

Codesto articolo è stato pubblicato nel “Corriere degli Italiani”, in una sezione ad esso dedicata (sito web: <https://corriereitalianita.ch>). Si ringrazia l’Autore e il Direttivo del giornale per aver concesso l’autorizzazione alla pubblicazione sul nostro sito.

## Manipolare la realtà

di Antonio Spadacini



*\*Disegno realizzato da Bruna Poetini*

**M** é l’undicesima lettera del nostro alfabeto ed é pure l’inizio della parola manipolare; termine da me scelto per fare delle riflessioni da proporre anche ai lettori. Nell’italiano ufficiale abbiamo 5.534 parole che iniziano con la lettera “m”, tra le quali, tantissime sono di più facile comprensione, designati ruoli, comportamenti e manifestazioni ordinarie. Pensiamo a madre, maestro, medico, miliardario, mercante, miracolo, mass media, medicina ecc.

Il sostantivo da me scelto, manipolazione, può indicare una semplice preparazione alimentare, chimica, farmaceutica o la miscela di vari ingredienti, ma potrebbe significare anche un insieme di elementi o comportamenti eterogenei, per lo più, a scopo tendenzioso e truffaldino.

Questo mi fa pensare alla manipolazione psicologica tanto presente nella nostra società. Essa va dal campo dell’informazione ai rapporti e comportamenti umani. Si tratta di un’influenza sociale finalizzata a cambiare la percezione o il comportamento altrui. Chi di noi non è portato a dire che si tratta di un atteggiamento subdolo quello di una persona che con maniere convincenti, che trasudano insincerità, vorrebbe farti fare delle cose, acquisti o dichiarazioni, che vanno a suo vantaggio e non a nostro beneficio? Possiamo trovarci di fronte anche ad una manipolazione benevola, ma preferirei parlare di persuasione in quanto è priva di qualsiasi forma di imposizione, come il medico che fa uso del suo ruolo di persuasione per convincere il paziente a prendere una medicina adatta al suo stato di salute.

Ritengo importante che nessuno assuma il ruolo di manipolatore, né ceda alla manipolazione di qualsiasi genere. Tutti possiamo individuare il comportamento del manipolatore e della sua vittima. Il primo possiede scaltrezza, individuando la debolezza del suo interlocutore. Non manca di insensibilità e finzione, è privo di scrupoli. La vittima è una persona sensibile, fiduciosa, influenzabile e ricattabile. Ognuno di noi può assumere il ruolo di manipolatore o vittima. Dobbiamo evitare di rifarci solamente ai casi sensazionali e sorprendenti: una rapina eccezionale,

compiere un gesto eclatante investendo deliberatamente i pedoni con un'automobile, descrivere la scoperta di un posto di ferie meraviglioso ma sconosciuto, descrizione della posizione di un luogo centrale per lo shopping e divertimento presentando un locale accogliente, nuovo, con servizi adatti anche per disabili ecc.

La manipolazione può presentarsi anche in forme più semplici e subdole. Esempi tipici:

a) una madre al figlio «Se oggi metti in ordine la tua stanza, non dovrai fare i compiti»;

b) impedire alla vittima di prevedere il comportamento del manipolatore, portandola a dubitare di sé;

c) il manipolatore, per plasmare il comportamento della sua vittima, manifesta accessi di ira, abuso verbale e altri comportamenti intimidatori e dominanti in specifiche situazioni, con lo scopo di dissuadere la vittima dal contraddirlo;

d) mentire "di sana pianta": elaborare menzogne che possano stare in piedi fino al soddisfacimento del proprio interesse; mentire inserendo piccoli elementi di verità che facciano rapida presa sulla vittima, tralasciando il grosso delle informazioni che possano compromettere il copione usato dal manipolatore per soddisfare il proprio interesse a spese della vittima.;

e) elaborare spiegazioni razionali per giustificare un comportamento inappropriato. Molto frequentemente abbiamo degli insulti velati da sarcasmo, seguiti dall'affermazione che si stava scherzando.

È evidente che le persone manipolatrici tendono a disinteressarsi da tutto ciò che non ha niente a che fare con i loro interessi e coagulano la loro attenzione attorno a ciò che ritengono possa fornire loro un vantaggio nel soddisfare la propria volontà e cercare di creare i sensi di colpa nella vittima. Spesso viene usata alla formula: "Lo faccio per il tuo bene. Fidati di me: ti conosco bene." Anche la tecnica di recitare il ruolo della vittima ha facile presa sulle persone particolarmente coscienziose.

Il manipolatore loda e adula la vittima per fare abbassare le sue difese, assicurarsi la sua fiducia e la sua lealtà. Per manovrare il comportamento della vittima gli basterà minacciare velatamente di rimuovere la propria benevolenza. Ecco quanto disse, a proposito della manipolazione, Philip K. Dick, scrittore e noto pacifista, nato a Chicago nel 1928 e morto 54 anni dopo in California: "Lo strumento fondamentale per la manipolazione della realtà è la manipolazione delle parole. Se puoi controllare il significato delle parole, puoi controllare le persone che devono usare le parole".