



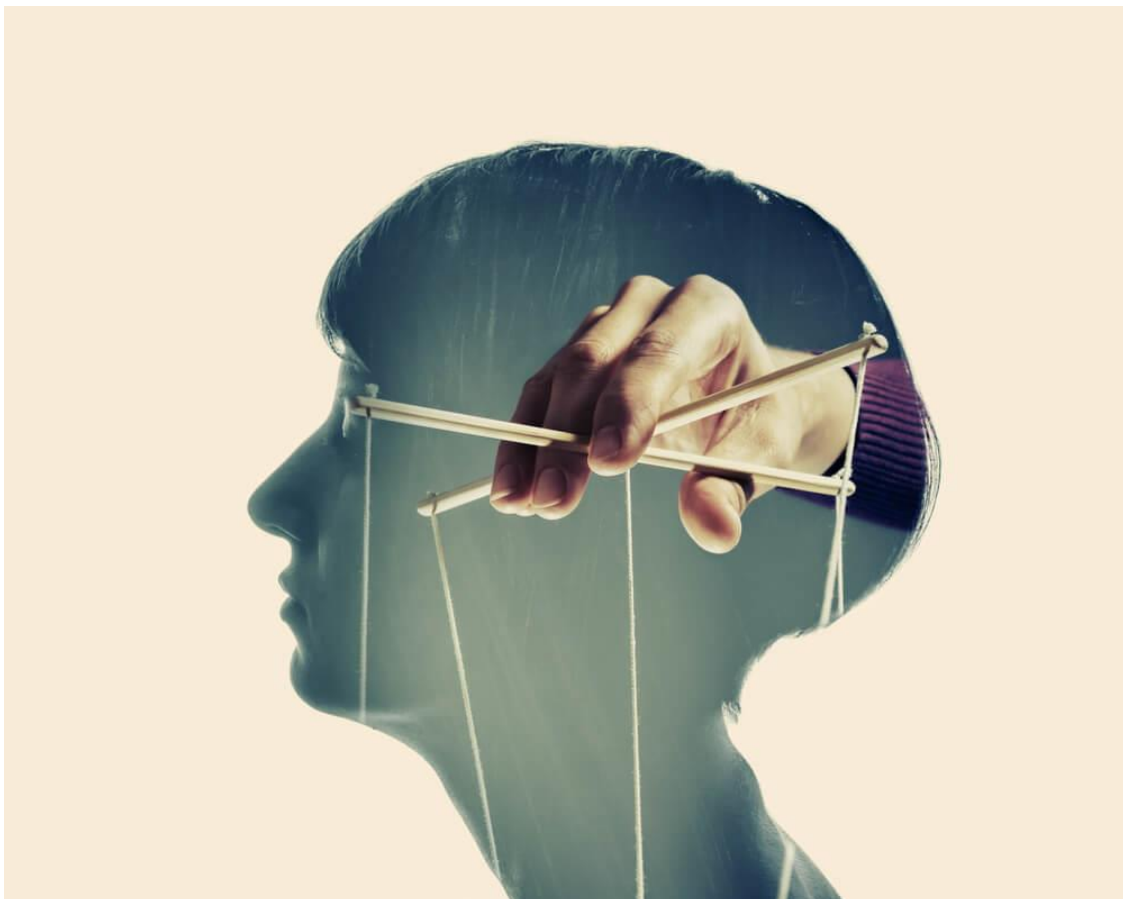
# Liceo Científico Dr. Miguel Canela Lázaro

“Enseñando a pensar, enseñando a innovar”

Yessica Infante, Kerla Gil

**Asesor:** Daniel Chehata

## La manipulación: Un método educativo



# Índice

	pag
Capítulo 1	
• Introducción.....	2
• Manipulación.....	2
• Técnicas de manipulación.....	3
• Objetivo.....	5
Capítulo 2	
• Desarrollo del experimento.....	6
• Encuesta.....	8
• Resultados de la encuesta.....	9
• Resultados antes del discurso.....	10
• Discurso de Morel.....	11
• Resultados del discurso.....	12

# Capítulo 1

## Introducción:

Cuántas veces hemos intentado que alguien haga algo que queremos ya sea con amenazas o elogios. Todo eso, aunque no lo creas es un acto de manipulación psicológica, esta no es más que “un conjunto de técnicas de persuasión para convencer a las personas de una o varias ideas e influir en su comportamiento.”<sup>1</sup>Cotidianamente hemos sido víctimas y victimarios de manipulación psicológica. ¿La estaremos usando bien?, actualmente las personas usan la manipulación para beneficios propios a cualquier precio, llegando al extremo de cometer locuras.

La manipulación puede darse en cualquier lugar siempre y cuando salga una relación interpersonal. Puede darse en el plano procesional, conyugal, familiar, relaciones de amistad, medios de comunicación, etc. Esta se puede realizar por cualquier persona ya que “la familia construye un ambiente de manipulación muy típica como en las parejas, hijos, los padres y parientes políticos”<sup>2</sup>

Esto claramente nos confirma que nosotros estamos siempre en un ambiente de manipulación, tanto así que no sabemos **cuándo** controlan nuestra mente y cuando no. Pero la pregunta que todo nos hacemos es ¿La manipulación es mala? Es muy importante saber dicha pregunta, ya que cuando hablan de manipulación pensamos que es un pecado mortal. La respuesta es clara, generalmente la manipulación siempre y cuando la utilices positivamente no va a ser mala, por ejemplo, si quieres que alguien aprenda algo o no quieres que haga cosas indebidas, en ese caso si es buena la manipulación, pero en el caso que actualmente conocemos, como cuando quieres estafar a alguien o quieres que alguien haga algo malo, ahí es mala la manipulación.

## Técnicas de manipulación:

A continuación, vamos a nombrar y explicar los diferentes tipos de manipulación que estudiamos.

- **Pie en la puerta:**

“Consiste en hacer una petición pequeña, que la mayoría de la gente aceptará, para posteriormente realizar una petición mayor”<sup>2</sup> por ejemplo si el profesor quiere que un estudiante vaya al liceo los sábados, primero el viernes le pide que le ayude a cargar unos libros de un pabellón a otro, lo cual es una tarea fácil, por lo que no se va a poner en contra. Después que lo haga le pide que como ya lo ayudó en eso tan simple puede venir los sábados hacer lo mismo, ya con esa petición el estudiante tendrá responsabilidad y aceptara porque supuestamente es fácil, sin saber que fue una manipulación a la cual fue sometido.

En un artículo se habla sobre este método y menciona a dos personas que en el 1975 realizaron un experimento en el cual “esta demostración es válida, incluso tratándose de dos personas

distintas las que realizan las solicitudes y también, aunque los requerimientos fueran sustancialmente diferentes.”<sup>3</sup>

“Se realizó un experimento de campo para probar la explicación de autopercepción del fenómeno de "pie en la puerta" de un mayor cumplimiento de una solicitud sustancial después del cumplimiento previo de una demanda menor. En este estudio, algunos sujetos fueron abordados primero con una pequeña solicitud (respuesta a 8 preguntas en una encuesta telefónica) cuyo tamaño era prácticamente seguro para garantizar el cumplimiento. Otros temas se abordaron primero con una solicitud lo suficientemente grande como para garantizar el incumplimiento (respuesta a 50 preguntas). Los sujetos en ambas condiciones se abordaron posteriormente con una solicitud de tamaño moderado (30 preguntas patrocinadas por una organización de servicio público diferente). Según lo predicho por la teoría de autopercepción, los sujetos en la condición de solicitud inicial pequeña mostraron una mayor tasa de cumplimiento de la segunda solicitud (.519), mientras que los sujetos en la condición de solicitud inicial grande mostraron una menor tasa de cumplimiento (.219) que los sujetos en la condición de control sin solicitud inicial (.333)”<sup>4</sup>

- **Portazo en la nariz:**

Se basa en la obligación de hacer una concesión a aquellos que han cedido previamente en sus requerimientos y en la reciprocidad. Consiste en comenzar con una petición elevada y cuando esta sea rechazada, hacer una petición mucho menor, que suele ser aceptada. El principio de reciprocidad funciona sobre la base de las concesiones mutuas: “Puesto que tú has cedido en tu petición, yo también debo ceder en algo”. Esta técnica se usa mayormente en negocios y suele ser más eficaz que el camino directo.

En 1975 el profesor Cialdini y sus colegas realizaron el siguiente experimento; pararon a estudiantes universitarios en la calle para pedirles que se ofrecieran de orientadores no remunerados de delincuentes juveniles dos horas a la semana durante dos años. Como es de suponer ninguno de los estudiantes acepto. Después los experimentadores rebajaron su petición a una menor, pidiéndoles si podrían acompañar a un número de delincuentes a una visita al zoo. El 50% estuvo de acuerdo, en contraste con el 17% de los grupos (estudiantes que accedieron a la petición sin previamente se le realizara la petición mayor). Estos fueron uno de los primeros en realizar esta técnica.

- **Etiquetado o elogios:**

Este es un tipo de manipulación en el cual las personas utilizan elogios es decir “El reconocimiento de los méritos o cualidades de una persona o de una cosa mediante expresiones o discursos favorables para algún beneficio.”<sup>6</sup>

“La mayoría de nosotros nos crecemos con elogios y halagos, justamente porque nos levantan el ánimo, alegran nuestros corazones y disipan viejos temores y dudas sobre nosotros mismos. Pero el elogio tiene también su lado oscuro. Muchas veces, más de lo que pensamos, puede constituir un tipo de soborno verbal que nos ofrecen a cambio de satisfacer los intereses de la persona que los brinda.”

- **Compromiso:**

Esta puede ser implementada de muchas formas, pero mayormente es utilizada de una forma en la que se compromete de una manera u otra a la persona, para que cuando se le pida algo al individuo tenga la obligación de hacerlo.

- **Contacto físico:**

Este por lo general se trata de tocar a alguien mientras se le pide algo con la intención de que la persona conceda tu petición, esta técnica suele ser muy efectiva ya que las personas se sienten obligados a ceder sin oposición a lo que les piden.

- **Miedo relajación:**

Se trata de regañar o simplemente hablarle fuerte a una o varias personas para después pedirle algo, por lo que esta tiende a ser muy similar a la amenaza.

- **Pie en la memoria**

Mayormente esta técnica de manipulación consiste en hablar con una o varias personas, donde el manipulador tiende a decir palabras claves, para que en un futuro alguna de estas personas recuerde aquello que le dijo el manipulador y de alguna manera influya en lo que deje o no de hacer.

## Objetivo

Nuestro objetivo se divide en dos, la primera parte se trataba de ver y analizar las diferentes técnicas de manipulación utilizada por los maestros de 6<sup>to</sup> grado y otros grados del liceo científico, mientras que la segunda consistía en utilizar la manipulación para resolver una polémica de nuestro centro, esta es el uso inadecuado del uniforme de dicho centro.

## Capítulo 2

### Desarrollo del experimento:

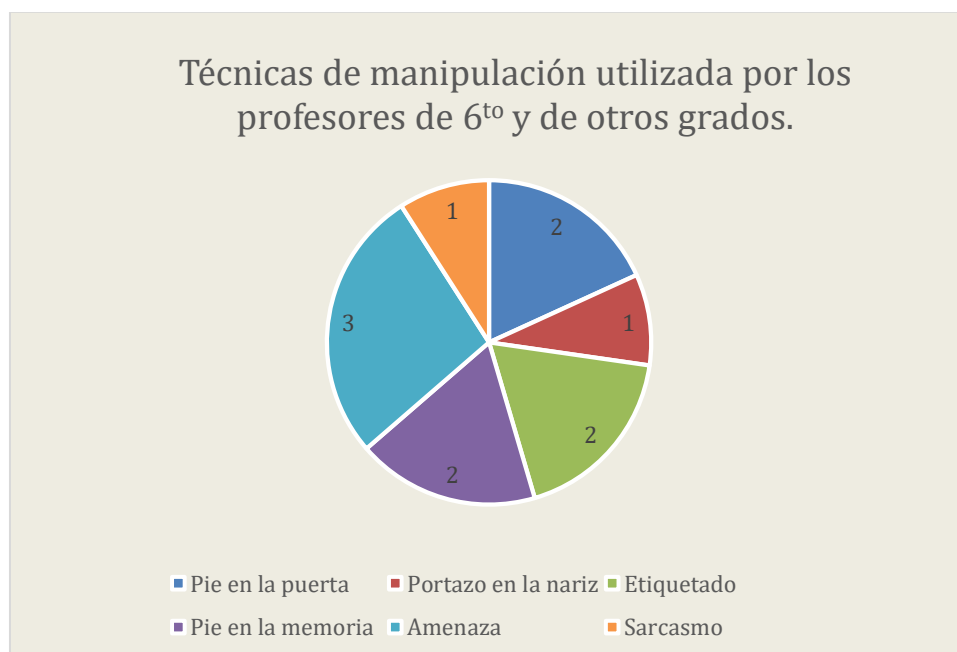
Después de ver y analizar las diferentes técnicas de manipulación, decidimos realizar un experimento, este consistía en escuchar la forma de hablar de cada profesor para luego identificar y calificar cada tipo de manipulación que ellos utilizan con los estudiantes en la clase. Hicimos una tabla para tener un registro de una semana de las frases manipuladoras que ellos utilizaban, para luego de tener los datos, representar estadísticamente el porcentaje de manipulación que tuvieron los profesores en dicha semana.

El método utilizado fue observar diariamente a ocho profesores de grado 6to y otros grados para así darnos cuenta cuando ellos realizaban una técnica de manipulación, con el objetivo de luego tomar apuntes y poder tener una evidencia clara y precisa.

Aquí le damos algunos ejemplos de las manipulaciones utilizadas por algunos profesores

Tipo de manipulación	Frase dicha por el profesor	Profesores	Cantidad
Pie en la puerta	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. “Quiero que hagas dos párrafos y luego dos hojas.”</li> <li>2. “Quiero que me hagas un párrafo ahora y el capítulo 1 para el martes.”</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Chehata</li> <li>2. Chehata</li> </ol>	2
Portazo en la nariz	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. “llévame el bulto a la nave 1 por favor,</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kendall</li> </ol>	1

	como dijiste que tenías clase ahora, por lo menos llévalo a la dirección.”		
Etiquetado	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. “Inteligente y trabajador.”</li> <li>2. “Como sé que son tan fuertes y bien alimentados, vengan, necesito ayuda con unas cajas.”</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Chehata</li> <li>2. Marcos</li> </ol>	2
Pie en la memoria	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. “Llenen la práctica porque si la llenan le va a ir bien en la prueba.”</li> <li>2. “¿Quieran que se resuelva su problema? escriban y se lo pasaremos a dirección.”</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cepeda</li> <li>2. Morel</li> </ol>	2
Amenaza	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. “Ustedes deciden hoy o mañana, pero si lo entregan mañana les quieto puntos.”</li> <li>2. “Me dio deseo de tirarle el lapicero por estar hablando.”</li> <li>3. “Si quieren que los exámenes están a tiempo ustedes también tienen que hacer tareas, ¿esperan el tiempo necesario o lo prefieren de tarea?”</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lorena</li> <li>2. Morel</li> <li>3. Gayan</li> </ol>	3
Sarcasmo	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. “Ustedes deciden cuando quieren tener deporte, como ¿cuándo quieren empezar? ¿Desde las 10 hasta las 1 para no sudar? ¿verdad?”</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Chehata</li> </ol>	1



Después de analizar dicha tabla nos pudimos dar cuenta de que el tipo de manipulación más usada es la amenaza.

A continuación, vamos a enfocarnos en los discursos que realiza el profesor Morel durante todas las mañanas en la alzada de la bandera. Después de varias observaciones nos dimos cuenta que este utiliza varias técnicas de manipulación, tales como:

- Elogios.
- Amenaza.
- Miedo relajación.
- Etiquetado.
- Pie en la memoria.

## Encuesta

Realizamos una encuesta a una muestra de los estudiantes del liceo científico durante una semana, para saber su opinión acerca de los discursos que realiza el profesor Morel todos los días en la alzada de bandera. Para esta encuesta entrevistamos a estudiantes al azar, donde las preguntas fueron realizadas directamente a los estudiantes, estos fueron de diferentes grados, pero la gran mayoría pertenecían al segundo ciclo (estudiantes de 4<sup>to</sup>, 5<sup>to</sup> y 6<sup>to</sup> grado).

A continuación, les presentamos las preguntas realizadas en la encuesta:

1- ¿Qué crees que son los discursos que da Morel en la bandera?

- a) Boches b) Recomendaciones c) Pérdida de tiempo

2- ¿Cómo te sientes a escuchar estos discursos?

- a) Angustiado b) agredido c) normal d) Te da igual e) Amenazado

3- ¿Crees que son efectivos?

- a) Si b) No c) depende d) tal vez e) a veces

4- Si se le aplicara una amenaza ¿sería más efectivo?

- a) Si b) No c) Depende

Tuvimos un pequeño problema a la hora de encuestar a los estudiantes ya que no sabíamos qué cantidad era necesaria para poder representar al liceo completo, ya que entrevistar a todos no era factible, entonces investigamos sobre cómo sacar la muestra conociendo la población.

En primer lugar, la muestra es una parte de la población que va a representar la población total. Para poder encontrarla se utiliza esta fórmula:

$$n = \frac{Z_a^2 * p * q}{d^2}$$

En donde:

Z = nivel de confianza,

P = probabilidad de éxito, o proporción esperada

Q = probabilidad de fracaso

D = precisión (error máximo admisible en términos de proporción)

En este caso el nivel de confianza es en porciento, la mayor parte es entre 95%, 99% y 99.9%. El error máximo o absoluto también es en porciento y entre más pequeño es, más exacta es tu muestra además en el caso de probabilidad de fracaso y éxito la suma de los dos es 1 y tienen que estar por lo general de 0.04 y 0.06.

Además de esta, existe otra fórmula que se tiene que utilizar cuando sabemos la población. Esta es:

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - 1}{N}}$$

Donde:

n: tamaño de la muestra

$n_0$ : el número que te dio de la antigua formula

N: La población

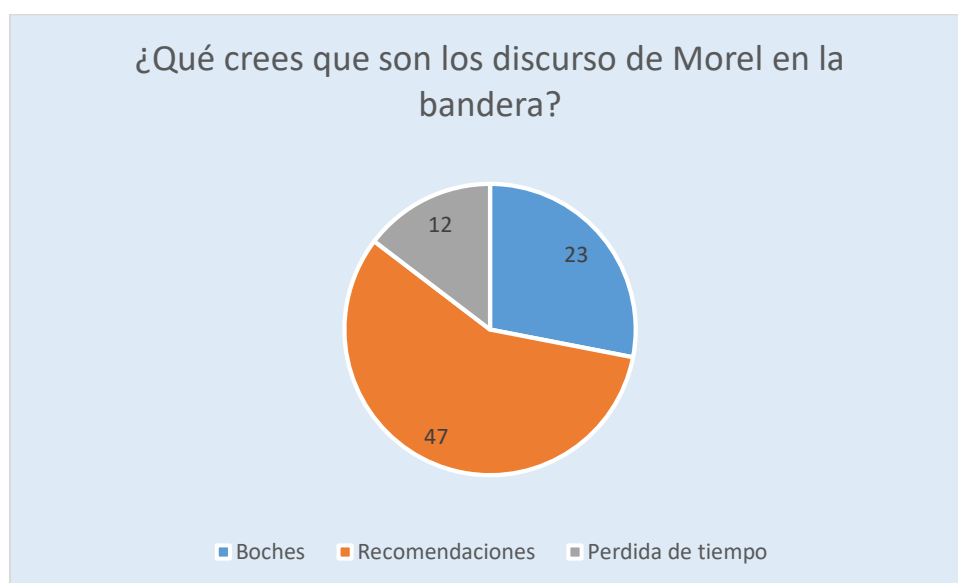
Conociendo la población de 525 estudiantes, sustituimos los datos en la primera fórmula como explicamos anteriormente, después ese resultado lo sustituimos en la segunda fórmula junto con la población, el resultado como es decimal lo pasas al número que sigue. En nuestro caso obtuvimos como resultado que la cantidad de estudiantes para entrevistar era 82, el cual viene siendo nuestra muestra en base a la población.

## Resultados de la encuesta



1) ¿Qué crees que son los discursos de Morel en la bandera?

Opciones:	Número de personas que respondieron
A) Boches	23
B) Recomendaciones	47
C) Una pérdida de tiempo	12



Gráfica 1: Representa las respuestas de los estudiantes en base la pregunta 1.

2) ¿Cómo te sientes al escuchar estos discursos?

Opciones	Número de personas que respondieron
A) Amenazado	4
B) Angustiado	3
C) Te da igual	17
D) Normal	52
E) Agredido	6



Gráfica 2: Representa las respuestas de los estudiantes en base la pregunta 2.

3) ¿Crees que son efectivos estos discursos?

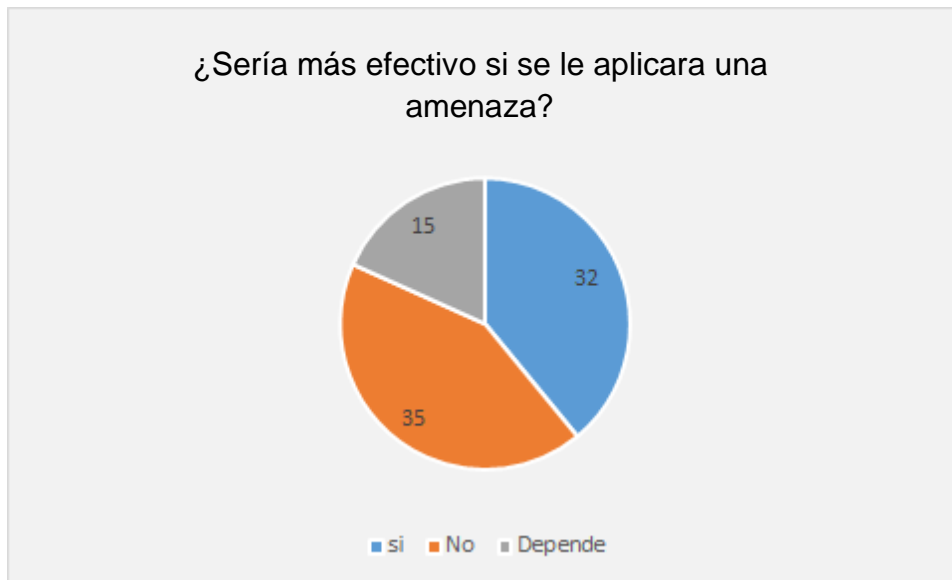
Opciones	Número de personas que respondieron
A) Si	39
B) No	15
C) Tal vez	7
D) Depende	9
E) A Veces	12



Gráfica 3: Representa las respuestas de los estudiantes en base la pregunta 3.

4) ¿Sería más efectivo si se les aplicará una amenaza a los discursos?

Opciones	Número de personas que respondieron
A) Si	32
B) No	35
C) Depende	15



Gráfica: Representa las respuestas de los estudiantes en base la pregunta 4.

Esta encuesta fue realizada para saber la opinión de los estudiantes acerca de esta polémica que afecta nuestro liceo día a día, teniendo en cuenta que los resultados fueron cambiando debido a quienes le preguntamos, por ejemplo, los estudiantes de la primera nave, quienes son los más pequeños, respondieron de una manera distinta a la que respondieron los de la segunda nave, los cuales son de una edad mayor. Mientras que los estudiantes del segundo siglo decían que se sentían normal al escuchar estos discursos, los del primer siglo se sentían angustiados, agredidos o amenazados al escuchar los que ellos llamaban boches y recomendaciones.

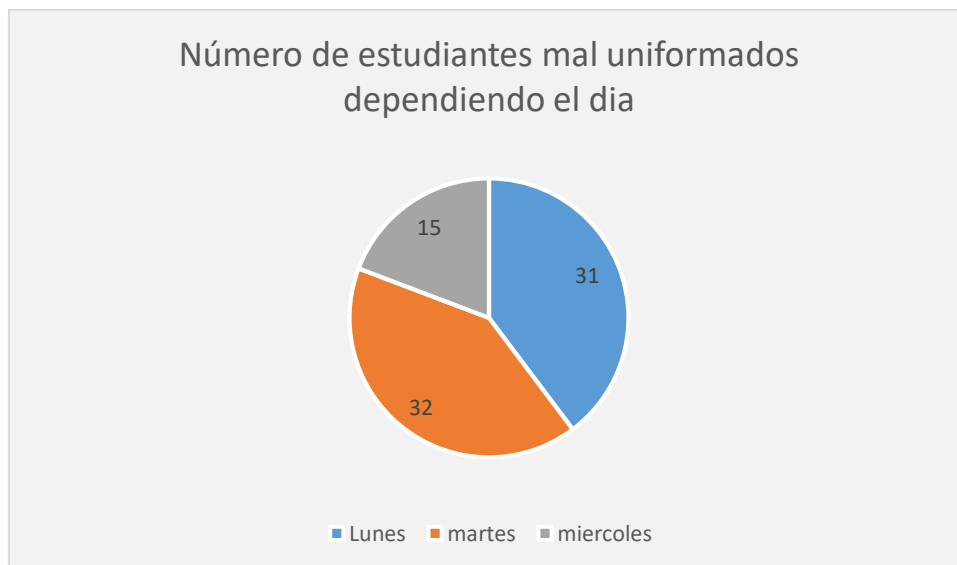
En base a los resultados de esta encuesta y tomando en cuenta la opinión de los estudiantes decidimos utilizar la manipulación para solucionar un problema que se vive en el liceo, nos referimos al uso inadecuado del uniforme, ya que, la mayoría de los estudiantes no van con la ropa apropiada para la institución, es decir, camisa blanca, pantalón azul marino, zapatos o tenis negro, media blanca y correa negra. Además, la camisa tiene que ser por dentro del pantalón. Por lo que utilizaremos algunas técnicas para manipular a los estudiantes a través de un discurso que será dicho por el Prof. Morel.

### Resultados antes del discurso

Vamos a observar y cuantificar a los estudiantes que estén mal uniformados antes de que el profesor realice el discurso para hacer una comparación de cómo están después de que se diga el discurso, y verificar si el discurso funciona o no.

Antes de realizar el discurso observamos y cuantificamos los estudiantes que no contaban con un uniforme apropiado por tres días, iniciando desde el lunes de los cuales los resultados fueron los siguientes:

Días	Número de estudiantes mal uniformados
Lunes	31
Martes	32
Miércoles	15



## Discurso de Morel

¡Buenos días!

Varias informaciones, pero antes quiero hablar de un tema que siempre hemos tenido problema pero que actualmente se ve aún más.

Algunos dirán -Ya viene el profe con otro boche- Pero esta vez será todo lo contrario, ya saben a lo que me refiero, las constantes pláticas y supuestos boches acerca de utilizar bien el uniforme que hasta ahora no se resuelve, por eso quiero hablarle sobre la importancia de utilizar

el uniforme correctamente, ya que la mayoría no lo saben y piensa que yo solo lo digo por molestar y obligarlos a utilizar una vestimenta. Pero si se ponen a pensar porque los peloteros y los basquetbolistas usan un uniforme adecuado, no es porque están obligados hacerlo.

Si ustedes supieran que portar el uniforme correcto es un beneficio que tienen ustedes, ya sea para que las instituciones escolares puedan identificarlos, porque a ellos le dan una información de cómo es el uniforme y si ven a la mayoría con otra cosa dirán que no son de ese centro. Además, representa la integridad y respeto del estudiante. Como dice el dicho: “tú eres valorado por tu apariencia.”

Después de esta reflexión, la cual sé que alguno la tomaran bien, otros lo mal interpretarían y los que no le importa la ignorarían. Ahora bien ¿Quién me dice cómo es que se debe venir al liceo? y a qué me refiero con adecuado porque puede ser que algunos no me entiendan y estén malinterpretando las cosas, ya que ustedes son estudiantes responsables que saben cómo vestirse, o hasta ahora eso pensé, pero por lo que veo últimamente es todo lo contrario.

Seguro algunos dirán - Profe, pero yo vengo adecuado, ¡al que le sirve el zapato que se lo ponga! Esto es a causa de que la gran mayoría viene incorrectamente. A sinceridad levanten la mano el que siempre ha venido bien uniformado al liceo.

Muchachos, es a estudiar que venimos, no es en una fiesta ni en su casa que están, es en el liceo. Digo esto porque algunos vienen con la camisa como borrachos (un lado por dentro y otro por fuera), con pantalones jean que parece que un gato lo arañó, o se quedaron enganchados en un alambre de tantos hoyos, el sello que ni se diga, porque algunos cambian la camisa todos los días y viven con el bolsillo llenos de grapa y unos zapatos que parecen de AMET de tan luminosos, todo menos negro. Mis hijos ustedes ya son grandes, personas con un buen intelecto, responsables, que saben distinguir lo que está bien de lo que no, con una inteligencia sublime, ya que estas demostrando al país que son capas de muchas cosas. Pero si ustedes no razonan y siguen viniendo como se les da la gana, la dirección tendrá que tomar medidas drásticas y ya saben a lo que me refiero con eso. “¿Quieren venir todos los sábados a limpiar al liceo y que les quite los días de colores? Bueno si no quieren eso, vengan bien uniformado. Por último, les reitero en sus manos está la decisión.

## **Resultados del discurso**

Realizar esta investigación fue sorprendente e interesante descubrir que día a día fuimos, somos y seremos víctimas de manipulación, aunque en este caso dicha manipulación no era para el beneficio de los profesores sino para el de los estudiantes.

## Bibliografía

- 1- <http://articulos.corentt.com/manipulacion-psicologica/>  
<http://psicotesa.com/articulos/como-detectar-si-estoy-siendo-victima-de-manipulacion-psicologica>
- 2-<http://www.miguelmolinaalen.com/compromiso-de-consistencia-pie-en-la-puerta/>

3 <http://www.aulafacil.com/cursos/19645/empresa/responsabilidad-social/etica-publicidad-ventas/la-tecnica-del-pie-en-la-puerta-o-venta-secuencial-la-tecnica-del-enredo-vulgar>

4 <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/1117412>

5 <http://zolani.es/elocio-para-manipular/>

6 <http://dle.rae.es>