

Neurolinguistic programming and sectarian groupings

Programmazione neurolinguistica e raggruppamenti settari

Programación neurolingüística y agrupaciones sectarias

Claudia Lepori,¹ Vincenzo M. Mastronardi²

¹*Dottoranda Magistrale in Investigazione, Criminalità e Sicurezza Internazionale, Università degli Studi Internazionali di Roma (UNINT);* ²*Psichiatra, Criminologo Clinico, Docente di Teoria della Devianza e Criminogenesi, Università degli Studi Internazionali di Roma (UNINT), Italy*

ABSTRACT

In the paper there are descriptions of the different types of sects to fully understand how they differ and which is the focal center of the movements. Subsequently, we will analyze the techniques of mental control and manipulation that take place in the different sectarian groupings and how it works and what is NLP (neurolinguistic programming) used very frequently by leaders to lure followers and consequently to keep them within the group. Finally, the problems of this phenomenon will be highlighted to sensitize the community to the issue under consideration.

RIASSUNTO

Nell'elaborato vi sono le descrizioni dei diversi tipi di sette per comprendere a fondo in cosa si differenziano e quale è il centro focale dei movimenti. Successivamente si analizzeranno le tecniche di controllo e manipolazione mentale che avvengono nei diversi raggruppamenti settari e come funziona e cosa è la PNL (programmazione neurolinguistica) utilizzata in modo molto frequente dai leader per adescare gli adepti e conseguentemente per mantenerli all'interno del gruppo. Infine, verranno evidenziate le problematiche di questo fenomeno per sensibilizzare la collettività al tema preso in esame.

RESUMEN

En el documento hay descripciones de los diferentes tipos de sectas para comprender completamente en qué se diferencian y cuál es el centro focal de los movimientos. Posteriormente, analizaremos las técnicas de control y manipulación mental que tienen lugar en las diferentes agrupaciones sectarias y cómo funciona y qué es la PNL (programación neurolingüística) utilizada con mucha frecuencia por los líderes para atraer seguidores y en consecuencia mantenerlos dentro del grupo. Finalmente, se resaltarán la problemática de este fenómeno para sensibilizar a la comunidad sobre el tema en consideración.

Settarismo

Per setta si intende un sottogruppo di un sistema di credenze politiche, religiose o filosofiche. La parola setta deriva dal sostantivo latino secta (seguire) che in senso figurato rimanda ad una via o ad una modalità e quindi ad una scuola di pensiero che racchiude metodi e dottrine. Un'altra interpretazione deriva dal verbo latino seco, il quale viene inteso come dividere, in questo senso indica i gruppi che si sono distaccati da quello madre. Il termine sette è utilizzato soprattutto per far riferimento a gruppi che si basano sugli insegnamenti di un leader carismatico, gli adepti compiono un percorso di tipo iniziatico e sono controllati per asservirne le volontà, inoltre questi gruppi si ubicano lontano dalla collettività. I diversi movimenti non hanno però sempre delle accezioni negative, talvolta vi sono alcuni gruppi che non sono ostili al dialogo e sono tolleranti verso le altre visioni del mondo o di pensiero.

Importanti personalità, quali sociologi, filosofi e psichiatri, hanno dato una loro definizione al concetto di setta, di seguito verranno riportate le più significative:

- M. Weber¹ afferma che la setta è in contrapposizione ad una

struttura religiosa. Inoltre, le regole sono definite, accettate e adottate dagli appartenenti al gruppo e non da un leader che esercita un controllo su di loro.

- Secondo E. Troetsch² le sette nascono durante periodi di riforma interna della Chiesa, per questo sono in opposizione ai dogmi e alle dottrine già esistenti.
- Per B. R. Wilson³ invece chi decide di entrare a far parte di una setta deve prima aderire assiduamente per poi essere immesso nel gruppo. Inoltre, le sette sono in contrarietà ad un gruppo religioso.
- J. M. Abgrall⁴ distingue tra sette e sette distruttive. Le prime

¹ Weber M., General Economic History, (Glencoe: The Free Press, 1927).

² Troetsch E., The Social Teaching of Christian Churches, Vol. 2, (New York, The MacMillan Company, 1931).

³ B. R. Wilson, The Social Dimension of Sectarianism, (Oxford, Clarendon Press, 1992).

⁴ Abgrall J. M., La Mécanique des Sectes, (Paris, Éditions Payot & Rivages, 1996).

operano in segreto e non costituiscono alcun pericolo per i membri stessi e per la collettività. Le seconde invece diventano nocive quando all'interno vi è una manipolazione degli adepti da parte del leader.

Il rapporto del Dipartimento della Pubblica Sicurezza del 1998 è stato realizzato a fronte dell'aumento dell'allarme sociale e per analizzare il fenomeno settario in Italia. L'Ufficio insieme ad enti privati ha cercato di comprendere se i metodi, i fini ed il messaggio dei diversi gruppi fosse anti-giuridico. La ricerca è stata molto complessa, con un grande numero di informazioni da verificare e localizzate su tutto il territorio italiano. Inoltre, è stato arduo quantificare il fenomeno, in quanto non vi è una definizione globalmente accettata, ed appurare tutte quelle associazioni che ruotano intorno ai diversi movimenti. Un'ulteriore sfida è stata la selezione di una vasta gamma di criteri per definire il fenomeno nel modo più accurato possibile. Spesso le sette stesse non riescono a stimare e calcolare il numero di aderenti, o semplicemente aumentano o diminuiscono i valori per non destare sospetti.

Ogni ente e associazione nello stimare il numero delle sette e dei partecipanti ha selezionato diversi criteri, per questo non si ha un numero effettivo di quanto sia vasto e diffuso il fenomeno. Resta comunque chiaro il fatto che si parla di valori consistenti e in continuo aumento. Nel 1998 infatti il rapporto sopra citato evidenziava l'esistenza di 137 gruppi e 83.000 aderenti. Il Gruppo di Ricerca e Informazione Socio-Religiosa (GRIS) ne calcolava 400 e oltre 600.000 adepti.

Non solo la Polizia italiana si è occupata di analizzare il fenomeno e combatterlo ma anche molte associazioni private sono tutt'ora al lavoro per affrontare questa tematica. È doveroso quindi citare le più coinvolte:

- Il GRIS, enunciato precedentemente, è stato fondato nel 1987 e si occupa di monitorare e studiare tutte le nuove aggregazioni.
- Il Centro Studi sulle Nuove Religioni (CESNUR) diretto e fondato da Massimo Introvigne nel 1988, si propone l'obiettivo di sviluppare delle ricerche riguardo i nuovi movimenti religiosi.
- L'ambulatorio antisette dell'International Crime Analysis Association (ICAA) che dal 2004 offre delle consulenze agli individui che fanno parte di una setta e alle loro famiglie. Inoltre, dispongono di un'equipe che osserva l'organizzazione dei diversi gruppi. Nel 2013 il nome dell'associazione è stato cambiato in Centro Studi per la Legalità, la Sicurezza e la Giustizia (CSLSG).
- Il Centro Studi sugli Abusi Psicologici (CeSAP) fondato nel 1999 dispone di esperti di abusi ed in particolare anche di quelli causati da aggregazioni settarie.

Raggruppamenti settari

I vari gruppi o movimenti sono estremamente differenziati tra di loro a seconda della loro organizzazione interna, dalle tematiche che affrontano, dalle pratiche che utilizzano e dalle filosofie adottate. Per spiegare e comprendere meglio ogni singolo gruppo è opportuno suddividerlo in determinate categorie a seconda dell'oggetto di interesse per analizzare cosa distingue una setta dall'altra. La classificazione più comunemente utilizzata è la seguente:

- Sette religiose;
- Sette magiche, occultistiche e sataniche;
- Sette non religiose;
- Sette neopagane, New Age e mistico-esoteriche;
- Psico - sette.

Sette religiose

I movimenti appartenenti a questa categoria sono molto numerosi e presentano il maggior numero di adepti. Questi si basano e si ispirano a insegnamenti di tutte le principali religioni ufficiali quali Buddismo, Cristianesimo, Confucianesimo, Ebraismo, Induismo e Islamismo. Non è difficile trovare anche movimenti nei quali vi è una combinazione di una o più religioni ma anche di un'unione di elementi, principi, regole e credenze molto diverse tra di loro e quindi quasi inconciliabili. La particolarità delle sette religiose è il distacco dal proprio contesto religioso di riferimento e grazie al leader carismatico, spesso chiamato "guru" o "maestro", viene affermata la difformità della nuova confessione. All'interno di questo gruppo vi è un'ulteriore suddivisione in cinque tipi⁵:

- Sette radicali: le quali rigettano il mondo in cui viviamo e si ispirano a ideali ascetici per arrivare alla purificazione sia del corpo che della mente. Gli adepti raggiungono la purezza solo entrando nella setta e distaccandosi da ciò che li circonda.
- Sette ascetico - intramondane: il loro obiettivo consiste nel creare sulla terra il regno della salvezza in modo da poter annullare il male attraverso uno stile di vita virtuoso.
- Sette mistico - realistiche: i loro modelli sono soprattutto le religioni orientali attraverso le quali intraprendono una ricerca spirituale al fine di avere un'esperienza interiore al di fuori delle proprie capacità logiche e razionali.
- Sette terapeutiche e sincretiche: nelle quali il leader, dotato di poteri in grado di far riacquistare la salute sia fisica che mentale degli individui, si distacca da una chiesa in particolare per fondarne una nuova o per modificare il contenuto di alcuni insegnamenti, principi, dottrine e regole.
- Sette distruttive: all'interno di questi gruppi vi è purtroppo l'utilizzo di tecniche per la manipolazione mentale che comportano l'allontanamento degli adepti da tutto ciò che li circonda quindi dagli affetti più cari, famiglia ed amici, dal lavoro e dalla società stessa per poi condurli ad accettare di entrare a far parte della setta stessa, l'unica in grado di garantire la salvezza degli adepti e dimostrare ad essi la corretta visione del mondo.

Un'ulteriore suddivisione viene proposta da Rodney Stark e William Sims Bainbridge in "Theory of Religion". La loro teoria verte su ciò che rappresenta la religione per gli individui ed in questo modo è più facile comprendere perché essi scelgano un culto rispetto ad un altro. È importante in questo contesto affermare che gli individui optano per le situazioni che offrono maggiori benefici nel futuro.

I diversi culti sono divisi in:

- Audience cults: in questo caso vi è la possibilità di ottenere dei benefici modesti ad un costo modesto;
- Client cults: offrono dei benefici validi ma non molto specifici;
- Cult movements: offrono benefici generali.

La seconda tipologia di culti rappresenta la presenza di un movimento religioso con un'organizzazione molto rigida e ben strutturata.

Gli altri due tipi invece sono movimenti meno organizzati, quindi non vi è un assoggettamento completo degli adepti ma comunque dispongono di una fitta rete di simpatizzanti.

⁵ Mastronardi V., De Luca R., 2009.

Inoltre, in particolare gli audience cults e i cult movements a loro volta possono andare a comporre un ulteriore tipo di religiosità⁶. Le caratteristiche principali possono essere riassunte in:

- Nella gerarchia della religiosità le sette si trovano in grado inferiore rispetto alle confessioni tradizionali;
- Le sette nascono come separazione dalle Chiese ufficiali;
- Sono caratterizzate da una forte autorità;
- Al vertice della struttura piramidale e gerarchica vi è un leader carismatico;
- Vengono spesso utilizzate tecniche di controllo mentale;
- È presente la coercizione collettiva;
- Si instaurano sensi di colpa e paura negli adepti.

Sette magiche, occultistiche e sataniche

In questo sottogruppo vi sono numerosi movimenti basati su diverse tecniche e diversi approcci distinti tra di loro. Il leitmotiv di queste sette è l'utilizzo della magia bianca e/o nera. Quella bianca ha una accezione positiva in quanto il proprio scopo è quello di raggiungere la verità e la realizzazione interiore attraverso dei rituali cerimoniali con l'ausilio di entità evocate, quali angeli o spiriti, essenzialmente benigni. In contrapposizione vi è la magia nera, utilizzata invece per scopi maligni, quali ottenere conoscenze e poteri superiori con l'evocazione in questo caso di demoni. Un'altra importante caratteristica è la conoscenza di particolari insegnamenti e pratiche, come alchimia e spiritismo, riservate a pochi, le quali non devono trapelare alla società ma in un certo senso devono rimanere nascoste.

Attenzione particolare va data alle "sette sataniche", dove viene adorata la figura di Satana. Massimo Introvigne, fondatore e direttore del Centro studi sulle nuove religioni, ha definito così il Satanismo: "Il Satanismo, da un punto di vista storico e sociologico, può essere definito come l'adorazione o la venerazione, da parte di gruppi organizzati in forma di movimento, tramite pratiche ripetute di tipo culturale o liturgico, del personaggio chiamato Satana o Diavolo nella Bibbia, sia questo inteso come una persona o come un mero simbolo."

Satana nelle diverse sette viene considerato in modi differenti, per questo è necessaria una suddivisione per comprendere a pieno tutte le sfumature del movimento in questione.

- Satanismo occultista: rappresenta il Satanismo tradizionale che si pone in una concezione prettamente anticlericale, in questo caso infatti chiunque preghi e compia rituali nei suoi confronti, verrà premiato e otterrà la sua protezione. Appartiene a questa corrente il Tempio di Set che verrà analizzato successivamente. È presente anche in Italia, in particolare a Torino, con il Tempio di Satana.
- Satanismo razionalista: in questo filone Satana rappresenta la ribellione contro la dottrina cristiana, la quale rende gli individui insignificanti ed incapaci, al contrario di questa corrente che è particolarmente antropocentrica. Nasce intorno alla figura di Anton S. Lavey, fondatore della Chiesa di Satana.
- Satanismo spirituale: si basa su diverse concezioni quali il razzismo, nazismo e teorie del complotto. Secondo la fondatrice, Andrea Herrington e suo marito Clifford, l'universo è al centro di una lotta tra alieni buoni e alieni cattivi. I buoni sono guidati da Satana ed hanno dato vita alla razza ariana mentre i cattivi, chiamati anche retiliani, hanno generato gli Ebrei. Quest'ultimi avrebbero istituito la maggior parte delle religioni ufficiali, il Satanismo razionalista, l'Ateismo e il Comunismo per rendere schiava la razza umana. Secondo i Satanisti spirituali, il solo mezzo possibile per evitare ciò

consiste nel praticare l'astrologia, cartomanzia, yoga, evocazione di demoni e meditazione.

- Satanismo gnostico: il suo fondatore, Dean Joseph Martin, prende le distanze dalla visione negativa e malefica della figura di Satana descritta nella Bibbia. Infatti, lo intende come colui che potrà far ritornare l'uomo ad uno stato di divinità attraverso la conoscenza e lo studio. Altro elemento cardine di questo filone è il rispetto della propria vita, quella altrui, delle regole sia spirituali che fisiche e il rispetto della legalità.
- Satanismo luciferiano: coloro che fanno parte di questo filone non si definiscono Satanisti, ma bensì Luciferiani, in quanto si concentrano sulla figura di Lucifero. Quest'ultimo incarna il bene e attraverso la conoscenza da lui concessa agli uomini si arriverà alla salvezza. Il male invece è identificato nella figura del Demiurgo.
- Satanismo acido: anche in questo caso il filone si distacca dal contesto Satanista, è legato a gruppi, soprattutto giovanili, autori di illiceità quali utilizzo e spaccio di sostanze stupefacenti, profanazione di cimiteri e fatti illegali di vario genere intrapresi nel nome di "Satana". In Italia, appartengono a questo contesto, le Bestie di Satana, ai quali sono stati imputati diversi capi di accusa, i più eclatanti furono quattro omicidi accertati e induzione al suicidio. Il gruppo, infatti, utilizzava ed esaltava simboli prettamente usati nel contesto esoterico, facendo inoltre un abuso di droghe per compiere delle prove di coraggio che comportavano l'inflizione di dolore fisico. C'era una vera e propria affiliazione con un patto di sangue e l'uscita dalla setta era possibile solo con la morte. Ricordiamo inoltre la Manson Family, nella quale, anche in questo caso, si faceva uso di simboli esoterici e di stupefacenti.

Sette non religiose

Queste sette non fanno riferimento a una entità o una divinità ma si concentrano sulle capacità degli individui, senza ricorre a determinati riti, in particolare sfruttano le potenzialità e le capacità della mente e della psiche umana. Vi è inoltre l'accento sulle scienze e delle forme di conoscenza superiore, capaci di sensibilizzare i soggetti sul proprio potenziale, utilizzando così per riuscire ad arrivare alla salvezza e ad un ideale di purezza, a differenza della religione, nella quale la salvezza avviene solo tramite la credenza in una entità e tramite la grazia di quest'ultima. Questo eleva gli appartenenti a queste sette dal resto delle altre persone, in quanto sono gli unici in grado di salvarsi grazie a loro stessi e attraverso la conoscenza, i saperi e la curiosità. Alcuni studiosi hanno definito queste sette anche "movimenti del potenziale umano" per appunto evidenziarne la peculiarità rispetto all'adorazione di divinità. Rappresentativo è l'esempio di Scientology, nel quale gli adepti vengono preparati per prendere coscienza delle loro capacità fino ad arrivare alla facoltà di distaccarsi dal proprio corpo per vagare nello spazio. Ciò può essere raggiunto solo liberando la mente da traumi ed energie negative.

⁶ Berzano L., *Forme del pluralismo religioso*, (Torino Edizioni Il Segnalibro, 1997).

Sette neopagane, new age, mistico-esoteriche

Il termine neopaganesimo è usato per raggruppare una moltitudine di movimenti, tradizioni e religioni che si ispirano alle religioni e credenze precristiane in età antica in Europa e Medio Oriente. Il neopaganesimo ha cominciato a diffondersi soprattutto nella seconda metà del XX secolo in Occidente. Tra le caratteristiche comuni vi è l'importanza dell'universalismo, cioè questi tipi di credenze si reputano valide per tutta l'umanità, e del relativismo, ovvero la negazione dell'esistenza di verità assolute. Inoltre, vi sono elementi tipici delle religioni orientali e della filosofia greca. La teoria di base si fonda sull'esistenza di una sola o di una duplice forza divina che ha dato origine a tutto ciò che ci circonda a seconda della specifica religione.

Tra le più importanti vi sono il Druidismo, la Wicca, il Kadicismo e l'Ellenismo.

Il Druidismo si basa sulla religione celtica e sul sapere dei druidi, i sacerdoti Celti. La Wicca venera due entità distinte ma complementari, Dio, quello maschile, e Dea, quella femminile.

Il Kadicismo invece rappresenta l'insieme delle antiche religioni semitiche esercitate dai Cananei.

Ed infine l'Ellenismo che riprende in particolare, la religione, ma anche tutta la cultura greca nella sua interezza.

Per New Age si intende l'insieme di correnti spirituali, sociali e psicologiche nate alla fine del secolo scorso. Il termine venne coniato per definire il contrasto di alcune pratiche rispetto a quelle della cultura tradizionale, come la meditazione, la canalizzazione e la medicina olistica, ritenute non convenzionali. Ciò era dovuto anche al bisogno di rompere con gli schemi contemporanei, per questo motivo ci fu un interesse maggiore verso tutto ciò che riguardava le filosofie orientali, proprio perché fonte di una differente visione della società.

La teoria di fondo è riconducibile alla consapevolezza della nascita di una nuova era o di un nuovo mondo. Questo è possibile perché il progresso, dal punto di vista spirituale, ha raggiunto un livello elevato e grazie ad esso si può approdare ad una nuova dimensione sia fisica che no. Molti new ager hanno evidenziato come in specifiche date, la più citata, il 2012, si sarebbe verificato questo cambio direzionale, che non deve essere inteso come la fine del mondo o l'avvento di catastrofi, ma come il raggiungimento di una nuova consapevolezza e di conseguenza un'evoluzione della specie umana. È importante quindi il "risveglio", presente anche nel Buddhismo, che consiste nell'entrare in contatto con il proprio Io per poi conquistare la libertà interiore ed unificarsi con la spiritualità, che non va interpretata come in una divinità ma con l'espansione della conoscenza.

Uno dei movimenti New Age più conosciuti è L'Antico e Mistico Ordine della Rosacroce (AMORC).

Le sette mistico-esoteriche indicano tutti quei movimenti nei quali vengono tenute segrete delle verità o dei significati. I temi segreti riguardano spesso la contemplazione e l'adorazione di una divinità attraverso un'esperienza diretta con essa fino al raggiungimento dell'estasi mistica. L'accesso a questi temi confidenziali è riservato solo agli adepti, che devono intraprendere un percorso iniziatico. Ad ogni livello sono rivelate alcune informazioni, in base al grado e all'autorità ottenuta tramite il percorso vi è l'acquisizione di più concezioni.

Gli storici fanno risalire questa tendenza dopo la fine della Seconda guerra mondiale. È difficile dare una definizione completa ed esaustiva di questi movimenti, in quanto ognuno di essi si identifica con una formulazione valida solo per la stessa.

Psico-sette

Il termine psico-setta (mind control cults) è stato introdotto dalla psicologa Margaret Singer e successivamente è stato adottato anche in Italia dall'antropologa Cecilia Gatto Trocchi. Le psico-sette si presentano come luoghi in cui è possibile rafforzare e perfezionare la propria personalità, le proprie qualità ed il proprio sé. Ma in realtà celano dinamiche volte all'assoggettamento psicologico dei soggetti.

Al loro interno sono estremamente variegati e si mostrano in molteplici modi, ad esempio come associazioni culturali, centri di psicoterapie, centri di meditazione, e centri di ipnosi.

Dal punto di vista fisico, affermano di possedere delle tecniche per ottenere la massima efficienza dal proprio corpo tramite delle diete specifiche. Dal punto di vista mentale, dichiarano di poter ottenere un aumento del quoziente intellettivo e maggiori capacità di concentrazione. Non manca l'elemento magico, con il raggiungimento di potenzialità quali la chiaroveggenza, la lettura del pensiero o addirittura abilità sovranaturali.

L'obiettivo principale rimane il lavoro che l'adepto deve fare sulla mente, sul suo spirito, per poi guarire il corpo da tutti gli aspetti negativi che bloccano la vera potenzialità intrinseca del proprio sé.

Un esempio molto calzante è il Silva Mind Control, un insieme di tecniche preparate da José Silva. Appassionato di psicologia e di ipnosi, capi che attraverso quest'ultima poteva raggiungere uno stato mentale con delle profonde frequenze cerebrali differenti da quelle abituali. Il raggiungimento di questa condizione comportava l'aumento della capacità intellettive ma anche nel risvegliare dei processi nascosti nella mente umana fino ad ottenere dei poteri paranormali. Continuando i corsi offerti da Silva era possibile, inoltre, entrare in contatto con delle entità che avrebbero aiutato il neofita a sbloccare nuove capacità mentali.

Anche in Italia ha attecchito questa tipologia di setta, infatti è opportuno illustrare la vicenda legata a Carolina Zalce, fondatrice di Evo Cris. Originaria del Messico si trasferisce nel Lazio dove avvia l'associazione "Il Centro", dove si svolgono attività di meditazione. Con il tempo i suoi seguaci aumentano e ciò attira l'attenzione della pubblica sicurezza, per questo il Viminale, nel rapporto sulle sette più dannose, cita proprio Evo Cris. Per questo motivo Zalce decise di tornare in Messico, più precisamente nella città di Xul, dove 80 seguaci italiani l'hanno raggiunta. Lì è stata costruita una tenuta inavvicinabile che si estende per molti ettari. Il tutto è stato edificato per resistere e sfuggire alla fine del mondo, predetta dalla profezia del 2012. Le strutture sono fortificate e costruite con materiali ad hoc per resistere a qualsiasi situazione catastrofica, inoltre sono pienamente autosufficienti sotto ogni punto di vista.

Manipolazione mentale

La manipolazione mentale opera su "sistemi che cercano di minare l'integrità e l'autonomia dei processi decisionali dell'individuo. L'essenza del controllo mentale consiste nell'incoraggiare la dipendenza ed il conformismo e nel disinnescare l'autonomia e l'individualismo." Così Steven Hassan definisce la manipolazione mentale all'interno di una setta. Agire su determinate strutture cognitive compromette la stabilità dell'individuo e ciò è possibile attraverso dei meccanismi di comunicazione che travisino le informazioni negli adepti, in questo modo è possibile sostituire e modificare il fulcro principale del soggetto in questione.

La base di questi meccanismi è da ricercare nel rapporto che si

va a creare tra il leader della setta e gli adepti, questo rapporto è fortemente asimmetrico in quanto il leader è visto come una divinità, in grado di poter risolvere qualsiasi problema e portatore di verità e saggezza, per tale motivo l'adepto ha completa fiducia in lui, perché si trova di fronte un essere superiore, un soggetto influente, autoritario che non può essere messo in discussione per via delle sue capacità e per la sua conoscenza.

Gli adepti, quindi, vengono inclusi in determinati contesti per mettere in atto le strategie che porteranno al completo assoggettamento. Ad esempio, aderire a contesti di gruppo che sono riservati a pochi, per far comprendere che partecipare a ciò è da privilegiati, e in questo modo aumentare la separazione tra l'adepto ed il mondo esterno, e quindi tra il gruppo settario e la società, e tutto ciò che ne scaturisce, che lo circonda.

In questi contesti, i leader si rivolgono al gruppo per chiudere gli occhi in momenti specifici per rafforzare ancora il fatto di distaccarsi dalla realtà conosciuta e focalizzarsi sul discorso tenuto da lui stesso. Anche nel discorso vengono utilizzate particolari tecniche, come un tono di voce basso e parlare lentamente. Inoltre, nell'intervento del leader c'è un uso frequente di figure retoriche, in particolare delle metafore, perché ha una grande incidenza emotiva sugli adepti, in grado di suscitare delle forti immagini nella mente dei sottoposti. Nel linguaggio, inoltre, vi è l'uso di ripetizioni, ritmi la cui osservazione è ardua, inoltre si fa ricorso a tecniche specifiche di respirazione, musiche rilassanti e ciò porta a stati di coscienza alterati⁷.

Queste tecniche sono riconosciute da diversi ipnologi, e sono in grado di arrivare ad uno stato di trance, nel quale gli adepti si distaccano gradualmente dalla realtà per poi arrivare ad uno stato di dissonanza cognitiva⁸. Durante lo stato di trance, quindi in ipnosi, è più facile, per determinati soggetti, recepire informazioni e concetti ascoltati dal discorso del leader.

La figura del leader e degli adepti dal punto di vista psicologico

Il leader è l'individuo più influente o potente del gruppo, colui che decide la direzione e gli obiettivi del gruppo. Può assumere forme diverse, ad esempio può esercitare il controllo assoluto o invece può svolgere funzioni diverse.

La figura del leader può essere ricoperta da diversi individui che appartengono a differenti classi sociali o anche a diverse culture e tradizioni.

I temi della leadership e di cosa rende grande un leader sono spesso studiati da psicologi, storici e studiosi della politica.

Una delle teorie più conosciute è la teoria della grande persona, secondo cui alcuni tratti fondamentali della personalità fanno di una persona un buon leader, indipendentemente dalla natura della situazione che si trova ad affrontare.

La ricerca svolta sul rapporto tra caratteristiche personali e leadership ha portato risultati modesti. Persone con diversi tipi di personalità possono diventare ugualmente leader di successo. I leader però tendono a essere più intelligenti, estroversi, carismatici, aperti a nuove esperienze e sicuri di sé.

Secondo una convinzione generalizzata, i leader possiedono delle caratteristiche della personalità adatte ad esercitare una forte influenza sugli altri membri del gruppo.

I leader tendono ad avere un'intelligenza superiore alla media secondo Mann⁹, infatti essa è una caratteristica necessaria se devono essere in grado di affrontare in maniera pronta ed efficace i problemi e le questioni che il gruppo affronta.

Inoltre, caratteristiche fisiche come l'altezza e la maggiore attrazione sono correlate alla leadership.

Ad oggi la gran parte degli psicologi sociali ritiene che il successo della leadership dipenda dall'interazione tra le caratteristiche del leader e della situazione. È stato inoltre evidenziato che alcune caratteristiche di personalità di un determinato soggetto possano renderlo adatto alla guida del gruppo solo in specifiche situazioni, escludendone quindi altre.

Le caratteristiche necessarie perché un leader risulti efficace possono essere diverse a seconda che la cultura della società sia collettivista o individualista. In quelle collettiviste, i leader sono coloro che favoriscono le relazioni positive tra i membri del gruppo, incoraggiano la cooperazione e la coesione¹⁰. Invece, in quelle individualiste, i leader sono considerati i migliori quando si concentrano esclusivamente sul raggiungimento degli obiettivi comuni più che sulle dinamiche del gruppo.

Alcuni leader però si dimostrano particolarmente dotati, in grado non solo di dirigere il proprio gruppo ma anche di cambiarne radicalmente la direzione influenzando atteggiamenti e il comportamento dei membri. Coloro vengono descritti come leader trasformativi¹¹ e ciò che li rende unici è la loro capacità di motivare gli altri a rinunciare ai propri interessi in nome di quelli del gruppo.

Nei leader trasformativi sono state identificate tre caratteristiche comuni. La prima è il carisma, ciò permette di ispirare e motivare il gruppo per raggiungere gli obiettivi prefissati ed inoltre grazie alle doti oratorie, al contatto visivo e alla comunicazione non verbale sono in grado di convincere i seguaci.

La seconda è la capacità di considerazione individuale, ovvero trattare ciascun membro con rispetto e dando ad ognuno le stesse possibilità e compiti importanti.

La terza è quella di esercitare uno stimolo intellettuale, che consiste nell'incoraggiare i seguaci a pensare in modo diverso per risolvere le problematiche.

La qualità della relazione dello scambio può essere considerata come un continuum che va dalle relazioni di qualità elevata, in cui vi è uno scambio reciproco di certi fattori e risorse psicologiche, a relazioni di qualità scarsa dove essa è distante e mantenuta solo attraverso la costrizione.

Di conseguenza i membri del gruppo che fanno parte di una relazione di qualità elevata tendono maggiormente a rimanere leali al leader.

Secondo la teoria quindi i leader che hanno delle relazioni di scambio di alta qualità con i loro membri dovrebbero rivelarsi dei leader più efficaci. Infatti, la ricerca ha dimostrato che i subordinati che hanno una relazione di scambio di alta qualità con il loro leader sono più motivati, hanno prestazioni superiori.

Parlando però del tema dell'elaborato si può affermare che ciò che spinge il leader alla manipolazione è certamente il potere ed il controllo degli altri e successivamente ciò che ne consegue, una volta ottenuto un vantaggio sul resto dei soggetti, ad esempio molto denaro e visibilità¹². Le principali caratteristiche dei leader sono:

⁷ Singer M.T., *Cults in Our Mindst*, (Jossey-Bass Publisher, 1995).

⁸ Granone F., *Trattato di Ipnosi*, Vol. I, (UTET, Torino, 1989).

⁹ Mann R.D., A review of the relationship between personality and performance in small groups, (*Psychological Bulletin*, 56, 241-270, 1959).

¹⁰ Ayman R., Chemers M. M., The relationship between of supervisory behavior ratings to work group effectiveness and subordinate satisfaction among Iranian managers, (*Journal of Applied Psychology*, 68, 338-341, 1983).

¹¹ Bass B.M., *Leadership and performance beyond expectations*, (New York: Free Press, 1985).

¹² Tizzani A. M., Giannini E., *La manipolazione mentale nei gruppi distruttivi*, (*Rivista di Criminologia, Vittimologia e Sicurezza*, Vol. V, 2011).

- Essere persuasivo ed essere a conoscenza di avere una sorta di missione da compiere, grazie alla sua suprema conoscenza in un ambito in particolare. Questa conoscenza e addirittura dei poteri, gli sono stati donati da diverse entità, o in alcuni casi, sono loro stessi delle divinità. Questo fa di loro appunto delle figure investite di un'autorità indiscussa, per questo possono ergersi ad un piano superiore rispetto, in questo caso, al resto del gruppo.
- Essere autorevoli ed in quanto tali non riconoscono nessuno al di sopra di loro. Inoltre, sono estremamente carismatici, in grado quindi di affascinare gli adepti ed infine utilizzare delle tecniche di manipolazione mentale.

Si possono anche riscontrare dei disturbi di personalità, patologie psichiatriche, legati alla figura del leader. I soggetti in questione utilizzano in modo prevalente dei meccanismi di difesa, prevalentemente immaturi. Le principali patologie sono descritte nel Manuale diagnostico e statistico dei disturbi mentali¹³ e sono le seguenti:

- Disturbo schizotipico di personalità: i soggetti risultano isolati dal punto di vista sociale, bizzarri ed eccentrici. Inoltre, si caratterizzano per stranezze di comportamento, pensiero, linguaggio ed aspetto. È frequente il pensiero magico, le idee di riferimento, le illusioni e sintomi di derealizzazione. Per proteggersi dalla propria ipersensibilità relazionale si affidano alla superstizione, alle percezioni extrasensoriali, a culti particolari e alla fantasia.
- Disturbo antisociale di personalità: gli individui con questa patologia sono contraddistinti da atti criminali e violenti, incapacità di conformarsi alle regole sociali e al comportamento legale. Caratteristica di questi soggetti è quella di apparire tranquilli, possono impressionare per l'intelligenza, il fascino e la seduttività, ma in realtà provano tensione, ostilità e rabbia. Per questo commettono furti, risse, violenze sui più deboli, attività illegali e abuso di sostanze stupefacenti. Sono prevalentemente disonesti, mentono e truffano. Sono quindi comuni abusi, promiscuità, comportamenti violenti e impulsivi, non provano rimorso in relazione alle loro azioni. Inoltre vi è la tendenza ad esprimere potere e prevaricazione per il proprio piacere personale ed un atteggiamento autocentrato e poco attento alle relazioni interpersonali.
- Disturbo narcisistico di personalità: sono soggetti caratterizzati da un grande senso di importanza, esagerano i risultati ottenuti, si aspettano che venga loro riconosciuta un'indiscussa ammirazione e superiorità. Sono desiderosi di successo, potere, fascino, bellezza e amore ideale. Tendono a sfruttare gli altri per i loro obiettivi. Mancano però di empatia e comprensione nei confronti degli altri, ma fingono simpatia per raggiungere i loro fini.
- Disturbo delirante di tipo di grandezza: convinzione delirante del soggetto di avere un esagerato valore, potere o una speciale identità, oppure una speciale relazione con una divinità.
- Mania: l'episodio maniacale è caratterizzato da vari eccessi comportamentali, quali l'ipersessualità, iperfagia, abuso di alcol, sperpero di notevoli somme di denaro, comportamenti molesti anche verso estranei e coinvolgimento in progetti ambiziosi in materie in cui non si ha la competenza.

Il leader, quindi, cercherà di imbattersi e reclutare personalità opposte alla sua in modo da poterle controllare e sottometterle. Per questo motivo gli individui più vulnerabili e più fragili sono al centro della strategia di adescamento. Margaret Singer evidenzia due caratteristiche degli adepti¹⁴:

- Una condizione di depressione, dovuta a problematiche nelle relazioni sia familiari sia affettive;
- Difficoltà nell'intraprendere rapporti sociali, quindi incapacità di socializzazione.

Si possono però aggiungere altre peculiarità quali:

- La mancanza di autostima;
- Inadeguatezza sociale;

Anche in questo caso possono essere rilevate delle patologie psichiatriche descritte sempre nel DMS-V¹⁵, le più comuni sono:

Disturbo dipendente di personalità: questi individui tendono a subordinare le loro necessità a quelle degli altri, delegano le responsabilità nelle principali aree della loro vita, hanno fiducia in sé stesse e non tollerano di stare da sole anche se per breve tempo. Hanno difficoltà a prendere decisioni se non prima consigliati e rassicurati, evitando le responsabilità e i ruoli di comando. Inoltre, cercano persone da cui dipendere spesso tollerando in modo passivo abusi o soprusi per non essere abbandonati.

Disturbo delirante di tipo erotomanico: caratterizzata dalla condizione che un'altra persona, di solito di rango superiore, sia innamorata del soggetto.

Disturbo di depersonalizzazione/derealizzazione: implica un senso sconcertante e dirompente di distacco da sé stessi o da tutto ciò che li circonda, che appare irreali. I soggetti con questo disturbo hanno l'impressione di essere fuori dal proprio corpo. I sintomi sono in genere scatenati da situazioni di forte stress.

Disturbo da uso di sostanze: comprende il disturbo da uso di alcol, il disturbo da uso di tabacco, marijuana, oppiacei, stimolanti, allucinogeni, ecstasy e PCP. L'uso di una sostanza psicoattiva porta a sensazioni molto gratificanti e piacevoli. Secondo la teoria della sensibilizzazione incentivante¹⁶ il sistema della dopamina associato al piacere sviluppa un'ipersensibilità non solo verso gli effetti diretti della sostanza, ma anche verso gli stimoli collegati alla sostanza stessa. Ciò porta le persone a fare di tutto per procurarsi la sostanza.

Le tre componenti descritte da Leon Festinger

Leon Festinger, psicologo e sociologo, è conosciuto per aver teorizzato la dissonanza cognitiva. Importante è anche la sua collaborazione con Henry Riecken e Stanley Schachter, che diede vita al libro "Quando la profezia non si avvera".

Studiando diversi movimenti apocalittici è riuscito a comprendere che il controllo mentale, alla base dell'adescamento degli adepti nelle sette, è composto tra tre passaggi fondamentali. Ogni parte di questo processo, chiamato BITE, influisce sulle altre; infatti, modificando solo una componente si avranno degli effetti in quelle successive. Il soggetto subisce un cambiamento radicale solamente nel momento in cui mutano tutte e tre le fasi costitutive¹⁷.

Controllo del comportamento

Controllare il comportamento di un individuo significa controllare la sua realtà fisica, ovvero le sue abitudini, attività di vario genere, ma anche cosa mangia, come si veste, dove si trova. Per scoraggiare l'individualismo e le scelte comportamentali del soggetto si attuano diverse strategie all'interno di una setta, come il fatto di mangiare insieme e lavorare insieme. Inoltre, si istituisc-

¹³ American Psychiatric Association, DSM-V, (2013).

¹⁴ Singer M.T., *Cults in Our Mindst*, (Jossey-Bass Publisher, 1995).

¹⁵ American Psychiatric Association, DSM-V, (2013).

¹⁶ Robinson T.E., Berridge K.C., *Addiction*, (Annual Review of Psychology, 54, 25-53, 2003).

¹⁷ Festinger L., *Teoria della dissonanza cognitiva*, (FrancoAngeli, Milano, 1997).

no dei programmi con orari ben precisi, sempre per poter controllare al meglio il suo comportamento. Grazie alla rigida struttura delle sette, il leader riesce a vigilare sui comportamenti degli adepti con un sistema di premi e punizioni. L'obbedienza è ricompensata con elogi e promozioni di rango, alla disubbidienza invece consegue un rimprovero e l'umiliazione.

Controllo del pensiero

Questa fase è caratterizzata dall'indottrinamento degli adepti, facendo capire loro che la dottrina risolve tutti i problemi e può rispondere a tutte le domande. L'adesione alla setta e ciò che professa il leader porta solo a situazioni positive e sono l'unica incarnazione del bene. In contrapposizione invece vi è l'esterno, tutto quello che è al di fuori della setta incarna tutto ciò che è negativo. Un passaggio fondamentale di questa fase è far rifiutare ai seguaci ogni informazione ostile nei confronti della setta. In questo modo quindi i soggetti aderenti perderanno l'identità originaria per acquisire quella del gruppo, perché i meccanismi di difesa subiscono un processo di estremo stordimento. In questa fase, gli adepti osservano attentamente il leader o i membri più anziani e modellano/imitano i loro comportamenti e i loro atteggiamenti. Così facendo si apprendono inconsciamente tutte queste componenti, inclusi gesti e linguaggio. In alcuni casi gli adepti sono sottoposti a delle tecniche di ipnosi senza che esso ne sia a conoscenza. In uno stato di trance è più semplice poter indurre un soggetto ad assimilare un comportamento oltre che ad essere influenzato maggiormente e ritrovarsi in uno stato di confusione sul quale poi attecchire.

Spesso inoltre viene utilizzata la tecnica del blocco del pensiero, che va a sostituire pensieri prettamente negativi in positivi, ed è usata per il trattamento della depressione. In questo caso però la tecnica è utilizzata quando l'adepto nutre dei dubbi sul leader o sul gruppo in generale per riprogrammare i pensieri "corretti".

Controllo delle emozioni

Limitare i sentimenti e le emozioni aiuta molto i leader a manipolare gli adepti, in particolare vengono utilizzati i sensi di colpa, la paura e soprattutto le fobie. I soggetti sono talmente condizionati che colpevolizzano soltanto loro stessi e non il gruppo, per questo viene indotto il conformismo e accondiscendenza. Per quanto riguarda le fobie, abbiamo già visto in precedenza, come il leader influenzi gli individui affinché non lascino la setta, in quanto al di fuori da essa non riuscirebbe a cavarsela o invece potrebbero avere delle ritorsioni gravi verso la persona. Inoltre, vi è un controllo sulle relazioni tra intrattenere, è appunto il leader che dice chi frequentare e chi no.

Le fobie riducono le possibilità di scelta e per questo motivo sono utilizzate per far sì che il soggetto si senta felice solo in quel contesto, bloccando così la possibilità di uscire dal gruppo.

Controllo delle informazioni

Questa ultima fase è stata invece istituita da Steven Hassan¹⁸ e consiste nel controllare le informazioni e soprattutto come la mancanza di elaborazione di esse elimina la tendenza di creare opinioni proprie.

Sin dalla fase del reclutamento inizia una selezione di informazioni da rivelare, ad esempio nel momento in cui un soggetto a noi estraneo cerca di avvicinarci, non rivelerà chi è, in che cosa crede e cosa vuole. Cercherà esso stesso invece di carpire più informazioni possibili da noi.

Inoltre, anche quando si è all'interno del culto si decide cosa dire e cosa no a seconda dell'essere pronto dell'adepto. Infatti, ad ogni livello vengono rivelate verità diverse, anche a seconda del compito che devono svolgere i membri.

In molte sette, giornali, internet, social network, televisione

non vengono utilizzati appunto per poter controllare meglio gli individui, per non farli influenzare da criticità nei confronti del gruppo e del leader. Questa sorveglianza avviene a tutti i livelli, a partire dal vertice della setta ma anche tra adepti stessi. Infatti, devono spiarsi per verificare che nessuno parli male dell'organizzazione, di altri membri o del leader e che non commettano azioni "illeghi". Inoltre, i seguaci non possono avere relazioni interpersonali con altri soggetti che si trovano fuori dalla setta, questo infatti potrebbe far sì che l'individuo si distacchi dal gruppo e che venga a conoscenza di ciò che veramente succede all'interno.

Creazione dell'identità settaria

Come è già stato evidenziato, le sette manipolano la mente del soggetto fino a far perdere la sua identità individuale sostituendola con l'identità settaria.

Molte delle famiglie di adepti hanno subito notato un cambiamento della personalità nei loro cari, a partire dal nuovo nome, al modo di vestirsi e al linguaggio utilizzato.

Per comprendere come avviene questo mutamento della personalità è bene descrivere il processo alla base di tutto ciò. Edgan Schein analizzò la riforma del pensiero di Kurt Lewin e su di essa elaborò il modo in cui le sette agiscono per imporre l'identità settaria.

Il processo¹⁹ si compone di tre elementi fondamentali, lo scongelamento, il cambiamento ed il ricongelamento.

- Nella fase dello scongelamento vi è il processo di scomposizione dell'identità individuale ed è caratterizzata da uno stato mentale confusionale ed un conseguente disorientamento. Questo stato è dovuto dalla privazione del sonno, dalla privazione della privacy e dal cambiamento della dieta. Inoltre, non mancano delle tecniche di ipnosi dove vengono raccontate delle leggende e delle metafore, vi si fa l'uso ricorrente della suggestione e di litanie, preghiere e canti. In questo procedimento si porta la persona a criticare quella che è la sua personalità, perché sbagliata e non ancora conforme con l'identità del gruppo ma soprattutto quella del leader. Il soggetto deve sopprimere la sua vecchia identità perché impura. Inoltre, viene ridefinito il suo passato attraverso l'inserimento di nuovi falsi ricordi e l'eliminazione di alcuni ricordi positivi per sciogliere i legami dell'individuo con ad esempio la sua famiglia.
- La seconda fase è data dal cambiamento dell'identità individuale, infatti vi è l'imposizione graduale della nuova identità che avviene attraverso delle vere e proprie sedute di indottrinamento e attraverso degli specifici libri, filmati ma anche dagli altri membri stessi del gruppo. Per quanto concerne la modificazione comportamentale, le tecniche più utilizzate sono quelle di premi e punizioni, che verranno spiegate con più accuratezza nel paragrafo 2.6, tecniche di blocca-pensiero, manipolazione mistica e tecniche ipnotiche accompagnate da continue ripetizioni e litanie. Infine, vengono anche utilizzate delle sedute di confessione e testimonianze da parte di altri membri insieme a studi individuali che deve seguire il soggetto.
- La terza ed ultima fase è data dal ricongelamento dove vi è il consolidamento della nuova identità acquisita. Ciò avviene con

¹⁸ Hassan S., *Mentalmente liberi. Come uscire da una setta*, (Roma, Avverbi Edizioni, 1999).

¹⁹ Schein E.H., *Coercive Persuasion: A Socio-psychological Analysis of "Brainwashing" of American Civilian Prisoners by the Chinese Communists*, (W.W Norton & Company, 1971).

il troncamento di tutti i legami che ha il soggetto, quindi famiglia, amici e parenti. Ma anche una separazione da tutto ciò che l'individuo ha ottenuto e guadagnato con il tempo, ad esempio il denaro risparmiato, beni immobiliari ecc. Inoltre, vi è l'adozione del nuovo nome che l'adepto ha scelto o che è stato scelto per lui, un nuovo tipo di vestiario, spesso conforme a quello utilizzato dagli altri membri, di un nuovo tipo di linguaggio, anche in questo caso con slang e riferimenti specifici della setta. L'individuo in questa fase è seguito da un altro che deve essere il suo punto di riferimento nonché modello e guida, per continuare a modellare il suo comportamento su sé stesso, ma il compagno rimane anche una sentinella in vigilante attenzione per verificare ogni minimo atteggiamento contrario alla dottrina.

Riforma del pensiero

La psicologa Margaret Singer ha raccolto gli studi da lei fatti sul controllo mentale e sul fenomeno settario nel libro "Cults in our Mindst" (1995). In particolare, illustra sei fasi per riformare il pensiero degli individui appartenenti ad una setta.

- Controllo del tempo personale dell'individuo, soprattutto quello destinato alla riflessione e all'ambiente. I nuovi membri della setta vengono tenuti lontano dal gruppo per un determinato periodo, in modo che essi possano essere da esempio e da modello per i nuovi arrivati. Inoltre, distaccandosi dalla routine e dalla rete di relazioni interpersonali di supporto comincia a svilupparsi un senso di impotenza nei membri che porta a destabilizzare la normale visione della realtà.
- Creare paura, dipendenza, senso di impotenza e modelli del comportamento. I membri non possono fare domande o criticare il gruppo, in qualsiasi caso l'adepto è sempre nel torto, le credenze del leader invece sono sempre nel giusto. In questo modo quindi si ha un cambiamento del comportamento del soggetto per essere maggiormente integrato in questo gruppo e di conseguenza nel sistema chiuso. Ciò li porta ad allontanarsi dal proprio comportamento originario.
- Sistema di premi e punizioni per eliminare i comportamenti e gli atteggiamenti originari dell'individuo. La precedente condotta viene soppressa per introdurre di nuove, in quanto vengono giudicate non opportune. Ciò viene indotto da parte del leader attraverso lunghe sedute di meditazione, modi di parlare, preghiere e conferenze. Quando i membri adottano queste nuove credenze ci sono dei premi per il loro conformismo e delle punizioni se continuano a mantenere il vecchio comportamento.
- Sistema di premi e punizioni per adottare atteggiamenti voluti dal leader. Domande e criticità esposte al capo della setta provocano punizioni e attraverso i sensi di colpa, il soggetto sentirà come se ci fosse qualcosa di sbagliato in lui. Invece vi è la premiazione dei membri quando si arriva all'accettazione ed utilizzo dei nuovi metodi proposti e si ottiene la totale obbedienza.
- Sistema nel quale colui che assume un pensiero critico deve percepirsi come sbagliato nella sua personalità. Essere accettato dal gruppo ed intraprendere delle relazioni con gli altri membri è molto importante. Ciò può venire meno nel momento in cui l'adepto non apprende le nuove condotte e non aderisce ai modi di comportamento richiesti. Per questo si avrà un totale asservimento quando i nuovi soggetti accetteranno senza dubbi e perplessità la nuova ideologia.
- Mantenere il soggetto inconsapevole delle strategie usate per controllarlo. Infatti, il soggetto pensa di essere autonomo e non condizionato dal gruppo, in realtà la sua capacità critica è già stata pesantemente modificata. Inoltre, il leader cerca di fare

leva sui rapporti tra l'adepto e i genitori, portandolo a credere che sono persone nocive, in questo modo potrà ancor di più legare i membri alla sua persona e al gruppo.

Robert Jay Lifton è stato uno psichiatra statunitense che, come Margaret Singer, ha intrapreso numero studi sulle tecniche per modificare gli atteggiamenti mentali degli individui. La riforma del pensiero ha origine da numerose interviste nei confronti di militari americani tenuti prigionieri durante la guerra di Corea.

Questo tipo di manipolazione avviene utilizzando una coercizione esterna che sfrutta i sensi di colpa dell'individuo e creando una sorta di speranza per riuscire a superare questo malessere.

Lifton ha evidenziato otto fasi che caratterizzano la riforma del pensiero²⁰:

- Il controllo dell'ambiente consiste nel monitorare tutte le comunicazioni che avvengono all'interno di un determinato contesto. Attraverso di esse si spinge sempre di più l'individuo ad una chiusura verso l'esterno, ripudiando di conseguenza la società.
- Nella manipolazione mistica si provoca una "spontaneità programmata", ovvero realizzare un sistema nel quale il leader è un mediatore tra la dottrina e gli adepti. In questo modo essi occupano un ruolo prettamente autoritario e ciò che essi affermano diventa una verità assoluta. Questo processo infine giustifica tutte le azioni che il vertice compie, anche quelle più estreme.
- Viene chiesto agli adepti di raggiungere un livello molto elevato di purezza, in questo modo quindi ogni azione in nome di essa è accettata moralmente. La ricerca della purezza però porta a una continua separazione tra tutto ciò che incarna il bene, cioè la setta, i suoi ideali, la sua dottrina ed il male, tutto ciò che si trova all'esterno di essa, quindi la società e i suoi valori.
- Sono molto diffuse nei culti le sedute di confessione, momenti in cui i membri svolgono appunto delle confessioni caratterizzate da critica ed autocritica. Ciò viene utilizzato per capire le vulnerabilità dei soggetti e di conseguenza questo permette ai leader di giocare con i loro sensi di colpa e far cambiare loro dei comportamenti al fine di poter essere ritenuti adepti a tutti gli effetti.
- I leader si dotano di una "Scienza Sacra", ovvero l'insieme di tutti i dogmi della dottrina del culto in questione. Ciò ovviamente esprimendo la verità assoluta ha un'elevata incidenza sugli adepti e di conseguenza da valore proprio al gruppo in sé, ma soprattutto al leader che è il portavoce di questa conoscenza.
- All'interno del culto viene utilizzato un linguaggio ideologicamente connotato. Perciò si intende un gergo interno, degli slogan molto semplici, facili da ricordare che rimandano a dei concetti più complessi. Lionel Trilling lo ha definito "Linguaggio del non-pensiero".
- Vi è la convinzione che la dottrina si erge al di sopra di ogni cosa e quindi anche dell'individuo. Ciò comporta nel soggetto un continuo raggiungimento di vicinanza e di assoggettamento ad essa. Altrimenti ci sarebbe un conflitto tra ciò che dovrebbe provare seguendola e ciò che in realtà prova, creando così facendo dei sensi di colpa per il mancato conformismo ad essa.
- La distinzione tra interno ed esterno è molto importante, come è già stato enunciato. Coloro che non fanno parte di quel culto, non hanno la possibilità di accedere alla verità assoluta, sono quindi rilegati nell'oscurità e non meritano di vivere. Ciò comporta nell'individuo la necessità di aderire al dogma perché

²⁰ Lifton R.J., Thought Reform and the Psychology of Totalism: A Study of "brainwashing" in China, (The University of North Carolina Press, 2012).

altrimenti non meriterebbe la vita, il diritto di esistere. Per questo l'interiorizzazione delle nuove credenze risulta essere un luogo di conforto e progressivamente porta al raggiungimento di una nuova identità composta da esse.

Tecniche di manipolazione mentale

Di seguito sono elencate le principali tecniche di manipolazione nelle diverse sette. È da specificare che non vengono utilizzate tutte insieme, ma si preferiscono solo alcune.

Love bombing

Questa tecnica, letteralmente “bombardamento d'amore”, è caratterizzata da molta attenzione da parte del leader verso i nuovi membri attraverso la seduzione, complimenti e contatti fisici. L'obiettivo è quello di far sentire il soggetto come in famiglia, circondato da affetto e da supporto. Ciò avviene attraverso il “sistema del compagno”, ovvero due individui già affiliati nel gruppo, grazie alle indicazioni del leader, si occuperanno solo del nuovo arrivato. In questo modo esso per sentirsi parte del gruppo comincerà ad emulare i comportamenti degli altri individui e quindi del gruppo stesso.

Isolamento

Una delle tecniche più usate è quella dell'isolamento che consiste nella separazione dagli affetti più cari, quindi famiglia e amici, ma anche vietando la visita di persone terze. In questo modo l'unica famiglia che avranno gli adepti è costituita da coloro che fanno parte del gruppo settario. In questi contesti l'utilizzo di cellulari, ricevere telefonate o lettere non è permesso o fortemente limitato. Ciò aiuta a distaccare sempre di più i soggetti dalla realtà e della loro quotidianità. Infatti, in molte sette, e come è stato evidenziato precedentemente, i membri del gruppo tendono a rivedere la storia familiare dei neofiti, evidenziando le esperienze negative e screditando invece i ricordi felici, così facendo è più facile farsi comprendere dagli altri membri e rafforzare il legame che si è creato tra di loro, in quando è l'unico protettivo e giusto.

Spiare gli adepti

Gli adepti spesso trascorrono la maggior parte della giornata insieme, facendo attività comuni. Per questo motivo non saranno mai completamente soli, ma quasi sempre accompagnati da altri, ciò permette il più facile controllo degli uni sugli altri. Qualora si abbia una violazione delle regole, il tutto verrà riferito al leader.

Ripetitività

Nelle sette vi è una routine molto rigida, insieme a determinate attività che favoriscono la ripetizione di comportamenti, ma anche di parole e nenie. Ciò induce ad uno stato caratterizzato da alta suggestionabilità.

Privazione del sonno

Questa tecnica è strettamente correlata a quella precedente, infatti si cerca di non interrompere le attività svolte insieme, soprattutto le sedute di meditazione per non provare un'interruzione della concentrazione. In questo modo si indebolisce fisicamente l'individuo rendendolo ancora più attaccabile.

Somministrazione di droga o psicofarmaci

Attraverso la somministrazione di sostanze stupefacenti e/o di psicofarmaci si ottiene una facilitazione del controllo e manipola-

zione mentale, ciò è dovuto al fatto di indurre uno stato mentale particolare, caratterizzato da confusione e derealizzazione.

Cambiamento della dieta

Con l'utilizzo di una particolare dieta si può indurre ad uno stato di disorientamento ed un aumento di suscettibilità agli stimoli emotivi. È stato dimostrato che un radicale cambio di alimentazione può provocare delle reazioni fisiologiche quali la perdita del sonno e un aumento dello stress. In generale molte sette utilizzano una dieta prettamente vegetariana con un apporto scarso di proteine. Questa mancanza di proteine può causare una carenza di vitamina B12, fondamentale per la produzione di globuli rossi. Inoltre, viene somministrato agli adepti un quantitativo importante di zuccheri, ciò comporta un effetto immediato di energia che contrasta la carenza di nutrienti, andando così a superare le sensazioni negative scaturite da quest'ultima.

Obblighi finanziari

Gli adepti diventano ancora più dipendenti dal gruppo attraverso la donazione di proprietà o di denaro o attraverso l'induzione di una dipendenza economica.

Condizionamento, rinforzo e punizione, conformismo, ubbidienza

Le tecniche di manipolazione mentale possono essere comprese in modo migliore parlando di principi fondamentali della psicologia. Attraverso gli studi di psicologi è possibile determinare perché un comportamento viene abbandonato o acquisito.

I comportamenti vengono selezionati: quelli che producono conseguenze favorevoli vengono ripetuti, mentre quelli che tendono a produrre conseguenze negative non vengono ripetuti, per questo possiamo affermare che apprendiamo dall'esperienza. L'apprendimento avviene all'interno del sistema nervoso. Le esperienze modificano la struttura e la chimica dell'encefalo, e queste modificazioni influenzano il comportamento successivo dell'individuo.

Il condizionamento classico si ha quando un organismo incontra uno stimolo non importante, inatteso, seguito da uno importante, in grado di poter causare una reazione automatica. L'abbinamento dello stimolo inatteso con lo stimolo importante fa sì che la reazione diventi condizionata allo stimolo inatteso.

In questo contesto è importante citare Ivan Pavlov, il quale approfondì questo processo attraverso la salivazione e la secrezione dei succhi digestivi negli animali²¹, in particolare i cani. Dev'essere il dotto di una ghiandola salivare dall'interno della bocca all'esterno della guancia, in seguito inserì un tubicino nel dotto e raccoglieva le gocce di saliva. Notò che un cane, dopo aver partecipato per un po' ad un esperimento, cominciava a salivare non appena egli o uno dei suoi assistenti entravano nella stanza. Si aspettava però che la salivazione avvenisse quando i cani ricevevano il loro cibo e quindi rimase sorpreso che l'animale cominciasse prima. Per questo Pavlov ideò una nuova apparecchiatura che chiamò “secrezione psichica”. Ciò avveniva quando batteva un diapason per produrre un suono e subito dopo dava il cibo al cane. Scopri che la salivazione veniva condizionata molto rapidamente dal suono. Il condizionamento avveniva soltanto quando il cibo seguiva il suono entro un breve intervallo di tempo. Lo stimolo elicitante da cui dipende l'apprendimento è detto stimolo incondizionale. Il condi-

²¹ Pavlov I.P., The scientific investigation of the psychical faculties or processes in the higher animals, (Science, 24, 1906).

zionamento avviene quando uno stimolo neutro viene abbinato con lo stimolo incondizionale. Avvenuto l'apprendimento, lo stimolo condizionato produce solo la risposta, detta risposta condizionata. Due tipi di risposte naturali possono essere condizionante classicamente a stimoli neutri. Un riflesso difensivo è un riflesso prodotto in risposta a uno stimolo aversivo, cioè uno stimolo che l'organismo tende ad evitare. Un riflesso consumatorio è l'insieme di tutti quei comportamenti pertinenti alla sopravvivenza di un organismo e alla propagazione della sua specie. Dopo che le risposte difensive o consumatorie sono diventate condizionate classicamente a nuovi stimoli, quegli stimoli precedentemente neutri possono modellare il comportamento dell'organismo.

Il condizionamento strumentale invece si ha quando un organismo viene ricompensato per una particolare azione, avrà la tendenza a ripetere quell'azione, viceversa, quando un organismo viene punito per una particolare azione, avrà la tendenza a ripetere quell'azione. L'essenza del condizionamento strumentale è la presentazione di uno stimolo di ricompensa o di punizione immediatamente dopo che un organismo ha eseguito un particolare comportamento. Lo stimolo ha l'effetto di aumentare o diminuire la probabilità che l'organismo esegua di nuovo quel comportamento.

Uno stimolo che aumenta la probabilità di una risposta che lo segue è detto stimolo rinforzante o rinforzatore. Lo stimolo può essere o uno stimolo appetito o uno stimolo aversivo. Il rinforzo negativo è un particolare tipo di rinforzo. Si riferisce all'effetto rinforzante dell'eliminazione di uno stimolo aversivo immediatamente dopo un particolare comportamento. La punizione fa sì che un comportamento diminuisca, mentre il rinforzo negativo fa sì che un comportamento aumenti. Un altro tipo di punizione è detto "costo della risposta", un particolare comportamento costa all'organismo la presenza di uno stimolo rinforzante. I rinforzati devono seguire immediatamente un comportamento.

Il conformismo implica il comportarsi come fa il gruppo, modellando le proprie risposte sull'esempio proposto dalle persone con cui si interagisce. La compiacenza è più semplice: consiste nel fare qualcosa che è richiesta da un'altra persona. L'ubbidienza differisce dalla compiacenza soltanto nel grado: un comportamento viene ordinato anziché richiesto.

Nel 1951 Solomon Asch, uno psicologo polacco naturalizzato statunitense, dimostrò quanto possano essere potenti le influenze sociali²². Nel celebre esperimento da lui condotto, formò dei gruppi di 8 studenti, i quali dovevano stimare la lunghezza di segmenti rettilinei che venivano presentati su uno schermo. All'interno del gruppo però c'era solo un soggetto, tutti gli altri erano complici dello sperimentatore. La situazione era disposta in modo tale che il soggetto rispondesse per ultimo. In alcune condizioni, i complici fornivano risposte sbagliate. Quando fornivano risposte sbagliate in 6 delle 12 prove, il 76% dei soggetti concordava con il gruppo in almeno una prova. Nella condizione di controllo, quando i complici rispondevano con precisione, soltanto il 5% dei soggetti commetteva un errore. La pressione del gruppo non influenzò le percezioni dei soggetti, influenzò invece il loro comportamento. I soggetti si conformarono alla decisione del gruppo anche se la scelta continuava ad apparire sbagliata. Quando vennero interrogati successivamente, dissero che cominciavano a dubitare della propria vista o che pensavano che forse avessero frainteso le istruzioni. L'effetto Asch illustra quanto possa essere forte la tendenza al conformismo. Posti di fronte a un compito semplice e inequivocabile in un gruppo di estranei che non mostravano segni di disapprovazione quando il soggetto discordava con essi, una grande maggioranza degli individui trascurò, cioè nonostante, i propri giudizi e concordò con la scelta manifestamente errata compiuta dagli altri.

Molti dei fattori che influenzano il conformismo influenzano anche la compiacenza. Parte importante di quest'ultima è l'equità.

Regan, infatti, dimostrò che le persone sembrano tenere in conto l'equità quando decidono se accondiscendere o no a una richiesta attraverso un celebre esperimento²³. Un gruppo di studenti partecipò ad un test che apparentemente riguardava la valutazione dell'arte. Durante un'interruzione, ad alcuni soggetti venne offerta una bibita dallo sperimentatore o da un complice di quest'ultimo; altri non ricevettero nulla. Dopo l'esperimento, il complice chiese ai soggetti di acquistare alcuni biglietti della lotteria. La compiacenza venne misurata in base al numero di biglietti acquistati da ciascun soggetto. Gli individui a cui il complice aveva offerto una bibita acquistarono il maggior numero di biglietti della lotteria. I soggetti diedero un buon giudizio allo sperimentatore e al suo complice e, avendo fresco nella mente questo esempio, accondiscesero alla richiesta per dare un buon giudizio.

Per quanto riguarda l'ubbidienza è doveroso citare Stanley Milgram con i suoi studi ed esperimenti²⁴. Nel 1963 cercò i soggetti mediante annunci pubblicitari per ottenere un campione che fosse il più rappresentativo possibile. I soggetti svolsero il compito di insegnanti in quello che ritenevano un esperimento di apprendimento, secondo quanto era stato detto loro. Un complice dello sperimentatore, con la funzione di discente, venne legato ad una sedia, per impedire movimenti eccessivi quando riceveva le scosse elettriche, e gli vennero fissati elettrodi ai polsi. Ai soggetti venne detto che le scosse, benché fossero estremamente dolorose, non causavano un danno pertinente ai tessuti. Il soggetto venne portato in una stanza separata, dove c'era un'apparecchiatura con una serie di interruttori che generava una differenza di potenziale elettrico variabile tra 15 e 450 V. Il soggetto doveva usare questa apparecchiatura per impartire scosse al discente. Quest'ultimo emetteva le sue risposte premendo la leva appropriata su un tavolo posizionato davanti a lui. Ogni volta che emetteva una risposta sbagliata, lo sperimentatore diceva al soggetto di azionare un altro interruttore e di impartire una scossa più intensa. Al livello di 300 V, il discente batteva sulla parete e poi cessava di rispondere alle domande. Lo sperimentatore diceva al soggetto di considerare l'assenza di risposta come una risposta sbagliata. Al livello 315 V, il discente batteva di nuovo sulla parete. Se il soggetto esitava a impartire una scossa, lo sperimentatore chiedeva di continuare, via via più insistentemente. Interessava sapere per quanto tempo i soggetti avrebbero continuato a impartire scosse alla vittima. La maggior parte dei soggetti impartì al discente quella che essi credevano una scossa di 450 V, nonostante il fatto che la vittima battesse contro la parete due volte e poi cessasse completamente di rispondere. L'esperimento di Milgram indica che una notevole percentuale degli individui segue ciecamente gli ordini, indipendentemente dagli effetti che essi possono avere sulle altre persone.

La pressione dei pari ha un forte effetto sul fatto che una persona ubbidisca o no agli ordini. In altri studi²⁵, Milgram fece lavorare i suoi soggetti soltanto con lo sperimentatore o con lo sperimentatore e due assistenti che lo aiutassero a decidere quale avrebbero dovuto essere il livello della scossa. Nel primo studio, i complici dello sperimentatore suggerirono di aumentare il livello della scossa dopo ogni risposta sbagliata. I soggetti che agivano in presenza dei complici dello sperimentatore impartivano scosse più

²² Asch S.E., Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments, (In H. Guetzkow Ed. 1951).

²³ Regan D. T., Effects of a Favor and Liking on Compliance, (Journal of Experimental Social Psychology, 627-639, 1971).

²⁴ Milgram S., Behavioral Study of obedience, (Journal of Abnormal and Social Psychology, 371-378, 1963).

²⁵ Milgram S., Group pressure and action against a person, (Journal of Abnormal and Social Psychology, 137-143, 1964).

intense di quelle impartite dai soggetti che lavoravano soltanto con lo sperimentatore. Nel secondo studio, lo sperimentatore stesso continuò ad aumentare il livello della scossa, ma i suoi complici abbandonarono l'esperimento, rifiutando di proseguirlo: uno se ne andò dopo che era stato raggiunto il livello di 150 V e l'altro dopo il livello di 210 V. I soggetti che furono sottoposti a test insieme a pari che a un certo punto rifiutavano di proseguire si arrestarono prima di quelli che lavoravano soltanto con lo sperimentatore. Questi studi, nel loro insieme, confermano che, se ci troviamo in compagnia di persone spietate, siamo più disposti ad essere crudeli. Invece, se ci troviamo in compagnia di persone che rifiutano di ubbidire agli ordini per nuocere qualcun altro, è molto maggiore la probabilità di rifiutare di continuare a nuocere.

Le influenze sociali comprendono una tendenza a conformarsi ai comportamenti prevalenti del gruppo, ad accondiscendere alle richieste degli altri e a ubbidire ai loro ordini. Benché molti considerino il conformismo come un carattere indispensabile, la maggior parte degli esempi di conformismo è benefica per la società. Il conformismo è influenzato da variabili come quelle che influenzano gli atteggiamenti, e cioè dalla capacità di attrazione e dalla condizione sociale degli altri membri del gruppo e dall'apparente presenza o assenza di ragioni esterne per il loro comportamento. Asch scoprì che la pressione a conformarsi era intensa anche quando gli altri membri del gruppo non mostravano segni di disapprovazione dei giudizi percettivi che differivano dai loro. Le variabili che influenzano la compiacenza sono simili a quelle che influenzano il conformismo. Inoltre, la compiacenza è influenzata dall'equità: se hanno ricevuto un favore da qualcun altro, le persone hanno una maggiore probabilità di accondiscendere alla richiesta di un'altra persona.

Gli studi di Milgram sorpresero molti, in quanto dimostravano la disponibilità delle persone a ubbidire a una figura autorevole anche quando i risultati della loro ubbidienza ledono qualcun altro. Essi dimostravano anche che la pressione dei pari è in grado di modificare questa tendenza positivamente o negativamente.

Programmazione neurolinguistica (PNL)

La programmazione neurolinguistica è stata ideata nel 1970 da Richard Bandler e John Grinder. Il nome della disciplina si compone di tre termini, nello specifico, per programmazione si intende l'abilità di modificare le diverse modalità di comportamento che si fondano sull'esperienza individuale. Neuro comprende i processi neurologici, cioè la ricezione di stimoli da parte del sistema nervoso e la conseguente rielaborazione di essi. Infine linguistica, ovvero tutti quei procedimenti mentali che confluiscono nel linguaggio.

Che cos'è?

La PNL viene definita come un modello di comunicazione basata su processi neurologici, schemi comportamentali ed il linguaggio. Attraverso l'utilizzo di specifiche tecniche è possibile modificare gli atteggiamenti e i comportamenti dei soggetti per migliorare e raggiungere capacità e risultati. Inoltre, è anche una forma di terapia psicologica, infatti tra le affermazioni di uno dei fondatori, la programmazione neurolinguistica può curare alcune problematiche con una sessione di terapia molto breve. La combinazione di regressione ipnotica e PNL porterebbe non solo all'eliminazione del problema ma anche alla dimenticanza di esso. Nonostante le molteplici dichiarazioni a supporto non ci furono alcune evidenze empiriche che dimostrassero in concreto i fatti ma attualmente viene utilizzata nell'ipnositerapia, nel marketing, nella formazione aziendale e nel life coaching. Alcuni sostenitori, infatti,

affermano che l'acquisizione di questi modelli non deve avere un riscontro scientifico ma solamente quello di essere utile.

Il rapport

Nella PNL si parla spesso del rapport cioè quando tra più soggetti si instaura un legame di reciproca fiducia, un rapporto quindi dove si è sulla stessa linea d'onda. Nella maggior parte dei casi il rapport si instaura in modo naturale, quando ad esempio nell'interagire con un individuo si hanno gli stessi interessi in comune, lo stesso modo di pensare e le stesse preferenze di vario tipo. Il rapport però può anche essere instaurato volontariamente. Quando ci relazioniamo con qualcuno capiamo se l'interlocutore ha delle differenze o delle analogie con la nostra persona. Nell'ultimo caso, quindi quando si dà un maggior peso alle divergenze che intercorrono tra due soggetti, si crea una sorta di resistenza e per questo motivo la relazione non avrà un esito positivo. Per instaurare un legame, quindi, è necessario essere elastici e accogliere quelle differenze che caratterizzano l'individuo in questione.

Utile in questo contesto è la legge della varietà indispensabile. La legge deriva dalla cibernetica ed afferma che ogni sistema composto da fattori uguali è controllato dall'individuo che ha il più vasto panorama di reazioni. Ciò significa che il soggetto che ha più varietà di comportamenti rispetto agli altri è in grado di controllare le interazioni con quel particolare individuo. Per ottenere la varietà indispensabile è fondamentale avere la consapevolezza e la flessibilità. È necessario avere sufficiente consapevolezza per sapere se le cose che vengono comunicate sono accettate o rifiutate. Nel caso vengano rifiutate occorre la flessibilità per cambiare e trovare una via affinché l'interlocutore risponda positivamente. La varietà indispensabile, cioè avere una gamma di comportamenti sufficienti ad eguagliare o superare quella degli altri è la base su cui si costruisce il rapport. In questo modo è possibile indebolire le resistenze degli altri per far compiere loro ciò che si vuole.

Milton Erickson, medico ipnotista, stabilì una delle più importanti strategie da utilizzare per creare il rapport, il ricalco. Esso consiste nell'assumere le caratteristiche del soggetto che abbiamo di fronte, come ad esempio l'umore, gli schemi di conversazione ed opinioni. Più si è simili più è facile ottenere attenzione e di conseguenza essere in sintonia. Per modificare il comportamento di un soggetto è fondamentale ricalcarlo, cioè in primis armonizzarsi con alcuni aspetti del suo essere e di conseguenza cambiare il proprio, facendo così l'individuo sarà propenso a seguire il suo interlocutore.

Inoltre, è fondamentale ricalcare non solo la comunicazione verbale ma anche quella non verbale, in quanto il linguaggio del corpo potrebbe inviare dei segnali diversi da quelli inviati oralmente. È stato evidenziato che le espressioni visive e vocali hanno un peso non indifferente rispetto alle parole, anzi in caso di contrasto, sono quelle che hanno un effetto maggiore nel contesto.

Un altro modo per stabilire un rapport è la respirazione, atto involontario e volontario che accomuna tutti gli esseri viventi. Ricalcando la respirazione è più facile entrare in sintonia con un altro individuo; infatti, questa tecnica è molto utilizzata in yoga, perché permette di raggiungere un'unione a livello spirituale dei soggetti che la mettono in pratica. Inoltre, utilizzata nell'ambito lavorativo è uno strumento efficace in grado di comprendere le sensazioni dell'interlocutore e i conseguenti dubbi o preoccupazioni al fine di affrontarli nel modo più adeguato possibile.

In alcuni contesti però ricalcare non è la migliore strategia da attuare. Ad esempio, quando vi è un comportamento deviato è bene evitare per non incorrere in una situazione potenzialmente grave e complicata. Inoltre, è consigliato evitare il ricalco di tutti quei comportamenti che potrebbero mettere in difficoltà l'altro individuo e i comportamenti resistenti.

Lo step successivo è quello della guida, una volta instaurato il

rapport con l'altra persona, essa sarà disposta a seguire il prossimo passo, quindi ad eseguire qualcosa di diverso, condurla verso una nuova consapevolezza.

L'ultima fase è caratterizzata dalla capacità di persuadere un individuo. In questo contesto è fondamentale sapere cosa si vuole ottenere e cosa vogliono ottenere gli altri. Quest'ultima considerazione è importante perché solo così si può lavorare per presentare loro un'idea al fine di essere accettata. Prendere delle decisioni però è un processo estremamente soggettivo, la difficoltà sta nel comprendere come influenzare l'individuo a compiere la scelta da noi desiderata. Ci si potrebbe trovare di fronte a infinite possibilità di combinazioni di strategie e risulterebbe difficile sceglierne una tra le tante, ma l'uomo è tendenzialmente abitudinario e una volta adottato un certo schema continuerà a farne uso. Solitamente vi è una strategia alla base del processo decisionale che può essere riassunta in tre fasi secondo Bandler e Grinder.

La prima è detta motivazione, nella quale il soggetto è motivato a riflettere riguardo il pronunciarsi rispetto ad una scelta.

La seconda è denominata decisione, dopo la motivazione, l'individuo stabilisce una modalità di agire.

Infine, si ha la verifica, nella quale la persona valuta se ha preso una decisione corretta o sbagliata.

Dopo aver individuato la strategia decisionale altrui è possibile persuaderla attraverso l'interesse, la convinzione e la rassicurazione. Così facendo sarà molto probabile che l'interlocutore accetterà la nuova idea o il nuovo comportamento.

Un'altra delle componenti più vantaggiose della programmazione neurolinguistica è il modellamento che consiste nell'imitare comportamenti, capacità, potenzialità altrui per poi introdurli in noi stessi. Ogni individuo opera attraverso questa tecnica, infatti uno dei nostri modelli sono i nostri genitori o un personaggio pubblico che ammiriamo e che ci ha ispirato. Si imitano questi soggetti per raggiungere quelli che sono i loro obiettivi e che spesso coincidono con i nostri.

Infine, ma non per importanza, l'ancoraggio dimostra essere un'arma molto potente per ottenere le reazioni auspiccate. I ricordi producono delle sensazioni e viceversa, per questo motivo ogni volta in cui ci si trova in una situazione analoga si è pervasi di quel sentimento. In un contesto caratterizzato da un'emozione forte, qualsiasi cosa succeda viene collegato ad essa ed ogni volta che si presenterà quella specifica condizione si avranno le medesime sensazioni provate in precedenza. Grazie alla PNL è possibile ancora negli altri delle reazioni proficue. Innanzitutto, è necessario chiedere dell'esperienza passata che corrisponda alla reazione che si vuol far suscitare. Nel momento in cui viene esposta, attuando un comportamento o un gesto, quest'ultimo verrà associato alla sensazione provata. Così facendo è possibile creare un nuovo ricordo che potrà essere riattivato con la stessa azione in qualsiasi momento.

La persuasione

Nel corso del tempo ci sono state molteplici modelli che hanno cercato di spiegare a che livello e in che modo agisce la persuasione.

Nel 1984 Richard Petty e John Cacioppo attraverso i loro studi hanno elaborato il modello della probabilità di elaborazione (ELM), che afferma che vi è un cambiamento degli atteggiamenti di un soggetto rispetto ad un altro, quando riflette su un comportamento adottato in precedenza verso quest'ultimo. Il cambiamento può avvenire attraverso due percorsi, quello centrale e quello periferico.

Il percorso centrale è un procedimento di osservazione e valutazione delle informazioni del messaggio persuasivo. Il percorso periferico invece è un procedimento che si basa non sul messaggio in sé ma sugli elementi di sfondo.

Secondo il modello ELM, il soggetto che riceve il messaggio è

più propenso ad analizzarlo solo se ha un'importanza personale elevata. Di conseguenza, se il ricevente è motivato ed è in grado di comprendere le informazioni di quel particolare messaggio allora vi sarà un cambiamento di atteggiamento che è il risultato del percorso centrale. Viceversa, il cambio di atteggiamento è il risultato del percorso periferico se il soggetto non è motivato o non comprende il messaggio.

Un altro modello elaborato negli stessi anni è quello euristico-sistematico sviluppato da Shelly Chaiken. In questo modello viene preso ad esame un messaggio con cui il ricevente è in disaccordo e deve quindi verificarne l'attendibilità. Il processo di verifica del messaggio avviene attraverso due modalità. La prima è stabilita tramite l'elaborazione sistematica delle informazioni del messaggio, quindi molto simile al percorso centrale del modello di probabilità di elaborazione. In questo caso vi è una mediazione dei pro e i contro dell'argomentazione del messaggio che conduce all'accettazione o meno di esso.

La seconda invece è basata sulle euristiche, ovvero delle semplici regole usate per comprendere come gli individui prendono decisioni dinanzi a delle informazioni complesse. In questo frangente l'elaborazione euristica a differenza della prima elimina la mediazione dell'argomentazione, raggiungendo immediatamente le conclusioni.

Nel 2006 è stato elaborato un altro tipo di modello che si basa sulla risposta automatica del ricevente, senza un'analisi e una riflessione delle informazioni, al contrario dei precedenti. Il modello, denominato Associative-Propositional Evaluation (APE) stilato da Bertram Gawronski e Galen Bodenhausen, pone in relazione gli atteggiamenti espliciti e impliciti e definisce come essi possano cambiare. Il modello prevede due sistemi: uno associativo, cioè caratterizzato dalla spontaneità e uno proposizionale, ovvero contraddistinto dalla riflessione. I due sistemi prendono in esame come gli individui stabiliscono determinati atteggiamenti, quindi espliciti o impliciti.

Dopo aver enunciato le teorie è opportuno analizzare i diversi livelli di azione della persuasione.

Il primo è il livello del messaggio, secondo Robert Zajonc, infatti, la "mera esposizione", ovvero quella condizione in cui uno stimolo è percepito da un individuo, è sufficiente per cambiare gli atteggiamenti dei soggetti.

Chaiken e Eagly affermano che la comprensione del messaggio è facilitata da alcuni canali di comunicazione. Attraverso degli esperimenti è emerso che la fonte che ha più caratteristiche positive è più persuasiva quando il messaggio è trasmesso in video o audio rispetto alla forma scritta. Mentre quando la fonte non è piacevole è maggiormente persuasiva in forma scritta. Secondo i dati raccolti le due psicologhe affermano che la modalità in cui vengono comunicate delle informazioni ha influenza il ricevente del messaggio.

Il secondo livello è dato dalla fonte, in questo contesto Carl Hovland e Walter Weiss hanno affrontato degli studi per capire se le caratteristiche della fonte influenzano la variazione di opinione del ricevente. I risultati degli esperimenti dimostrano che la fonte più credibile, cioè affidabile perché ha una conoscenza approfondita dell'argomento, produce maggiormente dei cambiamenti, nel breve periodo, ma con il passare del tempo gli individui dissociano la fonte e il messaggio, adottando una critica nei confronti di essi. Ciò però può avvantaggiare la fonte credibile, perché se l'interesse è ancorato all'attendibilità della stessa, il soggetto baserà il suo parere su questa informazione.

Gli studiosi hanno dimostrato che la bellezza aumenta l'effetto persuasivo. In un esperimento condotto da Chaiken, la maggior parte dei partecipanti si trovava in accordo con il messaggio trasmesso dalla fonte se essa era più attraente, inoltre i soggetti mani-

festavano un elevato numero di cambiamenti degli atteggiamenti impliciti rispetto a quelli espliciti.

Un altro fattore da considerare in questo secondo livello è lo stile comportamentale di comunicazione, ovvero l'utilizzo della comunicazione non verbale. Ad esempio, la fluidità dell'esposizione da una sensazione di maggior sicurezza e di conseguenza di maggiore credibilità.

Inoltre, anche l'effetto del contatto fisico nell'interazione fra estranei crea nell'individuo toccato, una percezione positiva del soggetto agente e del contesto in cui si trova.

Il terzo livello è dato dal ricevente, McGuire sostiene che la comunicazione persuasiva ha un impatto sul ricevente se si svolgono sei fasi:

- Presentazione del messaggio: l'individuo deve essere nella condizione di poter essere esposto ad esso;
- Prestare attenzione al messaggio;
- Comprensione dei contenuti, il soggetto è influenzato dal messaggio se ha la piena comprensione delle informazioni. Linguaggi complessi o destinati a specifiche categorie non verranno recepiti da esso;
- Accettazione della posizione sostenuta da questo. Questa fase si ha quando il ricevente si trova in sintonia con il segnale trasmesso, ciò è cruciale al fine di modificare la sua opinione in base alla direzione proposta dal messaggio;
- Di seguito vi è quindi la memorizzazione della nuova opinione;
- Ed infine il soggetto adotterà un nuovo comportamento nella specifica situazione.

L'altra teoria riguardo il ricevente cerca di individuare gli elementi che favoriscono o meno l'attività cognitiva di risposta e i fattori che influenzano il cambiamento degli atteggiamenti verso la direzione del messaggio.

Per verificare la revisione delle informazioni del messaggio è stata adottata la tecnica della lista dei pensieri. Attraverso di essa i soggetti accedono direttamente all'attività cognitiva, senza alterare i pensieri emessi. Infatti, vengono dati pochi minuti per stilare la lista, onde evitare un riformulazione dei contenuti.

McGuire, inoltre, sostiene che un soggetto intelligente è essenzialmente più in grado di capire un messaggio rispetto ad un soggetto meno intelligente, e accetterà in modo minore le conclusioni del messaggio rispetto all'altro. Analogamente un soggetto con una grande autostima presta più attenzione in relazione ad un altro con meno autostima, ed anche in questo caso è meno influenzato al cambiamento, per via della sicurezza delle proprie opinioni. Gli effetti persuasivi più incisivi, pertanto, si ottengono a livelli medi di intelligenza e di autostima, perché solo così si otterrà una discreta probabilità di accettazione.

Ulteriori studi riguardo la persuasione affrontano il tema della differenza di genere, in quanto numerosi manuali di psicologia riportano una maggiore influenzabilità delle donne rispetto agli uomini. Cooper prendendo ad esame i risultati di Eagly, ha riscontrato un'effettiva differenza, affermando che le donne sono più influenzabili rispetto agli uomini. Ciò si manifesta soprattutto nel campo della conformità, quando si ha una situazione faccia a faccia. La differenza di genere però spiega solo l'1% del cambiamento di atteggiamento.

Peraltro, i riceventi reagiscono in distinte modalità alla persuasione in base alle loro propensioni individuali. La personalità degli individui si fonda su cinque fattori, detti "Big Five":

- Estroversione e introversione;
- Amichevolezza;
- Coscienziosità;
- Nevroticismo;
- Apertura all'esperienza.

A seconda della prevalenza di un fattore si ha uno specifico

sistema di comportamento. Ad esempio, i soggetti estroversi danno rilievo all'attenzione proveniente dal loro ambiente sociale. Per gli individui amichevoli ha incidenza l'armonia collettiva. I coscienziosi sono alla ricerca dell'efficienza personale. Le persone caratterizzate da nevroticismo non tollerano l'incertezza ed infine chi è aperto all'esperienza ricerca continui stimoli.

È da sottolineare però che i pochi studi e i pochi dati a disposizione non hanno permesso la dimostrazione del fatto che i tratti di personalità possono essere sensibili alla persuasione. Dunque, si può affermare che la personalità non definisce una vulnerabilità alla persuasione, ma è possibile produrre uno specifico messaggio a seconda della personalità alla quale è diretto. Lo studio di Hirsh, Kang e Bodenhausen ha cercato di mostrare la validità di quest'ultima informazione.

Gli studiosi hanno prodotto cinque versioni di una pubblicità, ognuna di esse era caratterizzata da un messaggio diverso costruito ad hoc per le cinque personalità.

I partecipanti hanno valutato efficace la pubblicità quanto più il messaggio corrispondeva con la loro personalità.

Ulteriori elementi riguardanti la persuasione sono stati elaborati dallo psicologo Robert Cialdini²⁶. Egli osservando degli esperti di persuasione ha stilato una lista di tecniche utilizzate per allentare le resistenze degli individui.

Le tecniche possono essere riassunte in sei principi cardine:

- Reciprocità: ciò avviene quando dopo un regalo ricevuto ci si sente in dovere di contraccambiare. In questo consiste la regola della reciprocità e se essa viene rispettata si va incontro a sanzioni sociali.
- Impegno e coerenza: si tratta di dimostrarsi correnti con le azioni o i pensieri espressi. La coerenza ottiene più approvazione del giusto, perché ci dà l'idea di essere onesti e razionali.
- Riprova sociale: che verrà enunciata approfonditamente nel prossimo paragrafo, si basa sui processi decisionali per capire le opinioni altrui e di conseguenza come adottarle per essere accettati socialmente.
- Simpatia: gli individui sono più propensi ad accettare delle richieste se sono proposte da un conoscente o se il soggetto ha le nostre stesse opinioni.
- Autorità: nella società si è sempre abituati a seguire l'autorità, vi è una sorta di tranquillità nel sapere cosa si deve fare e come. Attraverso questa condizione è più semplice che gli individui seguiranno qualcuno che ritengono essere autorevole, sia per le caratteristiche psicologiche sia perché ricopre uno specifico ruolo.
- Scarsità: se l'opportunità ha una disponibilità limitata ci appare in modo più appetibile. La potenziale perdita di un'occasione ha una rilevante importanza nei processi decisionali degli individui.

Uno studio molto importante è stato elaborato da Robert-Vincent Juole e Jean-Léon Beauvois riguardante la sottomissione volontaria²⁷. La teoria in questione descrive che la conseguenza di un processo di persuasione induce a dare l'impressione agli individui di essere gli autori di determinate scelte. In questo modo, si potrebbe così modificare il comportamento e le scelte altrui, facendo credere al soggetto in questione di essere il responsabile di tali modifiche.

²⁶ Cialdini R., *Le armi della persuasione*, (Firenze, Giunti Editore, 2005).

²⁷ Juole R., Beauvois J., *La soumission librement consentie: Comment amener les gens à faire librement ce qu'ils doivent faire?* (Presses Universitaires de France - PUF, 2010).

Questo processo ha l'obiettivo di condurre un individuo a prendere più rapidamente e più facilmente una decisione, che può essere più o meno vantaggiosa, ma che risulta soprattutto proficuo a chi usa questo metodo.

Esistono, ad esempio, metodi aggressivi di vendita che sono caratterizzati dalla ripetizione all'acquirente di essere libero di poter prendere la decisione di acquistare o meno un oggetto, di poter avere quindi una scelta, inducendolo ad approvare l'acquisto attraverso una successione di domande e risposte preparate in precedenza.

In particolare, l'uso di frasi come "certo, capirei perfettamente se voi rifiutaste" o "sta a voi decidere", utilizzate in alternanza con degli argomenti che valorizzano la possibilità di fare una scelta piuttosto che un'altra.

Il desiderio dell'acquirente di essere coerente con le proprie risposte può costringerlo a comprare qualcosa di cui non aveva bisogno.

Tuttavia, questo processo può anche essere usato in un approccio di vendita benevolo ma è interessante come questo metodo di persuasione può attecchire in tutti i contesti.

In particolare, le quattro tecniche più comunemente utilizzate in questo contesto sono il piede nella porta, la porta in faccia, l'adescamento e il piede in bocca. Queste sono state inizialmente elaborate da Jonathan Freedman e Scott Fraser nel 1966.

Il piede nella porta consiste nel fare una richiesta che esige poco impegno ed inseguito da un'altra richiesta più impegnativa. Questa seconda istanza avrà più probabilità di essere accettata se è stata preceduta dall'accettazione della prima.

Il principio di questa procedura è che l'ottenimento di un primo atto poco faticoso predispone l'individuo ad accettare più positivamente una richiesta più pesante.

Poiché il costo dell'azione è stimato in base al tempo di investimento di tempo, sforzo e denaro, il comportamento finale previsto è accettato in misura maggiore rispetto a quello che si otterrebbe rispetto ad una richiesta formulata senza l'atto preparatorio (richiesta meno impegnativa).

La seconda tecnica è chiamata porta in faccia ed è la variante inversa del piede nella porta. Essa consiste in una richiesta spesso assurda ed eccessiva seguita da un'altra ragionevole ed accessibile, che verrà poi accettata.

Inizialmente la tecnica fu svelata nel 1975 in un esperimento in cui Robert Cialdini e i suoi collaboratori²⁸ chiedevano agli studenti di sponsorizzare, per due ore a settimana per due anni, un adolescente di un centro di detenzione. Una volta rifiutata questa richiesta molto complessa, gli autori dell'esperimento proponevano agli studenti precedentemente sollecitati, un'uscita unica di due ore durante la quale dovevano sponsorizzare uno dei ragazzi del centro di detenzione. Quest'ultima richiesta aveva permesso di triplicare il numero delle adesioni per l'uscita unica per la sponsorizzazione. Attraverso questo esperimento, Cialdini ha potuto dimostrare che la prima richiesta deve essere necessariamente molto più impegnativa della seconda e che le due richieste devono essere proposte alla stessa persona affinché la tecnica della porta in faccia sia efficace.

Ci possono essere però altre condizioni per favorire l'accettazione della seconda richiesta, come ad esempio la similitudine dei due inviti, infatti essi devono solo variare nell'impegno, quindi devono riguardare lo stesso tema. Anche quando la richiesta è legittimata se si iscrive per una nobile causa. Inoltre, l'intervallo di tempo tra i due appelli deve essere il più breve possibile, parlare di persona con il soggetto è preferito rispetto al telefono e la richiesta iniziale comunque non deve essere ridicola ma solo esorbitante.

La sperimentazione portò Cialdini ad affermare che la tecnica della porta in faccia si baserebbe sul principio della reciprocità, poiché l'altro fa un passo a mio favore, mi sento un po' più obbligato ad accettare la sua seconda richiesta.

La tecnica dell'adescamento comprende un gran numero di paradigmi teorici e di studi empirici che consistono nel presentare un primo stimolo, chiamato primer, per influenzare la percezione e il trattamento di un altro stimolo.

Spesso chi utilizza l'adescamento per far accettare la sua richiesta, usa la menzogna o l'omissione di informazioni spesso problematiche per raggiungere il suo obiettivo.

La base della tecnica è ottenere una prima accettazione da parte del soggetto non rivelando tutte le informazioni scomode fin dall'inizio, perché comporterebbe un totale rifiuto. Una volta instaurata questa prima accettazione, è molto più difficile per il soggetto disimpegnarsi.

La tecnica di persuasione chiamata piede in bocca deriva da un esperimento condotto da Daniel J. Howard nel 1990²⁹.

Ciò consiste nel far precedere una richiesta attraverso un dialogo. Questo processo aumenta sensibilmente l'accettazione di essa rispetto ad una presentata direttamente senza dialogo.

Howard nel calcolare la percentuale media di successo nelle sue vendite telefoniche, aveva appreso che con l'utilizzo della tecnica, c'era stato un balzo dei successi dal 10% al 25%, con la semplice aggiunta di una frase introduttiva volta a verificare il benessere del potenziale cliente. I prospects dopo aver affermato di sentirsi bene erano meno propensi a rifiutare la vendita.

Howard contattava le persone per telefono e si presentava come appartenente ad un'associazione contro la fame. Il suo compito era quello di vendere biscotti per l'associazione in cambio di donazioni. Per testare l'effetto piede in bocca aveva costituito tre gruppi.

Il primo rappresentava tutte le persone a cui aveva chiesto solo se fossero d'accordo a comprare i biscotti. Il secondo dove chiedeva agli individui come stavano andando le cose nella loro vita e se volevano comprare dei biscotti. Nell'ultimo invece diceva "Buonasera signora/signore, come si sente?" e "sono felice/dispiaciuto di saperlo", prima della richiesta.

I risultati delle vendite erano del 15% per gli acquirenti del gruppo uno e due, e del 32.5% per il terzo. I dati mostrano che l'ultimo gruppo, dove è stata utilizzata la tecnica del piede in bocca ha avuto un effetto significativo sulla vendita dei biscotti.

La riprova sociale

Uno degli strumenti adottati per capire quali sono i comportamenti corretti da tenere è scoprire cosa è socialmente accettato. Ciò viene dimostrato dal principio della riprova sociale, che è utilizzato per determinare il corretto comportamento da osservare in una specifica circostanza. Se più individui compiono la stessa azione allora viene considerata un comportamento adeguato.

A tal proposito è bene ricordare quanto sia importante la riprova sociale e come è determinante in alcune situazioni. Esempi di casi studiati da psicologi permettono di comprendere quanto sia efficace e come i soggetti riescano a modificare i loro comportamenti attraverso questa tecnica.

Il principio della riprova sociale è utilizzato anche in psicologia; infatti, Albert Bandura è stato il primo psicologo ad attuare questo metodo per quanto riguarda la terapia del comportamento,

²⁸ Cialdini R. B., Vincent J. E., Lewis S. K., Catalan J., Wheeler D., & Arby B. L., Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face-technique, (Journal of Personality and Social Psychology, 206-215, 1975).

²⁹ Howard D.J., The Influence of Verbal Responses to Common Greetings on Compliance Behavior: The Foot-In-The-Mouth Effect, (Journal of Applied Social Psychology, 1185-1196, 1990).

in riferimento all'eliminazione di fobie in bambini in età prescolastica. Nel caso specifico, la fobia in questione era quella del cane. Ai bambini veniva fatto vedere un loro coetaneo giocare in serenità con un cane. Dopo solo quattro giorni più della metà dei bambini non avevano più paura di giocare con l'animale e anche a distanza di tempo, la fobia non era ricomparsa.

Un esempio molto importante riguardo l'argomento della tesi è quello di tre ricercatori dell'Università del Minnesota, nello specifico Leon Festinger, Henry Riecken e Stanley Schachter³⁰. I ricercatori entrano in una setta di Chicago per scoprire cosa accadesse all'interno, per comprenderne il funzionamento e il comportamento degli adepti. Per i leader della setta vennero usati dei nomi fittizi, Marian Keech e Thomas Armstrong. Quest'ultimo era un medico in un centro universitario ed aveva da sempre una passione per l'occulto, misticismo e ufologia. Il fulcro però riguardava Keech, la quale aveva ricevuto dei messaggi da parte di entità extraterrestri, i Guardiani. La setta, quindi, ruotava intorno alle comunicazioni dei Guardiani, in particolare le entità predissero l'arrivo di un diluvio che avrebbe sommerso tutta la Terra. Ma non tutti sarebbero stati eliminati dalla catastrofe, infatti chi seguiva le "lezioni" di Keech avrebbe avuto salva la vita, salendo su dei dischi volanti.

I tre ricercatori notarono due comportamenti interessanti da parte degli adepti dopo la ricezione della notizia. Il primo aspetto concerneva dei gesti estremi scaturiti dalla più assoluta convinzione che a breve avrebbero lasciato la Terra, per questo cominciano a lasciare tutto ciò che avevano e che non sarebbe servito più, come il lavoro o gli studi, immobili e qualsiasi altro oggetto di proprietà. Il secondo riguardava il poco lavoro effettuato per diffondere il loro credo, nonostante fossero estremamente convinti di ciò che sarebbe accaduto. Si cominciò allora ad avere un alone di segreto su tutto ciò che riguardava la setta e i contenuti di essa; infatti, vennero bruciate le copie delle lezioni, si istituirono delle parole d'ordine e vennero allontanati tutti i giornalisti che volevano intervistare gli appartenenti alla setta per avere più informazioni riguardo la catastrofe. Nonostante la setta abbia avuto una risonanza mediatica non indifferente e nonostante gli aderenti avessero avuto l'opportunità di fare proselitismo, rimasero estremamente riservati.

Pochi minuti prima della dipartita tutti i membri si prepararono, eliminando le parti metalliche dai vestiti per evitare che interferissero con l'apparecchiatura del disco volante. I minuti passarono e finalmente arrivò la mezzanotte, ma con molto stupore non successe niente. Dopo ore alcuni membri cominciarono a dubitare e a piangere e sembrava che il gruppo stesse per sciogliersi quando all'improvviso arrivò un messaggio da parte dei Guardiani, che affermava che la setta aveva diffuso talmente tanta luce che Dio decise di salvare il mondo. Il secondo messaggio affermava la pubblicizzazione dell'accaduto, in pratica di spiegare perché la catastrofe non si era verificata. Così Keech chiamò i giornali per informarli e rivelare alcune informazioni che fino a poco tempo prima erano state tenute segrete. In questo modo tutti i membri cominciarono a chiamare testate giornalistiche, trasmissioni radiofoniche e televisive per divulgare ciò che era accaduto. Il motivo di questo cambiamento era dovuto al fatto che tutta la setta si era spinta troppo in avanti, tutti avevano abbandonato ciò che avevano di più caro, tutto ciò in cui credevano non si era verificato, quindi l'unica opzione che avevano era quella di mostrare ancora una volta la validità delle loro idee,

attraverso la riprova sociale. L'unica possibilità era quella di convertire gli scettici, avvicinare più persone possibili e diffondere il messaggio. In questo modo quindi le loro credenze sarebbero diventate più vere, perché secondo il principio della riprova sociale, più persone condividono la stessa idea più l'idea diventa giusta e di conseguenza accettata.

Un altro caso di studio riguardante la riprova sociale è quello del suicidio di massa in Guyana, presentato dallo psichiatra e presidente di scienze biocomportamentali dell'Università della California, Louis Jolyon West. Jim Jones, leader del movimento del Tempio del Popolo cominciò a reclutare adepti già dal 1955. A seguito di alcune accuse nei suoi confronti e dei suoi discepoli, decise di trasferirsi al di fuori degli Stati Uniti ed ottenne dal governo della Guyana dei lotti di terreno, lì si insediò e creò Jonestown.

Una comunità utopistica caratterizzata dalla pacifica convivenza dei componenti della setta e l'abbandono di idee quali il razzismo e materialismo, tanto odiate da Jones. Il suo obiettivo era proprio quello di creare una sorta di paradiso terrestre, lontano dall'influenza negativa dei valori della società contemporanea. Le famiglie di alcuni membri ritenevano che i loro familiari fossero trattenuti nell'insediamento contro la loro volontà, per questo motivo si svolse un'indagine sul movimento da parte del Congresso degli Stati Uniti. Il 17 novembre 1978 il deputato Leo Ryan insieme a dei giornalisti, parenti di alcuni membri e delegati si recò nella comunità. Poco prima di salire sull'aereo per fare ritorno in America, il servizio di sicurezza della setta sferrò un attacco a colpi di pistola contro la delegazione, uccidendo cinque persone, tra cui Ryan. Dopo lo scontro Jones sapeva che il suo destino era segnato, per questo propose alla comunità il suicidio collettivo. Ciò avvenne con l'ingerimento di cianuro in una bevanda al sapore di uva. 910 individui presero volontariamente il drink mortale, solo pochi tentarono di fuggire. Il motivo della tragedia secondo West va ricercato nel trasferimento del movimento in Guyana, un luogo isolato, in quanto si trovava all'interno della giungla, con individui con usi e costumi diversi dai membri del gruppo. Tutto ciò che li circondava era completamente estraneo alle loro esperienze, niente di tutto quell'ambiente poteva essere ricollegato alle loro vite a Los Angeles. Ciò sicuramente aveva scatenato in loro un senso di incertezza, caratteristica su cui fare leva per utilizzare il principio di riprova sociale. In questo contesto quindi, quando gli individui sono incerti guardano i comportamenti e le azioni degli altri per capire quale sia il modo corretto di agire. I membri del movimento avevano solo gli altri membri come modello di riferimento. Nel momento in cui Jones ordinò il suicidio collettivo, il gruppo provò un senso di incertezza e cercò di capire quale fosse il comportamento giusto da seguire e si verificarono due segnali importanti che favorirono il gesto autodistruttivo. Il primo, lanciato dai più devoti, che presero il veleno senza esitazione. Il secondo dato dalla reazione della folla stessa. Ogni individuo osservando il comportamento degli altri e rendendosi conto della calma con cui si andava a prendere il cocktail capirono che questo era il modo giusto di agire.

Bibliografia

- Abgrall J. M., (1996), *La Mécanique des Sectes*, Paris, Éditions Payot & Rivages.
- American Psychiatric Association, (2013), *DSM-V*.
- Asch S.E., (1951), *Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments*, In H. Guetzkow Ed.

³⁰ Festinger L., Riecken H., Schachter S., *Quando la profezia non si avvera*, (Bologna, Il Mulino Editore, 2012.).

- Ayman R., Chemers M. M., (1983), The relationship between of supervisory behavior ratings to work group effectiveness and subordinate satisfaction among Iranian managers, *Journal of Applied Psychology*, 68, 338-341.
- Bales R. F., (1950), *Interaction process analysis: A method for the study of small groups*, Reading, MA: Addison Wesley.
- Barker E., (1986), *Religious Movements: Cult and Anticult Since Jonestown*, *Annual Review of Sociology Annual Review of Sociology*, Annual Reviews, Volume 12.
- Barresi F., (2006), *Sette religiose criminali. Dal satanismo criminale ai culti distruttivi*, Edup Roma.
- Bass B M., (1985), *Leadership and performance beyond expectations*, New York: Free Press.
- Beauvois J., Juole R., (2002), *Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Presses Universitaires de Grenoble.
- Berzano L., (1997), *Forme del pluralismo religioso*, Edizioni Il Segnalibro, Torino.
- Bonicelli E., Comari A.M., (2000) *Le tecniche del successo. Marketing personale per comunicare, negoziare, risolvere i conflitti e ottenere sempre il massimo da se stessi*, Il Sole 24 Ore.
- Carlson N.R., (1987), *Psicologia, la scienza del comportamento*, Zanichelli.
- Carnege D., (1936), *How To Win Friends and Influence People*, New York: Simon & Schuster.
- Chemers M.M., Watson C.B., May S.T., (2000), *Dispositional affect and leadership effectiveness: A comparison of self-esteem, optimism and efficacy*, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 267-277.
- Cialdini R.B., Vincent J.E., Lewis S.K., Catalan J., Wheeler D., Darby B.L., (1975), *Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face-technique*, *Journal of Personality and Social Psychology*, 206-215.
- Cialdini R.B., Cacioppo J.T., Bassett R., Miller J.A., (1978), *Low-ball procedure for producing compliance commitment then cost*, *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 463-476.
- Cialdini R.B., (2013), *Le armi della persuasione. Come e perché si finisce col dire di sì*, Giunti Editore.
- Dick A., Robbins T., (1980), *The Limits of "Coercive Persuasion" as an Explanation for Conversion to Authoritarian Sects*, *International Society of Political Psychology*, Vol. II.
- Fassino S., Daga A.G., Leombruni P., (2010), *Manuale di psichiatria biopsicosociale*, Centro Scientifico Editore.
- Festinger L., (1997), *Teoria della dissonanza cognitiva*, FrancoAngeli, Milano.
- Festinger L., Riecken H. W., Schachter S., (2012), *Quando la profezia non si avvera*, Il Mulino.
- Fiedler F.E., (1965), *The contingency model: A theory of leadership effectiveness*, New York: Holt.
- Freedman J., Fraser S.C., (1966), *Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique*, *Journal of Personality and Social Psychology*, 195-202.
- Gatto Trocchi C., (1994), *Le sette in Italia*, Newton s.r.l, Roma.
- Gatto Trocchi C., (2003), *L'offerta formativa delle psicosette, osservazioni antropologiche*, Edizioni Kappa, Roma.
- Granone F., (1989), *Trattato di Ipnosi*, Vol. I, UTET, Torino.
- Hassan S., (1999), *Mentalmente liberi. Come uscire da una setta*, Avverbi Edizioni, Roma.
- Hassan S., (2000), *Releasing the Bonds: Empowering people to think for themselves*, Aitan Publishing Company.
- Hogg M.A., Van Knippenberg D., (2003), *Social identity and leadership processes in groups*, *Advances in Experimental Social Psychology*, 35, 1-52.
- Howard D.J., (1990) *The Influence of Verbal Responses to Common Greetings on Compliance Behavior: The Foot-In-The-Mouth Effect*, *Journal of Applied Social Psychology*, 1185-1196.
- Juole R., Beauvois J., (2010), *La soumission librement consentie: Comment amener les gens à faire librement ce qu'ils doivent faire?* Presses Universitaires de France - PUF.
- Liden R.C., Sparrowe R.T., Wayne S.J., (1997), *Leader-member exchange theory: The past and potential for the future*, *Research in Personnel and Human Resources Management*, 15, 47-119.
- Lifton R.J., College J.J., (1991), *Cult Formation*, *Cultic Studies Journal*, Vol 8.
- Lifton R. ., (2012) *Thought Reform and the Psychology of Totalism: A Study of "brainwashing" in China*, The University of North Carolina Press.
- Lippitt R., White R., (1943), *The "social climate" of children's groups*, McGraw-Hill.
- Mann R.D., (1959) *A review of the relationship between personality and performance in small groups*, *Psychological Bulletin*, 56, 241-270.
- Mastronardi V.M., De Luca R., Fiori M., (2009), *Sette sataniche. Dalla stregoneria ai messaggi subliminali nella musica rock, dai misteri del mostro di Firenze alle "Bestie di Satana"*, Newton Compton editori s.r.l.
- Mastronardi V.M., (2020) *appunti del corso di Teoria della devianza e criminogesi*.
- Milgram S., (1963), *Behavioral Study of obedience*, *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 371-378.
- Milgram S., (1964), *Group pressure and action against a person*, *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 137-143.
- Pavlov I.P., (1906), *The scientific investigation of the psychical faculties or processes in the higher animals*, *Science*, 24.
- Regan D.T., (1971), *Effects of a Favor and Liking on Compliance*, *Journal of Experimental Social Psychology*, 627-639.
- Richardson J., (2009), *Introduzione alla PNL. Come capire e farsi capire meglio usando la programmazione neuro-linguistica*, Unicomunicazione.it.
- Robinson T.E., Berridge K.C., (2003), *Addiction*, *Annual Review of Psychology*, 54, 25-53.
- Robbins, A., (2013), *Come ottenere il meglio da sé e dagli altri*, Bompiani, Bergamo.
- Sansavini C., (2000), *Parlare in pubblico o "la presentazione persuasiva"*, Management Demetra.
- Schein E.H., (1971), *Coercive Persuasion: A Socio-psychological Analysis of "Brainwashing" of American Civilian Prisoners by the Chinese Communists*, W.W Norton & Company.
- Simonton D.K., (1987) *Why presidents succeed: A political psychology of leadership*, New Haven, Yale University Press.
- Singer M.T., Lalich J., (1996), *Cults in our Midst. The continuing fight against their hidden menace*, Jossey-Bass.
- Tizzani A.M., Giannini E., (2011), *La manipolazione mentale nei gruppi distruttivi*, *Rivista di Criminologia, Vittimologia e Sicurezza*, Vol. V.
- Troetsch E., (1931), *The Social Teaching of Christian Churches*, Vol. 2, New York, The MacMillan Company.
- Vernette J., (2002), *Le sette*, Gribaudo, Milano.
- Weber M., (1927), *General Economic History*, Glencoe: The Free Press.
- Wilson B.R., (1992), *The Social Dimension of Sectarism*, Oxford, Clarendon Press, 1992.
- Young E.A., (2012), *The use of the Brainwashing Theory by the Anti-cult Movement in the United States of America*.
- Zablocki B.D., (1998), *Exit Cost Analysis: A New Approach to*

the Scientific Study of Brainwashing, *Nova Religio: The Journal of Alternative and Emergent Religions*, University of California Press, Vol. I.

Zuker E., (1995), *La capacità di influenzare gli altri. Piccoli e grandi suggerimenti per ispirare fiducia, ottenere consenso e cooperazione*, Franco Angeli Editore.

Correspondence: Vincenzo M. Mastronardi.
E-mail: vincenzo.mastronardi@gmail.com

Key words: neurolinguistic programming; sects; mental control.
Parole chiave: programmazione neurolinguistica; sette; manipolazione mentale.
Palabras clave: programación neurolingüística; sectas; manipulación mental.

Received for publication: 26 March 2021.
Revision received: 11 May 2021.

This article is distributed under the terms of the Creative Commons Attribution Noncommercial License (by-nc 4.0) which permits any noncommercial use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author(s) and source are credited.

©Copyright: the Author(s), 2021
Licensee PAGEPress, Italy
Rivista di Psicopatologia Forense, Medicina Legale, Criminologia
2021; 26:615
doi:10.4081/psyco.2021.615