

El Arte de la Estrategia

TRUCOS PSICOLOGICOS

Manipulación de personas

Estos trucos te ayudarán a hacer que los demás hagan lo que tu quieras sin darse cuenta. A veces, hasta lo harán encantados.

¿Qué es la Manipulación?

La Manipulación es el antiguo arte, ciencia y tecnología de hacer que otros hagan lo que tu quieres que hagan, mientras piensan que es idea propia. Tiene sus raíces en las primeras épocas de la civilización: el primer manipulador fue la serpiente cuando le endulzó los oídos a Eva con las promesas de omnisciencia y omnipotencia. Los griegos perfeccionaron la ciencia pero la llamaron **diplomacia**.

Quizás todo esto te parezca poco ético, pero esto es lo que hay. A veces, conviene pasearse por el **lado oscuro** de la fuerza.

TRUCOS

Consultar Antes con el Jefe

Antes de cualquier taller o trabajo de grupo, consulta primero con el Jefe de los participantes para saber qué es lo que el o ella realmente quiere. Recuerda que **es el Jefe el que le paga**.

Crear Dependencia

Es importantísimo que el grupo y todos sus integrantes reconozcan **que no pueden hacer nada sin ti**. Así que periódicamente debes inventar un nuevo estudio de clima organizacional o un nuevo curso o taller que ellos puedan tener, preferiblemente utilizando las palabras inglesas o japonesas de moda en el desarrollo organizacional. De esta manera podrás hacerte el indispensable.

Cultivar los
Chivos
Expiatorios

Sin embargo, esta destreza no es necesaria si controlas los fondos, una situación hecha a medidas para el manipulador. Lo único que tienes que hacer en este caso es utilizar frases claves en momentos propicios, como : *"Hagan lo que consideren mejor, pero mi Agencia no va a estar muy contenta con..."* u *"Olviden Uds. que yo controlo todos los desembolsos; díganme tranquilamente lo que piensan"*.

De igual manera que utilizamos a otras personas para adelantar nuestras ideas, una parte importantísima de la manipulación es siempre **tener a quien culpar cuando las cosas van mal**. Esto requiere que nunca aceptes la responsabilidad por el impacto de tus acciones. Aprende el uso oportuno de frases como *"Les advertí pero no me hicieron caso."* o *"Sólo soy asesor aquí."*

"Cuando algo va mal y alguien sonríe, es que sabe a quien echar la culpa". Ley de Murphy.

Remitir a los
Desmotivados al
Psicólogo

Si alguien cuestiona tu gestión o tu metodología, **sugiere** sutilmente (delante de otros) que debe buscar una asesoría psicológica personal por sus *"obvios rasgos sociopáticos y falta de solidaridad y colaboración"*. El éxito de tus grupos depende de tu habilidad de sacar las "manzanas podridas" que están envenenando a los demás. **Nunca indiques, sólo sugiere, insinúa.**

Hablar Sin
Comprometerse

Aprende a usar únicamente aquellas palabras con **múltiples significados** diferentes y así nunca es necesario comprometerse. También sirve para poder decir ante cualquier dificultad posterior: *"Uds. no me entendieron."* De especial utilidad son frases como: *"Vamos a tratar de..."*, *"Eso es muy relativo."*, *"Todos los expertos saben que..."* , *"¿Quién sabe?"* o *"No se puede..."*.

"Que nadie sepa lo que piensas". Mario Puzo (El Padrino)

Saber Fingir
Escuchar

Aprende el arte de asentir con la cabeza y decir, con tu mejor sonrisa condescendiente: *"¡Comprendo!"*, después de cada bobada que dicen. Muchas veces tu éxito va a depender de tu habilidad de **convencer a algún pobre diablo**

Elogiar Todo Menos Iniciativa

que él fue el autor de una idea que tú tienes y quieres implantar. Para lograrlo, es muy útil parafrasear o repetir parte de lo que dijo el otro, metiendo al final las palabras y frases que tú quieres oír: *"Si te entiendo bien, para lograr las metas y reducir el estrés del equipo, estas sugiriendo que todo el personal trabaje una hora extra cada día, ¿así es? Excelente idea! Entonces ya que esta decidido, podemos... "*

Convencer con Pseudo- Preguntas

Debes elogiar efusiva y públicamente a cualquier persona que diga o haga lo que tú quieres. Sin embargo, si te pones a elogiar al grupo o a un individuo por su iniciativa, sus cualidades personales o su autonomía, te cogerá ventaja **correrás el riesgo** de que se les suban los humos hasta llegar a pensar que pueden **hacer las cosas sin ti.**

Todos sabemos que **la gente no sabe lo que quiere**, mucho menos lo que necesita, entonces no pierdas tiempo preguntándole. Tú eres el experto y debes decidirlo por ella y luego convencerle de lo que necesita saber y hacer. Puedes lograrlo con pseudo-preguntas como: *"¿Has pensado en la posibilidad de...?"* o *"No crees que sería mejor...?"*.

La poca prudencia de los hombres impulsa a comenzar una cosa y, por las ventajas inmediatas que ella procura, no se percata del veneno que por debajo está escondido. Maquiavelo (El Príncipe)

Consideraciones finales

Todo lo que has leído, te hará empezar a andar por el camino del **"trepa"**. Naturalmente, hay mas trucos, pero tendrás que investigar, aunque iré poniendo alguno más de vez en cuando.

Ir así por la vida es bastante penoso, pero de vez en cuando, conviene emplear algun truco de estos, ¿no?. ;-). Piensa sobre ello...

"Es necesario ser un gran simulador y disimulador: y los hombres son tan simples y se someten hasta tal punto a las necesidades presentes que el que engaña encontrará siempre



quien se deje engañar".

Maquiavelo (El Príncipe)