

¿Somos manipulables?

Eduardo Bada ¹.

Trabajo originalmente presentado en el II Encuentro Nacional de Profesionales, Familiares y Ex Miembros de Sectas, celebrado en Madrid los días 4 y 5 de marzo de 2016.

¿Somos manipulables?

Antes de empezar con este artículo me gustaría hacerle un par de preguntas: ¿Cree usted que las sectas son buenas? ¿Cree usted que la manipulación es buena? Normalmente todos respondemos “NO” a ambas preguntas. Sin embargo diariamente manipulamos y nos manipulan y vemos casos de gente que se encuentra metida en grupos con dinámicas sectarias y que también hubieran respondido como usted.

Evitar la manipulación o realizar proyectos de prevención relacionados con el tema de las sectas presenta un problema que no encontramos en otras situaciones. Por ejemplo, si lanzamos un mensaje como “si bebes, no conduzcas”, contamos con la ventaja de que la gente sabe si está conduciendo o no. Del mismo modo, en las campañas de sexo seguro, la gente sabe si está manteniendo relaciones sexuales. Al menos, habitualmente solemos saberlo. Por el contrario, cuando se trata de prevenir la manipulación, el problema con el que nos encontramos es que no solemos ser conscientes de cuando nos manipulan. De hecho, detectar la manipulación sería uno de los elementos más eficaces para evitarla.

Antes de continuar, me gustaría explicarle una cosa: además de psicólogo, soy mago profesional. Para evitar dar una imagen demasiado *glamourosa*, permítame explicarle que mi trabajo me lleva en ocasiones a disfrazarme de zanahoria. Aclarado este punto, me gustaría llamar su atención sobre el hecho de que los magos vivimos de engañar a la gente. Es cierto que lo hacemos en un entorno de entretenimiento y que el público es consciente de que asiste a un espectáculo, pero los hechos son los hechos: vivimos de engañar.

¿Es mala la manipulación?

Volviendo a una las preguntas iniciales: ¿Cree usted que la manipulación es buena? La respuesta a esta pregunta, como en la mayoría de las preguntas relacionadas con el comportamiento humano, la respuesta es “depende”.

Evolutivamente, la manipulación fue seguramente un avance en las relaciones sociales ya que permitía resolver conflictos aportando más herramientas que un simple garrote. Imaginémos un Cromañon bajito y listillo convenciendo a la montaña de músculos que lideraba la tribu de que era mejor que él se quedara vigilando el fuego con las mujeres de la tribu para evitar ser una carga en las cacerías. Esta pequeña manipulación seguramente permitió, por partida doble, que los genes del Cromañon bajito se mantuvieran en la tribu.

Permítame un inciso. Me gustaría aclarar que el hecho de pretender dar un tono distendido al artículo es para intentar hacer más ameno el contenido y en ningún caso pretendo restar gravedad a un tema que afecta tremendamente y de forma muy negativa a muchas personas y familias. Aclarado este punto importante, continúo.

Volviendo sobre la manipulación, podríamos decir que en nuestro día a día nos encontramos con ejemplos que podríamos situar, como mínimo en tres grandes grupos: Manipulación buena,

manipulación normal y manipulación inaceptable. Obviamente, esta no es una clasificación exhaustiva ni rigurosa. Es solo para que nos entendamos.

Manipulación buena

Si alguna vez ha intentado dar de comer a un niño pequeño que come mal, habrá hecho el avión con la cuchara, habrá intentado que su osito fingiera comer la papilla y habrá desplegado todo su abanico emocional para intentar que abriera la boca y no escupiera el contenido de la cuchara. Usted está manipulando al niño. No se sienta mal, le entiendo.

Si viendo *Titanic* usted ha llorado viendo como Leonardo Di Caprio se hundía en las gélidas aguas del océano mientras Kate Winslet no le ofrecía subir a unas maderas donde cabían los dos, usted ha sido claramente manipulado. La música, la historia, la actuación de los actores... todo ello ha provocado unas emociones en usted de forma artificial. Usted sabía que, en realidad, Leonardo Di Caprio no había muerto (al menos eso espero) pero le afectó.

Estos dos ejemplos nos muestran casos en los que la manipulación sería algo positivo.

Manipulación normal

En uno de los países de la Unión Europea que probablemente tiene el nivel más bajo de inglés, es asombroso ver la cantidad de currículums que contienen la frase “Inglés hablado: nivel medio”. Podría ser que esto se debiera al hecho que desconocemos lo que el “nivel medio” representa en realidad. Llámeme suspicaz, pero creo que se debe a la tendencia universal a “inflar” el currículum. Esto suele ir acompañado por las frases “nooo, tampoco es mentiiiir” y “además todo el mundo lo hace”. De esta forma simultáneamente negamos y justificamos el hecho de mentir.

Del mismo modo, cuando alguien intenta ligar en un bar no suele iniciar la conversación con la frase “Hola, como ser humano no me importas excesivamente, pero me apetece tener relaciones sexuales contigo”. Probablemente es porque consideramos que un exceso de sinceridad reduce nuestras probabilidades de éxito. En lugar de ser sinceros, mostramos interés, sonreímos abriendo mucho los ojos y nos presentamos como gente super interesante y enormemente dinámica. Más o menos. Cada cual sabrá como gestiona el tema.

Estos dos ejemplos son casos claros de manipulación socialmente aceptable y normalizada. Obviamente buscamos un beneficio personal pero, en principio, no serían excesivamente condenables.

Aprovecho este momento para hacer una pequeña reflexión. Volviendo al ejemplo del currículum, es normal que el manipulador tienda (tendamos) a justificar sus acciones. Todos preferimos tener una buena imagen de nosotros mismos. Sale psicológicamente más barato justificar nuestras acciones que asumirnos. Un amigo médico me dijo un día que existen dos tipos de dolor: el propio, “insoportable” y el ajeno, “exagerado”. Del mismo modo hay dos tipos de mentiras: las propias, “inocentes” y las ajenas, “maliciosas”. Es importante tener en cuenta esta tendencia del ser humano, ya que, con mucha frecuencia, incluso los manipuladores perversos tenderán a justificarse para tener una buena imagen de sí mismos. “Ellos”, obviamente.

Manipulación inaceptable

Por supuesto, también existen conductas y dinámicas manipuladoras que son y deberían ser claramente condenables. Las sectas, los maltratadotes, o los estafadores, son ejemplos que nos vienen a la cabeza cuando pensamos en casos de manipulación. Esto se debe a que son los casos

extremos y como tales ejemplifican claramente el caso sin ningún género de dudas. Pero también hay otros casos que se mueven en una zona gris y que, aunque los veamos mal, no siempre los encontramos condenables. O no actuamos en consecuencia.

Un partido político que miente en su programa electoral, un comercial que presiona a una anciana para que firme un contrato para cumplir la cuota que le marca su empresa, o una persona que nunca deja que su pareja se separe de su lado “porque no puedo vivir sin ti”, son ejemplos de comportamientos menos extremos que quizás no calificaríamos de manipulación perversa o abusiva, pero debemos plantearnos si pensamos que son aceptables.

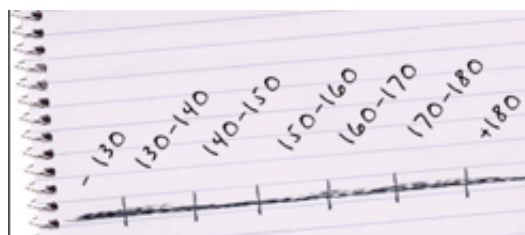
La manipulación se da en todas nuestras interacciones sociales

Sea buena, normal o inaceptable, la manipulación está presente, en mayor o menor medida en todas nuestras interacciones sociales. Esto no significa que toda conducta que hagamos sea manipuladora, pero sí que todas nuestras relaciones tendrán su dosis de manipulación. No se preocupe, como veremos más adelante, es normal. Así, por ejemplo, si estás comiendo con tu pareja, te pide la sal y le pasas la sal, no podríamos decir que ha habido manipulación. Si le pasas la sal a cambio de un beso, ya habríamos incluido una pequeña dosis, aunque sea totalmente aceptable. Podemos pensar que ha sido un gesto muy mono o un gesto empalagoso, pero, a no ser que sea una situación violenta o se intente forzar a la otra persona, sería algo aceptable.

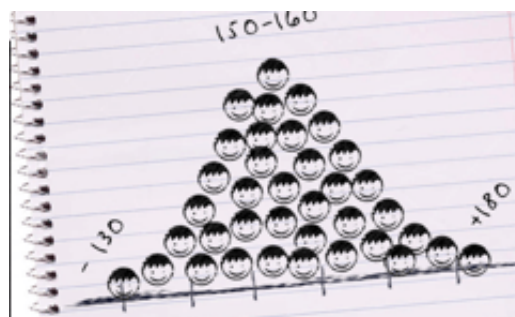
Un pequeño paréntesis

Antes de continuar, me gustaría hacer un pequeño paréntesis para hablar de estadística ¡¡No se marche!! Seré muy breve. También intentaré simplificar, aún a riesgo de flirtear con la mentira. Recuerde que soy mago, no estadístico. Si le quedan dudas, busque a alguien experto en estadística. Le sorprenderá que usted muestre interés y puede ser la base para forjar una gran amistad.

Para ver cómo funciona la manipulación, fijémonos un momento en otra cosa: la altura de las personas. Imaginémosnos una clase de un colegio. Hay un montón de niños de alturas diferentes. Trazamos una línea en el suelo y les pedimos que hagan filas en función de su altura.



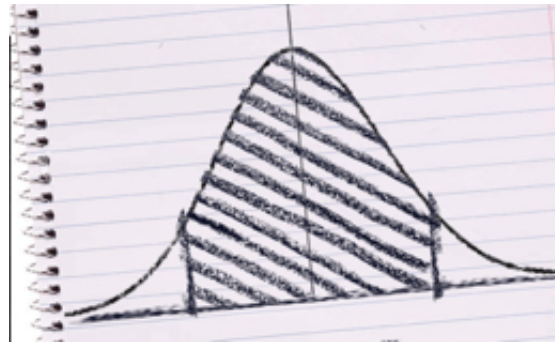
Vistos desde arriba, probablemente las filas de niños se verían de esta forma:



Tendríamos unos pocos niños muy bajitos, unos pocos niños muy altos y la mayoría de niños que, con variaciones, medirían lo normal para su edad. Si trazamos el perfil de la figura que forman los niños, nos encontramos con lo que en estadística se conoce como campana de Gauss o curva normal.

Si nos fijamos, la mayoría de niños tienen alturas similares y solo unos pocos destacan por arriba o por abajo. Es decir, la mayoría de niños define la altura que es más normal. Hemos de recordar que en este caso se trata de algo descriptivo, no valorativo. Ser normal no te hace ni mejor ni peor, solo te hace frecuente.

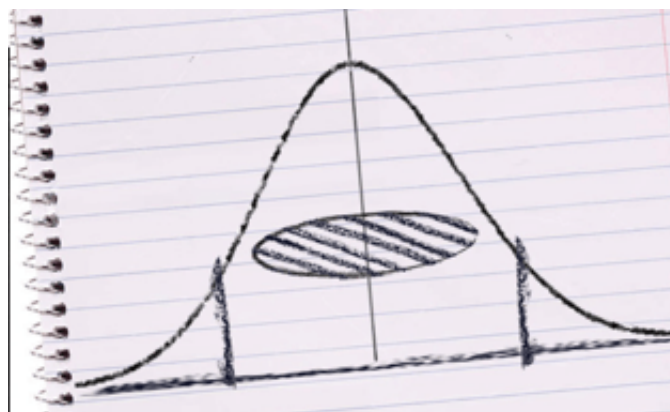
Si volvemos a pensar en la manipulación, podemos hacer un paralelismo con la altura. Así, del mismo modo que todos medimos algo, en todas nuestras relaciones habrá un mayor o menor grado de manipulación. Lo "normal" será que en la mayoría de casos el grado de manipulación se encuentre dentro de los límites de "lo normal".



Volviendo al ejemplo de la altura, si bien solemos estar de acuerdo al decir que alguien es alto, es muy difícil decir a partir de que medida exacta dejamos de ser normales y pasamos a ser altos. Piénselo: ¿a partir de que altura alguien es alto? ¿metro ochenta? ¿metro noventa? ¿metro setenta? También dependerá de con quien lo comparamos. A pesar de esto, está claro que Pau Gasol es súper alto.

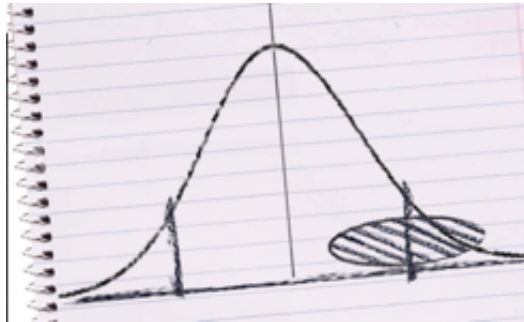
Con la manipulación, pasa lo mismo. Es muy complejo, si no imposible, definir a partir de qué punto una conducta, persona o grupo son excesivamente manipuladores. Esto es importante tenerlo en cuenta, porque muchas veces un manipulador argumentará que todos manipulamos. Del mismo modo que tenemos claro que Pau Gasol es muy alto, aunque no sepamos dar datos, también podemos tener claro que alguien es un manipulador sin poder justificarlo en una discusión. No se preocupe, solo uno de los dos ha de tenerlo claro: usted.

Si asumimos que la manipulación sigue más o menos esta estructura, podríamos decir que las conductas manipuladoras de un grupo o persona normales se moverían dentro de lo que consideramos normal.

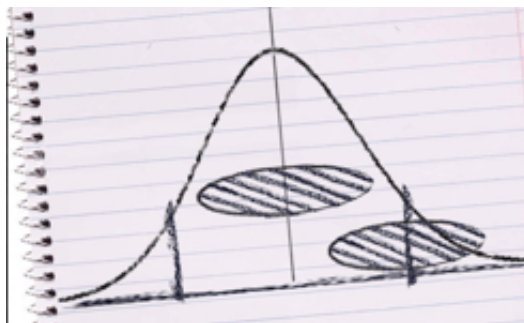


Así, por ejemplo, es normal que su gimnasio le envíe una oferta de inscripción con descuento cuando llega septiembre, después de que se haya dado cuenta en la playa de que su barriga rompe la línea del horizonte cuando se tumba en la toalla o que sus sobrinos le sonrían y le digan que le quieren para que les compre billetes de lotería para el viaje de fin de curso. Serían conductas que, en lenguaje técnico, calificaríamos “de listillos, pero no de cabrones”.

Por otro lado, si pensamos en las conductas que llevan a cabo las personas o grupos manipuladores, podríamos distribuirlas de la siguiente manera:



Como puede ver, no todas sus conductas estarán en la zona de manipulación excesiva. Muchas de sus conductas entrarán dentro de lo normal, pero habrá conductas que sí que cruzarán la línea. Este baile a ambos lados de la raya dificulta que seamos capaces de darnos cuenta de si estamos ante una persona, relación o grupo excesivamente manipuladores.



Si nos fijamos en la comparación entre los dos, veremos como muchas de las conductas serán similares en ambos grupos. Estas similitudes las usarán los manipuladores para presentar sus acciones como normales. “Hacemos cursos como mucha otra gente” “Es normal que te diga qué tipo de ropa me gusta más” “Con la crisis, en todas las empresas se hacen horas extras sin cobrar”. La diferencia entre los dos círculos se encuentra en las conductas que cruzan la línea. Obviamente, la persona manipuladora no será la que las comente.

También es probable que nosotros mismos justifiquemos la normalidad de lo que está pasando al desconocer todo el abanico de acciones o al no darnos cuenta de cual es la tendencia en la que estamos metidos. Por eso, en muchos casos nos encontramos con testimonios de personas que se encuentran en un grupo y lo defienden basándose en su propia experiencia. Puede ser cierto que esas personas no se hayan encontrado ante conductas de manipulación abusiva. Todavía.

Es necesario revisar nuestras percepciones a lo largo del tiempo y buscar la imagen global. Debemos aprender de los pintores que, tras dar unas pocas pinceladas, toman distancia para ver la imagen que se va formando.

Fin del paréntesis ¿Ve como la estadística no es tan terrible?

La manipulación se da en todas nuestras interacciones sociales (2)

Antes del paréntesis estábamos comentando que todas las interacciones humanas tienen un componente de manipulación. Si tenemos esto en cuenta, podemos adoptar un punto de vista que nos será muy útil para evitarla.

Al principio hemos hablado de la dificultad que supone prevenir la manipulación, ya que no somos conscientes de que nos están manipulando. Si dejamos de ver la manipulación como algo binario, estamos más cerca de prevenirla. Si siempre existe manipulación, la cuestión no es SI nos manipulan, sino CÓMO nos manipulan.

No se agobie. Como hemos dicho, la mayor parte de manipulación de su día a día será normal. No aspire a ser inmune a ella, solo si vive aislado lo será. Tampoco se lo tome como una ofensa personal, tenga claro que usted también lleva en su interior su pequeño manipulador. Sin embargo, si se acostumbra a detectar las pequeñas manipulaciones que tienen lugar en su entorno, será más capaz de detectar los grandes engaños. Tómese como un entrenamiento.

De las manipulaciones que encontramos en el día a día, a mi me fascina especialmente la de los niños pequeños. Son unos grandes manipuladores, lo cual refuerza mi idea, totalmente infundada, de que forma parte de nuestro ADN. Seguramente no son los manipuladores más sutiles, pero son enormemente efectivos. Imagínese un niño teniendo una pataleta para que le compre un juguete o abriendo los ojos hasta el doble de su tamaño normal y poniendo cara de super bueno mientras dice “porfa, porfa, porfa...” hasta la nausea. Usted sabe que está intentando manipularle. Eso no evita que lo consiga. No siempre, eso es cierto. Pero quien no haya cedido, fruto del agotamiento o de una debilidad momentánea, mientras ignora las miradas de comprensión, reproche o condescendencia de otros adultos, que tire la primera piedra. Mejor hacia algún lugar donde no haya nadie.

Con la edad no nos volvemos menos manipuladores, solo nos volvemos más sutiles. Todo el mundo sigue manipulando. Si usted es buena gente lo hará en menor medida. Pero no se preocupe, seguramente no lo es. No se lo tome a mal, yo tampoco. Pero existen. Si usted es uno de ellos, tenga en cuenta que lo que para usted es impensable, para otra gente no lo es. A mi me resulta impensable que alguien sea aficionado a la novela rosa. Sin embargo, las editoriales saben que son colecciones de gran éxito. Si aún no le he convencido busque en Google “bebé *reborn*”. Ya me contará.

Para su entrenamiento, empiece intentando ser consciente de sus propias tretas. Conózcase y asúmase. Todos tenemos el superpoder de la manipulación. Pero recuerde, como dijo el tío de Spiderman, “Todo gran poder conlleva una gran responsabilidad”. Ser consciente de su propia manipulación no solo le ayudará a controlarla, sino que le ayudará a verla reflejada en otras personas.

Dentro de nuestras manipulaciones, el autoengaño es una de las más poderosas y sin duda, la más cercana. Es algo intrínseco al ser humano. Piénselo bien: el ser humano es el único animal que esconde barriga delante del espejo. Por su seguridad, no sea demasiado objetivo consigo mismo, yo al menos intento no serlo, pero acérquese tanto a la realidad como le sea posible.

El cerebro humano está lleno de automatismos, atajos y trampas que suelen ser útiles. Si ve a alguien corriendo hacia usted con un hacha en las manos, lo normal es que tenga miedo. Igual es un héroe que va a derribar una puerta para rescatar a alguien. Ante la duda, huya. Ya tendrá

tiempo de disculparse y avergonzarse. Todos tenemos prejuicios que pueden ser útiles. También pueden ser positivos. Por ejemplo, confiamos en la gente que tiene “una mirada franca”. Dejando de lado el valor poético de la imagen, ¿cree realmente que los manipuladores exitosos tienen mirada de “comadreja estafadora”? Si fuese así, no serían exitosos. El problema de los prejuicios es que a menudo nublan nuestro razonamiento. Pasa lo mismo con otros mecanismos automáticos de nuestro cerebro: la atribución de causalidad, la negación, la tendencia a tener una imagen distorsionada de nosotros mismos... En muchos casos estos atajos y trampas de nuestro cerebro juegan a nuestro favor. El problema, es que también serán la base sobre la que se construye la manipulación. Créame, como mago puedo presentarle facturas que avalan esta afirmación.

Hasta el momento tenemos que nuestros amigos, pareja, padres, hijos, vecinos, desconocidos e incluso usted mismo, intentan manipularle y frecuentemente lo consiguen. Igual piensa que tengo un interés personal en que se vuelva paranoico. No es así. Aunque igual le miento. No, en serio. Como siempre, la moderación y el equilibrio son la clave. Si un día se sale uno con la suya y otro día es el que cede, no hay problema. Siempre y cuando nadie se exceda ni en cantidad ni en grado de manipulación, todo va bien. Cómprele el juguete a su hijo alguna vez; vaya a ver la película que quiere su pareja; cámbiese alguna vez de línea de telefonía y esconda siempre la barriga ante el espejo. Piense en la manipulación como en un baile. Lo mejor es dar pasos cortos y en ambas direcciones. Si no, acabará chocando con una pared.

No se vuelva paranoico, vuélvase suspicaz. O si lo prefiere, “sospechador semiprofesional”. Para ayudarle en esta nueva dedicación, a continuación encontrará una serie de preguntas que conviene hacerse para intentar detectar la manipulación.

¿En qué conviene fijarse?

Otras ponencias como las de Omar y José Miguel tratan específicamente los tipos de técnicas que usan las sectas para manipular. Aquí abordaremos el mismo tema desde el otro punto de vista: en qué tenemos que fijarnos para detectar esas técnicas. Son dos visiones complementarias que tienen muchos puntos y ejemplos en común, por lo que seré muy breve. En sus artículos encontrará más información que además está basada en la investigación. Léaselos.

Para detectar la manipulación más fácilmente, conviene pararse de vez en cuando y reflexionar sobre sus relaciones. Aquí encontrará una serie de preguntas y reflexiones que pueden ayudarle a estructurar sus ideas. Solo son unas pequeñas pinceladas.

- Qué veo y qué quieren que vea:

No se fíe demasiado de lo que ve. Si parece magia, tiene truco. Ese telepredicador no hace caminar a un inválido, solo ayuda a caminar a una persona con problemas de movilidad. Los vídeos promocionales están protagonizados por actores que usan un guión. Y puede que con el beso que le acaban de dar le hayan vendido a los romanos.

- Qué me dicen:

Los manipuladores vienen con el trabajo hecho de casa. Traen su discurso preparado y tienen experiencia lidiando con sus dudas. Como los teleoperadores que tienen un librito de preguntas y respuestas frecuentes, un manipulador estará más preparado que usted. Que no sepa rebatir un argumento, no significa que ese argumento sea cierto. Tampoco significa que usted tenga razón, obviamente.

- Qué me hacen sentir

Nos fiamos de nuestros amigos y desconfiamos de los desconocidos. Para manipularle me sale más barato caerle bien que convencerle. Desconfíe de aquellos que le quieren demasiado y demasiado pronto mientras intentan cambiarle. Desconfíe también de aquellos que le hacen sentir culpable o imperfecto para venderle algo o para sacar provecho. Deje que le hagan chantaje emocional. Pero solo si es su madre intentando que vaya a comer, su pareja para sacarle del sofá o sus sobrinos para sisarle dinero.

- Qué me hacen hacer

Si cuando usted le gusta un espectáculo aplaude, si consigo forzar su aplauso creará que mi actuación le ha gustado más. Créame, funciona. Aunque aplauda a los voluntarios. Los ejércitos enseñan a desfilar a sus soldados a pesar que luego corren por separado en el campo de batalla. Lo hacen para desarrollar el reflejo de la obediencia. Los comportamientos uniformes facilitan el pensamiento uniforme. Llámeme siempre maestro y estará un paso más cerca de obedecerme.

- Qué han montado

La escenografía es un arte. Luces, sonido, ambientación... modifican nuestros estados de ánimo y nos ponen en situación. Para la diversión o para la manipulación. Da lo mismo. El espectáculo empieza mucho antes de alzarse el telón. Que usted no vea los preparativos, no significa que no esté todo planificado. Los profesionales dejamos pocas cosas al azar ¿Seguro que esa persona tan agradable se ha sentado a su lado por casualidad? Y recuerde: los grupos que poseen edificios no basan su economía en donativos aleatorios y voluntarios. Si no, no podrían estar seguros de poder pagar el IBI.

Que la duda no le ofenda

Podemos decir que la base para prevenir la manipulación es la duda. De hecho, los grupos manipuladores se toman la duda bastante mal. La duda hacia ellos, obviamente. Es como mínimo estadísticamente improbable que usted haya dado con el único colectivo de fiar. Si solo se duda del otro, desconfíe. Sirve para el patriotismo, el fundamentalismo o los celosos. Desconfíe de aquellos que se muestran condescendientes con sus dudas o que no le consideran preparado para acceder al conocimiento superior. Y si sus dudas les ofenden, es una buena señal. De que debe largarse, claro.

Desconfíe sobre todo de aquellos grupos, ideas o personas que le gustan. Es poco probable que acabe en grupo a los que considera unos raritos. Si cree que un grupo es una secta, intentará poner distancia. Solo nos podrá engañar el vendedor que vende algo que queremos. Da lo mismo que venda coches de segunda mano, ideas de segunda mano o amor eterno.

No confunda la duda con la sospecha. Como en las series de policías, interrogué a las “personas de interés” y dude de su versión hasta que compruebe las coartadas. Si estas no se sostienen, considérelas sospechosos. Haga lo mismo con las ideas y los grupos. Dude primero y, si sus dudas se convierten en sospechas, no se engañe. El autoengaño es uno de los superpoderes más peligrosos del género humano. Recuerde que el ser humano es el único animal que esconde barriga delante del espejo. Y el autoengaño solo hará que permanezca más tiempo en manos de los manipuladores. Intentar salvar la cara es, en ocasiones, la forma más segura de que nos la partan.

Recuerde: tampoco sea paranoico. Dude y asuma riesgos. Pero sea consciente de que los asume.

Déjele las llaves de su casa a un amigo de confianza y duerma tranquilo. Es poco probable que entre a robar por la noche. Pero desconfíe de las grandes oportunidades ¡Recuerde las Preferentes! En mi caso, si estoy en un bar y una mujer muy atractiva viene a ligar conmigo, desconfiaría ¿Por qué? Porque nunca me ha pasado. Mi primer pensamiento sería que quiere robarme un riñón y forma parte de una red de tráfico ilegal de órganos. Si es suficientemente atractiva, igual me lo planteo. Pero luego no debería extrañarme si acabo en una bañera llena de cubitos de hielo. Pero al fin y al cabo, tengo dos riñones. Mientras no quiera mi hígado...

Le han manipulado... No se sienta mal

No se preocupe, a todos nos ha pasado. Si a usted nunca le han engañado, o es muy joven o no se ha enterado. Son cosas que pasan. Si se ha dado cuenta del engaño, probablemente habrá notado un sentimiento prácticamente inevitable: la vergüenza. Sienta rabia, asco o indignación. Siéntase dolido. Pero no sienta vergüenza. La vergüenza y la culpa son sentimientos habituales en las víctimas. Pero aunque fueran inevitables no serían menos absurdos. Téngalo claro, solo el manipulador se ha ganado la vergüenza. La víctima no la merece. La próxima vez que sienta vergüenza, acuérdesese de Rodrigo Rato y piense quien debe sentir vergüenza ¿los jubilados que invirtieron en Precedentes?

Dudar no es fácil

La parte amarga de la duda es que creer es más sencillo:

Dudar es difícil. Si busca información en Internet, encontrará información contradictoria. Fíjese en las fuentes. Las revistas científicas de primer nivel son más de fiar que los blogueros. No les de el mismo peso. Como consejo, aprenda un poco de estadística para ver los fallos en los datos y busque en Google lo que es el placebo y un experimento doble ciego con muestreo aleatorio para poder sopesar los hechos. O tenga amigos listos, que es lo que yo hago.

Dudar sabe mal. Sería más fácil si pudiéramos dudar únicamente de los que nos caen mal o de los que pensamos que son unos ineptos. El problema es que tenemos que dudar especialmente de lo que nos atrae. Sabe mal dudar de esa gente tan maja, de esa persona de la que te has enamorado o de las opiniones de tu amigo. Céntrese en los hechos. Los amigos nos ayudan a cargar neveras en una mudanza. Por eso, entre otras razones, son nuestros amigos. Además, sus amigos pueden estar equivocados hasta con las mejores intenciones. Fíjese que yo tengo amigos del Real Madrid. Si con el fútbol aceptamos que pueden estar equivocados, aceptémoslo en otros ámbitos de la vida. Y recuerde que la honestidad no es lo mismo que la veracidad. Que alguien sea honesto significa que está convencido de lo que dice, no que lo que dice sea verdad.

Dudar no se acaba. Dudar es como dejar de fumar. No fumar es una acción que no tiene fin. Piense en los círculos que dibujábamos en la curva normal del principio. A lo mejor usted no ha visto nada extraño en esa persona o grupo. Todavía. La realidad es como su coche: debe revisarla cada tantos kilómetros y siempre antes de iniciar un largo viaje. El estafador se ganará su confianza antes de pedirle una fuerte suma de dinero, los grupos le cuidarán antes de aprovecharse de usted y los maltratadores le cubrirán de flores antes del primer golpe.

Los malos son muy buenos. No lo dude. La gente que se gana o se pasa la vida manipulando, lo hace muy bien. Si no, se dedicarían a otra cosa. Además, la experiencia es una buena maestra. Decimos de los magos con experiencia que “tienen tablas”. Tener tablas es haber sido capaz de aprender de tus errores. Eso te hace mejor mago. Eso es tener “oficio”. Y el de manipulador puede ser un oficio muy rentable.

Para acabar

Para acabar, me gustaría pedirle que no se crea sin más lo que ha leído en este artículo, no olvide que vivo de engañar a la gente. Dude de lo que aquí le he expuesto. Puedo estar equivocado. Piense que además, en el mejor de los casos, esta es solo mi visión parcial de un tema muy complejo y por tanto es limitada, reduccionista y está sesgada.

Y recuerde: No es la verdad la que nos hace libres. Es la duda.

- 1. Licenciado en Psicología. Mago profesional (MAGIA MAGIA). Miembro del Grupo de Trabajo en Derivas Sectarias del Colegio Oficial de Psicología de Cataluña (COPC). Especializado en el ámbito de la comunicación, tanto en la vertiente tradicional como en su utilización como herramienta de intervención social. Ha participado en diversos proyectos de intervención preventiva a través de la magia y el ilusionismo [?](#)**

© 2016, [Tras|Pasos](#). Todos los derechos reservados. El acceso es libre a la revista, pero no olvide mencionar la cita exacta del artículo así como la página web de la revista.