

La comunicazione verbale e non verbale dello **stile aggressivo** si caratterizza per:

- Uso massiccio del pronome “Io”
- Opinioni personali date come fatti certi e verificati
- Molti consigli offerti, anche se non richiesti: “Ti do un consiglio spassionato...”
- Molti doveri suggeriti all’altro: “Dovresti fare...”
- Induzione nell’altro di sensi di colpa e vergogna
- Uso del sarcasmo e della svalutazione altrui
- Voce alta e ferma, con toni molto acuti
- Eloquio rapido, irruente
- Mascelle chiuse e viso in avanti
- Espressioni arcigne
- Contatto visivo dominante
- Indice alzato
- Braccia conserte
- Distanza fisica ridotta e corpo proteso in avanti



2.4 Lo stile manipolatorio: la maschera



Questo terzo stile comunicativo deriva da una **bassa considerazione sia di se stessi che degli interlocutori**.

È una modalità indiretta di gestire l’aggressività utilizzando gli altri per i propri fini. **Chi è manipolatorio non mostra un’aggressività palese, ma comunque riporta tutto ai propri interessi, diventando così autoritario in modo mascherato.**

“Mi dispiace dirti questo, sai. Se dipendesse da me ne farei a meno, ma...” è la tipica comunicazione manipolatoria, perché si dissimula il fine egoistico. La manipolazione è spesso efficace; il pericolo consiste nel vederla scoperta e nel perdere quindi la fiducia di chi ne è stato vittima.

Questa strategia comunicativa è simile al comportamento delle murene, che spendono la maggior parte del tempo a studiare i comportamenti degli altri per fare contromosse per loro vantaggiose.

Chi mette in atto una comunicazione manipolatoria osserva con attenzione gli altri, ne capisce i bisogni e le debolezze per poi strumentalizzarli a proprio vantaggio. La “strategia murena” produce o la resa immediata o la vendetta passiva, di sabotaggio e manipolazione.

I manipolatori, spesso intelligenti, ma scaltri e dissimulanti, fanno carriera a spese dei loro colleghi: una volta scoperti, perdono allo stesso tempo credibilità e la fiducia dei superiori. È molto facile evitare le loro manovre facendogli sapere, alla prima occasione, che non ci si lascia prendere in giro. Costoro esercitano il loro talento di preferenza verso chi ha un atteggiamento passivo; un atteggiamento assertivo li mette immediatamente a posto.