

## *¿Se puede manipular nuestra voluntad?*

### **Introducción**

Son numerosos los casos en la realidad en que se aprecia un intento por parte de algunas personas o colectivos de cambiar la voluntad de otras, con el objetivo de obtener algún beneficio o para evitar que los hechos se desarrollen de otra forma. Aunque sería posible que sin una previa reflexión se afirmara la manipulabilidad, no se debe conformarse con la visión externa de los sucesos. Podría no tratarse de un proceso de comunicación unidireccional (una persona manipula a otra sin que la otra se de cuenta). Sino de algo mucho más complejo, como un proceso de asimilación de información sin verificar antes esta información.

*Por ejemplo:*

Pedro quiere vender un coche y intenta convencer a Juan para que lo compre. Finalmente Juan lo compra.

¿Pedro ha manipulado la voluntad de Juan o ha sido Juan que cree (en parte gracias la información de Pedro) que el coche le prestará algún beneficio o le satisfará en algún aspecto? ¿Hasta que punto podemos decir que Pedro ha *decidido* por Juan?

Una respuesta a cada una de las preguntas planteadas permitirá una visión más acercada a la realidad. Y puede generar en una discusión sobre la ética del comercio (hasta que punto es “aceptable” tener ganas de vender?), el papel de los planes de estudios primarios de la escuela pública, la importancia de las sectas o la influencia de la televisión pública en zonas de pobre nivel cultura. Puede aparecer injusto que el Estado aparece dos veces de la mano del adjetivo “pública” pero no hay que menospreciar su poder y los numerosos intentos de Uniformidad Mental.

### **Bases de trabajo**

Antes de continuar (definir un objetivo) es necesario definir los conceptos sobre los que vamos a trabajar o apoyar nuestra disolución del problema.

La voluntad representa aquello que queremos. Puede ser una acción o un pensamiento. Y siempre viene dada por un juicio.

Entendemos (y asumimos) como juicio una decisión o posición ante un dilema o problema en base a un razonamiento y a una serie de sentimientos.

El razonamiento se hace tomando como premisas una colección de hechos, formados por aquello que sabemos o de lo que tenemos constancia en alguna parte, y unas reglas de inferencia dadas. Los sentimientos también forman parte del juicio, y pueden ser los causantes de que a veces la decisión no obedezca a un razonamiento coherente. Tomemos un pequeño ejemplo.

*Dados los hechos:*

El termómetro marca –30 grados en el exterior.  
A –30 grados el cuerpo se congela.  
Una persona vive al otro lado de la calle.  
Amo a esta persona.

*Y la pregunta o dilema: Voy a ver a esta persona?*

Con un razonamiento sencillo (y presuponiendo que preferimos ante todo nuestra supervivencia) llegaríamos a la conclusión de que sería mejor esperar que subiesen las temperaturas para ver esta persona. Pero los sentimientos que sentimos hacia esta persona pueden provocar que salgamos a la calle desafiando el frío poniendo en peligro nuestra vida. Aunque quizás la forma de representar el sentimiento (en ese caso concreto) como una premisa no es del todo correcta (ya que implicaría asumir la convertibilidad de sentimientos en premisas, y esto es demasiado arriesgado) lo tomaremos como válido, ya que si no requeriríamos de otro estudio.

*Que consideramos entonces por manipular esta voluntad?*

Suponiendo que quisiéramos que otra persona creyera que quiere (o actuara) de forma diferente a la que hubiera actuado por él mismo, dado que la voluntad depende del juicio, tendríamos que cambiar las “variables” del juicio, la base de hechos y la base de sentimientos. Por lo tanto, podemos considerar como *manipulación de la voluntad*, todo intento de cambiar la base de hechos y sentimientos de una persona. Es importante el matiz de intentar, ya que suponiendo que conseguimos cambiar la base de hechos de una persona, los sentimientos de dicha persona pueden afectar el juicio, y de forma viceversa si cambiamos la base de sentimientos la naturaleza irracional y desconocida de los sentimientos no pueden asegurar un cambio en el juicio y por lo tanto en la voluntad. Tampoco podemos asegurar que cambiando ambas bases podamos cambiar la voluntad de esta persona, por la misma irracionalidad de los sentimientos.

Por ahora en ningún momento asociamos acción con voluntad. Suponiendo que manipulamos la voluntad de alguien, puede ser que por alguna extraña razón (quizás impedimento físico) aquella persona no pueda llevar a cabo nada de aquello que nosotros queríamos.

## **Definir un objetivo**

Después de establecer las reglas del juego, es hora de volver a la pregunta inicial y preguntarnos que buscamos exactamente. Hemos definido manipulación, pero ahora es necesario preguntarse como funciona el mecanismo de manipulación para avanzar en la dirección que hemos planteado al principio: *¿Hasta que punto Pedro (vendedor) ha decidido por Juan (comprador)?*

De todas formas ya que hemos definido manipulación de la voluntad, veamos cuales serian los efectos de afirmar o negar que la voluntad puede ser manipulada.

Supongamos que se pueden manipular las ideas de una persona, entonces se puede llegar a la conclusión de que existe una formula exacta para manipular a una persona. Pero se contradice con ella misma desde el punto de vista, que cualquiera (conociendo la formula) podría convencer a otro cualquiera, y éste a su vez a otro siguiendo una cadena, el último de la cual solamente podría convencer a alguien anteriormente convencido, y por lo tanto anterior a la cadena, o a sí mismo, en tal caso no se produciría su manipulación. Considerando en todo momento un conjunto finito. Por reducción al absurdo podemos determinar que no existe una forma exacta para inducir a actuar de una manera concreta a “cualquiera”. Desprendemos de aquí el hecho de que manipular a alguien no es una cosa trivial ni que pueda hacer todo el mundo a todo el mundo.

Por otra parte, si negamos la posibilidad de manipular la voluntad, estamos afirmando que los juicios de todas las personas son independientes de agresiones externas, aplicando lo expuesto en las premisas de trabajo, que las bases de hecho y sentimiento no pueden ser modificadas si no es a través de un juicio de la propia persona. Y esto implica añadir una “funcionalidad” al término juicio que ya habíamos establecido. Tenemos que incorporar el elemento **comunicación**. Aún con la incorporación de este elemento para analizar las consecuencias, si nos mantenemos firmes con esta postura nos estaremos enfrentando a gran parte de la sociedad. Ya que las personas repiten más de una vez y más de dos que tal vendedor los ha engañado, que en algunos países se llevan a cabo lavados de cerebro, que tal persona los ha convencido o que los testigos de Jehová adoctrinan a sus futuros miembros.

Tanto la negación como la afirmación parecen ciertas, pero es evidente que no pueden serlo. Un punto intermedio podría ser la división de la sociedad en dos grupos disjuntos. Los que son manipulables y los que no son manipulables. Pero esta *respuesta* no parece satisfactoria, porque tomando un elemento (persona) cualquiera, ¿Como determinaríamos a qué grupo pertenece? Si la persona en cuestión ha sido manipulada, claramente en el primero de los grupos, en otro caso, ¿Como demostrar que no va a ser manipulado? No es posible responder a esta pregunta ya que si la persona no ha sido manipulada, no existe forma de determinar si va a serlo en un futuro.

Centremos pues nuestra búsqueda en *solver* el problema. En demostrar que esta contradicción es solo aparente y que hay más de un matiz que no tenemos en cuenta.

Un buen comienzo sería la definición de los nuevos términos que han aparecido: *Comunicación, lavado de cerebro, engaño, convencer y adoctrinación*.

## **Comunicación**

En cualquiera de los casos reales que hemos visto es necesario algún tipo de comunicación entre las partes implicadas. Entendemos comunicación como la transmisión de información entre dos partes. En los seres humanos, la comunicación se lleva a cabo usando lenguajes de carácter externo. Asumiremos la inexistencia de la telepatía o de conexiones sentimentales, ya que se tratan de casos demasiado complejos e indefinidos para tratarlos aquí. Pero, ¿cómo se lleva a cabo esta transmisión de información? ¿Es necesario que ambas partes tengan conocimiento de que la transmisión se está llevando a cabo?

Una comunicació consta de un emisor, un receptor, un canal y unas respuestas exteriores a la comunicació, que son consecuencia de esta. La existencia de respuestas (nuevas ideas o pensamientos por ejemplo) no demuestra la existencia de comunicació. Aunque que si no hay transmisión de información que actúe como estímulo, no puede haber acto reflejo (o respuesta) al estímulo. Alguien podría decir que dada una respuesta, no sabemos si esta respuesta pertenece a una comunicació sobre la que estamos trabajando o a otra que a priori hemos ignorado.

Lejos de discutir la relación entre comunicació y respuestas que no es el objetivo fijado, hay que ver por que es necesaria la comunicació en cualquier manipulación de la voluntad y como la afecta en cuanto a la segunda pregunta planteada (*¿Hasta que punto el vendedor ha decidido por el comprador?*). Dado que manipular la voluntad implica cambiar la base de hechos y esta, en esencia es información organizada de una u otra forma, para cambiar la base de hechos tenemos que añadir o quitar información de esta base. Como se ha dicho que comunicació es toda transmisión de información, entonces el único modo de cambiar la base de hechos es mediante algún tipo de comunicació.

Antes hemos dicho que era necesario relacionar “juicio” y comunicació. Suponiendo que tenemos una base de hechos determinada y esta está aislada, nuestros juicios solo se restringirían a la base de hechos, sin posibilidad de hacer juicios diferente de los posibles con la base de hechos. Y esto no es así. Sin entrar en el análisis del vocablo “aprender”, es evidente que a lo largo de nuestra vida adquirimos nuevos conocimientos. Es lógico entonces suponer que cuando se esta haciendo un juicio hay una variable mas. La información que se transmite en una comunicació. Esta información puede llegar a formar parte de la base de hechos si un juicio así lo establece.

Pero, *¿En toda comunicació tiene lugar un juicio?*

Afirmarlo haría recaer toda la responsabilidad de las personas que se dicen manipuladas en ellas mismas. Con lo que otra vez tendríamos en contra a la sociedad. Aunque si encontramos casos en los que no haya juicio anterior a la incorporación de información a las bases del juicio responderemos a la pregunta satisfactoriamente. En todo juicio hay una parte racional y otra irracional. La suma de las dos es indeterminada y no nos incumbe, pero la racional se trata de algo mas matemático que la irracional. En un razonamiento, hay unas premisas (falsas o no) y unas reglas de inferencia. Si mediante razonamiento encontramos una premisa que es falsa, y en la base de hechos encontramos esta premisa siendo cierta, automáticamente intentaremos resolver la contradicción y eliminar la negación o afirmación de la premisa. Entonces, solo queda la “base” de sentimientos. Algo completamente irracional. Para cambiar los sentimientos no es necesario ningún tipo de razonamiento ni juicio, ya que hemos dicho que se trata de algo completamente irracional.

*Un pequeño ejemplo*

Si en una película ponen mensajes subliminales que nos incitan a comprar una bebida, nosotros, si no tenemos sed, podemos llegar a la conclusión de que no es necesario comprar ninguna bebida, pero esta demostrado (empíricamente) que los mensajes

subliminales funcionan. Como pueden estos atacar a una base de juicio? Atacando a los sentimientos, provocándonos un *deseo irracional* de beber esta bebida, y por lo tanto comprarla.

Pero con esto hemos asumido la perfección del mecanismo de razonamiento. Y esto no tiene mucho sentido, debe haber otra forma de atacar a las bases de juicio. Un razonamiento puede ser válido aunque las premisas sean falsas. Si ofrecemos información a una persona, y esta carece de premisas para verificarla, o simplemente “decide” no verificarla y asumirla como cierta habremos introducido algo falso en la base de hechos. Y esto es posible por la parte irracional del juicio. Una información puede ser sometida a un juicio, pero si los sentimientos nos empujan a aceptarla como cierta no es necesario ningún razonamiento para que se convierta en una premisa utilizable en futuros razonamientos y que por lo tanto puede alterar la voluntad.

El quid de la cuestión esta pues en el diferente peso que tienen la parte racional y la parte irracional en un juicio. Es posible que una persona fría, con “pocos” sentimientos y fuertemente racional no nos acepte cualquier cosa como válida. Y otra persona que vive una época especialmente emocional se “olvide” de verificar la información que le llega, siendo pues, mas fácilmente manipulable.

Esto nos puede llevar a considerar un nuevo término. La permeabilidad frente a agresiones externas. Un canal de comunicación muchas veces no se puede evitar. Pero poseer una mayor capacidad para razonar puede hacernos mas impermeables a intentos de manipular nuestra voluntad. Aunque como hemos dicho, pueden atacar una parte delicada de nuestros sentimientos y doblar nuestra voluntad “inicial”. Entonces, una persona podemos considerarla mas permeable como mas carga emotiva posee.

Es hora entonces de definir y comparar con estos términos los conceptos convencer y engañar como versiones ligeras de manipulación, y lavar el cerebro y adoctrinar como ejemplos de manipulación a escala y potencialmente peligrosas.

## **Engañar y convencer**

Aunque quizás convencer puede parecer que convencer sea mas benigno que engañar, ambos conceptos mantienen una estrecha relación. Convencer significa enviar un razonamiento a otra persona para que esta lo acepte como válido y incluya la conclusión en su base de hechos. Se puede intentar convencer a alguien con un razonamiento válido y premisas válidas, pero si esta persona es bastante impermeable, intentará contrastar la conclusión con las premisas que conoce. Si entran en contradicción puede ser que reestructure su conocimiento y acabe aceptando como válido el razonamiento y por lo tanto incorporándolo, por otra parte, si se trata de una persona con fuerte carga emocional puede refutar de forma irracional los argumentos que se le proporcionan. Este es uno de los problemas con que se encuentran los que intentan ayudar a aquellos que están en un momento difícil. Aunque es posible que esta persona sea impermeable pero su incapacidad por reestructurar su conocimiento puede llegar a la negación del argumento. Un ejemplo claro serian los conflictos intergeneracionales.

*Nuestra educación y experiencias personales influyen demasiado en el establecimiento de unas premisas iniciales. Dado que el contexto y el sistema educativo cambian a lo*

*largo de los años, y cada año que pasa sin refutar una premisa la aceptamos como mas válida o fundamental. Podemos deducir fácilmente que puede ser difícil convencer a alguien mayor de que acepte alguna novedad.*

Por ahora hemos asumido que las premisas eran ciertas y el razonamiento era válido. Pero qué sucede si o las premisas son falsas y/o el razonamiento incorrecto? Que tiene lugar un *engaño*. Intentar convencer a alguien (muchas veces con oscuros objetivos, aunque no tiene porque) usando información *incorrecta*. Si la persona engañada es fuertemente racional puede ser que evite el engaño pronto, pero si no es capaz de refutar el argumento que le dan, o porque no tiene premisas para ello o porque decide aceptarlo como válido. Entonces podemos afirmar que aunque sea de poca importancia, el engañador *ha decidido* por el engañado. Aun cuando se por el “bien”de la persona engañada.

El problema más grave viene cuando la persona engañada descubre que una premisa que ha asumido como cierta durante un tiempo, de pronto se convierte en falsa. Un sentimiento de frustración y engaño crece en la persona y aumenta su carga emocional, con lo que los riesgos de manipulación aumentan. Paralelamente, puede ser que se incluya en la base del razonamiento una premisa que indique que en algún momento el engañante ha proporcionado información falsa, y en un futuro, esta premisa puede evitar que un argumento proveniente de esta persona se acepte como válido, con lo que a la vez se puede aumentar la permeabilidad, pero sólo ante esta persona o colectivo. Dependiendo de los procesos de asociación de conceptos de la persona, que ahora no vamos a analizar.

## **Lavar el cerebro y adoctrinar**

Pero a veces se quiere llegar mas lejos. Se quiere manipular a una persona de forma que cambie su forma de vivir, de creer o de comportarse. Otras veces este proceso se quiere practicar a escala casi industrial, por lo que se requieren de métodos eficaces en todo tipo de personas.

Adoctrinar, sinónimo de indoctrinar, proviene de doctrina. Aquello que es objeto de enseñamiento. Adoctrinar significa inculcar ideas o creencias. Aunque quizás parece inocente, adoctrinar es peligroso si se practica con creencias o ideas que llevan implícitas intereses, sobretudo cuando los adoctrinados son personas altamente permeables. Por ejemplo los niños o las personas que cruzan un momento emocional delicado. La adoctrinación en si es necesaria para la creación de una sociedad que funcione y que respete a los demás. Pero si usamos la adoctrinación (enseñanza básica) para construir la sociedad es porque funciona, entonces, nada nos impide usarla para instruir con mal intención. La diferencia frente a *convencer*, es el uso de los términos idea y creencia. Se puede convencer a una persona para que se compre un coche, se le puede engañar si este coche se va a estropear seguro, pero esto no implica que el resto de sus decisiones o prioridades cambien en un futuro. Tan solo hemos “ajustado” su línea de sucesos. Pero si inculcamos a alguien una creencia fuerte (por ejemplo, la existencia de un Dios supremo que todo lo controla) podemos determinar su futuro para siempre.

A menudo la adoctrinación con mal intención la llevan a cabo gobiernos con un régimen dictatorial que prefiere la inexistencia de disidentes, o sectas que desean captar mas

adeptos. El proceso de asimilación de la información es el mismo que cuando se intenta convencer a alguien, pero como el objetivo es cambiar o añadir una premisa que sea presente en todos o prácticamente todos los razonamientos, es necesario una mayor permeabilidad ya que si no el razonamiento de la persona puede refutar los argumentos más fácilmente. Por eso los niños en edad escolar, o las personas que han sufrido algún trauma reciente son más vulnerables, por que sus juicios ante nuevas entradas de información pueden depender más de la parte irracional del ser.

Es importante notar que si añadimos una premisa que esté en todos los razonamientos ya no necesitaremos de la parte emocional para que la persona acepte futuros argumentos preparados para esta premisa. Por ejemplo, si inculcamos que un dictador actúa por el bien de una gente, si el dictador quiere recortarles libertad y les justifica que es por su bien, como asumen que lo que hace el dictador es por su bien, aceptan sin problemas el recorte de libertades. Y quien habla de un dictador, puede hablar de el sumo sacerdote de una secta.

Por ahora hemos asumido que la adoctrinación requiere de permeabilidad. Pero, *¿qué sucede si se quiere manipular la voluntad de alguien y éste es impermeable?* Una primera opción muy eficaz es el *asesinato*, durante una guerra, es más eficiente eliminar aquellos elementos subversivos que son reacios a la adoctrinación que perder el tiempo intentando cambiar los principios de estas personas. Pero en el caso que no se quiera incurrir al genocidio de ipso, otra respuesta está en manuales publicados desde hace años. Se le permeabiliza. Y como hemos dicho que, a más carga emocional, más permeabilidad podemos ver que la solución está en la parte irracional de las personas. Lavar el cerebro es esto, preparar a una persona para que acepte sin impedimentos cualquier idea. Esto requiere una desestabilización de la persona y un posterior “borrado” de lo existente. Las herramientas para conseguir esto son incontables, tortura, chantaje, extorsión, coacción, secuestro de seres queridos, asesinato de personas próximas.

Relacionado con esto, hacer notar la peligrosidad de los libros de autoayuda. Lejos de ser algo que estudiar detenidamente desde el punto de vista de la filosofía, hay que ver que se trata de un ejemplo posibilidad de manipulación. Hemos dicho que la permeabilidad radica en la estabilidad emocional, y la gente acude a los libros de autoayuda precisamente cuando se encuentra uno con un problema emocional. Se tratan pues de elementos que pueden ser usados con fines no demasiado nobles.

Tan solo para terminar, comentar que la adoctrinación o el lavado de cerebro en sociedades enteras puede ser muy peligroso. Porque una vez aceptado algo como cierto e irrefutable, mediante técnicas de comunicación masiva (como la televisión, la prensa o la radio) se puede ultimar la modelación de las bases de hechos para que queden todas uniformes. Esta Uniformidad Mental puede favorecer juicios determinados y por lo tanto acciones determinadas. Si esto se perpetua a lo largo de los años la capacidad de reacción de la sociedad es nula, entonces si un régimen consigue uniformar una sociedad para que responda a como desea, ¿se trata de algo irreversible? Parece imposible pero hay que asumir que gracias a la educación que poseemos hemos sido manipulados y por lo tanto se abre un diálogo a parte que requeriría de un análisis muy extenso. ¿Hemos sido manipulados desde tiempos pretéritos de forma que vamos pasando enseñanzas de padres a hijos, obedeciendo a algún maquiavélico “primer hombre”?

## **Conclusiones**

Este último párrafo podría desmontar todo el texto anterior, y pondría de relieve la importancia de la cultura en el desarrollo de las sociedades. Así que será necesario suponer un estado inicial en el que la persona no está manipulada (aunque esto es imposible porque la creación de la persona implica adoctrinación por parte de sus antepasados). También se puede atacar este trabajo desde la definición exacta de conciencia porque puede ser que la forma que hemos establecido de asimilación de información no sea del todo correcta. La relación entre comunicación y respuesta no ha quedado muy clara tampoco.

Aún así, al término del trabajo podemos afirmar la importancia de la parte irracional de las personas a la hora de permitir agresiones externas que quieren manipular su voluntad. Como personas que queremos ejercer nuestra voluntad de una forma libre, sin influencias externas maliciosas solo nos queda el arma de la crítica. El poder verificar de forma transparente cualquier información que recibimos. La asimilación de información verificada en abundancia y una estabilidad emocional que no nos permita cometer errores irracionales, puede convertirnos en personas capaces de rechazar argumentos sin sentido o que usan premisas falsas.