero no lo son. Mentir es en realidad una de las formas de engaño. Por lo tanto, en lugar de pensar en las "mentiras" como engaño, piense en ellas como "engañosas". Entonces, el engaño es básicamente cualquier palabra o acción que sea capaz de hacer que una persona crea algo que no sea la verdad.

Algunas de las manifestaciones comunes de engaño incluyen mentir, insinuar falsedad, omitir la verdad o proporcionar evidencia falsa de manera fraudulenta. Si bien es posible que haya realizado uno o varios de estos ejemplos de engaño, no entre en pánico; no significa que todos estos actos de engaño sean oscuramente psicológicos. Todos engañan, y el alcance del engaño varía con todos o con la situación. Las personas engañan por diversas razones, como vergüenza, sentimientos de insuficiencia o incluso amabilidad. Por ejemplo, según los estudios, la mayoría de los hombres en los sitios web de citas mienten y seguirán mintiendo sobre su estatura. Esto no significa que estos hombres sean practicantes de la psicología oscura. También hay muchas personas que se engañan a sí mismas sobre varios temas, como su salud, felicidad y ambición. Estos son solo ejemplos simples, regulares y cotidianos de engaño que no pueden describirse como oscuros. Entonces, ¿qué constituye un engaño oscuro?

El engaño se considera oscuro cuando el motivo pretendido para la persona engañada es negativo o indiferente. La motivación detrás de un engaño normal suele ser la incapacidad de confrontar la verdad en una situación. Por otro lado, el engaño oscuro es un entendimiento que no sirve a los propósitos engañosos del engañador. Por lo tanto, la verdad se ignora, se oculta o se cambia a favor de la versión de los hechos que se adapta mejor al propósito del engañador. En términos simples, las personas que explotan la psicología oscura usando el engaño lo hacen para dañar, no para ayudar a la otra persona sino a sí mismos. Esto generalmente se hace a cualquier costo sin importar quién sale lastimado.

El espectro del engaño

Si bien el engaño puede ocurrir en diferentes tamaños, no hay diferencia entre el engaño a pequeña y gran escala, siempre que tengan intenciones maliciosas, todos son oscuros. El espectro del engaño explica el hecho de que es el propósito del engaño y no su tamaño lo que determina si es oscuro o no.

Mucha gente tiene la idea errónea de que el engaño no importa si es pequeño, pero solo es serio cuando es grande. Esto está muy mal. Los manipuladores expertos pueden usar pequeños engaños de una manera poderosamente oscura y, la mayoría de las veces, son incluso más efectivos que los más grandes. Asimismo, los manipuladores expertos han llevado a cabo algunos de los mayores engaños solo para servir a sus propias metas y objetivos.

Algunos de los engaños oscuros pero pequeños incluyen cuando alguien prueba cuán crédula es otra persona y la condiciona para que crea sus declaraciones y acciones engañosas. Si una persona logra condicionar a su víctima para que crea mentiras más pequeñas gradualmente, es probable que esa víctima acepte una mentira más grande en el futuro. El condicionamiento gradual es una forma en la que los engaños más pequeños se utilizan como un arma psicológica oscura.

Otra forma de usarlos es socavando la confianza de la víctima en su propia razón y lógica. Cuando los manipuladores logran engañar a su víctima por pequeños detalles, con el tiempo, la víctima comenzará a cuestionar lo que está pasando y puede terminar concluyendo que su sospecha es irrazonable e ilógica y, por lo tanto, no puede confiar en su propio juicio. En lugar de dudar de la persona que los engaña, terminan concluyendo que su juicio es defectuoso. Los engañadores y manipuladores suelen ser conscientes de esta "confianza" general que las personas tienen en sí mismas y buscan explotarla sin piedad.

Cuando se trata de engaños a gran escala, también se usa en gran medida en la práctica de la psicología oscura. Un buen ejemplo de un gran engaño es cuando alguien convence con éxito a otro de que es una persona totalmente diferente. Y no solo la personalidad, sino todo sobre ellos, desde el nombre, la fecha de nacimiento hasta su identidad completa. Este es un ejemplo que muestra que los usuarios de psicología oscura más hábiles pueden persuadir a otras personas para que crean en su representación falsa por completo.

Sujetos engañosos

Exploremos algunos de los temas y temas más comunes que las personas engañado sobre.

- **Dinero**

Es bien conocido el viejo dicho “el dinero es la raíz de todos los males”. Si bien esto es una especie de exageración, el dinero es definitivamente la ruta de muchos engaños. El dinero y el engaño se cruzan de muchas maneras. Algunos engañan para obtener dinero, esconden su propio dinero o la falta de él. Un muy buen ejemplo de un engañador que usa el engaño de la psicología oscura que involucra dinero es un mendigo profesional. El objetivo principal de estos individuos es extraer dinero del público a pesar de tener mucho. Están esos mendigos que llegan a extremos y se infligen heridas para parecer más desesperados. Algunos incluso han sido conocidos por convertir a sus propios hijos en drogadictos y usarlos como una estafa para obtener dinero de la gente.

- **Estado civil**

A veces, una persona manipuladora puede ocultar sus antecedentes matrimoniales mientras intenta seducir a una nueva víctima. Las intenciones detrás de esto suelen ser de dinero o sexuales, pero también hay otras razones. Un ejemplo es un hombre que tiene varias esposas, y ninguna de las esposas sabe de la existencia de la otra. Afortunadamente, el surgimiento de Internet y, más particularmente, de las redes sociales, que brindan a las personas la capacidad de controlar a los demás, ha hecho que este tipo de engaño sea muy difícil. Pero todavía existen esos expertos engañadores que logran ocultar sus huellas de cada uno de sus esposas fraudulentas. Luego están aquellos que optan por presentarse como casados cuando en realidad no lo son. Esto se puede hacer por varias razones. Por ejemplo,

cuando dos personas pretenden estar casadas porque una pareja casada generalmente se percibe como más confiable en comparación con una pareja no casada.

Los manipuladores son muy conscientes de esta percepción y la utilizan para sus propios planes y esquemas, especialmente dinero.

- **antecedentes penales**

Tener antecedentes penales hace que sea muy difícil confiar tanto en lo personal como en lo profesional. Por ejemplo, a un hombre puede resultarle difícil decirle a una mujer que le interesa románticamente que tiene antecedentes penales. Curiosamente, la intención detrás de este tipo de engaños no suele ser oscura. En nuestro ejemplo, el hombre puede ocultar sus antecedentes criminales a su interés romántico por temor a ser rechazado, lo cual no es oscuro. Pero, si la intención detrás del engaño es ocultar la verdad solo para dañar a la mujer más adelante, entonces está trabajando la psicología oscura.

Una de las peores cosas que la gente puede hacer es engañar sobre el pasado criminal que consistió en cosas como la violación o el asesinato solo para volver a hacerlo con su nueva víctima. Las personas que poseen una psique oscura de este tipo suelen ser impulsadas por sus impulsos anormales hasta el punto de hacer cualquier cosa, incluso engañar a otras personas solo para que puedan ceder a estas compulsiones.

- **Sentimientos o comportamientos anormales o socialmente inaceptables**

Los manipuladores son muy buenos para ocultar esto, especialmente para evitar que su víctima sea alertada sobre quién es realmente hasta que sea demasiado tarde. Por ejemplo, una persona puede estar interesada en otra solo con fines sexuales, pero engañar a la otra de que quiere una relación amorosa y comprometida mintiendo abiertamente o insinuándolo para evitar que se levanten señales de alerta. Al final, la víctima cae en la trampa, el manipulador gana y otra víctima termina siendo lastimada por el engaño.

Ocultar la verdad sobre los sentimientos personales de uno por el otro es una de las áreas más comunes de engaño. Es una de las herramientas de manipulación más poderosas que se utilizan para influir en las víctimas para que perciban las cosas de la manera

el manipulador quiere en lugar de cómo o quiénes son realmente. Esto puede hacer que la víctima se sienta como si hubiera ganado el premio gordo como si hubiera encontrado al amante de sus sueños. En realidad, los manipuladores expertos tienen la capacidad de identificar las debilidades de las personas y explorar sus necesidades y deficiencias psicológicas y utilizarlas en su beneficio. Este engaño suele ser el comienzo de manipulaciones a largo plazo más retorcidas.

En contextos no románticos, el engaño se utiliza para suavizar los sentimientos de la víctima y aumentar su vulnerabilidad a la manipulación. Por ejemplo, cuando buscan a una persona vulnerable para manipular, los manipuladores se presentan a sí mismos como personas inocentes, tranquilas o casuales para acercarse a su víctima. Este engaño puede continuar todo el tiempo que el manipulador quiera. Lo que sea que la víctima necesite, el manipulador se vuelve durante el mayor tiempo posible para bajar la guardia y dar paso a la manipulación.

comienzo.

Tácticas de engaño

Cada táctica de engaño es igualmente poderosa, y los manipuladores expertos saben cuándo implementarlas en su momento más dañino e impactante. Es importante tener en cuenta que los manipuladores expertos preferirían hacer malabares entre las siguientes cuatro tácticas en lugar de alternar entre ellas y que cualquier táctica de engaño dada probablemente involucre una combinación de cada una.

i. Mintiendo

Esta es probablemente la forma de engaño más común y más obvia.

Los manipuladores usan esta táctica cuando se dan cuenta de que a su víctima se le puede mentir fácilmente y no pueden descubrir la verdad la mayoría de las veces. Esto sucede cuando la víctima es generalmente una persona muy confiada o que los manipuladores han trabajado en los cuidados que con el tiempo, terminaron bajando la guardia. La mayoría de las veces, cuando los manipuladores usan la mentira como forma de engaño, por lo general

tenga un “plan b” al que recurrir si la víctima comienza a notar alguna discrepancia.

La mentira generalmente se lleva a cabo de una manera simple y bien pensada. Es probable que un engañador experto coloque sus mentiras en información veraz a medida que pasa el tiempo. A veces, los manipuladores pueden pasar mucho tiempo asociando la verdad con un gesto o voz en particular y luego dicen algo que es falso pero con ese mismo gesto o tono de voz. Es más probable que esto se traduzca en el subconsciente de la víctima para percibir la mentira como verdad.

ii. Insinuando

Esta es una forma más sutil de engaño en comparación con las mentiras. Implicar implica dar la idea de que algo falso es verdadero en lugar de afirmarlo con valentía. Por ejemplo, cuando alguien quiere engañar a su víctima sobre la cantidad de dinero que posee, puede elegir entre mentir o insinuar. Cuando mienten, el manipulador diría algo como "Soy tan rico que tengo mucho dinero", y claramente saben que no tienen ese dinero. Pero, al hacer una insinuación, el manipulador sería como "Los contadores son tan difíciles de tratar, bajar mi factura de impuestos siempre es un ajetreo". En este caso, el manipulador ha insinuado que tiene dinero sin tener que decirlo rotundamente.

Implicar es el favorito de un manipulador porque ofrece una negación razonable. Si la víctima acusa al manipulador de mentir, simplemente puede decir que no hizo tal cosa, y técnicamente será cierto. Las implicaciones también funcionan muy bien en víctimas que tienen una imaginación activa. La implicación puede verse como una semilla plantada en la mente de la víctima. Por lo tanto, la imaginación de la víctima termina haciendo el trabajo duro para el manipulador al crear una versión idealizada de la realidad alentada por el manipulador.

iii. Omisión

Esta forma de engaño consiste simplemente en no mencionar algo verdadero. Mientras que la mentira y la insinuación utilizan la falsedad en diversos grados para encubrir la verdad, la omisión simplemente sigue el camino de ignorar la verdad y alejar a la víctima de ella. Por ejemplo, si una persona tiene un pasado criminal que no quiere que su nuevo interés amoroso sepa, simplemente nunca lo mencionaría. Si se les pregunta sobre un momento particular de su vida en el que

Siempre desvíe el tema o llame la atención sobre otros tiempos mejores en su pasado.

Rodear una situación con una “valla emocional” es una forma de engañar por omisión. Esto simplemente significa que el manipulador siempre insinúa que ese tema o ese período de su vida es demasiado incómodo o doloroso para discutirlo. La víctima evitaría voluntariamente mencionar o hablar sobre ese momento o hacer preguntas incómodas relacionadas con él. Este acto permite a los manipuladores evitar hablar de la verdad y, al mismo tiempo, hace que la víctima se sienta culpable por tratar de tocar un “tema doloroso”.

IV. Fraude

De todas las tácticas de engaño, el fraude es la más compleja y la que más se utiliza con fines delictivos. Puedes pensar en el fraude como una mentira pero reforzado con esteroides. Una persona fraudulenta no solo mentiría, sino que incluso tendría una historia detrás, documentos falsos y cualquier otra evidencia para respaldar la mentira. Los engañadores expertos utilizarán esta evidencia de manera inteligente y sutil. Por ejemplo, en lugar de pedir que se miren sus documentos falsos, como un certificado universitario, los dejarán donde saben que la víctima los verá. Esto se debe a que saben muy bien que si sus afirmaciones fraudulentas parecen demasiado "agresivas", la víctima puede darse cuenta de que algo no está bien.

Es preocupante que la presencia generalizada y el dominio de las computadoras e Internet hayan ayudado mucho al fraude. Hoy en día, los estafadores pueden falsificar fácilmente certificados que parecen realistas con el uso de software de nivel profesional. Un ejemplo común y simple de fraude es cuando una persona falsifica un certificado que le ayudará a conseguir trabajo. Los estafadores son los usuarios de psicología oscura más peligrosos y comprometidos. Se trata de alguien que corre el riesgo de ser atrapado en el lado equivocado de la ley y enfrentar graves cargos pena

por lo tanto, puedes imaginar su nivel de compromiso con la manipulación que están intentando.

5. Juegos mentales

Los juegos mentales son uno de esos rasgos psicológicos oscuros que muchas personas afirman reconocer y comprender en el transcurso de su vida cotidiana. Sin embargo, las personas rara vez reconocen y entienden los juegos mentales con precisión. Es de la misma manera que las personas afirman sentirse deprimidas sin cumplir con la definición psicológica real de depresión. La gente piensa que entiende el significado de los juegos mentales cuando en realidad no tiene idea de lo que significa.

Hay quienes atribuyen los juegos mentales a una amplia variedad de comportamientos normales. Por ejemplo, si alguien insinúa algún tipo de sorpresa para otro o simplemente se burla de él, dirá que está jugando con su mente. Bueno, dentro del mundo de la psicología oscura, esto no es cierto. Cuando alguien juega juegos mentales genuinamente oscuros con otro, las intenciones generalmente no son buenas, positivas o amistosas. Esto significa que los "juegos" inocentes como las sorpresas y las burlas quedan fuera de la categorización de los juegos mentales de inmediato.

Entonces, si los juegos mentales, en el sentido de psicología oscura del término, no son "juegos" inocentes, entonces, ¿qué son exactamente los juegos mentales? Los juegos mentales se definen como cualquier tipo de esquema psicológico que los manipuladores traman contra sus víctimas con la intención de jugar con la fuerza de voluntad y la cordura de la víctima. Esto varía de las otras formas de manipulación de la psicología oscura en este caso; el manipulador está constantemente "jugando" con la víctima. A diferencia de otras formas de manipulación, el manipulador aquí está menos involucrado en el resultado final y también tiene menos consideración por la gravedad de la situación.



Por lo tanto, para entender los juegos de la mente oscura, se puede decir que es solo un juego que el manipulador juega con su víctima para su propio deleite y diversión sin tener en cuenta el bienestar de la víctima. No importa el tipo de juego mental que se esté jugando, la intención habitual es "probar" a su víctima además de explorar su psique. Los mejores juegos mentales jugados de naturaleza oscura nunca tienen intenciones evidentes, y cuando este es el caso, no solo los hace difíciles de detectar sino también destructivos una vez que se implementan.

La motivación detrás de los juegos mentales

Al explorar la diferencia entre juegos mentales inocentes y oscuros, veamos la motivación detrás de los juegos mentales de naturaleza manipuladora. Una de las razones por las que los manipuladores recurren a jugar juegos mentales con sus víctimas es manipularlas para que piensen, sientan o se comporten de cierta manera. En esta situación, el manipulador puede haber intentado y fallado en otras formas de manipulación y ha optado por algo menos obvio como los juegos mentales.

Además, pueden optar por actuar de esta manera únicamente para su propia diversión retorcida. Esto tiene lugar cuando el manipulador intenta obtener influencia, así como el placer que conlleva el despliegue de su juego mental.

Básicamente, los juegos mentales son muy buenos para reducir la fuerza psicológica y la certeza de una manera muy sutil que es difícil de entender. Los juegos mentales también son útiles para lograr influencia y al mismo tiempo mantener la ilusión de autonomía de la víctima.

Sin embargo, influir en la víctima no es la única motivación detrás de los juegos mentales; incluso está lejos de serlo. Muchos manipuladores juegan juegos mentales con el único propósito de entretenerse y sin ningún motivo en particular. Obtienen placer y disfrutan tramando una manera de impactar la psicología de una víctima y verla sucumbir a sus intenciones. tal tipo de

la manipulación es idéntica a un tipo de desapego sociópata. Este tipo de manipulador no reconoce o ignora por completo el hecho de que la víctima es igualmente humana con los sentimientos y pensamientos también. En cambio, simplemente ven a la víctima como un sistema existente destinado a ser manipulado por diversión. Esta es una forma particularmente peligrosa de un juego mental porque algunos de los manipuladores incluso llevan a sus víctimas a intentar suicidarse y, a veces, incluso lo logran simplemente por diversión.

Otras veces, los juegos mentales psicológicos oscuros pueden no representar necesariamente ningún tipo de intención consciente por parte del manipulador, sino más bien una forma de comportamiento aprendido. Esto ocurre cuando el manipulador ha estado expuesto al mismo a lo largo de su vida y no conoce otra forma de afrontarlo. Esto puede parecer inocente, pero no lo es. Simplemente porque alguien automáticamente hace el mal no lo exonera de la responsabilidad moral de hacerlo. En otros sentidos, este tipo de juego mental en el que el manipulador lo hace sin tener que pensar en ello es el más peligroso. En este caso, el manipulador generalmente no conoce otra opción y, como resultado, no tiene perspectivas de reformarse y convertirse en seres humanos equilibrados.

¿Qué son los juegos mentales encubiertos en la psicología oscura y cómo se utilizan a través de la manipulación emocional?

Al igual que el concepto general de los juegos mentales, los juegos particulares que cualquiera juega suelen tener variantes tanto oscuras como inocentes. Las siguientes tácticas de juego mental te ayudarán a saber cuáles son ejemplos de psicología oscura, así como qué partes de tu vida cotidiana son absolutamente necesarias para comprender este aspecto específico de la psicología oscura.

i. ultimátums

El ultimátum tiene lugar cuando una persona le presenta a otra persona o personas una elección severa. Esto generalmente es un tipo de demanda que dice "Haz esto... o esto sucederá". Un ejemplo es "Deja de fumar... o veré a otras personas". Los ultimátums son algún tipo de "solicitud" que en realidad tiene la forma de una "demanda". Si bien los ultimátums son una forma importante de juego mental psicológico oscuro, no significa necesariamente que cada ultimátum dado sea un juego mental.

Hay tres factores que determinan si un ultimátum puede ser considerada como "psicología oscura".

- **El tipo de persona que da el ultimátum.**

La persona que da el ultimátum es muy crucial para determinar si el ultimátum es o no una manifestación de la psicología oscura. En el caso de que el ultimátum sea genuino y no oscuro, el que lo emite a menudo tendrá un interés igualmente genuino y válido por la persona a la que está tratando de ayudar.

Algunas de las posibles personas genuinas incluyen parientes cercanos, hermanos o cónyuge. Sin embargo, esto no significa automáticamente que cualquiera que entre en estas categorías no pueda emitir ultimátum que no estén libres de psicología oscura.

- **Su objetivo previsto**

Otro elemento clave para comprender esta táctica es la motivación detrás del ultimátum. Por lo general, aquellos cuyos ultimátum son por un buen rumbo suelen estar motivados por el deseo de ayudar a mejorar la vida de la otra persona. Podría ser mejorar su salud o ayudarlos a dejar de llevar a cabo un mal hábito. Un ejemplo de ultimátum con buena intención es “Vamos al gimnasio, o te arriesgas a varias enfermedades crónicas”. O “Reduce el consumo de alcohol o no puedo estar cerca de ti”. Este tipo de ultimátum se emiten con el propósito y la intención de ayudar a la otra persona a tomar una buena decisión o hacer algo que impacte positivamente en su vida.

- **La naturaleza del ultimátum en sí**

Juzgar la verdadera intención detrás de un ultimátum no es fácil. Sin embargo, uno nunca puede realmente identificar si la intención detrás de esto es oscura y manipuladora. Por lo tanto, observar la naturaleza del ultimátum en sí mismo puede ayudar mucho a determinar si es manipulador o no. Los ultimátum psicológicos oscuros generalmente implican que se le pide a la víctima que se comporte o haga algo que va en contra de su propio interés o que viola su moral personal. Antes que nada, el manipulador primero prueba hasta qué punto su víctima está dispuesta a ir o dejarse influir en contra de sus propias creencias. Por el contrario, un buen ultimátum no requiere que una persona haga nada que vaya en contra de su conciencia o sea dañino.

En este momento, debería poder diferenciar entre un ultimátum con una buena intención y uno que es opuesto. Esto es en términos de la persona que da el ultimátum, la motivación detrás de él y el propósito del ultimátum en sí. Entonces, ¿qué valida un ejemplo de libro de texto de un oscuro ultimátum psicológico? El primer indicio de una psicología oscura.

ultimátum es la persona que lo emite. A menudo, carecen de un estatus válido dentro de la vida de sus víctimas, como el jefe de la víctima, alguien con quien la víctima tuvo una relación romántica ilícita o un amigo con mucho más control psicológico e influencia sobre la víctima. Otras veces toman un rol válido dentro de la vida de la víctima como ser padre, cónyuge, etc. Generalmente, si es alguien muy cercano al círculo social de la víctima, y está dando ultimátums, entonces puede indicar que la psicología oscura está en juego

Ejemplos de ultimátum de psicología oscura como hemos visto son aquellos que son perjudiciales para la víctima o van en contra de su carácter moral. Por ejemplo, una víctima ha tenido un problema con la bebida y decide dejar el hábito por razones de salud o éticas. Pero un manipulador nota este nuevo desarrollo y se da cuenta de que podría ser una fuente de placer y diversión para su propia mente oscura. El manipulador entonces tomará la idea del alcohol y la usará como base para ultimátums con los cuales torcer y doblegar la voluntad de la persona. Ejemplos de estos ultimátum son "O bebes o no serás bienvenido a la fiesta" o "O me haces un corto o me voy a casa".

La autolesión, el suicidio o incluso el asesinato constituyen algunos de los ultimátum más extremos. Por ejemplo, un manipulador puede decirle a su víctima: "Córtate el brazo o cortará el mío dos veces". O un novio manipulador puede darle a su novia un hijo de una relación anterior con un ultimátum diciéndole: "Mata a ese niño para demostrarle tu amor, o te dejaré".

Te sorprendería saber que hay quienes son manipulados para suicidarse bajo el pretexto de un pacto suicida. Sí, la gente es así de despiadada. Y una vez que la víctima muere, el manipulador no cumple con su parte del trato.

ii. La eterna ruptura

Tener un sentimiento de satisfacción y seguridad es uno de los requisitos básicos para una relación estable, pacífica y feliz. Las personas en relaciones o matrimonios felices generalmente tienen la sensación de estar a gusto y tampoco sienten una amenaza constante de que su matrimonio o relación pueda terminar en cualquier momento. Los manipuladores que son expertos en psicología oscura son muy conscientes de estos principios y harían cualquier cosa en su poder para cambiar estos principios para sus propios objetivos retorcidos. Cultivarían una sensación de negatividad, caos e inestabilidad dentro de una relación para asegurarse de que su víctima sea lo más indefensa e impotente posible.

La ruptura eterna es un juego mental de manipulación muy efectivo que es muy común dentro de un contexto romántico principalmente para causar ansiedad e inestabilidad. Esta táctica de juego mental es el uso prolongado y persistente de amenazas para dejar a alguien. Esto puede tomar la forma de rupturas prometidas, rupturas implícitas o incluso rupturas reales que generalmente no se cumplen.

- **La ruptura implícita**

Esta es una de esas rupturas que en realidad no implican una mención clara de ruptura. Más bien, el manipulador insinúa una ruptura potencial y en el proceso planta la semilla de la duda en la mente de la víctima. Por ejemplo, un socio puede mencionar casualmente sus planes para el futuro que no involucran al otro socio. Incluso pueden insinuar activamente una ruptura al decir cosas como “Bueno, no aguantaré eso por mucho tiempo” o cualquier otro tipo de insinuación velada. En definitiva, una ruptura implícita es cualquier tipo de sentencia o acción que haga dudar a la víctima de la longevidad de la relación.

- **La ruptura prometida**

Este es un paso entre una ruptura implícita y la ruptura real. Es el tipo de ruptura en la que los manipuladores lanzan amenazas a sus víctimas que declaran abiertamente que tienen la intención de terminar la relación en un futuro cercano. Por ejemplo, en el curso de una discusión, un compañero manipulador puede decir cosas como "Ya no tengo que lidiar con esto; Voy a dejarte pronto. Cada vez que una pareja menciona la idea de separación, ruptura o divorcio, pero en realidad no lleva a cabo el paso de inmediato o en absoluto, entonces es una ruptura de promesa.

- **La ruptura real**

Este es el juego mental más severo de la ruptura eterna. En este caso, el manipulador en realidad se desmorona pero no logra seguir adelante. Es posible que los encuentre empacando una maleta para irse, pero luego reconozca la tristeza y la incomodidad de su víctima y luego no siga adelante con la ruptura. En realidad, pueden planificar con anticipación la ruptura y el fracaso de no seguir adelante, fingir que están "aceptando a la víctima de vuelta" después de la tristeza y la súplica.

Ahora que entiendes qué es la ruptura eterna y sus diferentes formas, ¿cuáles son las inspiraciones detrás de esto? El juego mental de ruptura eterna tiene como objetivo eliminar los sentimientos de seguridad y certeza de la vida de su víctima para reducir su poder e influencia a su manipulador y, a su vez, colocar el poder en manos del manipulador. A veces, los manipuladores usan esta forma de juego mental como una "prueba" malvada. Las rupturas repetidas también son una forma para que el manipulador determine hasta qué punto su pareja puede soportar que jueguen con ella. El manipulador también aprovecha esa oportunidad para presentarse como el que es "compasivo" al aceptar "amablemente" no terminar la relación.

¿Qué hace que esta táctica funcione en primer lugar? Muchas personas descartarán esta táctica como una tontería la primera vez que se enteren porque, en primer lugar, ¿por qué nadie querría romper con una persona manipuladora? Pero este es un malentendido muy importante de la psicología oscura. En este caso, la víctima no se encuentra en una situación normal ni psicológicamente sana.

Por lo tanto, no están en condiciones de averiguar racionalmente por qué está terminando la relación. Más bien, son susceptibles y vulnerables a la influencia y el poder de su manipulador. Es por eso que están tan ansiosos por evitar una ruptura y preservar la relación que se ha convertido rápidamente en el oscuro campo de juego psicológico del manipulador.

Las víctimas sujetas a la táctica del juego mental de ruptura eterna pueden terminar con graves consecuencias a largo plazo. Tienen altas posibilidades de desarrollar serios problemas de confianza, tanto que es posible que nunca vuelvan a confiar en ninguna otra persona en ninguna situación. Esto puede destruir la vida familiar y profesional de una persona, que es, como era de esperar e irónicamente, lo que quería el manipulador. Cuanto más dura el período de "ruptura", más se convierte la víctima en una especie de esclavo subordinado, que obedece al manipulador sin cuestionar y haría cualquier cosa por él solo para evitar otra amenaza de ruptura. Y por lo general, en este punto, el manipulador pierde interés en la víctima después de romper por completo su voluntad y, de hecho, rompe con ella y pasa a un nuevo objetivo mientras deja la vida del otro en ruinas.

iii. Difícil de conseguir

Al igual que los ultimátums, esta es otra de las tácticas de juego mental que la mayoría de la gente confunde con un comportamiento normal y saludable. Sin embargo, hay elementos clave que muestran que jugar duro es un producto claro de psicología oscura.

El primer paso para comprender el juego mental difícil de conseguir es comprender cuándo es inocente y cuándo es malvado.

Un uso inocente del juego mental difícil de conseguir es como cuando una persona quiere parecer un desafío para otra persona en la que está interesada románticamente al estar menos disponible. Esto incluye no responder a los mensajes de texto y llamadas de inmediato, no aceptar todas las fechas sugeridas o cualquier otro tipo de comportamiento similar. Este hacerse el difícil puede mantener a la otra persona interesada, si se lo toma muy en serio, y eventualmente podría conducir a una relación feliz, romántica y duradera.

Cuando se usa psicología oscura por razones oscuras, entonces suele ser muy peligroso. El momento en que se despliega y la motivación detrás de él difiere mucho de la inocente. Por ejemplo, las parejas en una relación romántica que usan el juego mental difícil de conseguir tienden a usarlo en el curso de la relación y no al principio. La intención suele ser negativa y que no tiene en cuenta el bienestar de la otra parte.

Cuando se hace inocentemente difícil de conseguir, no viola ninguna expectativa, como cuando se usa al comienzo de una relación. En este punto, nadie depende ni depende del otro; por lo tanto, no hace daño ser difícil de conseguir. Cuando alguien es poco confiable y evasivo en el curso de la relación, los efectos tienden a ser más severos.

Después de que una pareja acepta estar en una relación comprometida, entonces uno de los miembros comienza a hacerse el difícil al no estar disponible y ser poco confiable, se convierte en una inversión de la dinámica normal. Esto se debe a que las relaciones normales suelen ser esquivas al principio y luego se vuelven más firmes con el tiempo. Pero un compañero manipulador comenzará siendo artificialmente firme para forzar un sentido de conexión y luego con el tiempo se vuelve cada vez menos disponible una vez que el la víctima está "enganchada".

Hacerse el difícil cuando la relación ya está en juego solo hace que el otro compañero persiga y se esfuerce por restablecer la reconexión con el compañero.

quien se aleja. Esto solo termina gratificando el ego de los manipuladores y les da poder. Los manipuladores expertos incluso saben cómo equilibrar el juego duro con acciones que transmiten confiabilidad y cercanía.

Esto se convierte en una profunda inestabilidad psicológica y confusión en la mente de la víctima, haciéndola vulnerable, y los manipuladores luego explotan eso para obtener lo que quieren.

6. Lavado de cerebro

El lavado de cerebro se refiere al proceso gradual de reemplazar las ideas de una persona sobre creencias e identidad con las propias ideas del lavador de cerebro que están destinadas a satisfacer sus objetivos. El lavado de cerebro tiene lugar tanto en contextos más estrechos como más amplios. Por ejemplo, un lavador de cerebro puede influir y controlar a una persona y también puede usar los mismos principios y técnicas para controlar a un grupo más amplio a la vez. La ironía malvada del lavado de cerebro es que la persona que está detrás se asegurará de que la víctima siempre se sienta en control.

El lavado de cerebro es el mismo proceso que convierte a los prisioneros de guerra en comunistas y a los terroristas en terroristas suicidas. A lo largo de los años, este proceso ha sido probado, probado y demostrado ser efectivo casi siempre.

Situaciones en las que se utiliza el lavado de cerebro para manipular a las personas

Hay esas situaciones que son caldo de cultivo fértil para los lavadores de cerebro.

Veamos las situaciones en las que es más probable que a las personas les laven el cerebro, y lo que motiva a los lavadores de cerebro.

i. Cultos

Si bien muchas personas estarían de acuerdo con la idea de que a las personas les lavan el cerebro en las sectas, muy pocas explicarían cómo sucede esto. Para entender esto, primero debes saber qué es un culto. Una secta es un grupo marginal. Suelen tener un líder carismático en torno al cual se construye el grupo y que

ejerce altos niveles de influencia sobre los seguidores. A los seguidores generalmente se les proporciona una "comprensión completa de la realidad". Entonces, ¿qué hace que las sectas sean un contexto perfecto para el lavado de cerebro?

Lo que hace que las sectas sean atractivas es que retratan la realidad como algo muy simple que está al alcance de una persona promedio, siempre y cuando la persona esté dispuesta a reconocer y considerar las enseñanzas de la secta. El complejo mundo de hoy puede parecer abrumador y confuso. Cults ofrece a sus seguidores un camino a través de esta confusión, y al decirles que no se preocupen, tienen la respuesta. Pero la forma en que presentan esta "respuesta" es con la intención de jugar con la necesidad humana de aceptación y pertenencia. De esta manera, a los seguidores se les lava el cerebro con la idea de una "nueva normalidad". Esto permite que el culto influya en sus seguidores para que acepten sus enseñanzas y las haga parecer aceptadas, positivas y predominantes.

Por ejemplo, en la vida cotidiana, la idea de adorar a un ser humano que dice ser Dios es muy extraña. Sin embargo, dentro del confinamiento de un culto, esta idea es tan "normal" que el no hacerlo les parece extraño a los demás miembros del culto. Este proceso de refuerzo persistente y social es una poderosa herramienta de lavado de cerebro ideológico que utilizan muchas sectas.

ii. ideologías

Este contexto es un poco similar a las sectas, donde comúnmente se implementa el lavado de cerebro. La diferencia es que mientras las sectas se centran en la persona, las ideologías se centran en la idea misma. Las sectas lavan el cerebro a las personas para que confíen y sigan al líder de una secta, pero las ideologías lavan el cerebro para que depositen su confianza absoluta en una idea. El lavado de cerebro ideológico es extremadamente peligroso porque va más allá de cualquier persona.

Por ejemplo, un grupo terrorista religioso extremista - si bien es posible que un líder de alto perfil en el grupo muera, como Osama Bin Laden,

no significa que se mate la idea en sí. Los que mueran solo serán elogiados como mártires cuyas vidas fueron entregadas a la ideología. Esto, a su vez, aumenta su encanto y atractivo para los recién llegados potenciales.

Cómo se usa el lavado de cerebro para manipular psicológicamente a las personas

El punto de partida del lavado de cerebro es la circunstancia social y el estado mental de la víctima. El lavado de cerebro no se le puede hacer a absolutamente nadie. Funciona mejor en una persona que está tratando de llenar un vacío en su vida o está buscando algo totalmente diferente para probar. Estas son personas que han tenido un evento reciente que sacude su realidad existente, como la muerte de un familiar cercano o un amigo, la pérdida de un trabajo o incluso el diagnóstico de una enfermedad.

Una vez que se identifica a la víctima, el lavador de cerebro aparecerá como una persona amigable, tranquila y racional que vive una vida completa a los ojos de la víctima. El lavador de cerebro trabajará para establecer una relación y crear un nivel de apoyo. Pueden comparar pasatiempos e intereses y similitudes en sus tragedias personales. También suelen proporcionar favores y obsequios a la víctima para crear una sensación de deuda y gratitud de la víctima hacia el lavador de cerebro. Todos estos son solo métodos para crear una falsa emoción. conexión y calidez entre ellos.

Una presentación utópica es el próximo paso de lavado de cerebro. Aquí, el lavador de cerebro ofrece gradualmente una solución a cada problema sobre el que se sincera la víctima. Al principio, esto se hace de una manera casual e informal para evitar sentimientos de presión por parte de la víctima. Cuando se hace de manera experta, deja a la víctima con el deseo de obtener más información y comprensión de la solución que se ofrece. A veces, el lavador de cerebro retenía información para aumentar la confianza de la víctima. curiosidad.

Una vez que esto se hace con éxito y la víctima responde bien, el lavador de cerebro ahora comienza la revelación gradual, revelando las cosas correctas.

en el momento adecuado. Esta es la revelación de las ideas que son fáciles de aceptar antes de revelar las controvertidas. Por ejemplo, en el caso de los grupos terroristas, empezar a convencer a una víctima de que Dios la ama es más aceptable a que Dios quiera que se haga estallar. Estas ideas controvertidas se guardan para mucho más tarde, cuando el proceso de lavado de cerebro ha llegado a un punto sin retorno.

Uno puede preguntarse por qué la víctima no elige alejarse una vez que descubre lo que realmente está pasando. En primer lugar, la víctima que ya es vulnerable siente ahora una sensación de aprobación y gusto por el lavador de cerebro.

En segundo lugar, la víctima ha invertido tiempo y otros tiempos, incluso dinero, y no tirará todo su arduo trabajo y se irá. Por último, es probable que el lavador de cerebro se haya abierto mucho sobre los aspectos sensibles y información secreta para la víctima que se puede mantener sobre la cabeza de la víctima ya sea abierta o discretamente.

El resultado final es que la víctima es manipulada para creer que todo lo que le han convencido y lavado el cerebro es la verdad.

Pero lo que es más poderoso es que la víctima creería que ellos eligió estos puntos de vista por su propia voluntad. Esto hace que lo que antes era normal persona en un esclavo de la psicología adoctrinada a algo que probablemente no tengo ni idea de que existe en absoluto.

7. Guerra psicológica

La guerra psicológica es generalmente un término amplio; sin embargo, en todos los casos documentados, el concepto es siempre el mismo. Utiliza acciones que pretenden reducir la moral de un rival, así como su bienestar mental. El objetivo aquí es emplear el uso de tácticas de manipulación para intimidar o persuadir a una persona o grupo de personas.

La propaganda es el principal método de despliegue de la guerra psicológica.

La propaganda son declaraciones o ideas que son exageradas o completamente falsas y se difunden deliberadamente con el propósito de influir en las masas.

La intención detrás de la guerra psicológica es usar deliberadamente propaganda para manipular a las personas y doblegar su voluntad sin tener que usar la fuerza física.

Cómo se utiliza la guerra psicológica para manipular emocionalmente a las personas

La guerra psicológica utiliza el miedo para manipular emocionalmente a las personas y destruir el bienestar psicológico de una persona. A continuación se describe cómo se consigue.

- **amenazas**

Las amenazas de violencia, control y restricciones de la libertad pueden usarse para infundir miedo en las personas con éxito. Las amenazas pueden tener verdaderas intenciones o pueden ser amenazas vacías. Pero en cualquier caso, amenazar a las personas puede dañarlas psicológicamente y ponerlas en un estado de terror, miedo y ansiedad constantes. De esta forma, controlar a las personas y manipularlas es muy sencillo.

- **Bandera falsa**

Una bandera falsa se produce cuando, por lo general, un grupo de personas lleva a cabo un ataque falso o divulga información falsa que suele ser amenazante con el objetivo de infundir miedo en las personas. Pero luego se culpa a otro grupo o también a organizaciones para ejercer control sobre las masas y cambiar de opinión.

- **Objetos**

El uso de objetos como gorras, prendedores, carteles, camisetas y más es una forma efectiva de transmitir el mensaje a las masas. Pero a veces estos mismos

los objetos pueden ser utilizados como símbolo para mensajes mucho más amplios sobre política, filosofías religiosas, creencias radicales, etc. Se convierten en herramientas de promoción y, en otros casos, incluso de adoración.

● Medios de comunicación

Si bien puede ser sorprendente, los libros, la música y las películas pueden usarse como herramientas para la guerra psicológica. Los mensajes retratados en los medios pueden reescribir la historia desde un punto de vista diferente y/o insertar nuevas ideas en la mente de la población.

● Medios de comunicación

Las noticias son una gran fuente de información. Ya sea que sea de propiedad independiente o esté a cargo de un gobierno, las noticias tienen la capacidad de difundir cualquier información que elijan. En la guerra psicológica, una persona o grupo de personas puede infiltrarse en un medio de comunicación y dar información volátil que podría contaminar a la población.

● Folletos

Estos pedazos de papel a veces pueden ser inocentes, pero otras veces pueden usarse para difundir imágenes o mensajes manipuladores. Por lo general, se entregan en áreas de guerra o inestabilidad política. El objetivo principal aquí es persuadir a las personas que reciben los folletos para que se opongan o apoyen el evento político que se está llevando a cabo.

Capítulo 3: Cómo manipular a las personas Psicológicamente y cómo mentir

Mucha gente cree que la manipulación es inmoral e incorrecta. Pero a veces incluso se puede utilizar para lograr un resultado positivo para ambas partes. Cualquiera que sea la razón por la que manipulas a la gente, estas son las tácticas que te ayudarán a mejorar tus habilidades. Para aquellos que creen que está mal, las siguientes tácticas les dan ideas para saber cuándo están siendo manipulados.

1. Mentir por comisión

Nunca es fácil saber si una persona está mintiendo cuando lo está haciendo, aunque muchas veces la verdad puede salir a la luz más tarde cuando ya es demasiado tarde. Comprender algunos tipos de personalidad, especialmente el de los psicópatas que son expertos y mentirosos frecuentes, que a menudo lo hacen de manera sutil, puede ser de gran ayuda para minimizar sus posibilidades de que le mientan y manipulen.

Mentir por comisión es cuando alguien te dice algo que no es un hecho, o simplemente no es cierto. Los manipuladores usan este tipo de mentira para torcer la verdad y crear una versión de algo que sucedió, generalmente para favorecerse a sí mismos. Un ejemplo muy simple es cuando sabes que el clima afuera es sombrío, pero cuando te preguntan, solo dices: "¡Oh, afuera hace un sol perfecto!". De esta manera, la otra persona tomará la decisión de vestirse para el clima soleado basándose en la información incorrecta que se le ha dado.

Este tipo de mentira tiene éxito si el manipulado está dispuesto a creer la mentira, y la mentira también es algo que suena plausible. Tener la determinación de no dejar que te mientan puede ser de gran ayuda para abordar este tipo de mentiras. Siempre sé

escéptico acerca de lo que le dicen y desarrolle el hábito de verificar la información dos veces.

2. Mentir por omisión

Digamos que has estado saliendo con tu pareja durante bastante tiempo y te encuentras con el nombre de Alice. Sigues preguntándole "¿Quién es Alice?" y él siempre cambiaba el tema de inmediato. Pero un día lo presionas para que te diga la verdad y termina diciéndote que una vez estuvo casado con Alice durante ocho años. Lo que podría ser perturbador no es el hecho de que estaba casado, sino que mintió al respecto y le tomó varias veces preguntarle antes de que finalmente lo admitiera.

Tu pareja está jugando un juego llamado "mentir por omisión". Probablemente tú y tu pareja ya habían hablado sobre sus relaciones pasadas y recuerdas que él mencionó que estuvo con alguien durante ocho años y que estaban comprometidos. Pero lo que te está diciendo tu pareja es que como no le hiciste preguntas directas como "¿Estuviste casado?" o "¿Estás divorciado?" no se sintió obligado o que era importante compartir con usted ese dato en su relación. Básicamente, te mintió porque no le hiciste las preguntas correctas.

Mentir por omisión es la mentira más generalizada, insidiosa y más común utilizada por las personas en todo el mundo. Permite que los mentirosos manipulen una situación a su favor al no revelar la verdad porque no se les hizo una pregunta directamente relacionada con la "verdad". Esta táctica se utiliza tanto para generar una falsa impresión como para promover que algo parezca algo que en realidad no lo es.

3. Negación

La negación, la falta de voluntad para admitir las malas acciones, se ha conceptualizado durante mucho tiempo como un mecanismo de defensa del ego. Lo que esto significa es que generalmente se asume que una persona inconscientemente niega la realidad de una situación porque simplemente es demasiado dolorosa para soportarla. Sin embargo, cuando los personajes perturbados o manipuladores, en este caso, se involucran en la negación, no suelen estar en un estado de inconsciencia psicológica como resultado de un profundo dolor interior sobre quiénes son o qué han estado haciendo. En su lugar, utilizan con mayor frecuencia la negación como una táctica para fingir inocencia, así como una forma de manejar la impresión de los demás, especialmente de aquellos que de otro modo podrían tener su número.

Algunos manipuladores son tan buenos en esta técnica que pueden manipular con éxito a otros para que se cuestionen a sí mismos. A menudo, los manipuladores no admitirán cuando hayan hecho algo malo y también se negarán a ver cualquier papel que sus patrones de comportamiento puedan haber jugado en causar problemas en sus vidas. No sólo mentirán a los demás, sino también a mismos sobre sus actos e intenciones maliciosos. Si su negación es suficientemente convincente y contundente, es más probable que otros sean manipulados con éxito. Esta es siempre una táctica para quitarse de encima a otras personas.

La negación no solo es una táctica de manipulación muy efectiva, sino que también es una señal definitiva de que la persona no está dispuesta a cambiar su forma de comportamiento. Alguien que no está dispuesto a reconocer sus errores en primer lugar es menos probable que sienta el deseo o la inclinación de corregirlos.

La práctica de la negación constante por parte de personajes desordenados y manipuladores los hace incapaces de internalizar los estándares y valores de conducta, lo que a su vez los hace menos responsables socialmente.

4. Racionalización

Tanto en lógica como en psicología, la racionalización es un mecanismo de defensa utilizado para justificar y/o explicar comportamientos y sentimientos controvertidos de una manera aparentemente lógica o racional para evitar la verdadera explicación. En términos más simples, significa poner excusas. Estas excusas suelen ser conscientemente tolerables y, a veces, incluso superiores y admirables, por medios razonables o probables.

Los manipuladores expertos siempre tienen una respuesta para cada cosa hiriente que hacen, y siempre tendrán una excusa guardada para justificar su comportamiento sin importar por qué los confrontes. Cuando una persona de buena conciencia en general hace algo mal, tratará de encontrar razones para pensar que lo que hizo no fue realmente tan malo para calmar esa conciencia.

Sin embargo, este no suele ser el caso de los manipuladores, cuando racionalizan; su objetivo principal es tratar de gestionar su impresión de ellos.

Están tratando de convencerlo de que no tuvieron más remedio que hacer lo que hicieron, que en primer lugar no tenían intención de dañar o que cualquier persona razonable habría hecho lo que hicieron dadas las circunstancias. De esta manera, terminan por engañarte sobre la naturaleza tanto de sus intenciones como de su carácter. Al igual que la mentira, la racionalización es otra táctica que utilizan los manipuladores para resistirse a aceptar la responsabilidad y, sobre todo, como una forma de obtener la mejor de los demás.

Cuando una persona pone excusas por algo que sabe que está mal, también está expresando sus sentimientos hacia el principio en juego.

Por ejemplo, cuando una pareja infiel sigue poniendo excusas por su comportamiento, está haciendo una declaración sobre sus sentimientos hacia lo incorrecto de la infidelidad. Al mismo tiempo, están enviando una señal clara de que es probable que repitan el comportamiento; mientras continúen poniendo excusas por el comportamiento, repetirlo es inevitable. Esto se debe a que aún no se han sometido a un principio de conducta que sea

diferente. Por eso también es importante ser consciente de las personas que ponen excusas para todo, porque si las aceptas no solo te manipulan, sino que también te pones en una posición en la que te lo harán una y otra vez.

5. Minimización

La minimización es un tipo letal de engaño que implica la negación junto con la racionalización. Cuando una persona usa la táctica de la minimización, está tratando de convencer a la otra persona de que el mal que hizo no fue realmente tan dañino o tan malo como sabía que era y también está muy consciente de que la otra persona piensa que fue . De esta manera, pueden manejar las impresiones que otras personas tienen sobre ellos manipulándolos para que piensen que no importa lo horrible que hayan hecho, no los convierte en malo.

Por ejemplo, el lenguaje de minimización es muy común entre las parejas infieles, especialmente después de que se expone su aventura. Cuando una pareja infiel afirma que la aventura fue un "error" o "solo fue sexo", en sí mismo es tanto manipulación como minimización. La pareja usa esta táctica para mantener el control pero no para proteger los sentimientos de su cónyuge. A través de él, tienen la intención de mantener la mayor cantidad de ilusión posible y durante el tiempo que sea adecuado. para ellos.

Además, cuando una persona minimiza las faltas graves, también se está mintiendo a sí misma sobre el alcance total de sus problemas de comportamiento y deficiencias de carácter. Mientras continúen con el acto, nunca tomarán en serio los problemas que necesitan corregir. Como cualquier otra táctica de manipulación, la minimización dificulta la interiorización de normas y valores de conducta. Es otra forma que utilizan los manipuladores para resistirse a aceptar la responsabilidad.

Los manipuladores son buenos para ignorar la gravedad de sus transgresiones, y cualquiera que acepte sus minimizaciones es, por esa razón, manipulado con éxito. Por lo tanto, cuando él o ella use frases como “Solo lo hice una vez” o “Estás pensando demasiado en las cosas”, no caigas en la trampa.

6. Viaje de culpa

Se trata de un sentimiento de culpa y/o responsabilidad, especialmente injustificado, que induce otra persona. Para lograr esto, un manipulador puede recordarle a una persona algo malo que hizo, hacer que se sienta culpable por ello y luego darle una opción para escapar de esa culpa. El manipulador hábilmente hace esas opciones dependiendo de lo que quiere que haga la otra persona.

La mayoría de las personas se ven obligadas a cumplir con las demandas que vienen con un viaje de culpa como una forma de recibir la aprobación de los demás.

En la manipulación psicológica, crear un sentimiento de culpa en otra persona se considera una forma de castigo por una transgresión percibida. También puede considerarse una forma de agresión pasiva.

El Dr. George Simon, el autor de ***In Sheep's Clothing: Understanding and Dealing with Manipulative People***, describe el sentimiento de culpa como un tipo especial de táctica de intimidación. El manipulador, en este caso, sugiere a las víctimas, especialmente a las conscientes, que son demasiado egoístas, o que no les importa lo suficiente, o que lo tienen fácil. Esto hace que las víctimas se sientan mal y, como resultado, las mantiene en una posición ansiosa, insegura y sumisa.

7. Intimidación encubierta

La intimidación es el comportamiento intencional realizado para hacer que una persona tema daño o lesión. La intimidación encubierta es poner a una persona a la defensiva mediante el uso de amenazas sutiles, implícitas, indirectas o veladas. Esta táctica de manipulación es

mucho más efectivo cuando el manipulador es hábil para comunicar determinación, resolución y tenacidad emocional, enviando el mensaje de que la otra persona no es rival para ellos. Esto significa que la amenaza velada no está tanto incrustada en lo que se dice o se hace, sino más bien en el tono o la manera que se emplea cuando se dice o se hace la amenaza.

En esta táctica, el mensaje es siempre el mismo: el manipulador implica que se desatará algún tipo de infierno si se sale con la suya o si se confronta o se cuestiona su comportamiento disfuncional. Las relaciones que tienen parejas que usan esta técnica de intimidación encubierta a menudo corren un alto riesgo de ser abusivas, explotadoras o ambas.

8. Evasión

En la evasión, un manipulador a menudo intentará evitar un tema o eludir un problema cuando se lo confronte por su comportamiento. Usan esta táctica para mantener la atención fuera de sus comportamientos problemáticos. También lo usan cuando su verdadero carácter amenaza con ser expuesto, especialmente cuando son tomados por sorpresa sin una estrategia ofensiva adecuada para aprovecharse de otras personas. Por lo tanto, se apresuran a esquivar cualquier tipo de problema importante que se les presente. En lugar de dar una respuesta directa cuando se les hace una pregunta directa, a menudo dan respuestas incoherentes, irrelevantes o vagas como una forma de evadir o eludir la pregunta.

La evasión es una táctica clásica que utilizan los manipuladores para mantener el control de las situaciones. Principios obsoletos de la psicología clásica utilizados para describir la evasión, un comportamiento que utilizan los manipuladores cuando perciben que están siendo atacados y que solo están tratando de defenderse y proteger su ego. Sin embargo, esto fue solo un concepto erróneo; la verdadera razón por la que los manipuladores usan tales tácticas es para mantener a otros en desventaja en esta situación o en la oscuridad. Un manipulador siempre querrá tener la

ventaja sobre los demás y no tener que jugar con las mismas reglas que a los demás les gustaría. Por lo tanto, tácticas como la evasión se utilizan para evitar la responsabilidad y también para controlar y manipular a los demás.

9. Desvío

El desvío y la evasión suelen estar estrechamente asociados. A veces, cuando intenta identificar a alguien que es un manipulador experto, cambiará de tema y desviará la atención hacia un tema completamente diferente. Este juego de manos astuto es a menudo una forma efectiva de mantener el enfoque en casi cualquier otra cosa que no sea el asunto que se ha planteado. Por lo general, el enfoque incluso se desplaza hacia la persona que intenta sacar a la luz el comportamiento problemático y, como resultado, se pone efectivamente a la defensiva. Además, la distracción induce a la otra persona a perder el enfoque y dificulta su búsqueda de la verdad.

Tanto la distracción como la evasión son medios clásicos de desviar la confrontación o la preocupación por las conductas problemáticas. Es evidente que el manipulador que usa estas tácticas no tiene ninguna intención de asumir la responsabilidad de su comportamiento o incluso considerar cambiarlo. En lugar de ser responsables y rendir cuentas, todo lo que intentan lograr es avanzar en su propia agenda y, al mismo tiempo, gestionar su impresión de ellos.

Un ejemplo perfecto de personas que emplean estas técnicas de manera efectiva son los comentaristas de noticias que interrogan a los comentaristas de noticias y les hacen preguntas serias sobre las políticas que se respaldan. La mayoría de ellos se mantienen en el mensaje sin dejar de ser convincentes y verse bien, a pesar de ser conscientes de las fallas en sus posiciones.

Cuando estás discutiendo con tu pareja y sigue diciendo cosas como “No quiero escucharlo”, la mala noticia es que estás siendo manipulado. La táctica de atención selectiva o inatención selectiva se utiliza cuando el manipulador se niega a prestar atención a cualquier cosa que pueda distraerlos de su agenda.

El Dr. George Simon etiqueta esta táctica como una "táctica de comportamiento y manipulación de evasión de responsabilidad muy interesante". Los manipuladores solo quieren ver lo que quieren ver y escuchar lo que quieren escuchar. No es que no puedan concentrarse en lo que se dice, tienen un enfoque claro cuando se trata de algo que quieren. En cambio, todo lo que procesan pasa por algún tipo de filtrado mental peculiar.

11 Jugar a la víctima

Todos hemos jugado a la víctima antes, lo sé. ¿Cuántos de nosotros hemos culpado a nuestros hermanos pequeños por romper una reliquia familiar? ¿Cuántos de nosotros hemos señalado con el dedo a un colega por arruinar algo en el trabajo?

Jugar a la víctima es como comer mala comida porque solo te hará sentir peor al final. Sin embargo, para los manipuladores, jugar a la víctima es solo otra arma en su arsenal de tácticas manipuladoras.

Los manipuladores suelen utilizar esta táctica para presentarse a sí mismos como víctimas de las circunstancias con el fin de obtener simpatía o lástima o para inducir compasión, y como resultado, obtienen algo de alguien. Los manipuladores también se entregan a la autovictimización para influir o controlar los sentimientos, pensamientos y acciones de otras personas, para llamar la atención, para justificar su abuso ante los demás y también como una forma de hacer frente a las situaciones.

Las personas concienzudas y afectuosas son los mejores objetivos del manipulador para jugar con esta táctica, ya que no soportan ver sufrir a nadie. los

a los manipuladores les resulta fácil y gratificante aprovecharse de este tipo de personas haciéndose las víctimas para obtener su cooperación.

Mientras que jugar a la víctima puede ser muy exitoso en la obtención de objetivos; afortunadamente, casi siempre es solo a corto plazo. Esta táctica es una de las que suelen tener menos éxito con el tiempo. A la larga, aquellos que son manipulados pueden terminar dándose cuenta de lo que está sucediendo, y cualquier esfuerzo que hagan los manipuladores a menudo es recibido con hostilidad, menospreciado o ignorado. Al final, los manipuladores pueden frustrarse y pasar al siguiente paso fácil. objetivo.

12 Jugando el papel de sirviente

Los manipuladores usan esta táctica para cubrir sus agendas egoístas con el pretexto de servir a una causa noble. Cuando los manipuladores usan esta táctica, los escuchará decir que están actuando de cierta manera para estar al "servicio" u "obedecer" a una figura de autoridad o simplemente dicen que "simplemente están haciendo su trabajo". Un buen ejemplo de esto último es cuando un padre presiona tanto a un niño para que sobresalga académicamente cuando el niño es solo un estudiante de capacidad intelectual promedio. El padre puede usar la excusa de que solo está haciendo lo que cualquier padre le haría a su hijo para ayudarlo a alcanzar su potencial, y al padre le importaría si el niño está cediendo ante la presión.

Jugar el papel de sirviente suele ser una táctica de manipulación eficaz que también es muy difícil de notar de inmediato. Sin embargo, al igual que cualquier otra táctica de manipulación, los resultados siempre dañan a los manipulados si no se los cuestiona.

13 Vilipendiar a la víctima

¿Alguna vez has estado en una situación en la que alguien, generalmente alguien cercano a ti, te ha hecho algo malo pero termina injustamente dándote la vuelta en cuanto a responsabilidad o culpa? Lo más probable es que estén usando la táctica manipuladora de "vilipendiar a la víctima" en la que te hacen sentir como el malo cuando denuncias su comportamiento.

Las personas neuróticas son las presas más buscadas por los manipuladores para esta táctica, ya que caen fácilmente en ella. Los individuos neuróticos son más propensos que el promedio a estar de mal humor y experimentar sentimientos de ansiedad, miedo, preocupación, frustración, ira, celos, envidia, estado de ánimo deprimido, culpa y soledad. Los neuróticos a menudo odian pensar en sí mismos como la parte agresora.

En cambio, preferirían llevar la carga del abuso que considerarse a sí mismos como el abusador. Los manipuladores son muy conscientes de esto.

Por lo tanto, cuando quieren ganar la partida en cualquier encuentro, una combinación especialmente contundente y efectiva es jugar a la víctima y luego vilipendiar a la verdadera víctima.

14 avergonzar

La vergüenza es una emoción autoconsciente desagradable que generalmente se caracteriza por una evaluación negativa de uno mismo, motivaciones de retiro, así como sentimientos de inutilidad, angustia, impotencia, desconfianza y exposición.

Los manipuladores usan la vergüenza, el acto de avergonzar a otros, para desviar la atención de sus propios problemas y comportamientos presionando a la víctima para mantener el control. Usan desprecio y sarcasmo para aumentar la duda y el miedo en la víctima. Las tácticas vergonzosas pueden ser muy sutiles, desde el tono de voz desagradable, una mirada o mirada feroz, sarcasmo sutil hasta comentarios retóricos.

El manipulado se pone en una situación que es imposible donde sienten que son básicamente defectuosos y no pueden estar a la altura de los estándares que el

manipulador les está imponiendo. Por lo tanto, esto hace que la víctima se dedique a intentar compensar su 'maldad'. La vergüenza es una forma muy eficaz de fomentar un sentimiento de insuficiencia en las víctimas.

La vergüenza es muy común entre padres con trastornos de personalidad con hijos no elegidos o adultos. Estos padres a menudo desvían su ira hacia sus hijos, quienes terminan creciendo con sentimientos de inutilidad, inutilidad, falta de aprecio y amor.

15. Seducción

Los manipuladores utilizan la seducción mediante el encanto, la adulación, los elogios o el apoyo abierto a sus víctimas para que confíen en el manipulador, bajen sus defensas y les brinden su lealtad. Otras veces, ofrecían ayuda con la misma intención y también para acceder a la víctima encantada y desprevenida.

La seducción es una herramienta de manipulación poderosa y furtiva que permite al manipulador manejar favorablemente la impresión de su víctima y al mismo tiempo tratar de obtener algo de ella. Muchas personas quieren gustar y ser valoradas, lo que también las hace vulnerables a las técnicas de seducción. Por lo tanto, cuando una persona muestra atención a otra o actúa de una manera que invita a la otra persona a sentirse especial hasta cierto punto, nunca sentirá que está siendo manipulada. En cambio, sienten que hay algo en ellos que merece atención y que hace que la otra persona se comporte de esa manera.

A veces, la seducción no se hace con un motivo malicioso detrás, o con tanta intensidad como para causar un daño real. Además, a veces la víctima puede ser consciente de lo que está pasando y optar por disfrutar de la adulación sin tomársela demasiado en serio. Pero cuando se trata de manipuladores, pueden mentir, engañar o usar cualquier otro medio para obtener lo que realmente quieren. Para los manipuladores, la seducción puede ser muy calculada, deliberada y conducida de manera que la víctima sea completamente arrastrada. En este punto, están bastante cegados por la naturaleza del manipulador, y su verdadero carácter comienza a mostrarse solo después de que el manipulador obtiene lo que quería. Y para entonces, ya es demasiado tarde para la víctima.

La diferencia entre avergonzar y culpar es que al avergonzar a la víctima se le dice que es algo malo, pero al culpar se le dice a la víctima que hizo algo malo. Cuando una persona se disculpa constantemente por todo es una señal de que ha sufrido este tipo de táctica de manipulación. Incluso se disculparían antes de hablar o por cosas simples como reírse, y sentirían la necesidad constante de disculparse o poner excusas para hacer una pregunta. Todo esto demuestra que una culpa velada e infundada se cierne sobre su mundo.

Este tipo de actitud no surge de la nada. Por lo general, esto sucede cuando la persona ha tenido a alguien en su vida que le ha mostrado rechazo por su forma de actuar o por lo que dice. Esto se conoce como manipulación de culpabilización de la víctima. Una víctima de esta táctica de manipulación esencialmente siente que todo lo que hace o dice está mal. Los manipuladores constantemente les señalan sus errores y les muestran ese fallo o cualquier otro “incorrecto” el comportamiento no es tolerado.

El manipulador aquí suele ser alguien que tiene un historial con la víctima; alguien amaba, admiraba o tenía autoridad sobre ellos. La forma de actuar del manipulador es sutil y otras veces hasta violenta. Algunas de las técnicas que utilizan en esta táctica de manipulación incluyen el rechazo (generalmente de una manera pasivo-agresiva), evitan que surjan ciertos temas, hacen que su víctima se sienta inteligente en todo lo que piensa, dice o hace y se niega a aceptar o resolver un problema. En resumen, esta manipulación implica que el manipulador viole psicológicamente a sus víctimas, para que no sean cuestionadas.

17 Fingiendo confusión (haciéndose el tonto)

Hacerse el tonto es una forma inteligente de manipular a alguien para que tenga dudas sobre el comportamiento que está tratando de confrontar o la legitimidad del problema.

Fingir confusión implica que el manipulador pretenda que está confundido sobre el tema importante que la otra persona está tratando de llamar su atención o que no tiene idea de lo que está hablando la otra persona. Incluso pueden protestar en voz alta e indicar que no tienen nada de qué sentirse culpables o avergonzados. De esta manera, la otra persona queda a su vez confundida de tal manera que incluso duda de su propia precisión de percepción o comienza a sentirse culpable y a verse como los injustos acusadores. Los manipuladores también pueden incluir intencionalmente algunos elementos en caso de que haya lugar a dudas. Si los manipuladores se encuentran incapaces de negar su responsabilidad en algo, entonces podrían recurrir a afirmar que no tuvieron malas intenciones, y si ocurrió algún daño, no fue su intención. Esto se conoce como fingir inocencia.

18 fingiendo inocencia

Al igual que fingir confusión, esta táctica es efectiva para manipular a una persona que se enfrenta a un comportamiento para que tenga dudas sobre si el problema que estaba tratando de traer a la atención del otro es legítimo. El manipulador puede poner una mirada de indignación o sorpresa.

Tanto fingir inocencia como confusión son tácticas efectivas que utilizan los manipuladores para negar intenciones maliciosas. Son muy efectivos especialmente en personas neuróticas y por varias razones y cuando saben que pueden engañarte con éxito a través de esta táctica, entonces saben que están a medio camino de obtener el control total de ti.

19 El efecto del carro

En psicología, el efecto del carro es un fenómeno por el cual las personas hacen cosas principalmente porque otras personas lo hacen sin tener en cuenta sus propias creencias, que eligen anular o ignorar. Ahora los manipuladores pueden usar este fenómeno a su favor. Pueden consolar a otra persona para que se someta utilizando afirmaciones verdaderas o falsas de que muchas personas ya han hecho algo y que la otra persona debería hacerlo también. Usan frases comunes como "Todos hacen esto de todos modos" o "muchas personas como tú..."

Este tipo de manipulación es común en situaciones de presión de grupo, particularmente en situaciones en las que el manipulador trata de influir en alguien para que pruebe drogas u otras sustancias u otros comportamientos inmorales.

20 Ira blandiendo

Los manipuladores usan la ira para mostrar la intensidad emocional adecuada y la rabia en con el fin de electrocutar a su víctima para que se someta. Ya sea miedo a lo conocido

o lo desconocido, lo utilizan como arma para intimidar a otras personas para que cedan o se rindan ante sus demandas. En el sentido real, el manipulador no está realmente enojado, sino que simplemente está actuando.

La ira controlada es una táctica de manipulación común que los manipuladores usan para ocultar aún más sus intenciones, evitar la confrontación y decir la verdad.

Pueden usar la ira de manera experta como un mecanismo de defensa para evitar revelar la verdad en circunstancias o momentos inconvenientes. Los manipuladores pueden continuar usando amenazas como llamar a la policía o inventar abusos intencionalmente y luego hacer informes falsos del dobladillo para intimidar o asustar a la otra persona para que se someta. Usan esta táctica a menudo como una herramienta para evitar sospechas o investigaciones y, como resultado, la víctima termina enfocándose más en la ira que en la táctica de manipulación.

Otras formas de ira y manipulación controladas incluyen el chantaje y las amenazas de exposición, particularmente cuando la víctima rechaza las sugerencias y solicitudes iniciales del manipulador.

Ejemplos prácticos de manipulación emocional

1. Intimidación

El acoso es cuando los manipuladores llevan la intimidación al siguiente nivel. Los acosadores amenazan o golpean abiertamente a otras personas para que cedan a sus demandas o renuncien a lo que no quieren que tengas o cuando les parezcas una amenaza. Se complacen en aterrorizar a otras personas para que se sometan. Usar el miedo es su principal arma; podría ser el miedo a lo conocido o el miedo a lo desconocido. Las personas en relaciones con este tipo de parejas son muy conscientes de su historial de comportamiento, y no saben de lo que son capaces esas parejas, sino también de lo lejos que estarían dispuestos a llegar para conseguir lo que quieren.

Los acosadores utilizan la manipulación y la intimidación para mantener a sus víctimas a la defensiva y hacer que teman lo que podría pasarles si se atreven a ir en contra de sus deseos. Otras veces, mostrarían una rabia e ira intensas, y no porque estén realmente enojados, sino para aterrorizar a sus víctimas para que hagan lo que quieren. Las víctimas de un comportamiento tan rabioso y atormentador nunca deberían ignorarlo y deberían darse cuenta de que ese tipo de persona no se detendría ante nada para conseguir lo que quiere.

Lo que pasa con los acosadores es que son uno de esos manipuladores que tienen menos probabilidades de cambiar su forma de hacer las cosas. Esto se debe a que no solo es una forma efectiva de hacer que las personas sean sumisas a ellos, sino que también les hace evitar ser sumisos a personas de una autoridad superior o también de un estándar de conducta. Esto hace que los acosadores sean menos propensos a internalizar los niveles de control y los estándares que hacen que las personas sean civilizadas. Las víctimas en relaciones con personas con tales tendencias no deberían encontrar la manera de salir de ella de ninguna manera.

Capítulo 4: Diez trucos psicológicos para manipular a cualquiera

A veces puede tener la sensación de que está siendo manipulado. Puede ser de alguien cercano a usted o de un compañero de trabajo o un vendedor. Y la mayoría de estas veces es posible que ni siquiera te des cuenta de que estás siendo manipulado. Si bien la manipulación no siempre se realiza por malas razones, es importante saber cuándo sucede. Esta es una lista de diez trucos psicológicos comunes que la gente usa para manipular a cualquiera y puedes identificar cuándo te está sucediendo a ti.

1. Imitar el lenguaje corporal

La mímica o el reflejo es cuando el manipulador esencialmente copia el lenguaje corporal de alguien como toques sutiles en la piel, una postura erguida o pasar las manos por el cabello. Hay muchas investigaciones que sugieren que imitar el lenguaje corporal de alguien hace que sea más probable que se identifique contigo de manera subconsciente, lo que hace que sea más probable que haga lo que tú quieres. Los expertos lo llaman el "efecto camaleón", que hace que los manipulados sientan que se han encontrado con un alma gemela, lo que facilita que los manipuladores los manipulen.

Marco Iacoboni, profesor de psiquiatría, escribió sobre el efecto camaleón en su libro ***Mirroring People: The Science of Empathy and How We Connect with Others***. En el libro, el profesor afirma que el reflejo ayuda a establecer una relación, que es un paso muy importante para ayudar a una persona a conocer o hacer amistad con otra. Explica además exhibiendo acciones, actitudes y patrones de habla similares a los de los otros.

persona, puede llevarlos a creer que usted es más como ellos, por lo que es más probable que se convierta en un amigo.

Los maestros manipuladores saben cómo no imitar demasiado para no volverse muy molestos para la otra persona.

2. Asentir con la cabeza

Puede parecer contrario al sentido común, pero asentir mientras explicas las cosas le da a la otra persona la impresión de que ciertamente sabes de lo que estás hablando. Esto se sumerge en el efecto camaleónico, ya que es probable que la persona con la que se habla termine imitando el asentimiento sin siquiera saberlo y engañándose a sí misma pensando que realmente entiende lo que se dice o sucede.

Un estudio publicado en la revista ***Basic and Applied Psychological*** por científicos en 1980 parece estar de acuerdo con este fenómeno al afirmar que las personas tienden a asentir cuando escuchan a otra persona y, por lo tanto, es más probable que estén de acuerdo con lo que dice la persona. Este acto también refuerza constantemente las palabras del manipulador con el lenguaje corporal que indica "sí", haciéndolo aparecer como una persona positiva y servicial.

El acto de asentir con la cabeza mientras se hace una pregunta también hace más probable que la otra persona esté de acuerdo con el manipulador o cumpla con sus solicitud.

3. Sonreír antes de hablar

Charles Darwin investigó la "ciencia de la sonrisa" y descubrió que el simple acto facial sirve como una manifestación de felicidad y puede usarse fácilmente para formar conexiones con otras personas. Hace que la gente se sienta cómoda y tranquila. Los manipuladores usan este truco justo antes de hablar mientras tienen cuidado, no sonríen cuando no es el momento adecuado; por ejemplo, cuando se habla de un tema serio o delicado.

4. Pedir favores a las personas cuando están cansadas

Los manipuladores son cazadores efectivos y calculados con la capacidad de sincronizar bien. Saben cuándo saltar, cuándo golpear con más fuerza y cuándo abortar su persecución. Uno de los mejores trucos que usan es pedirle un favor a alguien cuando la persona está cansada. En ese momento, es menos probable que la persona ponga la energía para rechazar cualquier pedido o estar en desacuerdo, ya que tanto los niveles de energía mental como los físicos están agotados.

Un estudio que de alguna manera explica esta idea se llevó a cabo en alrededor de mil decisiones judiciales y encontró que los jueces, de quienes se espera que sean modelos de pensamiento racional, también son tan susceptibles a esta concepción como cualquier otra persona. El estudio mostró que los reclusos tienen un 60 % más de probabilidades de obtener la libertad condicional, ya sea temprano en el día o poco después de la hora del almuerzo.

Además, CBS News informó sobre los hallazgos de un estudio publicado en el ***Marketing Research Journal***, que indicó que es más probable que los anunciantes “conquisten” a los clientes cuando están cansados. Además, los manipuladores no fuerzan las oportunidades, pero les dan la bienvenida y al mismo tiempo, mantienen su ojos abiertos.

5. Usar el nombre de las personas con frecuencia mientras se habla

Los seres humanos están básicamente impulsados por el ego, y nuestros nombres forman una gran parte de lo que creemos que somos. Los psicólogos han descubierto que el uso frecuente del nombre de alguien durante una conversación hace que la persona crea que realmente te gusta y, a su vez, es más probable que haga lo que usted quiere.

Por ejemplo, Dale Carnegie, en su libro ***Cómo ganar amigos e influir en las personas***, afirmó que “el nombre de una persona es para él o ella el sonido más dulce e importante en cualquier idioma”. Esto significa que en todo el universo, para ti, tu nombre es la palabra más importante; forma la parte central de su identidad. Por lo tanto, escuchar tu nombre valida tu existencia y a su vez

te hace sentir más positivo acerca de la persona que lo dice, y los manipuladores lo saben muy bien.

6. Observar las palabras únicas que usa la gente y luego usarlas

también

Este truco es el mismo que imita, donde el manipulador escucha las palabras únicas que una persona usa con frecuencia para ayudarlos a comprender mejor a esa persona.

John R. "Jack" Schafer, Ph.D., un agente especial retirado del FBI, se refiere a estas palabras como "pistas de palabras". En un artículo de ***Psychology Today***, escribió: "Si los ojos son la ventana al alma, entonces las palabras son la puerta de entrada a la mente. Las palabras representan pensamientos. Lo más cerca que una persona puede llegar a comprender los pensamientos de otra persona es escuchar las palabras que él o ella habla o escribe. Ciertas palabras reflejan las características de comportamiento de la persona que las pronunció o escribió".

Por lo tanto, escuchar atentamente las palabras que usa una persona y luego usar esas mismas palabras mientras habla es probable que establezca una relación y una mayor confianza con esa persona.

7. Repetir cosas a la gente

Parafrasear lo que una persona ha dicho y luego repetírselo es una de las mejores maneras de demostrarle que realmente entiendes cómo se siente. Este truco se llama "escucha reflexiva". Los terapeutas y consejeros entienden mejor este método y lo utilizan en sus sesiones reconstruyendo lo que sienten y piensan sus clientes y luego transmitiéndoles esta comprensión. Las investigaciones han demostrado que la escucha reflexiva utilizada en las sesiones de terapia aumenta la probabilidad de que los clientes muestren más emociones y se abran.

Y este es un truco muy efectivo para manipular a cualquiera.

8. Hablar rápido

Hablar rápido a veces puede abrumar a la persona con la que se habla y desgastarla, tanto que a veces puede hacer que esté de acuerdo con lo que se le dice sin procesar la información. Una persona que habla rápido es mucho más probable que sea persuasiva porque literalmente está dando información más rápido de lo que el cerebro del oyente puede tener la oportunidad de criticar. evaluarlo.

Un informe de ***Lifehacker*** afirmó que "Hablar más rápido les da a los disidentes menos tiempo para formar contrapuntos y los persuade más fácilmente. Hablar más despacio les permite a aquellos que probablemente creen que usted apila su razonamiento sobre su propio sesgo para formar una opinión más fuerte a su favor".

Los manipuladores usan este truco para crear la ilusión de tener un conocimiento integral y la capacidad de establecer vínculos "lógicos" para que la víctima objetivo no tenga la oportunidad de analizar críticamente lo que se dice.

9. Técnica de puerta en la cara (DITF)

Este es un método muy común generalmente estudiado en psicología social. Simplemente significa hacer una solicitud grande y luego reducirla. En esta técnica, el persuasor, o en este caso, el manipulador, intenta convencer a una persona para que cumpla haciendo una gran solicitud que la persona probablemente rechazará. Después del rechazo, es probable que el persuasor solicite una solicitud mucho más razonable que la otra persona probablemente se verá obligada a aceptar.

Por ejemplo, un amigo te pide prestada una cantidad de dinero irrazonable y le dices que no, solo para que se dé la vuelta y te pida una cantidad menor que tú aceptas. Te sorprendería saber más tarde que la cantidad más pequeña

lo que pidió fue la cantidad real que el amigo necesitaba y solo usó la técnica para que te rindas ante ellos.

Esta técnica fue descubierta en 1975 por Robert Cialdini y sus colegas. Los científicos concluyeron que para que la técnica funcione, la persona objetivo debe rechazar la solicitud inicial y que la persona objetivo debe creer que la otra persona se ha comprometido. Por lo tanto, la segunda solicitud debe ser más pequeña que la primera solicitud. En el caso de nuestro amigo, si hubiera pedido la cantidad menor, al principio, habría sido menos probable que le hubieras prestado el dinero. Este es un buen truco que los manipuladores usan para manipular a las personas.

10 Fingiéndose que un poco de consejo que das es de un respetado persona

Este truco es simplemente mentir. Presentar su propio consejo como si viniera de una persona respetada, como un experto destacado o como una figura paterna, es más probable que alguien haga lo que usted quiere. Presentar la información como una cita es mucho más creíble ya que la hace parecer mucho más valiosa, tanto que la recuerdas lo suficiente como para compartirla con otras personas. Esto te hace parecer más respetado por asociación.

Capítulo 5: Armas de manipulación emocional

¿Qué es la manipulación emocional?

¿Cómo te sentirías o reaccionarías cuando te des cuenta de que durante mucho tiempo has estado actuando según el guión de otra persona? Es decir, has tenido el control de tus propias acciones y también de tu vida como un todo. Si suena aterrador y probablemente molesto, de eso se trata la manipulación emocional. Si bien mucha gente habla de manipulación emocional, todavía hay muchos que no saben de qué se trata.

La manipulación emocional, o a veces llamada manipulación psicológica o "mind-efing", se utiliza para referirse al comportamiento que tiene como objetivo cambiar la actitud y el comportamiento de otras personas mediante el uso de medios engañosos, tortuosos y, a veces, abusivos. El manipulador influye psicológica o socialmente en sus víctimas para que respondan o se comporten ante situaciones o problemas de una manera que no es original para sus víctimas pero que se adapta a su propósito. Esta es una manipulación clásica porque mientras estás actuando según el guión de esa persona, pensarás que sigues siendo tú mismo.



La manipulación emocional generalmente no implica el uso de la fuerza, pero tiene mucho que ver con jugar con las emociones y la mente (psicológica) de alguien para explotarlas. Es muy difícil atribuir ventajas a este concepto, si es que las hay, debido a la naturaleza encubierta del trabajo que se lleva a cabo y también a los resultados finales. La manipulación emocional se compara con cuando alguien usa lo que te pertenece para alimentar sus propios deseos pero de manera encubierta y sin tu permiso. Si bien el manipulador que actúa en secreto es definitivamente un problema, el mayor problema es cuando el manipulador te hace hacer cosas que normalmente no harías o cosas que no consideras buenas, o que objetas seriamente.

Por lo general, cuando una persona ignora las tácticas o técnicas que el manipulador está usando con ella, es posible que no pueda liberarse del

deletrear. Seguirán convenciéndose de que están a cargo de su vida cuando en realidad no es así. Pero conocer las técnicas puede hacer que identifiquen fácilmente cuándo se están utilizando. Y aunque la manipulación emocional generalmente se considera algo malo, puede haber momentos en los que la necesitará para obtener lo que quiere de personas que no han cooperado mucho con usted y tener conocimiento de las tácticas utilizadas sería de gran ayuda. en tales situaciones.

Básicamente, los manipuladores emocionales identifican los puntos débiles psicológicos de sus víctimas y luego trabajan en ellos. Esto solo es sabio porque si uno comete el error de manipular al otro donde es más fuerte, el manipulador fallará incluso antes de que comience. Los manipuladores expertos observan un aspecto que hace que su víctima sea vulnerable y lo resuelven.

Las mejores tácticas y técnicas prácticas para manipular emocionalmente otros

Anteriormente hemos discutido las tácticas que usan los manipuladores para manipular psicológicamente a sus víctimas. Si bien es lo mismo, las siguientes tácticas son muy específicas para la manipulación emocional. Estas tácticas no se limitan solo a las discutidas cada dos días; los manipuladores están orquestando nuevas formas de obtener lo que quieren de las personas.

1. Proyección

La proyección es una táctica de distracción que emplean los manipuladores para trasladar sus defectos o deficiencias a otra persona. En lugar de aceptar la responsabilidad por sus errores, prefieren hacer que otra persona cargue con la culpa. Es una táctica psicológicamente abusiva que apunta a quitarles el peso de la culpa de sus hombros y cargarlo sobre los de otra persona. El motivo principal aquí es pintarse limpios, y la otra persona se ve sucia y desafortunada.

Sin embargo, en una situación pésima, los manipuladores no suelen ser los únicos los culpables. No es raro encontrar individuos como este una vez en

Un rato. En el momento en que se identifica un problema o defecto en algún lugar donde se encuentran, este tipo de personas rápidamente encuentran una víctima a la que echarle toda la culpa. Por ejemplo, un empleado holgazán que no ha tenido un buen desempeño en su lugar de trabajo, y además, la empresa donde trabaja no le está yendo bien. Al ser un manipulador emocional, el empleado perezoso culpará a la gerencia de la empresa como la razón de la pérdida. Los encontrará diciendo que la gerencia ha sido ineficaz o incompetente, y en el proceso, deja de lado su propia pereza, que en realidad es la principal razón por la cual la empresa tiene problemas financieros.

Este tipo de personas existen en las relaciones íntimas. Por ejemplo, en lugar de que una pareja admita su necesidad de intimidad, cambiarían las cosas y acusarían a la otra pareja de ser demasiado pegajosa y también de que solo le están haciendo un favor. Su objetivo principal es parecer más fuertes cuando en realidad son los más débiles. Esta táctica de manipulación también es común en personas que se dan cuenta rápidamente y señalan el mal en los demás. Pero en realidad, están proyectando su yo negativo.

2. Intimidación

Intimidar es asustar o intimidar a otra persona, especialmente para hacer que haga lo que uno quiere. Los manipuladores emocionales suelen aplicar la técnica de la intimidación para silenciar a las personas que consideran una amenaza para ellos. En el caso de una confrontación, mirarían al otro a los ojos y con un lenguaje corporal extraño para inducir miedo y distraer a sus víctimas de su tren de pensamiento y hacer que terminen con el debate.

Los manipuladores emocionales usan esta táctica con víctimas que se asustan o engatusan fácilmente. Como hemos mencionado muchas veces antes, los manipuladores son muy hábiles para identificar los puntos débiles de sus víctimas y usar eso para ejercer control sobre ellas. Una vez que se dan cuenta de que te asustas fácilmente, el uso de la intimidación y las amenazas son algunas de las técnicas que usarían constantemente contigo.

Si alguien ejerce esta manipulación sobre ti, la mejor manera de salir de ella es superando tus miedos y aprendiendo a defenderte cuando te sientas intimidado. De hecho, evitar que le reveles tus debilidades o miedos a alguien en quien no puedes confiar es una de las medidas de precaución que puedes tomar. tomar para evitar tales situaciones.

3. Magnificar sus propios problemas mientras disminuye el de otros

Esta es también otra táctica encubierta de manipulación emocional. Los manipuladores emocionales comienzan fingiendo que lamentan las cosas por las que estás pasando y, mientras lo hacen, también pueden mostrar una empatía de corta duración. Esto suele ser una artimaña para ocultar sus verdaderas intenciones. Pero poco después, rápidamente mencionarían sus propios problemas o desafíos y los magnificarían tanto que los tuyos terminarían pareciendo insignificantes.

Uno en el que se puede identificar este manipulador es cuando la otra persona siempre recuerda que tiene un problema en el momento en que mencionas el tuyo.

En lugar de ayudarlo a encontrar una solución, preferirían mencionar la suya propia y comenzar a discutirla sin cesar. Esta comparación injustificada puede ser tanto frustrante como molesta porque te niega la simpatía que tanto necesitas en ese momento. Además, incluso puede hacerte parecer o sentirte estúpido por haber planteado tu problema en ese momento. Al final, logran hacer

sientes que eres intolerante; al final del día, tus problemas no son lo peor.

4. Acoso intelectual

Abrumar a alguien con hechos intelectuales es una táctica única que la gente usa para manipular a los demás. Sin embargo, no se equivoque, es posible que no siempre sean precisos en lo que citan, pero lo que sí saben es que la otra persona no tiene acceso ni la oportunidad de verificar que lo que se dice sea válido. De esta manera, son capaces de colocarse ante el otro como una autoridad de algún tipo para tener una forma con ellos.

Esta táctica de manipulación emocional es común en los puntos de venta o en las instituciones financieras. Debido a que son dulces y no puedes confirmar sus supuestas afirmaciones, puedes terminar cayendo en sus tácticas sin saberlo. Una de las formas de evitar caer en esta trampa es el conocimiento; es decir, estar informado. No necesariamente tienes que saberlo todo, pero esfuérzate por saber algo sobre todo.

5. Insultos

Uno de los rasgos de carácter de los manipuladores emocionales es que tienen una opinión exaltada de sí mismos que suele ser falsa. Para ellos, otras personas nunca tienen razón mientras que ellos nunca se equivocan. De hecho, se ha dicho que la mayoría de los manipuladores emocionales son narcisistas. Por lo tanto, cuando estés a punto de desafiar su ego poniendo en duda sus pensamientos y opiniones, prepárate para que te llamen más nombres además de los de tu nacimiento. certificado.

Para ser franco, si aún no ha aprendido a desarrollar una piel dura, sería fácil para usted sucumbir a la manipulación, especialmente por molestia. Nunca es divertido que te insulten como idiota, alborotador, fanático,

extremista, o cualquier otro nombre o título. El principal objetivo que los manipuladores intentan conseguir con esto es ensuciar tus intenciones y terminar silenciando tú.

6. Acondicionamiento

El condicionamiento es un método de entrenamiento psicológico de un animal hacia un gusto o rasgo particular que desea el entrenador. Ahora imagina eso en un ser humano. Por supuesto, el manipulador haría esto en secreto. A través de la manipulación emocional, la víctima es la que está siendo “entrenada” por el manipulador. La idea aquí es hacer que la víctima elimine sus valores iniciales y en su lugar adopte los del manipulador. Por ejemplo, si una víctima valora la honestidad, entonces el manipulador presentará cualquier cosa buena en la vida como deshonestas. De esa forma, la víctima acabará asociando la honestidad a una serie de valores erróneos. La razón principal por la que los manipuladores hacen esto es para que la víctima no siga adelante e incluso termine siendo deshonrada.

7. Chismear y acechar

El objetivo principal de cada táctica de manipulación emocional es controlar a una persona. Sin embargo, cuando a los manipuladores les resulta difícil controlar a su víctima objetivo, buscan otras formas de lograrlo controlando cómo otras personas ven o ven a la víctima. Esto se puede lograr difundiendo información falsa a espaldas de la víctima y otras veces monitoreando sus movimientos. La idea aquí es no solo dar a las personas una mala impresión sobre la víctima, sino también intimidarlos. Por ejemplo, cuando un socio insinúa que terminará una relación debido a los malos hábitos del otro socio, el otro socio se dedicará a difundir mentiras. La intención detrás de esto es hacer que a las personas generalmente les desagrade la pareja víctima debido a las mentiras que se difunden en lugar de que las personas sepan la verdad.

8. Malas sorpresas

Es agradable recibir una sorpresa de vez en cuando, especialmente de un ser querido. Pero las sorpresas de un manipulador emocional son diferentes; se utilizan como una herramienta para desequilibrar a su víctima. Una persona manipuladora mantendría una promesa solo para decir en el último momento que no será posible. El objetivo principal aquí es que el manipulador obtenga una ventaja psicológica sobre la víctima al ponerla en una situación en la que no puede hacer nada más que ceder a sus demandas. En ese último momento, cuando la víctima no tiene otra opción, el manipulador sacaría a relucir sus demandas egoístas de que la víctima no tendría más opción que cumplirlas. Esta táctica es común entre la gente de negocios, y la clave para mantenerse al margen es llegar a un acuerdo legal antes de firmar un trato.

9. Marketing de personalidad

Esta táctica implica que una persona venda sus supuestas buenas cualidades a otra incluso antes de conocerla personalmente. Cuando la persona manipuladora aquí se da cuenta de las cualidades con las que su víctima objetivo quiere asociarse, vienen furtivamente tocando sus propias trompetas y comercializando esas cualidades que las víctimas prefieren. Esta es una técnica comúnmente utilizada por los políticos. Identifican las cualidades que sus votantes quieren en un líder y se comercializan así. Solo después de que hayan sido votados en la oficina, comenzarán a mostrar sus verdaderos colores.

10 sarcasmo degradante

Mientras lo hacen parecer una broma, los manipuladores mencionan cosas con las que su víctima está luchando de manera encubierta. Esto está destinado a crear sentimientos de inseguridad en la víctima y, finalmente, dominarlos. Los manipuladores suelen aplicar esta táctica cuando sienten que su víctima está recibiendo demasiado reconocimiento o atención. El sarcasmo degradante se hace cuando una persona hace chistes sobre algunas luchas o fracasos en otra

la vida de una persona como un examen fallido o un matrimonio. Tales cosas no son ni de lejos graciosas, pero los manipuladores harán bromas con ellas. Si bien puede parecer que solo es una payasada, lo que el manipulador está tratando de lograr es que otras personas se den cuenta de que la víctima no es perfecta o que no valen tanto como pensaban otras personas.

11 Triangulación

Esta táctica de manipulación emocional es muy común en las relaciones románticas. También es una de las principales características de los narcisistas emocionales. La idea aquí es que el manipulador valide su propio egoísmo y sus malas acciones hacia su víctima recurriendo al acto de otra parte. Por ejemplo, una víctima sería abusada y luego, al armar un escándalo, el abusador, sin disculparse ni admitir su error, dirigiría la atención a otro amigo de la víctima que fue abofeteado por un compañero y no armó un escándalo. sobre eso La intención principal aquí es hacer que la víctima parezca que está exagerando y también que el abusador o manipulador técnicamente estaría validando su acción. El principio de la triangulación es desviar la atención de la víctima comparando un evento perturbador de un tercero para justificar su mala conducta actual.

12 Prueba de límites

La prueba de límites es cuando los manipuladores prueban a sus víctimas para ver qué tan lejos pueden cruzar la línea de la víctima antes de traspasar el límite personal de la víctima. Cruzan una línea a la vez hasta que se adentran más en la cabeza de su víctima. Esta es una táctica muy común entre los abusadores. Primero, le hablarían condescendentemente a la víctima, cuando muestren "comprensión excesiva" la próxima vez que los abofetearían y si la víctima también se adapta a eso, no pasará mucho tiempo después de que se conviertan en un saco de boxeo. . La razón por la que esta táctica tiene éxito es la

víctima que elige mostrar empatía en lugar de enfrentarse a sí misma. Los narcisistas, los manipuladores emocionales más crónicos prosperan en esto. Su principal preocupación no es la empatía sino las consecuencias de sus actos. Por lo tanto, cuanto más logran decapitar a su víctima y no pasa nada, más suben un escalón.

13 Juzgar a los demás

Esta es una de esas tácticas de manipulación emocional que se hace abiertamente; cualquier otra persona aparte de la víctima lo sabe y lo ve. El manipulador molestaría deliberadamente a su víctima, especialmente cuando sabe que no hay nada que la víctima pueda hacer de inmediato. Los manipuladores emocionales más egoístas y centrados en sí mismos son los que muestran esta característica con mucha frecuencia. Seguirían sacando a relucir la culpa de su víctima y dejarían de lado sus buenos esfuerzos para que otras personas los vieran negativamente. Además, esta táctica ayuda a alimentar el ego de los manipuladores porque cuanto más juzgan a la víctima, mejor se representan a sí mismos. La víctima puede salvarse de esta táctica cortando los lazos con el manipulador y evitando mostrar consideraciones de ningún tipo.

Capítulo 6: Relaciones

El amor es algo hermoso, y es una de las emociones más intensas que conoce el ser humano. El amor puede venir de tus padres, parientes, hijos, amigos, pero mucha gente busca su expresión en parejas románticas.

Para muchas personas, las relaciones románticas brindan una fuente de profunda satisfacción, que es uno de los aspectos más significativos de la vida. La necesidad de formar conexiones humanas parece ser innata, pero la capacidad de formar una relación amorosa y sana se aprende. A veces las cosas resultan exitosas, pero otras veces van en la dirección completamente opuesta.



Cualquier tipo de relación experimenta algún tipo de manipulación de las relaciones con los padres o amigos y, sobre todo, con las parejas románticas.

¿Alguna vez has tenido una pareja que estaba tan metida en tu cabeza que un día te despertaste y te diste cuenta de que estabas haciendo cosas que nunca pensaste que harías voluntariamente? Lo más probable es que hayas caído presa de un manipulador experto.

La manipulación en las relaciones, especialmente en las relaciones románticas, es un problema grave porque es astuto. Los manipuladores expertos pueden tergiversar tanto las palabras y las acciones que parece que cada error cometido en esa relación fue tuyo.

culpa. Si no tiene el control de sus sentimientos, pensamientos y acciones, la manipulación puede volverlo loco e incluso puede continuar para siempre antes de que se dé cuenta de lo que está sucediendo.

Cómo reconocer las señales de manipulación emocional en tu relación amorosa

La manipulación es un arma común utilizada por las parejas controladoras y los abusadores porque casi siempre es difícil de probar, es fácil salirse con la suya y también te hace sentir que tú fuiste la causa del abuso. Mucha gente no se da cuenta hasta que es demasiado tarde cuando ya se ha producido el mayor daño. hecho. Y luego surgen problemas de confianza.

Si bien algunos manipuladores son tan buenos que es difícil atraparlos en el acto, hay algunas señales que indican que tu pareja está en tu cabeza. Conocer estas señales puede ser de gran ayuda para reconocer cuándo está siendo manipulado. Y la mayor esperanza es que encuentre una pareja que no necesite depender de tácticas de control turbias en su relación para
Siéntete seguro.

1. La ventaja de jugar en casa

La manipulación tiene que ver con el control. Sacar a una persona de su elemento es una de las tácticas que utilizan los manipuladores para hacerse con el control. Piénselo de esta manera, dónde vive, a qué amigos visita, dónde pasa el rato, a dónde va en las citas. Si todos estos son los lugares favoritos de tu pareja, probablemente te estén manipulando.

Es más fácil que te controlen cuando no estás en el entorno en el que te sientes cómodo. En lugares donde se sientan dueños y familiares y donde tú no los tengas. Para evitar esto, iguale la ventaja de la cancha local: 50-50. Asegúrese de que ambos viven en la vida del otro y que toman todas sus decisiones juntos.

2. Son tranquilos, frescos y serenos

Cuando sucede algo malo, o las cosas parecen estar en caos, o hay conflicto, ¿está tu pareja súper tranquila? Tu pareja podría estar manipulándote para que pienses que estás exagerando y dándote la sensación de que no puedes confiar en tus propias reacciones emocionales. Su actitud tranquila durante una crisis es su forma de controlar sus respuestas emocionales. Deciden cuándo una situación es digna de una respuesta emocional. De lo contrario, el resto del tiempo, eres simplemente dramático o tonto.

Este comportamiento puede hacerte cuestionar tu propia madurez o salud mental y, a la larga, es posible que no te des cuenta, pero en el caso de que suceda algo, es posible que te encuentres buscándolos para saber cómo responder.

Esta manipulación puede ser tan dañina que es posible que necesite terapia eventualmente para ayudarlo a volver a ponerse en contacto y confiar en sus verdaderas respuestas emocionales. Pero para evitar esto, confía siempre en tu instinto y nunca olvides que no tienes que justificar tus propios sentimientos ante nadie.

3. Si de verdad me amas...

Este es uno de los peores. No importa cuán inocente suene, sigue siendo una forma de manipulación. Los manipuladores usan este método para obtener lo que quieren cuestionando tu amor por ellos repetidamente. "Si realmente me amas, harías esto por mí". Este método usa la emoción y la culpa para tratar de avergonzarte o empujarte a hacer algo.

Siempre puedes cerrar esto señalando que aún puedes amarlos sin tener que hacer lo que ellos quieren. Además, puedes pedir una comunicación más directa indicando que aún pueden pedirte que hagas lo que quieren que hagas por ellos sin arriesgar tu amor por ellos.

4. La intimidación de siempre

Esta es una señal de manipulación que es fácil de reconocer. Por ejemplo, cuando tu pareja te pide que hagas algo y tú no quieres, realmente quieres decir que no, pero el tono que usa junto con la expresión de su rostro dice que es mejor que hagas lo que te pide, o algo malo. va a ocurrir. Entonces terminas diciendo "¡Me encantaría!" y luego lo haces.

Evidentemente, esta es una persona que está usando la amenaza de la violencia para controlarte y hacer que aceptes hacer lo que no quieres hacer. Lo que es incluso inquietante es que más adelante, es posible que los escuches decir cosas como: "Podrías haber dicho que no, no tenías que hacer eso". Esta es solo una manera de hacerse ver como si fueran buenos y que es tu culpa no haber hecho tu trabajo porque estabas demasiado ocupado haciendo lo que te pidieron.

que hacer.

Contrarrestar esta manipulación es difícil; Con la amenaza de violencia a la mano, lo mejor que puedes hacer es hacer lo que ellos quieren en ese momento, y luego, más adelante, puedes descubrir cómo escapar. Algunos manipuladores y abusadores usan violencia real para sacarte algo. Pero en situaciones que no son de abuso, puede hacer valer su "no" y atenerse a él. Sin embargo, cuando estás en una relación en la que no puedes hablar sin temer por tu seguridad, entonces definitivamente necesitas salir.

5. Tirando de las fibras de tu corazón

Para que entiendas esta señal, digámoslo de esta manera. Tu pareja encuentra un cachorro. Ahora, una pareja normal primero le preguntaría cómo se siente acerca de tener un cachorro, hablaría sobre el presupuesto de alimentos y atención veterinaria y si podría pagarlo, o averiguaría si el propietario está de acuerdo con tener mascotas en su propiedad y determinaría si tener un cachorro. para los dos es la mejor opción. Sin embargo, una pareja manipuladora tocará tu fibra sensible, y si te atreves a decir que no, cambiarán las cosas y te harán sentir como una mala persona.

persona. Decía algo como: “¡Mira su carita! ¡Está sin hogar! ¿Quieres que muera frío y solo en las calles? ¿Tienes siquiera un corazón?

Nunca dejes que nadie te haga sentir como una mala persona cuando tomas la mejor decisión para ti. La mayoría de estas tácticas de manipulación se pueden tratar con alternativas razonables. Por ejemplo, en una situación como esta, cuando no quieres al cachorro, no depende de ti asegurar su supervivencia. Sugieres buscarle otro hogar o mejor aún llevarlo a un albergue de adopción.

6. Luz de gas

Gaslighting es una táctica de manipulación en la que tu pareja te hace sentir o creer que estás perdiendo la cabeza. El manipulador siembra semillas de duda en una persona haciéndola cuestionar su propia percepción, memoria y cordura. Mediante el uso persistente de la negación, la mentira, la contradicción y la desorientación, el objetivo principal de gaslighting es desestabilizar a la víctima y deslegitimar sus creencias.

El término gaslighting se originó a partir de la obra de teatro de Patrick Hamilton de 1938 llamada Gaslight y sus adaptaciones cinematográficas de 1940 y 1944. En las películas, un esposo convence a su esposa de que se está imaginando que la luz de gas de su casa se está atenuando, pero en realidad, el esposo de la luz de gas se atenúa cuando enciende las luces del ático más intensas mientras busca en el ático durante la noche. El término se ha utilizado tanto en la investigación y la literatura clínica y también en política comentario.

Cuando tu pareja constantemente hace cosas turbias, entonces te está engañando. Podría ser fingir que no dijeron cosas, o que tú dices cosas, torciendo la verdad, omitiendo información, haciéndote creer que olvidaste cosas, reinventando el pasado y, en general, haciéndote sentir que lo estás perdiendo. A la larga, terminará sintiendo que no puede confiar

a ti mismo o a tu propio cerebro y que necesitas a tu pareja para mantenerte bajo control. Si nota esta señal, lo mejor y lo único que puede hacer es alejarse. Simple y llanamente: el gaslighting es una forma grave de abuso.

7. Jugar a la víctima

Si bien hemos mencionado esto antes, jugar a la víctima es una táctica de manipulación seria, y cuando lo ves en tu relación, es una señal clara de que necesitas controlar a tu pareja o salir de esa relación.

Un buen ejemplo de cuando tu pareja se hace la víctima es cuando estás peleando. No importaría quién estaba equivocado, qué sucedió o qué se dijo, pero tu pareja simplemente estaría desconsolada y expresaría su incredulidad de que los lastimaras de esa manera, incluso cuando ellos eran los que estaban equivocados. Siempre terminarías disculpándote por las cosas que no hiciste, y tu pareja seguiría expresando dolor e impotencia y necesitando más amor y atención. Esta es solo su forma de evitar asumir la responsabilidad de sus propias acciones.

Jugar a la víctima es una forma de hacerte sentir como un compañero malo e indigno. Lo que necesitas y debes hacer siempre es disculparte solo por lo que sientes que merece tu disculpa. Nunca dejes que tu pareja te avergüence y te haga caer sobre tu propia espada.

8. Chantaje emocional

El chantaje emocional no es agradable y nunca resultará en una relación sana. Las parejas manipuladoras te manipularán emocionalmente diciendo cosas como "Me moriría sin ti" o "Me mataré si me dejas". Si bien puede sonar casual y dramático, es una táctica manipuladora que tu pareja usa para mantenerte bajo su control induciendo miedo, culpa y vergüenza. No tienes que estar en una relación simplemente porque tu pareja amenazó con suicidarse. La vida o el bienestar de otra persona no es únicamente su responsabilidad.

Esta táctica suele ser solo una forma de manipulación para mantenerte bajo su control, ya que nunca es una amenaza real. En realidad, nunca se matarían ni se dañarían a sí mismos; por lo tanto, nunca caiga en la trampa.

9. Necesidad conveniente

¿Tu pareja de repente se debilita, se enferma o necesita atención y apoyo cuando las cosas no salen como él quiere? Incluso ellos están realmente enfermos; esta es una forma seria de manipulación. Algunos ejemplos: tu pareja no quiere que la dejes porque "¿quién me cuidará?" De repente desarrollan un dolor de cabeza, o no tienen la energía por lo que no pueden ayudarte con las tareas de la casa. No puedes ir a ningún lado porque tienes que quedarte en casa para ayudarlos a superar su ansiedad. De repente se sienten débiles cuando introduces una conversación seria. O tal vez finjan una enfermedad para que sientas lástima por ti mismo y les prestes atención adicional.

Si alguna vez te ha sucedido uno o más de estos, es una clara señal de manipulación, y definitivamente no es una relación seria y deberías considerar dejarla.

10 siempre estan bromeando

Esta táctica te manipula de dos maneras. La primera parte es cuando tu pareja te critica o dice cosas hirientes, y luego cuando te enojas, sería tu culpa porque solo estaban “bromeando”. Para ellos, ser cruel contigo no importa, lo que importa es que eres demasiado sensible y que no puedes tomar una broma. La segunda parte es cuando públicamente hacen bromas sobre ti y te acusan de hacer una escena o arruinar la diversión cuando respondes negativamente. Esta es solo su forma de ponerte cruelmente y destruir tu fuerza o confianza sin tener que asumir la responsabilidad.

Confrontar a tu pareja cuando te lastima puede ser algo difícil de hacer, pero debes enfrentarte a ti mismo. No tienes que preocuparte por ser demasiado sensible o arruinar la diversión, incluso si tu compañero manipulador intentará avergonzarte por ello.

11 Matándolos con amabilidad

La amabilidad puede ser dañina cuando se usa como una táctica de manipulación porque una vez que descubras que estás siendo manipulado con ella, siempre cuestionarás los motivos de otras personas cada vez que intenten ser amables contigo. Cuando escuchas a alguien preguntarle a otra persona qué quiere después de haber recibido regalos o una serie de elogios, es probable que haya pasado por este tipo de manipulación antes y haya caído en la trampa.

Cuando tu pareja te pida que hagas algo por ella porque “ha hecho todas estas cosas buenas por ti”, ten mucho cuidado, especialmente cuando se trata de algo que no quieres hacer. La bondad con un motivo subyacente no es bondad en absoluto. Si lo detecta, simplemente agradezca la amabilidad, pero no ceda ante el aspecto controlador de la manipulación.

12 Te hacen creer que *quieres lo que ellos quieren*

Todas las relaciones comienzan con requisitos y puntos decisivos, pero a medida que avanza la relación, es natural hacer concesiones cuando las dos vidas comienzan a mezclarse. Lo que no es normal es cuando uno de los miembros de la pareja deja de lado lo que quiere y necesita por completo para apaciguar al otro.

Si estás en una relación y comienzas a sentirte así, como si las necesidades de tu pareja se estuvieran satisfaciendo mucho más que las tuyas, es posible que hayas caído presa de un manipulador. Si estás cediendo a lo que tu pareja quiere por sentimientos de culpa o porque se ha hecho responsable de sus propios sentimientos, o has renunciado por completo a lo que quieres porque te han hecho creer que quieres otra cosa, entonces podrías querer reconsiderar esa relación.

13 Te hace responsable de sus emociones.

Las parejas manipuladoras son irónicas porque la mayor parte del tiempo que pasan es para hacerte sentir que no puedes pensar por ti mismo, pero luego dan un giro completo y te hacen responsable de todas sus emociones. Si están tristes, probablemente los hiciste así, o si están enojados, es mejor que te revises porque claramente hiciste algo. Por mucho que te quiten muchas cosas, incluida tu capacidad de controlar tu propia vida, todavía esperan que seas responsable de lo que sienten.

14 Te impone sus inseguridades

Los socios manipuladores generalmente te imponen sus inseguridades en un intento de controlarte y también cómo reaccionas hacia ellos. Cuando dicen cosas como "Me han engañado antes, y por eso no quiero que tengas amigos varones. Puedes entender eso, ¿verdad? o "¡Lamento haber actuado de esa manera, pero tengo tanto miedo de que me dejes!". estás siendo manipulado.

Debe ser consciente de las inseguridades de su pareja y no permitir que definan la funcionalidad de su relación.

15. El tratamiento del silencio/obstrucción

Muchas personas en las relaciones prefieren este tipo de manipulación. En lugar de hablar sobre el tema en cuestión, deciden el tratamiento silencioso. Se niegan a comprometerse contigo y te ignoran abiertamente a pesar de tus constantes intentos de comunicarles tus sentimientos.

A veces, estar tranquilo en sí mismo no es malo. La mayoría de las veces, permanecer en silencio y pensar en el elefante en la habitación puede ayudar a llegar a una conclusión. Sin embargo, los socios manipuladores usan esta táctica a propósito para castigar a sus

compañeros y ganar la discusión. Te envía el mensaje de que claramente no importas. Así es como ganan poder haciéndote esperar, y lo sepan o no, la intención última es sembrar la incertidumbre y la duda en tu mente.

Y si el trato silencioso se prolonga hasta que te disculpes, especialmente cuando no te equivocaste en primer lugar, entonces tienes un manipulador experto a tu alcance y debes lidiar con él lo antes posible.

dieciséis.

Bombardeo de amor

El bombardeo de amor está marcado por un romance inconsistente. Es posible que tu pareja te colme de atenciones y halagos periódicamente, ya sea en forma de llamadas telefónicas, mensajes de texto o regalos, y luego desaparezcan inesperadamente, o se pongan de mal humor y groseros sin razón antes de que comience de nuevo la siguiente ronda de gestos románticos. Todo esto es solo una forma de manipularte para que te vuelvas dependiente de su afecto, especialmente al comienzo de una relación cuando quieren acelerar las cosas.

17

Son pasivo-agresivos

Los comportamientos pasivo-agresivos implican actuar indirectamente en lugar de directamente agresivos. Este tipo de personas tienen una personalidad caracterizada por una evitación de la comunicación directa o una resistencia indirecta a otros demandas de la gente.

Ahora los manipuladores expertos son muy buenos para controlar sus propias emociones. Eso significa que es posible que no exploten fácilmente o que se enojen visiblemente cuando están enojados, sino que tendrán cosas en su contra y usarán acciones pasivo-agresivas para llevar su ira por más tiempo. Ejemplos de tales acciones incluyen decir cosas groseras en voz baja, hablar con un vecino coqueto e incluso cocinar algo que odias para la cena.

Estas acciones pueden ir desde relativamente leves como las mencionadas anteriormente, hasta muy graves como sabotear su bienestar o éxito. Es particularmente estresante ser el receptor de este comportamiento. Es abiertamente manipulador, indirecto y deshonesto. Si su pareja tiene tales tendencias, lo mejor es señalar el comportamiento y pedirle que cambie, pero si no está dispuesto, dejar la relación debería ser su siguiente mejor opción.

18 Revisando tus mensajes

Cuando tu pareja revisa constantemente tus mensajes, la mayoría de las veces a tus espaldas y otras veces frente a ti, te está manipulando. En la mayoría de los casos, esto es tanto una invasión de la privacidad como una traición a la confianza. Luego están aquellos socios que aprenden a manipular a sus seres queridos para que acepten este comportamiento. Te dirán cosas como: "Si no tienes nada que ocultar, ¿por qué te importa?"

Este tipo de manipulación es particularmente común en las relaciones donde la confianza no prospera. Los problemas de confianza normalmente son el resultado de algo que sucedió previamente en una relación. Pero en algunos casos, podría ser simplemente la forma en que una persona manipuladora te controla y te mantiene bajo control.

19 Retener el sexo para obtener lo que quieren.

Este es un tipo de manipulación muy directo y común experimentado en muchas relaciones. Es bastante común entre las mujeres, pero hay hombres que también lo hacen. Una pareja retiraría el sexo del otro cuando no obtiene lo que quiere, y otras veces, es una forma de castigo para su pareja cuando ha hecho algo que no le gusta.

En las relaciones sanas, ocultar el sexo no siempre es un gran problema, como cuando lo hacen para molestarte o cuando solo están jugando. A veces, también es comprensible cuando una pareja está realmente molesta por algo.

Por lo tanto, necesitan algo de tiempo para dejar de lado la ira hasta que puedan sentirse lo suficientemente cómodos para tener relaciones sexuales nuevamente.

Pero retener el sexo definitivamente es un problema cuando tu pareja simplemente está tratando de sacarte algo o castigarte.

20 Travesuras en las redes sociales

Las redes sociales han facilitado mucho la manipulación y han ayudado al comportamiento de muchas maneras. Ahora los socios manipuladores pueden publicar citas pasivo-agresivas que probablemente estén destinadas a usted como "Si no puedes manejarme en mi peor momento, no me mereces en tu mejor momento". O pueden publicar fotos de ellos mismos con alguien del sexo opuesto, o comentar activamente o dar me gusta a fotos o estados de tal vez un ex o alguien de quien están seguros que están celosos.

Si tu pareja hace esto, lo más probable es que lo haga a propósito para menospreciarte o ponerte celoso.

¿Qué usan los manipuladores emocionales para tomar el poder en una relación?

1. Ingenuo

La ingenuidad es el estado de ser ingenuo. Esto significa que es cuando una persona carece o muestra una falta de comprensión y/o experiencia, a menudo en un contexto de tomar a las personas al pie de la letra en lugar de prestar más atención a lo que están haciendo o lo que están diciendo. Una persona ingenua elige negarse a creer que alguien puede ser deshonesto, o lo da por sentado, y si lo fuera, entonces no se le permite aprovecharse de los demás. Los manipuladores conocen muy bien este hecho y pueden utilizarlo en su beneficio.

En algún momento de la vida, todo el mundo sufre de ingenuidad; todo va con el territorio de crecer y cuanto más crezcas y ganes experiencia (principalmente

ganó el duro especialmente a través de manos de manipuladores) sabes y haces mejor.

2. La “enfermedad de complacer”

Las personas que complacen a la gente vienen en muchas variedades, desde padres infelices que luchan por mantener las cosas en orden en sus hogares para no molestar a sus hijos hasta líderes empresariales que no pueden dormir porque tienen miedo de las confrontaciones. Diferentes personas tienen diferentes razones para tratar de complacer a los demás, para algunos puede ser un comportamiento aprendido desde la infancia, y para otros, es solo un deseo de estar en buenos términos con todos.

Si no sabías, pero tienes una tendencia a decir que sí a las personas, especialmente a las cosas que no quieres hacer, y evitas hablar simplemente para evitar molestar a los demás, entonces tienes la enfermedad de complacer a las personas. Sin embargo, una cosa importante que debe saber es que las personas que complacen a las personas son un blanco fácil para los manipuladores.

Detectar a alguien que complace a la gente es muy fácil, y cuanto más dice una persona que sí a las solicitudes, más frecuentes se vuelven estas solicitudes. Las personas complacientes se dejan influir fácilmente por frases como "No le preguntaría a nadie más, pero eres un buen amigo". O "Odio preguntarte esto, pero..."

Ya sea que se sientan culpables por hacer algo por alguien o honrados porque la otra persona les ha confiado un favor, lo que es importante tener en cuenta es que cuando otras personas saben que su objetivo principal es complacer a las personas, pueden manipularlas fácilmente.

3. Exceso de conciencia

La conciencia es un rasgo de personalidad caracterizado por ser cuidadoso o diligente. Las personas concienzudas tienden a tener el deseo de hacer una tarea bien, eficientemente y de manera organizada, y también tomar la responsabilidad de otras personas.

obligaciones en serio. También suelen ser autodisciplinados, actúan obedientemente y siempre apuntan al logro.

Las personas conscientes muestran un comportamiento planificado en lugar de espontáneo que se manifiesta en comportamientos característicos como ser sistemático, ordenado o incluso elementos como minuciosidad, cuidado y deliberación (propensión a pensar cuidadosamente antes de actuar). Todo esto hace que este tipo de personas sean muy confiables. También los expone a la manipulación.

Las personas concienzudas generalmente se preocupan mucho por el bien y el mal, y siempre quieren estar del lado correcto. Entonces, todo lo que un manipulador tiene que hacer es señalarles las debilidades legítimas, las inconsistencias, las deficiencias, los errores menores o los pasos en falso. Antes de que comprendan lo que está sucediendo, comienzan a ver y hacer las cosas a la manera del manipulador.

4. Emotofobia

La emotofobia es un miedo irracional y excesivo a los sentimientos negativos, es decir, a evitar la ira y el conflicto. Para muchas personas, la emotofobia en realidad consiste en evitar estas consecuencias negativas en lugar de obtener recompensas positivas que mantengan un comportamiento agradable para las personas. Si se pregunta qué tiene de malo evitar los sentimientos negativos en primer lugar, mírelo de esta manera. En primer lugar, la supresión de la ira es mucho más dañina que la ira explosiva en cuanto a la salud. Además, evitar la confrontación y la ira hace que las relaciones sean menos genuinas. Además, mantenerse alejado de las personas para evitar sentimientos negativos solo lo aleja de las personas que lo abrazan; tu zona segura se convierte en un lugar solitario.

Pero lo peor de ser emotóforo es que te vuelve fácilmente vulnerable a los manipuladores. Los manipuladores pueden hacer que los emotóforos elijan obedecer y hacer lo que quieran a través de la manipulación emocional, en lugar de

experimentar sentimientos negativos. Desafortunadamente, la única manera de superar esto el miedo es abrazar estas emociones temidas.

5. Baja confianza en sí mismo

Tener confianza en sí mismo es tener seguridad en sí mismo en el poder, la capacidad y el juicio personales. Ahora bien, tener baja confianza en uno mismo se caracteriza por carecer de las cualidades de confianza en uno mismo y sentirse mal con uno mismo. La baja confianza en uno mismo hace que uno se sienta desagradable, incompetente o incómodo. Estas personas tienden fácilmente a ponerse a la defensiva. Esto los hace vulnerables a otras personas, especialmente a los manipuladores. Pueden ridiculizarlos abiertamente, criticarlos o señalar sus defectos.

Las personas con poca confianza en sí mismas también tienden a buscar la confirmación de sus creencias autolimitantes. Esto hace que se conviertan constantemente en objetivos para los manipuladores que quieren darles un golpe físico y sobre todo mental.

En lugar de tomar represalias, por lo general lo aceptan. Esto se debe a que, en el fondo, creen que es su culpa de todos modos.

6. Adicción a la aprobación

Esta es básicamente la adicción a ganarse la aceptación y aprobación de otras personas. Esto es de alguna manera similar a la enfermedad de complacer pero con una pequeña diferencia. La adicción a la aprobación es tanto el deseo de complacer a alguien más como la necesidad adicional de obtener la aprobación de la otra persona para sentirse bien con ella. Esto suele ser un signo de baja autoestima de la que se aprovechan los manipuladores. El objetivo de muchos manipuladores, si no todos, es crear una relación en la que puedan ejercer todos los poderes y controles. Y una persona que anhela constantemente la aprobación encaja perfectamente en esta tan necesaria rol sumiso.

Además, hay momentos en que el manipulador negaría la aprobación como un táctica para crear más dudas en la mente de la víctima sobre sí misma. Estas las dudas ayudan a una víctima con baja autoimagen y baja autoestima a desmoronarse aún más en su espiral descendente. En el proceso, también estarían ayudando al manipulador a jugar con ellos repitiendo estas dudas en sus mentes una y otra vez. El daño psicológico, en este caso, suele ser extenso.

Sin embargo, como de costumbre, al manipulador le importa menos el destino de la víctima siempre que satisfaga sus necesidades y logre sus objetivos.

7. La incapacidad de decir no

La incapacidad de decir no se ha relacionado directamente con la necesidad de una persona de buscar la aprobación de los demás. Este comportamiento se caracteriza por la incapacidad de decir que no, incluso cuando realmente lo desea, dar excusas elaboradas o falsas o ignorar las solicitudes con la esperanza de que la otra persona capte el mensaje o simplemente lo deje caer. La buena noticia es que la incapacidad de uno para decir no no es un defecto en el carácter de la persona, sino más bien un comportamiento aprendido. La mala noticia es que este comportamiento lo hace vulnerable a las personas manipuladoras.

Una vez que un manipulador descubre este comportamiento en una persona, no dudará en usarlo en su beneficio. Una vez que el manipulador los atrape, la víctima tendrá un trabajo duro y casi imposible para defenderse. Siempre se sentirían culpables o siempre equivocados porque no siempre quieren obedecer a los manipuladores.

8. Intelectualización excesiva

La psicología define la intelectualización como un mecanismo de defensa en el que una persona ignoraría el significado emocional de un fenómeno o evento y, en cambio, se centraría en una explicación más intelectual o racional. Si bien ser racional o lógico no es algo malo; lo que es malo es ignorar el lado emocional de las cosas. Y esto es de lo que se aprovecha un manipulador. Una víctima que tiene una tendencia a intelectualizar demasiado se esforzaría demasiado por comprender el comportamiento de un manipulador y creería que existe una razón comprensible por la que el manipulador es hiriente. Esto solo les permite ser victimizados incluso más.

9. Una persona dependiente

Una persona con personalidad dependiente suele caracterizarse por un patrón de conducta dependiente y sumisa. Por lo general, a esa persona le resulta difícil tomar decisiones por su cuenta y recurre a buscar una cantidad excesiva de consejos y tranquilidad de otras personas. En casos extremos, este comportamiento podría ser un síntoma de trastorno de personalidad dependiente. Estudios han encontrado que el trastorno es más común en mujeres que en hombres. Tal tipos de personas son muy fáciles de influenciar o manipular. Preferirían ser menospreciados y reprendidos por un manipulador siempre que no estén solos o se sientan aceptados. Si sientes que estás en una situación como esta, visitar a un psicólogo es una de tus mejores salidas.

10 Dependencia emocional

Un emocionalmente dependiente es aquel que no define su propio valor interior; en cambio, hacen que la atención y la aprobación de otras personas sean responsables de su sentido de su valor. Cuando una persona no se hace responsable de sus propios sentimientos o de definir su valor, significa que depende de otras personas para hacerlo. Esto los convierte en víctimas de las elecciones de otras personas. Esto es lo que se llama dependencia emocional.

Cuanto más emocionalmente dependiente es una persona, más vulnerable se vuelve a ser explotada y manipulada. Los manipuladores les ofrecerán el apoyo emocional que eventualmente también puede conducir a apoyo financiero. Esto asegurará que la víctima nunca abandone al manipulador, ya que le ofrece apoyo emocional y una fuente de sustento. En tal situación, el manipulador se esforzará por aislar a su víctima del resto del mundo ya que el aislamiento alimenta la dependencia.

11 Locus de control externo

Control es una palabra interesante. Hay quienes creen que tienen el control sobre todo, hay quienes creen que el mundo

alrededor de ellos los controla, y luego están los que se encuentran en el medio. El control se define como el poder de tener un efecto sobre los resultados al influir directamente en las acciones, los eventos y las personas. El control se vuelve más interesante cuando se agrega la palabra locus antes. Locus se define como un lugar, punto o posición, o una ubicación para ser más específicos donde ocurre algo. El lugar de control de una persona puede ser interno o externo.

Una persona con un locus de control interno atribuye su éxito a su propio trabajo y también cree que controla su propia vida. Por otro lado, una persona con un locus de control externo atribuye sus éxitos y fracasos a influencias externas. Una persona con un locus de control externo a menudo no cree que tenga el poder o la capacidad de cambiar su situación. Se sienten impotentes y sin esperanza ante situaciones difíciles. Los manipuladores se aprovechan de esto y explotan a este tipo de personas fingiendo darles esa fuerza que les falta y, a cambio, ejercen poder y control sobre ellos haciendo que hagan lo que quieren.

12 Inmadurez

Generalmente, una persona madura es alguien que ha logrado un crecimiento y un desarrollo naturales. Es el estado de alcanzar el estado deseado o final. Una persona madura es específicamente una persona que vive su vida según los principios y la sabiduría adquirida a través de experiencias personales y aprendiendo de los demás. Una persona inmadura, por otro lado, exhibe menos de estos grados de madurez esperados. Las personas inmaduras son blancos fáciles para los manipuladores. Esto se debe a que las personas inmaduras están tratando de complacer a alguien o de vengarse de alguien, generalmente un cuidador y, por lo tanto, harían cualquier cosa. Los manipuladores los consideran presa fácil porque nunca cuestionarían lo que está haciendo el manipulador.

13 demasiado confiado

Una persona puede ser demasiado confiada cuando se trata de otras personas. Este tipo de personas creen que cualquiera tiene el mejor interés de todos en el corazón y que no hay ninguna persona que voluntariamente haría mal a los demás. Para los manipuladores, nada de lo que hacen es en el mejor interés a largo plazo de la víctima. En cambio, cuando se aprovechan de personas demasiado confiadas, esta naturaleza confiada los hace vulnerables a los juegos de culpa y las mentiras de los manipuladores.

14 Personas solitarias

La soledad es una emoción muy peligrosa. Hace que las personas hagan cualquier cosa para deshacerse de él, y eso puede incluir fácilmente permitir que los manipuladores entren en sus vidas. Un manipulador se aprovechará de alguien que busque compañía e incluso se interpondrá entre la víctima y sus pocos amigos con la promesa de estar siempre ahí para ellos. La soledad es a veces una falta de red de seguridad para una persona que puede ser una víctima potencial de un manipulador.

15. Impulsivo

Las personas impulsivas no suelen tener el control de sus emociones y eso las hace muy vulnerables a la manipulación. En su mayoría, las personas impulsivas a menudo se enojan, y los manipuladores aprovechan esta oportunidad para generar culpa en su víctima que surge de la ira y las acciones que la acompañan.

Otra forma en que los manipuladores pueden usar esta impulsividad a su favor es alentar a la víctima a tomar decisiones rápidas sin pensar completamente. El objetivo aquí es que el manipulador ejerza control y poder como con cualquier otra táctica.

dieciséis. **Masoquista**

El masoquismo es la creencia de alguien de que merece ser castigado por algo. Tener tal rasgo de personalidad hace que las cosas sean muy fáciles para los manipuladores: caen directamente en las tácticas de castigo y culpa del manipulador. El manipulador continuaría encontrando fallas en la víctima sin importar cuán triste o herida esté. Cuanto más alimenta el manipulador al

víctima con sentimientos de ser una mala persona, más sienten que merecen cualquier castigo que les den los manipuladores.

17 Altruista

Los psicólogos describen al altruista como lo opuesto a un psicópata. Una persona altruista es aquella que es demasiado honesta, demasiado empática y demasiado justa. Siempre tienen en cuenta los sentimientos de otras personas y pueden ser fácilmente engañados o manipulados por emociones falsas como el dolor o la ira que muestra otra persona.

Tenga en cuenta que los manipuladores expertos también son buenos actores que pueden usar el drama siempre que surja la oportunidad o la necesidad. No están obligados por sentimientos de ser honestos o justos.

Capítulo 7: Rasgos de un Narcisista y Agresivo Persona



1. Grandioso sentido de la propia importancia

La grandiosidad es uno de los rasgos definitorios de una persona narcisista. La grandiosidad es más que vanidad o arrogancia; es tener un sentido irreal de superioridad. Los narcisistas creen que son “especiales y únicos y que solo otras personas especiales pueden entenderlos. Sólo quieren asociarse y asociarse con otras personas, lugares o cosas de alto estado.

Los narcisistas también creen que nadie es mejor que ellos y que deberían ser reconocidos incluso cuando no hayan hecho absolutamente nada para ganar el reconocimiento. A menudo mentirán o exagerarán sus talentos o logros.

Y cuando hablen de relaciones o trabajo, todo lo que escucharás es cómo

grandes que son, lo mucho que aportan, o lo afortunada que es la gente de tener ellos en sus vidas.

2. Sentido de derecho

Dado que se consideran únicos y especiales, las personas narcisistas siempre esperan recibir un trato favorable. Realmente creen que deben conseguir lo que quieran. También esperan que todos cumplan automáticamente con todos sus deseos y los que no lo hacen a sus ojos son inútiles. Y también los que se atreven a pedir algo a cambio o desafían por completo su voluntad deben prepararse para el ultraje, la agresión o el hombro frío.

3. Necesita elogios y admiración constantes

El sentido de superioridad en un narcisista es como un globo que necesita un flujo constante de reconocimiento y aplausos para mantenerse inflado; sin él, pierde aire gradualmente. Un cumplido ocasional no es suficiente. Las personas narcisistas necesitan cumplidos constantes para alimentar su ego y, por lo tanto, tienden a rodearse de personas que harían precisamente eso. Este tipo de relaciones suelen ser unilaterales porque siempre se trata de lo que obtienen y no de lo que dan. Y si sienten que su admirador ha reducido su atención y elogios o ha dejado de ofrecerlos por completo, lo tratarían como una traición.

4. Explota a los demás sin culpa ni vergüenza

Las personas narcisistas carecen de la capacidad de identificarse con los sentimientos de otras personas, es decir, de ponerse en “los zapatos de otras personas”. Esto significa que carecen de empatía. Por lo general, muchas de las personas en sus vidas son vistas como objetos que están ahí para satisfacer sus necesidades. Y como resultado de eso, se aprovecharían de otras personas sin pensarlo dos veces mientras obtienen lo que quieren. Si bien estas explotaciones interpersonales suelen ser simplemente obvias, a veces pueden ser totalmente maliciosas. narcis

simplemente no posee la capacidad de pensar en cómo las personas se ven afectadas por sus comportamientos. Y a veces, incluso cuando se les señala, todavía no lo entienden. Satisfacer sus propias necesidades es lo único que entienden.

5. Vive en un mundo de fantasía que apoya sus delirios de grandeza

La realidad nunca apoyará los grandiosos sentimientos que los narcisistas tienen de sí mismos; por lo tanto, como tapadera, viven en un mundo de fantasía lleno de pensamiento mágico, autoengaño y distorsión. Tienen fantasías de glorificarse del amor ideal, del atractivo; brillantez, poder y éxito ilimitado que los hacen sentir en control y especiales. Tener tales fantasías los protege de tener sentimientos de vergüenza y vacío interior; por lo tanto, las opiniones y los hechos que los contradicen se racionalizan o se ignoran. Cualquier cosa que represente una amenaza para su burbuja de fantasía generalmente se enfrenta con ira o una actitud defensiva extrema.

6. Frecuentemente menosprecia, acosa, intimida o degrada a otros

Las personas narcisistas y agresivas siempre se sienten amenazadas cuando se encuentran con una persona que parece tener algo que ellos no tienen, especialmente aquellos que tienen confianza y popularidad. También se sienten amenazados por las personas que los desafían de cualquier forma y por los que no son sumisos con ellos. La mayoría de las veces, recurrirían a menospreciar a estas personas como una forma de neutralizar la amenaza: el desprecio es el mecanismo de defensa. Esto se puede hacer de manera desdeñosa o condescendiente para mostrar lo poco que estas personas significan para ellos. Y otras veces, pueden optar por atacar con amenazas, intimidación, insultos e insultos para obligar a esa persona a volver a la fila.

Los tipos de personas abusivas

1. El abusador narcisista

El narcisista está obsesionado con sí mismo, piensa constantemente en sí mismo, se adora a sí mismo, se fotografía a sí mismo, se promociona a sí mismo, se mira a sí mismo y, lo que es más importante, quiere que otras personas también hagan todo esto. Un narcisista está demasiado preocupado por su imagen, talentos y apariencia y hará cualquier cosa sin importar el costo para mantener todo esto. También están demasiado preocupados por recibir adoración y alabanza. Aman y prosperan en la atención que reciben, si es que reciben alguna. También son muy carismáticos pero odian tener una pareja carismática o extrovertida. Piensan que esto les quitaría la atención.

Un abusador narcisista también es muy desconsiderado, ensimismado y muy egoísta. Cuando socializan con otras personas, generalmente solo quieren hablar sobre sí mismos, sus logros, talentos, dolor e injusticias, y si la conversación cambia a otra persona, generalmente están aburridos y desinteresados y solo piensan en cómo cambiar la conversación. a

ellos mismos.

Un abusador narcisista es lo opuesto a un abusador emocionalmente necesitado porque puede reemplazar a una persona como amante en cualquier momento con otra persona. Esto se debe a que solo les interesa una relación de cualquier tipo solo cuando les beneficia de alguna manera. También pueden comportarse como buenos padres con su hijo porque él percibe al niño como su propia "extensión". Esto se puede denominar como narcisismo indirecto. Un narcisista cree

que la vida se trata de ser "feliz" y no de "honor", aunque eso signifique obtener esa felicidad que deja a otros infelices, por ejemplo, dejar una esposa por otra mujer sin importar si la esposa y los hijos sienten dolor.

Un narcisista también posee varios otros rasgos de otros rasgos abusivos como el abuso verbal, físico, emocional, financiero, económico y espiritual.

2. El abusador emocionalmente necesitado

Este tipo de abusador a menudo carece de autoestima y obtiene valor propio de las relaciones, generalmente románticas. Intentarían aislar a su pareja del mundo exterior y se pondrían muy celosos cuando su pareja pasa mucho tiempo con amigos o incluso con la familia. Se vuelven muy pegajosos y posesivos, y utilizan la manipulación y la culpa como sus mejores herramientas. Si la manipulación emocional y el abuso no funcionan, recurren al abuso físico o verbal solo para mantener a la pareja para ellos.

Un abusador emocionalmente necesitado generalmente siente que no puede vivir sin su pareja. Hacían afirmaciones como que la pareja era su alma gemela o que estaban destinados a estar juntos o incluso afirmaban que Dios les había revelado que deberían estar juntos. Intentarían convencer a la pareja de que no hay otra persona que los ame como ellos. Por lo general, los consumen los celos y el miedo a perder a su pareja.

Hacen a su pareja responsable de su felicidad. Este tipo de maltratadores suelen ser hipersensibles y lloran con mucha facilidad. Sus intereses amorosos preferidos son aquellas personas codependientes que son emocionalmente más fuertes que ellos y que serían indulgentes, cariñosos y tolerantes con ellos. Estos abusadores también pueden ser abusivos verbal, física, financiera o espiritualmente.

3. El abusador adictivo

Se trata de un abusador con una o varias adicciones. Podrían ser drogas y/o alcohol, sexo, juegos de azar, pornografía, gastar, comer, etc. Por lo general, se avergüenzan de sus adicciones y harían cualquier cosa para ocultar y encubrir sus comportamientos. Estos abusadores son muy hábiles para manipular y mentir. Por lo general, cuando la adicción involucra el abuso de sustancias, el abusador suele ser volátil y puede enojarse fácilmente.

Los abusadores adictivos suelen ser impulsivos y rara vez ejercen el autocontrol. Creen que es de suma importancia satisfacer sus necesidades y deseos. Les gusta correr riesgos, pero a veces pueden ser imprudentes. Muchas veces, hacían promesas de dejar su adicción una y otra vez sin cumplir. Sin embargo, la mejor esperanza para estos abusadores es un tratamiento profesional a largo plazo. También pueden ejercer abuso verbal, físico, financiero y espiritual.

4. El abusador mujeriego

Un mujeriego suele ser extremadamente arrogante y, en la mayoría de los casos, infiel a su pareja. Están excesivamente consumidos e incluso pueden ser adictos a seducir y coquetear con otras mujeres. A veces son muy carismáticos, pero no todo el tiempo. Obtienen autoestima de mujeres u hombres que corresponden a sus avances.

El abusador puede o no ser guapo, tener una autoestima muy baja y, por lo general, afirma que es coqueto, sino que es solo su "personalidad", por lo que nada de lo que ha hecho está mal. También son manipuladores expertos y mentirosos que carecen de sensibilidad hacia el dolor, las emociones y las necesidades de su pareja, y rara vez validarían los sentimientos de su pareja.

El abusador mujeriego es uno que puede definirse como un hablador suave, y puede mentir de manera experta para salir de cualquier situación. Esta imagen es muy importante para ellos, y en ocasiones pueden recurrir a culpar a sus parejas por ser los infieles en lugar de hacer algo tan trivial como usar lápiz labial algún día. Cuando ocurre este juego de culpas, podría ser una señal de que son infieles. Este abusador normalmente tiende a carecer de empatía, y también puede ser verbal, emocional, física, financiera y espiritualmente abusivo.

5. El abusador machista

Este tipo de maltratador se cree superior, sobre todo en un contexto romántico. Creen que sus derechos siempre deben prevalecer. Carecen de empatía y compasión y, a menudo, son muy controladores. Con frecuencia pueden degradar y humillar a su pareja sin mostrar ningún sentimiento de remordimiento, nunca se disculparían ni admitirían ninguna falta.

Cuando se enfrenta, el abusador machista suele culpar a su víctima por su mal comportamiento. Por ejemplo, un esposo abusivo afirmaría que si la esposa no le hubiera hablado mal, él no habría sido abusivo; por lo tanto, fue culpa de su esposa. El abusador chovinista tiene muchos rasgos que se asemejan a los de un abusador narcisista. También pueden ser abusivos verbal, emocional, física, financiera y espiritualmente.

6. El maltratador mentalmente enfermo

Este tipo de maltratador puede tener trastornos del estado de ánimo e incluso personalidades múltiples. Pueden estar clínicamente deprimidos o pueden tener altibajos frecuentes e impredecibles médicamente conocidos como etapas maníacas y depresivas. Si el abusador tiene un trastorno obsesivo-compulsivo (TOC), puede hacer que vigile constantemente a su pareja, como llamar y enviar mensajes de texto todo el tiempo. Además, pueden estar ansiosos, y esto puede provocar que tengan miedo de perder a su pareja o ser abandonados.

Otros tipos de trastornos mentales asociados a este tipo de maltratador incluyen el trastorno límite de la personalidad, el trastorno bipolar, entre otros. Pueden enojarse fácilmente o ser propensos a la ira, o también pueden ser hipersensibles y pueden llorar fácilmente. Tomar medicamentos recetados en estas situaciones a veces puede ser peligroso y, a veces, cuando cambian o dejan de tomarlos por completo, pueden ser aún más peligrosos tanto para ellos mismos como para otras personas.

7. El mártir abusador

El abusador mártir disfruta de la simpatía y la compasión de los demás y hará cualquier cosa para ser visto como una víctima, incluso mintiendo. Este tipo de abusador puede ser hijo de una madre que lo adoraba mucho y constantemente excusaba su mal comportamiento mientras crecía. Incluso pueden llegar a amenazar con suicidarse o incluso intentar hacerlo para llamar la atención. La mayoría de las veces, culpan a otras personas por su mal comportamiento. También hay momentos en los que se disculparían y afirmarían que no volverá a suceder, pero nunca cambiarían ni buscarían la ayuda que necesitan con el abuso.

El abusador de mártires suele ser un hablador suave que puede persuadir fácilmente a cualquiera para que le crea. También son hipersensibles y llorarían fácilmente. Son muy emocionalmente manipuladores y abusivos y utilizan la culpa como su mayor herramienta de manipulación. También pueden ser física, verbal, económica y espiritualmente abusivos.

8. El abusador perfeccionista

El abusador perfeccionista exige la perfección en otras personas, especialmente en las relaciones de su pareja. Son muy condescendientes, impacientes e intolerantes a veces con otras personas. Se involucrarían en la humillación y el ridículo para que su pareja obedezca. También son muy críticos y se quejan regularmente del desempeño de su pareja, ya sea cocinando, limpiando, comprando, conduciendo, criando a sus hijos, inteligencia, ética de trabajo, peso corporal e incluso su desempeño en el dormitorio.

La víctima suele quedar con una autoestima extremadamente baja cuando se abusa de ella. El abusador también suele tener baja autoestima y degradar a otras personas suele tratarse de sentirse bien consigo mismo. Rara vez se disculpan cuando abusan o degradan a otros. También son abusivos física, emocional, verbal, financiera y espiritualmente.

9. El abusador misógino

Esta es una de las personas abusivas más peligrosas. Un misógino es una persona que desprecia, tiene aversión o tiene fuertes prejuicios contra las mujeres. Incluso hay personas religiosas/cristianas que odian a las mujeres. Se involucran en muchas tácticas para manipular, controlar, enajenar, aislar, humillar, destruir o lastimar a las mujeres, incluso si tienen una relación sentimental. Un misógino no muestra compasión, simpatía o empatía y no podría importarle menos cuando la mujer sufre una enfermedad similar e incluso puede negarles atención médica en esos momentos. En las relaciones, son muy controladores, incluso eligiendo con quién puede o no puede estar la pareja. Para ellos, el trabajo básico de una mujer es servir a sus hombres, y no tienen ningún valor.

Muchos cultos religiosos extremos suelen atraer a este tipo de personas. Si tienen alguna participación en un culto religioso, distorsionarían las escrituras sobre la sumisión y justificarían sus propios malos comportamientos. Un abusador misógino nunca admitirá la culpa ni se disculpará porque cree que no ha hecho nada malo; por lo tanto, las posibilidades de que cambien son casi nulas. Estos abusadores son extremadamente abusivos física, verbal, emocional, espiritual y financieramente.

El lenguaje que usan los narcisistas para manipular a sus víctimas

Los narcisistas son admiradores carismáticos y amantes de nada más que de sí mismos. Si te habías enamorado de alguno de ellos antes, nadie te culpa. Los narcisistas son expertos en hacer que alguien se sienta adorado y como las personas más afortunadas del mundo antes de que empieces a ser su juguete y esclavo de su enorme ego manipulador; Una Víctima. Parecen jugar juegos mentales con un lenguaje que solo ellos pueden entender. Pero así es como lo entiendes tú también.

1. El abuso suave

Esto tiene lugar al comienzo de una relación cuando ni la víctima ni el narcisista ha revelado sus verdaderos colores. El narcisista usará palabras como "puedes confiar en mí". En el momento en que la víctima comienza a ganar confianza en ellos, les sirve todo a los narcisistas, sus defectos, relaciones pasadas, dificultades y momentos felices. Una vez que tengan toda esta información, la usarán, más tarde, para provocarlos y atacarlos con ella.

2. El mito del amor eterno

Son muy buenos colmando a sus víctimas con dulces palabras y promesas de amor eterno. Serían como "Nuestro amor es especial" o "Te amaré por siempre". Tales palabras están destinadas a derretir totalmente el corazón de la víctima y romperlo más tarde. Una vez que la víctima cae en esta trampa, se vuelve más que feliz de seguir con el juego manipulador de los narcisistas.

3. El juego de la confusión

Los narcisistas nunca querrían decir lo que dicen y, al mismo tiempo, nunca dirían lo que quieren decir. Son así de complicados. No les gusta ser criticados o confrontados en absoluto; por lo tanto, confundirán a sus víctimas con "Solo estaba bromeando", "Eso no fue lo que quise decir" o "Nunca dije eso". Una vez que la víctima queda confundida y no tiene idea, aprovechará esa oportunidad para ganar poder. Siempre se aseguran de tener el último palabra.

4. Usar los secretos de la víctima en su contra

Al principio, mencionamos que la víctima se abría a los narcisistas y les contaba todo sobre sí mismos. Ahora, este es el momento en que los narcisistas pasan por todo en la cara de su víctima; ¡sin piedad! Son expertos en usar las inseguridades de sus víctimas y las cicatrices del pasado en su contra. Dirán como "Eres demasiado sensible" o "Eres demasiado necesitado".

Usan todos los secretos e información para ofender a la víctima. Esto solo demuestra que no tienen empatía y que los sentimientos de sus víctimas no les molestan.

5. Su arte oculto de los cumplidos

Los narcisistas son los mejores para hacer que una persona se sienta bien. Sus elogios y cumplidos pueden llevarte a la luna y de regreso. Pero son falsos, nada más que un enorme engaño y mentira además de abusivo. “Te ves bien hoy, pero te veías mejor ayer”. Esto no es nada parecido a la honestidad. Usan una voz más suave para criticar a sus víctimas para sus propios fines.

6. El efecto espejo

Los narcisistas siempre encontrarán una manera de culpar a sus víctimas cuando saben que han hecho mal. “Eres ridículo” o “deja de psicoanalizarme”. Estas son algunas de las palabras que suelen decir. Al final, la víctima se sentirá como si fuera ella quien hizo algo mal.

7. Luz de gas

Esta es su arma letal cuando deciden y están listos para hacer que su víctima sienta que está perdiendo la cabeza. Automáticamente se convierten en el ídolo de la víctima, y la víctima es la que busca su aprobación, ya que parece saberlo todo. En el momento en que obtienen poder sobre su víctima, comenzarán a decir frases acusatorias como “Te lo estás inventando” o “Estás loco”.

Al final, tenga en cuenta que los narcisistas pueden callarse o gritar mientras usan su lenguaje. Lo que es importante tener en cuenta es que no se detendrán ante nada para alcanzar sus objetivos. Estas personas son auténticos psicópatas, y su comportamiento puede llevar a sus víctimas a la depresión, la ansiedad e incluso al suicidio.

Conclusión

Gracias por llegar hasta el final de Dark Psychology Emotional Manipulation, esperemos que haya sido informativo y pueda brindarle todas las herramientas que necesita para lograr sus objetivos, sean cuales sean.

Ahora ya conoces las mentes más peligrosas que existen. También conoces los principios que sustentan el mundo de la psicología oscura, cómo se modifican y aplican a diferentes situaciones. También puede reconocer los rasgos de las personas que ejercen la psicología oscura, así como aquellos que son buscados por estas personas oscuras para que puedan ejercer sus poderes psicológicos oscuros sobre ellos.

Cada lector tiene una experiencia diferente. ¿Fue su experiencia aprender las tácticas de la psicología oscura para saber cuándo se está utilizando en usted y defenderse? ¿Quizás tu experiencia fue un poco oscura? ¿Y emocionante? Tal vez haya encontrado herramientas secretas que puede usar para abrirse camino en este mundo oscuro.

Cualquiera que sea el caso, al menos conoces la realidad de este mundo, y el siguiente paso es conocer tu camino a seguir. Depende totalmente de ti elegir la forma en que quieres jugar las cosas.

Finalmente, si encontró este libro útil de alguna manera, ¡siempre se agradece una reseña en Amazon!