

130

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



FACULTAD DE PSICOLOGIA

0294332

"EL SIGNIFICADO PSICOLOGICO DE MANIPULACION MEDIANTE LA TECNICA DE REDES SEMANTICAS"



EXAMENES PROFESIONALES FAC. PSICOLOGIA.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P R E S E N T A :

LOPEZ ORTEGA BARBARA

DIRECTOR DE TESIS: MTRO. JESUS FELIPE URIBE PRADO



MEXICO, D. F.

2001



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

EL SIGNIFICADO PSICOLOGICO DE MANIPULACIÓN

MEDIANTE LA TÉCNICA DE

REDES SEMÁNTICAS.

LOPEZ ORTEGA BARBARA

DIRECTOR: MTRO. JESUS FELIPE URIBE PRADO

JURADO: DRA. V. MAGDALENA VARELA MACEDO

LIC. MA. DEL CARMEN GERARDO PEREZ

LIC. ISAURA LOPEZ SEGURA

LIC. MIRIAM CAMACHO VALLADARES

JUNIO 2001

AGRADECIMIENTOS Y DEDICATORIAS

Gracias Señor por las bendiciones que nos das para disfrutarlas, por aquellas que nos fueron prestadas y ya no están y por las que vendrán.

Gracias a la UNAM

Gracias Mtro. Jesús Felipe Uribe Prado por creer en mi y apoyarme en todo momento, eres un ejemplo a seguir.

Oscar gracias por darme la oportunidad de ver un sueño convertido en realidad, por tu amor, entereza y paciencia. Gracias por existir. Te amo con todo el amor de nuestro universo.

Mamá y papá, gracias por su amor y apoyo incondicional. Los quiero muchísimo.

Andre, Luis y Poncho, gracias por crecer conmigo, son muy especiales Los quiero mucho.

Suegros gracias por su experiencia de vida, amabilidad y amor. Los quiero

Sandra y Jorge gracias. Daniela dentro de las más pequeñas eres la más grande. Te quiero mucho.

Nando, tu ejemplo siempre ésta presente para seguir por el camino más difícil con la razón en las manos. Gracias

Juan tu amabilidad y carisma son un ejemplo.

Ana gracias por la oportunidad de emprender la aventura de caminar juntas a pesar de tantas diferencias. Te quiero mucho.

Gracias también a todos los que forman parte de mi vida a mis tíos primos y sobrinos. Especialmente a Maru, Chali, Alfonso, Mary y Elsa.

Bifo. Te quiero mucho.

Especialmente a la gran Señora que me cuida con mucho amor y siempre ésta conmigo en todo momento. Nuca te voy a olvidar. Así como a todos los demás que tienen la dicha de acompañarme.

“Las únicas defensas que sean buenas, ciertas y durables, son las que dependen de ti mismo y de tu propio valor”

Nicolás Maquiavelo

I N D I C E

CAPITULO 1

PODER, INFLUENCIA, AUTORIDAD Y MANIPULACIÓN.

1.1 Origen del poder	3
1.2 Estructura y definiciones de poder	4
Primera clasificación	5
Segunda clasificación	6
Tercera clasificación	8
1.3 Relación de autoridad, influencia y manipulación con poder	11
1.4 Influencia y autoridad	13
1.5 Definición conceptual de manipulación y maquiavelismo	19

CAPITULO 2

MANIPULACIÓN

2.1 Antecedentes	24
2.2 Concepto de hombre según Nicolás Maquiavelo: el pueblo	30
2.3 ¿Quién es un manipulador?	33
2.4 Mentira: Estilos de manipulación	37
2.5 Mentira: Estrategias de manipulación	39
2.6 Manipulación y sexo	44

CAPITULO 3

SIGNIFICADO PSICOLÓGICO

3.1 ¿Qué es significado?	48
3.2 Tipos de significado	51
3.3 Significado Psicológico	52
3.4 Medición del significado	54
3.5 Antecedentes de redes semánticas	55
3.6 Redes Semánticas Naturales ¿Qué son?	60

CAPITULO 4

METODO

4.1 Justificación	63
4.2 Muestra	64
4.3 Técnica	65
4.4 Procedimiento	66
4.5 Resultados	70

Discusión	89
Conclusiones	92
Anexo	99
Bibliografía	102

CAPITULO 1

PODER, INFLUENCIA,
AUTORIDAD Y MANIPULACION

1.1 Origen del poder

Los inicios de la vida sobre la tierra, la aparición de una variedad de especies minerales, vegetales y animales ha sido motivo de arduas investigaciones, proyectos, estudios, excavaciones y otros métodos para obtener una respuesta, terminando éstos a veces como un misterio, pero es más misterioso aún para la raza humana, el conocer su origen de un modo acertado. Al tratarnos de remontar al pasado y encontrar una respuesta a tal misterio, es necesario regresar en el tiempo y volver a la historia, acudir a libros, textos antiguos y museos repletos de esqueletos, fósiles, insectos sumergidos en ámbar, armas antiguas, herramientas y hasta monstruosas pirámides construidas por nuestros antepasados. Tratar de encontrar una respuesta a esta cuestión no es nada fácil ni certero, así como no lo es encontrar un punto de partida preciso para el nacimiento del poder. (Boulding, 1990)

Para dar una explicación a los orígenes del poder, es necesario regresar en la historia y en el tiempo, no hay mejor inicio que la evolución del hombre como punto de nacimiento del poder; aunque por cultura general sabemos que el poder no es sólo característico de la especie humana sino también de otras especies, esto nos lleva a la conclusión de que el poder ya existía antes que la especie humana hiciera su aparición sobre el planeta. Para no descartar la información en otros aspectos que no nos conciernen y continuar con la línea de investigación (social) tomaremos como punto de partida la aparición del género humano como la fecha de nacimiento del poder en la historia del hombre. Por tanto será necesario remontarnos en los orígenes de la vida en la tierra para dar una explicación del inicio del poder a la par de la evolución del hombre.

Situémonos alrededor del paleolítico (40 000 años de edad de la tierra) cuando el poder humano no era muy grande, es probable que la primera aceleración del poder humano se produjera al descubrir como utilizar el fuego, lo cual fue quizá anterior al Homo Sapiens. Años después surge la necesidad (por parte del hombre) de ser sedentario y con esto la aparición de la agricultura. Una hipótesis sostiene que la evolución hacia la agricultura fue un resultado de la presión de la población o quizá el resultado de un periodo glaciario que empujó al género humano hacia una zona más reducida (Boulding, 1990).

Con la aparición de la agricultura, la población humana experimentó un aumento considerable, y la acción del hombre tuvo grandes repercusiones en el ecosistema y el paisaje. Con la agricultura, el poder, aumentó su importancia en todas sus formas dentro de la historia de la

humanidad. Con ésta el género humano se quedó atado a lugares determinados, - campos y granjas - hubo que perfeccionar la propiedad para asegurarse de que quien plantaba la semilla recogía la cosecha, por tanto se produjo un excedente de alimentos y aparecieron la alfarería, el arte de los metales, los edificios, los vestidos tejidos y así sucesivamente. Con la agricultura surgió algo por conquistar, se podía tomar la propiedad, se podían recaudar impuestos, tomar esclavos y con los excedentes de la agricultura se podía alimentar a los soldados de un ejército. También ocasionó que se utilizará más el poder destructivo y en especial los sistemas amenazadores. Todo ello condujo rápidamente a la creación y nacimiento de las civilizaciones. El poder humano sobre la tierra se tradujo en el auge de grandes imperios. A partir de esto la evolución del hombre se ha plateado en términos tecnológicos, con la creación e invención de utensilios nuevos para facilitar la comodidad y la comunicación del hombre. Hace unos 500 años aproximadamente, surge la ciencia moderna. A mediados del siglo XIX donde la ciencia se aplica en muchos campos de la técnica nace el "mundo moderno" y se produce una explosión enorme de la población humana. En la actualidad nuestro poder como raza humana ha rebasado los límites inimaginables, ha llegado más lejos que cruzar un océano, hemos conquistado el espacio y hasta contamos con el poder de visitar nuestro satélite, la luna (Boulding, op. cit.)

1.2 Estructura y definiciones de poder

Hoy en día hablamos y escuchamos la palabra poder por doquier, poder absoluto, poder ejecutivo, poder judicial, poder resolutivo, poder real, poder económico, poder militar, poder social, poder organizacional y así hasta llenar una lista de nunca acabar. Pero ¿realmente sabemos su significado? el objetivo de este capítulo no es precisamente saber el significado de poder, el objetivo se divide en tres partes:

- Dar una pequeña revisión sobre los orígenes del poder.
- Definir el concepto de poder social y su estructura.
- Relacionar los conceptos de autoridad, influencia y manipulación con el concepto de poder

Los puntos anteriores los tomaremos como objetivos específicos del capítulo, como objetivo general se pretende contextualizar al concepto de manipulación desde el ámbito social, definirlo y diferenciarlo claramente de los conceptos influencia, autoridad y poder ya que nos interesa profundizar en el concepto de manipulación

Haciendo una revisión de obras sobre el poder encontramos una variedad de clasificaciones, jerarquizaciones y definiciones que se le han dado, por tanto para definirlo es necesario primero clasificarlo y ubicarlo dentro de un contexto para posteriormente definirlo. David Mc Clelland (citado en French, 1995) habla sobre las dos caras del poder: la positiva y la negativa. Donde la primera se caracteriza por una necesidad socializada de iniciar, influir y guiar, la que pretende permitir que los demás alcancen sus metas, así como también permite que la persona que tiene el poder alcance las propias. Por otro lado la cara negativa del poder se caracteriza por una necesidad primitiva no socializada de ejercer un dominio sobre otros. La cara negativa busca el dominio y el control de los demás; la cara positiva busca delegar el poder en él yo y en otros.

En este enfoque sólo abarcamos una dicotomía que ha existido en todos los tiempos, bueno-malo, esto no quiere decir que la clasificación que hace el autor sea inútil, obsoleta ni mucho menos, pero es necesario ubicarlo en una clasificación más profunda para tener una visión más amplia y específica, aunque más tarde se retomará esta clasificación para fines de ubicar a la manipulación.

Boulding (op. cit.) en su libro *Las tres Caras del Poder*, ha realizado un análisis más profundo acerca del mismo. Este consiste principalmente en una clasificación que engloba los tipos de poder que existen en una triple clasificación, compuesta de tres elementos cada una. La primera clasificación tiene como finalidad el conocer la estructura del poder y argumenta que “uno de los mayores obstáculos con que tropieza el conocimiento humano es la dificultad en encontrar las categorías idóneas, es decir las casillas apropiadas para clasificar realidades complejas”. También enfatiza que ninguna de las categorías es perfectamente clara ya que los matemáticos llaman a este tipo de categoría “conjuntos borrosos”, debido a que cada ejemplo de poder es único en cierto modo (Boulding, op. cit).

PRIMERA CLASIFICACIÓN

Esta primera clasificación además de dotar de una estructura al poder se basada en las consecuencias del mismo.

Poder destructivo, poder productivo y poder integrador son los componentes de esta clasificación, donde el **poder destructivo** se define como el poder de destruir las cosas el cual incluye todos los medios de destrucción (armas o cualquier objeto cuya finalidad sea la destrucción) que forman parte del poder productivo. El **poder productivo** se encuentra en todas las actividades, herramientas,

procesos, procedimientos etc. que aportan un producto útil desde el punto de vista pragmático, el cual puede pasar a ser parte del orden destructivo, para contribuir a los fines de este. En esta categoría encontramos los proyectos, las ideas, herramientas, máquinas y fabricas, la actividad cerebral, la escultura, la pintura, entre otras. Como **poder integrador** se considera a “un aspecto del poder productivo que lleva aparejada la capacidad de construir organizaciones, de formar familias y grupos, de inspirar lealtad, de unir a la gente, de crear legitimidad. El poder integrador tiene la vertiente negativa de crear enemigos, de reñir con la gente; tiene un aspecto productivo y otro destructivo” (Boulding, op. cit.).

SEGUNDA CLASIFICACIÓN

Dentro de la segunda clasificación Boulding (op. cit.) incluye las características que, de un modo aproximado pero no exacto, corresponden a las tres primeras categorías (poder destructivo, poder productivo y poder integrador). La estructura de la segunda categoría se compone del poder de la amenaza, el poder del intercambio y el poder del amor.

Nótese que la relación entre la categoría anterior y la presente sería:

Poder destructivo - Poder de la amenaza.

Poder productivo - Poder de intercambio.

Poder integrativo - Poder del amor.

Poder de la amenaza

Para que el **poder de la amenaza** exista siempre deben de haber dos partes o componentes: Aquel que amenaza y aquel que recibe la amenaza respondiendo a esta con cinco diferentes conductas.

Respuesta sumisa

Cuando el amenazado hace lo que el amenazador quiere y por tanto la amenaza no se cumple.

Respuesta de desafío

Cuando el amenazado reta al amenazador e incluso amenaza al mismo, en este caso este último puede sufrir pérdidas en caso de no contar con el poder que alardea.

Respuesta de contraamenaza

“Si me haces algo desagradable, yo te haré algo desagradable”. En este caso, la parte amenazada debe tener medios de destrucción o fingir de modo convincente que los tiene. La contraamenaza lleva a una situación de disuasión, la cual se ha convertido en la característica fundamental de las relaciones internacionales.

Respuesta de huida

Constituye otra reacción posible ante la amenaza. De hecho, si el género humano se ha extendido por toda la tierra, la huida es uno de los factores determinantes de ello. El éxito de la huida depende del principio “cuanto más lejos más débil”.

Respuesta de “conducta desarmadora”:

Se trata de la respuesta flexible que desactiva la ira; el amenazado es capaz de integrarse con el amenazador en algún tipo de asociación o estructura integradora.

Poder de intercambio

Este al igual que la amenaza exige como mínimo dos partes o componentes. El principio del intercambio se manifiesta cuando alguno de los dos componentes afirma al otro: “Haz algo que quiero y yo haré algo que quieras”. Este principio nos hace pensar en una relación de comercio; sin embargo el intercambio es un concepto que implica más que una relación compra-venta. El concepto de intercambio comprende elementos como la conversación, los servicios, los servicios recíprocos, etc. Por otro lado, la dinámica del intercambio es más simple que la de la amenaza (Boulding, op cit.).

El intercambio esta estrechamente relacionado con el poder productivo por el simple hecho de que, a no ser que exista producción, no hay mucho que intercambiar, además el desarrollo del intercambio aumenta el poder productivo mediante la especialización y el proceso del aprendizaje. El intercambio tiene un elemento integrador, por el simple hecho de que, sin algún tipo de confianza o cortesía es muy difícil que se produzca. El intercambio es una relación en la que se suman los factores positivos y ambas partes se benefician de ello, la posibilidad del intercambio crea el tipo de estructura integradora que lo hace posible (Boulding, op. cit.)

El intercambio también puede contener una pequeña parte del elemento destructivo al establecer un ordenamiento jurídico que castigue al incumplimiento de los contratos y la

desobediencia a los principios de propiedad, es decir, el robo. El robo es muy destructivo para la relación integradora. La confianza es necesaria para que florezca el intercambio. Muchas veces también se da un elemento destructivo en la producción de bienes para el intercambio, por el simple hecho de que la producción implica la transformación de cosas.

Poder del amor

Además de la amenaza y el intercambio, existen relaciones que a pesar de sus numerosos significados, se pueden definir con la palabra amor, tomándola en el sentido más amplio como un aspecto de la estructura integradora. Si la palabra amor suena muy fuerte, se puede sustituir por la palabra respeto. En el amor como en todo, hay varios grados. El amor también está relacionado con las estructuras integradoras del orgullo, la vergüenza y quizá la culpa. El poder destructivo también puede desempeñar un papel pequeño pero complejo cuando se trata de herir. El amor desde luego, tiene sus aspectos negativos en el odio el cual se relaciona con el poder de destruir. Sin embargo se trata de una estructura muy diferente a la amenaza, aunque hasta cierto punto presente la misma estructura de respuesta. La compleja dinámica de la conducta que hace crecer el amor o el odio es uno de los grandes enigmas de los sistemas sociales (Boulding, op. cit.)

Con la explicación de los elementos integradores y que en ocasiones actúan en el poder del amor se finaliza la segunda clasificación. Por tanto resta el desarrollo de la última clasificación, para más tarde hacer una integración de estas clasificaciones y de este modo obtener una definición de poder.

TERCERA CLASIFICACIÓN

Esta tercera se refiere a las instituciones que ejercen el poder y también corresponden con los dos primeros conjuntos de categorías:

Poder destructivo - Poder de la amenaza - Poder político militar.

Poder productivo - Poder de intercambio - Poder económico.

Poder integrativo - Poder del amor - Poder social.

Poder político y militar

El poder militar, se basa fundamentalmente en los sistemas amenazadores y en el poder destructivo, aunque contiene un elemento productivo y de intercambio ya que es necesario obtener

objetos materiales para la satisfacción de las necesidades básicas o primarias como son alimentación, alojamiento, vestidos y armas. Por otro lado el poder político para sostenerse como una institución, por lo general recurre al uso del poder de la amenaza en el momento de recaudar impuestos aunque ésta acción se puede tomar como el uso del poder de intercambio ya que al no pagar impuesto, recibe a cambio un servicio. También este elemento cuenta con una parte de poder amoroso, visto el amor como respeto, es necesario que un representante de estas instituciones (políticas o militares) sea cuando menos respetado (Boulding, op. cit).

Poder económico

Este tipo de poder se relaciona o tiene mucho que ver con la distribución de la propiedad. Su núcleo son los sistemas de poder productivo y de intercambio. También existe un pequeño elemento de amenaza en el poder económico que se puede ver fácilmente en la esclavitud. El poder económico tiene también un elemento integrador cuando se puede observar el espíritu de equipo dentro de una empresa o alguna otra institución (Boulding, op. cit).

Poder social

Este tipo de poder está basado únicamente en aquellas instituciones que funcionan por medio del poder integrador, como es la familia (principalmente), la iglesia, las organizaciones caritativas y religiosas, así como organizaciones activistas y reformistas entre otras. Por lógica se observa que el poder social es la característica principal de las instituciones integradoras. El poder social es la capacidad de hacer que la gente se integra en alguna organización a la que se le entrega lealtad. Como característica particular entre este tipo de organizaciones se observa que generalmente se financian con donaciones más que con el intercambio.

Con esto se finaliza la clasificación del poder hecha por Boulding (op. cit.), donde a modo de resumen se puede decir que existen los tres *elementos integradores básicos del poder*: **poder destructivo, productivo e integrador**, elementos que en todo tipo de poder los encontramos ya sea en menor o mayor cantidad. Después encontramos *las estrategias* correspondientes a cada elemento integrador básico: **poder destructivo = amenaza; poder productivo = intercambio y poder integrador = amor (respeto)**. Por último dentro de la tercera clasificación se nombra directamente a *las instituciones* que se valen o hacen uso de los elementos integradores y de su estrategia correspondiente, por tanto esta clasificación quedaría:

1) ELEMENTO INTEGRADOR BÁSICO.

Destructivo, productivo, integrativo.

2) ESTRATEGIAS

Amenaza Intercambio y amor.

3) INSTITUCIONES

Político Militar, Económico y Social.

A modo de resumen hasta ahora hemos revisado la clasificación hecha por David McClelland (citado en French, 1995), donde hace una clasificación bivalente el lado bueno del poder y el malo, Boulding (op. cit.) realiza una clasificación más profunda, una triple clasificación de tres elementos.

A partir de la estructura del Poder hecha por Boulding (op. cit.) se obtiene un plano práctico de ubicación para cualquier tipo de poder. En este caso específico la atención será para destructivo. Cómo se mencionó el punto crucial de la investigación es definir al poder desde el punto de vista social para correlacionar este con influencia, autoridad y posteriormente llegar al tema central de investigación: MANIPULACIÓN.

Partiendo de la psicología social la explicación al poder social es la siguiente:

Para que exista poder, forzosamente deben existir dos partes; la poseedora de poder y la que lo asume, de este manera se forman diadas sociales como son médico-paciente, jefe-empleado, profesor-alumno, padre-hijo, etc., así hasta imaginar todas las diadas sociales posibles para llevar a cabo esta relación. Obviamente al contemplar la cantidad de diadas existentes inmersas en la sociedad es observable que el poder no se encuentra distribuido equilibradamente dentro de éstas, absolutamente el poder social rara vez se encuentra distribuido por partes iguales entre los miembros.

El poder social es una propiedad de una relación entre dos o más personas y se entiende mejor en términos de la teoría del intercambio donde se concibe al poder como un proceso a través del cual una persona causa un cambio en el comportamiento de otra de modo inadecuado porque no toma en cuenta la simetría implícita en la noción de intercambio. El poder social es una función compleja de ciertos factores por tanto cada uso de poder significa un intercambio (Boulding, op. cit.)

Así como existe una gran variedad de tipos de poder de acuerdo a la situación social que se presenta, de igual modo se puede decir que existen definiciones del mismo. Desde el punto de vista más simple es la capacidad de conseguir lo que uno quiere. Contar con las capacidades físicas, mentales, habilidades o aptitudes requeridas para satisfacer una necesidad (Boulding op. cit.).

Otros lo han definido cómo la energía básica que se necesita para iniciar y mantener la acción o dicho de otro modo la capacidad para convertir la intención en realidad y conservarla. Análogamente se trata del “motor interno” que nos incita la realización y termino de una actividad (Benis y Nanus en Pfeffer, 1993) Para algunos se trata de la capacidad de influir intencionalmente sobre las creencias, emociones y conductas de las personas. Una persona ejerce poder sobre otra hasta el grado en que puede exigir la obediencia que desea (Siu, 1997 en French 1995). Retomando la postura social, se trata de las diadas referidas anteriormente, pero cabe aclarar que el término influir es conceptualmente diferente al de la influencia social (que será tratado posteriormente) Entendido en su sentido más amplio como la entidad dominante en una relación de dominación, simbolizado a menudo por las normas consideradas dominantes en una situación dada (Moscovici, 1991).

En resumen el poder social aparece al sostener una relación entre dos o más personas (diada), donde la distribución del mismo no es equitativa dentro de la relación, como consecuencia de ocupar o poseer una jerarquía laboral, social, económica, política, religiosa, profesional, etc. Su fin es obtener, lograr o alcanzar (motor interno) un cambio para satisfacer una necesidad, haciendo uso de la influencia, la autoridad, la manipulación o cualquier estrategia para conseguirlo.

1.3 Relación de autoridad, influencia y manipulación con poder

De acuerdo a la definición de poder social es visible que el concepto poder implica e integra otros conceptos, los cuales bien son sinónimos del mismo o son conceptos vinculados con este pero diferentes conceptualmente.

Al hablar de poder; básicamente son dos planos los que se abarcan. Por un lado la capacidad de hacer, realizar o llevar a cabo una actividad ya que se cuenta con las características físicas, biológicas o psicológicas para realizarla (Boulding op cit.). En segundo lugar la intervención de un puesto; el poder nos llega por estar en el sitio preciso ya sea un puesto político, social o

familiar que fue impuesto o heredado y dota de las capacidades para manejar las circunstancias para lograr un objetivo (Pfeffer, 1993). La segunda postura nos permite dar una explicación de conceptos como influencia, autoridad y manipulación con poder; los que frecuentemente no se tienen bien definidos y puede creerse que son sinónimos unos de otros.

Se ha mencionado que el poder social es una función compleja de ciertos factores. El poder social a veces se utiliza para influir en el comportamiento de otras personas, pero es conceptualmente diferente a la influencia social. El poder social no proviene directamente de las características personales del individuo que tiene el poder (la **autoridad** sí) sino que depende de la relación entre los individuos y el lugar de la relación dentro del contexto de la estructura social. El poder de una persona que ocupa un puesto social, se deriva principalmente de la **autoridad** asignada a su posición la que le permite tomar ciertas decisiones que afectan a terceros y a su funcionamiento para llevar a cabo objetivos tanto personales como comunitarios (Secord y Backman, 1976).

El control del poder es la meta fundamental de la **manipulación**, aunque perder el control puede ser algunas veces una eficaz artimaña manipulativa, pero los manipuladores astutos se encolerizan, gritan o blasfeman sólo cuando una evaluación desapasionada de la situación les sugiere que ese recurso es el indicado en determinado momento (Jones, 1998).

A modo de síntesis obtenemos que la relación de poder con influencia, autoridad y manipulación es:

- El poder social ocasionalmente se utiliza para influir sobre el comportamiento de otros (Secord y Backman, 1976)
- El poder de una persona que ocupa un puesto social, se deriva principalmente de la **autoridad** asignada a su posición (Secord y Backman, op. cit)
- El control del poder es la meta fundamental de la **manipulación** (Jones, 1998)

A continuación se describirán los conceptos de influencia, autoridad y manipulación, dejando claro los puntos que caracterizan a cada uno, los elementos que los integran, los tipos que existen y en el caso de manipulación se hará una breve introducción al concepto de maquiavelismo, el cual se desarrollará en el siguiente capítulo.

1.4 Influencia y Autoridad

INFLUENCIA SOCIAL

Al hablar de influencia social, es evidente que el contexto social es una parte importante del concepto, no podemos definir influencia sin saber de qué marco social se está hablando. Para algunos autores el contexto social no es lo más importante debido a que la mayoría de los experimentadores han obtenido resultados dentro de estudios de laboratorio, haciendo a un lado el contexto social adecuado para rodear a cada situación en particular.

Para entender y diferenciar de un modo más completo el concepto de influencia social de los otros conceptos (autoridad y manipulación), es necesario saber su objeto de estudio, sus elementos que lo integran y por último obtener una definición.

Frecuentemente se tiene la idea equivocada de que la influencia se vincula con círculos sociales muy exclusivos donde el nivel de poder y economía son muy elevados, pero según ciertos investigadores (Sherif, Asch, Crutchfield en Morales, Moya, Rebolleoso, Fernández, Huici; Márquez, Pérez y Pérez, 1994) se puede corroborar que la concepción de esta idea es equivocada. La influencia nos rodea a cada instante, es parte de nuestra vida, cotidianidad y rutina.

Como objeto de estudio de la influencia social se encuentra el comprender cómo se modifican la percepción, los juicios, las opiniones, las actitudes, las intenciones y los comportamientos al tener y establecer relaciones con otras personas o grupos. (Morales et. al., 1994) Según Secord y Backman (op. cit.) los elementos integradores o componentes de la influencia social son cuatro:

- El acto objeto.
- La persona objeto.
- Objeto comunicador
- El contexto social.

Es necesario mencionar que estos cuatro elementos, no son independientes uno del otro, es decir uno integra al otro, formando de esta manera un círculo pequeño que contiene a otro más grande y así hasta llegar a tocar el contexto social particular de la situación que se presenta.

El **acto objeto** es considerado como una actitud compuesta de otros elementos, esta actitud no necesariamente es un acto observable, en ocasiones puede ser un cambio de actitudes, aunque generalmente es una actitud compuesta de tres factores, evaluativo, cognitivo y comportamental. El factor evaluativo se refiere a la asignación por parte del sujeto de un valor de carácter negativo o positivo hacia un plano de su mundo o entorno, el cual es asignado de acuerdo a la observación. El factor cognitivo es el valor de la actitud, el cual la mayoría de las veces expresa contenidos verbales y el factor comportamental es la intención comportamental que dice qué es lo que el individuo se propone a hacer (Secord y Backman, op. cit)

Cuando se da una relación entre la **persona objeto** y el acto objeto puede ocurrir el fenómeno de la **disonancia**, donde a la persona objeto se le ha pedido o comprometido de cierto modo a ejecutar un acto contrario a sus creencias o gustos, creando así una situación de **disonancia**.

Aquí es donde se inicia el proceso de la influencia, ya que un acto objeto únicamente habla de actitudes o cambio de actitudes, mientras que su relación con una persona objeto inicia acciones; por tanto al haber una acción, existe una meta o fin la cual se transformará en una necesidad y por consecuencia la satisfacción de ésta y el nacimiento de la creación de hábitos. Es por eso que al inicio de este inciso se menciona que la influencia no pertenece a círculos sociales exclusivos, sino que forma parte de nuestra rutina, de nuestra vida diaria, de nuestros hábitos.

Al momento en que una persona objeto se ha relacionado con un acto objeto y creado una necesidad, es necesaria la participación de otra(s) persona(s) (**objeto comunicador**) para lograr el objetivo: satisfacer una necesidad. Aquí se concibe una dependencia por parte de la persona hacia el objeto comunicador. La dependencia es una condición muy importante y en ocasiones primordial para que se lleve a cabo el proceso de influencia social. Aquí la influencia se relaciona con el poder. Cuando es necesario acudir y depender de otra(s) persona(s) (objeto comunicador) para satisfacer la necesidad se evidencia la falta de poder de la persona objeto para satisfacerla, considerando al objeto comunicador como poseedor de los atributos físicos, biológicos y psicológicos para lograrlo, llevándolo a ser superior y más poderoso que la persona objeto (Secord y Backman, op. cit.)

Sólo resta hablar del **contexto social** que rodea al acto objeto. Cuando una decisión se hace pública el acto objeto fortalece la decisión de la persona objeto. En su forma más potente el compromiso puede tomar la forma de una obligación con otra persona o grupo, así como con uno mismo. El acto objeto dentro de un contexto social puede tener sanciones morales o sociales. Estas

sanciones son factores para prevenir las situaciones de influencia, donde una persona puede dejar un vicio o hábito a partir de las consecuencias personales o sociales de la ejecución de ese acto. Otro factor a considerar dentro del contexto social son las expectativas, entendiendo que, una expectativa es cómo otros esperan predeterminadamente algo de nosotros y si hablamos de contexto social hablamos sobre cómo debemos comportarnos con otros y a la vez tenemos las mismas expectativas sobre nuestro comportamiento. Un conjunto importante de expectativas es aquel que esta relacionado con la clase de solicitudes por parte de otras personas que consideramos aceptables (Secord y Backman, op. cit.)

Normalización

Considerada como una de las tres grandes modalidades de la influencia estudiadas hasta hoy, la normalización aborda el estudio de los procesos de influencia recíproca cuando ninguna de las dos partes de la interacción dispone de una norma previa, cuando se carece de todo marco de referencia para emitir una opinión o juicio.

Hay dos factores implícitos dentro la modalidad de normalización, por un lado el marco de referencia que es nulo y por otro lado la evitación del conflicto. Cuando un sujeto trata de evitar entrar en desacuerdo con otro indica que no evitarlo generaría inseguridad en sus juicios y por otra parte, el individuo se guía por la suposición de que cuanto más extremos sean sus juicios, más probabilidad habrá de que se de un desacuerdo. (Allport en Morales et. al., 1994). Lo más importante es simplemente evitar entrar en conflicto con el otro lo que genera una serie de transacciones orientadas a evitar la discrepancia y la divergencia no fomentando el incremento al consenso, el acuerdo o la convergencia.

Las jerarquías también juegan un papel importante dentro de la normalización, considerando a la convergencia no automática es decir no todos ejercen el mismo grado de influencias. Se ha mostrado que cuanto mayor es el grado de amistad, previo conocimiento o las preferencias entre los miembros que componen el grupo, mayor es la convergencia entre el grupo (Sampson e Insko, 1964; Pollis, 1967; Pollis y Montgomery, 1968 en Morales et. al., op. cit.). Por otro lado cuando un sujeto ocupa una posición superior en la jerarquía, sólo ejerce mayor influencia cuando hay una atracción recíproca o fuerte cohesión, como la llaman los autores. (Lemaine, Desportes y Louarn 1969 en Morales et. al. Op. cit.).

Conformismo

Suele hablarse de conformismo cuando se trata de un objeto en una situación para la que el individuo tiene ya elaborado su juicio o norma y se estudia cómo los individuos adaptan sus juicios o comportamientos a los de algún otro (generalmente un grupo) como consecuencia de la presión real o simbólica ejercida por éste.

Como factores integrantes de esta modalidad se encuentran los patrones de cambio, el grupo los factores de personalidad y la dependencia normativa e informativa. Generalmente cuando un grupo es grande se cree que a mayor número de personas es mayor la influencia y esto es válido pero no en todas las situaciones, en otras se ha llegado a un tope es decir, por más que aumente un grupo la tasa de influencia deja de incrementarse. Dentro de los factores de personalidad se habla más específicamente del perfil de aquellos que son más influenciables, en este caso resultaron ser sobre todo los que puntuaban más alto en neuroticismo, los inseguros, los que mantienen un auto concepto peyorativo, personas con rasgos autoritarios, los que necesitan de gran aprobación social, los que experimentan alta ansiedad, los emocionalmente inestables, los incultos y poco inteligentes, los niños, las mujeres y los que ocupan la segunda posición en una relación jerárquica (Morales et. al., op cit.) La dependencia normativa e informativa es considerada como mecanismo de influencia mayoritario. Anteriormente se ha señalado que la dependencia es importante para que el proceso de influencia se dé (Secord y Backman op cit.). La dependencia normativa se observa cuando el individuo se conforma con las expectativas positivas del otro (individuo o grupo), a fin de ganar de él una serie de refuerzos y sentimientos positivos, de establecer una solidaridad con él y en definitiva, no verse marginado y ridiculizado por él. La influencia informativa es cuando se acepta la información de algún otro como evidencia de la realidad. La influencia normativa será mayor cuando haya una interdependencia entre el individuo y el grupo, y decrecerá a medida que descienda la presión directa de los otros, de modo que el individuo sienta que sus juicios no pueden ser identificados por la fuente (Morales et. al., op cit).

Los patrones de cambio mencionados por Morales y colaboradores son: la interiorización, la complacencia, la conversión y la independencia.

La interiorización es un cambio que se produce en el plano público y en el privado; la complacencia es un cambio que aparece en el plano público pero no en el privado; la conversión es la ausencia de cambio en el plano público pero cambio en el privado y la independencia no hay cambio publico ni privado. Estos patrones son utilizados por los sujetos de acuerdo al contexto

social que se presenta y son los cuatro patrones de influencia más frecuentes observados (Pérez y Mugny, 1988 en Morales et. al., op cit.).

Innovación

La tercera modalidad de la influencia es la innovación, la que se refiere al proceso de creación de nuevas normas con el fin de reemplazar las ya existentes.

En todo proceso de innovación interactúan al menos tres entidades sociales: el poder (entendido en su sentido más amplio como la entidad dominante en una relación de dominación, simbolizado a menudo por las normas consideradas dominantes en una situación dada), la población (que forma el blanco preferente de las influencias de la mayoría, o poder, de la minoría) y la minoría (definida tanto por la contranorma que propone como desde un punto de vista numérico). También existen al mismo tiempo una serie de relaciones entre estas entidades:

- Entre el poder y la población se da una relación de dominación.
- Entre el poder y la minoría se da fundamentalmente una relación de antagonismo.
- Entre la población y la minoría surge una autentica relación de influencia social (Moscovici, Mugny y Pérez 1991).

Por último resta dar una definición de influencia social, donde podemos decir que ésta ha ocurrido cuando las acciones de una persona son condición para las acciones de otra (Secord y Backman, op. cit.).

Se ha observado que en todos los aspectos de la influencia, están inmersos los cuatro factores que lo componen, no por que se trate de normalización, conformismo o innovación indica que los elementos no están presentes, interactúan entre ellos y ahí están. Como puntos importantes de este apartado vemos que:

La influencia es un proceso complejo que no sólo pertenece a grupos exclusivos, sino que forma parte de la cotidianeidad, lo rutinario, es parte de la vida diaria. Está integrada por cuatro factores: el acto objeto (actitudes o cambios de actitud), la persona objeto (transforma las actitudes o cambios de actitud en acciones y surge una meta que finalmente se transformará en necesidad, satisfacción de la misma y por último en hábito), el objeto comunicador (es aquel que cuenta con el poder para satisfacer la necesidad), cuando se establece que la persona objeto no es capaz de satisfacer la necesidad surge una situación de dependencia entre la persona objeto y el objeto

comunicador, situación importante para que se lleve a cabo la influencia; y por último el contexto social donde se lleva a cabo el proceso de influencia.

AUTORIDAD

La autoridad depende de la relación entre los individuos y el lugar de la relación dentro del contexto de la estructura social. El poder de una persona que ocupa un puesto social, se deriva principalmente de la autoridad asignada a su posición la que le permite tomar ciertas decisiones (Secord y Backman, op.cit.).

Existen dos tipos de autoridad, la primera se vincula con el primer enunciado, a este tipo de autoridad se le denomina autoridad personal. El segundo enunciado nos ilustra el tipo de autoridad que llamado autoridad formal.

Autoridad personal

Fundamentalmente la autoridad personal designa una relación, donde se integran o vinculan siempre dos o más miembros para que ésta se de. Al decir que alguien cuenta con autoridad (personal) se habla que posee las cualidades de controlar a un grupo sin el mayor esfuerzo, hacer que éste le preste su atención y lograr que éstos realicen sus objetivos. Un ejemplo claro sería en una escuela secundaria (o cualquier otra), donde es sabido que los estudiantes rara vez ponen atención a sus maestros, es necesario que los amenacen con sus calificaciones, castiguen o llamen a sus padres para controlarlos, pero no siempre es así, siempre está ese profesor que su presencia basta para mantener callado y controlado a un grupo, dar indicaciones y que los alumnos las ejecuten, siempre está el profesor que se le escuchan sin utilizar algunas de las estrategias anteriores. Este tipo de sujetos, es lo que popularmente se conoce como una persona con mucha "personalidad", mucha "presencia", según Bochenski (1979) lo denomina como autoridad personal. Donde los atributos naturales con los que cuenta una persona son suficientes para ejercer autoridad. No requiere de puestos, título, conductas aversivas ni mucho menos, es suficiente su presencia para practicarla. Estos atributos "especiales" son lo que Bochenski (1979) llama propiedad y la capacidad de controlar al grupo (en este caso) lo llama relación.

Bochenski (op. cit.) declara que la autoridad es anfibiológica donde en algunos casos es propiedad y en otros es relación. Frente a esta distinción surge la autoridad (propiedad) y la autoridad (relación). Aunque con mucha frecuencia existe la autoridad-propiedad sin que se de autoridad-relación. Cada relación tiene, en efecto, al menos dos de los llamados términos u objetos

que conectan entre sí; pero puede constar de más de dos términos. Esas relaciones con dos términos se denominan binarias. En la autoridad se da siempre un tercer elemento; es decir, que es una relación ternaria, una relación con tres términos. El término primero es aquel que tiene la autoridad, se denomina **portador** de la autoridad. El segundo término es la persona para quien el portador tiene esa autoridad y se designa **sujeto** de la autoridad. Y finalmente el tercer término es el campo que se indica simplemente como **ámbito** de la autoridad .

Autoridad formal

Dentro de la autoridad formal al igual que en la personal también se tiene que dar una relación entre miembros aunque ésta no es de un carácter meramente social, se trata de una relación jerárquica donde el que tiene la autoridad es aquel que tiene un nivel más alto, con más poder y por tanto con mayor autoridad. Generalmente este tipo de autoridad es el que se encuentra dentro de las organizaciones o lugares de trabajo.

El poder que un puesto otorga y el uso de este mismo es lo que comúnmente se entiende como autoridad formal. . El presidente de una compañía, el jefe, el supervisor, etc., tienen poder a partir de ocupar un puesto que está reconocido e insertado en la línea jerárquica de la organización. Obedecemos las órdenes de aquellos que haciendo uso de un puesto tienen autoridad formal. Por tanto la gente en vez de desafiar, cuestionar o ignorar a la autoridad, la mayoría de las veces la acata (Pfeffer, 1993).

La obediencia a la autoridad es un concepto de fijación temprana en la vida, y casi siempre ofrece ventajas, donde uno aprende que es necesario obedecer a la autoridad por cuestiones de coordinación donde es necesario para llevar a cabo acciones grupales y obtener los resultados esperados de modo positivo. Otra ventaja de obedecer la autoridad es la ganancia de experiencia, donde el que posee la autoridad posee un grado más elevado que el sujeto y por tanto un grado de conocimientos más elevados en esa área, ahorrando el proceso lento de aprendizaje.

1.5 Definición conceptual de manipulación y maquiavelismo.

El término maquiavelismo, usado en sus diferentes formas (maquiavélico; maquiavelista, maquiavelismo) es un adjetivo que se ha utilizado para describir de manera despectiva a las personas manipuladoras (Uribe, 1997). Este término surgió a partir de la interpretación de obras

como *El Príncipe* y *Los Discursos Sobre Política* de Nicolás Maquiavelo (1469-1527), quién fue un ciudadano, escritor, historiador y político florentino al cual se le ha adjudicado incorrectamente como padre de esta corriente, donde la idea principal es: “El fin justifica los medios”.

La vida política de Maquiavelo y sus escritos se pueden considerar el inicio de esta corriente, donde “El fin justifica los medios” es un arma utilizada para obtener el poder, no importa cómo, lo importante es tenerlo. No importa engañar, blasfemar, jurar en falso, conspirar, evadir responsabilidades, delatar, adular, conflictuar, parlotear, ser oportunista, ser hipócrita, fingir, mentir e incluso en su grado más extremo matar. Todos estos adjetivos son realmente utilizados para saciar la enferma sed de poder. Pero viéndolo de este modo donde incluso matar es una poderosa arma, sería algo totalmente amoral y reprochado por todo aquel que lo leyera o escuchara.

Ubiquémonos en la época histórica en que se dan estos acontecimientos, es el siglo XV Italia pasa por una época donde la vida es el gobierno de los señores. Al principio meros caudillos de partido, a quienes los hombres de su facción confiaban la dictadura para salvarse a sí mismos, los señores se mostraron pronto como los salvadores de aquella burguesía ciudadana, obligada a renunciar a su pleno predominio a causa de sus acuciantes presiones de las clases inferiores, de la necesidad de encontrar remedio a la guerra civil y los trastornos financieros, de la exigencia de asegurar vida y propiedad... (Chabod, 1964/1987) Evidentemente la situación, política, económica y social de Italia era decadente y caótica, es en medio de este caos donde surge *El Príncipe* cuando Nicolás Maquiavelo se dirige a Lorenzo de Médicis con este escrito: “aunque esta obra me parece indigna de Vuestra Grandeza, tengo, sin embargo, la confianza de que vuestra bondad le proporcionará la honra de una favorable acogida, si os dignáis considerar que no me era posible hacerlos un presente más precioso que el de un libro, con el que podréis comprender en pocas horas lo que yo no he conocido ni comprendido más que en muchos años, con suma fatiga y grandísimos peligros” (Maquiavelo, 1513/1998).

Ese es el motivo real de la existencia de *El Príncipe*, un regalo para uno de los más grandes señores de Italia, para conseguir detener un poco el caos. Es en esa época donde lo importante es sobrevivir y tener más que el otro, pero ese no fue motivo suficiente para catalogar a *El Príncipe* de amoral y maligno. Hoy en la actualidad se puede ver desde otra perspectiva, dónde no estamos en Italia ni en una situación igual a esa época sino que vivimos en una sociedad donde también sobrevivir es primordial, dónde no es necesario hacer daño al otro, sino ser mejor que él dónde la manipulación es una forma de vida.

La manipulación depende de hacer que la gente haga lo que uno desea que hagan. Por esto la manipulación tiene una connotación maquiavélica, donde la manipulación usada para lograr una meta digna, no es inmoral, como lo es la hipocresía que trata de ocultar la realidad para provecho personal. Aquellos que desacreditan la manipulación son aquellos que no saben cómo usarla, o que están tratando de encubrir sus propias tetras.(Jones, 1998).

Jones (op. cit.) en su libro el arte de la manipulación menciona dos tipos de manipulación, la organizativa y la personal. Dentro de la manipulación organizativa, vemos que la manipulación ascendente es aquella que se practica con los superiores más poderosos donde la manipulación hacia arriba generalmente está confinada al nivel inmediato superior; la manipulación lateral se lleva a cabo con nuestros iguales, lo que comúnmente se conoce como “molestar a los demás” y por último la manipulación descendente parte del control de los subordinados, donde uno de los principales valores de la manipulación descendente es que proporciona una amplia base de información.

La manipulación personal es el control que se ejerce sobre los individuos para lograr un propósito específico, ya sea agresivo o defensivo. Este tipo de manipulación ocurre en todas las relaciones humanas tanto públicas como privadas. Sólo dándose cuenta de la presencia persistente de situaciones manipulantes en el ámbito personal, puede uno controlarse en vez de que lo controlen a uno (Jones op. cit.).

Pueden existir tantos tipos de manipulación como personas y situaciones se presentan, considerando un punto de partida para definirla podemos decir que la manipulación es una estrategia de la conducta social que involucra actuar sobre otros para obtener un beneficio personal, a menudo en contra de los intereses de otro (Solan, Near y Miller, 1996).

Para cerrar el capítulo, a modo de resumen recordaremos que al inicio del mismo se consideraron aspectos históricos que nos ubican a través del tiempo para dar un inicio a punto de partida al poder.

Se vio que el poder es una relación entre dos o más personas donde la distribución del mismo no es equitativa por ocupar o desempeñar jerarquías de tipo social, laboral, profesional, etc. El fin del poder es satisfacer una necesidad personal, valiéndose de la influencia, autoridad o manipulación. La relación de poder con influencia, se da cuando el poder ocasionalmente se utiliza para influir en el comportamiento de otros. Su relación con la autoridad: donde el poder de una

persona que ocupa un puesto social se deriva principalmente como autoridad y por último se relación al poder con manipulación dónde el control del poder es la meta fundamental de la manipulación.

Anteriormente se hizo una breve descripción de maquiavelismo y manipulación. En el siguiente capítulo se abordarán temas como la biografía de Nicolás Maquiavelo, maquiavelismo, antimaquiavelismo, ¿quién es un manipulador?, estilos de manipulación vs. estrategias, algunas estrategias de manipulación así como diferencias entre sexo y manipulación.

CAPITULO 2

MANIPULACION

2.1 Antecedentes

Florenia:

Junto a las antiguas Atenas y Jerusalén, Florenia resplandece en el mundo como un faro de civilización. Preñada de arte, ubicada en un paisaje espléndido, rodeada por un cinturón de armoniosas colinas, Florenia es también la expresión, a través de su historia, de todas las formas posibles de organización política: desde la soberanía del obispo, hasta el gremio de las Artes; desde la democracia del pueblo hasta la república teocrática, desde el absolutismo monárquico hasta el ordenamiento comunal de la Señoría: Los Médicis.

Si bien está comprobado que su origen es reciente, los inicios de la ciudad constituyen materia de debate para los historiadores, algunos afirman que su origen es etrusco, otros aseguran que es de raíces romanas. Sin embargo fue fundada probablemente en el siglo II a.C., pero destruida en el año 82 a.C. por Sila. En el año 59 a.C. César reedificó la ciudad como colonia romana. (Enciclopedia Universal Ilustrada, 1930).

Provincia bélica e importante durante los siguientes siglos, donde la industria, la burguesía y el proletariado soportaban guerras, derrotas, destierros, divisiones y reformas a sus leyes constitucionales. Pero es hasta 1400 cuando las familias gozaban de popularidad e influencia; entre el pueblo bajo sobresalían cada vez más los Médicis, logrando poco a poco un lugar dentro de la República, cuando Cosme Médicis termina su obra como cabeza del partido popular, tal era su poder que en 1434 hizo depender de sí mismo la ocupación de todos los cargos públicos. Los Médicis no sólo aspiraban a la conservación de la hegemonía, sino que hicieron mucho por el comercio y la industria, el arte y la ciencia (Enciclopedia Universal Ilustrada, 1930).

En Florenia, el poder se encuentra entrelazado con los mecenas del arte, con el espíritu profético religioso, con el nacimiento de la lengua y de la poesía (Dante y Bocacio), con las grandes expresiones de la renovación artística moderna que van desde Giotto hasta Massaccio; desde Boticelli hasta Fray Angélico, desde Donatello hasta Miguel Angel y sobre todo con la reflexión del pensamiento político: Maquiavelo (Listri, 1998).

Nicolás Maquiavelo:

Escritor, diplomático, político, organizador militar, filósofo e historiador, nacido el 3 de mayo de 1469 en la provincia italiana de Florencia; proveniente de una de las familias más antiguas de esta provincia; la etimología de su apellido proviene de *Mas* (manso, predio o finca) de los tres *chiavelli* (clavos o clavitos) lo que equivaldría a *predio de los tres clavos* (Enciclopedia Universal Ilustrada, 1930). En cuanto a economía no contaban con una posición holgada para despreocuparse de gastos en bienes innecesarios, pero era lo suficiente. A la edad de 16 años se ve huérfano de padre, quedando a cargo de su madre Bartolomea Nelli su educación y la de sus hermanos: Totto, Primavera y Ginevra Maquiavelo (Chabod, 1964/1987).

Maquiavelo fue una figura oculta durante su infancia y años de juventud. En 1494 obtiene un empleo en la segunda cancillería del Estado a las órdenes de Marcelo Virgilio Adriano y cuatro años más tarde al ascender su jefe a canciller de la República, ocupó su vacante con la categoría de segundo canciller, siendo nombrado oficialmente el 14 de julio de 1498 como Secretario de los Diez Magistrados de Libertad y Paz, puesto que conservará hasta 1512. Durante éste periodo se ve involucrado en una serie de puestos políticos que lo dotan de la sensibilidad y el coraje que le permiten llevar a cabo sus obras más grandes. A modo de resumen es importante mencionar cronológicamente los distintos cargos desempeñados durante su trayectoria política (Chabod, op. cit.)

1499 Es nombrado para negociar cerca de Catalina de Sforza.

1500 Es enviado a Francia a negociar con Luis XII.

1502 Contrae nupcias con María Corsino. En julio es enviado a Urbino como embajador de los florentinos cerca de César Borgia. Octubre es enviado nuevamente junto al duque de Valentinois.

1503 Regresa a Roma. Asiste a la elección de julio II y presencia la ruina de Borgia. Se encarga e la creación del ejército nacional.

1504 Comienza el *decennali*; poemas en tercetos acerca de las desgracias de Italia.

1506 Es nombrado Secretario del Nuevo Ministerio de Ordenanza y Milicia. Y desempeña una segunda legación cerca de Julio II.

1507 A finales de este año es enviado a la corte de Maximiliano.

1509 Publica *Rapporto delle cose dell'Alamanga* después de su embajada cerca de Luis XII.

1510 y 1511 Nuevamente sé reúne con Maximiliano, garantizando la integridad de Florencia por 40,000 ducados.

1512 Retoman los Médicis al Poder. Maquiavelo es destruido y desterrado de Florencia durante un año.

A partir de esta primer etapa de su vida dentro de un puesto de embajador, donde tenía la obligación de informar y obrar, más no de deliberar, es donde se empapa de conocimiento y de cultura, aquí puede observar la devastadora situación italiana, la mala administración y gobernación de su natal Florencia, la que se encuentra apunto de ser destruida nuevamente pero no por las fuerzas de la guerra sino por la falta de visión para gobernar. Es el patriotismo puro en Maquiavelo lo que lo lleva a crear lo que hoy se considera una de las obras más perversas que jamás se hallan escrito. Sentir que su patria es ofendida es sentir que se ofende y sobaja a él mismo, por tanto decide no callar pero si meditar (Chabod, 1964/1987)

En 1512 Maquiavelo desocupa su puesto dentro de la cancillería, es enviado a prisión y torturado bajo los cargos de complicidad contra conspiración de los Médicis. Una vez en prisión, obtiene largas horas de tedio, que las transformará en sus más grandes obras. Es ahí donde formula cartas hacia su amigo Vettori y deja ver claramente el origen, asunto y objeto de lo que sería su grandioso pensamiento (Chabod, op. cit.)

Sin embargo el papa León X, dueño de Florencia no ha olvidado a Maquiavelo. En 1514 le encarga una consulta hacia la conducta que debe de tener la Santa Sede con Francia, recibiendo de Maquiavelo, sanos y prudentes consejos. Finalmente es en 1521 cuando es nombrado para realizar una misión al lado de los franciscanos. Hasta 1522 se descubre y castiga una conspiración contra el cardenal, fecha en la que Maquiavelo escapa de toda sospecha y complicidad. Cerca de 1525 se le confiere una importante misión, pero su carrera política carece ya de interés, estando todo él concentrado en su obra literaria. En verano de 1527 muere Maquiavelo bajo los cuidados de un fraile, muere en el olvido de sus conciudadanos, que no fiaron más del que habían visto mudar repetidas veces en política. Actualmente sus restos se encuentran bajo el monumento obra de Innocenzo Spinazzi (s. XVII) donde "Ningún hombre es igual a tanto elogio" se encuentra escrito en latín sobre su sepulcro (Nesti, sin año)

Su pensamiento, escritura y método:

Hablar de Nicolás Maquiavelo como una de las figuras políticas más relevantes de su época es absurdo, aunque su trayectoria es larga e importante el papel que juega dentro de la historia esta muy lejos de un puesto político exitoso. Maquiavelo no nació para gobernar, ni mandar, decidió observar.

Antes hay que enfatizar que, para juzgar a Maquiavelo hay que tener en cuenta la época en que escribió su obra. Maquiavelo no fue un filósofo que partiese de un principio abstracto deduciendo de él una serie de consecuencias generales, sino un político práctico que no perdió de vista la realidad, apoyándose siempre en observaciones personales (Enciclopedia Universal Ilustrada, op. cit.)

Por tanto hay que ser cuidadosos y desenterrar el objetivo de Maquiavelo, no el que otros han querido ver en sus obras o han plasmado equivocadamente al interpretarlo. Maquiavelo no era sólo un patriota, sino que su pasión patriótica era el motor de su mente (Eliot, 1927/1996); él afirmaba “amo a mi patria más que a mi alma. La patria merece que se le sacrifique el alma, pero no es el alma; vale decir que nos sustituye los valores religiosos y morales que integran el alma” (Chabod, op. cit., pág. 389)

Con su larga trayectoria política dentro de la cancillería (15 años), Maquiavelo es testigo de la ruina de Florencia, puede captar cómo los gobernadores y el clero son responsables de que su patria sea sabotada, herida, ultrajada y humillada. Para Maquiavelo ofender a su patria es una ofensa personal, donde “prefería escribiendo y errando, ofenderse a sí mismo en lugar de no escribiendo y errando, perjudicar a Florencia” (Chabod, op. cit., pág. 380)

De este modo hablar del pensamiento de Maquiavelo argumentando que sólo se trata de obtener poder por poder, nos deja una perspectiva muy corta y nos quedamos en un punto de vista plano. No se trata de obtener poder para tener más, se trata de obtener poder para gobernar y salvar a Florencia. De este modo “el fin justifica los medios”, no importando qué o cómo, cuando el primer pensamiento de Maquiavelo “siempre está por la paz y la prosperidad de los gobernadores” (Eliot, op. cit., pág. 60)

A lo largo de la historia se ha reafirmado la inmoralidad de Maquiavelo y su falta de consideración hacia el clero, pero Maquiavelo sabe muy bien que sale de la moral; de la moral de la tradición, que en sí no discute, antes bien acepta, y en sus consideraciones se advierte, a veces casi un sentimiento de dolor por tener que apartarse. Para Maquiavelo la religión bien puede constituir junto con leyes buenas y milicia el fundamento de la vida nacional, pero lo que aquí sale a la luz no es el sentimiento en sí, no es su necesidad por el alma misma del hombre que encuentre en ella el sostén donde apoyar su natural inquietud, sino más bien el carácter práctico que deriva de ella, por constituir un freno para la corrupción y un elemento para el desarrollo ordenado de la vida colectiva. El valor moral que ella acarrea a la existencia de los pueblos es el de una fuerza coactiva que desciende de las alturas, amaestrando sabiamente los ánimos y ratificándolos en el cumplimiento de sus deberes civiles (Chabod, op. cit.); Maquiavelo no se opone a la religión ni a la Iglesia católica, él sostuvo firmemente que una Iglesia establecida era de gran valía para un Estado (Eliot, op. cit.) “La política es la política y que debe ser pensada y guiada a base de criterios puramente políticos, sin preocupación de otra índole, moral o religiosa” (Chabod, op. cit.)

Las características y estructura de las obras de Maquiavelo se caracterizan por ser una prosa madura para cualquier época, lo que lo ubica como maestro de estilo de prosas. “Su estilo es seco y claro de la exposición, en primer lugar la voluntad deliberada de extraer de hechos determinados una lección de arte político”(Chabod, op.cit., pág. 381) Otra característica importante de su escritura es notable cuando se aborda un problema, la que es notoria dentro de El Príncipe, sin dejar de lado sus otros escritos. Para abordar una problemática Maquiavelo recurre a los dilemas, argumentando una “ u ” otra cosa. “ O los Estados nuevos, adquiridos de estos dos modos, están habituados a vivir bajo un príncipe, o están habituados a ser libres. O el príncipe que los adquirió lo hizo con las armas ajenas, o los adquirió con las suyas propias” (Maquiavelo, op. cit.) Es éste procedimiento basado en dilemas, que siempre pone por delante las dos soluciones extremas y antiéticas; argumentativo, polémico, cede incluso estilísticamente en los momentos supremos. No es por tanto un lógico que parta de unos principios y, por virtud progresiva de razonamiento, deduzca, rigurosa y consecuentemente todo un sistema completo; no, ante todo es un imaginativo, que aferra de pronto, con fulgurante iluminación, su verdad, y que sólo después se confía al razonamiento para comentar esa misma verdad. Su verdad es la política (Chabod, op.cit.).

Por tanto para Maquiavelo es muy importante siempre mantener un margen a la hora de emitir juicios, “el poner vuestro juicio en vuestra boca sería odioso”(Maquiavelo, en Chabod, op. cit., pág. 379), dice dando un sabio consejo a su amigo Raffaello Girolomano, sin embargo él mismo a pesar de ser partidario totalmente de la impersonalidad en ocasiones solían olvidarlo efectuando abiertas advertencias a su gobierno.

“He ahí, pues, el genio de Maquiavelo. Poderosísimo genio, sin parangón en el pensamiento político: todo luz imprevista, inmediata, con la casi milagrosa irrupción de una fuerza natural, con el tono y las imágenes del gran poeta. El suyo fue un milagro que no volvió a repetirse en todo el decurso de la historia moderna” (Chabod, op.cit., pág. 393)

Antimaquiavelismo:

Es poco probable que Maquiavelo fuera entendido en su época, su prosa madura, su pensamiento, su obsesión por salvar a su patria y la claridad de hacer a un lado la moralidad dentro del discurso es difícil de entender aún en nuestros días. Sus escritos han fascinado a grandes mandatarios de la historia universal, sin embargo después de su muerte, Maquiavelo fue objeto de una fama que ni él imaginó, donde su pensamiento “tiránico” fue objeto del nacimiento de un nuevo movimiento: el Antimaquiavelismo.

Sus obras dirigidas a los príncipes y papas fueron interpretadas a la conveniencia de estos, donde tomaban lo que ellos querían entender, no lo que realmente Maquiavelo plasmaba. Así poco a poco Maquiavelo fue cruzando las fronteras, de uno a otro principado, primero a las provincias más cercanas, después a Francia e Inglaterra. Sin embargo “ a cada desplazamiento Maquiavelo sufría”(Eliot, op. cit., pág. 62)

El primero en lanzar el anzuelo fue el cardenal inglés Polus, al observar por primera vez la ponzoña que encerraba *El Príncipe*. En su libro, *Unidad de la Iglesia*, trató a Maquiavelo de enemigo del género humano, viendo en su obra la mano de Satanás. Más tarde Paulo IV anuló el privilegio de Clemente III (quién autorizó la publicación de *El Príncipe* años atrás), y en 1559 puso las obras de Maquiavelo en prohibición. El protestante francés Gentillet publicó en 1575 lo que se conoce como el *Antimaquiavelo*, en donde examinó 55 máximas que atribuye a Maquiavelo, y alterando a veces el sentido y refutándolas con más indignación que inteligencia. Así como éste ejemplar, después de su muerte en 1527, se desató una ola de obras atacándolo, aunque algunos

como Federico III siendo rey en el siglo XVIII escribe otro Antimaquiavelo, olvidando lo que alguna vez tanto había defendido cuando sólo era príncipe (Enciclopedia Universal Ilustrada, op. cit.)

La opinión severa y represiva que ha prevalecido por tantos años hacia Maquiavelo ha empezado a dar un giro, donde estudiosos y defensores del tema han decidió reivindicar su figura, llamándolo algunos “el hombre tan gran que se le ha malentendido tan completamente” (Eliot, op.cit.. pág. 59). Sin embargo no hay que olvidar que el culto del éxito, la indiferencia casi absoluta por el bien y el mal, y el desprecio del alma humana, son defectos de su época y no exclusivos de Maquiavelo; lo que vuelve un gran escritor, y para siempre una figura solitaria, es la pureza y la sinceridad de su pasión. Por que nadie fue nunca menos “maquiavélico” que Maquiavelo. Sólo un puro de corazón puede lanzar un arpon sobre la naturaleza humana como lo ha hecho Maquiavelo (Eliot, op. cit.)

2.2 Concepto de Hombre según Nicolás Maquiavelo: El pueblo

Para obtener los resultados deseados de acuerdo a sus escritos, Maquiavelo es totalmente impersonal y objetivo, lo que lo lleva a ser tachado de tirano por un lado y por el otro ver al ser humano como una parte más del principado, que carece de voz y voto, ya que tenerlos controlados asegura la grandeza del príncipe. Para Maquiavelo, un principado siempre está formado por tres partes: el príncipe, las tropas y el pueblo. En esta ocasión se dejará de lado el apartado concerniente a las tropas, ya que Maquiavelo la considera como una herramienta más para conservar un principado y lo importante de esta investigación no es el arte de la milicia tratado por él, sino observar cuál era el concepto que tenía hacia el pueblo: los hombres.

El príncipe

Para Maquiavelo el príncipe es el pilar de su sociedad y su patria, donde existen tantos tipos de obtener un principado ya sea: hereditario, mixto, sucedido, civil, eclesiástico, obtenido con las propias armas y valor, obtenido por fuerzas ajenas y fortuna y obtenido por maldades. Sin olvidar que el modo en que se obtuvo un principado es el modo en que muy probablemente se perderá éste, por que si se tienen enemigos y el príncipe es odiado también por el pueblo, él príncipe muy fácilmente será traicionado y lo perderá todo ya que “los súbditos se alegran más de poder recurrir a

un príncipe que está cerca de ellos que no a un príncipe distante que le verían como extraño. Tienen ellos más ocasiones de tenerle amor, si quieren ser buenos y temor si quieren ser malos. El único cuidado que ha de tenerse es el de impedir que ellos adquieran mucha fuerza y autoridad” (Maquiavelo, op. cit.)

Es necesario que un príncipe se distinga por su astucia, no por su fuerza ni maldad, pero un príncipe puede “parecer manso, fiel, humano, religioso, leal y aun serlo aunque... no es necesario que un príncipe posea todas las virtudes de que hemos hecho mención anteriormente pero conviene que él aparente poseerlas”(Maquiavelo, op. cit., pág. 99) Como príncipe lo fundamental es conservar el principado, contando con ejércitos propios y teniendo al pueblo de su lado “ el príncipe debe evitar lo que puede hacerlo odioso y despreciable. Cada vez que él lo evite habrá cumplido con su obligación, y no hallará peligro ninguno en cualquier otra censura” (Maquiavelo, op.cit, pág 101)

Básicamente haciendo uso de las leyes, del ejército, del pueblo y cuando sea necesario el uso de la fuerza, un príncipe mantendrá su principado. Para comprender mejor esto es necesario ver cuál es el concepto que tiene Maquiavelo sobre los hombres (pueblo)

Los hombres: el pueblo

Para Maquiavelo, los hombres carecen de criterio, el pueblo es la parte que más fácilmente se domina y conviene tenerla del lado del príncipe. La concepción de Maquiavelo hacia el concepto hombre es muy denigrante ante los ojos de todo aquel que lo lea, pero considerando su postura, los hombres sólo sirven para salvaguardar a su príncipe que los gobierna y alimenta, donde el pueblo, sólo debe de mostrarle respeto y admiración.

El pueblo conquistado por el carisma, liderazgo o experiencia de un príncipe no es más que un seguro de vida para el principado, considerando que el pueblo comparado con las tropas y los gobernantes es de una proporción mayor a estos últimos. “el pueblo se forma de un grandísimo número de hombres. Siendo poco numerosos los magnates, es posible asegurarse de ellos más fácilmente. Ahora bien, no hay casi más que vulgo en el mundo; y el corto número de los espíritus penetrantes que en él se encuentra no dice lo que vislumbra hasta que el sinnúmero de los que no lo son sabe ya a qué atenerse” (Maquiavelo, op.cit., pág. 60)

Dentro del concepto que tiene Maquiavelo sobre los hombres, también reconoce a aquellos que no pertenecen al grupo controlado, sin embargo esto no es ningún problema, ya que estos a

pesar de reconocer y percatarse de lo que sucede, no cuentan con la valentía de abrir los ojos a los demás, motivo por el cual su presencia no es problema para tener al pueblo siempre controlado.

“Los hombres en general, juzgan más por los ojos que por las manos; y si pertenece a todos el ver, no está más que a un cierto número el tocar. Cuando uno ve lo que parece ser, pero pocos comprenden lo que realmente eres” (Maquiavelo, op.cit., pág. 99-100)

Para controlar y mantener al pueblo dominado es necesario recurrir al *engaño*, ¿qué más se puede esperar de un pueblo donde los que están conscientes carecen de valentía para levantarse contra sus opresores y el resto - que es la mayoría - se encuentra segado ante el mundo feliz de un príncipe? Necesariamente se tiene que recurrir a la *farsa* y al *engaño*, donde el príncipe es aquel que protege paternalmente y el pueblo es el hijo dependiente y necesitado de la figura paterna por que “los hombres son tan simples, y se sujetan en tanto grado a la necesidad, que el que engaña con arte halla siempre gentes que se dejan engañar” (Maquiavelo, op.cit., pág. 98).

Acercas de la naturaleza de los hombres, Maquiavelo considera tenerlos siempre del lado del príncipe, no permitirles mayor autoridad que la que el príncipe posee y sobre todo nunca fiarse de éstos “por que los hombres son siempre malos a no ser que los precisen a ser buenos”. Y por otro lado sabe que los hombres son desagradecidos por naturaleza por que “puede decirse hablando generalmente, que los hombres son ingratos, volubles, disimulados, que huyen de los peligros y que son ansiosos de ganancias. Mientras que les haces bien y que no necesitas de ellos, como lo he dicho, te son adictos, te ofrecen su caudal, vida e hijos, pero se rebelan cuando llega esta necesidad” (Maquiavelo, op. cit., pág. 93)

Pérez (1998) hace mención de Maquiavelo, como el hombre de “consejos sin escrúpulos, (reconoce Maquiavelo), pero necesarios por que los hombres no son de naturaleza buenos. Su profundo pesimismo acerca de la naturaleza humana, se veía además alentando en un momento en que la disputa del poder político tenían como instrumentos privilegiados el veneno, el cuchillo y la traición”.

El objetivo de la obra de Maquiavelo dista mucho de las interpretaciones hechas después de su muerte, ya que la obsesión de ver a su patria librada de injusticias y bajezas lo lleva a elevar al príncipe como el único ser capaz de lograrlo con uso de la astucia, la sensatez y la actuación cautelosa; primero asegurando su principado usando como herramientas a las tropas y a los

hombres. Por esto el discurso de Maquiavelo esta profundamente lleno de imparcialidad y objetividad consiguiendo una apreciación por parte de los lectores, de menosprecio e insignificancia hacia los hombres: el pueblo. Esta característica del discurso de Maquiavelo lo ha llevado a ser considerado como uno de los escritores más perversos y tiranos.

Para concluir este inciso es importante destacar que el papel que juega Maquiavelo en su discurso es “la actitud de un estadista... un observador modesto y honesto que apunta los hechos como son y hace comentarios tan verdaderos que parecen planos” (Eliot, op. cit. Págs. 60 y 61); no es la actitud del traidor y tirano que sobaja al pueblo, sino que es un ciudadano que sufre con su pueblo.

2.3 ¿Quién es un manipulador?

Objetividad, realidad, pasar desapercibido, aferrarse al control y mantener el control son fundamentales para ser un manipulador y no terminar siendo el manipulado. En el capítulo uno se mencionaron dos vertientes principales relacionadas con el concepto de manipulación, una referente al poder y la otra enfocada al aspecto estratégico del mismo.

Con relación al poder se dice:

El control del poder es la meta fundamental de la manipulación, aunque perder el control puede ser algunas veces una eficaz artimaña manipulativa... (Jones, 1998)

En cuanto al aspecto estratégico:

Pueden existir tantos tipos de manipulación como personas y situaciones se presentan, considerando un punto de partida para definirla podemos decir que la manipulación es una estrategia de la conducta social que involucra actuar sobre otros para obtener un beneficio personal, a menudo en contra de los intereses de otro (Sloan et. al.,1996)

Partiendo de estos dos puntos de vista se puede decir que un manipulador es aquel que tiene el control del poder a partir de estrategias de conducta social para obtener un beneficio personal. El resultado de la manipulación siempre será la obtención de un beneficio personal.

En este apartado se hablará sobre el control del poder como característica principal de un manipulador, y en los apartados siguientes se hablará sobre los estilos de manipuladores y las estrategias de manipulación para obtener un beneficio personal.

Control del poder:

La meta fundamental del manipulador es el control del poder. Conseguirlo no es tarea fácil ya que un manipulador debe de ser capaz de autocontrolarse ya que “los buenos manipuladores nunca responden automáticamente en cualquier situación” (Jones, 1998 pág. 22) El autocontrol puede ayudar a reconocer las situaciones aunque “perder el control puede ser algunas veces una eficaz artimaña manipulativa, pero los manipuladores astutos se encolerizan, gritan o blasfeman sólo cuando una evaluación desapasionada de la situación le sugiere que ese recurso es el indicado en determinado momento” (Jones, 1998 pág. 22) El éxito como manipulador depende de una actitud de control así como la habilidad de controlar la actitud de los demás, sus proyectos y su progreso. El arma más útil para controlar las actitudes de uno mismo y los demás es la flexibilidad. (Jones, op. cit.)

Otra característica sobresaliente de una persona manipuladora es ser sumamente cuidadoso a la hora de elegir el escenario y la persona para actuar, no todas las situaciones ni todas las personas pueden ser manipuladas para obtener un beneficio propio, esto sólo llevaría a perder el control gradualmente. Saber con quien se está compitiendo y quien o quienes son las personas con las que se establecen lazos sentimentales es un primer paso para comenzar a manipular a otros; “la satisfacción emocional perdurable proviene de la gente que no tiene que ganar nada manipulándolo a uno; la satisfacción personal proviene de una meta alcanzada por medio de la manipulación astuta” (Jones, op. cit. pág. 26) La clave de éxito de un manipulador es saber que en una relación emocional o sentimental dentro de la vida privada, están permitidas todo tipo de emociones, el amor, la tristeza, la amistad, el odio, la felicidad y cuantas emociones existen, pero dentro del plano profesional (la meta que uno se propone al manipular a otro) no están permitidas las emociones, esto implica la pérdida de objetividad “en las situaciones manipulativa, cualquier cosa que no sea la objetividad lógica confunde la vida privada del manipulador, los mejores manipuladores están libres de emociones, las emociones destruyen la objetividad necesarios para tener éxito en el control de una situación profesional” (Jones op.cit. pág. 26)

Un buen manipulador nunca confunde la manipulación profesional con la emoción privada (muy diferente a la manipulación personal), cuando no se logra hacer una distinción entre éstas, surgen la apatía y la confusión como consecuencia y se crea un sentimiento aversivo hacia la conducta manipulativa, pero esto sólo sucede cuando no se marcan límites y no existe una distinción entre la vida privada y la vida pública de todo ser humano.

Maquiavelo (op. cit. pág. 26) en su libro *El Príncipe* señala: “el deseo de adquirir es, a la verdad, una cosa ordinaria y muy natural; y los hombres que adquieren, cuando pueden hacerlo, serán alabados y nunca vituperados por ellos; pero cuando no quieran ni puedan hacer su adquisición como conviene, en esto consiste el error y motivo de vituperio”. Se puede decir entonces que Maquiavelo era partidario de que la conducta de obtener un beneficio (adquirir), como una característica natural del ser humano, ser manipulador no debe ser motivo de vergüenza, o remordimiento de consciencia, Maquiavelo marca “...cuando pueden hacerlo, serán alabados y nunca vituperados por ellos...” la manipulación es un arte, que no cualquiera logra tan fácilmente, se requieren de ciertas características habilidades y rasgos personales, intelectuales y sociales para practicarla exitosamente.

Sin embargo es duro con aquellos incapaces de realizarlo “... pero cuando no quieran ni puedan hacer su adquisición como conviene, en esto consiste el error y motivo de vituperio...”(Maquiavelo, op. cit. pág. 26) No es válido manipular por manipular, sin hacer una distinción antes, ya se dijo que manipular es todo un arte (incluso por tener una connotación maquiavélica), que no cualquiera logra y que no logrará sin ninguna de las características expuestas; cuando la gente actúa con un propósito está feliz, incluso si lo que hace les parece extraño a los demás; manipular con un propósito digno, enriquece las relaciones personales, sin embargo manipular por el placer de hacerlo, llevará a la pérdida de control gradualmente. La manipulación usada para lograr una meta digna, no es inmoral. Los manipuladores crónicos se enferman y frecuentemente son los que aceleran su muerte (Jones op.cit)

La manipulación es una navaja de doble filo, donde siempre existen dos partes para que ésta se de, en ocasiones se es el manipulado y en otras el manipulador. Un manipulador es capaz de reconocer la situación que se le presenta, acoplarse, mantener el control y manipular: es observar, aguardar, acechar y actuar hasta conseguir un objetivo, pasando la mayoría de las veces desapercibido.

El poder de la invisibilidad se utiliza generalmente dentro de la manipulación organizativa, consistiendo básicamente en la observación de todo cuanto ocurra en el escenario, “usted mantiene su invisibilidad haciendo pocas preguntas y escuchando cuidadosamente” (Jones, op.cit. pág. 53) Un buen manipulador, debe de contar con la capacidad de saber escuchar a los demás, con la finalidad de ganar terreno, sin necesidad de hablar, sólo escuchar y averiguar cuál es la situación en la que se encuentra.

Para conservar la invisibilidad, es necesario estar informado de todo lo que acontece “no curioseando, sino leyendo todo lo que llegue a la mano”(Jones, op.cit. pág 53), de esta manera uno podrá reconocer la imagen que se está proyectando, ya sea por medio de manuales, folletos, carteles, oficios, memorándums, etc. , pero esto sólo es la capa superficial del escenario, es la epidermis del escenario, sólo se trata de la imagen que se está tratando de proyectar a los demás. Sabiendo escuchar a otros y estar informado de lo que pasa es una de las mejores armas para conservar la invisibilidad y distinguir entre lo que realmente está pasando y lo que se quiere proyectar: real vs. ideal.

Como manipulador, no siempre se tiene que pasar desapercibido, esto es sólo un herramienta para distinguir lo que se quiere y lo que se tiene, lo real y lo ideal; pero siempre llega el momento de actuar y hacer aparición en escena, un manipulador, llegado el momento sabrá cuando actuar. La invisibilidad permanente no es necesaria hay que escoger prudentemente el tiempo para volverse visible.

A veces se tendrá que ser visible temporalmente, pero la mayoría del tiempo debe ver más, que ser visto. Envuelto en su invisibilidad, se pueden observar las tensiones y fallas estructurales, que luego se abrirán cuando se toque y permitirán el acceso al éxito (Jones, op.cit.)

Según (Jones, op. cit.) un manipulador es aquel que:

- Mantiene el control de poder por medio del autocontrol.
- Distingue entre las relaciones profesionales y emocionales de su vida privada y profesional para manipular.
- Considera la conducta manipulativa como un medio para obtener beneficios personales sin tener sentimientos aversivos como consecuencia.
- Es capaz de mantenerse invisible observando y ser visible cuando así se requiera.

Ser manipulador no significa poseer todas las características que se mencionaron; son tantas características para considerar a alguien manipulador, como personas existen, sin embargo las características anteriores son las más frecuentes y relevantes.

2.4 Mentira: Estilos de manipulación

Una vez detectadas cuatro características básicas o estándar para identificar a un manipulador, es turno de revisar algunos estilos o tipos de manipulación más frecuentes basados en una clasificación de la mentira, hecha ya hace algunos años por santo Tomas (citado en Pérez, 1998) Para esto es necesario regresar en el tiempo y revisar un poco de la historia por la que ha pasado la mentira; que bien podemos llamar *madre de la manipulación*.

“Por que el mentiroso no desea una relación recíproca de amistad e igualdad con el otro; él aspira más bien a hundir a su víctima en el laberinto del error y dejarlo ahí, ocultándole incluso aquellos pequeños indicios que, correctamente descifrados, le permiten salir de ese equívoco lamentable” (Pérez, 1998 pág. 147)

La mentira, maldecida, ocultada, prohibida, castigada, demoniaca y reprimida por los hombres a lo largo de la historia y de la vida, tiene una relación muy estrecha con la manipulación y el manipulador. El mentir, implica distorsionar los hechos para que otros creen lo que el mentiroso quiere, es ocultar la verdad para que otros la desconozcan, es hacer creer lo que uno sabe que no existe, la distorsión de los hechos de los acontecimientos y del pensamiento no es más que mentir. “La mentira es una expresión que tiene un significado falso, pronunciada con la intención de engañar” (Pérez, 1998 pág. 16)

Desde el punto de vista *moral*, mentir es uno de los más grandes pecados, donde “ la mentira hace odioso al hombre ante dios, e inútil y despreciable ante otros hombres” (Pérez, op. cit) La discusión de si mentir es moral o inmoral aun sigue en pie, tacharla de injusta y reprochable o viéndolo sólo cómo una artimaña dentro de la vida pública para aprovecharse de otros es una discusión que en ocasiones se transforma en monólogo, donde cada quién interpreta partiendo de un punto personal. La cuestión de la moralidad, inmoralidad o falta de ética al mentir, no es el objetivo de esta investigación, dar una opinión personal o ser partidario de alguna postura carece de interés para el objetivo que se persigue, lo relevante, es observar que manipular es hacer uso de una

estrategia que requiere a su vez de más estrategias para conseguir un meta y una de las estrategias que van de la mano de manipulación es la **mentira**.

A partir de los largos estudios que se han hecho sobre la mentira, Pérez (op. cit.) en su libro *La prohibición de mentir*, presenta un análisis histórico de cómo la concepción de la estrategia mentir se ha ido modificando y tomando otras posturas e interpretaciones a través del tiempo.

Antiguamente mentir, era algo imperdonable, donde la importante no era el motivo o la consecuencia de mentir, sino el acto de mentir, simplemente *no se acepta mentir*; san Agustín (citado en Pérez, op. cit.) era partidario de esta postura, era inflexible en la misma y no aprobaba la mentira por ninguna causa, incluso lo que se conoce como mentirillas blancas, de esto se desprende una clasificación, donde no importando que tipo de mentira sea, ésta será castigada, pero reconoce que hay grados de mentira, donde unas son más dañinas y graves que otras, he aquí donde surge la primera jerarquización de la mentira.

Después de casi 900 años, santo Tomás retoma los escritos de san Agustín y evidentemente reconoce que no todas las mentiras deben de ser castigadas de igual modo sino que existen niveles y grados. Partiendo de la jerarquización hecha por san Agustín y haciendo uso de las categorías aristotélicas surge una nueva clasificación, distribuyendo la falsedad en tres clases, la que no dista de la clasificación hecha por san Agustín, sino que la resume y agrupa en tres grandes categorías: la mentira officiosa, la mentira jocosa y la mentira perniciosa. (Pérez, op. cit.)

Es aquí donde manipular y mentir toman un rumbo paralelo, el manipulador, no puede perder el control del poder nunca, ese su objetivo y generalmente mentir es la estrategia más socorrida por los manipuladores, la mentira es la mayoría de las veces el nacimiento de la manipulación, no siendo su finalidad sino su principio. Partiendo de la clasificación hecha por santo Tomás, se pueden catalogar o clasificar tres estilos de manipuladores, que basan su estilo de manipulación en la mentira y a su vez incluyen otras subestrategias que se tratarán más adelante:

- **Estilo officioso; falsedad destinada a ayudar a otros.**

Aparentemente resulta ser el estilo más aceptado dentro de la sociedad donde se manipula la información para hacer un bien a otro, y ocultar la verdad a otro es el móvil de este estilo, ya que la verdad no siempre esta a nuestro alcance, y la verdad a toda costa sin ninguna restricción, puede convertirse en un acto dañino y agresivo.

- **Estilo jocoso;** practicado con el fin de agradar.

En apariencia no daña a nadie, no se perjudica a nadie con las fantasías, haciendo creer a otros que se tiene bienes materiales o actitudes y aptitudes que no se poseen a fin de conseguir algo del otro. Vulgarmente se les conoce como fanfarrones.

- **Estilo pernicioso;** cuyo fin es dañar a alguien.

Socialmente este estilo es el más rechazado, ya que el manipular a otros conlleva dañarlo, donde generalmente el daño hecho al otro no es físico, un manipulador muy difícilmente recurre a los golpes o agresiones físicas, primero esta el autocontrol para conseguir un beneficio, el modo de dañar a otros es conductual o intelectual. Un manipulador no actúa sin haber observado y analizado su situación. Un manipulador, cuenta con “dos modos de defenderse: el uno con las leyes y el otro con la fuerza. El primero es el que conviene a los hombres; el segundo pertenece esencialmente a los animales; pero, como a menudo no basta con aquel, es preciso recurrir al segundo” (Maquiavelo, op.cit. págs. 96-97) ya que un hombre “debe saber vivir bajo la ley, como los hombres, pero también bajo la astucia y la fuerza, como las bestias: ser zorro y león; hombre, león y zorro” (Pérez, op. cit. pág 158)

A continuación se describirá lo que es una estrategia y algunas de las más utilizadas en el arte de la manipulación. Por eso es importante dejar claro el concepto de estilo y resaltar las clasificaciones hechas de la mentira.

De acuerdo a la clasificación hecha por santo Tomás (en Pérez, op. cit.), surgen tres estilos de manipulación; entendiéndolo como **estilo** la forma o el camino para llegar a la manipulación (cómo), no importando que herramienta o arma se use (estrategia) para lograrlo. Un estilo es el camino que un manipulador elige para lograr un fin.

2.5 Mentira: Estrategias de manipulación

Estrategias vs. Estilos conductuales de poder

Desde el punto de vista etimológico, la palabra estrategia implica a la palabra jefe o general. Hasta hace algunos años la palabra estrategia se vinculaba con cuestiones referentes a la milicia o guerra, donde una excelente estrategia es la clave para ganar terreno en la batalla.

Comúnmente, una estrategia es sinónimo de contar con la habilidad para dirigir de manera conveniente y exitosa un asunto, incluso sobrepasando los límites propuestos por la ética y la moral. Es aquí donde surge el lado moral o amoral que le corresponde a la manipulación (y más aún al maquiavelismo), donde en ocasiones se ven amenazados fibras humanas tan delgadas como los valores, los principios e incluso contextos culturales que nos llevan a creencias y mitos. A esta investigación no compete el cuestionar la postura moral o amoral que implica manipular a otros a partir de los estilos de manipulación detectados, sin embargo sería conveniente para futuras investigaciones retomar la temática.

Desde el punto de vista de la literatura, una estrategia “se refiere al *medio* que se utiliza para ejercer poder” (Rivera y Díaz-Loving, 1999) Según Jones (op. cit.) “la meta fundamental de un manipulador es el control del poder”, entonces una estrategia es la herramienta o arma (en sentido figurado) de la que se vale un manipulador para ejercer y controlar el poder, no importando el estilo de manipulación del que se trate.

Por otro lado hay que diferenciar entre una estrategia y un estilo conductual de poder. Como estilo conductual de poder se entiende aquella forma de la que se vale un sujeto (manipulador) a través de la cual *pide* al manipulado realizar una determinada acción para ver los resultados esperados. (Rivera y Díaz-Loving, 1999)

En este apartado sólo se tocarán las estrategias para manipular a otros como punto central, sin embargo es necesario hacer una distinción entre las estrategias y los estilos conductuales de poder debido a la continua confusión entre los términos, ya que una estrategia es la herramienta para hacerlo (conque) y el estilo es el modo de hacerlo (cómo). Es evidente que tratar de desligar una de la otra resulta casi imposible, por que el punto divisorio entre los conceptos es muy débil e incluso en ocasiones imperceptible, creando de este modo un traslape entre los conceptos, siendo en algunos casos imposible distinguir el uno del otro.

¿Cuántas estrategias?

El hablar de estrategias para manipular a otros nos lleva al concepto de poder; anteriormente se ha afirmado que la característica esencial de un manipulador es tener el control del poder a partir de estrategias de conducta social para obtener un beneficio personal, ésta afirmación incluye dos conceptos principales, el control de poder y estrategias de conducta social.

Una estrategia “se refiere al medio que se utiliza para ejercer poder” (Rivera y Díaz-Loving op. cit.) y para ejercerlo es necesario definir las estrategias de poder, las que surgen de las tantas definiciones que se le han dado a este concepto, una de estas definiciones de poder es la que se relaciona al uso de estrategias para manipular a otros, la que se considera como una estrategia unilateral (sólo un miembro de la relación manipulador - manipulado toma la decisión) y una estrategia vinculada al afecto negativo (una forma negativa de hacer uso de poder), las estrategias más utilizadas para obtener lo que se desea son principalmente el chantaje y el manejo de culpa, disfrazando desde luego, toda clase de intención de manipular (Rivera y Díaz-Loving op. cit.)

Al mencionar el uso de estrategias para manipular a otros como una forma negativa de poder no se refiere al carácter moral de la acción manipular, simplemente se indica una clasificación de las características de estrategias del poder, donde investigadores del tema (Person 1963, Clark 1979, Felbo y Peplau, 1980 en Rivera y Díaz-Loving op. cit.) han clasificado las estrategias de poder, encasillando a algunas como negativas y otras como positivas.

Como características principales, las estrategias para manipular son de carácter unilateral y están vinculadas al afecto negativo del poder (Rivera y Díaz-Loving, op. cit.), definir el número exacto de éstas, sería ilógico ya que la existencia de factores, así como las diferencias individuales, los distintos contextos sociales referentes a cada situación, la educación de los sujetos, cuestiones económicas y culturales de cada país y considerando que se trata de seres humanos donde la conducta (a menos que sea condicionada) es impredecible, imposibilita en gran tamaño el poder definir un número exacto de éstas. Lo que sí se puede hacer, es una clasificación general que implique las estrategias más comunes de acuerdo al estilo de manipulador que se trate, y de acuerdo al estilo para manipular es la estrategia que se usará en menor o mayor grado.

Mentira

Catalogada dentro de todos los aspectos de la vida humana que implican una relación bilateral, la mentira también puede clasificarse como la estrategia principal para manipular a otros. La mentira abarca una amplia gama de estrategias como fingir, jurar en falso, difamar, culpar a otros, engañar, conspirar, desconfiar, delatar, ser oportunistas, ser hipócrita, ser mañoso, conflictuar, evadir responsabilidades, parlotear, adular, insultar, amenazar, etc. Por tanto, bien se le puede llamar la estrategia madre o principal y como subestratégicas más utilizadas están el engaño, la adulación, la difamación y la amenaza, a la que generalmente se recurre para ejercer presión sobre otros.

Lo anterior no implica que la mentira sea aceptada y vanagloriada de acuerdo el fin que se persigue al utilizarla, la mentira cuenta con una larga historia de represión y métodos aversivos en contra de quien hiciera uso de ésta, se le ha catalogado desde épocas muy antiguas (no importando su fin) como el peor de los pecados, desde san Agustín, santo Tomás, el Antiguo Testamento, el periodo de la ilustración y en la actualidad dentro de la política. Es evidente que la connotación de acto perverso y mal encaminado de la mentira ha sido transformada a la par con el crecimiento de las civilizaciones, sus necesidades y sus sistemas de creencias. Aun en la actualidad la mentira no puede ser del todo aceptada debido a su atractiva facilidad para ejercerla, sin embargo, de acuerdo al fin que se persiga utilizando la mentira, es el castigo que le corresponde (Pérez, op. cit.). Hablando en términos legales no existe un tratado o documento que penalice la mentira como tal, sino es la sociedad y el contexto que rodea a un sujeto el que se encarga de esto, donde la consecuencia más evidente que acarrea el uso de la mentira es el *aislamiento*.

Desde el punto de vista religioso la mentira es castigada como una transgresión hacia las leyes por las que se rigen algunas sociedades o comunidades religiosas, siendo el castigo, la pérdida del bienestar o felicidad eterna.

Así como estos ejemplos, existen muchos otros más en los que la mentira siempre será castigada de una u otra manera, sin embargo decir la verdad no siempre es lo correcto ya que, “la verdad a toda costa, sin ninguna restricción puede convertirse en un acto moralmente dañino y agresivo.. expresar la verdad no siempre está a nuestro alcance” (Pérez, op. cit. pág. 151) De acuerdo a los estilos de manipuladores que surgen a partir de la mentira; será la estrategia y tipo de mentira que se utilice para lograr un beneficio propio, sin embargo la mentira siempre “es un arma de ataque... y de defensa” (Pérez, op cit. pág. 145-146)

El estilo de **manipulador pernicioso** (cuyo fin es dañar a alguien) utilizará la mentira en su forma más cruel e hiriente para desconcertar e inmovilizar al otro (difamación, engaño, amenaza y adulación). El **manipulador jocoso** (practicado con el fin de agrandar) se valdrá de la mentira para sobrevalorarse, para aparentar más de lo que es o sencillamente para hacerse menos de acuerdo a la situación que se trate (adulación, engaño) y por último el **manipulador oficioso** (falsedad destinada a ayudar a otros) hará uso de la mentira como un arma defensiva, ya sea por debilidad, para disculparse o para evitar una pena o castigo merecido y también mentirá principalmente para salvaguardar a otros o evitarles una pena o aflicción (engaño)

Anteriormente se dijo que a la mentira se le puede llamar la estrategia madre o principal, que a su vez incluye subestrategias que ya se mencionaron. Jones (op. cit.) en su libro El arte de la Manipulación menciona seis subestrategias, de las cuales sólo se retomarán cuatro como las subestrategias más utilizadas por un manipulador.

Adulación

La adulación puede ser clasificada como un tipo de refuerzo positivo que tiene que estar controlada conscientemente y no puede convertirse en una respuesta automática para cualquier situación. Básicamente consiste en halagar, admirar y aprobar al manipulado cada vez que éste muestre la menor tendencia de favorecer al manipulador. La adulación por lo general es de manera verbal. Consiste en cultivar el amor de un sujeto por sí mismo, donde la regla general es que cuanto más inseguro esté un sujeto (de sí mismo, o su situación) más adulación se puede inyectar.

Engaño

El término engaño, fácilmente podría confundirse con mentira, pero más bien es una parte de la misma, el uso que dará un manipular al engaño es el de valerse de sus propias armas para crear una ilusión. No se trata del engaño que cualquier persona puede hacer sin fin alguno. No. Se trata de un engañador que conscientemente se dedica a engañar a la gente por medio de la ilusión, donde un aspecto oculto de su personalidad puede convertirse en la más fina ilusión que termina siendo realidad. Un ilusionista es un manipulador que ha llevado la ilusión hasta su nivel más alto. Los ilusionistas son cultos practicantes de un arte antiguo; su fin es tomar la opinión prevalente de la realidad y cambiar sólo lo suficiente para amoldarla a sus planes manipulativos. Por tanto éste tipo de engaño no es mentira, ya que ésta crea e inventa según sus intereses y la ilusión sólo modifica parte de la realidad, por que los mejores engaños no se basan en mentiras, sino en la realidad.

Difamación

La difamación es una variedad de la mentira y el engaño, por tanto tiene su toque de verdad. La difamación es maliciosa, persistente y tiene un fin determinado, la difamación debe ser premeditada ya que sólo debe usarse cuando el objetivo que se busca no se ha conseguido por otros medios. Su objetivo es crear una imagen falsa del otro a fin de convertirla en una falacia de una sola dimensión, dominada por ciertas características que obscurecen todas las cualidades positivas de un sujeto. Al igual que el engaño suele ser parcialmente cierta ya que la imagen que se forma del otro no es tanto una imagen como una verdad interna sobre la personalidad de la víctima, que finalmente sale a la superficie y es transfigurada por la calumnia.

Amenaza

Por lo general se recurre a ésta estrategia para ejercer presión y despertar temor en otros. La amenaza puede ejercerse de modo intencional (elaborada conscientemente para controlar al manipulado), no intencional (generadas por la situación misma), territorial (físico, verbal, escrito y psicológico), por medio de predicciones, destrucción de imagen (difamación) y por diferencias entre sexos. Todos estos tipos de amenaza son utilizados generalmente para hacer perder la estabilidad en los otros. Cualquier amenaza de alteración del status quo hace que la gente se estremezca. Nadie quiere pasar de una cómoda posición al caos. Generalmente ser el autor de una situación desequilibrada es motivo de activar el temor y lograr un propósito premeditado, aun cuando la amenaza no se lleve a su fin.

Así como las subestrategias brevemente definidas, existen infinidad de éstas, donde cada una es la pieza del rompecabezas de un manipulador y se va ajustando a cada paso en el camino del acecho dependiendo de la situación, el ambiente, las necesidades y prioridades del manipulador. Dos características fundamentales se pueden rescatar de este tema:

- a) Cada estrategia esta conectada directa o indirectamente con las demás.
- b) El uso de cada estrategia debe tener dos reglas:
Su uso debe ser moderado y acorde a la situación, el tiempo es el principal aliado.
Un manipulador no se involucra sentimentalmente con el manipulado.

En este apartado se desarrollaron cuatro subestrategias más utilizadas por un manipulador, en el siguiente se hablará sobre quien hace más uso de éstas: ¿hombres o mujeres?

2.6 Manipulación y sexo

Hasta aquí se ha hecho una revisión de los antecedentes de maquiavelismo, algunas características sobresalientes de un manipulador, así como la definición de estilos y estrategias de manipulación usadas más frecuentemente.

La pregunta en este apartado es: ¿Quién es más manipulador? ¿Hombres o mujeres? ¿Existen diferencias significativas entre éstos? O ¿No es relevante la variable sexo dentro de la conducta manipuladora?

Algunos autores (Chonko, 1982) consideran la profesión, (Burnett, Hunt, Chonko 1986) diferentes niveles de escolaridad, ocupación, salario y edad como factores determinantes o influyentes para las diferencias entre sexo y manipulación. Sin embargo varios autores, dan mayor peso al contexto social y el rol social como responsable de las diferencias existentes entre sexo y manipulación, ya que el contexto social se ha visto afectado dramáticamente durante los últimos años y tanto el rol social que se juega en la actualidad como el contexto social actual, dista mucho de aquel que se desempeño durante la época de los 60's o 70's. (Burnette, et al. 1986; Chonko , 1982; Domelsmith y Dietch, 1978; Falbo y Peplau, 1980).

Cientos de estudios relacionados con manipulación se han hecho a partir de que Christie y Geis detectaron este rasgo de personalidad tan peculiar y formularon una escala de puntuación llamada Mach V, como predictora de la conducta manipuladora (maquiavélica)

La manipulación ha sido considerada generalmente como un rasgo masculino, ya que este es más consistente con el estereotipo o rol sexual masculino establecido. Los resultados estándar de la escala Mach V son buenos predictores de la conducta manipuladora en hombres pero no en mujeres. Ya que hasta el momento los resultado encontrados por Chirstie y Geis apuntan a los hombres como dominantes en la conducta manipuladora (Domelsmith y Dietch, 1978)

Ahora bien tal vez exista la posibilidad de valorar el contexto social y el rol sexual como posibles factores para provocar un cambio (tal vez no significativo aun) en los resultados hechos ya hace algunos años. Situémonos en la época de los 60's, ¿cuál era la situación por la que se atravesaba? Era una época de cambio, tal vez dramática para ese entonces, donde la mayor parte de las mujeres se dedicaba a labores correspondientes al hogar, así como la crianza y educación de los hijos y los hombres eran "hombres de negocios". Es cierto que en esta década comienzan una serie de cambios y movimientos como lo fue el feminismo, donde las mujeres empezaban a figurar dentro del mundo de los negocios aunque la presencia de la mujer no era significativa como lo es hoy. " Ser mujer es diferente, la gente tiende a probarte mas que a un hombre, tu tienes que demostrar que eres un *hombre de negocios*" (Chonko, 1982)

Algunas de las explicaciones entre las diferencias existentes entre sexo y manipulación giran alrededor de los acelerados y bruscos cambios que ha vivido la sociedad en las últimas décadas, donde la mujer se ha introducido en un mundo que pertenecía a los hombres y tal vez exista una necesidad por demostrar que son tan o igual de competentes que ellos ya sea dentro de terrenos laborales como personales. "Las mujeres profesionistas probablemente sientan la necesidad

de ser más agresivas o asertivas en el desempeño de sus labores como creencia de tener que mostrar su contraparte masculina” (Chonko, op. cit.)

El generalizar que los hombres son más manipuladores que mujeres o viceversa es imposible, siempre hay que delimitar el contexto o marco referencial de la investigación. Habrá estudios o situaciones donde las mujeres sean más manipuladoras que en otros, donde la estrategia que ha escogido le resulte exitosa y la misma resulte fracasante para un hombre, tomando en cuenta el rol que desempeña cada uno. “ La relación de que las mujeres son menos manipuladoras que los hombres a través de todos los grupos en nuestra sociedad no es una garantía” (Burnett, et al. , op. cit.).

Con esto finaliza el segundo capítulo, cuya intención es mostrar tanto histórica y socialmente los antecedentes, características, estilos y estrategias de una persona manipuladora así como algunas de sus diferencias entre sexos. En el siguiente capítulo se dejará de lado la historia para introducirnos en la filosofía y psicología para finalmente aterrizar en el terreno de la memoria humana y entrar al sistema de las redes semánticas.

CAPITULO 3

SIGNIFICADO PSICOLOGICO

3.1 ¿Qué es significado?

A lo largo de la vida de investigación que ha acompañado a la psicología, una de las variables repleta de controversias ha sido la transformación del significado en algo predecible y medible. La característica necesidad del ser humano de dar una explicación exacta y confiable de los eventos que le rodean es uno de los motivos que lo han impulsado hacia la búsqueda interminable de respuestas dentro del universo del significado. Los grandes estudiosos del significado no sólo han catalogado los tipos de significado que existen o el modo de medición del mismo, sino que también se han hecho clasificaciones sobre las escuelas del pensamiento en lingüística, filosofía, psicología y sociología que catalogan el concepto o definición que se tiene de significado.

Un resultado de estas clasificaciones es notable en Ullman (1978), Parkinson (1976) Osgood, Suci y Tannenbaum (1976) y Lyons (1995). Partiendo de los múltiples significados del significado que han surgido, se plantean varias teorías o explicaciones del mismo. Cabe mencionar que las teorías o tendencias que a continuación se presentan no son todas las que existen sino que se tomarán como marco de referencia para los fines que ésta investigación persigue.

Teoría ideacional o mentalista.

Los significados son acontecimientos “mentales”. En el núcleo de toda teoría mentalista existe una asociación entre signos e “ideas”. Donde el proceso que interviene en la relación de los signos con sus objetos significados es un proceso “mentalista” (Osgood, et al. 1976) El significado de una expresión es la idea o concepto asociados con ella en la mente de cualquiera que la conozca. (Lyons, 1995)

Teoría conductista o de la sustitución.

Los principios de condicionamientos pavloviano, despertaron una teoría o explicación para el significado del significado; Watson (citado en Osgood et al., 1976) desembocó en la teoría de que los signos consiguen su significado simplemente porque están condicionados a las mismas reacciones originalmente hechas a los objetos significados.

Tendencia analítica o referencial del significado

Esta tendencia intenta apresar la esencia del significado resolviéndolo en sus componentes principales, uno de los ejemplos más representativos de esta tendencia analítica es el “triángulo básico” de Ogden y Richards (1923 en Ullman 1978), el cual distingue tres componentes del significado: pensamiento o referencia, símbolo y referente. “Según ésta interpretación, no hay relación directa entre las palabras y las cosas que aquellas “representan”: la palabra “simboliza” un “pensamiento o referencia” que a su vez “refiere” al rasgo o acontecimiento sobre el que estamos hablando” (Ullman, 1978 pág. 64) A partir del modelo de Ogden y Richards; Ullman (op.cit) sugiere tres términos similares para facilitar el entendimiento del proceso del significado y poder obtener una definición o concepto del mismo. Los tres términos que propone son: nombre, sentido y cosa.

Nombre:

Es la configuración fonética de la palabra, los sonidos que la constituyen y también otros rasgos acústicos tales como el acento.

Sentido:

Es la información que el nombre comunica al oyente.

Cosa:

La cosa representa al referente dentro de éste modelo y es el rasgo o acontecimiento no lingüístico sobre el que hablamos.

Partiendo de estos tres términos y del estudio del modelo de éste modelo, Ullman (op.cit) llega a la conclusión de que existe una relación recíproca y reversible entre el nombre y el sentido, es decir, si uno oye la palabra pensará en la cosa, y si piensa en la cosa dirá la palabra. Es esta relación recíproca y reversible entre el sonido (nombre) y el sentido lo que propone llamar el “significado” de la palabra.

Tendencia operacional del significado (teoría del uso)

La tendencia operacional del significado, estudia las palabras en acción y se interesa menos por lo que es significado, que cómo opera. Entendiendo por cualquier concepto, nada más que una serie de operaciones, y éste es sinónimo con el correspondiente conjunto de operaciones. El

postulado base de esta tendencia es: "el significado de una palabra ha de encontrarse observando lo que un hombre hace con ella no lo que dice acerca de ella" (Stuart en Ullman op.cit. pág. 73-74) Uno de los autores representantes de esta tendencia es Wittgenstein (citado en Ullman op. cit.) que afirma audazmente que el significado de una palabra es su uso en el lenguaje. Esta tendencia tiene como méritos, poder definir al significado en términos contextuales, es decir, puramente empíricos sin embargo también posee cualidades negativas ya que evita cualquier recurso a estados o procesos mentales vagos, intangibles y subjetivos.

Para fines de este trabajo se considerará la *tendencia analítica o referencial del significado* para sostener la técnica a emplear, ya que ésta postura se deriva a partir de los procesos internos y externos del sujeto (en el ámbito lingüístico) que le permiten dar un sentido y significado a un objeto. Cabe mencionar que, las *redes semánticas* (técnica a emplear) y todas las técnicas que hasta hoy han surgido para el estudio del significado se han basado en el *postulado analítico o referencial*, sin embargo algunos autores consideran como opción complementaria el conjuntar las dos tendencias (analítica y operacional) para obtener resultados más completos.

Definición de significado

Las teorías presentadas anteriormente son sólo el pico del iceberg que representa las múltiples explicaciones dadas al significado, por tanto, de cada teoría se puede derivar una definición de significado. Lo más cercano a esto es la clasificación hecha por C.K Ogden e I. A Richards (1923/1984) en su libro *El significado del significado (The Meaning of meaning)* En su trabajo, Ogden y Richards recopilan 16 definiciones con algunos incisos, que en total nos dan 23 definiciones de significado, las cuales revisan y dan argumentos para explicar lo que se entiende para cada una de éstas.

Tabla 1. Principales definiciones que han apoyado algunos estudios de significado. (Ogden y Richards, 1923/1984, págs. 202-203).

A	I	Una propiedad Intrínseca.
	II	Una relación única no analizable con otras cosas.
B	III	Las demás palabras que se agregan a una palabra en el Diccionario.
	IV	La Connotación de una palabra
	V	Una Esencia
	VI	Una actividad Proyectada en un objeto.
	VII a	Un evento que se tiene en vista.
	VII b	Una volición

	VIII	El Lugar de algo en un sistema
	IX	Las Consecuencias Prácticas de una cosa en nuestra experiencia futura.
	X	Las Consecuencias Teoréticas incluidas en una afirmación o implícitas en ella.
	XI	La emoción suscitada por algo.
C	XII	Lo que está Efectivamente relacionado con un signo mediante una relación elegida.
	XIII a	Los efectos Mnémicos de un estímulo. Las asociaciones adquiridas.
	XIII b	Alguna otra ocurrencia a la cual son Apropiados los efectos mnémicos de una ocurrencia cualquiera.
	XIII c	Aquello a lo cual Interpreta que un signo corresponde.
	XIII d	Lo que algo Sugiere.
C		En el caso de los símbolos:
		Aquello a lo cual quien utiliza un Símbolo se refiere efectivamente:
	XIV	Aquello a lo cual quien utiliza un símbolo Debe estarse refiriendo.
	XV	Aquello a lo cual quien utiliza un símbolo Cree él mismo que se está refiriendo.
	XVI	Aquello a lo cual el Intérprete de un símbolo
		a) Se refiere.
		b) Cree él mismo que se refiere.
		c) Cree que quien lo usa se refiere.

Desde la lupa de la objetividad, no podemos decir que todas las definiciones anteriores son falsas o verdaderas, sino que cada una se aplica exactamente de acuerdo a la situación, relación o intención que se tenga al usar la palabra significado. Para poder dar una definición unificadora de significado, se puede considerar a éste como: "una propiedad intrínseca o una relación única analizable con otras cosas". (Ogden y Richards 1964, en Anguass 1997)

3.2 Tipos de significado

Los tipos de significado que existen, se desprenden del objeto de estudio que cada uno de los profesionistas interesados en el tema ha elegido. No es lo mismo el estudio del significado para los lingüistas que para los sociólogos, los filósofos o los psicólogos, cada cual mira desde su ventana dejando de lado a otros los problemas que no son motivo de su atención. Los lingüistas quieren saber qué le ocurre al significado, de qué es atributo, de qué modo los significados verbales significan algo, cómo cambia el significado. (Schaff, 1962) Los sociólogos se interesan en el significado en función de las características comunes de las situaciones en que se usa y de las actividades que produce. Los filósofos están interesados en establecer las condiciones lógicamente

necesarias y suficientes para la significación. Y los psicólogos están interesados en el papel del sistema de conducta del organismo que interviene en la relación entre signos y significado. (Osgood, et al., op. cit.)

Osgood (et al., op.cit.) presenta una clasificación de tipos de significado a partir del objeto de estudio que cada estudioso del tema ha desarrollado:

- **Significado pragmático:**

Es la relación de signos con situaciones y conductas, donde los sociólogos son los interesados en esta rama.

- **Significado sintáctico:**

Se refiere a la relación de signos con otros signos, y este campo pertenece a los lingüistas. Dos tipos de significados estudiados dentro de este grupo son:

Significado léxico:

Es meramente el significado en el sentido de la noción apropiada experimentada en conexión con el uso de la palabra en cuestión.

Significado gramatical:

Siempre está conectado con el significado léxico, se refiere a las propiedades y relaciones de los signos verbales dadas, y por medio de ellas a las propiedades y relaciones de los objetos reales que se reflejan en el pensamiento-lenguaje (Schaff, 1962)

- **Significado semántico:**

Estudia la relación de los signos con su significado, por lo general este campo es estudiado tanto por filósofos por psicólogos. El significado psicológico pertenece este grupo.

3.3 Significado Psicológico

Szalay y Bryson (1974) definen al significado psicológico como *la unidad fundamental de la organización cognoscitiva compuesta de elementos afectivos y de conocimientos que crean un código subjetivo de reacción, el cual refleja la imagen del universo que tiene una persona y su cultura subjetiva*. De acuerdo a la definición dada, el significado psicológico se compone de tres aspectos básicos que Valdez (1998) menciona:

a) El significado psicológico no se construye de modo individual:

Es necesaria la presencia de la experiencia y la vida cotidiana, pero es aún más significativo la presencia del grupo, de la sociedad, *“el significado psicológico es algo que se instituye convencionalmente y casi siempre por un consenso grupal o social”* (Valdez, 1998). Por tanto el significado psicológico se transforma en un código representacional del universo y la cultura donde el individuo crece, interactúa y se desenvuelve con otros.

b) El significado psicológico dice siempre algo esencial de la cosa o del evento:

Lo cual no puede ser expresado por otro medio. Por tanto no es raro encontrar que dentro del significado psicológico interactúen o se encuentren normas morales, creencias, conceptos, mitos, ritos, etc., que forman toda una cultura. Lo que da pie a que las sociedades puedan ser estudiadas a través de la relación que se establece entre sus miembros y los significados psicológicos prevaletentes en la cultura de dichos miembros.

c) El significado psicológico es capaz de producir conductas:

Ya que se reacciona a partir de él, cómo ante un indicador, pues dicha conducta está siempre matizada por un contenido social.

Actualmente se han realizados estudios referentes a la cultura, la sociedad y la relación que existe entre estos y otros conceptos con el auto concepto y factores énicos (Díaz-Loving, 1993) Profesionales de la rama de la psicología (psicólogos transculturales) y etnólogos, señalan la importancia de considerar todo fenómeno psicológico con el contexto social y cultural. Uno de los posibles usos del significado psicológico dentro de la materia, podría ser su aplicación en esta rama y precisar la generalizabilidad de los resultados de tantas investigaciones de esta índole. Considerando que las diferencias de actitudes y comportamientos entre continentes, países, razas, sociedades, colonias e incluso familias se ven afectadas por el significado psicológico de cada sujeto, ya que el significado psicológico de un sujeto dista mucho de otro de acuerdo al grupo social al que pertenece debido a que éste (el significado psicológico) se transforma en un código representacional del universo y la cultura donde el individuo crece, interactúa y se desenvuelve con otros.

3.4 Medición del Significado

Es importante saber que el significado psicológico se puede aplicar en diversas ramas de la psicología y otras ciencias, pero ¿qué hay de la medición del mismo?, ¿Cómo es posible saber que el significado psicológico de un sujeto de determinado grupo social difiere del de otro?. Para dar respuesta a tales cuestiones es relevante ver que la técnica que nos permite hacer esto en la actualidad es resultado de la inquietud de los científicos a través de los años para medir el significado. Por tanto antes de abordar la medición del significado psicológico se revisarán algunas de las técnicas utilizadas para la medición del significado.

Fisiológicos

Dentro de las mediciones del significado más relevantes encontramos a Jacobson (1932 en Anguas, 1997) y Max (1937 en Anguas, op. cit.) los que estudiaron la asociación que existe entre los potenciales de acción en la musculatura estriada y el significado. Sin embargo los resultados no son relevantes ya que la relación existente entre componentes motores y significado no fue significativa. Dos estudios más realizados dentro de la fisiología son las respuesta salival y la respuesta galvánica de la piel, la primera fue propuesta por Razran (1935-36 en Osgood, et. al., op. cit.) el cual ocupándose como sujeto, utilizó como estímulo la palabra saliva en varios lenguajes, midiendo la cantidad de saliva que segregaba con cada idioma, los resultados aportan una relación entre la capacidad de secreción de un glándula y la significatividad de un conjunto de signos, sin embargo éste método no puede dar un panorama global sobre el verdadero significado de una palabra. La respuesta galvánica de la piel como método, corrió con la misma suerte que los anteriores, su hipótesis versa en el componente emocional que acompaña al significado, el cual provoca una reacción en el sistema autónomo que se evidencia en reacciones físicas, éste método se ha utilizado para indicar la intensidad de las reacciones emocionales a las palabras y otros estímulos, por tanto, refleja algunos aspectos del proceso de mediación (Osgood, et. al., op. cit.)

Asociaciones libres

En la actualidad, el método de asociaciones libres, es más utilizado en el ramo de la clínica como resultado de sus aportaciones. Este método se basa en las relaciones temporales existentes entre las ideas, su objetivo es investigar el significado al obtener respuestas verbales espontáneas ante palabras estímulo. Este enfoque sostiene que el que habla aprende las secuencias permitidas en el lenguaje por ser reforzada la producción de una palabra sobre otra. Este método realmente está desacreditado ya que no puede explicar la producción de las secuencias que el que habla no ha

expresado ni descubierto antes y por las cuales no pudo haber sido recompensado. La tendencia actual rechaza la idea de que las oraciones son producidas como cadenas de parejas estímulo-respuesta, provocando cada palabra la siguiente como una respuesta condicionada. (Gregg, 1975)

Diferencial semántico

Este método es uno de los más nombrados y conocidos a lo largo del intento de crear una escala para medir el significado. Fue creado por Osgood (et al. op. cit.) como técnica para medir la connotación emotiva del significado (Ullman, op. cit.) y diferenciar el significado de un concepto de otro. Consiste en cierto número de escalas, cada una con siete divisiones que van de lo máximo a lo mínimo pasando por lo neutral en cuyos extremos se encuentran adjetivos opuesto como alto-bajo, rico-pobre, bueno, malo, etc.; para evaluar, se realiza un análisis factorial para ver cómo es que están agrupadas las palabras. Algunas de las deficiencias de éste método es que sólo abarca la medición del significado connotativo y deja de lado aspectos de otra índole.

Un método más para la medición del significado es la teoría de las redes semánticas, como teoría a la explicación de la memoria semántica. Existen varios modelos de redes semánticas y las redes semánticas naturales forman parte de éstos.

3.5 Antecedentes de Redes Semánticas

Antes de abordar de lleno éste tema, se hará una breve revisión filosófica sobre los antecedentes de las redes semánticas. Las redes semánticas datan de los antepasados más viejos dentro de la psicología, comenzando con las primeras corrientes como el asociacionismo hasta aterrizar hoy día con lo que conocemos como memoria semántica.

Asociacionismo

Una de las corrientes más antiguas - aproximadamente 2000 años - es el asociacionismo; nace con Aristóteles al que se le suele considerar como el primer asociacionista. La característica notable del asociacionismo aristotélico, es que identifica la percepción de un objeto como una condición necesaria y suficiente para la formación de un vestigio memorial. Aristóteles aisló tres clases de relaciones que gobernaban la sucesión de estos pensamientos: la semejanza, el contraste y la contigüidad, los que con el tiempo se convertirían en los tres principios base del asociacionismo británico. Hobbes, Locke, Berkeley y Hume son algunos de los representantes que dominarán el

asociacionismo británico durante dos siglos. Sus postulados básicos descansan en tres conceptos: su concepto de lo que es una "idea", su concepto de asociación y su concepción del proceso asociativo (Anderson y Bower 1977)

Más tarde, el asociacionismo se traslada de Europa a Norteamérica con ayuda de la formación de norteamericanos en laboratorios alemanes. "El asociacionismo en Norteamérica fue aceptado y adoptado por el funcionalismo y conductismo pero quedó en barbecho debido a que estas escuelas y sus exponentes siguen sus propios rumbos" (Anderson y Bower, 1977 pág. 47) Es así como llega el asociacionismo a Norteamérica y poco a poco es absorbido por el conductismo ya que una vez el asociacionismo en manos del funcionalismo y conductismo se transforma en un instrumento para estudiar la conducta y sus modificaciones.

No importando si se trata de asociacionismo aristotélico, británico o americano, la característica unificadora del mismo estriba en su metodología empírica, no en los supuestos que pueda hacer. Es decir todos los asociacionistas han entendido que su tarea principal es utilizar los datos que tengan a mano y estructurar un modelo de la mente humana a partir esos datos sin recurrir a suposiciones adicionales (Anderson y Bower, op. cit.)

Conductismo

Es el momento en que el conductismo se hace cargo del asociacionismo y lo absorbe, aunque su explicación para entender el funcionamiento del pensamiento y la memoria distan mucho de lo que hoy se sabe; esta corriente tuvo algunas aportaciones en el campo de la lingüística para comprender la semántica conductista (Lyons, 1980), con representantes como Skinner y Bloomfield. Otros autores consideran al conductismo como una corriente que sólo salvó al asociacionismo de que desapareciera y que sólo contribuyó a frenar el desarrollo de lo que hoy conocemos como la psicología cognitiva. "En este momento del desarrollo de la ciencia cognitiva, se presenta un primer gran obstáculo, que impide de alguna manera el avance de la posición estructuralista rumbo al cognoscitivismo formal, puesto que se da el surgimiento de la posición conductista representada por Watson, que proponía que la mente no tenía lugar en la psicología, diciendo que el acceso a ésta, era prácticamente imposible" (Valdez, 1998)

Es así como el conductismo se queda de lado para introducirse al tema de la memoria y estructura de la mente y surge el neosociacionismo, el cual contradice muchas tesis filosóficas del

conductismo, puesto que emplea nociones como idea, concepto, características e imagen como elementos básicos.

Neosociacionismo

En las teorías neosociacionistas se encuentra que hay una preocupación por la estructura de la memoria y los niveles sucesivos de codificación y recodificación de la información de los estímulos que dan lugar a la estructura. Se ha demostrado que es inadecuada la idea original de simples cadenas asociativas entre las huellas de memoria a nivel único, y se ha reemplazado por los conceptos populares de jerarquías asociativas (Puente, Podiggidi y Navarro, 1995) Anderson y Bower (op.cit.) definen al neosociacionismo como un concepto nuevo de la memoria humana. A la vez que tolera diferencias básicas que se apartan de las doctrinas asociacionistas anteriores, mantiene un fuerte sesgo empirista. El neosociacionismo para ellos representa una unión profana de ambas metodologías (empirismo y racionalismo) El resultado es una teoría que mezcla, de manera irreverente, el conexionismo con el innatismo, el reduccionismo con el totalismo, el sensismo con el intuicionismo, el mecanicismo con el vitalismo. Actualmente el neosociacionismo junto con la tecnología computacional y la programación juegan un papel importante dentro de la psicología cognitiva. Ya que son los modelos de simulación por computadora de la memoria semántica los que empiezan a poner en marcha todo el potencial del asociacionismo como teoría de la organización mental.

Psicología cognitiva

La psicología cognitiva se refiere a todos los procesos mediante los cuales el ingreso sensorial es transformado, reducido, elaborado, almacenado, recuperado o utilizado. Por tal motivo, es evidente que la cognición se vea implicada en todo lo que posiblemente haga un ser humano, esto es, que todo fenómeno psicológico es un fenómeno cognitivo (Neisser, 1967) El supuesto básico de la psicología cognitiva conjunta el hecho de que patrones de conducta observables así como experiencias subjetivas, dependen de sucesos mentales inobservables que implican mecanismos y procesos mentales. Por tanto el psicólogo cognitivo prestará una especial atención a las representaciones internas de las experiencias pasadas y al modo como son utilizadas en las actividades mentales. De este modo el concepto de memoria jugará un importante papel dentro de la psicología cognitiva en su afán de comprender el funcionamiento cognitivo o mental. Como consecuencia se hará hincapié en la interdependencia de la memoria y otros procesos mentales propiciando un profundo estudio científico de la memoria. (Ruiz.-Vargas, 1991)

Memoria Semántica

Dentro del objeto de estudio de la psicología cognitiva, versa también el estudio de la memoria semántica y todos los procesos que giran alrededor para comprender cómo es que conocemos o sabemos el significado de las palabras. La memoria se concibe vinculada a tres niveles de procesamiento: el sensorial, fonológico y semántico. El término memoria semántica, se deriva de una clásica subdivisión de estudios lingüísticos en sintaxis, semántica y pragmática. La sintaxis se ocupa de las relaciones entre símbolos que componen un lenguaje, la pragmática trabaja sobre el uso comunicativo del lenguaje en situaciones reales y la semántica se encarga del significado; es la responsable de las relaciones existentes entre símbolos y lo que éstos denominan (Ruiz-Vargas 1991) Algunos han propuesto la existencia de tres tipos de almacenamiento de la información (Bower 1975 citado en Puente et al. 1995): la memoria sensorial, la memoria activa o de trabajo y la memoria semántica. La primera conocida más frecuentemente como memoria a corto plazo (MCP) y la segunda como memoria a largo plazo (MLP)

Otros han optado por la clasificación hecha por Tulving (1972 citado en Baddeley 1983 pág. 375) que distingue entre memoria semántica y memoria episódica, donde la memoria semántica es definida como “un sistema para recibir, retener y transmitir información acerca del significado de las palabras, conceptos y clasificación de los conceptos”. Ruiz-Vargas (1991 pág 206) considera que la memoria semántica “es un vasto almacén de conocimientos acerca de los significados de las palabras y las relaciones entre esos significados”. Baddeley (1983 pág. 376) hace mención del concepto de memoria semántica para referirse al “conocimiento del mundo tanto general como personal, donde supone que el sistema de memoria semántica es un modelo del mundo dentro de la cabeza de un sujeto, es decir un grupo de esquemas interrelacionados”.

A partir de la clasificación hecha por Tulving han surgido notables diferencias entre la memoria episódica y la semántica donde autores como Puente (et al., 1995) consideran a la memoria episódica como dependiente de la memoria semántica, sin embargo ésta puede considerarse como totalmente separada de la memoria episódica tanto en los procesos de codificación y almacenamiento como en el mantenimiento de la información. Algunas de las diferencias que existen entre una memoria y otra, han sido encontradas por Puente(et al. 1995) y Ruiz-Vargas(op. cit.) lo que nos lleva a la creación de una breve lista de características de la memoria semántica:

- a) La memoria semántica almacena información acerca del mundo y acerca de los símbolos verbales.
- b) La información semántica es abstracta, proposicional y descriptiva de un concepto o un objeto, independiente de su ocurrencia empírica.
- c) Los contenidos de la memoria semántica incluyen significados conceptuales y su relación.
- d) La organización de los contenidos sigue una pauta conceptual.
- e) La memoria semántica posee capacidad inferencial, puede generar y manejar información que nunca se haya aprendido explícitamente, pero que ésta implica sus contenidos.
- f) En la memoria semántica no es frecuente tanto la incorporación de nuevos contenido como la pérdida de información. Representa un proceso de construcción.

Así pues la memoria semántica es aquel eslabón interno que nos permite hacer de las experiencias cotidianas un conocimiento y no tener que vivir cada día con todas las experiencias diarias como nuevas, la memoria semántica nos permite conectarnos con el mundo que nos rodea y a la vez tener nuestro propio mundo de vivencias y relaciones entre los conceptos y su significado. Así Ruiz-Vargas (op. cit. pág. 207) nos dice: “ La memoria semántica contiene una especie de réplica o representación del mundo, que incluye no sólo conceptos que representan clases de cosas, sino toda una maraña de relaciones jerárquicas, de inclusión, de pertenencia, de causalidad, etc., entre ellos. En nuestra memoria semántica están representados, cuando menos, aquellos aspectos estables del mundo que conocemos y podemos expresar con palabras. Así la memoria semántica da cuenta del hecho del que seamos capaces de establecer correspondencias entre los símbolos del lenguaje y los fenómenos del mundo”

La memoria semántica es un tema dentro de la psicología cognitiva de sumo interés. Como tal han surgido muchas teorías acerca de ella y dentro de éstas se encuentran las teoría de las redes semánticas; entre las más sobresalientes están el modelo de Quillian, el modelo de Lindsay, Norman y Rumelhart y el modelo de Redes Semánticas Naturales propuesto por Figueroa, González y Solís, así la versión modificada de la Redes Semánticas naturales propuesta por Reyes Lagunes, por destacar algunos de los modelos más relevantes.

El modelo de Quillian

El modelo está basado en un programa computarizado denominado "Teachable Language Comprehender" (TLC) que consiste en la comprensión de textos relacionando cada afirmación de un texto con una gran red de memoria semántica que representa los hechos conocidos sobre el mundo. Su red de memoria esta conformada por unidades y propiedades. La unidad representa el concepto memorizado de algún objeto, suceso o afirmación; una propiedad representa algún rasgo descriptivo de una unidad (adverbio o adjetivo) Cada propiedad tiene un cuantificador o valor y cada unidad tiene un rasgo obligatorio: debe estar enlazada con su supraordenada que es una unidad. Este modelo muestra uno de los principales rasgos de la memoria semántica, concibe la comprensión como un proceso de construcción (Baddeley, 1983)

El modelo Lindsay, Norman y Rumelhart (LNR)

Al igual que en el modelo de Quillian este modelo considera también las unidades o nodos, pero con la diferencia de que algunos son primarios y otros secundarios, también consideran tres tipos de información: los conceptos, los eventos y los episodios así como también un conjunto de relaciones posibles. Un nodo primario es aquel que denomina un concepto general y el nodo secundario habla de un ejemplo específico de un concepto general. Lo espléndido de este modelo es que no sólo representa afirmaciones simples y conceptos jerárquicos, sino representa estructuras complejas de información con múltiples afirmaciones del tipo nodo-relación-nodo. Los conceptos de este modelo se representan por tres relaciones: la clase a que pertenece, las propiedades y los ejemplos del concepto (Puente et al., op. cit.)

3.6 Redes Semánticas Naturales ¿Qué son?

Al igual que los modelos anteriores, la técnica de Redes Semánticas Naturales, es una de las tantas teorías de la memoria semántica para medir el significado. Este método fue propuesto por Figueroa, González y Solís (1981) que ven la necesidad de crear una red semántica "natural" partiendo de respuestas emitidas por seres humanos y no por un ordenador "para así explicar la organización de la información a nivel de memoria semántica, intentando así, consolidarse como una de las más sólidas aproximaciones al estudio del significado psicológico, y con esto, al estudio del conocimiento (Valdez, 1998) La creación de las redes semánticas naturales requirió retomar dos postulados básicos de las redes semánticas anteriores (Figueroa et al. 1981b en Valdez 1991):

a) Organización interna:

Debe existir alguna organización interna de la información contenida en la memoria a largo plazo, en forma de red, en donde las palabras o eventos forman relaciones, las cuales en conjunto dan el significado de un concepto.

b) Distancia semántica:

No todos los conceptos obtenidos como definidores de un concepto, serán igual de importantes para definir al concepto central (nodo)

Figuroa (et al. , op. cit. pág. 449) define la red semántica de un concepto “como aquél conjunto de conceptos elegidos por la memoria a través de un proceso reconstructivo, que está dada por la naturaleza de los procesos de memoria que eligen los elementos que la integran. Dicha selección no se hace en base a la fuerza de la asociación, sino a la clase de propiedades de los elementos que integran la red”.

La técnica de redes semánticas naturales, es una técnica sencilla de aplicar ya que para crear una red semántica natural se requiere de dos pasos; primero se solicita a un sujeto que realice una lista de palabras definidoras del concepto a medir y como segundo paso se le solicita que jerarquice las palabras definidoras que proporcionó. Como resultado el tipo de información que se obtiene puede ser muy amplio ya que no se refiere únicamente a objetos concretos, sino que contiene también eventos, relaciones lógicas, etc. y permite tener una clara idea acerca de la representación que se tiene de la información en memoria, que justamente hace referencia al significado que tiene un concepto en particular (Figuroa et al. op. cit.)

En 1993, Reyes Lagunes, publica su artículo de Las Redes Semánticas Naturales, su Conceptualización y su utilización en la Construcción de Instrumentos, donde resalta la importancia del uso de éstas para la construcción de instrumentos, también, realiza cambios en la nomenclatura hecha por Figuroa, González y Solís (op. cit.) para la calificación de las mismas, además propone la formación de categorías semánticas basada en las relaciones de sinonimia que se presentan en algunas de las palabras para el estímulo central. Por tanto, por contener nomenclatura accesible, y ser actualizada, se consideró que la técnica a emplear para ésta investigación se basará en dicho artículo así como en las modificaciones hechas por la autora.

CAPITULO 4

METODO

4.1 Justificación

Una vez revisado en los capítulos anteriores, los conceptos de poder, influencia y autoridad, así como su relación de éstos con manipulación, los antecedentes de manipulación, datos biográficos de Maquiavelo cómo su trabajo político, su estilo, su pensamiento, su método, el antimachiavelismo, los estilos y estrategias de manipulación detectados, la relación que existe entre manipulación y sexo, así como también la revisión del concepto significado, algunos tipos de significado, su medición, el concepto de significado psicológico, los antecedentes de la técnica de Redes Semánticas y Naturales y la revisión de la técnica como tal, sólo resta justificar la realización del trabajo.

A lo largo del desarrollo empresarial, de las grandes compañías y de todos los grupos que integren dos o más personas con necesidades latentes, es notable la presencia de la manipulación en todos sus niveles, pero ¿cuáles son las conductas, estilos, características y comportamientos que la rodean? ¿cuáles son los factores determinantes para detectar a un manipulador? ¿de que conductas o comportamiento se valen para lograr sus objetivos? ¿qué hay de los manipulados? También es importante resaltar que por cada manipulador siempre hay uno o más manipulados que permiten ejercer tal comportamiento.

Cómo todos sabemos, dentro de una organización es necesario mantener manipuladores en puestos claves dentro de la misma, pero ¿cómo detectamos los principales factores que rodean a un manipulador? Por tanto los objetivos de éste trabajo son:

- Determinar el significado psicológico de un manipulador a partir de sus definidoras.
- Determinar el significado psicológico de manipulado mediante sus definidoras.
- Determinar cuáles son las conductas o comportamientos utilizados por un manipulador.
- Determinar el significado psicológico de los estilos de manipulador detectados.

Cómo objetivo general se pretende definir la manipulación a partir de los factores, manipulador, manipulado, estilos y estrategias. A fin de conocer los factores que integran al concepto.

4.2 Muestra

En el presente estudio se utilizó una muestra heterogénea; constituida de 168 sujetos, 47.6% hombres (80 sujetos) y 52.4% mujeres (88 sujetos). El estudio se llevó a cabo con la colaboración de una institución escolar privada de nivel superior ubicada al sur de la ciudad y una empresa de servicios ubicada al oriente de la ciudad.

La muestra se formó con profesionales de las carreras de derecho, psicología, administración de empresas, ciencias de la comunicación, contaduría, mercadotecnia, diseño gráfico, ingeniería, informática, química, arquitectura, electrónica, economía, medicina, filosofía, relaciones comerciales y matemáticas.

Tabla 2 Porcentajes de los profesionistas que formaron la muestra

CARRERA	Porcentaje
Administración de empresas	39.3 %
Ingeniería	10.7 %
Informática	9.5 %
Mercadotecnia	9.5 %
Contaduría	8.3%
Psicología	7.7 %
Resto	15 %

El nivel de escolaridad de la muestra fue de 75% (126 sujetos) a nivel licenciatura y el 25% (42 sujetos) de la muestra pertenece a un nivel de posgrado. La edad promedio de la muestra fue de 26 años, siendo el sujeto de menor edad de 19 años y el mayor de 62. Otros datos considerados en la muestra fueron su preferencia política y su religión, donde el 31.5 % (53 sujetos) de la muestra tiene una preferencia política de izquierda, el 41.1% (69 sujetos) de centro y el 27.4 (46 sujetos) de derecha. Y el 83.9% (141 sujetos) de la muestra es católico el 9.5 % (16 sujetos) pertenecen a otra religión y el 6.5 % (11 sujetos) no practican ninguna religión.

Los lugares de trabajo de los sujetos se clasificaron en tres ramos, comercial, servicios y producción. El 70.2% (118 sujetos) de la muestra se ubica dentro del ramo de servicios, el 22% (37 sujetos) al ramo comercial y por último el 7.7% (13 sujetos) al ramo de producción.

Con relación al nivel jerárquico ocupado por los sujetos dentro de la empresa (operativo, ejecutivo o directivo), se encontró que el 64.3% (108 sujetos) de la muestra ocupan un puesto operativo, el 33.3% (56 sujetos) ocupan un nivel ejecutivo y sólo el 2.4% (4 sujetos) de la muestra desempeñan cargos directivos.

4.3 Técnica

Para obtener los resultados del estudio se partió del uso de la técnica de Redes Semánticas Naturales (RSN) que fue inicialmente propuesta por Figueroa, González y Solís(1981) cuyo objetivo es dar a conocer el significado psicológico de uno o varios conceptos y/o identificar aquellas conductas o indicadores que la población meta considera pertenecen al constructo de interés.

El tipo de reactivo que se utiliza para ésta técnica es semiestructurado, el cual puede ser una palabra o una definición teórica del constructo a investigar; a partir del objetivo de la investigación y del examinador se hará la selección del tipo de estímulo que se considere adecuado. En este caso en particular, el estímulo a utilizar consistió en el uso de definiciones del constructo (obviamente sin incluir la palabra clave: manipulación) para identificar conductas.

Por su objetivo se puede definir como una técnica de ejecución típica, por sus materiales se considera una técnica de lápiz y papel (de acuerdo al tipo de investigación y/o en casos especiales la aplicación a sujetos analfabéticos es verbal), por el tipo de reactivos utilizados es una técnica semiestructurada y su aplicación puede ser individual o colectiva. Reyes Lagunes (1993) recomienda que la técnica no sea aplicada a niños menores de 10 años ni a personas adultas que tengan bajo nivel escolar (primaria), debido a que les es muy difícil definir con palabras sueltas un concepto y aún más difícil realizar la tarea de jerarquización de las definidoras. Se ha reportado que el tiempo asignado a la realización de las tareas en redes semánticas no es un factor importante en la ejecución de las mismas, sin embargo es importante mantener la atención de los sujetos sobre las tareas que realizarán.

4.4 Procedimiento

El procedimiento a seguir se constituyó de tres etapas: elaboración de RSN, aplicación de RSN, y calificación de RSN según Reyes Lagunes (1993)

ETAPA 1: Elaboración de RSN

El primer paso de la elaboración fue detectar seis redes semánticas vinculadas al concepto manipulación: estilos de manipuladores *oficioso, jocoso y pernicioso* (elaborando una red semántica para cada uno de los estilos detectados), *estrategias o comportamientos de manipulación, concepto de hombre* según Maquiavelo (manipulado) y el concepto de los *no manipulados* o aquellos que no permiten ser manejados por los demás (manipulador) Ver anexo.

Oficioso, jocoso y pernicioso:

El primer paso para la elaboración de la red semántica correspondiente a cada estilo de manipulador fue la identificación conceptual o teórica de los mismos a partir del libro La prohibición de mentir de Pérez, (op. cit.) Posteriormente, se procedió a la elaboración de los estímulos correspondientes al estilo oficioso, jocoso y pernicioso, obteniendo lo siguiente:

Desde el punto de vista conceptual el estilo oficioso, pernicioso y jocoso se definen como:

Estilo oficioso: Falsedad destinada a ayudar a otros

Estilo pernicioso: Uso de la mentira cuyo fin es dañar a otros.

Estilo jocoso: Mentira practicada con el fin de agradar.

- Estímulo para la red semántica oficioso (A)

Cuando manejo a ciertas personas ocultándoles la verdad para no perjudicarlas me comporto de la siguiente manera:

- Estímulo para la red semántica pernicioso (B) :

Cuando engaño y perjudico a otras personas para lograr mis objetivos me comporto de la siguiente manera:

- Estímulo para la red semántica jocoso (C)

Cuando manejo a otras personas para obtener beneficios sin perjudicarlas, me comporto de la siguiente manera:

Para cuestiones prácticas en la calificación de redes semánticas y captura de datos, se asignó una letra a cada estilo de manipulador de acuerdo al orden en que se presentaron los estímulos. Para el estilo oficioso se asignó la letra A, para el estilo pernicioso se asignó la letra B y por último al estilo jocoso se le asignó la letra C.

Estrategias o comportamientos de manipulación:

Desde el punto de vista de la literatura, una estrategia “se refiere al *medio* que se utiliza para ejercer poder” (Rivera y Díaz-Loving, op. cit.) A partir de ésta definición se obtuvo el tercer estímulo para la creación de la red semántica estrategias.

- Estímulo para la red semántica estrategias

Cuando manejo a otras personas para alcanzar mis objetivos utilizo los siguientes comportamientos o estrategias:

Concepto de hombre:

Para la elaboración del estímulo Concepto de Hombre se consultó el libro El Príncipe de Maquiavelo (op. cit.), básicamente se trata de la concepción que él tenía sobre los hombres; que a su vez constituían el pueblo:

- Estímulo para la red semántica Concepto de Hombre (CH)

¿Cómo son las personas que permiten que otros se aprovechen de ellas y sean manejadas por los demás?

No manipulado:

La red semántica no manipulado surge como la contraparte de Concepto de Hombre, ésta última red tiene objetivo definir a un manipulador y observar el concepto que otros tienen sobre éste. Jones (op. cit) define a un manipulador como aquél cuya meta fundamental es el control del poder.

- Estimulo para la red semántica no manipulado

¿Cómo son las personas que no se dejan manejar por los demás?

De acuerdo a los resultados esperados, se pretende contar con los elementos adecuados para dar una definición del concepto manipulación, así como de los estilos y estrategias más utilizados por un manipulador.

ETAPA 2: Aplicación

El investigador asistió a las instituciones colaboradoras para la aplicación de las redes semánticas, la aplicación se hizo de manera colectiva tratando de reunir al mayor número de participantes para proceder a la aplicación, las instrucciones fueron de manera verbal según la técnica de redes semánticas propuesta por Reyes Lagunes (op. cit.)

Una vez reunido el grupo se les proporcionó un formato que incluía las seis redes semánticas en dos hojas tamaño carta, en cada hoja se incluían tres redes semánticas de manera vertical y en la última red semántica se anexo un apartado de datos generales: sexo, edad, tipo de empresa, puesto, religión, preferencia política, grado de estudios y carrera (ver anexo 1), el orden en que se presentaron las redes semánticas dentro del formato fue el siguiente:

- Red semántica para estilo Oficioso
- Red semántica para Concepto de Hombres
- Red semántica para estilo Pernicioso
- Red semántica para Estrategias
- Red semántica para estilo Jocosos
- Red semántica para No manipulado

Las instrucciones fueron:

1) El formato que se les proporcionó consiste en seis apartados, cada uno con una afirmación o pregunta al que ustedes deberán definir con la mejor claridad y precisión mediante el uso de cinco palabras sueltas ya sean verbos, adverbios, sustantivos adjetivos, etc. Sin utilizar artículos o preposiciones.

2) Una vez realizada la tarea deberán leer las palabras que han escrito (definidoras) por cada apartado y le asignaran por apartado un número del 1 al 5 en función de la relación, importancia o cercanía que consideran tiene para el estímulo, es decir deberán marcar con el número 1 a la palabra que ustedes consideran define mejor el estímulo o se encuentra más cerca de éste, con el número 2 a la siguiente más cercana al estímulo y así sucesivamente hasta marcar el número 5 a la palabra que ustedes consideren más lejana del estímulo que han dado.

3) El tiempo no es considerado un factor determinante dentro de ésta prueba pero les llevó alrededor de 25 minutos en contestarla.

Una vez que el investigador dio las instrucciones y antes de iniciar con la tarea formal, se procedió a un ejemplo con el estímulo MANZANA por ser lo suficientemente universal y neutral como para no influir en el resto de la tarea (Reyes Lagunes, op. cit.) Finalizando el ejercicio el investigador verificó que no existiera ninguna duda con respecto a las dos tareas a realizar y se dio la orden de iniciar a responder el formato.

ETAPA 3: Calificación

La calificación de cada red semántica se hizo de manera independiente y por sexo, es decir se crearon dos hojas de captura por cada red semántica, una para hombres y otra para mujeres. Posteriormente se realizó una hoja de calculo total para cada red semántica es decir no se consideró la variable sexo. Se obtuvo un total de 18 hojas de cálculo (1 hoja de cálculo para cada red semántica por hombres, 1 hoja de cálculo para cada red semántica por mujeres y 1 hoja de cálculo para cada red semántica total) y 18 gráficas de núcleo de red (NR) de cada hoja de cálculo. Para cada NR se obtuvieron 7 valores para la calificación de los mismos según la técnica propuesta por Reyes Lagunes (op. cit.) Los cuáles fueron:

1)Definidoras:

La captura de todas las palabras que definieron al estímulo correspondiente para cada red semántica.

2) Frecuencias:

Se obtuvo cada una de las frecuencias dadas por cada definidora y jerarquización hecha por los sujetos.

3) Valor ponderado (VP):

Se obtuvo a partir de la multiplicación de las frecuencias de aparición por la jerarquía obtenida por cada definidora (10, 9, 8, 7, o 6)

4) Peso semántico (PS)

Se obtuvo a partir de la suma de cada VP por definidora. Y se procedió a la jerarquización del mismo(mayor a menor) para obtener con mayor facilidad el siguiente valor.

5)Distancia Semántica Cuántica (DSC)

La distancia semántica cuántica se obtuvo con una simple regla de tres, donde el PS más alto de cada red semántica corresponde al 100% y así sucesivamente hasta llegar al valor PS más pequeño.

6) Núcleo de red (NR)

Para obtener el NR la técnica propone delimitar los DSC a partir de punto de quiebre propuesto por Catell (1952 en Reyes Lagunes, op. cit.), sin embargo para fines de ésta investigación se observó que el punto de quiebre coincidía numéricamente con la propuesta hecha por Bravo (1991 en Valdez 1998) donde considera las 15 definidoras con mayor DSC.

7) Tamaño de la red (TR)

El tamaño de la red se obtuvo a partir del número total de definidoras dadas para cada red semántica.

4.5 Resultados

Para fines prácticos éste apartado se dividirá en tres etapas. El primero relacionado con la Carga Afectiva (CA) otorgada a las definidoras, el segundo vinculado a los Tamaños de Red (TR) de cada red semántica y por último, el tercer apartado engloba los Núcleos de Red (NR) y los conceptos encontrados para cada red.

Etapa 1: Carga Afectiva

Tabla 3 Porcentajes de Carga Afectiva para Estilo Oficioso

Carga Afectiva	Hombres	Mujeres
Positivo	40 %	40 %
Negativo	44 %	40 %
Neutral	16%	20 %

Este cuadro comparativo entre hombres y mujeres nos permite ver que el estilo oficioso (falsedad destinada a ayudar a otros) posee una CA negativa y positiva casi iguales, así como los valores neutrales tanto en hombres y mujeres difieren sólo en un 4%, el valor de CA en este estilo no es relevante en cuanto a diferencias en género así como en CA

Tabla 4 Porcentajes de Carga Afectiva para Estilo Pernicioso

Carga Afectiva	Hombres	Mujeres
Positivo	25 %	30 %
Negativo	59 %	55 %
Neutral	16%	15 %

El estilo pernicioso (cuyo fin es dañar a alguien) posee tanto en hombres como en mujeres una CA negativa, siendo los hombres los que presentan un porcentaje más elevado 59%, la CA positiva es relevante pero no rebasa el 30% tanto en hombres cómo en mujeres y las definidoras neutrales sólo llegan a ocupar un 16% y 15% respectivamente.

Tabla 5 Porcentajes de Carga Afectiva para Estilo Jocosos

Carga Afectiva	Hombres	Mujeres
Positivo	61 %	74 %
Negativo	16 %	13 %
Neutral	23%	13 %

El estilo jocoso (practicado con el fin de agradar a otros) posee un alto porcentaje de CA positiva, donde las mujeres dan mayor número de definidoras con CA (74%) para este estilo, rebasando el porcentaje dado por los hombres (61%) en un 13%. La CA negativa tanto en hombres como en mujeres es bajo, donde los hombres dan un 16% y las mujeres un 13%, finalmente la CA neutral es mayor en hombres que en mujeres por un 10% de diferencia.

Tabla 6 Porcentajes de Carga Afectiva para Estrategias

Carga Afectiva	Hombres	Mujeres
Positivo	53 %	52 %
Negativo	26 %	22 %
Neutral	21%	26 %

El concepto estrategia (medio que se utiliza para ejercer poder (Rivera y Diaz-Loving, op. cit.) se ve dotada de una CA positiva que rebasa el 50% tanto por hombres como por mujeres y las CA negativa y neutral no rebasan el 30 %, siendo los hombres los que dan mayor número de definidoras en el caso de CA negativas y las mujeres mayor número de definidoras en el caso de CA neutrales.

Tabla 7 Porcentajes de Carga Afectiva para Concepto de Hombre

Carga Afectiva	Hombres	Mujeres
Positivo	13 %	15 %
Negativo	72 %	73 %
Neutral	15%	12 %

El concepto de hombre (manipulado) obtuvo valores de CA negativo superiores, donde hombres y mujeres difieren solo en un 1% en dar definidoras con CA negativa para ésta red, en los porcentajes para definidoras con CA positiva y neutral las diferencias no son relevantes, en el caso de las positivas las mujeres dieron valores más altos que los hombres con una diferencia de 2% y en el caso de neutrales los hombres dieron valores más altos que las mujeres con un diferencias sólo del 3%.

Tabla 8 Porcentajes de Carga Afectiva para No Manipulado

Carga Afectiva	Hombres	Mujeres
Positivo	59 %	60 %
Negativo	32 %	30 %
Neutral	9%	10 %

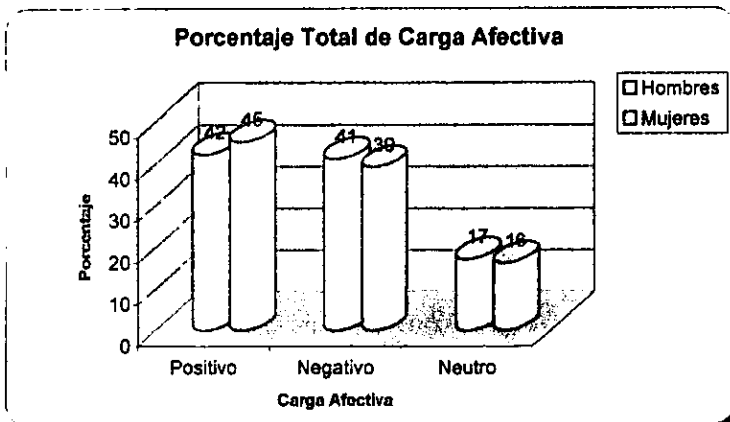
Los porcentajes obtenidos para la red no manipulado (manipulador) obtuvieron valores positivos por arriba del 50% donde la diferencia entre hombres y mujeres sólo consiste en un 1%, las CA negativas también fueron relevantes apenas rebasando el 30%, donde la diferencia entre hombres y mujeres es sólo de un 2%. Las CA neutrales obtuvieron valores pequeños apenas llegando al 10% con una diferencia entre sexos apenas del 1%.

Se puede decir que la red semántica para el estilo oficioso posee una CA positiva y negativa iguales, el estilo pernicioso obtuvo más del 50% de CA negativa tanto en hombres como mujeres, el estilo jocoso obtuvo una CA positiva alta donde las diferencias entre hombres y mujeres son relevantes (hombres 61%, mujeres 74), la red semántica para estrategias obtuvo un valor con CA positiva alto, la red semántica concepto de hombre obtuvo valores CA negativos superiores y la red semántica no manipulado rebaso el 59% de CA positiva.

En general las redes semántica obtuvieron valores similares tanto en hombres como en mujeres (excepto la red semántica jocoso) donde las diferencias entre éstos no son elevadas.

Haciendo una comparación entre hombres y mujeres de todas las CA de las redes semánticas se encontró que el 45% de las definidoras totales de las mujeres son positivas y el de los hombres el 42%, el 39% de las definidoras totales de las mujeres son negativas y 41% de las definidoras de los hombres tienen una CA negativa y por último las definidoras con CA neutral para mujeres ocupan un 16% y los hombres un 17%.

Gráfica 1. Porcentaje Total de Carga afectiva entre hombres y mujeres en todas las redes semánticas



Etapa 2:Tamaños de Red (TR)

Tabla 9 Tamaño de Red de cada red semántica.

Red Semántica	Hombres	Mujeres	Total
Estilo Oficioso	174	155	248
Estilo Pernicioso	186	186	272
Estilo Jocosos	171	169	242
Estrategias	150	153	225
Concepto de Hombre	198	174	289
No Manipulado	163	169	251

Se puede observar que el TR en estilo oficioso, estilo jocoso y concepto de hombre en hombres, son mayores que las dadas por mujeres, por otra parte, los TR de estrategias y no manipulado son mayores en mujeres que las dadas en hombres y por último el TR en el estilo pernicioso no presenta diferencias entre hombres y mujeres. En este caso en particular se puede decir que los hombres dieron más definidoras para las redes semántica que las mujeres, con una diferencia total de 36 definidoras.

En el caso de los TR total, la red semántica con mayor TR fue la de estrategias con 289 definidoras seguida por el estilo pernicioso con 272 definidoras, no manipulado con 251 definidoras, estilo oficioso con 248 definidoras, estilo jocoso con 242 definidoras y por último el concepto de hombre con 225 definidoras. Encontrando que las diferencias de TR entre cada red semántica es aproximadamente un promedio de 10.6 definidoras.

Etapa 3:Núcleos de Red (NR)

Para ésta investigación en especial, se tomó a los núcleos de red de acuerdo con Bravo (op. cit) por el TR de las redes, ya que al intentar hacerlo por el punto de quiebre propuesto por Reyes Lagunes (op. cit.) los NR en promedio oscilaban ente 12 y 16 definidoras. Por tal motivo se tomaron las 15 definidoras con peso semántico (PS) más elevado para formar los núcleos de red. Para las gráficas de los NR total, se consideró al estímulo o concepto central como un todo,

representado en su 100% como un círculo, donde las definidoras se dispersan alrededor del mismo siguiendo las manecillas del reloj según la DSC obtenida convertida en grados por una regla de tres.

Núcleo de red para Estilo Oficioso

Tabla 10 Núcleo de Red para Estilo Oficioso

Hombres			Mujeres			Total		
Definidora	PS	DSC %	Definidora	PS	DSC %	Definidora	PS	DSC %
Hipócrita *	170	100	Amable *	114	100	Hipócrita *	256	100
Amable *	121	71	Discreta	110	96	Amable *	235	92
Mentiroso *	105	62	Indiferente *	103	90	Seria *	204	80
Serio *	105	62	Nerviosa *	99	87	Mentirosa *	183	71
Tranquilo *	83	49	Seria *	99	87	Nerviosa *	160	63
Deshonesto	68	40	Cautelosa *	93	82	Tranquila *	159	62
Falso*	65	38	Mentirosa *	90	79	Cautelosa*	155	61
Cauteloso *	62	36	Falsa *	87	76	Falsa *	152	59
Nervioso*	61	36	Hipócrita *	86	75	Discreta	145	57
Seguro *	59	35	Normal *	84	74	Indiferente *	141	55
Precavido	50	29	Preocupada	84	74	Segura *	132	52
Callado	46	27	Tranquila *	76	67	Normal	129	50
Normal *	45	26	Segura *	73	64	Deshonesta	112	44
Reservado	40	24	Evasiva	68	60	Preocupada	108	42
Indiferente *	38	22	Manipuladora	63	55	Evasiva	92	36

Respecto a la DSC de cada red, el NR dado por hombres abarca hasta un 22% de las definidoras y el NR de mujeres un 55 % lo que nos indica que el NR de hombres cuenta con mayor DSC entre sus definidoras, es decir los conceptos dados para ésta red en el caso de hombres abarcan mayor espacio en la red pero se alejan cada vez más uno de otro y en el caso de mujeres las definidoras ocupan menor espacio en la red pero la distancia entre una y otra es menor.

Con relación al PS dentro del NR, las mujeres dieron PS mayores que los hombres lo que nos indica que las definidoras dadas por mujeres obtuvieron frecuencias más altas que las dadas por hombres. También se puede afirmar que el NR en el caso de las mujeres es más pesada que en el caso de hombres.

Por otro lado 11 de las 15 definidoras que componen el NR son iguales en hombres y mujeres (aquellas marcadas con *), el resto de las definidoras dadas por hombres tienen una CA la mitad neutral, una positiva y una negativa (deshonesto, precavido, callado y reservado) así como el resto de definidoras dadas por mujeres (discreta, preocupada, evasiva y manipuladora) dos son de tipo neutral, y dos de tipo negativo. En general la red total del estilo oficioso es de una CA negativa (7 negativas, 5 neutrales y 3 positivas).

Gráfica 2 Núcleo de Red para la red semántica Estilo Oficioso Total



Esta gráfica representa el NR total del estilo oficioso donde el mayor PS obtenido (hipócrita) es de 256 y el menor (evasivo) es de 92. Se observa que el NR para el concepto ocupa alrededor de $\frac{3}{4}$ partes del círculo que representa, siendo la mitad derecha de la gráfica aquella que

contiene mayor número de definidoras ya que la DSC para la definidora del NRcon menor PS es de 36% y se puede observar que las definidoras se encuentran agrupas más en ésta parte.

Las definidoras hipócrita, serio y amable obtuvieron mayores PS y DSC para el concepto estilo oficioso (ver tabla 10).

En resumen se puede afirmar que tanto la red total como, hombres y mujeres concuerdan que una persona que miente para ayudar a los demás (estilo oficioso), es alguien hipócrita, amable, mentirosa, seria, tranquila, falsa, cautelosa, nerviosa, segura, normal e indiferente.

Núcleo de red para estilo pernicioso

Tabla 11 Núcleo de Red para Estilo Pernicioso

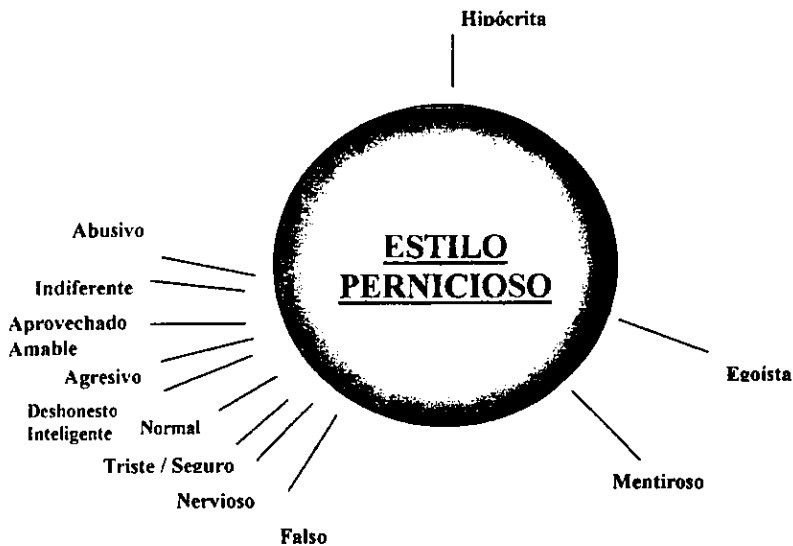
Hombres			Mujeres			Total		
Definidora	PS	DSC %	Definidora	PS	DSC %	Definidora	PS	DSC %
Hipócrita *	191	100	Hipócrita *	119	100	Hipócrita *	310	100
Egoísta *	110	58	Egoísta *	106	89	Egoísta *	216	70
Mentiroso *	97	51	Mentirosa *	88	74	Mentirosa *	185	60
Manipulador	56	29	Triste	77	65	Falso *	127	41
Agresivo	55	29	Nerviosa *	76	64	Nervioso *	120	39
Deshonesto	51	27	Normal	70	59	Triste	100	32
Aprovechado	50	26	Falsa *	68	57	Seguro *	98	32
Falso *	50	26	Mal	67	56	Normal	97	31
Inteligente *	49	26	Indiferente	61	51	Deshonesto	94	30
Seguro *	46	24	Amable	55	46	Inteligente *	94	30
Culpable	44	23	Calculadora	52	44	Agresivo	90	29
Nervioso *	44	23	Segura *	52	44	Amable	86	27
Abusivo	43	23	Amistosa	47	39	Aprovechado	84	27
Engañoso	38	20	Inteligente	45	38	Indiferente	80	26
Tonto	34	18	Conciente	44	37	Abusivo	78	25

El NR para el estilo pernicioso presenta diferencias entre hombres y mujeres, respecto a la DSC, el NR en hombres es más amplio (18%) que en mujeres (37%) lo que nos indica que en el caso de hombres el NR abarca más espacio en la red y sus conceptos se irán alejando cada vez más del concepto a definir y en el caso de mujeres el NR será más compacto y sus definidoras se

encontrarán más cerca del concepto central. Con respecto al PS el NR para mujeres es mayor que para hombres lo que nos indica que las definidoras utilizadas en el NR para mujeres tuvieron frecuencias más altas que en el NR para hombres.

De las 15 definidoras dadas por los dos grupos se encontraron siete palabras en la que coinciden, el resto de las definidoras dadas por hombres (manipulador, agresivo, deshonesto, aprovechado, culpable, abusivo, engañoso y tonto) siete contienen una CA negativa y sólo una es de tipo neutral, por el lado de las mujeres (triste, normal, mal, indiferente, amable, calculadora, amistosa y conciente) 4 definidoras contienen una CA de tipo positivo, dos neutras y una negativa. La red total para el estilo pernicioso posee en su totalidad (10 definidoras) una CA negativa, 3 positivas y dos neutras.

Gráfica 3 Núcleo de Red para red semántica Estilo Pernicioso Total



ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

De acuerdo a la gráfica, la red semántica total cuenta una definidora con menor DSC de 25% y la red total se representa dentro de las ¼ partes de la gráfica. La definidora con mayor PS fue de 310 (hipócrita) y la menor fue 78 (abusivo), el 80% de las definidoras se ubicaron dentro del

tercer cuarto de la gráfica y sólo el 20% en el resto (mitad derecha) Las palabras hipócrita, egoísta y mentiroso obtuvieron mayores PS y DSC para el concepto de estilo pernicioso.

Respecto a las definidoras, tanto la red total, hombres y mujeres concuerdan (palabras con *) que aquella persona que se vale de la mentira para dañar a otros es una persona hipócrita, egoísta, mentirosa, falsa, inteligente, segura y nerviosa.

Núcleo de red para estilo jocoso

Tabla 12 Núcleo de Red para Estilo Jocoso

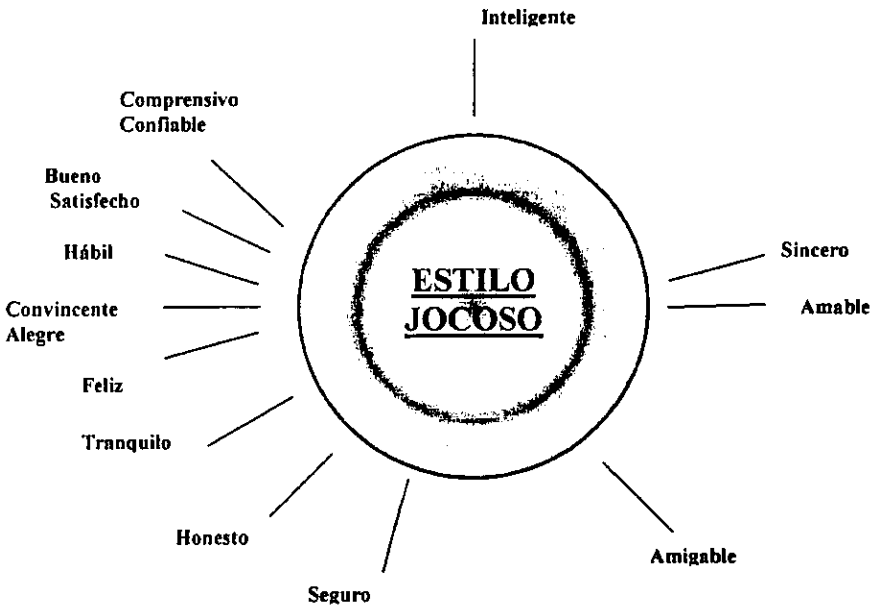
Hombres			Mujeres			Total		
Definidora	PS	DSC %	Definidora	PS	DSC %	Definidora	PS	DSC %
Inteligente *	162	100	Inteligente *	184	100	Inteligente *	346	100
Sincero *	134	83	Sincero *	141	77	Sincero *	275	79
Amable *	130	80	Amable *	138	75	Amable *	268	77
Amigable *	103	64	Seguro *	94	51	Amigable *	208	60
Honesto *	93	57	Tranquilo *	73	40	Seguro *	158	46
Hábil	74	46	Amigable *	68	37	Honesto *	151	44
Alegre	64	40	Convincente	58	32	Tranquilo *	127	37
Seguro *	64	40	Honesta *	58	32	Feliz	89	26
Feliz	59	36	Normal	51	28	Convincente	88	25
Tranquilo *	54	33	Responsable	49	27	Alegre	86	25
Hipócrita	51	31	Sociable	43	23	Hábil	82	24
Directo	43	27	Objetiva	40	22	Bueno	80	23
Satisfecho *	42	26	Bien	39	21	Satisfecho *	79	23
Comprensivo	41	25	Satisfecha *	37	20	Comprensivo	76	22
Confiable	41	25	Indiferente	36	20	Confiable	75	22

Respecto a la DSC para el NR del estilo jocoso se puede ver que las diferencias entre hombres y mujeres son mínimas lo que nos indica que la distribución de las definidoras dentro de la red serán casi del mismo tamaño en amplitud y cercanía del concepto central. Con relación al PS el NR en hombres es mayor que el de mujeres con una diferencia mínima.

De las 15 definidoras que componen el NR, 8 son iguales en los dos grupos, el resto de las definidoras dadas por hombres (hábil, alegre, feliz, hipócrita, directo, comprensivo, confiable y sencillo) 6 poseen una CA positiva y 1 una CA neutra, mientras que las dadas por mujeres

(convinciente, normal, responsable, sociable, objetiva, bien e indiferente) 4 son de tipo positivo y 3 neutras. Dentro del NR total para el estilo jocoso se encontró que 14 de las 15 definidoras poseen una CA positiva y sólo una posee una CA neutra.

Gráfica 4 Núcleo de Red para red semántica Estilo Jocosos Total



La definidora con mayor PS para el NR estilo jocoso fue de 346 (inteligente) y la de menor PS fue de 75 (confiable) En la gráfica se observa que sólo 4 de las 15 definidoras que componen el NR se ubican físicamente en la mitad derecha de la gráfica el resto de las definidoras se ubican en la mitad izquierda de la gráfica lo que nos indica que la DSC entre las definidoras va aumentando entre si.

El NR para el estilo jocoso se distribuye en más de las $\frac{3}{4}$ partes de la gráfica. Las palabras inteligente, sincero y amable fueron las que obtuvieron mayor PS (ver tabla 12)

En resumen se puede decir que tanto en la red total como el grupo hombres y mujeres coinciden en que una persona que hace uso de la mentira con el fin de agradar es una persona inteligente, sincera, amable, amigable, segura, honesta tranquila y satisfecha.

Núcleo de red para estrategias

Tabla 13 Núcleo de Red para Estrategias

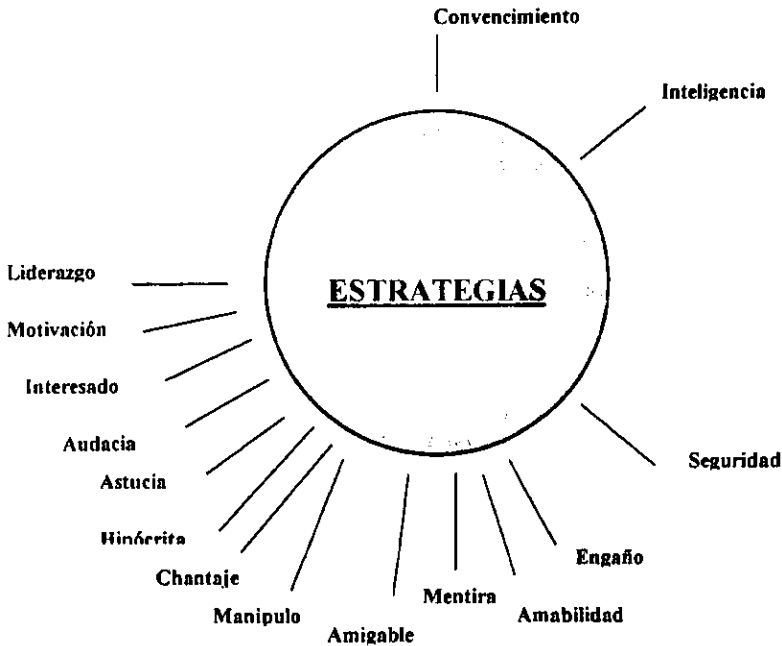
Hombres			Mujeres			Total		
Definidora	PS	DSC %	Definidora	PS	DSC %	Definidora	PS	DSC %
Convencimiento *	108	100	Convencimiento *	179	100	Convencimiento *	287	100
Engaño *	96	89	Inteligencia *	172	96	Inteligencia *	244	85
Hipócrita	81	75	Segura *	144	80	Seguridad *	185	64
Chantajos	80	74	Amigable	102	57	Engaño *	158	55
Inteligencia *	72	67	Amabilidad *	99	55	Amabilidad *	149	52
Audacia	67	62	Mentira *	80	45	Mentira *	147	51
Mentira *	67	62	Manipuladora *	69	39	Amigable	138	48
Astucia *	67	62	Engaño *	62	35	Manipulación *	124	43
Manipulo *	55	51	Interesada *	49	27	Chantajos	114	40
Motivación	52	48	Hablar	44	25	Hipócrita	111	39
Amabilidad *	50	46	Liderazgo	44	25	Astucia *	102	36
Persuasión	41	38	Confiable	43	24	Audacia	91	32
Seguridad *	41	38	Sociable	43	24	Interesado *	87	30
Seriedad	39	36	Astucia *	35	20	Motivación	74	26
Interesado *	38	35	Objetiva	35	20	Liderazgo	72	25

Respecto a la DSC del NR dada por hombres (35%) es mayor que el de mujeres (20%), lo que nos indica que la distribución de la red para hombres será más amplia y conforme avancen las definidoras están se alejarán más del concepto central, y en el grupo mujeres su amplitud de la red no serán mayor que la de los hombres y las definidoras tendrán una mayor cercanía con el concepto central que las definidoras dadas por hombres.

Con relación al PS el NR dado por las mujeres es mayor que el dado por los hombres, lo que no dice que las definidoras en el caso de las mujeres obtuvieron mayores frecuencias que las de los hombres.

De las 15 definidoras dadas por cada grupo, 9 fueron iguales, el resto de las definidoras del grupo hombres (hipócrita, chantajes, audacia, motivación, persuasión y seriedad) 2 poseen una CA positiva, 2 una negativa y 2 una CA neutra, mientras las definidoras restantes en el grupo de las mujeres (amigable, hablar, liderazgo, confiable, sociable y objetiva) 5 fueron de carácter positivo y sólo 1 neutra. Dentro del NR total para estrategias se encontró que de las 15 definidoras que lo forman, 8 poseen una CA positiva, 4 una CA negativa y 3 una CA neutra.

Gráfica 5 Núcleo de Red para red semántica Estrategias



El NR total para el concepto estrategias ocupa $\frac{3}{4}$ partes de la gráfica y el 87% de las definidoras (13) se encuentran distribuidas en la mitad inferior de la gráfica, sólo el 13 % de las definidoras (2) se ubican dentro del primer cuarto de la gráfica.

La definidora con mayor PS fue de 287 (convencimiento) y la de menor fue de 72 (liderazgo), siendo las definidoras convencimiento e inteligencia con mayor PS (ver tabla 13).

En resumen, tanto la red total para estrategias, así como el grupo hombres y mujeres coinciden en que los medios que se utilizan para ejercer poder son el convencimiento, la inteligencia, la seguridad, el engaño, la amabilidad, la mentira, la manipulación, la astucia y el interés.

Núcleo de red para Concepto de Hombre

Tabla 14 Núcleo de Red para Concepto de Hombre

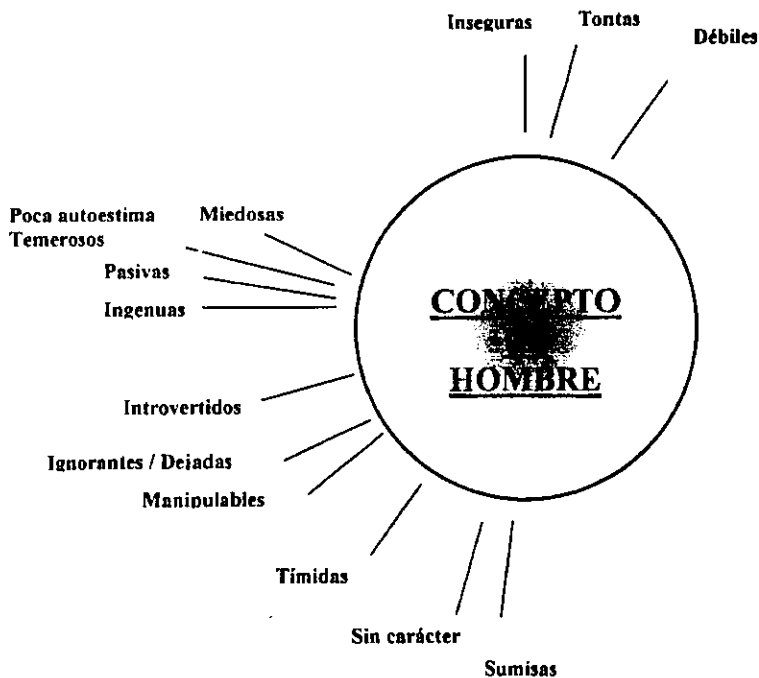
Hombres			Mujeres			Total		
Definidora	PS	DSC %	Definidora	PS	DSC %	Definidora	PS	DSC %
Débiles *	199	100	Tontas *	301	100	Inseguras *	451	100
Inseguras *	183	92	Inseguras *	268	89	Tontas *	447	99
Tontas *	146	73	Débiles *	216	72	Débiles *	415	92
Sumisas *	112	56	Sin carácter *	146	49	Surnisas *	228	51
Tímidas *	107	54	Sumisas *	128	43	Sin carácter *	209	46
Dejadas *	87	44	Manipulables *	113	38	Tímidas	184	41
Ignorantes *	78	39	Tímidas *	37	32	Manipulables *	155	34
Introvertidos *	70	35	Dejadas *	69	23	Ignorantes *	151	33
Sin carácter *	61	31	Miedosas	69	23	Dejadas *	147	33
Pasivas	60	30	Poca Autoestima	66	22	Introvertidas *	131	29
Temerosos	57	29	Introvertidas *	61	20	Ingenuas *	102	23
Manipulables *	48	24	Ingenuas *	56	19	Pasivas	96	21
Nobles	48	24	Ignorantes*	44	15	Poca Autoestima	91	20
Ingenuas*	46	23	Inocentes	44	15	Temerosas	90	20
Confiados	45	23	Tranquilas	41	14	Miedosas	85	19

Respecto a la DSC para el NR de los hombres (23%) es mayor que el dado por las mujeres (14%), lo que nos indica que en el caso de las mujeres las definidoras tendrán mayor amplitud dentro de la red y la cercanía de cada definidora con respecto al concepto central (concepto de hombre) será cada vez menor. En el caso del grupo hombres, la amplitud de la red será menor y sus definidoras se encontrarán más cerca del concepto central.

Con respecto al PS de cada NR se observa que el grupo mujeres tuvo un mayor PS con relación al NR dado por los hombres. Lo cual significa que las definidoras dadas por mujeres obtuvieron mayores frecuencias que las dadas por hombres.

De las 15 definidoras que conforman cada NR, 10 son iguales en los dos grupo, el resto en el caso de los hombres (pasivas, temerosas, manipulables, nobles y confiados) dos tienen una CA negativa, 2 una CA neutra y sólo 1 tiene una CA positiva, las definidoras del grupo de las mujeres (miedosas, poca autoestima, inocentes, tranquilas y calladas) 3 definidoras son de tipo neutro y 2 de tipo negativo. En el NR total para concepto de hombre 14 son de tipo negativo y sólo una posee una CA neutra.

Gráfica 6 Núcleo de Red para red semántica Concepto de Hombre



El NR total para concepto de hombre ocupa más de $\frac{1}{4}$ de la gráfica y el 80% de las definidoras (12) se ubican en la mitad izquierda de la gráfica debido a que la DSC de la definidora con menor porcentaje fue de 19% y sólo el 20% restante (3 definidoras) ocupan el primer cuarto de la gráfica.

La definidora con mayor PS fue de 451 (inseguras) y la de menor PS fue de 85, las definidoras con mayor PS fueron inseguras, tontas y débiles (ver tabla 14)

A partir del NR total, el de hombres y mujeres se puede decir que las personas que permiten que otros se aprovechen de ellas y sean manejadas por los demás son inseguras, tontas, débiles, sumisas, sin carácter, tímidas, manipulables, ignorantes, dejadas, introvertidas e ingenuas.

Núcleo de red para No manipulado

Tabla 15 Núcleo de Red para No manipulado

Hombres			Mujeres			Total		
Definidora	PS	DSC %	Definidora	PS	DSC %	Definidora	PS	DSC %
Inteligentes *	335	100	Inteligentes *	315	100	Inteligentes *	650	100
Seguras *	251	75	Seguras *	272	86	Seguras *	523	80
Capaces *	85	25	Con carácter *	173	55	Con carácter *	241	37
Fuertes *	82	24	Fuertes *	118	37	Fuertes *	200	31
Hábiles	75	22	Agresivas *	96	30	Agresivas *	163	25
Con carácter *	68	20	Independientes *	70	22	Capaces *	153	24
Agresivas *	67	20	Capaces *	68	22	Independientes *	118	18
Preparadas	58	17	Líderes	65	21	Hábiles	108	17
Honestas	53	16	Decididas *	62	20	Decididas *	105	16
Razonables	53	16	Sinceras	56	18	Astutas *	96	15
Astutas *	52	16	Con criterio	51	16	Líderes	92	14
Independientes *	48	14	Maduras	48	15	Responsables	90	14
Decididas *	43	13	Astutas *	44	14	Sinceros	85	13
Responsables	42	13	Listas	42	13	Maduras	84	13
Cultas	36	11	Buena Autoestima	41	13	Honestas	79	12

De acuerdo a la DSC tanto de hombres como de mujeres casi no hay diferencias, lo que nos indica que en ambos grupos, tanto la amplitud de la red, así como la cercanía o lejanía de las definidoras del concepto central será casi igual en los dos casos.

Respecto al PS, en el NR de mujeres el PS es mayor que el dado por hombres, lo que significa que las definidoras obtenidas por mujeres tuvieron frecuencias más altas que las dadas por hombres.

De las 15 definidoras que conforman los dos NR se encontró que 9 son iguales en los dos grupos, las definidoras restantes en hombres (hábiles, preparadas, honestas, razonables y cultas) todas tienen una CA positiva y el resto de las definidoras dadas por mujeres (líderes, sinceras, con criterio, maduras, listas, buena autoestima y responsables) igualmente todas poseen una CA

positiva. En el NR total para no manipulado se observa que 14 de las 15 definidoras tienen un CA positiva y sólo una posee una CA negativa.

Gráfica 7 Núcleo de Red para red semántica No Manipulado



A partir de la distribución de las definidoras en la gráfica se observa que el 87% de las mismas (13) se ubican dentro de la mitad izquierda de la gráfica y sólo el 13% de las definidoras (2) Se encuentran dentro del primer cuarto de la gráfica. La definidora con menor DSC fue de 12%.

La definidora con mayor PS fue de 650 (inteligente) y la menor fue de 79 (honestas) Ver tabla 15) De acuerdo a NR total, al grupo hombres y mujeres para el concepto no manipulado, se puede decir que las personas que no se dejan manejar por los demás son inteligentes, seguras, con carácter, fuertes, agresivas, capaces, independientes, decididas y astutas.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

DISCUSION

¿Tener poder y controlar el poder son la misma cosa? La respuesta a tal cuestión es no. En primer instancia para controlar el poder, hay que tenerlo; ya sea influyendo sobre otros o teniendo la jerarquía que dota de autoridad para ejercerlo. El poder se entiende como una relación entre dos o más personas y se entiende mejor como un proceso a través del cual una persona causa un cambio en el comportamiento de otra de modo inadecuado, por que no toma en cuenta la simetría implícita en la noción de intercambio (Boulding, op. cit.).

Un sujeto aislado no tiene poder para controlar a otro, por que con el poder se puede ejercer influencia y así modificar la percepción, los juicios, las actitudes, las intenciones y comportamientos al relacionarse con otras personas o grupos (Morales, et. al, op. cit.). El poder también puede ser ganado o adquirido, no es necesario influir sobre otros para ejercerlo, a veces el poder llega a las manos de los individuos por un puesto social y/o la autoridad que se deriva de la posición asignada mejor conocida como autoridad formal (Secord y Backman, op. cit.); pero también existe la autoridad personal; se trata de aquellos sujetos que sólo su presencia, características o rasgos personales son suficientes para tener autoridad y ejercer poder, claro está que éste tipo de autoridad depende de tres factores: el portador de la autoridad, un sujeto y el ámbito de la autoridad.

En resumen, tener poder y controlarlo no son lo mismo, un sujeto puede tener poder por medio de la influencia y la autoridad (formal o personal), pero sólo por medio de la manipulación podrá controlarlo. Se puede decir que una característica sobresaliente de un manipulador, es que una vez con el poder en sus manos, tiene como meta principal, el control del mismo.

El maquiavelismo, la manipulación y los manipuladores nacen en la antigüedad; existen mucho antes que el hombre pisara la tierra, desde el punto de vista evolutivo "la selección natural favorece a aquellos que exitosamente manipulan la conducta de otros, sea o no, ventaja para los manipulados (Dawkins y Krebs 1978, citado en Sloan, et. al., op. cit.), desde el punto de vista estratégico, pueden existir tantos tipos de manipulación como personas y situaciones se presentan, considerando como punto de partida, se puede decir que la manipulación es una estrategia de la conducta social que involucra actuar sobre otros para obtener beneficio personal a menudo en contra de los intereses de otro (Sloan et. al., op. cit.).

No importa si se trata de selección natural, estrategias o poder, la manipulación siempre involucra la participación de dos o más personas donde uno gana y obtiene lo que desea no importando las necesidades, opinión o reacción del segundo. Jones (op. cit.) además de mencionar el control del poder, ha descrito tres características sobresalientes de un manipulador:

- Distingue entre relaciones profesionales y emocionales para manipular.
- Considera a la conducta manipulativa como un medio para obtener beneficios personales sin tener resentimientos aversivos como consecuencia.
- Es capaz de pasar desapercibido y mantenerse invisible observando cuando se requiera.

Respecto al concepto de manipulador. Jones (et. al. 1979 en Brown y Guy, 1983) define a un manipulador como aquel individuo que consistentemente carece de una moral convencional y emocionalmente desligado de relaciones interpersonales, ideológicamente es neutral y sin límites, sin entrega, con una actitud de compromiso y relativamente sin presencia de patología alguna. Respecto al sexo femenino, definen a un manipulador como inteligente, seguro, con carácter, fuertes, agresivos, independientes, capaces, líderes, decididos, sinceros, con criterio, maduros, astutos, listos y con buena autoestima, mientras que al sexo masculino también lo ubica como alguien inteligente, seguro, capaz, fuerte, hábil, con carácter, preparado, honesto, razonable, astuto, independiente, decidido, responsable y culto.

La percepción que se tiene de personas manipuladoras o maquiavélicas, es de carácter positivo, los consideran como inteligentes, seguros, capaces, fuertes, con carácter, agresivos, astutos, independientes y decididos. Sloan (et. al., 1998) ha identificado que los sujetos considerados como manipuladores o maquiavélicos son percibidos como encantadores, tanto por los evaluadores como los sujetos participantes en la investigación. De igual modo Okanes y Stinson (1974, en Sloan et. al., op. cit.) reportaron que los sujetos manipuladores son percibidos como encantadores e inteligentes, a pesar del hecho de que la manipulación o el maquiavelismo no se correlacionan con ninguna medición estandarizada de inteligencia.

Hablar de manipuladores implica también al manipulado o aquel que Maquiavelo (op. cit.) describe en "El Príncipe" como el pueblo. Sloan (et. al., op. cit) encontró que éste grupo no es percibido como "encantador" e "inteligente" como los manipuladores y si son percibidos como confiables, amigables, cooperativos, serviciales y tímidos.

Los resultados encontrados muestran la percepción que se tiene del grupo manipulado, donde se percibe al mismo con adjetivos de carácter negativo con visibles desventajas frente al manipulador.

Además de estas características de un manipulador, existen muchas más así como situaciones, estilos, estrategias y manipulados las requieran. Los estilos y las estrategias para manipular, también juegan un papel importante dentro de la manipulación; la mentira es el centro de éstos, tanto para detectar estilos como estrategias. Cómo estilos de manipulador, se detectan tres a partir de los trabajos de san Agustín retomados por santo Tomás hace ya algunos siglos (Pérez, op. cit), el estilo oficioso, pernicioso y jocosos surgen como estilos de manipulación al hacer uso de la mentira ya sea para ayudar a otros, para perjudicarlos, o simplemente obtener beneficios sin dañar a terceros. Un estilo es la forma de la cuál se vale un sujeto para ver realizada una determinada acción y una estrategia es el medio que se utiliza para ejercer poder (Rivera y Díaz-Loving, op. cit.) donde las estrategias más utilizadas para manipular son principalmente el chantaje, el manejo de culpa, (Rivera y Díaz. Loving, op. cit.) la adulación, el engaño, la difamación y la amenaza (Jones, op. cit.), estas estrategias pueden ser usadas tanto por hombres cómo por mujeres, pero ¿el resultado será el mismo? Singer (1964) cataloga o define las conductas o estrategias utilizadas por hombres y mujeres. Donde las conductas o técnicas masculinas son de tipo "explotador" y las conductas o técnicas femeninas son de tipo "complaciente".

Uno de los aspectos relevantes en el estudio de la manipulación o maquiavelismo y género, son las diferencias encontradas; Christie y Geis (1970 citado en Brown y Gury, 1983) a lo largo de sus estudios hechos sobre maquiavelismo han encontrado consistentemente que el sexo masculino puntúa más alto en la aplicación de instrumentos de medición para tal fin. Domelsmith y Dietch (1978) consideran que el concepto manipulación está encaminado a medir conductas manipuladoras o maquiavélicas de tipo masculino, ya que el término, la mayoría de las veces está ligado a conductas correspondientes al estereotipo o rol sexual masculino. Donde la escala diseñada para tales fines (Mach V) es buen predictor para aquellas conductas manipuladoras del sexo masculino pero no para el femenino. Socioculturalmente hablando, los objetivos del estereotipo femenino están ubicados en un plano social, donde ser popular, considerada, comprensiva, etc., está permitido para el sexo femenino pero no para el masculino.

Brown y Guy (1983) también consideran que la escala que hoy en día se utiliza para medir manipulación carece de un registro o selección de técnicas, conductas o estrategias pertenecientes a ambos sexos, siendo más específicos, para el sexo femenino. Una de las estrategias detectadas por ellos, utilizada exitosamente por el sexo femenino es la revelación de simismas con otros. Ya que socialmente es una conducta vinculada y permitida al estereotipo sexual femenino y no al masculino. Independientemente de considerar la escala y el rol social como posibles factores de las diferencias existentes entre manipulación y género, es importante resaltar que las estrategias desarrolladas y utilizadas por ambos sexos presentan diferentes conductas encaminadas al estereotipo correspondiente.

La interrogante ahora se centra en terrenos de la moral donde la cuestión surge si ¿es moral o amoral manipular a otros? ¿Qué tanto hay de cierto que los manipuladores son aquellos lobos disfrazados de corderos entre los rebaños? Obviamente desde el punto de vista evolutivo la manipulación es cuestión de sobrevivencia y equilibrio (Dawkins y Krebs 1978, en Sloan et. al. , op. cit).

CONCLUSIONES

Antiguamente, hoy y en el futuro, lograr que otros hagan lo que uno desea es todo un arte. “El fin justifica los medios” (Maquiavelo, op. cit.) es considerada como una de las frases más frías, duras y crueles donadas a la raza humana y a la historia de la misma. Hoy en día manipular es el mal necesario de organizaciones privadas y civiles, grupos, asociaciones, familias y cualquier tipo de relación que incluya dos o más personas con necesidades latentes. ¿Qué tanto hay de maldad y maquiavelismo en una sociedad consumista y capitalista donde sobrevivir, ganar, ser competitivo, líder, estar a la vanguardia, ser eficaz y eficiente, ser tenaz y astuto se mide a partir de resultados, hechos y lucha entre poderes?

Manipular y ser manipulado es parte de la educación informal que recibimos a cada momento y circunstancia de nuestro desarrollo como seres humanos. ¿Cuál es la maldad que esconde el maquiavelismo? Manipular es todo un arte que requiere de una visión objetiva y fría, afianzada y construida sobre valores y principios, es una conducta que requiere a un ser bivalente, a un ser espiritual-social.

Si manipular es negativo ¿por qué un manipulador es socialmente aceptado y percibido con rasgos de personalidad y características socioculturalmente positivas y deseadas? En los resultados arrojados se encontró que hablar de un manipulador es hablar de alguien inteligente, seguro y capaz, cuyas características le dotan de fuerza y agresividad, y como resultado es una persona independiente y astuta. Jones (op. cit) define como meta fundamental de un manipulador el control del poder en una relación; sin embargo no se encontraron dentro de los núcleos de red para la red semántica manipulador las definidoras poder, influencia y autoridad.

Ser manipulador implica que no siempre se va a tener control de la situación, “la práctica hace al maestro” pero existe el otro lado de la moneda. El concepto manipulador, de acuerdo a los resultados presenta conductas de tipo extrovertido y de carácter participativo y activo, dista mucho de una persona introvertida y pasiva como es el caso del concepto de hombre o manipulado. Para la red semántica concepto de hombre (manipulado) se le identificó como una persona con rasgos introvertidos y pasivos. Para que exista manipulador debe existir manipulado, y éste (ver tabla 14) es percibido con atributos y adjetivos de tipo negativo; al contrario de un manipulador, el manipulado es una persona insegura, tonta y débil, sin carácter, sumiso ignorante e ingenuo pero sobre todo manipulable.

Desde el punto de vista de Maquiavelo (op. cit.) los resultados encajan con su concepto de príncipe con el concepto de manipulador y su concepto de hombre: el pueblo, con el concepto de manipulado. Un príncipe cuenta con fuerza y autoridad y es necesario se distinga por su astucia, aunque puede parecer manso, fiel, humano, religioso, leal y aun serlo aunque... no es necesario que un príncipe posea todas estas virtudes pero conviene que aparente poseerlas. Los hombres para Maquiavelo (op. cit.) carecen de criterio, “los hombres son tan simples y se sujetan en tanto grado a la necesidad, que el que engaña con arte, halla siempre gente que se deja engañar”. Concebía la manipulación como un arte y un privilegio para pocos... “el pueblo se forma de un grandísimo número de hombres... no hay casi más que vulgo en el mundo; si pertenece a todos el ver, no está más que a un cierto número el tocar” (Maquiavelo, op. cit.) Manipular es todo un arte al alcance de pocos, que requiere la presencia de los otros para realizarse y para conseguirlo es necesario recurrir al engaño, la farsa y la mentira.

Un manipulador sin medios para ejercer poder (Rivera y Díaz-Loving, op. cit.) no consigue su fin, un manipulador sin estrategias carece de herramientas para llevar a cabo su fin. “El que engaña con arte halla siempre gente que se deja engañar” (Maquiavelo op. cit.)

Necesariamente para lograr los objetivos deseados se recurre a la farsa y al engaño: a la mentira. La mentira nació con el hombre, creció se desarrollo y ajustó a cada uno de sus tiempos y momentos. La mentira perseguida, encarcelada, aislada y rechazada siempre será castigada de una u otra manera aunque... decir la verdad no siempre es lo correcto, "la verdad a toda costa, sin ninguna restricción puede convertirse en un acto moralmente dañino y agresivo... expresar la verdad no siempre está a nuestro alcance" (Pérez, op. cit.) La mentira bien catalogada como el tronco del árbol genealógico de las estrategias de manipulación, es sólo la base de tantas estrategias para manipular que existen. En la red semántica de estrategias, se detectó que la mentira forma parte de las conductas más utilizadas para manejar a otros sin embargo, el convencimiento, la inteligencia, la seguridad, el engaño y la amabilidad anteceden a la mentira en este estudio. Arriba del 50% de las estrategias detectadas son en su mayoría de tipo positivo y socialmente aceptadas entre las que figuran según Singer (op. cit.) las estrategias de tipo "complaciente" y las de tipo "explotador", las primeras relacionadas frecuentemente con el sexo femenino y las segundas con el masculino. En este caso en particular el núcleo de red (ver tabla 13) para estrategias coincide tanto en hombres cómo en mujeres con 9 de las 15 definidoras (convencimiento, inteligencia, seguridad, amabilidad, mentira, manipuladores, interés y astucia) las que se pueden considerar como estrategias explotadoras y el resto en el caso del sexo femenino como complacientes. Así, las estrategias para manipular a otros son percibidas por más de la mitad de los sujetos como positivas y socialmente aceptadas.

Pero el arte de manipular no finaliza sólo con una herramienta o medio para ejercer control del poder, también se involucran los estilos de manipuladores o formas de las que se vale un manipulador a través de las que pide al manipulado realizar una determinada acción. El nacimiento de los estilos —cómo ya se mencionó— también se basa en la mentira cuando santo Tomás (citado en Pérez op. cit.) retoma los trabajos de san Agustín y jerarquiza la mentira en oficiosa, perniciosa y jocosa. Para Maquiavelo (op. cit.) se transforma en el tipo de obtener un principado, sin olvidar claro, que el modo en que se obtuvo un principado es el modo en que muy probablemente se perderá.

Según la red semántica par el estilo de manipulador que maneja a ciertas personas ocultándoles la verdad para no perjudicarlas, son percibidos tanto positiva como negativamente y se vincula con características o rasgos pasivos más que con conductas o actos agresivos (ver tabla 10) A éste estilo se le puede considerar o denominar indiferente, su presencia no se asocia totalmente con lo positivo o negativo, sólo es un estilo aceptado y no castigado, aunque sí

criticado. Aunque la teoría (Pérez, op. cit) lo considera cómo el estilo más aceptado, los resultados lo ubican en un punto medio de aceptación y rechazo.

Para aquel estilo que engaña y perjudica a otras personas para lograr sus objetivos, se encontró cómo el estilo menos aceptado de manipulación, ya que más de la mitad de los sujetos lo asocian con adjetivos de tipo negativo (ver tabla 14) y contrarios a los encontrados para el concepto de manipulador, ya que son considerados como hipócritas, egoístas y mentirosos.

Por último el estilo de manipulador que obtiene beneficios sin perjudicar a otros, se encontró cómo el estilo mejor aceptado (ver tabla 12) y más del 60% de los sujetos lo asocian con atributos de tipo positivo al igual que el concepto de manipulador y son vinculados con atributos socioculturalmente deseados y aceptados; también son percibidos como personas inteligentes, sinceras y amables.

Por tanto se puede concluir que:

- Un manipulador es percibido como alguien inteligente, seguro y con carácter.
- El concepto manipulador dentro de sus núcleos de red no se vinculó con conceptos de poder, influencia y autoridad.
- Manipular a otros es exclusivo de aquellos que “poseen” los rasgos detectados dentro de los núcleos de red.
- Al contrario de un manipulador, (de acuerdo a los resultados) un manipulado se percibe como tonto, inseguro y débil así como relacionado con atributos de tipo negativo.
- Dentro de las principales estrategias para manipular a otros se encuentran el convencimiento, la inteligencia, la seguridad, el engaño, la amabilidad y la mentira.
- Hombres y mujeres ocupan diferentes estrategias para manipular a otros, las mujeres hacen uso de estrategias detectadas exclusivas para hombres como aquellas correspondientes al sexo femenino. Los hombres ocupan estrategias según Singer (op. cit.) de tipo explotador o aquellas socialmente aceptadas para el rol sexual masculino.
- Las estrategias utilizadas para manipular a otros son calificadas por más de la mitad de los sujetos con adjetivo positivos.
- El estilo oficioso, no se percibe del todo aceptado ni rechazada simplemente está presente y forma parte de una realidad.

- El estilo pernicioso es el estilo menos aceptado, se considera negativo atribuyéndole adjetivos contrarios a un manipulador, que tanto social como culturalmente no son aceptados.
- El estilo jocoso, es el estilo más aceptado de los tres, se le percibe como positivo y los adjetivos para definirlo, se asemejan a los dados para las redes semánticas para un manipulador.
- De las seis redes semánticas aplicadas a hombres y mujeres, no muestran diferencias relevantes respecto a los tamaños de red ya que los hombres obtuvieron redes semánticas más grandes para el estilo oficioso, el estilo jocoso y el concepto de hombre, mientras que las mujeres obtuvieron redes semánticas mayores a las de los hombres para estrategias y no manipulado. La red semántica de estilo pernicioso obtuvo el mismo tamaño de red para ambos sexos.

Finalmente ¿qué tanto hay de maldad en ser maquiavélico? ¿Acaso la manipulación no es un estilo de vida? Se ha dicho que la manipulación es cuestión de selección natural, estrategias y poder, pero desde el punto de vista más primitivo o simple, manipular a los demás es cuestión de sobrevivir, efectivamente la manipulación es obra de la selección natural, el arte de manipular a otros es parte de la educación informal que todo individuo recibe durante su desarrollo, está latente, presente y callada, la encontramos en la casa, la escuela, lugares de trabajo, amigos, fiestas, y cualquier lugar donde estén presentes dos individuos con necesidades de crecer, sobresalir, ser más y mejor, es lo que todos sabemos pero todos callamos, entonces si es parte de nuestra rutina y se encuentra inmersa en la vida de todos ¿por que es mala? La manipulación no es buena, ni es mala, simplemente es manipulación, es un arte y como tal pertenece a pocos así como pertenece a pocos poder cantar, tocar un instrumento musical, interpretar una obra clásica o resolver un teorema complicado, así también pertenece a pocos manipular. Hay que tener las características y los sentidos para hacerlo, pero sobre todo hay que ser un ser consciente y por tanto un ser espiritual-social.

¿Qué pasa cuando un ser manipulador no sienta sus bases sobre su espiritualidad y su sociedad? Simplemente se derrumba, un manipulador no puede manipular a su igual, no puede manipular a aquel con el que sostiene una relación de fraternidad, respeto y amor.

Aquella persona que no respeta su ser espiritual y manipula a aquel que forma parte de éste entorno se destruye y cae en su propia red, por tanto la maldad de la manipulación no está en sus reglas, en sus lineamientos o características, la maldad de un manipulador radica en él mismo, radica en aquel ser que no respeta su ente y que vaga por la vida dormido sin saber a donde va, la maldad de la manipulación radica en el hombre, no en la manipulación.

ANEXO

REDES SEMANTICAS

Cuando manejo a ciertas personas ocultándoles la verdad para no perjudicarlas me comporto de la siguiente manera:

¿Cómo son las personas que permiten que otros se aprovechen de ellas y sean manejadas por los demás?

Cuando engaño y perjudico a otras personas para lograr mis objetivos me comporto de la siguiente manera:

Cuando manejo a otras personas para alcanzar mis objetivos utilizo los siguientes comportamientos o estrategias:

Cuando manejo a otras personas para obtener beneficios sin perjudicarlas, me comporto de la siguiente manera:

¿Cómo son las personas que no se dejan manejar por los demás?

SEXO: Masc () Fem ()

EDAD:

EMPRESA:

Comercial () Servicios () Producción ()

PUESTO:

Operativo () Ejecutivo () Directivo ()

RELIGION:

Católica () Otra () Sin religión ()

PREFERENCIA POLITICA:

Izquierda () Centro () Derecha ()

ESTUDIOS:

Licenciatura () Posgrado ()

CARRERA:

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

- Anderson y Bower H. (1977) Memoria Asociativa. 1a. Edición. Editorial Limusa. México.
- Anguas, A.(1977) El significado del Bienestar Subjetivo: Una valoración en México. Tesis de maestría. México. UNAM
- Baddeley, Alan D. (1983) Psicología de la Memoria. Colección Universitaria. Editorial Debate. Madrid.
- Bochenski, J.M. (1979) ¿Qué es autoridad? Biblioteca de Filosofía 9. Editorial Herder. Barcelona.
- Boulding, E. Kenneth (1990) Las tres caras del poder. Paidós Estado y Sociedad. España.
- Brown, E. C., Guy, R.F., (1983) The effects of sex and Machiavellianism on self-disclosure patterns. Social Behavior and Personality Research Vol. 11, 93-96
- Burnett, John. J., Hunt, Shelby. D., Chonko, Lawrence. B. (1986) Machiavellianism across sexes: an examination of marketing professionals. Psychological Reports. Vol. 59, 991-994.
- Chabod, Federico (1964/1987) Escritos sobre Maquiavelo. Sección de obras de Historia. Fondo de Cultura Económica. México.
- Chonko, Lawrence. B. (1982) Machiavellianism: sex differences in the profesion of purchasing management. Psychological Reports. Vol. 51, 645-646.
- Díaz-Loving, R.(1993) Personalidad: Hallazgos para una Psicología Cultural. Revista de Psicología Social y Personalidad. Vol. IX, No. 2, 21-36.
- Domelsmith, David. E., Dietch, James. T. (1978) Sex differences in the relationship between machiavellianism and self-disclosure. Psychological Reports. Vol. 42, 715-721.
- Eliot, T.S. (1927/1996) Moral y política. Nexos 1996, Vol. 220, 59-62.
- Enciclopedia Universal Ilustrada. Europeo-Americana (1930) Editorial Espasa-Calpe. España.
- Falbo, Toni., Peplau, Letitia Ane (1980) Power strategies in intimate relationships. Journal of Personality and Social Psychology. Vol. 38, No. 4, 618-628.

- Figueroa, Jesús. F., González, Esther. G., Solís, Víctor. M. (1981) Una aproximación al problema del significado: las redes semánticas. Revista Latinoamericana de Psicología. Vol. 13, No.3, 447-458.
- Gregg, Vernon (1975) Psicología Básica. Editorial Continental. México.
- French, Bell (1995) Desarrollo organizacional. Aportaciones de las ciencias de la conducta para el mejoramiento de la organización. Editorial Prentice Hall. México.
- Jones William (1998) El arte de la manipulación. Teoría y práctica para dominar a los demás. Editorial Selector. México.
- Listri, P.F (1998) Roma y el Vaticano. Con los frescos restaurados de la Capilla Sixtina y del Juicio Universal. Ediciones Museos Vaticanos Ats Italia Editrice srl. Roma.
- Lyons , John. (1980) Semántica. Editorial Teide. España.
- Lyons, John. (1995) Semántica Lingüística Una introducción. Ediciones Paidós Ibérica. España.
- Maquiavelo Nicolás (1513/1998) El Príncipe. Edición Anotada 1998. Editorial Epoca. México.
- Morales, J.F., Moya, M., Rebolloso, E., Fernández, J.M., Huici, C., Márquez, J., Pérez, D., Pérez, J.A. (1994). Psicología Social. Mc Graw Hill. España.
- Moscovici, S., Mugny, G., Pérez, J.A. (1991) La influencia Social Inconsciente. Estudios de psicología Social Experimental. Anthropos Editorial del Hombre. España.
- Neisser, U. (1976) Psicología Cognoscitiva. Editorial Trillas. México.
- Nesti Ricardo (sin año) Las ciudades de arte. Florenia. Todas las obras maestras Historia, Arte, Folclore. Editor Becocci. Florenia.
- Ogden, C.K, Richards, I.A. (1923/1984) El significado del significado. Una investigación acerca de la influencia del lenguaje sobre el pensamiento y de las ciencias simbólicas. Editorial Paidós Studio Básica 1984. España.
- Osgood, C.E., Suci,G.J., Tannenbaum, P. H. (1976) La medida del significado. Editorial Gredos. Madrid

- Parkinson, G.H.R. (1976) La teoría del significado. Breviarios del Fondo de Cultura Económica. España.
- Pérez, C. S. (1998) La prohibición de mentir. Siglo XXI editores en coedición con la Universidad Autónoma Metropolitana unidad iztapalapa. México.
- Pfeffer Jeffrey (1993) El poder en las organizaciones. Política e influencia en una empresa. Mc Graw Hill. España.
- Puente, A., Poggidi, L., Navarro, A. (1995) Psicología Cognitiva: Desarrollo y perspectivas. Mc Graw Hill. México.
- Reyes Lagunes, I. (1993) Las Redes Semánticas Naturales, su Conceptualización y su utilización en la construcción de instrumentos. Revista de Psicología Social y Personalidad, Vol. IX, No. 1, 1993, 81-97.
- Rivera, A., Díaz-Loving, R. (1999) Estrategias de poder en la relación de pareja en Antología psicosocial de la pareja. 1999. Editorial Porrúa y AMEPSO.
- Ruiz-Vargas, J.M. (1991) Psicología de la Memoria. Editorial Alianza. España.
- Secord y Backman (1976) Psicología Social. Mc Graw Hill. México.
- Schaff, A. (1962) Introducción a la semántica. Fondo de cultura económica. México.
- Singer, J.E., (1964) The use of Manipulative Strategies: Machiavellianism and Attractiveness. Sociometry, Vol. 27.2, 128-150.
- Sloan, W. D., Near, D., Miller, R. R. (1998) Individual Differences in Machiavellianism as a Mix of Cooperative and Exploitative Strategies. Evolution and Human Behavior, Vol. 19, 203-212.
- Sloan, W. D., Near, D., Miller, R. R. (1996) Machiavellianism : A Synthesis of the Evolutionary and Psychological Literatures. Psychological Bulletin, Vol. 119, No. 2, 285-299.
- Szalay, L.B., Bryson, J. A. (1974) Psychological Meaning: Comparative analyses and theoretical implications. Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 30, No. 6, 860-870.
- Ullman, S. (1978) Semántica. Introducción a la ciencia del significado. Segunda edición, quinta reedición 1978. Biblioteca cultural e historia. Madrid.

- Uribe, P. F. (1997) Motivación de logro: una explicación de la psicología al éxito y al fracaso. Administrare Hoy. Año III. Num.35, 11-16.
- Valdez, M.J.L (1998) Las redes semánticas naturales usos y aplicaciones en psicología social. Universidad Autónoma del Estado de México. México.