

Estimado lector y visitante de esta página:

*Hace algún tiempo le anunciaba la próxima publicación por Ediciones Mensajero de la obra que se encontraba en imprenta y que se refería a la **Manipulación de las personas**. Hoy tengo el placer de informarle que dicho trabajo ha visto la luz y ya se encuentra en las principales librerías de toda España donde puede ser adquirido.*

Podrá ver a continuación la portada del libro y su contenido.

Está previsto que en breve tenga lugar la presentación en un acto público. Recibirá la correspondiente invitación para su asistencia, que agradezco de antemano.

Reciba un afectuoso saludo

abril de 2011

Nicomedes Naranjo



ÍNDICE

Introducción	7
I. LA MANIPULACIÓN	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
Su tipos 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
VII. MANIPULACIÓN Y CHANTAJE EMOCIONAL	139
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
Referencias bibliográficas	197