



## ÍNDICE

<b>Introducción</b> .....	7
<b>I. LA MANIPULACIÓN</b> .....	9
La manipulación .....	9
¿A quién podemos llamar manipulador? .....	10
Personas manipuladoras .....	10
La adicción al control .....	11
Una visión general .....	13
Algunos rasgos comunes de los manipuladores .....	15
El manipulado y los efectos que se producen .....	16
Cómo dejar de ser manipuladores .....	17
Para qué se manipula .....	17

Cómo se manipula .....	19
Los términos .....	19
Los esquemas mentales .....	23
Los planteamientos estratégicos .....	24
Los procedimientos estratégicos .....	25
II. MANIPULACIÓN DE PERSONAS .....	29
Radiografía del manipulador .....	29
Trampas y engaños .....	30
¿Se puede solucionar esta conducta? .....	31
Trabajar con el enemigo .....	31
Una relación peligrosa .....	32
El manipulado .....	33
Desgraciadamente esto se convierte en hábito .....	36
Persuasión, manipulación y diálogo estratégico .....	36
¿Es lícito manipular o persuadir? .....	39
Recursos utilizados por los manipuladores. Cómo defenderse de ellos .....	39
Los medios que emplean para esto son .....	43
Argumentación, persuasión y manipulación .....	44
La persuasión .....	46
III. ESTRATEGIAS DE MANIPULACIÓN .....	53
Manipulación de personas .....	53
Estrategias de manipulación .....	56
La estrategia de la distracción .....	56
Crear problemas, después ofrecer soluciones .....	57
La estrategia del rumor .....	58
La estrategia de la degradación .....	58
La estrategia del diferido .....	58

Dirigirse al público como niños de corta edad .....	59
Utilizar el aspecto emocional más que la reflexión .....	59
Mantener al público en la ignorancia y la idiotez .....	60
Promover que el público se complazca en la mediocridad .....	60
Reemplazar la revuelta por la culpabilidad .....	60
Conocer a los individuos mejor de lo que ellos mismos se conocen .....	61
Consecuencias de la manipulación .....	61
IV. LA PUBLICIDAD .....	65
La persuasión .....	66
Bases de la persuasión .....	66
Efectos persuasivos de la publicidad .....	67
Tipos de persuasión .....	69
Efectos especiales de la publicidad .....	70
Efectos sobre los niños .....	70
Efectos cognitivos de la publicidad .....	70
La respuesta compradora ante la presión publicitaria .....	71
Publicidad subliminal .....	71
Efectos engaño .....	74
Conclusión .....	76
V. LA MANIPULACIÓN POLÍTICA .....	77
El uso de la mentira y la manipulación política .....	77
Qué hacer frente a las patologías de la política moderna .....	79
¿Cuáles son los tópicos que más daño han hecho a la verdad histórica? .....	81
Verdades y mentiras en los medios de comunicación social .....	83
El uso de recursos propios de la propaganda política .....	87
VI. MANIPULACIÓN Y PERSONALIDAD .....	99
La histeria .....	100

Tipo de personalidad .....	100
Criterios diagnósticos .....	104
Características clínicas del trastorno .....	105
Caballo .....	105
Millon .....	109
Comparación entre Millon y Caballo .....	110
Suptipos de personalidad histriónica .....	112
Subtipos de adultos .....	113
Epidemiología y curso .....	116
Diagnóstico diferencial y comorbilidad .....	117
Etiología .....	122
Evaluación .....	124
Tratamiento .....	126
Modalidades tácticas .....	128
Técnicas orientadas al ámbito .....	129
Trastorno antisocial de la personalidad .....	133
La vinculación a un psicópata .....	134
El complementario del psicópata .....	134
Acercamiento al tratamiento .....	135
Incapacidad de amar .....	136
Algunas ideas falsas sobre los psicópatas .....	136
Encanto superficial .....	136
No aprenden a la experiencia .....	137
Manipulación y coerción .....	137
<b>VII. MANIPULACIÓN Y CHANTAJE EMOCIONAL .....</b>	<b>139</b>
Antecedentes .....	139
¿Qué son el chantaje y el chantaje emocional? .....	140

¿Qué son las emociones? .....	140
¿Cuántos tipos de emociones existen (negativas y positivas)? .....	142
¿Por qué una persona es chantajista? .....	142
¿Quiénes son chantajistas? .....	143
¿Cuál es el origen del chantaje en las relaciones interpersonales? .....	144
¿Por qué surte efecto el chantaje emocional? .....	145
Sugerencias para el cambio .....	147
Chantaje emocional, sentimientos como moneda .....	148
Perfil del chantajista .....	149
Síntomas del chantaje .....	150
¿Cómo podría una persona describir a su propio chantajista? .....	151
Cómo combatir estos aspectos .....	152
Y además, puede, y debe .....	154
VIII. EL MANIPULADOR .....	155
La tiranía del manipulador .....	155
¿Cuál es el denominador común en todos los manipuladores? .....	156
¿Hay personas más vulnerables al influjo de un manipulador? .....	157
¿Fomentan la manipulación nuestra sociedad y nuestra cultura? .....	157
¿Cuál es la diferencia entre motivar y manipular? .....	158
¿Cómo se manifiestan los hijos manipuladores? .....	158
¿Cómo sobrevivir a la convivencia con un manipulador? .....	159
Señales de alarma .....	159
IX. PERSONAS MANIPULADORAS .....	161
Características de las personas manipuladoras .....	161
X. MANIPULACIÓN FRENTE A LIBERTAD .....	167
XI. ANTÍDOTO CONTRA LA MANIPULACIÓN .....	173
XII. ¿QUÉ HACER ANTE EL CHANTAJE Y LA MANIPULACIÓN? .....	177

Estrategia del chantajeado .....	178
Necesidad de optar por el ideal auténtico .....	179
El contraantídoto: la confusión de vértigo y éxtasis .....	181
Cómo neutralizar el contraantídoto .....	183
Ciudadanos mediáticos .....	185
XIII. LA CONFIGURACIÓN DE UN NUEVO HUMANISMO .....	189
El arte de conservarse libres frente a la manipulación .....	190
Siete síntomas de nuestro tiempo .....	190
<b>Referencias bibliográficas .....</b>	<b>197</b>