

EL HOMBRE QUE ESTABA RODEADO DE PSICÓPATAS

¡APRENDE A RECONOCERLOS PARA ALEJARTE DE ELLOS!



THOMAS ERIKSON

Grijalbo

EL HOMBRE QUE ESTABA RODEADO DE PSICÓPATAS

¡APRENDE A RECONOCERLOS PARA ALEJARTE DE ELLOS!



THOMAS ERIKSON

Grijalbo

EL HOMBRE QUE ESTABA RODEADO DE PSICÓPATAS

¡APRENDE A RECONOCERLOS PARA ALEJARTE DE ELLOS!

THOMAS ERIKSON

Traducción de Gemma Pecharromán

Grijalbo

SÍGUENOS EN
megustaleer



@megustaleerebooks



@megustaleer



@megustaleer

Penguin
Random House
Grupo Editorial

Amarlo era como ir a la guerra;
nunca volví igual.

WARSAN SHIRE

INTRODUCCIÓN

Nuestra sociedad está dirigida por personas locas por insanos objetivos. Creo que estamos siendo manejados por maníacos para fines maníacos y creo que es posible que me consideren loco por decir esto. Es la última locura.

JOHN LENNON

Imagínate que una persona muy atractiva del sexo de tu preferencia se sienta delante de ti y te dice sonriendo: «*¡Eres la persona más maravillosa que he conocido nunca!*» Tú notas directamente que no es una broma, que esa persona lo dice en serio. Él (o ella) te pregunta cosas sobre ti, quiere saberlo todo. No habla en absoluto de sí mismo y se comporta como si vosotros dos estuviésteis solos en la sala. Se centra en ti como persona y hace que te sientas bien, mucho mejor de lo que te has sentido nunca. La persona en cuestión expresa su admiración hacia ti, solo dice cosas agradables y expresa sentimientos de la índole que tú has deseado oír toda tu vida. Parece que entiende exactamente quién eres, cómo eres, qué te gusta y qué no te gusta. Parece que finalmente has encontrado a tu alma gemela. Extrañamente, te llega al corazón de una forma que no te había ocurrido antes.

¿Puedes visualizarlo delante de ti? ¿Puedes sentirlo en tu interior? ¿No sería maravilloso?

Ahora, la pregunta: ¿puedes mirarte en el espejo y decir honradamente que a ti eso no te afectaría? ¿Crees que estás por encima de semejantes argucias románticas y que enseguida

empezarías a sospechar y a entender que lo que esa persona está buscando realmente es algo bien distinto? Si no tu cuerpo, entonces probablemente tu dinero.

Piénsalo detenidamente antes de contestar. Porque si no has estado nunca en una situación semejante, no verás el peligro. Esta persona te contará sus secretos, y él (o ella) conseguirá que reveles los tuyos. Tú responderás a todas sus preguntas interesadas cuyo único propósito es averiguar todo lo posible sobre ti.

Hace unos años escribí un libro titulado *El hombre que estaba rodeado de idiotas. Cómo entender a aquellos que no podemos entender* (Aguilar, 2017). Trataba de los aspectos básicos del lenguaje DISA (siglas del inglés *dominance, influence, stability y analysis*), una de las formas más habituales de describir la comunicación humana y las diferencias entre nuestros distintos comportamientos. El libro se convirtió en un éxito, algo que no esperaba. Creo que eso tiene que ver con el hecho de que hay muchas personas que, como yo, están fascinadas por el comportamiento, de otros claro está, pero sobre todo del suyo. Y habrá que admitirlo: ¡yo soy una persona interesante! Al menos para mí mismo.

La división que utilizo, tanto en este libro como en el anterior, está basada en las investigaciones de William Moulton Marston, y consta de cuatro categorías principales representadas con colores como soporte pedagógico para la memoria. Son los comportamientos rojo, amarillo, verde y azul. El rojo para la actitud dominante, el amarillo representa la inspiración, el verde la estabilidad y el azul la capacidad analítica. En los siguientes capítulos haré un recorrido de lo que significan en la práctica los diferentes colores. Esta herramienta se puede utilizar para saber cómo funcionan las personas pero, lógicamente, no da respuesta a todas las preguntas.

Las personas somos realmente demasiado complejas para que se nos pueda describir por completo, pero cuanto más se sabe, más fácil resulta ver las diferencias que, a pesar de todo, existen. Este método proporciona quizás el 80 por ciento de la totalidad del puzle. Es mucho, pero faltan piezas. Hay otros aspectos a los que hay que prestar atención: la perspectiva de género, la edad, las diferencias culturales, la motivación, la inteligencia, el interés, las experiencias de todo tipo; si uno es nuevo en el trabajo o un veterano con experiencia; el lugar que ocupas por edad entre los hermanos y muchos otros aspectos. Para simplificar, basta con constatar que el puzle está formado por muchas piezas.

Ahora vayamos al problema

Con el tiempo se ha comprobado que algunas personas deciden utilizar este conocimiento de forma incorrecta. Y esa no fue nunca mi intención. Por eso, ahora lo que quiero es ponerte en guardia ante esos individuos. Una pregunta frecuente que me han hecho en relación con el libro

El hombre que estaba rodeado de idiotas es si uno puede tener todos los colores. «Yo tengo un poco de cada color», dicen algunos lectores en la larga lista de correos electrónicos que he recibido. Y, por supuesto, uno puede tener esa percepción. A veces reacciono como un rojo, a menudo como un amarillo y verde, pero en ciertas ocasiones soy sin duda azul. En realidad, la respuesta a esta pregunta es bastante sencilla: todos tenemos la capacidad de emplear el comportamiento que queremos, gracias a que somos seres inteligentes que podemos pensar por nosotros mismos. A medida que aumenta su propia percepción, una persona amarilla sabe cuándo es el momento de cerrar la boca y abrir los oídos. Y una persona verde puede aprender a decir lo que piensa aunque eso pueda acarrearle conflictos. Pero, básicamente, suelen ser dos los colores que predominan en un comportamiento.

Una experiencia desagradable

Aproximadamente un año después de la publicación de *El hombre que estaba rodeado de idiotas* ocurrió un acontecimiento extraño y desagradable. Un hombre joven se acercó a mí después de una conferencia que pronuncié en una universidad. El joven se plantó frente a mí, cara a cara, apartando como pudo a otras personas que querían acercarse a mí para hacerme alguna pregunta. Me miró fijamente y dijo que él no se reconocía en ninguno de los colores. Le pregunté qué quería decir, y dijo que nada de lo que yo había descrito encajaba con él. Insinuó que él era el quinto color. Además quería saber más sobre qué tenía que hacer para adaptarse a los otros colores. Quería saber cómo se conseguía, y su propia formulación fue interesante: quería saber cómo podía utilizar este conocimiento de la mejor manera posible.

De acuerdo.

Le di una respuesta estándar porque no tenía ninguna posibilidad de ponerme a analizarlo donde estábamos, y cuando se dio cuenta de que no iba a conseguir nada con sus afirmaciones, se hizo a un lado. Pero no abandonó la sala, sino que se alejó unos metros y se quedó observándome todo el tiempo hasta que yo recogí mis cosas.

Por cierto, ¿qué digo observándome? La verdad es que me miró fijamente de una forma casi descarada durante, quizá, diez minutos. Vi que se acercaban a él personas, lo saludaban y sonreían. Y él respondía cada vez con una sonrisa. Aunque en realidad lo que hacía no era sonreír. Fingía que sonreía. Torcía la cara haciendo una mueca extraña, una especie de simulación de una sonrisa. Algunas de las personas a las que sonrió reaccionaron, parecían extrañadas, mientras que otras no notaron nada raro. Y después de cada «sonrisa», el joven volvía a mirarme fijamente, serio y concentrado. Fue francamente desagradable.

¿A qué se refería realmente con «utilizar este conocimiento de la mejor manera posible?»

Me di cuenta de que aquel joven tenía razón en una cosa: el lenguaje DISA no encaja

realmente con todos. De hecho hay una parte de la población a la que es imposible categorizar. Se trata de personas desagradables ante las que hay que ir con mucho cuidado. Todos hemos oído historias de maestros de la manipulación, seductores, estafadores. «¿Cómo pudo engañarme tanto?», suele ser el comentario de las víctimas. «¿Cómo no vi que era un estafador?»

Sí, ¿cómo? Esos individuos saben cómo cambiar tu propio comportamiento en contra tuyo. Tienen un conocimiento instintivo de cómo manipular a una persona para que haga prácticamente cualquier cosa. Y en principio pueden embaucar a cualquiera utilizando lo que han aprendido acerca de esa persona. Y su objetivo es siempre el mismo: conseguir lo que quieren. Tras sus huellas quedan la tropelía y el caos...

Entonces la pregunta es: si una persona no tiene una personalidad propia, sino que siempre refleja la de quien tiene frente a él, ¿qué es? No es rojo ni amarillo y, definitivamente, no es verde ni azul. ¿Es de todos los colores? ¿El quinto color? La respuesta es: nada de eso. Ese tipo es algo mucho peor, algo que no se puede categorizar de la manera que categorizamos a las personas normales. Se trata de un ser que no tiene personalidad propia, que solo imita lo que ve, en su propio beneficio. Es una especie de camaleón con un programa oculto que solo él conoce. Y podemos estar seguros de que ese plan solo lo beneficia a él.

Yo diría más bien: una persona sin color en absoluto. Porque alguien que carece de personalidad, que siempre interpreta un papel, no es una verdadera persona. Es más bien una sombra, un reflejo de la realidad, pero no real de verdad. Es una especie de estafa que deambula sobre dos piernas. Si has conocido a algún individuo de este tipo sabrás de qué estoy hablando.

Pero ¿quiénes *son* esos tipos de los que hablo? ¿Qué clase de personas son las que imitan como los monos lo que hacen otros? ¿Y cuál puede ser su objetivo?

Aparentar ser como todos los demás

Hablando claro: son depredadores disfrazados de personas. ¿Suenan dramático? La razón es muy sencilla: *es* dramático. Esos individuos acaban haciendo daño a la mayoría de aquellos con quienes entran en contacto, y a menudo la víctima ni siquiera sabe quién está detrás del desastre.

Esto, querido amigo, es lo que hacen los psicópatas.

Por suerte toda esa chusma está en chirona

Los psicópatas están repartidos por la sociedad como todos los demás. Se infiltran en las empresas y en las organizaciones, realizan relativamente poco trabajo de verdad y solo en casos aislados contribuyen con algo. Rara vez piden la cuenta en el restaurante y cuando hay que pagar nunca tienen dinero. Suelen ser infieles, manipuladores y embaucadores. Son manifiestamente

mentirosos; la mayoría de ellos miente incluso cuando no tienen ningún motivo para hacerlo. Pueden engañar a cualquiera para que crea en ellos, y todo lo que les digas lo vuelven contra ti. Pero no es raro que sean muy populares. Caen bien a muchos, los colocan en un pedestal y, sin duda, los respetan.

¿Cómo es posible? —te preguntarás. Buena pregunta. ¿Por qué nos cae bien una persona que es tan embustera? A mí no, piensas enseguida, a mí me caería mal desde el primer momento. Exacto. Si conocieras su verdadero yo. Pero no lo conoces. Porque él no lo muestra. Con un poco de suerte, quizá llegarás a descubrirlo al final. En el mejor de los casos, antes de que estés al borde de la ruina, hayas perdido el trabajo y te encuentres aislado de todos aquellos a los que llamabas tus amigos.

Pero espera un poco, piensas quizá. Los psicópatas son asesinos en serie y gente violenta en general. La mayoría de esos locos están entre rejas.

¡Cómo si fuera tan sencillo! Es cierto que muchos de ellos están en la cárcel porque no pudieron controlar sus impulsos. Son personas violentas y, a veces, rematadamente tontas. Cuando ven algo que quieren van y se hacen con ello, a menudo con violencia, lo que los delata enseguida. Pero la mayoría de los psicópatas no están encerrados. Los psicópatas más inteligentes y aquellos que básicamente no cometen crímenes violentos andan sueltos a nuestro alrededor como cualquiera. Son personas que no dudan en emplear cualquier medio para conseguir lo que quieren. Y tú seguro que te has encontrado con alguna.

Pero, ¿estamos realmente rodeados de ellos?

El título *Rodeado de psicópatas* está elegido a propósito, porque hay bastantes más psicópatas de los que la mayoría de la gente imagina, o eso creo. Quiero enseñarte cómo puedes reconocer a un maestro de la manipulación, y espero que puedas llegar a darte cuenta de lo que puedes hacer para protegerte si te encuentras con uno de ellos.

¿Cuáles son las consecuencias?

El joven de la conferencia —cuyo comportamiento extraño me estuvo dando vueltas en la cabeza durante varios meses—, con esos ojos fijos, la sonrisa fingida... Todo era muy raro. ¿Qué fue de él? No hace mucho obtuve la respuesta. Por diversas razones, tuve recientemente la ocasión de volver a la misma universidad. Busqué al jefe del departamento de la institución donde había dado la conferencia y le pregunté por aquel joven. ¿Quién era? ¿Qué me podía contar el jefe del departamento? La respuesta que me dio fue espantosa.

Habían descubierto que aquel joven había malversado alrededor de medio millón de coronas

de los fondos dedicados a investigación y, finalmente, el jefe del departamento tuvo que denunciarlo a la Policía. Pero antes el joven había dejado embarazadas a dos mujeres que trabajaban en ese mismo departamento. Aquel hombre había conseguido que una de ellas fuera despedida por acoso sexual contra él; y la otra mujer intentó suicidarse después de que saliera a la luz la aventura que habían mantenido. (Estaba casada desde hacía muchos años.) Dos colaboradores estaban de baja por estrés laboral después de que el joven hubiera empezado a intrigar y a crear enredos dentro del grupo de trabajo. El jefe de grupo había dejado su puesto y el departamento se convirtió en un caos. Nadie sabía qué hacer, habían olvidado los objetivos y el grupo estuvo a punto de sucumbir.

Pero el joven había aprendido a sonreír. Había aprendido lo que tenía que hacer para parecer ese tipo agradable que caía bien a todo el mundo. Se las arregló para estar allí, durante casi dos años, hasta que lo despidieron. Nadie sospechaba de él. Siempre tenía explicaciones para todo. Y la culpa siempre era de otro.

El jefe de departamento me contó con voz temblorosa que el joven había quedado en libertad después de convencer a la Policía y al fiscal de que la malversación económica la había realizado por encargo de él. Dicho jefe de departamento —después de treinta y ocho años en la universidad en cuestión— se libró por los pelos de que lo procesaran. El dinero, por supuesto, había desaparecido y las pruebas eran tan vagas que no se pudo hacer nada contra el auténtico estafador. Pregunté adónde se había ido el joven. El jefe de departamento me dijo que acababa de conseguir un nuevo puesto de trabajo en una empresa de telecomunicaciones. Ahora era el gerente de un proyecto para una gran inversión que llevaría a esa empresa a nuevas cimas.

Esto demostraba que el joven había aprendido a «utilizar este conocimiento de la mejor manera posible».

Al jefe de departamento le caían lágrimas por las mejillas cuando terminó de contarme la historia. Fue horrible presenciarlo.

Si hubiera podido, habría analizado a ese joven. ¿Qué habría mostrado? Sinceramente, no lo sé.

No obstante, lo más aterrador es que todavía anda por ahí. Y si te tropiezas con él, es mejor que sepas cómo debes actuar. Porque si puede husmear tus debilidades hará todo lo que pueda para destrozarte. No porque te odie ni porque tenga necesariamente algo contra ti, sino porque eso es lo que hacen los psicópatas. Toman lo que quieren de ti. De la manera que sea. No les importan las consecuencias.

Seducen y engañan. Mienten y manipulan, roban y parasitan, y destruir a otras personas les da fuerza. Ese es su principal combustible.

¿Exagerado? Ni lo más mínimo. Cuando leas este libro quizá te costará conciliar el sueño por la noche. Si es tu caso, te pido disculpas de antemano.

Explicaré cómo puedes reconocer a un psicópata, y cómo puedes reconocer a una persona con rasgos psicopáticos. También te enseñaré qué puedes hacer cuando te encuentres frente a ellos.

¿Otro libro de psicópatas?

Después de la publicación de *El hombre que estaba rodeado de idiotas. Cómo entender a aquellos que no podemos entender*, he dado conferencias sobre el tema por toda Europa. El libro resaltaba ciertas cosas que yo siempre había dado por sentadas. Las personas son distintas unas de otras. Comprobado. Eso ya lo sabíamos. Pero, ¿en qué medida y de qué manera? Y sobre todo, ¿qué podemos hacer al respecto?

El sistema de colores, el lenguaje DISA, cuyas bases estableció Marston, explica en gran parte cómo funcionan las personas. Pero, como ya he mencionado, no explica todo. Marston fue, por ejemplo, el primer gran psicólogo que investigó la conducta de personas sanas. Tanto Jung como Freud se dedicaron principalmente a los enfermos mentales.

¿Se puede meter a todos en el sistema DISA? Lo cierto es que no. Este sistema solo funciona con personas mentalmente estables. Si tienes algún tipo de diagnóstico —como por ejemplo trastorno límite de la personalidad (TLP) (*borderline*), autismo severo, esquizofrenia o trastornos similares—, el método, sencillamente, no funciona. Tampoco con la psicopatía.

¿Cuántos psicópatas hay en realidad?

Espera un poco, a lo mejor crees que hay tan pocos psicópatas que casi no merece la pena preocuparse por ellos o que no pueden ser más que un tanto por mil insignificante de la población. Entiendo tu manera de pensar. Pero hay más psicópatas de los que imaginas. Según las últimas investigaciones científicas, suponen entre el 2 y el 4 por ciento de la población. A modo de comparación, puedo asegurar que son muchos más que las personas que solo presentan una conducta roja. Estos son solo alrededor del 0,5 por ciento de la población; y no obstante les dediqué bastantes páginas en el libro anterior.

Imagínate a ti mismo: si fueras un pastor con mil ovejas y oyese decir que hay dos lobos cerca, ¿de quiénes querrías saber más? ¿De las ovejas... o de los lobos? Lógicamente querrás saber más de los lobos. Aunque no sean muchos, y aunque no vayan a matar a todas las ovejas que encuentren, sería bueno saber cómo actúan los lobos. Porque una vez que hayan decidido actuar será demasiado tarde. Entonces atacarán a las ovejas que quieran.

Cuando hablamos de psicópatas, hablamos además de los efectos secundarios que provocan a su alrededor. Su comportamiento afecta a una gran cantidad de personas porque los efectos de su

forma de actuar pocas veces se detienen a su alrededor. Los daños que provocan tienen amplias consecuencias que afectan siempre a muchas más personas.

Este libro trata de cómo puedes protegerte ante estos comportamientos. A partir del sistema Marston, con los cuatro colores mostraré cómo las fortalezas y debilidades de los respectivos tipos de personalidad pueden ser aprovechadas por un psicópata sin corazón. Él (o ella) los volverá en tu contra. Esa, entre otras, es una de las razones por las que la terapia no funciona con los psicópatas. No hay cura para ellos.

En este libro voy a repetir parte de los conocimientos científicos acerca de los cuatro colores. La razón es que, si no has leído *El hombre que estaba rodeado de idiotas*, puedas comprender mejor el lenguaje que aparece en él y por qué algunos ejemplos son como son. Si ya has leído mi libro anterior y crees que has entendido el sistema al cien por cien, ten paciencia. Recuerda que la repetición es la madre del aprendizaje.

Cuanto más cercana a la verdad, mejor será la
mentira, y la misma verdad, cuando puede
utilizarse, es la mejor mentira.

ISAAC ASIMOV

Un ejemplo de psicopatía

El primer ejemplo de psicopatía cotidiana lo he experimentado yo mismo. He escrito varios libros y, después de la publicación de la primera novela de intriga, se puso en contacto conmigo mediante un mensaje de correo electrónico una joven que quería ser escritora. Había leído mi libro, era estupendo, ¿podía ayudarla a ser escritora? Mi idea de cómo actuar ante mis lectores es sencilla. Realmente aprecio todo contacto con quienes leen mis libros y escucharé con mucho gusto los comentarios que puedas hacerme sobre este que estás leyendo, por ejemplo. Pero no suelo enviar más de una respuesta. No me es posible iniciar diálogos más largos, por la sencilla razón de que trabajo seis días a la semana. A esta joven le envié algún tipo de respuesta estándar y no volví a pensar en el asunto. Pero esta mujer seguía enviándome mensajes y el tono se volvió cada vez más agresivo al ver que yo no contestaba.

Pasado un tiempo, la que era entonces mi pareja, recibe un correo electrónico del que se desprende que la joven —ahora con otro nombre distinto— mantiene una relación conmigo, y que nos vamos a casar. Mi pareja y yo nos quedamos pasmados, y el mensaje contenía una larga lista de acusaciones graves contra mí. Por ejemplo, que yo había tenido relaciones con más de cien chicas jóvenes y además había dejado embarazadas al menos a veinte de ellas. Todo esto en

el transcurso de unos meses. (Esto condujo finalmente a que le pusiera una denuncia, y a que la Policía se preguntase asombrada cómo me quedaba tiempo para trabajar.) Hubo muchas más cosas demenciales, pero no puedo referirlas todas. Mi pareja recibió en total unos cincuenta correos electrónicos con diferente contenido, pero siempre sobre este tema.

Al mismo tiempo, y en paralelo, yo recibía correos con mensajes amorosos subidos de tono de la misma joven. Me echaba mucho de menos. Deseaba volver a verme. En cualquier caso, ¿no deberíamos ir a ver ese apartamento en el centro de Estocolmo? A través de mi perfil de Facebook, demasiado abierto entonces, ella había reunido mucha información sobre mí y sobre mi vida privada, lo cual hacía que algunas cosas de las que escribía sonaran bastante creíbles. (Aviso para navegantes: tú no sabes quién ve lo que haces en las redes, ni para qué pueden utilizarlo.)

Esto duró unos seis meses, hasta que la Policía pudo detenerla. Todo ello no era más que una audaz persecución. Con ayuda de las redes sociales de internet, la joven consiguió ponerme en una situación bastante delicada ante, entre otros, un buen número de colegas escritores como yo. Resultó horrible y bastante embarazoso para mí. Al principio ni tan siquiera sabía quién era aquella mujer.

Una enferma mental, pensarás. Una loca más. Hay muchos sueltos por ahí.

Tal vez. Pero el patrón de conducta estaba allí. La investigación policial reveló que la mujer ya había hecho lo mismo anteriormente al menos en una ocasión. Entonces, también, contra un hombre que era considerablemente mayor que ella, escritor y bastante más conocido que yo. Es posible que hayas oído hablar de él. A este hombre le afectó tanto que se despidió de su trabajo habitual. Yo hablé con él varias veces para tratar de comprender, pero ninguno de los dos entendíamos qué es lo que ella pretendía exactamente, más allá de una especie de venganza por no haber colaborado en su sueño de convertirse en escritora.

Lisbet Duvinge y Mike Florette escriben en su libro *Kvinnliga psykopater* (Mujeres psicópatas):

«Saborean la venganza y (las psicópatas) encuentran placer en hacer daño; disfrutan con ello. Particularmente las mujeres psicópatas parecen buscar satisfacción en la venganza emocional, la agresión social y, en este caso, en forma de rumores que crean relaciones manipuladoras, inseguras y amenazantes. Es un tipo de venganza destructiva que no aparece tan visible como la violencia física y, por lo tanto, es más difícil de identificar.»

Sé exactamente cómo se siente uno cuando se ve afectado por un comportamiento semejante. La Policía detuvo a la joven para interrogarla, y después cesó el acoso como por arte de magia. Curioso, ¿verdad? Para entonces ella ya había señalado a otras personas como posibles culpables del despropósito. Eso es lo que me reafirma en la creencia de que no estaba mentalmente enferma. Si hubiera tenido un diagnóstico, algún tipo de trastorno, entonces no habría podido

parar así, de golpe. Pero ella siempre fue plenamente consciente de lo que estaba haciendo. No obstante, empezó a verle las orejas al lobo y desactivó su campaña contra mí. Probablemente iría en busca de nuevos terrenos de caza en los que pudiera seguir con su comportamiento perverso.

La Policía dijo que no habían conocido nunca a una mentirosa tan creíble. La joven parecía creer en sus propias palabras. A pesar de que ellos le ponían delante pruebas técnicas que demostraban que era ella quien estaba detrás de mi acoso (revisaron sus ordenadores y encontraron todo lo que necesitaban), la joven lo negaba todo. Y no se detuvo ahí. Contraatacó denunciándome por amenazas encubiertas. Era yo quien la perseguía a ella. Me acusó de amenazas de muerte, de haber contratado a un matón profesional con el que yo, por algún motivo inconcebible, al parecer tenía contacto. Acusaciones graves, por decirlo suavemente. Lo único que me salvó de que se me relacionara con esa persona fue que pude demostrar fácilmente que no había estado en los diferentes lugares donde se suponía que habíamos mantenido nuestros breves encuentros.

El patrón de conducta estaba allí. Ese era el método de esta psicópata para destrozar mi vida y mi carrera. Su venganza, supongo, por haberme negado a mantenerme en contacto con ella en relación con su aspiración de ser escritora. Eso no lo consiguió. Lo que consiguió realmente fue destrozar mi relación de pareja. Toda esta historia le hizo tanto daño a nuestra relación que al final acabamos separándonos. Para entonces mi expareja había desarrollado rasgos claramente paranoicos. Se pasaba horas y horas al día mirando en las redes sociales rastreando las actividades de aquella joven. Nada de lo que yo le decía podía detenerla.

La joven en cuestión seguía con su vida, se entretenía feliz con un hombre en un velero. Me enteré de que lo había colgado en su perfil de Facebook. Ella parecía no sufrir lo más mínimo, mientras que mi pareja había desarrollado unos celos patológicos que la llevaron a aislarme de todo —incluso de mis hijos— para asegurarse de que aquello no volvería a suceder. Cuando yo no podía ni siquiera saludar al personal de la zapatería, ni hablar con la camarera cuando salíamos a comer a un restaurante sin que me sometiera a un interrogatorio en toda regla, me di cuenta de que todo estaba perdido. Y eso que yo ni siquiera había visto a esa joven en la vida real.

¿Cuántas personas nos vimos afectadas?

¿A cuántas personas consiguió complicar la vida esta psicópata? Vamos a contarlas. A mí, por supuesto. A mis dos hijos. A mi pareja. A sus tres hijos. A mi padre y a mi madre enferma. A mi hermana y a toda su familia. A mis compañeros en la empresa donde trabajaba cuando ocurrieron los hechos. A todas las personas a las que yo contaba como mis amigos.

Una psicópata, quizá cincuenta víctimas. Uno frente a cincuenta. Un 2 por ciento. Ahí lo

tenemos.

No estoy contando esta historia para obtener tu compasión. Ya lo he superado. Pero quiero poner de manifiesto que cualquiera puede verse afectado. Ninguno de nosotros somos inmunes frente a este tipo de comportamiento y, por supuesto, ahora estoy bastante más en guardia ante las personas que conozco. Espero que no se me note demasiado, pero sé que existen de dos a cuatro psicópatas por cada cien personas. Por eso ahora les presto cada vez más atención a los comportamientos extraños.

Pero por muy enojosa que fuera para mí, mi familia y mis allegados la historia que he contado, no es nada en comparación con otras muchas que suceden en este mundo, porque a menudo los psicópatas llegan muy lejos en su búsqueda de poder.

Quizá os interese saber lo que hacían los esquimales con sus psicópatas. A veces, cuando los hombres tenían que salir al mar, a pescar o a cazar, había alguno que fingía que estaba enfermo o herido. No podía partir con los demás, así que se quedaba en tierra. Cuando los cazadores regresaban tres meses después, el pueblo había ardido y todas las mujeres estaban embarazadas.

¿Qué hacían los esquimales con el culpable? Lo ponían en una placa suelta de hielo.

Los que están suficientemente locos como para
pensar que pueden gobernar el mundo,
son siempre los que lo hacen.

STEFAN MOLYNEUX

El peor ejemplo...

Si menciono a Adolf Hitler, ¿qué piensas?

Hitler inició una deflagración mundial que acabó costándoles la vida a unos sesenta millones de personas. Además de todo el sufrimiento que padecieron cientos de millones de seres humanos en el mundo entero, los costes materiales fueron probablemente incalculables. ¡Piensa en lo que se podría haber hecho si todos esos miles de millones en cambio se hubieran utilizado para algo bueno!

Si afirmo que Hitler era un psicópata purasangre, ¿me contradirías? Probablemente no. De manera instintiva acusamos incluso a nivel físico el impacto de su locura. Y seguramente has pensado lo mismo que yo: ¿por qué nadie se dio cuenta de lo loco que estaba? ¿Por qué no lo frenaron a tiempo? ¿Cómo pudo toda Alemania dejarle hacer lo que hizo? ¿Por qué no hubo nadie que lo detuviera?

Buenas preguntas todas ellas. Y la respuesta es que los psicópatas son expertos en embaucar a

las personas que tienen a su alrededor.

Pero desde un punto de vista puramente científico, ¿cómo sabemos que Hitler era un psicópata? El investigador Kevin Dutton, autor del libro *The good psychopath's guide to success* (La buena guía del psicópata para tener éxito), empleó un test de personalidad para diagnosticar la psicopatía en personas adultas. El test se llama *Psychopath Personality Inventory — Revised* (PPI-R), o *Inventario de personalidad psicópata revisado* (IPP-R), desarrollado originalmente por Scott Lilienfeld y Brian Andrews para evaluar ciertas características en grupos de población no criminales.

La intención era hacer una lista exhaustiva de los rasgos de personalidad psicopática sin tener en cuenta los comportamientos antisociales o criminales. El test contiene también métodos para detectar desviaciones en el liderazgo y conductas irresponsables en general.

El test PPI-R/IPP-R revela ocho factores específicos:

- **Personalidad maquiavélica**, es decir, falta de empatía y distanciamiento de los demás para alcanzar los propios objetivos.
- **Adaptación social**, capacidad para seducir y embaucar a otros.
- **Ausencia de empatía**, es decir, carencia notoria de emociones, sentimientos de culpa o consideración hacia los sentimientos de los demás.
- **Una falta de visión a largo plazo**, es decir, dificultades para planificar y considerar las consecuencias de sus actos.
- **Comportamiento temerario**, es decir, voluntad de llevar a cabo actos que comportan riesgo y, en consecuencia, habitual falta de miedo.
- **Comportamiento irresponsable**, incapacidad para asumir la responsabilidad de sus propios actos y, en cambio, echarles la culpa a los demás o racionalizar la desviación de su propio comportamiento.
- **Comportamiento desviado e impulsivo**, falta de respeto a las normas sociales o a los comportamientos socialmente aceptados.
- **Inmunidad al estrés**, no hay reacción ante acontecimientos traumáticos o que generan tensión.

Lo que se ha hecho con estos factores es dividir los puntos anteriores en subcategorías, así como agruparlos de una manera especial para obtener un modelo que se pueda interpretar fácilmente. Las dos categorías son: predominio de ausencia de miedo (*fearless dominance*) e impulsividad autocentrada (*self-centered impulsivity*). Después de estudiar el extenso material histórico del que se dispone acerca de Hitler, Dutton pudo situar al personaje en lo alto de la lista

de individuos con fuertes rasgos psicopáticos. En realidad no nos sorprende mucho, ¿verdad? Sin embargo, Hitler no llegó tan alto en la lista como Saddam Hussein o Idi Amin. O, como Enrique VIII, por otro lado. Se puede leer todo el estudio «*What psychopaths and politicians have in common*» (Lo que los psicópatas y los políticos tienen en común) en el número de septiembre-octubre de la revista *American Scientific Mind* de 2016.

Entonces, ¿solo dictadores y tiranos?

El estudio se vuelve realmente interesante, sin embargo, cuando Dutton aplica la misma herramienta a otros conocidos líderes históricos e investiga cómo se comportaron con respecto a su entorno. Resulta especialmente interesante saber cómo tomaban las decisiones, conscientes en todo momento de cómo estas iban a afectar a otras personas. Casi tan alto en la lista como Hitler, sitúa Dutton a su némesis: Winston Churchill. Y básicamente Dutton sitúa en lugares igual de altos en la lista a los dos candidatos a presidentes de Estados Unidos en las elecciones de 2016: Donald Trump y Hillary Clinton.

A propósito de los presidentes de EE.UU. (un cargo que, se mire como se mire, afecta al resto del mundo) hay incluso una lista sobre cuáles entre ellos presentaban más rasgos psicopáticos. Dutton ha entrevistado a personas consideradas expertas en los respectivos presidentes, tales como historiadores e investigadores, así como a varias personas que han trabajado con los presidentes que aún viven. Sin entrar en demasiados tecnicismos, se trata de evaluar cuántos puntos consiguen los distintos presidentes en las categorías predominio de ausencia de miedo e impulsividad autocentrada.

Los ganadores son... los troles más seductores

El puesto más alto en la lista de Dutton lo ocupa... John F. Kennedy. El segundo es... Bill Clinton. Ambos son conocidos, entre otras cosas, por ser personas simpáticas y empáticas y tener una personalidad de triunfadores; grandes oradores y con habilidad para ganarse la confianza de la gente. Buenos chicos, en el fondo, aunque también tenían sus cosas. Una de ellas, su promiscuidad documentada. Un par de escalones por debajo en la lista aparecen Roosevelt, George W. Bush, Nixon y Lyndon B. Johnson. Ejemplos de presidentes que al parecer carecían totalmente de rasgos psicopáticos son: Jimmy Carter, George Washington, Abraham Lincoln, Harry S. Truman y, en general, la gran mayoría del resto de los presidentes.

En el momento de terminar de escribir este libro, Dutton no ha publicado ninguna evaluación sobre el presidente Barack Obama.

Tal vez parezca extraño que presidentes tan exitosos y populares puedan situarse tan alto en la

lista de una investigación seria, pero después de haber leído este libro comprenderás por qué acabaron allí.

¿Por qué deberías leer *Rodeado de psicópatas*?

Mi objetivo con este libro no es asustarte o hacer que desconfíes de la gente —al contrario. Lo que quiero es que aprendas en quiénes puedes confiar y quiénes quizá se guían por otras prioridades diferentes de las que te cuentan. Con independencia de que seas un empresario y busques un nuevo director ejecutivo, o una mujer que siente que por fin ha encontrado al hombre de su vida, o una persona adulta que aún no entiende por qué le duele el estómago cada vez que ve a su madre, con la ayuda de este libro podrás averiguar quién es sincero y quién no. Es preferible un enfoque sensato de las personas que te rodean que optar por algo que puede conducirte a una catástrofe en tus relaciones, a nivel emocional, de confianza en ti mismo, o a un desastre económico. Muchas personas acosadas por un psicópata pierden las ganas de seguir viviendo. Se rinden y claudican mentalmente, si no acaban suicidándose.

Echemos un vistazo para saber de qué estamos hablando.

Nos ponemos en marcha, ¡sígueme!

CAPÍTULO 1

¿QUÉ ES REALMENTE UN PSICÓPATA?



Nunca aliento el engaño y la falsedad,
especialmente si tiene mala memoria, es el peor
enemigo que un hombre puede tener.
El hecho es que la verdad es tu mejor aliado,
en cualquier circunstancia.

ABRAHAM LINCOLN

El término psicópata comenzó a utilizarse mucho más en la década de los sesenta del siglo

pasado, aunque el primer libro sobre el tema se escribió ya en 1941. Por esa época se publicó *The Mask of Sanity* (La máscara de la cordura) de Hervey Cleckley. El propio concepto de psicópata se ha acuñado y debatido durante décadas, y no es mi intención emplear más palabras de las estrictamente necesarias para explicar el motivo. Me limito a constatar que el término ha sido ampliamente aceptado aunque, a veces, se emplea de manera incorrecta. Muchos llaman a la gente que sencillamente no les gusta «ese asqueroso psicópata o tarado», pero con eso están simplificando mucho las cosas. Lo cual ha supuesto, lamentablemente, que el término psicópata haya quedado bastante diluido, y que a veces nos olvidemos de que los psicópatas existen en la realidad. El concepto mismo de psicópata se consideraba en Suecia en la década de los setenta estigmatizador, por lo que se eligió en su lugar la denominación «personas que requieren cuidados especiales». Esto, como demostraré más adelante, fue una auténtica tontería, de modo que en 1980 volvieron a llamar a los psicópatas por su nombre adecuado. Constantemente se hacen intentos de emplear eufemismos modernos, pero sería peligroso tratar de ocultar este comportamiento detrás de una expresión que nadie entiende. Yo he decidido usar en todo el libro el término psicópatas.

Los psicópatas son, sin duda, un peligro para los demás y, en general, para toda la sociedad. La razón es que son lobos vestidos con piel de ponis. (Lo del lobo con piel de cordero está un poco manido, ¿no te parece?)

Existe una lista elaborada por uno de los más reputados investigadores en el tema. El canadiense Robert D. Hare lleva trabajando en esto desde 1960, y es sin duda un destacado experto. Ha viajado por todo el mundo e imparte conferencias sobre psicópatas desde hace casi cincuenta años. Su opinión es clara y rotunda: los psicópatas existen, y son muchos más de lo que percibe la mayoría de las personas.

¿Pero esto es realmente un problema?

La psicopatía es, cuando menos, tan frecuente como, por ejemplo, la esquizofrenia. La diferencia es que los psicópatas causan problemas mucho peores que las personas con esquizofrenia. Las consecuencias de la conducta temeraria de los psicópatas son considerables. En mi opinión son los responsables de una serie de negocios empresariales muy arriesgados, estafas, fraudes, timos, robos, crimen organizado y narcotráfico. Pero además son los responsables del enorme sufrimiento provocado por una serie interminable de guerras violentas, montones de asesinatos y abusos, violaciones, pedofilia, maltrato infantil, torturas y trata de seres humanos.

Además, personalmente estoy convencido de que hay muchos psicópatas en posiciones de

poder, en los gobiernos de gran cantidad de países, en todas las partes del mundo. Sin duda, también en lo más alto de la graduación militar. Para los psicópatas, el estatus y el poder son de suma importancia y, si *pueden* llegar a la cima, ¿por qué no intentarlo?

La inmensa mayoría de los psicópatas no cometen crímenes manifiestos, sino que se mueven entre nosotros y viven como todos los demás tras una máscara de normalidad. Y eso que ni siquiera hemos mentado a los individuos que hacen creer a millones de personas que están en contacto directo con seres superiores que nos castigarán a todos si no obedecemos a sus mensajeros. Piensa que en el pasado las personas tenían que enterrar vivos a sus hijos bajo los cimientos de su casa para complacer a los dioses. Si esto no es manipulación, entonces no sé lo que es.

¡Conspiracionismo!, puede que grite ahora alguien. Empiezas a hablar como un teórico de la conspiración. Entiendo tus motivos, pero continúa leyendo a ver qué opinas después de unas doscientas páginas.

Si no has dedicado mucho tiempo a reflexionar sobre el término psicópatas, probablemente te quedarás pensativo. ¿Tantas personas con un comportamiento tan engañoso? ¿Es posible? Por otro lado, eso explica otras cosas sobre las que tú probablemente ya has pensado. ¡No es de extrañar que el mundo esté como está!

Mira a tu alrededor. Hacía tiempo que no vivíamos momentos tan inquietantes como los actuales.

La lista de verificación de psicopatías de Hare, y PCL-R revisada en 2016

- | | |
|--|--|
| 1. Locuacidad/encanto superficial | 11. Falta de responsabilidad |
| 2. Enorme (exageradamente alta) estima de sí mismo | 12. Problemas tempranos de conducta |
| 3. Ausencia de remordimiento y de sentimiento de culpa | 13. Comportamiento antisocial en la edad adulta |
| 4. Falta de empatía | 14. Estilo de vida parásito |
| 5. Mentira patológica | 15. Promiscuidad |
| 6. Capacidad para embaucar y manipular | 16. Carencia de metas a largo plazo |
| 7. Escasa profundidad de los afectos | 17. Incapacidad para aceptar la responsabilidad de los propios actos |
| 8. Impulsividad | 18. Delincuencia juvenil |
| 9. Falta de control sobre la propia conducta | 19. Incumplimiento de la libertad condicional |
| 10. Necesidad de estímulos/tendencia al | 20. Versatilidad criminal |

aburrimiento

Existe mucha documentación para quienes quieran saberlo todo sobre este tipo de trastorno de personalidad, y al final del libro he recogido una lista de referencias bibliográficas por si quieres profundizar en el tema. Lo que quiero es darte conocimientos suficientes para que puedas saber cuándo estás expuesto a una persona —puede ser una o más— con rasgos psicopáticos y, sobre todo, darte a conocer lo que puedes hacer para protegerte.

Aunque no seas un cordero, o un poni, el día que los lobos invadan el prado debes ser realista acerca de tus posibilidades de escapar indemne. Por más drástico que esto suene, la actividad de los psicópatas es diaria y tiene un único objetivo: conseguir todas las ventajas que puedan.

He aquí algunos ejemplos breves de lo que significan realmente los respectivos puntos de la lista de verificación de psicopatías.

1. Locuacidad/encanto superficial

Los psicópatas suelen tener un vocabulario increíble. Muchos de ellos hablan muy rápido y a veces cuesta seguir sus razonamientos. Parecen personas encantadoras, sonríen mucho, reparten cumplidos y se vuelven populares de una forma casi ridículamente simple: halagando a todo el que se encuentran. A pesar de que lo que dicen a menudo es absurdo e incoherente, nos hacen creer que es verdad.

2. Enorme (exageradamente alta) estima de sí mismo

Se consideran a sí mismos por encima de los demás. Valen más, se merecen tener más éxito que nadie en la vida. Muchos psicópatas son narcisistas de manual; es decir, solo se aman a sí mismos. Pueden fanfarronear de éxitos reales o inventados con la misma facilidad que piden un café. Además, se consideran con derecho a estar por encima de todas las leyes... menos las suyas propias.

3. Ausencia de remordimiento y de sentimiento de culpa

Los psicópatas son, en el fondo, incapaces de sentir arrepentimiento. Pueden simular arrepentimiento cuando les conviene, pero nunca en coherencia con sus actos. Hacer daño a otras personas les trae sin cuidado. No importa si se trata de su peor enemigo o de sus propios hijos. Solo ellos mismos importan.

4. Falta de empatía

El psicópata sabe que tú sientes algo, pero no le interesa saber qué es. Puede observar a una persona gravemente herida y pensar que es algo interesante, pero no le conmueve lo más mínimo. Y la mayoría de los psicópatas quiere que sea así. Se sienten orgullosos por no haber sufrido un «trastorno empático de la personalidad», porque eso hace que sea más fácil abusar o engañar.

5. Mentira patológica

Mentir es como respirar. No requiere ningún esfuerzo en absoluto. Si a un psicópata lo pillan en una mentira no se avergüenza lo más mínimo. Da inmediatamente la vuelta a las cosas y asegura que él nunca ha dicho eso. Que solo ha sido un malentendido. Mienten incluso cuando ni siquiera tienen motivos para hacerlo, porque les parece divertido engañar a la gente.

6. Capacidad para embaucar y manipular

Los psicópatas advierten las debilidades de la gente de una manera tremendamente sencilla. Y enseguida vuelven esas debilidades en contra de su víctima con el fin de embaucarla o engañarla. Pisotear a los demás forma parte de su naturaleza. El psicópata es del todo indiferente a los sentimientos de la gente, lo que le convierte en un manipulador. Habida cuenta de que no le preocupa que lo descubran, corre grandes riesgos y se comporta con tanto descaro que nos cuesta creer que nos está engañando.

7. Escasa profundidad de los afectos

En realidad no tienen sentimientos. Ni miedo, ni temor, ni preocupación, ni angustia: nada. Su pobreza emocional es total. Sin embargo, no deben darnos ninguna pena estas personas, ya que por lo general están muy satisfechos de no sentir nada cuando intrigan y engañan. No obstante, ten en cuenta que el psicópata finge esos sentimientos sin ninguna dificultad.

8. Impulsividad

Viven en el presente. No tienen planes de futuro. Si les surgen ganas de comer, comen. No dedican ningún tiempo a sopesar los pros y los contras. No existe el análisis de las consecuencias, ya que les hace vulnerables. Una persona normal tal vez puede entender lo que

sucede si uno agrede a alguien en mitad de la calle, pero el psicópata no piensa así. Por eso también, los que tienen peor control de sus impulsos están en la cárcel.

9. Falta de control sobre la propia conducta

A pesar de que exponen a las personas de su entorno a un abuso terrible, ellos mismos son muy quisquillosos. El más mínimo pisotón o comentario espontáneo, percibido como una provocación, puede desencadenar un acceso de furia violento. Si el psicópata es violento, ataca; si no es así, al que ha abierto la boca a destiempo le caerá una lluvia de improperios. Lo raro es que la ira desaparece de inmediato. Como si tuviera a su alcance un interruptor de encendido y apagado.

10. Necesidad de estímulos, tendencia al aburrimiento

Necesitan sus dosis de dopamina. La emoción y las cosas excitantes son lo máximo. Si no pueden hacer locuras ellos mismos, intentan inducir a otros a que las hagan. Cuando los demás nos ponemos nerviosos al ver un coche de policía e inmediatamente controlamos nuestra velocidad, un psicópata puede muy bien desafiar a la Policía delante de sus narices. Cualquier cosa con tal de vivir una experiencia excitante.

11. Irresponsabilidad

Nunca se hacen responsables de nada. Pagar las deudas, pagar el mantenimiento de sus hijos, protegerse en caso de sexo ocasional, el psicópata está por encima de todas esas cosas. Él o ella no se preocupa de eso y suele librarse porque el mundo está lleno de personas que asumen la responsabilidad. Un auténtico psicópata ni siquiera se responsabiliza de sus propios hijos, por más que asegure que los quiere. Es capaz de dejarlos solos durante mucho tiempo sin comida ni agua.

12. Problemas tempranos de conducta

La mayoría de los psicópatas muestra desviaciones antes de los doce años. Puede tratarse de todo, desde crueldad con los animales o con otros niños hasta robar y mentir sin despeinarse. También surgen experiencias sexuales muy tempranas y hay ejemplos de críos de doce años que han cometido una violación.

13. Comportamiento antisocial en la edad adulta

Un verdadero psicópata no se preocupa de las normas de la sociedad. Las reglas que rigen para todos nosotros no van con él. Las normas limitan las posibilidades de hacer lo que él quiere, entonces se pone sus propias reglas. A menudo esta es la causa de que algunos de ellos acaben entre rejas.

14. Estilo de vida parásito

Un psicópata supone que su superioridad le da derecho a vivir a costa de los demás. Él no paga nunca una cuenta si puede conseguir que la pague otro. Aparece con frecuencia en las listas de morosos porque le aburren detalles como comprobar las fechas de pago. Nunca se hace cargo de la cuenta en el restaurante (siempre se le ha olvidado la cartera) y pide alegremente dinero prestado a la gente de su entorno sin la menor intención de devolvérselo. Si alguien se lo recrimina, entonces echa la culpa a otro.

15. Promiscuidad

El psicópata suele tener muchas relaciones sexuales de corta duración. Su encanto atrae a las mujeres, por lo que pocas veces le falta pareja. Además, su constante infidelidad le añade al mismo tiempo más emoción al hecho de engañar a su mujer. ¿Hasta cuándo podrá seguir saliéndose con la suya?

16. Carencia de metas a largo plazo

Cuando se vive en el presente no hacen falta planes a largo plazo. El psicópata no planifica nada, eso va totalmente en contra de su naturaleza impulsiva. Con frecuencia se convierte en una especie de nómada que cambia de pareja y de trabajo según se le antoje. Nunca mira hacia delante, ni hacia atrás. Su meta es vivir la vida a costa de los demás, y eso se hace sobre la marcha.

17. Incapacidad para aceptar la responsabilidad de los propios actos

Cualquier cosa que haya hecho, nunca lo reconocerá. Le importa un bledo que le hayan grabado en ese momento, seguirá negándolo. Un psicópata siempre encuentra a alguien a quien echarle la culpa. Aunque entiende que ha actuado mal, señalará a un chivo expiatorio. Cargar a otro con la culpa de lo que él mismo ha hecho incluso puede llegar a parecerle divertido.

18. Delincuencia juvenil

Es muy frecuente que los psicópatas hayan tenido problemas a una edad muy temprana por no respetar las leyes. Dado que la psicopatía normalmente empieza a manifestarse con claridad alrededor de los diez años, les da tiempo a liar más de una tropelía de juventud. Que un chico de quince años cometa una violación, maltratos graves, robos e incluso asesinatos, definitivamente solo puede considerarse algo anormal.

19. Incumplimiento de la libertad condicional

De nuevo las reglas normales no son aplicables a los psicópatas. Y los castigos tampoco les hacen mella. No reaccionan ante las amenazas o las consecuencias, porque carecen de pensamiento reflexivo. Eso significa básicamente que hacen lo que quieren cuando salen de la cárcel en libertad condicional.

20. Versatilidad criminal

Mientras que muchos otros delincuentes se especializan en algo concreto: robo de transportes de dinero, hurtos a personas, maltrato o, quizá, tráfico de drogas, el psicópata es bastante más versátil. En este sentido es curioso y lo prueba todo.

Entonces ¿cómo funciona la lista? ¿Puede usarla cualquiera?

La lista tiene veinte puntos, y dependiendo de la gravedad de la perturbación se puede obtener diferente puntuación. Por ejemplo, si la persona a la que observamos nunca muestra ningún signo de narcisismo se le dan cero puntos. En cambio, si manifiesta signos claros de narcisismo de vez en cuando, entonces se le da un punto. Sin embargo, si este rasgo de personalidad se manifiesta en todo momento se le darán dos puntos. Eso significa que la puntuación máxima basada en esta lista puede ser de 40 puntos. Psicópatas conocidos como, por ejemplo, Charles Manson y algunos asesinos en serie suelen obtener entre 35 y 40 puntos, pero, según Robert D. Hare, ya entre los 15 y los 20 puntos hay razones de peso para andarse con cuidado. En ese caso se trata de una persona que no tiene buenas intenciones. Si te tropezaras con alguien que se inclina hacia los 30 puntos o más, definitivamente debes tomar medidas de precaución, y lo más rápido posible. Te enfrentas a un problema serio de verdad, y en el peor de los casos el psicópata será alguien que tienes demasiado cerca.

Hmm, me reconozco a mí mismo... o a mi pareja...

Con toda seguridad tú mismo podrás reconocerte en algunos de los puntos de la lista. ¿Te convierte eso en un psicópata? Por supuesto que no. Hay muchas personas que presentan ciertos rasgos psicopáticos, pero que no guardan relación con los demás rasgos psicopáticos, y eso no los convierte en psicópatas en sentido estricto. Pero, lógicamente, cuantos más puntos de la lista se puedan marcar, peor será para quienes estén a su alrededor.

Hay montones de personas impulsivas, muchas son encantadoras y algunas hablan por los codos. Eso no las convierte en psicópatas. Hay asesinos en serie que tampoco son psicópatas. Muchos de ellos sufren enfermedades mentales, pero eso es otra cosa muy diferente.

Pero esto debe ser una enfermedad. ¿No hay que sentir más bien lástima de un psicópata?

Los psicópatas no son psicóticos ni están mentalmente enfermos. Padecer psicosis significa que el cerebro se encuentra en un estado alterado. Este término se utiliza en psicología para referirse a un estado mental serio pero temporal. Algunas de las enfermedades que pueden causar psicosis son la esquizofrenia, el síndrome esquizoafectivo y el trastorno delirante. El trastorno bipolar y las depresiones severas pueden presentar también síntomas psicóticos.

La psicopatía, por otro lado, se caracteriza por una alteración de la personalidad; es decir, no por una alteración psíquica o enfermedad mental. Se considera que la psicopatía, en gran medida, tiene causas genéticas, pero, en ciertos casos, haber crecido en un entorno poco favorable o haber padecido anteriormente daños cerebrales también puede contribuir a ella. Una enfermedad mental significa que la persona afectada se siente tan mal interiormente que eso le causa un sufrimiento importante, psíquico, social y, tal vez, económico.

Para su entorno, un trastorno psíquico o enfermedad mental puede manifestarse de muchas maneras diferentes. Algunos trastornos mentales llevan consigo la discapacidad social, se manifiestan claramente en el comportamiento o en el habla y quizá impide al enfermo «manifestar su verdadera personalidad». El trastorno se clasifica desde el punto de vista del afectado, de las dificultades que sufre o experimenta. También se tiene en cuenta la autoconciencia y la percepción de la realidad que tiene la persona afectada. Esta es la distinción básica que debemos conocer para entender la diferencia entre psicopatía y enfermedad mental.

Un psicópata no se considera a sí mismo enfermo. En realidad, le parece que está estupendamente y se considera mentalmente estable. (Aunque puede fingir que está enfermo si eso favorece sus propósitos.) No se convirtió en psicópata porque sufriera acoso en la escuela. Tampoco es un pobre inadaptado que no sabía lo que hacía cuando te destrozó la vida. Es una persona anormal, según tu percepción y la mía, pero al mismo tiempo es completamente

consciente de lo que hace. Él solo considera de sí mismo que está situado en la cadena trófica más arriba que todos los demás.

¿Y si encuentro dos puntos de la lista en los que me reconozco?

La diferencia entre un psicópata y tú y es que tú tienes sentido moral. Tienes frenos. Tienes una sensación clara de lo que está bien y lo que está mal. Y te preocupas de los demás. No quieres hacer daño a nadie de tu entorno de manera consciente. Y si lo hicieras probablemente te sentirías mal por ello. Eso es, entre otras muchas cosas, lo que hace de ti un ser humano.

El psicópata no siente nada. Hace lo que le apetece, porque parte de la base de que está en su derecho al hacerlo. Sabe que se arriesga a ir a la cárcel por algunas de sus actividades, pero eso no lo detiene. No le cabe en la cabeza pensar que puedan detenerlo. Corre el riesgo de una manera fría, y simplemente parte de la idea de que se va a librar. Si lo detienen, el psicópata casi seguro tiene un plan para acusar a otra persona de lo que él ha hecho. Podría culpar a su propio hermano sin pestañear si eso pudiera librarle a él de ir al trullo. No le afecta tu sufrimiento, no le importa si te deja con el culo al aire o si pierdes el trabajo por su culpa. Un psicópata carece de remordimientos y nunca mira atrás.

El psicópata se vale de que su apariencia es normal, y de que básicamente se comporta con normalidad. Pero lleva a cabo sus actuaciones tras fríos y deliberados cálculos. Piensa, pero no siente. Hace lo mismo que el lobo cuando quiere una oveja. La toma.

Si nunca has leído nada sobre la psicopatía real, es posible que tengas muchas dudas con todo esto; cuentas con todo mi respeto. ¿Existen realmente personas así? Por desgracia, sí.

Como ya he mencionado, son bastantes más de las que crees

La hipótesis que plantea Robert D. Hare es que al menos el 2 por ciento de la población en el mundo industrializado obtendría tantos puntos en la lista de comprobación de la psicopatía que debería clasificarse como psicópatas. Algunos datos posteriores (John Clarke, autor de *Working with Monsters* [Trabajando con monstruos]) muestran que podrían ser casi el doble, el 4 por ciento. Casi el 3 por ciento de la población masculina y entre el 0,5 y el 1 por ciento de la femenina son probablemente psicópatas. Sí, casi todo apunta a que la perturbación es más común entre los hombres. El psicólogo sueco Sigvard Lingham ha escrito varios libros muy documentados acerca de la psicopatía y su estimación ha sido desde hace tiempo de entre un 4 y un 5 por ciento de psicópatas. Pero en su último libro *Vardagspsykopater* (Psicópatas cotidianos) considera que, después de casi cuarenta años de estudio, tendría que aumentar ese porcentaje.

Por otro lado, la cifra también varía bastante entre las diferentes partes del mundo. Por algún

motivo se considera que el porcentaje de psicópatas es más alto en Estados Unidos que en el Reino Unido, por ejemplo. Una teoría es que la sociedad estadounidense potencia los comportamientos egocéntricos más que la británica. Yo, para no exagerar, parto de una base de estimación más baja, el 2 por ciento, lo cual significaría que hay cerca de siete millones de psicópatas en lo que se conoce como la democracia más numerosa del mundo, Estados Unidos. En Suecia no nos libramos con casi doscientos mil psicópatas. Casi el mismo número de habitantes que viven en una de las ciudades más pobladas, Uppsala.

Los verdaderos psicópatas de la vida cotidiana

Comportamientos psicopáticos habituales los hay por todas partes. Precisamente mientras estaba escribiendo este capítulo oí hablar del siguiente ejemplo ocurrido en mi círculo de personas conocidas, más o menos cercanas:

Un señor mayor y soltero conoce a una mujer con cinco hijos adultos. Se casan, se llevan bien y él goza de una longevidad admirable. Al final, cuando muere se comprueba que era bastante rico. La mujer hereda más de diez millones de coronas y, un poco incómoda ante esta repentina riqueza, decide dividir la herencia en seis partes iguales. Una para ella y las otras cinco para sus hijos adultos. En el transcurso de tres meses, uno de sus hijos se ha hecho con la parte de la madre y la de tres de sus cuatro hermanos. La cuarta, la hermana mayor, que se mostró inmune a los psicópatas (hay un grupo excepcional de personas que realmente lo son, y es a ellas a quienes intentan aplastar con especial violencia los psicópatas para eliminar la amenaza que suponen), se niega a «prestarle» dinero a su hermano. Entonces, él la amenaza con una violencia que ninguna persona podría soportar. Pero como la hermana lo veía venir desde mucho tiempo atrás, se niega en redondo a darle ni un céntimo. Entonces él se limita a encogerse de hombros y desaparece. Nadie de la familia ha sabido más de él desde entonces y el dinero ha desaparecido del mismo modo.

Este tipo de casos no se leen en los periódicos muy a menudo. Es como con el maltrato de las mujeres. Las víctimas sienten vergüenza, lo cual hace que estos casos pocas veces salgan a la luz. Como a muchos psicópatas les gusta engañar a las personas de su entorno más próximo — las víctimas más fáciles—, permanecen sin ser denunciados. Las personas más cercanas son las más vulnerables y constituyen un menor riesgo para el frío y calculador psicópata. Seguro que ha sido culpa mía, piensan muchas víctimas. Y callan. Y el psicópata puede continuar.

Esto es muy habitual. Los psicópatas tienen un modo de vida parásito. Les gusta comer bien, pero, como he dicho en otro apartado anterior, nunca piden la cuenta en los restaurantes. Siempre te toca pagar a ti.

Lo sé. Estás pensando: ¡Es bochornoso! ¡No pagar nunca su parte! ¿Qué dirá la gente? Sí,

¿qué diría la gente? Pero ahora estás pensando como una persona normal. No sigas por ese camino. No puedes usar la lógica normal en estas situaciones. El psicópata se cree con derecho a cometer estos abusos porque se considera por encima de todos nosotros.

CAPÍTULO 2

¿CÓMO PUEDES DEFENDERTE DE LOS PSICÓPATAS?



Una mentira repetida mil veces se convierte
en una verdad.

VLADIMIR ILICH ULIÁNOV, LENIN
(Atribuida)

Veamos algunos de los conceptos básicos. Hay acciones que evitan que corras el riesgo de acabar mal y todas ellas son preventivas. Si te encuentras ya en las garras de un psicópata, tal vez

sea demasiado tarde. Necesitarás una gran fuerza mental para librarte de sus artimañas. No obstante, hay tres medidas principales que puedes tomar de manera preventiva:

1. Aumenta tu autoconciencia al máximo
2. Aprende a reconocer el comportamiento psicopático
3. Define el límite del respeto personal que mereces como persona

Parece fácil, ¿verdad? De hecho aquí está claro que el saber es poder. Cuanto más sepas cómo se manifiesta la psicopatía, mayores serán tus posibilidades de defenderte contra la manipulación.

Veamos más de cerca esos tres puntos y por qué son importantes.

1. Aumenta tu autoconciencia al máximo

Todos los que tengan una conciencia de sí mismos del cien por cien que levanten la mano. ¿Hay alguien? No, claro está. Si eres una persona normal y no eres un psicópata, te das cuenta de que hay cosas en ti mismo que posiblemente no entiendas. Nos pasa a todos; tenemos en nuestro interior espacios en blanco sobre los que no tenemos control. Sucede con mucha frecuencia. Por ejemplo, podemos reaccionar con comportamientos inesperados cuando nos sentimos amenazados físicamente. Realmente no sabes con seguridad cómo vas a reaccionar hasta que no tienes enfrente un arma apuntándote.

A veces se dice que los psicópatas no entienden o no pueden comprender los sentimientos de los demás. Nada podría ser más falso. La investigación demuestra, por el contrario, que entienden muy bien cómo se sienten los demás en ciertas situaciones. Tu problema es que los propios psicópatas no sienten nada y por eso les importas un bledo. Ellos descubren inmediatamente tus puntos débiles. Los utilizan sin compasión, y tienen la habilidad de encontrar las teclas adecuadas para presionarte. Tu mejor defensa es estar sumamente vigilante con quienes centran su atención en tus puntos débiles. Debes ser bastante más crítico en la evaluación de esas personas, mucho más que con quienes no les dan importancia o incluso ni siquiera parecen ser conscientes de tus debilidades. (Sin embargo, tu problema es que al principio ellos no se centran en esas debilidades. Empiezan por cualquier otro aspecto. Volveremos a hablar de ello más adelante.)

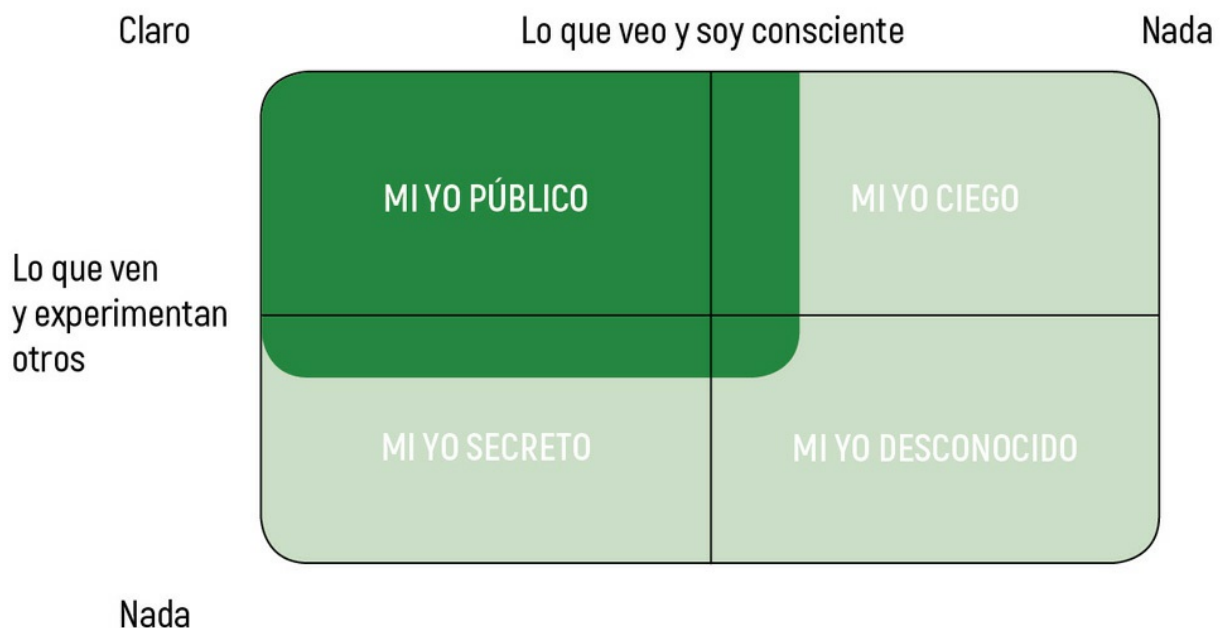
Si sientes debilidad por los halagos, se te notará. Y te resultará increíblemente fácil comprobar si es así. Basta con dejar que alguien te lisonjee un poco y fijarte en cómo reaccionas. Puede que

te sonrojes o sonrías tontamente. Si te reconoces en esa reacción, serás una invitación andante para los embaucadores de todo tipo.

Si tienes algún conocido al que le gusta tomar atajos en la vida, que no tiene escrúpulos en moverse bordeando la legalidad, eres una persona particularmente vulnerable para los oscuros planes de los psicópatas. Personas deseosas de ganar dinero fácil resultan engañadas cada minuto en todo el mundo por estafadores hábiles que les prometen el oro y el moro.

Pero claro, no siempre es tan fácil conocerse a sí mismo. Es muy probable que no te reconozcas en ninguno de los ejemplos anteriores. Sin embargo, amigo mío, también tú tienes tus puntos débiles. Las personas perfectas no existen. En el libro *El hombre que estaba rodeado de idiotas* expliqué exhaustivamente el sistema DISA, y ahora voy a repetir y a profundizar en parte en dicho sistema, pero como ya he señalado: una cosa es leer sobre los diferentes tipos de personalidad y otra muy distinta interpretarlos correctamente.

LA VENTANA DE JOHARI



La ventana de Johari es un modelo psicológico para caracterizar los diferentes modos de comunicación. El modelo fue desarrollado en la Universidad de California en la década de 1950 por los psicólogos Joseph Luft y Harrington Ingham (las primeras letras de cuyos nombres conforman la palabra Johari). El modelo describe cómo la comunicación interpersonal aumenta cuando somos claros y receptivos los unos con los otros y disminuye cuando no lo hacemos así. En todo tipo de colaboración es un proceso importante hacernos crítica positiva unos a otros.

Cuando soy receptivo, sé qué percepción tienen los demás de mí y de mis acciones. Al ser claro y atreverme a mostrarme como soy, les doy a los otros la posibilidad de conocerme.

EI YO PÚBLICO está formado por lo que yo conozco de mí y lo que conocen los demás. Si este campo aumenta, significa que la apertura aumenta, que soy una persona abierta. Esto sucede cuando mi exposición, mi claridad hacia los demás, aumenta al tiempo que mi receptividad hacia los demás aumenta también. Cuando empiezo a utilizar mis puntos fuertes y me atrevo a aprender cuáles son mis debilidades, crece el yo público.

EI YO CIEGO está formado por lo que yo desconozco de mí mismo, pero los demás sí conocen. Puede tratarse de cosas que digo que quizás otros perciben pero de las que soy totalmente inconsciente. Por ejemplo, las expresiones de las que abuso de forma repetida.

EL YO SECRETO consta de lo que yo sé de mí mismo pero los demás ignoran. Se trata de cosas que no tengo la menor intención de contarle o mostrarle a nadie. Pero si una persona oculta mucho de sí misma a los demás, se convierte en una enorme fachada.

EL YO DESCONOCIDO está formado por lo que yo ignoro de mí mismo y los demás tampoco conocen. Lo que hay ahí está sumido en las sombras para todos, y quizá solo salga a la luz en situaciones de extrema presión.

¿Para qué sirve la ventana de Johari?

Según su teoría, las personas en las que predomina el yo público, un yo público importante, reúnen las mejores condiciones para una comunicación efectiva con los demás; esto es así gracias a que su comportamiento más abierto facilita la comunicación. La consecuencia de ello es que los que le rodean tienen menos tendencia a interpretarlo mal o a entender de manera incorrecta sus declaraciones y comportamientos. La accesibilidad, y con ella la comunicación entre las personas, se optimiza, ya que la claridad y la receptividad aumentan, y además lo hacen en la misma proporción. Entonces la ventana pública se maximiza.

Evidentemente no siempre es deseable usar un área pública grande. Por ejemplo, para contactos ocasionales o superficiales no tiene mucho sentido. ¿De qué sirve compartir con extraños los pensamientos más íntimos? (Aun así, hay mucha gente que lo hace.)

Y hay muchas imágenes de una persona; depende a quién le preguntes. No necesariamente todos tus compañeros ven en ti las mismas cosas que tú mismo ves. Algunas cosas se vuelven invisibles para los demás porque tú decides no mostrarlas. Pero a veces tus compañeros de trabajo realmente ven cosas en ti de las que tú mismo no eres consciente. Y antes de que levantes la voz y digas que eso es porque te han interpretado mal, quiero informarte de que eso no tiene la

menor importancia. La comunicación se produce siempre en las condiciones que marca el receptor. Después de haber filtrado el mensaje a través de sus marcos de referencia, prejuicios y experiencias personales, lo único que queda es lo que el receptor ha percibido. Con independencia de lo que tú realmente hayas querido decir y de que tú seas consciente o no de la imagen general.

Algunos ejemplos de zonas ciegas

Para expresarlo en el lenguaje DISA, una persona roja siente la necesidad apremiante de seguir hacia delante, y su entorno ve también que a veces parece crispado y mal educado. A una persona amarilla le gusta mostrar su lado creativo e innovador, mientras que sus compañeros se esfuerzan por poner orden en sus proyectos inacabados. Una persona verde hace todo lo que puede para que sus compañeros se sientan bien y por eso les lleva una taza de café a todos los que quieran, y su jefe ve que se echa atrás ante posibles conflictos —incluso cuando tiene razón—. Y el perfeccionista azul pone a su entorno de los nervios por su incapacidad para dejar pasar algo que no esté impecable al cien por cien. Él piensa que hace un trabajo de calidad, los demás lo ven como una pedantería patológica.

¿Quién tiene razón y quién está equivocado? Eso no tiene la menor importancia. Las cosas son como son, así de sencillo. Para poder afirmar que tienes la máxima autoconciencia tienes que admitir que tienes debilidades. Y como acabo de explicar, los individuos con intenciones ocultas tienen muy buen olfato para darse cuenta de tus debilidades. Solo si aceptas que no eres perfecto, podrás protegerte totalmente frente a la manipulación. Y debes estar dispuesto a mejorar en tus aspectos menos positivos.

Mis propios defectos. Presta mucha atención

A mí, personalmente, no me gusta hablar de mis debilidades. Es mucho más agradable hablar de mis éxitos y recrearme en los elogios de mis familiares y amigos. Pero, a pesar de todo, las debilidades están ahí.

En mi caso, es la impulsividad (comportamiento rojo) la que hace que tome ciertas decisiones sin haber pensado muy bien en ellas. Son cosas que a lo largo de los años me han supuesto, por ejemplo, grandes sumas en forma de pérdidas en bolsa; costosas reparaciones de coches de segunda mano que me aseguraron que estaban como nuevos cuando los compré; comentarios desacertados sobre personas a las que realmente aprecio mucho, cuando realmente solo intentaba hacerme el gracioso.

Y a propósito de hacerse el gracioso; a lo largo de mi vida he usado el humor bastante a

menudo en lugares equivocados (comportamiento amarillo). Lo cierto es que ahora controlo esos impulsos bastante bien, pero podría contar y no acabar las ocasiones en las que he actuado con torpeza en una situación simplemente por no tomármela en serio. Además, a veces puedo descuidar los detalles, aunque sé muy bien que son importantes para el resultado. Y eso que aún no he mencionado mi falta de respeto con el tiempo de los demás, o al interrumpir a otros porque lo que yo tengo que decir es mucho más interesante, o enfadarme cuando alguien pone en duda cualquier cosa de lo que dice este párrafo.

Y, sin duda, tengo rasgos de perfeccionista (comportamiento azul). Para mí, por ejemplo, todavía es extremadamente difícil dar una conferencia sin haber revisado otra vez todo el material, aclarado algunas imágenes y pulido alguna formulación. A pesar de que llevo dando conferencias desde hace más de veinte años, no lo puedo evitar. (Sin contar que cuando voy a poner un macizo en el jardín no puedo poner las plantas de cualquier manera; ah, no, tengo que observar su disposición desde diecinueve perspectivas diferentes antes siquiera de ir a buscar la pala. Y sí, la mayoría de la gente se pregunta qué demonios estoy haciendo.) Y me han dicho que, a veces, cuando hablo con otras personas, puedo concentrarme tanto en los detalles que parezco insensible y antipático. Vaya por Dios.

Ya lo ves. No parece tan difícil, ¿no? Ahora sabes un poco más sobre mí, y ninguna de las cosas que he mencionado arriba es particularmente halagadora. Estos son las cosas contra las que estoy luchando, y a menudo me gustaría que muchas fueran diferentes. ¿Me convierte eso en una mala persona? A mí no me lo parece. Soy humano, simplemente. Igual que tú, e igual que todas las personas que he conocido. Probablemente, sea también una cuestión de edad. A medida que voy sumando años —en el momento en que escribo esto paso de los cincuenta— me ha resultado más fácil admitir que no soy perfecto. Después de trabajar con los comportamientos humanos durante veinte años, lógicamente, he aprendido mucho, incluso sobre mí mismo. Y sin embargo, te puedo asegurar que hay patrones de conducta en mí de los que no soy consciente. Patrones que otros ven y yo no.

¿Qué conclusión se puede sacar?

Si yo puedo reconocer mis propias debilidades, tú también puedes hacerlo. Míralo como una posibilidad de mejorar, de desarrollo personal. Es importante para ti que tu entorno te acepte con más facilidad. O que consigas antes tus objetivos. Así que toma papel y lápiz; ya sabes lo que debes hacer.

Cuando termines, siempre puedes comerte el papel para que no caiga en malas manos. Pero, en serio, quiero pedirte que te atrevas a observar tus puntos débiles. Entérate de cuáles son y

trabaja para fortalecerlos. Y sobre todo, desconfía de las personas que parecen interesarse por ellos. Porque hay quienes buscan activamente esas debilidades.

2. Aprende a reconocer el comportamiento psicopático

¿Cuál es la diferencia entre los psicópatas y las personas con rasgos psicopáticos? Bueno, para ser clasificado como psicópata tienes que mostrar bastantes de los comportamientos psicopáticos recogidos en la lista de verificación elaborada por Robert D. Hare.

Hay puntos en la lista que, por sí solos, no son especialmente alarmantes. Locuacidad y encanto superficial. Es un rasgo en el que encajan muchas personas. La mayoría de las que corresponden al color amarillo pueden señalar ese punto. O impulsividad, un rasgo bastante característico del comportamiento rojo. Para ellos pensamiento significa acción, y luego ya veremos qué pasa. ¿Falta de responsabilidad? Bueno, no es raro que las personas verdes se echen para atrás cuando hay que compartir una responsabilidad. Y eso depende principalmente de que a ellos la responsabilidad les resulta demasiado compleja. De modo que la conclusión es que algunos rasgos de comportamiento están presentes en todo tipo de personas. Yo mismo puedo señalar un par de puntos, puede que incluso tres o cuatro, comportamientos de la lista de verificación. No obstante, ese no es el problema; el problema es que encuentres una cantidad considerable de ellos en una misma persona. Entonces, hay motivos para observarlo con más detenimiento.

Lo siento, pero no hay otro modo de expresarlo. Lo mismo que al lobo le trae sin cuidado el miedo o las lesiones que sufran las ovejas cuando tiene hambre, tú no le importas lo más mínimo al psicópata. Para él solo eres una presa, nada más. Del mismo modo que el pastor tiene que aprender cómo mantener alejados a los lobos, tú debes aprender cómo reconocer a un psicópata.

Aunque sigas pensando que el problema con los psicópatas no es tan grande a pesar de todo, me gustaría señalar lo siguiente: estadísticamente, sin duda alguna, el peligro de que te veas afectado por un psicópata es mayor que el de que te veas afectado por alguno de los siguientes riesgos:

- El riesgo de padecer un infarto
- El riesgo de padecer cáncer
- El riesgo de darte un martillazo en el dedo
- El riesgo de sufrir un accidente de coche
- El riesgo de que te roben en el centro un viernes por la noche
- El riesgo de convertirte en alcohólico
- El riesgo de perder tu fondo para la pensión en la bolsa

- El riesgo de que te echen del trabajo

Sin embargo, nos protegemos contra todo lo anterior al elegir cómo queremos vivir nuestra vida. Comemos de forma saludable, no bebemos demasiado, utilizamos el cinturón de seguridad y no salimos solos un viernes por la noche por el centro de la ciudad. Nos ocupamos de nuestro trabajo para no arriesgarnos a que nos echen en el próximo ERE. Pero no hacemos nada para protegernos de los psicópatas. Seguramente es algo que depende sobre todo de que aún no queremos creer que supongan una amenaza real para nosotros. Eso en el caso de que hayamos llegado a entender que existen.

No estamos hablando aquí de Hannibal Lecter. Recuerda lo que escribí en la introducción, estamos hablando de alguien que muy bien podría estar sentado a tan solo dos mesas de la tuya y que te sonríe cada mañana.

No seas ingenuo. Detecta el peligro antes de que él te detecte a ti.

3. Decide cuál es el valor del respeto a ti mismo

¿Qué tiene que ver con esto el respeto a uno mismo? Respuesta: todo. Si consideras que te mereces lo mejor en la vida, entonces asegúrate de conseguirlo. Y ahora no estoy hablando de ello de la manera que lo haría un psicópata. Me refiero a que vale la pena que mantengas un respeto sano y natural hacia ti mismo, una buena autoconciencia, una buena imagen de quién eres tú.

¿Crees que eres una buena persona? ¿Te parece que, a pesar de tus errores y defectos, en realidad mereces que te quieran y tienes derecho a disfrutar de la vida? Este no es un libro para subir la autoestima o de autoayuda en general, pero yo creo que te lo mereces. Todos nos merecemos ser amados. Este es, sencillamente, mi punto de vista básico.

Y no obstante, somos muchos los que tenemos problemas en este aspecto. Tenemos la autoestima demasiado baja porque no nos gusta cómo somos. Estamos descontentos con nosotros mismos; nos gustaría ser más jóvenes, o mayores, más guapos, estar más delgados, tener más éxito económico, ser más listos en esto o en lo otro. Tener un compañero más interesante o, al menos, saber hablar francés. No importa de qué se trate, el caso es que nos sentimos demasiado insatisfechos con la persona que somos. Y eso nos convierte en una presa muy apetecible para los psicópatas o para las personas con rasgos psicopáticos.

En cierto modo, los psicópatas son increíblemente cobardes. Actúan realmente como lo hace el lobo cuando consigue entrar en la majada. Rara vez ataca al macho alfa —el animal más fuerte del rebaño— porque no está seguro de vencerlo. Pero ¿una presa débil? ¿Que en algún momento ha sido golpeada por la vida? Sin dudarlo. Los lobos se lanzan contra los animales más débiles

del rebaño. Los lentos, los que llevan la cabeza colgando y muestran algún signo de debilidad. En el caso de los humanos, el más débil del grupo es aquel que no se gusta a sí mismo. Esa persona siempre estará dispuesta a recibir halagos, por ejemplo. Dado que creemos que nadie puede amarnos con lo terribles que somos, estaremos dispuestos a darle la bienvenida a cualquiera que nos muestre la menor consideración.

Ah, ¿no crees que esto te pueda pasar a ti? Está bien, pero sabes que existen personas así, y que algunos de tus amigos, los menos observadores, podrían acabar mal. Tal vez saber esto te dé la oportunidad de apoyar o ayudar a estos amigos.

Por lo tanto, tu labor con respecto a ti mismo es aceptarte como eres. Y, por lo que más quieras, trabaja tus puntos débiles, intenta desarrollarte en todos los aspectos. Aprende cómo funcionas y piensa qué puntos fuertes quieres tener. Al mismo tiempo, puedes reflexionar acerca de qué debilidades quieres convertir en puntos fuertes. Esto es positivo, aporta energía y te convierte en un individuo más completo. Pero acepta quien eres.

Gústate a ti mismo.

Quiérete a ti mismo.

Sé consciente de que no necesitas a nadie para hacer eso. Desarróllate a ti mismo porque tú quieres, no porque alguien te dé la paliza con ello.

Y quiero acabar diciéndote que solo no eres fuerte. El lobo elige una oveja del rebaño antes de despedazarla. Asegúrate de que el psicópata no te elija a ti y te aíle de tus seres queridos. En el libro encontrarás más adelante ejemplos de cómo lo hace. Pide ayuda a tu familia y amigos si sospechas que te enfrentas a un problema.

En fin. Aquí te he explicado tres cosas importantes a las que prestar atención.

CAPÍTULO 3

¿QUIÉN QUIERE HACERME DAÑO?



Si no controlas tu mente, otro lo hará.

JOHN ALLSTON

El gráfico de la página siguiente muestra un aspecto importante de la diferencia que existe entre querer simplemente hablar de algo y querer ejercer una influencia real sobre otra persona al hablar de algo. La investigación es muy clara: la mayoría de las decisiones que tomamos se basan en criterios emocionales, no racionales. No hay más que observarse a uno mismo. ¿Cuánto

razonamiento lógico utilizamos realmente cuando hacemos algo? Habitualmente hacemos las cosas simplemente porque nos parecen la mar de bien —o la mar de mal—, pero las hacemos de todos modos. Después no siempre podemos explicar lo que hicimos. Sencillamente, nos pareció una buena idea en ese momento.

INFORMACIÓN

El 20% de nuestras decisiones
se basan en un análisis racional

INFLUENCIA

El 80% de nuestras decisiones
se basan en motivos emocionales

Piénsalo bien. La última vez que te gastaste una suma de dinero considerable, ¿lo hiciste por motivos lógicos y racionales o fue más bien porque te pareció bien en ese momento? ¿Una joya, un coche, una casa? La misma mañana que escribo estas líneas miro en internet. El coche nuevo (de fábrica) más barato de Suecia es el Dacia. No entiendo mucho de coches, pero parece un automóvil bastante básico y sin demasiado equipamiento. Motor pequeño, seguro barato y, en general, costes de mantenimiento bajos. Estoy convencido de que es un coche que funciona bien si uno, por ejemplo, lo necesita sobre todo para conducir trayectos cortos en ciudad. Comprarse un vehículo así sería seguramente bastante racional. En cambio, para alguien que vaya a conducir sesenta mil kilómetros por una autopista no estoy tan seguro de que sea una buena opción comprarse ese coche. Lo cierto es que no he conocido a nadie que tenga un coche así. Sin embargo, tengo muchos conocidos que conducen BMW, Mercedes, Lexus y otros automóviles bastante caros. Por la seguridad, suelen responder defendiéndose, molestos cuando les pregunto por qué se gastan tanto dinero en un coche. Y la seguridad es importante, por supuesto. Pero un Volvo no cuesta tanto como un Lexus y, sin embargo, su seguridad es sin duda comparable.

¿Hay alguna diferencia entre las pequeñas decisiones y las grandes?

¿Y la compra de una casa? Ahora estamos hablando de grandes sumas de dinero. Aquí se trata de pensar con la cabeza y ser lógico, de lo contrario, se puede ir todo al garete. Con sumas tan grandes de dinero en juego —cuando escribo estas líneas el precio medio de una casa en Suecia ronda los tres millones de coronas suecas, uno no puede tomar la decisión con el corazón. Al precio que están las casas hoy en día, una mala decisión puede tener consecuencias desastrosas.

Si la economía de la familia queda comprometida por unos gastos hipotecarios excesivamente altos, en algunos casos, se pone en riesgo el propio matrimonio. Yo, como antiguo empleado de banca, he visto a más de una familia naufragar por completo debido a una mala situación económica. Así pues, en la compra de una casa hay que mantener la cabeza fría. Como creo que hace la mayoría de la gente.

Por otro lado, ¿has visitado alguna vez una casa en venta? Bajas del coche, miras el camino de grava, das una vuelta por el jardín y entonces le dices a tu pareja: «¡Aquí quiero vivir!»

Muchas de las personas con las que he hablado de este tema afirman que eso sería un error. Ya sabes, dicen con un tono de voz agradable y una expresión que insinúa que yo no he entendido nada de nada: normalmente uno tiene que ir al banco, echar cuentas, hacer cálculos; antes de tomar una decisión así hay que analizar muchos datos y actuar con lógica.

¡Por supuesto!

Pero al mismo tiempo, si el cálculo es optimista, ¿nos abstendremos de comprar la casa con la que hemos soñado? ¿No trataremos de convencer a ese ceñudo empleado del banco de que venderemos uno de los coches e incluso el barco? Porque realmente, ¿quién necesita un barco en estos tiempos?

Para ahorrar tiempo, vamos a reconocer entre nosotros que no somos muy buenos a la hora de tomar decisiones racionales. Somos seres emocionales. Nos dejamos llevar por nuestros sentimientos. En realidad, yo creo que así es como debe ser. Pero esa es la clave de que algunas personas puedan manipular a otras.

Algunos seres humanos son más hábiles que otros para influir en los demás. Eso es lo que los convierte, por ejemplo, en exitosos vendedores. Han encontrado la clave para acceder a los sentimientos de otras personas. Lo cual no quiere decir necesariamente que sean buenos manipuladores (aunque muy bien podría ser así), pero saben cómo llevarnos adonde queremos ir. A veces eso es precisamente lo que hace falta: quizá yo no había entendido el valor de la propuesta X, y ahora por fin encuentro a alguien que puede abrirme los ojos. Pero, con independencia de cuál sea su propósito, puede ser conveniente que comprendas cómo pueden influir en ti los diferentes individuos a los que conoces.

Entonces, ¿quiénes son los manipuladores? Los sospechosos habituales son...

¿Quiénes tienen motivos para manipularte y utilizarte? Pues, sencillamente, aquellas personas que tienen más fácil acceso a tus sentimientos. Lo cual significa normalmente que aquellas personas que mejor te conocen son las que están en la lista de potenciales candidatos. Aunque tú no vayas a empezar a sospechar de inmediato de tu entorno más cercano, me gustaría advertirte de cuáles son las zonas de riesgo. Evidentemente, esto no quiere decir que empieces a mirar con

recelo a todos cuantos te rodean, pero tampoco se pueden cerrar los ojos totalmente a la realidad. El conocimiento es poder. Y aquellas personas que conoces bien y que sabes que no van a tratar de engañarte para que hagas cosas que tú no quieres hacer, está claro que no tienes que preocuparte de ellas. Pero cuando entran nuevas personas en tu vida, obsérvalas al principio con prudencia. No desconfíes de ellas, pero obsérvalas con un poco más de detenimiento del habitual. Simplemente, sé sensato sin volverte paranoico.

Estas son las personas que pueden utilizarte con mayor facilidad:

- Miembros de la familia
- Tu cónyuge o pareja
- Compañeros de aventuras románticas o sexuales
- En las relaciones laborales: tu jefe, compañeros de trabajo o personas que están bajo tu dirección
- Amigos y conocidos
- Contactos profesionales: médicos, abogados, psicólogos u otros profesionales a los que te dirijas en busca de ayuda

¡Vaya! —estarás pensando seguramente ahora—. Eso incluye en sentido estricto a todas las personas que conozco.

Y esa es, claro está, la mala noticia. Los psicópatas tienen el mismo aspecto que cualquiera y todos están relacionados con alguien. Lo que resulta determinante es si una relación te aporta algo: fuerza, amistad, amor o beneficio económico. Si es así, la relación es positiva, por supuesto. Pero si la relación te daña al privarte de tu tranquilidad, si menoscaba tu economía, tu fe en el futuro o en la vida misma, ha llegado el momento de hacer algo al respecto.

Manipuladores a los que nunca vas a tener acceso

Naturalmente, luego están los clásicos manipuladores con los que nunca te vas a encontrar en la realidad. La historia está repleta de ellos. Gobernantes tiranos que someten a naciones enteras. Hitler manipuló a todo un pueblo para iniciar una conflagración mundial. Los terroristas han hecho que tengamos que quitarnos la ropa delante de desconocidos en los aeropuertos. Una serie de fanáticos manipulan a chicos jóvenes para que se vuelen a sí mismos por los aires en nombre de algo que ninguna persona ha visto nunca. El mundo de las finanzas está poblado de portentosos manipuladores que consiguen que abramos nuestras carteras e invirtamos en proyectos que ni siquiera entendemos. Algunas cosas que suceden en el mundo me hacen reflexionar seriamente sobre cuántos psicópatas habrá realmente en las posiciones más altas de la

jerarquía en todos los ámbitos imaginables. Si uno se fija en todo lo que está ocurriendo a nuestro alrededor, no puede por menos que sacar ciertas conclusiones.

Pero esos individuos están demasiado lejos de nosotros para que podamos hacerles frente. No podemos hacer nada ante el hecho de que el mundo esté en parte dominado por la manipulación y, como en los casos citados anteriormente, por una psicopatía grave. Pero lo que sí podemos hacer es mantener limpia la entrada de nuestra casa.

En este libro he decidido prestar una atención especial principalmente a dos sospechosos: tu pareja y tu compañero de trabajo. Bueno, está bien, también a tu jefe. Quizá, sobre todo a él o a ella. He aquí algunas cosas que debes tener muy presentes antes de seguir adelante.

Tu pareja psicópata

Naturalmente, si tu pareja fuera un psicópata, eso sería algo muy lamentable. Aunque te prometa fidelidad y amor inquebrantables en la iglesia delante de todos vuestros familiares y amigos, es solo porque esa persona ha aprendido a decir las palabras correctas en el momento adecuado. Ha visto en las películas cómo se hace, y como es un buen actor no tiene ningún problema en representar ese papel. Los verdaderos sentimientos para él o ella son incomprensibles, pero sabe cómo debe interpretarlos. Se ha aprendido de memoria las palabras adecuadas. Probablemente, ha copiado sus promesas matrimoniales de internet, y ha aprendido qué palabras te hacen llorar. Lo peor es que lo que dice no significa nada; es solo una parte de un plan más ambicioso.

El psicópata no tiene intención de cumplir sus grandes promesas; más bien se complace de haber logrado engañarte tanto. ¿Cómo puedes ser tan tonta y tan crédula? Te acabas de casar con un lobo, pero aún no lo sabes. Pero puedes creerme cuando te digo que te sacaré hasta los higadillos.

Porque eso es exactamente lo que hace un psicópata. Él no se une a ti porque te ama y te respeta. Entonces, ¿por qué lo hace?, te preguntas quizá. Para adueñarse de ti y de todos los bienes que tengas en la casa. Acabará dejándote sin nada. Puede que eso le lleve unos años, y durante un tiempo actuará como el compañero perfecto. Se mostrará encantador con tu familia y con tus amigos, todo para construir una imagen de sí mismo que parezca la de un auténtico tío estupendo. Te ayudará, se ofrecerá a hacerse cargo de algunas tareas —que probablemente acabarás haciendo tú— y marcará su propio territorio. ¿Por qué? Para que, si tú empiezas a discutir, él siempre pueda contar con el apoyo de todos los demás: ¡ellos piensan que es un tipo estupendo! Los demás, que difícilmente tendrán que soportar sus lados más oscuros.

Pero los psicópatas no pueden representar el papel de la pareja perfecta durante mucho tiempo. Se cansan muy pronto de representar el personaje que ellos mismos han creado para hacerte caer en la trampa. Pues como sabemos, no es una persona real.

El psicópata pasa entonces a su verdadero plan: vivir como un parásito a tu costa hasta que tú ya no puedas más. En lugar de envejecer junto a ti, te hará envejecer de forma prematura. Hay ejemplos de víctimas de parejas de psicópatas que se han tomado la expresión «hasta que la muerte nos separe» al pie de la letra, como un último recurso para librarse del psicópata. Pero cuando tu dinero se haya esfumado, cuando tengas la casa hipotecada hasta las tejas, cuando no te quede crédito en las tarjetas y realmente ya no puedas aportarle más, volará en busca de su próxima víctima.

El psicópata tiene una actitud innata según la cual todo lo tuyo es mío y todo lo mío es mío y de nadie más. Su grandeza se pone de manifiesto en que piensa que tiene derecho a vivir a tu costa. Tú solo eres un recurso, nada más.

La buena noticia es que si ves pronto las señales de peligro (quizá después de haber leído este libro), entonces podrás defenderte. Puedes negarte a entrar en su juego. Puedes dejarle claro que viste de inmediato cuáles eran sus intenciones. La clave es esta: si tú no eres una «buena» víctima, el psicópata seguirá su camino. Hay muchas víctimas fáciles por ahí, ¿por qué se va a entretener con una que le da problemas? Y entonces tú te habrás librado de la violencia de un psicópata y te habrás salvado a ti misma. Te habrás convertido en algo más que esa persona débil que pedía a gritos que la engañaran.

Tu compañero de trabajo psicópata

El compañero psicópata lo centra todo y atrae a todos a su alrededor. Lo consigue moviéndose por donde se mueven los demás. Puedes encontrártelo junto a la máquina del café, donde aprovecha cualquier oportunidad que se le presente para hallar nuevas presas. La técnica que suele emplear es seducir al público con su personalidad cautivadora y hacer que la gente piense que es un tipo fantástico. Pero eso solo es un juego de cara a la galería. Casi nunca se muestra ante alguien tal como es realmente. Y otros compañeros pueden parecer como drogados en presencia del psicópata. Pues no ven más que a una persona con muy buen aspecto, que huele bien y que siempre dice las palabras correctas justo en el momento adecuado.

Esta persona se comporta inmediatamente como si fuera tu mejor amigo, como un colaborador leal y de confianza; él es sencillamente todo para todos. Cuando lo describo así, parece demasiado bueno para ser cierto, ¿o no? Y eso es exactamente lo que es. El problema es que todos los compañeros de oficina están como hechizados por esta persona, y no se dan cuenta, por ejemplo, de que, básicamente, no suele hacer un buen trabajo. Es muy raro que esté entre los empleados más productivos, porque no tiene la menor intención de realizar ningún trabajo si puede conseguir que otro lo haga por él. Sin embargo, se adueña con gusto de los éxitos de los demás. Puede muy bien entrar en el despacho del director para hablarle de un buen negocio que,

en realidad, has hecho tú, y decirle que ha sido él quien ha estado detrás de toda la operación. Finalmente, cuando te llega la noticia, a veces es demasiado tarde para restablecer la verdad.

Tu compañero psicópata es capaz de dejarte colgado e incluso acusarte de cualquier presunta falta inventada en un abrir y cerrar de ojos si pensara que podía ganar algo con eso. Si descubre tus puntos débiles te hunde sin pestañear. Tu trabajo o tu posición dentro de la empresa en la que trabajáis le importan un bledo.

Si pierdes tu trabajo, es una pena, pero es tu problema. Aunque él haya conocido a tu familia y haya jugado con tus hijos, sería capaz de clavaros un cuchillo a todos vosotros.

El psicópata sería capaz de lanzarte una granada de mano sin el menor remordimiento, dejar que estallara e inclinarse con una risa burlona y satisfecha para contemplar tus restos y tu carrera destrozada rodar lentamente por los suelos. A él le trae sin cuidado cómo puede afectar a tu familia una catástrofe semejante.

Soy consciente de cómo suena esto, pero realmente quiero que comprendas cuán grande es el problema con los psicópatas.

Hablando en plata: tu compañero psicópata pasa olímpicamente de ti.

Y a propósito de la sonrisa: los psicópatas no sonríen en absoluto tan a menudo como uno quizá equivocadamente pudiera pensar. Y de hecho se ríen muy pocas veces. La risa es una reacción espontánea, uno ve algo divertido que no se esperaba y entonces se echa a reír. Y con el humor suele pasar como con la empatía. Uno tiene que entender un poco a la gente, y sentir con los demás, para que funcione. Pero los psicópatas no saben qué es divertido. No se ríen de lo que nosotros nos reímos, y si intentaran soltar una carcajada, sonaría extraña. Ellos lo saben, por eso lo evitan. Los psicópatas no serán nunca los payasos de la clase.

Si tienes un compañero así en la oficina, no tienes que preocuparte. Puede muy bien ser un poco molesto, pero probablemente no será ningún psicópata.

Muchos psicópatas parecen más bien pensativos. Se ganan la confianza de la gente a través de su calidez aprendida, pero no por atraer a un gran público hacia ellos.

Imagínate ahora que el compañero psicópata no es tu compañero, sino tu jefe.

¿Te das cuenta del daño que puede hacer?

Dónde encontrarlos

A partir de su investigación, el psicólogo británico Kevin Dutton ha descubierto que los psicópatas están más representados en ciertas profesiones. El denominador común de esas profesiones es que le ofrecen al psicópata poder, dinero, emoción, o que dentro de esas profesiones tienen muchas oportunidades para controlar a otras personas y para dominar sus vidas.

1. Director (interpretado como el jefe superior dentro de su actividad, con independencia de si esta es legal o no)
2. Abogado
3. Comunicador (televisión/radio)
4. Vendedor
5. Cirujano
6. Periodista
7. Policía
8. Líder religioso
9. Cocinero
10. Funcionario público

La mejor manera de protegerte es aumentar tu autoconciencia. Y eso es lo que vamos a hacer ahora. Vamos a analizar qué colores tienes de acuerdo con el sistema DISA.

CAPÍTULO 4

¿RODEADO DE IDIOTAS? ASÍ TE DESHARÁS DE ELLOS



Nunca miento... al menos no a los que no amo.

ANNE RICE

Ahora analizaremos un poco más de cerca cómo se pueden traducir los diferentes tipos de personalidad a colores, según el sistema DISA, del que ya os he hablado anteriormente. Fijémonos en la figura de la página siguiente.

La conducta roja y dominante se aprecia en los individuos extrovertidos y orientados a cumplir sus objetivos con un ritmo alto en todo lo que hacen. Son impulsores, promotores, son personas que solucionan problemas y su actividad está orientada a unos objetivos y a la consecución de unos resultados. A los rojos les gusta la actividad y se cansan pronto si las cosas permanecen quietas demasiado tiempo.

PILARES BÁSICOS DE DISA



La conducta amarilla e inspiradora significa gente alegre, personas creativas y extrovertidas que se comunican fácilmente y sin problemas con todo el mundo. A los amarillos también les gusta que ocurran cosas, pero están mucho más centrados en las personas que tienen a su alrededor. Se aburren fácilmente con el exceso de detalles.

La conducta verde y estable supone una actitud más moderada e introvertida. Son personas que se centran en que el grupo se sienta bien y en que no haya conflictos. Les gusta colaborar y saben escuchar.

La conducta analítica azul, por último, es la de las personas introvertidas y centradas en los hechos objetivos, organizadas, a quienes les gusta trabajar de forma metódica y estructurada. Aprecian la calidad del trabajo bien hecho y nunca o casi nunca se pierden ni omiten un detalle.

¡Aquí está! ¿Eres un experto ahora? ¿No? Me lo figuraba. Necesitamos profundizar un poco en cada uno de los tipos de personalidad.



© Shutterstock

CONDUCTA DOMINANTE ROJA

El macho alfa o gran triunfador

La forma más fácil de reconocer a una persona roja es mirarla a los ojos. Un rojo hace algo que no hacen todos, ni mucho menos, te sostiene la mirada sin apartarla. Si lo piensas detenidamente, te darás cuenta de que la mayoría de las personas solo sostienen la mirada de otra persona durante unos pocos segundos, después miran hacia otro lado, para después volver a mirar a la persona que tienen enfrente. Pero a las personas rojas les gusta mirar detenidamente porque quieren saber quién eres. Con ello, simplemente, están midiendo tu posible resistencia y realmente se comportan de una forma bastante provocadora en este sentido. Pueden conseguir fácilmente con su mirada fija en ti que seas tú quien baje la mirada.

La segunda pista es el apretón de manos. Firme, puede que incluso demasiado fuerte. Dominante, sencillamente. Aquí tienes a alguien que no se va a poner de perfil. Un consultor al que conocí hace muchos años tenía un apretón de manos especial. Estrechaba la mano del otro y

la giraba un poco de manera que fuera el dorso de su propia mano el que quedaba arriba. Después presionaba ligeramente hacia abajo, como para demostrar que él era más fuerte. Es una forma de dar la mano sumamente dominante, porque indica que quien lo hace espera tu sumisión. No sé si él era consciente de ello o no, pero infundía mucha inseguridad en la otra persona.

La primera vez que me ocurrió me quedé tan pasmado que no hice nada. La segunda vez iba preparado y le sostuve el apretón. Cosa que le sorprendió, y entonces me apretó con más fuerza y yo le respondí aún más fuerte. Le miré a los ojos y le pregunté qué pretendía realmente con aquello. Al final, dejó de intentarlo. No me dio ninguna explicación clara. No llegamos nunca a mantener una buena relación.

El resto del lenguaje corporal de los rojos también da muchas pistas. Suelen caminar con la espalda muy recta y sus pasos mantienen cierto ritmo. Miran al frente y esperan que los demás se aparten para dejarles paso. Por supuesto, hay excepciones, siempre las hay. Pero es muy raro que te encuentres con personas rojas que sean realmente apáticas. Sencillamente porque no funcionan así.

¿Cómo reconocer a un auténtico macho alfa?

Las personas rojas suelen hablar de manera relativamente rápida e vehemente. No tienen ningún problema en alzar la voz si fuera necesario. Aclaración: si él lo considera necesario; es decir, si alguien le lleva la contraria. Entonces repetirá el mismo argumento, pero más alto. Es un ganador nato que llevará gustosamente las cosas un poco más lejos. Los rojos seguirán porfiando en una discusión, aunque ya hayan descubierto a lo largo de la conversación que están equivocados pero, como detestan perder, siguen porfiando.

Un antipático, pensarás tal vez. Eso no le preocupa a una persona roja. No es un tipo que se caracterice por sus buenas relaciones personales y lo que tú pienses de él no le quitará el sueño. Podría decirse que ese es uno de los puntos fuertes de los rojos: no permiten que las opiniones y los sentimientos de los demás los condicionen demasiado. No son insensibles por completo, ni mucho menos, pero distinguen entre hechos y personas.

Hace un par de años me encontré con un buen ejemplo de ello en una organización con la que trabajé. Había un jefe de departamento que no solo era rojo, sino que tenía también bastantes rasgos amarillos, pero sus rasgos de personalidad roja eran demasiado fuertes como para poder solventar la siguiente situación:

Uno de los grupos de trabajo tenía un rendimiento muy bajo. Había poca disciplina y la moral de los trabajadores estaba por los suelos. Iban y venían como les daba la gana, las pausas para el almuerzo se alargaban innecesariamente, había mucho surféo privado en las redes durante la

jornada laboral y pocos eran los trabajadores de ese grupo que se hacían responsables de nada, a no ser el mero trabajo que tenían sobre su mesa. De hecho, el jefe de grupo había intentado arreglar las cosas en más de una ocasión, pero lo cierto es que no había conseguido gran cosa. El grupo rendía muy por debajo de los objetivos marcados y llevaba haciéndolo así mucho tiempo. De ocho grupos similares, este era el peor, con diferencia.

¿Qué habrías hecho tú si hubieras sido el jefe de departamento? Seguramente habrías reaccionado con un poco de crítica constructiva, ¿no? Dicho y hecho. El jefe de departamento llamó a su despacho a las once de la mañana al jefe del grupo en ese momento, le dijo lo que pensaba del rendimiento de su equipo y de su trabajo como líder. La crítica fue básicamente negativa, cualquier otra cosa hubiera sido extraña.

Como fui yo quien tuvo que resolver más tarde el conflicto, sé que los comentarios fueron inicialmente bastante equilibrados. El jefe de departamento le dijo lo que pensaba: que el grupo rendía poco y le pidió al jefe del grupo propuestas de cambio. Pero como este solo ponía excusas y decía que él no tenía ninguna responsabilidad sobre la baja prestación de su equipo, el jefe de departamento se puso enseguida de mal humor.

La reunión terminó con el jefe de departamento echándole un tremendo rapapolvo al jefe del grupo y cuestionando seriamente su competencia. La conversación se oyó en todo el pasillo. Sin duda, dejó para el arrastre al jefe de equipo, pero, en realidad, la reacción se debió a la resistencia de este a escuchar los argumentos objetivos. Los problemas con ese grupo eran evidentes para cualquiera, pero él no quería hacerse cargo del asunto.

La reacción del jefe de grupo era fácilmente previsible. Se encogió como un neumático pinchado. Se levantó de la silla, convencido de que tenía que dejar la empresa si no había cambios. Con la mano en la manija, de camino hacia las mesas de la oficina para encontrarse con las miradas humillantes de todos sus compañeros, de repente oye a su jefe, un momento antes enojado, diciendo: «Por cierto, ¿has almorzado?»

Hay muchas personas que no entienden esta parte del comportamiento de los rojos. Pero, eso tiene que ver precisamente con que los rojos distinguen entre los hechos y las personas. Sí, el jefe de departamento estaba enfadado porque el jefe de grupo se negaba a asumir su responsabilidad, por eso le echó la bronca. No, no detestaba al jefe de grupo y seguro que tampoco le caía mal. Pero estaba descontento con su forma de actuar. Por eso le echó la bronca. Después se dio cuenta de que era la hora del almuerzo y que sería agradable hacerlo en compañía.

¡Deprisa! ¿Por qué os movéis tan despacio?

Es increíble la marcha que llevan. Trabajan muy rápido. A veces se olvidan de los detalles, pero

tienen un ritmo frenético en todo lo que hacen. Y suelen tener varios asuntos entre manos al mismo tiempo. La sensación de urgencia es también un rasgo típico de los rojos. Incluso cuando el tema no corre prisa realmente, para ellos, sí, hay que darse prisa de todos modos. Les gusta hacer muchas cosas y detestan estar sin hacer nada.

Un compañero de trabajo a quien considero un buen amigo mío es un claro ejemplo de lo que digo. Él no desperdicia muchos minutos de su jornada laboral. Si le surge una pausa mientras espera un taxi, la aprovechará para mirar algunos correos electrónicos. Si queda atrapado en un atasco de tráfico, lo aprovechará para hacer un par de llamadas. Cuando recibe un correo electrónico lo suele contestar inmediatamente, porque así ya está hecho. Lo de volver a repasar todos los mensajes y comprobar cuáles ha leído pero no ha contestado, le parece sencillamente que lleva demasiado tiempo. Por eso los contesta directamente. En las esperas en los aeropuertos hace lo mismo. Las habitaciones de los hoteles le parecen que ni pintadas para trabajar. Siempre puede aprovechar para enviar algún mensaje, repasar un protocolo o preparar una presentación, puesto que antes o después hay que prepararla.

Hay otros, no solo los rojos, que actúan de la misma manera desde el punto de vista de la optimización del tiempo y la eficacia. Pero estos lo suelen hacer para quedar libres cuanto antes. Trabajan para avanzar la tarea, no sé si entiendes a qué me refiero. Pueden ganar un par de horas en una semana laboral normal y luego irse a casa el viernes después del almuerzo. La diferencia es que el rojo no hace eso. No se va a casa sencillamente porque ha terminado su trabajo. Él aprovechará la ocasión para poner en marcha nuevos temas.

Mi ejemplo preferido es una ocasión en que mi compañero estaba escribiendo correos electrónicos, hablando por Skype y escuchando mi presentación, todo al mismo tiempo. Aunque la conversación por Skype subió de tono —en inglés—, no se perdió ni una sílaba de mi presentación. Hizo un análisis de ella tan claro como el agua. Y esa es otra característica destacada de los rojos: su capacidad para hacer varias cosas a la vez. Los rojos pueden hacer muchas cosas al mismo tiempo y pueden procesar grandes cantidades de información en muy poco tiempo. El truco está en que no bajan al nivel de los detalles, sino que se centran en las cosas a grandes rasgos. Tienen una vista de pájaro muy eficaz y distinguen rápidamente un patrón entre enormes cantidades de información.

Se preocupan por el conjunto, a diferencia de aquellos a quienes les gustan los detalles. De eso no se ocupan los rojos ni lo más mínimo. ¡Uf!

¿Qué aporta el rojo al grupo de trabajo si parece tan egoísta?

El rojo se ocupa de que siempre haya actividad e impulso dentro de la organización. Como a él le gusta moverse, los demás se sentirán inspirados para hacer lo mismo. A no ser que se trate de un

lobo solitario, ya que esto también ocurre. Pero el rojo genera ideas, da sus puntos de vista a las ideas de otros compañeros y se asegura de que se tomen decisiones. Mientras que a otros muchos les cuesta tomar una decisión, el rojo siempre se levantará en mitad de la reunión y concluirá sin más: «Entonces, lo hacemos así». Luego saldrá y empezará a poner en marcha las medidas. Probablemente, creará una especie de sistema sobre cómo hay que hacer el trabajo. Aunque sea el azul el que, básicamente, crea las rutinas a nivel de detalle, al rojo también le gusta tener una estructura de cómo hay que hacer las cosas.

Más tarde describiré los principales puntos débiles de los rojos, y qué puede hacer una persona con mala intención para acorralar a un rojo. Porque, por más duros que parezcan, también tienen sus deficiencias. Y quien conozca bien estas debilidades puede usarlas con la intención de manipular a las personas de este color.

Algunas cosas que de hecho debes comprobar

Mi opinión siempre ha sido que el rojo es, sin duda, el color con el que resulta más fácil tratar. Sin embargo, conozco a mucha gente en mi trabajo que siente que la conducta roja implica grandes desafíos. En realidad el problema es bien sencillo. El truco consiste en no tomarse como algo personal sus modales un poco bruscos y poco delicados. Si eres capaz de darte cuenta de que solo es su manera de hablar y de que eso no tiene nada que ver contigo, no le darás mayor importancia y te las arreglarás bien.

Una forma sencilla de actuar con los rojos en el trabajo es estar siempre bien preparado. Procura tener todos los papeles y todos los datos a mano, procura saber con claridad lo que esperas de la reunión y saber responder a las preguntas en el caso de que te formule alguna. Puede que lo haga y puede que no. Cuanto más claro te expliques menos preguntas te hará. Pero si el rojo advierte inseguridad por tu parte, entonces te hará preguntas. Y serán implacables. Si siente que patinas en ciertas tareas, te presionará. Por eso, asegúrate de saber bien de lo que estás hablando.

Si se trata, por ejemplo, de una presentación realmente importante, la verdad es que no está mal practicar un poco de antemano lo que vas a decir. Con independencia de si vas a negociar tu salario, solicitar un puesto de trabajo nuevo, vender tus servicios a un potencial cliente o si vas a presentar un informe de tu proyecto a tu jefe, ensaya los principales argumentos que vas a esgrimir. A los rojos les gusta desafiar. Si has dicho que la alternativa B es mejor (y eso solo lo dirás si realmente estás convencido de ello), entonces no cambies de opinión si él la pone en duda. Puede muy bien estar probando si realmente estás seguro de lo que dices. Si tú le respondes que bueno, sí, que la alternativa C quizá también podría funcionar, entonces ya has perdido. Parecerás veleidoso, y eso no te ayudará lo más mínimo.

Imagínate que acudes a un cardiólogo que te dice que la razón de que te sientas tan mal es que necesitas una intervención de triple baipás. Si tú entonces le preguntas: ¿y no sería suficiente con un baipás doble normal? Y el médico te responde que quizá pueda funcionar, vamos a probarlo, ¿dejarías que te operara ese médico?

No, ya me lo figuraba. Y el rojo tampoco lo haría. Él quiere saber si dominas el tema del que estás hablando.

Un aspecto importante a tener en cuenta en una reunión con personas rojas es no echar la vista atrás sino hacia delante. Discute preferentemente qué resultados podéis alcanzar. Describe, de forma resumida, lo que crees que puede aportar la alternativa B. Qué objetivos alcanzaréis con esa solución en particular. Si te pregunta que cómo lo sabes, entonces, haz primero un breve resumen de las razones. Ese resumen es importante, y los rojos no siempre toman las decisiones de forma alocada, pero prefieren hablar de objetivos y resultados. Céntrate en eso.

¡Pero, no hagas esto, por el amor de Dios!

Lo que debes evitar con las personas rojas es robarles su valioso tiempo. Eso lo harás si vas mal preparado, si pareces embrollado y desordenado. Asegúrate de llevar abiertos los documentos correctos en el ordenador, ni se te ocurra sentarte delante de un rojo y hacerle esperar mientras buscas la información necesaria. Si le haces perder doce segundos de su vida, date por eliminado. Se pondrá a tamborilear con los dedos en el tablero de la mesa en menos tiempo del que tú alcances a decirte «no hay nada que hacer». Si de veras tienes mala suerte, sacará el teléfono móvil y ya lo habrás perdido.

Si en el curso de la conversación necesitas buscar más documentación en algún sitio, hazlo a ser posible en silencio. El rojo no quiere escuchar excusas ni murmullos justificativos. Él puede esperar en silencio si tú eres capaz de hacer lo mismo. Demuestra que eres eficaz. Consigue la respuesta y preséntasela.

En general, la breve charla insignificante es una mala idea con las personas rojas, incluso con las que conoces bien. Otra cosa es si se trata de un buen amigo con el que vas a hacer un asado en el jardín y, mientras tanto, hablas con él de dónde piensas ir o no de viaje en tus próximas vacaciones. Pero, si estáis en un despacho, lo normal es que ni siquiera el bueno de Krister quiera saber un montón de datos irrelevantes o cotilleos que le hayas oído a algún cliente. Querrá conocer el proyecto, si vais a ganar dinero con él, y además querrá saber qué beneficio personal podrá sacar él de eso. No pierdas el tiempo hablando de cosas que no están en el orden del día. Y sé breve. Pero no lo hagas hablando más deprisa, sino utilizando menos palabras.

También está el tema «personal». Claro, yo también he asistido a un curso en el que aprendí lo importante que es establecer una relación con el cliente. Pero cuando se trata de personas rojas es

mejor pensárselo dos veces. No ha venido para ser tu nuevo compañero del gimnasio, está ahí para hacer negocios, y tú harás bien recordándolo. Dónde estudió psicología su mujer o a qué escuela de fútbol va su hijo es algo que no te incumbe.

Pero, tal vez estés pensando, yo he hablado muchas veces de cosas muy personales con personas rojas a las que apenas conocía. A uno le hablé de mis vacaciones en Vietnam y él me contó su viaje a Bali.

Seguro. Las personas rojas puede que sean impacientes, pero no son tontas. Saben que tienen que entrar en el juego. La mayoría de ellas saben de sobra que no pueden mandar a todo el mundo a paseo y que la mayoría de la gente agradece un poco de cháchara. Pero recuerda siempre esto: prefieren evitarla. Si les ayudas a ahorrar tiempo, omitiendo sencillamente todo el parloteo innecesario sobre esto y lo de más allá, harás mejores negocios con ellos. Te ganarás su confianza como impulsor y eficaz hombre de negocios, compañero, colaborador o jefe.

Finalmente, me gustaría reiterarte que no hay que tomarse el comportamiento brusco de los rojos como algo personal. El rojo dice lo que piensa y no suele actuar con mala intención. Puede cargarse con tres frases tu propuesta minuciosamente elaborada, y esto escuece. Pero no se trata de ti. Tú no eres importante para él, al menos no de esa manera. Ocurre lo mismo en el caso contrario —si se muestra exultante y compra tu propuesta, eso no significa que os convirtáis de repente en amigos del alma. Solo significa que le ha gustado tu propuesta. La respuesta sobre el tema en cuestión siempre será sincera.

A propósito de respuestas sinceras: si le preguntas si le gusta tu nueva camisa de color rosa chillón, tendrás que atenerte a las consecuencias.



Liselott Wennborg Ramberg

CONDUCTA INSPIRADORA AMARILLA

El payaso, o el afectuoso parlanchín

La sonrisa. Nadie sonríe más que los amarillos. Siempre hay algo de lo que reír. Y ¿por qué no? La vida es realmente estupenda, ¿no te parece? También reconocerás a las personas amarillas porque son muy abiertas y suelen hablar muy rápido. Un amarillo habla libremente con cualquiera. Y lo hace con mucha frecuencia. Si quieres identificar enseguida a una persona amarilla, mira a ver quién está en medio de un grupo de gente y habla mucho. No pocas veces comienza sus frases con un revelador «yo».

La cordialidad. Ellos hacen que te sientas bien, cómodo. Su apretón de manos es firme, pero no fuerte. No tienen la misma necesidad de dominar que las personas rojas, pero pueden muy bien colocar su mano libre sobre tu brazo, para mostrarte realmente lo maravilloso que es

conocerte precisamente a ti. Y funciona. A menudo uno se siente muy bien en compañía de los amarillos.

Sin embargo, al cabo de un rato notarás que, aunque el amarillo te pregunta cosas todo el tiempo, parece que no escucha realmente lo que tú respondes. Porque no suelen escuchar. Ellos son más de hablar y de crear un ambiente agradable. Y en secreto, empezamos a preguntarnos si no se lo pasaría igual de bien sin nosotros.

Probablemente no. El amarillo es una típica criatura social. Le gusta tener personas a su alrededor. Si se viera obligado a estar en una oficina en la que apenas aparece nadie, el amarillo seguramente languidecería y moriría. No, él siempre estará donde haya gente. Cuenta con un amplio círculo de amistades, conoce a mucha gente y tiene una lista de contactos en su móvil más larga de lo que uno pueda siquiera imaginar. Y en una conversación no deja pasar muchos minutos antes de pedirte tu alias en Facebook. ¡Ahora sois amigos! ¡Claro que sí!

¿Qué más vemos aparte de risas y bufonadas?

El amarillo siempre será más creativo que el resto de nosotros. Naturalmente, eso no significa que solo sea él quien venga con ideas, pero tiene una rara habilidad para darle la vuelta a una idea y hacer que le preguntes cómo lo ha conseguido. Entonces él se encogerá de hombros y sonreirá. Una vez más.

Si te parece que la idea que ha lanzado es digna de ser estudiada más de cerca, será mejor que la apuntes tú, porque el amarillo seguramente no lo hará. La documentación no es su punto más fuerte. Como mucho hará un garabato en un pòsit. Los detalles ya los concretará más tarde. Si acaso.

No hace mucho conocí a una empresaria del sector de las nuevas tecnologías de la información (IT) que realmente bullía de creatividad. Hablaba largo y tendido de las cosas que iba a hacer, de las posibilidades que había visto y de los planes que estaba a punto de poner en marcha. Y, sí, claro, estaba a punto. De eso no cabía la menor duda. Pero, si hubiera realizado la mitad de lo que decía, hoy se habría convertido probablemente en la reina del mundo. Sin embargo, su negocio estaba empeñado y no salía realmente del atolladero. El motivo, en mi opinión, es que se rodeaba de personas que eran como ella. Tenía unos veinte empleados y todos eran igual de alegres, animados, positivos y dispuestos a esforzarse realmente en lo que hiciera falta. Pero, en el fondo, allí no había una organización del trabajo digna de tal nombre. Estaban haciendo malabarismos con muchas cosas a la vez, sí, pero muchas de las bolas se estrellaban contra la cabeza de alguien como cae la fruta madura contra el suelo.

Se veía no solo en la forma de trabajar. El lugar de trabajo era en sí mismo una auténtica zona catastrófica. Toda la oficina estaba llena de todo cuanto se pueda imaginar, y la sala de reuniones

parecía un escenario de guerra. El personal pensaba que eso era lo de menos, puesto que lo veían como un ambiente creativo. Y eso está bien. Pero desordenado y revuelto no es lo mismo que creativo. Y eso, a la larga, puede detener a los amarillos. Les cuesta mantener el orden en las cosas pequeñas, lo cual a menudo les impide hacerse cargo de empresas mayores. Los clientes no quedaban muy impresionados cuando pensaban que se dirigían a un lugar elegante y accedían directamente a un almacén. La primera impresión no iba muy allá, por decirlo con suavidad.

La serie de proyectos inacabados de esta mujer era infinita. Y este es un rasgo importante del comportamiento de los amarillos que hay que tener en cuenta. Son excelentes impulsores de ideas, pero son incapaces realmente de llevar a cabo lo que se proponen. Para eso hace falta otro tipo de personas.

El mundo entero es su auditorio

Como ya he mencionado, los amarillos son personas muy abiertas. Asume que te hablarán de su familia, te enseñarán fotos de los niños y hasta del perro, así como de sus supuestos mejores amigos. La oficina de una persona amarilla estará repleta de objetos personales que te pueden dar muchas pistas. De qué equipo es o si participa en regatas o juega al golf.

En un lugar en el que trabajé hará unos diez años, teníamos una norma de trabajo que se llamaba *clean desk policy* (regla del escritorio limpio). Este concepto lo estableció nuestro gerente, rojo y amarillo, y significaba en sentido estricto que debíamos borrar nuestras huellas y limpiar la mesa de trabajo cuando la abandonábamos. Lo cierto es que no había tantas mesas de trabajo como consultores y para hacer un hueco a todos teníamos que compartir las mesas que había. A veces, si la oficina estaba llena y había problemas de espacio, el director solo respondía: «Ahora tenéis un problema, pero no el que vosotros creéis. ¿Se puede saber qué hacéis aquí?». (Los consultores suelen ser más productivos fuera, visitando a los clientes, que en su propia oficina.)

Para mí aquello no suponía mayor problema. A pesar de que tengo en mi perfil algunos rasgos amarillos, nunca he tenido muchos objetos personales en mi escritorio. Además, me gustan las cosas ordenadas, lo cual hace que limpie mi mesa con regularidad. Esto puede deberse a que también tengo bastantes rasgos azules en mi personalidad y a que tengo un sentido de la estética que hace que me sienta mejor cuando todo está limpio y ordenado a mi alrededor.

Pero a los consultores amarillos les pareció que la norma de *clean desk policy* era un serio abuso por parte de la dirección. No entendían la ventaja de dejar limpias las mesas. ¡Como que enseguida las volvían a tener igual de desordenadas! ¿Y lo de no poder colocar objetos personales sobre la mesa? ¿Qué era eso? Tenían fotografías de niños y coches deportivos por todas partes, ¿dónde las iban a colocar ahora? Aparte de lo obvio: las personas amarillas no

notan cuando algo empieza a estar desordenado. No tienen ninguna necesidad de tener las cosas en el mismo sitio. Fue una lucha conseguir que funcionara el *clean desk policy*, puedo dar fe de ello.

Por otro lado, pocos empleados hacían tantos negocios como los consultores amarillos. Siempre estaban en guardia y sus teléfonos echaban humo. Si había alguien capaz de abrir las puertas a nuevos clientes y convencerlos de las soluciones más sorprendentes, eran ellos. No pocas veces, a fuerza de palabras y más palabras, conseguían que el cliente cambiara totalmente de decisión. Son unos comunicadores excelentes y no les cuesta nada encontrar las palabras apropiadas. Todo lo que dice una persona amarilla suena muy bien. Cuando uno oye la descripción del resultado final solo quiere gritar: ¡Sí! ¡Lo quiero!

Con el respaldo adecuado, realmente no hay límites para un amarillo. Arrastrará tras de sí a las masas hacia nuevos retos con tan solo subirse a una silla y lanzar un discurso inspirado y espontáneo con la misma facilidad con la que tú escribes un SMS a tu madre. ¿Sientes envidia? Te entiendo. En general, lo que menos le gusta a la gente es tener que hablar en público. Esto no supone ningún problema para los amarillos. Lo hacen encantados y durante mucho tiempo, el problema es más bien hacerlos bajar del escenario.

¿Qué aporta el amarillo al equipo de trabajo, si parece tan egocéntrico?

El colaborador amarillo suele motivar e inspirar a sus compañeros. Lo hace dándoles ánimos y felicitándolos. Le gusta encomiar el trabajo de los demás, algo que la mayoría de la gente agradece. Aunque es un comunicador brillante, normalmente deja que los demás se expresen. El amarillo pide opinión e ideas y crea de esa manera un ambiente positivo dentro del equipo. Y recuerda su punto de vista positivo. Cuando todo está al borde del caos y algunos de sus compañeros empiezan a recoger todo de sus mesas, los amarillos volverán a insuflar ánimo al grupo. Su manera de ser inspiradora se contagiará a todo y a todos.

No obstante, los amarillos también tienen sus puntos débiles, y ahora vamos a ir con ellos. Al igual que ocurre con los rojos, resulta fácil manipular a una persona amarilla y utilizarla, si uno sabe cómo. Más adelante pondré un ejemplo de cómo puede suceder esto, y si eres amarillo debes leerlo con mucha atención para protegerte contra la manipulación.

Sería una buena idea que mantuvieras en orden ciertas cosas si vas a tratar con una conducta amarilla...

¡Sonríe! Y sigue los siguientes consejos

Un comentario habitual sobre una persona amarilla: ¡Es tan agradable! ¡Qué chico tan estupendo!

Y así es. El amarillo es agradable, divertido, entretenido, chistoso y de trato fácil. El problema con todo eso es que ellos quieren a su vez que tú seas también divertido e inspirador. Ellos también necesitan estímulo y les gusta rodearse de personas que son como ellos. Dicharacheros y de sonrisa fácil. Y ese es mi principal consejo cuando te vayas a encontrar con un amarillo: ¡Sonríe!

No creo que te sorprendas cuando digo que la mayoría de las personas prefieren una sonrisa antes que un gesto huraño, pero en este caso es especialmente decisivo para tu futura relación con esa persona amarilla. Si sonríes muestras que eres feliz y positivo por naturaleza, justo el tipo de personas de las que quieren rodearse los amarillos.

En cambio, si eres arisco y porfiado se sentirán incómodos. Ellos saben muy bien que hay malas noticias en el mundo, pero no quieren saber nada de ellas. Quieren helados y globos, a ser posible, todo el tiempo, y lo mejor que puedes hacer es aportarles eso. Sé alegre y sonríe aunque estés contando que el gato se cayó del tejado o que la gran ocasión de hacer un buen negocio se ha ido al garete. Más tarde podréis pensar en la manera de gestionar los daños.

Tiende puentes. Atrévete a contar quién eres. Da un poco de ti mismo. No tengas miedo a decir lo que piensas de correr o de los coches o de las noches acogedoras en el hogar. A los amarillos les caes mejor si eres personal. Ellos mismos son personas abiertas (casi demasiado) consigo mismos y con sus vidas. Os haréis buenos amigos si le ofreces algo a cambio.

Ocurre lo mismo con los cotilleos sociales a los que los rojos son alérgicos. Los amarillos los esperan. Les gusta hablar del tiempo, del último contrato de Zlatan Ibrahimovic y de si es verdad que Myanmar realmente está a punto de convertirse en el destino turístico de vanguardia. Ten en cuenta, sin embargo, que las elecciones presidenciales de Estados Unidos no es un tema adecuado porque contiene muchas malas noticias. Normalmente, el amarillo quiere mantener una conversación positiva y fácil. Él no quiere oír ni una palabra de que el líder del mundo libre es el más odiado desde los tiempos de Hitler.

Si quieres buscarte un enemigo para toda la vida, aquí van algunos consejos

Tenemos que hablar de ello. Hay cosas a las que las personas amarillas son muy sensibles. No les gustan las personas que perciben como frías. No sonreír puede ser una de esas cosas. Si eres una persona demasiado seria, tal como ellos, por ejemplo, pueden percibir a las personas azules, tendrás un problema a la vuelta de la esquina. Te verán entonces como un auténtico pesimista y eso a los amarillos no les gusta nada. Si no sonríes en el momento oportuno se sentirán incómodos y empezarán a pensar que estás enfadado.

Igual de inoportuno sería someter a una persona amarilla a una discusión teórica plagada de cifras y detalles. No es necesariamente un problema poner sobre la mesa algunos datos, pero casi

es mejor que le ahorres los detalles. ¿Realmente qué más da si hace 9,65 °C fuera o 10 °C? Al amarillo tampoco le parece relevante si ha llegado un cuarto de hora tarde o si han sido dieciocho minutos y medio. ¿De qué te quejas? ¡Ya ha llegado!

Este rasgo de los amarillos puede expresarse de maneras bastante graciosas. Una persona amarilla puede decirte que «debes» ir al nuevo restaurante de Söder, el barrio más chic de Estocolmo. Que la comida es fantástica. Cuando tú (sonriendo, por supuesto) le preguntas dónde está exactamente ese restaurante, él no se acuerda muy bien. Además, puede que haya olvidado también el nombre del restaurante; si le preguntas qué comió, no es seguro que lo recuerde. Pero, eso sí, él sabe que tú deberías ir y pedir lo mismo, porque fue una experiencia orgásmica. El resto ya es cosa tuya.

También debes procurar que tu compañero amarillo, amigo o pareja tenga tiempo suficiente para hablar en una conversación. No cabe duda de que no son mudos, y lo demuestran, pero si tú fueras un poco dominante (léase: rojo) podrías tener la tentación de ponerle la mano delante de la cara para hacerlo callar. No te lo recomiendo. Te encontrarás con un rostro herido y, te aseguro, que él ya no escuchará nada de lo que le digas. De hecho, a nadie le gusta que le hagan callar, pese a que muchos de vosotros, los rojos, os comportáis así cuando os viene en gana.

Si tienes que hacerle alguna crítica a un amarillo, elige el momento adecuado. Si eres el jefe y tienes un colaborador amarillo que ha metido la pata, echa mano de lo que aprendiste en el curso para directivos y tómatelo en serio: no comunicar comentarios negativos en público. Eso es extremadamente importante cuando se trata precisamente de personas amarillas. Las críticas negativas calan directamente en el enorme ego de los amarillos, y puedes crearte un verdadero enemigo.



Liselott Wennborg Ramberg

CONDUCTA VERDE Y ESTABLE

El ministro del espacio de confort o su seguro servidor

La señal más fácil para reconocer a una persona verde es que no se cruzará en tu camino. Es un tipo algo complaciente y bastante discreto. No quiere ser el centro de nada y prefiere que sean otros quienes tomen las decisiones. Con gran amabilidad dejará que seas tú o cualquier otra persona cercana quien decida. Es muy raro que los verdes se enfrenten realmente en una discusión. Puede que no siempre estén de acuerdo, pero no lo dicen abiertamente. Sin embargo, acompañado de su mejor aliado, pueden expresar lo que realmente piensan de tu nueva propuesta, que en su opinión no has pensado lo suficiente. El mayor error que puedes cometer con una persona verde es suponer que no tiene ninguna opinión formada. La tiene. Solo que no la expone. Dado que busca la estabilidad y es reactivo a los cambios, no es raro que se quede donde lo dejaste. Está bien como está, o uno sabe lo que tiene pero no lo que tendrá, son comentarios típicos de los verdes. Y eso es verdad. ¿Por qué cambiar solo por cambiar? La mayoría de los cambios, sobre todo los que son muy rápidos, los ven con bastante desconfianza. Curiosamente,

suelen ser los verdes quienes niegan este extremo. A mí me gustan los cambios, aseguran. Hasta que alguien propone algo realmente nuevo. Ajá, quieres decir eso...

El compañero de trabajo verde suele ser sumamente atento. Llena la máquina del café, corre una vez más en busca del correo, te pregunta qué tal estás y si ha mejorado tu dolor de espalda. Se acuerda del ataque de lumbago que tuviste hace tanto tiempo que casi ni tú mismo lo recuerdas ya.

Trabaja mejor en equipo. Estar sentado solo no es lo mejor para una persona verde, a pesar de que son bastante introvertidos. Pero no tiene necesidad de hablar todo el tiempo. Para él muchas veces es suficiente con encontrarse en la misma oficina entre sus compañeros de trabajo. Y en casa, pasar el tiempo acompañado puede significar estar sentado en silencio delante del televisor.

Están por todas partes, y esto te demuestra que es así

De todos modos, trabajar con una persona verde es bastante fácil. Porque te permiten trabajar durante bastante tiempo con el asunto que mejor te parezca, no necesitas adaptarte demasiado. Ellos, por su parte, no ponen condiciones, lo cual lógicamente facilita mucho las cosas para su entorno. Sin embargo, algunos individuos pueden utilizar esto muy fácilmente, pero más adelante hablaremos de ello.

Un ejemplo que recuerdo con especial claridad es el de una compañía de seguros en la que una vez me hicieron un encargo. Era un equipo compuesto por más de cincuenta personas, hombres y mujeres, cuyo jefe tenía rasgos de personalidad amarillos y azules. Este jefe tenía ideas y se inspiraba muy a menudo para descubrir nuevas cosas, y su equipo quería ser leal y seguirlo. Aunque no les gustaban los cambios, escuchaban a su jefe, al que apreciaban mucho. Pero, como también tenía muchos rasgos azules, a veces las cosas se torcían. Cuando la parte amarilla de él decía: ¡Ya está, ahora van a pasar cosas aquí! Entonces su parte azul decía que la idea había que analizarla detenidamente también.

Aquello provocaba un efecto un poco raro. Mucha gente que en el fondo pensaba que todo funcionaba bien, dijeron que sí a los cambios porque no querían oponerse al jefe. Se esforzaron en pensar que sería interesante, y justo cuando ya se habían hecho a la idea de los nuevos cambios, volvió el jefe y les dijo que sus ideas innovadoras, a pesar de todo, no podrían ponerse en marcha. La consecuencia fue una especie de limbo mental. ¿Vamos a cambiar las rutinas, el mobiliario, el horario del almuerzo y la organización, o no? Ninguno de ellos lo sabía. Y eso no es bueno para nadie. Pero es aún peor para las personas verdes, porque ellas quieren saber. Necesitan saber lo que va a pasar. La ambigüedad solo les causa estrés.

Buena parte de los motivos por los que esto podía ocurrir año tras año radicaba en que los verdes, en general, son bastante leales. Quieren ser fieles a su jefe y desean lo mejor para su

empresa. Aunque a veces esto signifique enredarse, realmente quieren ser complacientes. Pero eso sí, «*no tendré yo que...*» .

Y la lealtad es una cosa importante para los verdes. El verde es leal con su entorno más cercano. Su familia, sus vecinos, con quienes conducen un coche de la misma marca que él, con su club de fútbol o su club de bolos. En el trabajo, su lealtad es con su equipo más cercano. Uno es más leal con aquellos a quienes conoce mejor. Sin embargo, esto también puede ser un problema. Si la compañía es muy grande, la lealtad no se da necesariamente con los altos directivos de la empresa, ni con lo que el grupo empresarial está tratando de crear. Se fija más en lo que ocurre alrededor de su propia mesa de trabajo. Y si dicen los compañeros que algo no les gusta, seguro que al verde tampoco le gustará.

Es una psicología bastante complicada, pero la regla básica es que los verdes están de acuerdo con aquellos en quienes tienen confianza. Si sabes quiénes son esas personas, ya puedes calcular lo que opinará el verde.

El mejor amigo del mundo

Ya lo he mencionado, los verdes son la amabilidad personificada. Una mujer verde te sujeta la puerta, deja que los niños coman helado aunque sea martes y la comida esté lista dentro de media hora; es esa chica a la que tú, sin más, le pides que te cuide el perro diez minutos mientras entras en el supermercado a comprar. Si pierdes la cartera llena de dinero y ella la encuentra, lo más probable es que te la devuelva y te pida que cuentes el dinero para comprobar que no te falta nada. Sería una insensatez por mi parte afirmar que las personas verdes son incapaces de robar, probablemente la cosa no es tan sencilla. Pero los verdes en el fondo son honrados y no le desean ningún mal a nadie. Esa es una fuerza importante para ellos. Quieren poder confiar en los demás y que los demás puedan confiar en ellos.

Esa calma es otro factor que suele ser apreciado en las personas verdes. Ellos no se apresuran por nada. Esto no significa que estén siempre más frescos que una lechuga, lo cual depende de los colores con los que interactúen, pero tienen una estabilidad intrínseca de la que es bueno echar mano cuando las cosas se calientan. Si tienes un grupito de alborotadores amarillos que andan corriendo de un lado a otro y no terminan nada, introduce un par de personas verdes en el grupo. Ellas van a amortiguar la peor parte del jaleo y conseguirán restablecer el orden.

En un grupo de trabajo uno siempre sabe dónde tiene al verde. Estará donde tú lo hayas dejado. Es una gran seguridad para la dirección de una empresa saber que a estos no les dará por hacer tonterías. Si se les ocurriera alguna idea más allá de lo ordinario, no la llevarán a cabo sin antes amarrarla debidamente. (Si he de ser sincero, no es seguro que ocurra nada de particular ni siquiera después de que el jefe haya dado el visto bueno a su idea.)

Las personas amarillas e incluso las rojas tienen un camino bastante más corto entre la idea y su ejecución. Mientras que una persona roja se levanta de la silla incluso antes de saber lo que va a hacer, el amarillo empezará a movilizar a tantos seguidores como pueda y armará un buen jaleo para demostrar de lo que es capaz.

Los verdes no actúan así. Si consideran que las instrucciones no son claras, o que el entusiasmo de la dirección no ha sido lo suficientemente fuerte, entonces no pasará nada. Quizá no es el día adecuado, sencillamente. La ventaja es evidente. La dirección puede estar tranquila, con ellos no habrá sorpresas desagradables. El grupo verde seguirá trabajando por los mismos objetivos que antes. No serán necesarias nuevas órdenes, el seguimiento no es realmente tan importante. Los verdes se aferran a la línea trazada y simplemente se mantienen en ella.

¡El verde aporta mucho a todo el equipo!

Los verdes suelen aportar nuevas ideas a través de su calma. Porque se les da bien pedir a los demás su opinión y su punto de vista, y al mismo tiempo son capaces de escuchar atentamente la respuesta, y de recordarla, y de esta manera se crea una buena dinámica dentro del grupo. Todos se expresan y, por tanto, salen a la luz más ideas. Muy pocas personas se sienten amenazadas por la conducta verde.

¿Y los puntos débiles de los verdes? Existen, y una parte de ellos ya los he sugerido aquí. En general, es fácil utilizar a las personas verdes, dado que son tan amables y serviciales. Más adelante nos fijaremos en cómo suele ocurrir.

Dado que tu compañero verde es un poco introvertido, sería estupendo que tú tomaras nota de lo siguiente. Sobre todo esto:

Mantener la calma. Ese es el mejor consejo que puedo darte. Cuando creas que tienes en la punta de la lengua una idea deslumbrante que a todo el mundo le va a gustar, recuerda que los verdes ya estaban contentos con el orden establecido antes de que tú tuvieras esa idea. El camino para conseguir su aprobación es que te sientes con una taza de café, muestres que tienes todo el tiempo del mundo y empieces a escuchar cómo se siente tu compañero verde. Hazle alguna pregunta un poco más personal sobre lo que está haciendo actualmente, muéstrale que estás interesado por cómo le va a su hija en la guardería, habla un poco de las próximas vacaciones de verano. Luego introduce con cuidado el tema sobre el que realmente quieres hablar con él.

Ya entiendo que no puedes dedicar cinco minutos a preparar el terreno antes de cada conversación, pero si tienes algún tema importante que tratar con una persona verde es importante que esa persona esté presente mentalmente. Eso lo conseguirás mostrándole tu

interés. Pero, lo dicho, tómatelo con tranquilidad. No esperes aplausos. Su reacción puede muy bien ser... nada de particular.

Pregúntale al verde por su propio punto de vista. Lo tiene, pero no te lo da así como así. ¿Curioso? En absoluto, si eres verde. Él quiere saber primero lo que piensas tú, de manera que él pueda adaptar su respuesta a la tuya. El problema aquí es evidente: tú quieres saber lo que él piensa de verdad. Pero como quiere ser complaciente, tendrás que probar otra táctica. Hazle muchas preguntas. Pídele propuestas. Pregúntale qué podrían suponer esas ideas para el grupo. No para él personalmente, sino para el grupo, el equipo, la empresa. Recuerda que el grupo va antes que el yo.

Es importante saber que no obtendrás ninguna respuesta directa de inmediato. Las personas verdes no suelen darlas, sino que les dan vueltas durante un tiempo. A veces te pueden sacar de quicio, pero si tienes la clave esto no es un problema.

Sencillamente, ármate con una buena dosis de paciencia. Te verás obligado a emplear el método paso a paso. Es bien simple. Raciona tu mensaje en pequeñas dosis. Comunícaselo paso a paso —sobre todo si sospechas que lo que tienes que decir puede ser percibido como controvertido— en varias reuniones. Si vas a delegar un proyecto, quizá necesites presentarlo poco a poco durante el lunes, el miércoles y el viernes.

La ventaja es que el verde tiene tiempo para asimilar lo que le dices y analizarlo por su cuenta. Tiene la oportunidad de formular sus propias preguntas y eso te facilitará la aprobación que necesitas. Cuando haya despejado todas sus dudas, entrará por el aro, y con ello conseguirás un colaborador leal con el nuevo proyecto, o con el asunto del que se trate.

No me sorprendería que algunos de los que lean esto piensen: «Ah, sí, claro, qué iluso, como si yo tuviera tiempo para eso». Pero eso no cambia nada. Esta es la manera de llegar al verde.

Grábate esto en la memoria: mantén la calma.

Haz lo siguiente si quieres irritar a un verde

Con lo dicho anteriormente está casi cantado lo que funcionará mal de verdad. Lo que irritará a una persona verde. Estresarlo a fuerza de exigirle respuestas rápidas, tomas de decisiones expeditivas e instrucciones directas. Todo se paralizará y tú no conseguirás lo que te propones. Los rojos, por razones naturales, son quienes más problemas tienen para tratar con los verdes. La conducta roja significa que va directamente orientada al objetivo, rápido, y la verde es una conducta orientada a las relaciones y que se toma su tiempo. Los rojos suelen meter la pata cuando clavan la mirada en una persona verde y le dicen: «¡Esto es lo que hay!» «¡Claro que sí!» Y con letras mayúsculas. La conducta dominante no funciona con los verdes. Imagínate lo que es

hablar con una persona que piensa siempre en el grupo, de tal manera que pone de manifiesto que tú solo piensas en ti mismo. Dos mundos opuestos.

Es necesario ir poco a poco. Si entras con prepotencia y empiezas a hablar del trabajo nada más abrir la boca, al verde le parecerá que eres bastante descarado. Inclinará la cabeza a modo de saludo y sonreirá porque querrá deshacerse de ti, pero cuando salgas colocará tu papel en la parte de abajo de la pila de asuntos pendientes. No es que no te haya entendido, sabe muy bien que lo que le has pedido tiene la máxima prioridad. Pero como te has comportado como un bruto te castiga no haciendo lo que le pides.

Otra cosa, ahora que hablamos de delegar. Los verdes no suelen ser personas competitivas (repito, hay excepciones, alguna siempre hay). Una consecuencia de ello es que unos objetivos o presupuestos demasiado duros no afectan directamente a su comportamiento. Donde un rojo estaría dispuesto a partirse la cara para cuadrar el presupuesto, el verde se sienta sencillamente en el sofá con su taza de café, convencido de que los objetivos son tan poco realistas que no merece la pena ni siquiera intentarlo. No le mueve el deseo de ser el que más rinde. Él es más como esa enfermera que hace un turno de noche extra en el hospital porque hay muchos enfermos y una compañera se siente un poco mal. Eso también es una prestación, pero se lleva a cabo sin hacer ruido.

En resumen, lo mejor que puedes hacer es evitar una bronca. Los verdes tienen mucho miedo a los conflictos. No les gusta nada cuando la situación se calienta. Llevarle la contraria a una persona verde, aunque solo sea con una insinuación en el tono de voz, puede ser percibido como un posible conflicto y te arriesgas a que todo quede bloqueado entre vosotros. El hecho de que solo intentaras dejar claro que no querías salchichas ahumadas es suficiente para que el verde se enfade de verdad. ¿Tienes que ser tan malo? No quiero decir que te tengas que comer a la fuerza las salchichas; solo que debes suavizar tu manera de opinar sobre ellas.



© Shutterstock

CONDUCTA ANALÍTICA AZUL

La persona ordenada o el metódico

Conocer a una persona azul puede que no sea una experiencia estupenda de inmediato. Lo primero que ves es una cara extremadamente neutra. Observa la diferencia, no negativa, sino neutra. El azul controla los músculos de la cara y no esbozará una sonrisa de serial televisivo solo porque se suele hacer así. Sonreirá cuando haya algo de lo que reírse. Punto. Todo su lenguaje corporal es equilibrado. El azul se convertirá en el hombre de los grandes gestos. Incluso su apretón de manos es difícil de describir. Él, sencillamente, no te estrecha la mano con fuerza si no hay una razón para ello. Y casi nunca la hay.

Su discurso es tranquilo y, a menudo, bien formulado. Muchas personas azules hablan con una voz tan monótona que a los oyentes les cuesta mantener la concentración. Eso es así porque los azules generalmente creen que lo importante es el contenido. Que la forma de presentar dicho contenido no tiene importancia. Los hechos son los hechos.

Por lo demás, reconocerás a una persona azul por su manifiesto aspecto tranquilo. No se

estresa por nada. Si haces estallar una bomba a su lado, se quedará mirando los restos y pensando cómo podría estar construida. Si volviera a casa y se encontrara con una fiesta sorpresa en la que se hubieran dado cita en secreto todos sus compañeros de promoción, es probable que sonría cuando se enciendan las luces (aunque no es seguro) y su comentario será: «¡Qué agradable!», o algo por el estilo. Como ya he dicho, sin exageraciones por su parte. Y tendrá que programar su equipo digital de televisión porque ahora va a perderse el programa que suele ver todos los sábados.

Algunos aspectos cuadriculados que habrá que tener en cuenta

Una vez, un gerente que participaba en un programa de formación en el que utilizábamos, entre otras cosas, el sistema DISA, me hizo una pregunta. Quería saber cómo analizar a las personas que no hacían nada. Cuando le pregunté a qué se refería, contó que tenía un colaborador que apenas se movía. Que en realidad se pasaba el día sentado en su silla frente a la pantalla del ordenador sin pestañear. No participaba en las conversaciones que siempre suelen surgir en el trabajo y, desde luego, no sonreía innecesariamente. Su cara parecía esculpida en piedra y el gerente sospechaba que algo iba mal.

Le pregunté si esa persona era muy minuciosa, algo que él me pudo confirmar. Evidentemente, el empleado era un verdadero *rain man* en lo que respecta al manejo de Excel o de cifras en general. Nadie le aventajaba a la hora de manejar diferentes tipos de datos. Era capaz de recitar de memoria largos párrafos de diferentes manuales y guías y solo interrumpía su trabajo cuando ocurría una cosa concreta: alguien se saltaba una rutina previamente acordada.

Bien, dije yo, aquí hay mucho que analizar. Sí, claro, dijo el gerente, ¡él siempre está allí sentado! ¿Y trabaja?, le pregunté. Y así era. El empleado era completamente azul y por eso estaba sentado junto a su mesa haciendo lo que debía, en lugar de andar dando vueltas por la oficina y participar en cualquier cosa que no tuviera nada que ver con el trabajo.

Aquí tenemos una de las ventajas de la conducta azul. No arrancan aplausos entusiastas ni cuentan anécdotas divertidas ni son una fuente de inspiración para sus compañeros, pero hacen su trabajo. Se informan de en qué consiste la tarea, después lo planifican y luego lo realizan. Sencillo, ¿no? Eso es más o menos lo que se necesita para conseguir que se haga un trabajo. Los azules se centran mucho en las tareas al tiempo que pueden ser asombrosamente introvertidos. Probablemente este sea el más silencioso de todos los perfiles. Solo suelen hablar cuando tienen algo que decir.

No esperes ningún comentario si no se lo pides. Tu compañero, amigo o pareja azul no se detendrá de forma espontánea delante de lo que has hecho para exclamar: ¡Qué bien te ha quedado! Si le preguntaras su opinión, es muy probable que te responda sin pelos en la lengua y

te mire de arriba abajo, e incluso que te dé algunos consejos, que no le has pedido, sobre cómo podrías haberlo hecho todo mejor, mucho mejor.

Porque los azules tienen un gran ojo crítico. Ven el más mínimo fallo con tan solo echar un vistazo. Muchos de ellos solo pueden hablar de lo que no ha salido bien. No ven el todo sino que se fijan en los detalles. Aunque te hayas pasado un mes renovando tu cocina, el vecino azul lo primero que te señalará es que una de las puertas de los armarios te ha quedado torcida. Al igual que en el caso de los rojos, el azul te dirá lo que piensa. Sin paños calientes ni circunloquios. No queda más remedio que tragárselo.

Orden y sensatez, la paga a fin de mes

Ya he dicho que el azul se centra en los hechos, lo cual quiere decir que es objetivo. Normalmente se atiene al tema del que se está hablando. No se sale del orden del día y hace las tareas de una en una. Nada de lo que hace va acompañado de grandes aspavientos. Todo ello, a veces, acompañado de una humildad liberadora. La persona azul no suele enviar mensajes de correo electrónico hablando de sus últimos logros. En cambio, entrega, por ejemplo, su informe de ventas al director con el mayor negocio del año pulcramente anotado en la línea doce.

Cuando el director entra corriendo en la oficina del vendedor azul, sin caber en sí de contento por la proeza, el azul mirará a su jefe con su habitual rostro inexpresivo, y afirmará que solo ha hecho su trabajo. No me atrevería a decir que las personas azules no necesitan crítica positiva ni elogios, pero realmente no le dan mayor importancia. Me ha pasado a mí mismo, cuando he encomiado las prestaciones, a veces increíbles, de algunos vendedores azules, me han respondido con un simple: gracias. Para el azul no resulta desagradable llamar la atención —son las personas verdes las que no quieren ser visibles en ninguna situación—, pero no lo busca. El azul puede subir a un escenario a recibir el aplauso y las flores, pero luego da un paso atrás y vuelve a su mesa de trabajo. ¡Todavía no son las cinco en punto!

Y aquí tenemos otro aspecto en el que detenernos. Las personas azules suelen ser muy puntuales. Sí, hay excepciones, yo conozco a unas cuantas personas azules que parece que no han aprendido a mirar la hora, pero en general, uno no necesita recordar a los azules que hemos quedado a las cuatro: «Ya me lo dijiste en enero, ¿a qué viene que me lo repitas?».

Es algo que también se nota en el horario laboral. Puede que ahora, con horarios de trabajo bastante más flexibles, no se note tanto, pero un comentario relativamente habitual que se puede oír en los distintos puestos de trabajo es: «Fíjate en Göran, allí, verás cómo se levanta de la silla a las cinco y se va». No importa si ha terminado lo que está haciendo o no. Dicho y hecho, Göran se va a casa a las cinco. ¿Por qué? Bueno, uno tiene que terminar en algún momento, ¿por qué no

a una hora aceptada por la sociedad en general como las cinco? Podemos estar seguros de que Göran abandonará la oficina todos los días a la misma hora. ¿Por qué? Bueno, ¿y por qué no?

Entonces, ¿qué aporta al grupo el azul? ¡Si prefiere trabajar a su bola!

Buena pregunta. Dado que la persona azul profundiza bastante hasta encontrar todos los datos y posibles soluciones a un problema, dentro del grupo siempre estarán seguros de haber llegado realmente al fondo del problema. El azul hace siempre más preguntas que todos los demás, lo cual significa que no perderéis de vista aspectos importantes. Cuando se toma la decisión, todo está revisado, lo cual por supuesto aumenta las posibilidades de alcanzar la máxima calidad.

Y saber que uno puede confiar en una persona produce una sensación muy agradable, ¿verdad?

Más adelante explicaré de qué manera las personas azules pueden ser víctimas de conductas manipulativas o embaucadoras. Pero ya puedo darte una pista. Es bastante difícil engañar a una persona azul. Ella comprobará lo que dices. Y si la has engañado, lo sabe. Hablaré más sobre esto más adelante.

Lee detenidamente el manual de instrucciones, así evitarás que vuestra relación sea mala

Comportamientos correctos y probados estadísticamente

¿Qué hacemos con esa persona calmada y reservada? La forma más fácil de tratar a una persona azul es atenerse estrictamente al tema. Igual que el rojo, el azul ha ido al trabajo a trabajar. Así que procura hacer lo mismo si quieres sacar lo mejor de él. Tal vez peque un poco de ingenuo al señalar esto. Quizá pienses que tú, por cierto, también trabajas y te ganas tu sueldo, y seguro que lo haces. Pero también sabes que parte del horario de trabajo se emplea en otras cosas. Navegar por la red, ir a hacer un recado, hablar de tonterías junto a la máquina del café. Todos lo hacemos en mayor o menor medida.

Todos excepto el empleado azul. Él se sienta a su mesa y trabaja. ¿Quieres ganarte su confianza? Haz que se te conozca como alguien que hace su trabajo. Si vais a trabajar juntos, asegúrate de que estás de verdad muy bien preparado para la tarea. No puedes llegar a una reunión sin estar familiarizado con los papeles o con una mala presentación del material. El azul te juzgará directamente si no tienes un buen control de lo que haces. Puede que no te lo diga, como haría un rojo, pero si no encuentras el documento correcto, seguro que lo notarás.

De igual manera, es importante que compruebes los datos. Supón que vas a presentar algo a un cliente azul. Una oferta o una propuesta, un nuevo proyecto o lo que sea. Estudia el tema a

fondo. Para que cuando la persona azul esté delante de ti y te pregunte: «¿Y tú cómo lo sabes?», lo único que tengas que hacer sea explicarle exactamente cómo llegaste a la conclusión de que, precisamente, esta oferta era la mejor. Aunque pienses que ya se lo explicaste a fondo en la última reunión, debes volver a repetirlo y asegurarte de que el cliente ve lo mismo que tú ves. Es muy posible que él, mientras tanto, haya investigado el asunto por su cuenta. Si tu propuesta no coincide con sus datos, perderás el negocio.

No esperes mucho entusiasmo. Aunque tu presentación sea impecable y el azul reciba exactamente la solución que buscaba, ten en cuenta que él no tiene ninguna necesidad de devolvarte un comentario, tanto si compra lo que tú le has recomendado como si no. Ya lo verás. Si tienes suerte te dirá —todavía con esa cara esculpida en piedra y, a veces, tan estresante— que «suena bien». Nada más.

¿Quieres que la conversación sea fluida? Habla de los detalles, de los datos y de lo precisos que vais a ser en la ejecución. Háblale de la planificación, la estructura y de orden y concierto. Entonces tu presentación resultará brillante.

Comportamientos inadecuados y mal vistos

Al igual que a las personas verdes, a los azules no les gusta que alguien les ponga bajo presión. Necesitan tiempo. Sin embargo, hay una diferencia grande entre ellos: mientras que a los verdes les estresa la toma de decisiones y prefieren evitarla, a los azules les interesa el proceso en sí. Forzar la marcha de las cosas no hará más fuerte tu posición. Aquí te verás obligado a dejar que las cosas lleven su tiempo. Si presionas demasiado, lo único que conseguirás será un escueto «no, gracias». O puede que deje de responderte al teléfono. A mí me ha sucedido varias veces.

Cuando trabajas con personas azules debes evitar cualquier descuido. ¿Dejar una puerta abierta? Tal vez. Pero entonces ten en cuenta esto: si tú careces de rasgos azules en tu personalidad, pensarás que tienes las cosas bajo control. Pero en el mundo de los azules te habrás quedado corto: él leerá todas y cada una de las palabras que has escrito tanto si se trata de un informe como si es una propuesta. Pero, además, se fijará en cada pequeño error ortográfico, en cada columna torcida o si el tipo de letra es diferente en un documento de Excel. Repito, no es seguro que diga nada al respecto. Pero lo toma en consideración y lo suma a la lista de observaciones que ha hecho sobre ti, y puedes estar seguro de que eso afianzará la percepción que tiene de quién eres y de si se puede confiar en ti.

Cuando se trata de datos y la pregunta es directa, si no los recuerdas, es mejor decir la verdad y responder que se los remitirás más tarde. Pero decir cualquier cosa para salir del paso, eso no funciona.

En una ocasión, hará cosa de un año, presenté una oferta para un programa de capacitación

para casi ciento ochenta personas destinado a vendedores. Incluía el número de días del curso, mucha documentación, formación *on-line* y otras muchas cosas propias de este tipo de cursos. Consciente de que la persona que iba a tomar la decisión era bastante azul (y un poco roja), fui muy minucioso en la presentación del curso. En la reunión que mantuvimos, las cifras ocuparon la mayor parte del tiempo, pero se me olvidó una cosa. No había calculado los gastos del curso por persona. No era un descuido grave, tal vez, pero cuando llegó la pregunta cometí el fallo de tratar de calcularlo allí mismo. El gerente asintió en silencio, anotó la cifra y continuamos. Pero había olvidado incluir parte de los gastos fijos en el alquiler de los locales donde iban a tener lugar las conferencias, lo cual significaba que la cifra que le había dado en realidad no era la correcta. El cliente no tardó en señalarlo en la siguiente reunión. Evidentemente, había controlado las cuentas. Realmente creo que él no desconfiaba de mí —antes— pero, como buen azul, comprobaba las cosas más de una vez. Es un comportamiento natural en ellos, y eso me dio algunos problemas. No es que el negocio quedara en nada. Aún hoy sigo trabajando con este cliente, pero habría sido mucho más fácil si yo le hubiera pedido tiempo para darle la cifra correcta.

La calidad, amigo mío, lo es todo. Sin duda alguna.

He aquí algunas cosas que conviene señalar sobre el modelo DISA

- En el comportamiento de un individuo no todo puede explicarse con el lenguaje DISA.
- Existen otros modelos que explican el comportamiento, pero yo me baso en él porque es pedagógico y fácil de entender.
- Hay más elementos aparte de los «colores» para trazar diferentes patrones de comportamiento.
- El modelo DISA se basa en una investigación sólida, utilizada en todo el mundo y traducida a treinta y cinco idiomas.
- Desde el punto de vista histórico, existen modelos similares en diferentes culturas, por ejemplo, la teoría de los cuatro humores o fluidos corporales de Hipócrates, que vivió en la Antigüedad, hace alrededor de 2.500 años.
- Alrededor del 80 por ciento de las personas tiene una combinación de dos colores que predominan en su conducta. Cerca del 5 por ciento tiene solo un color predominante. Las demás tienen tres.
- El comportamiento verde total, o verde en combinación con otro color, es el más frecuente. El menos frecuente es el comportamiento rojo puro o rojo en combinación con otro color.
- Puede haber diferencias en el comportamiento entre los sexos, pero yo, en este libro, no

considero la perspectiva de género.

- El modelo DISA no sirve para analizar el comportamiento de personas con trastorno por déficit de atención, con hiperactividad o TDAH, síndrome de Asperger, trastorno límite de personalidad y algunos otros diagnósticos.
- Siempre hay excepciones a lo que yo afirmo en este libro. Las personas somos complejas — hasta las personas rojas pueden ser humildes y las amarillas pueden escuchar atentamente —. Hay personas verdes que se enfrentan a los conflictos porque han aprendido cómo hacerlo, y muchos azules entienden cuándo ha llegado el momento de dejar de revisar si un documento es correcto.
- Todo lo descrito anteriormente tiene que ver con la autoconciencia. Los problemas surgen cuando la autoconciencia es insuficiente.
- Mis propios colores son el rojo y el azul, con algún rasgo amarillo. El verde no aparece. Lo siento.

CAPÍTULO 5

¿POR QUÉ NOS ENGAÑAMOS UNOS A OTROS?



La gente en general no cree que se les pueda manipular y controlar con facilidad. Esa es precisamente la razón por la cual son tan fáciles de manipular y controlar.

WILSON BRYAN KEY

¿Qué es la manipulación? ¿Es siempre negativa?

Ha llegado el momento de ponerse un poco serios. La respuesta a la segunda pregunta es: no necesariamente. Todas las relaciones contienen alguna forma de influencia o persuasión. Y eso

es natural, ¿verdad? El marido que negocia con su esposa para irse de pesca. O la esposa que simula un dolor de cabeza cuando él quiere ir a casa de su hermano para preparar una barbacoa. Actividades relativamente inofensivas que pueden resultar molestas y que, como sabemos, ocurren en alguna ocasión. Forman parte de las relaciones sociales y nos encontramos con ellas todos los días.

Y hay mucha influencia positiva con la que tratar. Tu médico que intenta hacerte cambiar de dieta porque está preocupado por tu salud. Los maestros que tratan de influir en nuestros hijos para que se tomen la escuela en serio. Los padres que animan a esos mismos hijos a hacer sus deberes y sacar buenas notas a cambio de un dinero. Educar a los niños no es otra cosa que un ejercicio de persuasión e influencia a lo largo de años. Pero, de todos modos, el propósito es bueno. Y este tipo de influencia incluye una dosis saludable de respeto hacia la persona con la que se colabora. Mis motivos son buenos. Quiero lo mejor para él o para ella.

Si buscamos sinónimos en el Diccionario de Word con los que sustituir la palabra manipulación encontraremos las propuestas siguientes: influencia, control, manejo, maniobra, utilización. La manipulación implica intentar cambiar las cosas de un modo consciente para que me resulten más favorables. La palabra en sí misma puede que no tenga realmente una carga negativa, pero cuando se habla de manipulación psicológica la mayoría de las veces se le da un significado negativo. (Intenta presentar a tu nueva novia diciendo: Lisa es muy guapa y divertida, me hace reír mucho. Además es una brillante manipuladora.) No.

Eso significa que un manipulador influye sobre otra persona por medio de métodos engañosos para hacerle cambiar de opinión en un tema en particular, sin que la persona afectada se dé cuenta de la verdadera intención que hay detrás. Por regla general, es una finalidad egoísta.

Si yo trato de convencer a alguien para que me preste dinero y no tengo intención de devolverle nunca el préstamo, eso es manipulación negativa. Mi ganancia es evidente: consigo dinero pero me libro de devolverlo. Es 1-0 a mi favor.

Si consuelo, aliento y elogio a alguien se puede interpretar como lo que los psicólogos llaman manipulación positiva, como un intento de influir sobre otra persona para que se sienta mejor. Aunque también en este caso mi ventaja puede ser bastante clara: si mi mujer vuelve a estar contenta, después de todo, puede que cocine, y yo me libro de tener que hacerlo. Por eso yo prefiero llamar a este fenómeno influencia en lugar de manipulación.

Cuando los niños quieren pedir algo a sus padres, a sabiendas de que existe un riesgo considerable de que la respuesta sea negativa, empiezan a engatusarlos o descargan el lavavajillas antes de formular la petición. La mujer que encandila a su marido para conseguir que la acompañe a una reunión familiar durante el fin de semana. El marido que promete que va a terminar de reparar las cubiertas de la terraza para poder salir antes con sus amigos.

Seamos sinceros. La mayoría de nosotros hemos sido utilizados alguna vez. Todos nos hemos

encontrado con alguien que quería obtener beneficios a costa nuestra. Puede tratarse de pequeñas cosas. Un compañero que siempre pide ayuda cuando está a punto de cumplírsele el plazo de entrega, pero que nunca devuelve el favor cuando necesitamos que nos echen una mano. O el vecino que siempre consigue que le preste una y otra cosa y nunca las devuelve. Él sabe de sobra que soy demasiado bueno para discutir. Quizá, tú como yo, has abierto muchas veces la cartera porque alguien te ha hecho creer que era responsabilidad tuya. Y a veces es mejor seguirles el juego.

Tú también se lo has hecho a alguien. ¡Reconócelo!

Y ya que somos tan sinceros, seguro que todos nos hemos aprovechado de alguien en alguna ocasión. Lo que pasa es que no nos lo parece, visto desde nuestra perspectiva. Se puede dar el caso de que envíe a alguien a hacerme recados a pesar de que podría hacerlos yo mismo. Pero no tengo ganas y entonces pongo la excusa de que no tengo tiempo. O me tomo una copa por la mañana cuando estoy de vacaciones con la familia en el extranjero, con la excusa de que es una bebida digestiva. Cuando en realidad, quizá, solo tenía ganas de tomarme una copa. Todas estas descripciones son ejemplos de maneras de influir. Y todos influimos unos en otros, eso está claro. Solo el hecho de que yo escriba el texto de este párrafo, para conseguir que exclames: ¡Es exactamente así!, es una forma de influencia. Quiero conseguir que estés de acuerdo conmigo.

En general, sin embargo, se puede decir que esta influencia diaria es relativamente inofensiva e inocente. La mayoría de nosotros no intentaría algo realmente serio, como tratar de persuadir a un empleado de banca para que revele la clave de la caja fuerte.

Por otra parte, la manipulación psicológica es una forma de influencia social con el objetivo de cambiar el comportamiento de otras personas mediante métodos ocultos o engañosos, o incluso mediante abusos psíquicos o físicos. Puesto que el método favorece a quien manipula, siempre a costa de otros, se percibe como abuso de poder, explotación de la buena voluntad de alguien, engaño y fraude. Por ejemplo, lo que hacen los psicópatas es emplear la clásica manipulación psicológica, pero lo hacen de una forma tan refinada que no somos conscientes de ello. Tienen que ocultar su comportamiento por todos los medios, porque si notáramos que nos están manipulando, entonces haríamos algo al respecto, ¿no?

Un ejemplo de sutil manipulación

Una mujer quiere renovar su casa. El marido refunfuña al principio por lo difícil que va a ser, pero luego se ofrece a hacerlo; comprar material y demás. Él mismo hará todo el trabajo. Ella le pregunta cuánto cree que va a costar, y tras un pequeño cálculo él contesta: cincuenta mil

coronas. Ella le da el dinero de su propia cuenta porque él suele sugerírselo así. El hecho de que él no haya ingresado ni una corona en la cuenta le trae sin cuidado. La mujer tampoco le da demasiada importancia, puesto que se trata de su marido. Está claro que confía en la persona con la que se ha casado. Además, se trata de la casa que comparten.

El material empieza a llegar y él se pone manos a la obra. Pero muy pronto se acaba el dinero y él necesita más para poder terminar el trabajo. Puede ser que el dinero no llegue para el papel pintado, o que la madera haya salido más cara porque ella quería una de mejor calidad. A ella le gusta que quede bonito y que él se esfuerce para que sea así. Lo hace por ella. Así que le da más dinero. Y la renovación continúa.

Pero, espera un momento. Tal vez te preguntes, ¿es esto realmente manipulación psicológica? Esto suena más bien como... un proyecto normal en el hogar.

Visto desde fuera, quizá, pero si miramos un poco más de cerca las cosas que no se ven a primera vista, entonces vemos algo extraño. Por un lado, el hombre no conserva ninguna factura del material que ha comprado. No encuentra ningún recibo. Y por otro lado, un mes después de que la obra esté terminada, empiezan a llegar facturas del almacén de materiales de construcción a nombre de la mujer. Son facturas del suelo, el techo, el papel pintado y otras cosas. La mujer se queda sorprendida. Le ha dado mucho dinero. ¿Cómo es posible que lleguen facturas? Pero el hombre la tranquiliza. Es solo que ha salido un poco más caro de lo esperado, y ella quiere lo mejor, como a él le gusta señalar. Además, parece que el almacén se ha equivocado, pero él promete pasarse por allí y solucionar el asunto. Cosa que, por supuesto, no hace.

Así que la mujer paga. De nuevo. A estas alturas ya ha pagado la reforma dos veces. O tal vez, cuatro; ¿quién sabe lo que realmente tendría que costar todo?

Al psicópata, el marido en este caso, le importa un bledo la verdad. Él quería jugar al póker *on line* y cubrió «ese pequeño gasto» con el dinero de la reforma. Puede haberse pulido la mitad o todo el dinero en tonterías. La razón de que lo consiga es que conoce muy, pero que muy bien a su mujer. Sabe que a ella no le interesan en absoluto los detalles, que no quiere saber cuánto cuestan los tornillos. Ella no tiene ni idea de cuánto puede costar una reforma de ese tipo, y si por casualidad empieza a hacerle preguntas a su marido, entonces él alzarla la voz y dirá que se siente humillado por todas esas acusaciones. ¿Cómo es posible que ella ponga en duda su comportamiento?

Manipulación psicológica en la vida cotidiana. Nadie sufrió daño físico. No murió nadie. Pero el psicópata se ha apropiado con engaño de grandes sumas de dinero de su mujer para gastárselo como le diera la gana. El ejemplo, por desgracia, está tomado de la vida real y se demostró que el dinero de hecho había servido, entre otras cosas, para pagar aventuras secretas con otras mujeres.

La eterna influencia

Estamos constantemente tratando de influir en los demás. Debatimos y discutimos, sopesamos pros y contras con la esperanza de que triunfe nuestra propuesta. Pero siempre y cuando nuestro propósito sea bueno y no haya intenciones ocultas detrás, se trata solo de influencia, nada más. Pero si quiero cambiar la opinión de una persona con mentiras y engaño, se trata de manipulación. Si trato de convencer a otra persona para que haga algo que no quiere, eso es manipulación.

Es cierto que la línea entre una cosa y otra es muy fina, pero cuando hay mala intención detrás, un motivo oculto o un propósito secreto, entonces es manipulación, y de eso es de lo que escribo aquí.

La mayoría de nosotros no somos manipuladores. Tenemos nuestra propia conciencia. Si engaño a Leif para que cargue con las culpas de algo que yo he hecho mal en el trabajo, en lo sucesivo me costará mirarlo de frente. Me costará incluso encontrarme en la misma sala que él. Pero si no tengo conciencia, si nunca siento remordimientos y realmente me importa un bledo él y lo que siente, entonces tengo vía libre para hacer lo que quiera con el pobre Leif.

¿Por qué nos manipulamos unos a otros?

Sencillamente porque queremos algo de la otra persona, algo que no podemos conseguir de otra manera. O, en cualquier caso, obtenerlo de forma más fácil, o más rápida. Hay muchas razones, y a veces estas tienen que ver con los impulsos individuales de cada persona. O con sus factores de motivación, si prefieres llamarlos así. Existe una gran variedad de factores de motivación. Amor, sexo, poder, dinero, y otros muchos. En la vida laboral se puede decir que hay básicamente seis fuerzas impulsoras:

- La fuerza impulsora intelectual
- La fuerza impulsora económica y práctica
- La fuerza impulsora estética
- La fuerza impulsora social
- La fuerza impulsora individualista
- La fuerza impulsora tradicional

Vamos a fijarnos muy brevemente en cada una de las fuerzas impulsoras. Por favor, piensa en cuál te atrae más.

La fuerza impulsora intelectual

La principal fuerza impulsora que hay detrás de este factor es el deseo de aprender y de obtener mayor conocimiento. En este empeño el individuo con esta fuerza impulsora adopta generalmente una postura reflexiva. Normalmente no juzgará las cosas ni los acontecimientos basándose en su aspecto o en su utilidad, pero se esforzará en comprender el contexto y sacar conclusiones. Si tenemos en cuenta que una persona con una fuerza impulsora teórica sólida suele ser crítica, racional, y que basa sus opiniones en la experiencia, se la puede percibir como intelectual. Su interés principal puede ser ordenar y sistematizar el conocimiento.

La fuerza impulsora económica y práctica

La motivación económica se demuestra a través de un gran interés por el dinero o cosas similares que puedan resultar útiles y prácticas. Para esas personas son importantes la seguridad y la libertad que los medios económicos pueden significar para ellos y para sus familias. Las personas con una fuerza impulsora económica y práctica suelen tener conocimientos de los diversos aspectos de un negocio. Una persona con una fuerza impulsora económica y práctica consolidada suele pertenecer al grupo de gente que valora los medios económicos y los objetos que confieren estatus.

La fuerza impulsora estética

Quienes tienen una fuerza impulsora estética firme generalmente dan mucha importancia al estilo y la armonía. Suelen apreciar los objetos, experiencias y acontecimientos por su estética y diseño. Las personas con una gran fuerza impulsora estética pueden notar y valorar rasgos únicos en fenómenos que normalmente pasan desapercibidos para los demás. Tener una gran fuerza impulsora estética no significa necesariamente que una persona tenga capacidad para la expresión artística, pero sí un desarrollado sentido de la estética, las cosas bellas, el equilibrio y la armonía.

La fuerza impulsora social

Quienes tienen un fuerte impulso social muestran, generalmente, verdadero interés por las personas. Aprecian a los demás y usualmente se las considera personas amables, simpáticas y desinteresadas. Ellas, a su vez, pueden considerar que las personas con fuerza impulsora intelectual, económica o estética son algo frías e insensibles. A diferencia de las personas con fuerza impulsora individualista, la persona con impulso social piensa que los seres humanos

hemos sido creados para ayudarnos los unos a los otros. Quienes poseen una clara fuerza impulsora social a menudo son personas abnegadas y sacrificadas por naturaleza.

Fuerza impulsora individualista

El principal interés que hay detrás de esta fuerza impulsora es alguna forma de poder, y no necesariamente de poder político. La investigación demuestra que los líderes de la mayoría de los ámbitos tienen una fuerza impulsora individualista relativamente alta. Muchos filósofos piensan que el poder es la fuerza impulsora más universal y más básica, porque la competencia y la lucha se dan, en mayor o menor grado, en todos los aspectos de la vida. En algunas personas estos rasgos son especialmente predominantes. Suelen aspirar al poder personal, la influencia y el éxito.

La fuerza impulsora tradicional

Lo que hay detrás de esta fuerza impulsora es lo que solemos llamar armonía y cohesión, orden y sistema o, tal vez, tradición. Los individuos con una fuerza impulsora tradicional sólida buscan, por regla general, un sistema de cualquier tipo al que adecuar su vida, algo en lo que se cree y ofrece unas pautas sobre cómo vivir. Puede tratarse de una creencia de cualquier tipo; no tiene por qué ser necesariamente una fe religiosa. Este sistema puede ser por ejemplo una religión, un partido político o algo similar donde haya unas reglas claras y unos principios acerca de cómo se debe vivir.

Entonces, ¿cuál es la conclusión?

Es muy probable que te hayas reconocido en alguno de los ejemplos anteriores, pero difícilmente en todos. Lo más habitual es que dos de esas fuerzas impulsoras dominen nuestra personalidad, pero también hay otros muchos ejemplos. Al fin y al cabo, existen unas cuantas fuerzas impulsoras dominantes. Hay investigadores que afirman que si hablamos solo de las fuerzas impulsoras básicas del hombre, estas se reducen a dos: poder y sexo. (O como dijo alguien: todo gira en torno al sexo, menos el sexo, que es una cuestión de poder. Piensa en ello.)

Elegimos un ejemplo sencillo de la vida real

En cualquier caso, haremos todo lo posible para conseguir aquello hacia lo que nos sentimos realmente impulsados, y a veces nos saldremos de las normas establecidas para conseguir lo que

queremos. Piensa en ti mismo. Las elecciones que haces cuando existe más de una opción muestran de alguna manera quién eres y qué cosas valoras. Si estás con una tarjeta para el gimnasio en una mano y el consumo anual en chocolate y chucherías en la otra, ¿qué eliges? Ambas pueden costar entre cinco mil y ocho mil coronas, así que no es una cuestión de dinero.

La tarjeta para el gimnasio, respondes quizás. Además de que es la mejor respuesta, sería lógico suponer que lo haces porque te gusta mantenerte en forma y crees que vivirás más años si comes menos dulces y haces más ejercicio físico. Y, evidentemente, reducirás el riesgo de padecer enfermedades relacionadas con el sobrepeso. Pero, al mismo tiempo, sabemos que no es tan sencillo. Generalmente es el cerebro quien controla esas decisiones tan sencillas. ¿Cuánto tardaré en conseguir la recompensa? Con el chocolate llega en un minuto, con una tarjeta para el gimnasio quizá pasen seis meses antes de que veas algún resultado. Entonces, en este caso, puede que la fuerza impulsora sea una combinación de placer y disciplina. Porque todos sabemos de sobra cuál es la decisión más inteligente.

Una decisión más difícil de tomar

Pero, ¿y si estás pensando en cambiar de trabajo? Puede que te ofrezcan el puesto de tus sueños, pero el salario no pasa de aceptable. Al mismo tiempo tienes la posibilidad de acceder a otro trabajo que parece aceptable y con un salario increíble. ¿Cuál eliges? ¿El trabajo de tus sueños o el salario de tus sueños? Es fácil responder el trabajo de mis sueños, pero tú y yo sabemos que en realidad no es siempre así. No todos se sienten atraídos por el dinero, pero algunos sí. Ninguna de las dos elecciones es correcta o incorrecta, sino que ahora se trata de veras de la fuerza impulsora que nos mueve a cada uno de nosotros. ¿Por qué razón debería hacer esto o lo otro?

Las fuerzas impulsoras determinan muchas de mis decisiones en la vida. Cuando les hemos dado salida a nuestras fuerzas impulsoras más importantes nos sentimos mucho mejor, sencillamente. El motivo de que hable de esto en relación con la manipulación es que otras personas que conocen nuestras fuerzas impulsoras pueden utilizar ese conocimiento, en el supuesto de que tengan su plan oculto.

La persona que se dedica a manipular generalmente lo hace por dos razones: para ganar dinero o para conseguir poder. Así de simple. Si tú y yo nos movemos por razones totalmente distintas, por ejemplo, ayudar a los demás o crear un mundo mejor, seguro que seremos utilizados.

CAPÍTULO 6

LA MANIPULACIÓN EN FUNCIÓN DE LOS DISTINTOS COLORES



Un hombre nunca es más veraz que cuando se
reconoce a sí mismo como un mentiroso.

MARK TWAIN

Como acabamos de ver, no siempre tiene por qué ser negativo que alguien trate de influirte. Insisto: lo hacemos constantemente. Algunos dicen que nos vendemos cosas unos a otros: reflexiones, ideas, experiencias, opiniones y percepciones. En los bares ocurre esto —según me

han contado— con mucha frecuencia. Mujeres y hombres intentan convencer a otras personas que acaban de conocer de que son precisamente lo que andan buscando, su media naranja. No me sorprendería nada que se den casos de pura manipulación.

A continuación encontrarás ejemplos de comportamientos que pueden usarse con buena o mala intención, según las circunstancias.

D: ROJO (predominante)	I: AMARILLO (predominante)	S: VERDE (predominante)	A: AZUL (predominante)
Dominante Proactivo Ambicioso Decidido Orientado a los objetivos Resolutivo Enérgico Competitivo Fuerte Curioso Directo	Inspirador Extrovertido Convincente Oral/hablador Abierto Empático Positivo Optimista Creativo Espontáneo Sensible	Equilibrado Paciente Fiable Atento Controlado Amable Tenaz Sabe escuchar Agradable Cuidadoso Presta apoyo	Analítico Investigador Cuidadoso Lógico Convencional Distante Objetivo Perfeccionista

Piensa en cómo se comportarían los diferentes colores si quisieran convencerte para que inviertas dinero, o cambies de trabajo, o lo acompañes a ese viaje que te genera muchas dudas, o simplemente para que hagas tú la comida aunque le toque hacerla a tu pareja. ¿Qué harías tú? ¿A qué comportamiento serías más sensible? ¿Cómo reaccionarías si alguien va directo y te dice sin rodeos lo que quiere? ¿Preferirías que te sedujeran y te robaran una sonrisa? ¿O te gustaría más el tipo fuerte y silencioso, que no habla de sí mismo y solo hace preguntas sobre ti? Tal vez pertenezcas al grupo de los que no le dan mayor importancia a nada, pero que aprecian a la gente que sabe realmente de lo que habla, de verdad.

Independientemente de cuál sea el método que funcione mejor para ti, debes ser consciente de cómo reaccionas ante diferentes comportamientos. Debes ser consciente de cuándo otras personas te hacen cambiar de opinión a pesar de que tú realmente no quieres. Y, sobre todo, tienes que aprender a ver qué métodos utilizan. Después siempre puedes elegir si entras en su

juego o no. Lo más importante es que la elección sea tuya; no se trata de que alguien intente convencerte para que hagas algo que tú realmente no quieres hacer. Mi tesis es sencilla: nadie debe aceptar hacer algo contra su propia voluntad. Sé consiente de lo que pasa a tu alrededor.

A continuación veremos algunos ejemplos de los trucos que emplean para influir sobre ti y, llegado el caso, manipularte. Como de costumbre, iremos viendo los colores en el orden establecido y empezamos con la conducta roja.



© Shutterstock

EI MÉTODO DE LOS ROJOS PARA INFLUIR EN TI

Es inconfundible. El rojo te dice sencillamente las cosas como son: su idea es una propuesta mucho mejor que la tuya. Las ventajas son evidentes y si no lo entiendes es que eres realmente un poco torpe. Y eso es lo que resulta tan sencillo con el comportamiento rojo. Normalmente les da pereza echar mano de astucias. Tampoco se andan con rodeos. Ellos hablan sencillamente de las ventajas de sus propuestas y esperan que piques el anzuelo.

Sí, claro, incluso las personas rojas pueden actuar a veces de manera un poco manipuladora, pero básicamente no tienen tiempo de hacerlo.

El vendedor rojo

Un ejemplo. Robert es vendedor de medicamentos. Visita a un médico que no le ha comprado nunca nada. La empresa de Robert, Medicin AB, lo ha amenazado con sustituirle si no hace nada por mejorar los resultados de sus ventas. Entonces, Robert decide mandar a la porra todos los modelos de venta y las presentaciones estupendas. En vez de eso, piensa cantarle las cuarenta y decirle a ese médico que tiene que avenirse a razones. Fuertemente convencido de que el encuentro va a salir bien entra en la consulta del médico, le muestra el súper producto y le dice que ahora tiene que empezar a utilizarlo sencillamente porque es el mejor y los pacientes se recuperarán más pronto, lo cual tiene que ser magnífico, ¿no? No cabe duda sobre el asunto, todos los estudios clínicos lo demuestran, y si el médico no lo entiende, entonces Robert, sintiéndolo mucho, tendrá que acudir a una instancia superior. Se supone que el médico toma esas decisiones de modo racional, ¿verdad? ¿No se estará dejando llevar, sin más, por las buenas relaciones que mantiene con el vendedor de la competencia?

El médico podría muy bien comprarle a Robert con este método. Robert, que es un rojo, se ha mostrado directo y se ha saltado todos los métodos clásicos de venta y no sería nada sorprendente que llegara a conseguir su objetivo. A muchos les gustan este tipo de vendedores que desafían a sus clientes.

Yo pertenezco a ese grupo de compradores. Me gusta cuando alguien se atreve a ponerse bravucón y se mantiene en sus trece. Algunos de ellos demuestran, por cierto, que me respetan, pero están ahí para hacer negocios. Porque eso es precisamente lo que hago yo también.

Tu método para hacer frente a una persona roja que intenta venderte algo

Si eres un cliente y te encuentras con un vendedor rojo y dominante cuyo producto no te convence en absoluto, dile simplemente: «no». Si es posible, elevando un poco el tono de voz. Puedes verte obligado a decir no de un modo bastante claro y categórico, pero realmente nadie puede obligarte a comprar algo que no quieres. Si el vendedor rojo tiene dos dedos de frente, seguro que lo entiende. Si se encuentra al final de su ciclo de ventas y necesita hacer alguna venta más antes de que acabe el mes, entonces lo intentará de nuevo. Una y otra vez. A decir verdad, te acometerá con fuerza para conseguir que digas «sí».

Mantente firme. Si no quieres lo que vende, le dices «no, gracias». Luego te vas. Sí. Sales de la consulta, de la sala de reuniones o de donde sea. No tienes por qué seguir allí sentado y tratar de ser amable con un vendedor rojo. Lo que necesitas es dejar claro que se acabó. Entonces te

dejará en paz y saldrá a buscar al próximo cliente. No quiero decir que te comportes como un desalmado insensible, pero creo que entiendes a qué me refiero. Vete de allí.

¿Y si no es en el trabajo?

Si se trata de una relación personal o puramente privada, entonces es más complicado librarse. Si estás casado con una mujer roja y te dice con mirada penetrante y un lenguaje corporal dominante: «Este año tenemos que ir al Caribe en otoño», entonces tienes un problema significativamente mayor. A veces, no queda más remedio que ceder y acompañarla en ese viaje. O visitar a la suegra. O salir a ese restaurante con pescados especiales. O comprar un sofá nuevo de piel. Son los pequeños compromisos de la vida en pareja, y no hay nada raro en ello. Es una manera de adaptarse y tenemos la responsabilidad de ser generosos el uno con el otro. Y en el mejor de los casos, vives con una persona cuyos intereses compartes básicamente. Pero si te enfrentas a una situación que realmente no te gusta, entonces tienes que hacer algo.

Puede ser que tu esposa quiera ir al Caribe para practicar esnórquel, y que tú tengas dos razones serias para no querer hacer ese viaje. Una de ellas es que a ti no te gusta el esnórquel. No te opones a un viaje de sol y playa, pero el esnórquel te da un poco de miedo porque lo has practicado antes y la cosa no fue muy bien. Tuviste una erupción, te atacó algo en el agua y, la verdad, no quieres practicarlo más.

Otra razón puede ser que pienses que es demasiado caro. Un viaje al Caribe para toda la familia con todo incluido quizá cuesta tanto que se come todos los ahorros. Tu esposa roja a veces piensa un poco a corto plazo, y le parece que los ahorros son cosa de miedicas. Solo es dinero y basta con ganar más. Pero tú sabes que uno de los coches de la familia está a punto de exhalar el último suspiro. Además, el frigorífico hace un ruido raro. Y estás preocupado por los gastos.

Esta negociación dentro de la familia de un viaje de vacaciones es un caso complicado, porque nadie quiere que le llamen aburrido, retrógrado, cascarrabias y todo lo que se le pueda ocurrir a una persona roja en el fragor de la batalla. Recuerdo que muchas personas rojas tienen por costumbre armar un lío y alborotarse hasta que consiguen lo que quieren. Ellos no le tienen ni pizca de miedo a los enfrentamientos, y tú tampoco deberías tenerlo. Si te parece que tienes motivos razonables para oponerte a ese viaje al Caribe, puedes probar las siguientes estrategias:

1. Anota todos los datos en un papel. La logística, los gastos, todo lo que se verá afectado. Compáralo con decisiones anteriores, como por ejemplo, inversiones en la casa. Con cosas en las que desde hace tiempo estáis de acuerdo. Esto obliga a los rojos a reducir el ritmo considerablemente, y puede que ella se enfade por tu manera cuadriculada de

centrarte en los detalles. Ella, cuando quiere algo, lo quiere con vehemencia, y se da cuenta perfectamente de lo que estás haciendo. Resiste.

2. Exige repasar los detalles, el mayor terror para un rojo. Sopesad los pros y los contras. A tu mujer se le ocurrirán todas las ventajas habidas y por haber; las desventajas tendrás que señalarlas tú. A veces descubres que ella tiene razón, las ventajas son mayores, lo cual es estupendo, porque entonces, después de todo, tendrás la oportunidad de descubrir el Caribe. Pero a veces pesarán mucho más las desventajas. Si eres capaz de soportar el mal humor y el consiguiente trato bastante implacable que puedes recibir de tu amada esposa, podrás realmente hacerle ver cuál es la situación.
3. Niégate a escuchar sus arrebatos de furia. Señala los datos repetidamente. Sé consecuente. Repíteselo hasta que ella entienda que no piensas ceder.
4. A los rojos les fastidia perder. Ofrécele un compromiso. Acepta algo que le haga creer que, a pesar de todo, se ha salido con la suya. Quizá un viaje a Grecia cabe dentro del presupuesto familiar, y también se puede practicar esnórquel en el Mediterráneo.
5. Regálale unas flores.



© Shutterstock

EI MÉTODO DE LOS AMARILLOS PARA ENDOSARTE COSAS POR LAS QUE NO

TIENES EL MÁS MÍNIMO INTERÉS

Para ahorrarte tiempo, desde este momento te recuerdo que la conducta amarilla es la que con mayor frecuencia suelen percibir los demás como manipuladora. ¿Por qué? Bueno, para empezar porque los amarillos tienen el don de la palabra. En resumidas cuentas, todo lo que dicen suena muy bien. Son expertos en el arte de la comunicación, son ingeniosos y suelen caer muy bien. ¿Y por qué no? El chico o la chica amarillos son alegres, ríen mucho, bromean y son graciosos. El amarillo crea un buen ambiente a su alrededor. ¿Qué hay de malo en ello?

Si un amarillo quisiera conseguir que hagas algo en lo que tú ni siquiera has pensado, actuará de varias maneras. Primero, te halagará. A los amarillos les gusta repartir cumplidos. Ten en cuenta que pueden ser elogios absolutamente sinceros. A una persona amarilla puede muy bien gustarle tu chaqueta, o pensar que *eres* muy bueno cuando hablas delante de un grupo. Pero conoce lo importante que es halagar a la gente, también cuando es evidente que está buscando algo. Entonces dará una imagen de ti como para ponerte en un pedestal.

El persuasivo vendedor amarillo

Lisette es agente inmobiliaria. Tiene un éxito increíble en su distrito. Cuando te quiere vender un apartamento demasiado caro, para conseguir llegar a ti se valdrá del llamado «efecto semejanza». Si ve que llevas un bolso de Louis Vuitton, vendrá y te contará que ella también está pensando en comprarse un bolso así. Si se entera de que tienes un gato, ella será una *enamorada* de los gatos. (Puedes cambiarlo por un perro, una cobaya, un acuario o cualquier mascota que se te ocurra.) Y sonríe sin parar.

Cuando Lisette consiga caerte realmente bien, entonces te hablará de las vistas del apartamento. Cómo se ve por fuera, los sonidos que se perciben; además, te preguntará a quiénes te gustaría invitar a la fiesta de inauguración y si te imaginas de pie en el balcón contemplando la puesta de sol sobre los tejados con una copa de champán en la mano y recibiendo las felicitaciones de tus amigos por la compra del fantástico apartamento.

La verdad es que puedes. De hecho, suena estupendamente. Pronto sabrás hasta el vestido que llevarías en la fiesta. Puedes ver el apartamento lleno de familiares y ¿no sería divertido ver al tacaño de tu suegro haciendo esfuerzos para no mostrar la envidia que siente? Tienes que saber que Lisette es hábil describiendo las cosas para que tú las imagines en tu mente. Habla metafóricamente, y parece tan entusiasta que empiezas a preguntarte por qué no se compra ella el apartamento.

¿Es esto manipulación o simple charlatanería de vendedor? Bien, si estás atento podrás ver la diferencia. Los agentes inmobiliarios viven de eso. De alguna manera, está incluido en el contrato social que estableces con ellos. Las dos sabéis lo que va a ocurrir. Tú sabes que ella se

dejará la piel para conseguir tu firma en un papel. Y ella sabe que tú no te esperas menos. Sabemos que ella solo hace su trabajo.

Lo que estoy mostrando aquí es cómo actuará el vendedor amarillo. Te parece bien: ¡compra! Sientes que algo no encaja: ¡no compres! Sencillo, ¿no?

Como mantener a raya a un vendedor amarillo

Como ya te habrás dado cuenta, existen razones de peso para que en el sector de las ventas haya muchas personas amarillas. Tienen el don de la palabra, y se les da muy bien abrir puertas. No les da apuro hablar con cualquier persona. Parecen naturales cuando se acercan a ti y al tiempo suelen hacer que te sientas muy bien. Entonces, ¿cómo resistir?

Lo mismo que en el caso del vendedor rojo, puedes decir sencillamente que no estás interesado. Pero puesto que has leído hasta aquí, supongo que te parece un poco difícil con vendedores insistentes. Y a nadie le gusta iniciar una disputa, ¿verdad?

Los vendedores amarillos son menos propensos a atenerse a los datos y a los detalles que los de otros colores. Esas cosas les aburren, y normalmente es bastante fácil pillar a un vendedor amarillo en un error de libro. Una manera sencilla de hacerlo es comprobar de qué está hablando realmente. En el caso de los agentes inmobiliarios hay muchas formas de hacerles poner las cartas boca arriba.

Supongamos que no quieres que te endosen ese apartamento o que simplemente quieres mirarlo en silencio y con tranquilidad. Intenta evitar el vínculo sentimental con ese lugar tan elegante. Simplemente haz preguntas sobre los detalles. ¿Cuántos metros cuadrados tiene y dónde están los planos que lo demuestran? ¿Qué apartamento del edificio fue el último que se vendió? ¿Cuál fue su precio de venta? ¿Cómo está el fondo de reparaciones de la comunidad de propietarios? ¿Qué coeficiente de propiedad le corresponde a ese piso? ¿Puedes ir a verlo a las diez de la noche con tu tío que vendrá entonces a la ciudad?

¿Comprendes la idea? Así puedes continuar un rato hasta que la agente decida ponerte los papeles en la mano y te pida que los leas, o sencillamente se dé por vencida. Quizá salga en busca de otro posible comprador que parezca menos crítico. Porque todas tus preguntas impertinentes se interpretan como críticas contra el apartamento, la comunidad de vecinos, toda la zona y, quién sabe, quizá contra la propia agente inmobiliaria. ¡Listo! Ahora puedes pensar tranquilamente sin que ella se te cuelgue del hombro y te taladre el tímpano con su palabrería.

Pero, ¿y si da la casualidad de que vivo con alguien súper parlanchín?

Cuando se trata de relaciones personales, entonces la cosa es bastante más complicada. A una

pareja roja es suficiente con que le contradigas, en voz alta, y si aguantas un rato hasta que escampe el chaparrón, el problema suele estar resuelto. Pero en el caso de un amarillo... toda esa capacidad de persuasión y energía en combinación con una profunda relación emocional...

Tu esposo es amarillo y quiere comenzar un nuevo proyecto: ¡construir un garaje! Tú te llevas la mano a la frente y miras por la ventana. Una rápida ojeada muestra algunos de sus anteriores proyectos: un manzano a medio plantar; una valla a medio pintar; el suelo de madera de la terraza al que aún le faltan tres tablas y toda la barandilla; un césped sin cortar con un agujero gigante en medio, que ya no recuerdas ni para qué lo hizo.

Lo más fácil sería decir: pues claro, constrúyelo. Pero sabes que tu marido, alegre, positivo y un tipo ciertamente simpático, nunca termina nada de lo que empieza. (Véase: *Comportamiento amarillo, puntos débiles*.) Entonces no puedes decir simplemente adelante; la idea de otro proyecto inacabado te da dolor de cabeza incluso antes de que haya empezado. Sabes por experiencia que el garaje saldrá por un pico, que no lo terminará nunca, que pronto llegará el invierno, que tú nunca has querido tener un garaje y que el dinero lo necesitáis para otras cosas. Estoy hablando de una situación en la que tú no quieres dejarte convencer de algo en contra de tu propia voluntad, no de si es buena o mala idea tener un garaje.

Yo te recomiendo que te arriesgues. Siéntate, respira y demuestra que a ti también te gustaría. ¡Sería estupendo tener un garaje! ¡Imagínate, poder guardar el coche en invierno y no tener que raspar el hielo del parabrisas y las ventanillas! (Aunque ya sabes que el garaje no es para guardar el coche, sino para cualquier otra cosa, algún nuevo proyecto aún por concretar.) Es importante que muestres entusiasmo por la idea, de lo contrario no te escuchará. Si tú empiezas con un: ¡Maldita sea, Janne!, solo conseguirás que se ponga de morros. En vez de hacerlo, pídele que te cuente cómo va a ser el nuevo garaje. Demuestra que te interesa qué aspecto tendrá. Dónde lo va a construir. De qué color lo va a pintar. Entonces él se deshará en palabras y fantaseará a lo loco.

¿Qué harás tú? Sonreír y asentir.

Toma a tú marido y llévalo a dar una vuelta por vuestra parcela. Dile que un garaje estaría muy bien porque significaría un poco de orden. Él asentirá, todavía igual de entusiasmado. Cuando lleguéis al lugar donde piensa construir el garaje, te contará sus planes, puede que os prodiguéis algunos arrumacos extra ante el maravilloso proyecto.

Entonces lo llevas hasta la terraza, al otro lado de la casa, dejas que eche un vistazo al trabajo inacabado. Igual que la barandilla. Después os desplazáis hasta el absurdo agujero cavado en medio del césped y en el que el pobre Filip, de tres años, se cayó la pasada primavera y se hizo daño de verdad. En este punto le dices a Janne que te gusta la idea del garaje, y que cuando haya terminado la terraza, la valla, el agujero del césped y todo lo demás alrededor de la casa, le ayudarás encantada a construirlo. De hecho, le prometerás que tú misma apretarás hasta el último tornillo.

Supongo que entiendes la importancia de la psicología aquí. Pero solo para que quede aún más claro el método del que te has servido: no has dicho no a ningún garaje. No lo has rechazado, ni has resaltado ningún aspecto que no te gusta. De hecho le has dado un sí rotundo al nuevo garaje. Lo único que quieres es que él termine antes los otros proyectos. Sin embargo, ambos sabemos que esto no va a ocurrir de buenas a primeras.

Pero, ¿quién sabe? Si él es capaz de poner orden en todo lo demás, quizá tú misma quieras tener un garaje.

El desafío con las parejas amarillas es que son bastante quisquillosas. Rechazar sus ideas comporta siempre un riesgo. Pensarán que somos negativos y que siempre estamos poniendo límites. Por eso debes mantener la sonrisa durante todo el tiempo que dura la conversación, que, por cierto, puede ser bastante dura. Sonríe y asiente, pero expresa tu opinión.

Porque muchas veces tiene más importancia cómo expresas tu opinión, que la opinión en sí.



© Shutterstock

EL MÉTODO DE LOS VERDES PARA APELAR A TU BUEN CORAZÓN

A veces me dan un poco de pena las personas realmente verdes. Son tan cuidadosos y tan considerados que es difícil imaginar que cualquiera de ellos nos quiera imponer por la fuerza un criterio, una cosa o una opinión que no deseamos. Como son tan buenos jugadores en equipo, antepondrán siempre el equipo a ellos mismos. Al menos en la mayoría de los casos.

Lógicamente hasta la persona verde tiene también sus métodos para convencerte de lo que quiere. Solo que esos métodos parecen bien diferentes. El método verde consiste en no decir nunca claramente lo que se quiere. En vez de eso, sugiere las cosas, va plantando pequeñas semillas de lo que anda buscando y espera que tú entiendas lo que es. Dado que las personas verdes evitan a toda costa la confrontación, emplean una táctica que apela más que nada a tus sentimientos.

Imagínate a un niño de diez años que tiene todo cuanto necesita. Ropa limpia y nueva, comida en la mesa, y su plato favorito cada vez que lo pide. Este niño prefiere quedarse en casa y jugar a algún juego de ordenador, mirar la tele o leer un libro. Cada vez que sus padres se hartan —que suele ser cuando hace bueno fuera— y quieren limitar el tiempo que se pasa delante de las pantallas, discuten con él. Le obligan a que salga de casa un rato. ¿Cuál es la reacción? Protestas y aspavientos como si fuera el fin del mundo. Como de costumbre, el niño no se enfrenta a sus padres directamente, es consciente de que lleva una semana sin ver la luz del sol, pero pone una cara de sufrimiento tal que parece como si le hubieran sometido a una gran injusticia. Nada resulta divertido ya. Se pasa el día desganado y apenas responde cuando le preguntan. Casi no come y el derrumbe parece estar cerca. Lo que hace es culparte por tu cruel comportamiento. Esto es lo que los psicólogos llaman agresividad pasiva. Y, con todo, fingiéndose una víctima, el niño consigue de alguna manera que los padres le compren aún más accesorios para el ordenador y más juegos.

¿Víctima de qué? podrías preguntarte. Víctima de que se da la casualidad de que no tiene ese juego de ordenador que tanto quiere. Y, que todos los demás tienen. Si eres padre, seguro que has vivido esa situación. A veces, cedes para no tener mala conciencia; no quieres ver sufrir a tu retoño.

Ahora traslada esto a una persona adulta. Si el método que emplea el niño de diez años para conseguir lo que quiere funciona, ¿por qué cambiar de método cuando se hace adulto? El vendedor verde siempre parece un poco maltratado por la vida en comparación con el carismático amarillo y su amplia sonrisa, o con el enérgico rojo y su característico apretón de manos. El verde no dispone de esa predisposición ni esa fuerza con las que cuentan los otros dos de forma innata. Por eso cambia de método y apela poderosamente a tus sentimientos.

El vendedor verde de coches

Göran, que es vendedor en un concesionario de coches, quería que yo le comprara un coche nuevo de cinco puertas, bastante caro, con muchos accesorios. (Después se demostró que había un motivo: para una entrega inmediata, solo disponía de la versión combi, pero esa es otra historia.) Yo no quería un cinco puertas. Quería un sedán. Lo primero que hizo Göran fue sacudir la cabeza en señal de reproche. Y todas las vacaciones con la familia, ¿qué? ¿Acaso no comprendía yo que todos tenían derecho a llevar sus cosas para que pudieran practicar lo que les gustaba durante las vacaciones? Las bicicletas de los niños (los niños, siempre los niños; si quieres hacer que alguien tenga mala conciencia, recurre al pretexto de los niños), y la maleta extra de la mujer si ella quisiera arreglarse más en alguna ocasión durante el viaje. Y, ¿no teníamos perro? De no ser así, deberíamos tener uno. A los niños les encantan los perros.

Yo sé por qué nada de lo que me dijo hizo mella en mí y luego lo explicaré. Pero después empezamos a hablar de mis aficiones. ¿Jugaba al golf? ¿Practicaba *windsurfing*? ¿Ciclismo? Las respuestas fueron que no; entonces ¿qué demonios hacía yo en mi tiempo libre? Escribo, le respondí, y el maletín con el ordenador apenas ocupa espacio.

Göran insinuó que yo era un egoísta de marca mayor. Era evidente que solo pensaba en mí. Le expliqué que me acababa de divorciar y que mis hijos ya eran casi adultos. Por un momento, trató de convencerme con lo que para él era un argumento lógico, pero que a mí me llevaba de vuelta a la época infantil: todos los demás se compran este modelo.

Conmigo ese argumento no cuela porque no se me ocurriría comprarme una cosa solo porque lo hagan otros. En la medida en que todavía sea posible en esta sociedad ser único, yo pienso intentarlo sea como sea. Se lo dije, probablemente un poco molesto porque me parecía que él no había hecho un análisis de mis necesidades.

Entonces se vino abajo, físicamente, y se disculpó entre dientes. ¿Cómo podía haber sido tan tonto? No era de extrañar que le fuera tan mal, le oí decir. Solo puedo suponer que incluso eso era una táctica de venta, pero lo cierto es que no le compré el coche. Él habría sido capaz de ponerme el ego por las nubes y de afirmar que tendría mejor apariencia con este modelo estilizado de cinco puertas que con un sedán de la misma marca.

Cómo evitar sentirse mal por ese pobre chico

¿Cuánto temes herir los sentimientos de una persona verde? Si puedes responder a esta pregunta ya sabes cuál es la solución del problema. Al igual que con el vendedor rojo y con el amarillo, es muy fácil decir sencillamente: No, gracias, no estoy interesado.

La persona verde no ejerce la misma presión en sus ventas; no impulsa el negocio como hacen los rojos y amarillos, sino que actúa de una manera más pasiva. El vendedor verde espera que tú compres el coche sin que él tenga que pelear por conseguir esa venta. (Conocí a un vendedor

verde que afirmaba que él nunca le pedía al cliente que comprara. Le pregunté por qué. Me respondió que era muy incómodo que le dijeran que no.) Sería mucho más fácil no tener que pelear. Por eso, de hecho puedes decirle que te lo vas a pensar y salir de allí sin más. Él no saldrá corriendo detrás de ti agitando el albarán de pedidos.

Entonces... ¿Cuánto temes herir los sentimientos de una persona verde? Comprarle algo a alguien solo porque a uno le da pena nunca me ha parecido un argumento razonable, pero todos somos diferentes. En el caso de los vendedores de coches es increíblemente fácil, porque casi nunca nos van a crear problemas. A no ser que uno ponga el dinero sobre la mesa y exija comprar un coche, no suele pasar nada. Ya sé que ahora tal vez estoy provocando a todo un grupo de profesionales, y evidentemente hay excepciones brillantes. Pero no son más que eso, excepciones. Si eres vendedor de coches, entonces sabes perfectamente de qué estoy hablando. A veces el miedo a que te digan que no es más fuerte que la voluntad de conseguir un sí.

Insisto... ¿Cuánto temes herir los sentimientos de una persona verde? Supongamos que el individuo verde es tu pareja. Tu marido o tu mujer. Entonces, puede ocurrir como con el marido amarillo, solo que mucho peor. En todo caso, él siempre puede hacer oídos sordos a lo que tú dices si le viene en gana. Pero, repito, nosotros no vamos buscando crear conflictos, sino dejar claro, de una manera amable aunque decidida, que no queremos que nos acorralen en un rincón en el que no queremos estar. Y que no vamos a caer en el juego de los variados métodos más o menos sugestivos a los que recurren algunos.

Un método habitual del que se valen las personas verdes para intentar manipularnos o influir en los demás es no hacer absolutamente nada. Imagínate cómo de esa manera se pueden evitar la mayoría de las decisiones resistiéndose con uñas y dientes y negándose a entrar en el juego. Imagínate una autopista donde el límite de velocidad es de 110 kilómetros por hora. Cuenta con dos carriles pero nada se mueve, hay un atasco kilométrico. Solo se requiere un coche para crear un caos total.

El viejo testarudo en casa

Y exactamente igual ocurre con tu pareja verde. El marido que no quiere acompañarte a las comidas familiares tiene su propio método para conseguir que canceles la asistencia (es de lo que suele tratarse, de algo que el verde no quiere hacer).

Él no te dice que no quiere. No expresa su opinión y dice que preferiría quedarse en casa y mirar el fútbol (igual que todos los sábados durante los últimos trescientos treinta y tres sábados). En vez de hacerlo, dirá que no se siente bien. Cuando le preguntas qué le pasa, la respuesta puede ser bastante vaga. El estómago, la cabeza o, bueno, es solo que se siente un poco raro, sencillamente.

De hecho, si no le tomas la delantera, tienes un problema. Porque el hombre ha decidido atravesarse y no quiere colaborar. Cualesquiera que sean las razones que pueda tener en esta ocasión, quiere oírte decir voluntariamente que os quedáis en casa. Pero en este caso resulta que a ti te gustaría asistir a la comida familiar. Asistirán a ella algunos primos a los que no has visto desde hace diez años, tal vez sea la última comida familiar del abuelo antes de que la demencia vaya a más. Sencillamente, es importante para ti. Y quieres que tu marido te acompañe.

Tienes tres opciones:

1. Haz lo que él quiere y quédate en casa. Consigues la paz temporalmente, pero te arrepentirás durante meses.
2. Ve sola a la comida familiar, porque tu marido no hará más que resoplar, refunfuñar y pensar que la vida es injusta con él exponiéndolo a una cosa así. Además, querrá irse a casa cuanto antes.
3. O haces que te acompañe y pasas de lo que él piense. Siempre puedes montar una bronca que lo obligue a acompañarte, y supongo que ya sabes cómo se hace.

Olvídate de todo lo anterior. La solución es bien distinta. Si conoces a tu marido y puedes ver el método que utiliza para manipuarte y salirse con la suya, entonces cuando le hables de la comida familiar ya sabes lo que sucederá seis semanas después. Vete preparando para sus posibles objeciones. Mantente en tus trece, sencillamente. Porque aunque él diga que sí a la invitación cuando se lo menciones la primera vez, ya sabes el riesgo que hay. Él *siempre* dice que sí al principio. (Aunque suena más como: no debería haber ningún problema importante, o cabe la posibilidad de pensárselo, o quizá solo recibas un «hum», por respuesta.)

Ahora tienes seis semanas por delante para influir paso a paso en la voluntad de tu marido para que te acompañe a esa comida. Resalta todo lo positivo: tu hermano también asistirá y él y tu marido siempre se han llevado muy bien, no te olvides del fútbol (hoy en día se pueden grabar muchas horas de televisión en un pequeño disco duro). Con un poco de suerte, si le doras un poco la píldora, conseguirás predisponerlo positivamente y que se ponga la camisa nueva sin rechistar.

Sin embargo, sería aún mejor que lo enfrentaras sencillamente con los problemas que tiene para salir de casa. Recuérdale lo importante que es para ti asistir a esa comida. Oblígale a aceptar que tú necesitas ir a esa reunión y que quieres que él te acompañe. Recuérdale la cantidad de situaciones parecidas en las que él ha optado por atravesarse. Hablad con calma y metódicamente de lo que ocurrió en anteriores ocasiones. ¿Cómo se sintió él cuando dijo primero que sí, y por

qué al día anterior a la actividad llegó a la conclusión de que probablemente había querido decir que no todo el tiempo? Pregúntale si ese dolor de estómago es falso, o si es nerviosismo. Puede ser eso; todos hemos estado alguna vez nerviosos ante algún acontecimiento social de cierta envergadura.

¡Pero hablad sobre el problema real!

Explícale que has descubierto su cabezonería, que, aunque le quieres, no te gusta que te manipule de la manera que lo hace. Haz que te prometa que no pondrá en práctica ninguna de sus artes la víspera de la comida familiar. Y se lo recordarás varias veces hasta que llegue el sábado de la comida.

Casi puedo oír lo que estás pensando ahora: ¿¡Tengo que tratar a un adulto como si fuera un niño!?

Puedes estar segura de ello: al igual que un niño de diez años con los juegos de ordenador y la televisión, tu marido verde empleará los métodos que sabe que funcionan. Lo cual sigue siendo una agresión pasiva, solo que en su variante adulta. Él no cambiará su forma de actuar hasta que tú le demuestres, con hechos, que te has vuelto inmune a sus métodos. Tienes que convencerle de que tiene que decir las cosas, en lugar de dejar que se ponga tozudo para quedarse sentado en el sofá bebiendo cerveza, mirando el fútbol y gruñendo por lo que Ibrahimovic ha hecho o ha dejado de hacer.

En realidad depende de ti.



© Shutterstock

CÓMO CONVENCER CON ARGUMENTOS OBJETIVOS

En los últimos años me he encontrado con vendedores de todos los sectores, como podrás imaginar. Los he conocido en diferentes tipos de cursos de desarrollo profesional, y casi me atrevo a decir que no hay un tipo de vendedor con el que no me haya topado. Estadísticamente el color más habitual en el gremio de los comerciales es el amarillo, y muchos de ellos son vendedores sagaces. Pero algunas de las auténticas estrellas del gremio que he conocido, con prestaciones visiblemente superiores y que consiguen sus propósitos año tras año, tenían en casi todos los casos bastantes rasgos azules. Yo diría que por dos razones. La primera es que son personas muy disciplinadas en su manera de trabajar. La segunda es que se atienen a los datos.

Hay que reconocer una cosa: probablemente no te impresionará el carisma ni el entusiasmo del vendedor azul. (Como siempre, hay excepciones.) Pero te impresionará ver cómo trabaja.

La mujer de negocios azul

Sara ha vendido cocinas durante muchos años. Es conocida por su precisión y por su tranquilidad. Cuando tu marido y tú visitéis su establecimiento, ella se fijará en todos los detalles. Cómo vais vestidos, el precio aproximado de tu alianza de casada. A diferencia de la

vendedora amarilla, Sara no hablará de estas cosas, no dirá que adora Chanel, pero reconocerá esa marca en cuanto la vea. Y lo registrará en su cabeza bien organizada.

Os sentáis y Sara empieza a haceros preguntas. Se dirigirá a ti y a tu marido por igual. ¿Habéis venido para comprar una cocina hoy? ¿Qué tipo de cocina? ¿Os gusta algún material en concreto? ¿Hay algún requisito básico o ninguno en absoluto? ¿Qué electrodomésticos funcionan bien en vuestra actual cocina? ¿Qué echáis de menos? La lista será larga y puede que empecéis a cansaros un poco de Sara. Vosotros lo que queréis es ver y tocar los materiales, elegir las puertas de los armarios y toda esa parte divertida. Pero este es el análisis que Sara necesita hacer de vuestras necesidades. Ella siempre trabaja así, y el BMW pagado al contado que hay aparcado en la puerta del establecimiento demuestra que sabe lo que hace.

Solo cuando ella crea que sabe quiénes sois, qué presupuesto tenéis y la prisa que os corre la compra e instalación, entonces os llevará a ver la exposición para elegir los materiales de la encimera y todo los demás. Puede que no os sintáis muy inspirados por su objetividad calmada, pero responderá a todas vuestras preguntas. Porque Sara tiene control de las cosas. No será mucho lo que tenga que mirar en el catálogo. Se sabe de memoria los datos de la mayoría de los modelos de placas de cocina que hay en el establecimiento.

Seguro que no pedís la nueva cocina en vuestra primera visita. El precio de una cocina nueva para una casa o apartamento de tamaño normal puede variar mucho, entre más de setenta y cinco mil coronas y diez veces esa suma. Mucho dinero, sencillamente. Vosotros vais a querer llevaros a casa los planos para discutirlo tranquilamente. Sara lo sabe. Así que no intentará cerrar la compra de inmediato, sino que os dejará marchar con toda la documentación completa de la propuesta que habéis discutido. Pero podéis estar seguros de una cosa: ella se ha quedado con vuestro número de móvil y con vuestras direcciones de correo electrónico.

Sara te llamará al día siguiente y te preguntará qué tal, si estás contenta con su propuesta, si hay algo que quieras cambiar. Y si le dices que debéis pensarlo un poco más, llamará al día siguiente. Y al otro. De hecho, ella hará un seguimiento de la visita hasta que digáis que sí, o que no, gracias, a su oferta. Esta es la principal fortaleza del vendedor azul: no suelta la presa.

Por supuesto, esto no es manipulación, sino solo una manera extremadamente eficaz de hacer negocios. Pero ten en cuenta que es un poco como tratar con un tejón. No suelta la presa. No te lo quitas de encima así como así.

¿Cómo evitar que te haga picadillo una vendedora de talante fascistoide?

Esto realmente no es nada en lo que tengamos gran cosa que hacer. El vendedor azul no tiene comportamientos desafiantes como el rojo, ni es un parlanchín como el amarillo, y probablemente no apelará a tu conciencia como el verde. Como he explicado anteriormente, las

personas azules son muy racionales. Estudian las cosas en detalle e intentan solucionar el problema. Como Sara que vende cocinas. ¿Cómo te enfrentas a ella para decirle que no le vas a comprar la cocina? Sea porque no te gusta Sara, o porque la cocina que te ha propuesto —según tus deseos y los de tu marido— es demasiado cara, o sencillamente, porque no os gusta el diseño, o porque tienes otra oferta mejor de otro vendedor. Pues, simplemente, díselo, sin más.

Dile: no quiero esta cocina. Te agradezco el tiempo que nos has dedicado y si cambio de idea me pondré en contacto contigo.

Fácil, ¿verdad? Un vendedor azul, lo mismo que el rojo, se quedará disgustado por haber perdido una venta, pero no se sentirá ofendido ni humillado. Sara sabe que esto es parte del negocio. La mayoría de las ofertas tienen un resultado negativo. (De hecho, en cualquier actividad comercial recibes más noes que síes. Si la relación es al revés, entonces es que eres demasiado pasivo.)

Los vendedores azules generalmente siguen las reglas del juego. Si les dices que no quieres que te vuelva a llamar, es muy probable que no lo hagan más. Pero si el vendedor te dice que te llamará la próxima semana y tú le dices que bien, entonces le tendrás al teléfono la próxima semana. Así es cómo funcionan. Si te cuesta decir que no, hazlo cuanto antes. Ahorrarás tiempo a todos.

¿Cómo es vivir con una mujer perspicaz?

En las relaciones personales, ¿cómo funciona? Supongamos que tu esposa es puro azul brillante y viene con una idea que a ti no te gusta nada. Quiere dejar su trabajo y empezar a estudiar de nuevo. (Las personas azules suelen ser dedicados lectores y les gusta saber cuánto más mejor.) Llegará a ti con un plan, por supuesto, donde habrá calculado los créditos que necesita, el tiempo que tardará en conseguir esos créditos; ya sabe qué trabajos podría buscar, siendo realista, después de terminar los estudios. Tal vez hasta tenga un plan para vuestra situación financiera, porque sus ingresos disminuirán drásticamente durante los próximos dos años.

Esta es una situación difícil que puede conducir a una discusión muy acalorada. Desde un punto de vista puramente intelectual, comprendes que tu mujer tiene razón. Si estudia podrá conseguir un trabajo que le procure bastante más satisfacción que el que tiene en la actualidad. Su salario también podrá aumentar un 25 por ciento. Dentro de dos años, y si consigue un nuevo trabajo. Pero eso significa una vida con estrecheces hasta entonces. Puede que a ti te preocupe realmente la economía. Tal vez tengáis que endeudaros. Dicho en pocas palabras: que no te apetece.

Claro que puede haber otros motivos menos racionales para que no quieras apoyar el plan de tu mujer. Quizá quieras ser el único de la casa con estudios universitarios. Quizá no quieras

ocuparte de las tareas de la casa más de lo necesario porque no te parece divertido. Quizá puedas echar mano de que a los niños no les gustará nada que su madre esté fuera de casa algunas tardes. Quizá esas clases nocturnas afectarán también a tus posibilidades de ir al polideportivo a ver algún partido. Quizá no eres más que un impresentable. En mi opinión, ninguno de esos motivos es particularmente noble, pero digamos que piensas que tienes buenas razones para parar los planes de tu mujer.

Ella actúa de una manera lógica y racional. Yo diría que no está tratando de manipularte en absoluto, eso no es propio de la conducta azul, aunque evidentemente tratará de influir en ti. Su lógica y sus cálculos serán impecables.

Una defensa posible son las emociones fuertes. Estallar. Llorar. Comportarse de la forma más irracional posible. Eso podría hacer que ella perdiera el equilibrio. Las personas azules piensan más que la mayoría. Te analizará y se dará cuenta de si estás montando un numerito o si tu preocupación es real. Si advierte que es esto, entonces te escuchará y propondrá soluciones.

Sin embargo, el mejor método es negociar. Si vas a apoyarla en su proyecto, ¿qué puede hacer ella por ti? Si va a estar fuera no sé cuántas horas a la semana, ¿qué obtienes tú a cambio? Con ello no estoy diciendo que esto sea juego limpio por tu parte, pero si no quieres apoyarla tendrás que hacer algo. ¿Qué podéis hacer con un salario más alto, si es que llega? Tú siempre has querido viajar a las Bahamas: ¿aceptaría ella que decidáis desde ahora que celebrar su nuevo trabajo con un viaje por todo lo alto para toda la familia? ¿O podréis ahorrar el dinero para los estudios de los niños cuando crezcan?

La ventaja de la conducta azul es que estas personas suelen recordar lo acordado. Sus cerebros, en la mayoría de los casos, están muy bien estructurados y sabrán a qué atenerse. Por supuesto, también las personas azules pueden tener emociones por unas cosas u otras, pero en realidad son muy racionales. Pero la consecuencia también es esta: si negocias y consigues que tu mujer aplase un año sus planes de dejar el trabajo y empezar a estudiar, al cabo de ese año volverá con la misma propuesta. Y entonces más te valdrá tener argumentos nuevos y realmente buenos o, como es de esperar, haber cambiado de opinión.

CAPÍTULO 7

PSICOPATÍA EN LA VIDA REAL. ¿ESTÁN SOBRRERREPRESENTADOS LOS ROJOS ENTRE LOS PSICÓPATAS?

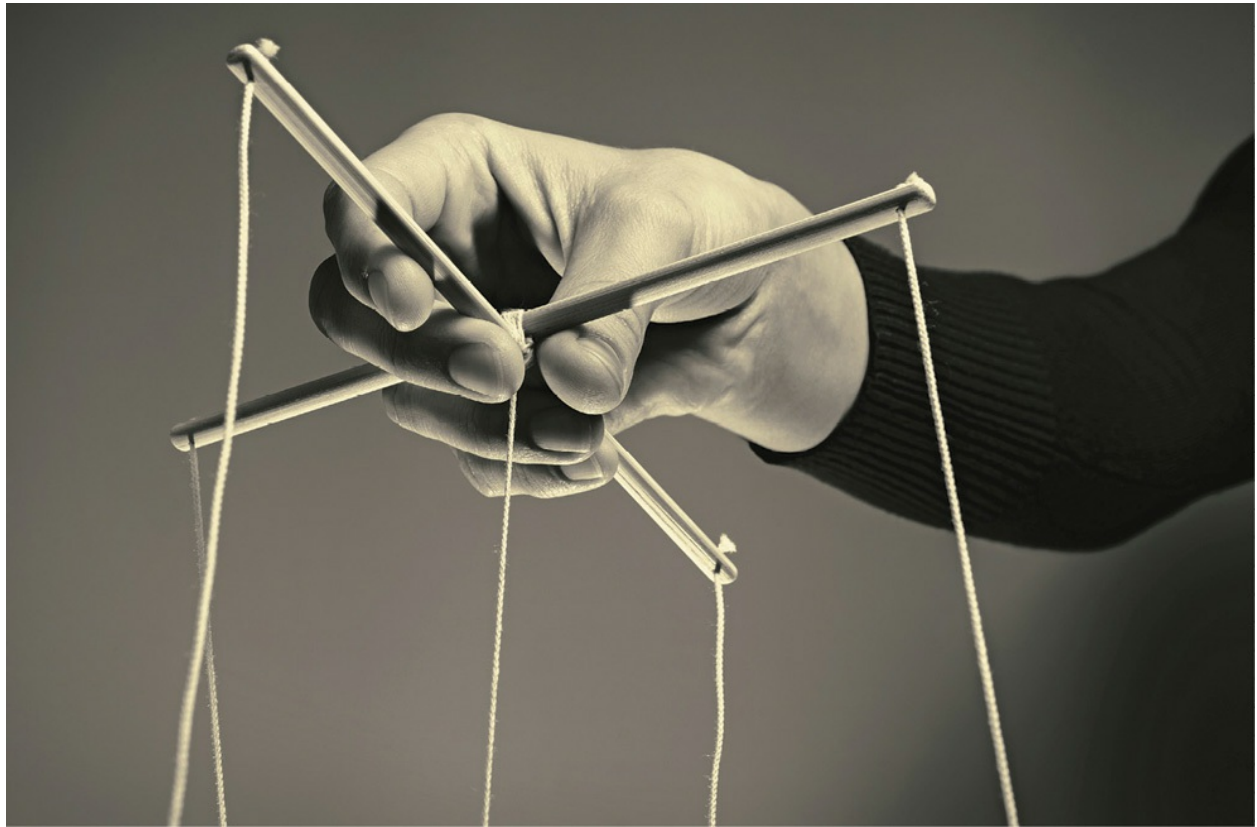


Los psicópatas hacen realidad sus pensamientos lunáticos, mientras que los demás los pensamos.

MARTY RUBIN

Hasta ahora hemos analizado cómo pueden afectarnos la influencia, la manipulación y las ventas cotidianas. Pero he planteado básicamente casos de influencia en los que no hay un plan oculto,

ni segundas intenciones maliciosas. Y a propósito de planes ocultos, es evidente que hay diferentes tipos. Vamos a observarlos más de cerca.



© Shutterstock

1. Plan abierto en el que ambos estamos de acuerdo

Antes de oírte exclamar que el vendedor de coches tenía sus propios planes —¡El muy... quería empaquetarme el coche!—, me gustaría recordarte que todos sabemos de sobra que un vendedor de coches o un agente inmobiliario están ahí para vender o mediar en la venta. Como ya he mencionado, es un plan completamente abierto, su papel no se le escapa a nadie. Si la agente de la propiedad inmobiliaria te hubiera dicho que quería encontrar el mejor apartamento para ti y tu familia, la situación sería diferente. Pero si, acto seguido, te hubiera propuesto el primer apartamento que encuentra —o su propio apartamento privado— entonces, realmente, podríamos poner en tela de juicio su imparcialidad. Con el mercado inmobiliario que hemos tenido en Suecia en los últimos años, al menos en las grandes ciudades, uno realmente puede empezar a preguntarse para quién trabaja el agente inmobiliario: ¿para el comprador o para el vendedor? Pero no podemos cuestionar su papel: conseguir ventas, que funcione el negocio.

2. Plan oculto en el que en realidad ambos estamos de acuerdo

La actuación de los bancos, en este sentido, es peor. No son honestos con lo que hacen. Dado que tengo en mi currículum catorce años como empleado de banca, me voy a tomar la libertad de decir lo que pienso. Los vendedores de los bancos nunca se han llamado vendedores. Se han llamado consultores, asesores personales o simplemente empleados de banca expertos en inversiones en bolsa, corredores de bolsa, cualquier cosa menos vendedores. Aun así, a eso es básicamente a lo que se dedican: a vender. Y nosotros caemos cada vez en la trampa, porque ellos solo nos proponen sus propios productos. Algo que se ha criticado, con toda razón, durante años, pero parece que nada de esto afecta al sistema. En la mayoría de los casos, los empleados de banca no tienen nada que decir, por lo que no es una buena idea que te dirijas a la oficina local más cercana y empieces a echarles la bronca. Eso sería sencillamente dirigirse a la persona equivocada. Pero ten en cuenta que todos ellos son vendedores, y no asesores.

3. Plan oculto del que no soy consciente

Pero cuando hablamos de gente que tiene un plan oculto; es decir, un propósito completamente distinto del que dicen tener, entonces hablamos de manipulación psicológica malintencionada. A las personas normales, como tú y yo, y en general a la mayoría de la gente que podamos encontrar, nos cuesta imaginar que hay quienes hacen cosas que nosotros no seríamos capaces de hacer nunca. No somos unos ingenuos, por supuesto. Conocemos muy bien la existencia de Hitler, Stalin, Idi Amin y otros muchos dictadores psicópatas. Sabemos quiénes son los peores asesinos en serie. Hemos leído sobre ellos. Pero solemos imaginarlos tan monstruosos en su conducta cotidiana como en su personalidad. Y esto es un error. Nada más lejos de la realidad. Los peores monstruos han aprendido a comportarse de modo tan normal como tú y como yo. Algunos de ellos parecen incluso tan normales que casi parece que somos nosotros quienes estamos más cerca de ser unos desviados. Y ahí está el reto.

Las personas que vamos a analizar ahora son las que no se pueden clasificar con el sistema DISA. Son las que no tienen color, las que tienen todos los colores, el quinto color. Los malvados reflejos de ti y de mí. Son psicópatas.

¡Los rojos son psicópatas!

Francamente, el título de arriba es un comentario que oigo con bastante frecuencia cuando doy conferencias para diferentes organizaciones. Dado que el comportamiento rojo puro es tan poco

habitual (solo el 0,5 por ciento de la población tiene únicamente el color rojo en su perfil), hay un buen porcentaje de personas que no entiende su manera de comportarse. Echarte la bronca en un momento e invitarte a almorzar al siguiente, parece completamente ilógico ¿verdad?

Si me dieran diez coronas cada vez que una persona se acerca a mí para indicarme con miradas discretas a derecha e izquierda que ella sospecha seriamente que su jefe puede ser un psicópata, podría ir a selectos restaurantes de lujo todas las semanas. Y a continuación de que exprese esta sospecha yo le formulo algunas preguntas y esa persona describe a su jefe. Enojado, agresivo, pasa por encima de la gente, no escucha, sus exigencias no son razonables, pide entrega absoluta al trabajo y nunca reparte ninguna crítica positiva.

Es cierto, hay bastantes estudios fidedignos que indican que cuanto más alto llegas en una organización, a más psicópatas te vas a encontrar. Lo mismo ocurre con la conducta roja.

Ten esto presente. Cuanto más arriba llegues, más fuerte soplará el viento. Más duro será. Mayor competitividad y golpes más fuertes. Dado que los rojos toleran que les partan la cara mejor que el resto de los colores, no es raro que alcancen los puestos más altos dentro de una organización gracias a su habilidad para abrirse paso a codazos. En la cima se está muy solo, dice una antigua expresión.

Claro. Pues, tanto mejor.

Lo que los psicópatas tienen en común con las personas rojas es que aguantan bien los golpes duros. Los psicópatas porque no tienen ninguna consideración con el resto de las personas, los rojos porque están centrados en el cumplimiento de sus objetivos y no se alteran significativamente por los conflictos. Son pragmáticos y conscientes de que no le van a caer bien a todo el mundo. Lógicamente, preferirían caerle bien a la gente, como nos ocurre a los demás, pero ellos entienden que eso es una utopía. Así que siguen su camino y avanzan a todo gas.

¿Cómo distingo entre un jefe psicópata y uno rojo?

Una pregunta interesante. El jefe rojo puede moverse por la organización como una apisonadora, de eso no cabe duda. Él o ella pisarán los callos a mucha gente, y tomarán decisiones particularmente impopulares con el propósito de alcanzar los objetivos de la actividad, rentabilidad o eficacia o de lo que se trate.

Pero será consecuente. Él siempre será un poco más severo que la media. Además, él mismo trabajará muy duro, lo cual es una pista importante. No hay que descartar que sea el primero en llegar al trabajo y el último en salir, algo que no haría nunca un psicópata. La ética laboral del psicópata es bien distinta. Él se escaquea encantado de todo lo que suene a trabajo.

Además, el jefe rojo no perderá ni medio minuto en seducir a sus compañeros. Esta es otra pista importante. Las personas rojas, en general, no tienden a centrarse en las relaciones y no les

quita el sueño el que otros piensen que son «una peste» con sus exigencias descabelladas. Lo cual no significa que no se preocupen por las otras personas, significa que el trabajo y las tareas son la prioridad, sin lugar a duda. Primero trabaja duro de verdad, después lo celebra con un almuerzo. Asegurémonos de conseguir los objetivos antes de hacer almuerzos prolongados y pasar un buen rato. Los rojos casi nunca hacen pausas, no los encontrarás charlando alrededor de la máquina del café. Saben que eso es algo que los empleados aprecian, pero, como la cháchara no les aporta nada, pues pasan de ella, simplemente. ¿Resultado? No aparecen apenas por la sala de personal.

En cambio, el psicópata participa en las actividades sociales porque estas le brindan la ocasión de aprender las debilidades de los demás, cosa que él utilizará contra personas del grupo en cuanto se le presente la ocasión de hacerlo. Y él engatusa a todo el que encuentra, al menos al principio. Mucho se podrá decir de la conducta roja, pero engatusar a las personas que tiene a su alrededor, como ya hemos dicho, es algo de lo que no se les puede acusar a los rojos ni con la mejor intención del mundo.

Entonces, ¿no tienen nada en común?

Oh, sí. Las semejanzas entre la conducta de los rojos y la psicopatía son evidentes. Ambos parecen bastante insensibles, en el sentido de que no les importa echarte la bronca con o sin razón por la cosa más insignificante. Criticar a su personal en público es una cosa que tienden a hacer tanto los jefes rojos como los psicópatas.

En el caso de los rojos, puede que la víctima se haya ganado la crítica, y el jefe no haya hecho más que decirle las cosas como son. (Mejor dicho, como él piensa que son.) Este es un rasgo de personalidad muy desagradable, por supuesto; sin embargo existe una diferencia importante. El rojo es consciente de que a veces hace enfadar a la gente con su comportamiento dominante y, aunque no lo haga con mala intención, acepta las consecuencias porque quiere avanzar. A menudo, no se da cuenta de que alguien se sintió mal por sus palabras hasta pasado el tiempo. Se salió de sus casillas y se equivocó. Pero es posible que lo único que haga a continuación sea encogerse un poco de hombros y listo, porque no era su intención molestar a nadie. Si la gente es tan exageradamente sensible, ese es su problema.

Cuando el psicópata echa la bronca a alguien, lo hace porque disfruta al ver que otros se sienten mal. Sencillamente, eso le da energía e incluso le puede hacer gracia la desgracia ajena. Y él puede inventarse lo que le venga en gana para echarle la bronca a alguien. Depende del día que tenga. Su propósito es machacar.

Su deseo es hacer daño y destruir a ciertas personas que parecen dispuestas a recibir ese trato. Y el psicópata disfruta viendo como destruye poco a poco a esas personas.

¿Qué conclusión se puede sacar?

¿Ves la diferencia? Tenemos que entender cuál es el propósito de una actuación. Si pudiéramos ver la intención que hay detrás, es muy posible que fuéramos más tolerantes con los antipáticos jefes rojos, y, cuando se presente la ocasión oportuna, deberíamos atrevernos a decirle lo que pensamos de lo inadecuado que es, por ejemplo, echar la bronca a la gente delante de los demás.

Pero, al mismo tiempo, debemos ser extremadamente precavidos frente a las personas con rasgos psicopáticos. Esos no van a cambiar, les digas lo que les digas. Al contrario, un jefe con rasgos psicopáticos acentuará su mal comportamiento si se da cuenta que te hace daño. Por eso, si tú, en la creencia de que se trata de un jefe rojo que quizá sea receptivo a tu crítica constructiva, le cuentas lo mal que te hace sentir su comportamiento, caerás en una trampa y tendrás problemas. Piensa, en cambio, que puede tratarse de un psicópata: entonces le habrás dado tú mismo el arma más efectiva contra ti. A partir de ahora te ofenderá más fácilmente.

Una última pista

Antes mencioné la ética laboral. Las personas rojas, jefes o empleados normales, suelen trabajar duro. Si no han perdido completamente la confianza en el negocio o prefieren dedicarse a cosas más gratificantes para ellos, lo cierto es que trabajan duro, quizá sean los que más trabajan de todos. Además, los rojos tienden a hacer la mayoría de las cosas ellos mismos, porque piensan sencillamente que son los mejores trabajando. Muchos de ellos son realmente incapaces de delegar porque no confían en sus compañeros. En consecuencia, sus jornadas laborales son largas.

El psicópata, por el contrario, no tiene la más mínima intención de cargar con mucho trabajo. Los psicópatas prefieren escaquearse, delegar lo que sea en quien sea y gritan e increpan a los demás si las cosas no salen como ellos quieren. Pero no tienen prisa a la hora del almuerzo, llegan tarde al trabajo y se van temprano, y cuando se dan cuenta de que les vence el plazo de entrega dentro de dos días, vuelcan un montón de trabajo sobre su personal. Como el psicópata no piensa de manera coherente, suele esperar hasta el último momento. Entonces, exigen que todo el mundo trabaje veinticuatro horas hasta que el encargo esté terminado. Después, cuando tenga que presentar el resultado a la dirección, el jefe psicópata se apropiará de todo el mérito del trabajo. No se lo pensará dos veces a la hora de afirmar que todo ha salido bien gracias a él, que cuando el personal estaba perdiendo el tiempo y vagueando tuvo que intervenir para salvarlo todo. Aunque la verdad es precisamente todo lo contrario.

Un consejo bienintencionado para todos los machos alfa

Si eres rojo, el jefe o lo que sea, tienes que ser consciente de que la gente te mira de forma rara si actúas de manera artificiosa. Recuérdate a ti mismo que la mayoría no entiende realmente cómo piensas. Un buen plan podría ser que describieras tus intenciones con un poco más de claridad, de esa manera evitarías que te llamaran psicópata por la espalda.

Así son las cosas a veces, os lo aseguro.

CAPÍTULO 8

¡LOS MANIPULADORES AMARILLOS SON LOS PSICÓPATAS!



Acusa a otro de lo que seas culpable.

JOSEPH GOEBBELS

Con el riesgo de que se me echen encima un montón de personas amarillas, voy a decirlo claramente: hay muchas semejanzas entre la conducta amarilla y los rasgos psicopáticos. Según la lista de verificación de psicopatías de Robert D. Hare, el encanto personal, la locuacidad y la superficialidad son rasgos característicos de la psicopatía. Todas estas cualidades se pueden

atribuir a demasiadas personas amarillas como para que podamos ignorarlo aquí sin perder la credibilidad. Además, con frecuencia se percibe a los amarillos como personas manipuladoras. Para colmo suelen darse importancia, que es exactamente lo que le gusta hacer a un verdadero psicópata. Asimismo, las personas amarillas tienden a culpar a otros cuando todo está a punto de irse al garete. Que es también lo que suele hacer el psicópata... Soy consciente de que no es una crítica muy positiva de una persona. ¿Pero por qué no mirarlo con sensatez? También los amarillos tienen sus lados negativos. Y en algunos casos, las personas de su entorno reaccionan intensamente frente a ellos. Las personas amarillas no suelen darse cuenta porque generalmente no prestan atención a lo que ocurre a su alrededor. No paran de hablar y consumen todo el oxígeno de la sala sin advertir que la mayoría de la gente se cansa.

Una cosa habitual que tienden a hacer las personas amarillas es adornar sus historias. En mi libro anterior, *El hombre que estaba rodeado de idiotas*, hablaba de Janne, un viejo amigo mío, a quien le gustaba mejorar sus propias aventuras. Lo hacía, en parte, para que el relato resultara más divertido y, en parte, para mejorar su propia imagen. En una ocasión me contó que había estado a punto de morir cuando su mujer y él viajaron en barco hasta una pequeña isla frente a las costas de España en medio de una tormenta espantosa. Pero como yo le había oído contar a su mujer que no viajaron en barco sino que habían llegado en avión, sabía que aquella historia se la había inventado. Era, sin duda, un relato entretenido, pero no era verdad. Cuando lo enfrenté a la realidad se enfadó y se encerró totalmente en sí mismo.

¿Convierte esto a Janne en un psicópata? Nada más lejos. Es simplemente que a él le gusta entretener y, en su empeño por hacer reír a la gente, o hacer que se conmueva, de vez en cuando suelta anécdotas que no deberían ver la luz del día. Por supuesto, a él le gusta estar en el centro. Toda la atención fija en mí, podría ser el lema de Janne. Y muchas personas se molestan con él, eso no se puede ocultar. Pero en el fondo es una persona absolutamente inofensiva.

Y no siempre actúa así, lo cual es una pista importante. Pero cuando está en buena forma, sí, y entonces uno tiene que filtrar lo que dice si quiere quedarse solo con la parte cierta del relato.

¿Pero cómo sé si es una historia entretenida o una mentira podrida?

Comportamiento amarillo frente a psicopatía. Una reflexión interesante. Aquí hay dos cosas que nos pueden servir de orientación. La intención y la frecuencia.

Con intención me refiero a cuál es el propósito de un determinado acto. ¿Por qué adorna Janne sus historias? ¿Cuál es la causa subyacente? ¿Lo hace para que creamos que él es más audaz de lo que parece en realidad? ¿Para impresionarnos?

No, la razón principal por la que añade cosas que algunos calificarían como mentiras es más sencilla: quiere gustar. Y quiere entretenernos. Recuerda que los amarillos nos utilizan a los

demás como si fuéramos su público. Y claro, la historia del barco que casi se va a pique en medio del mar era una historia estupenda. Ambos nos reímos y estuvimos a punto de llorar de risa mientras lo iba contando, así que era una buena historia. A parte de lo irritante que resulta que no fuera verdad.

Un psicópata tiene otra perspectiva de las mentiras. Él miente porque le gusta mentir. Lo hace para probar hasta dónde puede tirar de la cuerda. Realmente no puede entender que los demás creamos lo que dice, y eso le divierte. Y si yo pudiera descubrirlo y enfrentarlo con su mentira, entonces me atacaría de manera directa. Me acusaría él a mí de mentiroso. Diría que soy yo el que no sé de lo que estoy hablando.

He escuchado a psicópatas que han mentido a grupos de personas delante de sus narices, sin pestañear. Y cuando todos, incluido el propio psicópata, se dan cuenta de que ha ido demasiado lejos, ni con esas se detiene. Continúa hasta que confunde a todos los presentes y ya nadie sabe qué creer. Sería fascinante si al mismo tiempo no fuera tan penoso.

Entonces, ¿hay muchas similitudes inquietantes?

El problema con el psicópata es que no parece que esté mintiendo. Una persona amarilla se estresa y lo pasa mal cuando la descubren. Levanta la voz, se esfuerza aún más y entonces afloran sus sentimientos. La persona amarilla puede tartamudear y hacerse un lío, pero el psicópata permanece impávido todo el tiempo mientras sigue aumentando las contradicciones de lo que dice hasta que no sabemos ni qué pensar, pero a él ni siquiera se le acelera el pulso, ni muestra ningún signo típico de alguien que miente, por ejemplo, toquetearse la cara o la nuca. Él se queda allí plantado como si fuera la persona más sincera del mundo.

¿Cómo puede permanecer tan impasible? ¿Por qué no se pone nervioso?

Porque no siente nada. No se arrepiente de sus mentiras, no siente ninguna empatía con las personas a las que engaña: nada.

Ocurre lo mismo con lo de colocarse en el centro. A las personas amarillas les gusta ser el centro de atención. Disfrutan de ello y puede resultar difícil hacerles bajar del escenario. Los psicópatas tienen una percepción grandiosa de sí mismos. Consideran que están por encima de nosotros por pura evolución. Se colocan en el centro con el propósito de apartar a los demás y asumen el único papel que saben hacer.

He mencionado la frecuencia como otro indicador importante. Al amarillo puede que se lo perciba como una persona agradable y encantadora cuando está de buen humor. Pero también puede ser arisco y estar de mal humor en los malos momentos. En situaciones de estrés, por ejemplo, las personas amarillas son bastante pesadas para su entorno y de encantadoras no tienen nada. Entonces dan voces, se quejan, señalan con el dedo y echan la culpa a los demás.

¿Qué hace el psicópata en una situación de estrés? Esto es muy interesante. Parece que los psicópatas no sufren estrés como lo sufrimos los demás. La razón de ello es que el estrés está relacionado, entre otras cosas, con la inquietud de fracasar, pero ellos no sienten nada parecido. La preocupación por lo que los demás vayan a pensar de ti también puede generar estrés, pero eso tampoco les sucede a los psicópatas. De entrada, tienen la convicción de que pueden superar cualquier situación, lo cual hace que mantengan la cabeza fría mientras que la gente normal se viene abajo. En el campo de batalla son los psicópatas quienes corren los mayores riesgos, porque les gusta el chute de adrenalina que obtienen al ponerse ante el peligro.

Piensa en las cosas que suelen estresarte. Puedes trabajar mucho durante toda la semana y terminar el 97 por ciento de las tareas que tenías asignadas. Has llegado temprano y te has marchado tarde y te has sentido bajo presión todo el tiempo. Pero finalmente llega el viernes por la tarde y puedes irte a casa. En el coche o en el tren vas pensando en el trabajo de los últimos días. ¡Qué semana! Madre mía, ¡qué presión! Pero el estrés que experimentas no tiene que ver con las noventa y siete tareas que realizaste, sino con las tres que no alcanzaste a hacer. Esa suele ser la reacción más normal; no es lo que hiciste lo que te estresa, sino lo que no hiciste. Porque sigue ahí.

Un psicópata no funciona así. A él le da igual lo que quedó sin hacer. Eso no le influye lo más mínimo, si surge algún problema siempre puede echar la culpa a alguien.

La conclusión es que el psicópata siempre sabe lo que hace. Cuando el amarillo muestra claros síntomas de estrés y puede estar gruñendo a los demás porque no puede mantener las apariencias, el colega psicópata sigue igual de positivo. A él no le afecta y sigue mostrándose encantador entre las mesas de la oficina mientras otros están a punto de colapsar por la carga de trabajo. Para él, en realidad, está más claro lo que hay que hacer, y cuenta sencillamente con mejores posibilidades para hacerlo. Esto contribuye a que, a menudo, ante la dirección él parezca bastante más profesional. A pesar de la presión inhumana, el hombre sigue en pie. Y sonríe.

Y la dirección se fija en él y piensa: ¡Qué temple! ¿No será que hay alguien aquí con madera de jefe?

Aun así, ten esto en cuenta

La frecuencia se aprecia también en las mentiras. Los amarillos embellecen el relato (y tal vez mienten) de vez en cuando. El psicópata miente todo el tiempo. Sobre cualquier cosa. Incluso cuando no tiene ninguna necesidad de hacerlo. Lo hace sin más.

El amarillo no se siente bien cuando lo descubren. Se toma la crítica muy a pecho, y se sentirá mal en ese momento. Al psicópata eso le importa un bledo y sigue mintiendo más y mejor. Si alguien le viene con críticas concretas, que todos saben que son ciertas, también tiene un plan

para eso. No importa lo que sea, porque pasa de ellas. Puede muy bien fingir que se siente herido y destrozado, pero no es más que un subterfugio. No le afecta lo más mínimo.

Un consejo que los amarillos no han pedido, pero de todos modos se lo doy

Es cierto que hay diferencias importantes. Pero si eres predominantemente amarillo y lees esto, sé consciente de que a veces te considerarán una persona pesada, aunque obviamente no sea esa tu intención. Tu propósito era bueno, lo sé. El problema es que no todos ven la diferencia. Tienes que darte cuenta de que tus invenciones y tu aparente inmunidad frente a las malas noticias, hacen que tu entorno se pregunte si todo va bien dentro de ti. Tu eterno mariposeo saca de quicio a la mayoría de los rojos que se cruzan en tu camino, y a muchos azules. Probablemente, no habrá problemas con otros amarillos, puesto que son tan malos como tú a la hora de escuchar a los demás.

CAPÍTULO 9

¿PUEDEN LOS VERDES SER INVOLUNTARIAMENTE PSICÓPATAS?



No es verdad que los psicópatas nunca cambian.
Cambian su máscara y cambian sus objetivos.

ANÓNIMO

Bueno, humm, espera un poco. Pensándolo bien, ¿qué pueden hacer razonablemente los verdes para que se les perciba como psicópatas? ¿Será que el autor ha perdido el juicio?

Permíteme que desarrolle la idea.

Hace tiempo, hablé con un grupo reducido de gerentes que habían oído algo acerca de tomar en consideración ciertas medidas a la hora de comunicarse con sus empleados. ¿Podría el lenguaje DISA de Marston ser una clave? Dicho y hecho, me invitaron y aclaré los conceptos con los veinticinco ejecutivos.

Cuando llegamos al tema de los puntos débiles, suelo hacer un ejercicio en el que les pido a las personas con características contrarias que se pronuncien sobre los puntos débiles del otro. Esto significa que los rojos hablan de los verdes y viceversa; los amarillos hablan de los azules y a la inversa. El hecho de que muchos (pero no todos) los jefes tuvieran rasgos rojos de personalidad era de por sí algo previsible, pero eso tuvo una serie de efectos inesperados.

Cuando se describió el comportamiento de los verdes aparecieron calificativos como reacios a los cambios y tercos. Pero en la lista también aparecieron descripciones como timoratos a la hora de enfrentarse a los conflictos y faltos de honradez. Y esto es interesante. Sabemos que a los verdes no les gustan los conflictos, y eso lo notan los rojos mejor que nadie. Clavarle la vista a una persona verde, a veces, es todo lo que se necesita para que intervenga el comité de empresa.

Hablé un rato con el grupo sobre las causas de ello y las consecuencias que acarrea. El punto de vista de los rojos era que si uno tenía tanto miedo a los conflictos, debería hacer todo lo posible por evitarlos. Pero lo que hacen los verdes es esconder el conflicto debajo de la alfombra, lo cual, a la larga, solo agranda el problema. Si no se le hace frente, se hace cada día más grande y, al final, amenaza con explotarle al verde en la cara.

Expliqué que a las personas verdes les gusta aplazar las cosas desagradables, y eso es lo que hace que se escondan ante los conflictos. Pero un hombre del grupo de ejecutivos no se rindió: ¡Van directamente a la trampa, absolutamente conscientes de lo que hacen! ¡Son unos psicópatas!

Humm.

Es cierto que los psicópatas a menudo hacen cosas que saben de sobra que no van a funcionar, pero ellos siempre confían en su capacidad para solucionar los problemas que surjan. Tengo que reconocerlo: yo nunca había pensado en la conducta de los verdes desde ese punto de vista. Y el debate llegó a su apogeo cuando otro hombre planteó el tema de la falta de honradez.

«Le hice una pregunta muy sencilla a uno de mis empleados: ¿vas a venir a la fiesta de empresa? El respondió que sí, incluso cuando se lo volví a preguntar para asegurarme de que realmente quería decir lo que dijo. Y cada vez respondió sí. Pero luego resultó que todo el tiempo quería decir que no.»

Antes de que yo pudiera darle una respuesta, otro ejecutivo rojo exclamó: «¡Te mintió delante de las narices!».

¿Qué podemos hacer para diferenciar qué es qué?

En realidad, no debería existir mayor problema con la actitud dócil y amable que tienen muchos verdes, pero para no dejar nada sin tratar vamos a analizar la pregunta. Como ya he dicho antes (y lo volveré a repetir), hay psicópatas y hay personas con rasgos psicopáticos. Por supuesto, uno de esos rasgos es la manipulación.

Mientras que las personas amarillas intentan manipularnos abiertamente (¡Qué jersey más bonito! A propósito, ¿puedes ayudarme con este informe?), los individuos verdes tienen un comportamiento totalmente distinto. Que yo sepa, honestamente, casi nunca se les ha tachado de manipuladores y, sin embargo, los verdes manipulan con frecuencia a muchas personas. El truco está en que nadie —ni nosotros ni ellos mismos— repara nunca en que eso es precisamente lo que hacen.

Imagínate una situación en la que un grupo de personas planifican hacer juntos un viaje en el que puedan divertirse y recuperar viejas amistades. Puede que se trate de unos antiguos compañeros de clase, que se reunieron una vez y quieren seguir juntándose porque el primer encuentro les pareció muy divertido. Todos están animados y han estado hablando del viaje durante varios meses. Una de las personas del grupo ha dicho todo el tiempo que quiere acudir a ese viaje, pero no ha tomado parte activa en la planificación, no manifiesta ningún interés por él y apenas responde a los mensajes de correo electrónico y a las llamadas telefónicas. Cuando le preguntan directamente, siempre responde que será genial. Pero eso es todo.

Cuando se acerca la fecha del viaje, hay que hacer algunas gestiones para que todo funcione. Las tareas se reparten entre distintas personas, y a la persona verde le toca la tarea de comprobar si realmente sigue vigente la reserva de hotel que se hizo al principio. Hace tiempo que se reservaron las veintitrés habitaciones del hotel, y una cosa importante era que todos pudieran alojarse en el mismo hotel, y a ser posible en la misma planta. De esa manera, podrían juntarse más fácilmente.

Cuando llega el día del viaje, acuden todos al aeropuerto con grandes expectativas. Muchos de ellos viven en otras ciudades, y algunos han tenido que hacer un viaje de veinticuatro horas para llegar. Enseguida se dan cuenta de que falta alguien. Una persona, que ha estado fuera de sintonía todo el tiempo, pero dijo que iría de viaje con ellos, no aparece. Cuanto más se acerca la hora del embarque, más cunde la preocupación dentro del grupo. Además de lamentar que esa persona no vaya, es ella quien tiene la confirmación de la reserva del hotel.

Al final, cuando una persona del grupo consigue ponerse en contacto con ella a través del móvil, dice que no podrá acompañarlos, que no se encuentra del todo bien. A la pregunta de qué pasó con la confirmación de las reservas de las habitaciones del alojamiento, responde con evasivas y dice que realmente nunca recibió una respuesta clara por parte del hotel.

La agitación irrumpe en el grupo. Se dan cuenta de lo que ha pasado. El viaje del grupo está

amenazado porque nadie sabe dónde se va a alojar.

La inactividad de la persona verde ha llevado ahora a pagar unas consecuencias excesivas a un grupo grande de personas que confiaron en ella desde el principio. Dejando pasar el tiempo y sin hacer nada, esta persona ha dejado que el grupo se metiera poco a poco en un callejón sin salida, porque dependían de que ella hubiera comprobado las reservas. El grupo se ha visto manipulado por la confianza que depositaron en una persona que dijo una cosa pero quería decir otra.

Quizá esa persona tenía malas intenciones; tal vez tenía un plan oculto; tal vez quería vengarse por antiguas injusticias reales o imaginarias; puede que fuera víctima de acoso escolar por parte de sus compañeros de clase y que finalmente con lo del viaje consiguiera ejercer un poco de poder; quizá, sencillamente, no tenía ganas de ir de viaje. O simplemente era una persona verde nada predispuesta a la acción, que poco acostumbrada a asumir su responsabilidad escondió la cabeza bajo el ala.

Porque de eso se trata en este caso: de una persona que no quería responsabilizarse de nada. El problema es que tenía tanto miedo a los conflictos que nunca se atrevió a decir no, gracias a sus antiguos compañeros de clase que parecían tan convencidos. Y por eso fue con ellos. Da igual cuál fuera el motivo; con su comportamiento ha fastidiado el viaje de toda la clase. Y esto, aunque parezca muy extraño, es realmente manipulación. La agresividad pasiva puede lisa y llanamente provocar estos efectos aunque uno no los vea así.

Entonces ¿tenemos aquí a los psicópatas de verdad?

El comportamiento de la persona verde se diferencia del comportamiento del psicópata en que ella no es completamente consciente de lo que hace. Pero ¡espera un poco!, exclamarás tal vez, la persona verde del ejemplo sí que sabía lo que hacía. Era absolutamente consciente de que su comportamiento iba a acarrear problemas a muchos. Sí, es probable que lo supiera. Pero su mecanismo de defensa hizo que decidiera cerrar los ojos a las consecuencias. No fue capaz de reparar en los efectos de sus propios actos.

¿Cuáles son las conclusiones?

Ten en cuenta que el psicópata es absolutamente consciente de lo que hace. Si el compañero verde hubiera sopesado las consecuencias de su pasividad, entonces sería pura maldad dejar que todo el grupo viajara a España sin tener ningún alojamiento reservado. ¿O no?

El psicópata probablemente sería más activo si tratara de engañar al grupo, les crearía auténticos problemas y, además, sería consciente de las consecuencias. La diferencia es que la persona verde se sentirá mal por su comportamiento mientras que al psicópata los otros le

importan un pito. No le importa lo más mínimo haberles fastidiado el viaje a todos: de hecho la culpa la tuvieron ellos por ser un hatajo de tontos, todos ellos.

Y así es como funciona la conducta verde. Consiguen que otros hagan su trabajo escurriendo el bulto constantemente. Al final siempre aparece alguien que hace las cosas que el verde no ha tenido ganas de hacer.

Un consejo también para los verdes: escuchad atentamente, porque eso ya sé que se os da bien
Seguro que vosotros, los verdes, tampoco habéis pensado las cosas así, ¿verdad? Pero el hecho es que en realidad nos manipuláis a los demás en situaciones más o menos agradables a través de vuestro comportamiento pasivo. Escurrir el bulto y eludir la responsabilidad es un rasgo psicopático. Y sé que no quieres que se te vea de esa manera. Así que, reflexionad, a ver si es posible cambiar vuestro comportamiento en este aspecto.

Tu grupo te apreciará aún más si no te comportas de esa manera.

A todos los demás: asegúrate de comprobar bien quién engaña a quién.

CAPÍTULO 10

EL AZUL, FRÍO Y PERFECCIONISTA. ¡ES ÉL!



No soy un psicópata, Anderson. Soy un sociópata con muchas habilidades. Investiga un poco.

SHERLOCK HOLMES

En una sola palabra: no.

La persona azul no suele ser percibida a simple vista como psicópata. Yo nunca me he encontrado con una situación así. Un burócrata pedante, absolutamente cuadrulado. Un

detallista lento y aburrido, sin duda. Un perfeccionista exagerado, obsesionado por la calidad, que nunca suelta nada hasta que esté hecho exactamente según el manual de instrucciones y que se queja de que todos los demás no cumplen con los mismos estándares de calidad, por supuesto.

¿Pero un psicópata? No, en absoluto.

Por descontado, todos hemos visto la película sobre el asesino en serie que siempre calla. Que tiene todo minuciosamente ordenado en casa. Que conserva todos los globos oculares extraídos a sus víctimas colocados en orden alfabético según el apellido de las víctimas. Pero eso pasa en las películas. En la realidad, un comportamiento semejante apuntaría a la existencia de un grave trastorno de personalidad más que a una persona de conducta azul.

No obstante, hay rasgos de personalidad que pueden convertir en un desafío distinguir a las personas azules de los psicópatas. Imagínate a una persona extremadamente azul que no tiene ni una pizca de verde o de amarillo en su perfil. Él no tiene el menor interés por las relaciones e incluso le parece que las personas, en general, son pesadas. Prefiere pasar todo su tiempo consigo mismo y cree que se habla demasiado en esta sociedad.

¿Cómo actúa el azul?

Es muy sobrio y perspicaz. No le interesan las personas ni las relaciones sociales, responde escuetamente. Si le pides ayuda te contesta que no, porque tú y tus necesidades a él no le conciernen. Mucha gente percibe a las personas azules como frías y sin sentimientos. Te miran sin mover un músculo de la cara. Te observan, te juzgan y te analizan. Pero sin decir una palabra. Y en realidad, eso es lo que hacen muchos psicópatas. Miran fijamente a los demás como si fueran objetos a los que evaluar. En realidad, ambas actitudes se pueden confundir; hay que saber cuándo es el momento de apartar la mirada. Algunos investigadores mencionan la mirada «larga» que uno puede recibir de un psicópata que te mira fijamente porque no sabe cuál es la reacción correcta. En realidad, ese es uno de los síntomas. Ese clavarte la mirada del que hablé en la introducción. Y también una persona azul puede calcular mal cuándo es el momento de apartar la mirada.

Su silencio puede ser estresante para quienes están a su alrededor. Como ya hemos señalado, el azul no tiene ninguna necesidad de malgastar una sola palabra innecesariamente. No pocas veces tienen la respuesta a un problema y no dicen nada. ¿Y eso? Porque nadie les ha preguntado su opinión.

Los psicópatas, como sabemos, no se preocupan por otras personas, y los azules solo se preocupan de unas pocas, las más cercanas. Está claro que si te encuentras fuera de su círculo de contactos, el azul no mostrará ningún interés por ti. Y puede que tú pienses que él es un tipo raro. Quizá, no un asesino en serie, pero sí un bicho raro de verdad.

Aquí necesitamos un ejemplo

Recuerdo una historia en la que una mujer acudió a una entrevista de trabajo para un puesto que realmente le interesaba. El director era amarillo y sonreía mucho y mostraba una actitud positiva en general. El director financiero, que también estuvo presente en la entrevista, apenas dijo nada, apenas pestañeaba y la mujer se sintió un poco incómoda. Después de la entrevista no tenía ni idea de qué tal le había ido.

He conocido a los tres, y es interesante tener a este chico silencioso en un grupo. Si le haces una pregunta, puede quedarse mirándote un minuto entero sin decir una palabra. Luego asiente brevemente. Eso significa que sí, de acuerdo. Y esto definitivamente puede hacer que a buena parte de las personas inclinadas a las relaciones sociales les provoque escalofríos. ¿Es una persona fría? Tal vez no. Pero siempre se le percibirá como tal.

Seguramente habrás oído lo que se dice siempre después de un tiroteo en una escuela o de alguna masacre terrible en cualquier parte del mundo: «Nunca decía nada y se mantenía alejado de todos. Con los callados es con los que hay que andarse con cuidado». (Y por otra parte, si estás planeando un montón de asesinatos, no querrás hablar de ello con la gente.)

¿Cómo puedo saber si es un psicópata o un pedante?

Un psicópata miente constantemente incluso cuando no hay motivos para hacerlo. Los azules no mienten en absoluto, sino que más bien te dicen las cosas a la cara si les preguntas directamente, por muy desagradable que sea la respuesta. Dado que casi nunca les interesa cuál será tu reacción frente a esa verdad pura y dura, te la dicen como es.

Un psicópata suele halagar a los demás y mantiene de buen humor a cuantos le rodean para que nadie se dé cuenta de que se escaquea del trabajo. Las personas azules no suelen seducir a nadie con su comportamiento desabrido. Y, en todo caso, tampoco ven que deban halagar a nadie innecesariamente, y ellos mismos son poco receptivos a los cumplidos. Una conversación amable no es nada para ellos.

Un psicópata tiene una autoestima extraordinaria, se coloca en el mismo centro de la atención y admite encantado los elogios que recibe por ideas que son de los demás. Una persona azul señala con frecuencia sus propios errores y deficiencias, puesto que nunca nadie es lo suficientemente bueno, ni siquiera él.

Sin duda, puede que se haya dado el caso de que una persona azul haya intentado hacerte cambiar de opinión, o hacer que te encargaras de una tarea concreta y cosas así, pero siempre abiertamente. Y es capaz de aburrirte a morir con interminables razonamientos teóricos. En

resumen: me parece casi imposible que te engañe una persona con rasgos azules predominantes. ¿Que te irrita?, desde luego. ¿Que te engañe? Difícilmente.

Una ventaja importante

En otro lugar del libro explico una técnica de manipulación que se llama hacer luz de gas o *gaslighting*. Consiste en confundir a la otra persona cambiando constantemente las reglas del juego. Las personas azules nunca harían eso; al contrario, ellas se atienen a las normas establecidas con independencia de lo que ocurra a su alrededor. Pero como la mayoría de nosotros somos un poco indisciplinados, no nos atenemos a ellas. Por eso, a veces, cuando actuamos al azar y buscamos un atajo porque no nos hemos leído bien las instrucciones, viene el azul y nos señala cosas en las que ni siquiera habíamos reparado. ¿Por qué no lo has hecho así o asá?

Esto puede resultar algo confuso, porque da la impresión de que siempre está inventando reglas. Eso es exactamente lo que hace un psicópata. Añade y quita requisitos a su antojo para confundirte y hacer que te sientas inseguro. Eso le da poder sobre ti y al final ya no sabes cuáles son las instrucciones.

La persona azul realmente puede tener poder sobre ti, aun cuando en realidad actúa de manera opuesta al psicópata. Te señala lo que nunca ha dejado de estar en el manual. Pero como tú no te has leído bien el manual, te parece que nunca está contento con lo que haces. Y bien puede ser que pienses que después de todo no es más que un psicópata.

¿Qué conclusiones podemos sacar?

El comportamiento azul no se suele confundir con la psicopatía porque las personas azules hacen lo que dicen que van a hacer. Son muy consecuentes, lo cual es justo lo contrario del comportamiento del psicópata. El amigo azul se estudia un tema al cien por cien, mientras que el psicópata lee un poco de todo para que parezca que es un experto en todas las materias.

Una recomendación general

A todos los que tenéis rasgos azules predominantes en vuestros perfiles de personalidad, me gustaría deciros lo siguiente: lo mejor que podéis hacer para evitar el riesgo de que os confundan con un psicópata es mostrar un poco más de interés por otras personas y por sus sentimientos. Tenéis que entenderlo, mucha gente piensa que los psicópatas son personas frías e indiferentes, tal como os mostráis a veces los azules. Por supuesto, eso es un malentendido, pero ¿por qué no

jugar sobre seguro? Pregunta a veces qué tal están los demás. Y muestra interés por la respuesta. No cuesta casi nada. Solo unos instantes de tu tiempo precioso y bien gestionado.

CAPÍTULO 11

SI SOY ROJO, ¿CÓMO PUEDEN APROVECHARSE DE MÍ?



Las personas que quieran manipularle y usarlo no le señalarán sus puntos ciegos. Pueden estar planeando usarlos en su provecho.

ASSEGID HABTEWOLD

Ahora damos un giro de ciento ochenta grados al razonamiento. Imagínate a un boxeador que se enfrenta a Mike Tyson, totalmente inconsciente de que él mismo no puede levantar el brazo

izquierdo. Nunca se le ha pasado por la cabeza que no iba a poder levantar el brazo, y él todavía no lo sabe. Imagínate ahora que ese boxeador se enfrenta a Mike Tyson, que acaba de descubrir lo del brazo. Lo sé, suena poco creíble, pero sígueme y vamos a ver si el ejemplo realmente es tan malo.

Como ya he dicho antes, todos tenemos nuestros errores y puntos débiles, y un hábil manipulador apunta justo a ellos. Al igual que Mike Tyson, el psicópata siempre ataca donde supone que va a hacer más daño, se centra en tus puntos más débiles. ¿Por qué? Por la misma razón que lo hace Tyson: quiere que caigas de rodillas para acabar contigo.

Vamos a analizar cómo cada uno de los diferentes colores cae más fácilmente en la trampa de la manipulación. Pronto te darás cuenta de por qué he insistido tanto en el valor de la autoconciencia. Tu principal fuerza es aprender a conocerte a ti mismo. Tienes que saber cómo funcionan tus brazos. Los dos.

Empezamos con los más duros de todos: los rojos.

Cómo manipula un psicópata a una persona roja

Tal vez suene contradictorio que se pueda manipular a una persona roja. Los rojos son fuertes y dominantes y no aceptan que nadie juegue con ellos. Enseguida contraatacan, lo cual debería hacerlos invulnerables. Personas fuertes, duras y competitivas a las que les gusta la pelea. ¿Quién podría meterse con ellas?

Uno de los principales problemas para atrapar a una persona roja es que tendrás que enfrentarte a muchas broncas y peloterías. Por eso quienes tienen miedo a los conflictos no tienen nada que hacer aquí. Básicamente solo otros con rasgos rojos en su perfil de personalidad pueden a la larga resistir la que a veces es una interminable disputa.

No, no todos los rojos discuten continuamente con su entorno, pero si quieres que un rojo acepte algo que va en contra de su voluntad, van a surgir conflictos. Forma parte de su patrón de conducta y ya he gastado bastante tinta en explicarlo. Pueden tratar con esto otras personas rojas, porque tampoco se toman nada como algo personal sin necesidad.

O psicópatas.

Ponte en la situación. Cuando alguien te echa una bronca, especialmente si es una persona que te importa, eso te influye de manera negativa. No te sientes bien. Te llevas un disgusto y puede que sientas una punzada tanto en la boca del estómago como en el pecho cuando te critican o ves esa cara irritada.

Pero, ¿cómo reacciona un psicópata? Respuesta: no reacciona en absoluto. No le preocupa lo más mínimo. Él no siente nada. Ve los gestos enfurecidos, oye las palabras de indignación y las

agresivas acometidas. Pero no le afectan. Es más, eso puede llevarle a pensar de qué manera puede sacar provecho de esa agresividad.

Hay ejemplos confirmados de cómo los psicópatas han conseguido que los rojos dirigieran su ira en otra dirección y con ello les han ganado la batalla.

Los puntos ciegos de los rojos

Grosero, arrogante, agresivo, ignora a los demás, no escucha, lleva demasiada prisa, dominante, controlador, intolerante y egoísta.

Podemos encontrar un ejemplo muy sencillo en el patio de cualquier escuela.

Un chico pequeño pero muy listo, A, que se suele llevar palizas de B, se dirige al peor perdonavidas de la escuela, C, conocido por lo picajoso que es y por las malas pulgas que se gasta. A le informa a C de que B ha hablado mal de él. C pierde los estribos de inmediato, se dirige a B y le da una paliza. ¡Zasca! A se ha vengado de B sin mancharse las manos. Y ha sacado buen provecho de la agresividad de C. Después siempre puede acercarse a B y lamentar que C le haya pegado.

Un ejemplo banal, tal vez, pero la misma psicología puede emplearse en contextos más amplios. Si entre varios líderes de la industria uno de ellos es conocido por su deseo de venganza, te encuentras en una situación perfecta para la manipulación. Puedes dirigir su conducta agresiva de manera que apunte y fulmine, por ejemplo, a tu peor competidor, ahí tienes un buen recurso. El truco es que tú mismo quedas al margen del fuego de los cañones.

Y hablando de cañones: imagínate que A, B y C son los líderes de sus respectivos países con un descomunal arsenal de guerra detrás. ¡Uf!

Sin embargo, lo mejor para un psicópata es jugar con la mala conciencia de los rojos (incluso las personas rojas la tienen, aunque a uno le cueste creerlo) y atreverse a hacer lo inesperado. Las personas rojas suelen rodearse de gente que trata de pasar desapercibida en los pasillos. Pero, ¿te imaginas si se encontraran con alguien que no lo hace? ¿Con alguien que en vez de eso se enfrentara al poder del rojo cara a cara? ¿Qué pasaría entonces?

Veamos un ejemplo.

El caso de Micke y Pernilla

Micke trabaja en un grupo empresarial del sector de las comunicaciones en el que la máquina ha empezado a funcionar a toda marcha desde que ha llegado un jefe nuevo. A Micke le gusta, en realidad, no tener que realizar ningún trabajo. Le gusta el buen sueldo, pero prefiere mirar cómo otros hacen el trabajo. A él le gusta asistir a reuniones importantes en las que puede pavonearse y contarle a cualquiera que quiera escucharlo la fuerza que él supone para la organización. Varios compañeros

de Micke ven enseguida su patrón de conducta. Él acapara los elogios por el trabajo de los demás y siempre se escabulle cuando lo que llegan son malas noticias.

Pero su nueva jefa aún no lo ha advertido. Su jefa es Pernilla, la nueva directora del grupo empresarial. Micke ha observado a Pernilla durante un tiempo, y ha notado que es una persona muy dominante, se enfada con facilidad y no se corta a la hora de criticar a la gente en público. Es capaz de interrumpir reuniones, entrar bruscamente y hacerse con el control; exige a cualquier persona que le presente informes sin apenas tiempo de antelación; gritar en los pasillos no supone ningún problema para ella. Parece totalmente insensible a las reacciones de otras personas. Los dueños de la empresa le han encargado una limpieza en la organización, que cree estabilidad y la haga rentable. En el transcurso de doce meses, Pernilla ha despedido, aparentemente sin pestañear, a un tercio de la plantilla y ha contratado a nuevos empleados a los que en su mayor parte ella misma ha seleccionado. Mantiene un control férreo sobre todo.

Micke sigue sin realizar ningún trabajo digno de tal nombre. En vez de eso, se permite comidas caras a costa de la empresa y asiste a reuniones con clientes importantes. El resultado de esas reuniones se los pasa a otros, que tienen que pasarlos a limpio y buscar la información necesaria. Pero como lo de no hacer nada a la larga no funciona, al final se le ven las orejas al lobo.

Antes de que Pernilla llegara a la empresa, Micke trataba a los empleados de diferentes maneras. Tenía una percepción natural de los puntos débiles de todos y cada uno de ellos. Solía entrar en el despacho de uno de los jefes a llorar y quejarse de la presión que sentía por la responsabilidad tan grande que asumía. Lo cual hacía que ese jefe se hiciera cargo de parte de las tareas de Micke. A otro siempre le sonreía, le retiraba la silla y le llevaba el café. Esto le hacía aparecer como un chico estupendo, cosa que este jefe apreciaba. El resultado era que Micke tenía un gran defensor cada vez que salía a relucir su baja productividad.

Micke comprendió que Pernilla no se dejaría engañar por esas patrañas. Ella empezaría a sospechar tan pronto como él le retirara la silla a la hora de sentarse. La zalamería no cuela con los ojos. Si Micke le decía a Pernilla que tenía mucho trabajo, ella solo le respondería que todos lo tenían y que no quedaba otra que trabajar más. Así que con ella tenía que emplear otro método.

Micke advirtió que la nueva jefa de la compañía iba a ser un hueso duro de roer. Pero él no estaba dispuesto a cambiar de trabajo. Llevaba en la empresa muchos años y le iba demasiado bien para querer cambiar. Por lo tanto, tenía que encontrar la manera de mantener a Pernilla lejos de su terreno. Después de haberla analizado de reojo, se le ocurrieron algunas ideas. Ella parecía completamente insensible a lo que la gente pensara de su estilo férreo. La solución de Micke fue tan genial como sencilla. En lugar de hacer lo normal, mantenerse a distancia de Pernilla, como habían hecho la mayoría de los empleados después de ver cómo se las gastaba, él se acercó a ella.

Exige informarla directamente a ella, a pesar de que en realidad existen al menos dos niveles de gestión intermedios. Micke presiente que Pernilla tiene lo que se llama una visión a vuelo de pájaro de la empresa. Ve a grandes rasgos, pero le cuesta ver lo que tiene más cerca. Pasa por alto importantes detalles. Así que él se sitúa cerca, muy cerca de ella; de esa manera, puede vigilarla y al mismo tiempo estar alerta por si a ella le diera por mirar de cerca su trabajo.

Pernilla es muy inteligente y quiere información incluso de Micke. Aún no tiene ningún motivo para desconfiar de él, y él le presta un buen servicio hablándole de lo que ella quiere oír. Micke utiliza palabras como resultado, ritmo alto, fortaleza y línea de fondo, cosas de las que pronto nota que a ella le gusta que le hablen. También le dice que la admira por su capacidad para tomar decisiones incluso cuando estas son impopulares. Esto está peligrosamente cerca de la adulación, lo cual no funciona

con Pernilla. Ella es inmune a esas cosas y habría sospechado inmediatamente si él hubiera empezado a alimentar su ego por medio de cumplidos.

Pero Micke es demasiado listo para eso. Le dice que le gustaría ser más racional, estar más centrado en los objetivos en vez de quedarse atrapado en las cuestiones emocionales. Ser más como... Pernilla. Después no dice nada más. No espera comentario de ella ni nada parecido. Ahora él ha puesto su semillita, queda claro que la respeta, que tal vez incluso la admira.

¿Por qué lo hace? ¿Cómo es capaz de arriesgarse de esa manera? Los psicópatas notan intuitivamente lo que la gente necesita. Y hasta las personas rojas, por más duras que sean, necesitan aliados. Aunque tomen decisiones controvertidas, no son completamente insensibles ni inhumanas. Pueden ser pragmáticos y hacen su trabajo aunque les cueste pasar una mala noche. Pero aquí Pernilla se encuentra de repente a alguien que le muestra aprecio por su manera de hacer las cosas, a veces, un poco groseras. Para empezar, Micke no le muestra lo mismo que la mayor parte del personal que, a estas alturas, le tiene miedo. (En realidad, tampoco lo tiene —los psicópatas no le tienen miedo a nada.) Y esto a Pernilla le infunde respeto.

Micke hace más de lo mismo. Le dice a Pernilla: «Quizá no te guste lo que voy a decir, pero estoy realmente impresionado de cómo has conseguido enderezar el rumbo de este barco». Lo mismo aquí, no son halagos directos. Y al añadir la reserva, que demuestra que él sabe que quizá está pasándose de la raya, evita que ella se enfade. En cambio, lo esconde detrás de una máscara de sinceridad frente a la que ni siquiera Pernilla es inmune. Y muy pronto, sin saberlo, Pernilla ha bajado la guardia frente a Micke. Lo considera uno de sus aliados y deduce que no necesita controlarlo.

¿Cómo ha ocurrido esto?

Manipular a una persona roja que, para empezar, parece cerrada a otras ideas que no sean las suyas propias, sin duda, requiere valor. Solo alguien que esté dispuesto a correr riesgos importantes se atrevería a hacerlo. En algunos casos, puede ser pura estupidez. Al menos cuando se trata de un jefazo que te puede despedir cuando le dé la gana.

Espera, volvamos a pensar con lógica. Nosotros no haríamos eso. Pero insisto una vez más, los psicópatas no sienten como nosotros. Dirigirse a un jefazo del que se sabe que detesta a los lameculos y jalearlo abiertamente a ti y a mí nos haría temblar. Sería como meterse en la boca del lobo e intentar darle unas palmaditas a la bestia hambrienta. No lo haría nadie si no tuviera una buena razón.

Sin embargo, para el psicópata esto no es más que un juego. Y el juego no le estresa lo más mínimo. No siente que corra ningún riesgo. En el caso de que lo descubran, se encogerá de hombros y negociará unas buenas condiciones de despido, suponiendo que lo despidan. Esto es lo que las personas rojas tienen que entender. Pueden ser totalmente engañados por alguien que no vea el peligro como un peligro. Los psicópatas irradian confianza en sí mismos, más que la mayoría. Y los rojos notan quién tiene una alta estima y, generalmente, lo respetan. Incluso pueden llegar a admirarlo por ello. Por fin, alguien con quien medirse.

Aunque el rojo se dé cuenta de que lo está halagando, puede sentir realmente cierto respeto

por lo que su empleado, o su pareja, tiene el valor de hacer. Y si hay algo que los rojos respeten es precisamente el valor y la confianza en uno mismo. Es posible incluso declararle amor a una persona roja —sin sentir ni una palabra de lo que dices— si sabes cómo hacerlo, claro.

Y lo que funciona bien con las personas rojas son los halagos (pero, recuérdalo, sutiles) por algo por lo que suelen ser criticados. Por ejemplo, muchos rojos han oído que son unos hijos de puta insensibles. Ellos mismos consideran que solo hicieron lo que tenían que hacer o dijeron lo que había que decir. He dicho muchas veces que si un rojo descubre que hay mucha gente a la que cae mal, lo puede aguantar. Pero eso no quiere decir que le guste. Es cierto que a algunos rojos les parece bien que haya gente que les tenga miedo, pero, al igual que los demás, los rojos prefieren ser queridos y respetados por lo que son. Solo que no lo demuestran de la misma manera. Entonces, cuando alguien se atreve a manifestarles su aprecio, esto se convierte en una herramienta muy eficaz.

Otro truco que también funciona

También es posible obligar al rojo a retractarse de sus peores comportamientos. Si yo sé que mi jefe puede explotar de vez en cuando y por alguna razón no quiero presenciarlo esta semana, puedo recurrir a una técnica de manipulación clásica que se llama culpabilizar. También los rojos tienen conciencia.

Veamos cómo le va a Micke.

Micke y Pernilla de nuevo

A veces hasta Micke tiene que mostrarse imperfecto ante Pernilla. En una reunión, en la que él sabe que tiene que darle malas noticias porque el proyecto que él lideraba ha hecho agua por completo, Micke necesita algo que haga que Pernilla no se salga de sus casillas y le eche la bronca. Él se ha ganado su confianza como alguien que «le dice las cosas como son». Y ella, aunque es roja y no lo muestra, tiene su corazoncito.

Esta es la primera prueba de Micke. Él comienza diciendo: «Ahora te vas a enfadar de nuevo, claro». La razón de esto es que a Pernilla le ha empezado a gustar Micke, y ella no quiere hacerle daño deliberadamente. Así que se muerde la lengua y hace todo lo posible para no perder el buen humor. Las noticias sobre el proyecto son malas, realmente malas, pero Micke sabe cómo solucionarlo. Incluso describe las cualidades necesarias para arreglar el desaguisado. Y, lógicamente, describe a Pernilla.

Ella se lo toma como una confirmación más de lo fuerte que es y asume la tarea de arreglar el desbarajuste de Micke. Y de una manera casi milagrosa, Micke ha conseguido pasarle una patata caliente a su jefa superior, alguien que a estas alturas se ha ganado entre el personal el sobrenombre de «matona». Y dado que Micke consigue esquivar una bronca monumental, lo vuelve a intentar. Ahora sabe que Pernilla se puede contener si quiere. Mientras Pernilla se pone a trabajar para arreglar

el desastre que ha dejado Micke, él se va a almorzar sin prisas al campo de golf. Por supuesto, paga la empresa.

Pernilla sabe muy bien que todos la consideran bastante brusca y aunque no lo exterioriza, hasta cierto punto la hace sufrir. Ella quiere hacer un buen trabajo y hace todo lo que está en su mano para mostrar buenos resultados a los dueños de la empresa. Pero, claro, es duro oír que se habla de su mal genio. En realidad, ella está satisfecha de haber conseguido controlarse y no haber saltado en la reunión con Micke. De hecho, siente cierta gratitud hacia él por lograr que mantuviera la calma. Y la ha atado a él un poco más.

Micke sigue deslizando pequeños cumplidos, pero nunca abiertamente. Por ejemplo, se las arregla para hacer breves comentarios sobre Pernilla a otros jefes, a los que él sabe que Pernilla escucha. Entre otras cosas, le cuenta al director financiero que le impresiona la visión «a vuelo de pájaro» de Pernilla. El jefe financiero es azul y honrado y se lo hará saber a ella cuando se presente la ocasión. ¿Sabes lo que dijo Micke? Esta es una técnica muy inteligente, porque no le hace quedar como un lameculos. Al contrario, evitó elogiarla él mismo porque sabe que a Pernilla no le gustan los halagos.

Micke sigue sin realizar ningún trabajo digno de ese nombre. Da vueltas por ahí, saca un buen sueldo, conduce un elegante coche de leasing, un coche que a su familia le ha dicho que ha comprado. Todos los vecinos piensan que el coche es suyo. Algo que a él le gusta porque da estatus social.

En una ocasión, un cliente importante llama a la empresa y asegura que del pedido que hizo no le han entregado nada según lo convenido. Por suerte para él, Micke consigue que la llamada le llegue personalmente y sabe que tiene que hacer algo. La queja del cliente es cierta, Micke no ha levantado un dedo para ayudar al cliente porque eso habría supuesto mucho trabajo; trabajo que él no tenía intención de realizar. Entonces acude a Pernilla y le dice encogido de hombros y aparentando abatimientos que ya sabe que ella lo va a despedir, porque con lo que ha hecho se ha ido todo al garete.

Pernilla, que ya, casi sin darse cuenta, se ha acostumbrado a la táctica de culpabilizarse que emplea Micke, es consciente de la cantidad de empleados de la empresa a los que ha despedido. Y decide que no va a despedir a Micke sea lo que sea que tiene que decirle. Él consigue incluso que ella le prometa que no lo va a despedir. Después le informará de principio a fin de las desastrosas noticias. Por supuesto, él tiene una propuesta en la manga para solucionarlo.

Y el circo puede continuar durante un tiempo.

¿Cuáles son las conclusiones?

El truco con las personas rojas es no hacer nada abiertamente, y eso lo saben los manipuladores hábiles. No van nunca directamente al asunto, sino que esconden sus acciones detrás de otras cosas. Una persona roja se enfrentaría a ti inmediatamente si le fueras con alguna estupidez.

A menudo, el método de los psicópatas es hacer algo absolutamente inesperado. Y a través de su atrevimiento descabellado pueden tener éxito hasta con los rojos. Y cuando se haya ganado la confianza y la atención del rojo, este no hará más que escucharlo, asentir y aceptar. El rojo no controlará nada porque los detalles le aburren y no es propio de él revisar las cosas. El truco consiste en atreverse a meterse en la piel del rojo. Pero, como ya he mencionado, al psicópata no

se le aceleran los latidos del corazón por mentir descaradamente al jefe de sus jefes. No enrojece ni muestra otros síntomas de estrés. No se estresa lo más mínimo. (No le supone mayor esfuerzo que levantar el auricular y pedir un taxi. ¿Qué es realmente lo peor que puede pasar?)

Además, las personas rojas no piden ayuda. Si empezaran a sospechar que algo no va bien, intentarían solucionarlo ellos mismas porque son un poco lobos solitarios. Esta es una buena noticia para un manipulador impulsivo, porque puede hacerle tragar a su víctima más de la misma medicina durante mucho tiempo antes de que el rojo realmente se decida a pedir ayuda.

¿Cuánto tiempo sobrevivió Micke a la sombra de Pernilla? Bueno, el ejemplo está tomado de la realidad, y que yo sepa permaneció casi diez años en la empresa. Cuando Pernilla finalmente lo desenmascaró, unos colegas míos y yo tuvimos que dedicar seis meses a ayudar a los empleados a analizar lo que había ocurrido. El caos que dejó Micke tras de sí era indescriptible, y lo peor fue que en los momentos más críticos nadie confiaba en nadie.

CAPÍTULO 12

CÓMO MANIPULAN LOS PSICÓPATAS A LAS PERSONAS AMARILLAS



¿Por qué te dejo consolarme? Él la miró por encima de la cabeza. Porque me he asegurado de que no tengas a nadie más a quien recurrir.

KRESLEY COLE

La debilidad del amarillo es, en gran medida, que se niega a hablar de sus debilidades. Hablar de ellas le resulta de lo más deprimente y piensa que la gente en general se centra demasiado en las

cosas negativas. ¿No deberíamos ser más alegres y positivos? Por supuesto, a veces, sin duda, ver lo positivo de la vida es una fortaleza, pero si uno ve un montón de basura habrá que tratarla como lo que es.

El amarillo es la típica persona social. Para ella lo mejor es tener muchas relaciones entretenidas. Le gusta tener gente a su alrededor todo el tiempo y relacionarse intensamente con todo tipo de personas. Lo cual resulta muy positivo porque recibe energía de ellas. Y aporta también mucha energía a cambio. Al amarillo le gusta divertirse, reír y hacer bromas. La otra cara de la moneda es que suele depender de otras personas para funcionar bien. Sin una considerable cantidad de gente a su alrededor se vuelve más pequeño de lo que en realidad es. No recibe estímulos y sus ideas se marchitan. Nada es igual de divertido. No puede hablar, ni hacer bromas ni reír con otros, y ya no puede remitirse a las personas que lo rodean.

Un animal social. Y esa es precisamente la clave de la perdición del amarillo. Lo peor que le puede pasar es no tener nadie con quien hablar. Debido a que una persona amarilla tiene que hablar, necesita que haya alguien que le escuche. Un psicópata astuto que pretenda controlar a una persona amarilla iniciará la manipulación separando al amarillo de su entorno. El psicópata sencillamente aísla al amarillo de sus amigos, de sus familiares y de participar en diferentes actividades sociales. La cervecita después del trabajo queda suprimida. Poco a poco cercena la red de contactos de la víctima y paso a paso él la va atrayendo hacia sí.

Lo que gana el psicópata con esto es evidente: si la víctima no tiene nadie con quien hablar, el psicópata puede presentarse como el único que le escucha. Como el único que se preocupa, el único que todavía aprecia al amarillo a pesar de sus errores y debilidades. (Porque no dudes de que el psicópata ya le ha hecho saber a su víctima cuáles son.) Él se presentará a sí mismo como el único amigo que le queda. Y por eso el psicópata se convierte en alguien tan importante para la víctima. ¿Y si el psicópata la abandona? ¡Entonces no le queda nadie!

Pero, ¿cómo puede conseguir eso un psicópata? Le resulta asombrosamente fácil. Se vale de las debilidades del amarillo y las vuelve en su contra. Porque, ¿qué aparecía en la lista de las debilidades del amarillo? Vamos a echar un vistazo.

Las debilidades de la persona amarilla

Egoísta, superficial, centrado en sí mismo, confianza exagerada en sí mismo, promete mucho y no da nada, disperso, descuidado, olvidadizo, quisquilloso, sensible, desorganizado y desordenado, pamplinero y poco serio, habla sin parar, no sabe escuchar.

La lista se podría hacer aún más larga y, por supuesto, esto no afecta a todas las personas amarillas ni las afecta todo el tiempo. Si le echamos todo esto en cara a una persona amarilla se sentirá profundamente incómoda. O tal vez, incluso, triste. Y aquí tenemos una clave importante:

las demás personas evitamos entristecer conscientemente a otro. No queremos hacerle daño ni ponernos a mal con ella.

Una vez más: un psicópata no se preocupa por los sentimientos de los demás. Le trae sin cuidado lo mal que se sienta un amarillo si le recuerda todas esas cosas. El psicópata piensa salirse con la suya al precio que sea. Y si el amigo amarillo o su pareja amarilla llora hasta quedarse dormido... pues, peor para ellos.

Lo que hace el psicópata embaucador y manipulador es, por ejemplo, decirle en confianza a su víctima que una persona a la que ella aprecia mucho ha dicho algo malo de ella. ¡Qué puñalada por la espalda! A continuación, el circo está en marcha.

Permíteme que ponga un ejemplo.

El caso de Lasse y Anna

Lasse es un chico alegre y positivo, al que le gusta hablar de todo con todos. Es una persona abierta que está siempre con una sonrisa en los labios. Parece que le cae bien a todo el mundo y, aunque a veces es un poco egocéntrico, se siente bien con la mayoría de la gente. Lasse empieza a relacionarse con Anna, una psicópata que lo cala muy pronto. No es tan difícil, la verdad. Él es abierto con todo, quizá demasiado abierto. Anna enseguida actúa como una copia de Lasse y hace que él se sienta seguro con ella. Bromea, se ríe y es un poco lenguaraz para que él piense que es una chica interesante.

Por alguna razón, Anna quiere tener a Lasse para ella sola, porque de esa manera lo puede controlar por completo. La verdadera razón la podemos dejar fuera de momento. Pero Lasse conoce a mucha gente. ¡Parece que conoce a todo el mundo! Ella tiene que empezar por algún sitio.

Entonces, Anna le cuenta a Lasse en confianza que Simon, su mejor amigo, ha dicho que estaba empezando a cansarse de Lasse y de su manera de exagerar las cosas todo el tiempo. Lasse, en el fondo, es consciente de que él hace eso exactamente; adorna las cosas demasiado, y tiende a sacarles punta para que parezcan más interesante de lo que son en realidad. No es algo que él haga para irritar a nadie; es que le sale así. Aunque no haya nada de malo en lo que hace, él se puede imaginar que Simon haya reaccionado ante su comportamiento.

Anna le asegura a Lasse que probablemente no lo dijo en serio, pero una semana más tarde Anna le cuenta a Lasse que Simon opina que se coloca demasiado en el centro cuando está con otras personas. Lasse empieza a estar triste de verdad. En parte porque es muy sensible a las críticas, algo que Anna ha entendido desde el principio, y en parte porque Simon era muy buen amigo suyo. Se siente traicionado, como si le hubiesen clavado un cuchillo por la espalda.

Finalmente, Lasse reflexiona. La verdad, le parece muy raro. ¿Diría eso Simon realmente? Pero él aún no tiene ningún motivo para desconfiar de Anna, que le informa de otro par de cosas de Simon, que también parecen bastante creíbles.

Ahora Lasse se preocupa seriamente. Decide hablar con Simon para solucionar las cosas, pero Anna se lo impide. ¿No querrá causar un conflicto? Esta es otra cosa que ella sabe de Lasse: a él no le gustan los conflictos. Por su parte, ella le propone que deje pasar un poco de tiempo, que deje que a Simon se le pase. Parece un poco gruñón últimamente, ¿no? Tan tremendamente negativo, ella tampoco entiende lo que ha pasado con Simon. Quizá esté atravesando una mala racha. Es mejor que

lo dejes tranquilo, ya se le pasará y volverá, ¿no crees? Lasse está de acuerdo, parece algo razonable. Además, está contento de que todavía haya alguien que piense con la cabeza.

Así que Anna ha sacado a Simon de la vida de Lasse, y además hace que parezca creíble que sea una decisión de Simon, cuando realmente es ella quien está detrás de todo. Este, lógicamente, es un proceso que lleva tiempo, pueden pasar meses, pero Anna tiene todo el tiempo del mundo para alejar a Simon de Lasse.

Mientras tanto ella mantiene a Lasse ocupado con otras cosas. Pero él sufre. Perder a Simon hace que no se sienta bien. Se conocen desde hace muchos años y de hecho puede que Simon fuera su mejor amigo. Cuando él habla abiertamente con Anna y le explica que a pesar de todo piensa aclarar las cosas con Simon —ya han quedado para almorzar a través de un SMS—, ella crea una situación a su alrededor que hace imposible ese encuentro. No quiere que Lasse y Simon aclaren nada en absoluto.

El mismo día en que Lasse va a salir para ir a ese almuerzo, a Anna o le da un arrebató en casa y asegura que él ya no la quiere o sobreviene una crisis en su trabajo o recibe la noticia de que padece una grave enfermedad. También puede ser que muera de repente un familiar cercano. No importa lo que sea, el caso es que ella necesita que Lasse esté en casa para apoyarla. Él no acudirá a ningún almuerzo porque es un chico de buen corazón que quiere lo mejor para todos. El siguiente intento de quedar a almorzar termina igual. Sin que él se dé cuenta, pronto habrá pasado un año sin hablar siquiera con Simon.

¿Qué es lo que ha pasado realmente?

No cabe duda de que el amarillo es particularmente sensible a perder a sus amigos. Le produce estrés y le hace perder el equilibrio. Y mantenerlo de forma continuada en ese desequilibrio es como ir sembrando la semilla de la duda sobre sí mismo. Comentarios del tipo: «por qué tienes que hablar de ti todo el tiempo», llevan a la persona amarilla a sentir confusión. Claro, es correcto, cierta tendencia al egocentrismo es un rasgo del comportamiento amarillo, pero incluso un amarillo tiene que poder ser él mismo a veces, y todo el mundo quiere hablar de sí mismo de vez en cuando. Pero el psicópata se asegura de crearle mala conciencia. Habla constantemente del comportamiento egocéntrico del amarillo y deja caer que eso le hace sentirse mal. Por supuesto, el amarillo no quiere que el otro se sienta mal, así que comienza a evitar hablar de sí mismo. Muy pronto dejará de soñar, de imaginar cosas y ha iniciado el camino de su declive.

Hay más clavijas que ajustar. El psicópata también puede asegurar que ha dicho esto y lo de más allá hace mucho tiempo. Cuando el amarillo no recuerda nada, entonces llega la respuesta: tú no escuchas nunca. Incluso esto puede ser cierto. Conducta amarilla y escuchar con atención riman mal. Y el amarillo, de hecho, también sabe esto. Lo que pasa es que él mismo tiene tanto que contar, que casi se le olvida escuchar lo que otros dicen.

Pero hay que aclararlo: una cosa es explicarle a una persona amarilla que ella crea caos e irritación cuando no escucha lo que otros tienen que decir, y pedirle que deje a los demás intervenir en la conversación un poco más a menudo. Esto es una crítica positiva, a ser posible

bien formulada, para que el amarillo tenga la oportunidad de aceptarlo, tomárselo bien y tal vez cambiar su comportamiento.

Pero otra cosa muy distinta es quejarse constantemente de que no escucha e inventarse cosas que nunca ha dicho y asegurar que no ha prestado atención tampoco a eso. Esto es manipulación psicológica negativa. Y el psicópata pertinaz realmente puede llegar a conseguir resultados donde otros han fracasado: puede conseguir que la persona amarilla —novio o novia, compañero o jefe— lo escuche. También es posible corroer totalmente una personalidad básicamente positiva si uno se lo propone, solo es cosa de tiempo. Y el psicópata lo tiene si va buscando algo concreto.

Hay varias formas de destrozar a un amarillo. Repetir que debería ser más serio, no reírse tanto y no andar haciendo el tonto todo el tiempo. Tomarse la vida más en serio.

El psicópata puede fingir que se siente avergonzado prácticamente por todos los chistes que cuenta el amarillo. Por su contenido racista o machista, u homófobo. Todo es criticable. ¿Cómo has podido contar ese chiste de los noruegos? ¿O del niño enfermo? ¿Dijiste realmente eso de las mujeres musulmanas? ¿Cómo has podido? ¡Santo cielo! Qué fuera de lugar, ¿no has notado la reacción de la gente? Y el humor, que es algo básico para un amarillo, se pulveriza y queda marchito. Nadie podrá reconocerlo como el chico gracioso que era, y la gente poco a poco se irá distanciando de él. Se ha vuelto un tipo aburrido y extraño.

¿Cómo les va a Lasse y a Anna?

Lasse, después de dieciocho meses con Anna, ya no es el mismo. Simon está fuera de su vida desde hace mucho tiempo y con él todo el grupo de amigos, a los que Lasse realmente echa mucho de menos. Pero le han dado la espalda. Ya no le aprecian. El problema es que es muy difícil encontrar nuevos amigos, porque ahora se ha vuelto dolorosamente consciente de la mala persona que es. Lo cierto es que no tenía ni idea de que antes los demás lo percibían como un narcisista egocéntrico.

Cada vez que Anna y él salen a cenar o a alguna fiesta, ella le señala después los errores que ha cometido durante la velada. Interrumpió a Janne o a su mujer; hizo una broma a Håkan fuera de lugar y habló demasiado tiempo con Mia. Esto último tal vez lo hizo, pero fue porque Mia no sabía quién era él y Lasse quiso aprovechar la ocasión para hablar con alguien que no sabía lo mal tipo que era. En realidad fue una liberación tener a alguien con quien hablar y ella se rio toda la noche de sus bromas poco ingeniosas.

Anna, que se había dado cuenta perfectamente de lo bien que se lo estaba pasando Lasse, quiere que a él le quede un mal recuerdo de esa noche. Así que le monta un numerito en casa en el que lo acusa de haber coqueteado abiertamente con Mia. Anna llora y grita y cuando Lasse la acusa de estar celosa sin motivos, ella le responde que lo ama mucho y tiene mucho miedo de perderlo. ¿Puede hacer el favor de no volver a hablar con Mia? Toda la escena le produce a Lasse tales remordimientos que, sin pensárselo, accede a hacerle esta promesa completamente irracional.

Obviamente todo el numerito de los celos es una farsa, porque una psicópata no experimenta celos. Eso requeriría cuando menos que Anna tuviera algún interés por Lasse, de algún tipo, pero no se trata

de eso. De lo que se trata es de mantener a Lasse bajo control. (Es muy probable que Anna tenga aventuras amorosas en la ciudad todo el tiempo. Los psicópatas, como ya hemos dicho anteriormente, suelen ser promiscuos, y Anna probablemente no sea una excepción. Por otro lado, Lasse tampoco se fija mucho en los detalles, y aunque Anna viniera a casa con el sujetador del revés, él no se daría cuenta.)

Después de unos meses de este tipo maniobras, Lasse no tiene fuerzas para salir. Prefiere quedarse en casa. Sin moverse y en silencio, se pasa los fines de semana mirando la tele, pero fútbol no, porque a Anna no le gusta el fútbol. Ella prefiere ver películas antiguas en blanco y negro que a él le parecen de lo más tristes, pero también es el único momento en que ella quiere sentarse cerca de él en el sofá. Lasse, a estas alturas, está tan necesitado de contacto humano que, aunque es profundamente infeliz con Anna, está dispuesto a hacer cualquier cosa para tenerla contenta. Ahora ella es lo único que le queda.

¿Qué conclusiones podemos sacar?

Aislamiento. Deja de bromear. Deja de ser tan ridículamente infantil. Dedícame más atención, mucha más. De lo contrario, te dejaré. Y el amarillo está atrapado en la red del psicópata.

Permíteme destacar lo siguiente: hay muchas parejas que de forma más o menos elegante intentan romper con el antiguo círculo de amistades de sus respectivos novios. El objetivo suele ser hacerse con el control, y no pocas veces se mezclan los celos. Esto, por supuesto, no es aceptable. No me cansaré de repetirlo: si alguien intenta controlarte debes dar un paso atrás y preguntarte por qué él o ella se comporta de esa manera. Este tipo de comportamiento debe ponerte en guardia inmediatamente. Y, lógicamente, todos los que se valen de este método no son psicópatas. A veces, solo están celosos. Procura que no haya motivos para ello.

Pero es importante recordar que los psicópatas no se sienten celosos lo mismo que no se sienten tristes, es decir, nada en absoluto, pero pueden fingir que tienen celos. Han aprendido a decir cosas como ya no me quieres, he visto como mirabas a esa mujer que es más guapa que yo. Pero eso es solo una forma de ejercer el control que andan buscando.

En el ejemplo de Lasse hemos visto como Anna lo aisló poco a poco. La pregunta que ahora cabe hacerse es: si Lasse ya no quiere salir de casa, ¿no puede resultar eso también bastante aburrido para Anna? No, nada más lejos de la realidad. Anna va exactamente donde quiere y le da la gana. Y si Lasse se opusiera a que ella se divirtiese mientras él se queda en casa, ella ya tiene la respuesta preparada: ¿Ya no le va a dejar hacer nada? ¡De verdad, no se puede ser más egoísta, Lasse!

Aunque este ejemplo es inventado, describe cómo actuaría un verdadero psicópata.

CAPÍTULO 13

CÓMO MANIPULA EL PSICÓPATA A UNA PERSONA VERDE



Las reglas son sencillas: nos mienten, sabemos
que están mintiendo, saben que sabemos que
están mintiendo, nos siguen mintiendo
y seguimos fingiendo creer en ellos.

ELENA GOROKHOVA

La debilidad de los verdes es, en gran medida, que tienen miedo a los conflictos. Los conflictos son desagradables, y surgen por doquier. Solo los provocadores se dedican a semejante cosa, y

eso de decir la verdad es preocupante para una persona verde. Puede ocurrir que no le guste nada el jersey nuevo de su compañera, pero, en lugar de reconocerlo, pone por las nubes el buen gusto de su amiga. Nunca ha visto un jersey más elegante. Claro, el problema surge cuando la compañera se ofrece a prestarle el jersey.

A la mujer verde le asustan también los cambios, no le gusta el cambio de planes, menos aún si es con prisas. Entonces se puede bloquear. Ella no quiere estar en el centro, y no quiere que la critiquen en público. Tampoco le gusta hablar ante grupos grandes, es decir, más de cinco personas, a no ser que las conozca bien. Es introvertida y algo parecido a una observadora. A veces, incluso, puede resultar difícil conseguir de ella una respuesta concreta a preguntas directas. Escuchar un sí cuando el verde realmente quiere decir no es muy habitual.

¿De cuántas de esas debilidades es consciente la persona verde? Lógicamente, varía de unas personas a otras, pero lo de ser reacios a los cambios es probablemente una de las cosas que les critican con mayor frecuencia: «Nunca quieres hacer nada, no haces más que estar ahí sentado. ¿No podríamos mudarnos de casa, pintar, cambiar algo?». No, las cosas están bien así, como están, ¿no?

Debilidades de la persona verde

Miedo a los conflictos, minucioso, reacio a los cambios, terco, cohibido, cobarde, pasivo, se escaquea, declina hacerse responsable, poco sincero, no habla con la gente sino de ella, hipersensible a las críticas e irresoluto.

Por lo tanto, si un psicópata quiere atrapar a una persona verde, apuntará decididamente a su sensibilidad frente a la crítica y su miedo a los conflictos. Hay básicamente dos maneras de acceder a una persona verde. Por supuesto hay muchas más, pero su debilidad depende esencialmente de dos rasgos de conducta concretos. La importancia de cada uno de ellos dependerá probablemente de si tiene que ver con el trabajo o si se trata de una relación de amistad o amorosa.

Veamos una relación personal. La mujer verde suele ser consciente de que a menudo se queda algo paralizada y le falta iniciativa. Junto a un hombre igualmente verde se quedaría fácilmente sentada en el sofá mientras sus sueños y planes para el futuro se convierten en eso: sueños y planes. Si ninguno de ellos pone manos a la obra, el trabajo no se hará solo. Lo cual, paradójicamente, nos lleva a la conducta roja. No se puede descartar que una persona verde se quede impresionada ante la capacidad de acción de su contrario, el rojo. Este tiene una personalidad poderosa, no pierde el tiempo hablando de tonterías, sino que actúa de manera clara y particular ante cada tema. Todo el tiempo está sucediendo algo, y una persona roja de buen

talante puede realizar una ingente cantidad de cosas en un espacio muy corto de tiempo. Levantar una valla o pintar un garaje apenas le lleva tiempo.

Insisto en lo que ya he dicho: lo sé, esto no es más que un ejemplo simplificado, pero estoy convencido de que entiendes el principio. La manera de acceder a un verde puede ser actuar como un rojo. Demuéstrale que eres alguien en quien apoyarse cuando soplen vientos fuertes. Y dado que los verdes rehúyen encantados la pesada responsabilidad de tomar un montón de decisiones que puedan tener consecuencias duraderas, pues dejan las decisiones en las manos del otro, que tendrá que asumirlas todas.

Cuando el psicópata se ha ganado la confianza del verde, y por así decirlo, se le ha acercado, la manipulación puede comenzar.

El siguiente ejemplo, lamentablemente, en un 95 por ciento está basado en hechos reales.

El caso de Kicki y Ulf

Kicki es una mujer divorciada amable y cordial. Tiene tres hijos, menores de diez años, y ha vivido sola durante poco más de un año. Pero no le gusta vivir sola. Al contrario, ella piensa que la familia debe estar formada por un hombre y una mujer. Pero no ha encontrado a su media naranja después del divorcio. Los hombres con los que ha salido o eran muy parecidos a ella, es decir, un poco pasivos, o tenían demasiada prisa por llevársela a la cama.

Entonces conoce a Ulf. Ulf es un conocido lejano de Stina, una amiga de Kicki. Se conocen por casualidad en una fiesta en el jardín de uno de los vecinos, y Ulf se fija directamente en Kicki. No hace nada, sino que dedica media hora a observarla, cómo actúa, con quién habla, qué parece hacerla reír. Luego se acerca a ella y se presenta. Actúa con amabilidad, pero al mismo tiempo de forma dominante. Le sirve una copa, le sugiere lo que debe comer de la barbacoa y, en general, se le ve decidido. Pero no hace ningún intento de ligar con ella. Algo que la deja pensativa, porque ella es una mujer que está muy bien y todos los hombres que saben que está divorciada hacen precisamente eso, intentar ligar con ella. Ella sabe muy bien que a la mayoría de los hombres que hay en la fiesta les gustaría llevársela a la cama.

Ulf tiene planes más avanzados. Él ha notado la timidez de Kicki y cree que necesita más tiempo para acostumbrarse a él. Así que desaparece de la fiesta sin decir adiós. Sin embargo, aparece tres días más tarde en su tienda de ultramarinos. ¡Qué casualidad! Hablan, y él hace la compra de manera rápida y eficaz mientras Kicki da vueltas alrededor de los estantes. Ella está bastante impresionada de la rapidez con que decide lo que quiere comprar. ¡Si ella pudiera actuar igual! Él desaparece de la tienda tan rápido como llegó. Después de repetir este comportamiento unas cuantas veces, la invita a cenar, terminan en la cama y en el transcurso de una semana él ya se ha mudado a vivir con ella.

Todavía no sabemos nada de sus intenciones. Pero si se trata, por ejemplo, de vivir gratis el mayor tiempo posible, no hay mejor método que enrollarse con una mujer verde. Ella querrá ayudar, echar una mano al prójimo, puesto que ese es uno de los puntos fuertes de los verdes. Puede que él diga que tiene un apartamento fuera de la ciudad, y que es muy triste. Será mejor verse en casa de ella todo el tiempo. Poco a poco se va mudando a casa de Kicki. Mientras ella, completamente abrumada por la fuerza de la que él hace gala, le deja hacerse sitio en su casa.

Él retira los muebles preferidos de ella, llena la nevera con su comida y apretuja la ropa de Kicki en el armario. Y aparca un coche inusualmente ostentoso en la entrada. Un coche que, por alguna razón, no usa nunca.

La forma en que Ulf controla a Kicki es, por ejemplo, completamente diferente de cómo controlaba Anna a Lasse. Para empezar, Kicki no es una mujer que salga todas las noches. Tampoco suele invitar a casa a un montón de amigos los fines de semana que no tiene a los niños. Su método es dedicarle todo el tiempo libre y toda la atención a su pareja. Algo de lo que Ulf se aprovecha directamente. Él deja que ella haga la compra, que le lave la ropa, le planche las camisas, limpie la casa y haga la comida, todas esas cosas que Ulf no tiene ganas de hacer. De esta manera consigue que Kicki se sienta importante y valiosa a ojos de él.

Muy pronto, habrá algún lío con su salario, en la oficina han cometido algún error con las nóminas: ¿le puede prestar dos mil coronas hasta que los idiotas de la empresa arreglen el enredo que han preparado?

Si ella dice que sí, él ha roto el muro de contención. Solo le está pidiendo un pequeño préstamo. Nunca le pediría cincuenta mil coronas la primera vez, pero dos mil no es nada. Por supuesto, Kicki accede a prestárselas. Ulf es un tipo astuto. Está claro que se las devolverá. Sin embargo, devolver el préstamo no es algo que esté en los planes de Ulf. Él sabe cómo aprovecharse del buen corazón de Kicki. Para él esto solo es una prueba. Ahora sabe que ella está dispuesta a abrir la cartera para darle dinero. Así que continúa poco a poco. Se olvida la cartera cada vez que van a cenar a un restaurante, pero felizmente ella abre la suya. Sin embargo, él quiere comprobar dónde están los límites.

Y una vez que Kicki ha empezado a darle dinero, seguro que seguirá dándoselo. Porque así es como funciona. Si ha empezado a ayudarle, lo seguirá haciendo una y otra vez.

Cómo volver las armas de alguien en su contra

Cuando un psicópata elige una víctima amarilla se trata de hundirla, cambiar la percepción que tiene de sí misma para poderla controlar. Pero los verdes no tienen un ego desorbitado. No van por ahí pensando que son mejores que los demás. Más bien todo lo contrario, se empequeñecen, y reconocen sus debilidades para sí mismos y para todos aquellos que las quieran escuchar. Lo único que el psicópata tiene que hacer aquí es alimentar esa idea. Fortalecerla. También las personas verdes quieren tener gente a su alrededor.

Al igual que los amarillos son personas sociales, y el aislamiento del resto del mundo es una amenaza terrible. Lo único que tiene que hacer el psicópata, por ejemplo, cuando una mujer verde se mira al espejo y dice que ha engordado un poco, es darle la razón. Sí, puede que hayas engordado un poco. Todos los hombres sabemos que esa pregunta es letal, pero quien quiere realmente que su mujer se sienta mal, no tiene más que confirmarlo: has engordado. Y su autoestima, ya de por sí débil, sufre otra fisura.

O con la comida. ¿Me ha quedado la salsa realmente buena? Bueno, podría tener un poco más de sal, o menos mantequilla, tener otro color o estar más caliente. Se requiere muy poco para mantener a una persona verde en la duda: ¿le ha gustado realmente a él? Y si ella protesta, basta

con levantar un poco la voz, solo un poco. El psicópata habilidoso no necesita nunca alzar mucho la voz para que ella ceda por miedo a un posible conflicto. Como de costumbre ella no quiere peleas.

Dado que la mujer verde protege a la familia, y la imagen que esta proyecta al exterior, esta también será un arma eficaz. Si el psicópata quiere algo —dinero, tiempo para él, quizá sexo demasiado avanzado para la mujer verde— solo tiene que insinuar que es posible que la abandone. Eso sería un castigo que ella no está dispuesta a aceptar. Tiene que demostrar que es capaz de retener a un hombre. Y además, los niños necesitan una referencia masculina. Hay innumerables relatos de cómo un hombre ha conseguido que una mujer acceda a las cosas más increíbles, solamente atacando sus puntos débiles.

¿Cómo terminó el drama de Kicki y Ulf?

Después de medio año, Kicki y sus hijos solo comen la comida que le gusta a Ulf. Puede ser que él solo quiera comer pollo o filetes o comida vegetariana. No importa. Siempre es Kicki quien hace la compra. Por desgracia, Ulf ha tenido problemas para encontrar trabajo últimamente y no tiene ingresos.

Vendió el coche, y ella se atrevió a preguntarle qué había hecho con el dinero. Lo cual dio lugar a una pelea violenta en la que él fingió sentirse humillado por las insinuaciones de ella. Después se enfadó, y mucho. La ira de Ulf fue tan virulenta que Kicki, apocada ante los conflictos, después de aquello no volvió a contradecirle.

Por supuesto, eso entraba en los planes de Ulf. Él siempre supo que ella tiene miedo a las peleas. Y gritarle es lo mejor que pudo hacer. Ahora solo necesita mirarla enojado para que Kicki ceda y le dé lo que le pida. Y él se asegura de aprovecharse. De nuevo: a Ulf no le importa Kicki. No podemos olvidarlo. Ella es solo un objeto intercambiable, nada más.

En este caso, se trata principalmente de que lo mantenga. A Ulf le gusta mirar la tele. Alquila muchas películas a través de la red de pago, cuando Kicki está en el trabajo. La cuenta asciende a varios miles de coronas al mes que acaban en la cuenta de teléfono de ella. Esto, junto con otros esparcimientos de Ulf —ir al bar con sus amigos, qué demonios, él necesita ver a otras personas de vez en cuando ahora que está en paro por un tiempo— hace que los pequeños ahorros de Kicki desaparezcan. Llegando al extremo desagradable de que Ulf le ha hecho vaciar también las cuentas de ahorro de los niños —un dinero que ha ido depositando en ellas durante muchos años antes de que Ulf entrara en su vida.

Kicki está bastante preocupada por su economía. Un solo salario no es suficiente, sobre todo cuando Ulf se dedica a derrochar su dinero. Él aparece en casa con ropa recién comprada, ropa cara que no usa, porque ella le ha facilitado el PIN de su tarjeta Visa.

Kicki habla con Ulf de la situación económica. Tiene miedo de que él reaccione con un arrebato de ira, pero no tiene elección. Está sin blanca. Dado que Ulf es un psicópata no ha pensado nunca en lo que iba a decir cuando se acabara el dinero. Así que improvisa. Sin avergonzarse en absoluto, le sugiere que vaya al banco y pida un crédito. Kicki se asusta porque sus padres siempre le han dicho que uno no debe endeudarse si no hay un motivo justificado para ello.

Pero Ulf es astuto. Le pregunta que cuánto tiempo piensa dejar que sus padres dirijan su vida. ¡Por

Dios, tiene casi cuarenta años! ¿No debería apartarse ya de las faldas de sus padres y empezar de una vez a tomar sus propias decisiones económicas? Él confía en ella, sabe que ella puede hacerlo. Aquí él juega con la baja autoestima de ella, le da coba y afirma que está seguro de que ella lo arreglará todo sin necesidad de nadie. Ella se lo traga. Y él la ayudará. Además, pronto va a conseguir un trabajo. De hecho, va a acudir a una entrevista de trabajo esa misma semana. No le ha dicho nada porque quería darle una sorpresa.

Todo esto le sale de manera espontánea, porque a Ulf le cuesta tan poco inventarse mentiras como a Kicki respirar. Ella se pone muy contenta. ¡Una entrevista de trabajo! Ella lo abraza y le promete que al día siguiente irá al banco. Todo saldrá bien, y muy pronto habrán salido de apuros.

Kicki pide al banco un crédito de cincuenta mil coronas tal como le aconseja Ulf. Y cuando el dinero está en su cuenta, él le pide directamente la mitad. Ella le pregunta para qué lo quiere, pues en realidad es ella quien paga todos los gastos de la casa. Además, necesita el dinero para pagar muchas facturas atrasadas. Y corre prisa. Pero Ulf piensa que si le da un poco de dinero no tendrá que pagarle nada, así que de hecho ella saldrá ganando con ello. A regañadientes, ella le da veinticinco mil coronas del préstamo. Él se lo gasta en dos días, pero es incapaz de explicar en qué. Y, como es de imaginar, él empieza inmediatamente a manipularla para sacarle lo que queda del préstamo.

Y así siguen las cosas. Él la convence para que pida más créditos, las sumas son cada vez mayores, hasta que en el banco le dicen que no, que no le pueden conceder más préstamos. Cuando Kicki esté empeñada hasta las cejas y sin recursos, Ulf desaparecerá. Quizá, un buen día cuando ella vuelva a casa después del trabajo, él ya no estará. Tal vez encuentre una excusa para discutir con ella y hundirla un poco más, pero saldrá en busca de otra mujer que esté dispuesta a mantenerlo unos años. Dejará tras de sí a una pequeña familia, sola y al borde de la ruina. Kicki no se atreverá a contarle a nadie cómo la ha engañado durante el último año.

¿Cuáles son las conclusiones?

¿Os parece que el ejemplo es exagerado? No lo es. Ciertamente hay muchas parejas en las que uno de ellos es un derrochador y el otro una hormiguita. A veces, el uno tiene un salario mucho más alto que el otro, por ejemplo. Que haya un desequilibrio en las condiciones económicas dentro de la pareja es bastante habitual. A menudo es el hombre el que, merecidamente o no, tiene el salario más alto. Pero existe un acuerdo de que sea él quien corra con la mayor parte de los gastos, eso no es nada raro. Son una familia.

Pero las situaciones en que uno de ellos utiliza sistemáticamente al otro para evitar pagar él mismo, eso es otra cosa. Los psicópatas son increíblemente audaces a la hora de hacerte abrir la cartera. Hacen como Ulf en el ejemplo anterior. Comienzan a pequeña escala y van probando. Y poco a poco se aferran a tu cartera. Vivir a costa de los demás es un rasgo psicopático muy acentuado. Como he escrito más arriba, no sienten vergüenza ni remordimientos al dejar que otros paguen siempre.

Por supuesto, a algunas personas no se les ocurriría nunca dar dinero a alguien que acaban de

conocer, y estas no son interesantes para los psicópatas, que saltarán sobre otra víctima. Porque no faltan nuevas víctimas.

CAPÍTULO 14

CÓMO MANIPULA EL PSICÓPATA A UNA PERSONA AZUL



En el amor, cuando consigues anotar
un tanto, pierdes.

KAMAND KOJOURI

Esto es interesante. Yo diría que una persona azul es la más difícil de manipular. La razón es bien sencilla: el azul controla la situación. Él sabe lo que has dicho y recuerda los detalles. Apunta lo que oye. Guarda los mensajes de correo electrónico y sabe cómo son las cosas.

A estas alturas ya sabes que un psicópata miente sin vacilar, y cuando lo cazan en una mentira tiene una nueva mentira con la que despistar. Podría mentir incluso a una persona azul. Pero su problema es evidente. El compañero de trabajo, el jefe, el amigo o la pareja azules descubrirían antes que otros que la mentira es eso: una mentira. Su método es hacer un seguimiento de los hechos y verificar las cosas dos veces. (Sí, tu jefe azul probablemente controlará lo que haces sin que tú lo sepas. Él es como es. No hay nada malo en ello, es solo que le gusta tener las cosas bajo control.)

Si un psicópata quiere manipular a una persona azul para conseguir beneficios, necesita algo muy especial. Decir alzando la voz que así son las cosas no va a servir de nada. El azul lo revisará y descubrirá que no son así en absoluto. Racional y objetivo como es, volverá al despacho del psicópata y le comunicará que estaba equivocado. ¿Cómo explicas tú esto?

En una relación, no vale decir «Yo he pagado el viaje, tu parte son diez mil». El amigo azul querrá ver el recibo. No porque él desconfíe necesariamente de los demás, sino porque él quiere, sencillamente, ver la factura. (Sin embargo, si la suma no coincide exactamente, no te enviará diez mil. Te enviará 9.888,23. Porque eso equivale exactamente al 50 por ciento.)

Esto significa que no puede uno comportarse de cualquier manera con una persona azul y contar con que simplemente lo va aceptar. Muchos psicópatas leen un poco de aquí y de allá sobre ciertos temas, lo suficiente como para que parezca realmente que saben de lo que están hablando y de esa manera conseguir que la gente les escuche. Pero las personas azules no les van a comprar esa treta. Ellos van al fondo de todo. Una de sus principales debilidades es precisamente que no pueden evitar dejar de mirar las cosas, y enterarse de cómo funciona todo. A veces eso irrita a la gente que está a su alrededor, pero en este caso, es definitivamente una ventaja para ellos. Ten en cuenta que el azul no le da necesariamente mayor importancia a las tretas del psicópata. No tiene ninguna necesidad de explicarle con todo lujo de detalles lo que piensa, pero para sus adentros tiene las cosas claras. Esa persona que se sienta al fondo del pasillo no es de fiar, por lo que en adelante el azul actuará en consecuencia.

Entonces, ¿los azules son inmunes a la manipulación?

Por desgracia, no.

Las irritantes deficiencias de las personas azules

Esquiva, cortante, sospechosa, meticulosa, gruñona, insatisfecha, esclava de las normas, indecisa, reservada, fría, carece de competencia social, lenta, etcétera.

Como ves, también el azul tiene bastantes aspectos en los que debe trabajar. Y como suele ocurrir, el psicópata averigua cuáles son esas debilidades. No todos los azules sospechan de todas las personas que tienen a su alrededor, pero son menos sociables que los verdes o los amarillos.

Eso quiere decir que la mayoría de las personas valoran realmente las relaciones interpersonales más que nuestro amigo el azul. Esta es muchas veces la fuerza del azul; a él no le importa que los demás lo perciban como alguien un poco triste y gris. Quizá incluso esté de acuerdo en que es así como funciona.

Pero, como todo lo demás, esto se puede volver en su contra.

El caso de Göran y Roger

Göran es una persona extremadamente metódica que trabaja de supervisor en el departamento financiero de una gran empresa. Lleva muchos años trabajando allí y tiene fama de que no se le escapa nada. Su capacidad para los detalles es bien conocida, pero en el trabajo también lo encuentran un poco esquivo con el resto del personal de su departamento. No suele participar nunca o casi nunca en las actividades sociales, como ir a tomar una copa con sus compañeros después del trabajo o acudir a las fiestas de la empresa. La razón es que no le interesan sus compañeros. Él comprende que a veces los necesita, pero elige cuándo quiere relacionarse con ellos. Lógicamente, él sabe cómo se interpreta eso, pero como él tiene otras amistades en su círculo privado no le importa que los demás piensen de él que es una persona rara.

Llega al departamento un nuevo jefe, Roger, que enseguida se da cuenta de que Göran es un tipo raro. Oye la admiración que sienten todos por la increíble experiencia y capacidad de Göran. Al final Roger se cansa y piensa que sería interesante comprobar si es posible conseguir que el tan ensalzado Göran pierda el equilibrio. Después de pasar muchos ratos juntos sentados, Roger se da cuenta de que Göran va a ser un hueso duro de roer. Prueba a elogiar a Göran sin obtener mayor reacción. Göran sabe de lo que es capaz y es inmune a los elogios y esas cosas que para él tan solo significan que le están dando coba. Roger prueba entonces a criticar a Göran por algunas cosas que se podrían poner en tela de juicio. Pero a Göran eso tampoco le descoloca. Muy tranquilo y aparentemente impasible, le explica a Roger que no sabe de lo que está hablando, porque aquí no hacemos las cosas así. Göran le lee sencillamente la normativa a Roger, algo que a Roger no le gusta lo más mínimo. Él está convencido de su propia superioridad y no permite que nadie le lleve la contraria. Decide ridiculizar a Göran a fondo.

Observando lo que hace Göran en la empresa, se da cuenta de que Göran, a pesar de su estatus como experto, es un lobo solitario. Eso le dice a Roger que puede actuar a espaldas de Göran sin que él lo note.

Dicho y hecho. Roger va hablando con el resto de los empleados de uno en uno para averiguar qué opinan realmente de Göran. Enseguida se da cuenta de que todos respetan a Göran, pero que también piensan que se muestra un poco distante. Entonces, Roger pone en marcha sus planes.

No puede acusar a Göran directamente de ningún error grave, nadie se lo creería. Pero como resulta evidente que no puede manipular al propio Göran, intenta manipular a todos los demás dentro del departamento. Se dirige al empleado A y le dice que Göran le ha pedido que fuera a buscar un documento. A no entiende nada, porque se lo entregó al propio Göran hace tiempo. Roger se encoge de hombros y dice que será solo un despiste; no hay problema.

Más tarde, esa misma semana se dirige al empleado B con un caso similar. Después a C y a D. Todo el tiempo se guarda mucho de cuestionar lo más mínimo el trabajo de Göran y se asegura de que realmente se trate de pequeñas cosas. Pronto ha conseguido lo que se proponía, establecer la idea de

que Göran puede despistarse a veces. Como se trata de un departamento de finanzas, hay allí muchos comportamientos verdes y azules, lo cual significa que no van a ir a Göran con el cuento. Esto es algo de lo que Roger se dio cuenta inmediatamente. Él sabe que los empleados introvertidos se callan las cosas y él utiliza esto descaradamente.

Roger sigue con su plan y va lanzando un nuevo chisme tras otro sobre Göran. Llama a su despacho al empleado F, y le pregunta si ha observado últimamente algo raro en el comportamiento de Göran. F contesta que no ha visto nada raro —Göran actúa como siempre y, sobre todo, desconoce por completo las intrigas de Roger—, y cuando le pide un ejemplo Roger niega con la cabeza y dice que seguramente no será nada. De esta manera, muy pronto sembrará la duda entre muchos de sus compañeros de departamento, que empezarán a replantearse la imagen que tienen del infalible Göran. Y poco a poco el halo de gloria que antes rodeaba a Göran se pone en entredicho.

Esto va a requerir mucha paciencia

Para esto se necesitará bastante tiempo. Roger se da cuenta de que tiene que avanzar con pies de plomo porque nadie le creerá si él, una mañana en la pausa para el café, dice abiertamente que Göran se ha vuelto senil. Nadie lo creerá, por lo que debe ir con cuidado. Pero una manera de destrozarse la confianza en sí misma de una persona azul es minar su credibilidad. Y eso se consigue manipulando a los que lo rodean, haciéndoles creer que Göran se ha vuelto descuidado.

Esta es una táctica bien conocida, por ejemplo, en la política. No puedes hacer que un político cambie de opinión, pero cuestionando su persona y su catadura moral se puede conseguir que la gente deje de escucharlo. Sabemos que esas cosas no tienen una conexión real; los hechos son los hechos. Pero quienes lanzan un determinado mensaje nos influyen. Piensa en esto. Si te encontraras con Hitler y dijera que la Tierra se va a volver inhabitable si no dejamos de utilizar los coches de inmediato, probablemente empezarías a reconsiderar tu idea del efecto invernadero. Porque en Hitler no se puede confiar, eso lo sabe cualquiera, por poco que sepa. Y funciona de la misma manera en sentido contrario: si te cruzaras en la esquina de una calle con tu artista o escritora favorita y ella afirmara que podemos olvidarnos del efecto invernadero, que no tiene nada que ver con la intervención de las personas, en absoluto, entonces empezarías a replanteártelo. Pero Roger es más listo. Simplemente, se hace con un buen número de aliados.

Los investigadores Robert D. Hare y Paul Babiak los llaman peones, recursos fáciles de sacrificar y cuya función es la de tontos útiles al servicio del psicópata. A esos aliados se les atrae con buenas palabras y siempre hablarán bien del psicópata, dirán que es el mejor chico del mundo. Eso es lo que hace Roger para reforzar su credibilidad. Cada vez que alguien lo critique, sus peones saldrán en su defensa y el crítico quedará como un gruñón y un mezquino.

El comportamiento azul es complicado de manejar para la mayoría de las personas. Los azules tienen un control férreo y no suelen cometer errores. Al contrario, son más bien ellos quienes te señalan a ti tus errores. Si les quitas esa posibilidad, quizá al final empiecen a dudar de sí

misimos. El hecho de que sus compañeros se distancien tiene menos importancia para ellos, pero si a la persona azul no se le permite seguir haciendo un trabajo de alta calidad, entonces su autoestima empieza a resentirse. Si además puedes engañarlo y hacerle creer que ha cometido errores de peso, el dolor de cabeza para ellos está servido.

Volvemos con Göran y Roger

Después de seis meses, a Göran le han pillado en tantos pequeños errores que ya no se pueden ignorar. Roger ha difundido una gran cantidad de rumores malintencionados, no todos difíciles de creer, que ponen en entredicho al auténtico Göran. Eso hace que sus compañeros piensen que es probable que haya empezado a perder facultades. Y, claro está, nadie es perfecto. El motivo puede ser cualquiera. Tal vez Roger ha difundido el rumor de que Göran tiene problemas en casa. Tal vez Göran le confesó a su nuevo jefe que se estaba divorciando pero que no quería que se supiera. Quiere que todos le traten igual que antes. Esto no supone un gran problema porque Göran siempre ha sido bastante reservado. Así que nadie habla con él del tema.

Roger considera que ahora se ha ganado al personal y lo tiene de su parte, ahora cuenta con una gran cantidad de peones a su disposición. Y entonces inicia la segunda fase. Empieza todas las reuniones quince minutos antes y se lo notifica a todos menos a Göran. Con lo cual Göran, con extraña regularidad, empieza a llegar tarde a las reuniones. Todos lo ven y lo interpretan como que va de capa caída. ¿Es que ya no sabe ni la hora que es?

Göran va a ver a Roger y le pregunta por qué él no ha sido informado del nuevo horario de la reunión. Roger afirma que sí que ha sido informado. Le enseña el correo electrónico que le ha enviado a Göran. Parece correcto, pero Roger ha manipulado las direcciones de correo electrónico para que parezca correcto cuando no lo es. Roger no le ha enviado nada a Göran. Roger aprovecha la ocasión para comunicarle las críticas que otros compañeros han expresado contra Göran. Dicen que estás empezando a perder pie. ¿Puedes esforzarte un poco?

Göran no entiende nada y quiere que le ponga ejemplos concretos. Roger se niega, dice que todos han preferido permanecer en el anonimato. No quieren hablar directamente de ello con Göran y, si Roger le pone ejemplos, Göran sabrá inmediatamente quién ha dicho qué. Eso sería traicionar su confianza, dice Roger. A Göran le cuesta rebatir esto, puesto que él mismo actúa bajo ciertas reglas particulares.

Pero que hayan acudido a Roger para decir que descuida su trabajo es un problema, dice Roger. Göran no dice nada, se va y se sienta en su sitio. Como es una persona introvertida y realmente no quiere hablar con sus compañeros más que lo imprescindible, no hace nada, no dice nada. No quiere hablar con ellos y ellos no quieren hablar con él.

Para zarandear de verdad a Göran, Roger ahora le ordena que participe en unas conferencias para el personal y que duerma fuera de casa por primera vez en diez años. Esto le obliga a relacionarse más íntimamente con personas que han empezado a mirarlo con otros ojos, que cuestionan si este hombre realmente sabe lo que hace. Todo el fin de semana que duran las conferencias se convierte para Göran en un largo y auténtico suplicio. Él suele ser quien presenta las cuentas de resultados en las grandes ocasiones. Ahora esa tarea recae sobre otra persona, y Göran se da cuenta de que su puesto como revisor dentro de la empresa está seriamente amenazado.

Él sigue sin decir nada a nadie, en parte, porque no suele hacerlo y, en parte, porque es evidente

que esos idiotas no entienden nada. Roger le pone cada día más palos en las ruedas, y al final tiene que cambiar de puesto a Göran. Es imposible mantener a una persona que comete tantos fallos en un puesto tan importante. Göran mantiene que él no ha cometido ningún error. Ahora se pasa las tardes y las noches comprobando hasta dos y tres veces todo lo que hace. Está a punto de quemarse porque quiere limpiar su buena reputación.

A Göran le asignan cada vez tareas menos avanzadas, lo cual está muy por debajo de su nivel de competencia. Por primera vez cuenta en casa tremendamente apesadumbrado lo que le está pasando. Su mujer le dice que debería cambiar de trabajo. Con la cantidad de años que él le ha dedicado a la empresa, ¿así se lo agradecen?

Ahora Göran se encuentra realmente en un aprieto. En la empresa parece que no confían en él. Su mujer quiere que cambie de trabajo. Pero a él le gusta el trabajo que tiene. Se sentía bien hasta hace un año. Ahora todo ha saltado por los aires. Empieza a dar muestras de mal humor tanto en casa como en el trabajo, donde de esa manera refuerza la idea de que es muy difícil tratar con él. Göran se dirige a sus compañeros y le echa la culpa de todo a Roger, pero ellos se ponen del lado de Roger, son sus leales subordinados.

En un último intento de resolver las cosas de una vez por todas, Göran le envía un correo electrónico a Roger, su jefe, en el que le pide una reunión el lunes a las diez. Göran aprovecha el fin de semana para prepararse ante la que quizá sea la cita más importante que ha tenido. Tiene que salvar el pellejo. Cuando llega a la reunión con una carpeta llena de argumentos, Roger le echa la bronca. Por todos los demonios, él no puede campar allí a sus anchas: debería haber estado allí hace una hora. ¿Por qué llega tan tarde? ¿Es que ya no se toma nada en serio? Göran está en estado de shock, vuelve a su despacho y mira su agenda online. Y, ciertamente, pone las nueve en punto. ¿Cómo es posible? No sabe que Roger ha estado allí durante el fin de semana y ha cambiado la hora de la reunión.

El caso continuará durante seis meses, hasta que a Göran lo despidan por su falta de trabajo.

¿Qué conclusiones podemos sacar?

Alterar a una persona azul es un auténtico desafío, incluso para los psicópatas más astutos. Probablemente le resulte mucho más fácil a una hermosa mujer psicópata hacer caer en su trampa a un hombre azul que tenga problemas para relacionarse. Es un ejemplo muy simple, pero imagínate a un hombre de unos cuarenta años que aún no ha encontrado a su media naranja. Entonces, llega una mujer hermosa y le promete amor eterno. Ella le presta toda su atención y le elogia todos sus puntos fuertes. Él no se ha visto nunca en una situación parecida, y es un objetivo propicio para caer en la dulce trampa de la seducción. Como, además, las mujeres psicópatas utilizan también el sexo como arma, la cosa puede acabar en un verdadero desastre.

Aunque las personas azules son menos dependientes de las relaciones que muchos otros, suelen tener relaciones personales muy cercanas. Pocas, pero entrañables. Y en estas situaciones su armadura no es más fuerte que la de otras personas.

CAPÍTULO 15

TÉCNICAS CONCRETAS Y MUY CONOCIDAS DE LAS QUE PUEDE VALERSE UN EXPERTO MANIPULADOR



Si eres adicto a la aprobación, tu comportamiento es tan fácil de controlar como el de cualquier otro yonqui. Todo lo que necesita hacer un manipulador es un simple proceso de dos pasos: darle lo que anhela y luego amenazar con quitárselo. Todos los traficantes de drogas en el mundo juegan este juego.

HARRIET B. BRAIKER

Personalmente, creo mucho en la importancia de hablar claro. Cuando se trata, por ejemplo, de cómo actuaría un psicópata para destrozarte la existencia, lo mejor es ser más claro que el agua. Para poder ver entre las cortinas de humo tenemos que entender qué es lo que hacen para hacernos caer en su trampa. Aquí van algunos ejemplos de cómo actúan.

Existen muchas técnicas de manipulación. Probablemente se podría llenar un libro entero con ellas. No obstante, aquí he elaborado una lista con las técnicas más habituales y he descrito las variantes de cada respectiva técnica. De una en una quizá no parezcan especialmente graves. Pero imagínate a un psicópata que emplea dos o tres, o —¿por qué no?— todas las técnicas de manipulación al mismo tiempo. Las consecuencias serían devastadoras.

Lo extraño —y realmente bastante desagradable— es que la mayoría de los psicópatas y el resto de los manipuladores usan los mismos medios para alcanzar sus fines. Parece que forma parte de su personalidad perturbada saber cómo han de actuar para destrozarnos la vida a los demás. Las noticias que nos llegan de todo el mundo sobre cómo actúan los psicópatas para manipular a su entorno pueden variar en las formas, pero cuando uno se fija en las artimañas que usan es espeluznante que sean tan parecidas. A veces, me da por pensar que hay un *modus operandi* que se enseña en algún sitio.

1. Confirmación positiva arbitraria

¿Qué significa esto? Darle a un individuo una fuerte aprobación positiva unas veces sí y otras no. Hacer que una persona dependa de esa confirmación que ella necesita para sentirse bien. Esta es una táctica que funciona muy bien para hacerse con el control de otra persona. Utilizándola, el manipulador motiva a su víctima para que haga exactamente lo que él quiere.

Imagínate a un drogadicto cuyo cuerpo pide a gritos una droga determinada. Cuando consigue la droga se siente mejor de inmediato. Pero pronto vuelve a empeorar y necesita más droga. Si la consigue volverá a repetirse el mismo patrón, pero si no consigue la droga pronto se sentirá realmente mal. El quid de la cuestión está en que quien tiene las drogas tiene poder sobre el drogadicto. Y por eso los drogadictos pueden llegar muy lejos para conseguir su droga. Eso lo sabe cualquier camello del mundo.

Todos necesitamos confirmación de algún tipo. Forma parte de nuestra condición humana. Somos básicamente seres dirigidos por nuestros sentimientos y hay cosas que nos hacen sentir bien, como hay cosas que nos hacen sentir mal.

El reconocimiento positivo arbitrario funciona muy bien con las personas que tienen una autoestima baja, así que, si sospechas que puede ser tu caso, lee esto con mucha atención. Tal

vez pertenezcas al grupo de los que necesitan oír que han hecho un buen trabajo. Te sientes bien cuando le oyes decir a tu jefe que has sido productivo. Reconozco con cierto sonrojo que pertenezco a este grupo de personas. No es que haga un mundo de ello; además, no tengo jefe. Pero, sin duda, me siento bien cuando una persona cuyo criterio tengo en alta estima me hace una crítica positiva. Lo que significa que soy realmente susceptible a esa técnica, porque tal vez la opinión de una persona sea la que realmente me importa.

¿Y qué ocurre con los ratones?

En una prueba con ratones de laboratorio se dispusieron dos habitaciones, una blanca y la otra negra. La habitación negra solo tenía un elemento: una puerta blanca. Cuando se colocó un ratón en la habitación negra, este se pasó un rato dando vueltas alrededor de ella hasta que encontró la puerta blanca y se introdujo en la habitación blanca. Allí dentro había un trozo de queso que, lógicamente, el ratón se comió. Le costó tres intentos mejorar el tiempo que tardaba de pasar de la habitación negra a la blanca. Cada vez le premiaban con un trozo de queso: reconocimiento positivo. Mientras tuviera esa confirmación estaba dispuesto a hacer el mismo recorrido.

Pero nosotros no somos ratones de laboratorio. ¿O sí?

Ratones de laboratorio humanos

Imagina que vengo de un puesto de trabajo donde los elogios y la crítica positiva brillan por su ausencia. Lo más habitual era que uno tuviera que escuchar todo lo que había hecho mal. Y, como ya hemos visto, todos cometemos errores y tenemos puntos débiles, lo cual significa que siempre hay algo que señalar si uno se propone tal cosa.

Muchos jefes son absolutamente incapaces de hacer el menor elogio. Se dedican principalmente a criticar, no necesariamente porque sean malas personas; según mi experiencia, se trata más bien de que son malos jefes y nunca han pensado que reconocer un trabajo bien hecho es un aspecto importante del liderazgo.

Ahora he llegado a un nuevo puesto de trabajo donde soy bien recibido por mi nueva jefa. Ella ve inmediatamente mis cualidades y me elogia porque soy rápido, diligente, creativo, trabajador y otras quince cosas más de las que yo mismo estoy orgulloso. Por fin he llegado al lugar correcto. Finalmente alguien que aprecia mi talento. Que realmente valora mis esfuerzos. ¡Guau!

¿Cómo afecta esto a mi comportamiento? Lógicamente quiero trabajar aún más duro, más rápido, ser más creativo y demás, para conseguir más de esa agradable crítica positiva. En tan solo dos semanas, la jefa ha conseguido que me sienta mejor en el trabajo de lo que me he sentido nunca en toda mi vida laboral. Así siguen las cosas durante un par de meses.

Imagínate ahora que mi nueva jefa de repente se vuelve silenciosa. De repente no recibo absolutamente ninguna confirmación positiva. ¿Cómo me tomaré este cambio? De pasar, por una vez en mi vida, de ser apreciado porque soy un empleado diligente a encontrarme de repente con un silencio impenetrable. Se acabó la crítica positiva, ni la más mínima atención; cada vez que veo a mi jefa en el pasillo, ella ni me mira, como si no existiera. No me responde a las preguntas, y no muestra ni con el más mínimo gesto que se percata de mi existencia.

¿Cuál será mi reacción? ¿Cómo reaccionarías tú? Yo me sentiría de inmediato estresado. ¿Qué he hecho mal? Tengo que haber cometido un error grave para que ella me ignore de repente. ¿Qué debo hacer? Voy a trabajar aún más duro para conseguir mi dosis de crítica positiva. Pero durante un mes largo y desesperante no oigo nada de mi jefa. Realmente empiezo a dudar de mi capacidad. ¿He interpretado todo mal? ¿No le gustaba cómo trabajaba antes?

Entonces, de repente, mi jefa me vuelve a citar en su despacho. Me elogia efusivamente por algún trabajo que he hecho. Abrumado por el reconocimiento dejo su despacho, súper contento de que haya vuelto a fijarse en mí. En un abrir y cerrar de ojos se me olvida lo mal que lo he pasado hasta esta reunión. Tal vez incluso llego a culparme a mí mismo por ser tan condenadamente sensible.

Tampoco hay que descartar que para mis adentros defienda la anterior actitud de mi jefa. Es posible que no se fijara en mis logros, seguro que estaba estresada, su ámbito de responsabilidad es muy grande, ¿cómo va a poder seguir las tareas de cada empleado? Y lo que es peor, quizá empiezo a dudar de mi propia capacidad. Quizá no soy tan agudo como creo. El silencio de mi jefa probablemente ha tenido que ver con que yo no he trabajado lo suficientemente bien. Todo ha sido culpa mía.

Al leer esto puede que pienses simplemente que no se puede estar tan necesitado de que te presten atención. ¿No debería tener más confianza en mí mismo? ¿O tal vez buscar comentarios positivos en otra dirección? Sí, si fuéramos seres lógicos y racionales. Pero ahora me he acostumbrado a los elogios de mi jefa precisamente. Y cuando estos desaparecieron me volví inseguro. He perdido algo y quiero recuperarlo.

La crítica positiva es sencillamente un factor de motivación. Me hace avanzar hacia delante, pero cuando la pierdo me hundo en la miseria.

Piensa cómo actúa un niño. Está dispuesto a hacer casi cualquier cosa para llamar la atención de sus padres. Llega incluso a aceptar mejor un pequeña regañina que el silencio, solo porque confirma que sus padres se preocupan de él. Los adultos funcionamos básicamente de forma similar, pero a un nivel más complejo. Dependemos del reconocimiento sencillamente. Este se convierte en una especie de droga sin la que nos cuesta vivir.

Entonces, ¿por qué actuó ella de esa manera?

Ahora, si mi jefa me pide algo que quizá yo no tenga muchas ganas de hacer, consideraré la petición pensando en si voy a conseguir reconocimiento o no. Si creo que hay una confirmación jugosa en juego, haré lo que me pidió que hiciera. Lo hago y vuelvo a recibir elogios. Me siento mejor otra vez y todo parece que está bien. Poco a poco mi jefa me encarga cosas de las que antes nunca me habría ocupado. Se puede tratar de cualquier cosa, desde ocuparme de su administración personal o hacer cosas que desde un punto de vista puramente legal pueden resultar dudosas.

Después, mi jefa se vuelve a callar. Arruga la nariz cuando digo algo en una reunión. Me ignora totalmente, se vuelve a comportar como si yo casi no existiera. Por medio de esta táctica mi jefa me está lanzando directamente a una montaña rusa emocional. Recuerda que a los manipuladores expertos les gusta que la gente se sienta insegura. Eso favorece sus propósitos. Probablemente lo que ella quiere es pedirme que haga algo realmente inapropiado, o sencillamente que yo trabaje cada vez más sin pedir nada a cambio. Y poco a poco ella va cambiando mi comportamiento hasta conseguir que haga algo que jamás habría hecho antes.

(Imagina que esto sucediera en una relación de pareja. El poder estaría totalmente en manos del manipulador. Para conservar el amor de alguien estamos dispuestos a ir muy lejos.)

¿Hay alguna contramedida?

Si tienes rasgos rojos en tu perfil, es posible que te cabrees ante este comportamiento. ¿Qué manera es esta de comportarse? Anda y vete al infierno, jefa. En general, tienes una menor necesidad de reconocimiento que otros. Además, tienes un autoconocimiento mayor de lo que eres capaz y de lo que no. No necesitas tanto como otros la confirmación en tu vida laboral. Ciertamente, no eres completamente insensible pero, si descubres el patrón, seguramente tendrás la valentía de poner en tela de juicio el comportamiento de tu jefa. En este caso, ella lo negaría rotundamente; y entonces podrías decidir qué pensar.

Lo mismo sucede si tus rasgos predominantes son azules. Tú mismo tienes tus propios métodos para evaluar tu trabajo. Seguramente tienes bastante claro lo que es un trabajo de calidad. Tu propia crítica positiva es más importante. Además, los elogios te hacen sospechar un poco. Nunca te han gustado los elogios excesivos. Esto no significa que los rojos y los azules sean inmunes frente a esa horrible táctica, pero llevaría más tiempo hacerles dudar de sí mismos, como he demostrado en el ejemplo anterior. Dado que esos perfiles son más objetivos, su necesidad de mantener una buena relación con el jefe no es tan fuerte como para otros.

Sin embargo, si tienes más rasgos amarillos en tu perfil (amarillo-verde, amarillo-rojo o incluso amarillo-azul) eres un firme candidato a salir malparado con este método injusto. Para

empezar, eres una persona que depende mucho de la aprobación de los demás —a ser posible, en público— y cuando la recibes te sientes muy bien.

Una cláusula de salvaguardia: muchas personas amarillas que me encuentro en mi trabajo niegan tener este rasgo porque saben que pueden ser percibidos como egocéntricos y algo infantiles. Se espera que una persona adulta pueda hacer su trabajo sin depender de que su jefe le dé jabón, ¿no? Pero te aconsejo que seas sincero contigo mismo. Sabes cómo te afectan los halagos y cómo te sientes cuando de repente te tratan con frialdad. Sin la aprobación de quienes tú más valoras te sentirás expuesto y débil. Tienes que reconocerlo.

Una persona amarilla pura busca activamente la aprobación en la cara de los demás. A ser posible, de todos, pero también los amarillos tienen sus favoritos. Y si es de la jefa, su aprobación es importante. Las personas amarillas son muy sensibles a los cambios en su relación con los jefes, lo cual implica verse afectado por este método.

Elogios, silencio, elogios, silencio.

Puede que el amarillo hable del tema con sus compañeros de trabajo, pero como le parece mal no recibir elogios del jefe, no es seguro que el amarillo abra la boca sobre el asunto. Él o ella pueden muy bien guardárselo para sí mismos, puesto que ya le ha contado a todo el mundo lo contento que está el nuevo jefe con él.

El amarillo tampoco tendrá la valentía de enfrentarse al comportamiento de su jefe. Sobre todo si se trata de un perfil con rasgos amarillos y verdes. Entonces el riesgo de conflicto es inminente, y uno se va sintiendo fatal en el trabajo. Poco a poco la persona amarilla se va callando.

El empleado verde también es sensible a los problemas en las relaciones laborales, pero desde el principio lo sufre en silencio y nunca llegará a enfrentarse al comportamiento de su jefe. Eso está excluido. Pero su problema es de naturaleza más limitada en comparación con el amarillo. Eso solo depende de la confirmación positiva que haya recibido al principio. Si la jefa no ha entendido bien al verde, puede que lo elogie en una reunión delante de todo el grupo. Eso serían noticias estupendas para el amarillo que quiere brillar todo el tiempo. Pero para el verde es realmente bastante embarazoso. ¿Qué van a pensar todos los demás? Así que si ese comportamiento desaparece, para ellos es casi una buena noticia. Pero si la jefa se da cuenta de que el verde es más receptivo si lo llama a su despacho y lo elogia a solas, entonces eso se acabará. Y ahí tiene el verde una debilidad evidente.

La confirmación positiva es, por lo tanto, un arma terrible en muchos casos, lo cual quizá suene raro. Pero el truco está en que el manipulador al principio acostumbra a su víctima a una situación de fiestas y lisonjas. Y cuando todo esto desaparece, es cuando surge la caída y empieza el infierno. No es nada raro que personas que se ven expuestas a una situación semejante terminen de baja por enfermedad durante una buena temporada o sencillamente que se

despidan porque no soportan la presión psicológica. Y la jefa manipuladora continuará buscando a su próxima víctima hasta que se vea rodeada de un coro de voces que siempre dicen sí.

2. Bombardeo amoroso

Imagina que el manipulador eligiera como víctima a una persona de su entorno más cercano, por ejemplo, su pareja. En este caso, no son solo las personas amarillas o verdes las que corren el riesgo de acabar mal, sino todos los colores. Si, además, no has experimentado nunca lo que es el verdadero amor, eres una víctima clara para los planes malévolos del manipulador.

La expresión «bombardeo amoroso» ha sido utilizada durante muchos años por los psicólogos para describir esta táctica tan taimada. Un verdadero psicópata es extremadamente hábil en el uso de esta arma tan eficaz contra la persona a la que dice amar por encima de todo.

El psicópata, que puede tener muy buen aspecto y sabe valerse de ello, comienza declarando su amor sincero sin reservas. Ella, si es una mujer, se abre totalmente y te confiesa, quizá, en una cena romántica (que pagas tú) que nunca ha conocido a nadie como tú. Eres la persona más increíble que jamás haya encontrado en toda su vida y quiere pasar el resto de sus días contigo. Ensalza todos tus aspectos positivos, de los cuales tú mismo estás muy orgulloso, y expresa una profunda admiración hacia tu persona. Tú no has oído nunca una alabanza semejante sobre ti. Nunca.

¿Cómo te vas a resistir? Respuesta: probablemente no podrás. Si eres rojo, siempre has tenido que escuchar que eres un poco insensible. Aquí aparece alguien que al parecer no tiene el más mínimo problema con eso. Si eres amarillo, habrás tenido que escuchar a menudo que hablas demasiado y ocupas demasiado espacio. Ahora has encontrado a tu alma gemela, que no desea otra cosa más que escuchar otra anécdota divertida. ¡Y cómo se ríe! Al verde ella le dirá que ama totalmente su carácter fuerte y tranquilo que siempre da estabilidad y seguridad. Y el azul, que siempre sospecha que es un poco triste y cuadriculado, debe saber que su cabeza tan bien amueblada resulta increíblemente sexy.

Lo sé, visto desde fuera parece demasiado simple. Pero piensa lo que significaría para ti que te digan que eres el ser más maravilloso que Dios ha creado, dicho por una persona de la que tú estás enamorado. Te colmará de pequeños regalos, flores, gestos amables, calidez, besos y admiración de la mañana a la noche. Ahora estamos hablando de sentimientos, así que olvídate de la lógica. No te podrás resistir.

El problema es que el psicópata solo te prepara para el golpe inevitable. Un buen día, puede ser después de seis meses o un año —depende del plazo que se haya marcado, y puede que ese plazo esté en realidad relacionado con tu capacidad para mantenerlo— de repente acaba todo el

bombardeo amoroso. Para entonces, puede que ya estéis casados, o lo que es peor: esperando un hijo. Estás atrapado. No tienes salida.

Un proceso gradual

Un buen día no te responde a un mensaje enviado a través del móvil. Una llamada que siempre suele hacerte a una hora concreta, desaparece. Una mano que suele agarrar la tuya cuando vais de paseo, permanece en el bolsillo. Tal vez, tu amada de repente sonría a otra persona de una manera que no te gusta, cosa que negará si tú le dices algo. Durante una semana desaparecen las relaciones sexuales, algo que no ha ocurrido antes. Y ¡zas!, de la noche a la mañana empiezas a recibir críticas por aspectos de tu personalidad que ella hasta ahora había aplaudido.

Si eres rojo, puede que ahora de repente empieces a oír que siempre quieres salirte con la tuya y que la estás asfixiando con tus exigencias de decidirlo todo tú. Una persona amarilla será acusada de decir demasiadas tonterías que no tienen ni pizca de gracia y de no escuchar nunca a su pareja. Al verde lo acusará de ser pasivo y cobarde, y de no querer salir nunca de casa. Y el azul probablemente tendrá que oír algo sobre lo aburrido que puede llegar a ser; un auténtico petardo, la verdad.

Es posible que te veas expuesto a ese silencio hermético que resulta tan estresante en una relación. La combinación es sumamente dura.

Sin prisa pero sin pausa la situación se va volviendo cada vez peor. Mucho peor. Pero siempre hay momentos en los que recibes la confirmación que necesitas para sentirte bien. De repente tenéis un fin de semana romántico que incluye todo lo que tú deseas para sentir que la vida te sonríe de nuevo. Tu pareja vuelve a ser aquella persona que te admiraba y te quería, a la que tanto echabas de menos. ¡La esperanza no está perdida! ¡Tú todavía significas algo para ella! Hasta que vuelva a arrinconarte. Y tú vuelvas a sentirte en la montaña rusa emocional.

Y te pida lo que te pida intentarás dárselo.

¿Hay alguna manera de defenderse?

¿Cómo puedes evitar convertirte en víctima del bombardeo amoroso de un psicópata? Si no sabes nada de este fenómeno tan desagradable es posible que no tengas manera de defenderte. Pero ahora que estás armado con unos cuantos conocimientos, puedes hacer algunas cosas.

Como siempre, lo primero es mantener la calma.

Lo que suena demasiado bien para ser cierto no suele serlo.

Lee la frase anterior al menos tres veces. Escríbelo y guárdalo en la cartera.

Echemos un vistazo a la confianza

Ya sabes lo que ocurre cuando conoces a gente nueva. No tardamos muchos minutos en decidir. O nos caen bien o nos caen mal. Pasan muy pocas personas a nuestro lado sin que reaccionemos de alguna manera. Piensa en qué es lo que te hace confiar en una persona. La razón es bien sencilla: si tienes confianza en una persona, entonces escucharás lo que te diga. Por eso necesitas estar atento y saber qué es lo que hace que una determinada persona se gane tu confianza. Porque cuando te hayas hecho a la idea de que esa persona es fiable, sincera y digna de tu confianza, entonces ya tienes un problema. Porque creerás que todo lo que diga esa persona será verdad.

Déjame que te recuerde a Adolf Hitler. Así se ganó la confianza del pueblo alemán. Les dijo todo lo que querían oír y se ganó su confianza. Luego, poco a poco, empezó a poner en marcha su plan a largo plazo. Si él, desde el principio, hubiera intentado llegar al poder atacando Polonia y eliminando a todos los judíos, no habría llegado a ninguna parte.

Pero la confianza no debe darse por sentada para siempre. Si una persona se gana tu confianza, esto no debe llevar a que tú te tragues, sin pensarlo, todo lo que ella diga o haga contra ti. Tienes que atreverte a considerar cada acto por separado y debes hacer acopio de coraje para poner en tela de juicio las cosas que te parezcan extrañas —incluso cuando se trate de personas en las que realmente confías. Quiero decir que la credibilidad de una persona se puede cuestionar con frecuencia, sobre todo si no actúan de la manera que tú esperas de ellos.

Requisitos para la confianza

De manera un poco simplificada, podría decirse que la confianza depende de tres cosas: la previsibilidad, la fiabilidad y la seguridad.

La previsibilidad es una consecuencia del comportamiento de tu pareja. La cual está en marcado contraste con el comportamiento imprevisible, por ejemplo el apoyo positivo que va y viene al albur; o si el amor y la ternura se vuelven repentinamente silencio cortante y crítica negativa de lo que el día anterior era positivo. Cuando el comportamiento de tu pareja cambia mucho de extremo a extremo, lógicamente puede depender de otras cosas no solo de que esté tratando de manipularte, pero te aconsejo que estés muy atento a ese comportamiento. Un diagnóstico médico como el trastorno bipolar sería una explicación, pero la psicopatía es otra cosa muy distinta.

La fiabilidad es lo que decide si puedes confiar en la sinceridad y la credibilidad de tu pareja a largo plazo. ¿Tienes la sensación de que puedes confiar en esa persona? ¿Puedes pillarla en mentiras o descubres que te oculta ciertas cosas? ¿Su comportamiento hasta ahora confirma que es una persona de fiar a largo plazo? ¿Fue solo las primeras semanas, y después apareció la

verdadera persona oculta bajo la máscara? Entonces, no es de fiar. En cambio, si esa persona atraviesa contigo el cielo y el infierno y aún sigue a tu lado y te protege de la maldad del mundo, entonces ya sabes que puedes sentirte bastante seguro.

La seguridad, por último, no hay que confundirla con la fe en un ser superior, sino que se trata de la convicción tuya de que tu pareja va a responder a tus necesidades y que puedas dar por supuesto que va a comportarse como una compañera que te dará su amor y su apoyo —a la larga, no solo el primer mes—. Los psicópatas tienen poca paciencia por lo que no pueden mantener la máscara por mucho tiempo.

El error más grande que puedes cometer es dar por hecho que los primeros comportamientos de tu pareja determinen si merece o no tu confianza. Reflexiona sobre los tres factores que hemos visto: previsibilidad, fiabilidad y seguridad, y piensa si se dan en la actualidad. No el año pasado, o antes de casaros o cómo ella (o él) se comportó en casa de tus padres. (Probablemente de manera ejemplar porque un psicópata tiene buen cuidado de prepararse para dejarte a ti como la mala de la película, por si las cosas alguna vez vienen mal dadas.) No, fíjate en lo que ha pasado esta mañana, ayer, o en lo que ocurre justo ahora en una conversación en la que te acaba de poner a caer de un burro.

¿El comportamiento que acabas de observar merece tu confianza? Los manipuladores son expertos en ganarse esa confianza, pero en realidad tienen dificultades para conservarla, porque cambiarán a conductas negativas tan pronto como encuentren la ocasión. No se lo consientas.

¡Actúa de inmediato!

Una vez que has comprobado la astucia del psicópata o manipulador, actúa enérgicamente y, sobre todo, de inmediato. Desde un punto de vista puramente psicológico deberías actuar, por ejemplo, como frente al maltrato machista. Lárgate tras la primera bofetada. Solo los hombres de muy baja estofa le levantan la mano a una mujer y lo mejor que estas pueden hacer es abandonarlos inmediatamente.

Nunca he oído hablar de una mujer que recibió un solo bofetón y después nunca más. Eso no ocurre. Él la volverá a golpear. Toda la investigación demuestra que es así.

Lo mismo ocurre con la manipulación psicopática. Si tu pareja muestra un comportamiento similar puedes estar segura al cien por cien de que volverá a repetirlo. Un psicópata, o alguien con rasgos psicopáticos, emplea los métodos que sabe que funcionan. Si puede conseguir que retrocedas una vez por medio de la manipulación, ¿por qué no va a repetirlo? Tú mismo puedes oír lo ilógico que suena. Para explicarlo con mayor claridad aún: si un ladrón se encuentra un billete de quinientas coronas en el suelo, lo coge, se lo guarda en el bolsillo y esa noche se corre una

juerga con el dinero de otra persona. ¿Por qué iba a pasar de largo y dejar el próximo billete en el suelo? Tienes que entender que la psicología es exactamente la misma.

Como dicen los ingleses: *Shame on you if you fool me once. Shame on me if you fool me twice* (Debería darte vergüenza engañarme una vez. Si me engañas dos veces, es a mí a quien debería darme vergüenza).

Si te manipulan y lo descubres, haz lo que debes hacer.

¿Cómo resistirse a la manipulación?

Actúa como un rojo. Da rienda suelta a tus verdaderos sentimientos y actúa con firmeza y rapidez. Evita que te humillen hasta convertirte en una sombra de tu propio yo. Porque eso es lo que tu pareja hará contigo. Él o ella te convertirán en una copia desvaída de ti misma. Sé consciente de que cuando te sientas continuamente inseguro, infeliz, preocupado o dolido quedarás atrapado en el drama manifiesto que actualmente estás viviendo. Por ello te será extremadamente difícil detectar el plan que hay detrás: el plan de manipulación del psicópata a largo plazo.

Necesitas recordarte lo que he dicho antes en el libro: un psicópata no tiene sentimientos, solo los finge, y cuando dejen de fingir ya sabes lo que tienes que saber para tomar una decisión. Recuerda que quien está más interesado en mantener la relación es el débil. Y al psicópata le importas un bledo. ¿Por qué vas a darle un solo minuto más de tu vida? Tú te mereces algo mucho mejor.

3. Confirmación negativa

Cabría pensar que la crítica y el cuestionamiento en general deberían situarse más arriba en la lista, ¿verdad? Pero no es así, según todos los que han analizado, estudiado e investigado acerca de los mecanismos psicológicos importantes en los que la manipulación puede ser un posible parámetro. Y eso dice bastante de la psique humana.

Utilizando la confirmación negativa, el manipulador deja de hacer algo que te gusta cuando tú empiezas a hacer algo que a él o a ella no le gusta. Y esto tiene un efecto muy simple: tú harás en el futuro lo que quiera el manipulador.

Más ratones

¿Te acuerdas del ratón de laboratorio que corría de la habitación negra a la blanca? Lógicamente, probaron también otra variante; el de confirmación negativa. Por favor, no mates al emisario,

pero lo que hicieron fue poner electricidad en el suelo de la habitación negra. Cuando introdujeron allí a otro ratón, saltó literalmente enloquecido hasta que encontró la puerta blanca. Entonces pudo salir de la cámara de tortura y entrar en la habitación blanca en la que no había ningún trozo de queso... pero donde en el suelo no pasaba la corriente. La recompensa no fue tener un trozo de queso (confirmación positiva), sino librarse de la corriente en las patas (confirmación negativa).

¡Pero las personas no somos ratones!

Comenzamos con el trabajo. Si escribes un informe semanal de una manera que a tu jefe no le gusta, puedes verte expuesto al escarnio público y a que se ponga en duda tu trabajo. Tan pronto como adoptes el nuevo modelo —que puede que no sea mejor en absoluto— desaparece la crítica. O si cuestionas una afirmación de tu jefe durante una reunión y en la próxima reunión el jefe sencillamente no te pregunta. Puede que no te hablen y te hagan el vacío hasta que cedas y entres a formar parte de las filas silenciosas.

Pero recuerda: esto no tiene nada que ver con la respuesta crítica habitual, normal y razonable que ciertamente te mereces, si tú, por ejemplo, olvidas en repetidas ocasiones las fechas límite de entrega, si sobrepasas tu presupuesto, si nunca entregas lo acordado, si tus ventas bajan porque no eres capaz de ponerte en contacto con tus clientes, si no atiendes a los clientes descontentos o si provocas conflictos en el trabajo sin ningún motivo. O si eres tú el que está tratando de manipular a los que te rodean.

De lo que estoy hablando ahora es de la manipulación psicológica, y debemos diferenciar unas cosas de otras.

Y en casa, ¿qué sucede?

Como siempre, en una relación de pareja es más complicado. Si tú, por ejemplo, quieres salir con tus amigas un viernes por la noche y tu novio se enfada, da voces y monta una escena hasta que llamas para decir que no vas a salir, y entonces, de repente, él se pone contento de nuevo. O si trata de que participes en algún tipo de actividad sexual que no coincide en absoluto con tus preferencias y entonces se niega a tocarte durante dos semanas. Seguro que eso no te gusta. (En muchas parejas, uno de ellos, generalmente los hombres, tienen la tendencia a insistir en distintas formas de sexo que no le gustan al otro, pero esta táctica es bastante obvia. No se trata de manipulación sino en algo que suena a matraca. En ese caso basta con decir: «No insistas más. No me apetece».)

La táctica es tan simple como eficaz. Obtienes una respuesta negativa hasta que cedas en lo

que sea. Entonces todo vuelve a la normalidad. Recuerda lo que he dicho sobre previsibilidad, fiabilidad y seguridad. Aquí también se puede aplicar.

Y realmente es fácil. El manipulador sabe que finalmente vas a ceder para evitar los efectos negativos de su actuación. Y cuando has comenzado a rendirte, es muy alta la posibilidad de que vuelvas a hacerlo. Y como de costumbre, tu comportamiento empieza a adaptarse a los deseos del otro, no a los tuyos.

¿Cómo puedes defenderte?

Tu actuación es la misma que en el ejemplo de la confirmación positiva arbitraria. Debes aprender a detectarlo. Como de costumbre, hay parejas y jefes y personas a nuestro alrededor que intentan influirnos; eso se da por supuesto. A veces es suficiente con señalarle a la persona en cuestión que te estás dando cuenta de lo que está intentando hacer. Si se trata de una persona sensata, que realmente no persigue fines malintencionados, es de esperar que mantengáis una conversación en la que resolváis la situación y deis el tema por zanjado.

Hay que tener en cuenta que la manipulación se produce con bastante frecuencia de manera totalmente inconsciente. Lo que funciona, buena gana de cambiarlo. Uno sigue presionando diferentes teclas. Cuando encuentras algo que funciona, simplemente continúas. Muchos no entienden el daño que causan a sus víctimas, pero cuando uno se lo señala todo cambia.

Esto es normal y no hay de qué preocuparse. Y eso es lo que hace que sepas si te encuentras ante un psicópata o no. Porque el psicópata te echará la culpa a ti de todo. Es culpa tuya que tus hijos no hablen contigo; que te quedaras sin trabajo; en realidad fuiste tú quien propuso sexo en grupo con el vecino; que tú, de hecho, eres una persona mala y mezquina que deberías estar contenta de que alguien quiera saber nada de ti. Sencillamente, que tú te has valido de la bondad del psicópata...

Tú no puedes cambiar al otro, pero puedes asumir la responsabilidad de ti misma. Cambia de trabajo. Divórciate. Abandona el barco.

4. Cortinas de humo incompresibles

¡Ya estás exagerando como de costumbre! ¡Eres tan inestable! ¿No ves la que estás montando?

Un manipulador experto puede decir casi cualquier cosa para sacarte de tus casillas. El propósito aquí es cambiar el foco y pasar de una pregunta real a decir que estás mal de la cabeza. Con frecuencia, la táctica es presionar diferentes teclas emocionales.

Por ejemplo, si tienes sospechas de que tu pareja te está siendo infiel, probablemente querrás hablar del tema. Puede que lo hagas sin manifestar ningún sentimiento fuerte; que en realidad

estés bastante tranquila. Solo quieres hablar. Pero en lugar de hablar del problema real —la infidelidad— él simplemente lo niega todo y vuelve el foco hacia ti. Él quiere hablar ahora de tus errores y defectos, por ejemplo, tu irritante inseguridad o tus celos. Quizá te explique que esas peculiaridades son muy poco atractivas. Como esto solo tiene el objetivo de sembrar aún más dudas sobre vuestra relación, tú empiezas a preguntarte de inmediato si no será culpa tuya de todos modos.

Tus sospechas sobre su infidelidad pueden ser fundadas y, quién sabe, tal vez consigas mirar el teléfono móvil de tu pareja y encuentres pruebas claras de ello. No sería nada extraño porque la mayoría de los psicópatas son irremediabilmente promiscuos. ¿Qué haces entonces? Le plantas delante tus hallazgos.

El centro de la discusión se desplazará inmediatamente hacia algo totalmente distinto, a saber, el hecho de que tú has mirado su móvil sin permiso. Ahora ciertamente has cometido un abuso grave, y tú —tiene gracia la cosa— serás acusada de mostrar tan poca confianza en él. Un manipulador, sobre todo si tuviera muchos puntos en la lista de verificación psicopática, hace cualquier cosa, hasta las más incomprensibles, para desviar el tema de la conversación.

Si te ves envuelto en ese mundo tan confuso solo necesitas ser consciente de que las reglas normales ya no rigen.

Un ejemplo particularmente desagradable sacado de la realidad

Una mujer a la que conocí hace unos años me contó la siguiente historia. Su marido tenía por costumbre estar siempre sin dinero. Casi nunca tenía un duro en la cuenta a pesar de que ganaba un buen sueldo. Además, vaciaba la cuenta común e incluso la cuenta de ahorro para los niños porque nunca tenía dinero. Este hombre siempre se olvidaba la cartera y ni se responsabilizaba de su economía ni de la economía de la familia. Al contrario, a menudo los agentes judiciales le requerían por impago.

Cuando la mujer observó sus métodos, él cambió de estrategia.

Se colocaba al lado de la habitación de los niños y empezaba a increparla. Le gritaba que todo lo que él ganaba se lo gastaba en ella y en los niños. ¿Acaso ella no quería que él le regalara a uno de los hijos ropa de deporte? ¿O los importantes accesorios para el ordenador del otro hijo? La mujer sabía lógicamente que era ella quien había pagado todo, pero los gritos de su marido acusándola de ser una tacaña y una envidiosa hicieron que ella se olvidara completamente de cuál era el verdadero motivo de la discusión: su falta de responsabilidad en los asuntos económicos.

De repente se encontró —para colmo delante de sus hijos—defendiéndose de la afirmación de que a ella no le importaba nada el resto de la familia. Pero la cosa no acabó ahí. El hombre

continuó y le gritó que a ella no le importaban los niños, que ella no los entendía, que era una madre fría y sin sentimientos. ¡De lo único que se preocupaba era de sí misma!

¿Qué tenía esto que ver con sus malos hábitos económicos? Respuesta: nada en absoluto.

¿Qué era lo que pasaba? El hombre no quería reconocer que había dilapidado grandes cantidades de dinero de las cuentas compartidas. En lugar de eso, desplazó el foco de atención hacia su mujer diciendo que ella se compraba bolsos caros y ropa elegante y que a él le negaba el derecho a comprarse una simple camisa nueva. Él era muy capaz de ir hasta el armario, tirar la ropa que ella se había comprado y gritarle que para ella, por cierto, sí que había dinero, que vivía a lo grande.

Y era verdad. Se compraba cosas caras. Con su propio salario se compraba a veces cosas que le gustaban. ¿Pero qué tenía eso que ver con el hecho de que él hubiera vaciado la cuenta común dedicada a pagar la hipoteca? Ambas cosas tienen que ver con dinero, pero se trata de dos cuestiones distintas. Cuando él, además, le clavó un cuchillo por la espalda acusándola de no preocuparse de los niños, la desconcertó por completo y la puso a la defensiva. Y él pudo seguir gastando los ahorros de la familia. Hasta la fecha nadie sabe lo que hizo con todo el dinero.

¿Existe alguna contramedida?

No importa de qué color seas, esto nos puede afectar a todos. Es probable que a las personas rojas y azules les resulte un poco más fácil manejar la situación, pero, por ejemplo, si se mezcla a los niños uno no puede estar seguro de nada. Nadie es totalmente inmune contra la psicopatía. Cuando ocurre algo así, debes mantener la cabeza fría y actuar de manera racional. Tienes que observar cada pequeña desviación en el comportamiento de tu pareja y, además, atreverte a enfrentarte con ella para saber lo que pasa.

Di, por ejemplo: «Veo que ahora has cambiado de tema. ¿Podemos volver a hablar del asunto que nos ocupa?».

O: «Podemos hablar cuando quieras sobre tus puntos de vista acerca de mi personalidad, pero primero vamos a hablar del dinero que ha desaparecido».

O: «¿Por qué me gritas? Deja de gritar y podemos hablar de lo que quieras, pero no acepto que me grites».

O lo más sencillo: abandona la sala, la casa o el municipio. Y plantea el asunto cuando haya otras personas presentes. Por ejemplo, en un restaurante, o en presencia de alguien de tu confianza. Un amigo común, un familiar o cualquier persona, cuya presencia haga que el psicópata no pueda valerse de esa técnica sin quedar totalmente en ridículo.

El problema es que es muy probable que el psicópata haya combinado esta técnica con otras muchas, de manera que cuando te llama (completa la frase con lo que más te avergüence de tu

personalidad), tú retrocedes de manera instintiva. En principio, tienes que ser del todo insensible para no reaccionar. Y a ti, como a la mayoría de las personas, la situación te hace sentir fatal.

Una autoestima fuerte puede ser la solución. Atrévete a confiar en que tienes la razón.

5. Cuando tus sentimientos se vuelven contra ti mismo

Otra forma de crear confusión y distraer la atención de lo que en realidad se está discutiendo es volver tus propios sentimientos contra ti misma. También esta táctica pretende desviar tu atención de algo de lo que realmente deberíais hablar.

La táctica consiste en tocar aspectos sensibles de tu personalidad, aspectos de los que tú mismo no estás particularmente orgulloso. La ventaja para el manipulador es evidente: los sentimientos son difíciles de manejar. Y los sentimientos embarazosos aún más. Él lo sabe, así que los saca a relucir para hacer que te alejes del tema que realmente te preocupaba.

Si el manipulador es un hombre, puede valerse de expresiones como: «¿Estás otra vez con síndrome premenstrual?». Sí, una técnica machista clásica. O puede que diga sencillamente algo que sabe que te provocará y te sacará de quicio.

Imagina a una persona roja, conocida por su temperamento agresivo. Un hueso duro de roer, podría uno pensar. Pero, en realidad no es así, si el manipulador conoce a su víctima lo suficientemente bien. ¿Por qué se les conoce a los rojos? Por comportarse de forma bastante agresiva. Por lo general, a ellos mismos no les suele preocupar esto, pero las personas rojas con buen conocimiento de sí mismas son conscientes de cómo afecta a sus seres más queridos que se enfaden constantemente por cualquier tontería.

Esta táctica funciona en dos sentidos. Por un lado, el manipulador puede suscitar fácilmente la ira de su víctima roja provocándola. Dado que él no siente nada, puede aguantar el rebote sin problemas. Y puede señalar enseguida lo que ocurre: ¡Mira! ¡Justo lo que yo decía! ¡Tú siempre estás enfadado! ¡No estás en tu sano juicio!

El resultado es evidente. A partir de ahora hablarán de la agresividad del rojo, en lugar de hablar de lo que ha hecho ahora el manipulador. Hay mucho que decir sobre este tema. Si realmente quisiera sacar los colores a mis conocidos rojos, podría tirarme horas hablando de arrebatos.

Pero esto también funciona en sentido inverso. Si el manipulador sabe que a su víctima roja no le gustan las broncas porque, en el caso de que él pierda los nervios, solo se dicen un montón de cosas que no tienen nada que ver, entonces el manipulador dirá cosas como: «¿No estarás pensando en montar otra bronca ahora? Pronto me gritarás como de costumbre...».

El rojo decide no caer en la trampa y se traga su irritación. Es un esfuerzo enorme. Es como no encontrar el baño cuando uno lo necesita. Al final, te acaba doliendo todo el cuerpo. Pero si el

rojo decide no perder la compostura le acabará pasando factura con algún tipo de dolor interior. No seguir los instintos naturales es duro. Pero está dispuesto a luchar contra sí mismo.

Si la víctima del manipulador es amarilla, la cosa podría ser un poco diferente. El manipulador emplearía la primera táctica, para provocar conscientemente un determinado comportamiento, podría decir cosas tales como: «¿No empezarás ahora a decir todas las tonterías habidas y por haber y de las que nadie entiende nada? ¿Por qué tienes que hablar siempre de ti mismo? Si pudieras aprender a hablar menos y escuchar más... ¡Nunca me escuchas!».

Esta es sin duda la gran debilidad del amarillo, que se coloca en el centro y no escucha a los demás. Debilidad que tampoco es muy halagadora. La reacción será probablemente que él o ella empiecen a hablar alto, deprisa y estresados, y, sinceramente, de forma bastante incoherente. Entonces el manipulador puede decir tranquilamente: «¿Qué estaba diciendo? ¡Tú solo dices tonterías! ¡Y hablas siempre de ti mismo! ¡A ti no te importa nadie más tú mismo! ¡Eres un egoísta!»

Con la segunda variante pasa un poco como en el caso de los rojos. «¿Puedes callarte por una vez y dejarme hablar a mí? ¿Me oyes?» Esto seguro que funciona muy bien con unas pocas lágrimas. El amarillo, que sabe que tiene tendencia a hacer que todo gire a su alrededor, se calla. Se muerde la lengua para hacer que su instinto no lo traicione. Será casi como asfixiar a alguien lentamente. ¿Qué hará el amarillo con su frustración si no la puede expresar con un montón de palabras? Todo queda en su interior y eso hará que se sienta mal. Pero el manipulador ha conseguido efectivamente que se calle.

El verde es sensible y reacciona de una manera bien distinta. Si un manipulador convive con una víctima verde, ya sabe desde el principio que tiene ganada la partida. No iría tan lejos como para decir que el verde es la víctima más fácil para un manipulador, pero por naturaleza suelen adaptarse y procuran seguir la corriente. Lamentablemente, esto hace que a menudo sean utilizados con propósitos poco claros.

Yo siempre he pensado que las personas más difíciles de criticar son precisamente los verdes, porque se ofenden por menos de nada. Uno tiene que ir con mucho cuidado para no herirlos innecesariamente. Me pregunto, ¿cómo puede alguien ser malo deliberadamente contra una persona verde?

Pues sí. He vuelto a cometer el error de pensar con lógica. Cómo si a un psicópata le importara cómo se siente el otro. Eso al psicópata le importa un pepino. Su marido verde o su mujer verde solo son un medio para conseguir ventajas en la vida.

El manipulador podría desviar la atención del verde diciendo cosas como: «¡Nunca dices nada, no eres más que un pusilánime que siempre se esconde cuando pasa algo! ¡Ya está bien nunca te atreves a enfrentarte a una discusión! ¡Estoy harta de ti! ¿Eres un hombre o un calzonazos?».

Esto es básicamente cierto, y probablemente haría que muchos verdes se encerraran en sí

mismos. El manipulador provoca precisamente ese comportamiento. El verde se encierra en sí mismo y permanece sentado, probablemente con un nudo en la garganta. Bajo la superficie bulle la frustración. Quiere decir muchas cosas, pero, ¿cómo? Él tiene mucho miedo a los conflictos.

Pero también es posible conseguir que una persona verde vaya en contra de sus impulsos naturales. Un auténtico manipulador seguro que puede conseguir sacar de sus casillas a un verde, de tal manera, que este pierda los papeles y empiece a gritar. Afloraría todo, gran cantidad de críticas y cosas malas saldrían a la luz. El verde empezará a soltar improperios y, sin haberlo planeado, contará todo lo que le ha llevado a la frustración durante los últimos años. Además, la explosión de ira durará un tiempo. Con ello, no hará sino dar al manipulador gran cantidad de información valiosa que este después podrá utilizar como quiera.

La ventaja para el manipulador es que el verde se avergonzará enseguida. El verde, completamente destrozado, pedirá disculpas por su conducta. El manipulador puede hacerse ahora la víctima y conseguir ciertas ventajas en compensación por la impresentable bronca. ¿Cómo pudiste ser tan malo? ¡Pobre de mí! ¡Me las pagarás!

¿Y el azul, entonces? ¿Cómo puede un manipulador invertir el comportamiento de un azul contra sí mismo? Fácil. Presionando los puntos débiles de los azules. En el trabajo es más difícil, como he demostrado anteriormente. Un método que tal vez podría funcionar sería exponerlo a situaciones en las que no se encuentre cómodo. Como, por ejemplo, obligarlo a trabajar en un proyecto en el que solo participan personas amarillas; esto realmente podría agudizar los problemas. O presionarlo, sin previo aviso, para que suba al escenario y presente el último proyecto delante de toda la compañía. Justo antes el jefe podría decirle: y ahora no quiero ver ninguna de tus habituales presentaciones tristes y soporíferas. Ahora quiero oír un tono ligero y un poco de humor. ¿Lo entiendes? Vamos, arriba.

Las personas azules no carecen de sentido del humor, por supuesto, pero esperar que sean animadores brillantes sería realmente esperar demasiado. Ellos son capaces de subir a ese escenario, pero el resultado será el que sea. Y cuando pende sobre él la amenaza de no poder ser como es, entonces el colaborador azul se bloquea. Su presentación será más aburrida que nunca, porque no puede ser espontáneo, natural y entretenido, como sería una persona amarilla. Es imposible. Después, el jefe le podrá criticar todo lo que quiera por haber vuelto a ser tan triste una vez más.

Sin embargo, esto lo puede sobrellevar bien una persona azul. Sus relaciones con los compañeros de trabajo o con los jefes no son tan importantes para ellos como para muchos otros. Pero en las relaciones personales es tan vulnerable como cualquier otra persona.

Supongamos que su mujer quiere que haga algo que a él no le gusta nada. Supongamos que ella quiere ir a París a pasar un fin de semana romántico. Será una compra cara —estamos hablando de París—. Además, él sabe por experiencia que ella «se olvidará» la tarjeta Visa en

casa. Le costará el salario de un mes, porque ella ha elegido el hotel más caro y espera que sea él quien corra con todos los gastos. Ella cuenta con que él la invite, y él se pone enseguida a la defensiva.

Ya en el primer embate, siente un poco de dolor de estómago. Su mujer sabe perfectamente lo que él va a responder, por eso le exige que lo mire desde un punto de vista afectivo y que no saque la calculadora y empiece a repasar los gastos. Le exige que la escuche y, por una vez, le demuestre un poco de interés. Como él es un hombre que quiere a su mujer la escucha (realmente puede ir calculando mentalmente). Así que él va sumando los gastos de lo que ella quiere. Al final, cuando él le dice que, a pesar de todo, es mucho dinero y que no es posible, ella hace lo que tenía planeado desde el principio: lo acusa de ser un hombre sin sentimientos. ¿Cómo puede ser tan frío con ella? Si la quisiera le haría este regalo por una vez. (Ojo: suelen hacer este viaje todos los años, así que esto no es algo excepcional.)

Si él todavía no cede, ella echará mano de un arma que las personas azules no pueden resistir: empieza a llorar. Sentimentalismo. Un trance duro. Él sufre con el acceso de llanto y empieza a pensar si puede hacer más horas extra para reunir dinero para un viaje que a él no le interesa lo más mínimo.

6. Triángulo amoroso

El triángulo amoroso es una táctica muy fea pero también extremadamente eficaz para crearte incertidumbre. Funciona bien en el trabajo, pero sobre todo en la relación de pareja. El manipulador crea una situación entre él mismo, tú y una tercera persona que no tiene nada que ver con vosotros.

En una relación de pareja es un arma terrible, especialmente en combinación con otras técnicas. Imagínate que tu pareja te ha puesto por las nubes durante varios meses —confirmación positiva—, pero de repente se calla. Tú te has esforzado por conseguir más confirmación positiva, pero no lo has logrado. En lugar de eso, tu pareja ha empezado a venir con una serie de críticas inesperadas sobre cómo es vivir contigo —confirmación negativa—. Tú estás confundida y no te sientes nada bien. Lo que a él (o a ella) le gustaba en primavera parece que ahora se ha convertido en un gran problema. Y el último fin de semana no te ha dirigido la palabra; pacto de silencio.

Con un nudo en el estómago intentas hablar con tu pareja: «¿Qué es lo que pasa?».

En lugar de contestar a tus angustiosas preguntas, el manipulador empieza a hablar ahora de otra persona, un tercero del que quizá ni siquiera conocías su existencia. Puede ser una vieja aventura o una compañera con la que él ha comenzado a trabajar. Y él se pasa toda la semana hablando de esa mujer, te informa alegremente de lo agradable que es esa compañera, de lo fácil

que es hablar con ella y de lo positiva que es para todo. Probablemente llegue a describirte a esa mujer como una persona con características totalmente opuestas a las tuyas. Si eres amarilla, la mujer que trabaja con él será azul. Si eres verde e insegura, la mujer que él describe será roja y ¡muy avanzada! ¿Cómo te sentirías? Claro, tú entiendes la jugada. Si no reaccionas es que eres de piedra. Y casi no hace falta que continúes leyendo.

Sin embargo, si eres como la mayoría, tu inseguridad se disparará, y tu deseo de agradar a tu manipuladora pareja nunca será más grande. Te pida lo que te pida tratarás de dárselo esforzándote al máximo. ¿Y por qué no? Hay que trabajar para mantener una relación, ¿no? Para que las cosas funcionen, tiene uno que esforzarse, eso es lo que dicen todos. Pero no puede ser solo tu esfuerzo. Tiene que ser de ambas partes.

Si le hicieras frente con todo —por ejemplo, después de haber leído este libro y haberte dado cuenta de que has caído en un falso triángulo amoroso— él lo negará todo. Son imaginaciones tuyas, estás celosa y tienes que hacer algo con tu falta de confianza en ti misma.

Doble engaño

Lo verdaderamente desagradable es que no es raro que el manipulador al mismo tiempo que te confunde con esa tercera persona delante de tus narices en realidad le dedique a ella sus momentos de ocio. A los psicópatas les gustan los estímulos y la emoción, y a él no le importaría correr grandes riesgos. Por ejemplo, puede flirtear con la mujer en cuestión delante de tus narices y tener una relación con ella mientras a ti te lanza al precipicio de los celos. Si le plantas cara y le pides explicaciones, te dirá que estás celosa y que es tu falta de confianza la que te hace ver fantasmas. Incluso puede que sea esto lo que al final haga que te abandone. Y tú irás por la vida pensando que ha sido culpa tuya.

(Podría añadirse que ciertamente puede haber muchas personas que sufren por falta de confianza en su pareja, y que no son más que celos infundados. Pero eso es algo totalmente distinto. A veces, se trata de que estás conviviendo con un sinvergüenza. Déjalo. O déjala.)

En una relación sensata no hay nada de esto. En ella, ambas partes se esfuerzan —no solo uno — para crear seguridad y confianza en su pareja y los triángulos amorosos no existen. Si surgiera la duda y tú vives con una persona normal y no con un psicópata, podréis solucionar el tema fácilmente. Tu marido se dará cuenta de que no quieres oír hablar todo el tiempo de los méritos de Lisa. Él se acordaría también de elogiarte porque tú eres tú. Si es un hombre normal.

En una relación personal, todos somos susceptibles a este tipo de manipulación. Todos tenemos algo que perder, y si se trata de la persona que amas casi todo el mundo puede sentir celos. No importa de qué color seas si sientes que te corroe por dentro; se trata sencillamente de

que tienes miedo a perder a la persona que amas. O crees amar. Sin embargo, si pudieras leer los pensamientos del manipulador, el amor se convertiría en otra cosa bien distinta.

El triángulo en el trabajo

El triángulo amoroso funciona igual de bien en el trabajo. Tu jefe que parecía mirarte con buenos ojos, de repente, tiene un nuevo favorito. Jocke, el chico nuevo, recibe de pronto muchos elogios del mismo tipo que solías recibir tú. *Bien*, piensas tú, *el nuevo chico es inteligente*. No hay nada raro al respecto. Él parece bueno y simpático, así que realmente no hay nada que decir.

Pero el jefe es un psicópata (o presenta rasgos psicopáticos) así que toma algunas de tus tareas habituales y se las encarga a Jocke. Esto se puede ver como que el jefe quiere aliviarte un poco, después de lo mucho que has trabajado, pero solo son las tareas divertidas e importantes las que acaban en la mesa de Jocke. Tú no lo entiendes y preguntas a Jocke: «¿Por qué estás haciendo mi trabajo?». Pero él no sabe que eran tus tareas, es nuevo. No puedes echarle la culpa a él.

Acudes al jefe y le preguntas qué está pasando. El jefe te dice que eres un ingrato y que no quieres colaborar al desarrollo de un nuevo empleado. ¿Cómo puedes ser tan egoísta? Además, Jocke es terriblemente rápido, ¿no te parece? Quizá el jefe te lance una mirada cargada de intenciones y dice que *a veces las cosas también corren prisa*. Tú sabes que gestionas mal el tiempo y que te suele costar cumplir con la fecha límite, y quizá tienes tendencia a repasar demasiado ciertas cosas.

Jocke parece que además logra mantener una calidad muy alta en todo lo que hace, y cuando el jefe señala esto mientras te mira pensativo empiezas a dudar. ¿Quizá no seas tan bueno como te imaginas?

Ahora el jefe en las reuniones ensalza a Jocke, tal como solía hacer antes contigo. Te molestará porque acabas de perder algo. Y en combinación con otras técnicas de manipulación como, por ejemplo, la confirmación positiva y la confirmación negativa, comienza tu caída. No es interesante por qué el jefe hace esto, tendrá sus motivos y estos realmente no importan. Quizá te pasaste de la raya al criticarlo, o simplemente está aburrido.

Si el jefe es un verdadero psicópata, no necesita ningún motivo especial, él hace lo que quiere porque le resulta divertido. Es posible que le quiera dar tu trabajo a una persona a la que él pueda manejar más fácilmente. Tal vez solo quiere ver hasta qué punto puede llegar contigo; los verdaderos psicópatas nos ven a todos como material de usar y tirar según les venga en gana.

¿Quién lo pasa mal con esta táctica?

¿Cómo reaccionan los diferentes colores en este caso? Aquí el peligro puede ser más grande para

las personas rojas y amarillas. Sus egos son por naturaleza bastante fuertes y cuando se les cuestiona en el plano profesional casi nunca habrá buenas noticias. El rojo, cuya imagen de sí mismo es la de un ganador nato, se lo toma como una provocación y es muy probable que muestre su carácter. Es temperamental y pueden empezar a saltar chispas.

El problema aquí es evidente: le pone las cosas en bandeja al jefe psicópata. Perder la compostura en el trabajo es muy poco profesional (aunque el jefe utilice también la irritación como arma) y le pedirá inmediatamente al rojo que se comporte. Solo tienes que ver lo tranquilo y ordenado que es Jocke. ¿Por qué no puedes ser tan profesional como él?

En cambio el amarillo, cuya imagen de sí mismo es particularmente brillante y positiva, enseguida se sentirá mal al perder su estatus dentro del grupo de personal. Está acostumbrado a ser la persona a la que todos recurren. Pero ahora, cuando el jefe solo ensalza a Jocke — posiblemente al mismo tiempo que difunde comentarios nada positivos sobre el amarillo reforzando aún más su aislamiento— pierde más terreno, y eso se notará en su productividad.

De pronto todos sus pensamientos se concentran en la situación como tal, y en por qué ha acabado él ahí. En lugar de ocuparse de sus tareas, el amarillo puede volverse muy pasivo y sentirse desorientado, lo cual también puede ser utilizado por el jefe. Ahora se ha abierto la veda y todos pueden criticar al amarillo por las entregas no realizadas y, cuando el jefe hace esto públicamente, el amarillo ya está camino del sótano. La crítica en público significa humillación. La pérdida de estatus supone un duro golpe para el individuo amarillo. Ha sido degradado y la imagen de sí mismo se resquebraja.

En cambio, un empleado verde reacciona de manera diferente. Para empezar, a él no le gustaría estar en el centro, así que este aspecto carece de importancia. En realidad, le gustaría evitar ser el centro de atención por un tiempo. Sin embargo, el verde quiere una confirmación más silenciosa. Así que, cuando cesan los encuentros más o menos informales con el jefe, la inquietud puede empezar a abrirse camino. Lo cual, en algunos casos, puede menoscabar aún más la confianza en uno mismo.

La diferencia es que el verde pocas veces pide nada. Nunca le ha pedido nada a su jefe, así que no va a plantarle cara para pedirle un comentario positivo. Y ni pensar en plantear el problema propiamente dicho. El miedo de los verdes a los conflictos implica que se mantengan eficazmente agazapados en este tipo de cuestiones.

Él acudirá a sus aliados habituales en la oficina, a aquellos en los que generalmente confía. Pero como esos empleados probablemente también son verdes, pueden surgir problemas. Ellos no quieren ganarse las críticas del jefe, así que pueden muy bien alejarse de su pobre compañero. Las personas verdes no son amigas de hablarle directamente a un individuo en concreto; prefieren manifestar sus críticas a otros. Lo cual significa en estos casos que nuestro amigo verde crea que tiene el apoyo de su grupo, cuando en realidad no lo tiene. Sus compañeros pueden muy

bien haber cambiado de bando —quizá al de Jocke— sin que el verde haya caído en la cuenta. Si el miserable jefe continúa con su táctica, por ejemplo, en combinación con críticas negativas, el verde se sentirá fatal. Carece del impulso del rojo o del amarillo para hacer frente a la situación. Lleva callado muchos años. Toda la frustración quedará en su interior. Esto, a la larga puede conducir al síndrome de desgaste profesional, bajas laborales e incluso pensamientos suicidas.

¿Y el empleado azul? Creo que ya has empezado a entender los patrones de conducta. Él es menos propenso a reaccionar ante ciertas cosas. Lo de perder el estatus dentro del grupo no supone ningún problema para él. Que no le consulten en cuestiones importantes, no tiene por qué significar un gran problema. Él sabe de lo que es capaz. Tampoco representa un papel importante que le distancien del resto de los compañeros. De todos modos, había demasiada cháchara en este grupo. Así que el hecho de que el jefe psicópata puede poner al grupo en su contra, en beneficio de Jocke, es algo con lo que el azul puede vivir. En realidad, ni siquiera es seguro que él formara parte del grupo anteriormente.

En cambio, el problema que puede sucederle es que se ponga en tela de juicio la calidad de su trabajo. Cuando el jefe utilice a Jocke como el tercero en cuestión e intente restar importancia a los méritos del azul para minar su confianza en sí mismo, es precisamente a la calidad de su trabajo a lo que tiene que dirigir sus dardos. Lo peor que se puede hacer contra una persona azul es acusarlo de descuidado e indolente, y de ser un trepa. Son cosas que él nunca haría, y esa acusación lo herirá en lo más profundo. La reacción más probable es que hable aún menos. Pasará de ser de pocas palabras a ser un muro de silencio.

7. Luz de gas

Esta técnica es muy interesante. La expresión *gaslighting* tiene su origen en una película de 1930 (*Luz de gas*), interpretada por Ingrid Bergman, en la que interpreta a una mujer cuyo marido intenta llevarla a la locura cambiando las cosas de lugar constantemente, al mismo tiempo que niega haber hecho nada. En la película él sube y baja la llama de las luces de gas sin cesar, hasta que ella deja de confiar en sus propios sentidos. La palabra *gaslighting* carece de un término específico en español, pero podría traducirse como *el efecto luz de gas*, una táctica que consiste en presentar información falsa para hacer dudar a la víctima de su propia cordura.

En manos de un manipulador *gaslighting* es una táctica lenta y sumamente avanzada.

Un simple ejemplo

Una forma de practicar el efecto luz de gas es cambiar de lugar los objetos físicos, como en la antigua película. Por ejemplo, colgar un cuadro torcido no parece un gran problema. Pero si lo

colocas bien, y después ves que está otra vez torcido, ¿cuántas veces puede ocurrir esto antes de que vayas a tu pareja y le plantees el asunto? ¿Sabes? *Este cuadro que me regaló la abuela aparece torcido todos los días*. Tu pareja no entiende nada. Él no ha visto nada raro con el cuadro, nunca. Os acercáis al cuadro a mirarlo. Está recto. Está bien, puede que pienses entonces. Pero esa misma tarde, el cuadro vuelve a aparecer torcido. Si tu pareja cambiara de posición el mismo cuadro cada vez que tú hablaras del tema, ¿cuánto tiempo pasaría hasta que empezaras a preguntarte si todo eso no serían figuraciones tuyas? Claro, es muy raro que solo tú hayas observado el misterio del cuadro.

Este ejemplo no es más que una simplificación, y no creo que tengas que preocuparte porque tu pareja empiece a emplear estos trucos tan simples. El truco del cuadro torcido no nos enviaría a muchos de nosotros al psiquiátrico. Pero esto es solo una descripción de cómo funciona la táctica del efecto luz de gas.

En cambio vamos a ver cómo podría funcionar esto en una situación más amañada.

Un ejemplo sutil que te hará dudar

Supongamos que vives con un psicópata. Él te dice que en Navidad piensa hacerte el mejor regalo que hayas recibido nunca. Tú te alborozas y piensas inmediatamente en ese maravilloso bolso de Louis Vuitton con el que llevas años soñando. El bolso cuesta veinticinco mil coronas, y nunca has tenido nada tan elegante. El psicópata te acompaña a la boutique y reserváis el bolso, además con tus iniciales grabadas, lo cual añade otras dos mil coronas al agasajo. El personal sonríe y todos están felices, os sirven un café de lujo y algo más de beber y sientes como si fueras a explotar de felicidad. ¡Un bolso tan maravilloso! Realmente has encontrado al hombre de tus sueños, ¡no se puede ser más generoso!

Pero cuando llega el momento de pagar el bolso, resulta que el psicópata no tiene dinero. Desconcertada miras el bolso, al psicópata de tu marido, a la dependienta y, al final, sacas tu tarjeta de crédito muerta de vergüenza, ¿qué vas a hacer si no? En el coche de vuelta a casa, sacas el tema con cuidado —esto era un regalo, ¿no?—. Tu marido te mira inquisitivo. ¿De qué estás hablando? Yo no tengo dinero para regalos tan caros.

Tú estás segura de que él te prometió regalarte el bolso. Pero ahora dice que nunca haría semejante cosa. Empezarás a preguntarte si realmente no habrá sido un malentendido tuyo. Pero él parece seguro de lo que dice. Y realmente no suele hacerte regalos tan caros. ¿Quién ha malinterpretado a quién en este caso?

Otro ejemplo: tu esposa se arregla una noche y se dispone a salir con sus amigas. Tú le preguntas por qué no te ha dicho nada al respecto, a lo que ella responde: «¡Pues claro que te lo he dicho! Lo hablamos la semana pasada». Es posible que se lo discutas porque a ti realmente no

se te olvidaría una cosa así. Por otra parte... has olvidado algunas cosas antes y nadie es perfecto. Entonces te dice que saldrá con Anna.

Anna está casada con tu amigo, así que cuando tu esposa no ha vuelto a casa a pesar de que ya empieza a ser muy tarde, y tampoco te ha respondido a los SMS que le has enviado, llamas a tu amigo para saber si Anna ha vuelto a casa. Él te responde que Anna ha pasado en casa toda la noche.

¿Y ahora, qué? ¿Qué está pasando? Sospechas inmediatamente que se trata de un engaño. ¿Tiene tu mujer una aventura con otro hombre?

Cuando ella vuelve a casa de madrugada, tú estás enfadado y la acusas de haberte mentido. ¡No ha salido con Anna! Dado que tu mujer es una psicópata, ahora te dirá que no dijo Anna: ella dijo *Anneli*. Tú estás seguro de que no ha mentado a Anneli, y, por cierto, ¿quién es Anneli?

Pero ahora tu mujer pone en práctica otras tácticas. Te da el martillazo donde eres más débil. Si eres rojo, dirá que eres un grosero insensible que nunca escucha; si eres amarillo, afirmará que solo piensas en ti mismo, que no has sido capaz ni de aprenderte el nombre de sus amigas; si eres verde, ella simplemente te gritará porque sabe que no te gustan los conflictos; si eres azul, puede empezar a cuestionar tus propias capacidades: ¿ya te estás volviendo senil?

La psicología que hay detrás

El *gaslighting* trata de confundirte. Es decir, el psicópata dirá A el lunes, B el martes y el miércoles afirmará que no dijo ni A ni B. Al principio es posible que le sigas el juego, pero al final acabas perdiendo el sentido de lo que se dijo o no se dijo. Todo se vuelve confuso, es muy simple. En combinación con otras técnicas, esto, lamentablemente, suele funcionar. Y un psicópata experto lo va montando poco a poco. Comienza a pequeña escala, para luego ir aumentando la confusión. Este método va calando en ti poco a poco y, al final, ya no sabes ni qué pensar.

Veamos lo que pasa si se involucran más personas. El psicópata de tu marido te ha dicho una cosa a ti, pero otra completamente distinta a tu madre. O a vuestros hijos. Luego cuando comentas algo que sabes que has oído, los otros —que están manipulados por el psicópata— creerán que estás en las nubes.

En un lugar de trabajo, esto puede ser sencillamente devastador. Imagina a un jefe psicópata que quiere deshacerse de un viejo empleado. Quizá solo porque está cansado de la persona en cuestión, quizá porque ese empleado se ha enfrentado a él delante de todos. O tal vez se trate de un jefe que reúne todos los puntos de la lista de verificación psicopática y simplemente se divierte destrozándole la vida a la gente.

¿Cómo se deshace del empleado? Llevándolo a una confusión total. Al empleado no lo llaman

para una reunión en concreto. Se le oculta información importante. El empleado lo descubre después de que haya tenido lugar la reunión, va al despacho del jefe y le pregunta por qué no ha sido convocado. El jefe le dice que él no se encarga de notificar las reuniones. Tiene que tratarse de un error. El empleado se dirige a la persona que ha enviado las notificaciones, quien le dice que el jefe dio instrucciones claras de que ese empleado no debía ser citado. Vuelta al jefe que, obviamente, lo niega todo. Si sigues tratando de averiguar la verdad quizá te veas expuesto a un aislamiento aún peor. En el mejor de los casos, la cuestión se saldrá con un acceso de ira por su parte.

Tú te das cuenta del lío que se va a montar. Y un jefe que actúa en consonancia con esta actitud creará una confusión gigantesca. Y al final, nadie confiará en nadie.

Además, un psicópata avezado se vale de varias técnicas al mismo tiempo. Y todo el grupo de trabajo acabará pensando que te estás volviendo senil. No se puede confiar en ti. No haces más que lanzar acusaciones a tu alrededor, especialmente contra el jefe que es tan agradable y tan simpático. Todos los peones acuden en su defensa. Cualquiera que sea tu color, corres el riesgo de terminar tu carrera profesional con una baja laboral.

El *gaslighting* es una táctica inhumana que destroza a las personas de forma irremediable. Se trata de una técnica de dominación cruel y manipuladora, y funciona porque los psicópatas se pasan el tiempo mintiendo.

Si alguien en tu entorno intenta poner en práctica esta táctica y lo descubres a tiempo, lárgate de allí. Te encuentras ante una persona perturbada; lo mejor es que no quieras tener nada que ver con ella. Creo que no puedo ser más claro de lo que soy.

8. Pacto de silencio

Si eres mayormente verde, o sobre todo azul, quizá el título anterior no te parezca particularmente alarmante. Con la radio y la televisión llenas de personas vocingleras a quienes lo que más les gusta es escucharse a sí mismas, el silencio es en nuestros días un bien subestimado. Yo oigo a menudo comentarios de este tipo: ¡Si pudiera callarse al menos una vez!

En cambio, estar expuesto a lo que los psicólogos llaman agresividad pasiva es algo bien distinto. Significa, entre otras cosas, que te sometan a un silencio total, que no contesten nunca a tus preguntas y que te ignoren de una forma tan extrema que te puede llevar a la locura.

A causa de algo que hiciste o dejaste de hacer y que no le gustó a tu manipuladora, ella se niega sencillamente a dirigirte la palabra. Calla, te evita y no contesta a tus preguntas como castigo puro y duro por tus errores. Todos los que han vivido una situación similar saben exactamente de lo que estoy hablando.

En una de mis relaciones anteriores, se utilizaba esta técnica con mucha frecuencia. No se

trataba de psicopatía en este caso concreto, pero se trataba sin duda de una conducta manipuladora.

Imagínate que tu pareja y tú tenéis un desacuerdo en un tema concreto. No importa quien tenga razón o no, pero tu pareja te castiga con un silencio total hasta que tú sencillamente cedas. No te saluda, no te da las buenas noches ni los buenos días, no te dice adiós cuando sale de casa. Y del contacto físico, olvídate. El objetivo del manipulador es acabar de manera eficaz con toda la comunicación que hay entre vosotros. No responderá al teléfono si llamas; no contestará a tus SMS. Si se te ocurre preguntarle cuál es el problema puede muy bien responderte con una mirada asesina. La intención es hacer que te sientas invisible e impotente. Y te puedo asegurar que funciona. Este método tan desagradable puede desencadenar cualquier cosa, desde que tengas mala conciencia hasta que pura y llanamente sientas vergüenza.

¿Me he portado realmente tan mal?

En contraste con lo «normal», esto se vuelve sumamente duro para quien se ve sometido a ello. El manipulador simplemente se niega a confirmar tu existencia, y después de unos días de pacto de silencio estás dispuesto a hacer cualquier cosa para volver a ver alguna señal de vida. Lo más probable es que aparezcas con flores, regalos y que te arrastres como un gusano para que te mire.

Algunos psicólogos le llaman a esto tortura emocional. Aunque suene exagerado, me gustaría recordarte un método conocido como la tortura china de la gota de agua. No parece peligrosa, pero puede llevar a una persona a la locura. Lo que hacían los chinos era colocar a la víctima de espaldas y con la cara debajo de un recipiente lleno de agua. El recipiente tenía un grifo, y dejaba caer una gota por minuto. Cada gota aislada apenas se notaba, y una hora bajo el recipiente puede que no hiciera nada. Pero ¿qué pasa si es una semana entera? Los prisioneros torturados de esta manera en algunos casos se volvían locos. Con medios mínimos se puede provocar un alto impacto en la víctima. Exactamente igual funciona el silencio total.

Yo, sin duda, sufrí por haberme visto sometido al pacto de silencio bastantes veces. Y, junto con otros métodos, esta técnica es muy eficaz.

Como de costumbre, termina cuando te doblegas y haces lo que quiere el manipulador. La solución es enfrentar al manipulador con lo que está tratando de hacer. Puede que la persona acabe con ese comportamiento.

Más técnicas de manipulación

Hasta aquí he explicado algunas de las técnicas de manipulación más complicadas de las que se puede valer un manipulador. Después, por supuesto, hay muchas variantes. Aquí hay una lista con una selección de ellas así como una breve descripción de en qué consisten:

- Indiscreción. El psicópata revela muy pronto en vuestra relación detalles delicados de sí mismo (verdaderos o falsos) lo cual te incita a contar cosas de ti misma; cosas que él luego usará en tu contra, por ejemplo: «Mi padre siempre me gritaba, y no soporto que nadie me levante la voz».
- Culpar a la víctima. Con independencia de lo que sea que no funcione en vuestra relación, el psicópata siempre encontrará la manera de echarte la culpa de todo.
- Insultos indirectos. Críticas desagradables camufladas bajo supuestos halagos, por ejemplo: «Me gusta cuando te pones ese vestido porque te hace parecer más delgada».
- Comentarios insinuantes o cumplidos. Una manera tan ambigua de expresarse que no sabes qué quiere decir, por ejemplo: «¡Lo sabes, realmente podrías ganar dinero como prostituta!».
- Provocar sentimientos de culpabilidad. Acusar a la víctima de ser mala o injusta con el manipulador, por ejemplo: «¿Cómo puedes acusarme de esto? ¡Yo que siempre he hecho todo por ti!».
- Palabras vacías/huecas. Los psicópatas no le dan ningún valor a lo que dicen. Pueden decir cualquier cosa que les venga bien en ese momento, por ejemplo: «Te amo». Eso hace que te calmes en ese momento, pero no significa nada porque los psicópatas no aman.
- Quitarle importancia a un comportamiento concreto. Un psicópata te convence de que lo que ha hecho no es tan peligroso: «¿Qué pasa? Pero si eso lo hace todo el mundo. ¡No pasó nada!».
- Mentir. Diferenciar las mentiras de todo lo demás es complicado, pero si observas alguno de los métodos anteriores puedes estar segura de que el psicópata te mentirá también a ti. Acerca de todo. En todo momento. No te creas nada.
- Disminuirte. Una técnica de dominación clásica que consiste en quitarle importancia a todo lo que tú piensas, sientes o experimentas, por ejemplo: «No deberías tomártelo así». O: «Debes de estar de broma. No fue tan peligroso».
- Encanto. ¡No hay que olvidarlo! El psicópata comienza seduciéndote. Él o ella te dicen cosas que no te han dicho antes. Y tú quedas cautivado porque es muy agradable.
- Olvido (consciente). El psicópata se olvida sin más de recoger tu ropa en la tintorería. O comprar tu mermelada preferida. O llamar a casa desde el hotel...
- Ira. Empezar a gritar o vociferar para obligarte a dar marcha atrás si te opones a las locuras del psicópata.
- Adoptar el papel de la víctima. Aunque los psicópatas no pueden compadecerse de sí mismos pueden hacerse la víctima como cualquiera, por ejemplo: «¡Qué tonto soy! Debería haber sabido que no tenía que tomar prestado el coche de tu padre. Mira, ahora se lo he

rallado en el aparcamiento. ¡Seguro que todos me odiáis!»

- Racionalización. Un mecanismo de defensa habitual, pero aquí se emplea conscientemente. Supone una explicación lógica de un comportamiento que no lo es, por ejemplo: «¡Todos los hombres ven pornografía!». O «Perdona que te haya pegado, pero me enojó mucho que me provocaras».
- Halagos. ¿Necesita alguna explicación? Todos sabemos cómo nos sentimos cuando alguien elogia nuestro aspecto, nuestra inteligencia, nuestro buen gusto. Los psicópatas también lo saben. ¡No caigas en la trampa!

Por supuesto, hay aún más maneras de manipular, pero el libro sería demasiado largo si las enumerara todas. Si quieres saber más, hay una bibliografía al final del libro.

Ahora ha llegado el momento de pasar página y ver cómo puedes actuar para contrarrestar todos esos métodos tan desagradables. ¡Unámonos al movimiento de resistencia!

CAPÍTULO 16

CÓMO HACER FRENTE A LA MANIPULACIÓN DE PERSONAS QUE NO SON PSICÓPATAS



Dijo que si te preocupa ser un psicópata,
si reconoces alguno de esos rasgos en ti mismo,
si sientes una ansiedad creciente por ello,
eso significa que no lo eres.

JON RONSON

Aunque resulte difícil de creer en estos momentos, hay motivos para la esperanza. A pesar de todo, no todos los que manipulan y se comportan mal son psicópatas. Algunos tienen rasgos psicopáticos mientras que otros generalmente solo son gente sin pizca de gracia, inconscientes de su comportamiento. Pueden ser personas narcisistas o tener una confianza exagerada en su propio talento o tienden a mentir más de lo debido. Muchas personas se dedican, consciente o inconscientemente, a manipular a su pareja, por ejemplo. Todas estas pequeñas particularidades forman parte de los rasgos psicopáticos, pero cada una por sí misma solo son comportamientos desagradables en general, sin que por ellos tengas que empezar a plantearte irte a vivir a otro municipio.

Ahora vamos a analizar esas características.

¿Qué puedes hacer si te tropiezas con una de esas personas? Si te encuentras con alguien que no es realmente un psicópata, pero que hasta ahora se ha comportado como un sinvergüenza.

Tienes dos opciones:

1. Oponer resistencia
2. Marcharte

A ti que piensas que, a pesar de todo, crees que hay esperanza me gustaría apoyarte. Por eso vamos a despertar el movimiento de resistencia. Tú puedes hacer que muestre sus cartas y oponer resistencia, por ejemplo, en una relación de pareja que está a punto de descarrilar; una relación en la que se ha perdido el equilibrio de poder de manera preocupante, de modo que tu pareja ha tomado las riendas de casi todo.

Resistir o marcharte, esa es la cuestión

Quizás encuentres fácilmente la respuesta. Tal vez opines que la pregunta está fuera de lugar, posiblemente quieras decir que uno tiene que esforzarse en una relación. Y sí, claro, si tu pareja no es un psicópata no hay duda de que es el momento de hacer algo constructivo de la situación. Pero para lograrlo necesitas un poco de munición, y aquí viene.

La ventaja de empezar a oponer resistencia, es decir mostrar de manera clara y nítida que ya no piensas seguir tolerando por más tiempo las desagradables argucias del manipulador, es que ahora es él quien tiene que hacer su propia elección.

Tiene que adaptarse a los cambios que le exigas, empezar a comportarse de manera más respetuosa y contribuir a un equilibrio más saludable entre vosotros dos. El manipulador también

puede cansarse de tu oposición y simplemente buscar otra víctima; otra víctima que con toda probabilidad ya tiene en la recámara y que ahora caerá en la trampa.

Si se da este caso, entonces sabrás que tu pareja es un psicópata. Un verdadero psicópata no cambiará de comportamiento. Es posible que durante unas semanas «finja» que ha cambiado, pero muy pronto estaréis otra vez como siempre.

En cualquier caso, tu resistencia se encontrará al principio con ambages por parte del manipulador y con su oposición. Puede empezar una pequeña guerra entre vosotros, y mentiría si no dijera que todo se puede ir al garete. Vuestra relación puede muy bien quebrar porque vuestros papeles están demasiado asentados y firmes en vuestra historia común.

Sin embargo, si con tu resistencia lo consigues cambiará el equilibrio en vuestra relación. Esto puede ser bastante difícil al principio, porque supone una gran responsabilidad para ti. Pero, por otro lado, si crees realmente en la relación, entonces es posible que valga la pena el esfuerzo.

1. Romper el patrón

Lo habitual cuando te ves expuesto a manipulación es responder inmediatamente. Si alguien te grita, es posible que te pongas a llorar o le contestes gritando de inmediato. Si alguien te acusa de algo que no has hecho, te pones enseguida a la defensiva. Si ves que tu pareja está coqueteando con otra persona en una fiesta, irás y le darás una bofetada sin más.

En lugar de responder inmediatamente, una manera eficaz es esperar antes de responder y dejar pasar un poco de tiempo entre el suceso y tu reacción ante lo ocurrido. Es la misma forma de reaccionar que cuando, por ejemplo, un adolescente espabilado extiende la mano y te pide dinero cuando tú vas con prisas porque llegas tarde al trabajo.

El problema de reaccionar demasiado rápido es que refuerza tu adaptación al manipulador, haces exactamente lo que él quiere que hagas. Recuerda que probablemente estemos hablando de una persona que te conoce mejor que tú misma. Lo que necesitas es tiempo para reflexionar, pensar qué fue lo que sucedió y planificar tu respuesta. No reacciones de manera visceral. Párate un poco a pensar.

Porque puede que estés tan acostumbrada a responder de una manera determinada a un comportamiento concreto, contestar siempre que sí a ciertas preguntas, que necesites algunas técnicas.

Por ejemplo, el teléfono es una herramienta perfecta para frenar una conversación que va demasiado rápido para tus propios intereses. Se puede tratar de que tu pareja quiera comprar algo caro con tu dinero y te ha venido con la milonga de te-prometo-que-te-lo-devolveré-tan-pronto-como-cobre-mi-salario, no te preocupes. Que tu madre te llame para pedirte que vayáis a su casa a celebrar la Nochebuena este año también, como siempre haciéndose la víctima; o que tu jefe,

mediante juego sucio, te ponga contra la pared y no te quede más opción que apoyar un proyecto que te costará cien horas de trabajo extra no pagado.

Tú respuesta inmediata debería ser...

- «Oye, tengo que pedirte que esperes un minuto. Perdona.»
- «Viene alguien, tengo que colgar. Llámame dentro de cinco minutos.»
- «Estoy a punto de quedarme sin batería. Tengo que buscar el cargador. Te llamo más tarde.»

A veces lo más sencillo es lo que nos resulta más difícil. Observa que no le has pedido permiso a nadie. Sencillamente has colgado el teléfono sin ser desagradable. Solo has comunicado que estás ocupada con otra cosa y tardarás unos minutos. Este es el respiro que necesitas para cambiar el patrón. Durante este tiempo podrás pensar en lo que te han dicho y en cuál debe ser tu reacción.

Si se trata de SMS, no hay problema. Pasa de contestar. O espera un par de horas. Tengo un par de conocidos que normalmente suelen contestar súper rápido a los SMS. Uno podría pensar que eso demuestra una eficacia extraordinaria, pero también demuestra una incapacidad para pensar bien sus respuestas. Lo que a veces tiene consecuencias realmente desastrosas.

Cara a cara se vuelve más complicado; en esto se necesita cierta delicadeza. Pero por qué no ir a buscar más café, ir al baño, saludar a una persona a la que nunca has visto. Saca el móvil y lee un mensaje al que debes responder inmediatamente. El efecto es el mismo: tienes un poco de tiempo para pensar.

Haz precisamente eso. Piensa.

Es igual que en el ejemplo de los adolescentes espabilados que te piden dinero cuando saben muy bien que tienes prisa. Tú no sacas la cartera; contestas que les darás el dinero por la tarde si es para algo necesario. (Es muy probable que la pregunta no vuelva a surgir.)

Aunque a algunos de los que estáis leyendo esto la idea os parezca casi estúpidamente simple, puede que a otros les provoque fuertes palpitaciones y sudores. Sabes que puede traer consecuencias si te niegas a entrar en su juego. Lo sé. Es desagradable. Pero si ni siquiera te atreves a intentarlo, sabes que eso es exactamente lo que hay que hacer. Porque aquí hay algo que no encaja.

Si pasados unos minutos todavía no puedes pensar con claridad, siempre puedes seguir negándote a dar una respuesta:

- Necesito tiempo para pensar lo que me dijiste, así que ya te volveré a llamar cuando lo haya

pensado claramente.

- Esa pregunta requiere cierta reflexión, así que necesito tiempo para pensarlo. Te daré la respuesta tan pronto como pueda. Gracias por tu comprensión.
- No puedo responder ahora. Desde luego, pensaré en tu propuesta y te llamaré lo antes posible.
- Este parece un asunto importante, y necesitaré algo de tiempo para analizarlo como se merece. Después, por supuesto, me pondré en contacto contigo.

Si eres rojo, es posible que ya hayas saltado al capítulo siguiente, pero ¿puedo pedirte que consideres mi propuesta? Eres dolorosamente consciente de que tus prisas ya te han jugado alguna mala pasada unas cuantas veces en la vida, y tu falta de interés por los detalles probablemente te hayan costado tus buenos dineros. Sabes que contestas demasiado rápido, a veces incluso antes de que hayas entendido la pregunta que te han hecho.

Si eres amarillo es posible que te preguntes cómo vas a poder cerrar la boca, porque eso es precisamente lo que no haces. Una gran cantidad de material sin procesar fluye a través de ella. Pero tú también sabes, si lo piensas unos segundos, que tu lengua, a veces, te ha costado algún disgusto. ¿O no? Detente y piénsalo.

Si eres verde, haz lo que mejor sabes hacer. No respondas en absoluto. Sal de tu miedo innato a los conflictos y recurre a la mejor arma de los verdes: la agresividad pasiva. Quiero que no hagas más que negar con la cabeza y decir que tienes que consultarlo con la almohada. No digas que sí cuando quieres decir que no. Ahora repite eso diez veces.

Por último, si eres azul es posible que ya hayas visto la lógica que hay detrás de mi propuesta. Tú no tienes ningún problema para quedarte mirando fijamente al manipulador y pensar. A ti no te molesta el silencio, y ya tienes una solución ágil y concreta, comprobada empíricamente, de la que echar mano cuando alguien intente forzarte a darle una respuesta rápida.

Cierto. Si «tú» manipulador es hábil, te preguntará qué estás haciendo. Si tu pareja te pide «prestadas» cinco mil coronas hasta que cobre el próximo salario, empezará a dar voces asegurando que siempre te ha devuelto los préstamos, aunque nada esté más lejos de la verdad; tu madre romperá a llorar y a preguntarse cómo puedes ser tan cruel, ella que siempre te ha dado lo mejor. Tu jefe te amenazará con darle el proyecto a otro. Quizá trate de atraerte dejando caer la posibilidad de una vaga promoción.

No caigas en la trampa.

Estamos hablando de manipuladores. No se puede confiar en ellos. Si se tratara de un psicópata sería bastante peor ceder directamente. Esto solo le da otra arma para su arsenal.

No esperes mantenerte sereno y equilibrado al hacer todo esto. Es probable que te veas obligado a ir al baño de verdad. Y el manipulador no va a dar su brazo a torcer de buenas a

primeras; empleará otra táctica que siempre le ha funcionado contigo. Quiere salirse con la suya. Está acostumbrado a salirse con la suya. Piensa salirse con la suya.

El respiro que te das no durará mucho. No quiero engañarte; habrá ruido de sables durante un tiempo. Pero recuerda esto: tu resistencia nace de que no te sientes bien con lo que estás viviendo; es una relación disfuncional y quieres que se produzca un cambio.

Además escribe una nota que diga: Si haces lo que siempre has hecho obtendrás el resultado que siempre has tenido.

Un consejo: tienes que cambiar tu comportamiento; solo entonces cambiarán tus sentimientos ante la nueva situación. Así es como funcionamos. Mantente firme.

2. Conviértete en un disco rayado

Los jóvenes tal vez no sepan lo que es un LP, pero los demás recordamos la expresión: suena como un disco rayado.

Eso suele decirse de las personas que repiten lo mismo una y otra vez. En este caso, es una buena noticia. Quiero que te conviertas en un disco rayado: repite tu mensaje una y otra vez.

¿Por qué? Porque tu manipulador es un experto en someterte a una presión que no puedas resistir. Pero tienes que resistir. No necesitas explicarte. Solo tienes que repetir que ya responderás a la pregunta. Nada de dar largas explicaciones ni de pedir disculpas. Si es necesario, repite lo mismo quinientas veces:

Te llamaré cuando lo haya pensado.

Punto.

Es de suma importancia que *no* te enredes en un diálogo sobre *por qué* no das una respuesta a la pregunta inicial; tampoco debes discutir cuándo vas a responder. En ese caso volverás a perder el control, y la conversación se desviará en perjuicio tuyo, y entonces —como siempre— habrás cedido en cuestiones que quieres evitar.

Te llamaré cuando lo haya pensado.

Y ya está.

Sé consecuente. No cambies el mensaje. Actúa con decisión. No cambies. Las personas que hacen exactamente lo que dicen gozan de un gran respeto entre las demás. Demuestra que tú ya no vas a ceder ante presiones en forma de lágrimas, gritos, amenazas, promesas o lo que sea, entonces de repente te habrás hecho con el poder. Asegúrate de conservarlo.

No des marcha atrás. Sé consecuente. El poder de una persona consecuente es enorme.

Así suena un disco rayado:

Manipulador (M): ¡A ti se te da tan bien organizar cosas que he decidido que tú vas a planificar TODA la fiesta!

Tú: Tengo que contestar a otra llamada. Perdona. (Respira, piensa si quieres ocuparte de este encargo mortal o no.)

Tú: Gracias por esperar. Necesito un poco de tiempo para pensarlo. Te llamaré tan pronto como pueda.

M (ya molesto, como se puede imaginar): ¿Pensar qué? ¿Quieres decir que no piensas hacerte cargo de la fiesta?

Tú: Comprendo que te sorprenda (reconoces el posible sentimiento del manipulador), pero necesito pensar el asunto, así que ya me pondré en contacto contigo.

M: Oye, mira, no puedo esperar mucho tiempo, que lo sepas. Lo cierto es que no disponemos de mucho tiempo. Por eso necesito que lo organices. Necesito que me des una respuesta ahora.

Tú: Entiendo tu preocupación, pero necesito tiempo para pensarlo. Te daré la respuesta tan pronto como pueda.

M (ahora probablemente algo enfadado por tu repentina resistencia): No estás siendo nada razonable. Aquí estoy yo pidiéndote ayuda, y tú me dejas en la estacada. ¿Cuál es el problema? ¿Qué es lo que tienes que pensar? ¡No hay nada que pensar!

Tú (respiración profunda): Comprendo tu frustración, pero ya te llamaré más tarde. Adiós.

De hecho, te sugiero que en ese momento cuelgues el teléfono.

Por supuesto, puedes pedirle a esa persona que se vaya al infierno desde el principio. El problema entonces es que pones en riesgo vuestra relación, y no es seguro que la persona en cuestión sea consciente de su comportamiento manipulador.

El poder de ser consecuente. Toma nota de esto también.

3. Desprogramar miedos, preocupaciones y sentimientos de culpa

El miedo a algo suele ser un miedo real, como el miedo a ser rechazado, el miedo a cometer un error, el miedo a no ser aceptado, el miedo a ser criticado, a los conflictos, a la ira de otra persona, a quedar aislado del grupo —por enumerar algunas cosas en las que la mayoría de nosotros podemos reconocernos.

La preocupación es una especie de variante del miedo, pero suele ser abstracta. Generalmente se trata de algo que nunca suele ocurrir. La preocupación porque mi hijo nazca con un dedo de menos, la preocupación de chocar con el coche, la preocupación por si me echan del trabajo, etcétera.

Pero esto son datos: la mayoría de las cosas por las que nos preocupamos no ocurren nunca.

Repasa tu vida hasta ahora, y piensa en algunas de las cosas que te han preocupado a lo largo de los años. Descubrirás que solo una pequeña parte de tus preocupaciones estaban justificadas. (Por esta razón, suelo llamar realistas a los optimistas, porque parten de la base de que todo va a

ir muy bien, y suele ser así. Sin embargo, los pesimistas, que se llaman a sí mismos realistas, no tienen ningún sentido de la realidad.) Así pues, la preocupación es casi siempre infundada.

Los sentimientos de culpa, finalmente, son un problema en nuestra sociedad occidental (a diferencia de otras partes del mundo donde la vergüenza es una preocupación mayor). El sentimiento de culpa es además algo que solo sufrimos las personas. Los animales no lo tienen. Culpa es, por ejemplo, el sentimiento de ser responsable de que otros se sientan mal; es culpa tuya que yo esté triste o me sienta mal tratado.

Como ya hemos dicho, los manipuladores expertos quieren que pierdas el equilibrio, y saben cómo provocarte esos sentimientos negativos. Pueden gritar, amenazar, sollozar, llorar o hacerse tanto la víctima como el mártir para hacer que sientas preocupación, miedo o culpabilidad. Y hasta ahora lo han conseguido.

Los miedos del rojo

Si eres rojo, solo tienes que pensar en todo aquello que no controlas. ¿Se puede saber qué estás haciendo? Ya sé que no piensas mostrarlo, pero no intentes asegurar que no lo sientes a veces: no eres tan frío. En general, las personas rojas tienen miedo a perder el control sobre las cosas importantes de la vida.

Los miedos del amarillo

Si eres amarillo, siempre tendrás miedo a que te rechacen. Si todos tus amigos te dieran la espalda, ¿qué sería de ti? El aislamiento es una de las peores cosas que le puede pasar a una persona amarilla. Recuerda el ejemplo de Lasse y Anna, inventado pero realista, que he relatado anteriormente en este libro. Ella consiguió aislarle, lo cual hizo que él finalmente se derrumbara.

Los miedos del verde

Si eres verde ya sabes que tienes miedo a los conflictos. Una voz un poco subida de tono hace que te tiemblen las rodillas de inmediato, y eso no es bueno. Además tienes miedo a los cambios demasiado rápidos. Retrocederás si algo te amenaza con alterar tu vida demasiado.

Los miedos del azul

Hay algo a lo que una persona azul le tiene más miedo que a cualquier otra cosa: convertirse en un hazmerreír. Puede tratarse del trabajo, o de algo en una relación, quedar como alguien que no

sabe de lo que habla. Por eso toma minuciosas medidas para que esto no pueda ocurrir. Quedar en ridículo y que alguien le pille con el culo al aire sería una vergüenza que tardaría en olvidar.

¿Qué es lo peor que puede pasar?

Cuando tomas la decisión de acabar con el poder que el manipulador tiene sobre ti, se despertarán buena parte de esos sentimientos; te preocuparás por lo que va a pasar; tendrás miedo de que ocurran ciertas cosas muy concretas. En el peor de los casos, sentirás cierta culpa por pensar por una vez en ti misma.

No me interpretes mal ahora; me imagino que no eres una persona perfecta. Tienes tus fallos y tus debilidades como yo tengo los míos, pero no te mereces ser manipulada ni engañada. Así que durante el proceso de liberación de las garras del manipulador, deberías pensar realmente en tu propio bienestar durante un tiempo. Más adelante ya podrás trabajar con tus debilidades y desarrollar la personalidad que hay dentro de ti. Pero eso vendrá después.

Sin embargo, hay una cosa que debes vencer inmediatamente y es tu resistencia frente a esos sentimientos desagradables. Soportar el miedo, la preocupación y el sentimiento de culpa es agotador. Créeme, yo he soportado los tres. Durante un periodo de mi vida fui un experto en sentir preocupación. Pero eso fue antes de que me diera cuenta de que la mayoría de las cosas que me preocupaban no ocurrían nunca.

En el excelente súper ventas *Aunque tenga miedo, hágalo igual*, Susan Jeffers explica con mucha claridad cómo debes actuar ante esos sentimientos. Entre otras cosas, nos descubre estas verdades sobre el miedo:

1. El miedo nunca desaparecerá mientras yo siga evolucionando.
2. La única manera de deshacerse del miedo a hacer algo es salir y hacerlo.
3. La única manera de que me sienta mejor conmigo misma... es salir y hacerlo sin más.
4. No solo yo experimentaré miedo cada vez que salga de mi zona de seguridad, a todos los demás también les ocurrirá.
5. Obligarme a vencer el miedo es menos aterrador que vivir con una profunda sensación de impotencia.

¿Qué enseñanza sacamos de esto?

En pocas palabras, quiere decir lo siguiente: los sentimientos siempre son de verdad. No sirve de nada negar un sentimiento, como cuando alguien te dice que no hay nada a lo que tener miedo.

Ese consejo no ha ayudado nunca a nadie. La sensación: miedo, preocupación o lo que sea, es real. Pero no tienes que dejar que controle tu vida. Ahí está la clave. Aunque el miedo sea real, hay maneras de contrarrestarlo para que no te paralice.

Si aceptas que siempre habrá cosas a las que tendrás miedo, que siempre vas a sentirte preocupada en ciertos momentos de tu vida, te será más fácil soportar esos sentimientos que a veces aparecen. Para ser aún más claro: no puedes protegerte contra los sentimientos negativos.

Cuando asesoro a personas individualmente a veces me encuentro con que tienen la idea de que en la vida hay que sentirse bien todo el tiempo. Pero eso no es posible. Es absolutamente imposible y no vale la pena ni siquiera intentarlo. Sería como vivir en un sueño utópico que nunca va ocurrir.

Sería igual de tonto tratar de ignorar los sentimientos negativos y esconderse de ellos como lo sería aspirar a una vida sin conflictos. Este tipo de situación no existe. Por muy duro que suene, tienes que salir de ese engaño.

Lo que tienes que hacer, en cambio, es aprender a vivir con cierto miedo y con algo de preocupación. Los remordimientos aparecen cuando no te has hecho responsable de ti mismo o de aquellos que son importantes para ti. Pero no tienes que sentirte culpable por intentar liberarte de alguien que te utiliza. A partir de ahora, esa persona tiene que asumir la responsabilidad de sí misma.

Entonces, ¿cómo se aprende a vivir con cierto grado de miedo?

Respuesta: haz precisamente eso a lo que tienes miedo. Aquí la psicología es muy simple. Funciona exactamente igual que cuando se cura a las personas que, por ejemplo, tienen fobia a las arañas. Se expone a la persona a una pequeña dosis de arañas y se va aumentando poco a poco, hasta que la persona en cuestión descubre que realmente no son peligrosas. (Desagradables, sí, pero casi nunca peligrosas.) Sí, ha sido una descripción excesivamente breve y, como es lógico, el proceso es bastante más complejo, pero básicamente se trata de eso. Necesitas exponerte a aquello que te da miedo.

Si tienes miedo a la oscuridad, el terapeuta te pedirá que te sientes un momento a oscuras hasta que compruebes que no es peligroso. Lo mismo ocurre después de haber tenido un accidente con el coche o haberte caído de un caballo. Sube a la silla de nuevo, aunque parezca algo espeluznante.

Esto me asusta más que ninguna otra cosa

Si tienes miedo a oponerte a las exigencias de tu pareja en algo en lo que realmente no quieres

participar, compara este miedo con la sensación que tienes en el cuerpo cuando accedes en contra de tu voluntad a hacer lo que él quiere. Supón que tu pareja tiene una idea extraña y distorsionada del sexo que tú no puedes ni imaginarte aceptar. Puedes imaginar de qué se trata en tu caso. Sabes que él se enfadará y te someterá a un montón de técnicas de manipulación cuando te niegues, y el quid de la cuestión está en que cambies de opinión y aceptes sus exigencias. ¿Cómo te sientes cuando cedes a sus extrañas exigencias? ¿Cómo te sientes cuando lo haces? ¿Y es realmente menos malo que ver su mal humor cuando le dices que no?

Aunque tenga miedo, hazlo de todos modos. Responde de acuerdo con las técnicas explicadas anteriormente. Recuerda lo que te dije antes: te mereces algo mejor.

Los sentimientos negativos siempre existirán en tu interior. Es imposible librarse totalmente de ellos, pero puedes elegir quién los va a poner en marcha. Tú misma u otra persona. Asume la responsabilidad sobre ti misma y sobre tu vida, y replica alto y claro cuando seas manipulada.

Piénsalo: si todos experimentan preocupación y miedo cuando salen de su zona de confort, y sin embargo hay tantos que desafían esos sentimientos y sencillamente «lo hacen», a pesar de sentir miedo, entonces la conclusión solo puede ser una: el problema no es el miedo. El problema es cómo decides enfrentarte a él.

Y recuerda esto: los pensamientos son inofensivos. ¿Qué quiero decir con esto? Pues que los miedos y la preocupación surgen en tus pensamientos. Es dentro de tu cabeza donde empiezas a preocuparte que tu mujer se vaya a poner de mal humor, que te someterá a un silencio cortante durante todo el fin de semana, que empezará a resoplar, a quejarse y a llorar si no cedes a sus exigencias disparatadas. Eso ocurre en tu cabeza, antes siquiera de que haya sucedido en realidad. Tú puedes cambiar tus pensamientos muy fácilmente.

Por ejemplo, un pensamiento positivo puede ser: ahora tengo las herramientas que necesito para recuperar el control sobre mi propia vida.

4. Ponle palabras a la manipulación

Mientras el acuerdo tácito entre tú y el manipulador permanezca intacto, también el manipulador permanecerá a salvo. Por eso necesitas romper ese pacto y hablar de qué es lo que tú experimentas.

No es una buena idea andar dando vueltas por la casa o en el trabajo con cara de sufrimiento: nadie podrá leer tus pensamientos. Lo que tienes que hacer es enfrentar al manipulador con la idea que tienes de lo que está sucediendo. Te propongo que lo hagas cara a cara, bajo formas establecidas. No tienes que preparar una cena de lujo ni hacerte la interesante, pero asegúrate de que podréis hablar un rato sin que os moleste nadie.

Ponle palabras a lo que tienes que decir. Voy a describir primero el contenido para que

entiendas realmente a qué me refiero. No te saltes ningún paso para que no haya malentendidos. Esto es lo que tienes que decir:

1. **Cuando tú...** (describe lo que hace el manipulador y lo que tú quieres que deje de hacer)
2. **... me siento...** (describe exactamente los sentimientos negativos que esto provoca en ti)
3. **Si dejaras de hacerlo** (el mal comportamiento) **y en lugar de eso...** (describe qué comportamiento quieres ver en esa situación concreta)
4. **... entonces yo me sentiría** (indica exactamente qué sensación quieres experimentar junto con tu pareja/jefe/amigo/madre o quienquiera que sea el manipulador)

Tienes que decir esas cosas y justo en ese orden. De esa manera tu mensaje llegará al receptor y hay posibilidades reales de que el manipulador acabe escuchándote. Si se trata de una persona sensata en el fondo, pero que ha caído en un comportamiento inapropiado, utilizando este método pronto verás cambios en su comportamiento.

Aquí te presento un ejemplo de una situación en la que yo asesoré a un individuo hace un par de años:

1. Cuando levantas la voz y me gritas...
2. ... siento miedo y estoy preocupada.
3. Si dejaras de gritarme y me pidieras las cosas con voz tranquila...
4. ... entonces me sentiría más respetada y apreciada por ti.

O bien:

Cuando dices que estás sola todo el tiempo, me siento inútil y me pongo triste. Si en lugar de hablar siempre de tu soledad, me contaras lo que papá y tú habéis hecho hoy, eso me daría una sensación de tranquilidad y seguridad.

En el trabajo podría sonar así:

Cuando me llamas cabeza de chorlito incompetente me siento totalmente inútil y solo me dan ganas de irme a casa. Si tú, en lugar de poner en entredicho mi inteligencia, me señalaras exactamente los errores que he cometido y te tomaras la molestia de enseñarme cómo debo hacerlo, entonces estaría encantada de desarrollar mis habilidades y hacer mejor el trabajo.

Si te sientes fuerte ese día, tal vez puedas ir un poco más lejos: Cuando te quejas

constantemente de que no te sientes bien y dejas entrever que es por culpa mía, eso me hace sentir una culpabilidad que me paraliza. Si tú, en vez de hacer el vago en la cama con enfermedades imaginarias, te levantas, te vistieras y, por una vez, hicieras algo de provecho, eso haría que yo me atreviera a creer en esta relación.

Ahora hemos roto el patrón, ¿verdad? Te sorprenderás al ver las reacciones que puedes conseguir.

Come ves, cada ejemplo individual sigue los pasos 1, 2, 3 y 4. No es mala idea tomar lápiz y papel y reflexionar. ¿Cuál es la situación en la que piensas primero? ¿Cómo hace que te sientas su comportamiento? ¿Cuál es el cambio que quieres ver a partir de ahora? ¿Cómo quieres sentirte? Ahora escribe la formulación completa y léela en voz alta para ti misma varias veces.

Cuando le expliques tu posición al manipulador, hazlo con voz tranquila y segura. Lo sé, es más fácil decirlo que hacerlo, y practicar unas cuantas veces te lo facilitará en gran medida.

Una buena manera de terminar, para eliminar realmente cualquier duda sobre lo que quieres decir, es la siguiente: Sé que tú eres quien elige gritar/llorar/echarme la culpa, pero ahora sabes que eso me hace sentir desdichada/asustada/ inútil/insegura.

¿Por qué razón es importante? Bueno, en parte porque has repetido algo que el manipulador realmente no esperaba oír de ti, y en parte porque le has dejado claro que has identificado su comportamiento como una elección consciente de él. Además has señalado que tus sentimientos son responsabilidad tuya. Si hubieras dicho que su comportamiento provoca tus sentimientos, entonces hay riesgo de que empecéis a discutir, y eso puede muy bien terminar con que son figuraciones tuyas, que tus sentimientos son equivocados, etc.

Ahora le toca al manipulador mostrar si piensa razonar o no.

5. Acaba con la manipulación de una vez por todas

Este paso es el que probablemente tendrás que dar dentro de unas semanas o puede que dentro de unos meses. Quiero recordarte que estás a punto de recuperar el control sobre ti mismo, tus sentimientos y, de hecho, sobre tu vida. Y vale la pena, créeme.

El manipulador: tu marido, tu mujer, tu pareja, tu jefe, tu compañero de trabajo, tus hijos, tu madre o tu amiga gruñona (con la que tal vez deberías sopesar la posibilidad de cortar), no se lo van a tomar con buen ánimo. La respuesta que recibirás a tu mensaje del punto anterior no será: ¡Ah! ¡No tenía ni idea! Lo siento, dejaré de hacerlo inmediatamente.

No, cambiar el comportamiento lleva tiempo. Pasar de unos comportamientos malos a otros buenos puede llevar meses, y por eso quiero recordarte el poder que tiene el que seas consecuente.

La suerte está echada.

Si has dicho que no aceptas cierto comportamiento, tienes que mantenerlo. Si tu manipulador fuera un psicópata, aceptará tus condiciones inmediatamente, y buscará resquicios en tu comportamiento. Después, cuando los encuentre, introducirá el cuchillo mucho más hondo en tus puntos débiles.

Una vez más: ser consecuente da poder.

Cuando el manipulador te someta a un pacto de silencio, a gritos, improperios, portazos, puñetazos en la mesa, miradas de enfado, risas sarcásticas, llanto, sollozos, caras largas, críticas mordaces, suspiros, amenazas, cuando te ignore, te amenace o cualquier otra técnica con la que haya conseguido doblegarte antes, tú dirás sencillamente: Entiendo que quieres que haga/o no haga esto, pero tu táctica ya no funciona.

Algunos ejemplos:

- Sé que quieres que haga el trabajo por ti, pero tus amenazas ya no funcionan conmigo.
- Comprendo que quieres que te acompañe mañana, pero con ignorarme y no dirigirme la palabra no vas a conseguir nada.
- Me doy cuenta de que quieres que haga eso, pero ni tu ira ni tus improperios ni el que me amenaces con el puño, ya no funcionan conmigo.

Lo que debes hacer es explicarle serena y tranquilamente: Sé lo que estás tratando de hacer y eso ya no te va a funcionar. Déjalo.

El manipulador tendrá que probar otra cosa. O empezar a comportarse de una manera respetuosa contigo.

6. Explica tus condiciones para continuar con vuestra relación

Esto es ciertamente más fácil en una relación personal que en el trabajo. Si tienes un jefe manipulador tendrás que actuar en consecuencia. Un buen consejo que recibí de uno de los mejores jefes que he tenido es que uno debería elegir a su jefe. Con un mal jefe no llegarás a ningún sitio. Y por desgracia, no puedes decidir sobre tu jefe. Solo puedes apelar a su buen juicio y esperar que tengan la capacidad intelectual que se requiere para darse cuenta de la gravedad de lo que le estás diciendo. Se sobreentiende: si el jefe realmente no escucha, quizá ha llegado el momento de pensar en tu carrera profesional en otra empresa.

En casa resulta un poco más fácil. Allí le puedes decir a tu pareja, a tu madre, a tus hermanos... que estás dispuesto a romper la relación con ellos si no se comportan de una manera más respetuosa.

Lo sé, es más fácil decirlo que hacerlo. Pero si has descubierto, por ejemplo, que vives con un

manipulador, entonces también sabes por qué te sientes mal. Y si has leído hasta aquí, supongo que quieres saber lo que deberías hacer ahora.

Para evitar una discusión innecesaria, puedes explicar cuáles son tus condiciones para mantener una relación normal. Ojo: no es el momento de que tú tomes el control de la relación. No se trata de desquitarte por todo lo que has pasado. Eso sería actuar como el manipulador al que no quieres volver a ver, y yo sé que estás por encima de esto y no actuarás así. Pero necesitas aclarar un par de cosas antes de que sigáis adelante. Se trata de establecer una especie de marco para ciertos aspectos de vuestra relación.

Esto es lo que te sugiero que hagas:

1. Explica que a partir de ahora vas a tomar tus propias decisiones acerca de lo que quieres o no quieres hacer dentro de vuestra relación. En adelante tendrás en cuenta tus propias necesidades, así como las de los demás (incluido el manipulador).
2. Explícale al manipulador cómo quieres que te trate, por ejemplo, con respeto, como una persona que se merece honradez y consideración; que quieres que el manipulador te demuestre que tienes un valor como pareja, hija, amante o lo que sea. Explícale con toda claridad que no vas a permitir que la relación te haga daño.
3. Establece marcos y límites claros. Aclárale que sus técnicas de manipulación (habla de las que has observado) ya no las vas a tolerar. Nota: no amenaces. Eso solo empeorará la situación. Explícale sencillamente que no vas a participar en ningún diálogo que contenga los comportamientos que no piensas aceptar.
4. Pídele al manipulador que confirme que tú tienes necesidades, principios, opiniones y valores que, aunque no coincidan con los suyos, no por ello están equivocados. Explícale que solo porque él crea que tiene razón, eso no significa automáticamente que tú estés equivocada.
5. Explícale que esperas que la calidad de vuestra relación mejore a partir de ahora, cuando has establecido unos límites claros que garanticen tu integridad personal.
6. Finalmente: pídele (tal vez con una sonrisa amable y buenos ojos) al manipulador o manipuladora que confirmen que te ha escuchado y ha entendido tu mensaje. Y que piensa hacer un esfuerzo de ahora en adelante.

Y ya está.

Una vez más, es poco probable que la persona que te ha manipulado, tal vez durante años, diga sin más: «Sí, claro, no hay problema». Pero si has seguido los seis pasos anteriores en tu plan para reconstruir tu integridad personal, el manipulador no se lo tomará como una gran sorpresa.

Y vuelvo a insistir: antes de anunciar estas cosas, surgirán dentro de ti nuevos temores,

inquietud y algunos sentimientos de culpabilidad. Resiste al impulso de dar marcha atrás por ese motivo. Recuerda, el problema no es el miedo en sí, sino lo que haces con él. Y, ¿por qué no hacerte con un ejemplar de *Aunque tenga miedo, hágalo igual*? Aquí tienes la oportunidad de hacer realmente algo con una relación disfuncional.

En el mejor de los casos, el manipulador con el tiempo adoptará una nueva forma de actuar. Con ayuda de tu determinación y, sobre todo, con tu modo de actuar consecuente, quizá esto pueda realmente insuflar nueva energía a vuestra relación. Esto bien podría ser el revulsivo que eleve todo a un nivel con el que ninguno de los dos podría haber soñado.

Ante todo, un poco de realismo

Existe el riesgo de que el manipulador recoja sus cosas y te deje. Esto puede ocurrir, por supuesto, y eso demuestra, más que nada, que no se trataba de ti. En realidad, no. Se trataba de lo que tú le podías dar al manipulador, y ahora quiere que se lo dé otra persona. Si no le dejas vivir contigo imponiendo él sus condiciones, entonces no quiere saber nada de ti.

Lo cual responde muy bien a la pregunta: ¿vale la pena realmente invertir en esa relación?

CAPÍTULO 17

¿Y SI NADA FUNCIONA?



Hecho: nace un psicópata cada 47 segundos.

KENT A. KIEHL

O cómo protegerse frente a un psicópata purasangre

Curiosamente hay muchas personas que viven en el error de creer que ellos pueden curar a un psicópata. Es una razón bastante común por la que algunas mujeres se sienten atraídas por

criminales violentos que están en la cárcel por los crímenes más abominables. En las cárceles de todo el mundo hay grandes criminales encerrados por asesinato, homicidio, violación, maltrato, tortura, pedofilia y un sinnúmero de delitos atroces. Sin embargo, estos criminales reciben más cartas de amor de mujeres sedientas de amor que todos los demás.

¿Por qué? (aparte del hecho de que algunas mujeres sufren desequilibrios mentales). Cuando se trata de asesinos y otros criminales violentos, incluso es probable que esas mujeres que están fascinadas con ellos realmente se sientan inclinadas a cometer ellas mismas esos crímenes. Hay algunos estudios que muestran, por ejemplo, que las mujeres violentas a menudo se relacionan con hombres violentos.

Después tenemos lo de la baja autoestima. Emparejarse con un hombre peligroso puede dar cierto estatus, y eso se suele apreciar en el círculo de conocidos. ¿Y qué puede ser más peligroso que un hombre que mata? Otras mujeres sufren una especie de narcisismo difícil de entender. Sí, ha matado a otras mujeres, o las ha violado, pero yo soy diferente. Yo puedo curarlo. Razonamiento peligroso.

El encanto que poseen muchos psicópatas hechiza. Y en lo que se refiere a los delincuentes hay ejemplos que apenas creerías si los enumerara. En un país pequeño como Suecia hay asesinos y criminales violentos —sentenciados a largas condenas de cárcel por sus execrables crímenes— que han iniciado relaciones con sus abogadas, con las abogadas de la *víctima* (!), con sus psiquiatras, con psicólogas que les han diagnosticado psicopatía, con policías y con guardias de las cárceles. Que el propio psicópata vea un valor en ello no es difícil de entender, ¿pero los otros? Estamos hablando de personas que deberían tener más visión.

El peor ejemplo es cuando un psicópata consigue engañar incluso a un especialista en psicopatía. El propio Robert D. Hare, a quien he citado varias veces, reconoce que ha sido engañado por un psicópata. Si ni siquiera él vio el peligro, ¿te das cuenta de lo que nos podría pasar a ti o a mí?

Pero eso es lo que ocurre con la psicopatía. Fascina de una manera extraña, y a veces el psicópata se convierte en el héroe de una película. Fíjate en Dexter Morgan, por ejemplo, el protagonista de la serie de televisión (*Dexter*) que duró nada menos que ocho temporadas. (Aviso de *spoiler* en los siguientes párrafos para quienes no hayan visto todos los capítulos.) Yo he visto toda la serie y me ha gustado. Sin embargo, a partir de la cuarta temporada perdí la cuenta de cuántas personas había matado realmente. Si la media es de una persona por episodio, debe de ser uno de los peores asesinos de la historia del cine, por no hablar de si existiera de verdad. En ese caso estaríamos hablando de cientos de víctimas. (No me envíes ningún correo electrónico, reconozco que no lo sé porque no las he contado.)

Y sin embargo... nos dejamos fascinar por él.

Pero, espera un momento, puede que pienses tú que has visto la serie, Dexter solo asesina a

asesinos, y en realidad hace un bien a la sociedad. Igual que James Bond.

No sé. Tomarse la justicia por su mano nunca es recomendable, y los psicópatas violentos que existen en el mundo real difícilmente pueden controlarse a sí mismos como lo hace Dexter. Pero, aparte de esto, él, con su actuación, expone constantemente a su familia a grandes riesgos. Al principio de la serie, su esposa y madre de sus hijos es solo una tapadera para sus asesinatos. Él quiere parecer una persona normal. Pero hace que a su mujer le corten el cuello por cosas de las que él es el responsable. Su propia hermana es asesinada al final de la serie cuando trata de protegerlo. Él se arrepiente, lo que sin duda lo hace más humano. El problema es que dicho arrepentimiento no se habría producido en la vida real. Un psicópata con los instintos asesinos de Dexter no sentiría ningún arrepentimiento porque a las personas de su entorno más cercano les fuera mal.

De todos modos «seguimos» a Dexter del mismo modo que algunas mujeres siguen a los psicópatas reales. Estas mujeres van a buscar a los psicópatas a las cárceles y escuchan sus historias en las que se presentan como víctimas inocentes, condenados por un sistema que se niega a escucharles. Nadie les entiende y finalmente aparece allí una mujer que parece comprenderles. No pocas veces, surgen historias de la terrible infancia del psicópata. Esto, por supuesto, no tiene nada que ver con su psicopatía. Salvo algunas excepciones dudosas, la psicopatía es algo con lo que se nace. Y en ella no influye significativamente el trato que hayas recibido de tus padres.

(Hay una serie de teorías avanzadas que defienden que se puede inducir a la psicopatía exponiendo, por ejemplo, a los jóvenes a cierto tratamiento. Por ejemplo, en algunos países africanos les han dado a niños de nueve años, primero, cannabis, después un rifle y les han incitado a matar cerdos. Esto forma parte de un proceso que paso a paso puede hacer que esos niños de nueve años totalmente sobrios empuñen una AK-47 y acribillen a personas. Pero esto no es psicopatía. Es adoctrinamiento, lavado de cerebro y una forma de anular la empatía humana. En este ejemplo, el psicópata es la persona que proporcionó las armas y animó a los niños a realizar esos crímenes tan terribles.)

Muchas mujeres creen, como ya hemos dicho, que pueden rehabilitar al criminal, que pueden curar al psicópata de sus demonios internos y hacer de él una persona «normal».

Afirmar que la ciencia está totalmente de acuerdo sería una gran exageración. Los investigadores realmente nunca están totalmente de acuerdo unos con otros, pero una cosa que está bastante clara es que no es posible curar la psicopatía. Es un trastorno de personalidad causado por una anomalía en el cerebro. Hay en marcha muchas investigaciones neurológicas sobre el tema, y aparecen nuevos hallazgos cada año. Con ayuda de imágenes de resonancia magnética, se puede determinar exactamente en qué parte del cerebro se encuentra la desviación;

para simplificar, podemos señalar que la amígdala (el centro de la memoria y de las emociones dentro del cerebro) parece que tiene algo que ver, pero actualmente no es posible la curación.

La medicación no funciona.

No se puede operar, ¿y qué se podría operar, en todo caso? La lobotomía cerebral se considera inaceptable desde hace décadas.

Todos los intentos de terapia desde los años sesenta del siglo pasado han fracasado estrepitosamente. Al contrario, parece que la terapia empeora la situación. La terapia se suele basar en comprender las propias acciones, lo cual normalmente es bueno. Pero cuando le explicas a un psicópata cómo sufren otras personas a causa de su comportamiento, le estás dando nuevas ideas. En la literatura dedicada a la psicopatía hay muchos ejemplos de psicópatas que han utilizado lo que aprendieron durante la terapia para salir a la sociedad y causar daños aún peores. Han salido con un manual de instrucciones. Lo que hacen, de una manera creíble, es fingir que ya son personas normales, lo cual confunde aún más. Lo único que parece hacer mella realmente en un psicópata es una cosa: la edad. Los psicópatas tienden a calmarse un poco a medida que van sumando años.

Yo mismo me he tropezado con una persona lejana dentro de mi círculo de conocidos. Este hombre no es una persona violenta sino que trabaja con métodos más sutiles. Sin embargo, no cabe ninguna duda de que tiene una amplia gama de rasgos psicopáticos. Tenemos conocidos comunes, y cuando él no está contento con una conocida común (su exmujer) me envía correos electrónicos en los que opina que yo debería intervenir. Lo curioso es que él suele hacer referencia a que yo soy experto en conductas, lo cual es probablemente una forma de decirme que debería comprender mejor y ver a su exmujer como la embustera que es, según el psicópata.

Él aparentemente es una persona agradable, sociable, extrovertido y encantador. Algo estrecho de miras y, sinceramente, bastante egocéntrico, pero en general bastante inofensivo. Una auténtica joya de chico. Quien no viva con él nunca creería que haya nada de particular. Está rodeado de una gran cantidad de peones tanto en su vida privada como en su trabajo.

Sin embargo, hay una serie de datos interesantes que dan otra imagen de él. Es una persona que a lo largo de toda su vida siempre ha imitado a la persona con la que vive en ese momento. A la última mujer con la que estuvo casado, mi conocida, le gustaban, entre otras cosas, la jardinería y la decoración de interiores. El hombre se interesó inmediatamente por la jardinería y empezó a cavar agujeros en el césped por todas partes. Retiró los papeles pintados y colocó otros nuevos. La mujer siempre había hecho mucho entrenamiento físico y cuando empezó a apostar más seriamente por la gimnasia, él también se aficionó a ella. Empezó a entrenar tres veces a la semana y se puso en buena forma física. Además, se erigió en el entrenador personal de su mujer (de nuevo la superioridad), a pesar de que este era realmente el ámbito especial de ella.

Quizá nada de esto deba parecernos extraño. Muchos matrimonios comparten aficiones con su

pareja, y lógicamente se inspiran mutuamente nuevas aficiones. Pero en este caso había un patrón de conducta extraño. Cuando la mujer se compró un caballo —un viejo sueño— y empezó a tomar clases de equitación, el hombre también empezó a montar a caballo. La cosa llegó tan lejos que tuvo que contratar un montón de clases extra en la escuela de equitación para que su mujer no consiguiera adelantarlo en algo que ella misma había comenzado a hacer. Entonces, mientras él practicaba la afición de su mujer, ella tenía que quedarse en casa. Alguien tenía que hacerse cargo de los niños. Pronto él se había puesto al frente de toda su vida y a ella la había colocado en el asiento trasero.

Cuando se trata de comportamientos excéntricos, hay que observar el patrón de conducta. Todos hacemos de vez en cuando cosas extrañas que ni nosotros mismos nos podemos explicar. Las decisiones que tomamos no siempre son lógicas. Pero cuando un comportamiento se repite una y otra vez, entonces sabemos que hay motivos para estar alerta. Porque no termina ahí. Lo extraño es que se ha demostrado que el hombre solía hacer lo mismo con la mujer con la que mantuvo una relación anterior. Aquella mujer era una gimnasta de élite, y esa fue entonces la mayor afición de él. Cuando él ni era gimnasta ni cavaba hoyos en el césped ni montaba a caballo. Y en la relación que mantiene actualmente no hace nada de lo anterior. Ahora se dedica a organizar bodas, porque es a lo que se dedica su actual pareja. Ella es una profesional dentro del sector que se dedica a la organización de este tipo de acontecimientos. Sus aficiones actuales ya no son ni el jardín, ni el interiorismo, ni los caballos, ni el culturismo ni la gimnasia. Cabe preguntarse qué fue de aquellas aficiones.

Pero como experto en comportamiento humano, yo debería saberlo mejor que nadie y apoyarlo en su... en realidad, no sé muy bien en qué. Nunca he entendido qué es lo que quiere de mí.

Yo, por cierto, no quería verme involucrado en sus conflictos. Al principio le contesté que era precisamente mi experiencia la que me hizo entender desde el principio la relación que existía entre unas cosas y otras, y que por eso no le hacía caso. Lógicamente, él no se conformó. Al final, le di algunas pistas de por qué sus hijos, por ejemplo, no querían saber nada de él.

Las reacciones a mi respuesta fueron interesantes. Se tomó tiempo para pensar en todo ello, después empezó a comportarse en cierto sentido como una persona «normal». Es decir, que se expresó como si realmente sintiera preocupación por sus hijos y estuviera dispuesto a asumir su responsabilidad con ellos. Incluso empezó a hablar con todos los conocidos de que él siempre había hecho eso. Como si la nueva visión de cómo debía comportarse como padre siempre hubiera estado ahí. Y muchas de las personas de su entorno le creen cuando dice que sus hijos siempre han sido lo más importante para él. Ellos oyen lo que él dice, pero son totalmente inconscientes de lo que hace por sus hijos; es decir, nada.

Actualmente no contesto a sus mensajes. No le doy más consejos, le dejo que averigüe él solo

cómo debería comportarse. No sé muy bien cómo ha acabado la historia.

Cómo debes tratar a un auténtico psicópata

Lo que todos los investigadores aconsejan es que debes alejarte de un psicópata. Olvídate de la idea de hacerlo razonar, o de hacerle entender que su comportamiento te hace daño a ti o a tus seres queridos; no trates de negociar con él ni creas que vas a conseguir cierto contacto. Todo eso será bajo las condiciones del psicópata. Él comenzará de forma activa a volver a todas las personas de tu entorno en contra tuya. Manipulará a todo el que encuentre para hacerle creer que tú eres la mala de la película.

El psicópata no es un caso para la psiquiatría, que después de la medicación y de sesiones con el terapeuta de familia, cambiará su comportamiento. Eso es lo que tienes que entender. Él o ella nunca cambiarán.

Si leíste el capítulo anterior, y has seguido todos mis consejos sobre cómo debes recuperar el control de ti mismo, entonces pronto sabrás si estás tratando con un psicópata o no. Si con el tiempo vuestra relación ha empezado a mejorar, puedes alegrarte. Si, por el contrario, enseguida volvéis al viejo patrón habitual, por desgracia, solo hay una salida: *aléjate de allí*.

Es lo único que funciona. Pon la mayor distancia posible entre el psicópata y tú. Soy consciente de que esto es mucho más fácil decirlo que hacerlo. Pero es lo único que puedes hacer. Tú no eres más que un recurso, un recurso que el psicópata puede sustituir.

Tengo conocidos que se han distanciado de sus propios padres porque eran unos tremendos parásitos de su energía. Fue una decisión difícil, pero no es posible permanecer en un entorno que sencillamente descompone a la persona.

Por mi parte, hace unos años dejé una relación en la que había hecho todo lo que he explicado en el capítulo anterior. Comunicqué que quería cambios para que la relación pudiera tener algún futuro.

La persona en cuestión no quería ver mi punto de vista, así que me marché. El castigo al que me sometió me dice todo lo que necesito saber de la importancia que me daba a mí como persona y a nuestra relación. Me exigió casi todo el dinero que tenía, me demandó a mí y a mi empresa, me acusó de robo, fraude con los seguros y un montón de cosas más. Fue «como un relámpago en un cielo claro», algo totalmente inesperado. Pero me amaba... Me recuperé también de aquel revés, pero sé que aquella relación fue un caso perdido. Una lección dolorosa, pero ahora yo decido sobre mi propia vida.

Por eso, mi consejo es: levántate y vete de allí.

No intentes luchar contra el psicópata. Olvida todos los pensamientos de venganza. No va a funcionar. No lo cuelgues en las redes sociales ni lo pintes como el psicópata que es. Él está

preparado para ello y tiene armas para luchar en contra. Él te responderá cada vez con más dureza e intentará aplastarte sin misericordia si le parece que te has vuelto demasiado molesta. Existe un riesgo grande de que lo consiga. Él ha difundido su personalidad inventada en todos los lugares posibles. Sus peones están por todas partes. Mientras tú estabas en el trabajo ganando el sustento, él estaba llamando a todo el mundo y dando su imagen de ti y de vuestra relación. Siempre llegarás tarde a esa jugada.

Sí, claro, puede que pienses, ¡por todos los diablos que no voy a dejar que me pisoteen!

No, eso no.

Levántate y márchate de ahí.

Tienes que tomar una decisión, sencillamente. No puedes ganar jugando a ese juego porque eres humano. Tienes sentimientos, tienes capacidad de empatía y sientes remordimientos si le haces daño a alguien. El psicópata no experimenta nada de eso. Para él no eres más importante que un perro callejero en Calcuta. No eres nada. No significas nada. Solo eres alguien que se interpone en su camino.

Si te has enamorado de un psicópata; si estás casada con un psicópata; si descubres que tienes hijos en común con un psicópata, por supuesto, la cosa se vuelve muy complicada.

Y aun así...

Márchate de allí.

Si acabas de descubrir que tu compañero de trabajo o tu jefe es un psicópata, cambia de trabajo. Si puedes, claro, pero ¿qué tipo de vida laboral te espera entonces? Además, no puedes influir en el punto de vista que tenga el psicópata. Quizá seas la próxima víctima solo porque a él le parece divertido ver si puede destrozarte. Quizá te interpones en un ascenso. Entonces tienes que irte. Y él verá la manera de conseguirlo.

Levántate y vete de ahí.

UNAS PALABRAS PARA TERMINAR

La confianza de los inocentes es la más útil
herramienta del mentiroso.

STEPHEN KING

Querido amigo, me alegro de que hayas llegado hasta aquí. A ti que leíste *El hombre que estaba rodeado de idiotas* me gustaría decirte lo siguiente: he tenido claro todo el tiempo que este libro sería un poco más sombrío y tal vez no tan entretenido. Pero para mí era importante escribirlo, porque observé que hay personas que han decidido emplear el conocimiento de los colores de una manera incorrecta y a veces bastante taimada. Ser rojo no puede ser nunca una excusa para comportarse mal; echarle la culpa a que soy amarillo para no mantener mis papeles en orden, no es ninguna excusa para ser desordenado.

Utilizar a las personas valiéndose de sus colores no es aceptable. Y tú, que has leído este libro, ahora sabes cómo debes actuar si te ocurriera a ti. Hay varios ejemplos de cómo las personas que cayeron en manos de un psicópata, tanto en su vida privada como en su trabajo, sufrieron, por ejemplo, TEPT, trastorno por estrés postraumático, con largas bajas por enfermedad en consecuencia. Procura que no te ocurra a ti. Si te ocurre, no tengas miedo de buscar la ayuda de un profesional. Por ejemplo, las terapias cognitivo-conductuales se ha demostrado que son muy eficaces en muchos casos, pero lo más importante es que no intentes superar el posible trauma por tu cuenta. Pide ayuda.

Si no quieres hacer nada al respecto, lee al menos algún libro sobre el tema. Al final de este libro he incluido algunos consejos de lectura; en parte sobre psicopatía para quienes quieran

aprender más sobre las investigaciones que se están llevando a cabo, pero también sobre cómo debe actuar uno mismo si necesita, por ejemplo, reafirmar su autoestima para hacer frente a la manipulación con mayor facilidad.

Para ti, que quieres saber más sobre los colores, y aún no has leído *El hombre que estaba rodeado de idiotas*: ¿por qué no te haces con un ejemplar? Está en todos los sitios donde se venden libros, y también en las bibliotecas. ¿Por qué no aprovechar la oportunidad de aprender mucho más sobre los perfiles de DISA? En general, te ayudará a ahorrar mucho tiempo y dolores de cabeza, tanto en el trabajo como en la vida privada.

¿Tiene que preocuparte encontrarte con un psicópata? ¿Hay motivos para sospechar de todas las personas que te encuentres a partir de ahora?

Por supuesto que no.

Pero el conocimiento es poder. Ahora eres consciente de que hay peligros en los que tal vez no habías pensado antes. Sabes que mucha gente tiene sus propios planes y están dispuestos a llegar muy lejos para obtener beneficios a tu costa.

Seamos realistas: conducir un coche implica unos riesgos. Pero no te impide conducir, ¿verdad? Piénsalo. Cuando te sientas detrás del volante de tu coche, miras normalmente a tu alrededor para controlar a los otros conductores. Eso no significa que los demás conductores intenten chocar contigo, sino que tienes una perspectiva sensata de los riesgos que realmente comporta conducir entre otros usuarios de la carretera. Si tienes un buen control, no suele ocurrir nada. Miras los semáforos, estás atento a los vehículos de urgencias, ves al ciclista que tienes al lado del coche y mantienes la distancia.

Del mismo modo que con regularidad echas un vistazo al espejo retrovisor cuando conduces un coche, quiero que apliques esa vigilancia sensata cuando trates con personas a las que no conoces —o que quizá conoces demasiado bien a estas alturas—, a su forma de actuar y de manejar vuestra relación.

Recuerda lo que he escrito en este libro. Si una persona se ha ganado tu confianza, asegúrate de que no se la ha ganado de por vida. Lo que ese individuo, seguramente muy simpático, hiciera hace tres meses no vale de nada si ahora de repente ha empezado a comportarse mal. Observa siempre el último comportamiento, no el del principio.

El último comportamiento es la persona que tienes delante de ti en este momento. Es ahora cuando está mostrando su verdadero yo, y no la personalidad embaucadora que empleó para hacerte caer en la trampa. Eso es lo que él quiere que veas. La confianza tiene que ganarse en cada momento, recuérdalo.

Imagínate que un hombre abofetea a su esposa todas las mañanas y todas las noches. ¿Le

aconsejarías que se aguantara y pensara en los niños, la hipoteca, su reputación o lo agradable que era él hace tres años? ¿Qué siguiera con esa relación, a pesar de que su marido siga pegándola?

Por supuesto que no lo harías. Harías lo que pudieras para ayudarla a alejarse de su maltratador.

Y exactamente igual es estar expuesto a un psicópata, a una persona con rasgos psicopáticos o a un simple manipulador. Se trata de maltrato psicológico, en algunos casos pura y simple tortura. No es momento para quedarse; no importa lo que piensen otros; ni si los niños van a ser hijos de padres separados; no importa que el hombre o la mujer que se marcha vaya a tener apuros económicos.

El maltrato es maltrato, tanto si es físico como si es psíquico.

Y para acabar, es importante que contestes a esta pregunta:

¿Cuánto respeto me merezco?

Solo tú puedes responder.

Algunas mentiras son más fáciles de creer que la verdad.

BRIAN HERBERT Y KEVIN J. ANDERSON

BIBLIOGRAFÍA

- Bentley, Barbara, *A Dance with the Devil: A True Story of Marriage to a Psychopat*. Berkley Publishing Group, 2008.
- Black, Will, *Psychopathic Cultures and Toxic Empires*. Frontline Noir, 2015.
- Boddy, Clive R, *Corporate Psychopaths*. Palgrave Macmillan, 2011.
- Cascadia, Janet, *Tyranny of Psychopaths*. Createspace Independent Publishing Platform, 2015.
- Clarke, John, *Working with Monsters*. Random House Australia, 2002.
- Cullberg, Marta, *Självkänsla på djupet — en terapi för att reparera negativa självbilder*. Natur & Kultur, 2009.
- Duvringe, Lisbet och Florette, Mike, *Kvinnliga psykopater*. Ekerlid, 2016.
- Erikson, Thomas, *Omgiven av idioter — hur man förstar dem som inte gar att forsta*. Hoy förlag, 2014. [Hay trad. cast: *El hombre que estaba rodeado de idiotas: cómo entender a aquellos que no podemos entender*. Aguilar, 2017.]
- Evans, Patricia, *Controlling People*. Adams Media Corporation, 2002.
- Forward, Susan y Frazier, Donna, *Emotional Blackmail*. William Morrow Company, 1998.
- Gregory, Deborah W, *Unmasking Financial Psychopaths*. Palgrave Macmillan, 2014.
- Hare, Robert D, *Psychopathy: theory and research*. Wiley, 1970. [Hay trad. cast.: *La psicopatía: teoría e investigación*. Herder Editorial, 1984.]
- Hintjens, Pieter, *The Psychopath Code*. Createspace Independent Publishing Platform, 2015.
- Hyatt, Christopher S. y Tharcher, Nicholas, *The Psychopath's Bible*. Original Falcon Press, 2008.
- Jeffers, Susan, *Feel the fear and beyond*. Vermilion, 2012. [Hay trad. cast: *Aunque tenga miedo, siga adelante*. Robinbook, 2003.]

Jeffers, Susan, *Feel the fear — And do it anyway*. Vermilion, 2007. [Hay trad. cast: *Aunque tenga miedo, hágalo igual*. Swing, 2007.]

Kiehl, Kent A, *The Psychopath Whisperer*. Oneworld Publications, 2015.

McKenzie, Jackson, *Psychopath Free*. Berkley Publishing Corporation, 2015.

McNab, Andy y Dutton, Kevin, *The Good Psychopath's Guide to Success*. Corgi, 2015.

Ronson, Jon, *The Psychopath Test*. Picador, 2012. [Hay trad. cast: *¿Es usted un psicópata?* Ediciones B, 2014.]

Shelby, Richard, *Hunting a Psychopath*. Booklocker.com, 2015.

¿QUIERES PONERTE EN CONTACTO CON THOMAS ERIKSON?

Thomas es un conferenciante y consultor diligente y comprometido, trabaja con varios tipos de proyectos de desarrollo dentro de una gran variedad de organizaciones. Su actividad se centra en los cambios de comportamiento y está especializado en la mayor parte de los temas que tienen que ver con el liderazgo dentro de una organización.

¿Quieres saber cómo podrías conseguir ayuda de sus experiencias? ¿Por qué no te pones en contacto con él directamente? La manera más adecuada de hacerlo es enviándole un mensaje de correo electrónico a: info@teamcommunication.se

Puedes encontrar más información sobre las diversas actividades que realiza en:

teamcommunication.se

omgivenavidioter.se

omgivenavpsykopater.se

¡Evita a los depredadores bajo apariencia humana que solo quieren aprovecharse de ti!

Después de *El hombre que estaba rodeado de idiotas*, Thomas Erikson nos trae un nuevo libro para aprender a identificar y evitar los comportamientos abusivos de las personas que nos rodean.



Cuidado con los psicópatas porque están donde menos te lo esperas. Suelen ser personas carismáticas, agradables, encantadoras y atentas. ¿Fantástico, verdad? Pero, abrid bien los ojos, detrás de tanta educación es donde mejor se esconden.

El hombre que estaba rodeado de psicópatas nos acerca a una realidad que muchas veces queda camuflada, pero que nos afecta a diario en nuestras vidas. Identificar el carácter abusivo de algunas personas y aprender cómo manejarlas determinará el éxito en nuestras relaciones tanto personales como profesionales. Después de leer este libro, sabrás exactamente qué hacer con la amabilidad encubierta de los psicópatas que te rodean.

Thomas Erikson ha trabajado durante años con las herramientas descritas en este libro y sabe bien cómo usarlas. Tiene una amplia experiencia como coach, formador de líderes, profesor universitario, empresario y especialista en comportamiento.

Thomas Erikson ha trabajado durante años con las herramientas descritas en este libro y sabe bien cómo usarlas. Tiene una amplia experiencia como coach, formador de líderes, profesor universitario, empresario y especialista en comportamiento. Durante los últimos siete años ha ayudado y entrenado a miles de personas, echando mano de esta metodología en muchas ocasiones, con resultados sorprendentes.

Título original: *Omgiven av psykoter*

Edición en formato digital: septiembre de 2018

© 2017, Thomas Erikson, de acuerdo con Enberg Agency

© 2018, Marc Artigau i Queralt

© 2018, Penguin Random House Grupo Editorial, S. A. U.

Travessera de Gràcia, 47-49. 08021 Barcelona

© 2018, Gemma Pecharromán Miguel, por la traducción

Adaptación de portada: Penguin Random House Grupo Editorial

Penguin Random House Grupo Editorial apoya la protección del *copyright*. El *copyright* estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Gracias por comprar una edición autorizada de este libro y por respetar las leyes del *copyright* al no reproducir ni distribuir ninguna parte de esta obra por ningún medio sin permiso. Al hacerlo está respaldando a los autores y permitiendo que PRHGE continúe publicando libros para todos los lectores. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, <http://www.cedro.org>) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.

ISBN: 978-84-16895-79-3

Composición digital: M.I. Maquetación, S.L.

www.megustaleer.com

Penguin
Random House
Grupo Editorial

megustaleer

Descubre tu próxima lectura

Apúntate y recibirás
recomendaciones de lecturas
personalizadas.

ME APUNTO



@megustaleerebooks



@megustaleer



@megustaleer

Índice

El hombre que estaba rodeado de psicópatas

Introducción

Capítulo 1. ¿Qué es realmente un psicópata?

Capítulo 2. ¿Cómo puedes defenderte de los psicópatas?

Capítulo 3. ¿Quién quiere hacerme daño?

Capítulo 4. ¿Rodeado de idiotas? Así te desharás de ellos

Capítulo 5. ¿Por qué nos engañamos unos a otros?

Capítulo 6. La manipulación en función de los distintos colores

Capítulo 7. Psicopatía en la vida real. ¿Están sobrerrepresentados los rojos entre los psicópatas?

Capítulo 8. ¡Los manipuladores amarillos son los psicópatas!

Capítulo 9. ¿Pueden los verdes ser involuntariamente los psicópatas?

Capítulo 10. El azul, frío y perfeccionista. ¡Es él!

Capítulo 11. Si soy rojo, ¿cómo pueden aprovecharse de mí?

Capítulo 12. Cómo manipulan los psicópatas a las personas amarillas

Capítulo 13. Cómo manipula el psicópata a una persona verde

Capítulo 14. Cómo manipula el psicópata a una persona azul

Capítulo 15. Técnicas concretas y muy conocidas de las que puede valerse un experto manipulador

Capítulo 16. Cómo hacer frente a la manipulación de personas que no son psicópatas

Capítulo 17. ¿Y si nada funciona?

Unas palabras para terminar

Bibliografía

Sobre este libro

Sobre Thomas Erikson

Créditos