

# Come riconoscere e difendersi dai manipolatori

Autore: Dott. FABRIZIO CIANCA –Direttore didattico del Centro di formazione Maveco ([www.formazione-maveco.it](http://www.formazione-maveco.it)) e docente dei corsi di Tecniche e psicologia della vendita, strategie di Marketing e Comunicazione d'impresa, Comunicazione efficace e Abilità relazionali.

Il presente articolo non vuole essere un trattato di psicologia sociale, bensì vuole mettere in evidenza un aspetto inquietante e diffuso, del quale siamo stati tutti o quasi vittime almeno una volta nella vita: **la manipolazione**. Purtroppo molte persone sono vittime, ogni giorno e da anni di “manipolatori”, che tramite tecniche collaudate che rispondono ad automatismi psichici, sono in grado di far compiere azioni, a loro esclusivo vantaggio, alle persone che li circondano, senza che queste ultime abbiano espresso la volontà di farlo o siano coscienti di agire per gli interessi esclusivi del “manipolatore”.

Chi non si è mai trovato con le spalle al muro scoprendosi a compiere impensati atti di solidarietà ? A comprare qualcosa che non gli serve ? Ad approvare idee alle quali non credeva ? Quante persone si ritrovano a eseguire dapprima piccole azioni semplici e inizialmente poco impegnative, e successivamente, senza accorgersene, si ritrovano impegnate ad eseguire azioni complesse per le quali saranno ritenuti responsabili, senza che inizialmente essi abbiano espresso la volontà di farlo o siano stati messi al corrente degli sviluppi sempre più difficoltosi delle attività ?

Prima di continuare, vorrei chiarire il fatto che le persone soggette a manipolazione sono persone normali, non sono “malate”. La persona manipolata è uno di noi. Il manipolatore “manipola” le persone vicine: i figli, la moglie, i collaboratori, gli amici, ect. , insomma persone normali, sulle quali (purtroppo) ha influenza, e facendo leva su meccanismi psicologici interni all'essere umano, fa agire le persone a suo esclusivo vantaggio.

Non si tratta più di persuasione, cioè di fare comprendere ad una persona le ragioni, i motivi veri, reali, per i quali è bene agire in quel senso o fare una certa cosa. Il manipolatore non illustra alla “vittima” i suoi obiettivi finali, i suoi pensieri e idee. Tiene nascosto tutto alla “vittima” e comincia a “lavorarla” pian piano, con tecniche che hanno inizialmente l'apparenza di semplici richieste, non impegnative, alle quali non si può dire di no. Le richieste saranno sempre più grandi, impegnative e la vittima si ritrova presto coinvolta in attività complesse, come ad esempio in prestiti di denaro prima insignificanti poi esosi, a prestare il proprio tempo, ect. Sarà a quel punto difficile tornare indietro, sottrarsi agli impegni nei quali la vittima a questo punto (suo malgrado), si ritrova.

La manipolazione delle persone è una pratica fuorilegge, disonesta, incivile, moralmente negativa perché usa la relazione con le persone per secondi fini, mai dichiarati all'interlocutore che in questo articolo ho voluto chiamare “vittime”. Non rispetta la persona, il suo pensiero, la sua volontà, i suoi interessi. Usa la persona per raggiungere i propri fini, ma la persona non è cosciente di essere manovrata contro la sua volontà e interesse.

La manipolazione consiste nell'orientare il comportamento di una persona, senza che l'interessato se ne renda conto per fini esclusivi del manipolatore, a svantaggio del manipolato. Le tecniche usate dal manipolatore possono essere tante, così come le “leve” sulle quali agisce e le “facce” che può assumere: seguirà una lista. Ora posso dire che il risultato per la vittima sarà la perdita di fiducia in se stesso, un senso di inadeguatezza, un senso di inferiorità, seguito da insonnia, stress, frustrazione, depressione, ect., tutti malesseri causati dall'essere soggetto a manipolazione, non ad altre cause.

Il manipolatore colpevolizza, si deresponsabilizza, semina zizzania, sottovaluta, si “vittimizza”, cambia i propri atteggiamenti, è indifferente alle esigenze degli altri, fa leva sui sentimenti, sui rapporti, svaluta le persone, tende a screditare, nasconde sempre i suoi fini, “usa” gli altri. Questi sono solo alcuni dei modi di comportarsi dei manipolatori.

## Le persone sensibili alla manipolazione

Il seguente elenco illustra le caratteristiche delle persone che, più di altri, sono soggette alla “manipolazione”:

- coloro che non hanno acquisito ancora coscienza di sé, della propria persona, dei propri diritti della libertà di pensiero, di azione, di espressione
- Avere un complesso d'inferiorità, avere subito vessazioni, ritenersi persona poco degna d'interesse.
- Persone che hanno bisogno della approvazione di altri, del consenso di altri, della “Benedizione” di altri (in questo modo sono nelle mani di altri)
- Essere solitario, avere pochi amici e avere paura di essere abbandonato.
- Avere timore dei conflitti e dei disaccordi, sentirsi rapidamente a disagio a fronte di una disputa, anche di poco conto.

- Ricercare relazioni armoniose, facili e confortevoli nelle quali l'interlocutore sappia adattarsi bene alla vostra personalità. Essere molto sensibile all'apparenza fisica delle persone, al loro modo di vestire, all'impressione che lasciano, all'ambiente che creano intorno a loro.
- Coloro che hanno un rispetto incondizionato ed esagerato dell' "autorità" (professionisti, uomini di successo, uomini di cultura, ect), o finta tale
- Coloro che, pur adulti, non sono ancora riusciti ad "staccarsi" dalla figura di alcune persone a loro vicine, che possono essere Manipolatrici
- Desiderare di non contrariare gli altri, esprimendosi con frasi del tipo: "Come volete, vedete voi, possiamo metterci d'accordo".
- Amare la comunicazione, lo scambio d'idee, la condivisione dei medesimi gusti, i medesimi valori
- soffrire della mancanza di comunicazione
- Desiderare d'essere apprezzato e amato, avere forti tendenze narcisistiche, essere egocentrico, ascoltarsi e amare di essere ascoltato.
- Essere attirato maggiormente dalle persone vicine e molto somiglianti a sé stesso.
- Avere paura della differenza, dell'ignoto e del cambiamento, essere timorato e superstizioso.
- essere estroverso, chiacchierone, amare raccontare la propria vita e i propri ricordi, trovare facilmente gli amici e averne molti, stringendo facilmente relazioni con gli altri.
- Non amare la solitudine, avere il gusto dei gruppi e della vita collettiva.
- Essere ottimista e vedere il lato positivo delle persone e degli avvenimenti.
- Esprimere facilmente ammirazione per le "star", essere sensibile alla notorietà e al successo sociale.
- Sentirsi lusingato dell'amicizia di una persona il cui successo riconosciuto dipenda dall'opinione degli altri.
- Cercare aiuto e supporto in caso di difficoltà.
- pensare che, per avere successo, sia assolutamente indispensabile una rete di relazioni.
- Coloro che non si sono rese autonome e sufficienti
- Coloro che non hanno fatto altre esperienze, vissuto in un altro ambiente, conosciuto poche persone diverse.
- coloro che non hanno bene in mente i propri obiettivi, interessi, desideri.

A breve la seconda parte dell'articolo: **Caratteristiche dei Manipolatori : riconoscerle per difendersi**

A seguire la terza parte dell'articolo: **Alcune tecniche da utilizzare per difendersi dai manipolatori**

Autore: Dott. FABRIZIO CIANCA –Direttore didattico del Centro di formazione Maveco ([www.formazione-maveco.it](http://www.formazione-maveco.it)) e docente dei corsi di Tecniche e psicologia della vendita, strategie di Marketing e Comunicazione d'impresa, Comunicazione efficace e Abilità relazionali.