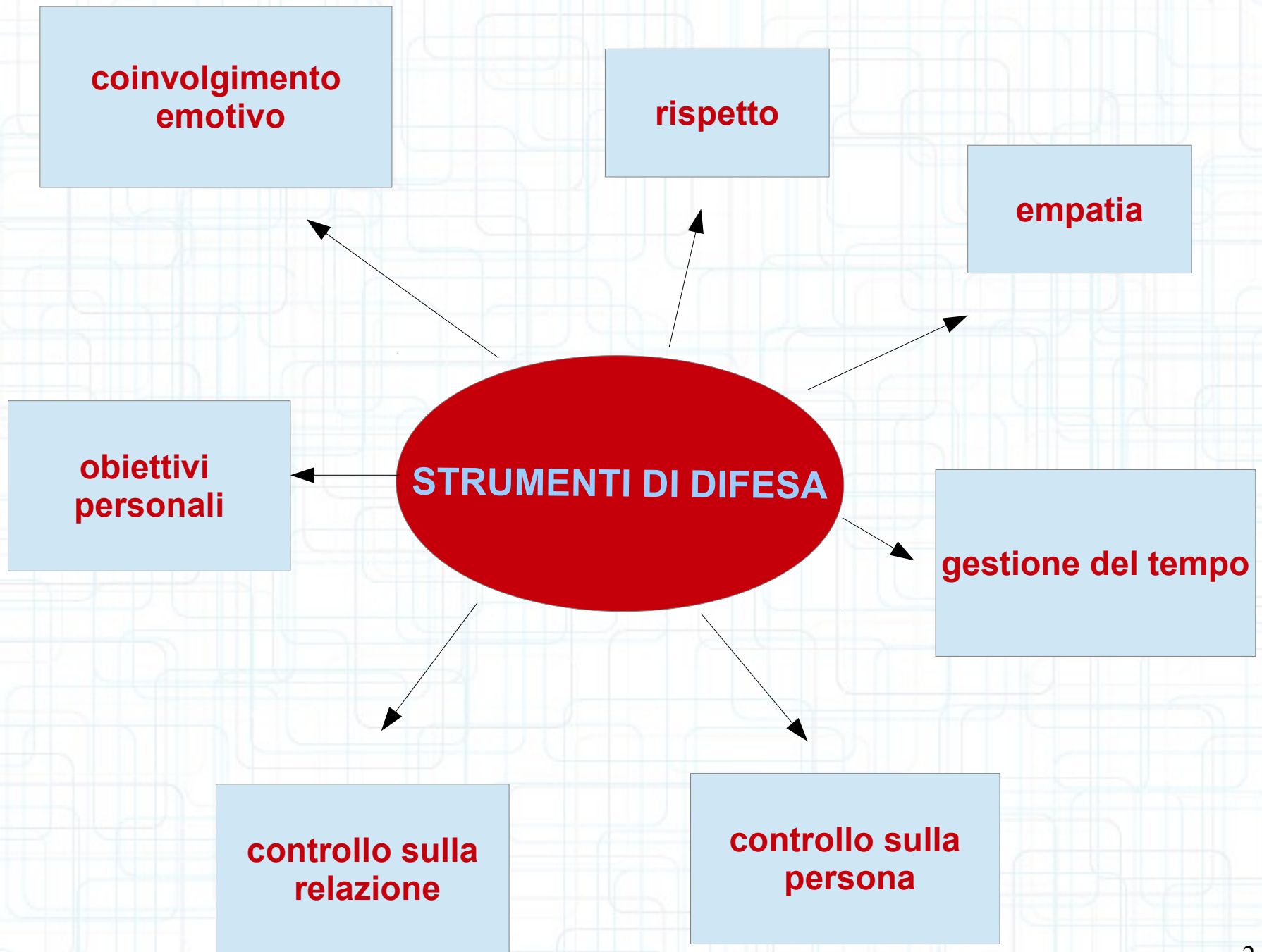


**Strumenti di difesa  
nei confronti  
dei meccanismi persuasivi  
e di controllo mentale**



# Coinvolgimento emotivo

- Non fare proprie le accuse infondate tanto quanto le lodi esagerate o i complimenti gratuiti
- Utilizzare il principio di simpatia nel cercare aiuto in chi ha avuto le stesse esperienze (sette) ma anche nell'evidenziare cosa è che ci attrae in una persona
- Attenzione a quando il persuasore si descrive come vittima (crea l'illusione del potere o senso di colpa)
- Riconoscere il principio di amicizia: paura di dare dispiacere o di rompere l'amicizia (se il persuasore è un vero amico capirà le nostre ragioni)

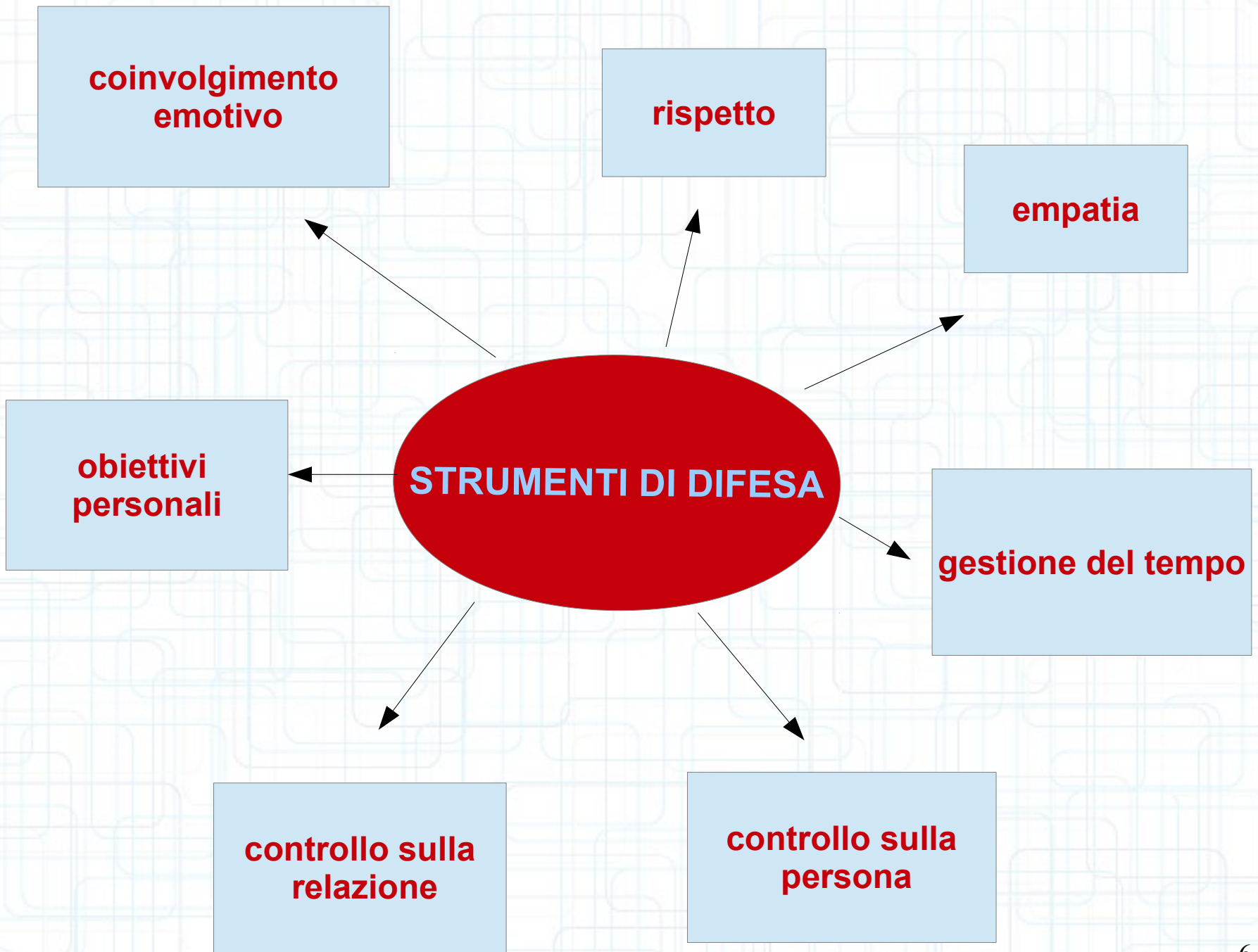
# Coinvolgimento emotivo

- Utilizzazione del principio di autorità in due modi distinti e opposti:
  1. l'esperto, il maestro, l'autorità in generale, deve rispettare il principio di responsabilità e quello di conoscenza: la responsabilità verso chi è meno esperto e la disponibilità nel diffondere la propria conoscenza
  2. nell'affrontare una situazione potenzialmente manipolatoria, affidarsi a chi ha già dato prova di saper ben discriminare il pericolo in questione.

# Coinvolgimento emotivo

## Dipendenza affettiva

- Principio della prova sociale: temere il giudizio altrui nel momento in cui ci si oppone alla manipolazione
- Principio di impegno-coerenza: sentirsi dipendenti dalle richieste altrui
- Principio di reciprocità: essere giudicati egoisti perché non si dà in cambio quello che il manipolatore si aspetta; al contrario, credere di ottenere reazioni positive alla propria acquiescenza
- Riconoscere l'eventuale bisogno di essere apprezzati



# Rispetto

(Crederne nel valore e nelle capacità proprie dell'altra persona)

- Verifica di quanto il manipolatore ci consideri capaci o autonomi dal punto di vista affettivo
- Riconoscere le capacità del manipolatore e quindi le sue azioni
- Rispetto di sé, dei propri diritti, dei propri bisogni
- Riconoscere quando l'altro usa il "locus of control" esterno, attribuendo all'esterno le caratteristiche negative: colui che non collabora, la persona sbagliata, l' approfittatore...

# Empatia

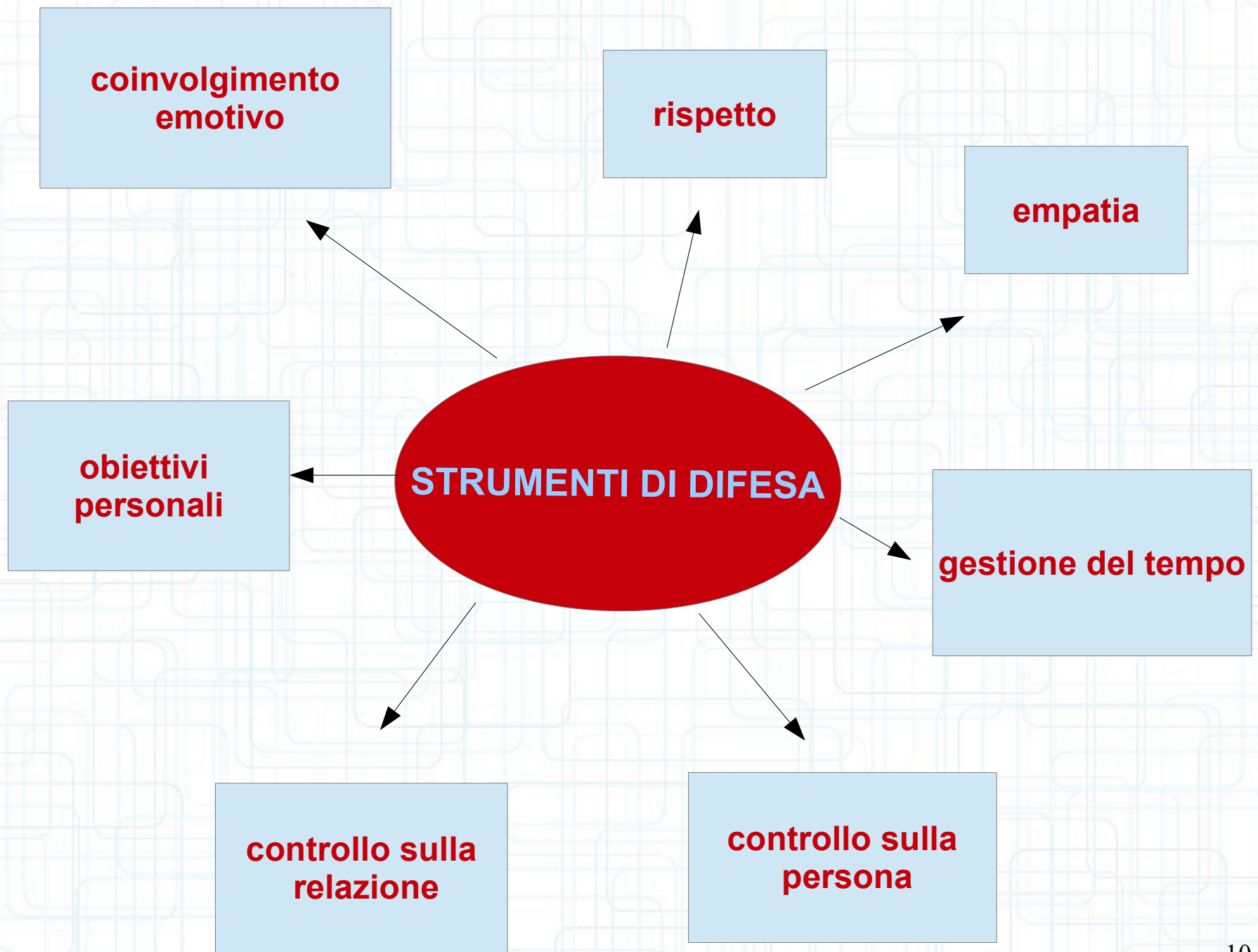
**(comprensione del contenuto e dei sentimenti espressi nel messaggio dell'altro)**

- Identificare subito la persona manipolatrice
- Usare l'arma del sorriso: la cordialità fa abbassare le difese dell'avversario o lo destabilizza (soprattutto quando il sorriso non è la risposta che l'altro si aspetta)
- Evitare di usare il senso di pietà come mera copertura della paura o del terrore (non riconoscendo i sentimenti che prova l'altro, provo io per lui quello che vorrei lui provasse per me)



# Gestione del tempo

- Prendere sempre tempo per riflettere sulle richieste; se l'altro avesse molta fretta:
- analizzare la natura di tale urgenza e di conseguenza...
- ...rallentare i propri meccanismi decisionali in proporzione al senso di urgenza percepita.



# Controllo sulla persona

- Rispondere in modo sempre meno comprensibile o più elusivo quanto più le domande del manipolatore diventano compulsive
- Evitare di fare il “salvatore” di chi ha come obiettivo ultimo il controllo mentale dell'altro
- Chi tende a manipolare è una persona rigida e in ogni transazione comunicativa metterà in risalto il suo desiderio di dominare l'altro o la relazione con l'altro
- Quando non siamo sicuri di chi è o cosa vuole il manipolatore conviene usare frasi corte o frasi fatte. In questo modo possiamo mantenere un poco di potere nella relazione

# Controllo sulla relazione

- Avere chiaro il contesto comunicativo (persuasione diretta o mediata).
- Prendere il controllo della relazione ponendo domande insistenti o ridondanti (idiote, ossessive) che di solito stancano. Dopo le domande non dare risposte ma prendere tempo rimanendo dubbiosi.
- Evitare quanto possibile di raccontare particolari della propria vita, fare confessioni pubbliche, etc., se non si considera bene precedentemente, oltre l'uditorio, anche il contesto in cui questa comunicazione si svolge.


# Controllo sulla relazione

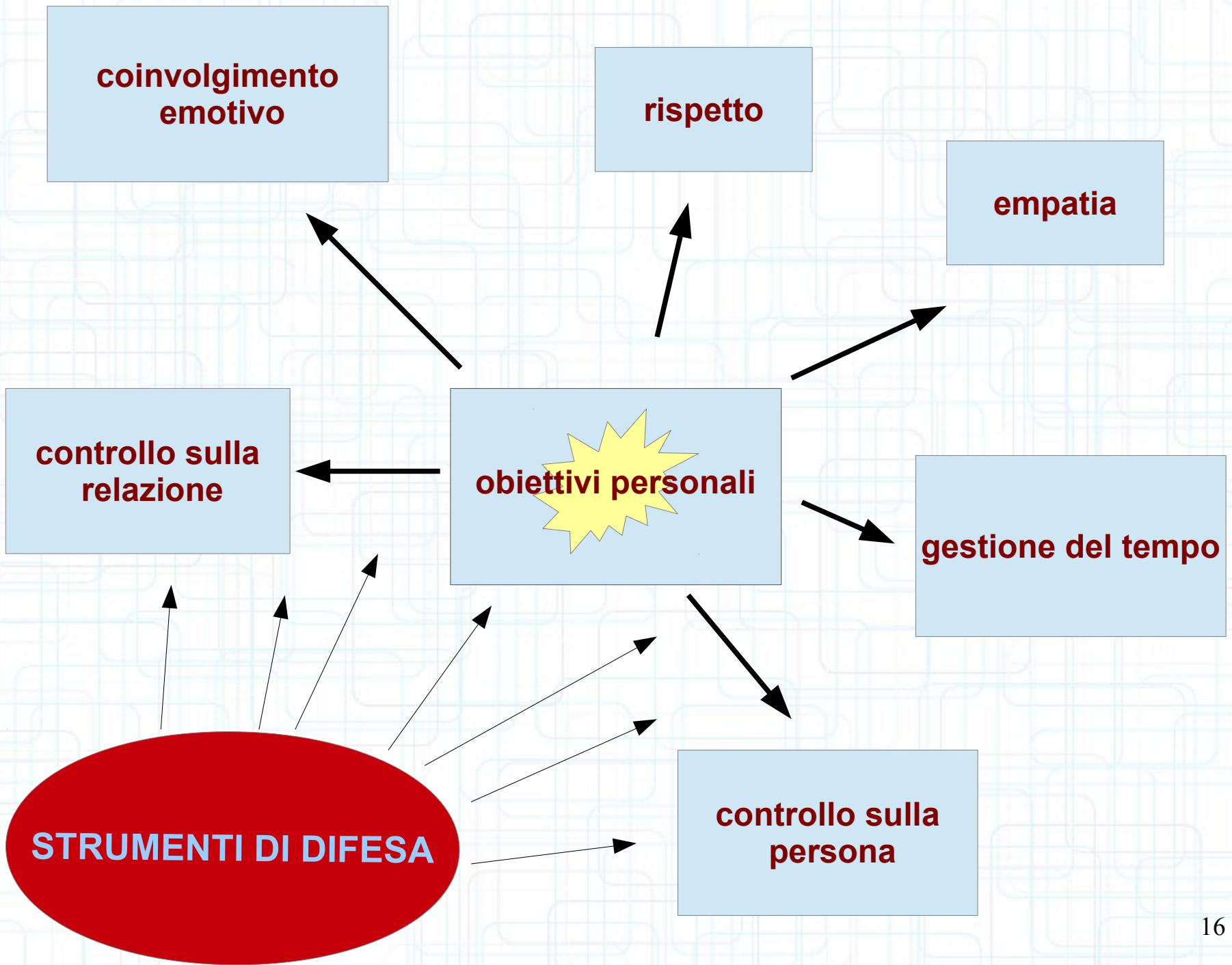
- Mantenere un alto livello di attenzione sulla relazione e sulle transazioni comunicative in modo da discriminare gli elementi persuasivi
- Durante le transazioni comunicative con un manipolatore fare riferimento a possibili testimoni
- Non rispondere alle domande che non sono formulate in modo chiaro (interpretazioni erranee, trappole suggestive)

# Controllo sulla relazione

- Prendere il controllo della relazione imparando a rifiutare anche in modo condizionato. Fare tuttavia, attenzione alle condizioni poste dal rifiuto perché potrebbero essere utilizzate dal manipolatore a suo vantaggio
- Quando possibile, farsi mettere eventuali proposte per iscritto
- In contesti invischianti o di dubbia autonomia affettiva, evitare di fare da intermediari

# Obiettivi personali

- Avere presente che il principio di scarsità e della prova sociale sostituiscono gli obiettivi personali con altri (esterni)
- In situazioni non chiare o volutamente confuse, impostare la transazione comunicativa sulla discussione (non è una soluzione ma destabilizza l'aggressore)
- Avere sempre in mente i propri obiettivi, desideri e interessi.  

- Quando gli obiettivi personali sono chiari e riflettono il benessere della persona fungono da **rinforzo** per gli altri strumenti di difesa: quando l'obiettivo da raggiungere è chiaro, la difesa sarà anch'essa più determinata





# Conclusioni

Una persona che cerca di attuare un controllo mentale su un suo simile, è una persona che non riconosce l'altro come suo pari, o peggio, come suo simile.

In questi casi la comunicazione difensiva da attuare dovrà essere studiata, strategica sembrando, a volte, innaturale.

