



Bernard Raquin

MAI PIÙ MANIPOLATI

Come smettere di farsi condizionare
per affrontare la vita in piena libertà

EDIZIONI IL PUNTO D'INCONTRO

Bernard Raquin

MAI PIÙ MANIPOLATI

Come smettere
di farsi condizionare
e affrontare la vita
in piena libertà

 EDIZIONI
**IL PUNTO
D'INCONTRO**




Indice

Introduzione	7
Che cos'è la manipolazione?	9
Siamo tutti manipolatori?	12
Differenza tra influenza e manipolazione	14
I diversi tipi di manipolazione	19
La manipolazione attraverso la paura	19
La manipolazione attraverso la collera	27
Il bisogno di avere buon cuore, di trattare con riguardo, di non provocare dolore	33
Il bisogno di autorità	40
La manipolazione attraverso la sofferenza	44
Al di sopra del gruppo, nel gruppo, al di fuori del gruppo, nemico del gruppo	46
La manipolazione attraverso il piacere	50
Il bisogno di sentirsi bene, di essere amati...	50
Influenzare o manipolare con i rituali	55
Le grandi qualità umane	56
Servirsi dell'amore	58
Il bisogno di sentirsi utili	62
Il bisogno di chiedere	64
Il bisogno di convincere	66
Il bisogno di essere riconosciuti da qualcuno	68
Il bisogno di sentirsi riconosciuti attraverso i complimenti	70
Il bisogno di stare insieme, in empatia	71
Il bisogno di dominare	72
Il bisogno di controllare, di impedire di vivere o di punire	73
Il bisogno di consenso	75
Il bisogno di prendere una decisione	84
Il dito nell'ingranaggio	90
Il bisogno di regole: stabilire, rispettare, conoscere o sviluppare le regole	97

Il bisogno di comunità	99
Il bisogno di valori, di punti di riferimento, di certezze, di sicurezze	100
Il bisogno di essere riconosciuti attraverso la lamentela	110
Il bisogno di essere accettati	114
Una manipolazione quasi riuscita	115
Riconoscete ed evitate il truffatore	118
Bibliografia	121
Nota sull'autore	125

Attenzione

Per facilitare la lettura di questo libro,

- il segno  indica le tecniche d'influenza,
- il segno  indica le tecniche di manipolazione,
- il segno  indica i consigli per difendervi.

I principali atteggiamenti riscontrati nella vita di tutti i giorni sono indicati in corsivo.

Introduzione

Siete mai stati manipolati? Credo di conoscere la risposta a questa domanda. Farsi manipolare, farsi fregare, imbrogliare, infinocchiare, turlupinare, sentirsi traditi, abbindolati, sono tutte esperienze della vita. Inevitabili? Sì, se si ignora come si svolgono e come impedire che si verifichino nuovamente. Cosa tutt'altro che sorprendente, le parole che si riferiscono a tali esperienze esprimono tutte l'idea di aver perso la propria libertà, o di essere stati vittime di abusi sessuali o, in ogni caso, *passivi*. Una persona "onesta" si è fatta manipolare da un "cattivo". È davvero così? Le vittime sono effettivamente indifese, o forse inviano dei segnali, degli incoraggiamenti, concedono autorizzazioni, accettazioni, assensi, dei piccoli accordi?

Manipolare significa, in origine, "utilizzare con le mani"; si manipolano gli attrezzi e i giocattoli; ma, in senso più ampio, si possono manipolare gli elementi in un esperimento da laboratorio. La manipolazione evoca sempre un senso d'impotenza: abbiamo perso il nostro libero arbitrio, siamo stati degli strumenti nelle mani di qualcun altro. È una cosa molto sgradevole... tranne quando non ce ne rendiamo conto! Altrimenti, ci sentiamo

umiliati, frustrati, in collera. Non capiamo come siamo potuti arrivare a una cosa del genere, perché non ci siamo accorti di niente e perché abbiamo trascurato certi segnali di avvertimento. Ce la prendiamo (ma non sempre) con la persona che ci ha manovrati come burattini o, più spesso, ce la prendiamo con noi stessi. Ci sentiamo in colpa, rimuginiamo; è difficile ammettere in pubblico di essere stati fregati, perché si ha paura di fare brutta figura. Si tratta, dunque, di un'esperienza solitaria: nessuno ama vantarsi di essere stato un merlo! Dopo aver imbrogliato qualcuno, alcuni se ne glorieranno, diranno di averlo "abbindolato". Quando ci si fa "fregare", invece, spesso si tace... Oppure si lanciano imprecazioni.

Qualcuno ci ha rubato qualcosa: soldi, beni, sentimenti, del tempo prezioso. Il manipolatore è riuscito a farci fare qualcosa che non ci piaceva: rendergli un servizio, dedicargli del tempo, sostenere al posto suo le sue opinioni o le sue decisioni; ci ha portato a assumerci responsabilità e conseguenze al posto suo. Allora, con dolore, giuriamo che non succederà più... fino alla prossima volta.

Si confonde la persona, "il manipolatore"¹, con il processo, "la manipolazione". Crediamo che

¹ Per ragioni di comodità, la parola manipolatore viene usata al maschile. Ovviamente, le tecniche di manipolazione sono praticate tanto dagli uomini quanto dalle donne.

basti evitare un certo tipo di persona per non ricadere in trappola, quando invece si tratta, piuttosto, di individuare certi meccanismi. Può essere allettante dichiarare che i manipolatori sono “gli altri”. Così, se ne cadiamo vittime, possiamo comunque mantenere una buona immagine di noi stessi. No, non siamo stati complici, non è stata colpa nostra; certe persone sono cattive...

Che cos'è la manipolazione?

In che cosa è diversa dall'influenza che utilizziamo sin dalla più tenera età per ottenere delle soddisfazioni? Perché non riusciamo a vederci chiaro? Perché cerchiamo di individuare delle persone invece di un processo?

Ciò che rende la manipolazione difficile da scoprire è che:

- ***I processi di manipolazione sono gli stessi dell'influenza***, anche se gli obiettivi sono diversi. Non li riconosciamo, per quanto siano abituali, familiari, quotidiani. Tutti sappiamo influenzare sin dalla prima infanzia; la troviamo una cosa efficace e naturale. Infatti, non ci accorgiamo nemmeno più di come facciamo...
- ***I manipolatori sono spesso sinceri, dunque disarmanti...*** Si vedrà quale sia il senso esatto

della parola sincero e cosa sia la sincerità rispetto all'integrità. La sincerità, un valore posto così in alto nella scala delle virtù della nostra società, può rivelarsi la forma più sottile di imbroglio e di vanità...

Esistono numerosi modi di manipolare tanto i singoli individui quanto i gruppi di persone. Le tecniche più efficaci fanno leva sulle nostre emozioni o sulle loro principali variazioni: la paura, la collera, la sofferenza, il piacere, senza dimenticare la confusione, l'insicurezza, la vanità, il desiderio di affermarsi e il timore del rifiuto. Queste tecniche si basano su tutto ciò che riguarda il gruppo e il giudizio altrui; *la regressione* di gruppo ci fa perdere le nostre facoltà di giudizio e ci fa diventare molto manipolabili, uniformati...

Una caratteristica della manipolazione è che si può praticare:

- in modo *discreto* e *invisibile* per un obiettivo nel lungo periodo (per esempio, ottenere fra qualche mese la firma di un contratto, oppure un servizio per l'anno prossimo...). Si tratta di una manipolazione strategica; un investimento a lungo termine. È tanto più temibile quanto più il vero obiettivo del manipolatore è lontano nel tempo, perché il manipolato ha poche possibilità di accorgersene.

- in un modo più *visibile e intenso* al momento di una crisi, per avvantaggiare una certa persona, un certo gruppo o una certa soluzione, nel bene o nel male; oppure quando si verifica una necessità particolare e importante (per esempio, per evitare o provocare un divorzio, un licenziamento, un acquisto...). Si “crea” il salvatore; si “designa” il colpevole.

Siamo esposti a queste forme di manipolazione in molte tipologie di rapporti umani e questo spiega perché possiamo essere manipolati da bugie, promesse, lusinghe. Ciò può accadere negli ambiti più svariati, sotto forma di riconoscenza, affetto, somiglianza... Fondamentalmente, la manipolazione può verificarsi:

- a livello sentimentale, per ottenere affetto, sicurezza, piacere sessuale, beni, denaro, perché un'altra persona ci renda un servizio o lavori al posto nostro...
- a livello professionale, per mettere un'altra persona su false piste, per farle tenere un comportamento che verrà giudicato male, per provocare un *qui pro quo* in suo sfavore, per aizzarle contro gli altri...
- a livello politico, per provocare o spingere all'errore qualcuno, per isolare una frase dal suo contesto, attribuire all'avversario cattive inten-

zioni, associarlo a comportamenti orribili...

- a livello familiare, per far visita alla famiglia, fare le cose al posto degli altri...
- a livello di amicizia; purtroppo uno dei casi più frequenti e dolorosi...

L'importante è che il manipolatore ottenga che *abbassiamo la guardia, ci addormentiamo*; fino al punto da *desiderare di servire i suoi interessi*.

Siamo tutti manipolatori?

Per semplificare, sì... Anche se in gradi molto diversi.

Siamo tutti in grado di manipolare nelle situazioni di emergenza (tipo mentire per ottenere un posto nella scialuppa di salvataggio quando la nave affonda). *Se è impossibile non influenzare, è, però, possibile non manipolare.*

Alcune persone manipolano frequentemente e finiscono col credere alle proprie bugie. I più pericolosi sono i truffatori; veri esperti nel mentire, nel barare, nel pronunciare belle frasi per farsi “benvolere”. Il truffatore può impossessarsi della vostra fiducia, della vostra opinione, ammirazione, dei vostri beni, della reputazione e, a volte, persino del vostro avvenire, della vostra vita, dei vostri figli...

⇒ Potete evitare le trappole *imparando ad ascoltare*, aprendo gli occhi. Come il Cinese parla cinese e il collerico esprime la collera, il manipolatore manipola costantemente. La sua arma principale sono le parole che creano una realtà, orientano i pensieri e le emozioni.

Ci sono anche i quasi-manipolatori professionisti: alcuni capi “spirituali”, certi politici, rappresentanti, pubblicitari.

⇒ Un tratto tipico dei manipolatori consiste nel dissimulare il *loro* vero obiettivo e nel mettere in primo piano i vostri.

Come individuare la manipolazione? Come sfuggire a essa o uscirne il più presto possibile? Come rendersi conto di quando l’influenza, il potere, il controllo diventano eccessivi?

⇒ Se starete in guardia, potrete confrontare più velocemente il vostro obiettivo con quello che vi viene proposto. Saprete avvertire meglio, schivare, riconoscere le bugie, confondere coloro che vi fanno tante promesse, dire no, ritornare su una decisione...

Noterete più facilmente le *contraddizioni*, le *incoerenze* tra le parole e i fatti, starete più attenti ai dettagli!

Differenza tra influenza e manipolazione

Finora evitare la manipolazione non è stato facile. Ce ne accorgevamo dopo, quand'era troppo tardi. È fondamentale, invece, identificare la manipolazione mentre si sta verificando e prima che provochi una catastrofe. Potete individuare il modo in cui venite influenzati (per spingervi a prendere delle decisioni, degli impegni, ad assumere dei comportamenti, a fare degli acquisti).

⇒ Poiché le tecniche della manipolazione assomigliano molto a quelle d'influenza, vedrete chiaramente la linea di demarcazione tra le due, grazie a una domanda assai potente: chi ne trae vantaggio e chi ne fa le spese?

Quando un venditore vi influenza per vendervi qualcosa di cui avete bisogno o che vi piace, pagate e ne beneficiate entrambi. Quando, invece, vi vendono qualcosa di cui non avete bisogno, pagate e non ne beneficiate, perché la cosa che avete comprato non vi serve a nulla. Provate la sensazione sgradevole di essere stati fregati e ce l'avete con il venditore. È per questo che i bravi commercianti non manipolano: la manipolazione è il mezzo migliore per perdere i clienti. Coloro che possono permettersi di manipolare sono i commercianti itineranti, i venditori di mercati e fiere; i temibili venditori porta a porta.

Nel caso dell'influenza, invece, gli obiettivi sono chiari, volti a favore della persona cui ci rivolgiamo. Attraverso la logica (persuasione, argomentazione), l'esempio (comportamenti), le emozioni (sentimenti, minacce), cerchiamo di far fare qualcosa alla persona in questione: ci sembra importante che il nostro bambino si lavi i denti o faccia i compiti, che nostro marito partecipi alle faccende di casa, che nostra moglie rimanga magra, che il nostro amico smetta di fumare, si vesta in modo diverso o cambi la sua automobile.

⇒ Ogni giorno cerchiamo d'influenzare gli altri. Quando un metodo funziona con qualcuno... lo manteniamo. Semplicissimo, non è vero? Ciò che funziona diventa routine. Qualunque comportamento "efficace" si ripete. Quando il metodo non funziona più, lo intensifichiamo fino a ottenere il risultato desiderato e se proprio non funziona più... cambiamo metodo... o preda.

⇒ Per influenzare noi stessi, ci serviamo degli stessi approcci che utilizziamo per influenzare gli altri, cercando di raggiungere gli obiettivi che ci sembrano più validi: fare più sport, lavorare di più, risparmiare, mangiare più verdura, seguire dei corsi serali, ecc. A tal fine ci parliamo, incoraggiamo, ci mostriamo il risultato finale, ci complimentiamo con noi stessi...

Nella manipolazione, al contrario, gli obiettivi sono nascosti e volti esclusivamente all'interesse di chi manipola. Persuaderemo qualcuno a fare qualcosa che non desidera fare: per esempio, a investire in un progetto, a partire in vacanza con noi, a procurarci tale o tal'altra soddisfazione, a farci da intermediario, ecc. Oppure, spingiamo la persona alla collera allo sdegno contro un'altra persona o in una determinata situazione. Possiamo anche manipolare noi stessi convincendoci di essere *qualcun altro*, persuadendoci con le nostre credenze tossiche, giustificandoci di fronte ai nostri occhi. È questa *automanipolazione*, che chiamiamo spesso... *sincerità*, a provocare la maggior parte dei danni; ma ci ritorneremo.

Penso che ognuno di noi sia manipolabile, sia pure in gradi diversi. Anche i peggiori truffatori possono essere truffati. L'importante è imparare a evitare le loro trappole, a riconoscere come fanno ad attirarci nelle loro reti.

Le nostre credenze scatenano delle emozioni e le nostre emozioni ci guidano automaticamente; quando ci troviamo da soli, con estranei o parenti, oppure al lavoro. Il mondo esterno cerca di influenzarci continuamente: pubblicità, discussioni, riunioni, domande, stampa, mass media, informazioni, posta, email, telefono...

Per la maggior parte del tempo, tutte queste cose non creano problemi. Siamo abituati a evolverci in

un mondo pieno d'influenze, in cui altri individui vogliono scambiare qualcosa con noi; un mondo pieno di pubblicità in cui tanti negozi cercano di attirare la nostra attenzione, tanti partiti politici desiderano i nostri voti. È soltanto quando la pressione diventa esagerata che reagiamo: quando la pubblicità diventa troppo bugiarda, quando abbiamo speso troppo mentre credevamo di avere risparmiato, quando i partiti politici tradiscono apertamente le loro promesse.

A volte, veniamo diretti a nostra insaputa... verso un obiettivo sconosciuto.

Per ragioni di comodità, ho elencato in dettaglio delle emozioni fondamentali e il loro rapporto con la manipolazione. Ovviamente, nella pratica, molteplici emozioni si trovano collegate tra loro quando si tratta di manipolazione.