

Rosales Álamo, Manuel; Jiménez Betancort, Heriberto; Serio Hernández, Angelo; Castro Sánchez, José Juan  
**CARACTERÍSTICAS PSICOLÓGICAS ASOCIADAS A LA MANIPULACIÓN INTERPERSONAL EN  
ADOLESCENTES JÓVENES**

International Journal of Developmental and Educational Psychology, vol. 1, núm. 1, 2005, pp. 481-492  
Asociación Nacional de Psicología Evolutiva y Educativa de la Infancia, Adolescencia y Mayores  
Badajoz, España

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=349832486036>



*International Journal of Developmental and  
Educational Psychology,*  
ISSN (Versión impresa): 0214-9877  
fvicente@unex.es  
Asociación Nacional de Psicología Evolutiva y  
Educativa de la Infancia, Adolescencia y Mayores  
España

## **CARACTERÍSTICAS PSICOLÓGICAS ASOCIADAS A LA MANIPULACIÓN INTERPERSONAL EN ADOLESCENTES JÓVENES**

**Manuel Rosales Álamo**

**Heriberto Jiménez Betancort**

**Angelo Serio Hernández**

Dpto de Psicología Educativa, Evolutiva y Psicobiología  
de la Universidad de La Laguna

**José Juan Castro Sánchez**

Dpto de Psicología y Sociología de la Universidad de  
Las Palmas de Gran Canaria

### **RESUMEN**

El presente trabajo pretende abordar el problema de la manipulación interpersonal en adolescentes y jóvenes. En lo general, se definen tres grupos básicos de comportamientos sociales: el grupo de las conductas sumisas, las conductas asertivas y las conductas agresivas. En este último grupo, se suelen inscribir a los manipuladores interpersonales; sin embargo, éstos no encajan exactamente en las descripciones de conducta agresiva pues el manipulador es, fundamentalmente, un simulador social que posee ciertas habilidades sociales que le permiten tener diferentes grados de poder y sobreinfluencia en las personas de su entorno. En este trabajo establecemos con una muestra de adolescentes y jóvenes las características de personalidad y las actitudes del pensamiento social asociadas a las personas que ejercen o padecen la manipulación interpersonal.

**PALABRAS CLAVE:** Manipulación, persuasión, bullying, acoso moral, asertividad, habilidades sociales, sobreinfluencia.

## ABSTRACT

The present work tries to approach the problem of the interpersonal manipulation. Generally, three basic groups of social behaviours define themselves: the group of the submissive conducts, the assertive conducts and the aggressive conducts. In this last group, usually they register the interpersonal manipulators; nevertheless, these do not fit exactly in the descriptions of aggressive conduct because the manipulator is, fundamentally, a social simulator that it has certain social abilities that they allow him to have different degrees from being able and overinfluences in the people of his surroundings. We looked for to establish the characteristics of personality and the attitudes of the social thought of the people who exert or suffer the interpersonal manipulation. For it, we studied two modalities of manipulation: active and the passive one, as well as the people who score as vulnerable to the overinfluence. The idea that motivates to us is the one to contribute new elements of scientific discussion beyond the traditional concepts of assertivity, aggressiveness and submissive social conduct.

**KEY WORDS:** Manipulation, persuasion, bullying, mobbing, bullying, moral harassment, assertivity, social abilities, overinfluence.

## INTRODUCCIÓN

Uno de los objetivos de la comunicación humana es influir en los otros, pero cuando una persona busca influir con la intención de socavar, con estrategias simuladas y más o menos sutiles, en la autonomía y los derechos del otro, estamos en presencia de un manipulador interpersonal y ante un fenómeno de sobreinfluencia. Este trabajo se centra en mostrar las características psicológicas de los manipuladores interpersonales. En realidad, existen pocas evidencias experimentales en esta línea; aunque si, encontramos publicaciones sobre evidencias clínicas sobre este modo de comportamiento en las relaciones interpersonales y estudios sobre la intimidación violenta o directa. En lo general, se definen tres grupos básicos de comportamientos sociales: el grupo de las conductas sumisas, las conductas asertivas y las conductas agresivas. En este último grupo, se suelen inscribir a los manipuladores interpersonales; sin embargo, éstos no encajan exactamente en las descripciones de conducta agresiva pues el manipulador es, fundamentalmente, un simulador social que posee ciertas habilidades sociales que le permiten tener diferentes grados de poder y sobreinfluencia en las personas de su entorno. Muchas veces, estas habilidades son valoradas por el sistema socioeconómico y cultural, confundándose con una forma de inteligencia, de tal forma que un manipulador puede presentar algunos comportamientos como plenamente legítimos pero cuya intencionalidad final es perversa o explotadora. Estas conductas se apoyan en la vulnerabilidad de determinadas personas que tampoco encajan necesariamente en el perfil de complacencia o sumisión social. La complejidad del problema que se plantea es mayor si consideramos

que hay sujetos que son, al propio tiempo, actores y víctimas en sus relaciones sociales de la manipulación (Jiménez Betancort, Rosales, Serio y Castro, en prensa)

Todos, de una manera o de otra, ejercemos alguna vez la manipulación y también podemos ser susceptibles de recibir sobreinfluencia; sin embargo, consideraremos que un manipulador interpersonal es el que, de manera frecuente, utiliza diferentes estrategias y tácticas para ejercer poder y control en los otros; sobre todo, a las personas de su entorno personal. Hablamos por tanto de una forma peculiar de relación interpersonal.

La personalidad de los manipuladores se describe con unas características y funcionamiento distintivo. El sujeto manipulador actúa, de esa manera, motivado por un mecanismo aprendido de autodefensa, de autoprotección frente a los demás. Son observadores, a veces sistemáticos, a veces inconscientes de la vulnerabilidad afectiva de las personas de su entorno, son inteligentes y han tenido una educación familiar en las que ellos eran los centros de admiración (Nazare-Aga, 2002).

El perfil de estos sujetos muestra sobreestimación de sí mismo y suspicacia social (Olweus, 1998, 1973, 1978; Björkvist y cols. 1982 ) aunque para Vicente Casado (2002) la sobreestimación es el barniz de una severa inseguridad y baja autoestima; no obstante, las investigaciones al respecto no avalan esa aseveración. Olweus (1981, 1984) y Pulkkinen y Tremblay (1992) mostraban resultados donde la autoestima y la seguridad de estos sujetos eran altas.

Podemos aproximarnos a la manipulación interpersonal desde los estudios de la agresividad. La agresividad es considerada por muchos investigadores como una forma de comportamiento social estable y persistente (Lorenz, 1974 y Dodge y Coie, 1990). Algunos estudios revelan que este patrón de comportamientos de poder y control tiene asociado algunas variables de personalidad (Slee y Rigby, 1993; Mynard y Joseph, 1997 y Cerezo F., 2001). Estos sujetos muestran puntuaciones altas en psicoticismo en cambio sus víctimas puntúan en dirección a la introversión (Kolko, 1992; Berkowitz, 1993; Cerezo, 1997; Barudy, 1998).

Desde otra perspectiva estos comportamientos se pueden considerar un déficit en las habilidades sociales básicas señaladas por Spivack y Shure (1982). En este sentido, Forward (1998) señala un déficit en el pensamiento consecuencial; es decir, incapacidad para determinar las consecuencias no sólo inmediatas sino futuras de sus acciones, cognitivamente solo percibe la consecuencia inmediata de obtener el éxito en el control sobre el otro. En la bibliografía, se señala, sin mencionarlo explícitamente, que también se puede reconocer en estos sujetos un déficit en la habilidad de perspectiva; aunque no es tanto un déficit como una perversión de esta habilidad; puesto que, estos sujetos son capaces de ponerse en lugar del otro para reconocer sus sentimientos con el fin de instrumentalizarlos, pues carecen de la capacidad empática de “sentir” por el otro. Han

desarrollado, de manera negativa, el pensamiento de medios-fines ya que son personas con un repertorio de recursos para convencer al otro de la legitimidad de sus comunicaciones y acciones; ahora bien, aplican estos recursos de manera rígida y, por tanto, desadaptativa, mostrando consiguientemente carencias en el pensamiento alternativo.

Según Forward (1998), el miedo al abandono y a la privación afectiva se desarrolla a partir de una educación familiar sobreprotectora y sobrepermissiva. En cambio, otros autores señalan que los manipuladores suelen haber sufrido algún tipo de abandono físico o emocional (Vicente, 2002).

Muchos autores coinciden en señalar que las personas vulnerables a la manipulación interpersonal comparten ciertas características con los manipuladores: baja autoestima, preocupación por la imagen, miedo a la pérdida afectiva y necesidad de aceptación y cariño (Vicente, 2002); sin embargo, son sensibles a la culpa y a hacer propias las emociones del otro, sintiéndose causante o responsable del alivio de las emociones del otro; sobre todo, cuando estas emociones se muestran de manera ambigua o sutil (Hirigoyen, 1999). Las personas vulnerables se mueven por el mismo miedo a la pérdida y a la privación afectiva pero desarrollan, en exceso, la empatía del pensamiento de perspectiva y creen en el principio de reciprocidad. Las personas vulnerables esperan que si dan amor y comprensión recibirán a cambio aceptación y seguridad afectiva. En este trabajo, esperamos discriminar con mayor precisión las diferencias entre manipuladores interpersonales y sus víctimas.

## **MÉTODO.**

Hemos abordado esta investigación con una metodología correlacional. El objetivo de este trabajo es establecer qué características de personalidad y de actitudes de pensamiento social tienen las personas susceptibles de ejercer o padecer la manipulación interpersonal.

### **Muestra.**

La muestra está configurada por sujetos cuya media de edad es de 17,6 años ( 17 años y 6 meses), hay un mayor porcentaje de mujeres que varones (55,7% y 44,3% respectivamente). En cuanto a la distribución según su formación académica, la mayoría corresponde a alumnado de secundaria (59,1%), el 21,8% cursan estudios universitarios, mientras que el restante 19,1% no indica nada al respecto.

### **Desarrollo de la investigación.**

La hipótesis de este estudio plantea que «La manipulación interpersonal y la vulnerabilidad a ésta se relaciona con algunas características psicológicas y deficiencias en las actitudes del pensamiento social.

Para poder diagnosticar adecuadamente a los distintos tipos de sujetos que ejercen sobreinfluencia (manipuladores), así como a los sujetos más proclives a caer víctimas de esa sobreinfluencia (vulnerables), aplicamos el cuestionario C.A.E.R.I. (Cuestionario de Actitudes y Estrategias de Relación Interpersonal) de Rosales, Jiménez y Serio. El análisis factorial confirmó la estructura de la prueba, con un total de 20 factores que explican el 70,2% de la varianza total. Estos 20 factores se agruparon en cuatro categorías que describían cuatro modelos comportamentales. Estos modelos son: La manipulación interpersonal activa, la manipulación interpersonal pasiva, la vulnerabilidad a la manipulación interpersonal y la asertividad empática.

**La manipulación interpersonal activa** describe a sujetos que manifiestan actitudes que se mueven entre una “asertividad” desprovista de consideración afectiva y comportamientos fronterizos con la intimidación, de esta manera estas conductas se muestran de forma habilidosa justificándose con un barniz bien intencionado y necesario para el beneficio del otro. Perciben a los otros como medios para conseguir sus propósitos y, consideran que las personas los valoran como competentes. Defienden su posición de manera firme, testaruda y unívoca, sin considerar alternativas, ni consecuencias en el otro.

**En la manipulación interpersonal pasiva** se sitúa a las personas que se exculpan de cualquier responsabilidad en las dificultades de relación con los demás, culpando en cambio a los más íntimos de sus problemas. Utilizan la pena y la compasión como una forma de lograr sus propósitos. Sienten que hacen mucho por los demás y, en cambio, reciben poco, mostrando una actitud muy crítica y evaluadora hacia los otros, en especial, con los íntimos. Se consideran maltratados injustamente por los demás y/o por la vida, sienten que sufren más que nadie y muestran un comportamiento pasivo e inhibido ante las dificultades y la incertidumbre.

**En la vulnerabilidad a la manipulación interpersonal** encontramos a sujetos que se distinguen porque se describen con falta de capacidad o habilidad para afrontar las dificultades, la ambigüedad y la incertidumbre. Tienden a exculpar y a desresponsabilizar a los demás de cualquier acción que le pueda perjudicar, tendiendo, a su vez, a inculparse de las manifestaciones de desagrado o enfado de las personas más íntimas. Ante cualquier manifestación de afecto de otras personas, se sienten obligados o deudores de este afecto y, por tanto, desean responder emocionalmente de la misma manera. En ocasiones, se muestran temerosas y complacientes ante la autoridad y el poder. Asumen los presupuestos de los otros con facilidad, pues se persuaden a si mismos que si no saben que decir o pensar, entonces los otros tienen razón.

**En la asertividad empática** los individuos se describen como asertivos pero prestando especial cuidado en las consecuencias emocionales de los demás. Son personas que buscan, necesitan y valoran los vínculos afectivos cercanos e íntimos. Esta aser-

tividad, por tanto, se ve afectada e incluso condicionada ante personas íntimas con las que tienen un vínculo afectivo. Se aplicaron a su vez dos pruebas estandarizadas, una de personalidad, altamente contrastada, el 16PF de Cattell y otra de actitudes y pensamiento social, el AECS (Actitudes y Estrategias Cognitivo-Sociales) de Moraleda, González Galán y García Gallo.

El análisis estadístico empleado es el de la prueba *t de student* para muestras independientes y las diferencias de medias entre los grupos extremos (25% superior e inferior respectivamente) en las cuatro categorías encontradas: manipuladores activos, pasivos, vulnerables y asertivos.

## RESULTADOS

Los principales resultados, estadísticamente significativos, se presentan en los cuadros que siguen.

### 1. Diferencias de medias entre sujetos con puntuaciones bajas como manipuladores activos y sujetos con puntuaciones altas como manipuladores activos. (Ver cuadro 1)

Los sujetos, que tienden a puntuar alto en comparación con los que puntúan bajo como manipuladores activos, se caracterizan por tener menos recursos psicológicos para la adaptación psicológica y ser más inestables emocionalmente. Además, se observa, en los resultados, que tienden a ser más formales y exigentes con las normas, rígidos y dogmáticos y, de manera menos significativa, tienden a presentar una mayor ansiedad pero sin puntuar de manera que se pueda valorar como extrema.

Es de destacar que los sujetos manipuladores activos muestran puntuaciones dentro del promedio (alrededor de percentil 50) en las actitudes y en distintas medidas del pensamiento social (pensamiento alternativo y consecuencial); sin embargo, las personas que tienden a puntuar bajo como manipuladores activos muestran una mayor competencia en las actitudes y pensamientos sociales. Son muy significativas estas diferencias en las escalas de agresividad, impulsividad, capacidad de observación y pensamiento consecuencial. En la misma línea, pero de manera menos significativa están las escalas de dominancia, pensamiento alternativo y percibir a los padres como democráticos.

Se debe señalar que sorprende en las escalas asertividad e independencia, la constatación que los sujetos que puntúan bajo como manipuladores activos tengan puntuaciones que muestran comportamientos no asertivos y dependientes; ahora bien, esto podría explicarse por los resultados observados en las desviaciones típicas. Estos datos muestran que las personas de este grupo tienen en esta escala puntuaciones dispersas,

que varían de manera destacada de unos sujetos a otros. Esto significa que en este grupo hay sujetos asertivos e independientes y sujetos que no lo son, lo cual está dentro de la lógica. En cualquier caso, está constatado que los manipuladores activos tienen tendencia a ser sujetos independientes y a utilizar la conducta asertiva.

*Cuadro 1:*

<b>Sujetos que puntúan alto como Manipuladores Activos</b>	<b>Sujetos que puntúan bajo como Manipuladores Activos</b>
Inestables emocionalmente. Poca tolerancia a la frustración	Más estables emocionalmente. Tolerancia a la frustración.
Menos recursos para la adaptación	Mejores recursos para la adaptación
Más normativos, rigidez y dogmatismo	Flexibilidad psicológica
Agresividad moderada	Pacientes y tolerantes
Dominancia moderada	No dominantes
Asertividad e independencia	Menos asertivos y dependientes
No percibe consecuencias. Sin pensamiento consecuencial	Previsor de consecuencias. Pensamiento consecuencial
Impulsivo y precipitado	Reflexivos y mejor control emocional
Perciben a sus padres como permisivos	Perciben a sus padres como moderadamente democráticos

2. Diferencias de medias entre sujetos con puntuaciones bajas como manipuladores pasivos y sujetos con puntuaciones altas como manipuladores pasivos.(Ver cuadro 2)

Los sujetos que puntúan alto como manipuladores pasivos muestran diferencias significativas en una clara tendencia a la inestabilidad emocional y a la autosuficiencia y, de manera más moderada, a la introversión y a la ansiedad. Del mismo modo, se observa ligeras significaciones en la tendencia a la vigilancia, la inseguridad sociopersonal; en cambio, los sujetos con puntuaciones bajas como manipuladores pasivos muestran puntuaciones promedio en los rasgos antes descritos.

En cuanto a las actitudes y el pensamiento social, se observa diferencias significativas de diferente nivel entre los dos grupos comparados. Los sujetos manipuladores pasivos muestran tendencia a puntuar más alto en aislamiento social, agresividad, impulsividad, ansiedad, independencia, rigidez, dogmatismo, suspicacia y pocas habilidades como observador aunque con puntuaciones promedios (percentiles entre el 40 y el 60). También se describen con menos competencia social en los pensamientos consecuencial, alternativo y medios-fin; es decir, tienen menos recursos para prever consecuencias, buscar alternativas y planificar soluciones. Finalmente, tienden a percibir a sus padres como hostiles y autoritarios. En cambio, los sujetos que puntúan bajo como manipuladores



pasivos, son personas que se describen claramente como menos agresivos, más extrovertidos, más optimistas, confiados, observadores, tolerantes y competentes en los pensamientos sociales antes descritos. Además, perciben a sus padres como moderadamente democráticos y afables.

Cuadro 2:

<b>Sujetos que puntúan alto como Manipuladores Pasivos</b>	<b>Sujetos que puntúan bajo como Manipuladores Pasivos</b>
Inestables emocionalmente. Poca tolerancia a la frustración	Más estables emocionalmente. Tolerancia a la frustración.
Autosuficiente e inseguridad sociopersonal	Integrado socialmente
Rigidez y dogmatismo	Flexibilidad psicológica
Agresividad moderada	Pacientes y tolerantes
Dominancia moderada	No dominantes
Aislamiento social, pesimismo, suspicacia, introversión e independencia	Extrovertidos, confiados y optimistas
No percibe consecuencias. Sin pensamiento consecuencial	Previsor de consecuencias. Pensamiento consecuencial
Pocos recursos para planificar y buscar alternativas	Planificador y recursos para buscar alternativas
Impulsivo y precipitado	Reflexivos y mejor control emocional
Perciben a sus padres como autoritarios y hostiles	Perciben a sus padres como moderadamente democráticos y afables

3. Diferencias de medias entre sujetos con puntuaciones bajas en vulnerabilidad a la manipulación y sujetos con puntuaciones altas en vulnerabilidad a la manipulación.(Ver cuadro 3.)

Los sujetos vulnerables a la manipulación presentan diferencias significativas con respecto a los no vulnerables a la manipulación; especialmente, en la tendencia a describirse como más inseguros, preocupados, autoculpabilizadores, autosuficientes, ansiosos y tradicionales (confían en lo de siempre, lo ya aprendido, lo que le han enseñado sus padres). Del mismo modo, se observan diferencias moderadamente significativas en mostrar a los sujetos vulnerables a la manipulación como más introvertidos, reservados en sus relaciones, normativos e inestables emocionalmente, aunque con puntuaciones no necesariamente extremas o patológicas.

Igualmente, observamos resultados significativos con respecto a las actitudes y los pensamientos sociales. Los sujetos vulnerables a la manipulación muestran tendencia a puntuar más alto en aislamiento social, impulsividad, ansiedad, dependencia, suspicacia y pocas habilidades para el liderazgo, la iniciativa y la observación aunque con puntuaciones promedios (percentiles entre el 40 y el 60). También, se describen con

menos competencia social en los pensamientos consecuencial, alternativo y medios-fin; por lo tanto, tienen menos recursos para prever consecuencias, buscar alternativas y planificar soluciones. Finalmente, tienden a percibir a sus padres como más hostiles. En cambio, los sujetos que puntúan bajo como vulnerables a la manipulación son personas que se describen claramente como, más extrovertidos, más optimistas, confiados, observadores y competentes en los pensamientos sociales antes mencionados. Además, tienden a percibir a sus padres como afables y acogedores. Resaltamos el hecho que, en estos resultados, ha desaparecido la agresividad, el dogmatismo y la dominancia como escalas significativas al comparar los dos grupos.

*Cuadro 3:*

<b>Sujetos que puntúan alto como Vulnerables a la Manipulación</b>	<b>Sujetos que puntúan bajo como Vulnerables a la Manipulación</b>
Inestables emocionalmente. Poca tolerancia a la frustración	Más estables emocionalmente. Tolerancia a la frustración.
Autosuficiente	Integrado socialmente
Introvertidos y reservados	Extrovertidos
Tradicionales y apegado a lo conocido	Abiertos y flexibles al cambio
Inseguridad personal y tendencia a la culpa	Seguridad y satisfacción personal
Pesimismo, suspicacia, introversión	Confiados y optimistas
No percibe consecuencias. Sin pensamiento consecuencial	Previsor de consecuencias. Pensamiento consecuencial
Pocos recursos para planificar y buscar alternativas	Planificador y recursos para buscar alternativas
Impulsivo, pocas habilidades para el liderazgo y la observación	Reflexivos, habilidades para el liderazgo y la observación
Perciben a sus padres como hostiles	Perciben a sus padres como afables

4. Diferencias de medias entre sujetos con puntuaciones bajas en asertividad y sujetos con puntuaciones altas en asertividad.(Ver cuadro 4.)

En general, aparecen pocas diferencias significativas; no obstante, se observa que los sujetos asertivos son menos tradicionales, más abiertos al cambio y muestran más sinceridad e independencia. Sin embargo, sorprende en los sujetos que han puntuando alto en asertividad, que aparezcan resultados que indican cierta tendencia a describirse con menos competencia social en los pensamientos consecuencial, alternativo y medios-fin; esto quiere decir, que tienen menos recursos para prever consecuencias, buscar alternativas y planificar soluciones. Así mismo, muestran tendencia a tener menos habilidades de observación y puntúan más alto en agresividad aunque, eso sí, todas estas puntuaciones están dentro del promedio. Estos datos muestran cierta similitud con los resultados de los manipuladores. Es necesario resaltar que esperábamos que la escala de aser-

tividad de la prueba AECS, mostrarían resultados significativos y no ha sido así. Más adelante, intentaremos dar respuesta a estos interrogantes.

*Cuadro 4:*

<b>Sujetos que puntúan alto en Asertividad</b>	<b>Sujetos que puntúan bajo en Asertividad</b>
Abiertos y flexibles al cambio	Tradicionales y apegado a lo conocido
Independencia	Dependencia
Sinceridad en las pruebas	Menos Sinceridad en las pruebas
Menos pensamientos sociales: alternativo, consecuencial, medios-fines y observación	Mejor pensamientos sociales: alternativo, consecuencial, medios-fines y observación

## CONCLUSIONES.

Nuestros resultados, vienen a confirmar buena parte de las características que definen a los manipuladores interpersonales y a las personas vulnerables. Según la bibliografía al respecto; no obstante, debemos resaltar algunos matices y valoraciones:

1.Los manipuladores interpersonales activos se describen por la tendencia a la dominancia, la agresividad, el dogmatismo y, por mostrar menor competencia en los pensamientos sociales (pensamiento consecuencial, medios-fines, observación y alternativo). Incluso, se confirma la tendencia hacia la inestabilidad emocional y la intolerancia a la frustración; ahora bien, todas estas tendencias son moderadas y con puntuaciones poco extremas; es decir, no patológicas. Además, los manipuladores interpersonales activos aparecen como más asertivos e independientes. Todo esto viene a decirnos, en nuestra opinión, que los manipuladores interpersonales activos son personas con una cierta forma de ajuste social. Son sujetos con limitaciones en sus competencias y actitudes sociales pero poseedores de otras habilidades que le permiten, a muchos de ellos, una cierta adaptación social. Quizás, estos sujetos están beneficiados por los valores y las formas de relación interpersonal actuales y; por tanto, consigan relaciones sociales fluidas y efectivas en los términos que el sistema productivo y social espera. Esto parece confirmarse, más si cabe, cuando observamos su tendencia a la formalidad, la normatividad y la asertividad. Asertividad entendida como instrumento eficaz de interacción ante personas que carecen de esa asertividad. Son sujetos que, en su inmadurez, se han vuelto habilidosos para refirmar su ego en la competitividad con los demás, mostrando carencia en la capacidad de perspectiva (considerar los efectos de sus acciones en los sentimientos de los otros).

2.Los manipuladores interpersonales pasivos tienen mucho en común con sus homólogos activos; la tendencia al dogmatismo, a la agresividad, a la dominancia y, tam-

bién, por mostrar menor competencia en los pensamientos sociales (pensamiento consecuencial, medios-fines, observación y alternativo); pero, en cambio, sus habilidades sociales son más limitadas. Los manipuladores interpersonales pasivos son sujetos iguales que los activos en las actitudes y en los propósitos pero, debido a una inseguridad personal más acusada, a la introversión y a la tendencia al asilamiento social, se vuelven unas personas autosuficientes, vigilantes y suspicaces y; por ello, utilizarán otros modos para lograr la sobreinfluencia y la manipulación de los otros. Parece que las actitudes educadoras familiares explican estas diferencias entre los manipuladores. Los manipuladores activos perciben a sus padres como más permisivos y los manipuladores pasivos catalogan a sus padres como hostiles y autoritarios. No es necesario explicar los efectos que este estilo educador tiene en la autoestima de sus hijos. El dominio es, por tanto, una forma de compensar el sentimiento de una autoestima devaluada donde los demás son instrumentos o amenazas para el ego.

3. En las personas vulnerables a la manipulación se observa resultados similares en muchos aspectos a los manipuladores pasivos; muestran limitaciones en los pensamientos sociales (pensamiento consecuencial, medios-fines, observación y alternativo), son inseguros, inestables, introvertidos, suspicaces y perciben a sus padres como hostiles, pero les diferencia su tendencia a la culpa, al miedo, a la preocupación, al pesimismo y, sobre todo, su apego a lo conocido, a lo establecido, a lo que le han dicho siempre. Son sujetos que necesitan de lo conocido para construir su seguridad. Buscan su ajuste personal y su seguridad en los otros y; por tanto, se disponen a complacer a los demás; en cambio, los manipuladores pasivos buscan también su seguridad pero sometiendo y controlando a los otros. Estamos ante dos caras de una misma moneda, son dos formas de buscar una salida a un yo inseguro y débil.

4. Los resultados en asertividad han sido escasos, pero debemos aclarar que nosotros no encontramos en el análisis factorial, la asertividad, tal y como la entendemos. Nuestra asertividad está condicionada afectiva y empáticamente; es decir, son sujetos que sus manifestaciones asertivas están mediatizadas por la empatía y los vínculos afectivos. La asertividad evaluada en el AECS es una asertividad, llamemos, neutral y dasafectada. Creemos que la asertividad es una conducta concreta y eventual y, en este estudio, hemos estado valorando, fundamentalmente, actitudes sociales en las relaciones interpersonales. Por tanto, los sujetos de todas las categorías definidas pueden en algún momento utilizar la conducta asertiva pero destacando, en este sentido, el grupo de los manipuladores activos y los asertivos empáticos. Este resultado puede explicarse por los valores de un contexto sociocultural donde un comportamiento asertivo “neutral” sería percibida como un comportamiento más propio de los manipuladores activos. Es posible, también, que estos asertivos empáticos formen parte de algunas de las categorías anteriormente analizadas, probablemente, es una forma de vulnerabilidad. Esto requiere un estudio más concreto con los 20 factores extraídos del C.A.E.R.I.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barudy, J. (1998). *El dolor invisible. Una lectura ecosistémica del maltrato infantil*. Paidós. Barcelona.
- Berkowitz, L. (1993). *Agresion: its causes, consequences, and control*. McGraw-Hill. New York.
- Björkqvist, K.; Ekman, K. y Lagerpest, K. (1982).. Bullies and victims: Their ego picture. Ideal ego picture and normative ego picture. *Scandinavian Journal of psychology*, 23 Págs 307-313.
- Cerezo, F. (2001). Variables de personalidad asociadas en la dinámica bullying (agresores versus víctimas).. *Anales de Psicología*, vol.17, n° 1, Págs. 37-43
- Dodge, K y Coie, J. (1990). Peer status and agresión in Boys' Groups: Developmental and Contextual Analylis. *Child Development*, 61, Págs. 1289-1309
- Forward S. (1998). *Chantaje emocional* Martínez Roca. Barcelona.
- Hirigoyen MF. (1999). *El acoso moral* Paidós Ibérica. Barcelona.
- Koldo, D. (1992). Characteristics of child victims of physical violence; Research finding and clinical implications. *Journal of Interpersonal Violence*, 7, Págs. 244-276
- Lorenz, K. (1974). *Sobre la agresión; el pretendido mal*. Siglo XXI. Madrid.
- Maynard, H. y Joseph. S. (1997). Bully/ Victim problem and their association with Eysenck's personality dimensions in 8-13 years-olds. *British Journal of educational psychology*, 67 (1).. Págs. 51- 54
- Nazare-Aga I. (2002). *Los manipuladores* Ediciones B.S.A. Barcelona.
- Olweus, D. (1973). *Hakkyckligar och överrittare*. Forskning pm skolmobbing. Estocolmo. Almqvist & Wicksell.
- Olweus, D. (1978). *Aggression in the schools. Bullies and whipping boys*. Washington, D.C., Hemisphere Press (Wiley).
- Olweus, D. (1981). Bullying among school-boys. En N. Cantwell (ed.) *Children and violence*. Estocolmo. Akademilitteratur.
- Olweus, D. (1984). Agresors and their victims: bullying at school en Frude, N y Gault, H. (Eds).., *Disruptive behavior in schools*. Nueva York. Wiley.
- Olweus, D. (1998). *Conductas de acoso y amenazas entre escolares* Morata. Madrid.
- Pulkkinen, L. y Tremblay, R.E. (1992). Patterns of boys social adjustment in two cultures and at differences ages: a longitudinal perspective *International Journal of Behavioral Development* 15, págs 527-553.
- Spivak, G. y Shure M. B. (1982). The cognition of social adjustment: Interpersonal cognitive problem solving thinking en B.B. Lahey y A.E. Kazdin (eds).., *Advances in clinical child psychology (vol. 5)*.. New York: Plenum Press.
- Slee, P. y Rugby, K. (1993). The relationship of Eysenck's personality factors and self-esteem in schoolboys. *Personality and individual differences*, 14 (2).. Págs 371-373
- Vicente Casado, J.C. (2002). *Guía para sobrevivir a los manipuladores cotidianos* . Disponible en [http://www.psicologiaonline.com/colaboradores/jc\\_vicente/index.htm](http://www.psicologiaonline.com/colaboradores/jc_vicente/index.htm) en Junio de 2003.