

Manipolazione vs Persuasione

Griglia Riassuntiva (Formato Verticale)

Obiettivo

Manipolazione:

Ottenere una risposta emozionale

Persuasione:

Guidare verso una decisione

Meccanismo

Manipolazione:

Attivazione inconscia, direzione implicita

Persuasione:

Attivazione semi-cosciente, proposta logica

Comunicazione

Manipolazione:

Simbolica, ambigua, ritmica

Persuasione:

Argomentata, esplicita, motivata

Consapevolezza dell'altro

Manipolazione:

Non sa di essere guidato

Persuasione:

Sente di scegliere

Etica

Manipolazione:

Dipende dall'intenzione (può essere predatoria)

Persuasione:

Più trasparente, ma può essere usata con astuzia