

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. Dichiarava 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)

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