

DISPENSA 7

La persuasione al di là del buon senso

ConVinti

**Dispense di autodifesa
dai manipolatori occulti
Tratte dal libro:**



***“Convinti:
Come difendersi dai manipolatori
di idee e desideri”***

***Tiziano Motti
Maria Grazia Cammisano
a cura di
Andrea Magnani***

Edito da:

Sì - Studi interiori

Collana: *Evoluzione* - www.rivoluzionenaturale.it
Prima edizione giugno 2008
Rivoluzione Naturale Via Orselli 36/A Forlì
www.rivoluzionenaturale.it - rivoluzionenaturale@tele2.it
ISBN 978-88-95577-35-7

La persuasione al di là del buon senso

Fin qui abbiamo visto diverse tecniche che possono essere utilizzate per convincerci. In questo capitolo vorremmo dedicare spazio ad alcuni “stratagemmi” bizzarri, quando non addirittura paradossali. Il comportamento di ognuno di noi non segue sempre delle vie logiche; perciò chi è interessato a manipolarci sa che deve a volte ricorrere a strategie che, a prima vista, sembrerebbero portare nella direzione diametralmente opposta a quella auspicata.

7.1 - Cambiare senza cambiare

Questo è il primo e più importante stratagemma che un abile persuasore impara a far suo. Il suo utilizzo è reso necessario dal fatto che molte persone “resistono” se vengono poste davanti ad un cambiamento. Il cambiamento, anche verso il meglio, è per la maggior parte di noi fonte di ansia e stress, perciò spesso genera opposizione, magari inconscia. Qualcosa che cambia “senza cambiare” ossia *senza darne l'impressione* ci ricorda l'immagine del paradosso della freccia di Zenone. Zenone sottolineava che il movimento della freccia scoccata da un arco è dato da un insieme di istanti, in ognuno dei quali la freccia è immobile. Un modo per dare l'illusione del non cambiamento è quello appunto di spezzettare il movimento richiesto in tutta una serie di piccoli passaggi. Inoltre un cambiamento ben indotto dovrebbe avvenire gradualmente in modo che non lo si avverta come tale. Creare una serie di passaggi intermedi può essere, quindi, un'ottima strategia di persuasione. Questo capita, ad esempio, quando vediamo la pubblicità di un'auto in televisione, in cui il prezzo pubblicizzato ci appare come un'autentica occasione. In questo modo, lentamente ci innamoriamo dell'idea di possedere quell'auto, ci autoconvinciamo che quella macchina è proprio quella adatta a noi, fino al punto in cui decidiamo di andare da un concessionario. Lì scopriamo che il prezzo della macchina è maggiore rispetto a quello pubblicizzato, ma a questo punto, anche per coerenza con l'idea che ci siamo costruiti, la riteniamo comunque un'ottima scelta, e se poi con qualche euro in più possiamo avere anche i cerchi in lega, ci sembra di aver fatto davvero un affare irripetibile. In questo modo saremo indotti a pensare che la scelta di acquistare, anche pagando un prezzo più alto rispetto a quello inizialmente pianificato sia frutto di un nostro libero e indipendente pensiero.

7.2 - Usare la spinta dell'altro

Abbiamo già visto che l'abilità nel cambiare le convinzioni dell'interlocutore è una delle qualità più importanti di un venditore capace. Il metodo migliore per fare in modo che questo avvenga è partire da ciò in cui crede la persona con la quale ci stiamo relazionando. Quest'idea, in realtà, non è affatto nuova. Il filosofo Aristotele diceva che se si vuol persuadere qualcuno di qualcosa, bisogna farlo attraverso le sue stesse argomentazioni. Le stesse arti marziali hanno fatto di questo principio il cardine di una delle loro più famose discipline: il Ju Jitsu. In molte arti di combattimento, oltre all'equilibrio del corpo, conta molto anche la forza di cui si dispone. Nel Ju Jitsu, invece, si utilizza la forza del nostro avversario: tanto più questi cercherà di colpire forte, tanta più forza saremo in grado di ritorcergli contro. Il cardine di quest'arte sta proprio nell'applicare, nell'ultimo istante in cui un attacco viene sferrato, una determinata tecnica, con morbidezza e cedevolezza. In questo modo l'avversario non si accorgerà della difesa e troverà, davanti a sé, il vuoto. *Milton Erickson* era un maestro nell'applicazione delle

resistenze dei suoi pazienti per “manipolarli” al fine di guarirli. Se ad esempio durante un’induzione di trance il paziente non manifestava la levitazione della mano (fenomeno tipico dello stato di trance, in cui il braccio si solleva verso l’alto senza che vi sia un controllo cosciente da parte del soggetto), l’ipnotista poteva suggerire con tono certo: –Il suo braccio è quindi molto pesante, al punto che non riesce nemmeno a sollevarsi... e questo è il segno che lei sta entrando in uno stato di ipnosi ancora più profondo–.

7.3 - Tirare per spingere

Un allevatore, alla fine di una dura giornata di lavoro, fa entrare le mucche nella stalla. Una di queste sembra non volerne sapere, così l’uomo comincia a spingerla con tutte le sue forze ma senza successo. La mucca resta immobile e più l’allevatore spinge, più la mucca si ostina a non fare un passo. Il figlio dell’allevatore, accortosi della difficoltà del padre, gli consiglia di tirare la coda della mucca testarda e l’animale, per fuggire da quel fastidio, si infila da sola nella stalla. Questo breve aneddoto mostra una strategia precisa che ha come obiettivo quello di provocare un effetto attraverso un’azione contraria. È ciò che succede nella celeberrima tragedia di Shakespeare *Giulietta e Romeo* in cui il divieto imposto dalle due famiglie all’amore dei due giovani li fa legare l’uno all’altro in maniera così forte da preferire la morte all’obbedienza. Ma non è necessario scomodare il drammaturgo inglese per trovare degli esempi. *Quante volte ci è capitato, infatti, di dire ad un bambino di non fare qualcosa e di ottenere l’effetto contrario?* Quante volte gli abbiamo detto di non correre per poi vederlo sfrecciare davanti o quante volte ancora gli abbiamo detto di non urlare ritrovandoci pochi istanti dopo a tapparci le orecchie a causa delle sue grida assordanti? Bene, proviamo, invece, a chiedergli di urlare ed osserviamo cosa accade. O ancora, se ci troviamo a dialogare con un’amica e la sentiamo reticente nel raccontarci una sua esperienza, diciamole che quella cosa l’avremmo condivisa volentieri con lei ma capiamo che è meglio se ne restiamo all’oscuro. È probabile che dopo qualche istante la suddetta amica inizierà a raccontarci spontaneamente tutto ciò che fino ad un minuto prima sembrava non ci avrebbe detto mai.

7.4 - Il piccolo disordine che mantiene l’ordine

Lo stratagemma precedente prevede che prescrivendo un certo comportamento si ottenga l’effetto contrario. Questo richiede un atteggiamento oppositivo della persona che riceve la prescrizione. Per cui qualunque cosa gli si dica, tenderà a fare il contrario. Anche nei casi in cui non ci sia questa oppositività, può essere utile prescrivere il comportamento contrario, ma solo come concessione che rende il comportamento richiesto più accettabile.. Supponiamo che il bambino non metta a posto la camera, non perché voglia opporsi ai genitori a tutti i costi ma perché lo ritenga un’attività noiosa. In questo caso il genitore potrebbe prescrivergli una giornata di totale disordine a settimana. Del resto questo stesso stratagemma è utilizzato dalle persone come forma di autoinganno, se vogliamo come forma di autocontrollo dell’equilibrio sociale: consideriamo una persona che ha un lavoro faticoso e poco soddisfacente, arriva ad un punto in cui non ce la fa più e l’accumulo di stress non è più tollerabile. Sarebbe sul punto di cambiare lavoro ma... decide di farsi una vacanza (o comunque sta a casa dal lavoro per malattia)... si rilassa e al ritorno tutto torna ad essere accettabile. Il valore originario del carnevale, quello del rovesciamento dei ruoli, si può anche leggere come un piccolo disordine (controllato) che mantiene l’ordine sociale. Se non ci fossero dei momenti di decompressione, molte relazioni verrebbero troncate. Anche nel rapporto con se stessi, la tecnica del controllo tramite disordine può essere di fondamentale importanza. Ad esempio molte persone non riescono a rispettare la dieta proprio perché se la impongono in modo rigido. A un certo

punto ciò che non si concedono diventa irrinunciabile. Al contrario, concedendosi una piccola “trasgressione” alimentare al giorno, riuscirebbero a mantenere la promessa fatta a se stessi.

7.5 - L'arte della distrazione

Parliamo ora del trucco di una strategia “illusionistica” molto particolare che consiste nell'utilizzare elementi del contesto in cui ci si trova per distrarre e, in qualche modo, far accadere qualcosa sotto il nostro naso! Questo metodo è alla base della prestidigitazione. Quando vediamo un mago estrarre con teatralità un grosso fazzoletto dal cilindro, facciamo attenzione. È molto probabile, infatti, che quell'ampio gesto sia tale proprio per portare la nostra attenzione sul fazzoletto e distoglierla così dall'altra mano che velocemente il prestigiatore infilerà in tasca per indossare un pollice finto che poi servirà a far sparire il fazzoletto estratto. Se ci riflettiamo un attimo, scopriamo che abbiamo più o meno tutti utilizzato o visto utilizzare questa tecnica senza rendercene conto. Succede ogni volta che per dare da mangiare ad un bambino ci troviamo ad imitare animali o mezzi di trasporto, oppure facciamo delle facce strane o lo lasciamo giocare con un bicchiere di plastica mentre noi lo imbocchiamo. A livello commerciale questo stratagemma può essere utilizzato dal venditore inducendoci a dire no a qualche sua richiesta. In questo modo egli attirerà la nostra attenzione su qualcosa che per lui non è poi così importante e noi avremo la sensazione di esserci guadagnati una conquista. Il venditore a questo punto otterrà il risultato di aver, in qualche modo, indebolito le nostre difese e sarà più facile per lui insistere per raggiungere qualche obiettivo che reputerà più importante. Come abbiamo già visto precedentemente, questo stratagemma può essere utilizzato anche in politica. Ricordate l'esempio tratto dal film *Sesso e Potere*? Per distogliere l'attenzione dalla notizia di una presunta molestia da parte del presidente degli Stati Uniti a danno di una giovane ragazza, si crea una guerra ad hoc su cui convogliare tutta la curiosità dei media. Questo per fortuna non accade nella vita reale... oppure sì?...

7.6 - Mostrare per nascondere

Un altro stratagemma paradossale riguarda l'abilità di nascondere, mostrando apertamente qualcosa. Anche in questo caso, non si tratta di una invenzione moderna, ma di una tattica ben conosciuta fin dall'antichità e utilizzata sapientemente da un illustre condottiero quale fu Alessandro Magno. Questo stratagemma è basato sull'abitudine agli stimoli. Il grande condottiero greco, durante una importante battaglia contro l'esercito persiano, si trovò accampato al di qua di un fiume che lo separava dall'imponente esercito di Dario. Fece correre alcuni propri cavalieri rumorosamente avanti e indietro lungo la riva simulando il grido di attacco. Questo effetto durò per tre giorni e tre notti. A quel punto, nel momento in cui venne sferrato l'attacco oltrepassando il fiume, le sentinelle avversarie si erano talmente abituate a quello stimolo che vennero colte di sorpresa. Un altro esempio che mostra come un simile stratagemma possa funzionare, è quello di un leader politico che, costantemente tacciato di disonestà, anziché rispondere alle accuse, lascia che gli avversari continuino a parlare male di lui. Lentamente la gente farà l'abitudine alle accuse contro il politico fino a smettere di ritenere la cosa grave. Allo stesso modo, se ci troviamo alle prese con un/una partner geloso/a che continuamente ci accusa di infedeltà, proviamo a raccontargli/le, sorridendo, di ipotetici incontri giornalieri. Noteremo che, con molta probabilità, le accuse e le continue domande cesseranno.

7.7 - Ottenere risultati indirettamente

Questo stratagemma ricorda molto l'arte di apprendimento delle arti marziali: ad esempio nel *kung fu*, ripetere il movimento della falce sul grano per tante volte, rende automatico un movimento base. L'allievo non pensa al combattimento ma si concentra sulla perfezione del movimento. Indirettamente egli impara a combattere. In particolare quando l'interlocutore resiste di fronte ad una richiesta diretta, l'abile manipolatore può concentrarsi sull'ottenere il risultato come conseguenza di altri obiettivi. Immaginiamo una persona che le ha provate davvero tutte per seguire la dieta che gli è stata prescritta dal medico, ma senza alcun risultato. Il dietologo sapiente, in una circostanza come questa, potrebbe egli stesso prescrivere alla sua paziente di concedersi tutto quello che desidera... le ordinerà di selezionare i cibi che le fanno più gola, di prepararli tutti sul tavolo apparecchiando in modo elegante e curando il piacere della vista. E, infine, le dirà di mangiarli lentamente gustandone tutto il sapore e il piacere che ne deriva. Questo stratagemma è basato sul fatto che chi si abbuffa, è poco attento al gusto di ciò che mangia e alle sensazioni di piacevolezza del cibo (pur sostenendo che mangia perché gli piace). Perciò può accadere che la paziente, concentrandosi sul gusto del cibo, e sui cibi migliori, modifichi la percezione delle sue abbuffate e sposti il piacere dalla quantità, alla qualità del cibo. Uno schieramento politico non può richiedere esplicitamente: "Tutti gli appartenenti alla religione XYZ devono votare per noi". Però può, in campagna elettorale, difendere il matrimonio, (valore) condiviso proprio da quella popolazione. Tutti questi sono esempi di come si possa creare un effetto indirettamente.

7.8 - Vincere senza combattere

Parliamo ora del più elegante di tutti gli stratagemmi. A volte viene dato per scontato che per agire sugli altri un persuasore debba fare qualcosa, magari debba sforzarsi. In realtà il persuasore, come un abile maestro di arti marziali, lascia che le cose accadano, agendo solo al momento opportuno. Un piccolo espediente che potrà aiutarci nelle relazioni interpersonali è quella di dosare cautamente silenzi e parole. È questo uno dei segreti dei grandi leader che non esponendo i propri pensieri in maniera eccessiva, si avvolgono in un velo di mistero, lasciando agli altri il compito di proiettare su di essi desideri, sogni e anche timori. Sarà utile lasciare che siano i nostri avversari a fare la prima mossa, a prendere posizione e a parlare a ruota libera, permettendogli così di spingere le loro argomentazioni così in là da cadere, essi stessi, in fallo. Quando abbiamo di fronte a noi una persona capace di farci parlare, mostrando di ascoltarci e di essere interessato, annuendo, guardandoci, sorridendo con noi, facendoci qualche domanda; ci troviamo forse di fronte ad una persona capace di persuaderci?

7.9 - Conclusione: essere acqua

Parlando di stratagemmi arriviamo a concludere che l'abilità principale di un persuasore probabilmente non è da ricercarsi nella conoscenza di questi stratagemmi ma in quella condizione che è richiesta come prerequisito. L'esempio più calzante per spiegare questa abilità viene dal comportamento dei fluidi. Un antico detto orientale dice: "l'acqua vince su tutto perché si adatta a tutto". L'acqua infatti riesce ad adattarsi perfettamente ad ogni tipo di contenitore mantenendo immutate le sue caratteristiche, cioè cambia senza cambiare. L'abile persuasore, dunque, tende a sintonizzarsi con il proprio interlocutore, adattando a questi il proprio comportamento. Il modo migliore per indurre una persona forte ad abbassare la guardia, è quello di mostrarsi deboli e impreparati. Viceversa, per convincere una persona insicura, occorre mostrarsi risoluti e determinati. *Sia che ci troviamo nella condizione di volerli difendere dagli abili manipolatori, sia che vogliamo migliorare le*

nostre abilità comunicative, la flessibilità sarà comunque un necessario compagno di viaggio. Flessibilità significa innanzitutto essere flessibili nei confronti di ciò che otteniamo. Ogni bravo venditore di idee ha fallito tante volte e ha imparato dai propri errori. Quando fecero notare ad Edison che prima di riuscire ad inventare la lampadina, aveva fallito circa duemila esperimenti, lo scienziato, saggiamente, rispose che si trattava in realtà di circa duemila successi nello scoprire come sbagliare strada per arrivare al suo traguardo! Per concludere ci concediamo un antico detto orientale che ci sia da monito nei momenti di pigrizia: *prima di cercare altri pozzi, scava più a fondo il tuo*. Lavorare costantemente sulla propria crescita personale, imparare nuove abilità, essere disciplinati nel raggiungimento di obiettivi virtuosi, mostrarsi sinceramente umili di fronte all'immensità della sapienza, è la strada migliore per vincere senza combattere, diventando noi stessi modelli da seguire per coloro che ci osservano.

ConVinti

Dispense di autodifesa dai manipolatori occulti

Tratte dal libro:

“Convinti: Come difendersi dai manipolatori di idee e desideri”

Tiziano Motti - Maria Grazia Cammisano

a cura di Andrea Magnani

Edito da:

Sì - Studi interiori

Collana: *Evoluzione* - www.rivoluzionenaturale.it

Prima edizione giugno 2008

Rivoluzione Naturale Via Orselli 36/A Forlì

www.rivoluzionenaturale.it - rivoluzionenaturale@tele2.it

ISBN 978-88-95577-35-7