



autore dell'articolo: Cianca Fabrizio - Ma.Ve.Co-Consulting

(Consulente, Progettista e Docente di Programmi Formativi Area Marketing, Vendita e Comunicazione. Socio AIF Associazione Italiana Formatori. Membro della Segreteria della Presidenza della Università Popolare "Sabina Eretum" e Consigliere per il settore Marketing.)

Come riconoscere i manipolatori e come difendersi

Il seguente articolo non vuole essere un trattato di psicologia sociale, bensì mettere alla luce 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, da parte di "manipolatori", che tramite tecniche collaudate che rispondono ad automatismi psichici, sono in grado di far fare azioni, a loro esclusivo vantaggio, alle persone che li circondano senza che queste ultime, ne abbiano espresso la volontà di farlo o ne 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 credevano ? Quante persone si ritrovano a eseguire dapprima piccole azioni semplici e inizialmente poco impegnative, successivamente, senza accorgersene, si ritrovano impegnate ad eseguire azioni difficoltose per le quali saranno ritenuti responsabili, senza che inizialmente essi abbiano espresso la volontà di farlo o siano stati messi a 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, amici, ect. , insomma persone normali, sulle quali (purtroppo) ha influenza, e facendo leva su meccanismi psicologici interni all'essere umano (**vedi paragrafo "gli 8 automatismi psicologici"**), fa agire le persone a suo esclusivo vantaggio.

Non si tratta più di persuasione, cioè di fare comprendere ad una persona ragioni, motivi veri, reali, che 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, 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 e 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. Sono solo alcune dei modi di comportarsi dei manipolatori.

Le persone sensibili alla manipolazione

Illustrerò 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 e soffrire della mancanza di comunicazione, inesistente per la maggior parte del tempo.
- Desiderare d'essere apprezzato e amato, avere forti tendenze narcisistiche essere egocentrico, ascoltarsi e amare 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.
- Al contrario, 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.

Caratteristiche dei Manipolatori : riconoscerle per difendersi

Il Manipolatore è un individuo che agisce secondo almeno una decina delle caratteristiche elencate sotto. Se conoscete una persona con almeno 10 elementi nella sua personalità, comportamento, relazione con gli altri, modi di esprimersi, ect la probabilità che si tratti di un "Manipolatore" è alta:

1. È Egocentrico e autoritario. Può essere vanitoso
2. Non tiene mai conto delle esigenze altrui, né dei familiari, né dei collaboratori o di amici (difficilmente i manipolatori ne hanno. **Vedi paragrafo "Effetto Boomerang"**)
3. Si serve di principi morali per spingere le persone a fare o non fare determinate cose.
4. Raggiunge i propri scopi a spese della vittima. Le sue richieste non sono mai chiare. Se può, non jmette nulla per iscritto.
5. Si serve di un ragionamento logico per mascherare il proprio bisogno personale
6. Usa la menzogna.
7. Colpevolizza sempre gli altri, svaluta le persone, tende a screditare.
8. Dichiara sempre la sua estraneità a fatti con esito negativo pur essendo stato la mente
9. Responsabilizza l'altro a sua insaputa
10. Predica il falso per sapere il vero.
11. Cambia spesso le proprie decisioni, comportamento, sentimento a seconda delle situazioni
12. Può fare la vittima o dichiarare malesseri per inculcare un senso di colpa nell'altro e indurlo ad una azione
13. Può assumere la Maschera del simpatico per fare scendere le difese dell'altro
14. Fa discorsi compassionevoli una volta che lo scopo è stato raggiunto.
15. Può non mantenere le proprie promesse con diverse motivazioni.
16. Per spaventare sceglie a volte parole allarmanti.
17. Sfrutta i principi morali per fare agire o fare adottare le proprie decisioni. (Ovviamente il Manipolatore non rispetta i principi morali)
18. Usa una falsa logica di necessità.
19. quando mentono possono non guardar in faccia l'interlocutore, ma possono essere nello stadio avanzato quindi mentire spudoratamente pur guardando in faccia l'interlocutore.
20. Usa il ricatto come arma di persuasione.
21. Fa la vittima, responsabilizza, generalizza, colpevolizza.
22. Cambiamento di discorso in funzione delle situazioni
23. Rimane spesso sul vago.
24. Non tiene conto degli altri.
25. Parlano di coscienza, di morale, di amore, ect, di sacrifici fatti, ma sono solo tentativi per indurre la vittima a fare una azione di loro interesse, ad approvare una loro idea o progetto. (la vittima non ci guadagna nulla o comunque non avrà né potere né controllo)
26. Domanda poco chiare e illegittime. Fa Domanda vaghe.
27. Esagera un falso problema.
28. Cambia il vero oggetto di disappunto.
29. Usa Pretesti per attaccare una persona.
30. Si dichiara vittima di avvenimenti secondo lui non prevedibili.
31. Fa della Falsità un suo strumento principe.
32. Crea disagio. Semina zizzania. Si impossessa dello spazio altrui e di altro cercando di giustificarlo con motivazioni razionali ma che sfiorano illeggimità, la morale, la deontologia.
33. Non informa chiaramente. Spesso usa un Intermediario in modo che può negare successivamente ciò che l'intermediario ha detto per suo conto.
34. Minimizza l'importanza di avvenimenti o li esagera.
35. Non prende decisioni chiare.
36. Discorsi contraddittori.
37. Cambia le proprie opinioni in funzione delle situazioni o delle persone.
38. Sottovaluta.
39. Critica: trasferisce l'errore sull'altro.
40. Quando ha bisogno di qualcosa per i suoi scopi (e a danno della vittima) aspetta l'ultimo momento per richiederla, mette fretta e fa richieste apparentemente semplici e in luoghi informali.

41. Può fare complimenti per fare agire la vittima o insinuare sensi di colpa nella vittima per farla continuare ad agire.
42. Cambia l'accordo all'ultimo momento.
43. Usa il Ricatto.
44. Interpreta a proprio vantaggio.
45. Durante i colloqui devia spesso vero argomento, depista, cerca di distrarre l'interlocutore.
46. Invoca ragioni logiche per dissimulare le proprie
47. Usa una falsa logica.
48. Decide ciò che va bene per l'altro a sua insaputa.
49. Fa credere agli altri che devono essere perfetti. Devo sapere tutto e rispondere alle richieste o domande immediatamente in modo che la vittima non ha tempo per riflettere
50. Metti in dubbio la qualità, competenze degli altri. Critica, umilia, giudica senza darlo a vedere e spesso dietro le spalle della vittima
51. Comuni i propri messaggi attraverso intermediari
52. Crea sospetti in modo da screditare la vittima
53. È capace di fare la vittima per farsi commiserare
54. Spesso ignora le richieste dell'altro
55. Minaccia in modo velato o ricatta apertamente
56. Evita appuntamenti, riunioni, o di mettere per iscritto decisioni
57. Si circonda di persone bisognose, di cultura bassa, per sentirsi superiore o far credere la propria superiorità
58. Deforma, interpreta
59. Può essere geloso
60. Non sopporta le critiche, nega spesso l'evidenza
61. I suoi discorsi sembrano logici ma le azioni e il suo stile di vita e al contrario
62. Si serve dei favori per piacere; fa regali per ottenere concessioni successivamente
63. Non ama la democrazia. Cerca di controllare tutto e tutti, negando libertà espressione di pensiero
64. Fa fare cose che la vittima non avrebbe fatto di sua spontanea volontà e comunque che ledono gli interessi della vittima
65. È oggetto di discussione tra le persone. Non è conscio del giudizio negativo di cui è soggetto in quanto il suo obiettivo, modo di fare e tecniche manipolatorie sono alla fine sempre scoperte.
(vedi "effetto Boomerang")
66. Il suo egocentrismo lo rende cieco quello che gli interessa davvero è la propria persona, minacciando così la stabilità familiare, lavorativa, le relazioni di amicizia
67. Agisce all'ultimo momento per impedire qualunque opposizione

Il manipolatore fa leva su otto automatismi psichici dell'essere umano, cioè su otto principi di comportamento base di cui si compone la psiche umana, e ai quali principi l'essere umano è predisposto per rispondere in modo automatico. Gli **otto automatismi** sono alla base di tutte le tecniche di manipolazione. Facendo leva su uno o più di questi automatismi psicologici il manipolatore fa agire le persone a proprio vantaggio. Gli automatismi sono molto conosciuti ovviamente dagli esperti della pubblicità, comunicazione e sette di qualsiasi genere.

Ecco l'elenco degli 8 automatismi psicologici:

1. Principio della Reciprocità
2. Principio dell'Impegno: l'iniziale, l'intensificazione, la Spirale dell'impegno
3. Principio della Riprova Sociale
4. Principio della "Simpatia"
5. Principio della "Autorità"
6. Principio della Scarsità
7. Principio dell'eccezionale
8. Principio dell'innocenza (di non essere colpevole)

(Nei corsi della **Maveco Consulting** sono trattate in profondità)

Non potevamo terminare l'articolo senza fornire qualche suggerimento su come difendersi dal Manipolatore.

Alcune tecniche da utilizzare per difendersi dai manipolatori

- imparare ad avere coscienza di se stessi come persona, dei diritti di libertà, pensiero, rispetto, dignità
- avere sempre in mente i propri obiettivi, desideri, interessi
- Usare la tecnica detta "della nebbia". questa tecnica si serve di modi di comunicazione vaghi e consiste nel non impegnarsi. gli indifferenti la usano intuitivamente
- è saggio ribattere senza aggressività o animosità
- dovete rispondere come se foste indifferenti
- frasi corte. frasi fatte
- sorridere
- prendere sempre tempo per riflettere sulle richieste
- sappiate rifiutare
- non avere paura del giudizio degli altri
- non aver paura di essere giudicati egoisti, immorali, ect
- non aver paura di discutere
- non aver paura di perdere l'amicizia (se mai c'è stata), il lavoro,ect
- non aver paura di non essere amati o apprezzati
- non avere paura di dare un dispiacere

il manipolatore tenderà a farvi credere che siete voi la persona "sbagliata", che si approfitta, che non collabora, ect. Non Cascateci

- imparate il rifiuto diplomatico o parziale
- applicare la tecnica del "disco rigato" che consiste nel ripetere con volumi identico il vostro rifiuto senza giustificarsi
- identificare gli abusi ripetitivi del proprio ambiente presentare una doppia faccia, si esiste un rapporto di sottomissione talmente forte che non consente di difendersi in modo diverso, simulando sottomissione fino al momento prima di potersene liberare
- è se gli indifferenti, ovvero simulare indifferenza non dare spazio a lusinghe oppure ad accuse
- non sperare troppo in una relazione positiva (una persona che abusa degli altri non cambia facilmente) e non crede a occhi chiusi alle sue dichiarazioni "franchi e onesti". Spesso, si tratta di una nuova manipolazione
- annotate sempre le azioni manipolatorie usate frequentemente e esercitatevi a contrastarle
- identificare la natura del proprio potere (dove esiste la vera libertà d'azione), ovvero la propria isola di autonomia da perseverare e accrescere
- essere abbastanza realisti circa la speranza di poter cambiare se stesso gli altri, facendosi carico di quanto resta. E inutile battersi contro i mulini a vento
- non rivelare tutte le proprie debolezze, sconfitte limitazioni, per qualcuno potrebbe approfittarne. E più conveniente mantenere questi aspetti nascosti
- se conosciamo altre persone che hanno scoperto il manipolatore unisse a loro.
- non fidatevi delle apparenze
- ricordate che il manipolatore cambia spesso faccia e comportamento
- ricordate che il manipolatore non cambia. utilizza sempre le tecniche manipolatorie del suo repertorio. studiatele

Alcune delle piu diffuse tecniche di manipolazione adottate dai manipolatori:

- ✍ Tecnica del “Piede-nella-porta”
- ✍ Tecnica della “Porta in Faccia”
- ✍ Tecnica del “Piede in Bocca”
- ✍ Tecnica del “Piede nella Memoria”
- ✍ La Tecnica della “Etichettatura”
- ✍ La Tecnica del “Contatto” e i suoi effetti
- ✍ La Tecnica della “Paura poi Sollievo”
- ✍ La Tecnica del “Lei è libero di “
- ✍ La Tecnica del “Poco è meglio di niente”
- ✍ La Tecnica del “Ma non è tutto”

(Nei corsi della **Maveco Consulting** sono trattate in profondità)

Il Manipolatore e “l’effetto Boomerang”

Cio che il Manipolatore non sa, o non è cosciente, è che la “Vittima” lo scopre, soprattutto dopo anni di manipolazione, frustrazione e insoddisfazione, la vittima capisce di essere manipolata, abusata. D'altronde il manipolatore non alterna relazioni oneste, sane, con scambi reciproci, concedendo ad altri ciò che a loro interessano; agisce sempre con le stesse tecniche manipolatorie. La reazione della Vittima al manipolatore è denominata “Effetto Boomerang”

L’Effetto Boomerang” è la rivincita che si prende una persona nei confronti di chi lo abbia sottoposto a manipolazione, quando si accorge di essere indotta ad agire contro i propri interessi, in maniera occulta.

Al di là di ogni discorso sulla moralità, colui che usa tecniche manipolatorie sulle persone spesso non si rende conto che il suo atteggiamento rischia di provocare problemi che non aveva previsto: passività, aggressività, diffidenza, perdita di credibilità, vendetta, rivalsa, sviluppo di un uso abusivo da parte di chi è vittima dell'abuso o da parte di altri, con effetto di diffusione a macchia d'olio. La manipolazione (e chi la effettua è meglio che se ne renda conto) ha il rischio di fare ottenere al manipolatore alcune cose per anni, ma perderne altre di maggiore valore per sempre: amicizia, affetto, amore, credibilità, autorevolezza.

Alcuni suggerimenti sugli atteggiamenti da adottare:

- Arrestate le abitudini
- non raccontate particolari della propria vita
- non rispondete alle domande che non sono formulate in modo chiaro
- annotate tutto
- rifiutate di fare da intermediari
- unitevi
- non fatevi ingannare dai complimenti, dalle lodi, dall'adulazione
- fate mettere tutto per iscritto
- nei colloqui con il manipolatore portarsi un testimone

Ultimi suggerimenti e annotazioni:

- Identificare subito la persona manipolatrice (vedere il paragrafo "Caratteristiche dei Manipolatori : riconoscerle per difendersi")
- Annotatevi le azioni manipolatorie più frequentemente usate nel vostro ambiente ed esercitatevi a contrastarle
- Con un manipolatore non si può comunicare normalmente
- non sperare che un manipolatore cambi
- stare sempre recettivi, cogliere ogni situazione nella quale potete essere manipolato
- non chiedete consiglio e non vi fidate delle persone che non sanno riconoscere un manipolatore o sono incoscienti che la persona a loro vicina è un manipolatore. Non vi potranno aiutare

* Nel corso della **Maveco Consulting "L'Arte di non lasciarsi Manipolare e le Armi della Persuasione"** *"Come riconoscere un Manipolatore, le sue tecniche Manipolatorie e come difendersi"* gli argomenti dell'articolo saranno trattati in profondità)