

Le seguenti tattiche si lasciano sicuramente adottare in una serie di temi quando si tratta di salvaguardare i propri interessi contro le autorità, per questo elenco alcuni trucchi messi in atto da istituzioni e professionisti.

1. Reagisci indignato. Insisti che il tuo contraente sta calunniando “accusando” un gruppo di persone o una persona di riguardo. Evita di discutere la realtà dei fatti, ignora documenti di prova e spingi il contraente sulla difensiva. Questa manovra si chiama “Come ti permetti”
2. Accusa la controparte di mettere in circolazione voci tendenziose, anche contro prove inconfutabili da lui fornite .Se la controparte cita fonti dall internet, usa questo fatto contro di lui (losco, cospiratore)persisti sul fatto che solo i medias ufficiali sono affidabili,tralasciando che i medias sono dominati da poche multinazionali.
3. Interpreta sbagliato, presumi e accollagli una posizione facilmente attaccabile.
4. Paragona la controparte con gruppi inaccettabili, mattoide, terrorista, radicale di destra, razzista, paranoico, cospiratore, fanatico religioso ecc. onde evitare di discutere dei fatti provati.
5. Metti in dubbio i motivi del contraente distorti o esagera ogni fatto da lui esposto per far sembrare che sia motivato da profitto personale.
6. Fai il pesce in barile, anche contro le prove tangibili e argomenti logici riferiti dalla controparte. Evita scrupolosamente ogni discussione con l’argomento che quanto da lui riferito non ha senso, non ha prove ne logica.
7. Spiega la posizione della controparte come una cosa.già mille volte discussa e quindi non meritevole die essere rimuginata.
8. Giudica la cosa come molto complessa e quindi difficile trovare la verità.
9. Seleziona i fatti che confermano la tua posizione e ignora tutti i fatti che la contraddicono
10. Attesta alla tua posizione sociale credibilità. “Chi sei tu, per mettere in dubbio il mio operato o di Tizio e Caio?”
11. Esigi che la controparte spieghi tutto per filo e segno, esigi prove materialmente impossibili. Valuta le prove vacanti come “fallimento argomentativo”.
12. Provoca la controparte finchè mostra reazioni emozionali, poi disqualificalo come “incapace di accettare critica”
13. Se la controparte, malgrado la messa in atto dei punti sopracitati non cede, continuare fino all’ esaurimento fisico della controparte che si ritirerà frustrato.
14. Cerca errori di retorica e accusa la controparte di mancata competenza e di non sapersi esprimere.