

Prof. M. Angeles de la Caba Collado  
Orientación Educativa y Social. Campus Virtual. OCW. Universidad del País Vasco. UNPV/EHU

M. Angeles de la Caba Collado

Departamento de MIDE (Sección de Orientación)

Facultad de Filosofía y Ciencias de la Educación

Universidad del País Vasco UPV-EHU

Correo electrónico: [marian.delacaba@ehu.es](mailto:marian.delacaba@ehu.es)

## **PRACTICA 12**

### **La manipulación**

La manipulación es una de las estructuras sobre las cuales se montan los malos tratos y las situaciones de acoso. En Educación son importantes las competencias de facilitación de la comunicación (escucha activa, empatía, asertividad) pero también y sobre todo las competencias de afrontamiento. Entre ellas cabe destacar la capacidad para identificar y gestionar situaciones de manipulación que nos permiten tanto “autodefendernos” como “frenar” situaciones de ataque/acoso a otros en las relaciones interpersonales

En principio, desde el punto de vista de la Psicología manipular es hacer que otros hagan cosas que no quieren hacer, con el uso consciente o inconsciente de comportamientos desleales, tales como bloquear la comunicación, atacar a la persona directa o indirectamente, jugar con las emociones, mentir o emplear argumentos-falacias (Edmuller y Wilhelm, 2008).

Con intención de potenciar una reflexión sobre las estrategias de manipulación, podemos destacar, como punto de partida:

- La selección y filtro de la información que puede adoptar formas muy variadas. Así, por ejemplo, pretender dar una imagen de objetividad, hacer uso de argumentos de autoridad (referencia a expertos y conocimientos consolidados...). La mentira se esconde, con frecuencia, tras insinuaciones y rumores. Los ataques a las personas o los grupos adoptan, muy a menudo, formas indirectas, tales como cuestionar el carácter, la credibilidad, la imparcialidad o los motivos y la intencionalidad: Las falacias son, por otra parte, un instrumento muy útil de manipulación, que consisten en presentar la información y las razones como si fueran muy lógicas o las alternativas como si fueran las únicas posibles.
- El bloqueo de la comunicación, que cubre un amplio espectro de conductas. Por un lado, están las conductas directas que le impiden al otro poder manifestarse, tales como interrumpir, y no dejar hablar. En línea de continuidad con estas conductas cabe destacar otras estrategias activas de bloqueo de la comunicación, hablando mucho, intencionalmente, para no decir nada, desviando la conversación hacia otras cuestiones y dispersando la atención. En cualquier caso, hay que prestar especial atención a las estrategias de bloqueo indirecto, cortando toda posibilidad de información, negándose a escuchar las explicaciones de la otra persona y no respondiendo a sus preguntas. En conexión con

éstas están las excusas, tales como la presión del tiempo (“no hay tiempo”) o el aparentar que no se entiende al interlocutor y su planteamiento.

- Jugar con las emociones y utilizarlas como instrumento de manipulación. Para manipular basta con provocar emocionalmente a la otra parte, dándole mensajes contradictorios que le alteran y poniéndole en situación de hacer lo que más le perjudica con respuestas viscerales. Asimismo, hay que tener en cuenta el uso del miedo y la culpa, que pretenden provocar que la otra persona haga/o no haga algo.

1.- Como personas, y sobre todo como educadores, es fundamental saber identificar los intentos de manipulación y, aún más, gestionarlos. A continuación, se presenta un listado de pautas de orientación para la gestión de las situaciones de manipulación (Edmuller y Wilhelm, 2008), a partir del cuál se pide que describas un par de situaciones y elijas qué estrategias serían las más adecuadas para cada una de ellas

- permanecer tranquilo, objetivo y leal, es decir empleando argumentos y justificaciones
- No perder de vista el objetivo
- Centrarse en cómo decir las cosas y cómo actuar.
- Hacer buenas preguntas (abiertas)
- Escuchar bien
- Centrar la conversación, demandando precisión
- Ignorar
- Reaccionar al intento de manipulación como si fuera un malentendido
- Desbloquear la situación, abordando directamente el intento de manipulación

2.- Intenta pensar en qué se relaciona la manipulación con el acoso. Después, intenta buscar información adicional

Edmuller, A , Wilhem, T (2009). La Manipulation. L´art d´influencer a votre portée. Bruxelles: Ecolibris