

## Che differenza c'è tra Persuasione e Manipolazione?

Si definisce Persuasione qualsiasi tentativo atto a modificare atteggiamenti e/o comportamenti.

Si definisce invece Manipolazione quel tentativo atto a indurre una persona a fare qualche cosa indipendentemente dalla sua volontà.

Nonostante appaiano simili, questi due concetti si contraddistinguono in diversi punti, primo fra tutti l'aspetto Etico. La Persuasione sfrutta le leve intrinseche al soggetto e la sua stessa volontà per realizzare un obiettivo in qualche modo comune (o quantomeno il soggetto lo percepisce e lo accetta come proprio obiettivo), ed in tal senso possiamo definirla etica o, per usare il termine psicologico, "ecologica" (rispetta la natura del soggetto).

La Manipolazione non rispettando la comune etica (dato che la volontà del soggetto viene posta completamente in secondo piano) non esita a ricorrere all'inganno ed al plagio. Si tratta a tutti gli effetti di una "Coercizione Psicologica".